

◆法人名・屋号

日本出版販売株式会社

◆事業種別

出版流通、文具・雑貨の卸・商品開発

◆マッチング参加の目的(☑してください)

- ライセンサーとの繋がり
- 商品化等希望 OEMとしての受注
- 制作等の受発注 販路・顧客開拓
- 新規事業アイデア
- 地域振興希望
- その他( )

◆所在地

東京都千代田区神田駿河台

◆会社HP

https://www.nippan.co.jp/

◆設立年

1949年

◆自社の持っているシーズ(商品・製品／サービス／技術等 具体的に) ※動画があれば視聴 URL も

日本出版販売は書籍、雑誌、文具や雑貨などの円滑な流通を担っている専門商社です。

【事業概要】

1.<取次事業>全国に取引先があります

講談社、集英社、小学館など全国約 3,200 社の出版社、蔦屋書店など約 5,000 店の書店、及び全国 32,000 店のコンビニエンスストアと取引があり、出版業界の幅広い販路・流通網を生かした取り組みが可能です。

2.<PB 事業>商材開発が出来ます

IP コンテンツを活用した PB 商品の開発が可能です(雑貨、文具など)

3.<集客事業>イベント・検定を企画・運営出来ます

グループ会社である日販セグモで「[文具女子博](#)」「[パンのフェス](#)」などのイベント開催や「[すみっこぐらし検定](#)」「[リラックマ検定](#)」など IP を活用したオリジナル検定の企画・運営実績があります。

4.<コラボ事業>「BOOK×〇〇」BOOK を起点とした数多くの実績

入場料のある本屋「[文喫](#)」、ブックホテル「[箱根本箱](#)」。企業ライブラリーなど、空間価値を高める取組を実施。

◆自社の商品・サービス・技術が得意とするターゲット層／市場

BOOK は裾野が広く、老若男女問わず幅広い年代にリーチします。

<得意>漫画・アニメ・声優・キャラクター・アイドルが好きな「推し活」を行う 10 代後半～20 代の男女

↳コミックや関連キャラグッズなどの購買意欲が高く、継続的な来店・購入を見込める。

↳SNS の閲覧・投稿頻度が高く商品認知向上を狙いやすい。SNS 拡散からの来店をしてもらい、売上の拡大に繋げたい。

◆コンテンツ企業とのコラボ・協業により実現したいこと(解決したい課題・目指したい方向性など)

<実現したいこと>

取引先のブランド価値向上。話題性・集客力のある IP コンテンツを活用し売上や認知拡大を図りたい。

<目指したいこと>

1.<商材開発>オリジナル PB 商品の開発・販売。

2.<集客企画>キャラクターパネルの設置・原画展の開催。SNS を活用したプロモーション。

3.<BOOK コラボ>しおりやクリアファイルなどのノベルティ配布を通じた原作コミック・小説の売り伸ばし

### ◆マッチングで会いたいコンテンツ企業(コンテンツジャンル他 具体的に) 10

〈マッチング希望の企業様〉

- 1.<コンテンツ>原作小説・コミックがある。ライセンスを持っている
- 2.<集客力>グッズ・コミックの購買意欲の高い熱狂的な層がいる
- 3.<話題性>アニメ化・ドラマ化のタイミングで話題性が高い

### ◆コンテンツ企業との商品や協業の実績(具体的に)

■『ブルーロック』(講談社) 日販オリジナル PB 開発

アクリル系雑貨、ステッカー、缶バッジなどの商品開発・販売。全国のお取引書店様でグッズ販売を行うとともに、ノベルティ配布を行い原作コミックの売り伸ばし企画を実施。(企画詳細:[全国の書店で『ブルーロック』オリジナルグッズの販売が開始! 受注生産品の受付もWEBにて開始](#))

■『推しが武道館行ってくれないと死ぬ』(徳間書店) 聖地岡山書店キャンペーン

岡山の書店 7 店舗にキャラクターパネルの設置。各店舗でキャラクターの期間限定店長就任イベントと人気投票を行い SNS での拡散を狙う。書店を聖地化しファンの集客を図る。(企画詳細:[ChamJam メンバーが岡山 7 書店の店長に! 「推し武道」ドラマ化記念、聖地・岡山で書店キャンペーンを開催](#))