加速する出版流通システム

株式会社日本評論社

書籍の方が大きくなっています」と五月女公取締 役は述べる。このうち大学教科書の売上が10~

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

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

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-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。

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



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 部と好調なのをはじめ、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。

15%ほどある。

いる。

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

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、 光和コンピューターに合流したため、現在、保守や リプレースは光和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) が合弁で設立したブック 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。

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、-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年にはクレジットカード決済を 導入。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

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

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 哉執行役員営業担当。



を送り、それなりの手応えがありましたが、登録 会員情報の活用はこれからの課題です」と三角敏

サイトの運営は営業部宣伝課のスタッフ 2 ~ 3 、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。 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 登録会員は約1」す」と述べている。