

出版システム  
Publishing ERP

「スリーステップ営業」支える出版ERPシステム！

2022年(令和4年)5月10日(大曜日)発行

文化通信  
The Bunka News

フォレスト出版株式会社

出版産業の最新マーケティング情報紙

B.B.B. Bunkanews  
Book Business 5月号  
2022

「スリーステップ営業」支える出版ERPシステム

フォレスト出版株式会社

代表者: 太田 宏  
 資本金: 5000万円  
 創立: 1996年4月1日  
 所在地: 〒162-0824  
 東京都新宿区揚場町2-18 白宝ビル7F  
 電話: 03-5229-5750

書籍出版・セミナー・教材・デジタルコンテンツを  
 連携したビジネスを展開するフォレスト出版は、  
 2021年8月に光和コンピューターの「出版ERPシ  
 ステム」を稼働し、書籍の販売管理や在庫管理の  
 業務が効率化された。今後は電子書籍に対応す  
 る印税管理システムの導入も予定している。



最近の売れ筋書籍

### ■ 出版市場ピークの1996年創業

同社はビジネス書や経済書など年間60点余の新刊を刊行し、稼働点数は600点余。従業員数はパートタイムを含めて30人。このうち営業は営業管理2人を含めて8人の体制だ。

創業者の太田宏社長は、大学卒業後に音楽教科書などを発行する出版社に入社。その後、編集プロダクションに移り、ここで手掛けた経済書やビジネス書がベストセラーになったこともあり、出版業界の売り上げがピークを迎えた1996年にフォレスト出版を立ち上げた。

創業時のメンバーは太田社長を含めて編集者3人と営業3人、経理2人の8人。当初から取次口座を開設してのスタート。創業3年目の1998年に刊行した堺屋太一著『未来はいま決まる』が10万部を超えるなど順調な船出にみえたが、「最初の3年ほどは大変でした」と太田社長。新刊が売れても入金は6カ月先。既刊本が少ないなかで資金繰りが苦しかったからだ。



太田社長(左)と小池CEO

### ■ ユニークなビジネスモデルで成長

そんな中、「急場しのぎ」(太田社長)で始めた会員制のセミナー事業が、現在のビジネスモデルにつながった。

行ったのは会員向け投資指南。投資助言業の登録を行い、投資家の大竹慎一氏による推奨銘柄などの教材を会員に月2回郵送し、セミナーも開いた。2000年には当時の出版社ではまだ珍しかったwebとメールマガジンによる読者のコミュニティ「フォレスト出版リーダーズクラブ」も開始した。

こうした中から太田社長が生み出したのが書籍とセミナー、教材による「スリーステップ営業」だ。高額な教材をいきなり購入する人はいないが、書籍で興味を持った著者の話を直接聞くためセミナーに参加し、その話に納得すれば教材の購入にも結び付く。書籍を入り口にして、会員制度によってロイヤルカスタマーを育てる戦略だ。

### ■ 効率化・物流との連携を実現

かつて同社は販売や在庫管理をExcelで行っていたが、業務の効率化や、働き方改革を進めるために基幹システムを導入することにした。太田社長が以前から知っていた光和コンピューターに依頼。合わせて、在庫管理など物流業務を工藤出版サービスに委託した。

システム導入について、創業メンバーの一人で取締役セールス&マーケティングカンパニーCEOの小池亜以氏は、「延勤や長期委託などの計算が自動化されたことが大きかった。請求の出力も早くスムーズになりました」と効果を語る。

クラウド化によって、営業にかかわるメンバーがそれぞれの端末でシステムを使えることで、入力漏れといったミスの防止や、作業効率の向上を実現。また、工藤出版サービスとのシステム連携によって在庫の把握も容易になった。

コロナ禍での導入になったが、「リアルとオンラインによる打ち合わせを行うなど、フレキシブルに対応してもらえました」と小池氏は述べる。稼働後は順調で、これからWindows11への対応も進めていく。また、複雑な電子書籍の印税管理に対応するため、印税システムを導入する予定だ。