

加速する 出版流通 システム

新システムで 質の高い戦い可能に

公立小・中学校の管理者向けに雑誌や書籍を発行する教育開発研究所は、2017 年に光和コンピューターの「出版 ERP システム」を導入したこ

とで、戦略的な企画進行管理や販売促進活動が可能となり、業績の改善に結びつけているという。

教育開発研究所

小・中学校の管理者向けに雑誌・書籍刊行

同社は 1972 年に月刊誌『教職研修』を創刊し、1974 年に会社設立して以来、小・中学校の校長・教頭向けに管理職研修誌である『教職研修』と管理職を目指す教員向けに管理職試験対策研修誌である『学校管理職合格セミナー』の月刊誌 2 誌と、学校経営や管理職の実務をサポートする書籍・ムックを中心に年間 25 点ほど刊行している。

創業当初は雑誌を読者へ直接送付しており、その後、書店などからの引き合いが増えて取次との取引口座を開いたという経緯もあり、いまでも月刊誌の定期購読を中心に直送が売り上げに占める割合は大きい。そのため、システムの仕組みも直送の顧客管理が重要なポイントとなった。

以前利用していたシステムは、こうした同社の販売の仕組みを前提に自社開発していたが、OS が Windows98 と古くなったこともあって、起動

に時間がかかるなどの問題が生じていた。さらに、販売データなどを抽出することが難しく、企画立案や販売促進へのデータ活用ができていない状況だったという。

そのため、2014 年 1 月に新システムの導入に向けて検討を開始。システム会社の選定に 1 年ほどをかけ、2015 年 2 月から要件定義に入り、2016 年 10 月に仮稼働、2017 年 4 月に本稼働した。

システム変更決めた 3 つの理由

新システムへの移行を決めた背景について、2011 年から社長を務める福山孝弘社長は、①厳しい出版環境への対応、②営業の業務効率化、③ネット購入の拡大への対応—の 3 点を挙げる。

福山社長が父親の急逝で本格的に経営を担った当時は、同社の書籍、雑誌の販売に陰りが見え始めていたことに加え、東日本大震災や取引銀行の

タマイズが必要だったことと、システム移行に伴って思わぬトラブルへの対応があったためだ。

「以前のシステムと新システムとでは仕組みがまったく異なっていたために移行に難航しました

合併に伴う大規模システムトラブルなどが続発。「こうした厳しい環境下で、読者のニーズをとらえた企画を考え、販促を展開していくといった質の高い戦いをしていくためには、データの活用が必須だと考えました」という。

攻めの営業に転換

また、これまでのシステムは、取次や倉庫業者など外部とデータ連携ができていないことで入力作業が発生するなど、「無駄な作業が多かった」(寺嶋隆啓営業部長)。このため、「前例を踏襲する守りの営業から、無駄を削減してできた時間で販売データを分析し販売戦略を考えるなど、攻めの営業に転換したかったのです」と福山社長は述べる。さらに、多忙で書店を訪れることが難しい教員が増える中で、システムのネット販売への対応も欠かせなくなっていた。

が、今では定期購読と単品購入の処理を同一画面で管理できるなど大変便利になりました」(寺嶋部長)といった改善が、カスタマイズによって実現した。

また、新システムに移行したことで、多様なデータからの顧客分析も容易になり、「編集の企画会議や販促を考えるときデータを活用できるようになりました」(福山社長)という。

一方、旧システムからのデータ移行にあたっては、以前のデータが特殊な作りだったため、取り消した注文が残っていたり、入金があったものが未入金のまま残っていたりなど「想定外のトラブル」(寺嶋部長)も発生し修正に時間がかかったが、その都度「しっかり修正してもらえた」(福山社長)という。

サポート体制が決め手に

システム会社の選定では当初、同社の販売方法に対応できるシステムがなかなか見つからなかったが、同業の公職研・大田昭一社長から紹介された光和コンピューターに打診。他社とのシステム連携、直送管理、カスタマイズへの対応など「目指している方向が当社とフィットしている」と感じた福山社長はすぐに導入を決めた。

また、「システムは導入すれば数十年のつきあいになるので、結局はサポート体制やスタッフが決め手になりました」(福山社長)というほど、打ち合わせから開発、現在に至るまで対応には非常に満足しているという。

カスタマイズやトラブル対応に時間かける

ただ、開発には時間がかかった。それは、カス

新システム移行で予約販売も積極的に

新システムに移行したことで、データ抽出などの作業効率が良くなった。それにより、旧システムでは未刊の本の予約管理ができなかったが、新

しいシステムではそれが可能となり、積極的に予約注文をとることができるようになったという。

これにより学校管理者向けの手帳『2018 スクール・マネジメント・ノート』の予約が大幅に増えるなど多くの本で予約が増えた。

また、販売促進の面でも、様々な条件で顧客データを抽出できるようになったことで、ターゲットを絞ってダイレクトメールを送るなど、これまでになく取り組みができるようになった。

さらに、新システムではデータの取り込みができるようになったことにより、オンラインショップの注文処理や直送の入金処理は業務の効率化が図られ大幅な時間の短縮が実現した。

新システムの導入により、データの活用や新たな販促が実現したことで、定期購読者が

増えるなど出版不況のなかで少しずつであるが成果が見え始めている。

ここ数年、刊行計画の明確化や、計画的な広告展開、雑誌・書籍の新たな販売促進などに取り組んできた福山社長は、「経営を担うようになった頃は出版不況の中で企画も販促もすべてがうまく行かずどん底でありました。しかし、正しいやり方をすれば必ず挽回できます。そして、それを実現していくためにシステムを活用することが重要です」と考えている。

株式会社教育開発研究所

代 表：福山孝弘

創 業：1974 年 従業員：18 人

所在地：〒113-0033

東京都文京区本郷 2-15-13

電 話：03-3815-7041 (代)



営業部左から、津滝氏、草間氏、福山社長、寺嶋部長、高橋氏

