

電子書籍からIPへ 収益管理の領域を拡大

電子書籍の売上集計から印税計算、支払処理までを一
元管理する「PUBNAVI」が、電子出版領域で培っ
た実績を基盤に、IPビジネスの収益管理へと事業領域
を広げようとしている。今年3月には機能を強化した。



売上推移やランキングなど一覧できる「PUBNAVI」

「PUBNAVI」は、出版E
RPの開発実績を持つ光和コン
ピューターが、メディアドゥと
協同で開発し、2022年に
サービスを開始。24年11月から
は光和コンピューターが単独で
サービスを提供している。現在
の導入企業は累計72社、引き合
いも入れれば160社を超え
る。

電子出版市場拡大 が開発の契機

開発の契機となったのは、電
子出版市場が拡大し始めた17年
頃の話だった。出版社が電子
書店や電子取次から受け取る月
次の売上報告データは、事業者
ごとにフォーマットが異なる。
そのため従来は、各社から提供
されるデータをエクセルなどで
加工したうえで、自社システム
に取り込む作業が必要だった。

73のフォーマット に対応

売上管理では、電子取次や電
子書店など73パターンの売上報
告データに対応。事業者ごとに
異なる形式のデータを取り込む
ことができ、未対応の販路につ
いても販路マスタを編集
定せず、紙書籍やオーディ
オブック、プリントオンデ
マンド、版權・ライセンス関
連したデータも取り込める。

光和コンピューター

女性向け音声作品を中心に、ゲームシナリオや漫画原作など
の企画・制作を手掛ける株式会社ひつじぐもは光和コンピ
ューターのコンテンツ管理システム「PUBNAVI」を導入し、
売上データの一元管理と業務効率化を進めている。出版社を主
な対象として開発されたシステムだが、音声などIPビジネス
を展開する企業にも導入が広がっている。



主力は没入感ある 「シチュエーションボイス」

同社は2010年12月に設立。
ゲームシナリオやドラマCD音声
作品、漫画原作などの企画やシナ
リオ制作を行っている。このうち、
音声事業が売上高の7〜9割を占
め、顧客の96%が女性だ。
主力事業の「シチュエーション
ボイス」は、人間の頭部を模した
マイクヘッドマイクを用いて収録
することで、距離感・方向を耳で

複数PF対応で システム化検討

同社は以前、各プラットフォーム
から提供されるCSVやエクセル
の売上データをスプレッドシ
ーに転記するなど手作業で管理し
ていた。しかし税込表示の有無や
品番の欠落など、プラットフォーム
ごとに表記ルールが異なるた
め、データの形式をそろえる作業
や照合に時間がかかっていた。

「プラットフォームごとに表記
ルールがばらばらで、作業に時間
がかかり、後でミスが見つかった
りすることがありました」と振
返る。加えて、漫画の音声化やメ
ディア展開に伴い作家へのロイヤ
ルティ支払いが発生するように
なったことで印税計算の煩雑さも
加わった。そこでシステム導入を
考えるようになった。

導入後は、登録業務のルール化・
ルーチン化が進んだ。月末の締め
性が高まると、必要なデータのみをス
プレッドシートに書き出す運用が
た。

手厚いサポートが 定着を後押し

導入にあたっては、データ移行
や新システムへの切り替え作業に
手間がかかったというが、島田氏
は「移行にあたっては、作業を細
分化し、一つずつ確認しながら運
用を整えました。光和さんからも
手厚くサポートしていただけまし
た」と話す。

光和コンピューターが画面共有
でリアルタイムに近しい形で
データを反映
できれば利便
性が高まると
の期待も語っ
た。

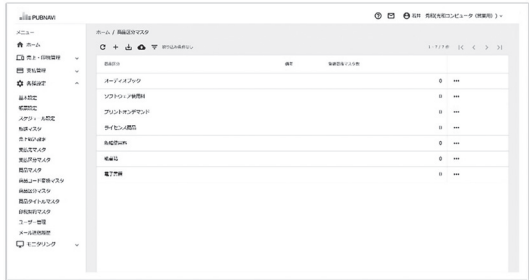
株式会社ひつじぐも
代表者：島田類
サイト：http://hitsujigumo.co.jp/
所在地：180-0004 東京都武蔵野市
吉祥寺本町 2-2-3 藤野ビル 401

キャンペーン価格など、電子書
籍特有の販売形態にも対応。印
税計算マスタに契約条件を登録
することで、売上集計から著者
への支払額の算出までを自動化
できる。
また、全銀フォーマットに対
応しているため、対応するイン
ターネットバンキングであれ
ば、システムから出力したデー
タを取り込んで支払い処理を行
うこともできる。

オーディオ、PODなど 商品区分の管理設定可能に

26年3月には、支払登録機能
と商品区分マスタを追加するな
ど、管理対象の拡張を見据えた
機能強化を行った。
「率」備考の入力欄を追加する
とともに、「支払額(税抜)」を直
接入力できるようにした。支払
ド型サービスとして提供してい
るため、自社でシステムを構築
する場合と比較して初期投資を
抑えられるほか、システムの維

クラウド型で導入 ・運用の負担軽減



音声、POD、ライセンスなども加わった
商品マスタの画面

定着し、約200種類に上る商品
の売上や価格データを一括タウ
ンロードできるようになった。併
せて過去データも取り込んだこ
で、価格や割引率と売上の関係
を示す実測値が蓄積され、セ
ールやキャンペーンの効果を見通
しやすくなったという。

日常的にはシステムの存在を
意識しない程度に業務へ溶け込
んでおり、多くの商品を抱えるな
かで必要なデータだけを取り出せ
る利便性は大きい。
島田氏は現状の機能に大きな不
満はないとしつつ、今後の要望と
して、割引率に応じた売上予測機
能があれば便利だとの考えを示
す。また、現在はダウンロードし

持・管理を光和コンピューター
に任せることができる。法改正
などに伴うシステム変更につい
ても、光和コンピューターが対
応する。また、ユーザーからの
要望を踏まえ、機能追加や改修
を継続している。
すべての機能を一度に導入す
る必要はなく、印税計算だけを
先行して導入するなど、既存シ
ステムや業務状況に応じた段階
的な導入も可能。各機能のデー
タをエクセル形式で出力できる
ため、既存システムとの連携や
独自の分析にも活用できる。
料金は直近1年間の各販路か
らの電子書籍の入金額を基準と
して設定。年間入金額1000
万円未満の場合は月額1万80
00円から利用でき、1年また
は半年単位の前払いとなる。導
入時には別途5万円の初期設定
費用が必要となる。導入前の無
料トライアルも用意している。

導入72社、業務効 率化を評価

22年のサービス開始から約4
年。現在の導入企業は累計72社
引き合いは160社を超えてい
る。利用企業からは、特に売上
などの条件が案件ごとに異な
る。複数の権利者が関わる場合
には、二次利用料やライセンス
収入を契約条件に応じて分配す
る必要もあり、収益管理は電子
書籍以上に複雑になる。
同社では、電子書籍向けに
培ってきた柔軟なマスタ設計や
売上データの取り込み、印税・
支払計算の仕組みを、こうした
IP関連ビジネスにも応用する
考えた。想定するのは、二次利
用によって発生する収入の管
理、複数の権利者への分配、ラ
イセンス契約に基づく支払処理
など。電子書籍の「売上・印税
管理」から、コンテンツが生み出
すさまざまな収益と権利関係を
扱う「IPマネジメント」へと、
サービスの領域を広げていく。

今年3月の商品区分マスタの
拡張も、その方向性を示すもの
だ。電子書籍だけでなく、紙書
籍、オーディオブック、プリン
トオンデマンド、版權使用料
ライセンス商品、ソフトウェア
使用料まで商品区分として管理
できるようにしたことで、コン
テンツの販売形態や収益源の多
様化に対応する。

電子出版市場の拡大を背景に
誕生した「PUBNAVI」は、
これまで出版社の売上集計や印
税計算、支払業務の効率化を支
えてきた。今後、コンテンツの
二次利用や海外展開など、IP
を軸としたビジネスが広がる
なかで、売上・権利・支払に関
する情報を一元管理し、蓄積し
たデータを事業戦略に活用する
ニーズはさらに高まるとみられ
る。

電子書籍から IPへ

同社が次の展開として見据え
ているのが、電子書籍分野で
培った仕組みを活用したIPビ
ジネスの収益管理だ。コミック
やライトノベルなどを起点とし