

加速する 出版流通 システム

取引先毎に請求・在庫管理を実施 取次・書店ルートと直接委託取引が併存 多様な商品の確実・迅速な提供を実現

薬学系の学校などを運営する学校法人医学アカデミー（一部発行・販売は株式会社薬ゼミ情報教育センター）は、薬学部の学生や薬剤師などに向けた参考書・問題集などを刊行しているが、刊行

点数が増加したことから、2009 年に光和コンピューターの販売管理システムを導入。取次・書店ルート向けと直接取引という二つの取引形態に合わせた販売・在庫管理を実施している。

学校法人医学アカデミー



学生と社会人に向けて参考書・問題集を刊行

医学アカデミーは、埼玉県内で城南中央病院などを運営する医療法人瑞穂会 MIZUHO Group の学校部門として、薬剤師の国家試験対策の学校「薬学ゼミナール」を全国に 9 教室展開しているほか、理学療法士を目指す「理学療法学科」、製薬会社の MR 認定試験向けの「薬ゼミトータルラーニング事業部」、薬剤師を支援する「薬ゼミ生涯学習セ

ンター」といった活動を行っている。

出版物は、自校も含めた薬剤師志望学生向けの参考書・問題集「薬ゼミ」と、薬剤師や MR といった社会人向けの参考書・問題集「ファーマブック」をそれぞれ年間 10 点程度発行。また、こうした対象に向けた模擬試験も販売している。



左から佐久間さん、廣瀬課長、町田さん

取引方法によって物流も分ける

このうち学生向けの「薬ゼミ」は、主に薬学部を持つ大学に生協、書店を通して直接取引になる

ことが多い。一方、社会人向けの「ファーマブック」は主に大型書店での販売となり、こちらは取次、書店ルートでの取引が多い。

このため、両部門では販売・在庫管理の仕組みが異なり、拠点も学生向けは埼玉県川越市に、社会人向けは東京・千代田区の淡路町に置いている。

物流業務も学生向けと社会人向けの流通に分けている。特に模擬試験は個人の受験者向けに 1 冊単位で発送することもあり、「学生向けに内部で発送していますが、淡路町では業者に委託しています」（佐久間葉子さん）といい、かなり緻

密な物流業務が要求されるという。

刊行点数の増加でシステム化

かつて、刊行点数が少なかった時期には、販売・在庫の管理は手作業で行っていたが、薬学関係のニーズが多様化し、以前に比べて刊行点数が増加した結果、「パソコンと電卓で計算していましたが、点数が多くなって処理しきれなくなってきました」と出版物の管理などを担当している町田麻矢さんは話す。

そのために販売・在庫管理システムの導入を検討。「数社のシステムを比較しましたが、いちばんシンプルだった光和コンピューターにお願いしました」と、廣瀬まゆみ課長はシステム導入の経緯を説明する。

小口対応に備えて在庫を保有している



直接取引は 1 年間の委託取引

取次・書店ルートの取り引きは、通常の出版社とほぼ同様の仕組みだが、薬ゼミでの直接取引の多くは、商品を 1 年間預けて売れた分だけを精算する「委託取引」だという。しかも、精算期間が毎月、3 カ月、半年と取引先によって違い、それぞれの期間で販売店から在庫報告を受けて請求書を発行している。こうした委託取引は、全国 100 件程度の取引先のうち 80 件余に達する。

また、学生向けは「大学などからの要望があればできるだけ素早く出荷するようにしています」（廣瀬課長）というため、大きなロットでの出荷と小口の発送等で役割を分担している。

掛け率違う取引も自動で管理

このためシステムも取次・書店ルート向けと、直接取引に分かれており、取次・書店向けはパッケージをそのまま導入したが、直接取引については光和コンピューターが専用システムを開発したという。

システム導入の効果について町田さんは、「毎月の売り上げ管理が容易になり、在庫管理についてもそれぞれの在庫が自動的に引き当てられて助かっています」と述べる。

また、大学などで割引期間を設けて販売する時はその時期だけ掛け率を落とすケースもあることから、同じ販売冊数でも売上金額が違ってくる。こうした計算も「以前は納品書と請求書を並べて

電卓で計算していましたが、今は自動的に出るようになっています」（町田さん）という。

システム導入は、参考書・問題集といった確実・迅速に提供しなければならない商品を、多様な取引先に提供するための武器になっているようだ。

学校法人医学アカデミー

本 部：〒 350-1151 埼玉県川越市今福 2746
薬ゼミトータルラーニング事業部：
〒 101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-5
二引ビル 3 階
一部発行・発売
株式会社 薬ゼミ情報教育センター
〒 350-1151 埼玉県川越市今福 2746