

# 2024年4月19日 第3466回例会

於： 横須賀商工会議所



- <点鐘・開会> 12:30 藤村 会長  
<斉唱> 「それこそロータリー」  
<黙祷> \*4月13日に逝去された萩生田徹会員(享年77歳)を偲んで  
黙祷を捧げる

<ゲスト紹介> \*元Voice編集長 前田 守人 様

<退会挨拶> \*中村 清乃 会員

<会長報告> \*第1グループ三役会 報告

・地区補助金申請について

・次年度交換留学生ホストファミリー募集について

\*第10回理事役員会 報告

・最終例会予算案承認について

6月28日(金) セントラルホテル

・5月10日例会でのマイロータリー登録率向上研修について

・ロータリー財団寄付増進お願い文書発信について

\*ガバナー事務所から

・米山奨学生と同窓生の集い懇親会開催のご案内について

5月12日(日) 13:00~13:20 登録

13:45~14:30 基調講演「米山梅吉が残したもの！」

17:30~19:30 懇親会

場所：鎌倉商工会議所ホール

<委員長報告> \*デジタル委員会 木村委員長よりアンケート提出のお願いについて

<幹事報告> \*4月26日、第3回クラブ協議会「地区研修・協議会報告」について

\*現次委員長会議開催について (4月26日(金) 18:30~ 場所：住よし)

\*例会終了後地区研修・協議会全体説明会開催 (例会場)

<出席報告> \*出席委員会 小平委員から4月19日の出席報告

会員数	出席対象者数	出席数(ZOOM出席数)	欠席数	メイクアップ数	出席率
116名	106名	73名(2名)	33名	5名	73.58%

メイクアップ：勝見、小山(陽)、齋藤(秀) 各会員 地区委員会出席

齋藤(隆)会員 IM出席、新倉(定)会員 葉山RC出席

## <ニコニコ報告>

・三 役 元Voice編集長 前田守人様、卓話よろしくお願ひいたします。

・小澤、比護、植田、木村、濱田、梁井、大石、岩崎、福西、  
久保田、浅葉、中村備、江口、前田、松本朋、南、渡邊、齋藤眞、  
田中、澤田、瀬戸、八巻、前川、上林、野坂 各会員

元Voice編集長 前田守人様、大変興味深い卓話を楽しみにしております。どうぞよろしくお願ひいたします。

・三 役 RI第2780地区 地区研修・協議会、力を合わせて充実した研修会にしましょう。

・小林(備)地区研修・協議会実行委員長 地区研修・協議会が直前に迫りました。皆様よろしくお願ひいたします。ガンバリましょう！

・加藤(備)、権田、植田、笠木、石田、濱田、大野(備)、岡田(佳)、竹株、寺田、  
小平、久保田、椿、渡辺(備)、小林(一)、萩原、齋藤眞、徳永、鈴木(備)、兼城、杉浦、  
長尾、前川、土田、松岡、谷、加賀本、岡田(備)、小山(備)、角井 各会員

いよいよ4月21日(日)は地区研修・協議会の本番です。9年に一度のホストグループ

&横須賀ロータリークラブ単独主催のビックイベント、何か月も前から準備してきた成果を発揮して、会員一丸となって成功させましょう！

- ・中村 備 会員 たいへんお世話になりました。横須賀の会員として最後の活動は地区研修・協議会です。有終の美となる様努めます。横須賀クラブの益々の発展と皆様のご多幸を祈ります。ありがとうございました。
- ・齋藤 眞 会員 昨日の黄砂で車がすごいことになっています。危険ですので私の車に触れないようお願いいたします。

## <卓 話>

## 「出版メディアはどう変わるか」

元Voice編集長 前田 守人 様

本日のテーマは、「出版メディアはどう変わるか」という大袈裟なタイトルになりましたが、自分自身の経験からお話しさせていただきます。私は大学を出た後に、30年以上出版業界にいましたので、その移り変わりを駆け足でお話ししたいと思います。私が入社したのは、1989年、平成元年でして、その年の1月に昭和天皇が崩御され、4月には私がお世話になりましたPHP研究所の創設者である松下幸之助さんが亡くなられております。この年は、美空ひばりさんや手塚治虫さんといった昭和を代表する偉人もお亡くなりになり、一つの時代が終わった感じがありました、当時は、バブル真っ盛りでして、私も20代でしたが、作家の先生から銀座から呼び出されたりしました。若い人にこういう話をしますと、羨ましがられるのですが、実態はお金の請求を出版社側に回すいい口実だったのです。銀座に行った後は、目が飛び出るような金額の請求書が来て、その処理に頭を抱えました。ですので、接待する側から銀座を見ますと、カラオケで歌わされたり、タクシーを呼んだり、大変な思い出ばかりです。

そうしたバブル時代はしばらく続くのですが、その後経済的には右肩下がりになり、同時にメディア業界も衰退しはじめます。私はテレビを含め、新聞、出版の活字メディアを「旧メディア」と呼んでいるのですが、インターネットの登場によるWEB上の「新メディア」が人々に受け入れられ、スマホ全盛の時代となりました。電車の中では本を読む人も、新聞を読む人もほとんどいなくなり、スマホだらけになりました。では、旧メディアがゼロになるかと言えば、そうはならないでWEBと融合する形で、生き残っていくとは思いますが、ただ、メディアごとに、その姿は変わっていくはずですが、結論を先に言いますと、出版業界は、「誰でも、気軽に、安価に、出版できる時代に」と考えています。

では、まず出版業の市場規模の推移から見てみます。1996年の2兆6500億円から、2023年には1兆612億円で綺麗な右肩下がり、まだ底を打っていない状況です。2023年の内訳を見てみますと、書籍は6194億円で、雑誌は4417億円で、どちらかと言えば、雑誌の落ち込みが激しいようです。これは月刊誌はもちろん、週刊誌の低迷が響いています。販売ルート別に見てみますと、2023年の書店ルートでの販売が8,157億円で、総書店数は2003年の2万店舗超から、2023年には1万店舗を切る水準にまで落ち込んでいます。今では、書店ゼロの自治体が26%と、4分の1もあるのです。また、雑誌販売が中心のコンビニの販売額は933億円で、これは前年比では20%以上の落ち込みです。こうした状況ですので、出版取次会社の大手2社のうち、日販がコンビニ配送から撤退することを表明しており、トーハンに一本化されるようです。ご存じのように、2024年問題と言われる物流業界の労働時間規制な



どが、物流費の高騰にも影響しており、2025年の夏頃から、日販とトーハンは書籍の返品業務を協業するといったことも考えているようです。

書店と言っても、最近ではAmazonの便利さが際立っており、皆さんも一度利用すると、そちらに依存するようになってきていると思います。ですから、ネット書店とリアル書店のシェアの推移は、2022年に逆転してしまったのです。2019年は、ネット書店が35.7%、リアル書店が64.3%だったものが、2023年には、ネット書店が50.3%、リアル書店が49.7%となり、その差は今後ますます広がると思います。こうした状況ですので、経産省でも、文化の発信基地としての書店に補助金を出そうという動きもあるのですが、一方で、なぜ書店業界だけが優遇されるのかという反対意見もあります。もちろん、書店サイドも文具を扱ったり、喫茶店を併設したり、様々な工夫を試みてはいますが、これといった実績にはつながっていないようです。まず大事なのが、書店に足を運んでいただくのが一番大事だと思いますので、成長している市場を取り込んではどうかと考えたりします。たとえば、オタク関連市場は、高齢者層にはなかなか理解されないのですが、若年層には幅広く支持されています。現在、アニメ市場は2,750億円、アイドル市場は1,900億円、同人誌市場は1,058億円、インディーズゲーム市場は242億円と、想像以上に大きな市場になり、パッケージ化された商品を扱って、若い人に書店に足を運んでもらうのも大事かと思えます。そうすることで、本と出合ってもらおう。誰もが人生のつらい時期に、自分を支える本に出合ったり、小説を読んでその感動をほかの人と共有するだとか、宇宙の深遠について深く考え込むとか、いろいろな経験をしているはず。ところが、スマホからの情報や文章量だけでは、深い思索につなげるには心もとないでしょう。ぜひ、若い人たちに、本との出会いの素晴らしさを経験してほしいと思います。

出版業界の希望の星であったのが、電子出版の市場です。私も新書出版の編集長時代に、割と早い段階から電子書籍化に積極的に取り組んできました。しかし、電子書籍の伸びは期待したほどでもないことは、ここ10年の推移を見れば分かります。電子出版は、電子コミック、電子書籍、電子雑誌と3つの分野があります。グラフを見れば一目瞭然ですが、電子コミックだけが一人勝ちの状況です。2014年の電子コミック市場は882億円で77%のシェアでしたが、2023年には4,830億円とシェア90%を超えています。電子出版市場自体は5,351億円で、先ほど説明した出版市場と合わせると、1兆5,000億円を超えるのですが、大きく成長している要因のほとんどが電子コミックにあるのです。

では、出版社別にこの業界を見てみます。2021年時点で出版業界には、2,907社ありますが、売上100億円以上の出版社は29社で、1%程度です。この1%で全体の50%以上を売り上げているのです。上位20社で見ると、集英社、講談社、KADOKAWA、小学館の大手4社は1,000億円を超えており、その要因は漫画コンテンツの活用にあると思います。また、東京書籍、Gakken、新学社、数研出版の教科書、学習参考書の会社も安定していると言えます。このように、出版業界は小さな会社が乱立しているのですが、これは多種多様なコンテンツを提供するという意味では、悪いことではないと思います。

出版物は再販売価格維持制度に守られています。他の商品と違って、買い切りで販売するのではなく、なかには買い切りもあるのですが、ほとんどは委託販売です。売れ残っても値下げして販売するのではなく、返品するので、最終的に出版社の倉庫に保管されます。ですので、出版取次は物流に負荷がかかりますし、書店も返品率が上がると、梱包などの無駄な作業が増えてしまいます。取り分はどうかと言えば、大まかに100%のうち、書店は22%、取次は8%、出版社は70%になります。出版社は、そのうち10%を著者に印税として払い、だいたい20%ぐらいを制作費に当て、残りを販促費、人件費などに当てるわけです。ですので、増刷がかかって、ベストセラーが出ると潤うのですが、本が売れないことには経営的には厳しい状況に追い込まれます。

こうした流通の限界に直面し、電子書籍に移行したいのですが、先ほども説明しましたようにまだまだ市場は小さい状況です。一方で、POD（プリント・オン・デマンド）という1冊から印刷して届けるシステムもあります。電子とPODを組み合わせれば、在庫を持たずに、書籍を提供できるというメリットもあり、英訳すれば海外での販売も可能なようです。さらに、オーディオ・ブックとして、音声で本に触れるサービスも好調だと聞いています。こうしたビジネスのフローも徐々に出版社側に定着してきています。私が、新しい出版の形として最近注目しているのが、パブファンセルフというシステムです。電子書籍とPODで本を無料で出版できるとうたっています。私も実際に試したのですが、本文の組版やカバーデザインはやはりプロでなければできないので、両方で13万円を負担して本を出すことはできました。1年間で1,200タ

イトルを新規出版しているようです。リアル書店ではなく、Amazonや楽天ブックスで販売するのですが、結局のところ、マーケティング力がなければ本は売れないということは他の商品と同じです。

最後にまとめとして、①新旧メディアは融合する形で、デジタル化、AI（人工知能）化していく。②どのような形にしる、売れる本は売れ、売れない本は売れないので、売れるコンテンツを創って、映画化やドラマ化など二次的利用も想定する。③ビジネスのマネタイズ化と、SNSで拡散するなどマーケティング力を磨かないと収益には結びつかない。著者の立場で見れば、出版社で本を出すことは極めてハードルが高く、また知名度のある出版社から自費出版で出すにしても300～500万円はかかります。それならば、自分で書いて、自分のネットワークで販売することができれば、安価に「一人出版社」は可能だと言える時代になったと思います。ご清聴いただき、ありがとうございました。

<閉会・点鐘> 13:30 藤村 会長

週報担当 小澤 長幸