

電子ブック流通・契約ビジネスモデル に関するご説明

平成14年7月29日

株式会社ミュージック・シーオー・ジェーピー
取締役会長 佐々木隆一

電子ブック流通・契約ビジネスモデル統合システム

電子出版契約モデル

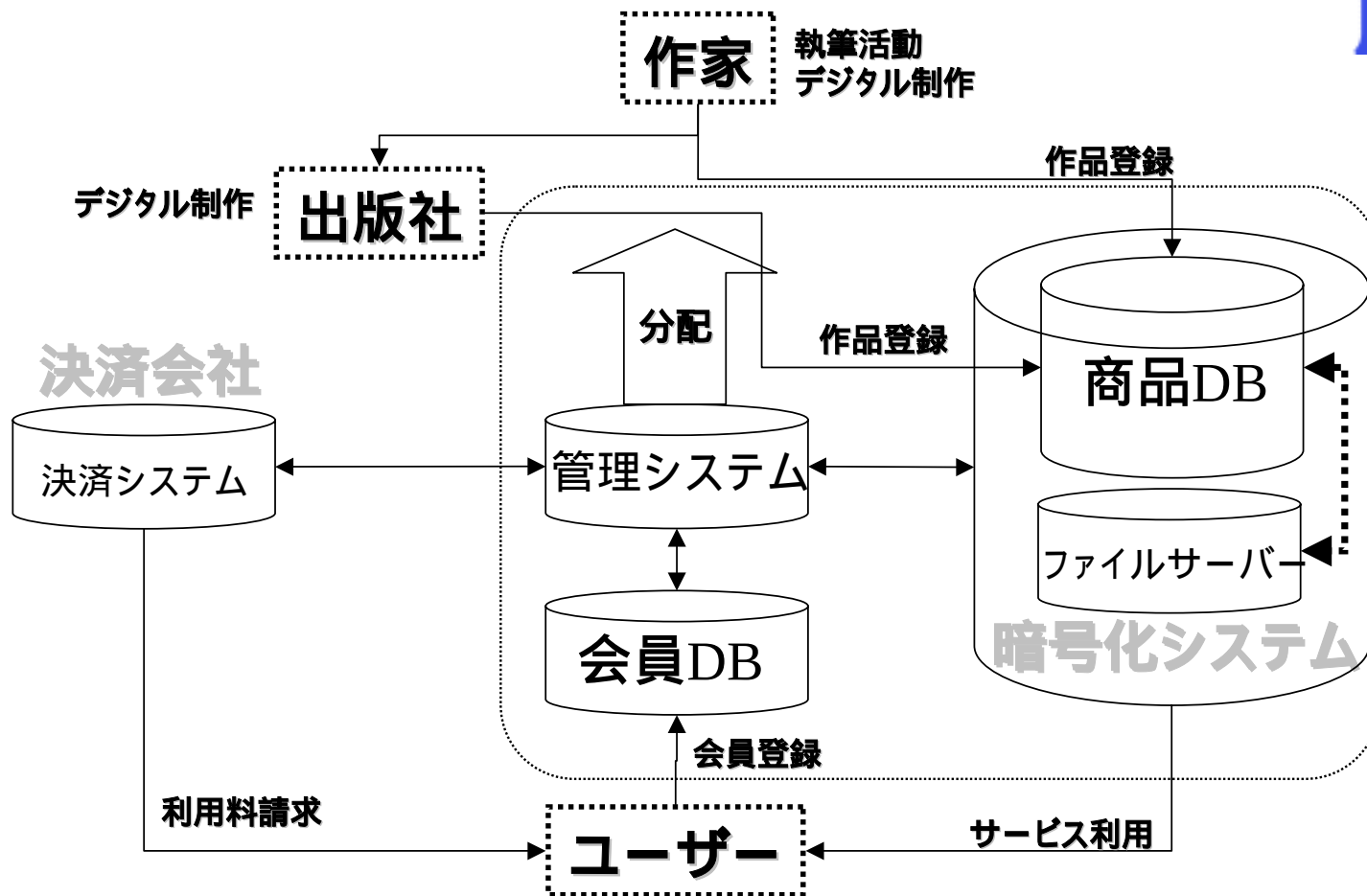
電子出版ビジネスモデル(月額定額閲覧システム)

電子出版ビジネスにおいて「月額制閲覧(立読み)サービス」
という新しいビジネスモデル

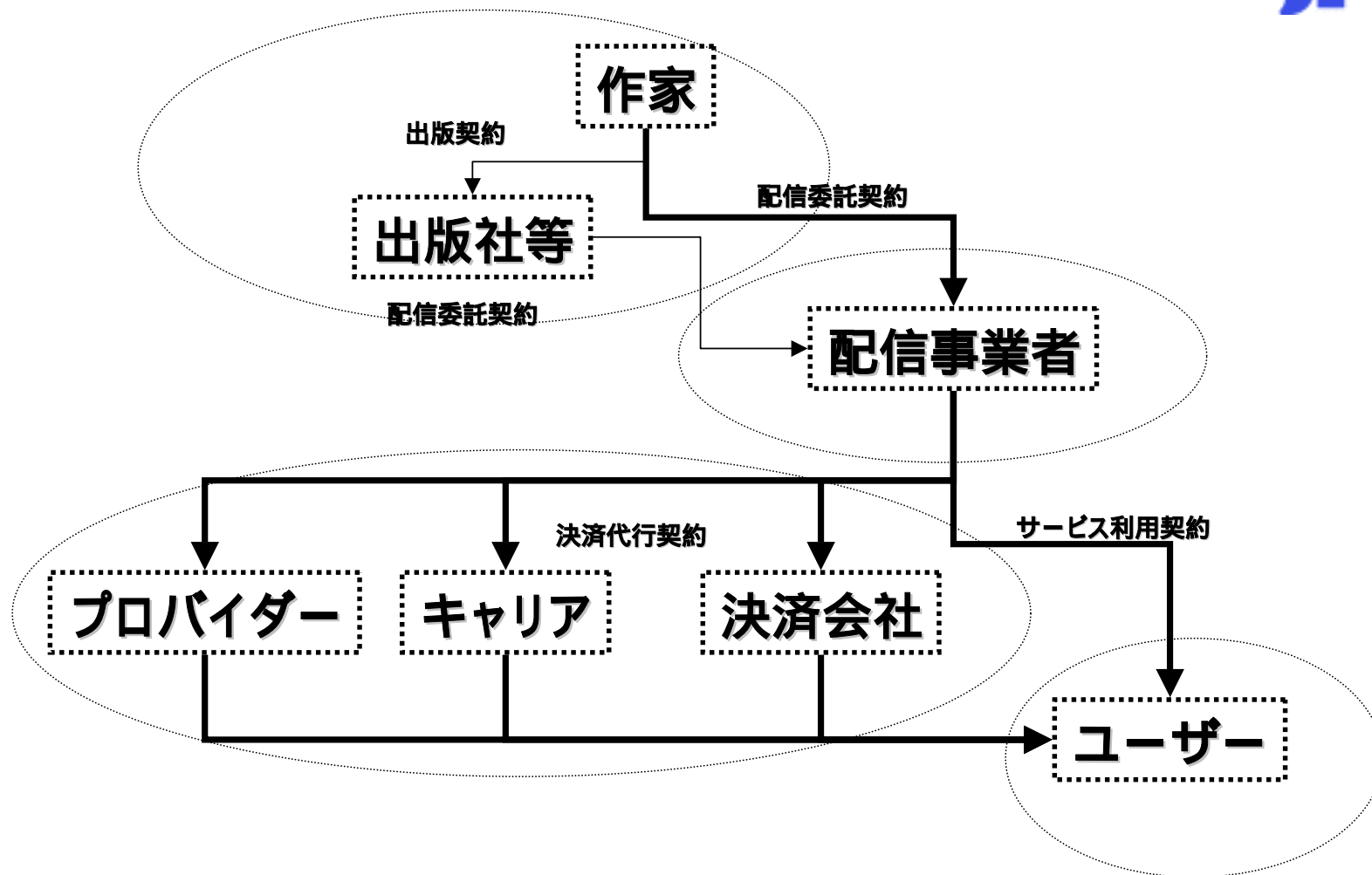
を構築し、また契約システム、登録システムを公開することにより、作家の著作活動を活性化し電子出版ビジネスの発展を促進することを可能にする。

現状は書店に並ばない(紙の本で出版されていない)作品を
作家自らが配信システムに登録することを実現する。

配信業務フローモデル



配信契約フローモデル



契約の役割と内容

出版契約(ロイヤリティ支払型)

作家 出版社

< 役割 >

紙媒体の出版以外に、デジタルメディアなどへの二次利用に関する権利及び分配率を定める

< 内容 >

作家の著作物に関する利用許諾
印税料率、前払い印税額の設定
利用状況の報告、印税等の支払

配信委託契約(ロイヤリティ支払型)

作家 配信事業者 出版社 配信事業者

< 役割 >

デジタル化された著作物を配信事業者に対し供給し、配信事業者が当該著作物を利用する際の契約条件を定める

< 内容 >

デジタル化された著作物の利用許諾
利用状況の報告、印税等の支払

契約の役割と内容



決済代行契約 配信事業者（決済会社、通信キャリア、プロバイダー）

< 役割 >

決済代行会社が配信事業者に代わり行う、サービス利用料の回収代行に関する契約条件を定める

< 内容 >

回収代行手数料率の設定、回収期間の設定

サービス利用契約 配信事業者（一般利用者）

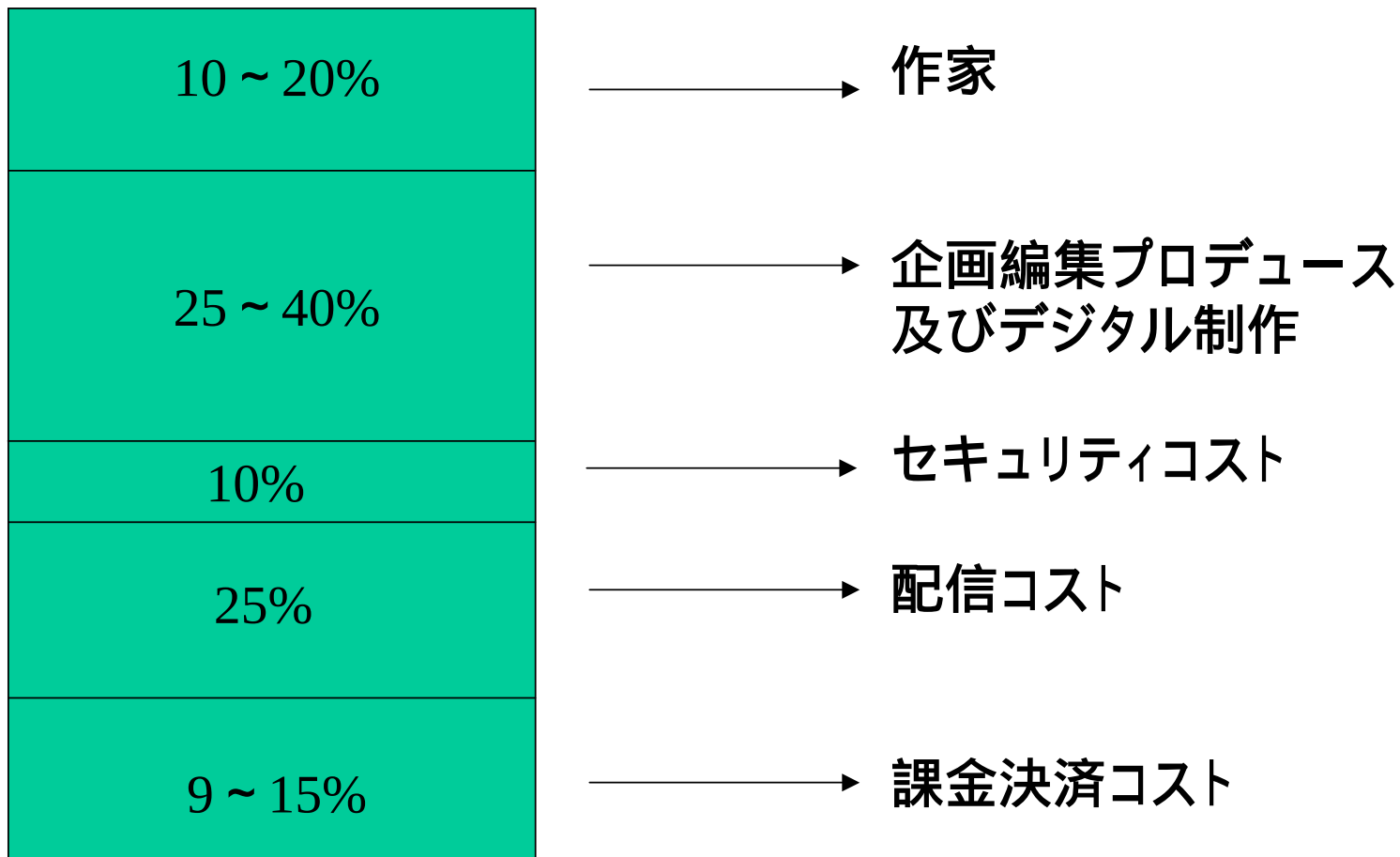
< 役割 >

配信事業者が提供するサービスを一般利用者が利用する際の制限、責任範囲契約条件を定める

< 内容 >

デジタル化された著作物の利用許諾
サービス利用料の支払義務

分配モデル



月額300円 定額閲覧(読み放題サービスの場合)

$$\begin{aligned} \text{総収入額} \div \text{総アクセス数}^1 &= \text{アクセス単価}^2 (\text{変動}) \\ \text{アクセス単価} \times \text{各作品のアクセス数} \times \text{印税料率} &= \text{分配額} \end{aligned}$$

1 総収入額 = 月額会費300円 × 会員数

2 総アクセス数 = 全作品の閲覧数合計

暗号化システムによるコピープロテクト、及び
利用期間コントロールが必要

ビジネスモデル構築に向けた課題



・ファイルフォーマットの統一

- デジタル製作コストの軽減
- ユーザーの利便性向上

・コピープロテクトの実装

- サブスクリプションサービスの実現
- 新作投入促進

■ 開発案件

- ・ 作品登録システム(データベース)
- ・ 配信システム
- ・ 決済システム
- ・ 暗号化システム
- ・ 専用ビューア