

# 出版の現状と今後

2020-02-03

あすか

# 目次

1. 出版物の定義
  2. 出版業界の現状
  3. 出版の問題点
  4. 出版の今後
- 参考文献

## 概要

近年、紙媒体の書籍の売上は低下し、出版社、印刷会社、書店など多くの業界に影響を与え、衰退傾向にある。この論文では、業界の現状と問題点から衰退傾向にある原因を考える。それらの問題を解決する手段として、Amazonの”買い切り制度”や、大手印刷会社が試みている”AIによる書籍需要予測”について見ていき、出版業界の今後について論じる。

## 1. 出版物の定義

書籍の定義は次の4条件を満たしていることである[2].

- 文字, 図録, 写真などについて, 伝達を目的として表現した内容があること.
- 内容が紙葉に印刷されていること.
- 紙葉がバラバラにならないようひとまとめにされ, 製本によって中身と表紙が揃っていること.
- ある程度の分量があること.

### 雑誌の定義

雑誌とは, 一定の編集方針のもとに種々の原稿を集め, ふつう週以上の間隔で定期的に刊行される, 原則として仮綴じ形態の出版物[3].

### 雑誌の区分

雑誌のうち, 週1回定期刊行される雑誌を週刊誌, 週刊誌以外の雑誌(旬刊・月2回刊・隔週刊・月刊・隔月間・季刊・不定期刊誌及びムック・雑誌扱いコミックス本)を月刊誌とする[4].

## 2. 出版の現状

出版業界には急激な縮小傾向がある（図1）。1996年と比べると2/3以下である[4]。対前年増減率は14年連続マイナスと厳しい状況が続いている[4]。2018年総販売額の内訳は、書籍は54.1%、雑誌は45.9%である[4]。雑誌の内訳は、月刊誌は37.5%、週刊誌は8.4%である[4]。書籍も雑誌も減少が続くが、対前年増減率をみると、ここ5年間で書籍が0.7～4.0%減に対し、雑誌は5.0～10.8%減。特に2017年10.8%減、2018年9.4%減と急激に減少している[4]。

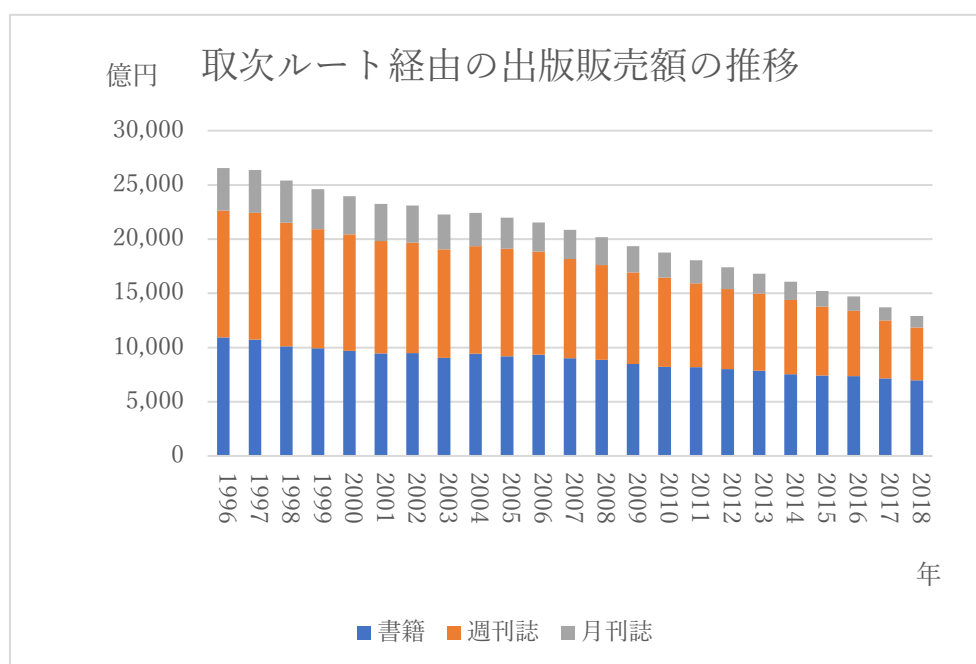


図1 取次ルート経由の出版販売額の推移[4]

月刊誌をジャンル別にみると、月間定期誌、ムック、コミックともに減少している[4]。ムックは、1996年1,300億円を超えていたが、2017年には約800億円に減少した(図2)。コミックは、1996年6,000億円だったが、特にコミック誌の落ち込みが大きく、2017年には、合わせて3,000億円を下回った(図3)。

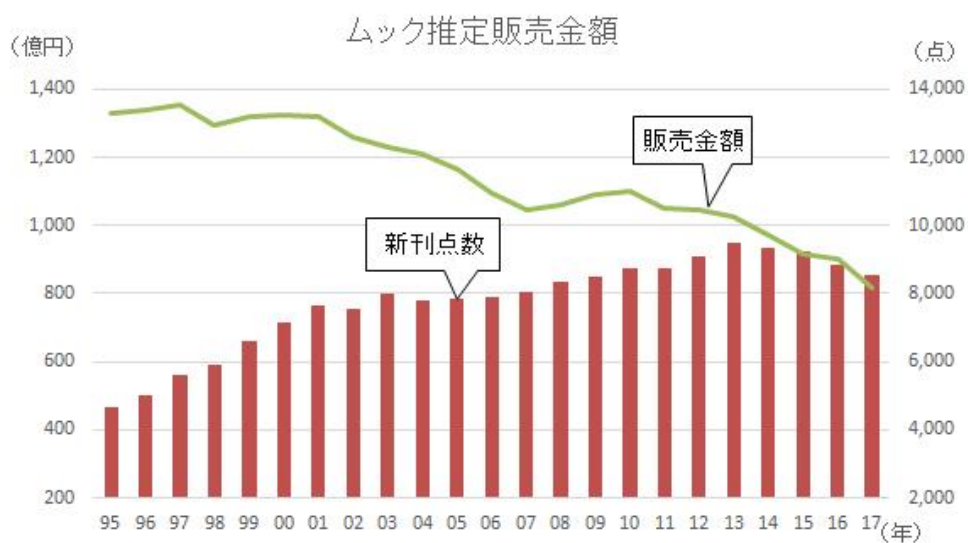


図2 ムック推定販売金額の推移[6]

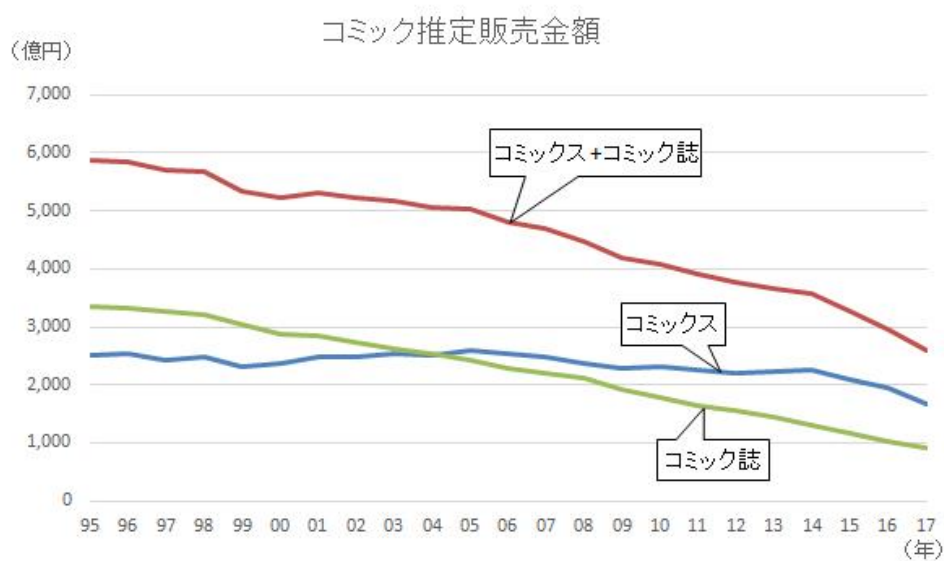


図3 コミック推定販売金額の推移[1]

書籍は、ベストセラー商品の有無によって年間の販売実績の変動は大きい[4].対前年増減率の増減幅は雑誌よりも小さい。2018年の減少幅は縮まったが冊数ベースで見ると金額以上に落ち込みが大きい[4]. 文庫本の大幅減が毎年続いている。

一方で、児童書やビジネス書が微増している[4].

電子書籍市場は2014年1,114億円から2018年は2,479億円と約2.2倍になり、5年間で大きく成長した[4]. 毎年販売額は増加しているが、対前年増減率で見ると増加幅は減少している[4]. 2018年電子書籍市場は、電子コミックのシェアが79.3%である[4].成長を続けていた電子雑誌は2018年に初めて前年割れとなった[4].

紙の出版市場と電子出版市場を合算すると、1兆5,400億円、前年比3.2%減である[4]. 紙だけの市場は同5.7%減であり、落ち込み幅は2.5%抑えられた[4].

### 3. 出版の問題点

輸配送問題が深刻化している。雑誌市場減少に伴う業量の減少，運賃の値上げ，ドライバー不足が起こっている[4]。

雑誌の広告収入も低下している[4]。読者が無料のWeb情報に慣れ，雑誌を購読するハードルが年々高くなっている[1]。

また，書籍や雑誌の返品率の問題もあげられる。近年，書籍の返品率は少し下がってはいるが，2018年で36.3%，雑誌は43.7%である。

また，出版社のコスト見直しのなかで，出版物に売上スリップを入れずに出荷するスリップレスの動きが進み，約40社の出版社が導入している。



## 4. 出版の今後

出版業界の現状をみると、紙の書籍や雑誌の売上はほとんどのジャンルが年々減少していて、今後成長していくことは難しい。

情報伝達手段として Web や動画が主流となり、雑誌は休刊雑誌が増え、一部を除いて無くなるのではないかと考える。

コミックスは、電子コミックスへの以降が進んでいくと考える。

書籍は、電子書籍に移行していくと考えられる。

また 2019 年 1 月、Amazon が取次を通さず直接仕入れる“買い切り制度”を導入すると発表した[5]。今後紙の書籍や雑誌の販売は、輸配送や販売は流通販売に優れた業界に移り、取次会社や書店は衰退していくのではないかと考える。

一方で、大手印刷会社では、AI による書籍需要予測を試みている[6]。現在は発売後の需要予測だが、今後発売後の需要予測精度を高めていくとともに、発売前の需要予測が高い精度で可能になった場合、出版業界が抱える問題の解決手段となる可能性があると考えられる。

## 参考文献

- [1] 日本の出版統計, 公益団法人全国出版協会, 閲覧日 2019-09-12,  
<https://www.ajpea.or.jp/statistics/index.html>
- [2] 出版辞典, 出版ニュース社, 1971 年刊行
- [3] 「雑誌」の定義と出版統計, 公益団法人全国出版協会 コラム, 2006-09-11
- [4] 堀川嘉一, 出版指標 年報 2019 年度版, 公益社団法人 全国出版協会 出版科学研究所, 2019-04-25
- [5] 山口敦雄, Amazon「買い切り方式」、出版業界に波紋 年内にも導入, 毎日新聞, 2019-3-18, 東京朝刊
- [6] 人工知能は「出版不況」を救うか? AIによる書籍需要予測という試み, 現代ビジネス編集部, 2018-03-26, 閲覧日 2020-02-03,  
<https://gendai.ismedia.jp/articles/-/54910>