

中央大学商学部 総合講座「働くこと入門5」

情報社会における「専門出版社」の役割
～営業職としてわかったこと

2014年12月17日



株式会社医学映像教育センター
営業企画部長/執行役員 北村信治

自己紹介

1970年7月生まれ(東京都出身)

1989年3月私立佼成学園高等学校卒業

1990年4月中央大学法学部法律学科入学

1995年3月中央大学法学部法律学科卒業

在学中～1997年まで司法試験受験生

(中学受験塾講師)

1998年現在の会社に入社

学生時代

- ・1年次の教養ゼミ「現代社会と法」

指導教員(小西由浩先生/現・沖縄国際大学法学部教授)

→ 刑事法なかでも刑事政策の専門家

- ・3・4年次の専門ゼミ「刑事法/刑法」

指導教授(齋藤信治先生/中央大学法科大学院教授)

- ・3・4年次の外国法講読「ドイツ刑法」

司法試験受験生として28歳まで奮闘

28歳3月に就職を決意(司法試験で学んだ「論文作成」が就職に生かせないものか?)



「出版業界特に出版社に的を絞る」



今までの「知識」を生かす→法学書院・有斐閣・・・

「趣味」を生かす→JTB出版・ダイヤモンド社・鉄道ジャーナル社・・・

新たなエリア・・・医学(法医学・医事法を学んだ)

会社の紹介

- 商号 株式会社 医学映像教育センター

- 所在地 東京都杉並区上高井戸

- 設立 1978年2月

東京女子医科大学教授 / 医用工学 (三浦茂)

「難解な医学や科学分野の学術情報を映像化し分かりやすく伝えることを目的とした会社」

- 沿革 創業10年ほど→「受注」を中心

以降は受注で培ったスキルを出版形式に変更

社内



編集スタジオ



録音室



CGデザイナー



営業企画部メンバー



学術ディレクター

INSTITUTE OF A-V MEDICAL
EDUCATION ,INC

今日の目標

- ①出版業界の今を知る
- ②アナログ（紙媒体）とデジタル媒体（電子書籍）を知る
- ③売上高の15%を知る
- ④文系から医学を知る
- ⑤出版業界で働くために
- ⑥質問

出版業界の職種って？

【編集職】

- ① 著者の生原稿を書籍原稿へ(DTP作業含む)
- ② 企画書を立てて著者へアタック
- ③ 入稿データを最終チェック(校正)

【営業職】

- ① 自社の出版物を取次に販促
- ② 自社の出版物を有名書店に販促
- ③ 専門書であれば・・・学会での書籍展示(販促)

【総務職】

- ① 人事
- ② 給与
- ③ 財務・決算業務



出版業界のあらまし

【出版流通】

・一般論

出版社(版元)→取次(日販・トーハン・大阪屋)→書店(ジュンク堂・紀伊國屋書店・ブックファースト・・・)→お客様

・特殊

※出版社(版元)→書店→お客様

※チャイルド本社・医道の日本社・経済法令研究所・日本加除出版・学習研究社など

・商慣習とは

・出版社が取次を通すメリット

・出版社が取次を通さないメリット

出版業界市場規模(出版社)

著者→出版社→印刷会社→取次→書店

「川上から川下への流れ」

<出版総合大手>

小学館	売上 1,025億円
講談社	売上 1,202億円
集英社	売上 1,253億円

(2013年)

<情報系>

KADOKAWA	売上 1,511億円
インプレスホールディングス	売上 103億円
ぴあ	売上 1,281億円

(2013年)

出版業界市場規模(印刷・取次)

<印刷会社>

大日本印刷	売上	1兆 4,485億円
凸版印刷	売上	1兆 5,320億円

(2013年)

「大凸」は本業以外の売上げが**50%**近くある
印刷業専念→図書印刷・廣濟堂・共同印刷・・・

<取次>

日本出版販売	売上	6,819億円
トーハン	売上	4,925億円
大阪屋	売上	766億円

(2013年)

出版業界市場規模(書店)

<書店>

丸善CHIホールディングス	売上	1,633億円
紀伊國屋書店	売上	1,071億円
有隣堂	売上	500億円
TSUTAYA	売上	1,157億円

(2013年度)



イメージ



イメージ



イメージ

業界の動向

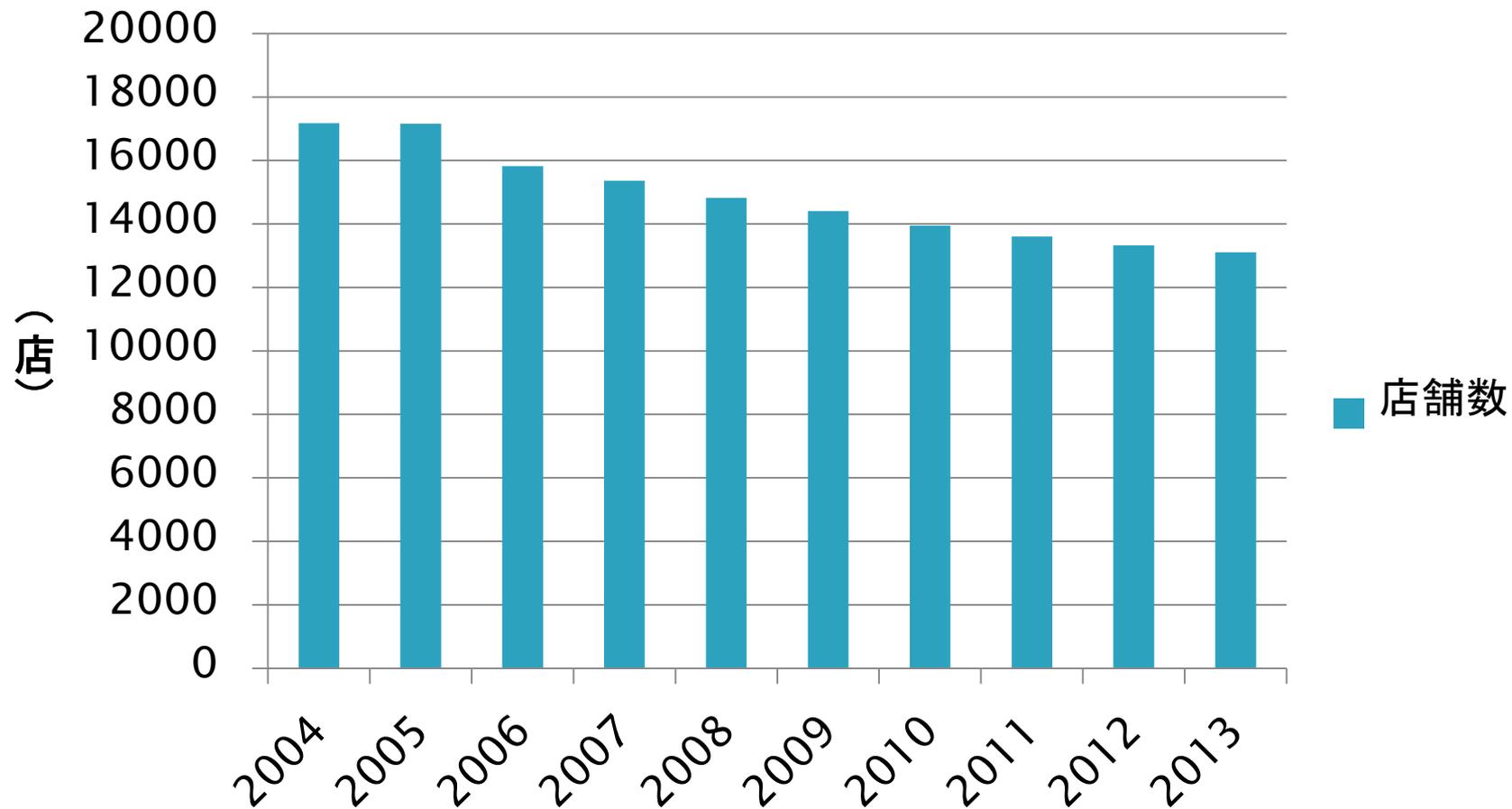
【大日本印刷】

- 43%出資「主婦の友社」
- 53%出資「丸善CHIホールディングス」
- 52%出資「文教堂Gホールディングス」
- 49%出資「モバイルブック・ジェピー(電子取次)」

【凸版印刷】

- 紀伊國屋書店(業務提携or協議交渉中)

書店の店舗数



参考:アルメディア

リアル書店とバーチャル書店

リアル書店の勝ち組→ジュンク堂書店

WHY？

バーチャル書店（ネット書店）

→Amazon・楽天ブックス・セブンネット他上位7店で
2,000億円超

→利用者の傾向

- ・20歳代が1位
- ・注文時間帯はPM9時～AM2時
がピーク



イメージ

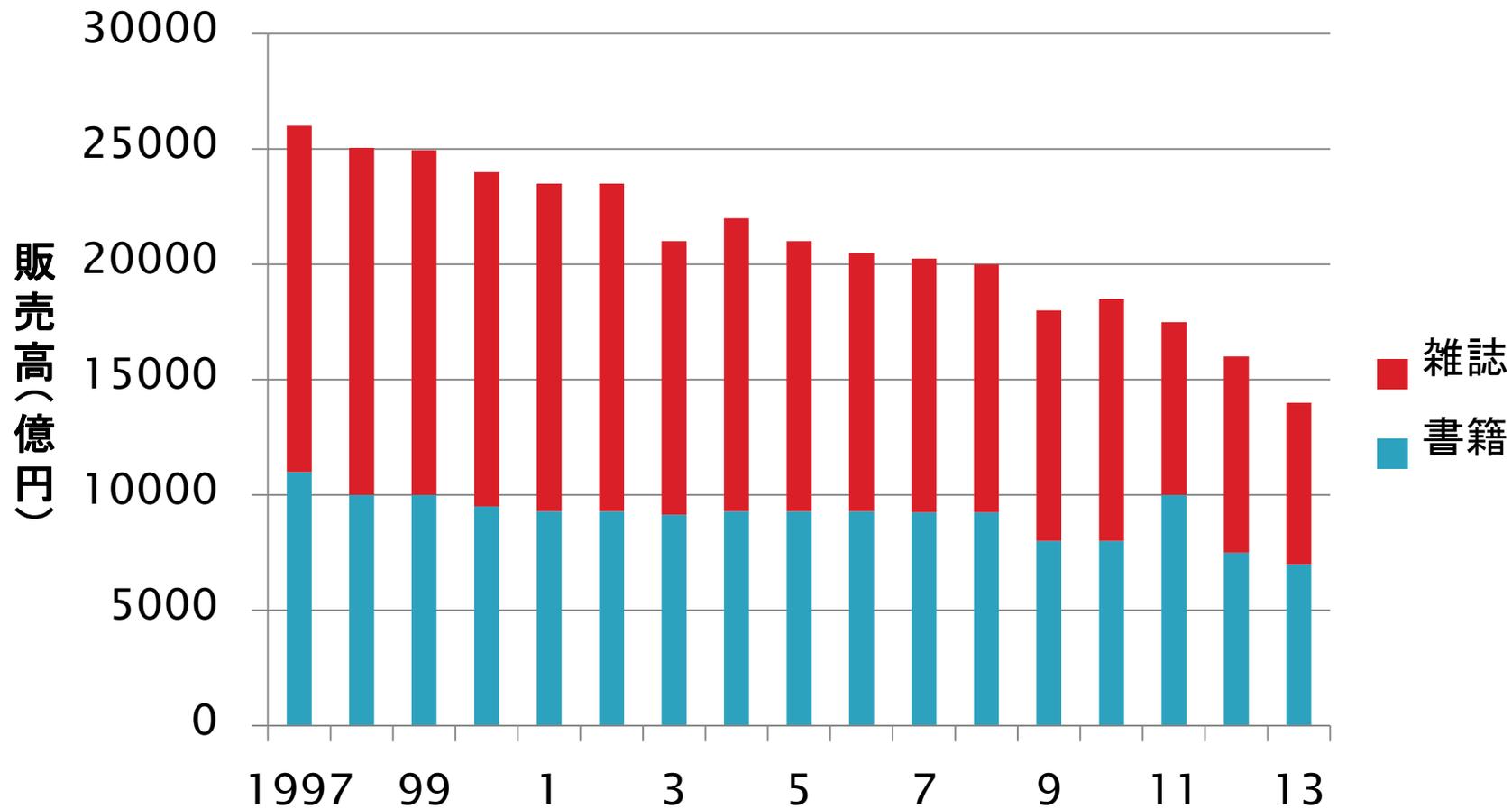
出版不況と打開策

- 少子高齢化
- 書籍・雑誌の返品率の上昇
- 書店の廃業

→ 負のスパイラルを改善しないと業界の未来はない！

真打登場！！「電子書籍」

書籍・雑誌の販売高

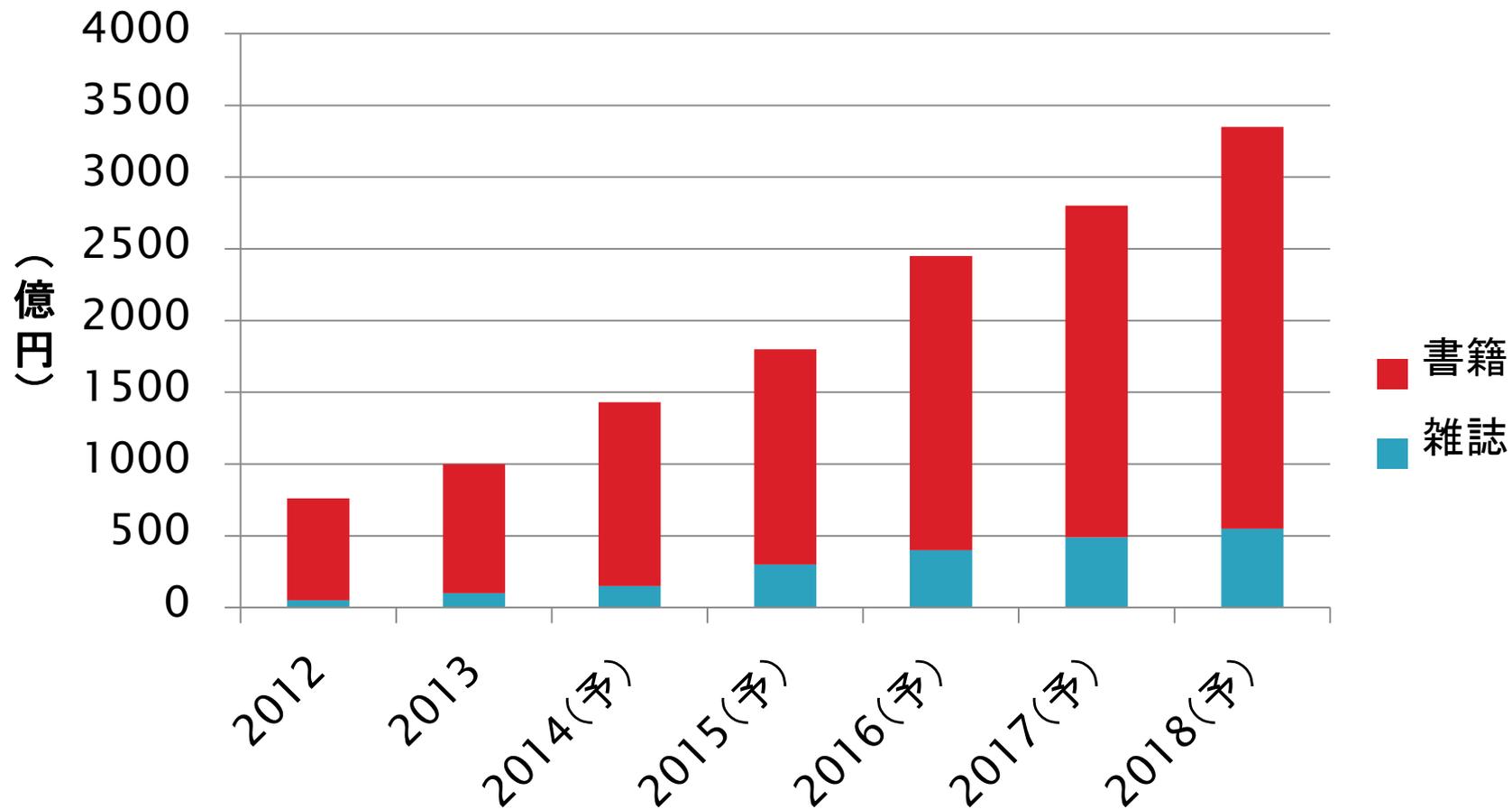


参考: 出版科学研究所

紙媒体から電子媒体への転換

- 講談社「電子書籍が伸びていないのは大いなる誤解。スマホで読む人が大半で、特にマンガ市場が伸びている」
- 集英社「電子書籍は前年比200%を超える伸び」
現在の電子書籍の市場規模→1,013億円(2013年)
紙媒体の市場規模→1兆7,711億円(2013年)
- KADOKAWA「将来的には本の25%に」

電子出版市場規模の推移



参考：インプレス総合研究所

近年休刊した雑誌

- ・とらば一ゆ・・・リクルート(2007年9月)
 - ・主婦の友・・・主婦の友社(2008年5月)
 - ・TOKYO1週間・・・講談社(2010年6月)
 - ・ぴあ首都圏版・・・ぴあ(2011年11月)
 - ・小悪魔ageha・・・インフォレスト(2014年4月)
- ネットにスイッチし「媒体の変更」へ



電子書籍の全体構造

「総合電子書店」

→ ゲーグルプレイブックス・iBooks Store・キンドルストア

「印刷・書店系」

→ BookLive (凸版印刷系)・honto (大日本印刷系)・Kinoppy (紀伊國屋書店)

「流通系」

→ 楽天Kobo電子ストア・ヤフーブックストア

「出版社」

→ KADOKAWA・講談社

「電子書籍取次」

→ メディアトウ・出版デジタル機構



イメージ

紙の書籍と電子書籍の利幅

	紙	電子
著者への印税	○	○
人件費・広告宣伝費	2	1
制作コスト	5	1
営業利益	1	2

「紙の印刷代」「在庫費用」が紙には掛かる！

現在の電子書籍の売上動向

上位 BEST3

1位・・・コミック

2位・・・官能小説(そのたぐい)

3位・・・ビジネス書

理由

- ①マニアは全集を購入するが・・・収納の問題
- ②リアル店舗で購入しにくい
- ③蔵書する必要性が感じられない

IMEの電子書籍（電子ビデオブック）

目で見える医学の基礎 第2版

臨床診断推論入門



フィジカルアセスメント 第2版



大学図書館の方向性と教育手法

〈今まで〉紙媒体の収蔵＋CD/CD-ROM/DVD

〈これから〉電子ジャーナルやNET検索も加わり**総合情報センター**的役割へ変化



〈今まで〉学生・・・受動的(一方的享受)授業

〈これから〉反転授業やアクティブラーニング

→ **問題解決型授業**

そのためのツールが図書館・タブレット端末

能動的、視覚的、参加型の学習は とても効果的！！！！



南イリノイ大学医学部臨床准教授 伊藤彰洋から引用

専門出版社と一般出版社の違い

一般/総合出版社・・・講談社・集英社・KADOKAWA

児童書・・・小学館・偕成社・ポプラ社

新書・・・岩波書店・新潮社・幻冬舎・PHP

スポーツ・・・ベースボールマガジン社・ゴルフダイジェスト社

法律・・・有斐閣・法学書院・日本評論社

商学・・・中央経済社・エコミスト社

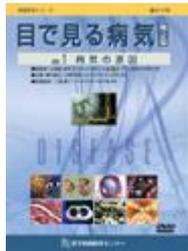
医学・・・医学書院・医歯薬出版・南江堂

→一般出版社の拡販＝店舗向けキャンペーン・・・BtoC

→専門出版社の拡販＝法人向け・・・BtoBtoC

自社製品の紹介＋新規事業の意味するところ

- ・ **DVD出版**・・・年商3億5,000万、医学教育・看護教育・健康教育の3ジャンル(300タイトル)
- ・ **書籍出版**・・・15冊
- ・ **システム事業**・・・映像配信(サーバ/クラウド)・E-ラーニング



VISUALEARN



DxR Clinician



本業以外の15%

- 新規事業(次なる柱)
 - 書店では？
- 本業の書籍販売(85%) + 物販(15%)

物販 = 文房具 / 喫茶 / 画廊



イメージ



イメージ



イメージ

社内で自分がしている仕事とは？

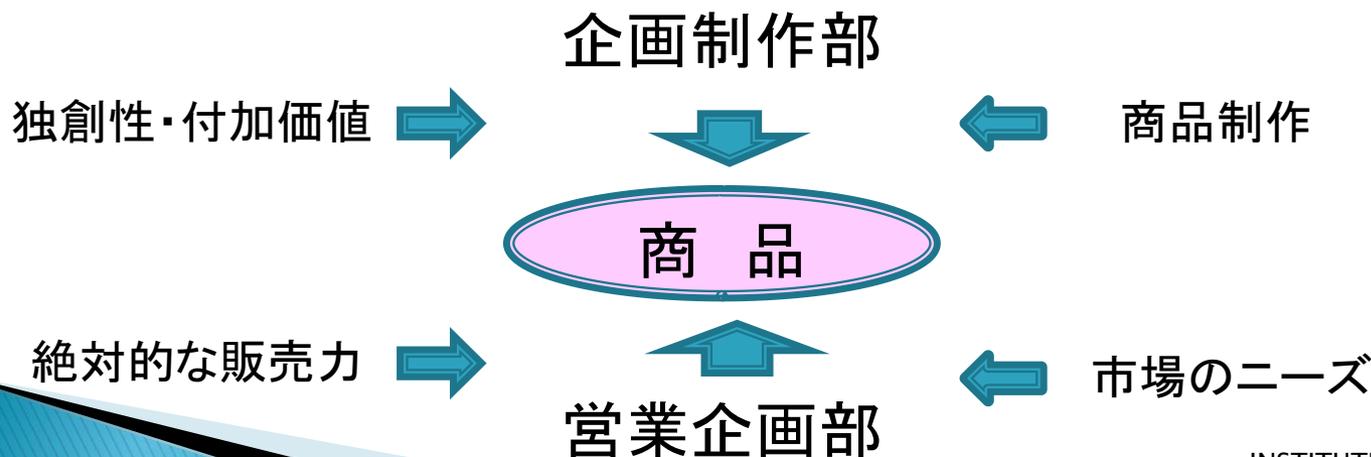
「営業企画部」→営業＋企画 ≠ 販売

P・・・訪問先の決定・いつ？・戦略的に営業？

D・・・商談開始・サンプル終了→クロージング

C・・・売上目標管理・非購入フォロー

A・・・目標と結果との乖離・商品開発



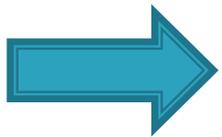
「新規事業部」

①書籍出版(編集長)

→理学療法士向け教科書・電子書籍(電子ビデオブック)

②システム商品

→E-ラーニング販促・国家試験対策ツールの開発



15%部分を軌道に乗せる＝恒常的な売上確保

専門とりわけ、医学について知ろう！

基礎医学	臨床医学
解剖学・生理学・病理学・薬理学・・・	内科学(循環器・呼吸器・・・)外科学・・・
下級年次生・研究者	上級年次生・臨床医
定番	最新

○△クリニック

内科・循環器内科(循環器専門医)
小児科

院長: ○△一郎



専門医ってなに？



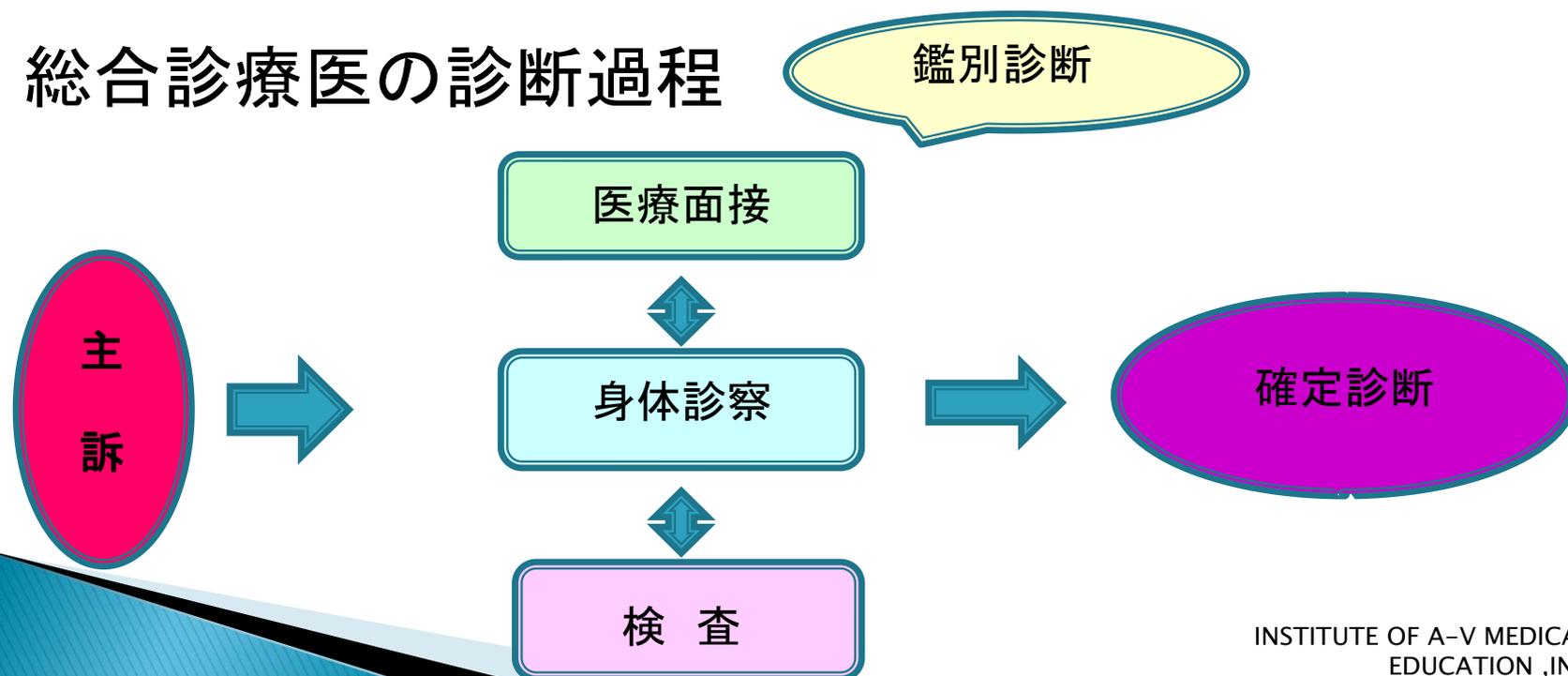
- ①学会が認定したライセンス
- ②スペシャリスト

実は・・・弊害がある！

専門医と総合診療医

専門医	総合診療医(家庭医)
スペシャリスト	ジェネラリスト
臓器別	臓器横断型
高度治療	プライマリ・ケア

総合診療医の診断過程



まとめ

- ・出版業界のどの立ち位置に就職したいか？
- ・職種・・・編集職(専門職)or営業職or業務職
 - 編集職ならば「宣伝会議(編集・ライター講座)」オススメ
- ・出版社の採用情報をチェック！
 - 会社のHP/朝日新聞の求人欄/出版ドットコム
- ・電子(デジタル)に明るくなる！
- ・「医療」→製薬会社/医療機器会社/病院
- ・出版白門会(版元・印刷・取次・書店勤務/OB)
 - pub.hakumon@gmail.com

出版白門会Presents

【新春講演会】

日時 2015年1月23日(金)18時30分より

会場 日本出版クラブ会館(新宿区袋町6番地)

講演内容 「執筆活動と危機管理」

講師/作家・濱 嘉之氏(1982・法学部卒)

申込先、他 学生の皆様の会費は**無料**(定員になり次第締切)

1月10日(土)までに氏名・連絡先を明記の上、
pub.hakumon@gmail.comまで。

出版白門会広報委員会(丹田/北村)

Special Thanks & Merry Christmas!



kitamura@igakueizou.co.jp