



～創造のステージを作る～

# これで安心！ コミック配信5つのルール

## Contents

---

- ルール1. アップル、キンドルの実態を知る
- ルール2. 配信サイトの今を理解する
- ルール3. 売するためのポイントを押さえる
- ルール4. パートナーを慎重に選ぶ
- ルール5. リアルなダウンロード数を知る

**ご案内 配信エージェントサービス**

# ルール1. アップル、キンドルの実態を知る

## 夢の印税70%でも…

### 作家にはビッグチャンス!

#### 売り場を貸すアップル、キンドル

アップル、キンドルが行なっている電子書籍の配信サービスとは、大規模なマーケットの中に作家個人の作品売場を提供するというものになります。巨大なマーケットに出展することで、たくさんのお客様に作品を買ってもらえる「かもしれない」という可能性がある仕組みとなっています。

こうした作家個人が直接電子書店に売り場を出せる機会は、今後もどんどん広がっていく見込みです。さらには、売り場がインターネット上に展開されることによって、国境も飛び越えた、さまざまな国の人たちに作品を見てもらうことも可能となるのです。

#### 作家、出版社と読者のマッチングの場



でも

## 有名作家ばかりが売れる電子書籍市場

#### 有名作家と戦えるか?

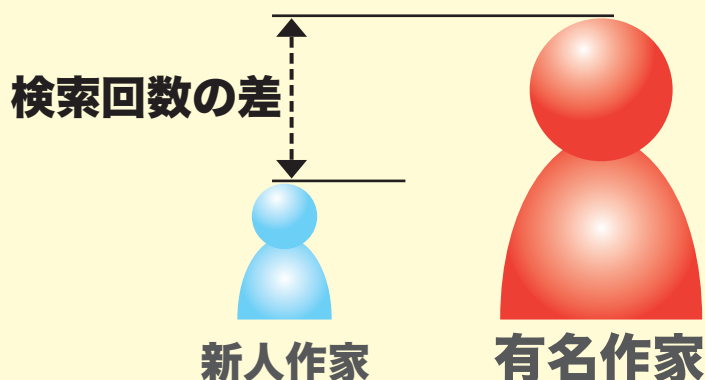
読者は何十万冊とある作品の中から自分がダウンロードしたい作品を探すとき、まずは「自分が知っている作品名や作家名」を検索します。自然と、話題の作品、著名な作家の作品から売れていきます。

そのため、作家個人が作品を配信する場合、読者に検索してもらうため、自分で宣伝(=プロモーション)を行うことが必須となります。

ですが、その宣伝には、タイトルの付け方や見せ方、サイトの構成など、さまざまな要素を見極めて工夫しなければなりません。

作家自らの手で宣伝を行ったとして、数多くのコンテンツの中で、自身の作品を有名作家のように売ることができるのか。今現在の電子書籍市場では厳しいものがあります。

#### 検索回数の差が売上に直結



# ルール2. 配信サイトの今を理解する

## 注目すべきは携帯配信だ!

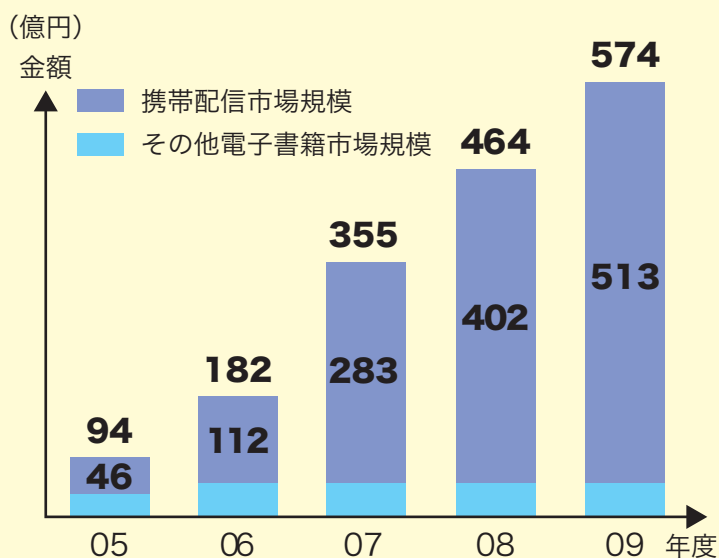
### コミック配信は、携帯配信市場が主力!

#### シェア75%を逃すな

電子書籍と聞くと、アップル、キンドルが注目されがちですが、日本の電子書籍市場のほとんどは今でも携帯サイトが主流です。しかもそのほとんどをコミックが占めており、この状況は数年続くと見られています。つまり、携帯サイトでダウンロード数を確保することが、売上を伸ばすために必要不可欠なのです。

そんな、携帯配信市場の魅力の一つに、書店と比較した場合、長期にわたって作品を売ることができるという点があります。作品がサイト上にあり続ける限り、ダウンロードされる可能性が存在し、さらには関連作品(同じ作者やシリーズなど)が新作コーナーに取り上げられれば、興味を持った読者が過去作品を見るという効果も期待できるのです。

#### 電子書籍市場の推移



でも

## 数百あるサイトで売上を伸ばすことは至難!!

#### 作家個人で対応できるか?

携帯配信サイトの数は、200とも250とも言われています。

作品が読者へ届く流れは、右の図の通り。作家個人、あるいは作家に委託された出版社や配信エージェント会社が配信取次業者に作品を渡すことで配信サイトにアップされるのです。

ですが、ただ作品を渡すだけで、自動的に売上が確保されるわけではありません。ここで重要になるのが、複数ある配信取次業者への営業です。いかに売れやすい場所に作品を置いてもらえるかがカギなのです。

作家個人がこの数百ある配信サイトに、作品を流通させることは、現実的には、かなりの労力を伴います。

#### 携帯配信の構造



#### サイト数=200~250



**ルールの続きを見たい方は、  
こちらからお申し込みを!**



**[agent@brain-navi.com](mailto:agent@brain-navi.com)**

※お申し込みの際は、メールタイトルを「プレゼント希望」として、本文に、お名前、お電話番号を明記の上ご連絡ください。

配信を希望（具体的条件）される方は「タイトル」を「配信希望」としてご連絡ください。