

読者×新たな作品

# 「コミック1巻試し読み施策」

“試し読み”効果  
売上伸長率 最大 **13p!**

## コミックは“試し読み”で売れる！

今、コミック市場が盛り上がりを見せています。2019-2020の年末年始売上動向調査（日販調べ）では、「ONE PIECE」最新刊や「鬼滅の刃」シリーズが牽引し、コミックの売上は対前年141.6%の大幅増加となりました。コミックは、雑誌や書籍に比べ、電子媒体の市場拡大が著しいジャンルですが、リアル書店へ通うお客様が増えているこの好機を逃すことなく、紙のコミックの売上増大を実現するため、日販は「コミック1巻試し読み施策」に取り組んでいます。それはつまり、「ONE PIECE」や「鬼滅の刃」などのトップタイトルを買いに書店に足を運ぶコミック読者に、“試し読み”を通して新たな作品との出会いを提供することです。約1年間、施策を実施してきましたが、2019年3月～10月の実施店と未実施店の売上伸長率GAPを見てみると、“試し読み”には確かな効果があることがわかります（右ページ図参照）。この効果を最大化するため、日販は実施店舗の拡大を推進しています。2020年2月からは第5弾がスタートしています。ぜひ、ご取材にいらしてください！

## 日販発信企画「コミック1巻試し読み施策」

### “試し読み”の目的

この取り組みの最大の目的は、紙のコミックの読者を増やして、リアル書店の売上を拡大することです。そのために、顧客接点の拡大、新規読者の獲得と継続購読による売上創出を実現するべく、書店店頭で“1巻を試し読みできる環境づくり”に取り組んでいます。

### 施策概要

施策参加出版社がネクストブレイクを狙うタイトルを選定。日販は、それらのタイトルの試し読み用コミックや専用販促物などをひとまとめにした“試し読みパック”を実施書店に送付。書店はそのパックを活用し、“試し読み”を店頭展開。実施期間中は、発注代行サービス「リリースA」を対象タイトル全巻に対し、稼働。在庫コンディションを万全に整え、新規読者の獲得と継続購読による売上創出を実現します。

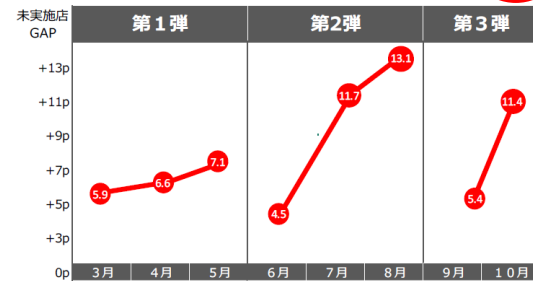
### 試し読みパック

- ▶ 試し読み用コミックにフィルムカバーと見本シールが装着済みで、すぐに使用可能
- ▶ A4パネルとA6POPでお客様に向けて試し読みを訴求するコーナーづくり



### 実施効果

実施店と未実施店とのGAP（売上伸長率）



※実施前月をもとに施策実施店と未実施店の売上伸長率GAPを算出  
※試し読み実施タイトルの1-3巻売上GAP

最大13p  
のGAP

### 第5弾は取り組み店舗を拡大

約1年間の取り組みの結果、左図の通り、“試し読み”が売上増大につながるようになりました。そのため、第5弾となる今回は規模を拡大して実施しています。ネクストブレイクを狙うタイトルは30タイトル（9社）、参加書店は622店舗（約130店舗増）となりました。また、リアル書店での“コミック試し読み”をより浸透させるため、日販発信企画として他取次書店への拡大も行っています。第5弾実施期間：2020年2月～4月30日

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。