



加速する出版流通システム
新発注システム導入で小規模店もレベルアップ
光和コンピューター「B-pos 業務支援システム」

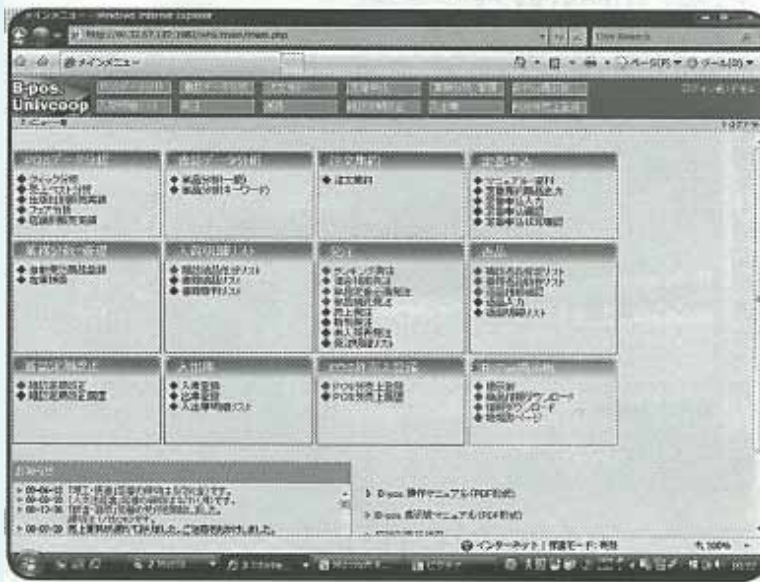


大学生協
東京事業連合

山川夏代課長

▲東京大学本郷キャンパスの生協書籍売場

▼「B-pos」の画面



大学生協協同組合東京事業連合は、小規模店舗でも導入が容易で、パート職員でも発注が可能な光和コンピューターの発注支援システム「B-pos 業務支援システム」を今年1月から加盟する約120店舗で稼働している。

小規模店、兼任パート多く発注方法はバラバラだった

同事業連合の店舗には小規模店が多く書籍は棚3本という店もある。また、そうした店舗の職員は、文具や飲食店など他の商材も兼任するパート職員が中心で、商品情報や売れ行き、在庫を確認しながら発注することは難しい。「新潮文庫の新刊全店の2~3店、主要なものが入る店でも10店ぐらい」と書籍事業部全国共同仕入事務局・山川夏代課長はその状況を説明する。

そのため、これまでの発注方法は、店の規模によってバラバラで、主要取引先である日本出版販売のNOCSや「本やタウン」、ハンディターミナルなどを利用している店もあったが、「スリッパを郵送していた店もかなりありました」(山川課長)という。

発注方法の標準化を目指す

「B-pos 業務支援システム」は、ASPによるWebシステムなので、パソコンと、本やスリッパのバーコードを読み取るハンディスキャナがあれば利用できる。システム導入の目的は、「ひとつの発注ツールを作ってベースを同じにすること、本の知識がないパート職員でも最低限の発注ができるようにすること」(山川課長)だった。

販売・在庫のデータを集約

事業連合では2年前から売上データの分析に光和コンピューターのASPシステムを導入。全店舗のデータは翌日9~10時には各店のパソコンで確認できる状態にあった。また、取次からの納品データは、日販以外の明文図書、西村書店も今年から提供を始めているため、各店の納品、販売、理論在庫が確定できるようになっている。

こうした仕組みがベースになることで、「B-pos業務支援システム」は、店舗で売上分析系のメニューで情報を確認しながら発注メニューを利用することができる。

新刊の事前発注から定番発注まで

発注メニューの「売上発注」は前日の売上リストから発注を行う。一方、「新刊発注」は翌日の発売リストから事前発注できる仕組みで、全国の店舗全体と自店の配本数も確認できる。

「ランキング発注」は、大学生協の全国全店のベストランキングと自店の理論在庫を確認しながら発注する。このため、新刊の配本がほとんどない規模でも、売れ筋をいち早く見つけて発注することができる。

「連合提案発注」は、本部が週次、月次で企画するテーマの提案リストをみながらWebで発注する。

また、大学生協では専門書の常備で、出版社300社の商品をセットにした「定番」として運用しているが、「単品定番必備発注」は店舗が選択した商品を申し込むと、事務局がまとめて日販に発注する。これまでは日販のハンディターミナルでしか「定番」の発注ができなかったため、手作業での発注も多かったが、「B-pos」なら補充も専用スリッパの定番コードをスキャナで読み取って発注できる。

雑誌の定期改正や返品リストも

さらに、雑誌については定期改正もWebでできるようになったほか、翌日入荷する雑誌の定期購読、店舗用、外販用などがわかる「仕分けリスト」も表示される。

返品についても、返品期限のリストアップや、出版社の了解が必要かどうかが表示され、必要なものはPDFで了解書を出力する機能もある。

発注画面では、発注した商品の欄が冊数の桁に応じて色分けされたり、最大99冊までに制限するなど、誤発注を防ぐ仕組みもある。

このシステムを導入した効果について山川課長は、「今まで情報もなく、注文書を出版社に送っていた店のレベルアップを図ることができます。そして日販との紙でのやり取りがなくなる効果も大きい」とみている。