

出版システム

Publishing ERP

教科書採用する先生の名前も管理、一覧持って全国の大学を訪問

2018年(平成30年)5月28日(月曜日) 掲載

2018年5月28日(月曜日) 第4362号 (1)

出版産業のシステムとマーケティング情報



18年5月28日号

■教科書採用する先生の名前も管理
●建帛社(東京都文京区)
●小川書店(東京都港区)
●東京大学出版会(東京都港区)
●HonyaClubで見る市場……8
●上位をきちんと売っていく
～キャラクター文庫の確立と発展～

■加速する出版流通システム……6

加速する出版流通システム

教科書採用する先生の名前も管理
一覧持って全国の大学を訪問

建帛社

代表者: 筑紫和男
創業: 1959年10月1日
資本金: 1000万円
所在地: 〒112-0011

東京都文京区千石4-2-15
電話: 03-3944-2611(営業部)
2613(編集部)

建帛社



016年に就任した筑紫社長

■来年創業60周年

同社は1959年に創業し、来年60周年を迎える。食品栄養、教育、保育、福祉、医療などの分野で約1300点の書籍を刊行。いまも年間50点ほどの新刊を発行する。

社名にある「帛」は古代中国に文字を書く素材として利用されていた絹織物のごとで、同社が社名を決めた創業後の1974年に、中国で発掘された2100年前の馬王堆古墳から、実際に易经、左伝、道德経程を書いた帛書が出土したという。

同社はもともとは家政学の教科書・専門書からスタートしたが、その後、栄養士・管理栄養士や幼稚園教諭・保育士など国家資格養成課程をもつ学校が増えたのに伴い、こうした分野を拡大してきた。

また、近年は電子書籍の発行も手掛けており、紀伊國屋書店の「NetLibrary」、丸善雄松堂「Maruzen eBook Library」などを通して100点ほどを配信している。

書籍の販売先は大学・専門学校などの採用教科書が全体の9割ほどを占めており、大手書店の外面を経由して販売することが多い。取次は日本出版販売、トーハン、大阪屋栗田、鎌谷書店、西村書店と取引。店売は全国の大規模書店100店ほどの常備店が中心になる。

■「安心して頼める」システム導入

基幹システムは独自開発のオフコンシステムを利用していたが、2014年に開発メーカーの保守が数年後に終了されることになったため、次期システムの検討を開始。

当時社長だった筑紫恒男会長が、以前から光和コンピューターの創業者である柴崎和博氏(前社長)と知り合いだった縁もあって、光和コンピューターのシステム導入を決めた。

この経緯について、2016年10月に3代目として就任した筑紫和男社長は、「もともと柴崎氏を知っていたので安心して頼めるということもありましたし、当社が加盟する書協(日本書籍出版協会)や自然科学書協会にも多くの導入出版社があり、話を聞くことができました。そしてオフコンでもう一度システムを組むのに比べると、カスタマイズしても価格的にリーズナブルという点も決め手になりました」と説明する。

導入したのは販売管理、印税・支払管理、製作・原価管理のシステム。当初は2015年4月の稼働を予定していたが、要件定義・開発に時間がかかったことと、採用品が多い3、4月を避けたことで2016年5月に新旧システムの平行稼働を行い、6月に本稼働した。

■年に2回、600校以上を訪問営業

同社は採用品が多いため、カスタマイズも必要だった。「単に何冊売れて、在庫が何冊あるのかという情報だけではなく、出荷した本がどの大学・専門学校、どの先生に採用されているのか、前期と後期でどれだけ出荷しているのかといった情報も必要です」と筑紫社長は述べる。

同社では6月と11月の年2回、筑紫社長をはじめ営業、編集、製作の社員10人がそれぞれ2週間にわたって全国の大学や専門学校など600校以上を訪問して営業活動を行っている。このときに、自社出版物を採用している学校・教員の一覧が必要になるのだ。

新システムでは、訪問先の教員が自社出版物の著者かどうか、さらにその教員が著書を採用しているのかも一覧で出せるようになった。

また、同社では年に2回、PR紙の建帛社だより「土筆(つし)』を発行して、2万人近い関係者に送っている。「1回でも名刺交換した方には送っています」ということで、毎回300通ほどは未達で戻ってくる。こうしたリストもシステムで管理している。

そのほか新システムを導入したことで、営業部では伝票発行などが楽になったほか、旧システムの時代には営業担当が毎年、学会販売のためにゼロから作っていた商品のリストを、新システムではセット登録できるようになった。

■在庫数の精度が向上

在庫保管や入出庫は本社2、3階のスペースと、近隣の自社倉庫で行っている。営業部の社員6人が、入出荷や返品処理などの業務も担当しているが、新システムを導入したことで在庫数の精度が向上したという。

また、取次からのFAX注文などの受注リストは、これまで手書きで処理していたが、ISBNコードなどで検索して入力できるようになった。ただ、いまは商品を覚えるために、あえて手書きを残しているという。

■原価管理も自動化にめど

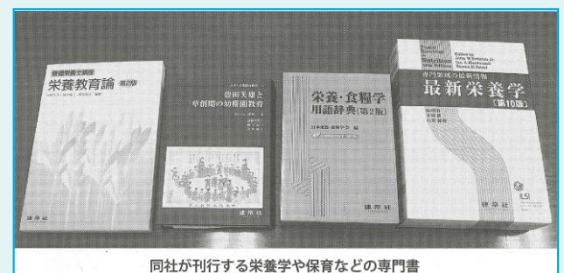
原価管理はオフコン時代は「使い勝手が悪かった」ため、EXCELで管理していたが、新システムでは受注、入出荷、経費、印税などのデータから自動的に計算できる。

導入後初の決算となった昨年8月末の締めで、「システムで自動計算した結果が合っていたので、今後はシステムで計算できると考えています」と筑紫社長は話す。

■異業種を経験して入社

筑紫社長は大学で土木工学を学び、卒業後は設計会社に就職した。「父は家で会社の話をしませんでしたし、会社を感じさせられることもなく、跡を継ぐことはあまり考えていませんでした」という筑紫社長だが、設計事務所に勤めてから2年ほどで先代から「そろそろ戻ってこないか」と言われ、山川出版社での修行を経て入社した。異業種、そして仕事のやり方が違う他出版社での経験がいま役に立っているという。

学術専門書を刊行する建帛社は2016年に光和コンピューターのERPシステムを導入したことによって、営業活動用の資料を作成したり、伝票作成の手間が軽減されるなど効果を発揮しているという。もうすぐ60周年を迎える同社の現状とあわせて聞いた。



同社が刊行する栄養学や保育などの専門書



本社の1階が商品の出荷場になっている