トーハン

増収増益の決算見通し

単体売上3990億円 4.0%増

5月10日、トーハンの近藤敏貴社長がオンライン動画「トーハン施策説明会2021」で、20年度3月期決算の速報値を発表。単体の売上高は約3990億円（前年比4・0%増）の見通し。単体・連結ともに増収増益の見通しであると報告した。5カ年中期経営計画の「REBORN」は今年で3期目。その進捗と21年度の全社方針を発表した。

近藤社長「課題は未解決のまま」

20年度は、政府の緊急事態宣言による書店休業や、書籍・雑誌の発売遅延などの影響があったが、巣ごもり需要や「鬼滅の刃」（集英社）のヒットなどから増収となった。返品率は36・2%（前年比3・4ポイント減）と改善し、利益面でも前年実績を上回る見通し。

しかし、単体の取次事業は11億2000万円の赤字になるという。物流コストが前年より10億5000万円上昇し、雑誌の流通量も約10%減少した。

近藤社長は、「輸送」「書店の運営コスト増」「デジタルシフト」など、「直面する課題は未解決のまま」と危機感を示した。とくに、キャッシュレス決済が増えている書店経営は厳しさを増していると憂えた。

21年度は「出版流通ネットワークの再構築」と「旧来の取次事業モデルのアップグレード」を推進する。読者や書店の予約申込みを起点にするマーケットイン型出版流通と、粗利改善を目的にした販売契約により、23年度までに返品率を34・1%に引き下げる。日本出版販売との協業や物流コスト負担配分の見直しも行う。

新仕入プラットフォームは各システムを順次立ち上げ、23年度中に本稼働する予定。流通する部数を適正化して圧縮した物流コストを書店報奨の原資にしていく考えを改めて説明し、「書店業を再生しない限り、出版流通に未来はない」と話した。

さらに、出版社とコラボして行うイベントやオリジナルグッズの開発、メディアドゥとの提携で推進する電子事業など、新規事業にも言及した。

5月10日に新本社での営業が始まり、デジタル領域の挑戦も始まる。経営計画は新局面を迎える21年度を「第2の創業期」と位置づけ、本業の復活と事業領域の拡大に意欲をみせた。

川上浩明副社長は、「全国トーハン会プレミアムセール」の入賞店を発表。年間総合1位は、山陰トーハン会で以下、岡山、四国、福岡の各トーハン会、東北トーハン会福島支部。店頭企画部門のトップ3は、宮崎、大分、広島の各トーハン会。

川上副社長は、「本」「本以外」「リアル」「デジタル」を座標軸にした4つの事業と、店舗運営効率化の営業施策を説明した。

三洋堂HD

売上高208億8500万円 4.6%増

連結決算／増収増益 営業利益319%増

三洋堂ホールディングスは5月14日、2021年3月期（20・4・1～21・3・31）連結決算の概要を発表した。売上高は208億8500万円（前年比4・6%増）、営業利益6億3600万円（同319・2%増）、経常利益6億6900万円（同222・9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1億8700万円（前年は13億0400万円の損失）の増収増益決算となった。

主要部門別の売上高は、「書店」138億5000万円（同10・2%増）、「文具・雑貨・食品」20億6300万円（同4・1%増）、「セルAV」10億6300万円（同13・9%減）、「TVゲーム」8億3200万円（同10・9%増）、「古本」7億2700万円（同10・2%増）、「レンタル」17億9600万円（同12・2%減）、「新規事業」2億6100万円（同37・9%減）、「サービス販売」2億8600万円（同3・8%減）。

コロナ禍の巣ごもり需要やコミックの好調に伴い、増収した部門がある一方で、フィットネス店舗の営業自粛や会員数の減少により「新規事業」部門は苦戦した。

当期は、大垣バロー店を移転。榛原店、西可児店、川辺店を閉店し、期末時点での店舗数は74店・3校となった。フィットネス事業は、昨年6月に高浜Tぽーと店に導入、今年3月に高富店から撤退し、期末時点で10店舗。昨年12月には、三洋堂書店サイトをリニューアルし、ECの強化、会員カードのデジタル化、会員限定クーポン発行などの販促機能を追加。セルフレジは15店舗に導入し、導入店舗は計61店舗となった。

22年3月期の連結業績は、売上高195億円、営業利益1億5000万円、経常利益2億円、親会社株主に帰属する当期純利益5000万円と予想している。

インプレスHD

増収減益の連結決算

売上高140億4900万円 4.0%増

インプレスホールディングスは5月12日、2021年3月期（20・4・1～21・3・31）の連結決算を発表した。

売上高は140億4900万円（前年比4・0%増）、営業利益は8億3600万円（同6・3%減）、経常利益は9億4500万円（同18・8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は6億9000万円（同15・8%減）。増収減益の決算となった。純資産は前年度から6億6700万円増加して、85億5500万円と拡大。自己資本比率は60・3%と、前期と同じ水準を維持した。

コンテンツ事業の売上高は116億1400万円（同2・0%増）で堅調に推移。雑誌事業などの減収があったものの、書籍の返品は大きく減少。電子出版とデジタル広告が好調に推移した。

各事業セグメントの売上高は、「IT」が62億1800万円（同6・2%増）、「音楽」が17億7800万円（同6・4%減）、「デザイン」が10億9100万円（同20・7%増）、「山岳・自然」が18億3400万円（同2・0%減）、「モバイルサービス」が20億8500万円（同9・5%増）。

POD出版プラットフォーム事業などを展開する「その他」が12億4100万円（同2・6%増）、「Yomokka!」の概要についても説明した。

書籍の紹介では、視聴者からの意見をもとに、各タイトルの概要がより分かる演出を施した。同イベントの企画・運営を担当した渡辺氏は「各担当者が、中面を見せてプレゼンすることを意識して臨んだ」と話す。

またLINEのサービス「OpenChat」上で、「図書館マルシェルーム」を開設した。同イベント事務局による運営のもと、同社と当日商品説明会を実施した出版社が、学校司書とチャットで交流する場を設けた。

当初は同イベントに関する意見や紹介した各社書籍の問合せの場であったが、司書同士で質問し合うなど、新たなコミュニケーションが生まれている。好評であることから同社では、OpenChatを当面の間継続していく。

筑摩書房

太宰賞に「birth」

筑摩書房と東京・三鷹市は5月10日、共催する第37回「太宰治賞」の選考会を開き、受賞作に山家望「birth」を選出した。応募作品は過去最多となる1548篇だった。

受賞した山家氏は1987年、東京都出身。受賞作は、母に捨てられ施設で育った一ノ瀬ひかるを主人公にした小説。母との唯一の繋がりと感じていた母子手帳を大事に持っていたひかるが、公園で誰かの母子手帳を拾ったことから起こる出来事を描いた。

贈呈式は6月15日に開催。記念品および賞金100万円が山家氏に贈られる。昨年と同じく規模を縮小して行い、記念パーティーは中止する。式の模様は後日、ダイジェストの映像で公開予定。

ポプラ社

「図書館マルシェ」19社参加

1000人が視聴 座談会やセミナーも

ポプラ社は4月27日から5月1日までの5日間、学校図書館・公共図書館向けのオンライン選書イベント「図書館マルシェ」を開催した。ビデオ会議ツール「Zoom」とYouTubeで同時配信したイベントを、約1000人が視聴した。

期間中は同社のほか、偕成社など19社が、オンライン上で商品説明会を実施。新たな試みとして、絵本専門士の資格をもつ日本テレビ・杉上佐智枝アナウンサーのセミナーや作家・青山美智子氏のトークショー、翻訳家・金原瑞人氏による講演会も開催した。

ポプラ社の商品説明会では、こどもの学びグループ営業開発プロジェクトリーダー・渡辺翼氏らが、「SDGsのきほん 未来のための17の目標」（全18巻）や、11月刊行予定の『ポプラディア第三版』など図書館向けの書籍を紹介。7月に開設する小・中学校向けの電子書籍読み放題サービス「シェ」を開催した。ビデオ会議ツール「Zoom」とYouTubeで同時配信したイベントを、約1000人が視聴した。

図書印刷

製版データを利用 動画制作サービス開始

図書印刷はこのほど、製版データを利用した動画の制作サービスを開始した。SNSやデジタルサイネージでプロモーションや絵本を動画化したいというクライアントのニーズに応える。

動画制作は数枚の静止画を専用ソフトで加工し、動画のように再生する形式。高品質の製版データを動画プロモーションと同様の効果を生み出せる。図書印刷では4月、プリプレス本部内に映像制作に特化した部署を新設。組版・印刷と同時進行で、動画制作をできる体制にした。

コロナ禍で非接触型の制作進行をしたいというニーズも増えているため、同社ではウェブ上で制作管理ができる「Web校正システム」と組み合わせたプランも提案していきたいとしている。

・制作の管理機能や著者向け報告サービスなどを拡充し、本格的な出版ERP（出版社向け基幹システム）に発展させる予定という。

なお、同システムの開発は、経済産業省の令和2年度「コンテンツグローバル需要創出等促進事業費補助金（J－LOD）」の「コンテンツのサプライチェーンの生産性向上に資するシステム開発を行う事業の支援」対象に採択されている。

メディアドゥ AWSサミットで

新サービス「出版ERP」とブロックチェーン取組み紹介

メディアドゥは5月11日、「メディアドゥ新プラットフォーム出版ERPとブロックチェーン基盤のご紹介」と題したウェブセミナーを実施した。

沓名氏

泉CTO

アマゾン ウェブ サービス（AWS）が主催する「AWS Summit Online」（5月11・12日）の1日目、メディアドゥの泉純一郎CTOとIPマーケティング企画室エンジニアリングチームFellowの沓名（くつな）雅司氏が解説にあたった。

泉氏は、今後のメディアドゥの方針として、出版市場全体のデジタル・トランスフォーメーション（DX）を支えるSaaS（ソフトウェアをクラウド経由で提供すること）事業と、広くコンテンツ業界のDXを推進していくと語った。

既存の電子書籍流通事業ではメディアドゥがもつ基幹システム、電子書店への配信システム、電子書店運営など、主に流通の川下に向けたサービスを拡充してきたとし、"川上"をサポートするサービスとして開発中の「出版ERP」を紹介。

制作・印税・販売管理を集約することで、流通全体を支える展望を示した。

沓名氏は、同社のブロックチェーン（BC）に関する取組みについて、2019年10月にAWSの「Amazon Managed Blockchain（AMB）」の利用を開始し、AMB上でデジタルコンテンツ向けに、BC基盤領域を開発してきたと振り返った。

また、BCを適用する際に、「データの履歴管理と改ざん耐性が必要か」「データの変更ルール以外のデータ更新を許容しないか」という判断基準を採用していると明かした。

期間中は同社のほか、偕成社など19社が、オンライン上で商品説明会を実施。新たな試みとして、絵本専門士の資格をもつ日本テレビ・杉上佐智枝アナウンサーのセミナーや作家・青山美智子氏のトークショー、翻訳家・金原瑞人氏による講演会も開催した。

ポプラ社の商品説明会では、こどもの学びグループ営業開発プロジェクトリーダー・渡辺翼氏らが、「SDGsのきほん 未来のための17の目標」（全18巻）や、11月刊行予定の『ポプラディア第三版』など図書館向けの書籍を紹介。7月に開設する小・中学校向けの電子書籍読み放題サービス「シェ」を開催した。ビデオ会議ツール「Zoom」とYouTubeで同時配信したイベントを、約1000人が視聴した。

メディアドゥ／光和コンピューター

電子書籍売上印税管理システム販売へ

11月めどに

メディアドゥと光和コンピューターは11月をめどに、共同開発中の電子書籍の売上印税管理システム「PUBNAVI（パブナビ）」をリリースする。

電子書籍は一度発売されると、出版社は半永久的に売上げや印税の管理を継続する必要があり、銘柄数の増加に伴って業務量も膨大化する。こうした状況が中小規模の出版社にとって喫緊の課題であることから、両社は今回の共同開発を開始した。

パブナビは「電子書籍販売管理」「印税計算」「印税支払管理」などの機能を備え、紙書籍と合わせた支払通知の作成も可能。ネット環境があれば利用できるSaaS（ソフトウェアをクラウド経由で提供すること）型で提供する。

両社は昨年6月から共同開発に取り組み、同12月から実証実験を開始。実証実験にはジャイブ、秀和システム、竹書房が参画し、電子書籍管理業務のテストを行った。その結果、売上げの取込みや支払管理にかかる業務削減効果に高い評価を得たという。

今後は本格サービスインに向け、さらに多くの出版社に参加してもらうベータ版テストを実施する。

パブナビはリリース後も、紙書籍の販売・印税

人事

新取締役に 二村忠彰氏

丸善出版

4月14日開催の定時株主総会ならびに取締役会で、新役員体制を次の通り決めた。（○印は新任）代表取締役社長　池田　和博
取締役　安平　進
同　○二村　忠彰
同　松尾　英介
同　五味　英隆
監査役　福島　良和

なお、取締役の山本幸夫氏は退任し、顧問に就いた。

■訂正　本紙5月13日号の3面に掲載した人事記事の見出しで、「岩波書店 新社長に坂本政兼氏」とあるのは、坂本政謙氏の誤りでした。お詫びして訂正します。

書店の備品で価格革命に挑む

エスエスシー

書店の備品を製造・販売するエスエスシーが新商品の開発を進めている。本の増売に繋げるための備品を、これまでにない低価格で提供しようと試作品をつくり、発売に向けて準備を進めている。

棚のスペースをとらないジャンル別「3面見出しプレート」、棚の裏の上部に付ける「LED照明」、売場の隙間に商品を置く「隙間を埋める什器」、ラッピング時に使用する「緩衝材」など、13種以上の備品開発を同時進行している。なかには海外から原材料を取り寄せ、従来の10分の1程度の価格で発売できそうなものもあるという。

キャッシュレス決済の手数料や返品運賃の値上などで厳しくなる書店経営を鑑みて、備品の価格革命に挑む。

同社は雑誌本体と付録を一体にする「ゴムバンド」など、独自の備品を開発してきた。

最近では、湿度が高くなる梅雨に向けて、「ソフトカバーの表紙がめくれない備品」を発売している。

文響社 業務拡大のため 募集！ 営業部門で 7名採用予定

ビジネス書も実用書もヒット多数!!

書店営業メンバー紹介

伊藤 源二郎 イトウ ゲンジロウ
浅野 望 アサノ ノゾミ
芳賀 愛 ハガ アイ
松永 真季 マツナガ マキ
番場 愛海 バンバ ナルミ
中西 亮 ナカニシ リョウ
坊城 佳奈子 ボウジョウ カナコ

本社・正社員（管理職）
仕事内容　これまでのご経験を基に、出版営業全般をお任せします。将来の文響社を支える重要なポジションとなります。
応募資格　●管理職採用のため出版社の営業職として10～20年程度勤務され、書店営業、取次営業、ネット書店営業いずれのご経験もお持ちの方。●管理職のご経験　●要自動車免許
配属先　出版マーケティング部（部長1名、係長2名、部員15名）
給与　前職を踏まえてご提案させていただきます。

本社・正社員
仕事内容　これまでのご経験を基に、書店営業をお任せします。
応募資格　●出版社の営業職として5年以上勤務され、書店営業のご経験をお持ちの方。●要自動車免許
配属先　出版マーケティング部（部長1名、係長2名、部員15名）
給与　前職を踏まえてご提案させていただきます。

本社・正社員
仕事内容　これまでのご経験を基に、弊社物流部門全般の改善をお任せします。
応募資格　取次会社または出版倉庫会社にて15年～20年程度のご経験をお持ちの方。
配属先　物流管理部（課長1名、部員3名）
給与　前職を踏まえてご提案させていただきます。

各府県・契約社員（正社員登用実績あり）※各地で支社開設を予定しております。
対象　大阪府、愛知県、静岡県、福岡県の4地区（宮城県検討中）
仕事内容　各エリアの法人本部様、書店様、取次会社様に対する営業活動全般をお任せします。
配属先　●出版社、取次会社、書店のいずれかで10～20年程度のご経験をお持ちの方。●要自動車免許
給与　前職を踏まえてご提案させていただきます。（想定年収300万円～400万）

共通事項
【勤務時間】平日 9:00-18:00
【待遇・福利厚生】
賞与：年2回、昇給：年1回、社保完備、通勤手当 他
【休日】土日・祝日、年末年始

詳細はこちら

応募方法　こちらのアドレスへ履歴書（写真添付）、職務経歴書をお送りください。
書類選考が通過した方に限り、3営業日以内にご連絡させていただきます。
tohyama.h@bunkyosha.com　問い合わせ先　採用担当・遠山　TEL:070-1735-8202
〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-2-5 共同通信会館9F
www.bunkyosha.com　文響社