

モバイルコミック流通・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

モバイルコミック流通・契約ビジネスモデル 統合システム

モバイルコミック電子出版契約システム モバイルコミック電子出版ビジネスモデル

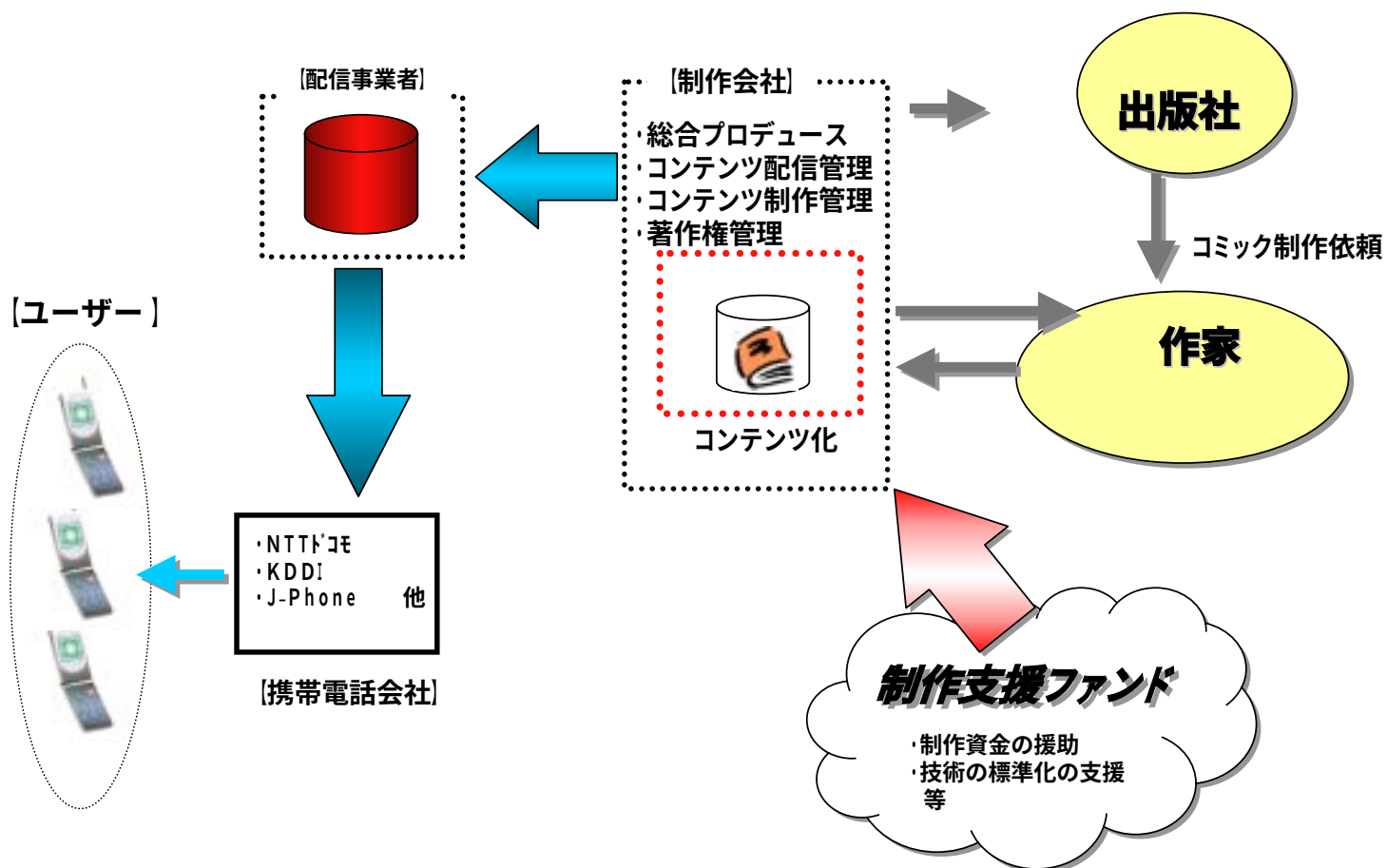
一般ユーザーがコミックを閲覧する時のライフスタイルを考えるとラップトップパソコン・ハンヘルドパソコン・PDA・携帯電話などが想定できる。

その中でも、携帯電話は個人所有率の多さ、転送スピードや処理速度の高速化が目覚しく、この市場のキーになると考えられるが、ハードウェアの形状やOSが特殊なため、モバイル用に企画制作されたオリジナルコンテンツにニーズが集中すると思われる。

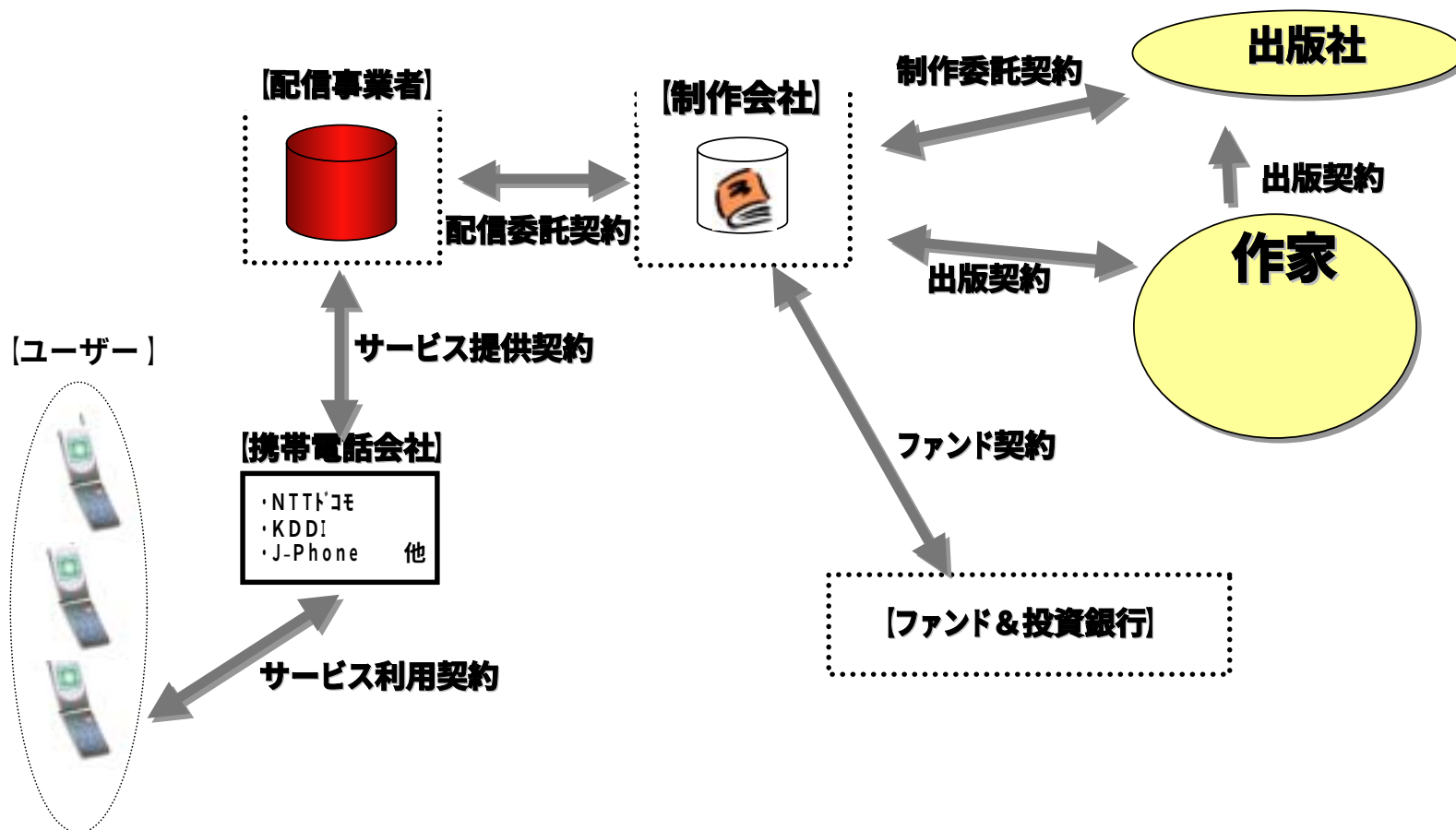
着メロ市場を越える巨大な潜在マーケット

コミケ (コミックマーケット) と呼ばれるインディーズの市場が600億と言われており、このシステムはコミック市場をさらに活性化させる流通システムになる。
コミック出版全体では6000億円以上にマーケットがあります。

配信業務モデル



配信契約モデル



契約の役割と内容

①出版契約 (ロイヤリティ支払型) 作家⇄制作会社 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

②制作委託契約 制作会社⇄出版社

<役割>

出版社に対してコミックの制作を委託する際の契約条件を定める

<内容>

今後調整の必要あり

③ファンド契約 制作会社⇄コンテンツファンド&投資銀行

<役割>

コミック制作に関する支援内容、条件などを定める

<内容>

今後調整の必要あり

契約の役割と内容

④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

⑤サービス提供契約（公式サイト）

＜役割＞

- ・配信事業者の提供するサービスをキャリアの公式メニューに掲載するための諸条件を定める

＜内容＞

- ・キャリアは配信事業者のサイト名称をメニュー画面に表示し、端末のユーザーIDを配信事業者に送信する
- ・配信事業者はキャリアの定める仕様書、その他の条件を遵守する
- ・配信事業者はコンテンツが第三者の権利を侵害せず、適法なものであることを保障する

契約の役割と内容



⑥回収代行契約 配信事業者⇄決済会社、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

⑦サービス利用契約 配信事業者⇄一般利用者

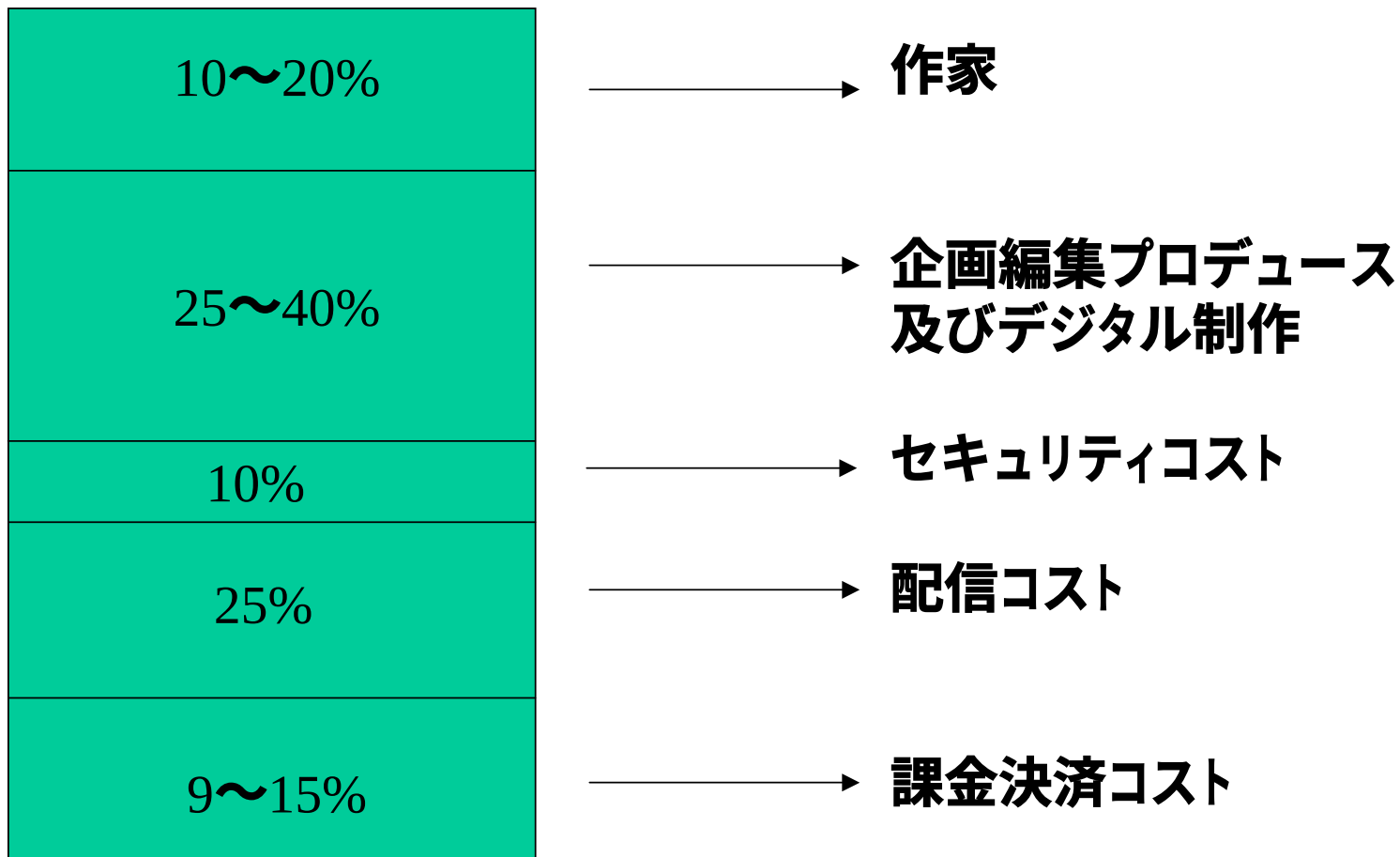
<役割>

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 月額定額閲覧 (読み放題サービスの場合)

総収入額^{※1} ÷ 総アクセス数^{※2} = アクセス単価 (変動)
アクセス単価 × 各作品のアクセス数 × 印税料率 = 分配額

※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

- オリジナルコンテンツ制作支援

 - (コンテンツファンド及びコンテンツ融資制度)

 - オリジナル作品の制作促進

 - 新人作家の参加育成

- 開発案件

 - ・コンテンツ開発及び契約システム

 - ・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