

出版システム
Publishing ERP

■販売管理システムを導入、データを営業に活用

2018年(平成30年)6月25日(月曜日)増刊

(2018年6月25日現在) 第4387号 (1)

出版産業のシステムとマーケティング情報



18年6月25日号	■この手のお助け「貴店さんのお悩み解決しませう!」……………3	■データを営業に活用 ●時事通信出版局 (東京都中央区)
	■掲載所『東京都江戸川区』……………4	■前の本屋を多く歩く……………7
	■『文化通信』の発地地自習……………4・5	■往來堂書店 (東京都中央区)
	■PAGE ONE 北沢橋店 (中野・北有吉)……………6	■HonyaClub で見える市場……………8
	■加速する出版流通システム……………6	■掲載誌別購読の増加へ……………9
	■販売管理システム導入……………6	〜コミック売場の再構築を〜……………9

加速する出版流通システム 販売管理システム導入、データを営業に活用

(株)時事通信出版局

代表:松永努
従業員:33人
資本金:5000万円
所在地:〒104-8178
東京都中央区銀座5-15-8
時事通信ビル4階



永田部長

時事通信社の出版部門として長い歴史を持つ(株)時事通信出版局は、教員採用試験関連の雑誌や書籍、一般書などを刊行している。光和コンピューターの販売管理システムを導入してから2年経過した同社の出版活動とシステム導入の経緯や効果などを聞いた。

■2004年に分社化

同社は戦前の同盟通信社の経済通信部門を引き継いで1945年11月に設立された時事通信社の出版部門として、ただちに出版事業を開始した。会社設立からまもなく出店事業を始められたのは、当時は割当制だった用紙を同盟通信から引き継いだことや、当時の経営陣が社を支える事業として出版に力を入れたためだったという。

その後、2004年に出版局を分社化し、現在の(株)時事通信出版局が発足。同社は出版物の発行会社となり、発売元は引き続き時事通信社が担っている。

刊行分野は教員採用試験テキスト・問題集、教育、自治体向け行政関連、生活実用、ノンフィクションなどで、稼働点数は約450点、2017年度の年間新刊点数は55点。新刊のうち34点は教員採用試験関連が占めている。

年間16万人が受験する教員採用試験に関連する事業としては、月刊誌『教員養成セミナー』と教員採用試験問題集を刊行しているほか、教員採用試験対策サイト「教セミ.com」、大学の講座への講師派遣や模擬試験、通信講座など総合的なサービスを提供している。

■『復刻新装版 憲法と君たち』売れ行き好調

一般書で最近注目されたのは、2016年10月に刊行した佐藤功『復刻新装版憲法と君たち』(本体1200円、四六判、204ページ)だ。1955年に憲法学者の著者が、若者に憲法の制定経緯や意義などについて平易に書いた解説書で、当時は牧書店から行されていた。

同書は、著者の娘で児童文学者のさとうまきさんの強い希望もあって復刊。刊行直後の11月3日のテレビ朝日系列報道番組「報道ステーション」で大きく特集されたこともあって注目を集め、初版7000部が現在までに8刷3万部と売れ行きを伸ばしている。若者向けに書かれた往年の名著の復刊という意味では、大ベストセラーになっている吉野源三郎『君たちはどう生きるか』(マガジンハウス)とも通じるものがある。

このほかにも、2017年11月刊行の福和伸夫『次の震災について本当のことを話してみよう。』(同 1500円、四六判、280ページ)が6刷2万1000部、2016年11月刊の山田朝夫『流しの公務員の冒険 霞ヶ関から現場への旅』(本体1500円、四六判、292ページ)が5刷1万3000部などが売れ行きを伸ばしている。

■前システム保守終了で導入検討

システム面は、取次への請求書発行などは発売元になっている時事通信社の経理部門が行うため、以前はパソコンの表計算ソフトを使って在庫管理や販売管理を行っていた。それが分社化に伴って、パッケージの販売管理システムを導入したが、「当時はあまり活用できていませんでした」と営業企画部・永田靖彦部長は述べる。

そして、このシステムの保守が終了すると2014年にシステム会社から連絡があり、次期システムの導入を検討。在庫管理など物流業務を委託しているサンブック社からの紹介で光和コンピューターのシステムも検討することにした。「サンブック社から使いやすいと紹介されたことや、ほかに導入している出版社も多かったので、カスタマイズもできて使いやすいというイメージがあり、安心できました」と永田部長は導入の理由を説明する。

■支社局での販売向けにカスタマイズ

カスタマイズは、同社独特の直接販売を管理するために必要だった。時事通信社が取材拠点として全国に展開している地方支社局が読者からの注文に応じて出版物を販売するケースがある。この場合、出版局から支社局に納品伝票を発行するが、伝票には読者への販売価格を表示する必要がある。売り上げ額を管理するためだ。取次への納品伝票をベースにカスタマイズしなければならなかった。

システムの選定には1年ほど時間をかけたが、導入から稼働まではほぼ2カ月程度と短かった。それでも「比較的苦労は少なかったと思います」と永田部長。「システムは既存のパソコンにインストールしたが、この導入からデータ入力など運用をスタートするまで2週間近く、光和コンピューターの担当者がほぼつききりでサポート。「その後も電話で何度もやり取りしました。」(永田部長)と手厚いサポートを評価する。

■日々の動き把握容易に

サンブック社からの入出庫データは、メール添付で毎日送られてくるものをシステムに取りこんでいる。出版VANをはじめとした取次からの発注は直接サンブック社で受けており、時事通信出版局で受けた電話やFAXでの注文は、サンブック社にFAXで送ると原則2営業日後に出庫される。

日々の納返品データを取りこみ、直接販売のデータも入力するようになったことで、「日常の販売、在庫の動きがすぐわかるようになりました。また、月中と締め時点の数字を見ていれば売り上げ予測も立てやすい。営業としても数字を把握することで、月々の営業戦略をより明確にできます」と永田部長はデータの重要性を指摘する。

営業企画部は契約社員なども含めて永田部長以下5人。これからますますデータを活用した営業に取り組む考えだ。

