

「電子書籍は成功しない！」

そう簡単には (笑)

拝復 二週間のご無沙汰でした。残暑というにはあまりに遅いのですが、関東地方は 25 度前後の夏日が続いています。いったいつまで続くのか(T_T)。ついでに、花粉症の皆様、悲しいお知らせです、来年のスギ花粉は例年の 5 倍以上！これも今年の酷暑に原因があるようです(T_T)。急ぎ、話し変わって、今朝(14

本当に感動的でした。思わず目頭が熱くなりました→



日)のニュースでは「チリ鉱山からの救出」を大きく報じています。まさしく奇跡でしょう。70 日にも及ぶ耐乏生活。どれだけ大変な思いをされたのか想像もつきません。まあ、ハリウッドが早速映画化に取り組むようですから、来年の 3 月くらいには 3D で見られますね^^。

さて、今回のテーマは「電子書籍」。iPad の発売と同時に話題沸騰とされていますが、その実、電子書籍そのものはそれほど売れているわけではありません。当たり前ですね、App ストアに行っても日本語の本は非常に少ない。探したい本がそこで見つかるかと言うと、現状はほとんどゼロです。ひとつの原因としては「ビジネスモデル」として、まだまだ米国 (amazon kindle) のような段階に至っていないということがあります。

もうひとつ当たり前のことですが、電子書籍をダウンロードして読むことが出来るメディアを持っている人がまだまだ少ないのです。iPad の国内販売台数は累計で約 50 万台



←ようやく他社の追随商品が出てきました。これからが楽しみ！

。iPhone は 300 万台。これらの人の全員が電子書籍を購入したとしてもやはり十分な数とはいえないでしょう。まだプラットフォーム以前のメディアが整備されていません。時間の問題だとは思いますが。

さらに、ここへ来て「従来の出版業界の仕組みがあまりに完璧なために電子書籍はそう簡単に成功しない」という内容の話を聞きました。六本木ヒルズライブラリートーク。話者は「電子書籍元年」という本を今年 5 月に出版された田代さん。これまで多くの出版を手がけたベテラン・パブリッシャーです。

ここからの話は少しややこしいです。表を使って説明をします。

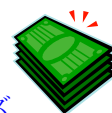
仮に、一冊 1000 円のある本が一万部売れたとします。この時の 4 人のプレイヤーの取り分は以下ようになります。

著者	100万円		書籍売り上げの10%
出版社	600万円	→	印刷・装丁コスト 330万円 (手取りは270万円)
取次店	80万円		書籍売り上げの8%
書店	220万円		書籍売り上げの22%

総売り上げ1000万円

なんだか、**出版社だけが得をしている感じがします**ね。実際には一万部売れる本はそれほど多くない。それにしても著者の取り分が少なすぎると思いませんか？しかし、注意が必要なのは**これがこの本が一万部売れた（書店で販売された）ことを想定した計算であること**です。

実際には著者が原稿をアップして、出版社が編集・印刷・装丁をし、取次店に頼んで、書店で



売ってもらうという仕組みになっているわけです。つまり**マネタイズ** **されるのに相当の期間がかかります**。これでは著者が食べていくことは出来ませんし、出版社も出るお金ばかりが先行することになります。そこで長い期間をかけて作られた日本の出版システムが登場します。仮に、一万部を初版で印刷し、**5000部**しか売れなかったとします。ここが肝です。

著者	100万円			⑤ 350 万円 を 返 金 ↓
		①↑	100万円を先払いします	
出版社	250万円	②→	印刷・装丁コスト 330万円	
		③↑	700万円を先払いします	
取次店	40万円	④↑	売れた分だけ支払い、返品自由	
書店	110万円			

総売り上げ500万円

- ①出版社は本が売れる、売れないにかかわらず著者に初版売り上げの 10%を先払いします
- ②出版社は本が売れる、売れないにかかわらず印刷・装丁費用を先払いします。
- ③取次店は**一万部が売れたものとして 700万円（卸値）を出版社に支払います**
- ④書店は売れた代金のみ取次店に支払います（返品は自由に出来ます）

変ですよ。著者に先払いは分からないわけではありませんが、取次店から出版社に 700 万円が支払われています。実はこれが日本独自の制度なのですが、「**一万部売れたものとして**」、**支払いが先に行われるのです**。この 700 万円を使って、出版社は「印刷・装丁」に 330 万円の支払いが出来るのです。

しかし実際には 5000 部しか売れていません。出版者は**⑤取次店に 350 万円を返済**しなくてはなりません。完全な赤字です。著者に払った 100 万円、印刷・装丁にかかった 330 万円。合計

430 万円の支払いがあるにもかかわらず、出版社の手取りは 350 万円だけです。80 万円の赤字の上に人件費やコストを考えればすぐさま経営難です。

ところが、多くの出版社は何とか生き延びています。原因が二つあります。

1、まれにあるヒット作品があれば、食いつないでいける

仮にこの本が 10 万部売れたら、出版社の手取りは 6000 万円 重版のコストアップだけ

2、この本が売れなかったとしても、次の本を出版すれば取次ぎは 700 万円先に払ってくれる。

だから、資金繰りは何とかなる。典型的な自転車操業です。現在の一年間の書籍の発行部数は 1980 年代の 3 倍です。どうりで似たようなノウハウ本ばかり出版されます。

これが日本の出版業会の完璧な仕組みです。

たしかにこの仕組みを使うことによって、

著者、印刷・装丁会社はリスクがなくなります。「売れた分だけ払います」としたら、少なくとも印刷・装丁会社は危なっかしくてとても業務を引き受けることが出来ません。このモデルでは



「取次店」が「金融機関」としても機能をしていることがポイントです。ただしほぼほとんどのリスクは出版社が負う形になっています。

これが完璧？物事をややこしくしているだけではないのでしょうか？ 「こうした仕組みを通して、新人の発掘や養成を行い、出版文化を支えているのだ」であるからして、電子書籍の「出版社中抜きモデル」というのはまだまだ先の話なのだ、ということでした。

長々と聴き語りをしました、「電子出版がまだまだ離陸できない」ということの原因ではなくて、現行の出版体制がいかに完成度が高く優れているのかということの説明です。

また田代さんは電子出版化が進むと

1、リッチコンテンツが求められるようになり、製作原価はかえって高くなる。

つつい、いろんなものを買ってしまいます。おそろべし App ストア→



2、取次店、書籍のコストは App ストア が取ってしまう

3、印刷、デリバリー費用はなくなるが消費者のディスカウント要求で粗利益は減る

4、著者の取り分は売れた分だけなのでかえって手取りが減る

と、現行の出版モデルがいかに優れているのかを力説します。

さて、ここからは私の考えをまとめて行きたいと思います。

結論から言えば「紙の出版」が全くなくなる日というのは当分来ない でしょう。



←単機能ですが、軽くて電池が持ちます。手は出ません^^

当たり前のことですが、iPad、Kindleのようなタブレット PC を持っていない人にとっては電子出版なんて関係のない話です。これが一番大きい。

二番目にはまだまだ電子書籍で売られている本の数が少なすぎる。これは現段階では決定的で



す。しかしこれは時間の問題でしょう。私は英語がそれほど得意ではありませんので、

amazon や kindle で売っている本には触手は伸びません。頑張って読んでいるのは電子版の FT (Financial Times) くらいです。

三番目は著者のリスクはリスクとして受け止めなければならない、ということです。

従来の「売れる、売れないにかかわらず先払いします」モデルでは、ある程度販売が見込める名の通った人の本しか出版されなくなってしまう、のではないかと危惧します。音楽においては無料配信から多くのスターが誕生しています。新たな才能発見は音楽と同様の仕組みの中で可



←これからは音楽・書籍を問わずセルフ・プロデュースの時代だと思えます。

能だと考えます。

四番目にはすでに電子出版という形ではないが「有料メルマガモデル」が急速に伸びています。私自身もいわゆる「有料メルマガ」を四つ購読しています。内容的に非常に優れたものです (いずれも週に一回配信されます)。

- ・ ビジネス知識源 流通コンサルタントである著者が経済・政治を整理してくれます 630 円/月
 - ・ グッチーの経済 ZAP 元外資系金融マンである著者が鋭く経済を説く 1050 円/月
 - ・ ホリエモンのブログでは言えない話 1050 円/月 これは止めようかと思っています(T_T)。
 - ・ 佐々木俊尚のネット未来地図サポート 840 円/月 ご存知ネット評論家のトップランナー
- 私はなんと月額 4000 円以上のメルマガを購入しています。しかし満足度は月額 4000 円なりの



←日経頑張れ！と言いたくなるくらいに・・・

日本経済新聞ネット版 の 10 倍くらいはあるかな、と感じています。

いずれも無料配信を根気強く続け、読者がある程度ついた段階で有料化をしています。いわば**セルフ・プロデュース・パブリッシング**です。

例えば、ビジネス知識源には1万人の有料購読者がいるようです。

630円 × 一万人 × 12ヶ月 = 7560万円

原価はほぼゼロでしょう。配信には「まぐまぐ」を利用し、課金に関しては米国の PayPal を利用しています。諸経費を引いても推察するに5000万円は純利益でしょう。

いわゆる「出版」とは違いますが、仕組みが簡単なだけリアルタイムな情報を提供してくれます。この Newsletter もいつの日かそうなることを願っています^^。

これはすでに起きている未来なのです。

「まぐまぐ」のホームページを除くと実に様々な有料メルマガが存在しています。羊頭狗肉、千差万別、玉石混交、「みそくそ」状態^^;ですが、すでに始まっているのです。
(<http://official.mag2.com/premium/2009/04/01.html>)

私は当面これが電子出版の本命だと思っています。メルマガと出版は違う？本質は同じです。



私自身の iPad での読書暦は「孫正義 志高く (無料)」 「マイケル・サンデル 正義



について語ろう」 「藤原和博 35歳の幸福論」 「ダーリンは外国人」



の四冊だけ。現時点では圧倒的に紙の本です。何しろ選択肢がない(笑)。小説、マンガ、雑誌、エッセーは電子書籍でOK。ただし、専門書などは紙のほうが良い。何度も振り返って読みたいのですが、今の電子出版ではその振り返りがとてもしにくいのです。専門書を読むときは付箋やマーカーなどで一杯です。この点では現在は紙のほうが優れています。

(週刊誌は「ビューン」を通じて約30誌を月額450円で読んでいます。R25も、快適です)

いかがでしたか？次回は11月上旬。さすがに、秋が来ていてもらいたいものです。

お仕事もお待ちしております。さすがにここへ来て青息吐息です(T_T)。

株式会社アール・リサーチ 代表 柳本信一

Tel 047-342-3181 mobile 090-7428-8999 mail: ryubon@kkd.biglobe.ne.jp

ブログ、ほぼ(笑)毎日更新しています→<http://rresearch.blog103.fc2.com/>