

LESSON 38

資料の作成者（三浦氏）の分析において、最も直接的で構造的な収益圧力となっているのは「買い手・流通チャネル（電子プラットフォームおよび取次・書店）の交渉力」と、「売り手（印刷・用紙手配）からのコスト上昇圧力」の2点です。

それぞれの根拠と、資料内で検討されている対抗策の方向性は以下の通りです。

1. 買い手・流通チャネルへの依存による圧力

- ・ 根拠: 電子出版領域では、電子書籍プラットフォーム側が手数料率の設定権を握っており、出版社に対する圧力が構造的に高まっています。また、紙媒体の流通においても、業界標準である返本制度の慣行により、書店側の在庫リスクがそのまま出版社に転嫁される構造が続いています。
- ・ 対抗策の方向性: 外部プラットフォームや既存流通への依存度を下げるため、直販チャネルや自社アプリの構築・展開を検討することが示唆されています。

2. 印刷コストの上昇と少部数出版の採算悪化（売り手の力）

- ・ 根拠: パルプや用紙価格が国際市場の影響を受けるため、製造部門からの情報として毎年2〜5%の印刷・用紙コストの値上げが続いているという確実な上昇圧力があります。さらに、製本・物流にかかる固定費が高いため、少部数出版の採算が悪化していることが指摘されています。
- ・ 対抗策の方向性: 従来的大量印刷を前提としたモデルを見直し、少部数印刷やオンデマンド印刷の導入を検討することが課題として挙げられています。

3. （追加の圧力）著者の交渉力強化

- ・ 根拠: エージェント制の普及に伴い、ベストセラー作家など有名著者が複数社からオファーを受けるようになり、著者の交渉力が非常に高まっています。
- ・ 対抗策の方向性: 有力著者の囲い込みが競争優位に直結するため、自社の編集力や著者関係の強化が重要戦略として挙げられています。

※ただし、このノート自体が未レビューの初稿であり、「電子プラットフォームの手数料率などの非公開情報」や「エージェント制の普及率」など、定量的なデータによる裏付けが不足している点に注意が必要です。

経営会議の報告資料化に向けて、この資料内で「不足している定量データ」や「次に検証すべきアクション」をリストアップして整理しましょうか？