

いまさら聞けない 電子出版の取り組み方

- 知ってるようで、知らない…。
- 基礎情報を確認しましょう。



会社紹介

2000年9月 電子文庫パブリ設立に関わる

2003年設立 有限会社ワイズネット設立

電子書籍制作会社 + 取次
プリントオンデマンド



yznet.co.jp

テーマ：電子書籍ビジネス・基礎知識

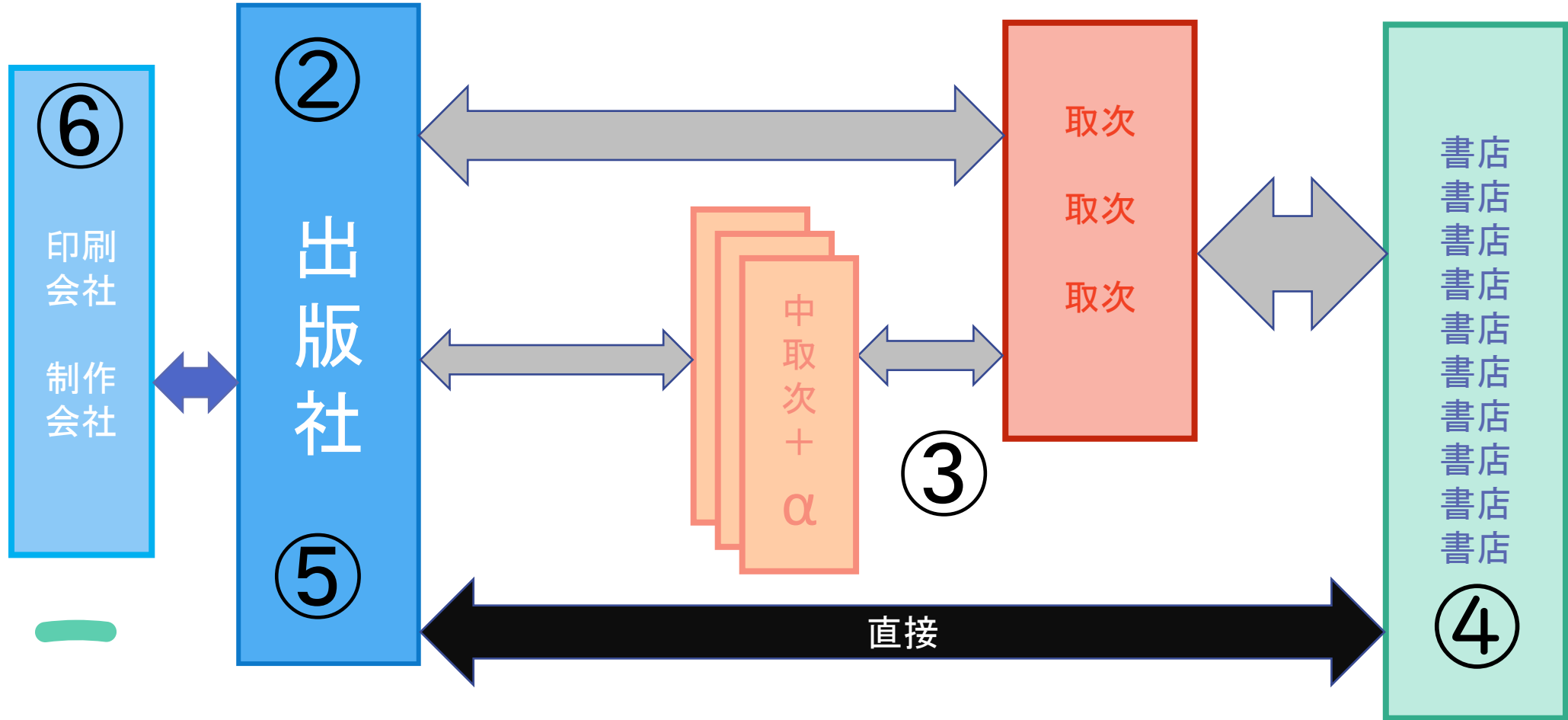
制作

コミック
雑誌・ラノベ

これから参入
はじめているけど…。

流通・販売の基礎知識とヒント

基礎知識 ①-1 流通しくみ・書店数・書籍数



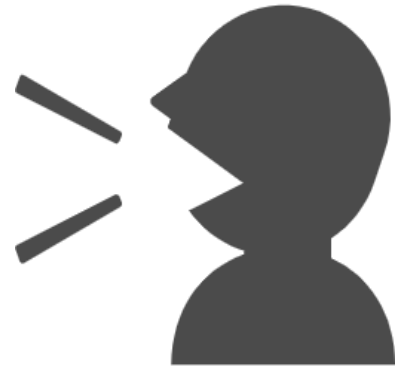
基礎知識 ①-2 流通しくみ・書店数・書籍数



大手取次

一般書取扱書店
80~100店

一般書
200タイトル/日




大手書店

基礎知識 ② 出版社の基本業務

販売前：・タイトル決定 >> 許諾確認
・データ準備 (PDF・InDesign等) >> 制作依頼
・書誌情報作成 >> データ登録

販売後：・売上管理



販 促

基礎知識 ③-1 契約形態 取次・直接

1. 取次会社

✓ 見つけ方 >> どの書店で売りたいか？

例: amazon:5社取次会社を紹介



WEBで検索: amazon取次(中取次)

✓ 選ぶポイント >> 料率・支払条件
書店契約数(独占契約あり)
発売までの時間
+ α

基礎知識 ③-2 契約形態 取次・直接

2. 直接契約のできる電子書店
例: apple amazon 他。

kindle KDP/KEP
kobo、Google…。

- ◎ 直接連絡が取れる。発売日をコントロールできる。
- ✕ 登録・売上げの管理が煩雑。

基礎知識 ④-1 書店のサービス

1. 立読み：自動生成（冒頭から5%～ 10%～） / カスタムサンプル

制作理由：口絵非表示、冒頭が長い、長編で5%で十分に読める
最適：目次+1章のはじめ

2. 予約：書誌情報で登録可

注 データの遅延・価格変更は厳禁

3. バナー：無料 / 有料（要・書店確認）

30%
UP!

基礎知識 ④-2 書店のサービス

半額で
4倍!

4. フェア : 書店主体 / 版元独自 (全取引店同時)
注 参加は限定的に

その後も
売れる

5. 読み放題: 売上げ回復 / プロモーション
取扱: ブックパス・amazonアンリミテッド

プロモーション: 新刊をあえてアンリミテッドに入れる
>> ランキングUP、露出大
>> 短期間の登録可

基礎知識 ⑤ -1 自社独自の販促

1. 価格設定：なぜ 80% ?

◎ 見てもらう切っ掛けになる→紙に良い効果

✕ 中の情報は同じ→同価格

2. サイマル：紙書籍との同時予約、同時発売

YZNET：6~7割

3. 電子先行発売：戦略的に、電子版を数日先行させて発売

SNS効果、話題

基礎知識 ⑤-2 自社独自の販促

4. ボーンデジタル：電子オリジナル

事例：コロナ自粛期間中発売など、紙の流通事情に制限されず
発売時期を決められるメリットがあり、実際に販売されたそうです。

5. 合本・分冊：同著者合本 / 章ごとの分冊

基礎知識 ⑥ 電子本について

固定(フィックス)型とリフロー型 判断基準 >> 50%図表・挿絵

kindle用はepub? >> epub=mobi

PDFを販売したい? >> amazon(Print Replica)

修正、差替えは簡単にできる? >> 可能

購入者の入手方法・告知は?

ご質問

1. 制作プロセスの都合で、紙版よりも少し遅れた刊行にしているが、紙版を発売を遅らせてでも同時発売にしたほうがよい点はあるか？
2. 電子写真集の売り上げと今後の可能性についてお伺いしたいです。データ等に基づくものがあれば、よろしく願いいたします。
3. 弊社で、電子書籍の立ち上げから携わってまいりました。あと一步、前に打って出る電子書籍ビジネスのヒントをいただければと思います。
4. おさえておくべき電子書店はどこか？ アマゾンでの優先すべき施策は何か？を知りたいです。

まとめの前に

「電子が売れると、紙の本は売れなくなる？」

「せっかくの新刊を8掛けにするのは納得がいかない。」

「本より料率が悪いのに、更に安くしないとイケないのか？」

印刷費用が発生しない、返品がない、在庫管理リスクがない等の利点があり、結果として出版社様の利益率改善に繋がると強く思っています。

まとめ

これから始める版元様へ

- ・取引の仕方を検討する
- ・制作タイトル決定（著者許諾・データ準備）

見直しされる版元様へ

- ・電子書籍販売に時間を作る
- ・取次・書店と相談



電子化リスト

「いまさら聞けない
電子出版の取り組み方」

終

ご清聴ありがとうございました。

質疑・応答

座談会