

防犯ゲート

進化した機器 CHECK!



万引き防止システム WAVE RSI

- 書店、コミック売り場に最適な機能
- 初期導入費用の低コスト化を実現 ※およそ30万円
 - 安心の日本製「人感センサー」を搭載
 - コミック専用防犯タグを利用可

方式	電波式 (通称：RF)
特徴	■コミック専用タグ(薄い・低価格・ラベル装着済)に対応 ■人感センサーを搭載し、商品持ち回りの際に無駄な発報をしない

※コミック専用L型プレートタグ

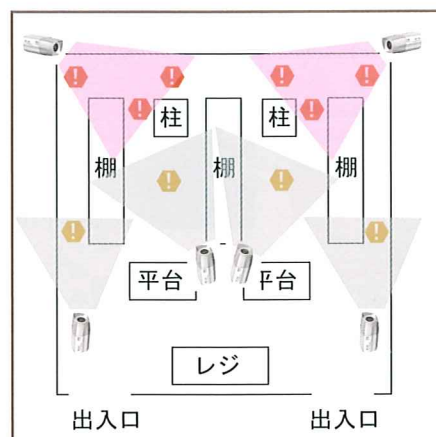
▼参考：防犯ゲートの形式

方式	電波式 (通称：RF)	磁気式 (通称：EM)	自鳴式	音響磁気式 (通称：AM)
原理	ラジオ波を使用した共振回路	特殊磁性体の高調波	特殊高周波の受信機	特殊高周波の受信機
ゲート構成	2本で1組 ※(送信&受信)	2本で1組 (送信&受信)	1本のみ	1本のみ
ゲート種類	豊富	少ない	標準的	標準的
タグ形状	紙製・プラスチック製等多種	針金状	小型受信機	小型受信機
検知幅(最少)	約1800mm	約1200mm	約2400mm	約1800mm
鳴るもの	ゲート本体	ゲート本体	タグ本体 (一部ゲート本体)	ゲート本体
特徴	■紙のように薄く低価格な防犯タグを利用可能 ■設置環境の制限が少ない	■防犯タグが傾くと感度が弱くなりやすい ■検知幅がとても狭い	■天井埋め込みや床埋め込みなどで外観を損ねずに済む ■防犯タグが傾くと感度が弱くなる ■タグが重い	■タグサイズが小さく、小さな製品に対応する。 ■タグのコストが高い

※1本のゲート構成も一部有り

防犯カメラ

▼参考：店内の死角とカメラ



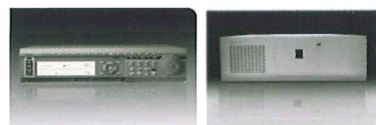
① 従業員の死角・・・
構造上、従業員の死角になる場所
※視界が遮られる柱や棚の付近。従業員があまり通らないフロアの角など。

② 条件による死角・・・
条件によって死角となりうる場所
※人の集まりやすい平台の前や出入口付近。またすぐに逃げられる出入口に近い棚など。

従業員の死角をカバー
その他の死角をカバー

防犯レコーダー

進化した機器 CHECK!



◆スタンドアロン型 (ネットワーク機能)
◆PC型 (ネットワーク機能)

形式	スタンドアロン型	PC型
特徴	・低コスト ・操作性があまり良くない	・操作性が良い ・映像が鮮明 ・コストが高め
ネットワーク機能あり	・本部などでの遠隔監視 ・モニタリング一括管理 ・広帯域(光回線)のインターネット回線が必要	・低コスト ・店舗内での従業員によるモニタリング作業が必須



液晶モニターとセットにした例。省スペースでの設置が可能。

▼参考：遠隔モニタリング実際の画面

CMS center management software 中央監視プログラム



1画面モード ←--- 切り替え可能 ---→ 16分割画面モード
詳細な映像をチェックできる。手元などをズームし、ピンポイントで画面を拡大することができる。
一度に複数の映像をチェック、録画可能。最大64分割まで行うことができる。

STEP 1

セキュリティ機器に強くなる！

STEP 2

店内の環境を万引き防止仕様に！

STEP 3

必要不可欠な店舗オペレーション計画

防犯ゲートには主に電波式・磁気式・自鳴式・音響磁気式の4種類があります。(左ページ参照)
電波式といえば、以前は検知範囲が狭いというデメリットがありましたが、現在は性能の向上により検知範囲は格段に広がっています。さらにコミックの万引き防止に特化した弊社製品「WAVE RSI」は人感センサー搭載により人とタグが同時に通過した場合のみ発報するため、商品の持ち回りによる必要性のない発報を防ぐことが可能となりました。また「WAVE RSI」対応のプレートタグもコミック専用開発されました。透明プラスチックプレート採用で、目立ちにくく挿入・回収の手間もかかりません。

近年セキュリティ機器は、IT関連をはじめとする技術革新に伴い「性能向上」「低コスト化」を遂げています。それを受け、多様化する書店の売り場状況にも柔軟に対応できる様々な万引き防止システムが開発されています。今号から3回に渡り、万引き防止システムにスポットを当てた特集を掲載し、日々進化する万引き防止システム最新情報をお届けいたします。

さて、今回のテーマは「STEP1・セキュリティ機器に強くなる！」です。どのようなセキュリティ機器があるのか、またそれをどのように活用するかをお客様自身で知ることで、万引きをさせない売り場作りの手助けになればと思います。

セキュリティ機器の主役

「防犯ゲート」「防犯カメラ」

防犯カメラは箱型・ドーム型・全天候型など数多くの機種が登場しています。機種の選定は用途別に行えばいいので難しくありません。問題はカメラの設置場所です。カメラと従業員の目で全ての死角をカバーするように設置することが万引きを未然に防ぐ最大のポイントです。また、通路なら広角を拾える箱型、レジカウンター周りならズームや遠隔操作機能のあるドーム型、というように異なる機種を組み合わせて使うことでより効率的に死角をカバーすることが出来ます。先述の通り、防犯カメラは技術革新に伴い1台当たりの単価が下がっており、より身近になってきています。気になっている死角に限定せず、死角全てにカメラを設置することも可能になってきています。

1台のパソコンで

各店舗の映像を遠隔モニタリング

では、防犯カメラで死角を全てカバーすれば万引きを防止できるかというと、そうではありません。カメラで撮影している画像をモニタリングする必要があるからです。モニタリングを怠れば、万引き犯に管理の甘い店舗だとみなされ、逆に被害が拡大する恐れもあります。モニタリングも重要な業務として認識し、徹底することが必要不可欠なのです。しかしながら、書店業界の人員不足の中で、日々の業務とモニタリングを並行させることは容易ではありません。そこで登場したのが、現

在のインターネット回線(光回線など)とインターネットサービス(DDNSなど)を利用したネットワーク型防犯レコーダーです。ダイナミックIPを支援する防犯レコーダー「CK16120」と最大300台のレコーダーを管理する中央管理ソフトウェア「CMS」は、通常のパソコンとインターネット回線を利用した最新のモニタリング機器です。各店舗で撮影された映像を、離れた場所にある1台のパソコンで一括でモニタリングすることが出来ます。遠隔操作による映像の切り替えやズームも可能で、本部や管理部での映像の一括管理が簡単に出来るようになりました。万引き防止対策の中でも見落としがちな画期的な機能です。以前は高い費用を要しましたが、現在はコストが格段に下がり、導入する店舗も徐々に増えつつあります。

万引きという大きな問題に立ち向かっていくために

書店にとって万引きは非常に深刻な問題です。拡大する万引き被害に立ち向かっていくためには万引き防止システムの導入がいずれは必要になってくるでしょう。その際には日々進化化する数多くの万引き防止システムの中から、お客様自身が最適なものを選定していかねばなりません。自身の選定が難しい場合は、信頼できる業者に依頼することも有効です。第三者による店舗分析は万引き防止対策の見直しに繋がります。

まずはセキュリティ機器に関する正しい知識を身に付け、それらをスタッフ間で共有し防犯に対する意識を高めることから始めてはいかでしょうか。

猫の手包装応援記

ねこのて ほうそう おうえんき in岡山

今号から始まる「全国猫の手包装応援記」。第一回目となる今回は岡山県にある「TSUTAYA 山陽店」。岡山の見どころも押さえて、オープン前の奮闘振りをご覧ください！

TSUTAYA 山陽店



2007 9/14 Open !
〒709-0816 岡山県赤磐市下市413-1
<http://www.tsutaya.co.jp/index.zhtml>
営業時間 10:00~24:00
従業員数 社員6名 アルバイト52名
売り場総面積: 503坪 コミック冊数: 3万5千冊



1 シュリンク真っ最中



建物の外ではポイントカードの入会受付中！地元のお客様も近くにTSUTAYAが出来ると知って喜んでいる様子でした。

分からないことがあればその場ですぐに教えられる。猫の手包装応援は機械に慣れるためのファーストステップとしても、とても大切な作業なのです。

なるほど～



今回ご協力いただいた山陽店スタッフの皆さん★

START!

包装応援当日 AM7:30

包装応援が必要となる機材を車に乗せて、大阪営業所をいざ出発。目的地の山陽店へ。



準備万端です！
大阪営業所 お客様相談係 日名
大阪営業所 お客様相談係 森岡

きそもしき

猫の手包装応援とは…

新規オープン前の準備は、猫の手も借りた！ほど大忙し。そんな中、シュリンクカーを導入していただいた書店様のもとへ弊社スタッフが包装応援に伺ってお手伝い。それが「猫の手包装応援」なのです！

山陽店へ到着。店内にはまだまだダンボールに入った本たちが沢山。スタッフ研修等も行っている様子。



早速、弊社猫の手スタッフが包装応援準備に取り掛かる。そして毎回欠かさないのがスタッフの方への機械操作方法説明。お二人とも、どうぞ宜しくお願いします。

ちょっとひといき 地元プチ情報

岡山では、桃やブドウの特産品が有名。中でも赤磐市には「サッポロワイン」のワイナリーがあり、特産品のブドウを使ったワインやバーベキューを楽しむ事も出来るのだそう。

岡山ワイナリー情報 <http://www.sapporobeer.jp/wine/winery/index.html>

もちろん岡山といえば 桃も有名です☆

包装応援も後半に差し掛かり、辺りを見回すと整然と並ぶ本たち。午前中の子が嘘のように整理整頓された棚を見ると、やはり気持ちが良いです。



店内を見て回ると地元地域情報誌の専用コーナーを発見。「楽しくなければTSUTAYAじゃない」というコンセプト通り、店内には他にも様々なコーナーを設置。



「売り場のレイアウトに一番苦労しました。BOOK売り場が200坪以上必要だった為、他のセル売り場の配置等に時間を費やしました。嬉しかったのは、建物が出来て中に入った時、その広さに驚きと喜びを感じた事です。」と語る藤井店長。山陽店の今後のご活躍を期待しています！

message

山陽店 藤井店長より

最終日 PM5:00

包装応援完了！

ブックアイランド 中山店

「ブックアイランド」は、古本・CD・ゲームソフト以外にも、トレーディングカードやホビー商品等も幅広く取り扱うリサイクルのF.Cチェーン。加盟店のオリジナリティを大切にしているため、品揃えや店づくり等の自由度は高い。今回は子供から大人まで毎日幅広い客層が訪れる「ブックアイランド中山店」七字オーナーに、その店づくりについて話を伺った。



取材にご協力いただいた七字オーナー

まず始めに、「ブックアイランド」は全国各地にフランチャイズ店を展開しているということですが、七字オーナーはどのような携わり方をされていらつしやいますか？また、オーナーになられて大切だと感じることや、大変だと感じることはありませんか？

そうですね、私の場合ですと、この店舗のほかに松戸店と八幡店の3店舗を運営しています。やはり通常の1店舗運営と比べるとそれだけでも大変な部分がありますが、中古の商品を扱う店なので、なにより買い取り作業が大切になってきます。開店当初はノウハウも何も分からないう状況で始めたので、どうやってお客さんに本を売ってもらうかを考えることからのスタートでした。

そうしますと、品揃えという面で工夫を凝らすことが重要になってくると思うのですが、中山店ではどういった商品の取り扱いをしていらつしやいますか？

中山店は、わりと来店される客層が子供から大人まで幅広いので全般的に取り扱っています。八幡店の場合ですと、小中学生のお子様が多いので、カードゲームやホビー系の商品の品揃えを豊富にしています。でも基本的には3店舗とも、大人の方でも楽しめる品揃えで提供していきたいと考えていますので、小説や単行本も揃えるようにしています。また、年齢層に限らず、

その時代の流れに合った商品をどんどん取り入れるようにしています。

時代の流れに合った商品といえますと？

例えば本やCDでなくとも、その時代に流行っているアニメのフィギュアや、お宝物系の商品を店頭に並べると、高値で買われていったりもするんです。その経験も踏まえて、お客様が必要としている商品をその時代の流れに合わせて販売することも大切だと感じています。

なるほど。ではアマゾンマーケットプレイスに出店していると伺いましたが、そちらはどのようにお考えですか？

そうですね、このシステムも各オーナーの意思で出店するかたちなのですが、私の考えでは、どんな商品でも全国の中で必ずその商品の需要はあると思いますので、ネット上でも販売出来るようにしています。売れ筋コミック等は店頭に出して、珍しい商品などはアマゾンで出品するなど、調整も出来ます。

では次に、弊社のシュリンクカーについて伺いたします。中古書店という業界の中でシュリンクカーを導入するに至った経緯は？



店内には本やCDだけでなく、ゲームソフトやトレーディングカード類、ホビー商品等が沢山。写真はゲームコーナーとカードの買い取り表。

はい、以前は手作業で包装していたのですが、作業効率や仕上りの綺麗さの面でコスト等を再検討し、最終的にタイワさんの自動のシュリンクカーに切り替えました。率直な感想ですが、商品を包装することによって、売り上げが伸びるといった実感もありますし、購入側の立場で考えてみても綺麗に包装されていた方が安心すると思っています。

それでは最後に、今後どのようなお店づくりをお考えですか？

そうですね、まずお客様が満足できる品揃えであったり、常にお客様のニーズに合った商品を提供出来るようにしていきたいです。それと、買い取りのしくみも常に考えながら、より良い商品とサービスで繰り返し来て頂けるような店づくりを目指していきたいと考えています。

お忙しい中、取材へのご協力有難うございました！

店舗情報

〒273-0035 船橋市本中山4-3-5
<http://www.bookiland.co.jp/>
営業時間 10:30~25:00 定休日 年中無休
売り場総面積: 100坪 総書籍数: 7~10万冊

本棚にはシュリンクされた中古本コミックが新品同様に綺麗に陳列。「包装することで売り上げアップにも繋がった」と七字オーナーは語る。



（右から）七字オーナー、秦さん、金親さん、横山さん。今回の取材中、快く対応していただきました。

professional [プロフェッショナル]

BOOK1st.渋谷店 (現在 京都店勤務)

第1回 渋谷 孝



BOOK1st. 渋谷店 (現在京都店勤務) 5Fチーフ 渋谷 孝さん

東京都出身。1998年 株式会社 阪急リテールズへ入社。ブックファースト 渋谷店でのコミック担当を機に、数々の作品の売り上げアップに貢献。現在、渋谷店5階チーフを務め10月からは新規オープンとなる京都店での新たなスタートを予定している。書店・出版業界での人脈は広く多方面で活躍している。

“本が好きで、売りたいという意識を持って売り場作りをすれば必ず変わってくると思うんです。”

「書店員」という枠を超えた仕掛け人。

渋谷さんが手掛けるコミック売り場は、作家と読者との距離が近くに感じられるディスプレイが魅力的だ。今回は、書店員という枠を超え、数々の作品の仕掛け人となって「売れるコミック」を世に送り出し続けている渋谷さんにお話を伺った。



書店員になった経緯を教えてください。

実は元から書店員というわけではなかったんです。書店員になる前は、SE (PC系の会社) をやっていた。でも高校の頃からずっとマンガは好きでしたね。実際に書店で働くようになったのは、そのSEの仕事を辞めてからです。初めは求人広告で見つけた書店で正社員として3年間働きました。そこで書店業務の1から教えてもらいました。その後、出版社で営業の仕事を経て現在のブックファーストへ入社しました。この職場に就いて今年で9年目になります。

書店員になった当初のエピソード等がありますか？

書店員になりたての頃は右も左も分からなくて、失敗も多かった。例えば当時売り上げデータとして必要だった「スリップ」を良く抜き忘れてしまったり、取次経由で発注しなければならぬ本を直接出版社に注文FAXを送ってしまった。『うちでは取り扱っていません』と返送されてきたり(笑)でも失敗だけでなく、嬉しかった事も沢山ありました。

当時話題だった「スラムダンク」の売り上げアップに成功して、初め30冊位しか入荷できなかったのが、巻を増すことに10冊、100冊と増えていき、多い時には700冊位まで仕入れることが出来る程になりました。

売り上げアップのコツやポイントがあるのでしょうか？

コツというか、やはり一生懸命売れるように努力はしました。僕自身はPOP作りは苦手な

周りの「応援団」メンバーの熱意に自然と応援したいという気持ちが高まり頑張りました。

では日頃からそういった書店員同士の繋がりが多いのですか？

そうですね、出版社関係のイベント等で知り合う機会があり現在も情報交換をしたりしてお付き合ひのある方は多いです。どこの書店かというのに関係なく、そういった書店員同士の関わり合いは大切にしています。

今回、9月末に渋谷店が閉店、渋谷さんご自身も京都店へ移られてのお仕事となると伺いましたが、現在の心境はいかがでしょう？

「寂しい」の一言ですね。やはり沢山の経験、思い出の詰まった店ですから、渋谷店が閉店するのはとても寂しいです。次の京都店では渋谷店のように皆様に愛される書店になるように頑張ります。

では最後に、全国で店づくりを頑張っている書店員さんに何かアドバイスをお願いします！

やはり「楽しめる売り場づくり」をしているところはその売り場を見た瞬間に分かるんですよね。ですから本が好きで、売りたいという強い意識を持って売り場づくりをすれば、どんな書店でも必ず変わってくると思います。気持ちが一番大切です。このことに関しては自分の店に関しても心掛けていきたい目標の一つです。



人気売れ筋コミックのコーナーは、面陳+キャラクターグッズで迫力大！



所々に複製原画が。ファンにとって作品を身近に感じられるディスプレイ。



上のポップは作家の方が直接店舗へ訪れて描いていったもの。

面陳を多くし、ポップで華やかなイメージのディスプレイ。



コミックコーナーに入るとすぐ目に入るのがこの棚。出版社の担当者が直接ディスプレイを手掛けているのでイチオシのコミックも見つけやすい。

※取材は渋谷店の閉店前に行ったものであり、現在は「渋谷文化村通り店」として新たにリニューアルオープンしています。HP: <http://www.book1st.net/>

ブックファースト渋谷店 渋谷さんの いちおし☆コミック

「リカってば！」

長谷川スズ (著)
まんがタイムコミックス

◆作品説明◆

「好きー?」「キライー?」「分からないー?」条件を付けたらキリが無いのが恋愛ならば、好きになっちゃえばそんなことはどうでも良くなるのも恋愛の不思議。身長180cmの主人公リカと、平均値よりもやや小柄な男性 塚田宏朝が繰り広げる等身大のラブコメディ。

オススメの理由はズバリ「面白いから!」是非一度読んでみてください!



コミックコーナーの壁には有名な漫画家の方のサイン色紙がずらり。この色紙を見ているだけでも楽しめそう。

初めから売れる自信があつて
そのような働きかけを?

いえ、自信は初めからなくて無いです。ただ、自分自身読んでみて「面白い」と思った部分と、

「今現在、書店業界でご活躍されていますが、そのきっかけとなるような転機はありましたか？」

やはり「ハチミツとクロロ」(※以下ハチクロ)の事が一番大きいと思います。元々、「ハチクロ応援団」みたいな書店員さん達がいる、その方々に声をかけられて自分も参加するようになったのがきっかけです。まだブレイクする前から大々的に販促を行ってその結果作品自体が有名になったのはとても忘れられない経験になりました。

のであまり作らなかったのですが、ディスプレイや商品の見せ方には特に気をつけるようにしました。逆に言う商品の見せ方、並べ方次第で売れ行きも変わっていきますので、大切な作業だと思います。