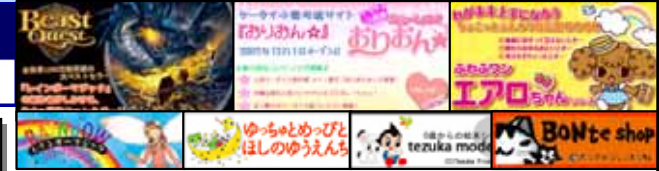




もっと儲かる出版社になるための 出版ERPシステム

書店様向けトータル管理システム SUPER BOOK SHOP



ゴマブックス株式会社
本社所在地 東京都港区赤坂1-9-3 日本自転車会館 3号館
創業 1988年7月21日
社員数 60人
URL http://www.goma-books.com
事業内容 書籍、雑誌の企画、編集、制作及び販売、ビデオテープ、カセットテープの企画、編集、制作及び販売
代表取締役 嬉野 勝美
資本金 1億円
沿革
1988年 株式会社ポケットブック社設立
1998年 7月 株式会社ポケットブック社からゴマブックス株式会社に商号変更、
2004年 6月 株式会社トレックを完全子会社化
2005年12月 子会社の株式会社トレックを吸収合併
2006年 5月 ゴマ・ホールディングス株式会社を完全親会社とする
ホールディングスカンパニーへ移行
2006年 8月 本社所在地を東京都港区赤坂一丁目9番3号へ移転

出版社様向けの「もっと儲かるためのシステム」のポイント、従来の販売管理センターだった汎用機、オフコンの中央集中型システムから、PC-LANを有効活用したクライアント・サーバー型の分散システムへの展開です。

「伝票発行、取次売掛管理、在庫管理」は、基本業務で大切な業務ですが、さらにマーケティング、マネージメント情報を導き出して新刊企画、営業活動、経営判断に役立つシステムに展開して行く時代になりました。もっと、本、雑誌を売っていく為の戦略的なシステムをご提案いたします。

システム化のポイントは、部署システム間のデータ連携と顧客、著者をはじめとするデータベースの一元化です。

書誌、著者、顧客情報は、経営管理、経理、編集制作、営業、宣伝部門間でそれぞれ必要情報を共有し、一元管理をしていきましょう！

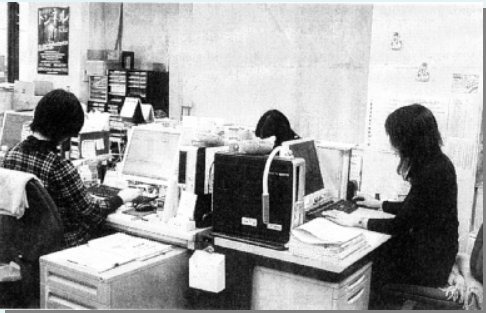
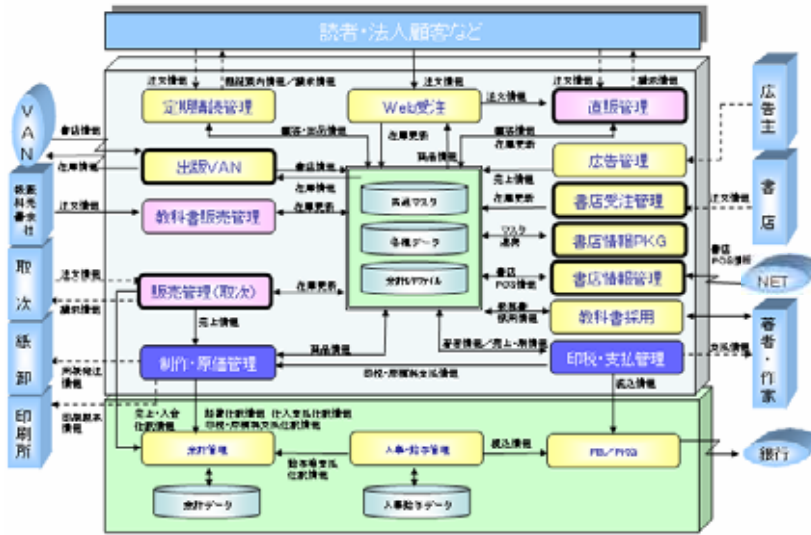
出版の業務の情報を統合させた「出版ERPシステム」を活用して、よりフラットな組織で、データ情報を活用してマネージメントによる業務運用を実現していきましょう！

もっと、本、雑誌を売っていく出版経営、仕事のやり方が可能となるシステムのご提供に貢献させて頂きます。

5つのキーワードで問題解決！

- 1. より売れる指定配本への展開
書店・読者の情報収集、顧客販売履歴のデータベース構築と、その有効利用。
2. 資金の予定・予測管理
取次ルート販売管理システムの取引条件、委託精算条件のシステム化。常備寄託精算の明確化。
3. 新刊企画の採算評価
企画予算・制作・販売の各段階でのデータ入力の仕組みを確立。データベースの構築とその有効利用
4. 迅速な流通のために、早い出荷の確立
出版VANへの参加で受注データの迅速化。受注現場と出荷現場との情報伝達の迅速化(OnLine化)
5. 早い意思決定、問題解決に柔軟なネット環境の確立
情報に基づく営業活動・企画・経営計画、トップが意志決定できる情報システムの確立

「出版ERP」システム <システム情報関連図>



ゴマブックス
経営もデータ共有
資材・経理・営業が連携



注目を集める前からケイタイ小説
また、ケイタイ小説がそれほど注目されていなかった2005年12月に、初めて刊行した「魔法のらんど」のケイタイ小説「ケイタイからあふれたLOVE STORY」は、初版1万部「そここの売れ行き」(営業統轄部営業四部・小澤美香部長)だったが、2006年7月に初版1万部で刊行した「teddybear～ケイタイからあふれたLOVE STORY2～」は、携帯サイトでの仕掛けで火が着き、毎日重版をかけるほどの売れ行きとなり、30万部を突破した。
ケイタイ小説は初速が早いという特徴があるが、ここまでは「また、ケイタイ小説の売り方を把握できていなかった」(営業統轄部・丸山敏生部長)といい、売れ方の傾向をつかんだことで、受注、販売、返品などのデータを日々分析しながら売り伸ばすスタイルを確立、2006年12月に出した「もしもキミが。」は初版で10万部以上を発行し、満を持して送り出した「赤い糸」の大ヒットに結びついた。

昨年11月に創刊したゴマ文庫も好調で、ますます出版界での存在感を高めつつあるゴマブックス。

その営業を支えているのが光和コンピューターの出版社向け販売管理システムである。

受注・在庫・商品管理はもちろん、書店での売行き状況等の情報は、エクセルなどを活用して営業部で集約され、PC-LANを使用したサーバー・クライアントシステムにより、経営陣をはじめ各部署で共有される。これにより重版の意思決定はスピードアップされ、編集や企画などの面でも重要なファクターになっている。

同社が光和コンピューターのシステムを導入したのは二年前、導入に際してシステム会社数社から見積もりをとった。「コスト面はもちろんだが、カスタマイズなどサービス面で優れ、多くの出版社が導入していたことも魅力だった」(営業四部・小澤美香部長)ことから光和コンピューターのシステムの導入を決めた。

さらに、納品・返品データはデータでの取り込みを実施、自社で入力した受注データは物流全般を委託している河出興産に移行し、一層の省力化を推し進めている。

光和コンピューターの出版向けシステムの特長は、統合性とマーケティング重視の姿勢にある。企画・編集・制作から始まる本づくりを原価・資材管理のシステムを用い、仕事の流れに沿ってデータベース化し、これを営業部門、経理部門のシステムと連携させて、新刊企画の収益性をシミュレーションするものだ。

ゴマブックスの導入した「販売管理システム」は、「取次システム」のほか「直販」「書店受注管理」「書店業務管理」「定期購読管理」「出版VANシステム」を基本的なラインナップとしてそろえているが、光和コンピューターは出版社の要望を最優先し、同社独自のシステムにカスタマイズしている。

また、ゴマブックスではエクセルなどを活用して、商品別や書店別に納品・返品・売売データが閲覧できるシステムも構築。販売企画の立案や重版決定の迅速化を実施している。また、取次別や取引条件別のデータを作成することで取次会社からの入金状況もわかり、資金繰りなど資金計画にも役立っている。

小澤部長は「光和コンピューターのシステム導入により、重版決定などもスピーディーに行える。新刊点数が多く、足の速い商品が多い当社にはピッタリ。さらに、精度を高め、今後の書店営業戦略を考えるための「増売ツール」として活用して行きたい」と語っている。