

書店システム  
SUPER BOOK SHOP

再出発を機に新たな書店店舗システムを導入！ しっかりとした管理のために！

2004年(平成16年)12月27日(月曜日) 掲載 第3577号 (1)

出版産業のシステムとマーケティング情報

文化通信  
b B B  
Bankokushin Book Business

冬号の記事

- 再生し分け情報システムを導入した青山ブックセンター 3
- 書店向け情報システム 4
- シリーズ・POSデータの使い方 5
- 彩流社・塚田敬幸 5
- 複製・写真で変わる児童書最大の出版商 6
- 印刷・写真で変わる児童書最大の出版商 6
- 入居新物流センター開設 6
- ポプラ社 8
- 書籍雑誌の「新世代DTP」 9
- 凸版印刷 9
- 書店店舗のインフラ整備 10
- ブックセンター 10
- Web-POSシステム導入 10
- 丸善 11
- 書店を支える物流会社 12
- 日本出版トータルシステム 12
- ワナベレ通信 12

ABC ROYAMA BOOK CENTER

2008/3現在の店舗

青 山本店  
住所 東京都渋谷区神宮前 5-53-67  
コスモス青山ガーデンフロア (B2F)  
六本木店 (2006年6月8日新装再オープン)  
自由が丘店 (2005年9月9日再出店)  
六本木ヒルズ店 (2006年8月22日開店)  
丸ビル店 (2007年1月4日開店)

青山ブックセンター  
青山本店・佐野正樹店長

青山ブックセンター(青山BC)は今年7月、取次からの破産申請という異例の事態で閉店を余儀なくされたが、その後、日本洋書販売(洋販)の支援表明と民事再生手続きの開始により再開を果たした。かつて7店舗だった店舗数は青 山本店と六本木店の2店舗に縮小したが、再出発を機に新たな店舗システムも導入した。

**リアルタイム処理で状況を確認**

9月末の営業再開から2ヶ月余りが経過し、青 山本店の棚も以前のスタイルに戻りつつあるとの印象を受けるが、「だいぶ落ち着いてきましたが、まだ決着が付いていないので…」と話すのは青 山本店・佐野正樹店長。この取材時点で、まだ、同店は破綻した(株)ボードの書店として営業しており、洋販への営業譲渡が完了していなかったため(営業譲渡は12月22日に承認された)。突然の閉店から民事再生へと目まぐるしい変化の中で、再開は突貫工事で行われた。当初はPOSシステムも間に合わず、入荷データをプールして、ようやく11月1日に光和コンピューターの書店システム「SUPER BOOK SHOP」の運用が始まったが、「ちゃんと棚卸をしないと、まだ実際の在庫とズレがありますね。」(佐野店長)という状況だ。

従来のシステムは自社開発し、7店舗をネットワークで結ぶものだったが、新システムは各店それぞれスタンドアロンで運用している。

以前は営業終了後に締め処理をして、その後データを処理していたが、今回導入したシステムは売上集計も在庫管理もリアルタイム処理になったことで、いつでも販売状況を確認できたり、店舗在庫の検索がPOSでの在庫引き当てとタイムラグなくできるようになった。また、通信と処理の速度が向上し、検索や分析のスピードが速くなったという点が良かったという。

システム構成は、270坪の店内にPOSレジ3台とパソコン3台、バックヤードにパソコンサーバーを置き、取次との受発注などオンライン情報交換は光和コンピューターのサーバーを経由している。

店舗のパソコンは、管理者用の端末と、顧客の問い合わせに応える検索サービスに利用している。いずれもインターネットとも常時接続しているため、問合せにはインターネットの書籍データベースと店内在庫検索を併用して対応できる。

書店店舗管理システム

再出発を機に新たな書店店舗システムを導入

青山ブックセンター

しっかりとした管理のために  
システムを構築する



- SUPER BOOK SHOPの目的**
1. 全点単品管理での棚管理効率のアップ  
150万点以上の単品データベースを管理し、経営効率をアップするための指針を示します。また、担当者の品揃えを効率良く行う助けとなります。
  2. 発注・定期改正・返品のパックアップ  
店舗の担当者の業務の効率をあげます。誰にでも簡単に行える業務システムは、店舗の作業効率をアップします。
  3. 発注・定期改正の自動化  
本部で発注点等での様々な自動発注設定を、全店舗について店舗タイプ別に自由に行えます。出版社・返品期限・分類で、自動発注を開始停止ができます。多店舗展開・本部一括発注を可能にします。
  4. インターネットによるWEB-POS及び本部システム構築  
WEB-POS及びイントラネット本部システムは、店舗からインターネットで分析業務を行うことを可能にします。店舗のコンピュータシステム投資を最小にし、最大の経営効果を達成します。
  5. 取扱店・出版社とのデータ交換  
複数の取次店とのデータ交換、出版社へのPOSデータ送信等、書店が必要とするネットワークをサポートします。
  6. あらゆる消費者サービスをサポート  
タッチパネルシステム・インターネット通販システム・ホームページでの在庫データ公開等、書店が必要とする消費者へのサービスをサポートします。

青山ブックセンター・カルチャーサロン青山で開催！ タリナー展情報 2008

青山塾  
2008年度卒業生発表会

MeMe Design School 2008  
交流生募集中

ABC Mail Magazine

ABC

雨の日特典  
洋書 洋雑誌が  
20%OFF!!

**多様な取次を管理**

青山BCは六本木、青山という地域の客層にあわせてデザイン書、美術書などが強い独自の品揃えを行ってきた。そのため、取次との取引がない出版社の商品も積極的に取り入れ、直取引が多いことでも知られてきた。

そのため、同店のシステムには多様な取引を管理すること、効率化と現場/ウハウのバランスをとることが求められる。

売れ行きの確認に、売り場の担当者はスリップとデータを併用しているが、「以前に比べるとスリップは見なくなりまして。データでは現物がイメージにいいという面もありますが、社歴が短い人はむしろデータを見るようになってきました。私ははじめは抵抗がありましたが、今は集計などできるデータの方が便利です。」(佐野店長)と変化してきた。

しかし、自動発注は文庫、新書を含めて一切使わない。「ずっと棚を編集するよう指示していますから、自分で日々売れたものをチェックして必要な量を発注しています。学参やガイドなど物によっては便利なのかもしれませんが、自動発注の比率が高くなると担当者のカンが鈍ると思います。」(同)との考えからだ。

**難しい直取引の管理**

逆にシステム化したくても難しいのが直取引とジャンル管理だ。これは現在も課題になっている。

閉店前の直取引先は700件以上あった。これからの取引先とは、納品があっても売れるまでは仕入れが立たない完全委託取引を行っていた。取次との取引のように支払いが発生する在庫とは違うため、同じロジックでは在庫管理ができない。以前も直取引口座は本部の担当者がExcelで管理しており、店舗システムに組み込むことができなかった。

閉店によってこれら直取引先の多くは債権者となり、洋販への営業譲渡が完了されるまで交渉のテーブルにもつかないという事も多かったが、それでも洋販の信用で再開した社や新規の取引先はこの時点でも100社を超えていた。今後は本格的に取引再開が進み、店舗数も拡大していくことから、「これは大きな課題。早急にやりたいところ。」(佐野店長)という。

**ジャンルコードのシステムも**

また、同店の「デザイン」「映像音楽」といった独自のジャンル分けはCコードや取次ジャンルとはあわない。閉店前は商品部がジャンルコードをつけていたが、それでも全商品には無理だった。

商品マスタにジャンルコードが入っていないと、販売データをジャンル別に振り分けることができない。そのため同店ではかつて、担当者に発注量を集計させ、そこから発注可能金額を設定し、全体の予算管理を行っていた。

この作業はもともと、経営が厳しくなった会社側が仕入れ金額を抑制するために導入した制度だったが、佐野店長は「担当者が数字を把握することで、やたらに物が入ってきたり、やたらに返品を作る必要がなくなった。管理者としては意味のあることだと思っていました。」という。

しかし、電話注文から出版社の訪店営業まで全ての注文をまとめて、閉店後に集計する作業は担当者の負担になる。また、2店舗になった現在、本部に専任の担当者はいないので、不完全なコード付番すらできなくなっている。「しっかりと管理するためにはまずシステムを作る必要があります。」(佐野店長)と、これも今後の課題となっている。

**商品マスタを整備する**

今後、同店の経営を引き継ぐ洋販は、同店の他にも流水書房、東京ランダムワークを展開しているが、「各書店のPOS端末は違っても、今後、データについてはグループとしてまとめていきたい。洋書や直取引先の商品についても商品マスタを整備し対応していきたい。」(楠木忍常務)と述べ、洋書マスタについては近く提供を始める予定だという。