

SAMPLE

特集レポート No. 060

出版・書籍流通の今後

Strictly Confidential

 infomart

2017年 6月28日

はじめに

- 出版・書籍業界は、取次業者がハブとなって多数の出版業者と書店をつなぐ形で、効率的な流通システムを築き上げていた
- しかしながら、新興プレイヤーである通販・電子書籍関連企業の参入と拡大によりゲームチェンジが起きはじめ、これまで構築されてきた流通の仕組みはその重要性を失ってきている。新興プレイヤーはその動きをさらに拡大すべく手を打ってきており、取次事業者は対応に迫られている
- 本レポートでは、これまで築かれた見事な流通システムであった出版・書籍流通システムの構造と、現在起こりつつあるゲームチェンジの新しい動きを踏まえて、書籍流通に今後起こり得る変化にも言及する

本資料の流れ



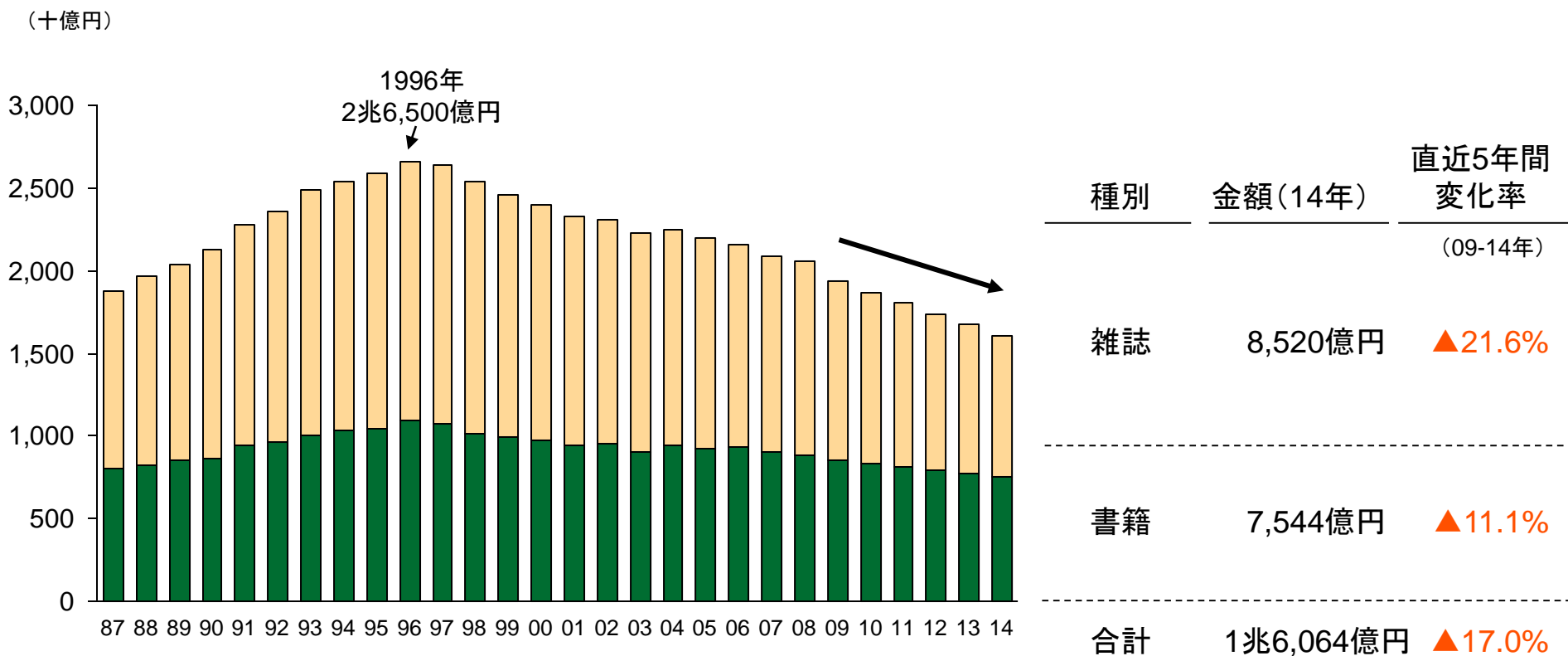
I. 出版・書籍流通の現状

II. 出版・書籍流通の今後

出版市場の市場規模推移

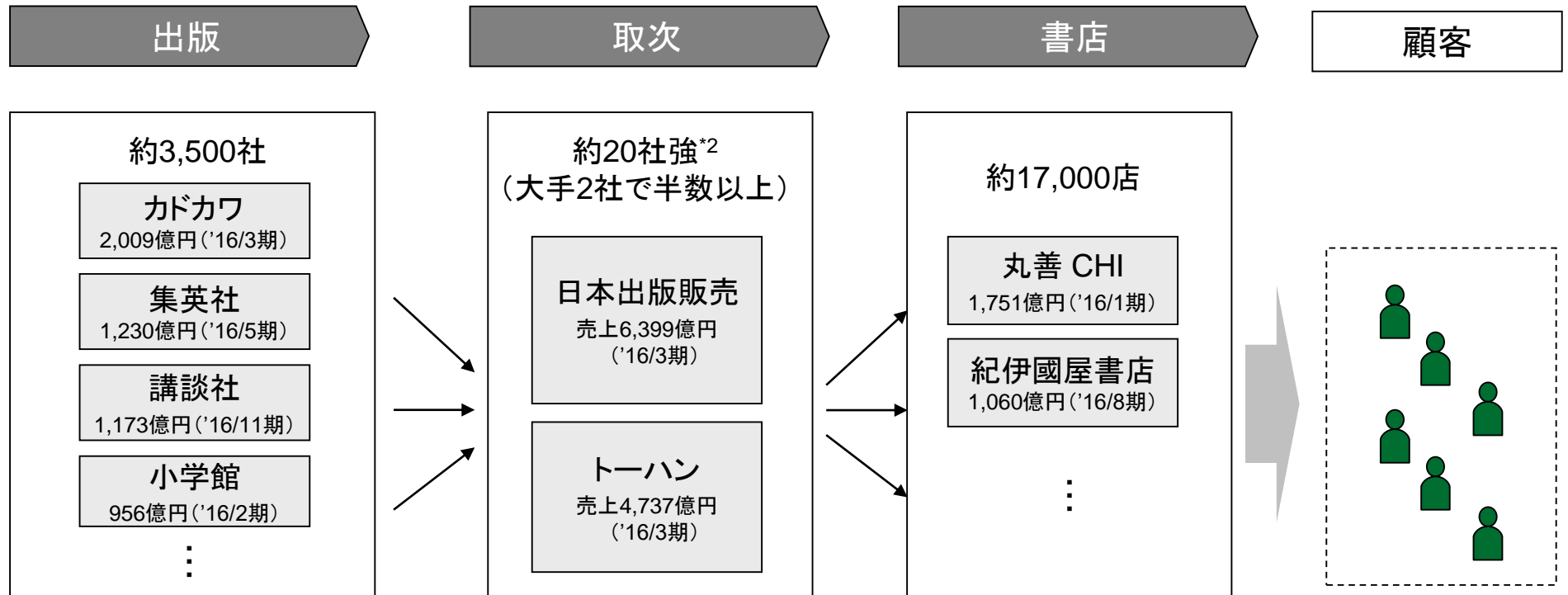
- 出版市場は1996年をピークに、若年人口の減少やデジタル化を背景として減少が続き、2009年には2兆円を割り込んだ
 - 過去5年では特に雑誌の落ち込みが激しい

出版市場の推移



出版業界のバリューチェーン

- 出版業界には出版社、取次、書店の3プレイヤーが存在し、川中(取次)が寡占化されているという特異な構造
- 取次大手2社は出版・書籍大手の4~5倍の売上規模をもち、書籍流通において大きな存在感がある

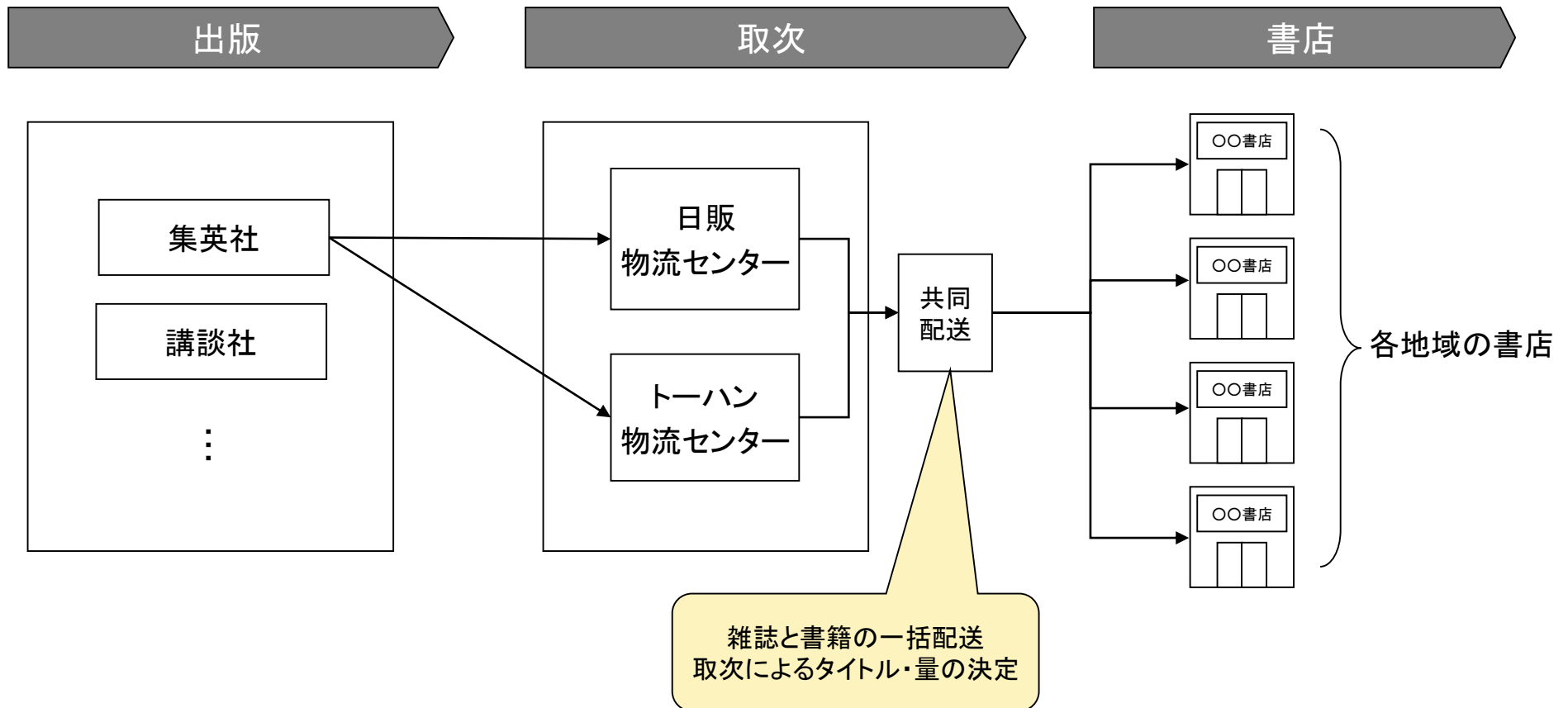


注: *. 枠内数値は売上高 *2. 日本出版取次協会の加盟会社数

出所: 各社IR資料、公開情報より作成

取次の存在意義：物流システムとしての書籍流通

- 取次各社は共同配送ネットワークを構築しており書店への物流は一元化されているため、物流システムとして高効率
 - 「国内で新書、文庫本といった小さくて安価な本が普及したのは、取次によるローコスト物流が確立されていたおかげ。また全国に低コストで配本できるというメリットを捨てられないため、出版は取次を中抜きできない」(業界関係者)



SAMPLE版はここまでです。

続きは、業界チャンネル 特集レポート にてご覧ください。

特集レポート一覧はこちら ▶

“業界チャンネル 特集レポート”とは、

経営コンサルタントの目線で特に伸びているビジネスに注目して分析。
その成功の鍵や今後に言及し、「打ち手」を導出します。

