

これからの物流倉庫の流れについて

出版業界の売上が減少し続ける現在、書店数は大幅に減少したにも関わらず、出版社の数は減少していません。

取次を中心とした金融(再販)が資金繰りを支え、制作コスト、経費(倉庫代他)を抑制しての経営で切り抜けてきているのが現状ではないでしょうか。

ここで、大きな問題が2つ浮上してきたと考えられます。新刊配本、返本を基本としたビジネスモデルにも売上減少による限界が見えてきたこと。アマゾンと日販の亀裂により、アマゾンの売上減少(読者離れ)が懸念され、その影響は、取次にとどまることなく、出版社へと続き、物流倉庫へも影響することになります。

良い本を作れば売れる、はもうありません。出版社の原点に戻り、読者を大切にした販売に戻ることですが、人件費、在庫を含む経費の節減はまったなしです。物流倉庫としても、そのリクエストに応えなければ出版社の廃業、倒産などに巻き込まれることになります。

そこで、弊社として提案させていただくサービスが3種類あります。

<現行のサービス>

1. NOA-WebSHOP(出版社のHPで販売し、読者、書店より注文を受け付け、出荷する。(現在稼働中は、中山書店、廣川書店、水王舎、技報堂出版、商事法務、さくら舎など。))

特長は、出版社ごとの要請に柔軟な対応が可能なこと。(採用など)

<今後、出版社、物流倉庫にとって重要になるサービス>

2. NOA-ブックサービス (NOA-WorksJが稼働している出版社の在庫より引き当てた注文を、全ての書店より自動受付し、短冊データに変換する。) 注:出版VANに加入している場合は、直受注データとして取次送信が可能。

特長は、24時間、無料で書店注文を受け付ける。

3. NOA-BOOKSERVICE (NOA-WorksJ が稼働している出版社の在庫より引き当てた読者よりの注文を、出版社ごとにゆうメールで送付し、カード決済、代引きで、代金回収から出版社への支払いを行う。)

販売代行:株式会社ブックエスエス

特長は、送料は株式会社ブックエスエス負担(一部読者負担)、
取次掛け率での清算、参加無料、ポスト投函。

上記システムの開発は2年ほど前よりスタートしており、莫大な開発費となっておりますが、弊社グループ以外の物流倉庫との差別化、出版社の生き残りを支援するためには欠かせない(アマゾンの代わり)システムとなります。

結果的には弊社グループの物流倉庫様の支援にも繋がると思われますので、出版社への参加要請を強力にお願いします。

(参考に新文化に掲載された新聞記事を添付します。)

株式会社システムYAMATO
代表 大和 恒夫

この人

この仕事

河出興産 社長

新文化掲載記事

荻生 明雄氏

2017年8月31日

河出興産の荻生明雄社長(57)の部屋に入ると、重厚な接客用のテーブルセットと、壁に額装で飾られた「全国の読者のもとへ」心を込めて、大切に早くきれいな本を「正確に」と書いてある標語が目飛び込んでくる。どちらも、故若森繁男河出書房新社前社長から、荻生氏が譲り受けた物である。

荻生氏は2001年に、40歳で同社に転職。それまでは建築関係の会社を経営していた。そして6年目の07年、社長に就任し現在11期目の経営を預かっている。

入社当時は今と違い、パレット単位でどんどん出庫していた「まだ売れている時代」だったと振り返る。一時、100社近くまで取引先は増えたが、毎年のように発生する出版社の倒産・民事再生、資本の移動による取引先の喪失などがあり、現在は80社ほど。それでも、苦しんだ先期

「完全に潮目が変わった」

協力し合って何かを始めるとき

出版社の在庫が増えれば増えるほど、倉庫会社にとっては利益となる。そんなインマを抱えている。しかし、アマゾンの日販バックオーダー発注終了から、完全に潮目が変わったという。出版物流の変革が叫ばれて久しいが、いよいよ

のばかりである。物流再編の主役である共同型の倉庫会社は一方で、激しい価格競争と流通量の減少、出版社の破産などによって、経営危機に追い込まれている。実際に、他社資本による延命、破産、自発的廃業が年々増え、倉庫会社は減っている。そんな現状だからこそ、「出版社を価格で取り合っている場合ではない。出版業界のために、倉庫会社が協力し合って何かをはじめるときだ」と力説する。

若森さんは生前、「書店あつての我々だから、書店の売上げのことを考えよう。書店が大切だ」とよく口にしていた。変わらなければ、皆つぶれてしまつ。次世代に出版業界を手渡す方法を、荻生氏は本気で考えている。

(小)

クラウド出版社システム

NOA-WorksJ 導入で実現する近未来

進化する注文に対応

電話 → FAX → web → AI ロボへ



受付に人が
足りない



届いたの
か心配



24 時間、在庫
確認し発注する



全ての発注が
手放しで可能

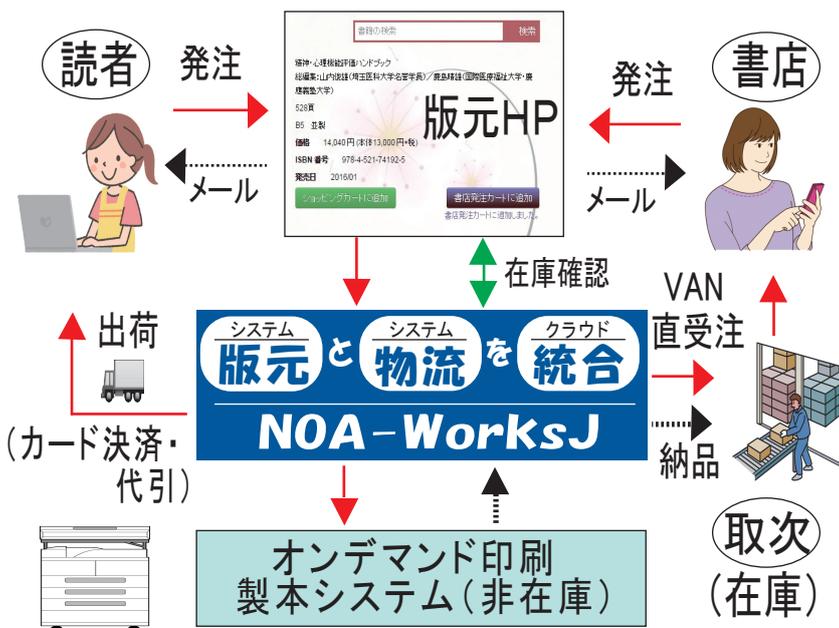
7/1 現在稼働中の版元様

- (株) 廣川書店
- (株) 中山書店
- (株) 青木書店
- (株) 塙書房
- (株) 御茶の水書房
- (株) 明德出版社
- (株) さくら舎 他

業界初

在庫を持たずに売上増

読者・書店・版元・物流倉庫(オンデマンド)
・取次をクラウド接続することで実現。



下記物流倉庫へ参加の
版元様は無料スタート可。

- (株) 矢留美装
- (有) 共和製本物流センター
- (有) 小宅商事
- (有) 朋栄ロジスティック
- (株) 東京集配センター
- (株) 三協
- (株) 富樫梱包
- (有) 残心
- (有) 湯本商事
- (有) あゆみ美装
- (株) 三貴流通
- (株) フジミビーエス
- 佐藤商店

クラウド出版社販売管理(NOA-WorksJ) 29,800円/月~

☺ (株) システムYAMATO

TEL 03-5227-3727 新宿区神楽坂 2-13 末よしビル4F

ネット書店形態別比較表(読者直販)

	ネット書店(AZ)			ネット書店(AZ以外)			版元直販(NOAA-webSHOP)			NOA-BOOKSERVICE																																																																													
自社倉庫所有負担	0	×	有り	1	△	自社+取次	1	△	外注倉庫利用	3	○	ナシ																																																																											
取次仕入	1	△	一部有り	0	×	全て取次より	3	○	ナシ	3	○	ナシ																																																																											
返品	0	×	有り	0	×	有り	3	○	ナシ	3	○	ナシ																																																																											
送料負担	3	○	有り	3		有り	1	△	一部負担	1	△	一部負担																																																																											
品揃え	1	△	e宅優先	3	○	全版元	0	?	版元のみ	1	△	参加版元のみ																																																																											
取引方法	3	○	カード・代引	3	○	カード・代引	3	○	カード・代引	3	○	カード・代引																																																																											
販売力	3	○	強い	3	○	強い	1	△	弱い	1	△	弱い																																																																											
仕入率 (出版社への支払)	0	×	e宅 60%	1	△	取次仕入68% →(75%)	3	○		1	△	68%																																																																											
着荷日(在庫有り)	3	○	2~3日	3	○	2~3日	3	○	2~3日	3	○	2~3日																																																																											
着荷日(在庫無し)	0	×	取り寄せ 7~14日	0	×	取り寄せ 7~14日	3	○	発生しない	3	○	発生しない																																																																											
対面受取	0	×	不可	0	×	不可	1	△	一部可 メール便	3	○	可能 メール便																																																																											
原価計算	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">e宅(仕入)</td> <td style="width: 33%;">60%</td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td>デリバリー</td> <td>10%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>送料負担</td> <td>10%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>運用費</td> <td>5%</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;"></td> <td style="border-top: 1px solid black;">95%</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;">利益</td> <td style="border-top: 1px solid black;">5%</td> </tr> </table>			e宅(仕入)	60%		デリバリー	10%		送料負担	10%		運用費	5%				95%	利益		5%	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">取次仕入</td> <td style="width: 33%;">70%</td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td>デリバリー</td> <td>10%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>送料負担</td> <td>10%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>運用費</td> <td>5%</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;"></td> <td style="border-top: 1px solid black;">95%</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;">利益</td> <td style="border-top: 1px solid black;">5%</td> </tr> </table>			取次仕入	70%		デリバリー	10%		送料負担	10%		運用費	5%				95%	利益		5%	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">取次仕入</td> <td style="width: 33%;">0%</td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td>デリバリー</td> <td>10%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>送料負担</td> <td>10%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>運用費</td> <td>8%</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;"></td> <td style="border-top: 1px solid black;">28%</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;">利益</td> <td style="border-top: 1px solid black;">72%</td> </tr> </table>			取次仕入	0%		デリバリー	10%		送料負担	10%		運用費	8%				28%	利益		72%	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">直接仕入</td> <td style="width: 33%;">68%</td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td>デリバリー</td> <td>0%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>送料負担</td> <td>10%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>運用費</td> <td>8%</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;"></td> <td style="border-top: 1px solid black;">86%</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;">(保証金5%)</td> <td style="border-top: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;">利益</td> <td style="border-top: 1px solid black;">14%</td> </tr> </table>			直接仕入	68%		デリバリー	0%		送料負担	10%		運用費	8%				86%	(保証金5%)			利益		14%
e宅(仕入)	60%																																																																																						
デリバリー	10%																																																																																						
送料負担	10%																																																																																						
運用費	5%																																																																																						
		95%																																																																																					
利益		5%																																																																																					
取次仕入	70%																																																																																						
デリバリー	10%																																																																																						
送料負担	10%																																																																																						
運用費	5%																																																																																						
		95%																																																																																					
利益		5%																																																																																					
取次仕入	0%																																																																																						
デリバリー	10%																																																																																						
送料負担	10%																																																																																						
運用費	8%																																																																																						
		28%																																																																																					
利益		72%																																																																																					
直接仕入	68%																																																																																						
デリバリー	0%																																																																																						
送料負担	10%																																																																																						
運用費	8%																																																																																						
		86%																																																																																					
(保証金5%)																																																																																							
利益		14%																																																																																					
原価評価	0	×		1	△		3	○		1	△																																																																												
総合得点	14点			18点			25点			26点																																																																													
総合評価	e宅の拡大には限界もあり、物流倉庫との運動にも新しいアイデアが必要となる。			取次との取引のみには限界があり、取次が不安定になる時代に不安が残る。			出版社の原点の世界に戻ることであり、確実な販売を実現可能。(採用・定期購読など特別販売が可能)			デリバリーを持たない新しいAZに変わる可能性がある。出版社の数を増やすことが課題となる。																																																																													