



# 出版流通改革レポート

---

NIPPAN Progress Report

Vol. **05**

2022. 10. 19

## エグゼクティブサマリー

### テーマ

### 2022年9月期（対6月期）

### 2023年3月期目標

### ハイライト

#### 取引構造改革

#### 書籍粗利改善

※TSUTAYA様7掛け  
スキーム含む

- ・ 出版社シェア 37.8% (+0.6)
- ・ 書店シェア 44.6% (+1.8)
- ・ マージン 28.3% (+0.0)  
(グループ書店)

- ・ 出版社シェア 40.0%超
- ・ 書店シェア 50.0%超
- ・ マージン 29.0%超

参画出版社様・書店様が拡大  
市況が厳しい中でも売上・返品率ともに  
全国平均より好調

#### 雑誌粗利改善

※MPD帳合含む

- ・ 点数シェア 26.1% (+2.5)
- ・ 書店シェア 32.2% (+4.1)
- ・ マージン +1.0% (+0.0)  
(グループ書店)

- ・ 点数シェア 40.0%超
- ・ 書店シェア 55.0%超
- ・ マージン +2.0%超

買切施策で売上金額が伸長、粗利益額増大  
にも効果

#### オープンデータ プラットフォーム

- ・ CANTERA 10月よりサービス  
開始

- ・ CANTERA 利用出版社様の  
拡大、機能改善

CANTERAが10月よりサービス開始

#### 流通スキームの 見直し

- ・ Web仕入受付開発着手
- ・ ネットワーク在庫  
新たに3社の出版社様が参画

- ・ Web仕入受付稼働
- ・ 需要予測検証
- ・ ネットワーク在庫、  
デジタル印刷スキーム拡大

Web仕入受付サービスが年内稼働に向けて  
開発着手  
ネットワーク在庫への参画出版社様が  
4社へ拡大

#### サプライチェーン改革

#### 配送コース再編

- ・ 東京都/神奈川県の一部エリアの再編を実行  
84コース→64コース（～7月）

- ・ 全国の共同配送へ  
対象拡大

首都圏エリアのコース再編が着々と進む、  
10月には第3弾も実施  
CO2排出量の年間削減効果は272t-CO2

#### 配送のオープン化

- ・ 他業種7社と継続協議中

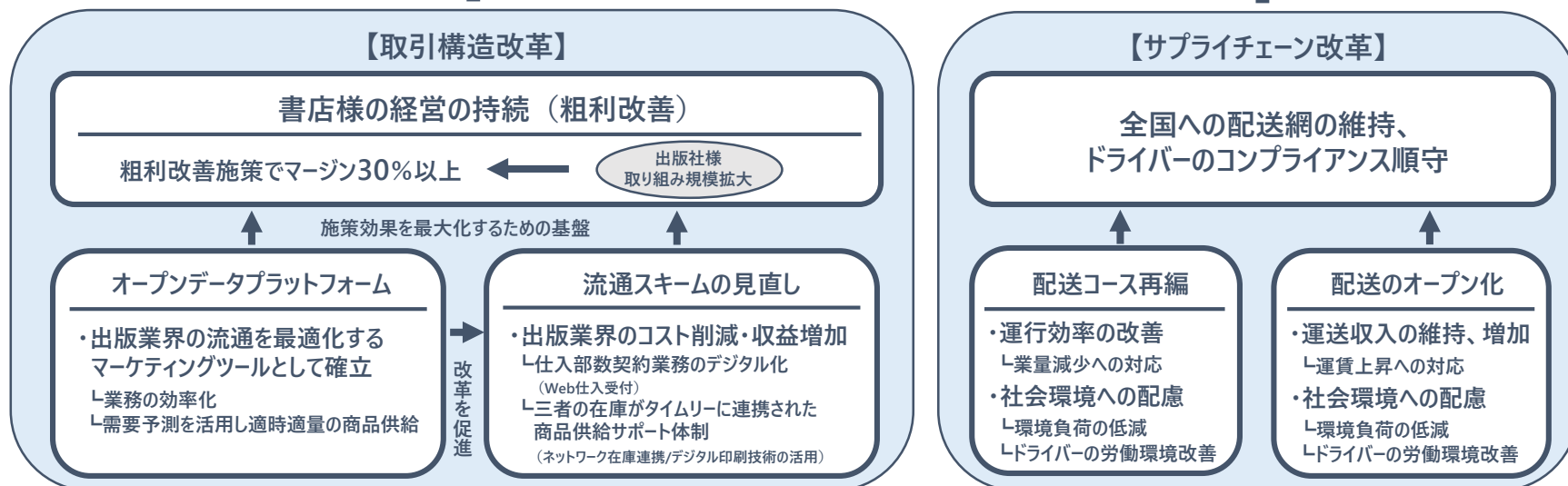
- ・ 他業種とのオープン化実現

## 出版流通改革の概要

現在の出版業界は、人口減少・高齢化・労働者不足・価値観の多様化といった一般的な社会環境変化だけでなく、業界内での課題を数多く抱えています。なかでも、書店様における厳しい経営環境や物流コストの上昇は特に大きな課題です。そこで日販は、これらの業界課題を解決する策として「出版流通改革」に取り組んでおります。書店様の経営の持続を実現するための取り組みを「取引構造改革」、全国への配送網を維持するための取り組みを「サプライチェーン改革」と位置付け、この2つの軸で、持続可能な出版流通の構築を目指しています。

日販が業界のみならずとつくりたい未来：街に書店様と本があり続ける心豊かな世界

出版流通改革のゴール：持続可能な出版流通



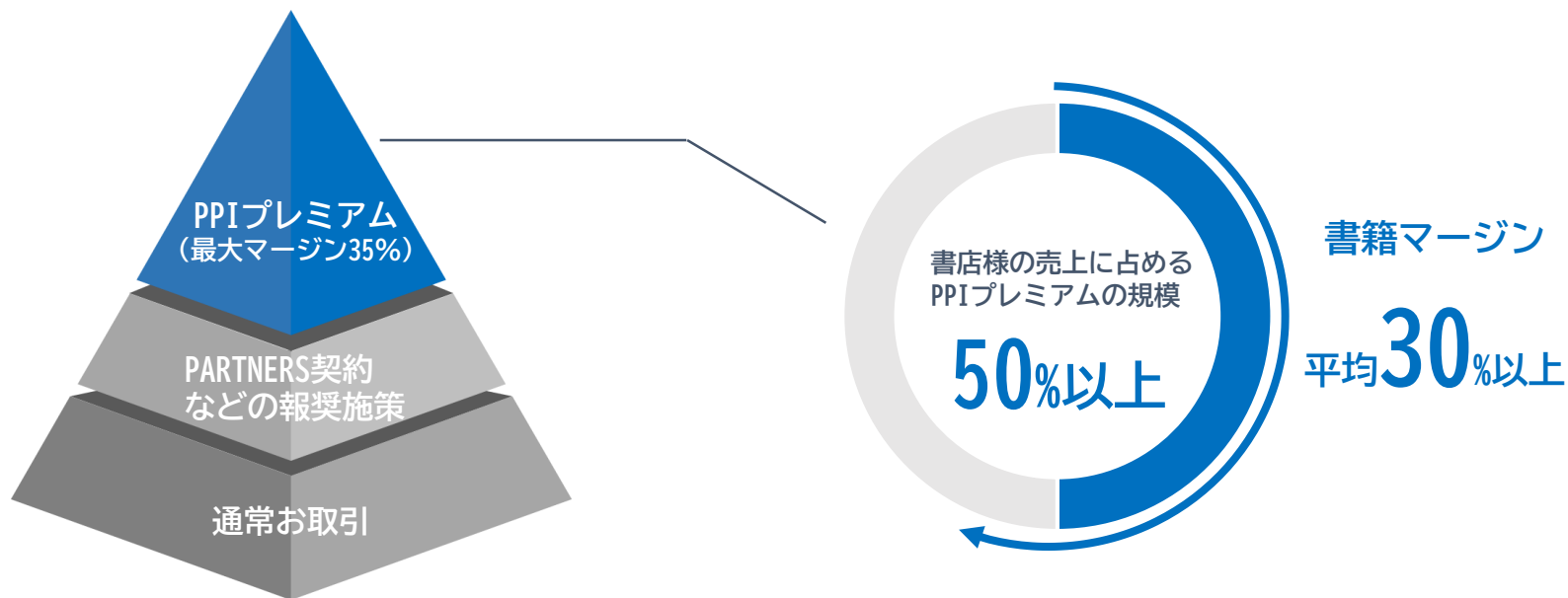
## 【取引構造改革】書籍粗利改善

進捗ハイライト：参画出版社様・書店様が拡大、売上・返品率ともに全国平均より好調

### 目的と内容

従来よりPARTNERS契約などの報奨施策によって書籍粗利改善に取り組んできていますが、2019年より新たな施策として「PPIプレミアム」に取り組んでおります。PPIプレミアムは、出版社様・書店様・日販の三者での密なコミュニケーションのもと売上拡大と返品削減を実現し、そこで得られたプロフィットをもとに、書店様に高利幅のマーヅンを還元する施策です。これにより、参画書店様の書籍マーヅン平均30%以上を実現します。

★共に取り組ませていただくパートナー：出版社様、書店様



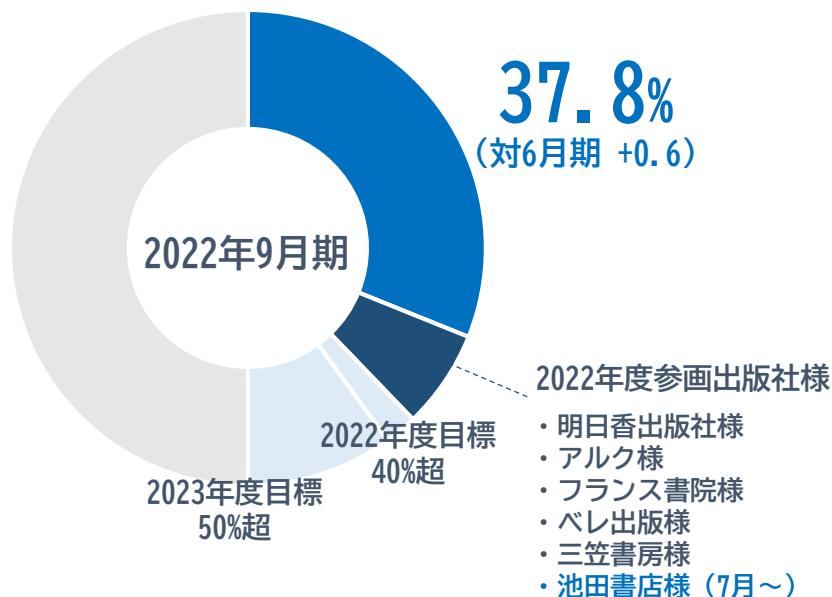
## 【取引構造改革】書籍粗利改善

### 施策の状況 出版社様・書店様参画シェア

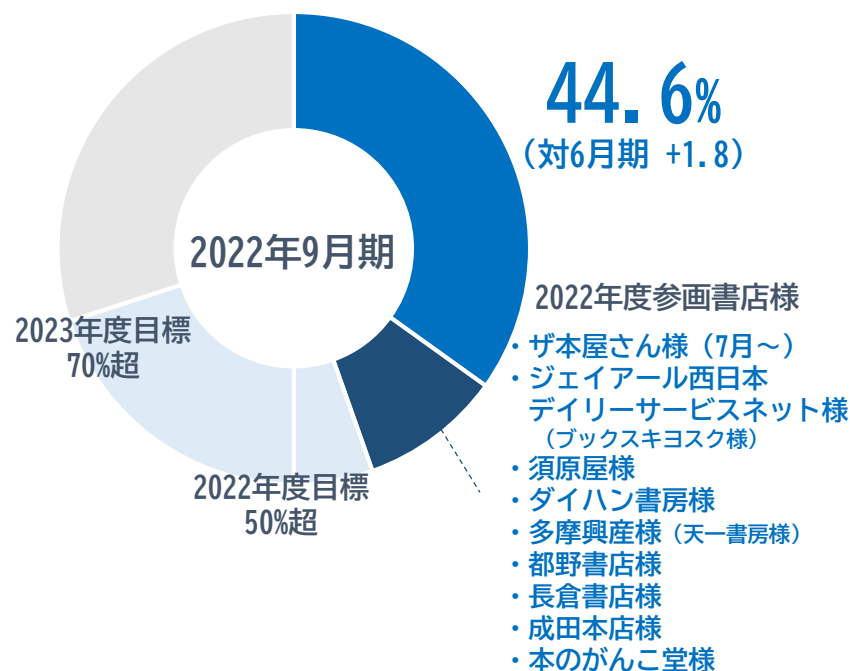
参画出版社様は、2022年9月末時点で計26社となり、TSUTAYA様の7掛スキームも含めた参画シェアは37.8%となりました。7月より池田書店様にご参画いただいております。10月からは新たに三省堂様、サンマーク出版様、T0ブックス様のご参画が決定しております。

参画書店様は、2022年9月末時点で計20法人となり、参画シェアは44.6%となりました。7月より9法人の書店様にご参画いただき、10月からは新たにリアルブル様のご参画が決定しております。  
(参画出版社・書店様一覧は、p.21に記載)

#### ■出版社様参画シェア



#### ■書店様参画シェア



## 【取引構造改革】書籍粗利改善

### 施策の状況 参画出版社様・書店様間での枠組みの拡大

新たな出版社様・書店様のご参画拡大に加えて、現在ご参画いただいている出版社様・書店様間での枠組みの拡大も進めております。PPIプレミアムは、まずはグループ書店で店頭オペレーションを確立して効果を実証したうえで、徐々に法人様を拡大してまいりました。これからも参画出版社様・書店様と協議させていただき、枠組みの拡大を進めてまいります。

#### ■PPIプレミアムお取り組みの組み合わせ（出版社様と書店様の組み合わせ）

出版社様	書店様		
	グループ書店	2021年度 先行法人様	2022年度 参画法人様
すべての法人様とお取り組みされている出版社様 (サンクチュアリ・パブリッシング様、童心社様、平凡社様、PHP研究所様)	○	○	○
2021年度先行法人様とお取り組みされている出版社様 (池田書店様、インプレス様、SBクリエイティブ様、翔泳社様、新星出版社様、 スターツ出版様、世界文化社様、TAC様、フレーベル館様、ポプラ社様)	○	○	○ (一部法人様でご契約)
グループ書店で先行実施している出版社様 (明日香出版社様、アルク様、KADOKAWA様、講談社様、光文社様、実業之日本社様、 東洋経済新報社様、徳間書店様、扶桑社様、フランス書院様、ベレ出版様、三笠書房様)	○	グループ書店・先行法人様の 実績をふまえて今後順次拡大	

## 【取引構造改革】書籍粗利改善

### 施策の効果 PPIプレミアム参画書店様のPOS前年比・返品率

PPIプレミアムでは、出版社様・書店様にて売れ筋商品の自動補充範囲を取り決めて常に良好な在庫コンディションを維持しています。また、オンラインでの勉強会を通じて、今後売上の伸長が期待できる商品の情報や販売事例を共有し、書店様店頭で仕掛け販売・優先展開を行う取り組みを継続しています。その結果、グループ書店3法人および2021年10月よりご参画いただいた7法人様ともに、店頭POS売上前年比・返品率共に全国平均よりも好調に推移しております。

#### ■店頭POS・返品率実績

集計期間：2022年4月～9月

	対象 出版社様	POS前年比		返品率	
		実績	全国 動向差	実績	全国 動向差
グループ書店 (3法人)	26社	97.8%	+5.0pt	25.9%	△8.6pt

※リブロプラス、Y・space、積文館書店

	対象 出版社様	POS前年比		返品率	
		実績	全国 動向差	実績	全国 動向差
2021年度先行法人様 (7法人)	10社	96.2%	+1.9pt	23.7%	△11.1pt

※オー・エンターテイメント様、啓文社様、三省堂書店様、真光書店様、八文字屋様、  
ふたば書房様、文教堂グループホールディングス様

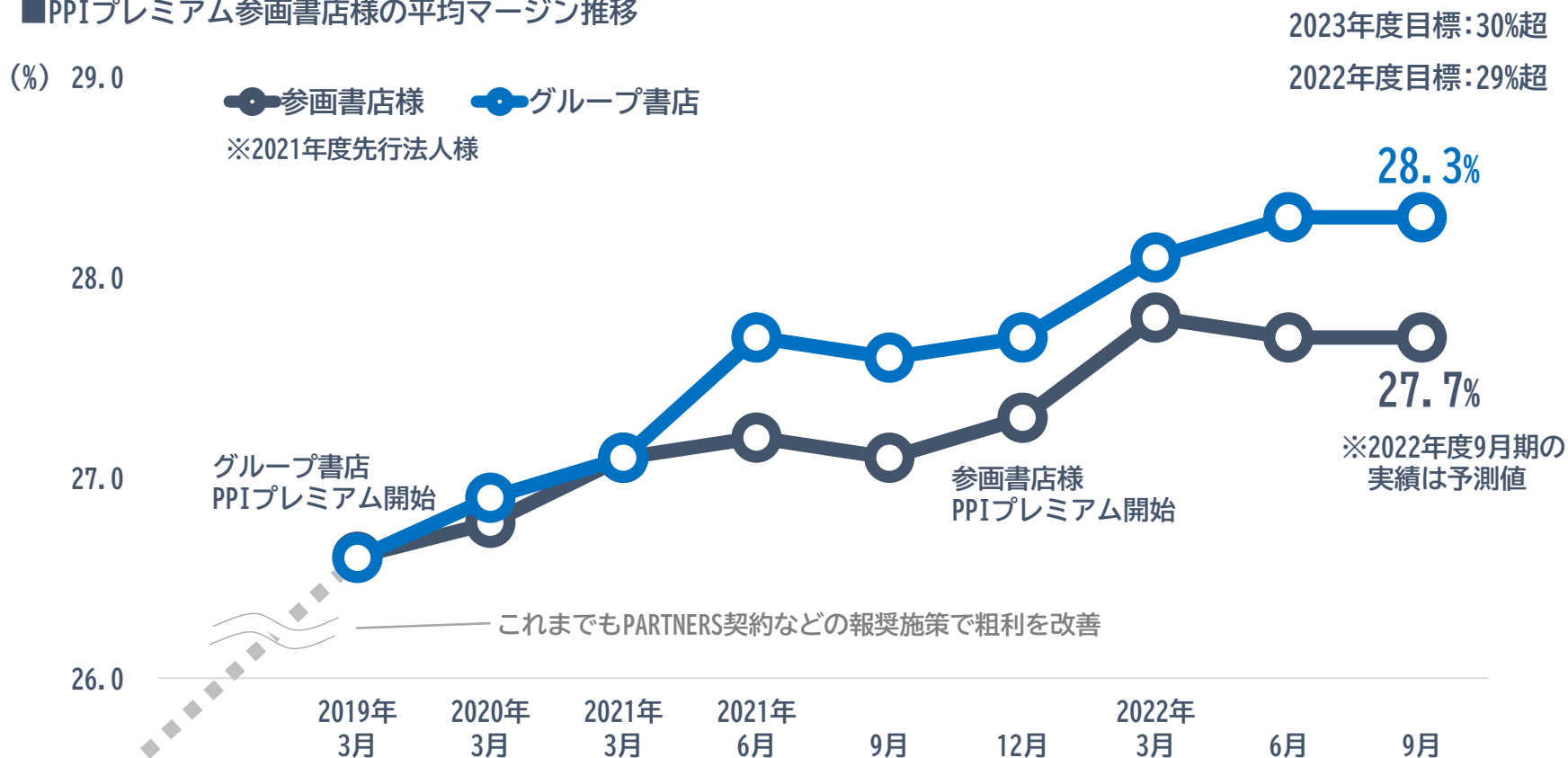
※お取引先様社名は五十音順で記載しております

## 【取引構造改革】書籍粗利改善

### 施策の効果 PPIプレミアム参画書店様の平均マージン推移 (PARTNERS契約法人の報奨施策を含んだ実質マージン)

施策を通じて出版社様・書店様の連携がこれまで以上に強まり、参画書店様での実績は全国動向を上回っております。その結果、市況が厳しい中ではありますが、参画書店様における書籍マージンは6月期と同水準で推移しております。今後も出版社様や書店様と協議させていただき、参画規模の拡大ならびに取り組みによる効果を拡大することで、さらなるマージン改善を進めてまいります。

#### ■PPIプレミアム参画書店様の平均マージン推移





## 【取引構造改革】 雑誌粗利改善

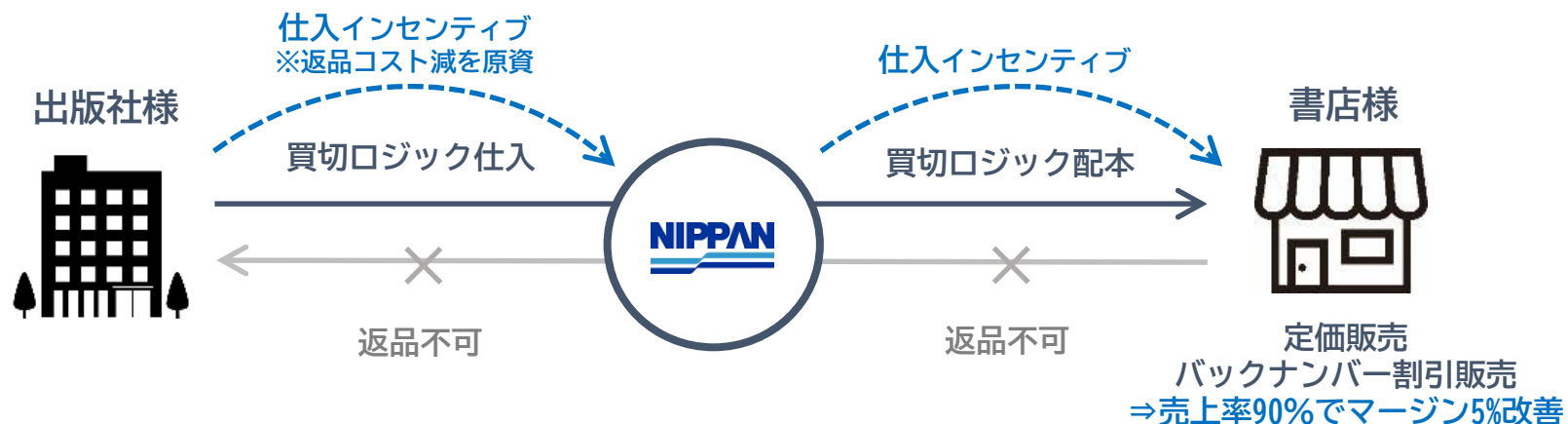
進捗ハイライト：買切施策で売上金額が伸長、粗利益額増大にも効果

### 目的と内容

雑誌の返品率は年々上昇しています。返品のコストをなくすことは、プロフィットを生み出すだけでなく、地球環境への配慮、労働環境改善、どちらにも資するものであり、持続可能な出版流通を構築するにあたり必ず取り組むべきことです。

そこで日販は、雑誌買切施策の取り組みを実施しております。雑誌の粗利改善に向けて、時限再販、非再販の雑誌を返品不可、買切扱いとし、書店様マージンを高めるスキームです。参画書店様は、施策の対象商品を最新号発売以降も、書店様の送品インセンティブを原資としてバックナンバー割引販売を行います。これにより売上率を、定価販売期間で70%以上、バックナンバー割引販売期間で20%以上、計90%以上として売り切ることで、施策対象誌全体でマージンを5%改善するという構造です。

★共に取り組まさせていただくパートナー：出版社様、書店様



## 【取引構造改革】雑誌粗利改善

### 施策の状況 契約点数シェア・書店様参画シェア

契約点数は、MPDとしての契約も含めると2022年9月末時点で223点、契約点数シェアは26.1%となりました。10月以降、新たに30点以上拡大することが決定しており、引き続きご提案を進めてまいります。参画書店様は、8月より文教堂グループホールディングス様、9月よりオー・エンターテイメント様の2法人にご参画いただき、2022年9月末時点の参画シェアは32.2%となりました。10月から新たに真光書店様のご参画が決定しております。

#### ■契約点数シェアの推移 (MPD契約含む)

2023年度目標:50%超  
2022年度目標:40%超

26.1%  
(対6月期 +2.5)

参画書店様の拡大に伴い  
契約点数も増加



#### ■書店様参画シェアの推移 (TSUTAYA様含む)

2023年度目標:70%超  
2022年度目標:55%超

32.2%  
(対6月期 +4.1)

2022年度参画書店様

- ・文教堂グループホールディングス様 (8月~)
- ・オー・エンターテイメント様 (9月~)



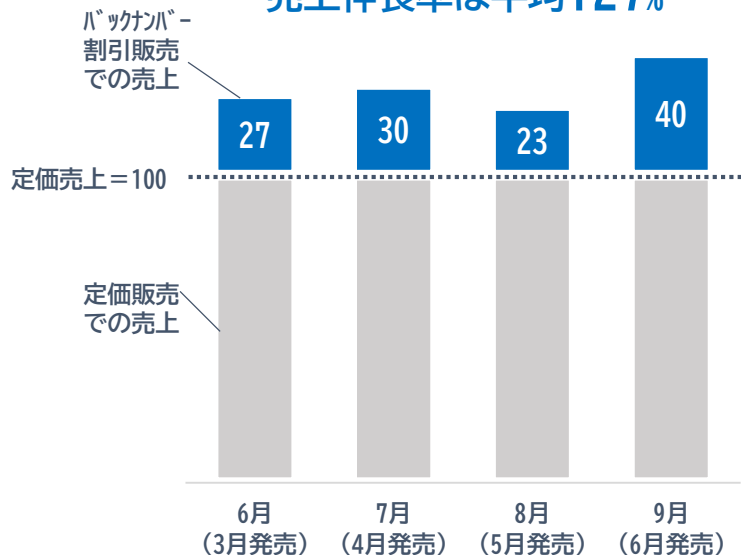
## 【取引構造改革】雑誌粗利改善

### 施策の効果 グループ書店の売上金額・粗利益額の推移

グループ書店で雑誌買切施策がスタートして、半年が経過しました。この間にバックナンバー販売期間3か月を終了した商品の実績は、定価販売期間終了時点と、バックナンバー販売期間終了時点の比較で、売上金額は平均で127%まで伸長しました。同様の比較で、粗利益額は平均で123%まで伸長しました。また直近では、対象商品における目標売上率90%・マージン改善率+5%に近づく成果が出つつあり、これまで返品となっていた部分が着実に売上・利益につながっております。

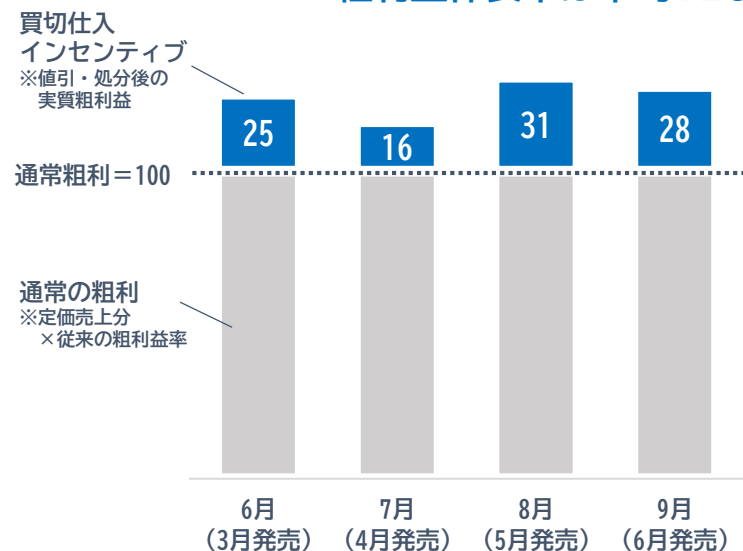
#### ■対象誌の売上金額伸長率の推移

#### バックナンバー販売期間による 売上伸長率は平均127%



#### ■対象誌の粗利益額伸長率の推移

#### 粗利益伸長率は平均123%



## 【取引構造改革】流通スキームの見直しーWeb仕入受付サービスー

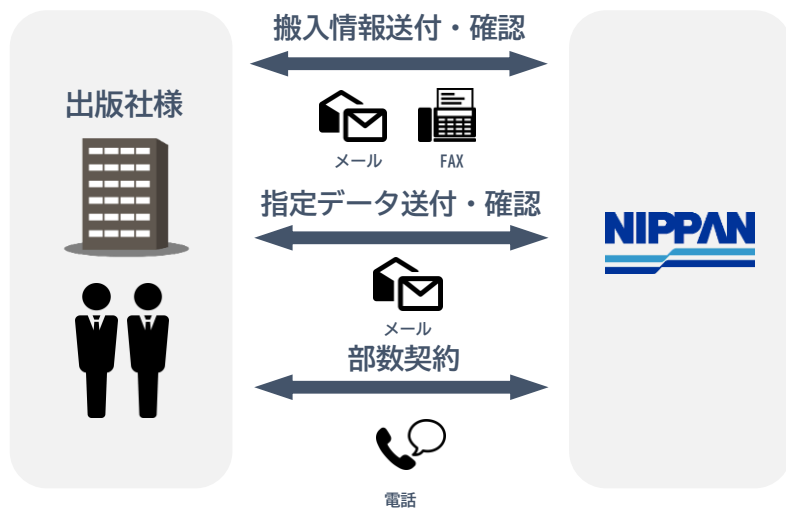
### 進捗ハイライト：Web仕入受付サービスの年内稼働に向けて開発着手

#### 目的と内容

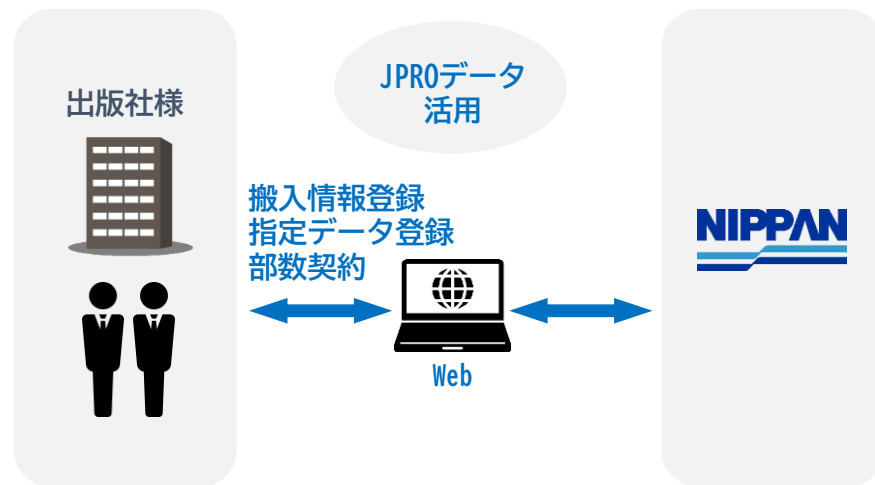
流通スキームの見直しの一環として、仕入受付・契約業務のWeb化に着手しております。これまでも、JPRO（JPO出版情報登録センター）に登録される情報を基盤として、新刊送品から在庫・物流・ECに至るまで活用してきましたが、実際に商品が搬入されるまでには、メール・FAX・電話を使って、複数回にわたるアナログなやりとりが発生していました。そこで、JPROデータを起点に仕入受付をWeb化することで人の介在を減らし、出版社様、日販双方の業務の効率化と人的ミスの防止を図ります。搬入連絡から、配本指定データの送付、部数契約まで、すべてをオンラインで完結させることで、出版業界全体でのコスト削減を目指します。

★共に取り組ませていただくパートナー：出版社様

<Before> 複数回にわたるアナログなやりとり



<After> Web上で搬入情報登録・部数契約が完結

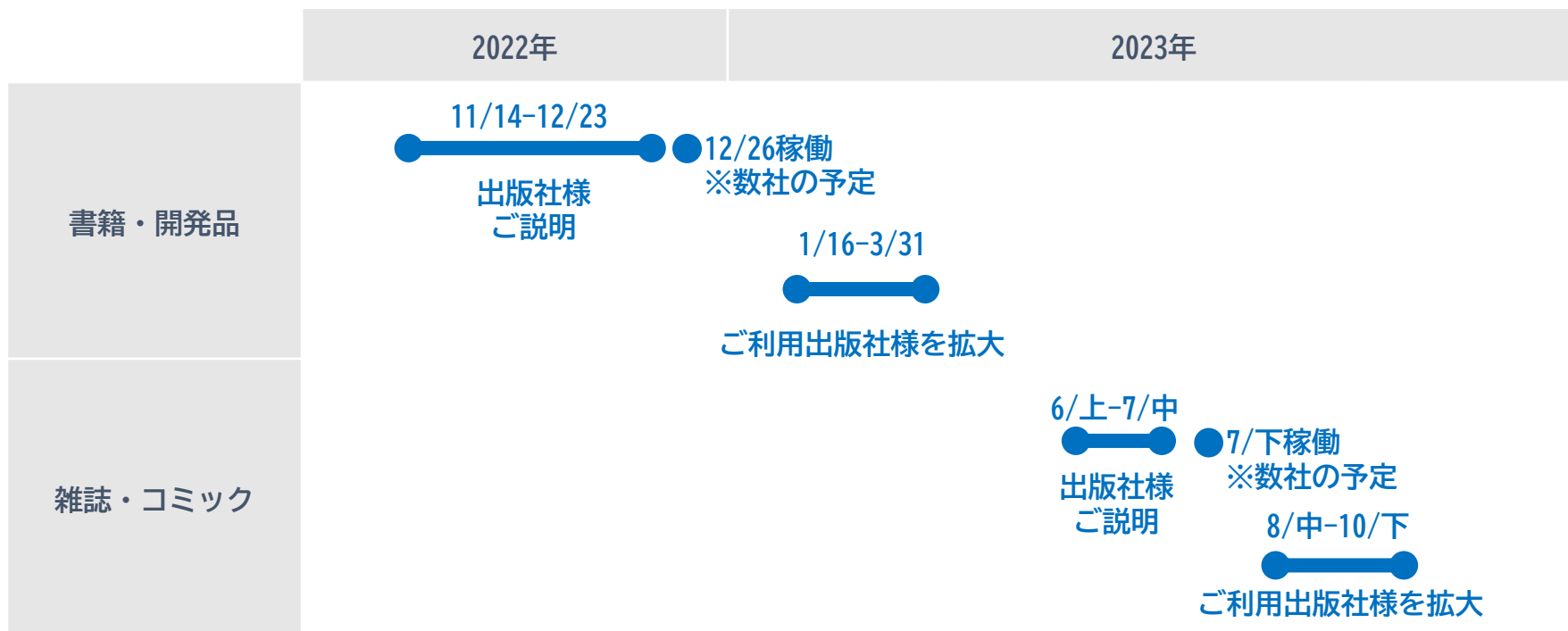


## 【取引構造改革】流通スキームの見直しーWeb仕入受付サービスー

### 施策の状況 Web仕入受付サービス稼働スケジュール

JPROデータを起点とし、業界共通のフォーマットを用いて、出版社様から日販への搬入連絡や配本指定データの登録、および部数契約をWeb上で完結するシステムを開発し、2022年12月にサービスを稼働します。まずは、書籍・開発品から稼働し、2023年中に、雑誌・コミックへと拡大します。今後はESGの観点からも、部数に関する複雑なやりとりや作業をなくすことで、業界全体の業務負荷や無駄な送品を減らす新たなカタチに深化させていきます。

#### ■サービス稼働に向けた今後の予定



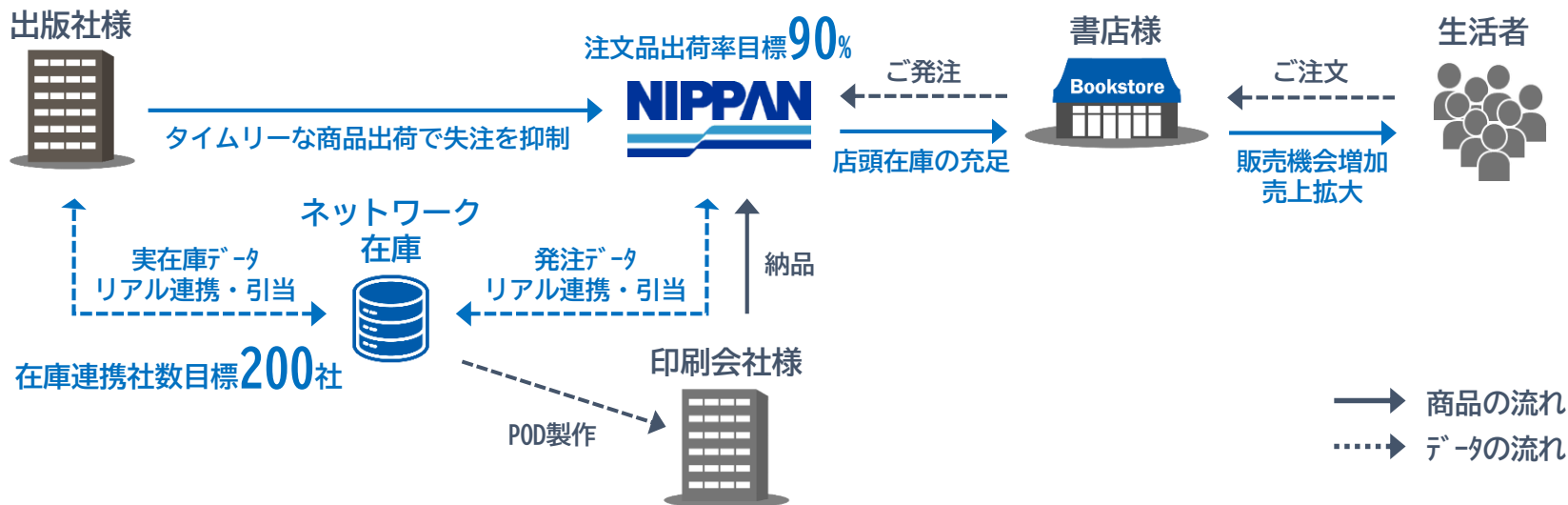
## 【取引構造改革】流通スキームの見直しーネットワーク在庫ー

### 進捗ハイライト：ネットワーク在庫への参画出版社様が拡大

#### 目的と内容

PPIプレミアムによる粗利改善の効果をより高めるためには、返品・製造ロスが極力発生しない商品供給体制を実現するとともに、書店様店頭の欠品を防止して売上を拡大させることが重要となります。しかしながら、現状の注文品に対する出荷実績をみると一定の失注（未出荷・売上ロス）が存在しています。そこで日販は、デジタル印刷技術（POD）を用いた取り組みとあわせ、お客様の注文にタイムリーにお応えできる状態の実現を目指し、ネットワーク上で出版社様・書店様・取次の三者の在庫連携を進めています。これにより注文品の出荷率を90%以上にして、店頭欠品を防止することで、売上拡大を図ります。

★共に取り組まさせていただくパートナー：出版社様、倉庫会社様、印刷会社様



## 【取引構造改革】流通スキームの見直しーネットワーク在庫ー

### 施策の状況 出版社様の参画状況

書店様の注文分のうち、まずは、全国POS売上ランキング上位かつ出版社様・書店様・日販にて取り決めた範囲の自動補充商品（リリーフA発注対象商品）の注文を対象として、出版社様在庫に直接引当させていただくスキームを稼働します。9月末時点では、ポプラ社様に加えて、Gakken様、PHP研究所様、文藝春秋様の3社のご参画が決定いたしました。これにより、リリーフAの発注に占める参画出版社様のシェアは約10%となりました。

今後、ご参画いただいた出版社様と効果の検証を行いながら、多くの出版社様へ引き続きご提案してまいります。また、さらなる機能強化を進め、このスキームによって注文出荷率を改善し、販売機会を増加させることで、売上拡大を目指します。

## 【サプライチェーン改革】 配送コース再編

進捗ハイライト：首都圏エリアのコース再編が着々と進む、10月には第3弾も実施

### 目的と内容

出版配送は、複数の荷主がいるなかで、業界全体でルール化して運用することで、日本全国にほぼ毎日、膨大な量の出版物を計画的に運ぶことを可能にしている稀有な配送網です。しかしながら現在、社会全体のドライバー処遇改善の動きや出版市場縮小による流通の効率悪化に伴い、これまで維持できていた全国への出版配送が維持できなくなってきました。この状況を打破するために、特に効率が悪化している現地配送の効率改善を目的として、配送コースの再編に取り組んでいます。運送会社様や取次各社とともに取引先様のご協力を仰ぎながら、最も効率が良くなる配送コースへと組み替えていきます。

★共に取り組ませていただくパートナー：運送会社様・書店様・取次各社

### 施策の状況 自家配送エリア 2022年7月コース再編後の状況

4月の出版輸送様に続き第二弾として、7月に大高運輸様の神奈川県（横浜市・川崎市の一部）、ライオン運輸様の東京都（港区・中央区・足立区など）のコース再編を実行しました。お取引先様のご理解とご協力を賜り、計51コースを42コースに削減（▲17.6%）しました。これにより、同エリアではトラックの走行距離、積載率ともに改善効果を得ることができました。人件費や燃料費など社会的コストが上昇し、業量減少による配送効率が悪化するなかで、運送会社様とともに効率向上を目指した結果、そのコストアップの一部を抑制することができています。

2022年度コース再編実行（計3社）の実績

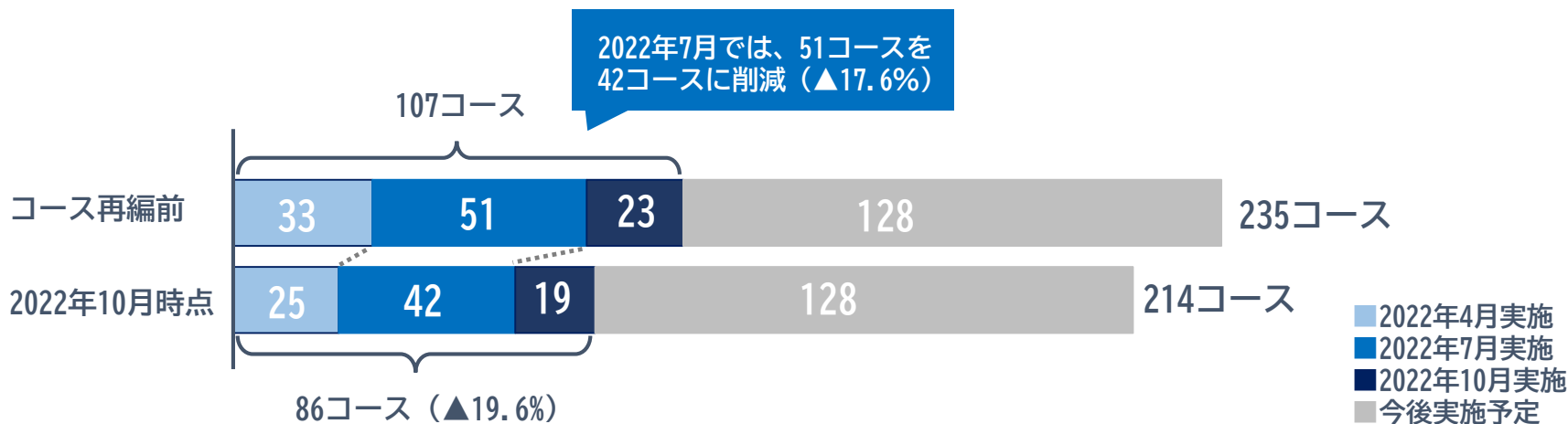
	再編前	再編後	改善幅
トラック走行距離（km/日）	6,307	5,722	▲585
積載率	30%	40%	+10%



## 【サプライチェーン改革】 配送コース再編

### 施策の状況 自家配送エリア 2022年10月実施のコース再編

続く第三弾として、10月11日より出版輸送様の東京都（中野区・杉並区など）のコース再編を実行、23コースを19コースに削減（▲17.4%）し、新ダイヤグラムでの運用を開始しました。これにより今年度累計では、首都圏235コースのうち107コースと約半数のコースで再編を実行、約2割のコースを削減しました。また、これによるCO2排出量の年間削減効果は、首都圏エリア全コース再編完了後目標の541t-CO2のうち、272t-CO2（50.3%）となりました。名古屋・関西エリアについては、新ダイヤグラムの確定と今年度中の各1エリアの再編を目指し、運送会社様と継続して協議させていただいております。



### 施策の状況 共同配送エリア コース再編の進捗

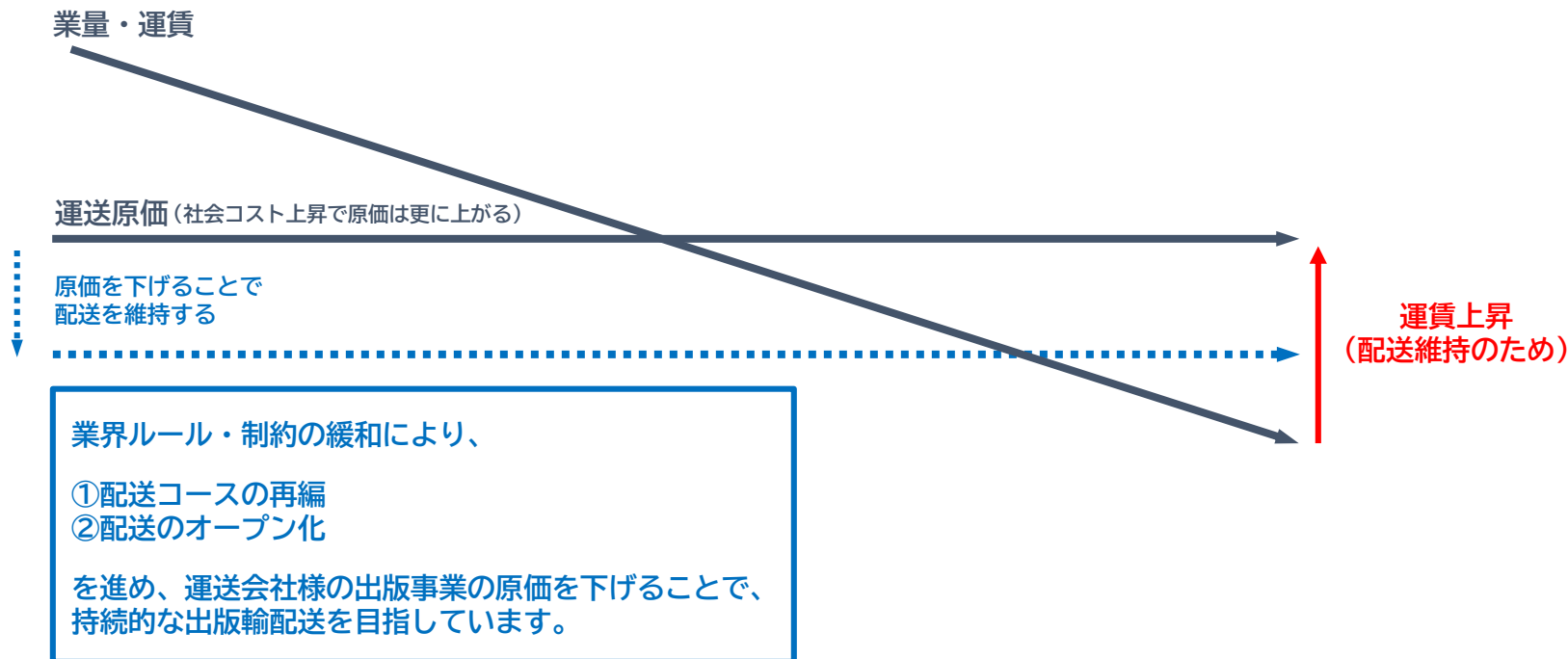
共同配送エリアについてもコース再編を進めるべく、トーハン様はじめ、取次各社や運送会社様とともに継続して検討を行っています。先行エリアとして、カンダコーポレーション様と実行にむけた協議を進めていますが、運送会社様目線で効果のあるコース再編を実現するため、単純なコースの削減にとどまらず、トラックおよびドライバーの稼働時間を効率化していくことも目指していきます。

## 【サプライチェーン改革】当初の目的と現状効果について

### サプライチェーン改革の目的

出版輸配送においては、人件費や燃料費などの一般的な物流コストの上昇に加え、特に業量減少の影響が大きく、輸配送効率は大幅に悪化しています。この状況を打破しようと始めた取り組みがサプライチェーン改革です。持続的な出版輸配送を構築するために、取次各社、運送会社様はもちろん、出版業界の多くのステークホルダーの皆様のご理解、ご協力を仰ぎつつ、2つの柱で改革に取り組んでいます。

- ① 配送コースの再編：お取引先様の納品時間指定の緩和等により、効率的なコースに組み替える
- ② 配送のオープン化：空きトラック活用や、運送会社様の既存他商材との同送により、運行効率を維持する



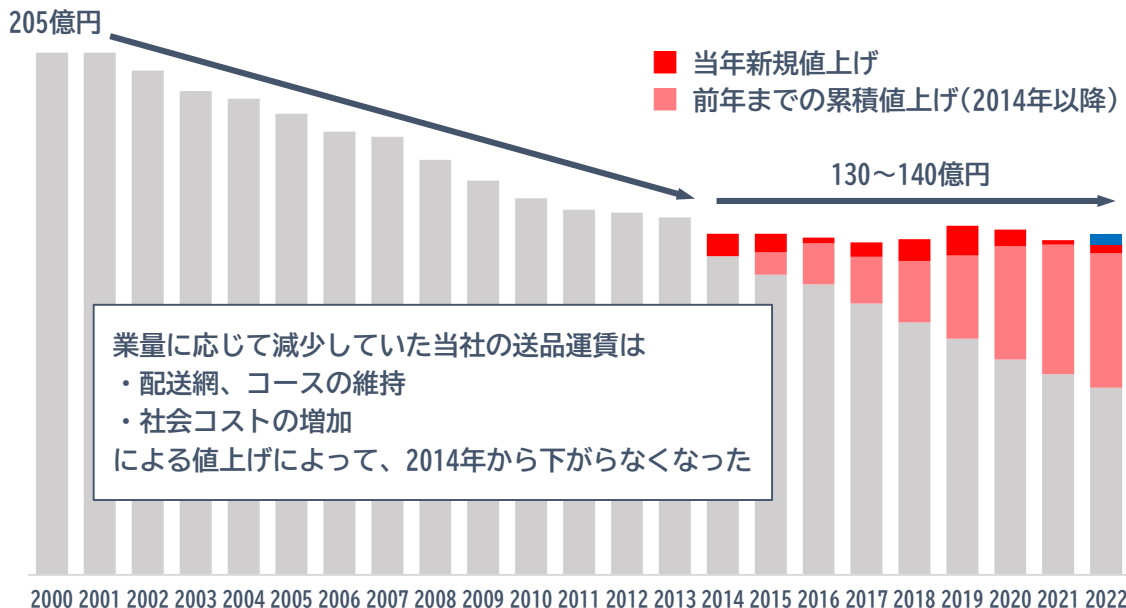
## 【サプライチェーン改革】当初の目的と現状効果について

### サプライチェーン改革の現状効果

- ①配送コースの再編：前述の通り、コース削減によって運送会社様のコスト削減、加えてCO2排出量の低減など、一定の効果は出ています。しかしながら、業量減少のスピードに追い付くことはできず、効果は限定的となっています。取次各社と連携し、共同配送エリアでの拡大を含めて、継続して取り組んでまいります。
- ②配送のオープン化：他業種のメーカー・卸など約20社と検討を進めてきましたが、現時点で成約には至っていません。各企業と出版輸配送の様々な条件（※）が合わないことが原因です。真摯に協議を継続し、今年度中の成約を目指すとともに、さらなる出版業界のルール緩和について、ステークホルダーの皆様へご提示する準備を進めていきます。

※ハード面：集荷や配送時間帯、配送エリア、積載量、積載物の相性、車格など  
ソフト面：ドライバー不足、或いはドライバーの労働時間の上限など

### ■当社の送品運賃とサプライチェーン改革の現状効果



配送コースの再編により運送会社様の出版配送の原価を削減。再編実施社様の実績で▲4.5%。

業量減少のスピードに追い付いてはいないものの配送の効率化に一定の効果。

## 目標値

	テーマ	2022年9月期	2023年3月期目標	2024年3月期目標
取引構造改革	書籍粗利改善 ※TSUTAYA様7掛け スキーム含む	<ul style="list-style-type: none"> <li>出版社シェア 37.8%</li> <li>書店シェア 44.6%</li> <li>マージン (グループ書店) 28.3%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>出版社シェア 40.0%超</li> <li>書店シェア 50.0%超</li> <li>マージン 29.0%超</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>出版社シェア 50.0%超</li> <li>書店シェア 70.0%超</li> <li>マージン 30.0%超</li> </ul>
	雑誌粗利改善 ※MPD帳合含む	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約点数シェア 26.1%</li> <li>書店シェア 32.2%</li> <li>マージン (グループ書店) +1.0%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約点数シェア 40.0%超</li> <li>書店シェア 55.0%超</li> <li>マージン +2.0%超</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約点数シェア 50.0%超</li> <li>書店シェア 70.0%超</li> <li>マージン +2.5%超</li> </ul>
	オープンデータ プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>CANTERA 10月よりサービス開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CANTERA 利用出版社様の拡大、機能改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CANTERA 利用出版社様、対象データ、サービス拡大</li> </ul>
	流通スキームの見直し ・既存業務デジタル化による効率化 ・マーケットニーズに対応した失注の抑制	<ul style="list-style-type: none"> <li>Web仕入受付開発着手</li> <li>ネットワーク在庫 新たに3社の出版社様が参画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Web仕入受付稼働</li> <li>需要予測検証</li> <li>ネットワーク在庫、デジタル印刷スキーム拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>需要予測稼働</li> <li>精度の高い商品供給と業務コストを抑えた運用体制の実現</li> </ul>
サプライチェーン改革	配送コース再編	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京都/神奈川県の一部エリアの再編を実行 84コース→64コース (~7月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国の共同配送へ対象拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再編、オープン化により持続可能な配送が実現</li> </ul>
	配送のオープン化	<ul style="list-style-type: none"> <li>他業種7社と継続協議中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>他業種とのオープン化実現</li> </ul>	

## 2022年度ロードマップ

		4月～6月	7月～9月	10月～12月	1月～3月	
取引構造改革	書籍粗利改善	出版社様 書店様拡大	出版社様シェア40% 書店様シェア50%	出版社様 書店様拡大	出版社様シェア40%超 書店様シェア50%超	
	雑誌粗利改善	ご契約点数 書店様拡大		ご契約点数シェア40% 書店様シェア55%	ご契約点数 書店様拡大	
	オープンデータPF	CANTERA お試し利用開始		サービス開始・機能拡張開発		
	流通スキームの見直し		ネットワーク在庫 システム開発	ネットワーク在庫 システム追加開発	先行稼働開始	
		出版社様への デジタル印刷（POD）ご提案	出版社様拡大		対象アイテム拡大	
	Web仕入受付開発プラン策定	システム開発	出版社様説明会 テスト稼働	サービス稼働	社数拡大	
サプライチェーン改革	配送コース再編	神奈川県一部エリア 33コースで再編	東京都一部エリア 51コースで再編	首都圏全域を再編		
		名古屋・関西エリア 再編案検討・準備			段階的に再編	
		共同配送エリア 再編案検討準備			先行エリア再編開始	
	配送オープン化	首都圏エリア運送会社様のパートナー探し・マッチング				
	他商材配送の 具体案検討		首都圏エリアの運送会社様で 順次実行			

## 【補足資料】PPIプレミアム参画社一覧（参画予定含む）

### < 出版社様（29社） >

社名	開始時期	社名	開始時期
ポプラ社様	2019年4月	明日香出版社様	2022年4月
TAC様	2019年10月	アルク様	2022年4月
翔泳社様	2020年4月	フランス書院様	2022年4月
童心社様	2020年4月	ベレ出版様	2022年4月
インプレス様	2020年10月	三笠書房様	2022年4月
SBクリエイティブ様	2020年10月	池田書店様	2022年7月
新星出版社様	2020年10月	三省堂様	2022年10月
スターツ出版様	2020年10月	サンマーク出版様	2022年10月
平凡社様	2020年10月	T0ボックス様	2022年10月
PHP研究所様	2021年1月		
徳間書店様	2021年4月		
KADOKAWA様	2021年10月		
光文社様	2021年10月		
サンクチュアリ・パブリッシング様	2021年10月		
世界文化社様	2021年10月		
東洋経済新報社様	2021年10月		
扶桑社様	2021年10月		
フレーベル館様	2021年10月		
実業之日本社様	2021年12月		
講談社様	2022年2月		

### < 書店様（21法人） >

法人名	開始時期
リブロプラス（グループ書店）	2019年4月
Y・space（グループ書店）	2019年10月
積文館書店（グループ書店）	2019年10月
オー・エンターテイメント様	2021年10月
啓文社様	2021年10月
三省堂書店様	2021年10月
真光書店様	2021年10月
八文字屋様	2021年10月
ふたば書房様	2021年10月
文教堂グループホールディングス様	2021年10月
有隣堂様	2022年1月
ザ・本屋さん様	2022年7月
ジェイアール西日本デイリーサービスネット様 （ブックスキヨスク様）	2022年7月
須原屋様	2022年7月
ダイハン書房様	2022年7月
多摩興産様（天一書房様）	2022年7月
都野書店様	2022年7月
長倉書店様	2022年7月
成田本店様	2022年7月
本のがんこ堂様	2022年7月
リリアブル様	2022年10月

## 【補足資料】用語集

カテゴリ	語句	意味
取引構造改革	PARTNERS契約	返品削減・売上拡大により得られたプロフィットを業界三者で分け合うという考えに基づいた契約。書店様と日販の間で結ぶ契約である二者間契約と、書店様と日販と出版社様の間で結ぶ契約である三者間契約の2つに大別される。
取引構造改革	PPIプレミアム	日販が取り組む低返品・高利幅スキームの名称。売上拡大・低返品・コスト削減により得られたプロフィットを書店様に還元することで、取り組み書店様の書籍マージン30%を実現する。日販は書店様へのプロフィット還元へ責任を持つリスクを負って、目標達成に向けてスキームの舵取りを行う。
取引構造改革	TSUTAYA様 7掛けスキーム	CCC様・MPDが返品リスクを負う代わりに、返品減少による出版社様のコスト減の一部をシェアいただく契約。返品リスクを負うCCC様・MPDが取り組み書店様の発注を代行することにより返品減少を進め、プロフィットをシェアし、取り組み書店様における、取り組み出版社様銘柄のマージンを実質30%とするスキーム。
取引構造改革	雑誌買切施策	時限再販、非再販の雑誌を返品不可、買切扱いとし、書店様マージンを高めるスキーム。取り組み書店様は、取り組み銘柄を最新号発売以降も、バックナンバー販売し、獲得したマージンを原資に割引販売し、売り切りを目指す。
取引構造改革	オープンデータ プラットフォーム	「流通量の最適化」「出版社様の業務/取次コストの縮減」を実現するための基盤となるもので、出版業界のマーケティングツールとして普及・標準化を目指す。
取引構造改革	流通スキームの 見直し	業界全体のコスト削減・収益改善を図る取り組みのこと。具体的には、仕入部数契約業務のデジタル化や、店頭への最適な商品供給体制の構築に取り組む。
取引構造改革	Web仕入受付	搬入連絡や部数契約に関する情報連携を、電話・FAX・メールからWebサイトへ変えることで、出版社様と日販の業務コストを削減する取り組み。
取引構造改革	ネットワーク在庫	ネットワーク上で出版社様・書店様・取次の3社の在庫をリアルタイムに連携すること。お客様の注文にタイムリーにお応えできる状態の実現を目指す。
取引構造改革	デジタル印刷技術 (POD)を用いた 取り組み	市場在庫が僅少な商品を対象として必要数を事前に予測して製造と供給を行う取り組み。
サプライチェーン改革	配送コース再編	現地配送の効率の悪さを改善し、出版配送を持続可能な形にするため、運送会社様とともに、お取引先様のご協力を仰ぎながら、最も効率が良くなる配送コースへと組み替える取り組み。
サプライチェーン改革	自家配送	各取次会社ごとに個別で配送を行うこと。
サプライチェーン改革	共同配送	取次会社合同で同じトラックに荷物を載せて配送を行うこと。
サプライチェーン改革	配送のオープン化	本以外の商材の取り込みや他業種配送への乗り入れを行うことで、運送会社様の運行効率を向上させようとする取り組み。
サプライチェーン改革	現地配送	各書店様・CVS様に向けて各地の運送会社の拠点(デポ)から出発する配送のこと。

過去の出版流通改革レポートは、以下よりご確認ください。



日販は今後も、定期的に出版流通改革レポートを発信予定です。この先の未来にも、街に書店様と本があり続ける世界をつくるため、出版流通改革へのご理解ご協力のほど、何卒宜しくお願い申し上げます。

日本出版販売株式会社 社長室広報課 吉野  
TEL. 03-3233-3829 FAX. 03-3233-6045  
E-mail: press@nippan.co.jp



Vol. 1

2021年9月1日発行

[https://www.nippan.co.jp/news/nippan\\_progress\\_report\\_20210901/](https://www.nippan.co.jp/news/nippan_progress_report_20210901/)



Vol. 2

2021年12月1日発行

[https://www.nippan.co.jp/news/nippan\\_progress\\_report2\\_20211201/](https://www.nippan.co.jp/news/nippan_progress_report2_20211201/)



Vol. 3

2022年3月1日発行

[https://www.nippan.co.jp/news/nippan\\_progress\\_report3\\_20220301/](https://www.nippan.co.jp/news/nippan_progress_report3_20220301/)



Vol. 4

2022年7月13日発行

[https://www.nippan.co.jp/news/nippan\\_progress\\_report4\\_202207/](https://www.nippan.co.jp/news/nippan_progress_report4_202207/)