

出版システム  
Publishing ERP

出版ERPをクラウドで導入! 「BIツール」でのデータ分析容易に

文化通信  
The Bunka News

株式会社西東社

出版産業の最新マーケティング情報紙

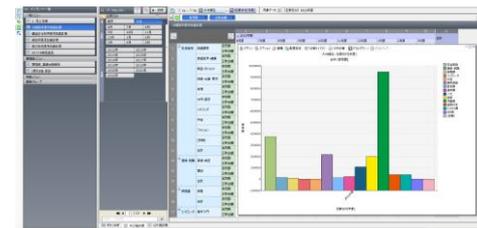
B.B.B. Bunkanews  
Book Business 3月号  
2023

出版ERPをクラウドで導入「BIツール」でのデータ分析容易に

株式会社西東社

設立: 1932年12月  
代表者: 若松和紀  
従業員: 40名  
所在地: 〒113-0034 東京都文京区湯島2-3-13  
電話: 03-5800-3120

実用書で知られる株式会社西東社は、かつて中心だった常備による販売手法から、書籍1点1点を書店に提案していく提案営業に転換し、既刊を含めて売り伸ばす体制を整えている。2021年に稼働した光和コンピューターの出版ERPシステムでも、データを分析する「BIツール」を導入、営業担当者がいつでもデータを参照できるなど営業活動をサポートしている。



BIツール画面



左から営業局管理部参事・山内直人氏、徳永部長、藤巻執行役員、営業局取次担当部長・田中正樹氏、営業局管理部課長・原俊太郎氏

同社は1932年に学習参考書などで創業したが、「運転免許」と「釣り」を2大看板にした実用書の出版に移行。その後、入門書を基本にあらゆる実用ジャンルに拡大してきた。

さらに、近年は児童書分野にも進出。実用書で培ったノウハウを生かし、「物語を通して生活に役立つというコンセプト」(執行役員 営業局長・藤巻雅美氏)で、同社の大きな柱に成長した。現在の年間新刊点数は80点ほどだが、児童書が半数程度を占める。

電子書籍化は現在700~800タイトル。当初は現場からの抵抗もあったというが、電子化の有無を業務評価に加えたこともあり、ここ5年ほどは新刊の9割程度に達している。

### ■「街の書店」に手が届く営業に

かつて、同社は400点ほどの常備セットを数千の書店に出荷し、売上げのほとんどを占めていた。しかし、書店の減少や販売環境の変化に伴い、「売れるものをきちんと売るスタイルに大きく変えました」と藤巻執行役員。

特に、コロナ禍で「街の書店」の売上げが拡大。「どうしても売上げ上位書店に目が向きがちですが、大きな気づきになりました。どうすればそうした書店に手が届くのかを模索する3年でした」と営業局局長兼営業部部長・徳永美佳氏は話す。

そんな中で、4年前に刊行した『一生役立つきちんとわかる栄養学』(飯田薫子・寺本あい監修)が書店の仕掛けで15万5000部とブレイクするなどの成果が出ている。

システムは自社開発し約30年使っていたが、5年ほど前に入れ替えを検討。藤巻執行役員は「新たに作る選択肢もありましたが、業務を標準化することがポイントだったので、パッケージを考えました」と述べる。その結果、多くの出版社で導入実績がある光和コンピューターを選択した。

販売管理システム(取次・直販)、印税支払管理、製作・原価管理、電子書籍管理を導入。極力カスタマイズは行わず、「どうしても必要なものだけ改修しています。現場にコスト意識が生まれればという思いもあります」と藤巻執行役員。

一つこだわったのがクラウド化。同社はそれまでも災害などに備えるBCP(事業継続計画)に取り組んできた。そのために、クラウドと社内サーバーを同期させることで安全性と速度・利便性を両立する仕組みを構築した。

合わせて「BIツール」を導入。かつてはAccessで集計していたPOデータなどの分析結果を、自宅、外出先からでも利用できるようになった。



刊行4年を経て15万5000部になった『一生役立つきちんとわかる栄養学』、4月刊行の新刊と合わせてシリーズ30万部の『頭がよくなる! 寝るまえ1分おんどく366日』、『ぐんぐん頭のよい子に育つよみきかせ かがくのお話25』などシリーズ4点で50万部