

BOOK事業「チャージ契約」の拡大 ～ 2011年9月末現在の進捗～

TSUTAYA店舗で取り扱う商品の商物流事業会社、株式会社MPD(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 吉川 英作)は、BOOK事業の収益改善メニュー「チャージ契約」が好調であることをご報告致します。

【出版社様と進めているチャージ契約の種類】

1. 書籍の単品銘柄契約
2. 書籍のグロス契約(出版社様とジャンル・版型等をまとめて契約)
3. 雑誌(定期誌)のTMP&部分買い切り契約

【出版社様とのグロスチャージ契約実績】(2011年9月末日現在)

1. 書籍単品のS/Rチャージ契約 20銘柄(達成報奨契約は別途251銘柄)
2. 書籍のグロスチャージ契約出版社数 23社(今期あと11社稼動予定、内5社は10月に稼動済)

< 開始月別の出版社数 >

開始月	社数(累計)
2010年度スタート	12
5月	17
6月	18
7月	19
8月	21
9月	23
(ご参考) 10月	28

注)本契約の社数にはムックジャンル契約を含み、法人向けの報奨契約は含みません。

3. 雑誌(定期誌)のTMP&部分買い切り契約 76銘柄

【書籍のグロスチャージ契約(ムックジャンル契約1社を除く)22社の売上、及び返品率実績】

期間	送品(百万円)	売上(百万円)	返品率
2010年4月～2011年9月累計	5,144	3,136	40.7%
2011年4月～2011年9月累計	5,372	3,351	31.7%
前年比	104.4%	106.8%	9.0%改善

注)実績累計は、チャージ契約前の実績と契約スタート以降の実績の合算で、出版社毎にスタート時期が異なります。

(ムックジャンル契約1社を除く) 22出版社中、前年対比で送品アップした出版社様13社、同売上アップ11社、同返品率改善20社の実績です。

【今後の見通しについて】

「グロスチャージ契約」は、送品の「量」を維持拡大させ、同時に送品の「質」を高めることに注力し、売上につながる商品を店舗様へお届けする、きめ細かな仕入れ・配本作業を基本とするスキームです。店舗様・出版社様・日販様との密接な協力関係が必要で、初回配本パターン作成、及び定期メンテ 強力新刊の取りまとめ 売れ行き良好書の重版取りまとめ 売れ行き良好書のSCM化 欠本補充用セットやミニフェア提案等を3者で日々実行することにより、送品減・売上減にならない工夫をしております。おかげ様でグロスチャージ契約出版社様の年間書籍売上高は、書籍全体の22%を占めるまでに成長し、下期も新たな出版社様へ参加をお願いして参ります。

【ご参考：MPD帳合店舗様向け改善メニュー】

標準	MPD 収益改善メニュー				
	全体	書籍		雑誌	
	(書店様と)	(出版社様と)	(書店様と)	(出版社様と)	(書店様と)
掛け率	BOOK インセンティブ (売上&返品率)	単品銘柄 SCMチャージ契約 及び インセンティブ契約 271銘柄	534銘柄	定期誌 TMP& 部分買切り契約 76銘柄 及び インセンティブ契約 9銘柄	85銘柄
歩戻し		出版社・ジャンル グロスチャージ契約 23社 (+11社 今期稼働予定)	23社		