

# 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

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接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所に任せていたが、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。

で売り上げを計上し、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、改訂年度は送品が多く、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台帳を作成し送品を抑えるといった対策も必要だったという。

情報システム室・平林昭人室長



## 受注・発送の 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

## 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も多かったことから、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パに独自コードを OCR 文字

で刷り込んで販売データの収集もしていたという。

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

に早かったのかわかる。

## 株式会社文理

資本金：6400 万円  
社員数：85 名  
所在地：東京本社 〒112-0014 東京都文京区関口 1-1-5  
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ち上げ  
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

## オフコンでは 対応できない時代に向けて

しかし、専門知識を持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対応でき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、制作編集部門に光和コンピューターの資料原価管理システム、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いくことで、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、今では月々の原価を直ちに確認できるので、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、昨年 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、最近で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。