

近刊情報センター構想の意義と現状報告

新しい方向性を示す新刊情報センターに EDI を用いて支援

光和コンピューター代表取締役・柴崎和博氏

20年にわたり出版社・取次・書店とさまざまなシステムを作ることを通じて、業界ごとにいっしょに考え、システムの立場で出版業界に対し考えるところが多々あった。そのなかで、近刊情報センター構想は、業界活性化に向けてよい企画だと考えている。



近刊情報センターの設立によって、出版社は本来の出版社に、書店は小売であり、本来の小売になり得る切り口になる要素を持っている。そこでは、メーカーとしての、小売としてのマーケティ

ングが必要になる。機能が発揮されれば、返品率、仕入ができるできないなど大きく解決できる要素があるのではないかと。JPOの近刊情報センターは新しい方向性を示している。

今回の構想に対して、システム屋である私たちはEDIを用いて支援する立場にある。近刊情報センターへは多くの出版社が参加してもらうことが大事。そのためには情報をあげること

がスタート。取次・書店がこれから出る本の情報を取り込んで、予約活動をしていくかがポイントになる。

私たちは、出版社・取次・書店を繋げる近刊情

報を使った予約サイトを立ち上げる。取次・書店側が近刊情報を取り込める機能を持ったサイトを提供。書店側から取次・出版社に対して予約ができる機能をサイトに付加。出版社側は予約情報を受け取れる機能を加えている。

受発注だけの機能ではなく、近刊情報によって事前の反応が出版社にもわかる、書店も他店での予約状況がわかることで、予約を判断できる情報を、3者の間で共有できるようにしたい。

また、一般読者に対して、近刊情報を告知し予約を受け付けられる端末を設置できるように「PiTSPOT」を製作、書店に提供したい。

そのうえで、電子書籍時代にあたり、電子書籍を書店でどのように販売していけばいいのか勉強をしたい。将来、「PiTSPOT」を電子書籍を購入できる端末にし、書店に行けば電子書籍・紙の書籍に関わらず購入できるようにしたい。

登録 / 確認と検索 / 予約 近刊予約サイトの紹介

光和コンピューター沖縄事業部・松本昭典氏

出版社向けシステムでは近刊データの登録、予約データの確認機能を携えている。入力された情報はONIXファイルで保存し、近刊情報を取りまとめているセンターに送付する。

ログインすると管理画面が表示される。近刊情報のボタンをクリックし、登録画面が出てくる。※印は必須項目になっている。データボタンをクリックすると、所定のフォーマットを使用したエ

クセルデータでまとめて

情報を登録することもできる。近刊の予約情報では、予約情報をISBN、日付

の範囲などを指定することで抽出ができる。書店・取次向けシステムでは、近刊情報の検索、近刊を予約するシステムを搭載している。毎日9時半と15時半に近刊情報センターのONIXファイルを取得し、最新の近刊情報を取得する。書店ではその近刊情報について、予約・レコメンドができるようにしている。また、そのデータを出版社側が確認することができる。

ログインすると管理メニューが表示される。近刊予約ページを選択すると、近刊情報の検索ができる。毎日9時半と15時半には更新された最新データを確認することができる。

近刊情報をもとにした予約ができる。予約ボタンを押すと、予約ボックスの中に予約情報を登録することができる。予約データとしてお客様に氏名や連絡先などを入力してもらう。予約情報を確認することもできる。その予約データはCVSの形式で出力することができる。出力することで、そのデータを出版社側に送付することもできる。

来店客が店頭端末で予約 近刊予約端末「PiTSPOT」の紹介

光和コンピューター製品企画リーダー・宮原利之氏

CD販売店向けに販促ツールとしてネットワーク型CD視聴機を提供している。このCD視聴機をベースに、近刊の検索・予約ツールを付加したもので、仕器は、自立型と卓上型と壁掛け型を用意している。開発コンセプトは、店頭で来店したお客様が端末を使って近刊の予約をしてもらうこと。

端末の構成、上部には20インチの液晶モニター

があり、近刊情報、店舗のお知らせなどをネットワークで送り、事前にスケジューリングされているものを配信することができる。中央部には15インチのタッチパネルがあり、こちらを操作してお客様は商品の検索・予約をすることができる。バーコードリーダーと内蔵型のプリンターがあり、会員カード情報の読み取り、予約表の発行などができる。

CD視聴機に近刊情報の検索機能を拡張しているので、双方の機能を使うことができる。近刊は

5つの区分—発売日、出版社、Cコードを用いた分類、書名・サブタイトル、著者名で検索することができる。

商品の詳細画面では、書影・価格・予価・作品情報などを表示できる。詳細画面から入力画面に移ることができる。予約画面では、会員カードのバーコードをスキャンまたは会員番号を入力し、氏名、連絡先をの3項目を入力すると、予約確認画面が表示され、確認ボタンを押すことで、予約が確定し予約内容が印字される。予約データは書店のEDIに繋がっており、注文データが入るようになっている。

サイネージ活用で店頭活性化 ほんやチャンネルの紹介

光和コンピューター専務取締役・寺川光男氏

「ほんやチャンネル」はニッセンの業務提携で実施し、首都圏を中心に41店舗で導入されており、年内に300店舗での導入を目指している。

サイネージを活用した店頭の活性化、書店には集客活動、出版社には書籍の告知、販促活動を通してマーケティングのお手伝いができれば。

本体は、上部に20インチのモニターがついており、その下にフリーペーパー、サンプルなどを入れられるラックがついている。インターネット回線が必要だが、基本的に本体は無償で提供している。

出版社に向けた販売促進活動としての活用方法について、書籍・雑誌のWeb、携帯サイト、スマートフォンを介して書店に誘導するための仕掛けを作りたい。さまざまな方法を使って書店に読者が来てもらえるよう、書店のホットスペース化を進める一環として「ほんやチャンネル」を活用してもらいたい。

一方で、サイネージの映像は垂れ流しで、効果について疑問の声を聞くことがある。コンテンツに関して、「ほんやチャンネル」事務局を設置し、こちらでは店舗ごとの配信時間、コンテンツ内容の制御、緊急時のストップ・更新を担当している。

新刊書籍のイベントとしてサイネージをジャックすることもでき、店舗ごとに配信・設定するこ

とができる。また、サイネージの映像サンプルは、「ほんやチャンネル」HPから確認できる。

書店自身の告知として、サイン会・感謝デーなどのイベント告知、書店員の募集告知など、書店内の番組枠をあらかじめもっており、書店ニュース、イベント情報を流すことができる。

今後、色々な形で出版社から広告を出稿していただき、それを書店に配当・設置費用として支払えるようにしたい。

「PiTSPOT」の上部に「ほんやチャンネル」のモニターを無償で提供する。取り外すこともできる。「PiTSPOT」と併せて活用し、書店のホットスペース化、書籍の販促、近刊情報のアナウンスなど、さまざまな広告に活用してもらいたい。