



書店システム
SUPER BOOK SHOP

■タブレット試聴機9台を導入！ 提案型の売場作りに貢献

2013年(平成25年)12月23日(月曜日)増刊
第4102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
bBB
Bunkashoten Book Business

13年12月23日号

●この号のお助け隊……………3	広島府中店 タブレット試聴機9台を導入
●ブックセンター丸の内店……………4	●本の本屋を育て歩く 22……………5
●BOOK EXPO2013 秋の陣……………4・5	●COOKCOOP BOOK……………5
●油まっ子 開巻 上 開巻 網球 文庫版……………6	●(東京都・千代田区) Honya Club で見る市場……………8
●加速する出版流通システム……………6	●データでみる2013ベストセラー……………8
●フタバ図書サウンドTERA……………6	

加速する出版流通システム
タブレット試聴機9台を導入
提案型の売場作りに貢献



エンド台などで提案型の売場作りに力を発揮する オススメの商品をその場で試聴できる

■フタバ図書サウンドTERA広島府中店

住所: 広島県安芸郡府中町大須2-1-1-3022
イオンモール広島府中3F
電話: 082-561-0773



フタバ図書サウンドTERA広島府中店は、今年7月、光和コンピューターのタブレット試聴機を9台導入し、各コーナーで展開する商品の試聴に活用することで、売り場の提案向上に寄与しているという。



今年4月に着任した遠藤店長



毎週ラジオの公開放送も行われるブースとステージ

2台のバーコード試聴機では検索などもできる



同社最大級の規模を誇る1フロア1370坪のTERA広島府中店。右奥がサウンドTERA広島府中店

■客層にあわせジャズ・クラシックなど品揃え

同店が営業するTERA広島府中店は、フタバ図書の店舗で最大級となる1370坪の売場面積を持ち、本、ゲーム、CD、DVD/Blu-ray、トレカ、文具の販売と、ゲーム、CD、DVD/Blu-ray、トレカの中古販売、そして本、ゲーム、トレカ、CD、DVDの買取も行う大型複合店舗だ。

サウンドTERA広島府中店は、同店の中で280坪を占めており、営業時間は9～23時、年中無休で営業。従業員は社員2人とアルバイト22人。遠藤祐司店長は、入社当初同店に配属となり、その後、明石店、アルティ福山本店、商品部、MEGA中筋店を経て、今年4月に店長として同店に着任した。

「休日は10～20代のお客様も多いですが、平日は年齢が高めの方が多くなります」と、遠藤店長は同店の客層について説明する。

こうした客層にあわせて、ジャズやクラシックを厚めに揃え、J-POPも70～80年代の楽曲を多くしているという。売り上げ構成ではやはり新譜が大きな比率を占めるが、在庫はこうした高めの年齢を意識した商品が20～25%を占めているという。



客層にあわせてジャズの品揃えも充実

■ラジオ番組の公開放送も

また、同店の特徴の一つが、ラジオのブースとステージを備えたイベントコーナーだ。

ミニコンサートなどのイベントは週に1～2回は開き、人気のアーティストが来店すると、黒山の人だかりになることもある。ラジオブースでは、広島エフエム(HFM)が毎週金曜日16時半～20時に放送している「庄司悟のリクエスト魂」の公開放送も行っている。これは地域の他店舗にはない設備だ。

■試聴機で提案型売場を展開

試聴機はこれまで設置型のバーコード試聴機を導入していたが、売場の仕器を変更するリニューアルにあわせて、光和コンピューターのバーコード検索・試聴機2台と、タブレット試聴機9台を導入した。

導入によって、まずコストが下がるという効果があったというが、遠藤店長は「タブレット試聴機は棚に設置できるので、そこで展開している商品をすぐに聴いていただけます。各ジャンルの棚やエンド台に設置して、提案型の売場を作ることができます」と、これまでより積極的な売り場展開が可能になる点をメリットとしてあげる。

実際に、タブレット試聴機は新譜コーナーに2台、洋楽新譜コーナーに1台、J-POP平台に2台、エンド台に2台、ジャズコーナーに1台、アニメコーナーに1台を配置。それぞれ面陳などでアピールしている商品を試聴できるようにしている。

■関連商品で展開の幅広がる

また、このシステムでは、登録した曲に関する曲が選択できるため、「新譜を入れるとそのアーティストの旧譜など出てくるので、展開しやすくなりました。ただ単に聴いていただくだけではなく、提案の幅が広がるということは、CDショップにとっては大きいことです」と遠藤店長は話す。

遠藤店長は、ネットでの配信などが普及する中で、若い世代が音楽を買う習慣がなくなりつつあると感じているという。そんななかで「良い売場を作って提案していくしかない」と考えている。そんな戦力を実践するために、タブレット試聴機は威力を発揮しそうだ。