



持続可能な出版マーケットのため

出版業界を取り巻く市場の環境は厳しさを増していますが、出版マーケットの未来のためには、「本を販売し続けられる構造」を実現しなければならないと、日販は考えます。そのために私たちは、「マーケット需要に基づいた仕入」と「書店マージンの改善」を大きな柱として各種施策に取り組んでいます。

2019年度日販懇話会にて、アドバンスMDや低返品・高粗利モデルの取り組みなど、いくつかの施策をご報告しました。今回は、その中から2つの施策について、進捗と最新の実績をご報告します。

※記載しているもの以外にも、店頭の販促企画など多数ございます。ご興味ございましたら、ぜひご取材にいらしてください。

日販施策 – 進捗報告 2019年9月時点 –

▼マーケット需要に基づいた仕入

“書店の意思を反映した仕入れ”をし、マーケットニーズに沿った量を流通させることで、業界三者の収益の拡大を目指します。

【近刊予約】

発売前商品のお客様に対する予約を確約する仕組み。現在、全新刊の約8割の銘柄がこの仕組みを通して予約可能です。『全国高等学校野球選手権大会100回史』（朝日新聞出版）や『古今亭志ん朝二朝会CDブック』（河出書房新社）などは、いずれも1万円を超える単価商品ですが、総仕入数の1割程度が予約で占められる結果となりました。一部のグループ書店では、専用



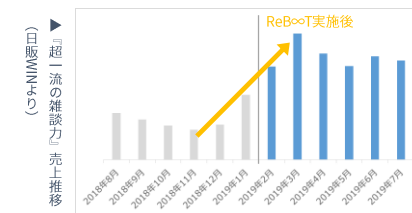
単価商品や専門性の高い商品との相性が良く、お客様の告知物を用いて、店頭でお客様への予約促進を実施し、の利便性のみならず、多様な出版活動の支えになると書籍売上の底上げに取り組んでいます。近刊予約は、高 言えます。

▼書店マージンの改善

【ReB∞T (レポート)】

過去のヒット作を集中販売し、売上の再燃に取り組む企画。高料率のインセンティブをつけ、書店店頭での多面陳列を徹底します。実施銘柄の点数は、60点を超えました。2015年発売のベストセラー『超一流の雑談力』（文響社）では、約1,000店舗で6か月にわたって、企画を実施。売上冊数は、実施前の水準と比較して約2.5倍にアップ。書店様へのインセンティブも大きな額となりました。

今後も、企画点数・参加店舗数ともに拡大を図り、書店様のマージン改善に取り組んでまいります。



日本出版販売株式会社

発行：社長室広報課

TEL：03-3233-3829 FAX：03-3233-6045

E-mail：press@nippan.co.jp

ご取材お待ちしております！

記事にご掲載いただける場合はご一報ください。

写真の無断転載はご遠慮いただきますようお願い致します。

その他のリリース情報もチェック！

<https://www.nippan.co.jp/news/>

日販ホームページで、最新のニュースを
随時発信しております。