## 本の装丁と読者に与える購買意欲の向上について

## 情 青谷 佳奈 指導教員 宋 財泫

本稿は読者の購買意欲に影響を与える、本の装丁に含まれる要因を明らかにすることを目的としている。特に、新型コロナウイルス感染拡大により、アニメや映画といった他のエンターテイメントコンテンツが注目を集め、これらが社会現象となる中で、相対的に書籍の注目度が低下したと考えられる。このような状況下で、書籍が引き続き大衆に支持されるコンテンツとしての地位を確保するために、新しいマーケティング戦略が不可欠であり、読者の購買意欲を引き出す要因を明確にすることが重要である。

本研究では、装丁を「書籍の外観全体を構成する要素」と定義する。具体的には、帯の内容、 帯に含まれる人物の性別、年齢層、服装など、読者が視覚的に認識するデザイン要素全般を指 し、これらが書籍の購買意欲に与える影響を検討する対象となる。

本研究では、自己啓発本、料理本、動物本、教育本の各ジャンルにおいて、帯の内容、帯に含まれる人物の性別、年齢層または服装の三者間相互作用が購買意欲に与える影響を検証した。 具体的には、各書籍における、帯の内容、帯の登場する人物の性別と年齢層(または服装)を説明変数として、購買意欲との関係を、線形回帰モデルを用いて分析した。

本分析では、4 種類のジャンルを用い、帯の内容や人物の性別、年齢層、服装が読者の購買 意欲に与える影響を検討する。先行研究を踏まえ、以下の仮説を立てた。

自己啓発本において、帯の内容が「100 万部突破(Type2)」、性別が「男性」、年齢層が「高齢層」の要素を含む場合、購買意欲が最も高まると予測する。料理本において、帯の内容が「大賞受賞(Type1)」、性別が「女性」、年齢層が「高齢層」の要素を含む場合、購買意欲が最も高まると予測する。動物本において、帯の内容が「専門家が徹底解説(Type1)、性別が「女性」、年齢層が「若年層」の要素を含む場合、購買意欲が最も高まると予測する。教育本において、帯の内容が「現役弁護士が選ぶ(Type2)」、性別が「男性」、服装が「スーツ」の要素を含む場合、購買意欲が最も高まると予測する。

| 衣 1. 本研先で使用する変数 |                       |
|-----------------|-----------------------|
| カテゴリ変数          | 種類                    |
| 帯の内容            | 【自己啓発本】               |
|                 | ・Type1:豊富な経験が導き出す     |
|                 | ・Type2:100 万部突破       |
|                 | ・Type3:毎日が映える SNS 活用術 |
|                 | 【料理本】                 |
|                 | ・Type1:大賞受賞           |
|                 | ・Type2:大人気アニメ飯完全再現    |
|                 | ・Type3:お家の味           |
|                 | 【動物本】                 |
|                 | ・Type1:専門家が徹底解説       |
|                 | ・Type2:僕たちの秘密を覗いてみる?  |

表1. 本研究で使用する変数

|                 | ・Type3:かつて僕たちは人間だった |
|-----------------|---------------------|
|                 | 【教育本】               |
|                 | ・Type1:現役医師が選ぶ      |
|                 | ・Type2:現役弁護士が選ぶ     |
|                 | ・Type3:現役東大生が選ぶ     |
| 性別              | 男性/女性               |
| 年齢層             | 若年層/中年層/高齢層         |
| 服装 <sup>1</sup> | 白衣/シャツ/スーツ          |

図 1. 自己啓発本の帯に掲載された内容と年齢層



結果、各ジャンルにおいて購買意欲を 高める特定の要因が明らかとなった。具 体的には、自己啓発本においては、帯の 内容が「100万部突破」、性別が「女性」、 年齢層が「中年層」である場合に、最も 高い購買意欲が示された。次に、料理本 に関しては、帯の内容が「大賞受賞」、性 別が「女性」、年齢層が「若年層」である

場合に、最も高い購買意欲が示された。動物本においては、帯の内容が「僕たちの秘密を覗い てみる?」、性別が「男性」、年齢層が「中年層」である場合に、最も高い購買意欲が示された。 最後に、教育本においては、帯の内容が「現役弁護士が選ぶ」、性別が「女性」、服装が「スー ツ」である場合に、最も高い購買意欲が示された。 これらの結果は、本の装丁における具体 的な要因が購買意欲に与える影響を明確にしており、今後の販売活動において貢献することが 期待される。

分析の結果、自己啓発本、料理本、動物本、教育本の各ジャンルにおいて、特定の条件下で 購買意欲が最も高まる傾向が確認された。本研究は、読者の本に対する購買意欲に関する新た な知見を提供し、書店や出版社がターゲット層に向けた効果的なマーケティング戦略を策定す るための指針となる。本研究の成果は、読者の心理を反映した装丁を制作する上で、重要な示 唆を提供する。学術的には、本の購買意欲に関連する要因を定量的に分析する新たな方法論を 提供し、既存の研究に貢献した。本研究の限界として、調査対象が特定のジャンルに限られて いたことが挙げられる。今後は、幅広いジャンルを対象とした調査が求められる。また、デジ タル書籍における装丁要因の影響も検討する必要がある。さらに、著者の知名度やレビュー評 価など装丁以外の要素の影響についても調査することが課題である。

<sup>1</sup> 教育本は年齢層の代わりに服装を使用