

加速する出版流通システム

PC 書の縮小をジャンル拡大で支える 「実売」評価を支える書店実売管理システムを導入

実用書・コンピューター書などを刊行するナツメ社は、2009 年 4 月に光和コンピューターのシステムを導入し、営業担当者の書店訪問管理や

Web 販売と倉庫在庫データの連動などを実現した。ジャンルの拡大に取り組む同社だが、この戦略をシステムが支える体制を整えている。

ナツメ社

同社は社員 22 人、新刊を年間 200 点刊行している。編集部門はグループ会社のナツメ出版企画が担当しており、同社はここから商品を仕入れて販売する形をとる。そのため、導入したシステムは「販売管理」「書店実売」「Web サイト構築・運営」のほか「仕入管理」もある。また、これまではオフコンを利用してきたが、クライアントサーバーシステムに切り替えた。

ジャンル拡大で売上高を維持

1995 年の Windows95 発売前後からパソコン(PC)書の市場が急拡大し、同社でも一時は PC 書の売り上げシェアが 4 割に達したという。しかし、PC 書市場が大きく変化し、現在ではその比率は 1 割程度に低下した。

それでも新刊点数はここ 10 年横ばいで推移、売上高も従来の水準を維持している。

これは、PC 書の市場縮小に伴って、他ジャンルへの展開を進めたためだ。現在は、PC 書、実用書に加え、語学書、雑学書、看護書、保育書などに拡大している。このためにも、書店のデータ管理が重要になっている。「ジャンルが変われば書店も変わります。販売するためにはどうしてもデータが必要ですよ」と村上淳販売管理部長は話す。

同社では P ネットの月次データのほか、紀伊國屋書店「Pub Line」、日本出版販売「WIN」を



営業部のオフィス

はじめとして、PC 書で一定のシェアを持つ量販店のデータも含めて、入手可能なデータは極力収集して、書店実売管理を行っている。

評価の軸を「受注」から「実売」に移す

また、15 年ほど前から、営業の評価基準を「受注」から「実売」に切り替えてきた。「今回の書店訪問管理システムも根底には実売評価の考え方が

あります。当社は返品率を相当気にしていますし、成果も上がっています。その点は取次会社からも評価されています」(村上部長)という。

営業担当自身が訪問書店を確認

同社の営業担当者は 10 人、このほかに地方では契約社員 5 人が書店を回っている。「書店訪問管理システム」は、各人が訪問した書店、日付、受注した商品、受注冊数、面会者、報告事項などを入力することで、データの共有や集計などが容易になった。

効果について村上部長は「訪問しているつもりで

きていなかったなど、むしろ各担当者が自分で管理できることによるメリットが大きい」と述べる。また、営業の担当地域は 3～4 年で変更されることが多く、「今までは前任者の訪問記録などを見ることができなかったが、今は担当が変わっても確認できる」(村上部長)という効果もある。

受注数と P ネットなどによる実売データの比較についても、各担当者が行っている。こうした活動を通して、効率の良い営業を追求している。

村上淳販売管理部長(左)と伊藤美和子物流管理課長(右)



Web の更新頻度上がり売り上げもアップ

Web はこれまで社内の詳しい人間が構築してきたが、更新などのメンテナンスが大変なため、誰でも更新できるサイト構築を目指した。また、Web での受注は手作業で倉庫に出庫指示していたが、これを自動化して、合わせて Web の販売

サイトと倉庫の在庫状況を連動させることにも取り組んだ。

現在でも Web 担当を 1 人おいて検索エンジン対策(SEO)などに取り組んでいるが、新刊書の更新作業などは数人で行うことができるようになった。当初に比べると Web での売り上げは 30%ほど増加しており、これは「更新が頻繁になったことで来訪者が増えている」(村上部長)ことによる効果だという。

Web 専用在庫も確保

Web での一般顧客からの受注は、ショッピングカート注文を Web サーバーに蓄積し、同社が物流業務を委託している京葉流通倉庫が 1 日 1 回データをダウンロードして出荷している。

決済方法はクレジットカードとコンビニエンスストア(CVS)支払いの二つを用意しており、いずれもソフトバンク・ペイメントに委託している。

利用者がクレジットカード決済を利用する場合は、与信が完了し次第、翌営業日に出荷する。



リニューアル後の Web サイトトップページ

CVS 決済の場合は、1 週間の猶予期間をおいて、支払いが確認され次第、やはり翌営業日に出荷する。

CVS 決済では最長で 1 週間、在庫の取り置きが発生する。「入金時期が分からないので、その間に在庫がなくなってしまうとまずい」(伊藤美和子物流管理課長)ため、通常の流通在庫とは別に Web 用在庫を確保している。商品ごとに基本在庫数を設定し、規定数より少なくなれば自動的に流通在庫から補充する仕組みだ。

今回のシステム開発に当たっては、京葉流通倉庫側でもシステム開発が発生したというが、「同社はシステム面で進んでおり、開発も含めて対応してもらえました」(伊藤課長)という。

株式会社ナツメ社

本社所在地：東京都千代田区
神田神保町 1-52

創業：1953 年 12 月 28 日

代表取締役：田村正隆

事業内容：生活関連図書、パソコン図書、
隔月刊雑誌の販売

資本金：2000 万円

社員：22 人

稼働点数：980 点 (09 年 3 月末稼働点数)

URL：http://www.natsume.co.jp/