印刷技術懇談会　近藤信一

印刷技術懇談会　2023 年 2 月度例会（第 509 回）

『セルンが創造する出版プラットフォーム』
＝シリアルアントレプレナーの生きる道＝

豊川　竜也氏 (セルン株式会社、株式会社ニューブック　代表取締役社長)

■ **日時**：2023 年 2 月 10 日(金)　18:30～20:30　(参加者 29 名 (内 Zoom 10 名))

■ **場所**：研友社印刷株式会社 第一会議室（中央区銀座 1-9-19 法研銀座ビル B1F）

■ **講演要旨**

講師の豊川竜也氏は、㈱ニューブックの代表取締役であるが、冒頭に、今回の講演は、セルン㈱の豊川として話をしたいと述べ、**「ベンチャー」**と**「スタートアップ」**は同じなのか？違うのか？という問いかけを参加者に投げかけるところからスタートした。その理由は、講演の途中から判明していくという仕掛けになっていた。

講演の骨子は以下である。

「ベンチャー企業」と「スタートアップ企業」の違い

- ✓ 「ベンチャー企業」vs.「スタートアップ企業」
- ✓ **㈱ニューブック**の社長就任時の思い
- ✓ **㈱オープンロジ**の立ち上げ
- ✓ 日本の出版業界の動向とデジタル出版市場の考察
- ✓ **BOOKSTORS.JP** の立ち上げ
- ✓ **セルン**の立ち上げ

上記のように、豊川氏は、次々と新しいビジネスを立ち上げてきたことがわかる。氏には、様々な問題意識があったのは当然であろうが、書籍流通ビジネスにおいては、とりわけアマゾンという巨人に飲み込まれるのではないかという強い危機感があったという。彼我の間で、何が同じで、何が異なるのかを徹底的に研究したとのことである。

今回の講演は、豊川氏がその時々における苦く厳しい戦いについて触れながら、他方、デジタル技術が生み出す新たな可能性に注目し、活路を切り拓いてきたというストーリー(軌跡)ともいえる内容で、それが副題の「シリアルアントレプレナー(serial entrepreneur)・・・・」につながって行く。筆者は、起業を目指す多くの人に是非聞いて欲しい内容だと思いながら耳を傾けていた。

講演の中ほどで、日本の出版市場の動向に関しての考察があった。それによれば、従来の「紙の出版市場(書籍＋雑誌)」は 1996 年をピークに減少傾向が始まり、現在も減り続けている。しかし、豊川氏が注目したのは、「デジタル出版市場」は成長しているという事実である。氏は次のように述べている。「出版業界は『電子出版』を含めつつ『多様化』しながら伸びている。」さらに続けて「『電子配信（eBook for Digital）』と『プリントオンデマンド(eBook for Physical)』は同じコンテンツを活用しており、どちらも電子書籍である」

BOOKSTORS.jp は、「デジタルファースト X 脱炭素化」という考え方をベースに、従来の「大量製本、大量消費」に依存するストック型の業態からの脱却を目指し、小ロットだけの本を作っていくビジネスである。氏は、その仕組みを「必要な時に、必要な分だけ『売れる、作れる、届けられる』在庫レスのプラットフォームである」と説明している。

セルン (SeLn)については、現在のような「物流のインフラがこのまま維持され続けるだろうか？」「運びたいけど運べない状況が発生するのではないか」という問題意識から、「コンテンツ」に着目し、コンテンツを育てそれを世界に展開するというビジネスを構築した。そしてセルンは、その「革新性」ゆえに、まさにスタートアップビジネスであると豊川氏は語っている。

氏は、「世界で一番の物流マンは誰だろうか？」と問いかけ、「それはサンタクロースである。彼は単なる配達マンではない。『思い』届ける仕事をしている」と述べている。まことに良い表現で、この言葉から伝わるメッセージは極めて明快である。氏自身のミッションに込めた思いそのものと言えるであろう。

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・以下、メモ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

■ **豊川竜也氏のプロフィール**

1997 年 3 月 立教大学社会学部産業関係学科卒業

父が起業した出版物流会社ニューブック入社。

https://newbook.co.jp/

創業以来半世紀に渡りメディア商材を主とした物流会社で、現場作業をイチから学び、システム開発＆物流マネジメントを経験

2013 年 2 月 **株式会社ニューブック** 代表取締役社長就任

2013 年 12 月 **株式会社オープンロジ**起業

https://service.openlogi.com/

2018 年 11 月 **セルン株式会社**起業

https://seln.com/

2022 年 4 月 だれでも簡単に無料でオンライン書店を開設できる

「BOOKSTORES.jp」が正式にサービスとしてリリース

2022年11月

2023 年 1 月 事業拡大に向けてシードラウンドで 1 億円の資金調達を実施

現在に至る。https://bookstores.jp/

■ **講演で伝えたい事**

- ✓ 二度と起業したくなかった。逃げ出したかった。
- ✓ しかし、やらざるを得なかった。進めざるを得なかった。
- ✓ その辺の話をしたい。

■ **ベンチャー企業とスタートアップ企業の違いは？**

- ✓ **ベンチャー企業**
  - ➢ 日本での使い方
    - ✧ 「アドベンチャー(Adventure)」を元に作られた和製英語。
    - ✧ ベンチャー・ビジネス：「頭脳を売る小さな大企業」と定義づけられた。
    - ✧ 清成忠雄氏(当時、法政大学教授)らの造語とされている。
  - ➢ 英語での使い方
    - ✧ ベンチャー(venture)と表現され、起業家はベンチャラー(venturer)という。
  - ➢ 現在は成長過程の企業を示す言葉として、幅広い意味で使われている。
  - ➢ 一般的な特徴
    - ✧ 既存のビジネスモデルを元に新しいサービスを作りだす。
    - ✧ 設立から間もない。
    - ✧ 主にスモールビジネスを扱う。
    - ✧ 小規模から中規模の企業
    - ✧ 社員数が少ない。

- ✓ **スタートアップ企業**
  - ➢ アメリカで使われ始めた言葉で、その後、日本でも使われるようになった。
  - ➢ 一般的には起業や新規事業の立ち上げを意味する言葉
  - ➢ リスクを取って急成長を目指す。
  - ➢ 「スケール」重視 (事業拡大) のビジネスモデルを標榜する企業
  - ➢ **特に革新的なアイデアで短期的に成長する企業**
  - ➢ 例
    - ✧ Google
    - ✧ Amazon
    - ✧ Facebook
    - ✧ Tesla（テスラ）
  - ➢ 注目ポイント
    - ✧ 革新性
    - ✧ 成長性
    - ✧ EXIT(出口戦略)
    - ✧ 資本調達法

シリアルアントレプレナー (serial entrepreneur)の軌跡

■ **シリアルアントレプレナー** (serial entrepreneur) とは
- ✓ 新しい事業を何度も立ち上げる起業家のこと
- ✓ 日本語では「連続起業家」と言われる。

■ **ニューブック社長就任時の思い** (2013 年 2 月 14 日)
- ✓ 不安でいっぱいだった。
  - ➢ 出版印刷は伸びるか？
  - ➢ 書店の数は維持されるか？
  - ➢ アマゾン上陸して 13 年経過
  - ➢ ニューブックがやっていた再販物流での返品処理や再生や配本は衰退していくだろう。
  - ➢ 今後はインターネットが全盛になって行く、EC が全盛になって行くだろう。
  - ➢ 従来のビジネスモデルのニューブックでは社員の生活が守られるだろうか？
- ✓ **アマゾン**にどうやって対抗してくか
  - ➢ アマゾンを徹底的に調べる。
  - ➢ ニューブックはアマゾンのビジネスモデルに近い仕事をしていた。
  - ➢ 早く何らかの手を打たないといけないという危機感あり。
- ✓ アマゾン対抗策と資金調達の問題あり

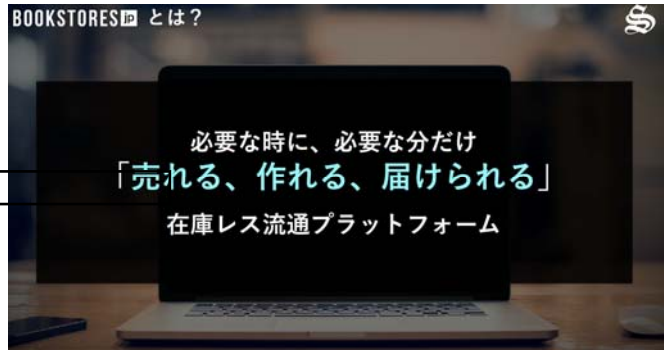
■ **「オープンロジ」**を設立 (2013 年 12 月 25 日)
  - ➢ 物流アウトソーシングプラットフォーム
  - ➢ 共同創業者兼取締役
  - ➢ 渋谷に事務所を構える。
  - ➢ アマゾンは最強だが、アマゾン以外のチャンネルを持たないとリスクがあるだろう。
  - ➢ アマゾン以外のチャンネルとしての足がかり（ステップボード　踏み台）になる。

スケープゴート（逃げ道）

■ 「BOOKSTORS.jp」を立ち上げる(2018 年 11 月 9 日)

- ✓ 最新デジタル印刷技術によるプリントオンデマンドを活用し、脱炭素社会における出版物流の再構築を目指す。
- ✓ デジタル・プリントオンデマンド・サプライチェーンプラットフォームサービス
- ✓ エンゼルラウンド　エンジェルラウンド
  - ➢ スタートアップ最初期の資金調達
  - ➢ 1000 社のうちの３社に選ばれた(センミツ)　出資を受けて成功するのは、1000社のうち3社（センミツ）
- ✓ 「資金調達のプレスリリース」の内容に記載出来る⇒「選ばれている」ことを示すことができた。（これが重要）

■ BOOKSTORES.JP　中ロット以上は、パートナーに委託



- ✓ 中ロット以上は作成しない。
- ✓ ~~小ロットだけ。~~　フルフィルメントに強み
- ✓ 1 冊から作る。　1冊から作る。ブックオブワンに特化
- ✓ 必要最小限の在庫
- ✓ B2B＋B2C
- ✓ プリントオンデマンド市場＝4000~5000 億円規模
- ✓ **出版業界における方向性**
  - ➢ **「デジタルファースト」X「脱炭素社会」**
  - ➢ 大量製本、大量消費に依存するストック型原価主義から脱却
  - ➢ 需要に応じた、在庫レス流通の実現
  - ➢ 自転車創業から、キャッシュフロー経営
  - ➢ 地産地消による、輸送コストと CO” 削減
  - ➢ この考え方は「ベンチャー・ビジネス」

    - ✧ 既存のビジネスをベースに新しいサービスを提供している。
    - ✧ 既存の出版ビジネスの再構築をしていく。
    - ✧ 出版のサプライチェーンを再構築していく
    - ✧ コストを押さえて地球にやさしい　PUB 2.0
    - ✧ 必要な時に、必要な分だけ「売れる、作れる、届けられる」在庫レス流通プラットフォーム

■ **セルン(SeLn)の創業**(2018 年 11 月 9 日)

- ✓ 名前の意味
  - ➢ Sustainable
  - ➢ Engagement
  - ➢ Liberal

スケープゴート（逃げ道）

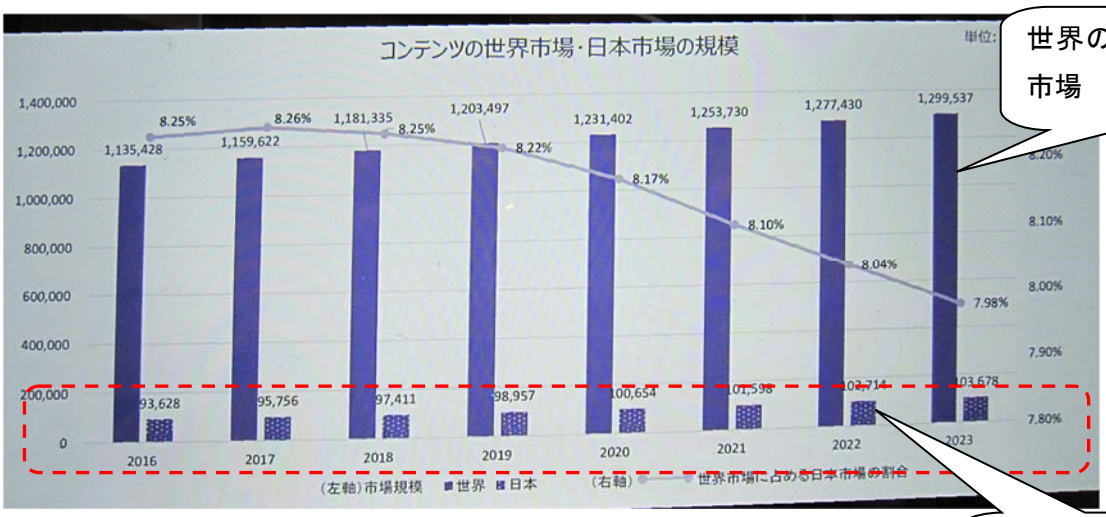
- Network

✓ 問題意識
- 流通のインフラはこの先ずっとあるか？
- ドライバーの労働時間の規制が始まるだろう。
- 「運びたいけど、運べない」状況が発生するだろう。

✓ コンテンツ市場
- 世界のコンテンツ市場と日本のコンテンツ市場
- 世界のコンテンツ市場は伸びている。
- 日本も伸びてはいるが、世界の伸びにははるかに及ばない。その比率は低下傾向

✓ 日本の出版市場はシュリンクしているが、日本のコンテンツを世界に届けるという考え方と取り組み

✓ セルンは**スタートアップ** ⇒ **「革新的要素」**を作らなければならない。



世界のコンテンツ市場

日本のコンテンツ市場は世界に比べると小さい

✓ SeLn　Purpose
- コンテンツを世界で育てる。
- PUB3
- Web3 時代の IP ファーストエコノミーの創出
- ヒットコンテンツの源泉である「原作」の創出
- すべての権利のトークン化
- 著作権のオーナーシップ(区分所有)
- スカラーシップ(利用許諾)
- 読者の趣向性、商流を可視化するプラットフォームで日本の作品を世界に届ける。

✓ SeLn　Mission
- **「私たちのすべては、世界中の消費者に知識と感動をお届けするためにある」**

新規事業立ち上げの経験

■ **新規事業立ち上げにおけるポイント**

- ✓ ストーリーが極めて重要
  - ➢ どういう思いを作ったか？
  - ➢ どのようなことをやろうとしているのか？

- ✓ 事業を始めた原点の重要性
  - ➢ どうしてこの日に設立したのか？
  - ➢ どうしてこの日に**「命をかけて」**やろうとしたのか？

- ✓ 設立日、設立のコンセプトは重要視している。(オープンロジの設立日は 12 月 25 日)
  - ➢ 「世界で一番の物流マンになるには」
  - ➢ 「世界で一番の物流マンは誰か」⇒ **サンタクロース**
    - ✧ 12/25 が大切（12/26 では NG）
    - ✧ サンタクロースは単なる配達マンではない。
    - ✧ 「『思い』を届ける」

- ✓ まず何に取り組んだか
  - ➢ Google の「アクセルレータープログラム」に参加
  - ➢ 参加費 6,000 円
  - ➢ メインはスタートアッププログラム
  - ➢ 「マーケットプロダクトフィット（MPF）ピット」＝市場ニーズがあるかどうかのテストあり。
  - ➢ その期間中に作り上げたプログラムを世界各国でやっていた Google のアクセラレータープログラムの中で、スタートアッププログラムも同時に審査して上位入賞者を選ぶ。(世界で 2～3 千社のプログラムがあった。)
  - ➢ オープンロジは国内でのアクセラレータープログラムでは優勝できなかったでは入賞できなかった。
    - ✧ しかし、スタートアッププログラムに採択された。グローバルでは評価され、日本代表に採択された
    - ✧ スマホのアプリ全盛に時代に、オープンロジは「B to B」を訴えたからだろう。
    - ✧ **「Google に採択されたスタートアップ企業」という看板が重要**
      - ▪ これに価値あり
      - ▪ 資金調達に有利
      - ▪ 「肩書き」が無い状態での重みあり

■ **自社/自分の強みに 1 点集中**

- ✓ 自分が強いところを 1 点集中でやる。(だれでもそういう強みはある。)
- ✓ 強くないところは持っているところを組めば良い。と

■ **スタートアップの厳しさと現実**

- ✓ 肩書きの無さ
- ✓ 資金調達の問題
- ✓ プレスリリースの活用は重要

日本の出版業界と電子出版について

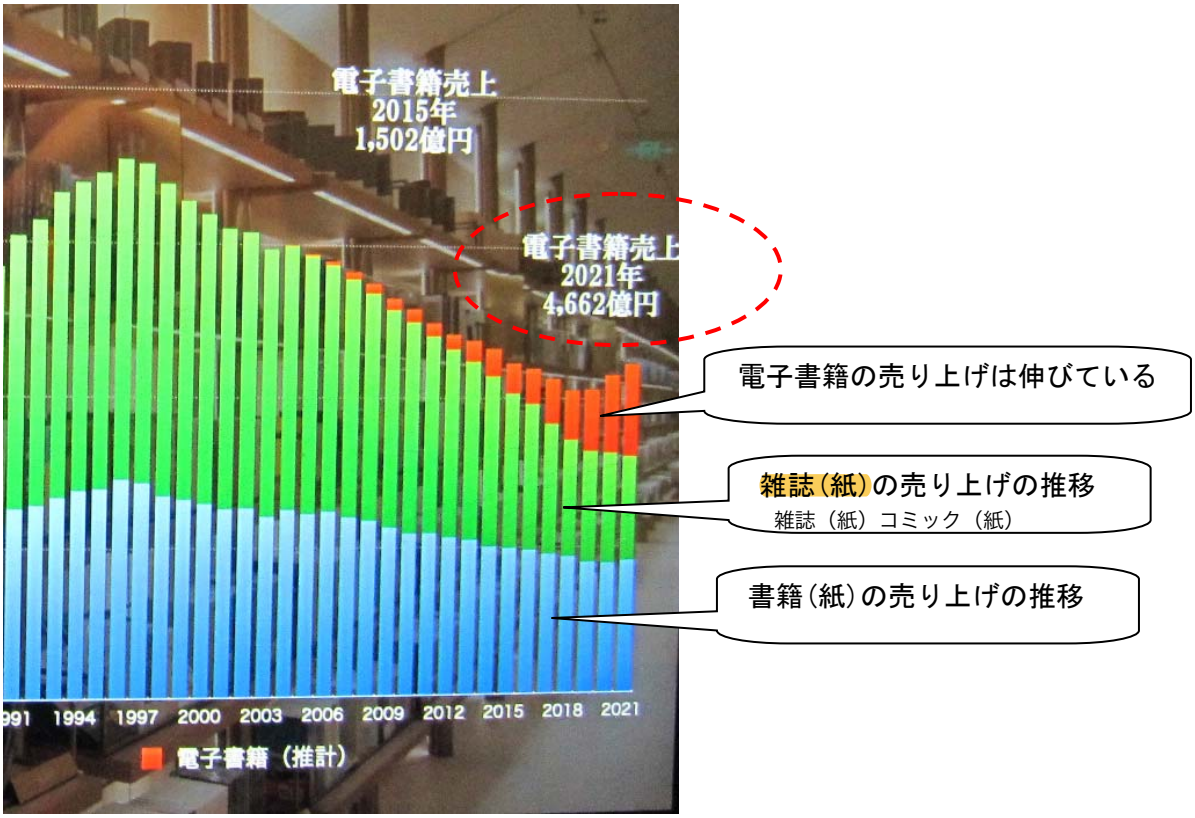
■ **日本の出版業界は。斜陽産業か？**

✓ 従来の紙出版市場　(Problem　2021)

- 書籍の約 70%が書店を経由した販売
- 紙の出版物推定販売金額は 1.3%減の 1 兆 2080 億円
- 書籍は児童書、文芸書、中学生参考書、語学、資格書などが好調、返本率は 32%まで改善した。
- 雑誌は月刊誌（コミックス、ムックを含む）が 4.5%減、週刊誌は 9.7%減、月刊誌のうち定期雑誌が約７%減、ムックが約 14%減

✓ 出版業界のこれから(**紙の出版＋デジタル出版市場**)

- 出版業界はシュリンクしている訳ではない。
- **電子出版も含めて、多様化しながら、十分収益を上げている現実がある。**
- 電子出版市場（2021 年 / 推計値を含む）
  - ✧ 前年比 18.6%増の 4662 億円
  - ✧ 出版市場全体における市場占有率 27.8%
  - ✧ そのうち電子コミックが 20.3%増の 4114 億円
  - ✧ 電子書籍（文学もの）が 12.0%増の 449 億円
  - ✧ 電子雑誌が 10.1%減の 99 億円
  - ✧ 電子出版市場における電子コミックの市場占有率は 88.2%になった。



✓ 小学館、集英社、講談社、KADOKAWA、文藝春秋、新潮社

- 大手の出版社は良いコンテンツを作ろうとしている。

- ✓ 多品種小ロット印刷へ
  - ➢ オフセット印刷からデジタル印刷になっていく。

■ **eBOOK for Digital(電子配信) と eBOOK for Physical(プリントオンデマンド)**

- ✓ 同じコンテンツを活用している。
- ✓ どちらも電子書籍