

Dialogue HONMARU MEETING

光和コンピューター × 今村翔吾

Topic

DXが拓く出版業界の未来

てらかわ みつお

寺川 光男 1954年生まれ。株式会社光和コンピューター 代表取締役。

2000年、出版業界に特化したシステム開発会社として、光和テクノシステム創業と

共に光和コンピューター取締役役に就任。2006年、両社経営統合により

光和コンピューター専務取締役就任。2015年、代表取締役社長に就任。

株式会社光和コンピューター

〒101-0032 東京都千代田区岩本町 3-1-2
岩本町東洋ビル 5F

<https://kowa-com.jp>

350 出版社 / 1,000 書店の実績
出版というビジネスがこれからも
ずっと続いていくために

KOWA
COMPUTER



TEXT: 石井 美由貴

PHOTOGRAPHY: 山元 良仁

LOCATION: 日販グループ ヘッドクォーターオフィス「オチャノバ」

今村翔吾 光和コンピューターさんは出版業界と深く関わっておられると聞いております。具体的にはどういった部分になるのでしょうか。

寺川光男 当社は出版業界に特化してシステムを提供しています。中心となるのはお金に関わる部分ですね。書店さんや出版社さんの販売管理や原価管理といったものから管理会計なども含めて、いわゆる基幹系、勘定系と言われるシステムを提供しています。

今村 書店さんのシステムを担っておられるということで、個人的にも興味があります。そうしたシステムは1店舗でも導入すべきなのでしょうか。それとも10店舗くらいの規模になってからのほうが使うメリットは大きいのですか。

寺川 1店舗で導入されている書店さんも沢山ございます。費用も掛かることですので全体的なコストバランスを考えてのことだとは思いますが、販売管理や在庫管理をしつかりやりたい、あるいは回転率を見ていきたいですとか、日報、月報も把握していきたいということであればシステムの導入をお勧めします。

今村 やはり、そうですね。本ってちょっと特殊で発注しても入荷の時期が読めなかったりするので、気づいたら仕入れが普段の190%ぐらいになってしまい、慌てて資金を入れなければいけない。最悪、不渡りなんてことにも成りかねない。ほんまはシェア型書店なので会計システムは別に

考える必要があると思っていますが、「きのしたブックセンター」と「佐賀之書店」の2店舗だけでも管理の難しさを感じました。3店舗になったら、もう予測がつかないだろうなど。改めて相談させてください(笑)。

寺川 ぜひぜひ。今村翔吾事務所さんの状況にあったシステムのご提供もできるかと思っています。

今村 そういう場合って、ヒアリングみたいなことから入るんですか。

寺川 はい。要件を伺ってから導入・運用提案に入ります。条件の近い書店さんなどの事例をベースに、その店の特徴を引き上げられるように設定変更をしていくなどの提案もしています。

今村 なるほど。システムって各社で特徴があると思いますが、光和コンピューターさんの他社との違いや強みだというのがあれば、ぜひお聞かせください。

寺川 当社は出版社さんともお付き合いがございますが、導入いただいているのは350社。シェアナンバーワンです。まずそこは大きな強みであると自負しております。そのシステムでは、取次ルート、直販ルートそれぞれの販売管理に始まり、雑誌を作ったらしやる出版社さんですと、定期購読に関するものや広告の債権管理なども見ることができます。

今村 そんなのも把握できるのですか？

寺川 印税支払いも管理できます。

今村 お世話になってます(笑)。

寺川 もちろん、印刷や紙、製本といった製

造原価の管理も行いますので、出版社の業務すべてに関わっていると言えると思います。

今村 規模に関わらずどんな出版社でもそうしたシステムで管理されているものですか。

寺川 販売管理と印税支払いはやらなければいけないことですので、各社さん何らかの対応はされていると思います。ただそれが、エクセルでということもありますね。今は原価管理も求められる時代ですから、ここにしっかりと向き合っていこうというのであれば、やはりシステムは必要でしょうね。

今村 原価がわかると、広告費にどれくらい使えるとか、売上目標の部数を達成するために販売管理費がどのくらい掛かるとかも見えてくる。販売戦略が組みやすいですよね。かつては、どんぶり勘定の部分で結構あったと思う。

寺川 20年ほど前になりますが、ある出版社さんにこれからは原価管理を含めてマーケティングが大事ですとお話したことがあります。君は出版業界のことをわかっていない。原価管理などしたら編集者がやる気をなくす。などと取り合ってもらえませんでした。

今村 ありそうだ。けど、管理が必要な時代だと、さすがに今はわかってきてますよね？

寺川 そうですね。段々ですが、変わってきていると思います。



本好きな社員たちとつくる ほんまるの棚

今村 ほんまるを知っていただきたきっかけは？

寺川 今村先生が出版業界の今日的状況の中で、何とかしたいという発信をさまざま形でされていまして、興味を持って拝見していました。その中の一つで、このほんまるについても語られていて、もう無条件に即決でした。

今村 ありがたいです。せっかくパートナーというか、仲間に加わってくださいって、光和コンピューターという会社のことを伝える場にここを使っていいってほしいと思っています。でも、棚を見るとー

系っぽくない本もずいぶん並んでますよね。しかも、その選書は若い社員のみなさんが中心になってやっているとも聞いてます。

寺川 そうなんです。どんな本を置くのかは彼らに任せています。今、一丁業界というのは人材採用がすごく難しいのですが、当社は出版業界でオンリーワン、ナンバワンのというのをキャッチフレーズにしていることもあって、シンパシーを感じてくださる方が多いようです。社員120人ぐらいの中小企業ですけども、毎年数十名から百名近い応募があるんですね。

今村 それは相当な数ですね。僕の勝手なイメージだけど、システムエンジニアって今やっているプログラムが何のためのものなのか、出口が見えづらいこともあるんじゃないかなあ。その中で出版に特化している、オンリーワンだというのはすごいモチベーションにもなりますよね。しかも自分たちが書店の棚に関わることでできれば、出版業界を知ることにも繋がって勉強にもなるかもしれない。

寺川 おっしゃるとおりです。ですから、みんな本当に本好きで。中には作家志望でプログラムを作っている者もいて、今村先生の大ファンだと言っていました。

今村 僕、若い社員さんの前でちょっと話しようか？「出版業界は君らに掛かってる！」って言うわ(笑)。

寺川 最高ですね。みんな勇気を得ると思います。

今村 だって、本当にそう思う。人口が減れ

ば人手も減るわけだから、システムの需要がどんどん高まるのは必然ですよ。



書店運営を支える

自動補充システム『たなづくり』

今村 光和コンピューターさんのシステムの1つに、『たなづくり』というのがありますよね。書店を経営する立場からみると、気になったのですが、これはどういうものなんですか。

寺川 書籍の自動補充システムになります。従来、書店さんが行っていた補充発注の管理を出版社側に任せてしまうということですね。例えば、ある書店では『地球の歩き方』(地球の歩き方)のハワイ版が3冊、グアムは2冊、サイパン1冊を通常の在庫としていた場合、ハワイ版が1冊売れると出版社に自動発注され、書店に補充されること

になります。

今村 決めた冊数を常に店頭に並べることができるようか。書店員さんは届いた本を棚に入れればいいだけになるから手間が省ける。

寺川 加えて、定番商品や売れ筋商品の棚を逃さないというメリットが大きいですね。実際、売上げが2割上がったところもあります。いかに機会損失があつたのかというところもあるわけです。

今村 大都市の超大型店なら人材も豊富なかもしれないけど、町の書店の場合は、店長1人で店を回しているような状況も少なくない中で、棚の動きも把握するなんて大変ですよ。ベテランでもない限り、アルバイトに任せるのも無理がある。だからシステムに頼っていくと。

寺川 当社は、書店さんの約90法人、1,000店舗の納品・返品・売上・在庫などのデータをサーバー上に行っていますので、そのお手伝いができるんですね。実際に導入するとすれば、出版社さんと書店さんの間で契約を結んでいただくことになりますが。

今村 町の書店さんには心強いなと思います。

寺川 出版社さんもそうですよね。この自動補充システムは既刊書が対象となりますが、その既刊書の稼働率が高い出版社さんもあります。実は岩波書店さんにも導入いただいています。くまざわ書店さんとの間で運用を始めたところ、半年で岩波文庫が約104%、岩波新書は約111%の店

頭売上げ増になりました。

今村 うちも即、導入だ(笑)。書店にも出版社にもメリットがあるんだから。思ったんですが、システムによって業務の効率化ができるだけでなく、そのシステムが導く動きを人間が学ぶこともできるし、ノウハウを得るという経験にも繋がるんじゃないかな。人を育てるという役割も担えるかもしれないですね。

書店と出版社の繋がり

利便性を高める

今村 これまでお話を伺って、システムを通して細かな数字も見えていて、この出版業界の現状をよくご理解されているんだろぅなと感じています。寺川さんは書店業界も含めて今後どうなると予想されているのでしょうか。

寺川 残念ながら、書店が減少していくという状況を変えるのは難しいでしょうね。その流れの中で残ることができるのは、このほんままるさんのように主張のある書店さんや、地域一番店とかナショナルチェーンの大型店などに絞られていくのだろうと考えています。出版社も同様で、今、各社が紙からの脱却を図りビジネスモデルの転換に取り組んでいます。大手はこの方策で進めると思いますが、中小の出版社はそこが課題にもなっている経営面での厳しさが出てくるのではないのでしょうか。書店が減るということはタッチポイントが減るわけですね。そうした状況にあつて、いかにして一定の規模で出版業界、出版資料を残すのかということが我々の使命だと考えています。書店も出版社もなくなってしまうものではないですね。

今村 僕はもう1つ課題があると思っています。事業承継です。ネガティブなニュースばかり飛び交う出版業界だから、出版社の社長を受け継いでやっていきたいとか、書店を引き継ぎたいという人が少なくなっ



『たなづくり』

店舗在庫情報と定番情報により、欠本状況を把握し、『魅力ある棚作り』、『機会損失』の減少を図ります。



てきています。最初にも言ったけれど、本って他の小売りと比べて複雑で専門的だから、手を出しづらいというのもある。だからM&Aとかに流れてしまうんだろし。だからこそ僕は、システムとかITで出来ることがきつとあると思うんですよ。

寺川 当社もその思いを強く持っています。

今村 無人の書店も出てきましたけど、それもシステムがあるからできることですよね。

寺川 溜池山王駅（東京メトロ銀座線）にある『ほんたす』は完全に無人店舗ですが、ここにはうちのセルフボスシステムを入れてもらっています。レジはフルセルフで現金を扱わず、キャッシュレス対応にすることで運営の負担を軽減しています。人件費の高騰などにより、セルフレジのニーズは高まってきていますし、今後は無人店舗も増えてくるでしょう。

今村 セルフレジになると人の温かみがないとか、書店員さんからも警戒感のような声が挙がったと聞いたことがあります。実際どうだったんですか。

寺川 当初はお客様へのサービス低下を危惧されて書店さんも導入に踏み切ることができなかったようでした。しかし、セルフボスシステムは店の混雑具合などに応じて使い方を変えることができるんですね。忙しい時は完全なセルフで、時間的に余裕のあるときは対人レジに切り替えることができます。また、セミセルフにすることもでき、

バーコードのスキヤンは書店員さんが行い、お客様には支払機で支払ってもらうという感じで分担もできます。そうすれば、会計している間、お客様と本の話で会話もできたりと、書店員さんがそれまで行っていたコンシェルジュ的なことも行えます。

今村 それにも近いのかな。以前、モニターを置いて、店での勤務は難しいなどの事情がある書店員さんが対応できればいいよねって提案したことがあるんです。モニター越しでも顔が見えれば、人の存在を感じられるし、実際にお客さんが困っていたらすぐ対応もできる。その書店員さんが子育て中なら、子育て支援にもなりますよって。すべてをシステム任せにすると心がなという意見もありますよね。でも、その昔から、からくりとか好きな国民性でもあるんだから、便利を受け入れるベクトルは持ち合わせているはずなんです。それぞれ良さを活かして両立していくことが、これからは本に必要だと思う。

寺川 それこそが、業界インフラを構築するという当社のミッションの1つだと思っています。現在取り組んでいるシステムは書店在庫に関するもので、本を購入したい人がウェブ上で在庫確認をした上で書店に行くことができるようになるものです。近くの書店に在庫があることがわかれば、ネット注文するよりも早く手に入る。書店に足を運ぶきっかけにもなればと思っています。

今村 図書館とも連動していると聞いたこ



とがあります。図書館で探していた本がないときに、〇〇書店なら店頭にあるよって教えてくれるとか。

寺川 当社も協力しています。当社のボスシステムをお使いの書店さんには無償で対応させていただいております。ご協力いただいている書店はまだ限られていますが、数が増えれば、読者の利便性もさらに向上していくだろうと思います。

今村 図書館から歩いて数分で書店だったらいけど、地方だと近くと言っても30分くらい掛かることもありそうだし、もう一工夫あれば本当に便利ですよ。でも、大きな進歩かなとは思っています。最近図書館業界の方々と話す機会が増えましたけど、やはりしんどくなっているようですよ。書店さんとも力を合わせてやっていきたいと思ってるような感じもするんですよ。みんなをうまく繋ぐシステムになったらいいなと思います。

株式会社光和コンピュター

ほんまる神保町では、5章4節に棚を構えている。若い社員を中心に選書を任せていると語るように、文芸書や絵本など棚に並び本は様々だ。

すべては読者のために

寺川 そのために、まずは在庫開示を徹底してやるべきだというのが我々の考えです。読者のことを考えれば、当然書店在庫はいつでもWEBで知ることができるとも思っています。それと遠くの書店では意味がない。今自分がいるところに近い書店の在庫状況を、ある・なし・僅少ぐらいは見られるようになればと考えています。そこに図書館もリンクさせれば、本を読む機会を増やせるはず。読者の視点に立った出版業界全体のインフラがあるべきだと思います。

今村 それ、絶対実現してほしい。だって、書店に行つてその本はないと言われたらなんか嫌だもん。待つ楽しみもあるんだけど、あの続きがすぐ読みたいってこともあるからね。欲しい本がすぐに手に入らないから、通販に流れるってことにもなってると思う。

寺川 そうですね。すべては読者のためにということだと思うので、ここはぜひとも書店さんに情報開示にご協力をいただきたいです。

今村 何でやらないのかな。

寺川 在庫を充実させるとなると、大型書店さんに集中しがちではありますね。

今村 そうかぁ。もしかして、僕らも気を使われてんのかな。流通している冊数がわかったら、売れてる作家とそうでない作家がめっちゃわかるから。その点を考えればハードル高そうだな(笑)。でも、そんなこと言ってられる時代でもないですよな。

寺川 おっしゃるとおりです。一刻の猶予ありません。

今村 今までそんなこと言ってるから、こうした状況を招いてしまったとも思うわけです。もうね、援軍のない籠城戦をやってるようなもんです。でも、まだぎりぎり勝つてると言えるのが今です。ここで、それぞれが新たな戦い方を始め、変革しないと、いずれ僕たちは倒れると思います。

寺川 おっしゃるとおりです。急務だと思います。

今村 いろいろお話を伺つて、出版業界の今後のキーになるのはシステムかもしれないと思ひ始めています。唯一この先も伸びていくだろうと思えるのがシステムの部分なんです。出版社も書店も、物流だっていろんなハードルがある中で、もっといいアイデアを、もっといい技術をつて頑張つてもいい、何もしないわけじゃない。だけどシステムによつて、例えば1%でも労力を減らせたとしたら、すごいことです。出版社全部の1%、書店すべての1%つて凄まじいマンパワーなわけで、それが浮くことになる。それを書店振興に振ることができれば、新しい戦い方ができる。そういう未来を作つてほしい、光和コンピュータさんに。

寺川 はい。非常に重い言葉ですが、我々の使命として取り組んで参りたいと思います。

今村 めちゃくちゃ勉強になる話を聞かせていただきました。面白かったです。

寺川 こちらこそ、大いに刺激を受けた時間でした。ありがとうございます。

