

2007年(平成19年)11月26日(日曜日) 発行

出版産業のシステムとマーケティング情報

文化通信 **bBB** Book & Business

07年11月号の内容

- エリア別書店地図
- 東京市街地区
- センター街・センター南側周辺
- 駅前で見る出版業界の潮流-4・5
- 最大の MEGA 西の土曜店新機軸で明確な書店の
- 月刊誌「出版」に COBE に
- 加速する出版流通システム-6
- 倉庫とのオンライン化と情報の共有化
- 高品質の印刷-6

●出版業界の新しい流れ-7

●雑誌制作作業効率を向上

●プロ作業の成果を評価する

●バリュースタッフینگ

●bBB NEWS

●書籍・雑誌データベース出版業界

●新刊を掲載した期間的な記事

●働く女性のためのブックストア

●TSUTAYA BOOK STORE 有楽町マリン

加速する出版流通システム

倉庫とのオンライン化と情報の共有化

返品入力的时间を大幅に短縮

晶文社

レイ・ブラッドベリ 最新刊

さよなら僕の夏

17万部超のロングセラー

「たんぼのお酒」の続編

Friend Summer

晶文社

株式会社 晶文社

所在地 東京都千代田区外神田2-1-12

代表者 中村 哲司

創立 1960年2月

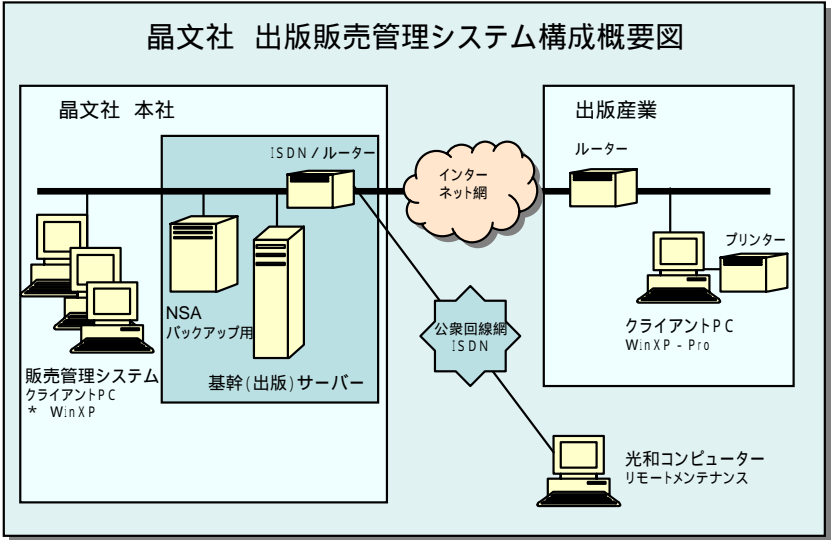
資本金 1000万円

社員数 23人

URL http://www.shobunsha.co.jp

現システムについて「コストパフォーマンスは相当向上した」と話す内山良彦取締役

犀の本で知られる晶文社は、今年で創業47年を迎えた書籍出版社だ。中村哲司社長を含めて従業員は23人、人文書を年間25点ほど刊行するほか、学校案内などを刊行してきた子会社・晶文社出版と昨年4月に合併し、それも合わせると年間40点余の書籍を発行している。



端末10台とサーバーで構成

新システムの本稼動は決算を終えた2007年2月。自社にサーバーを置いて、端末は販売部、経理総務部、編集部と、物流業務を委託している株出版産業の1台を含めて合計10台を導入。ネットワークで結んだ。

内山取締役はその効果として「倉庫とのオンライン化によって、まず返品の入力が早くなった」ことをあげる。

それまで倉庫とのやり取りは、電話、FAX、そしてトラックの定期便だったため、取次ぎから倉庫会社から返品が着荷してから伝票を定期便で受け取り、経理業務部がオフコンで入力していた。このため、納品については1~2日で締め処理が出来ても、返品は入力に1週間ほどかかっていた。現在は返品は倉庫への着荷時点で倉庫業者が入力するため、大幅に時間が短縮され機会損失がなくなった。

美本在庫もリアルタイムで把握

また、同様に返品の改装についても倉庫でそのつどステータスを変更しているため、ほぼリアルタイムに美本の在庫を把握できるようになった。

社内もネットワーク化の効果は大きい。これまでは在庫を確認することにも営業部に1台だけだった端末で見るしかなかったが、各部署のパソコンで共有できるようになった。

激歩は古本屋巡礼 萩原魚蔵

専門学校の 読書検定

15歳から 読書検定

女のスケジュール 現代ナリコ

連載開始!

古川ロッパ 昭和日記

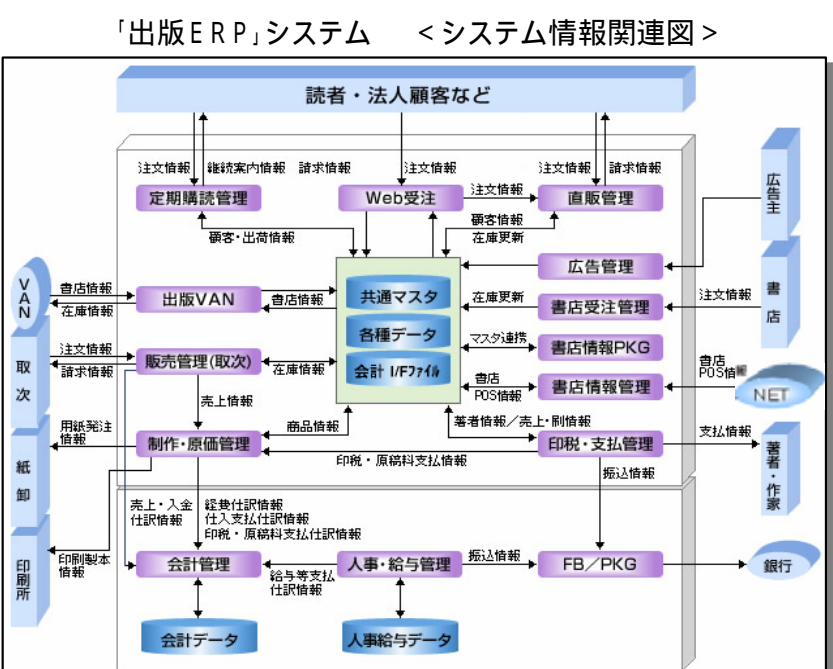
30年前にコンピュータを導入

同社がコンピュータを利用し始めたのは1976年と意外に古い。創業者で一昨年に他界した中村勝哉社長の決断で富士通のオフコンを導入。現在、営業部長兼総務部長を務める内山良彦取締役が富士通の販売会社のSEと、当時筑摩書房を手本に手作りソフトを組んだという。

その内山取締役が昨年9月から取り組んだのが、パソコンのクライアントサーバーシステムへの移行だった。「ネットワークもなく、オフコンのシステムは硬直した使い方が出来なかった。倉庫とのオンラインとセクション間の情報の共有化をしたかった」(内山取締役)のためだ。

いくつかのシステム会社から見積もりをとったが、以前から知っていた光和コンピューターに決めたのは「当社の規模でもきめ細かく対応してくれる。また、出版システムに特化しているので事例を多く蓄積している」(同)という判断からだ。

しかし、出版システムのフルパッケージをいきなり導入したわけではない。まず、自社に必要なと思われる販売管理と印税管理のパッケージをカスタマイズして作り上げた。



売上印税を自動計算

印税管理もシステム化が必要な業務だった。同社は新刊については発行印税、2刷以降は年1回の売上印税という方式を採っており、年間に支払が発生する著者は500人に達成する。売上印税を自動計算してレポート、振り込み調書を作成するまでの一連の流れをシステム化する必要があった。

販売システム用の商品マスタ、そして印税システムで使う著者マスタのメンテナンスも、刊行1ヶ月前には登録するルールを決め、配本前に一元管理する体制を整えつつある。

エージェントのレポート統一を

ただ、システムの問題ではないが、内山取締役は海外の著者に対する印税管理には頭を悩ませているという。国内エージェントに提出するセールスレポートの様式がバラバラで、システム化できないからだ。このフォーマットが統一されれば、印税管理は全て機械化できる。

こうして、新システムに移行した結果、「月々の負担は今までよりも低くなっており、オフコンからパソコンに切り替えたメリットは十分に感じている」と内山取締役は述べる。オフコン時代に2000年問題で苦労したことなどと比べると、コストパフォーマンスが相当向上したと感じているという。