

# “Book Stream”



出版界の未来を拓く、  
電子出版プラットフォーム

SAKURA Internet USA, Inc. 代表 立入 勝義  
意カブログ – <http://ichikarablog.com>

# 米国での電子出版事業体験談

## ✓ 電子出版はチャンス！

- 中抜きの結果、**参入障壁**が下がった。
- 価格を適正にし、コンテンツを揃えれば競争できる。
- 日本関連のコンテンツを提供している競合無し。

## ✓ プチ成功を収める！

- 2009年6月から**Kindle Store**で独自コンテンツを販売。
- 当初 売上は倍増、コンテンツは100を超える。
- アマゾン市場をどんどん拡大し、売上予測は上昇

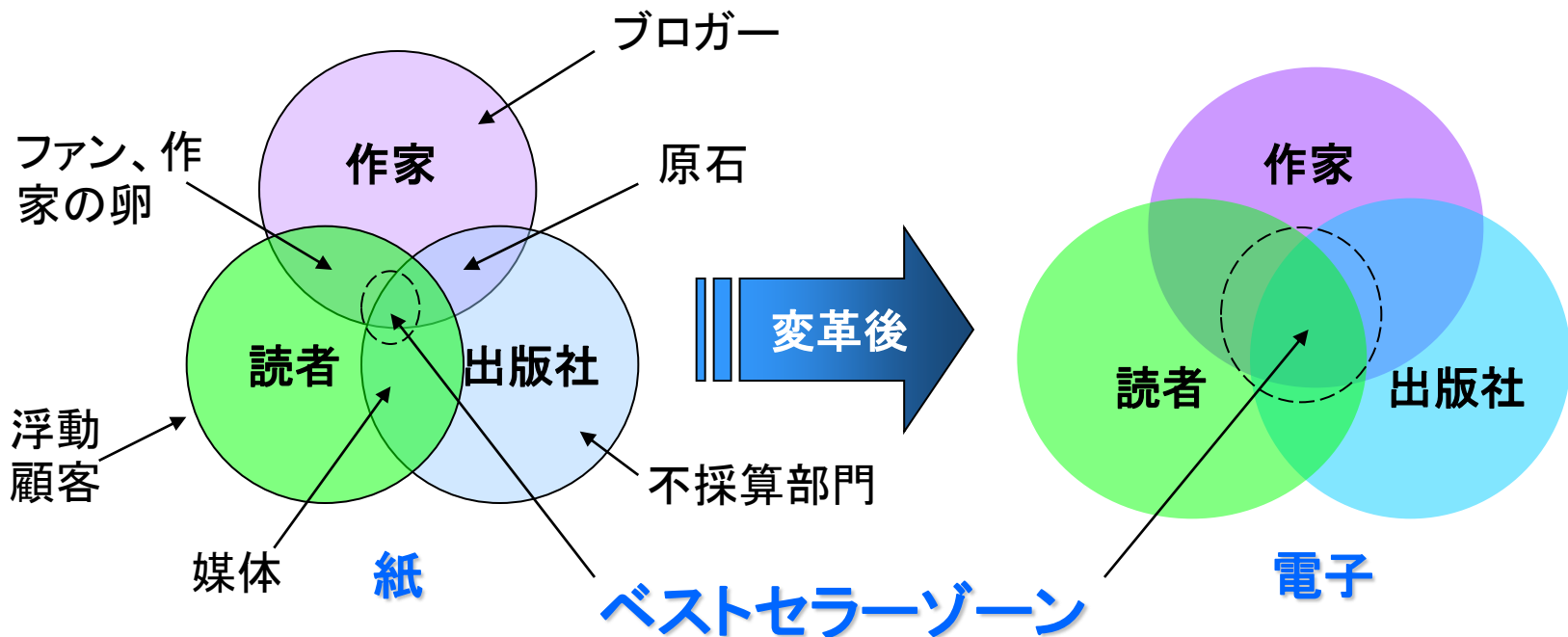
## ✓ しかし、**採算化**は果たせず！

- Amazonの相次ぐルール変更で作品数が頭打ち
  - フォント問題で日本語のコンテンツが出版差し止め
  - 著作権に関してのチェックが厳しくなる
- 市場の伸びに売上は比例せず
  - マスを対象にしたコンテンツを安価で制作できない
  - 思うように作品を宣伝できない



# 電子でつながる、三者の欲求

- 作家 = より多くの人に読んでもらいたい
- 読者 = 良い作品をみつけて安く買いたい
- 出版社 = ベストセラー作家・作品で儲けたい



市場はどんどん拡大し、2009年3月期では464億円の規模に  
日本は世界でも有数のコンテンツの宝庫です(ブログ、マンガ)

# 市場拡大に必要なニーズ

## 1) 中抜き現象が起こる

- 大手(アマゾンとアップル)がもっと強くなる!?
- ニーズ: 大手に依存しない販売と集客

## 2) 価格破壊が起こる

- 本当に利益を生み出す市場と成りうるのか?
- ニーズ: 売れるコンテンツの獲得と適切な価格設定

## 3) 全世界が市場になる

- 言語や文化の壁は超えられるのか?
- ニーズ: 世界的に受け入れられるコンテンツの発掘と提供

## 4) 誰もが著者になれる

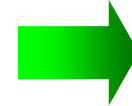
- コンテンツはゴミの山になり玉石混交?
- ニーズ: ベストセラー作家の発掘と育成、読者の検索支援

# BS:新しい電子出版プラットフォームの構築

## 3つの視点でニーズに対応

### 1. 独自配信網の構築

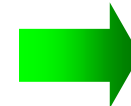
1. ポータルサイト(日・英)
2. ブログ支店
3. コンテンツ検索機能



大手依存に頼らない出版  
読者の検索支援

### 2. 電子コンテンツの制作手法

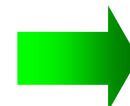
1. データの共有と分析
2. 作家の育成・助言・値付け
3. 海外対応



売れるコンテンツの獲得  
作家発掘と育成

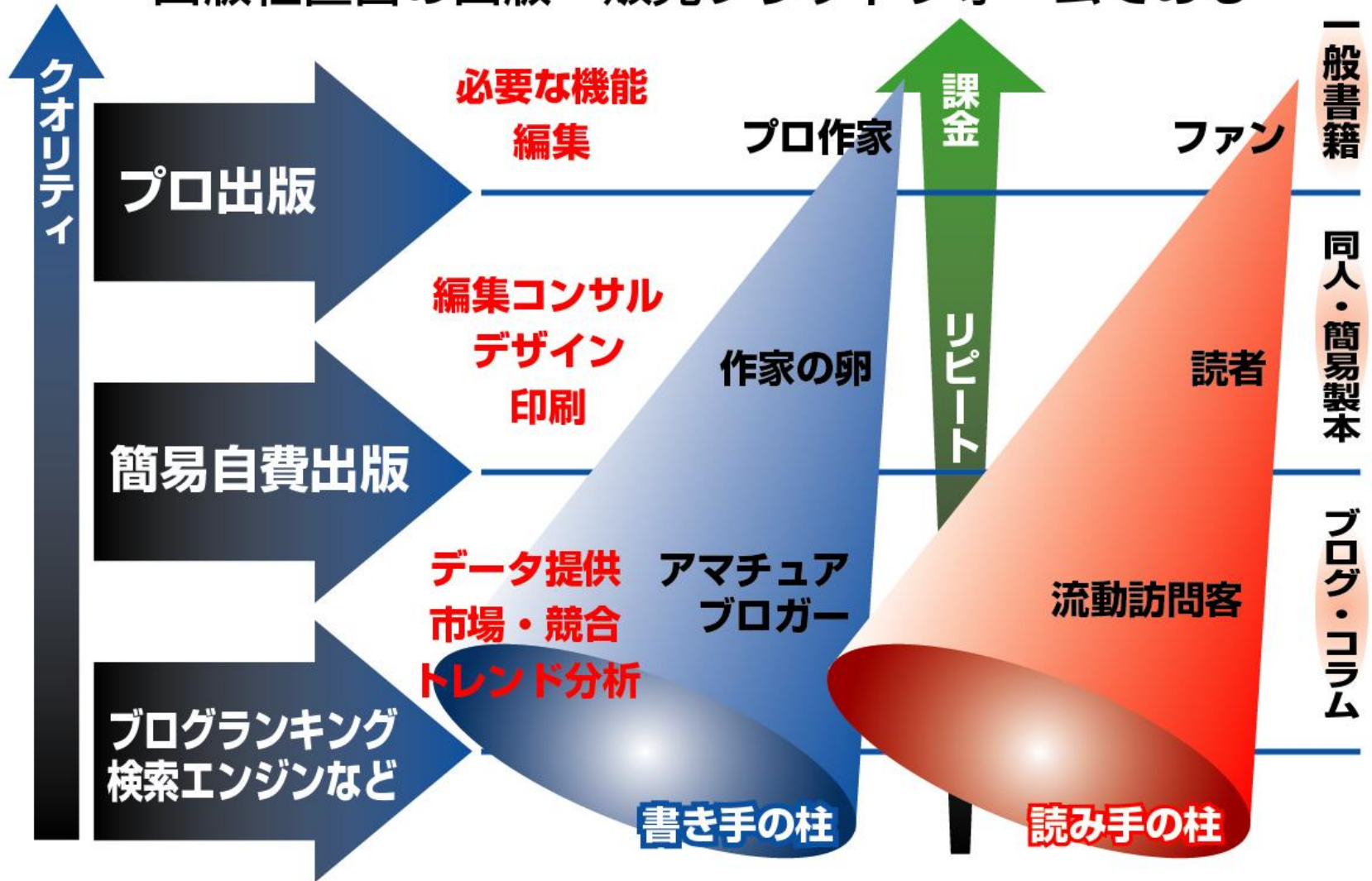
### 3. マルチプラットフォーム販売

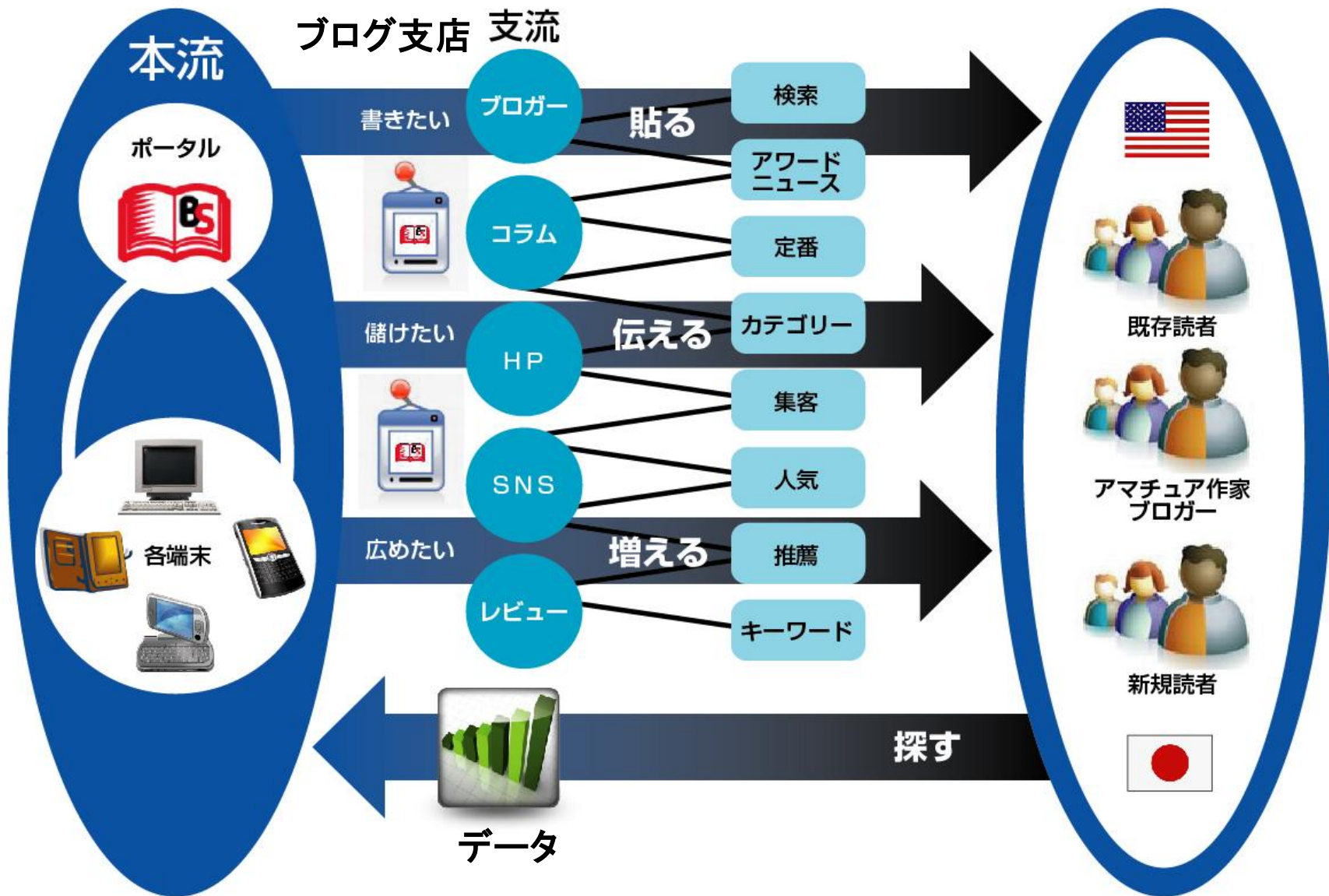
1. アマゾンやアップルにも供給
2. 紙出版への対応



大手を販路として  
集客力と販売力向上

# BS は単なる電子書店ではなく 出版社直営の出版・販売プラットフォームである





# BS の販路を農業に例えると…



**BS農場**



農場であり、メーカーであり、  
店舗でもある為にユーザーに向け  
直販ができる

**産地直販モデル(自由価格)**



卸売

**農協  
卸売業者**



amazon

Google



リアルな流通では流儀に反する  
行為であるが、WEB世界では  
仕入れ在庫が無い為、直販と  
卸売りが両立できる

**従来型流通(定価)**



ユーザー



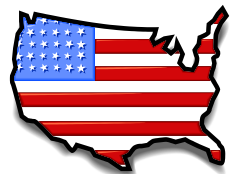
消費者は、決済方法、価格、  
ハードウェア、情報ソースに  
よって、購入先を選べる。

# 競合優位性：大手の参入障壁

- ✓ 電子出版大手（アマゾン・アップル・グーグルなど）
  - 販売はできるが、編集・制作機能なし
- ✓ 大手出版社
  - 既存コンテンツはあるが、オンラインマーケティングについてのノウハウと電子向け新規コンテンツの制作経験なし。
- ✓ ブログ運営会社（アメーバ、ライブドアなど）
  - 有名ブログ（コンテンツ）を抱えているが、競合ネットワークとの提携、情報共有ができない。



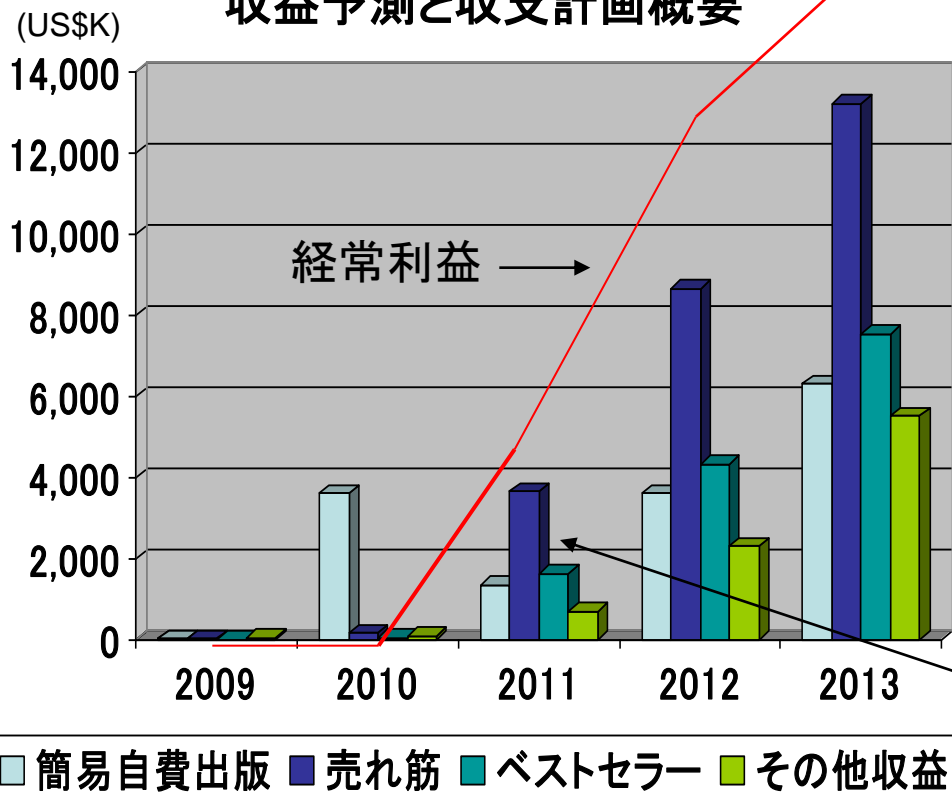
加えて、国内のしがらみから脱却する難しさ



(\*BSは米国で運営されるプラットフォームです)

# 売上と利益計画

## 収益予測と収支計画概要



収益源が多様で偏りのない  
健全な収益構造

バランスのよいリスク分散型

直販モデルなので  
収益性が高い

2011年には英語ポータル

2012年には支店の本格的な  
海外展開

⇒ベストセラーというボーナスで数値は大幅に変化するのには既存出版界では常識だが、本プランでは**ベストセラーに依存しなくても黒字化を2011年に達成する見込み**

# 進捗状況



メインポータル

[www.bookstream.net](http://www.bookstream.net)

+



ブログパーツの  
配布、App提供

+



マルチプラット  
フォーム配信  
機能(対応済)

+

学術論文出版サ  
イト案件受注  
etc

## スケジュール

~現在 クローズドβサービス運用中

9月 15日 正式ローンチ予定

## 収益モデル

コンテンツ販売(直販・卸)

電子化処理/翻訳

コンサルティング

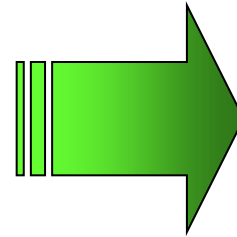
関連システム、サイト開発

広告

# 事業拡張のためのパートナーを 募集しております

## ✓ 出資

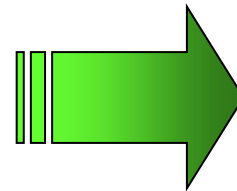
- サイトの多言語化
- コンテンツの翻訳
- 良質なコンテンツの制作
- システム運用
- システムの機能拡張



配当・IPO  
事業売却

## ✓ 提携パートナー

- ブログネットワーク
- コンテンツ提供
- クロス・マーケティング



レベニューシェア  
相互PR

## 終わりに

- ◆「日本発、世界へ」をキーワードに新興市場で世界に挑みます。
- ◆単なる出版業やポータル運営ではないイノベティブな事業を行います。
- ◆皆様のご支援を、宜しくお願い致します。



出版界の未来を拓く、  
電子出版プラットフォーム