

第1章 小売・仲介、代行

書籍① オンライン書店

既存流通を変える力となるか 紀伊國屋を追って競合サイト続出

紀伊國屋を追撃するサイト続出

国内オンライン書店は数多くあるが、1999年度の売上第一位は紀伊國屋書店 **Jump01** と予想され、その額20億円強といわれている。そのほか目立ったところでは1999年8月にサービスを開始した「JBOOK」 **Jump02** は書籍のみならず、音楽CD、PCソフト、ゲームソフトなど200万点以上の商品を取り扱い、全商品の1999年度売上高100億円をめざしていた。また「ブックサービス」 **Jump03** は書籍データベースと検索プログラムの拡充を1999年10月に終え、売り上げを大きく伸ばしている。

2000年7月には国内最大の書籍データベースを持つ「BOOK1」 **Jump04** のサービス開始が予定されている。BOOK1は3年後の年間売上高を300億円、5年後には600億円を目指している。また米国の「Amazon.com」の日本進出も噂されている。それによればこの7月には日本国内法人を設立するようで、これが本当ならば、今後ますますオンライン書店の機能・サービスの競争は激化していくだろう。

新市場の開拓に大きな期待

新しいビジネスモデルを評価する基準として、「どれだけ市場規模を拡大したか」「新しいマーケットと読者をどれだけ創出したか」を挙げることができる。この観点からオンライン書店によって新たな需要が創出される可能性を検討してみよう。

- ① 書店のない地域の読者に対し、現物を手に取らせて見せることはできないまでも、入手可能な書籍60万点弱について一定の情報を送り届け、その中からほしい本を選び、注文してもらうことができるようになる
- ② 書籍データベースの豊かさや検索プログラムのでき具合を前提条件にしなければならぬが、「○○のことで悩んでいる子供に読ませたい本」、「広告や書評欄に掲出されたあの本」、「○○賞を受賞したあの本」を探している、といった読者の要望に応えることができる
- ③ これも前提条件付きなのだが、供給側の、とりわけ出版社の絶版情報や在庫情報をサイトの書籍データベースが所持しているならば、読者は自宅や職場にいながらにして入手日数を知ることができる。現在のように注文してから3週間後に書店店頭で初めて絶版である

ことを知らされるようなことがなくなる
④ 読者の検索履歴や購買履歴に基づいて新刊書籍の案内メールを届けることができるようになる

参入できない書店からすればオンライン書店に危機感を持つのは当然である。しかしこうしてみると、オンライン書店の可能性は量的にはいざしらず、質的には既存店の売上高を「食っている」以上の新市場開拓と読者の掘り起こしに寄与しているといえそうである。

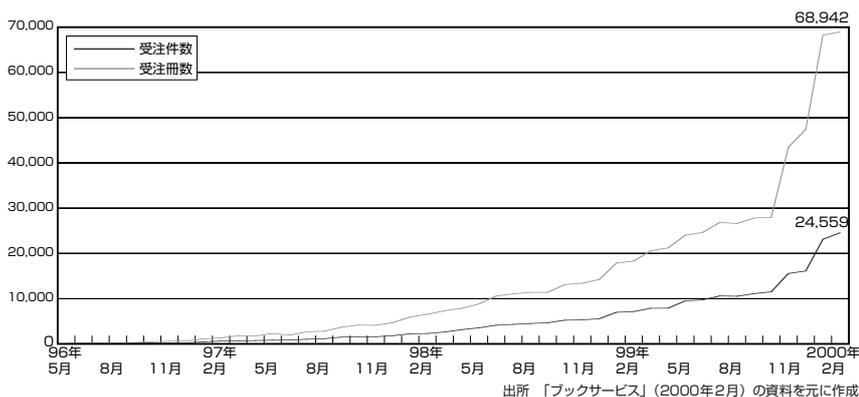
IT駆使したサービスが今後の鍵

オンライン書店の利ぎやは既存書店とさほど変わらない。22~23%の利ぎやで、書籍データベース構築、メンテナンスを始め、システム関連経費の償却にどれほど割けるのか、ネット書店の損益面での課題は多い。しかしたとえばJBOOKでは音楽CD、ビデオ、DVD、パソコンソフト、ゲームソフトと同様、書籍にも買い上げ金額に応じたポイントバックを開始した。こうしたITを駆使したサービスが、再販制も含め、これまでの流通のあり方を大きく変える可能性を秘めている。オンライン書店そのものの可能性もさることながら、既成のビジネスに与える影響は小さくない。

ビジネスの成否は新旧で決まるわけではない。「読者の支持」がすべてである。このようにして見ると、この1、2年は、後世において出版史に残るような年として位置づけられる可能性がある。

(本間広政 株式会社尚学図書・総合言語研究所)

資料2-1-26 ブックサービス受注件数・冊数推移



Jump01 <http://www.kinokuniya.co.jp>

Jump02 <http://www.jbook.co.jp>

Jump03 <http://www.bookservice.co.jp>

Jump04 <http://www.book1.co.jp>(準備中)



[インターネット白書 ARCHIVES] ご利用上の注意

このファイルは、株式会社インプレスR&Dが1996年～2012年までに発行したインターネットの年鑑『インターネット白書』の誌面をPDF化し、「インターネット白書 ARCHIVES」として以下のウェブサイトで公開しているものです。

<http://IWParchives.jp/>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、データ、URL、名称など)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真・図の作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は掲載されていない場合があります。
- このファイルの内容を改変したり、商用目的として再利用したりすることはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用される際は、出典として媒体名および年号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレスR&D)などの情報をご明記ください。
- オリジナルの発行時点では、株式会社インプレスR&D(初期は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めました。すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接および間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

お問い合わせ先

株式会社インプレス R&D

✉ iwp-info@impress.co.jp