



■店売、外商、楽器の一元管理を目指す！ Book Answer導入による業務改善！ 書店様向けASP「BookAnswer」

2007年(平成19年)12月24日(木曜日)発刊 第373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

07
12月号の記事
■加速度する出版流通システム……3
●店舗、外商、楽器の元管理システム
●Hony Clubで見る市場……7
●2007年新スタートを貢献する出版社
●「人で」時間半……4-5
●ブックハウス神戸でタグ
●「本で」時間半……6
●クリエイティブ経営第4回……8
●新华出版システムの流れ……6
●出版業界における人材育成、紹介
●楽器開拓で大きな成果をもたらすクリエイティカルな手帳「ロゴクショウ」と中野シロの氏

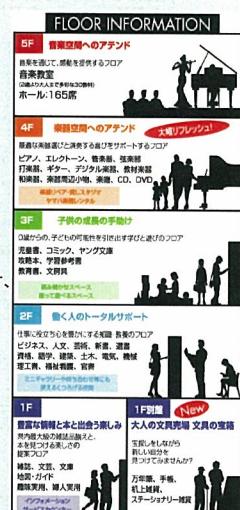
加速する出版流通システム
店売、外商、楽器の一元管理を目指す
△新システムへの移行△ 煥平堂

新システムへの投資について「書店を続けていく意志があるから」と話す小林卓郎社長と煥平堂前橋本店概観

■株式会社 煥平堂

代表者 取締役社長 小林 卓郎
所在地 前橋市本町一丁目2番13号
創業 明治初年
創立 大正10年2月15日
資本金 30,000,000円
従業員 約180名
営業品目 書籍、地図、雑誌の小売
官報普及販売及財務省印刷局発行図書普及販売
企画出版業務
検定教科書の供給販売
ヤマハピアノ、エレクトーン、クラビノーバ、オーディオ、キーボード、管・弦・打楽器、教育楽器、LM楽器、楽書、CD、DVD、VTR、音楽教室、英語教室、パソコン教室、貸スタジオ
事務用器具機械、事務用文具全般、学校教材教具
ギヤラリー
ホール(165名収容)

定期企画
煥平堂文藝講座・煥平堂音楽サロン
煥平堂美術講座・ヤマハコンサート
煥平堂シネマの会等



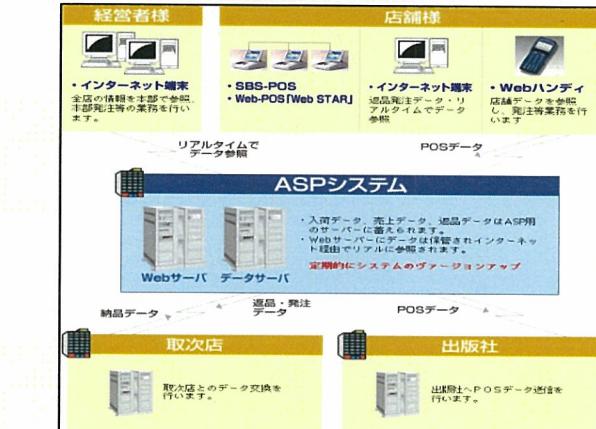
光和コンピューターより「Book Answer」システムを採用、シャープ製のPOSを9台導入した。

群馬県前橋市の煥平堂は2007年12月から新POSシステムを稼動した。出版物のほか文具、楽器など多様な取扱商品を一元管理することと、店舗別、部門別での損益を把握することで経営の効率化を目指している。

■「Book Answer」の機能

- 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
- 本部・業務・分析システムのインターネットでの利用
- インターネット端末での検品・返品・補充発注・定期改正の作業
- 出版社在庫を確認しながらの発注作業
- 週間・月間売上ベストからの補充発注作業
- 売上ゼロリストでの返品作業
- 検索からの単品情報確認・発注作業
- 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
- Webハンディーのデータ取り込み可能
- Webタッチパネルシステム利用可能
- 取次店からの返品データ戻しを取り込み可能
- 出版社へのPOSデータ送信(オプション)

■「Book Answer」の構成と入力画面例



■店舗と外商を管理できる「Book Answer」を選択

同社は800坪(出版物は550坪)の本店と250坪の群馬町店、4坪の県庁店の3店舗を展開するほか、外商、楽器販売、音楽教室運営も行っている。

システム面では、これまで会計を中心とした基幹システムを自社開発し、書店部門別とのPOSは日本出版販売の「ミニトータルシステム」を利用してきた。

しかし、基幹システムのサポートが2009年中に終了すること、また「ミニトータルシステム」が更新時期を迎えるを踏まえ、後継のシステムを検討した結果、店売と外商の両方を一元管理できることや、将来的には楽譜、楽器など出版物以外の商材も含めて管理するための拡張性を重視し、光和コンピューターが開発・提供している書店システム「Book Answer」の導入を決めたという。

■2008年5月期決算に向け順次稼動

同社の年商は約28億円。この内訳は店売8:外商10:楽器(音楽教室含む)10という売上構成になる。

導入スケジュールは12月1日の上半期末の棚卸しに合わせて新POSシステムを稼動し、2008年2月に外商システムをスタート。2008年5月の年度末決算までに問題点を抽出し改善、6月からの新年度に本稼動を目指している。

店舗システムはシャープ製のPOSレジを本店の1~4階売場と別館の文具売場に6台、群馬町店に2台、県庁店に1台の計9台を導入。サーバーは会部のレンタルサーバーを利用している。

導入コストは今後稼動を予定している外商システムも含め1600万円。ランニングコストはシステム使用料15万円と取次各社から納品データを受け取るための費用20万円となっている。

■小林社長「書店を続ける意思表示」

新システムへの移行目的について、小林卓郎社長は「売場の充実による商品回転率の向上などの効率化と、店舗ごとの収益を把握するため」と話す。

具体的には①発注・検品・在庫管理など商品運営の効率化、②MDの充実による販売機会ロスの減少、③資金の有効活用、④部門別・個店別損益の把握、……

を目指しており、商品マスターの一元管理によって、外商が店舗から商品を抜き取った場合の仕入戻し処理の自動化や、棚詰め作業の標準化などにも取り組んで行く。

就任から2年半が経過した小林社長だが、近隣ではイオンモール高崎への未来屋書店、けやきウォーク前橋への紀伊國屋書店の出店など競合が激化し、業績への影響は避けられない状況にある。

そんななかでの新システムへの投資について、小林社長は「書店を続けていく意志があるから」と述べ、次のステップへの飛躍を目指している。

