



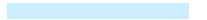
# 書店経営をお考えのお客様へ

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





# 1.出店のキーポイント





## 1-1.出店のキーポイント

### ①立地環境・出店業態

本はどの書店でも定価販売が基本なため、最寄性の高い商品です。したがって、書店として成功するかどうかは立地環境が非常に重要な要件となります。

トーハンは多様な業態の出店ノウハウがあり、立地に応じた業態をご提案いたします。

例) 駅ビル内・SC内・ビジネス街・郊外店舗等

### ②売場規模

立地条件やお店の特色などによって適正な売場面積は異なります。市場開発担当者が細かいヒアリングと市場調査を実施いたします。目安として、駅前や繁華街立地であれば、最低30坪程度の売場規模が必要となります。





## 1-2.出店のキーポイント

### ③資金

投下資金は店舗取得費を除いた目安として、坪あたり80～100万円かかります。  
(当初在庫・什器代・内装工事費他)

店舗を借りて営業する場合は、権利金・礼金・保証金・敷金・仲介手数料などが加算されます。その他、取引保証のための担保・当座の運転資金の準備が必要です。

#### ◆所要金額の算定目安

当初在庫商品手当	坪あたり30～50万円
書棚	坪あたり10～15万円
内装	坪あたり15万円
空調設備	坪あたり5万円
備品（レジ・電話・机など）	レジ・電話・ロッカー・机・椅子 等
広告・宣伝	開店時のチラシ・看板 等
その他雑費	事務用品・ブックカバー・袋 等





## 1-3.出店のキーポイント

### ④人材

一般的に一人当たりの売場守備範囲は10～15坪です。立地・店舗の状況に応じてパート・アルバイトの採用が必要です。トーハンでは関連会社のトーハン・コンサルティングにてパート・アルバイト・正社員の人材派遣・人材紹介を行っております。また、業務知識を身につけるためのセミナーも随時実施しております。

### ⑤複合化

集客力の一層の強化と利益率の拡大を図るため、書店に文具・雑貨・輸入菓子・CD等の売場を設けて、店舗に最適な複合化プランを提案します。



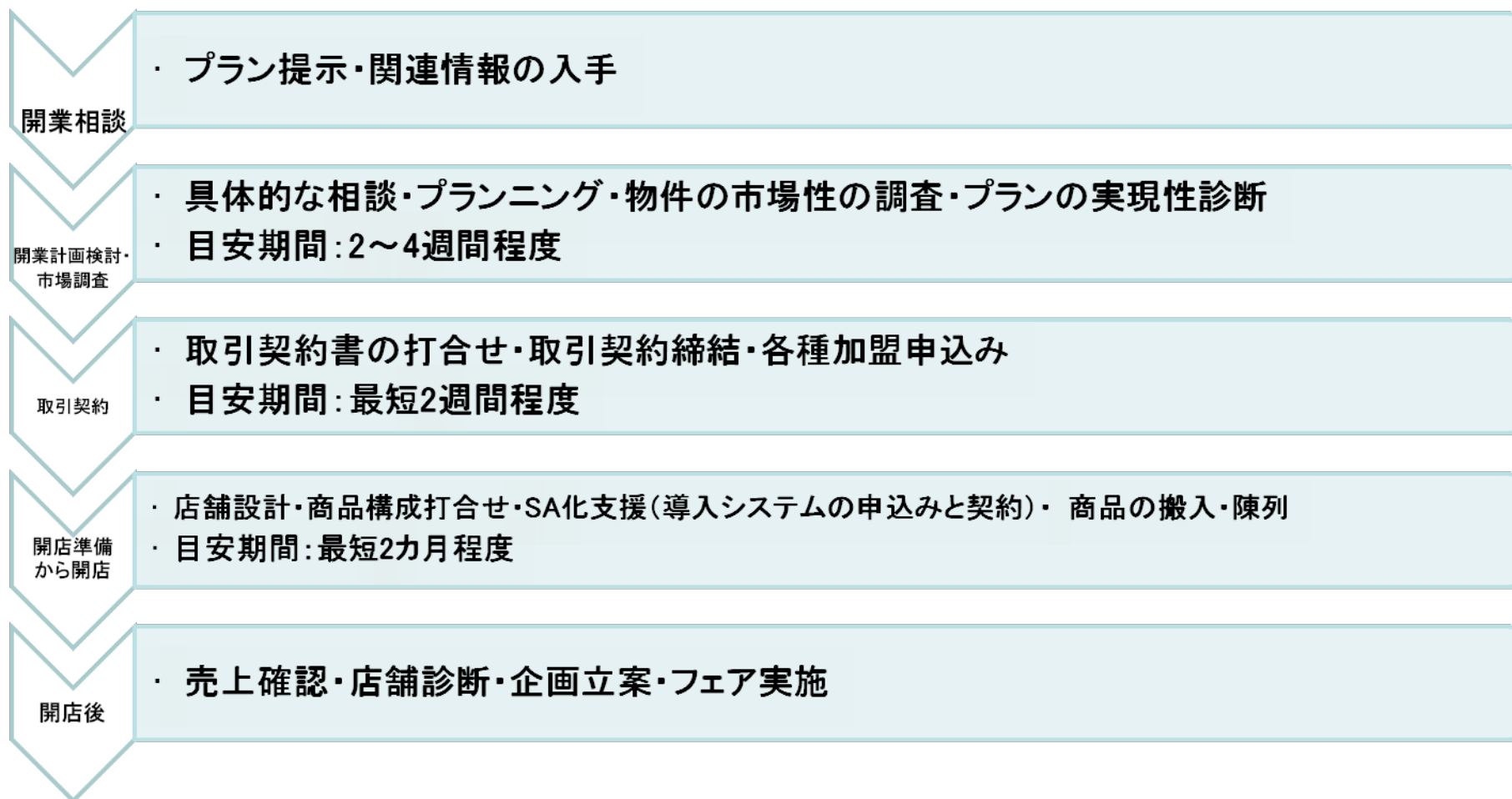


## 2.出店までの流れ





## 2-1.出店までの流れ





## 2-2.出店までの流れ

### ①開業相談

#### 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。

「書店をやりたい」とお考えの方はお気軽にご相談ください。

書店の経験がない方にも、わかりやすく、書店経営に関する疑問にお答えいたします。







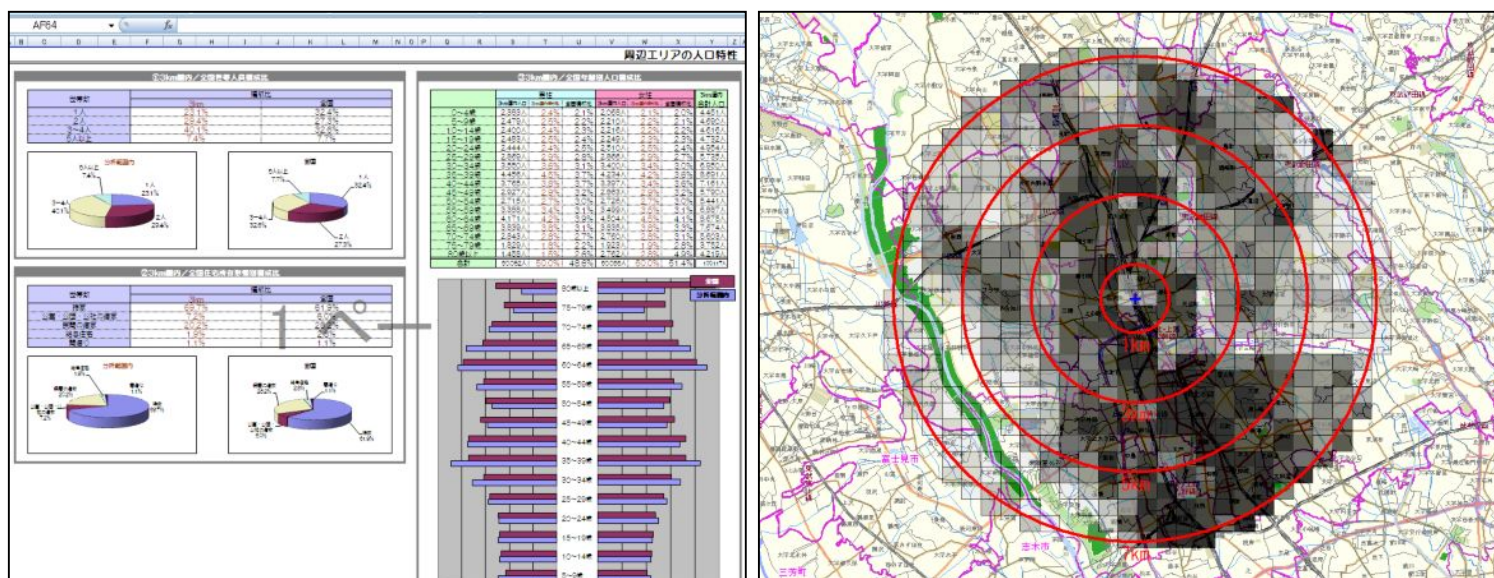
## 2-3.出店までの流れ

### ②開業計画検討・市場調査（2～4週間）

具体的な相談・プランニング・物件の市場性の調査・プランの実現性診断

立地選定・売場規模・従業員・資金・利益計画などのプランニングをお手伝いいたします。

経験豊富な市場開発担当者が現地を調査し、プランの実現性を診断いたします。





## 2-4.出店までの流れ

### 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・各種加盟申込

書店開業のために、各種取引契約が必要となります。  
(詳細は18ページ以降をご覧ください)。

取引約定書などの契約書を作成します。また全国共通図書カード・書店共助会など、各種加盟の手続きも行います。





## 2-5.出店までの流れ

### ④開店準備～開店(最短2カ月程度)

#### 【店舗設計】

#### 店舗レイアウト・内外装の助言・書架等施工業者の斡旋

お店のコンセプト作りから書架の設計施工までトーハンのストアデザイナーがCADを用いて精密なレイアウト図、立体図面等を作成いたします(有料)。店舗施工業者も斡旋いたします。





## 2-6.出店までの流れ

### **【商品構成・店舗運営等】** **営業担当者との打合せ・SA機器支援・開店用品の手配** **・商品の搬入・陳列 等**

商品構成は、経験豊富な営業担当者と共に、地域データや売上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。

トーハンの書店支援システム「TONETS V」の設置や各種SA機器の導入をご案内いたします。

商品の搬入、陳列のスケジュールや人員の計画にもお応えいたします。





## 2-7.出店までの流れ

### ⑤開店後サポート

#### 売上確認・店舗診断・企画の立案・フェア実施

店舗ごとに営業担当者がつき、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、注文品に迅速に対応する物流体制等、開店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」

- 注文品対応

「本の特急便」 etc・・・





# 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。

例えば店舗での雑誌取扱い比率が40%・書籍が60%の場合

$$100\% - [(雑誌77\% \times 40\%) + (書籍78\% \times 60\%)] = 22.4\%$$

がマージン(粗利益)となります。





## 3-2.条件面・契約面

### ②販売条件

販売条件は以下のようになります。委託商品は一定期間内での返品が可能です。

種別	販売条件	返品期限・特性	
雑誌	普通委託	月刊誌・隔週刊誌	委託期間内は返品可能。委託期間は60日
		週刊誌	委託期間内は返品可能。委託期間は45日
	買切	返品不可	
書籍	普通委託	委託期間内は返品可能。委託期間は105日	
	長期委託	委託期間は4か月・6カ月など。すでに刊行された商品をテーマや季節に合わせてセット組し、長く委託期間を設けたもの。補充義務はない。	
	常備寄託	出版社が書店に対して自社刊行物を一定期間寄託して販売するもの。期間は通常は1年間。売れたら補充する義務がある。	
	買切品・注文品	返品不可	
	買切延勘	返品不可。品代の請求日を後日に繰延べる条件。	







### 3-3.条件面・契約面

---

## ③運賃

送品運賃は常備寄託を除き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書店の負担となります。





### ●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、取引約定書を締結していただきます。

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再販売価格維持契約書

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。





## 3-5.条件面・契約面

### ③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し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。

### ④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。

### ⑤担保設定

取引保証のための担保が必要となります。トーハン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。





## 3-6.条件面・契約面

### ⑥ 図書カード

図書カードをお取扱いの際には加盟店契約をしていただきます。

### ⑦ 全国書店共助会

会員書店の災害時における共助保証及び、発展向上を目的として昭和27年に設立。

火災、風水雪害、交通事故、病傷見舞、死亡弔慰金等の給付をはじめ、福利厚生の一環として、トーハン書店大学の研修支援など幅広い活動を行っています。加入をおすすめいたします。





## その他

- 書店支援のより詳しい情報は当社ホームページ「トーハンとはー事業内容」をご参照ください。
- 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/>

