

■新型視聴機導入で他店との差別化を実現!

2014年(平成26年)4月28日(月曜日) 発行 第4124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
Bankokuten Book Business

14年4月28日号

●この号のおおきき「書店さんのお悩み解決します!」………
●堀江良文書店あやせ店………
●東京府足立区………
●宇賀で見える出版業界の潮流-4・5
●宮崎書店和歌山店………
●和歌山県和歌山市………
●加速する出版流通システム………6

●WAYガーデンパーク和歌山店
●新機種の導入で他店との差別化を実現

●本の扉を見て歩く………7
●丸山書房(東京都・東村山町)………8
●HonyaClubで見学………8
●現! 国際デジタルセンター賞受賞
上場電子作品の売れ行き

加速する出版流通システム
新型視聴機導入で他店との差別化を実現

■WAY ガーデンパーク和歌山店

住所:和歌山県和歌山市松江向鶴ノ島1469-1
電話:073-480-5900



「リアル店舗の是非が問われている」と語る小竹バイヤー

オー・エンターテイメント(本社大阪市・大桑友朗社長)が運営するWAYは現在43店舗を展開。このうちグループ最大のガーデンパーク和歌山店をはじめ、主要8店舗に2013年11月、光和コンピューターのタブレット視聴機18台とバーコード検索・視聴機4台を導入したことで、競争が激化してきたエリアにおいて、他店と明確な差別化が実現できているという。

■和歌山県内最大の規模

同店は和歌山県を中心に近畿圏で書籍、CDのみならず、スポーツクラブやシネマ、カフェ、予備校まで多角経営を展開。書籍、CD、DVDのセル、レンタル業などを担うWAYは43店舗まで広がりをしている。

中でも旗艦店に位置付けるガーデンパーク和歌山店は、グループのチェーンスーパー、オークワ(和歌山市)が運営する大型商業施設ガーデンパーク和歌山の1、2階に、売り場面積グループ最大、和歌山県下でも最大となる1050坪を誇る。

このうち280坪でセルとレンタルのCDなどマルチメディア素材を扱う。同店は売り場の大きさや24時間営業(年中無休)ということもあり、スタッフは総勢約100人(社員10人)でローテーションを組んでいる。

■コスト減、音源量が増加

2004年にオープンした同店だが、光和コンピューター製の最新機種導入までは同社の旧型と他社製品を併用していた。他社機は昨今、手配が難しくなったサンプルCDを録音して、それも3曲までしか視聴できない。また新機種の提案があり、開店から10年が経ち、競合店対策もあって、店内の大幅リニューアルを構想する中で、視聴機においても、新機種導入に踏み切った。

WAY営業本部セルCD・EC担当・小竹潤バイヤーは、導入のメリットを「コストも下がり、取り込める音源量も膨大に増えた。サンプルCDどころか、店に在庫がなくても視聴は可能。お客様のにもディスプレイにジャケットが写るので、操作が簡単。当店の客層は老若男女幅広く、実際、視聴された高齢の方にも喜ばれている。なにより近隣他店と大きく差別化できていることが実感できる」と話す。



県内最大規模を誇る WAY ガーデンパーク和歌山店



充実したセルCD・DVDの売場



書籍売場や通路からも視聴機が見えるよう透明アクリル板の壁沿いに設置



視聴機(左)と検索機(右)を紹介する販売CD・DVD担当の山本有里奈さん

■導入がゴールではない

2003年に入社した小竹バイヤーは音楽好きでCD部門を希望していたが、数店舗を経て、書店員としても従事し、3年目には店長に。6年目にガーデンパーク和歌山店で念願のCD担当としてリーダー職に就き、2010年に現在のバイヤーとして商品仕入れ、店舗運営に携わる。

新機種導入において構想当初は全国的に斜陽傾向にあるCD部門への投資を疑問視する空気も社内には漂っていたというが、小竹バイヤーの「CD部門を成長させたい」「手を打って売り上げ減を食い止めなければ」との強い思いから、時間をかけて導入を訴え続け、会社のゴーサインを得た。

それだけにプレッシャーも大きく、小竹氏は「導入がゴールではない」と強調する。設置方法にもこだわり、透明アクリル板の壁沿いにタブレットを並べ、通路向いの書籍売場や通路からも視聴機の内容を明瞭にした。視聴している人がいればさらに目立つ場所だ。

■スタッフの提案力が大切

小竹バイヤーは「地域一番の品揃えと売場面積、さらに最新機種の導入、ここまでしてやっと半分。もっと大切なことは現場スタッフの提案意識と実行力。最新機器でも使いこなさなければ意味がない」と語る。

「例えばCDショップ大賞(全日本CDショップ店員組合)が発表されたその日のうちに視聴機にベスト10を入れるなどは最低限すべきこと。機会が優れていても『同じ曲しか聴けない』ではお客は離れていく」と目を光らせる。

「CDも本もネットで購入する人が増え、リアル店舗の是非が問われている。機械をしっかり使いこなし、スタッフの提案性が生まれてほしい。そしてお客様から『この店には音楽好きの店員さんがたくさんいる』と思われる店づくりをしていきたい」と、語ってくれた。