

出版システム
Publishing ERP

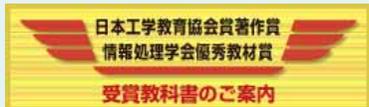
大学教科書の採用状況を管理 クライアントサーバーシステムを導入!



加速する出版流通システム
大学教科書の採用状況を管理
クライアントサーバーシステムを導入

近代科学社
Kindai Kagaku sha Co., Ltd

Impress Group



株式会社近代科学社

所在地 : 東京都新宿区市谷町2-7-15
TEL : 03-3260-6161

設立 : 2004年5月7日
資本金 : 2,000万円
代表取締役社長 : 千葉 秀一
事業内容 : 理工学専門書出版

今年創業50周年を迎えた近代科学社は、6月に光和コンピューターのクライアントサーバーシステムを導入した。大学教科書の採用が大きな販路だという同社のシステム導入の目的と効果、そして苦労について話を聞いた。



情報科技術系書籍で創業50年

同社は1959年の創業以来、情報科学系の出版物を刊行してきた。創業者がNHK出身だったため、放送・電波・電子技術分野の大学教科書が中心だったが、近代は大学生の減少や学生の理系離れなどの環境変化に対応するため、科学分野でもより一般向けの科学啓蒙書の刊行を増やしているという。

また、2004年にインプレスグループの傘下に入ったが、著者の多くが大学市場に営業チャンネルを持っていることが、グループ内での独自性となっている。今年10月末からは創立50周年記念企画として、「知ってるシリーズ」の刊行を開始する。これも一般市場を対象にした書籍である。

旧システムはブラックボックスに

以前使っていたシステムはオフコンで、伝票発行や債権管理のために利用していた。大学営業に欠かせない採用状況の管理は、営業担当者がアクセスで作ったデータベースで個人的に管理していたという。

「オフコンもアクセスのデータも担当者1人に依存する仕組みだったため、わかりづらかった」と編集部・大塚浩昭氏(導入当時は管理部長)は当時を振り返る。

さらに、インプレスグループ入りしたことで人が入れ替わり、以前の仕組みを理解している人が少なくなったことで、「かつてのシステムはブラックボックスになっていた」というのも、システムの入替えを考えるきっかけになった。

教科書採用状況の管理がカギ

新システムの導入は、旧システムのリース切れにあわせて検討を開始。複数のシステム会社から見積もりを取ったが、その時に同社が求めた条件は、まず「売上げ、在庫管理」といった基幹業務がしっかりしていたうえで、学校の管理の仕組みを当社用に作れることだった。

大学教科書が売上げの多くを占める同社にとって、大学向けの営業は極めて重要だ。その営業には「どの先生がどの本を採用しているのか」という情報が重要な営業材料(営業部・森田忠部長)になる。

同社では森田部長をはじめとした数名の営業担当者が全国の大学を回っているが、営業をする際には訪問地域の大学の採用履歴をみて、訪ねる教員の優先順位を決める。最近では部外者の侵入に厳しい大学も多く、アポイントメントを取る必要性も増しているため、ますます過去履歴の管理は重要になっている。

誰でも扱えるシステムに

そして、もうひとつ新システムに求めたことは、「将来にわたって予想される様々なデータ利用のニーズに応えるため、必要な人が必要なことを分散して行うことができるウィンドウズをベースにしたクライアントサーバーシステム」だったと大塚氏は話す。

そして、システムの仕様を決めていく段階で、同社の要望に柔軟に対応できると判断したのが光和コンピューターだった。

マスタの移行に苦労

ただ、マスタの移行には手間がかかったという。まず、オフコンと新システムではCSVデータを変換する必要があったが、自動的に変換できないデータが出てきた。

以前の商品コードはISBNではなく独自に付番していたが、1つの商品で定価改定などした場合は価格ごとに別のコードを付けていたため、どの価格のデータを活かすのかを人が判断しなければならなかった。

また、採用データはアクセスで作ったデータを移したが、同じ授業の教科書採用を複数の先生が担当している場合などは、ダブらないように判断しながらコンバートする必要があったという。

営業の生産性が向上

このような苦労はあったが、「誰が集計しても同じデータを作成することができるようになった」と(大塚氏)、「営業の生産性が向上した」と(森田部長)と新システムの効果は出ているという。

また、大塚氏は「土台ができていたので、バグが出ても対応できる。データについても方針が決まったので、あとからでも修正していける」と話す。

さらに、独自コードからISBNへの以降など、業務の標準化にも結びついたと評価している。

権限管理はあえて行わない

かつては在庫管理も営業部の2台の端末でしかできなかったが、今は全員のパソコンで確認することができる。

データ閲覧の権限管理については「ほとんどしていない」と(大塚氏)という。それは、「売上や在庫、原価など、個人データ以外に、社員に見られては困るデータはない。むしろ使うのがおっくうになるより、皆に使ってもらう方が優先」という考えからだ。

原価管理については「あまり深く追求しても編集者のオペレーションが多くなるので、あえて記録的な意味合いで利用している」という。