

出版システム
Publishing ERP

自社EC サイトで一定の売上 教科書採用検討ページも用意

活字文化をひらくー文化通信社

2025年(令和7年)

9月30日
火曜日加速する
出版流通システム

株式会社日本評論社

株式会社日本評論社

創業: 1918 年12 月
資本金: 2000 万円
従業員: 65 人
代表者: 柴田英輔
所在地: 〒170-8474
東京都豊島区南大塚3-12-4
電話: 03-3987-8611

五月女取締役(右)と三角執行役員



日本評論社は2000 年から、自社サイトで書籍販売と雑誌の定期購読を受け付けるネット通販(EC)を行っており、毎月一定の売上を上げている。また、大学教科書の採用向けに情報を提供するなど、専門書出版を支えるサービスを展開している。売上の10%を超えるほどになっている。

同社は「法律・政治」、「経済」、「社会・福祉・教育・文化・歴史」、「心理・医学」、「数学・物理学・科学」の専門書を中心に、書籍を年間160 点ほどと、定期刊行誌として『法律時報』『法学セミナー』『経済セミナー』『数学セミナー』『こころの科学』『そだちの科学』を発行している。

累計刊行点数は書籍と雑誌を合わせて約8000 点。このうち稼働点数は1700 ～ 1800 点。売上の比率は書籍8に対して雑誌が2程度。「かつては雑誌の比率が大きかったのですが、雑誌市場の縮小という業界トレンドもあって、いまは書籍の方が大きくなっています」と五月女取締役は述べる。このうち大学教科書の売上が10 ～ 15%ほどある。

新刊は原則として電子書籍も同時発行するようにしており、売上の10%を超えるほどになっている。

最近の書籍売れ筋は、経済分野で2024 年9 月17 日に配本した『因果推論の計量経済学』(定価3520 円)が累計4500 部と好調なのははじめ、今年8 月19 日配本の『統計的仮説検定の方法論』(定価2860 円、初刷2200 部)もたちまち重版する売れ行きだ。

法律分野では、法律系資格試験受験者向けの参考書「基本シリーズ」で、今年8 月25 日配本の『基本憲法Ⅱ 総論・統治』(定価3300 円、初刷5000 部)の売れ行きが良い。同シリーズは7 点刊行しており累計部数が20 万部を超える人気シリーズだ。



■2000 年にEC サイト構築

EC サイトは2000 年にプログラムセンターというベンダーに依頼して構築。書籍や司法試験受験対策の動画コンテンツ(CDR、ビデオ)などの紹介と販売、そして雑誌定期購読の申し込み受け付けなどを開始した。プログラムセンターはその後は、光とコンピューターに合流したため、現在、保守やリプレース光とコンピューターが担当している。

開設当初、一般的に出版社による書籍通販は、ヤマト運輸と取次の栗田出版販売(現在の楽天ブックスネットワーク)が合併で設立したブックサービスを利用することが多かった。しかし、同社はこの時から直接発送する体制を構築した。

サイトで受注した商品は、埼玉県入間郡三芳町にある自社倉庫「日本評論社サービスセンター」から宅配便で出荷する。在庫情報は出版VANのデータを反映することでほぼリアルタイムに更新している。

開設当初、一般的に出版社による書籍通販は、ヤマト運輸と取次の栗田出版販売(現在の楽天ブックスネットワーク)が合併で設立したブックサービスを利用することが多か。サイトで受注した商品は、埼玉県入間郡三芳町にある自社倉庫「日本評論社サービスセンター」から宅配便で出荷する。在庫情報は出版VANのデータを反映することでほぼリアルタイムに更新している。しかし、同社はこの時から直接発送する体制を構築した。

送料不要の指定書店受け取りサービスにも対応した。ただ、書店受け取りについては、需要が少なくなったことや、個人情報取り扱いの問題、書店側に手間が発生することなどから2020 年に停止した。

また、通販とは別に、大学教科書採用に向けて、教員が採用を検討するための教科書採用検討ページも開設した。教員が個人情報を入力することでログインし、翌年度の教科書採用を検討する秋頃に、翌1 ～ 2 月に出す改訂版の情報など、一般向けには発表していない書誌情報も掲載。献本の申し込みを受け付けている。

■月間アクティブユーザー 6 ～ 7 万人

その後、2008 年には2016 年には全面的なリニューアルを実施した。

全面リニューアルでは、スマートフォン対応(レスポンシブル・ウェブデザイン)を実装。また、ワードプレスのダッシュボードを利用して、社内の担当者がお知らせ欄などのページクレジットカード決済を導入。を更新する体制に。この時、書店向けに注文書やPOP など販促物を掲出する機能を追加したほか、正誤情報や立ち読みファイルをアップロードすることもできるようにした。また、商品の詳細ページにはAmazon へのリンクや、電子書籍の有無を表示した。

サイトの月間アクティブユーザーは6 ～ 7 万人。アクセスは平日の日中が多いという。通販利用者などの登録会員は約1万5800 人、メルマガの配信は3900 人。メルマガでは新刊情報などを月1 回程度配信しているが、「メール会員には過去に2 回ほど当社の商品に使えるクーポンコードを送り、それなりの手応えがあったが、登録会員情報の活用はこれからの課題です」と三角敏哉執行役員営業担当。

サイトの運営は営業部宣伝課のスタッフ2 ～ 3 人が担当。EC の注文は月に100 件台はあり、売上は30 ～ 40 万円ほど。雑誌の定期購読申し込みもある。利用者の決済はクレジットカードが多く、かつて多かった代引き決済(ヤマト運輸宅急便コレクト)は減っているという。

プロモーションについては、Web よりSNSでの発信が主流になってきていることから、今後の展開について五月女取締役は「Web の運用は変えていく必要があるかもしれませんが。他社の取り組みも参考に自社サイトの役割を考えていきます」と述べている。