

第4回アンケート結果（抜粋）

6. 一般講演5：「書籍流通における予測法の開発と店舗送品支援システム」

1. 日本の書店流通では、卸の力が強すぎるにも関わらず、その卸が適切な管理を行えていないのが問題と思います。卸レベルで適切な予想とVMIのように書店側の在庫を管理する体制が理想と思います。

回答) 今回のBBIプロジェクトが目指すところのひとつとしてご指摘のようなものもあります。卸が情報データベースを元に、書籍チェーンの本部のような在庫管理を書店に対しても行うことで無駄を省く目的です。店長はこれをベースに付加価値を上げていくところへ集中できます。

2. 個別店が売れるようにする方法について知りたい。(別問題ではあるが...)

回答) 改善方法はいくつかありますが、①立地、②品揃え、③陳列方法などです。本研究では②および③の一部をカバーしております。顧客がほしい本を適切なタイミングで適正数、店へ展示するという部分です。

3. 興味深い発表でした。

回答) 有難うございます。

4. 長期的に見ると誤差が抑えられるとのことだが、長期的にはあまり売れる可能性がないので、発売後短期間で売り上げの大部分が占められているとのことなので、あまり意味を感じない。だが、あまり書店に置かなければいいというだけでは。

回答) 説明が言葉足らずだったかもしれませんが、予測が長期的に見なければ収束しないということではなく、試行回数が少ないとブレが大きく影響してしまうということです。その意味するところは、短期的には利用できないということではありません。実際、個店レベルの1週単位では誤差が大きいですが、試行回数の多い400店POSでは1週単位でほぼ収束しています。

多くのタイトルのピークを迎える2週から4週には予測精度は実用可能なレベルと認識しています。この期間の大きな問題として第2版出版があります。売れないタイトルが多く増刷されていたり、欠品タイトルが増刷を見送られたり

5. Amazon.comの成功で言われるロング・テール現象があるが、どう見ているのか。影響が微妙だから無視しているのか？

回答) ロングテールは必要であり徐々に浸透しつつありますが、必ずしも

6. Web-publishingについての研究成果を次に知りたい。

回答) 現在はその分野の研究は行っておりませんが、ニュース・雑誌のように紙媒体よりもWeb媒体のほうに向いているコンテンツは多く存在しております。したがって今後もひきつづき注目していきたいと考えています。

7. 電子出版で打診結果、売れそうなものは、On-demand 出版で売り、予約・注文データは XML / EDI でリアルタイム処理できるようにすれば、ムダな印刷も防げるのではないのでしょうか？

回答) 将来的にはご指摘のとおりと存じます。ただし、その際もサンプル市場の結果からの予測がポイントになるかと存じます。したがって BBI プロジェクトの将来像として目指すモデルのひとつと認識します。一方、現状では必要な本をネット上で検索して注文するよりも、実際に紙媒体を手にとって購買を決める顧客が圧倒的に多いので顧客満足度の観点から陳列を前提として進めざるを得ない部分があります。

8. 書籍業界での実情を教えてください、ありがとうございました。

回答) 有難うございます。

9. とても分かり易いプレゼンテーションでした。書籍流通における新しいモデルであると理解しました。知識を伝承するという視点より、統計と定量的な視点が知識と合致していた点が事業化における信憑性を高めていました。知識・技術・技能の伝承支援の方法として印象的でした。

回答) 有難うございます。

10. 具体的な事例で発表もわかりやすく思いました。

回答) 有難うございます。

11. 3週目から予測できるようですが、今後、それでは遅いのかも。影響大きいのは発売後すぐ。

回答) 確かにニーズとしては 2 週間くらいの増刷のタイミングが大きくありますので、実際には 2 週目くらいからは実用可能な予測が得られておりますので実運用上は 2 週から提供しております。さらに発売後 1 週間時点の予測ニーズも大きいものがありますが、これは書店発売日が異なることからブレが大変大きくなってしまう傾向にあり実用上は問題があると認識しています。

12. 書籍は、再販売価格維持制度が認められている数少ない特殊な業界です。著作権はもちろんのこと、流通面でもそのような法的な保護があるため、経済的コストを度外視した出版もかなりあるのではないのでしょうか？その証拠に最近、出版社の倒産も増えています。書籍市場の低迷は流通のムダ以上に保護的政策にも問題があるのではないのでしょうか？

回答) この特殊な制度（商慣習）が経営危機表面化を先延ばし、構造不況の原因を形成した部分は存在しています。価格維持なしに在庫の再評価を行った場合、債務超過に陥る出版社なども存在していることでしょう。ただ、この制度は危機表面化の数年間の先延ばし効果しかないと、97 年のピーク以降数年後の倒産・廃業増加にいたりました。業界としてもこの制度維持が必須であるとの認識も昔ほどではなくなってきたとのことです。したがって現状では業界構造改革においてはこの制度が支障となることは少なくなり優先順位としては低くなりましたが、この制度を取り除いた場合の業界プレイヤーへの影響評価シミュレーションなどは興味深い分野であります。新古書店などの価格柔軟性にノウハウのあるプレイヤーのビジネスチャンスが広がることとなります。

最後に、再販制ですが、実際には、業界プレイヤー間の委託販売期間の拡大運用としての商慣習上の

価格維持が実情に近いと存じます。政策上、公正取引委員会も価格維持は積極的に推奨しているわけではないようです。