

# 加速する出版流通システム

# 新型試聴機導入で他店との差別化を実現

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試聴機18台とバーコード検索・試聴機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。

## WAY ガーデンパーク 和歌山店

### 和歌山県内最大の規模

同社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店舗まで広がりを見せている。

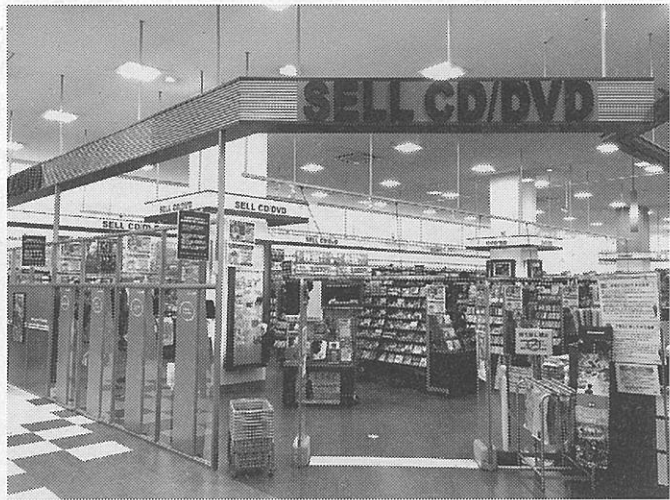
中でも旗艦店に位置付けるガーデンパーク和歌山店は、グループのチェーンスーパー、オークワ(和歌山市)が運営する大型商業施設ガーデンパーク和歌山の1、2階に、売場面積グループ最大、和歌山県下でも最大となる1050坪を誇る。

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商材を扱う。同店は売り場の大きさと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。



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

### 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曲までしか試聴できない。また新機種の製造を中止し、既存機のメンテナンスも不十分だった。そこで、光和コンピューター



「リアル店舗の是非が問われている」と語り、開店から10年が経る小竹バイヤー

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、試聴機においても、新機器導入に踏み切った。

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試聴は可能。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、試聴された高齢者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。



書籍売場や通路からも試聴機が見えるよう透明アクリル板の壁沿いに設置

### 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



試聴機(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

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、2012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。

新機器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試聴機の内容を明瞭にした。試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、さらに最新機器の導入、ここまでしてやっと半分。

もっとも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試聴機にベスト10を入れるなどは最低限すべきこと。機械が優れていても『同じ曲しか聴けない』ではお客様は離れていく」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さず、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。

**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