

書店システム  
SUPER BOOK SHOP

## ■小型POSシステム「KPOSmini」を導入、街の書店として店舗を強化

2017年(平成29年)7月31日(月曜日)増刊

第431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

17年7月31日号

■お近くの書店で「書店の悩み解決します!」……3  
こみや書店(東京都板橋区)……3  
●王様書房

■お近くの書店で「書店の悩み解決します!」……4  
新しい売り方を体験する店舗  
●ORORI produce(東京都板橋区)……4  
by さわやか書店(東京都板橋区)……6  
■加速する出版流通システム……6

■小型POSシステム「KPOSmini」を導入  
街の書店として店舗を強化  
●王様書房

■街の本屋を見て歩く……4  
文化書局(東京都板橋区)……4  
●HoneyCafeで見る本屋……6  
●投稿者は入門書のチャンス  
〜「モンテッソーリ教育」本も〜

## 加速する出版流通システム 小型POSシステム「KPOSmini」を導入 街の書店として店舗を強化

## ■「こんなに楽しい仕事はない」

書店経営の厳しさばかりが強調される時代にこの業界に入った王陽さんだが、「これだけ毎日新しい本が入ってきて、棚を作ることができる。仕事としてはこんな楽しいことはありません」と話す。

同時に「地元でやっているとお客さんの成長をみている楽しさもあります」と地域書店ならではの味わうことのできる充実感も感じている。

もちろん「経営面を考えなければですが」と苦笑いも浮かべるが、中学生の頃からレジに入っていた王陽さんは、「人と直接触れあえる仕事はやってみたいと思ってましたし、地元のお年寄りから子どもまですべての世代の人々が来店して、本をお薦めできる。ビジネス以前に魅力的な仕事です」と述べる。

特に自身が親になったことで、子どもの本の品揃えには一層気を配るようになった。なるべく偏りがないような品揃えに気を遣い、子育て中の親に向けて育児ノウハウと合わせて、なるべく子どもの心や親の気持ちなどを解説する育児書、教育書も揃えるようにしている。

店舗でも児童書、参考書などには比較的広いスペースをとっている。文響社の『日本一楽しい漢字ドリル』の売れ行きはもちろん良いが、くもん出版の小学ドリルも入れたところ「すぐ売れています」という。

## ■中高生のマンガ雑誌離れに危機感

遠方まで出かけられない年配の顧客と、子連れの母親が来店する場所であることが街の書店の存在意義だという思いは強い。そして、自分の子どもとの成長に合わせて自然と変化する児童書の品揃えに、顧客が反応してくれている実感もある。

ただ、気になるのは少年マンガ週刊誌が、かつてのように売れなくなっていることだ。『コロコロコミック』(小学館)や幼児向け雑誌はいつも売れているが、中学高校生がマンガ雑誌を買わなくなった。

「お子さんと年配の方は本を買っていらっしゃるのですが、これからコアな客層になるべきその中間層が抜けていますと、将来の読者を育てていかなければならないという気持ちも、児童書売り場を充実させる背景にはある。

## ■店外の通行人にもアピール

また、駅前で22年間営業してきたとはいえ、「ここに本屋があるのを知っている人は街の人口の3割ぐらいではないでしょうか。入ったことがある人はさらに少ない」と自店の存在を冷静にみている。

そのため、多くの人が興味を持つテーマであれば、書籍や雑誌、ジャンルの枠を超えて目立つ場所に陳列しようと考えている。

「ちょっとした置き方の違いで反応は変わります。ライフスタイル誌などは特集に応じて性別、年齢の垣根を越えて外からも見えるように面出ししていきたい」と、店外へのアピールも意識した品揃え、陳列を目指している。こうした店作りを支えるためのシステムも、さらに進化させていく考えだ。

## ■小型低料金が魅力

同店が導入したPOSレジシステムは、光和コンピューターの小型POS「KPOSmini」だ。それまで利用してきたPOSシステムは月額使用料金が2万3000円と少々高額だったこと、OSがWindowsXPだったためサポートが切れるという問題も抱えていた。

そんなときにたまたまDMで目にした「KPOSmini」が、小規模書店のスペースでも余裕を持って置けるほど小型だったこと、月額1万円程度の利用料(5年リース)だったことに興味を持ち、資料を取り寄せるなど検討して今年3月に導入した。

POS本体とバーコードスキャナ、ドロア、レシートプリンタをセットで導入し、レジにはバックヤードシステム「Book Answer3」と検索のためにタブレットも1台用意した。

クラウドシステムなので店内のWi-Fi環境で使っている。今後は、タブレットにスキャナを接続しての仕入・返品処理など小規模店舗ならではの小回りをきかせた利用方法も考えているという。

## ■22年前に現在の地に移転

同店は駅のロータリーに面する好立地だが、ここ3年ほど駅ビル建設のため同店がある駅のメインの改札口が閉鎖されている。

営業時間を10～25時と遅くまでしているのも、かつては深夜に駅から帰宅する美容師や料理人などが同店に立ち寄り、高額の専門書や月刊誌を何冊も購入していたから。「客単価は夜の方が高かったですね」と王陽さん。来年には駅ビルが完成するので、再び駅前ロータリーが賑わうのではないかと期待している。

店舗をいまの場所に移転したのは22年前。それまでは駅からしばらく歩いた駒沢通り沿いに4坪ほどの店を構えていた。

同店は1967年に創業した。繁さんは、当時、外商を中心に商売をしていた。そのころは店舗は小さくても、その外商力が業界でも知られる存在だった。

「当時は個人宅でもお祖父さん、お祖母さんから親、子どもまでご家族にいろいろな本をお薦めして買っていたらよかったよです」と王陽さんは述べるが、いま個人宅で買ってくれるのは週刊誌ぐらい。美容室や病院も購入する雑誌の種類を減らしたり、定期購入をやめて特集で選ぶなど、外商先も大きく変化した。

移転した1995年は出版市場がまだ良かった時期だったため、「これからもよくなると思って移転したようでした」と(王陽さん)というが、外商の需要が大きく変わる時期に、好立地へ規模を拡大して移転することで店売を強化できたのは、いま振り返ればよい選択だったともいえる。

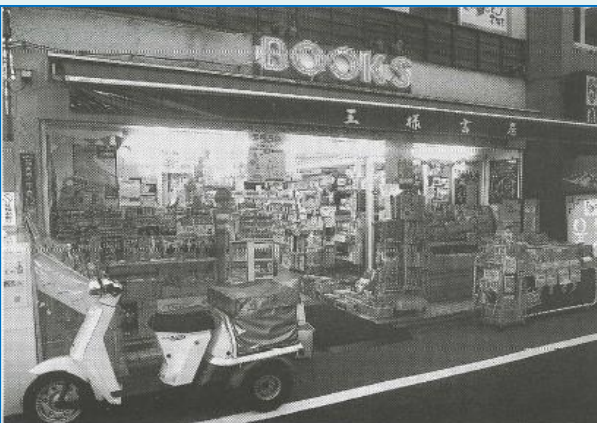


柴崎王陽さんと KPOSmini (左下)

王様書房

所在地: 〒153-0052  
東京都目黒区祐天寺  
2-12-19  
電話: 03-3711-4447  
営業時間: 10～25  
定休日: 1月1、2日

王様書房は東京都目黒区の東急東横線祐天寺駅前で営業している。売り場面積は約25坪の街の一書店として、同駅周辺では唯一の新刊書店となった。2代目となる柴崎王陽さん(35歳)は5年前に店に入り、社長で父親の繁さんと母、従業員1人と店頭に立つとともに、かつて繁さんが中心になって立ち上げた東京都書店商業組合青年部の活動にも参加している。



駅前ロータリーに面した店舗