売系と原価系を統合する

として選んでもらったの

ステムではどうにもならの一つでした。以前のシ

急激に増えたことが要因 に文庫を創刊して物量が 煩雑になったのは、

別々に稼働していた販

しているのですか。 ューターといつから取引

幻冬舎は光和コンピ

和コンピューターさんと社でのコンペとなり、光

でしたが、要件定義からは当社にとってエポック

それを聞いた野口(現取

問合せが増えています れるなかで『直販系』の

できる機能を実装しまし

若い社員の方に求めるもうようになりましたが、

世代という言葉をよく使――寺川社長は最近、次

のはなんですか。

恐範、『こごつりりこ4章・21項にわたる行

たものです。

が、出版流通が不安視さは、一概にはいえません

でした。これについても、あり、とても複雑なもの

では33%になります。

態、著者の印税契約など、

ーマットがたくさん

電子ストアとの取引形

上位300社

ができました。

のメニューに加えること

出版各社からのご要望

本稼働までの期日は たる こうし 月しかありませんでし 不移働までの期日は11カ 光和と幻冬舎

四半

世紀続く

花立

993年に創

た。同社の機能が断トツのお付合いが始まりまし

10年近く別のシス

によかったと記憶してい

ます

003年の上場(ジャスいしていたのですが、2

「販売管理など出

正直、トラブルもあり、たいとのご依頼でした。

友のような存在なので ですから花立さんは社

になります。

ファンビジネス』も話題

ドゥと、電子書籍管理シ

ステム「PUBNAVI

なります。事業規模に応重点を置くポイントは異

上場前までに稼働し

思います。

Eたちは頑張れたのだと締役)をはじめとするS

ステムの刷新が必要とな ダック市場)を控え、

は資材原価管理システム 提案しましたが、その時 版事業全般のシステムを

をおかけしました。

そんな時、花立さんは

ていました。大変ご迷惑 物流もギリギリでまわ

花立「各部署で業務が

の問合せが多かったのでングや原価管理について

副社長だった新名新氏は

げを上げたいという書

『セルフレジ』

方々にご入社いただきまで、今期は16人の新卒の

『少ない在庫で最大売上

当時、メディアドゥの

いただいてきました。じて様々なリクエストを

に臨んでほしい。なにがに臨んでほしい。なにが

す。そして出版界の一員き継いでほしいと思いまき継いでほしいと思いまでません。次世代にも引に従って動いているに過

花立 融氏

えてもらって学ぶ作業』・開発する以前に、『教

が必要なのです。そこを

ります。システムは設計 も川「ありがとうござ

きない』と危機感を口に『もう本だけでは集客で

する人が増え、新たな商

の部分が継続している大

くあります。設計段階でして、改修することは多

ですが、求められるシス

が花立さんでした。

寧に指導してくれたの

最初に電子書籍管理シ

を販売していくためでた。それはこれからも本

そうした背景もあり、

ことが最大の関心事でし 持続して経営していく

発を基盤にするもので

とても大きいと思いまの役割は出版界にあって

入れるか。今後、取引先ら、売れている本や商材

書店も様々なデー

も増えていくでしょう。

求められるシス

ムも変わっていったの

たのも幻冬舎さんでし ステムを導入して下さっ

ただいている出版社は、

ら、出版ERPシステムを教えていただきながた。皆さんからその知見

持続できる出版業界に寄り

添っていける技術者集団に

開発にも積極的に、またけでなく、複合した業態

文具・雑貨・グッズだ

でいらっしゃいます。レは自己防衛的に取り組ん

ている現実を受け止

カフェのみなら

引き継ぐ心

紀伊國屋書店の出版社

ラ ノキングの上位100社

寺川 光男氏

た。当時、そんな出版社から徹底的に追求してい

そのほか、

はほかになかったと思い

配本についても20年も前

商環境変化でニーズ多様化

機能」と「人」が取引の判断

価格の安さも判断材料と

幻冬舎が光和コンピ

安さが一番大きな理由と

花立「当初はもちろん、

を開始して以降は、分か

・ 寺川「はい。其 ても同じですか。

基本とな

うしているうちに、当対応できないのです。

のなかで得意分野をもつ

SEが育ってくれまし

書店システムについ

ムもパッケ

ージだけでは

売る書店もあります。すず、地元で採れた野菜を

型システ

とプロモーショ

をつくり、それ ってもらえる本 ってもらえる本

迅速かつ親身に

書店ごとに目的を明確にるベースは同じですが、

ーター社長光和コンピュ 寺 光男氏×蜀屬問 花立

現状、そして未来像について語り合ってもらった。 対峙する力が不可欠だという。出版社の取引先は350社を超えているが、なかでも幻冬舎最高顧問 の花立融氏を社友と位置づけているのはなぜなのか。約四半世紀にわたってともに歩んできた足跡と 取次・倉庫会社などのシステムを構築するまでにはいろいろな物語がある。システムの設計には人と 創業から35年間、光和コンピューターに従事し、陣頭指揮を執ってきた寺川光男氏。出版社や書店・

課の皆さんにはご迷惑を て、取次各社の仕入計算 請求書の作成が遅れ 多くありました。ず、徹夜で作業する日も

を本当によくやってくれるも当社の社員も当時、 光和コンピューターおかけしました。

ックスなどジャンルは多増え、新書、雑誌、コミます。書籍の刊行点数は ち会ってもらい、システ ムの入替えを検討してい

同開発のオファーがあり 『確報値』、さらに著者知らせする『速報値』や

ける『支払保留』などの 機能をPUBNAVIに に対する印税支払いにお 大手の出版社さんは多

とパイプがある当社に共知らない幹部の方もいた知らない幹部の方もいた

したら、編集者がやる気

サルティング会社にも立 実は2年前から、 コン

サブシステムの追加を行 ながら、今も利用させ く、保守契約している出幻冬舎さんだけでな グを施して日々進化して 版社の皆様から、たくさ

寺川「出版ERPシス それに対応して提案できんのご要望をいただき、

のは各部署の現場の方等川「システムを使う

最適」をつくるもの

が必要だったので

だったのです」

須となっています」 る合理化を図ることが必 を導入し、業務のさらな

花立「システム改修や

がる出

版ERPシステム

寺川「それが今につな

始めてからはかなり作業ました。おかげで取引を

時間が短縮されたので

め、新しい基幹システムめ、新しい基幹システム出版など出版形

は「全体

もっと儲かる版元になるために

出版ERPシステム

出版社と書店をつなぐ

KOWA COMPUTER

お陰様で35周年

書店向けセルフ POS レジ

出版社専用 Web ソリューション

Webサイト構築

KPoSセルフ

電子書籍管理システム

PUBNAVI

書店向けトータルシステム

BookAnswer

リアルとデジタルの境界を越えた体験を

メタバース空間・ロボット開発

株式会社 光和コンピューター 東京都千代田区岩本町 3-1-2 岩本町東洋ビル

お気軽にお問合せください (担当香川、久保田)

03-3865-1981



kowa@kowa-com.co.jp https://kowa-com.jp