

# 出版社に前払い

電子書籍システム開発のBooks&Company(ブックス・アンド・カンパニー、東京・千代田)は、電子書籍の収益の一部を出版社に前払いする取り組みを始めた。電子書籍の市場は拡大している一方で、まだ電子化に及び腰の出版社も多い。品ぞろえが不足しているとの指摘もあるなか、出版社に一定金額を前払いすることで書籍の電子化を後押しする。

ブックス・アンド・カンパニーが電子書籍を発売する出版社と契約を結び、著者のSNS(交流

## Books&Company

# 電子書籍の収益

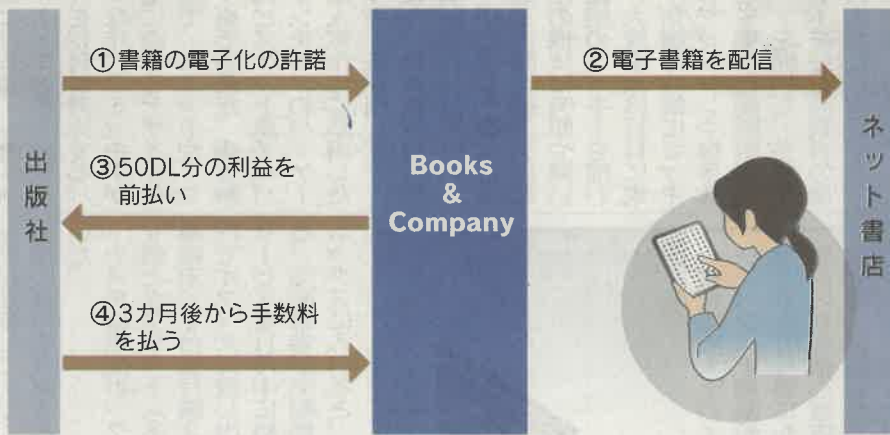
サイト)のフォロワー数などから類推される「見込み販売数」を協議する。ある程度の販売が見込まれると判断すれば、電子書籍を販売する。

コストの低いミャンマーの企業に委託して作る電子書籍は、複数のネット書店に配信する。従来は、電子書籍が実際に売れるまで、出版社側に売上金が入らなかった。ブックス・アンド・カンパニーは電子書籍を発売した月末に50回ダウンロード(DL)されたと仮定した「見なし売り上げ」を出版社に支払う。

例えば、電子書籍の価格が1000円、出版社の取り分が6割の600円だとすると、50回ダウンロードされた際の取り分となる3万円を出版社

に払う。50DL以降は手数料を支払う。DL数が51~1000であれば価格の5~10%、1000を超えると10%となる。販売3カ月後に実際のDL数が50を下回った場合は、出版社は電子化の委託費である2~3万円と、「見なし売り上げ」の差額分をブックス・アンド・カンパニーに支

前払いの仕組み



販売推測し一定額 □ 電子化後押し

払う。既に中小の出版社など6社と契約を結び、複数の電子書籍を発売した。取引先を50社まで拡大し、初年度に1億円の売上高を目指す。事業拡大を見据えて、個人向けサービスも展開している。電子書籍を出したい個人だけでなく、すでに自著を出版している個人からも請け負う。ブックス・アンド・カンパニーは、大手出版社で女性誌の編集者だった野村衛社長が17年9月に立ち上げた。