

印刷技術懇談会 2021年4月例会(第489回)  
**「デジタルファースト時代に向けた、オンデマンド戦略」**  
 - 出版業界、これからの成長戦略 -  
 豊川 竜也氏 ((株)ニューブック 代表取締役社長)

■ 日時：2021年4月16日(金) 18:30~20:00

■ 場所：オンライン (Zoom) による参加

■ 講演要旨

「出版物流」という言葉がある。これは、単なる「物流」ではなく日本独特の書籍流通における「再販制度(再販売価格維持制度)」と「(書店への)委託販売制度」とが一体化した物流である。従って「出版物流」には、書店へ本を運送する業務と、書店から返本を運び、さらに、それを倉庫に保管するだけではなく、返本のリニューアルのプロセスがあるという。それを「書籍改装」と呼び、本の天地と小口を研磨し、カバー、帯、スリップの付け替えを行うとの事。因みに、日本の返本率は約 40%!!!もあり、これは驚くべき数字である。今回の講師、豊川氏が社長を務める(株)ニューブックは1965年に「返本の改装業務」の会社として創業した。56年前のことである。

さて、講演の以下のような骨子で進められた。

- ① Introduction (当社について/当社の使命)
- ② 出版、今そこにある危機 ⇒ 未来 / アマゾン1極集中と脅威
- ③ THE BOOK について
  1. 出版物流
  2. 海外レポート
  3. プリントオンデマンド
  4. BOOKSTORS.jp
  5. フルフィルメント(eコマース)
  6. WMS(物流システム)
- ④ これからの出版市場における成長戦略



上記のテーマの中で、ポイントは、③THE BOOKに包含される各システムの構築とそれらの連結、さらにはその運用であろう。講演の中で、その仕組みのフロー図が提示されたが(P.5参照)、これはDXそのものである。④も重要。その内容はP.6に記載した。

豊川氏は、出版業界が抱える急激な市場の収縮、アマゾンの進出などに関して強い問題意識を持ちつつ、書籍の大量製本と大量消費に依存する「ストック型原価主義出版」からの脱却を考え、「需要に応じたキャッシュフロー出版」に対応する仕組みを構築している。これがBOOKSTORES.jp(デジタルオンデマンド サプライチェーン プラットフォーム)で、「誰でも、必要な時に、必要な分だけ、本が売れる、作れる、届けられる」ことを可能にした。自社のプリントオンデマンドシステムと連結し、同時に、国内外の多くの印刷製本会社とも連携して、1冊の受注から100万冊の大量製本まで需要に応じて作り分けが可能という。

氏の講演を聞いて、聴講者は、同社のこれらの取り組みが極めてチャレンジングであり、「新しい出版&物流のビジネスモデル」を創る(創っている)ということに驚きの感覚を含んだ印象を持ったのではないだろうか。同社のミッションはこう書かれている。「私たちのすべては、世界中の読者に知識と感動をお届けするためにある」と。「お届け」部分の色を変えて強調しているところに、同社の「誇り」と「思い」と「得意技」を感じ取ることができる。

.....以下、講演のメモ.....

■ (株)ニューブックについて (HP <https://newbook.co.jp/company/>)

✓ 会社概要

- 代表取締役：豊川 竜也(現在 47 歳)
- 従業員：135 名(内 パート 95 名)
- 資本金：1 千万円

✓ 業務内容(プレゼン資料より)

- 出版物流業務、商品の保安全管理、賃貸倉庫、書籍改装、セット組、梱包発送代行、運送
- 出版物流システムの開発、運営、管理
- ダイレクトメールの封入、フルフィルメント発送代行業務
- インターネットでの通信販売サイトの開発、運営、管理
- 入出金管理、発送業務、通信販売の受注入力、発送代行業務
- プリント業務オンデマンド事業



✓ 社歴(プレゼン資料より抜粋)

- **「私たちは、1965 年、東京茗荷谷にて返品改装業務から始まった創業 56 年の出版物流会社です」**(プレゼンのオープニングページに記載)
- 1965 年 5 月  
書籍改装、セット組、梱包発送代行、運送、その他の付帯業務  
東京都文京区にニューブック社を設立
- 1985 年 1 月  
(株)ニューブックに組織変更
- 2007 年 7 月  
埼玉県所沢市に「所沢ロジスティックセンター」を開設  
コンシューマー向けフルフィルメントサービス開始
- 2010 年 4 月  
埼玉県入間郡三芳町町に「三芳ロジスティックセンター」を開設
- 2012 年 3 月  
**ISMS(情報セキュリティーマネジメントシステム)取得**
- 2012 年 10 月  
三芳ロジスティックセンター内に「フルフィルメントセンター」を開設
- 2013 年 3 月  
所沢ロジスティックセンター内に「BOD(ブックオンデマンド)ラボ」を開設
- 2020 年 10 月  
東京都渋谷区神宮前に東京本部設置

情報資産を守るための仕組みの構築

■ 出版の危機について

✓ 従来の紙出版市場

➢ 1996年：2兆6,563億円(ピーク)

↓

➢ 2019年：1兆2,360億円(⇒ピーク時の約半分まで落ち込んだ)

➢ 雑誌が激減した。

➢ 書籍も減少傾向

➢ 23年間で市場規模は54%縮小した!!!

ニューブック社で、直近5年間の増減推移を元に予測

✓ 2025年の出版市場の予測

出版市場	2019年	2025年	減少率
書籍(紙)	6,723億円	5,811億円	-14%
雑誌(紙)	5,637億円	3,440億円	-39%
合計	1兆2,360億円	9,251億円	-25%
出版社数	3,058社	2,453社	-20%
リアル書店	11,466店舗	9,131店舗	-20%

➢ 2025年には約10,000人の雇用が喪失

ニューブック社で、直近5年間の増減推移を元に予測

■ 電子書籍の売上予測

	2015年	2019年	2025年
電子書籍売上	1,502億円	3,072億円	7,920億円

➢ 2025年には、出版(紙+電子)市場は、約11%拡大

➢ 5,000人以上の雇用が拡大

■ 電子書籍には2つの種類あり ⇒ どちらも「電子書籍」

✓ 興味深い指摘!

➢ **eBOOK for Device**

➢ **eBOOK for Paper** : (ペーパーバックなど) ← デジタルプリンターで印刷

✓ 同じコンテンツを活用した電子書籍

✓ 海外では上記の両方とも電子書籍のカテゴリに入る。

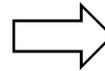
デジタルオンデマンド市場  
B2B+B2C  
4,000億円~5,000億円の市場

	eBOOK for Device	eBOOK for Paper
特徴	閲覧権の貸与	所有権
リアル書店での扱い	販売不可	販売可
備考	「いつコンテンツの提供をやめるかは分からない」という注意書きがある	

- ✓ 海外(欧米)での出版の形式は電子書籍が出て、それから同じコンテンツでペーパーバックが印刷される。
- ✓ 日本と欧米の統計の取り方の差もありそうだ。

■ **ドイツ出版市場で最も重要な特長と傾向(海外レポート)**

- ✓ 読者の関心が断片化する傾向
- ✓ 生産される書籍のタイトル数が毎年増加する傾向
- ✓ 本のライフサイクルが短命化
- ✓ タイトルごとの発行部数が縮小
- ✓ 印刷本、オーディオ本、電子書籍、映画が共存競合
- ✓ 書籍市場における**自費出版**のシェアが大幅に拡大
- ✓ 出版社は、新刊出版に対して大量印刷を敬遠する。
- ✓ 書籍の世界的な入手可能性、多くの外国語タイトルの増加
- ✓ 出版と小売りのメガトレンドは「在庫なし」
- ✓ 本の取引はeコマースで機能する。
- ✓ バックリスト\*のロングテールビジネスのチャンス  
(\*バックリスト：既刊本のリスト、フロントリスト：新刊本のリスト)



まとめると・・・

- 再販制度の崩壊
- 出版の多品種小ロット化
- 出版と小売りのトレンドは「在庫レス」
- 出版のグローバル化
- eコマース取引拡大、ロングテール

■ **出版市場の変遷**

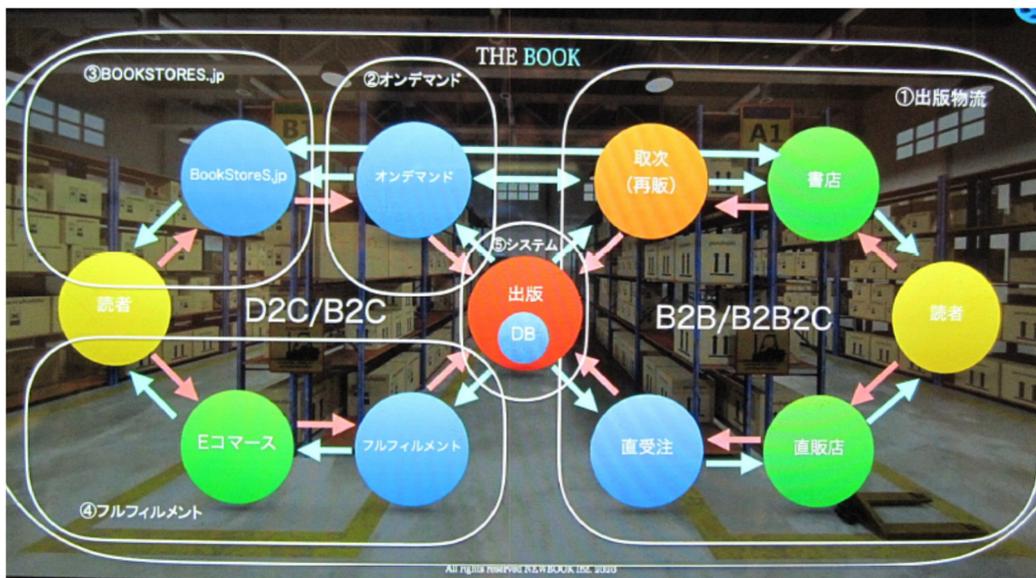
- ✓ 出版物流の進化に合わせて 1.0~5.0 までのコードを付与し、進化を示したところが面白い。

1950年頃	出版流通	黎明期	検印の時代
1960年～	出版流通	1.0	スリップ/FAXの時代。(同社はこの時代に創業した。)
1980年～	出版流通	2.0	POS/電子スリップの時代
2000年～	出版流通	3.0	eコマースの時代(アマゾンの参入)
2010年～	出版流通	4.0	電子書籍(for Device)の時代
<b>2020年～</b>	<b>出版流通</b>	<b>5.0</b>	<b>オンデマンド・サプライチェーンの時代</b>

■ **THE BOOK とは**

- ✓ 次世代型出版流通のすべてをワンストップで提供
- ✓ 構成要素
  - 出版物流
    - ◇ 再販制度(取次業者 ⇄ 書店) ⇄ 読者
    - ◇ 直受注 ⇄ 直販店 ⇄ 読者
  - オンデマンドプリンティング
  - BOOKSTORES.jp
  - フルフィルメント(eコマース)
- ✓ 次ページは豊川氏のプレゼンより。上記の各構成要素の関係性が理解できる。
- ✓ この全体図を眺めると、各業務が多角的に且つ重層的に配置されていることが見て取れる。

現在、同社で取り組んでいる BOOKSTORES.jp のビジネスがここに該当する



## ■ オンデマンドプリンティング

- ✓ 保有している機器類
  - (フジフィルム)Iridesse Production Press (2 台)
  - (フジフィルム)Versant 3100 Press(2 台)
  - (ホリゾン)油圧断裁機 APC-480
  - (キヤノン)ImagePRESS C800/C700

## ■ BOOKSTORES.jp について

- ✓ 「デジタルオンデマンド サプライチェーン プラットフォーム」とは
  - 誰でも、必要な時に必要な分だけ、本が売れる、作れる、届けられる。
  - 出版に関わる全ての人(著者、出版社、取次業者、印刷会社)が利用できるサービス
- ✓ 3枚のレイヤーで構成されたシステム
  - ①フロントエンド(ECプラットフォーム)
    - ノーコードで誰でも簡単にオンデマンド EC 書店を開設できる
  - ②バックエンド(出版/流通管理ツール)
    - 入稿、商品管理、受注、請求まで出版特化型の管理ツール
  - ③ファクトリーネットワーク
    - 1冊でも、100万冊でも在庫ゼロ出版を可能にするファクトリーネットワーク
    - 日本国内外にパートナー印刷製本会社が存在する。
    - 国内外の印刷会社とつながることで、1冊の受注～100万冊の大量製本まで需要に応じて作り分けが可能
- ✓ 大量製本、大量消費に依存する「ストック型原価率主義」からの脱却の必要性
  - 例えば、「本を1冊1,000円で売りたい。原価率35%としたら、5,000冊分作らないといけない」という発想からの脱却
  - 在庫を減らし、資源の無駄を排除する仕組みが必要
  - 「需要に応じたキャッシュフロー出版」が求められる。

SDGs の考え方にも通じる

- ✓ 参入障壁の高いビジネスモデルを構築した。
  - ✓ 価格を分かりやすくしている。
  - ✓ 単価の公開
  - ✓ 強みは1冊80円で送ることができる。(業界トップクラスの低価格)
    - 同社が出版物流で築き上げたノウハウが生きている。
    - 献本やサンプル本の送付には最適
- フルフィルメントサービス
- ✓ ECサイトの構築/運営を行う。
  - ✓ 受注から発送までワンストップで提供
- これからの出版市場における成長戦略
- ✓ 販売手法(マーケティング)の強化
    - Web プロモーション、ブランディングの強化
    - セラー依存からの脱却、自社販売の強化(顧客情報の獲得)
    - 既存流通+eコマースによるハイブリッド化
  - ✓ コンシューマーのリスト化(顧客DBの活用)
    - 自分たちで顧客を集める(Webメディア/D2C)
    - クロスセル、顧客単価を上げる(アップセル/LVT)
    - 商品企画、販売予測(需要予測)への活用
    - ダイレクトマーケティング(コアファンの創造)
  - ✓ 出版と小売りの「在庫レス」戦略
    - 再販市場は今後も縮小していき、結果流通コストの増加傾向
    - コストの最適化が重要
    - 製造コストの圧縮、安価な直送コストの確保
    - 在庫レスによるキャッシュフロー運営(保管/物流コストの削減)
  - ✓ ロングテール戦略(バックリストの拡充)
    - 電子書籍戦略(eBOOK for Device/for Paper)
    - 電子化されていないタイトルの全データー化
    - 電子出版権の再契約/支払いスキームの再構築
- SeLn(セルン)について (HP: <https://seln.com/>)
- ✓ セルンとニューブックの関係
    - ミッションもやろうとしている事も同じ。
    - 但し、セルンではニューブックでできない領域をカバーしたい。
  - ✓ 日本の作品を世界中で誰もが使える環境を作りたい。
  - ✓ セルンとニューブックの関係性の整理のために事業相関図を作成
    - ウォルト・ディズニーの価値創造のセオリー事業相関図を参考にした。
    - 劇場映画部門からの多展開と関係性(TV、音楽、出版、・・・ディズニーランドなど)