

出版システム
Publishing ERP

■総合システムで効率化、他部署の業務をシームレスに

2019年(令和元年)9月23日(月曜日)刊行

文化通信BBB

company

出版産業の最新マーケティング情報を発信

B.B.B. Bunkatsushin
Book Business 10月号
2019

実教出版

統合システムで効率化、他部署の業務をシームレスに

実教出版株式会社

代表者:小田 良次

所在地:東京本社 〒102-8377東京都千代田区五番町5番地

電 話:代表 03-3238-7700

主な事業内容:高等学校文部科学省検定・著作教科書、
教材類(問題集類/資料・参考書類/辞典類/入学/資格・検定/就職
などの出版、コンピュータソフトウェア/DVD類の発行、学生会館「市ヶ
谷女子学生ハイツ」などの不動産経営



後列右から大庭良次取締役、佐宗孝樹氏
(営業部)、前列右から津嶋尚武氏(生産管理
部)、柳川紗菜恵氏(経理課)



売り上げを伸ばしている副教材



参考書「短期集中ゼミシリーズ」

教科書会社の実教出版は主に高校向けの教科書や副教材、各種検定試験対策書などを発行している。30年使い続けた販売管理システムを新システムに移行し、2017年から稼働が始まった。先んじて導入が進められていた生産管理部、経理課とのシステム連携を構築し、重複していた業務の一元化・効率化も行われている。各部署の業務担当者から、統合システムに求めた要件や実際の運用状況について聞いた。

■高校用教科書など発行、生涯学習にも幅広く対応

高等学校の教科書を中心に、大学・短大・専門学校用教科書
高等学校の教科書を中心に、大学・短大・専門学校用教科書や各
種検定試験対策書などを発行する実教出版は1941年、実業教科
書株式会社として実業教科書発行を主目的に、国の要請を受けて
創業された。

教科書をはじめとする実業科目(農業・工業・商業)の教科書を独
占発行し、教科書の検定制度が発足した1948年、高校用教科書
全科目の発行開始。1950年から社名を現在の実教出版へ変更し
現在に至っている。

創業時は専門教科が中心だったが、現在発行している高校用教
科書は10教科に広がった。高校用出版物として、教科書136種
187点、指導資料458点、副教材1,105点を発行しており、それら
の書籍は、北海道から沖縄まで全国各地の高校で使われている。

また、一般書については、理工図書36点、情報図書27点、商経
図書13点等、累計394点となる。これらの出版物は高校生から生
涯学習まで多くの人の教育に貢献している。

■副教材の内容と価格、どちらも使う側の目線で

実教出版発行の副教材で、部数を伸ばしている『サイエンスピ
ュー 化学総合資料』(本体830円)と『サイエンスピュー 生物総合
資料』(本体850円)は、オールカラーで多くの写真・図版を掲載し
たビジュアルな資料集だ。

今の教育現場では、教員が生活指導などの業務に追われ、授業
の準備をするのが難しい。そうした状況では、板書の手間を省いて
くれる指導資料・コンテンツが喜ばれるという。

また、内容だけでなく価格についても、教科書会社ならではの意
識がある。同シリーズは350ページ超えの大型本(AB判)にもかかわらず、価格を可能な限り抑えている。

大庭常務取締役は「高校生が買うものなので、価格が高いと負担が大きくなってしまふ。価格は抑えていきたい」と語る。

■旧システムからの移行、決め手は出版特化の開発力

実教出版では30年にわたって、COBOL(プログラミング言語)の
販売管理システムを利用していた。しかし、サポートや保守の終了
など、システムの将来性が見込めないことから、新しい販売管理
システムを構築することになった。

大庭常務取締役は、光和コンピューターを新システムの開発会
社に選んだ理由を、「出版に特化したシステム開発会社であること
。また、生産管理部と経理課で光和コンピューターの新システム
導入が先に決まっていたことも決め手の一つだ」と説明する。

販売管理システムは旧システムからの切り替えが差し迫っていた
ため、約1年半の急ピッチで導入が進められた。

■重複した業務を一元化、シームレスで効率改善

営業部の佐宗孝樹氏は、「高校用教科書は今年採択してくれた
からといって、来年もしてくれるとは限らない。以前のシステムから
営業データを引き継ぎ、採択データの蓄積を始めている。過去の
教科書の採択推移や分析には過去データは必要不可欠だ」と強調
調。

生産管理部の津嶋尚武氏も「増刷手配の早さと正確な発注業務
は毎日が戦い」と表現する。先行して進めていた生産管理部のシ
ステム導入は、要件定義から本稼働まで約4年弱の期間を要した
。

津嶋氏は、「特殊な本がいくつかあり、同一システム上から発注・
請求で苦労があったと思う。やはり私たちの仕事をきちんと理解し
てもらえないと、システム化してプログラムに上げるのが難しいよ
うだった。しかし、その一線を越えてからは話がスムーズに進んだ
」と述べた。

また、総務部で経理を担当する柳川紗菜恵氏は「図版などの請
求書を書目ごとに計上するシステムが一つ。生産管理部との絡み
では、受け取った製本の注文データを承認すると紙の材料費など
が計算され、帳簿に反映される。大きい点ではこの二つを利用し
ている」と話した。このほか、決算で営業部と各種帳票の突き合わせ
や印税の計算などでも、光和コンピューターのシステムを利用し
ている。

販売部門では、拡販活動から受注、供給、代金回収業務を行い
。生産管理部門は、紙の手配から印刷会社への発注業務、編修
部門との内容の確認などを担っている。経理課では、各部門から
のデータを整理、確認し決算処理を実施する。大庭常務取締役は
、「各部署で同じ光和コンピューターの新システムを使っているで、
今後はいかに業務を効率化していくかだ」と、シームレス化による
業務改善に意欲を示した。