

電子販売管理の業務軽減
から効果的な販売計画へ

伸長し続ける電子書籍市場に対応するためには、効率的な売上管理が必須となる。メディアアドウと光和コンピューターは中小出版社向けに電子書籍全般の売上管理や、紙と電子を統合した印税管理システムPPUBNNAVI（パブナビ）を秋頃にβ版をリリースし、冬頃に正式版を提供する。

している事例も多々聞かれる。メディアドウのプロダクトマネジメント室プロダクトマネージャーの榊原輝雄氏は「著作者への報告、支払いにかかる業務が肥大化している状況」と指摘する。

電子書籍は紙書籍と異なり、一度電子ストアで販売すると半永久的に売れ続けることができる。絶版や品切れ重版未定がないかわりに、売上管理や印税計算、著者への支払業務も常に対応しなければならぬ。現状、電子ストアの出版社への売上報告も頻度はまちまちで、速報値と確定値があり、各ストア間で統



柘原氏

… 榎原氏 …

また、昨今の電子市場と出版社の感覚として「マンガ主体の出版社はデジタル黎明期を乗り越えているので、手入力でやろうが、何をやればよいかノウハウを蓄えています。文字主体の出版社はこれまでデジタルの販売数が比較的少なかったで、今後増えてきたらすればよいか不安を抱えている方も多いようです」。

マーケティングへの データ活用まで想定

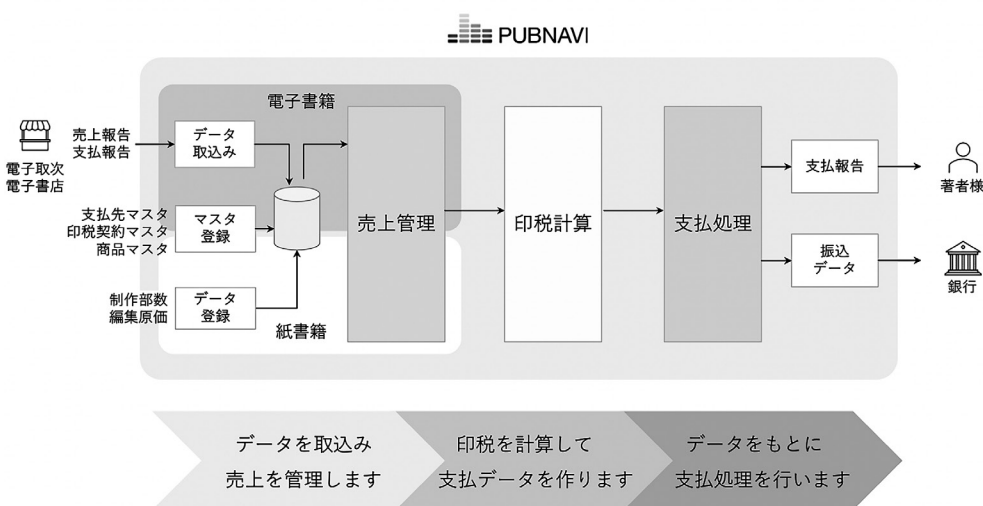
電子書籍の売上・印税管理システム
PUBNAVI（パブナビ）

パブリは電子ストアごとに異なるフォーマットでもそのままデータを取り込む。印税計算では単品だけでなく読み放題や、レンタルなどの販売形態にも対応予定。印税率を期間限定で変更することも可能だ。印税支払いでは計算したデータからオンライン上で完結できる。支払報告書をPDFで作成。出版社が契約している金融機関のダイレクトバンキング用の全銀

実務作業を軽減するだけではない。その先で目指すのは、売

上データを活用し効果的な販売施策、マーケティングにつなげることだ。「売上データがデータベース化されて、初めて販売動向がみえるようになります。対応予定の速報データの取り込みでは、月次よりも早いサイクルで販売動向が手に取るようにわかっていくのではないでしょう

つか。出版社はこれから、データに基づいて一層戦略的な販売計画をたてる時期にきています」(榊原氏)。



PUBNAVI のサービスフロー図（開発段階）

導入検討者は
すでに30社超

能を拡張していくことも視野に入れる。これほどに、新参のポーンデジタル(電子専業)出版社が既存出版社と差別化できる点として期待する声が多いという。

リースするが、その後は紙書籍の管理についても機能を拡張していく。最初は自社の既存システムと並行して電子書籍の売上と印刷計算の機能だけをつ

現在バブナビ導入を検討している出版社は30社超。利用料は秋口に発表する。月間の電子書籍売上額などの規模に応じた価格設定にする予定だ。

これまで秀和システムやジャイブなどが実証実験を経てテスト版の運用を行ったところ、「取り込みから印税計算、支払いの一連のフローがこのシステムでできる」「支払通知書がメール添付できて効率が良い」との好感触を得ている。

来年以降に、データベースを
 発展させて、外部の分析ツール
 とのデータ連携も検討。さらに
 出版社が著者向けサービスとし
 て著者自身が販売動向や印税に
 ついて閲覧できるところまで機

株式会社メディアドゥ

代表者：

代表取締役社長 CEO 藤田恭嗣

所在地：

≡ 100-0003

東京都千代田区一ツ橋 1-1-1

パレスサイドビル5F

設立日：1999 年 4 月 1 日

資本金:58億3,300万円(2021年5月現在)