

書店システム
SUPER BOOK SHOP

BOOK PORT 独自の店作りを進める中型書店

2016年(平成28年)4月25日(月曜日)増刊

第4251号 (1)

出版業のシステムとマーケティング情報



16年4月25日号

●井上鋼材 BOOK PORT
●街の本屋を見て歩く 34
●大地屋書店(東京都豊島区)
●HoneyClub(東京都豊島区)
●福みくろみ水アームが
～手芸ジャンルから
目を離さない年～

加速する出版流通システム BOOK PORT 独自の店作りを進める中型書店 井上鋼材株式会社

BOOK PORT 鶴見店

住所: 神奈川県横浜市鶴見区鶴見中央3-6-25

電話: 045-505-0203

営業時間: 10:00~24:00(日曜日のみ23時まで)

休日: 年中無休(元旦のみ休業)



成川総括店長



井上鋼材の本社ビル2階にある鶴見店



レジ前でオリーブオイルと塩も販売

■地域住良に喜ばれるサービスとして開店

BOOK PORTは1987年に、井上鋼材が資材置き場だった場所から、地域住民に喜ばれるサービスとしてオープン。現在、同社本社ビルの2階で営業している本店の鶴見店(横浜市鶴見区)をはじめとして、栗平店(川崎市麻生区)、中野島店(川崎市多摩区)、緑園店(横浜市泉区)、大和店(大和市)、大崎プライドタワー店(品川区)の6店舗と、外商部門を持っている。取引取扱はトナー。

店舗では書籍、雑誌を中心に、文具、雑貨、食品なども扱っており、「小さい故の小回りを生かして特色ある書店としてやっていきたい」と書店責任者を務める成川真総括店長は自社店舗の特徴について話す。

井上鋼材株式会社が運営する書店BOOK PORT(ブックポート)は、神奈川県と東京都に6店舗を展開。3年ほど前に光和コンピューターの書店管理システム「Book Answer3」を導入し、ほぼリアルタイムでの在庫管理などが可能になった。



レジにはPOSレジ2台とPC端末を設置



独自に大きく取り上げる銘柄も。木下半太『鈴木ごっこ』(幻冬舎)

■大型書店の縮小版にはならない

2014年11月の新社屋完成で27年ぶりに移転新築した鶴見店も、レジ前でオリーブオイルと塩を販売しているが、いずれもアルゼンチン産の高級品。「選択肢がなくてもこれだけで勝負できる良品を選んでいます」と成川総括店長。

このほかにも、他では見かけないJR貨物の商品や、防災グッズ、革靴、玩具類などを販売しているが、展示会などで見つけた商材や本社が取り扱っている業者の商材など、独自性を重視している。

出版物についても、「大型書店の縮小版では意味がありません。ベストセラーなら大型書店で済んでしまいますから、オリジナルなものを中心に、おすすめありきの書店だと考えています。大きな書店からの帰りに寄ってみたいような店を目指しています」と成川総括店長は自社店舗の位置づけを説明する。

実際に平台では一般的な売れ筋ではない書籍も目立つ。鈴木幸店長がイチ押しした木下半太『鈴木ごっこ』(幻冬舎)は手製の大型POPを付けて展開し、なんと260冊を販売している。

また、かつての店舗ではお客の7~8割が男性だったが、新店舗では児童書コーナーを大きくとり、家族連れの来店客も増えたという。もともと強かったコミックコーナーでは、手作りの人形やPOPなどが目立つが、成川総括店長は「パートさんやバイトさんが発信しようとするのはなるべく取り入れてます。そうやって売場を楽しみたい」と述べる。

■リアルタイムの在庫管理でお客に対応

POSシステムは以前、プログラマーに依頼してパソコンとジャーナル、ドローを組み合わせた独自システムを利用していたが、継続的な利用に不安があったことから、専用システムを導入することにした。他の大手書店も利用していると聞いていた光和コンピューターのシステムを検討し、シャープ製のPOSレジと「Book Answer3」の導入を決めたという。

「Book Answer3」では15分程度のタイムラグはあるものの、ほぼリアルタイムに売り上げや在庫を管理することができるため、お客からの問い合わせにも迅速に答えることができる。また、本社が伝票で管理している在庫金額と、データ上の在庫金額をいつでも付き合わせることも可能になった。

店頭端末では、在庫検索や売り上げ分析などに「Book Answer3」を利用し、補充注文はトナーネットVで行い、客注はブックライナーで発注することが多いという。

■外商は公立高校図書館などに納入

外商は横浜市などの公立高校の図書館20館ほどに図書を納入しているほか、横浜市立中央図書館に雑誌を収めている。

図書館には営業担当者が週に1回は必ず訪問しており、迅速な納品を心がけているという。こうしたサービスが司書の間に口コミで広がり、取引先が拡大してきたという。