

コンピュータ書の棚作りについて

2018.1.25
コンピュータ出版販売研究機構（CPU）

はじめに

普段、パソコンやスマートフォンを使われていると思いますが、コンピュータ書は、専門的なものも多く、聞き慣れない単語も多いため、苦手意識を感じている担当者の方も多いと思います。

ただ、元となる棚作りをしっかりとっておけば、新刊が配本された際に、迷わずに陳列できるだけでなく、お客様にとって非常に見やすく、分かりやすい棚を維持することができます。

店舗の立地や、時期によって売れる商品に違いはありますが、基本となる棚構成に大きな違いはありません。

**今日は、中・小規模の書店の棚を例に挙げて、
コンピュータ書の棚構成を紹介していきます。**

客層の分類は、おおまかに4パターン

購買層：多い↑

① 一般のパソコン・スマホユーザー

仕事でExcelや、趣味でインターネットをするためにパソコンを使ったり、
スマホでSNSを楽しんだりする人

→ Windows、Excel、iPhone、Facebook、Twitter、Instagramなど

② クリエイター

Webデザインなどを手がける人

コンピュータを使って画像や印刷物を作成するデザイナーや設計者

→ Photoshop、Illustrator、素材集、Webデザイン、デジカメなど

③ エンジニア

システムエンジニアやプログラマなど職業としてコンピュータを利用する人

→ SE読み物、プログラム言語、C言語、JAVA、ネットワーク、サーバ構築など

④ 資格試験

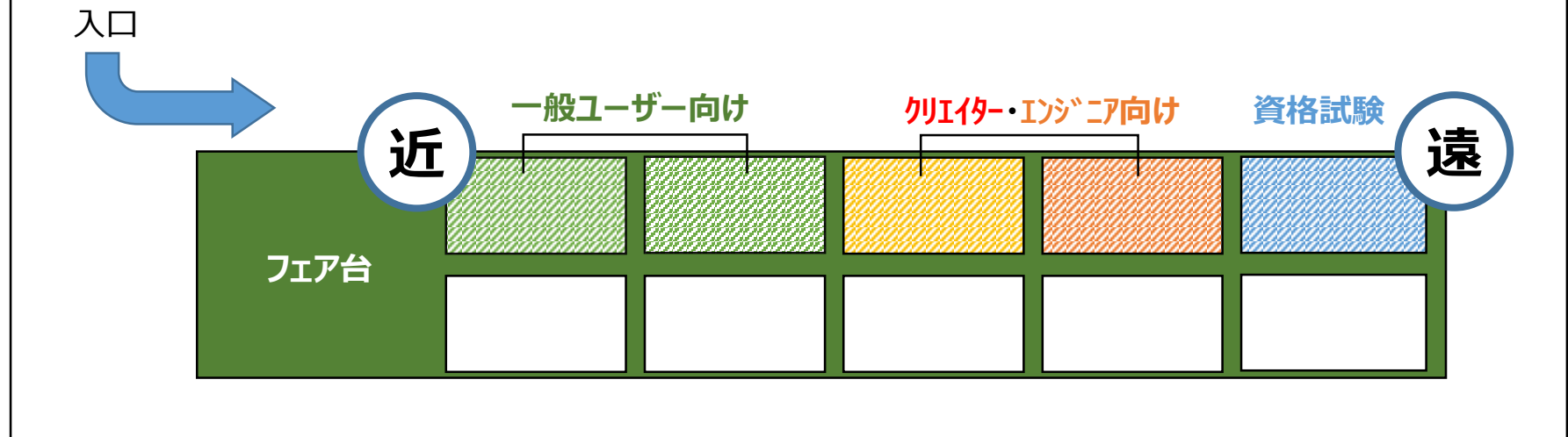
→ ITパスポート、基本情報、セキュリティマネジメント、CCNA、LPICなど

中・小規模の店舗では、主に①と②の客層がターゲット

それぞれの客層に向けた棚の配置を考える

店舗の規模にかかわらず、一般ユーザー向けの商品は、より入口に近い棚から並べ、技術者向けの商品は遠い棚に配置しましょう。

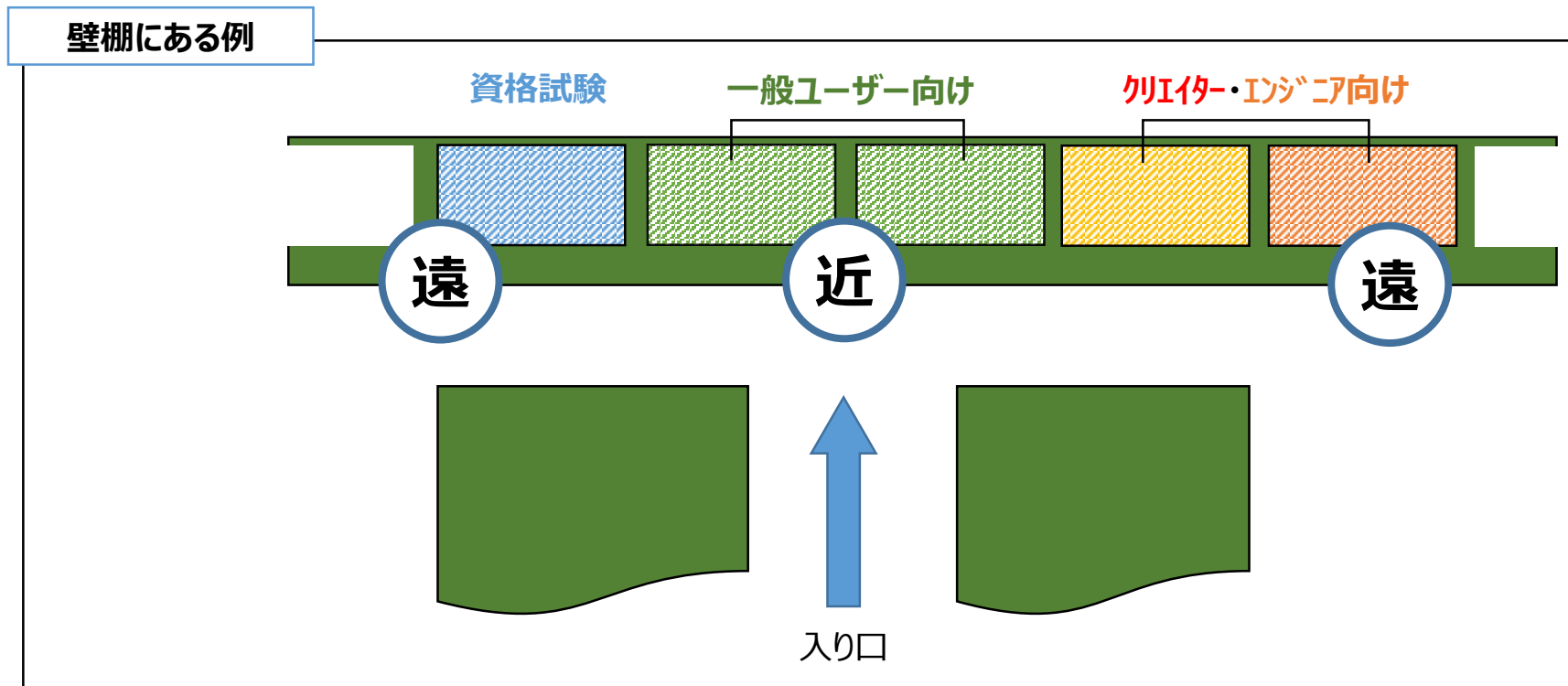
一般的な棚の例



クリエイター・エンジニア向け、資格試験の書籍を必要とするお客様は、目的を持って来店されるので、奥まった場所でも問題ありません。

売り上げの多くを占める一般ユーザー向けは、目に付きやすい棚から配置し、誘導しましょう。

店舗によっては、棚のある場所も全く違うケースもある



壁棚だと全体が見えないので、棚の間から目に付く所に一般ユーザー向けの商品を置いて、その両サイドにクリエイター・技術書を並べて誘導するのもひとつの方法です。

小規模店での棚構成について

小規模店では一般ユーザー・クリエイター層に向けた品揃えを中心に構成しましょう。

3～4本の棚では、一般・クリエイターとエンジニア・資格試験の売れ筋に絞り、タテ列でしっかりと関連性がわかるように構成しましょう。平台も同様に、タテ列で区切るのが理想的です。

※全てのジャンルを揃えようとすると中途半端な棚になりがちですので、「一般・クリエイター向けのジャンル」寄りにある程度絞りこむと、より分かりやすくなります。



◆ここでの注意点◆

棚の本数が限られているのでiPhone・スマホは最新機種に対応したものに絞る。

Windowsについても最新OSのWindows10、Officeソフトについても最新のOffice2016と2013を中心にした棚構成がおすすめとなります。

Web制作では、WordPressやホームページビルダー、HTMLなどがあれば大丈夫。

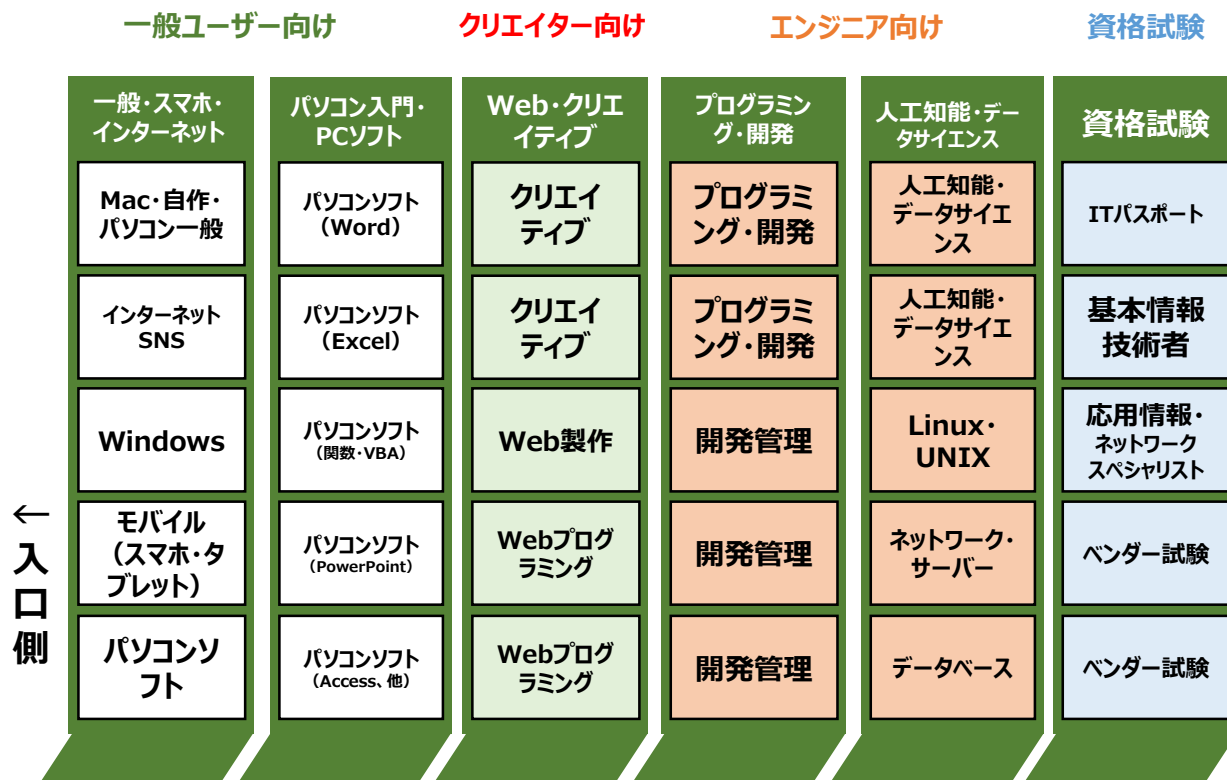
資格試験については、ITパスポート、基本情報、応用情報、セキュリティマネジメントなどの国家試験テキストに絞っておくと確実に売り上げが見込めます。

中規模店での棚構成について

5～6本程度の棚では、**一般ユーザー向け**、**クリエイター向け**、**エンジニア向け**、**資格試験**の書籍が混ざらないようにすることがポイントです。

この規模になると、「JAVA」、「PHP」、「サーバ構築」など聞き慣れない単語が出てきますが、しっかりと分類することが重要となります。

初心者のお客様も多いため、「探しやすい棚構成」が求められます。



◆ここでの注意点◆

小規模店との違いは、**エンジニア向け**のジャンルが増えている点。

Java、C言語などプログラミング言語の解説書は、**売筋・定番タイトル**を押さえておきましょう。

Photoshopなどグラフィック関連では、**ROM付素材集**などを並べるのも効果的です。

資格試験については、**ITパスポート**、**基本情報**などの国家試験のほかに、**CCNA**、**LPIC**などの**ベンダー試験**のテキストを置くのもオススメです。

最近では、**ビジネス活用特化型のExcel**や**PowerPoint**の書籍もとても好調です。

「棚分類コード」を上手に活用

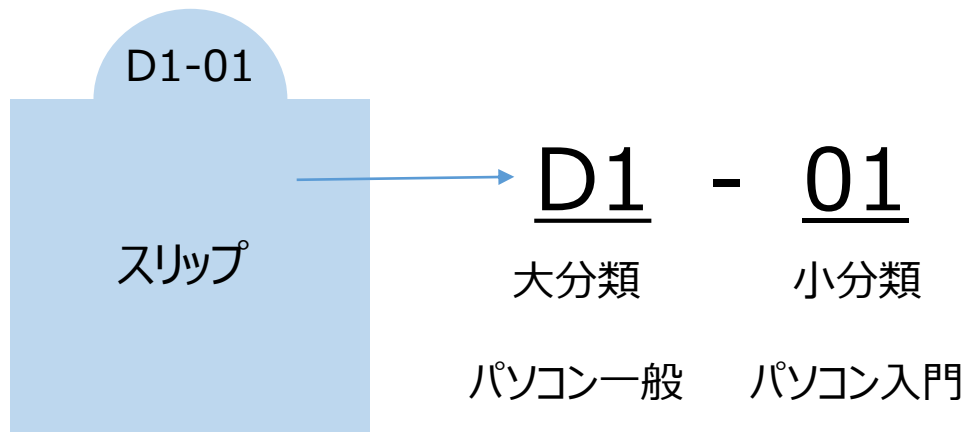
コンピュータ書って、聞き慣れない用語ばかりで、
どれをどこに置いていいのかよくわからない！



コンピュータ書のジャンル分類については、タイトルだけでは判別しづらく、本来置くべき棚に
並んでいないケースもよく見られます。

CPUでは、このような悩みを解決するために、

「コンピュータ書籍 棚分類コード」を策定しています。



この棚分類コードだけでも
しっかりと棚を
作ることができます

CPUの公式HPからもダウンロード可能ですので、ぜひご活用ください。

棚作りの参考例



売れ筋の定番商品は
目の高さに面陳列

ジャンルがわかりやすい
仕切り板
「Word」→「ワード」と
しているので、探しやすい

◆郊外型の書店の例◆

棚3本と小規模ですが、タテ列で「入門」「Office」「クリエイター・エンジニア・資格」と分類されており、それぞれをわかりやすく仕切り板で見せており、売れ筋の定番商品を目につきやすい高さに面陳列しているので、はじめて来店しても探しやすい好例です。

さいごに

これらが基本的な棚構成となりますが、立地・客層によっても違いますので、店舗の特性を分析することも大切です。

また、時期によって売れるものが変わりますので、その都度、棚構成を変えられればいいのですが、簡単にできない部分もあると思います。

棚のメンテナンスを定期的に行う、回転率の低い商品を返品する、フェア台・平台をうまく活用するなど、**活きた棚展開**をすることで売上アップが期待できます。

何かご不明な点がありましたら、CPU加盟社の営業マンにお気軽にご相談ください。

※棚分類コード表・逆引き表 などは、CPU公式ホームページからいつでもダウンロードいただけます。

<http://www.computerbook.jp>

■コンピュータ書籍・季節に応じた品揃え■

1年のうちの










- ・どの時期に
- ・どんな商品が
- ・どんな理由で

売れているのか？－初級篇－

今回は**入門書**、スマホ関連、**情報処理試験**の
3つの商材に絞ってご紹介します。

年間スケジュール表で確認していきましょう。

◆年間スケジュール◆

	春			夏			秋			冬		
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
入門書	★ここがポイント★ 											
スマホ関連							★ここがポイント★ 		★ここがポイント★ 			
情報処理試験				★ここがポイント★ 						★ここがポイント★ 		

◆入門書の年間スケジュール◆

	春			夏			秋			冬		
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月

入門書

★ここがポイント★



★サンプル事例★

【書籍】

ネットワーク超入門講座
SBクリエイティブ/2013
年初版

【サンプル】

某大型全国チェーン
2015年3月 ～ 2016年2
月



●春には必ず展開、品揃えを見直してください。

→最新版情報を1月までに確認

※在庫だけでなく、最新版かも重要です※

売れ数	891冊	981冊	295冊	642冊	388冊	667冊	751冊	617冊	534冊	656冊	280冊	1018冊
-----	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------

●この時期のコンピュータ書は入門書が販売のピークを迎えます。

新年度に入り新入社員や新入学生がこれからのために入門書を購入するからです。

●実績上昇比率：12月～2月に対して3月～5月の実績比較

某全国チェーン …110.9%

某全国チェーン …115.8%

某インショップ系チェーン …104.0%

※「入門～」などのタイトルのついた各ジャンルの書籍をいつもより積極的に展開しましょう※

・コンピュータ書って「入門書」といえども
内容が高度で、郊外店などでは売れないのでは？

NO！そんなことはありません！

フレッシュマン・新入学生が書店に来ます！
下記のような「入門」書籍も4月までに要チェック！

●資料作成、レポート作成などにPowerPointなどを利用●






のちほど「立地、客層に応じた品揃え」の際に詳しく説明します。

「Excel」本はビジネス書コーナーでも！

今や「Excel」は英語、会話術などと並ぶ
「ビジネススキル」となっています



◆スマホ関連の年間スケジュール◆

	春			夏			秋			冬		
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
スマホ関連							★ここがポイント★ 			★ここがポイント★ 		

●例年9月にiPhoneの新作が発売になり、ここが一番の注目時期です。
→ 各出版社からガイド本が刊行されます。

●12月のボーナス商戦時期も市場は賑わいます。
→ 秋からの流れで棚の管理を徹底しましょう。

★サンプル事例★

【書籍】

ソフトバンク版iPhone 7ビギナーズマニュアル
SBクリエイティブ/2016年9月初版

【サンプル】

某大型書店 2016年10月～2017年9月



売れ数	17冊	5冊	4冊	3冊	3冊	1冊	5冊	73冊	26冊	14冊	8冊	15冊
-----	-----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	----	-----

●春は携帯電話メーカー各社にて新機種が発売されるので覚えておいてください。

新機種が次々と発売になるスマホ関連の棚は、少し目を離すとどんなことになるか？
→のちほど「実際の店頭事例」の際に写真を使って具体的に説明します。

◆情報処理試験の年間スケジュール◆

	春			夏			秋			冬		
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
情報処理試験	→ 			★ここがポイント★ 			→ 			★ここがポイント★ 		

●情報処理推進機構が行っている「情報処理技術者試験」は年2回あります。

春期：4月

秋期：10月

・受験時期は上記のとおりです。

対策本が売れ始める＝受験勉強に本腰を入れ始める時期はいつでしょう？

						★サンプル事例★
						【書籍】
やさしい 基本情報技術者 講座 2016年版/2017年版						SBクリエイティブ
						【サンプル店舗】
某インショップ系書店 2016年9月～2017年7月						



売れ数	10冊	11冊	9冊	5冊	14冊	6冊	12冊	8冊	4冊	12冊	7冊	10冊
-----	-----	-----	----	----	-----	----	-----	----	----	-----	----	-----

→願書受付開始が試験日の約3か月前ということから、主に**1(～3)月と、7(～9)月に需要が高まってきます。**
旧版などを整理し棚を管理し、需要にお備えください。(当月の駆け込み需要もデータ上では散見されています)

◆まとめとして◆

ここまで紹介した3つの商材は
参考例です。

他にも時期に応じて「売れる理由」が
存在する商材はございます。

基本として覚えておいてもらって、
必要があれば各出版社に
お気軽にご相談くださいませ。

立地や客層に応じた 品揃えのススメ

コンピュータ出版販売研究機構 (CPU)

立地や客層に応じた品揃えのススメ

若い人、または
ご年配が
多い場合は？

駅チカ店の
広くない敷地を
有効活用したい

ビジネスマンに
アピールしたい

妙に高い本が
売れている気が...



立地や客層に応じた品揃えのススメ

立地から考える

No.1 ショッピングモール内書店の場合

- ・各種入門書（やさしめ）を揃える。
- ・スマートフォン関連も充実を。



⇒タブレット（iPadなど）関連の売れがいい場合は年配層が強い？入門書もより易しいものを意識が必要。



※マンガなどライトな**ビジネス書**も売れる店舗なら…



立地や客層に応じた品揃えのススメ

立地から考える

No.2 大学近くの書店の場合

学生・・・レポートや発表に使うPowerPointやレイアウトなどの書籍。基本的なプログラミング関連書に注意

先生・・・**AI**（人工知能）関連商品を広く

No.3 駅ナカ、地下街書店の場合

雑誌コーナーを駆使して、
ミニサイズ、スマホ、SNS関連書の充実

No.4 郊外型書店 ⇒ランキングに準じた広い品揃え

立地や客層に応じた品揃えのススメ

客層から考える

No.1 ファミリー層の場合

- 基本的にはモール内書店の展開に準じる。
- **教育関連書**の売れが強い店舗は、
子ども向けプログラミング書の売れに注目！



立地や客層に応じた品揃えのススメ

客層から考える

No.2 ビジネスマン層の場合

- ・ **ビジネス**の場で活用できるExcelなど。
- ・ Web制作、**マーケティング****関連書籍**
- ・ **AI（人工知能）** 関連書籍

⇒決して、技術者だけに向けた限定的な市場ではない。



No.3 年配層の場合

- ・ **大きな字**など特に易しさが売りの商品
- ・ **SNS、デジカメ**など**趣味**となるもの

立地や客層に応じた品揃えのススメ

◆まとめとして◆

店舗立地

- ・モール内
- ・エキナカ
- ・学校近く
- ・郊外型

客層

- ×
- ・ファミリー層
 - ・ビジネスマン層
 - ・年配層

それぞれの特性に併せて、
商品展開をご検討ください。