

調査票 その他 記載内容 (記入者が特定できる個人名・企業名は削除、原文のまま掲載)

1. 本事業を実施し、電子書籍を配信したこと以外で得られた効果があれば記載下さい。

- ・ 過去作品にも取り組んだため著作権者に喜んでいただけた
- ・ 本事業の実施が無ければ、電子化に向くことはなかったように思う。理由としては、電子書籍の何たるか、電子書籍の制作、配信方法、出版デジタル機構を通じての電子書籍の情報の収集等、弱小版元には、なかなか独自に進められないことができた気がする。
- ・ 電子書籍制作のノウハウ蓄積
- ・ 弊社においては、大量にある電子化候補作品を一気に電子化できたことが一番大きなメリットであった。その中では、電子書籍の制作から配信までの流れを明確に理解することができ、その後の電子書籍ビジネスを推進していく基礎となったことも、非常に有意義だった。
- ・ EPUB 制作の経験値積み上げにつながったと思います。
- ・ 電子書籍をめぐる様々な実態や課題が見えてきたこと。
- ・ 制作ノウハウの蓄積／既刊本の電子化ができた（新刊は発行同時に電子化している）、それなりの売上をあげていて、長期的には投資回収を実現できそうである／電子図書館への販売を始められた
- ・ 予算が少ない中で、電子書籍の販売をスタートできた。／電子書籍制作のノウハウが蓄積できた。／電子書籍制作会社とのコネクションが得られた。
- ・ 大量の電子書籍データの加工用コンバータの開発、著作権ビジネスとの連携強化。
- ・ 電子書籍制作のノウハウ蓄積が出来た
- ・ 当初はマンガは関係ない事業とお聞きしていましたが、その後方針の転換があり、マンガのファイルコンバージョンでもいいから参加してほしいと要請がありました。そのため弊社も本事業への参加ができると判断しました。そのように求められて参加した事業で、後日、さまざまな報道で「税金の無駄遣い」と非難されたのは遺憾です。そのようなマイナスの効果はありました。
- ・ いまだ配信はできていないが、配信に向けて一歩近づいたこと
- ・ 著者許諾のフォーマットとデータベースの整理。  
許諾のやりとりを経て著者から企画持ち込み十数件があり、1件は具体化し、ほかにも数件進行中。  
品切れ書籍のオンデマンド発行は電子書籍以上に喜ばれています。
- ・ 超小規模な版元さんはいざ知らず、弊社は本事業に頼らず、そもそも自社でやるべきことであつたと考えています。弊社自身だけでなく、関わった製作会社、御社にも、多大な手間とコストだけがかかったことは、申しわけなく思います。弊社には製版データがなく、紙の原本だけが残っている後世に残すべき古い全集が多数あります。コスト的に、弊社の力ではデジタルデータ化できません（契約的にも難しいですが）。本事業のようなものに頼るのは、せめて、そういった過去の資産であるべきでした。

調査票 その他 記載内容 (記入者が特定できる個人名・企業名は削除、原文のまま掲載)

1. 本事業を実施し、電子書籍を配信したこと以外で得られた効果があれば記載下さい。

- ・会社として、電子書籍配信事業に積極的に取り組む姿勢
- ・本事業で電子書籍に取り組む意義を再認識した
- ・電子書籍化に向くタイトルかどうかの判断基準（製作の難易度や売行きの良い悪い）について学べた
- ・手探り状態から出発して、社員の一部には、とにもかくにも電子書籍の制作体験が与えられたこと。電子書籍関連の社内ワークフローの構成・検討をする契機になったこと。現状の電子書籍フォーマット(EPUB)や制作環境・閲覧環境でどれくらいのことが可能か、どのあたりで妥協すべきか、それなりの経験値が得られたこと。
- ・電子書籍製作のノウハウが蓄積できたこと／プリント・オンデマンドでの復刊ができたこと
- ・著作権許諾取得、固定レイアウト型の電子書籍製作のノウハウの蓄積
- ・電子書籍製作のノウハウ、電子書籍に関するニーズの把握、電子書籍販売に関するノウハウ
- ・東北のいくつかの会社に製作指導まで行い、実際に製作をしてもらうよう発注ができ、東北の復興に貢献できたうえに、製作ノウハウが東北地方にまで広がったこと。また、ファイルの規格・フォーマットが統一されたことで、製作環境の改善のみならず、今後の様々な多メディア展開にも対応しやすくなったこと
- ・電子書籍製作のノウハウ蓄積
- ・緊急デジタル事業でかなりの点数を制作・配信したことで事業後の毎月の配信点数、スピードは向上した。また、製作会社側でも EPUB のノウハウが蓄積され事業後はこなせる点数や製作スケジュールの短縮も可能になった。
- ・本事業を通して電子書籍タイトルが一気に増えたことにより、市場が活性化し著作権者の電子書籍に対する意識や利用者の底上げに大きな効果があったと思われる。  
大量の作品を短期間で許諾～制作～配信まで効率よく行うため、社内のシステム化を推進した。
- ・フォーマット形式の修正方法
- ・電子書籍販売の効果や紙版とは違う顧客層へのアプローチ
- ・制作ノウハウの蓄積、電子書籍販路の開拓、電子書籍関連事業者とのコネクション構築等
- ・出版社の利益取り分が非常に少ない。紙媒体と同等かそれ以上にならないとコンテンツの電子化は進まないと思います。
- ・著作権に関する意識が高まった。
- ・データ管理の重要性を認識できた。
- ・既存コンテンツを活用した新しい市場開拓の可能性を感じる事ができた（具体的には動いていないが）
- ・配信データ作成から配信に至るまでの全体フローの見直し

## 調査票 その他 記載内容 (記入者が特定できる個人名・企業名は削除、原文のまま掲載)

## 1. 本事業を実施し、電子書籍を配信したこと以外で得られた効果があれば記載下さい。

- ・制作データの一元管理することの重要性
- ・電子書籍の認知度が広く知れ渡り、著者サイドに電子書籍の許諾を得やすくなったこと。
- ・電子化により品切れ本の復刊を果たすことができ、原本保存のバックアップともなった。
- ・ePub そのものの仕様のほかに、メタデータのつくりかたを定めてくれたのはありがたいことでした。(ファイル構成、ファイル名のつけかた、表紙写真の大きさなど)。以後それに準じて、とすることで管理しやすくなっています。
- ・電子書籍制作のノウハウ蓄積、編集者・全社における電子書籍の啓蒙、出版契約書等の権利処理の整備
- ・電子書籍制作のノウハウ
- ・電子書籍制作会社や技術者との関係が出来た。
- ・任意団体を立ち上げ、業界・業種問わず広報と勉強会を定期的に行っている。また、電子図書に関する新しい技術や市場の動向など情報交換やスクーリング形式で行っている。
- ・既存の紙媒体書籍を電子化する上でのノウハウの習得と、メリット・デメリットの顕在化。
- ・マーケットにおける電子書籍の現状と今後の予測についての詳細な調査を行えたこと。
- ・電子化書籍に関する制作以外の諸経費に関する情報の取得。
- ・電子書籍というデバイスは、娯楽などのジャンルではメリットの方がいるが、専門書や研究のための本ではデメリットのほうが大きい。
- ・実用書籍の版面 PDF 化のみしか対応できなかったため、とくに効果は得られませんでした。
- ・電子書籍制作のノウハウ蓄積
- ・紙版の在庫がなくなったが重版すると在庫をかかえてしまうリスクがあるようなとき、電子書籍はそれに代わるものとして、有力な手段となる。
- ・電子書籍制作体制が構築された
- ・絶版状態にある全集(専門書)を電子コンテンツとして保存できた。
- ・電子書籍制作の基礎を知ることができた。
- ・印刷会社のデータ作成費用が安くなった。
- ・紙媒体の新刊を作るとき、印刷会社に紙媒体と一緒に電子データの作成をしてもらう可能性も出ました。
- ・作ったデータをオンデマンド印刷にも転用できる可能性がある(実際にはしないが)
- ・電子書籍製作の技術的ノウハウの蓄積 および許諾取得のノウハウ
- ・電子書籍販売のノウハウの蓄積。
- ・電子書籍に関する業界全体の動きが大枠で把握できた

調査票 その他 記載内容 (記入者が特定できる個人名・企業名は削除、原文のまま掲載)

2. 本事業を実施し、電子書籍の流通において、課題とお考えの要因があれば記載下さい。

- ・電子書店の把握が難しい。現段階では、出版デジタル機構を通じての配信のみになっているが、今後各電子書店との直接取引が必要になった場合に大きな不安を感じる。また、epub形式のフィックス型、リフロー型での配信の可・不可がわかりにくく、例えば、フィックス型で製作した際に、配信できるのか否かが分かりづらい。また、現状で、電子書店が一社独占状態になっているような気がする点に不安を感じる。
- ・当社は出版デジタル機構の他に2社に配信を行っているが、電子書店ごとに異なる入稿形式がコスト的にも、校正などの労力的にも負担である。
- ・書誌データ作成の煩雑さ。
- ・「配信事業者との交渉の煩雑さ」…これは確かにそう。さらに、ファイルフォーマットにおいても配信事業者ごとの調整が必要になるなど、その煩雑さは現在にいたるまで一向に解決する気配すらない。緊デジ事業がきっかけで、そうしたことも解決に向かうという期待はあっただけに、残念の一言につきる。
- ・取引先毎にデータの入稿形態（ファイル、書誌など）が異なること。  
また、販路が増えれば増えるほど、販促材料の共有や企画展開を同じくすることが困難であると思います。
- ・出版社にとっては、正味が紙よりも悪いうえに、出版社負担の値下げキャンペーンが横行し、著者や会社を支えるだけの利益が得られない。  
プラットフォームは一強他弱で、おそらく一強による多額の報奨金など厳しい取引条件の要求がエスカレートすることになる。
- ・電子書店で販売可能な EPUB ファイル仕様の難しさ。／電書の書誌情報の制作と配信（プラットフォームごとの違い）の煩雑さ／EPUBなどのデータ保存の煩雑さ
- ・紙の書籍・単行本で増補・改定があった際、本来は電子も増補・改定すべきだが、現状では手間や費用の問題でやれていない。
- ・紙媒体との住み分け、競合他社とのサービス差別化、マーケティングの困難な市場。
- ・正味が低すぎる
- ・配信事業者に依頼する段階で躊躇している。独自に配信したいが、まだその手立てができていない。
- ・紙の書籍と違い、「どの書店でも同条件で入手可能」になっていないので、広報がむずかしいと感じています。
- ・プラットフォームごとの交渉、書誌製作、納品等の煩雑さ
- ・主流となる電子書籍形式の変更に伴うコスト増

調査票 その他 記載内容 (記入者が特定できる個人名・企業名は削除、原文のまま掲載)

2. 本事業を実施し、電子書籍の流通において、課題とお考えの要因があれば記載下さい。

- ・リアル書店の参加が難しい(リアル書店の衰退につながり、ひいては出版文化の衰退を懸念する)  
電子書店ではリアル書店での平積みに対応する新刊のアピールが難しい  
友人同士などでのコンテンツのルール違反な共有
- ・取次や電子書店を横断した書誌フォーマットの統一(簡素化の方向で)
- ・最大の問題は、アカウントに互換性のない複数の電子書籍書店が林立し、中には短命なところもあり、ユーザが「安心して」購入できないこと。出版社の立場からは、電子書籍書店ごとにファイルフォーマット・仕様や書誌情報フォーマットなどが統一されておらず、個別準備が手間になること。
- ・プラットフォーム毎に異なる仕様への対応の煩雑さ
- ・電子書籍配信後の出版社側での提供先、版管理の煩雑さ
- ・著作権者からの電子化許諾取得の難しさ(連絡が取れない、写真等高額なものがある等)
- ・異なる端末に対応する方法、書籍ごとに最適なフォーマットを選定する事、費用対効果
- ・新規書店の登場によりファイル形式が増え始め、また、電子書籍市場の動向、電子書店が力を入れる作品、著作権者の意識などが大きく変化しているため、本事業当初の計画通りに、配信できず売上が上がらず、本事業で弊社が支出した製作費用の回収が未だできていないこと
- ・刊行年が古い作品や、一作品で複数の権利者(表紙、挿絵イラスト含む)が入っている作品については著者(著作権継承者含む)の連絡先を調査し、契約締結までに時間・手間のかかるものが多い。
- ・フォーマットの形式の複雑さ、各著作者との折衝、人員をさける余力の課題
- ・フォーマットや販売形式などが統一されておらず、それぞれ理解し、交渉するだけでも大変
- ・出版社の利益取り分が非常に少ない。紙媒体と同等かそれ以上にならないとコンテンツの電子化は進まないと思います。
- ・中小出版社の立場でどちらにお願いしてどう流通させるのがベストか、今ひとつ方針を決めかねている
- ・専門書籍であるため、専門書店との関係もあり、Amazonなどの大手プラットフォームには配信しづらい。医書専門の配信先あるいは図書館限定の配信先に配信をしているが、それらのプラットフォームはepub形式に対応しておらず、そのためデータの活用が難しくなっている。より多くのプラットフォームが、電子書籍のデファクトであるepubに対応するよう環境整備をしていただけると活用しやすくなるように感じます。

調査票 その他 記載内容 (記入者が特定できる個人名・企業名は削除、原文のまま掲載)

2. 本事業を実施し、電子書籍の流通において、課題とお考えの要因があれば記載下さい。

- ・正にプラットフォームごとの折衝が煩雑で、書籍電子化の足かせになっている。また、既刊本の電子化の際、著作権者の了解を得る作業が思うように進捗しないことが多い。さらにフォーマットやプラットフォーム等の標準化が未だに成立していないことなど勘案事項が多く、状況を見極めかねているのが現状。
- ・作家先生、編集者、他業種メーカーと電子書籍配信で得られる利益とメリットとデメリットの認識合わせ
- ・作品訴求に向けた配信企画の捻出
- ・図書館向けの配信サービスを利用し、学校採用を見込んだが、予想より採用数が伸び悩んでいる。
- ・コンスタントな売れ行きが期待できず、初期投資がなかなか回収できない。
- ・電子取次が国内書店は1取次限定、外資は特になく、など、諸方針にバラつきがあり、販路拡大の際に戸惑うことがあった (今は変わりつつあるようですが)。
- ・事業の実施当時は、Epubの仕様がなかなか固まらないなどの状況はあったが、現在はほぼ解消されている。
- ・書誌登録内容が配信各社で大きく異なる点、また登録項目数が非常に多くて煩雑。
- ・電子出版の利便性、生活スタイルの提案、タブレット (スマホ・アイパッド含む) だけではなく一般家庭でも気軽に読めるパソコンでの稼働が早期に求められる事。また、漫画文化を否定はしないが写真付きの画像文書など技術的に向上を図る事等。
- ・本事業においては、委託した会社による電子書籍データの管理、販路、書店等の制約が課題。
- ・現状では、電子書籍は紙版による重版が難しい場合の有力な代替手段という地位にとどまるが、これから電子書籍の売れ行きが伸びれば、最初から紙ではなく電子による出版というのも現実的な選択肢となる。在庫リスクを抱えることがないという電子の利点は魅力的であり、取次等を含めた関係者の努力により、電子書籍市場の活発化が望まれる。
- ・自社の課題は Amazon
- ・文字ものを FIX で制作すると配信先が限られる。
- ・現状のプラットフォームでは専門書の販売は難しい。大学図書館、公共図書館等への電子書籍の販売の仕組みを研究していきたい。
- ・児童書出版社としては、児童書の電子書籍を販売する環境が整っていないことが課題だと考えている。児童書の販売に長けた販売者が少ないことに加え、児童書を読むのに適した端末機がないことが大きな課題であると思う。
- ・需要が無い(売れない)のでコストをかけたり投資ができない
- ・年間紙媒体で数百冊売れていた図書が品切れとなり電子化したが、年間で1~2冊程度しか売れず、補助をつけていただいても採算が合わなかった。