

◆BLOG

8月28日、朝日新聞が一面で「アマゾン、出版社格付け、電子書籍、有利な契約優先」という記事を掲載した。

それによると、アマゾンは、出版社がアマゾンに支払う販売手数料の高さ、電子書籍の品ぞろえの充実度などに応じて出版社を4ランクに分け、ランク上位の社から優先的にウェブ上のプロモーションを行っているという。このやり方を一部の出版社は受け入れたが、大手は軒並み反対しているという。

じつは、これは出版界ではすでに周知のことだが、記事の論点がズレているのではないだろうか？ というのは、アマゾンのやり方を告発しているように読めるからだ。

この記事は、アマゾンが有利な契約を優先することがあたかも不公平であるような書き方をしている。そして、「格付けが下の出版社の書籍は読者の目に触れにくくなり、出版社にとって死活問題」になると言っている。

しかし、それは自由競争の世界なら当然起ることで、これを否定することはできない。アマゾンはスーパーマーケットの仕入れと同じように電子書籍を仕入れているにすぎない。もちろん、アマゾンの流通支配力が高まれば高まるほど、この問題は拡大するが、それはビジネスの問題ではなく、文化の問題だ。アマゾンは流通を独占しているだけで供給を独占しているわけではない。だから、独禁法が対象とするような、市場独占で価格をつり上げているわけではない。むしろ下げている。

ということは、従来の出版流通の考え方で、この問題を捉えると解決策は見出せなくなる。だから、フランスでは「反アマゾン法」がつくられたし、アメリカではアシェットとアマゾンの争いが続いている。

朝日記事が書くような「出版社の死活問題」は、すでにアメリカでは顕在化している。この
8
月
25
日に「パブリッシャーズ・ウィークリー」が伝えたところによれば、女流作家によるロマンス
の電子出版で知られる「
Elloa' s Cave
」の売上が、なんと7割も激減した。その原因は、アマゾンのアルゴリズムの変更により、「
Elloa' s Cave
」の電子書籍が検索に引っかからなくなったからだという。

ふつう、7割も売上が落ちれば、その会社は成り立たなくなる。「Elloa' s Cave」も、あわ
てて契約編集者との契約を見直すなどしたという。このように、売上のすべてを
1
社に依存する危険性は、電子書籍業界に限らず、どんな業界でもあることだ。しかし、それは
アマゾンの問題ではない。

電子書籍流通は、いま大変な問題に直面しているが、一つだけ言えるのは、アマゾンは著者
や作品を育てているわけではないことだ。このコストは、いままでは出版社が持ってきた。し
かし今後は、電子書籍市場においては、これにかかわるすべての業者がこれをシェアすべきだ
ろう。

コンテンツの価格が下がり、コンテンツの質が落ちる。これは、電子書籍に限らず、すべて
のオンラインコンテンツで起っていることだ。これを回避していかないと、最終的に不利益を
被るのはユーザーである。だから、なにか名案がないかと、世界中の出版関係者が模索してい
る。