

書店システム BookAnswer

■複合商材を一元管理！系列店参照で販売戦略！（システム改革から始まる企業革新）書店様向けASP「BookAnswer」

Shinbunka ONLINE [出版業界唯一の専門紙 新文化]



本なら何でも揃う 宮脇書店

宮脇書店は全国に約320店舗展開している書店チェーンです



日本最大の書店本のテーマパーク 宮脇書店総本店 ★屋上プレイランドに新アトラクション登場★

業務内容は書籍の小売業および、フランチャイザーとしてのフランチャイズ管理。

「本なら何でも揃う宮脇書店」(古くからある店舗では「本なら何でも揃う〜」となっていることが多い)をキャッチフレーズとし、本社のある香川県だけでなく全国に店舗を展開している。なお、香川では県内唯一の老舗総合書店チェーンとして知られている。

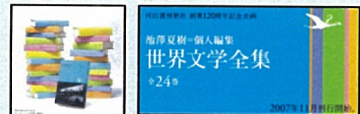
本社は高松市朝日新町2番19号。

インターネット通販 総本店在庫検索 ベストセラー情報

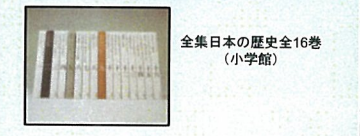


宮脇書店 複合商材を一元管理 系列店参照で販売戦略

システム改革から始まる企業革新



世界文学全集 全24巻(11月刊行開始) (河出書房新社)



全日本歴史全16巻 (小学館)



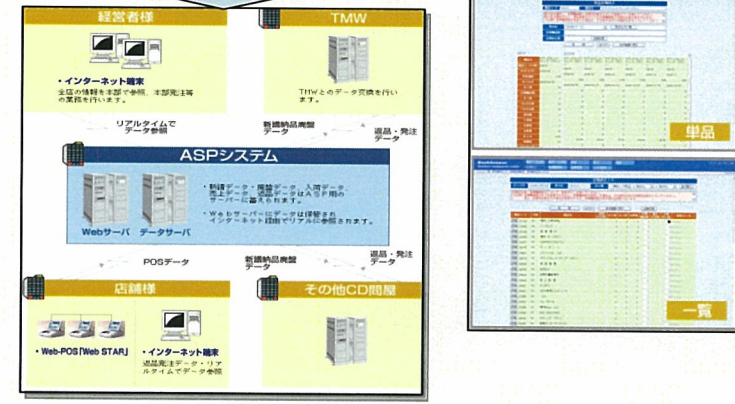
KOWA COMPUTER 出版ERPシステム SUPER BOOK SHOP 光和コンピューター

■「Book Answer」の構成と主な入力画面



■「Media Answer」の機能

- 1. 月額低額料金での店舗の業務・分析システムのインターネットでの利用
2. 本部・業務・分析システムのインターネットでの利用
3. インターネット端末での返品・発注の作業
4. 廃盤日別リストで確認しながらの返品作業
5. 週間・月間売上ベストからの発注作業
6. 検索からの単品・売上情報確認
7. 店別・分野別の売上在庫を日別・月別に確認し経営判断に活用
8. 書店ASP「Book Answer」と同一 Web-POSの活用



■「Book Answer」の機能

- 1. 月額低額料金での店舗の業務・分析システムのインターネットでの利用
2. 本部・業務・分析システムのインターネットでの利用
3. インターネット端末での返品・発注・補充発注・定期改正の作業
4. 出版社在庫を確認しながらの発注作業
5. 週間・月間売上ベストからの補充発注作業
6. 売上ゼロリストでの返品作業
7. 検索からの単品情報確認・発注作業
8. 店別・分野別の指定日時点での在庫を日別・月別に確認し経営判断に活用
9. Webハンディーのデータ取り込み可能
10. Webタッチパネルシステム利用可能
11. 取次店からの返品データ戻しを取り込み可能
12. 出版社へのPOSデータ送信(オプション)

宮脇書店新松阪店は今年八月、効率販売や顧客サービス向上などを目的にシステムを光和コンピューターのASP型書店システム「Book Answer」に入れ替えた。以前のシステムの使い勝手があまりよくなかったからだ。同店は本とDVDの複合店。

「それまでは本とCD・DVDが別々のサーバだったため、商品検索や補充発注をする場合、切り替えて作業が中断し、非効率でした。今回のシステムでは同一画面で作業でき、ちょっと割り込みもオーケー」と同店の神山裕紀主任は率直に話す。在庫検索の制度が向上したことで、クレーム件数は激減したという。

「Book Answer」は本以外のCD・DVDや文具、洋書などISBN・JANコードを問わず、コードがある商品を一元管理できる書店システムである。もちろん在庫・販売・返品管理や売上ベスト、販売分析などの機能も装備されている。

松阪市は名古屋まで一時間すこしの通勤圏である。「今日、名古屋の書店で本見たんだけど」と問い合わせられても、未入荷のケースもある。これが地方都市の実態だ。

このときは商品検索をかける。着荷予定日から二、三日前に「最新入荷日」が表示されている商品は「入荷あり」で、商品自体が表示されていないものは「配本なし」であるから、すぐに客注をかける。以前はそうした対応ができなかったが、いまでは月300~350件、従来の3倍以上の客注を捌く。

「補充発注のダブリが極端に減り、無駄な返品防止に役立っています。系列の店の販売状況を確認し、配本がない商品を仕入れるかどうかを判断します」と横山昌彦主任。大型店の動向を宮脇書店本店、郊外店の動きを続南点、圏内の状況を四日市店、津店で確認、辞典の販売分析にも役立っている。

「Book Answer」はオプションでCD・DVDの販売管理システム「Media Answer」の機能が搭載でき、複数の仕入先がある複合書店の強い味方だ。メディア担当の湊祐次主任は「発注時に前日の売上ベストが参照でき、注文の判断材料で役立ちます」ときっぱり。

同店では来年早々にも自社発注システムを追加し、書店売上で三割程度を占める息の長い商品の機会損失の防止を図る方針だ。