

# 遊文通信

vol.03

## どうして突然電子出版元年になったのか



国産携帯のT-Time(小説)やブックサーフィン(コミック)などの方がはるかにシェアを獲得できるのになぜ急に電子出版元年になったのか。やはりiPadの画面サイズと、本を読むという体験そのものを変えてしまうかもしれないデバイスの魅力によって、電子書籍の流れが動いたのかなと考えます。また、AppleやAmazonが参戦というニュース+個人出版も比較的天や早くできそうで夢が広がることも魅力です。

ただ問題もまだまだたくさんあります。

### フォーマット乱立の問題

AppleやAmazonが日本での体制を整えていないため、その際にどこもがApple、Amazonの椅子を狙おうと電子書店が乱立。フォーマットも乱立です。東京ブックフェアでは10店ほどがウチで本を出して下さいとアピール合戦。そこにGoogleまで参入し、まったくユーザ無視のひどい状態に陥っています。

### 埋没するという問題

ただ本をそのまま電子出版するのは本は売れなさそうです。デバイスに合わせたコンセプトをもって制作する必要があります。AppleのiBooksで販売しても当然埋もれてしまうと思われ、どう広告していくか、そこも難しい問題です。

### 課金の問題

電子出版するという事はやはりそこでお金を稼がないといけないうわけで、となると課金をどうするかという問題とDRM(デジタル著作権管理)の問題。そういう意味でAppleのiBooksの存在は課金とDRMを小さな出版社や個人出版でも比較的簡単にクリアしてくれます。

### 電子出版はもうからない問題

電子書籍は本より価格は下がるしAppleやAmazonに30%払わないといけないうので、制作費や編集料金、著者への著作権など実はもうからないという話。ただし個人で出す分には問題ありません。今後は編集した本の良さをユーザにも認識してもらわないといけません。

### 見せ方の問題

雑誌的なレイアウトを崩せないものはPDFのように拡大縮小して表示。制作は楽でコストも少なくすみませんが、画面の小さいスマートフォンユーザーには使いにくいです。

小説的な文字の拡大縮小ができ読みやすいようにしたいものにはAppleが採用したePubやT-TimeやモリサワのMCBookなどが出ています。ただし、ePubは縦組みできません。



以上のように問題点は山積みです。また、電子書籍は1ヶ月ぐらいで情報が大きく動きます。現在の新しい動きには次のようなものがあります。

### Amazon

書籍代に通信費が含まれている新しい販売方式を使っているのがAmazonです。購入した本は携帯電話回線を使ってKindleに本が自動配信されます。月々の通信費を気にする事なく本を購入する事が出来ます。(この通信事業をdocomoが取れるかも注目)



### シャープ

独自端末を出すというニュースが流れましたが、こちらはシャープ独自のフォーマット。出版社は書籍を



出すたびにシャープにロイヤリティを払わなくてはならないので、反対派が多数ブログに記事を書いています。

こんな状態の電子書籍。今はとてもおもしろい状態ですが、今後もますますフォーマットの乱立と囲い込み戦略がつづくとおもわれます。これらはユーザ不在でメーカーだけが盛り上がっているという状態でもありますので、しばらくは静観もありでしょう。

遊文舎としても、判断をあやまらないよう気をつけ、小規模な出版をお手伝いできるよう日々研究中です。個人的にはもっと手軽な出版を実現して大手出版社にひとあわふかせたいと思い、HTML5をつかって日々実験中です。もしよろしければデモさせていただきますので、営業にお声掛け下さい。

(たけうちとおる)

# 栄光の 架け橋

第3回

第3回は株式会社セレクトさんです。

今のネット時代『活字の優位性』について進化を求め続ける  
寺田社長にお話をお聞きしました。



——株式会社セレクト（以下セレクト）についてお聞きしたいのですが…

月刊セレクトはギフト、プレミアム、カレンダーの業界専門誌です。結婚式やお葬式、赤ちゃんの誕生や新入学には必ず祝いや香典が発生します。その際にいただいた金額の半分をお礼の気持ちを込めて品物でお返しします。この時の商品やカタログを流通させ、カタログを発行するのが“ギフト業界”です。

またギフト業界では、企業や商店は周年記念や開店記念、法人は売上達成感謝品や退職記念などインセンティブや販促品を使いますが、そうした商材をSP用品と総称して取り扱っています。もちろんこのSPには年末に企業が配るカレンダーが含まれ、それらの流通情報や動向を取材・報道しているのが『月刊セレクト』です。

——聞きにくいことですが、遊文舎の印象をお聞かせ  
願いたいのですが。

前の印刷会社から遊文舎さんに移行する際に、DTPに関して随分ご指導いただきました。お陰様で今では80～85%ぐらいがデーター渡しとなっています。営業の方も知識が豊富で、対応がよく、月刊誌という短い納期（サイクル）をよくこなして頂いています。

取材写真は二度撮りができません。なかにはピンの甘い写真、暗いもの、ハレーション寸前のものまで、失敗気味の写真でもかなりの精度で見やすい写真に調整加工して頂けます。この技術は素晴らしい、たいへん感謝しております。

——毎月月刊誌の発行をお手伝いさせて頂いていますが、何かご意見はありますか。

目下、ホームページを大幅にリニューアル中です。速報をHP上で、詳細は月刊誌という体制にできるだけ早くもって行きたいと頑張っています。これには読者、スポンサーはもとより印刷会社（遊文舎さん）の御協力がなければ成し得ません。

つきましては、他社の成功事例を含めて、アドバイスをいただきたいと思います。ニュースをアップするなど“速報”をテストしていますが、HPと印刷媒体の連動という点ではまるっきり別な作業のように感じているからです。よろしく願います。



セレクト社内

——最後に何か一言お願いします。

ギフト業界は別名、カタログ業界と言われて来ました。分厚い総合カタログ、好きなモノが選べるチョイスカタログはじめ対象を絞った出産や香典返しのカatalogなどを使って営業してきましたが、最近はそうした紙媒体とWEBとの併用が登場してきました。

ただ、いくらネットが発達しても“活字（印刷媒体）がもつ瞬時の理解力やインパクト”に勝るものは当分は出現しないと考えます。それだけにこの『活字の優位性』についての理論武装と新しい表現方法などについて遊文舎さんにご指導いただきたいと思います。

（聞き手：だーくん）



## だーくんの 趣味を語れよ！ Level.3

僕、『だーくん』の趣味はゲーム。と、言うわけで、今までに夢中になったゲームの思い出なんかをなんとはなしに書いていこうと思います。

Level.3です。ドラクエならホイミを覚えませうね。昔は、消費MPが3だったのに、最近では1です。ルーラに至っては、8だったのが0ですよ。なんというかまあ、わかりやすいですね、いろいろと。

というわけで、このソフト。『ゼルダの伝説』

言わずと知れた名作ですね。今もなお、新作が出てますし。初代ディスクシステムは、そんな謎解きがメインだったような気がしないですけど。横スクロールだった一応続編「リンクの冒険」は、意外と面白いのにリメイクされません。

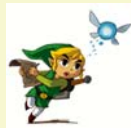
スーパーファミコンの神々のトライフォースは、名作すぎて言葉で表現できません。アクションと謎解き、そしてストーリーと完璧すぎです。

感動を求めるのなら、ゲームボーイの夢をみる島。モノクロなのに味を出しています。Wiiあたりでリメイクしたらいいのと思います。

やっぱり、任天堂はすごい。この一言に尽きます。ただ、イラストは昔の方が好きだったかな。これが思い出補正ですかね。



初代



DS



そしてWii

# ◆◆ 新人紹介 ◆◆

遊文舎に期待の新人 3 名が入社しました。  
営業溝口君、印刷児島君、製本横山君です。  
3 人とも初心者なので、現在、研修中ですが、  
これからの彼らの活躍にご期待ください。

各自で自己紹介をしてもらいま〜す。



僕たちの力で印刷業界の  
トップを目指すぞ！

左から横山、児島、溝口



こんにちは。7  
月から遊文舎営  
業部で働き始め  
ました溝口亨で  
す。今年3月に

大学を卒業したので社会人経験は全くありませんが、遊文舎で多くのことを経験して立派な社会人になりたいと思っています。現在は4階で制作の仕事に関わらせていただいています。この研修期間中に多くのことを学んで印刷のこと、会社のこと、お客様のこと、働くということを知っていきたくと思っています。趣味は、飲み食い、漫画、映画で、基本いじられキャラです。今後ともどうぞよろしくお願いします。



皆さん！はじ  
めまして！印  
刷課の児島 慎  
也です。  
身長が185cm

で、中学、高校とバレーボール部に所属していました。  
今は趣味程度で休日に学生時代の仲間達と、地域バレーをしています。

見た目にはわかりませんが、まだこう見えて今年で23歳です（笑）。社内では、最年少、最長身ということで、心身ともに成長できるように一生懸命頑張りたいと思います。



先月、7月21日か  
ら遊文舎製本課で  
働く事になりました、  
横山真也です。  
前職では鉄鋼関係

の職場に勤めていたので、印刷会社での経験はありませんが、前職の製造の経験を活かしていきたいです。  
鉄とは違い、とてもデリケートな製品なので、取り扱いに苦戦し、いろいろな種類の機械の操作など、前職とは勝手が違うことばかりですが、先輩方の説明や、アドバイスをよく聞き、わからない事があれば、わからないままにせず、自分から積極的に聞いて、早く仕事や会社、印刷の分野を理解できるように、一日一日頑張っていきたいです。

## 今月の 一押し本



今月の一押し本は、ちょっと古いですが、  
警察小説の傑作『第三の時効』  
横山秀雄著

この人は基本的に短編が得意なので、内容はヘビーなのに読みやすいのも推荐理由です。

『第三の時効』は 6 篇のオムニバスからなる短編小説集です。表題作をはじめ 6 本ともドラマ化さ

れましたのでご存知の方も多いかと思ひます。

凶悪犯追跡中に誤って幼い子どもをパトカーで撥ねてしまった刑事。亡くなってしまった子どもを女手一つで育てていた母親に詫言に行った刑事に母親が下した残酷な罰。

みなさんこんにちは！新旧問わず、私キパノスケのまったくの主観に基づき、お勧め本をどんどん紹介させていただきます。ご感想などお聞かせいただければ幸いです。

「二度と笑わないでください。

死ぬまで笑顔を見せないと約束してください。

たっちゃんもう笑えない。笑いたくても笑えない。

あなたがそうしてしまったんです。

いつまでも覚えていてください。

たっちゃんを死なせたこと、片時も忘れずにいてください。

どうかお願いします。

死ぬまで笑わないと誓ってください。」

母親もまた子供の後を追ひ自殺してしまう。その十字架を背負い、喜びや楽しみなど人間の生の感情から一切背を向け、決して笑わずに卑劣な犯罪者の確保に命をかける刑事をはじめ、3 人の刑事の重い人生を主軸にした秀逸な人間ドラマです。  
(キパノスケ)



真っ盛りの  
スタッフシリーズ

# おのちゃんがいク!! vol.3

彼のニックネームは「おのちゃん」。う～ん、これしかないという感じ。  
この業界に転職するまでは、様々な営業経験を持つ異色の印刷営業マンである。  
守口市が生んだスーパー営業マン「おのちゃん」をあらゆる角度から分析し、  
まだ誰にも知られていない、また誰も知りたくはない彼の素顔に迫ろう…。

おのちゃんは個性的な営業マンだ。

僕は印刷業の営業の経験しかないのに、逆に様々な営業経験を持つおのちゃんの営業スタイルをみて流石だと感心することもあります。(たま～にですが…)

ただ個性的すぎて大きくずれているところもまたおのちゃんらしさが満開。たまにおかしな表現をする。

社員旅行で四国を訪れたとき、車窓から広がる田園のような風景をみての一言  
「うわあ、きれいなやなあ、僕、こんなところに住んでみたいと思いたいですわ」  
…思えない何か深い理由があるのか、思うことも許されないのか…。

やがてバスは夕暮れの買い物客でごったがえす渋滞の繁華街へ入りその風景をみての一言  
「……………のどかやなあ。」

…もうすぐホテルに着くよ！おのちゃん、さっきのきれいな景色もう過ぎてるよ…

独自の感性で突っ走るおのちゃん。

今日も暑さに耐えかねてワイシャツを脱ぎ、肌着姿で昼飯を喰らう。その姿がさらに暑くなるしさを醸し出している。う～ん謎の営業マン、そして伝説の営業マンおのちゃん。君はいったい何者なのだ…。(記：こんちゃん)

きょう、阪神  
勝つかなあ～



遊文舎 企画営業部  
小野 健一 (34歳)

次回  
予告

真っ盛りのスタッフシリーズ

## おのちゃんがいク!! vol.4

今回は「伝説の営業マンおのちゃん第1話」(予定)  
内容はやむを得ず変更になる場合がございます。ご了承ください。

遊文舎がお届けする超特急印刷サービス

最短  
3時間  
で印刷!

# すぐスール

.com

すぐスール 検索 <http://www.sugusu-ru.com/>

すぐスールとは株式会社 遊文舎がお届けする即日印刷・納品サービスです。  
13時までに入稿頂ければその日のうちにお客様のもとへ商品をお届けいたします。至急印刷でお困りの方、是非ご利用下さい！もちろん、デザイン等各種オプションも充実しております。お気軽にご相談下さい。  
※デザイン等、オプションによっては即日対応が出来ない場合がございます。詳細はお問合せ下さい。

お問い合わせ・ご相談はこちら

電話 **0120-132394** 受付時間 平日9:00~18:00 (土日・祝日、年末年始を除く)  
E-mail [sugusu-ru@yubun.co.jp](mailto:sugusu-ru@yubun.co.jp)

## カタログできました !!!!!

制作メンバーとすぐスールプロジェクトチームが一生懸命がんばって作りました。途中何度もやりかえたためついぶん時間がかかりましたが、本当に良いカタログに仕上がりました。お気軽にお取り寄せください。



## 編集後記

第3回のNEWS LETTERはいかがでしたか？

3号刊で終わらないよう、今後もきばってまいります。

まだまだ暑い日が続いています。お体に気をつけてくださいませ。

過しやすい秋はすぐソコまで来ている。

次回、  
News Letter  
Vol.4を  
おたのしみに！



(Dandy)