



現在営業中の店舗の中で、
新商材として本の販売をお考えの客様へ

- 1.導入のキーポイント
- 2.導入・販売までのスケジュール
- 3.条件面・契約面について



1.導入のキーポイント





1-1.導入のキーポイント

①多様な品揃え

本の種類は多岐にわたります。貴店で扱われている商材に合わせた商品展開や季節・ライフサイクルに合わせた品揃えが可能です。

本は一冊で展開するよりも、複数冊数陳列しボリュームを出すことで、華やかな売場を演出できます。

②本の特性

本は他の商材とは違う特性をもっています。それは定価販売であることです。再販売価格維持制度により、メーカーである出版社が決めた定価を販売会社(取次)、小売店が守ることが決められています。





1-2.導入のキーポイント

③トーハンのサポート体制

トーハン営業担当者による、売筋商品のご紹介はもとより、貴店にあった商品のご提案やお取り寄せ商品にも迅速に対応できる体制を整えています。

④導入事例

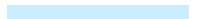
- ・カフェやバルでの書籍・雑誌販売
- ・プラネタリウムでの宇宙関連書の販売
- ・家具を中心とした生活雑貨店での生活実用書や旅行書・ガイドブックの販売

このように、新商材として本を販売する店舗は着実に増えています。



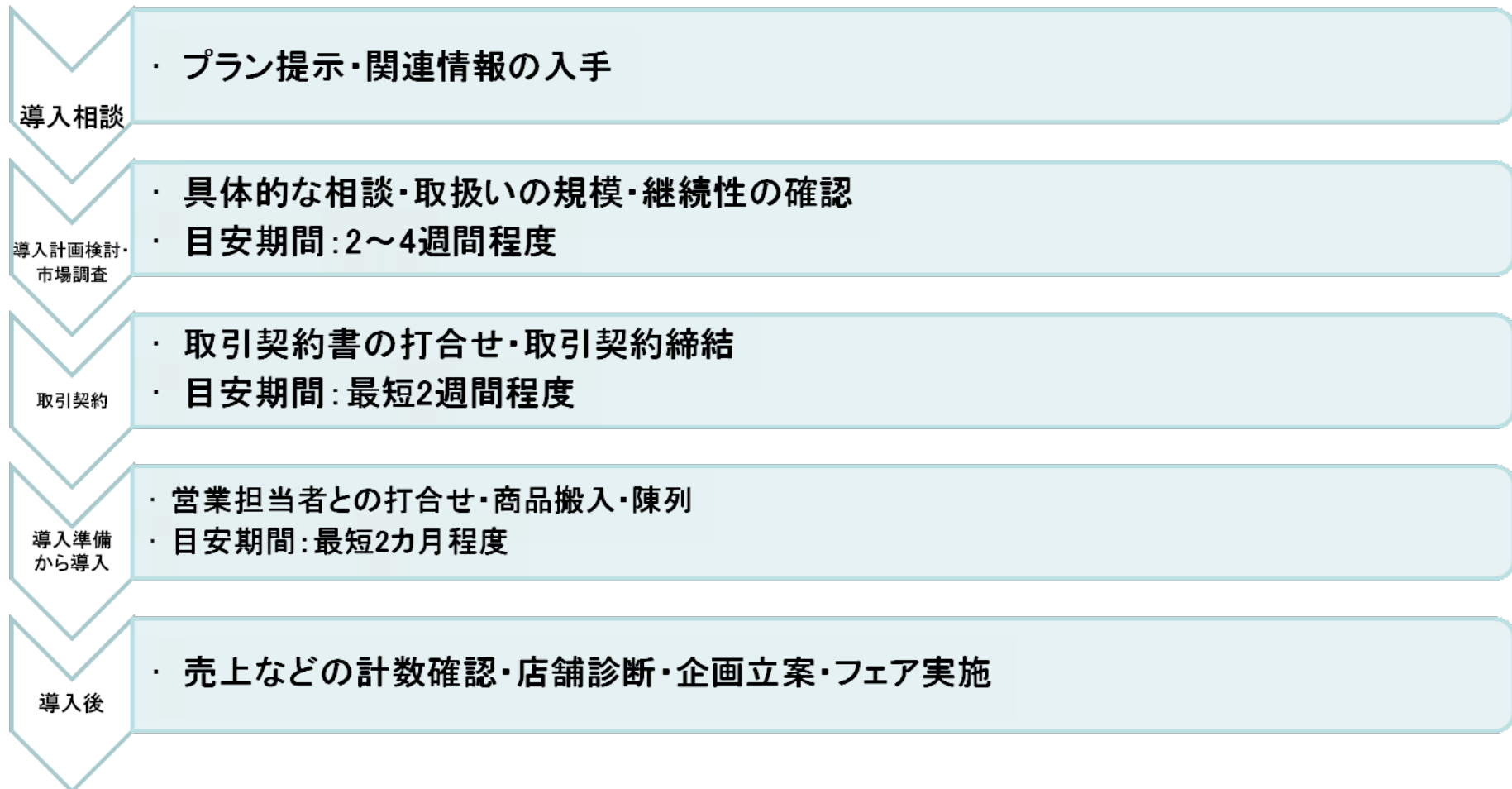


2.販売・導入までの流れ





2-1.販売・導入までの流れ





2-2.販売・導入までの流れ

①本の導入・販売相談 プラン提示・関連情報の入手

開業に際して特に必要な資格はありません。
「本を新商材として扱いたい」とお考えの方はお気軽にご相談ください。
経験がない方にも、わかりやすく、出版物販売に関する疑問にお答えいたします。





2-3.販売・導入までの流れ

②導入計画検討（2～4週間）

具体的な相談・取扱い規模・継続性の確認

取引の具体的な内容を確認いたします。その際に取扱い規模（仕入量）や継続性の有無も確認いたします。

③契約面打合せ（最短で2週間程度）

取引契約の打合せ・取引契約締結

取引開始にあたり、各種取引契約が必要となります。
（詳細は14ページ以降をご覧ください）。



④導入準備～導入(最短2カ月程度)

営業担当者との打合せ・商品搬入・陳列

商品構成は、経験豊富な営業担当者と共に、地域データや売行データなど詳細なデータを元に検討し、決定した商品構成に基づき営業担当者が商品を調達いたします。





2-5.販売・導入までの流れ

⑤導入後サポート

売上確認・店舗診断・企画の立案・フェア実施

営業担当者がつき、日常業務の相談に細やかに対応いたします。
トーハンではトータルサポートとして、実績に基づいた販売提案や店頭活性化提案を行い、注作品に迅速に対応する物流体制等、導入後もお客さまをサポートしていきます。

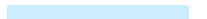
■販売提案

「MD-PLAN」・「MVPブランド」・「ほんをうえるプロジェクト」





3.条件面・契約面





3-1.条件面・契約面

●条件面

①マージン

掛率は出版社・定価ごとに異なりますが、平均で雑誌は77%、書籍78%です。よって、約22%がマージン(粗利益)となります。

②販売条件

新商材として他業種の方が本を仕入れる際、そのほとんどは新刊商品ではなく、既刊商品から商品をセレクトしての仕入となります。

原則的に既刊商品は買切商品ですが、出版社の了解を得ることで返品可能となる商材もあります。





3-2.条件面・契約面

③運賃

送品運賃は原則としてトーハンが負担します。
返品運賃は原則として貴店の負担となります。





3-3.条件面・契約面

● 契約面

① 取引約定書・業務規定書

取引約定書には取引の基本となる項目が記載されており、ご承認いただき、取引約定書を締結いたします。

業務規定書は業務にあたっての詳細な記載があり、業務規定書に基づいた取引を行っていきます。

② 再販制度

定価販売を守っていただくため、再販売価格維持契約書を締結していただきます。

出版業界では出版社—販売会社、販売会社—書店間で再販契約を結んでいます。これは独占禁止法23条の規定によって、メーカーである出版社が自社の商品の販売価格を決めて、それを販売会社や書店などの販売先に守らせる、いわゆる定価販売制度が認められているからです。





3-4.条件面・契約面

③品代・支払方法

品代金は原則として毎月15日と末日を締切日として計算し、所定の請求書により請求いたします。

請求金額は期日までに弊社指定の銀行口座にお振り込みいただきます。

④連帯保証人

法人組織の場合は商業登記簿謄本が必要です。原則的には代表者が保証をさせていただく他に保証人2名が必要です。個人経営の場合は保証人3名が必要です。





3-5.条件面・契約面

⑤担保設定

取引保証のための担保が必要となります。弊社規定の極度額で不動産に根抵当権の設定をしていただくか、信認金をお預かりいたします。

⑥取引の継続性

取引を開始する際には、継続的な仕入があることが要件となります。1回のみの本の販売はできません。





その他

●お問い合わせ

ご不明な点は、弊社ホームページのお問い合わせフォームからお気軽にお問い合わせください。

株式会社トーハンホームページ <http://www.tohan.jp/>

