

AI との対話シリーズ

2024年10月2日

近年、急速に成長する AI の能力を計るために特定課題についてその業界のプロフェッショナルである Phase2Consulting のコンサルタントとの対話を通じてその対応分析能力の評価を行う事により最新 AI の現状を考察する。(AI 環境) マイクロソフト Copilot

課題) 日本の電子書籍価格がなぜ安くないのか？

Q1: 日本で電子書籍の価格が冊子版と変わらないのは流通、製本のコストが遥かに安いのに電子書籍を安く売らせない何かがあるのか？

AI: 日本で電子書籍の価格が冊子版とあまり変わらない理由はいくつかあります。

価格維持のための戦略: 電子書籍を大幅に安くすると、紙の本の売上が減少し、書店が経営困難になる可能性があります。これにより、出版業界全体に悪影響を及ぼすことが懸念されています。

著作権料や編集費用: 電子書籍でも著作権料や編集費用はかかります。これらのコストは紙の本と同様に発生するため、価格に反映されます。

プラットフォーム手数料: 電子書籍を販売するプラットフォーム (AMAZON KINDLE や楽天 KOBO など) も手数料を取るため、その分が価格に上乗せされます。

市場のバランス: 電子書籍を極端に安くすると、紙の本の価格が相対的に高くなりすぎるため、市場のバランスを保つために価格を調整しています 1。

これらの要因が組み合わさって、電子書籍の価格が紙の本と大きく変わらない状況が続いているのです。

Q2: 抑々、既存の流通を守るため電子書籍の手数料を 50% も取るのはおかしい。 電子書籍は冊子とはメディアも異なり冊子とは別商品として価格を決めるべきではないか？ 本の流通を独占している日本の書籍市場の利権構造に問題があるのではないか？

AI: 確かに、電子書籍の手数料が高いことや、価格設定に関する問題は多くの読者や作家からも指摘されています。以下の点に関係しているかもしれません：

1. **既存の流通構造:** 日本の書籍市場は、長い間、特定の流通業者や書店チェーンが強い影響力を持ってきました。このため、電子書籍の価格を大幅に下げることが難しい状況が続いています。
2. **電子書籍の手数料:** 電子書籍のプラットフォームが取る手数料が高いことも問題です。例えば、Amazon Kindle では最大 70% のロイヤリティを提供する一方で、特定の条件を満たさない場合は手数料が高くなる場合があります。

3. **価格設定の自由度:** 電子書籍は紙の本とは異なるメディアであり、価格設定の自由度がもっとあっても良いという意見もあります。しかし、現実には出版社やプラットフォームの戦略によって価格が決まることが多いです。
4. **市場の独占:** 一部の大手出版社や流通業者が市場を独占しているため、価格競争が起こりにくいという問題もあります。これにより、消費者にとっては選択肢が限られ、価格が高止まりする傾向があります。

これらの問題を解決するためには、業界全体での改革や新しいビジネスモデルの導入が必要かもしれません。あなたの意見は非常に重要で、多くの人が同じように感じていると思います。

Q3: 電子書籍の価格を下げるためにはどうすればいいですか？

AI: 電子書籍の価格を下げるためには、いくつかの戦略やアプローチがあります。以下にいくつかの方法を紹介します：

1. **価格戦略の見直し:** 電子書籍の価格を段階的に調整することで、最適な価格帯を見つけることができます。例えば、価格を少しずつ下げていき、売上が増加するポイントを見つける方法があります。
2. **プラットフォームの選択:** Amazon Kindle や楽天 Kobo などのプラットフォームは、それぞれ異なる手数料やロイヤリティ率を持っています。最も有利な条件を提供するプラットフォームを選ぶことで、価格を下げる余地が生まれます。
3. **プロモーションと割引:** 新刊発売時や特定の期間に割引を行うことで、読者の関心を引き、売上を増やすことができます。これにより、長期的には価格を下げる事が可能になります。
4. **直接販売:** 自分のウェブサイトやブログを通じて直接電子書籍を販売することで、プラットフォームの手数料を削減し、価格を下げる事ができます。
5. **市場調査:** 同じジャンルやテーマの他の電子書籍の価格を調査し、それに基づいて競争力のある価格を設定することが重要です。

これらの方法を組み合わせることで、電子書籍の価格を下げつつ、売上を維持または増加させることができるでしょう。

Q4: インターネットを使い、出版社自身で直販すればいいのではないかと、そのために手軽に使える電子出版のアプリはないのか？

AI: 出版社がインターネットを使って直接販売するのは、コスト削減や読者との直接的な関係構築に非常に有効ですね。電子出版のアプリも多く存在し、手軽に利用できるものがたくさんあります。

以下はおおすすめの電子出版アプリです：

1. **Kindle Direct Publishing (KDP):** Amazon が提供するサービスで、簡単に電子書籍を出版し、世界中の読者に届けることができます。

2. **BookLive!**: 幅広いジャンルの電子書籍を取り扱っており、使いやすさが特徴です。
3. **楽天 Kobo**: 楽天ポイントが貯まるので、他の書籍購入にも利用できるのが魅力です。
4. **BOOK☆WALKER**: 漫画やライトノベルに特化しておりサブカル好きにお勧めです。
5. **DMM ブックス**: 無料で読める書籍が多く、コストを抑えたい方にぴったりです。

これらのアプリを利用すれば、簡単に電子書籍を出版し、販売することができます。どのアプリもそれぞれの特徴があるので、目的やニーズに合わせて選んでみてください。

Q5: PressPad 社のみが自社直販サイトの様ですが。

AI: 確かに、PressPad 社の e-Store は自社直販サイトを簡単に構築できる優れたツールです。しかし、他にも自社直販をサポートするプラットフォームやソフトウェアがあります。

例えば:

1. **Shopify**: 電子書籍を含む様々な商品を販売できるオンラインストアを簡単に作成できます。カスタマイズ性が高く、決済システムも充実しています。
2. **Gumroad**: クリエイター向けのプラットフォームで、電子書籍やデジタルコンテンツを直接販売できます。手数料も比較的安く、使いやすいです。
3. **Sellfy**: デジタル商品を販売するためのプラットフォームで、電子書籍の販売にも適しています。簡単にストアを作成でき、マーケティングツールも豊富です。

これらのプラットフォームを利用することで、出版社や個人作家が自社直販を行うことが可能です。どのプラットフォームもそれぞれの特徴があります

Q6: PressPad 社の e-Store というソフトウェアはどうですか？

AI: PressPad 社の e-Store は、出版社が自社で電子書籍を販売するための便利なソフトウェアです。以下の特徴があります:

1. **低コスト運営**: 月額費用がかからず、売上の 18% の手数料のみで利用できます。
2. **簡単な操作**: PDF 原稿をアップロードするだけで、販売から決済まで自動化されます。
3. **多機能**: 動画の埋め込みや暗号化によるコンテンツ保護、ユーザー情報の取得など、多彩な機能が備わっています。
4. **プラットフォームフリー**: スマホ、タブレット、PC など、どの端末でも利用可能です。

このように、PressPad の e-Store は、出版社が手軽に電子書籍を直販できる優れたツールです。興味があれば、無料トライアルも試してみると良いでしょう。

各プラットフォームの価格や実績について簡単にご紹介します：

Shopify

- **価格:** 月額 \$29 から始まり、上位プランは \$299 まであります。トランザクション手数料はプランによって異なりますが、基本的には 2.9% + 30¢ です。
- **実績:** 世界中で数百万のビジネスが利用しており、電子書籍を含む様々な商品を販売しています。カスタマイズ性が高く、豊富なアプリと連携できます。

Gumroad

- **価格:** 基本プランは無料ですが、売上の 8.5% + 30¢ の手数料がかかります。月額 \$10 のプランにアップグレードすると、手数料が 3.5% + 30¢ に下がります。
- **実績:** クリエイター向けに特化しており、電子書籍やデジタルコンテンツの販売で多くの成功事例があります。シンプルで使いやすいインターフェースが特徴です。

Sellfy

- **価格:** 月額 \$19 から始まり、上位プランは \$99 まであります。トランザクション手数料はありませんが、決済処理手数料がかかります。
- **実績:** デジタル商品販売に特化しており、電子書籍の販売でも多くの実績があります。マーケティングツールが充実しており、販売促進に役立ちます。

PressPad e-Store

- **価格:** 月額費用はかからず、売上の 18% の手数料のみです。
- **実績:** 特に出版社向けに設計されており、簡単に自社直販サイトを構築できる
- 多機能で、動画の埋め込みや暗号化によるコンテンツ保護などが可能です
-

これらのプラットフォームはそれぞれ異なる特徴と価格設定を持っているので、ニーズに合わせて選ぶと良いでしょう。どれか気になるプラットフォームがあれば、さらに詳しく調べてみるのも良いかもしれません。

(総評)