漫画定額配信サービスの可能性 —漫画村の経験より—

慶應大学経済学部 田中辰雄(Tatsuo TANAKA)

Keywords : 著作権、ストリーミングサービス、DID、コンテンツ産業、漫画

1 目的

本研究の目的は二つある。一つは漫画村による被害を推定することである。漫画村は広範に普及して急にシャットダウンされたため、自然実験的な状況にあり被害の推定が可能な状況にある。もうひとつは漫画の定額配信サービスのビジネスモデルとしての可能性を探ることである。漫画村の“隆盛”は、漫画の定額配信サービスに潜在需要があることを示した。コンテンツの定額配信は音楽における spotify、映画における Netflix 等に見るように世の流れである。漫画に置いてこれに近い試みはすでにいくつかされており、その可能性を調査によって探りたい。

2 方法

本研究の調査・分析方法は読者へのアンケート調査である。第一の被害調査では、漫画村閉鎖前の漫画購入量を聞いておき、閉鎖した3カ月に同じ人に購入量をもう一度訪ねる。閉鎖後にどれくらい購入量が増えたかから被害を推定することができる。この間、漫画村を利用していない人と比較する DID を使う事で、漫画村以外の影響を取り除く。

第二のビジネスモデル調査では、コンジョイント分析を行った。仮想的な漫画の定額配信サービスを条件を変えて提示し、どれくらいの支払意志額があるかを推定する。条件としては新刊を含むか、連載中作品を含むか、全出版社の作品が読めるかの3つを使った。回答者の現在の購入状況と比較し定額配信サービスの導入で出版社の収入が増えるか減るかを推定した。

3 結果

被害については、漫画村を利用するとその人の購入量は14%程度減少するという結果が得られた。漫画村閉鎖後に完全に元の水準に戻るわけではないので、この数値はおそらく下限であり、実際はもう少し多いと思われる。この数値は多いとも少ないとも解釈できる。ビジネス上の観点からは、出版社にとって14%の売上減少は巨額の被害である。一方、ほとんどの本が無料で読めるにもかかわらず、漫画村利用者の購入減少が14%にとどまったのは少ないとも取れる。

支払意志額の方は、すべての漫画を読めるサービスでは非購入者で500円、カジュアル読者で1000円、ヘビー読者で2000円程度の支払意志額であった。新刊と連載中のタイトルは定額配信しないという条件をつけると、支払意志額はそれぞれ400円、500円、1000円に低下する。これを前提に実際に定額配信を行った場合の出版社の売上を推定すると、定額配信開始後にわずかに総売り上げが増えた。これは定額配信で購入を減らす人がいる一方で、これまで漫画を購入していなかった読者層（立ち読みやたまに買うだけの人）が、新たな収益源になるからである。

4 結論

漫画村は確かに出版社に一定の被害を与えた。一方、漫画村のような定額配信サービスを合法的に立ち上げるとビジネスとして引き合う可能性がある。消費者余剰は定額配信で増えるので、出版社自らが定額配信サービスを行う事が社会的には最適解であろう。