

事例と活用

出版社・書店システムガイド特集

文庫創刊に伴って販管システム導入 販売データをもて納返品のコントロール目指す

静山社は文庫創刊に伴って光和コンピューターの販売管理システムを導入した。『ハリー・ポッター』のみを刊行してきた同社も、文庫や単行本の刊行に着手することで、配本、需要予測、入出庫、請求精算などこれまで以上に細かい販売施策が必要になるからだ。

静山社 販売管理システム

●システム/株光和コンピューター

『ハリー・ポッター』ではシステム不要

同社は今年、創業30周年、そして『ハリー・ポッター』刊行10周年を迎える。この10年はほぼ『ハリー・ポッター』の刊行に集中しており、普及版を含めても1年に新刊は1点だった。

しかも4巻以降は買切条件ということもあって、「取次からアドバイスを頂きながら、注文に応じて重版すれば良く、在庫管理もEXCELで十分に対応できていた」と工藤義之取締役営業部長はシステムが必要なかった理由を話す。

その『ハリー・ポッター』も2008年に第7巻を刊行して完結。同社は今後の事業の基盤とすべく静山社文庫を今年10月6日に8点で創刊、11月4日に第2回配本8点を発売。12月からは毎月4点を刊行する。さらに単行本の刊行も開始した。

工藤義之取締役営業部長



帳票画面をカスタマイズ

導入したのは「販売管理システム」だが、いくつかカスタマイズを行った。

そのひとつは重版のための需要予測などを行う「商品販売履歴画面」だ。累計製造数、売上部数、返品数、贈呈数など、付き物も含めて過去4年分のすべての出入りを一覧にし、最寄り3年分については月次で確認できる。「この一覧で、6カ

買切は大村紙業、委託は河出興産

入出庫・在庫管理など物流業務は、買切条件の商品は大村紙業、委託条件の商品は河出興産にそれぞれ委託している。これは、買切品と委託品の

株式会社静山社

所在地：〒102-0073

東京都千代田区九段北1-15-15 瑞鳥ビル5F

tel：03-5210-7221

fax：03-5210-7220

資本金1,000万円

代表者：松岡佑子 木村康子

従業員：6人

静山社文庫	40歳からの免疫力がくつき生き方 安原 徹	静山社文庫	吉田茂VS鳩山一郎 大下 英治
静山社文庫	「ひとと手間30秒」 増尾 書下ろしA11	静山社文庫	坂本龍馬 その偽りと真実 星亮一
静山社文庫	農業池田加納を語る安全食生活 増尾 書下ろしB11	静山社文庫	吼える遺伝子 雲村 悠康
静山社文庫	「ひとと手間30秒」 増尾 書下ろしC11	静山社文庫	世界にかりやすいミクロの経済学 木暮太二
静山社文庫	男の子を追いつめるお母さんの口ぐせ 金原 書下ろしA11	静山社文庫	15秒待機均整ダイヤエクト 松岡博子
静山社文庫	モテの極意☆59 鏡々 新編集	静山社文庫	談話の落語 立川 談志
静山社文庫	人たまたまタマシで生きる 池田 清彦	静山社文庫	ハリー・ポッター裏話 小川 洋子
静山社文庫	天皇家一八〇〇年の謎と秘められた歴史 鈴木 亨	静山社文庫	抽出黒いカルテ 霧村 悠康
静山社文庫	「日本人」という病 河合 幸雄	静山社文庫	御堂奉行秘録 吉宗の陰謀 池澤 洋介
静山社文庫	新編集 書下ろしA11	静山社文庫	新編集 書下ろしB11
静山社文庫	新編集 書下ろしC11	静山社文庫	新編集 書下ろしD11

10月6日に8点で創刊した「静山社文庫」。年間約60点の刊行が予定される。写真は第1回配本と第2回配本の16点

年間80点刊行で管理が必要に

かつて講談社で文庫・単行本の販売を長年手がけてきた工藤取締役は、文庫と単行本の販売、在庫管理がはじまることで、「文庫が年間約60点、単行本も20点出す。おそらく1人では処理しきれない。その人件費を考えれば、初期コストはか

かるがシステムを導入した方が先々の負担は少ない」と考えシステム導入を決めた。

光和コンピューターのシステムを選んだ理由は「同社の友野(雅志専務)さんとは20年来の付き合いがあり、その信頼関係が大きかった」と述べる。

月経過後の通常重版を決めることができる」(工藤取締役)という帳票だ。

また、発売直後の緊急重版のためにはTTCネットワークを使って、毎日、日計データを確認している。日計調査は主要書店50軒をみているが、実績が出るまではこの50軒の文庫販売シェアを約13%と推定し、これをもとに重版を判断する。

ちなみに創刊ラインナップ8点のうち3週間目で3点を重版した。

もうひとつのカスタマイズは「商品別販売会社成績表」。これはシリーズ別、単品別に各取次会社の実売・返品シェアを一覧にできる。「送・返品の偏在を防ぐために使っている」(工藤取締役)という。

商品別販売会社成績表

作成日：2009/11/1 PAGE.38

販売会社	新刊配本			販売出荷			集 品			出賃合計			返 品			実 売		
	部数	前年比	小計	部数	前年比	小計	部数	前年比	小計	部数	前年比	小計	部数	前年比	小計	部数	前年比	小計
105 国中央社	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
102 日販	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
202 ブックサービス	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
201 弘正堂	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
108 協和出版	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
106 日販	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
104 東田出版	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
101 国一ハン	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
103 国大産	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
107 国大洋社	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0
合 計	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0

単品別に各取次会社の実売・返品シェアを一覧にできる「商品別販売会社成績表」

返品が混在しないようにするためだ。さらに、不良品の交換用に印刷会社にも若干の在庫を置いている。

導入したシステムは、大村紙業と河出興産とはオンラインでデータ交換しているため、日次で全在庫の所在、状態を確認することができる。

注文短冊や一覧表については河出興産で入力代行も行っている。いまは文庫創刊直後のため、すべての注文を工藤取締役が確認し、慎重に出庫指

示をしているが、将来的にはこの作業もシステム化する計画だという。

文庫の動きは「まずまず」

文庫の動き自体について工藤取締役は「文庫創刊後に、都内の書店50軒ぐらいを訪問しているが、書店はすごく良く陳列してくれている」と述べ、今年後半に入って文庫市場も冷え込んでいる中では「まずまず」(工藤取締役)の反応だという。

光和コンピューター / <http://www.kowa-com.co.jp/>