

RFID、売上増と省力化「両立」

PubteXと日販 都内書店での検証結果報告



個品管理が行えるRFタグ・ラベルを活用した陳列オペレーションにより売り上げが向上するという成果を得た

持続可能な書店運営に一役

PubteX(東京都港区虎ノ門、渡辺順社長)と日本出版販売(日販・東京都千代田区神田駿河台、富樫建社長)はこのほど、東京都内の書店を対象に1月未までの6カ月間実施した実証実験の成果を公開。RFIDタグ・ラベルを活用して書店の売り上げ増と省力化を両立する施策について、双方を同時に実現するオペレーションを構築したと報告した。平置きした新刊書籍が期間を経て棚差しに移行した後も、RFIDを活用した陳列オペレーションの変更で売り上げ向上が可能という成果を得て、書店運営の支援を図る構え。

PubteXはAIやRFID技術を活用した出版界全体のDX化に資するサービスを提供する企業。同社のRFタグは現在、出版界全体のDX化に資するサービスを提供する企業。同社のRFタグは現在、出版界全体のDX化に資するサービスを提供する企業。

今回の実証実験には、書籍トレーサビリティシステム「BOOKRAIL」とRFID技術を使用した。RFIDタグを調査対象とし、店舗内どこに何を陳列したか、また販売実績を可視化して「陳列方法を変えたときに売れ行きがどう変わるか」を検証。対象店舗の従来の手法で3カ月間販売した後、続く3カ月は別の陳列ルールに切り替えて差分を調査した。

両社は今回、書店の売上や店舗運営に対するRFタグの実効性の検証を目的に実験。日販が運営する「あゆみBOOKS杉並店」に普及が進む。他方、日販も持続可能な出版流通の実現に向けた出版DX化を推進している。

RFタグの売上を比較すると1カ月あたり平均約15%の売上増加。また発売から1カ月以上経過した商品も、継続的に売れることを確認している。

また新刊・既刊含めコミック全体の売上を前年実績と比較したところ、後期は全国のコミック売上前年比の90・5%に比べ、あゆみ杉並店は99・5%と全国平均値よりも9・0%高い売上を確保。新刊コミックのオペレーション変更が既刊コミックの売上を毀損することなくコミック売場全体を活性化。作業時間の短縮を支援して、ワンオペ体制でも日常業務の売場オペレーションに組み込むことができた。

後期実験では▽新刊コミックの多面展開▽在庫棚差しの徹底▽平台の入れ替え基準の明確化、などを実践。RFタグによるリアルタイムな可視化と収集データの分析と対策で、①は1カ月あたり平均約15%売上が増加、また②は「売上前年比の全国平均値を9%上回る」結果となった。

また店舗運営の省力化・再現性についてもPubteXは「ワンオペ体制の店舗でも日常オペレーションとして構築可能」と報告している。

PubteXと日販

RFタグで仮説と「可視化」

書店の売り伸ばしに貢献

多面展開・欠品の補充・売り上げ実績に基づく陳列商品の入れ替えなどを進めた結果、前期と後期で新刊

体の最適化につながり、全国と比べて売上を確保できていると分析できる。さらに売場単位での在庫・売上・陳列日数は、BOOKRAILを活用しリアルタイムで二元的に可視

われわれはこれまで売上げ伸ばしや売上向上を目的とした実証実験には取り組んできた。ただ、そうした取り組みでは効果を定量化することが難しいという課題があった。今回のあゆみ杉並店での実験で、初めて定量化を実現。セールスブック・サービスを通じて、業界全体を盛り上げていきたい。

結果も、その効果を実証する。今回の結果も、その効果を実証する。今回の結果も、その効果を実証する。

結果も、その効果を実証する。今回の結果も、その効果を実証する。今回の結果も、その効果を実証する。

結果も、その効果を実証する。今回の結果も、その効果を実証する。今回の結果も、その効果を実証する。

