KOWA COMPUTER

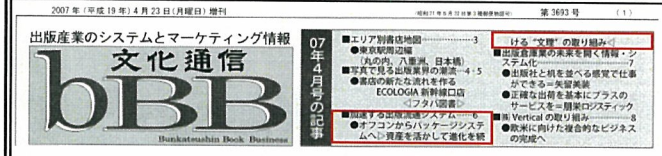
「出版ERP」システム　「資材原価管理システム」　株式会社 文理 様

（文化通信bBB　2007/4/23掲載）

出版システム
Publishing ERP

■オフコンからパッケージシステムへ！　資産を活かして進化を続ける“文理”の取り組み

「出版ERP」システム


2007年（平成19年）4月23日（月曜日）増刊　第3693号

出版産業のシステムとマーケティング情報
文化通信 bBB
Bunkatsushin Book Business

07年4月号の記事
■エリア別書店地図……3
●東京駅周辺編
「丸の内、八重洲、日本橋」
■写真で見る出版業界の潮流…4・5
●書店の新たな流れを作る
ECOLOGIA 新幹線口店
<フタバ図書>
■加速する出版流通システム……6
●オフコンからパッケージシステムへ▷資産を活かして進化を続ける“文理”の取り組み
■出版産業の未来を開く情報・システム化……7
●出版社と机を並べる感覚で仕事ができる…英営美術
●正確な出荷を基本にプラスのサービスを…明栄ロジスティック
■㈱Vertical の取り組み……8
●教育に向けた複合的なビジネスの完成へ

加速する出版流通システム

オフコンからパッケージシステムへ
▷資産を活かして進化を続ける“文理”の取り組み◁

文理

未来にはばたく子どもたちの豊かな学力と人格の形成に役立つ学習図書の出版社です

■株式会社　文理
資本金　6400万円
社員数　85名
所在地　東京本社　東京と文京区関口1-1-5

■沿革
- ・1950（昭和25）年　6月24日（株）文理書院設立
- ・1963（昭和38）年　本社現所在地に移転
- ・1965（昭和40）年　全国教材出版（全教材）設立
- ・1968（昭和43）年　（株）研数書院を吸収合併
- ・1971（昭和46）年　商号を（株）文理に変更
- ・1980（昭和55）年　「教科書ワーク」発刊
- ・1985（昭和60）年　塾専用教材に進出
- ・1991（平成 3）年　大阪支社新築移転
- ・1996（平成 8）年　資本金6,400万円に増資
- ・1997（平成 9）年　文理従業員持株会設立
- ・2000（平成12）年　創立50周年，オンデマンド出版立上
- ・2001（平成13）年　電子書籍発行開始
- ・2005（平成17）年　オンデマンド・オンライン開始

情報システム室・平林昭人室長

■2007年度のトピックス（店売品）
- ・新刊『中学入試をめざす　トップクラス問題集』が刊行されました。（2007年7月）
- ・新刊『完全攻略』シリーズ全25点が刊行されます。（2008年3月発売）
- ・『小学教科書ワーク』ユーザー向けのテスト（無料）をHPにアップ。従来の算数に加え，国語も新登場！

教科書準拠物や学習参考書を出版している文理は、取次、書店ルートとは違う教販ルートや直販販売の比率が高いため、通常の出版社向けのパッケージシステムは導入し難く、長年オフコンのシステムを利用してきたが、ここ数年、徐々にパソコンベースのパッケージシステムの導入を始めている。

■極めて早い時期にコンピューターを導入

同社がコンピューターを導入したのは1970年と、出版業界ならずとも極めて早い時期だった。その背景には特殊な販売業務があった。

「採択される教科書は地域ごとに違うので、準拠物は書店の地域をみて送る必要がある。かつては取次や各地の教科書供給に任せていたが、返品が多く、適正配本は極めて重要な課題だった。そのため自社で売れ行きの状況を捉えて、書店ごとに地域の教科書に準拠したものを適量送品する“割り付け”という作業のシステム化が必要だった」と、30年以上同社で情報システムに携わる情報システム室・平林昭人室長はシステム構築の理由を話す。

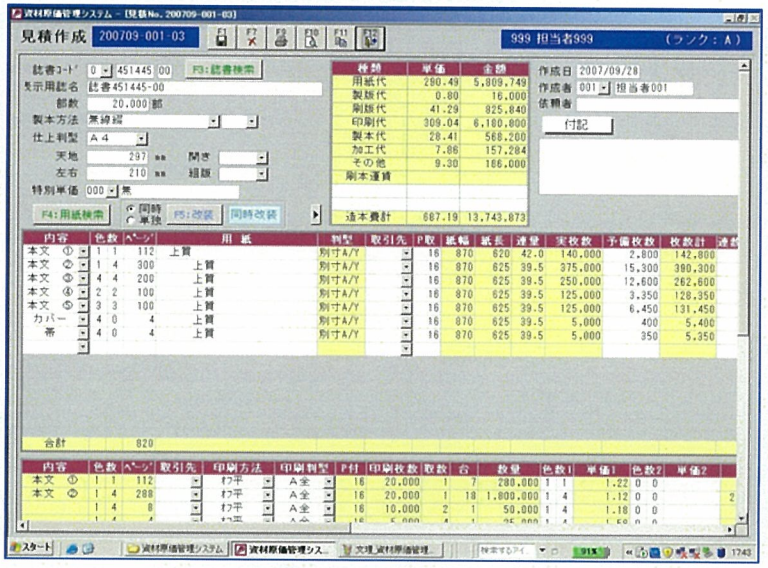
■受注・発注の販売管理システムを作成

その販売業務を処理するために、まず78年に受注から発送まで行う販売管理システムを作ったという。

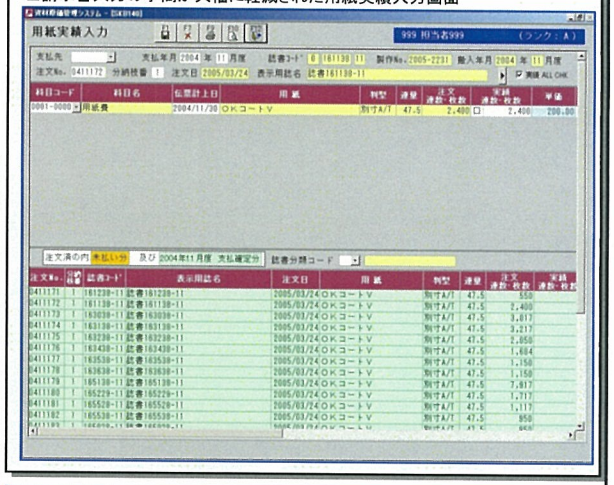
また、当時は書店に送品した時点で売上を計上し、その後、返ってきた返品を差し引いていたが、教科書は3年に1度の改訂だったため、改訂年度は返品が多く、改訂がない年には書店からの返品は少なく、3年後の改訂時期には売れ残った商品を全て返してくるというのが実態だった。これを防ぐために、システムで書店別に送品を抑えるといった対策も必要だったという。

■見積もりから実績管理まで処理できるメニュー画面

■部数、製本方法、判型、用紙などを指定することで自動的に原価計算する



■請求書入力の手間が大幅に軽減された用紙実績入力画面



■ISBN以前にOCRリーダーも

さらに、ISBNコードすらなかったこの時期に、すでにOCR（Optical Character Recognition）リーダーをリースで導入していた。

学校向けという商品特性から、受注時期が春に集中するため、書店からの受注伝票をアルバイトを雇ってキー入力していたが、コストがかかる上にミスが多かったことから、受注用紙をOCR対応にして自動化を図った。

さらに、当時刊行していた学参のスリップに独自コードをOCR文字で刷り込んで販売データの収集をしていたという。

出版業界では90年代になって講談社や大阪屋がOCRのオーダーエントリーシステムを導入したことを考えると、同社のシステム化がいかに早かったのかがわかる。

■オフコンでは対応できない時代に向けて

しかし、専門知識を待ったシステム担当者は近年、減少傾向にあり、平林室長は数年前からオフコンでは今後の対応が出来なくなる時期が来るのではないかと考えていた。

出版業のパッケージソフトを提供している複数のシステム会社にあたってみたが、さすがに同社の販売管理に対応できるものはなかった。それでも、8年ほど前に財務・給与をオフコンから移行し、その後、制作編集部に光和コンピューターの資材原価管理システム、印税支払管理システムを導入した。

これによって、今までは情報システム室で担当していた編集制作システムの保守管理が、それぞれ製造部、編集部で対応できるようになり、専門に入力する担当者がいた伝票の入力も、今のシステムではそれぞれが処理できるようになった。

また、資材原価管理システムは、印刷会社の見積もりから資材などの価格を登録して行くことで製作する本の原価をシミュレーションすることができるため、価格と発行部数を決定するための判断基準を持てるようになったともいう。

原価管理も従来は年に1回、一覧表を出して結果を確認するだけだったが、その時点で予算に対してどれだけの原価がかかっているのかを確認しながら、その後の見込みを立てることができるようになったというメリットもある。

さらに、2006年3月には取次に対する請求書発行システムも、光和コンピューターのパッケージを導入。担当者が判断しなければならなかった従来の複雑な請求業務の標準化ができた。

販売システムは現時点ではオフコンで動いており、過去の資産を継承することを考えるとすぐにパッケージに移行することは考えにくいというが、最近は地方取次が無くなって大手取次ルートの比率が高くなるなど、流通環境が変化しており、将来的には移行も考えざるを得ないと見ている。

同社のシステムは、そうやって過去の資産を活かしつつ、新しいツールを加えながら進化を続けているのだ。