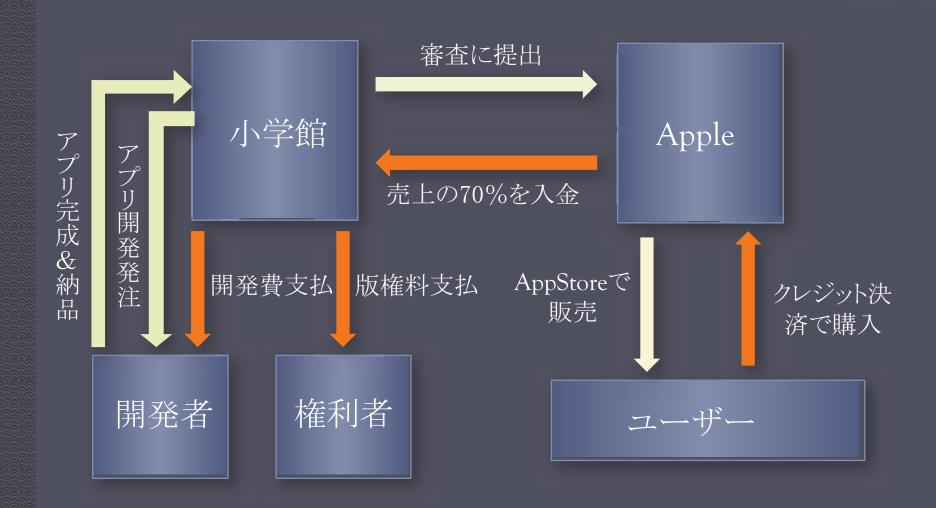
出版社にとっての iPhoneアプリ開発の可能性

株式会社小学館 ネット戦略室 山本 春秋

AppStoreのビジネスモデル基本形



開発相関図と関連ジョブ

Apple

開発者登録、審査 提出、リリース管 理、AppStore管理、 売上管理

Web

プロモーション施策

選定、見積もり、契約書、 開発指示、進行管理、 データ授受、素材作成・加工、 インストール&デバッグ、支払い

データ提供 クオリティチェック

売上処理

ネット

企画打診•契約書

開発者

編集部 戦略室

小学館

開発起案

支払い等対応

権利者

小学館のiPhoneアプリ。



























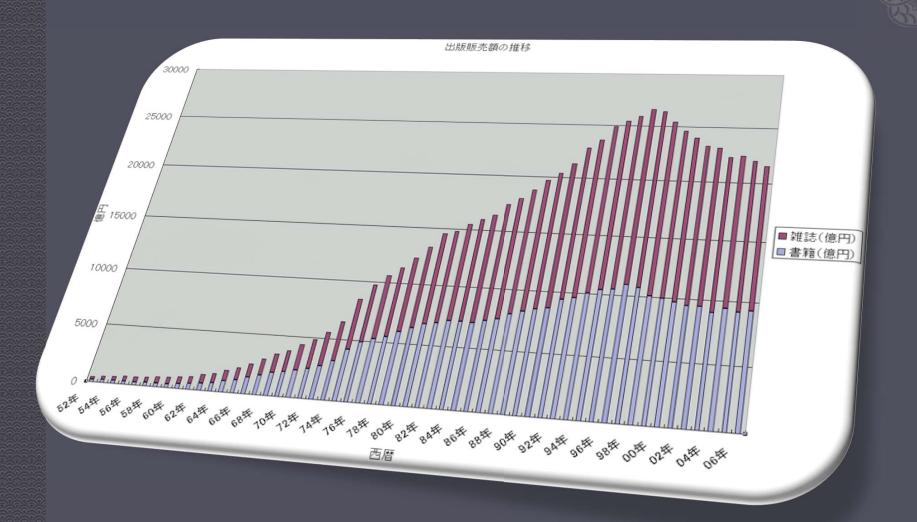






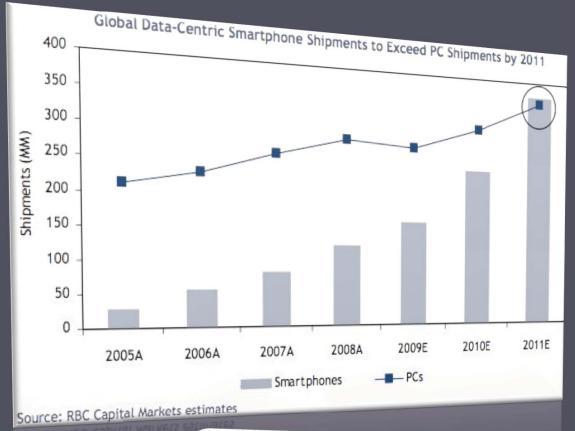
小学館のiPhoneアプリデモ

書籍・雑誌販売額は長期低落傾向。



出版ビジネスの未来をどう描く?

急成長を続けるスマートフォン市場とiPhone。







orecast Market, 2008A-2012E 2008A 2009E Data-Centric Smartphone Units (MM) 2010E 2011E 2012E 126.8 164.9 250.4 Apple Units Forecast 376.5 503.9 22.8 35.7 54.7 82.1 Source: RBC Capital Markets estimates

それを上回る爆発力を秘めたiPadの登場。

急成長を続けるスマートフォン市場とiPhone。

iPhone/iPadをターゲットにした モバイルアプリ開発は、 従来の出版モデルとの親和性が高い。



従来の出版モデルとの親和性。>>

パッケージされた情報そのものが 商材として成立する

書籍や雑誌同様にモノとして売れる 「所有感」とそれに対する「対価」がとれる市場

売り上げの70%が「版元」に還元される

流通・決済コストが3割 一般的な書籍の取引条件に近い 利益構造をイメージしやすい

比較的安価で開発できる

出版=多品種少量生産 スモールタイトルの多品種展開が可能 プログラムの汎用化で低コスト量産も可能

2次元平面上での 情報編集力が求められる

ディスプレイ上でのコンテンツの見せ方 書体やレイアウトや写真の使い方など、 紙の編集センスが活かせる

・・・・とくにiPadアプリケーション開発ではより顕著に!

海外市場への水平展開が容易

法律や商習慣やキャリアの壁がない 世界規模のコンテンツ市場 (英語圏の書籍は世界中で売れる)

- 1. パッケージされた情報そのものが商材として成立する
 - 2. 売り上げの70%が「版元」に還元される
 - 3. 比較的安価で開発できる
 - 4. 2次元平面上での情報編集力が求められる
 - 5. 海外市場への水平展開が容易

従来の出版モデルとの親和性がきわめて高い、 希有なデジタルコンテンツ市場

もちろん課題も山積。>>



優秀な外部開発者への開発委託が基本。 パートナー開拓とリレーション構築が必要。

・・・・ただし内部にもある程度の技術力がほしい。

収益性

破壊的イノベーションのジレンマ、 しばらくは安定収益は期待できない。 先行投資と割り切れるか。

・・・・ストアでの販売益「以外」の収益化手法の開発。

プロモーション施策

誰でも参加可の異種格闘技選手権。 アプリの存在を認知させ買ってもらうためには 多様な施策の併用が必須となる。

国際戦略

海外市場を主戦場とするマーケティング戦略と、 それに最適化したコンテンツ開発。 究極の壁=日本語の壁を乗り越えられるか?

新たな編集スキル

「アプリディレクター」という新しいロールの誕生!?

デバイス特性への深い理解と、 新たな表現手法いかすアイデア、そして遊び心。 見開きページの呪縛を脱却できるか?



Thank you!!

syamamoto@mail.shogakukan.co.jp