

風信

はじめに版元に基幹システムの提案をさせて頂いたのは2000年春のことでした。様々な業種の多岐にわたる業務を経験してきたシステム技術者としての自負もあり、果敢に提案活動をさせていたつもりでしたが……。「あなたは出版業界のことをまったく分かってないね」とのご指摘を受け、見事に玉砕しました。

「世の中に必要な本出すの

に原価になんかにこだわっていたら良いものは作れない」「編集者を原価でなんか縛ったら創作意欲を損なわせる」「本が売れないのは読者がまだ育っていない

のだからしょうがない」等々。



1996年の出版市場ピークからまだ

4年。不況にも圧倒的に強いと言われ続けていた時ですので、多かれ少なかれ出版業界の在り様を反映したご指摘でした。

再販制と委託販売を軸に、また低コストで全国の書店にほぼ毎日雑誌や書籍が届けられる出版流通という世界的に類を見ない効率的な仕組みが十分に機能していた時代です。コンテンツの中心に紙や活字がしっかりと根を張っていました。

顧客の創造

寺川 光男

勿論、先んじて電子コンテンツの可能性を追求していた版元や新興企業も存在しましたが、業界全体が危機感を共有していたとは言えない状況だったと思います。それから四半世紀近い時が流れ、たくさんのお教えをいただきましたながらシステム事例を積み上げてきました。

社会は生き物です。生き物の特長は変化することであり、その変化の行先は未知数です。このなかで生き残っていくた

めには「顧客満足」では遅すぎるでしょう。ドラッカーは、企業が市場を創造し、未来を創り出していかねければならない」と説いています。「企業活動の目的は売上げや利益を上げることではなく、人間を中心に社会を見る姿勢＝顧客を創造すること」としています。

現在、出版業界とそのコンテンツを守り育てていくために「顧客の創造」を追求する版元・取次会社・書店のご努力が続いています。そのためには企業としての経営基盤の強化が問われます。経営基盤を再構築し、顧客としっかりと向き合い、「顧客を創造すること」をこれの後押しするためにこそテクノロジーの重要性が高まっていると思えます。システム技術者集団として精進を続けたいと思います。

5回にわたる小職の拙文にお付き合いいただきありがとうございます。顔が「コワイ」の、指摘を頂き、恥かしながら写真の差し替えをさせて頂きました。変わらぬ笑顔で前進して参ります。このような機会を頂きました新文化通信社に改めて御礼申し上げます。

(光和コンピュータ代表取締役社長)