



■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！

(文化通信bBB 2004/12/27掲載)

SUPERBOOKSHOP™

2004年(平成16年)12月27日(月曜日) 増刊
出版産業のシステムとマーケティング情報
bBB Book Business Book Business

各号の記事
■再出発に向けたシステム導入...1
■青山ブックセンター...3
■青◆山本店...4
■各店舗の運営...4
■シリーズ・POSデータの使い方...5
■Web-POSシステム導入...10
■出版社・草野伸幸...11
■青◆山本店の世界観...12
■入荷システム...12
■入荷システム...13
■ボラ社...13

第3577号 (1)

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

青山ブックセンター・カルチャーサロン青山で開催！クリエーター賞講座 2008
イラストレーター賞受賞者...1
2008年1月新刊賞
青山望
MeMe Design School 2008
ABC Mail Magazine
ABC deco
雨の日特典
洋書...舟橋文子・作田えみ子・井原智之
受講生募集中
20%OFF!!

ABC AOYAMA BOOK CENTER

2008/3現在の店舗
青◆山本店 東京都渋谷区神宮前5-53-67
住所 東京スカイツリータウン(2F)
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きされたが、その後、日本洋書販売(洋版)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。この取材時点では、まだ、同店は破綻した看板の書店として営業しており、洋版への営業譲渡が完了していないかったためだ(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せ、入荷データをプールして、ようやく11月1日に光と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ダー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くなっている。

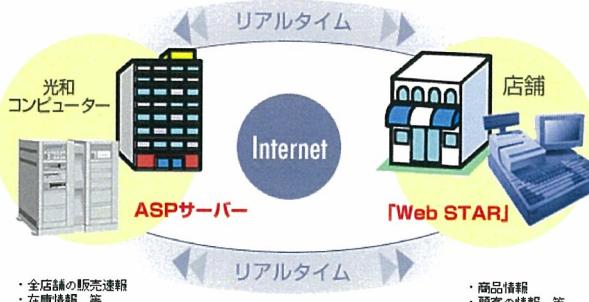
システム構成は、270坪の店内にPOSレジ3台とパソコン3台、バックヤードにパソコンサーバーを置き、取次との受発注などオンライン情報交換は光とコンピューターのサーバーを経由している。

店頭のパソコンは、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。

SUPERBOOKSHOP™

簡単に操作できる業務システムは、店舗の作業効率をアップさせるほか経営の効率をあげることになります。インターネットを活用し、店舗のコンピュータシステム投資を最小にする事により最大の経営効果が達成できます。

豊富な実績をもとに、書店が必要とするネットワークをサポートし、これから書店が求めるすべてのニーズを充たすシステムとサービスです。



SUPER BOOK SHOP の目的

1.全点单品管理での棚管理効率のアップ

150万点以上の单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。誰にでも簡単に使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できます。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及びインター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ふ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。

■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と、効率化と現場ノ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た。データでは現物がイメージしにく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います。私もはじめは抵抗がありましたが、今は集計なども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でしょうが、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)との考え方からだ。

■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な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の多くは債権者となり、洋版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社も多かったが、それでも洋版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化

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コードや次回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。

商品マスター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るないので、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は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。

■商品マスターを整備する

今後、同店の経営を引き継ぐ洋版は、同店の他にも流水書房、東京ランダムウォークを展開しているが、「各書店のPOS端末は違っていて、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ーを整備し対応していきたい」(楠木忍常務)と述べ、洋書マスターについては近く提供を始める予定だという。