

伍、Publishing Link 股份有限公司及 Timebook Town 股份有限公司

地址：東京都千代田区富士見 1 丁目 6 番 1 号 富士見ビル 4 階

網址：www.publishinglink.jp/（Publishing Link）

www.timebooktown.jp/（Timebook Town）

一、概述

Publishing Link 股份有限公司（日文原名：株式会社パブリッシングリンク；英文譯名：Publishing Link, Ltd.）成立於平成 15 年（西元 2003 年）11 月 4 日，主要是由包括新力公司、講談社、新潮社、讀賣新聞集團、大日本印刷、凸版印刷、筑摩書房、岩波書店、角川書店等共 15 家日本知名的出版、印刷公司共同出資組成的專門發行電子圖書的服務公司，註冊資金為 4 億 9,000 萬日圓。（該公司共同出資者名單，詳表 5-1 Publishing Link 公司共同出資者一覽表）

該公司主要管理人員包括代表取締役社長鈴木藤男與野間省伸、佐藤隆信、大塚博正、岸真弘、伊藤浩之、吉羽治、村瀬拓男及真鍋礼孝 8 位取締役，主要業務範圍包括與電子出版物之企畫、開發有關的事業，及與手機電子配信服務有關的事業。

Timebook Town 股份有限公司（日文原名：株式会社タイムブックタウン；英文譯名：Timebook Town, Ltd.）成立於平成 19 年（西元 2007 年）9 月 3 日，為 Publishing Link 旗下的子公司，由新力公司出資成立，資本額為 1 億日圓。該公司成立後，原來由 Publishing Link 公司負責管理的電子書網路平台—Timebook Town，就轉移給該公司接續營運。目前與 PC 電子書網站服務有關的事業，為該公司主要業務範圍，該公司主要管理人員包括真鍋礼孝代表取締役社長、加藤芳彦取締役及鈴木忠典監察役。

二、Timebook Town 電子書推動理念及過程

隨著網際網路的迅速普及化，如何享受電子閱讀，一直是出版界的共同期

待。而爲了推展、確立電子出版服務的品質，將出版內容透過網際網路提供於民衆使用，並且置於一個安全、開放、相容的資訊環境是不可缺少。

Publishing Link 便是在此環境下，秉持著電子書領導者自居，企圖透過提供電子書籍內容的出租服務，成爲顧客受歡迎的「網路租書店」，建立新閱讀風氣，並且爲「書」的文化的發展做貢獻。

公司成立初期，正當日本數位出版尚未成熟之際，因此主要是從事絕版書的數位化；之後因新力公司研發的閱讀器上市，爲刺激閱讀器的銷售量，需要更多的出版內容供給消費者，因而以嶄新的結盟方式，集結出版社合作，透過一個安全和開放的網際網路，以內容導向的締約，謀求共同獲利。在與講談社、新潮社、新力公司、大日本印刷股份有限公司及凸版印刷股份有限公司等共 15 家公司成功合作下，於 2003 年 11 月成立了專門從事電子事業的「株式会社パブリッシングリンク」。

2004 年的春天開啓了電子出版內容會員制的服務，藉著專屬電子書網路平台—Timebook Town 的設置，經與作家、著作權者、出版社及出版事業的合作模式，透過網路傳遞對會員讀者提供一定期間的借閱內容，並且收費，實現一種新形態的服務。這是一種封閉性的閱讀，使用者必須付費加入會員，入會登錄和下載安裝相關軟體，在一定期間內方能於個人電腦取得相關服務。

表 5-1 Publishing Link 公司共同出資者一覽表

公 司 屬 性	共 同 出 資 者
跨 國 公 司	ソニー株式会社
印 刷 公 司	大日本印刷株式会社
	凸版印刷株式会社
出 版 公 司	株式会社講談社
	株式会社新潮社
	株式会社ノヴァ
	株式会社筑摩書房
	株式会社読売新聞グループ本社
	株式会社朝日新聞出版
	株式会社東京創元社
	株式会社岩波書店

	株式会社角川書店
	株式会社光文社
	株式会社文藝春秋
	株式会社ソニー・マガジズ

(資料來源：<http://www.publishinglink.jp/company/index.html>)

三、服務內容

(一) 電子書閱讀器之數位閱覽

採包月費會員制服務，透過 Timebook Town 網路平台出租圖書(時間為兩個月)，每個月將發行與讀者屬性相匹配的新作品資訊以及連載作品等。會員在借作品時，除了包月會員費以外，每借一部作品須另外支付費用。

服務開始初期，只能透過以 Sony 公司開發之電子書閱讀器 LIBRIé 個人電腦下載電子書。LIBRIé 具有以下特色：

1. 省電、輕便

外形尺寸差不多 B6 紙大，約 7 盎司(淨重 190 克)重，8 英尺長(19 公分)、5 英尺(12.6 公分)寬、厚度為 1.3 公分，放在手上就像一本書的大小。使用 4 號 AAA 電池，可以維持 1 萬次翻頁次的使用。



圖 5-1 LIBRIé 閱讀器

2. 適合長期閱讀、不傷眼

顯示設備採用由美國 E Ink Corp.開發的單色電子紙，閱讀視覺效果猶如真實紙張，顯示器沒有背景燈光，字體顏色偏灰色，文字不會隨著手的搖擺變暗，在光線不足處也可以正常使用。

3. 容量大

內建有 10MB 記憶體，可以容納約 20 本 250 頁的小說，透過外接 Sony MS 卡可以大幅增加圖書儲存內容，足夠外出旅行時閱讀之所需。此外，並能擴充記憶體，最多可容納 500 本電子書籍。

與紙張書籍相比，優點是書籍價格降至 1/3，並且開拓紙媒未發掘的顧客層、讓更多的人養成讀書的習慣。



圖 5-2 Timebook Town 網路平台

(二) 手機電子書

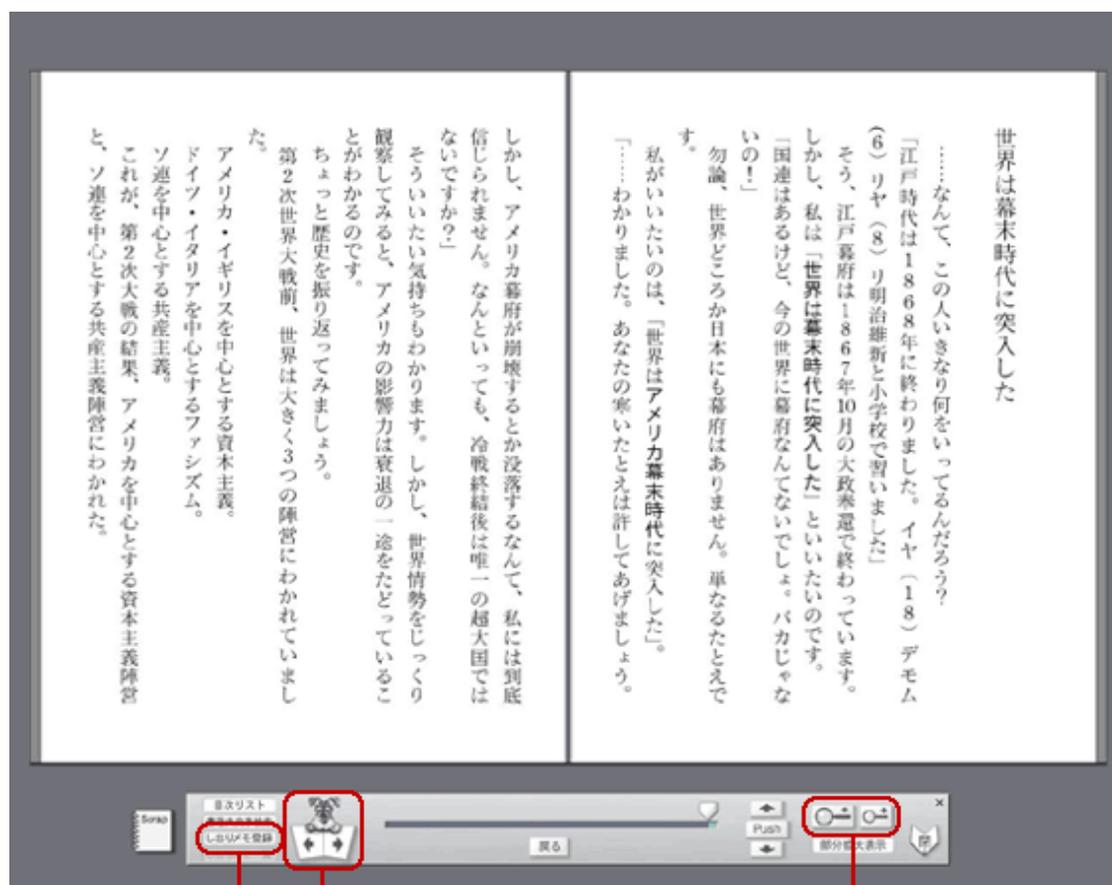
2005 年 11 月，透過與大日本印刷公司合作，由大日本印刷公司提供多樣化的電子書籍內容並負責發展和業務系統，Publishing Link 負責規劃和管理網站，並獲得電信公司 KDDI 的合作支持，成立了手機版的 Timebook Town 平台，將電子書擴及手機市場。使用者透過手機進入網站便能下載書籍，使用期限從下載的當天開始計算，共有 60 天的閱覽期限，每一本書平均價格為 105 日圓，電子書的下載費是與電話費用合併計算，因此不須額外付費，電子書的類型包括文學、散文、歷史小說、愛情小說、料理、科幻、旅遊、企業管理、投資、

經濟、趣味語言等各種類型包羅萬象。

四、軟硬體配置及 DRM 機制

電子書主要是採用新力公司開發之資訊格式。資訊描述格式採用 XML 基於的「BBEB 規格」(Broad Band e-Book)，具畫面展開、支援朗讀聲音等多樣化功能；其他則部分採 T-TIME 格式，部分使用日本夏普 (Sharp) 公司開發，已在日本廣泛使用的 XMDF 格式。

另為保護著作者及出版社的權利，同時建置新力公司研發之著作權保護技術「OpenMG」，掌控電子出版內容輸出傳遞的安全性。此外亦建置 DRM 機制 (數位版權管理)，以設定權限方式處理，包括擷取鎖定借閱電腦 IP，使用者的帳號密碼、設定閱讀期限、電子複製本數量等。



書籤備忘錄翻頁功能

縮放比率

圖 5-3 電子書籍閱覽畫面

(資料來源：Timebook Town，網址

<http://www.timebooktown.jp/Service/guide/guide13.asp>)

五、著作權管理

由於與多家出版社採策略聯盟方式結盟，因此書籍出版品內容來源無虞，但都屬於非自製的數位出版品。主要方式即是透過契約簽訂：透過與出版社甚至是作者契約的簽訂，取得部分授權，並於使用者下載付費後，提供合理使用報酬回饋於出版社及作者。

目前電子書籍的著作權僅獲得出版社提供之部分授權，授權的範圍包括須於市場上流通、散布所需之公開播送、公開傳輸、公開上映等權利，其中尤以取得公開傳輸權重要。

六、營運結果

(一) 數位閱讀的推廣

除了於網路書店銷售電子書及手機下載電子書外，Publishing Link 更致力於透過市場調查，於學校、公立醫院及圖書館等推動數位閱讀。

2005 年首先與奈良縣生駒市圖書館合作，將 LIBRIé 電子書閱讀器置於圖書館，提供有興趣的讀者可以不用購買電子書閱讀器，而可直接向圖書館借閱，借閱期限為 2 星期，將電子書閱讀推展至公共圖書館。

日航飯店業者合作，於飯店房間設置電子書閱讀器，提供 30 本以上電子書籍，其中包括最暢銷的作者及著名藝術家的原創作品等，享受只要訂房就可擁有即時的電子書閱讀。

此外，Publishing Link 還與全日本航空公司（日文漢字：全日本空輸株式会社，簡稱：全日空；英文譯名：All Nippon Airways Co., Ltd.，簡稱：ANA）及日本著名的出版社株式会社講談社（英文譯名：Kodansha Co., Ltd.）合作，於成田國際機場第 1 航廈的第 4 衛星樓及第 5 衛星樓全日空貴賓休息室設置了「全日空天空圖書館」（ANA Sky Library），各約有 3,000 平方公尺舒適而廣闊的空間，提供放鬆和具特色的服務，其中創新服務即是可透過放置於現場的

LIBRIé 電子書閱讀器，閱讀講談社所提供約 200 本電子書籍，並每月不斷更新書目，開創電子書閱讀的新形式。

（二）從會員制朝向非會員制

電子書銷售的營運初期，是採會員制，並對每一個消費者收取一定會費，但實施會員制發展到後期產生抵抗效力，這是由於網路上多數的資料是免費使用，且相較於其他網路書店業者，多數都採取單本銷售制度。為提高銷售的市場，目前業走向單本銷售制度。

至於手機電子書方面，由於目前的費用是透過手機通訊業者統一收取，並未增加消費者的負擔，亦未有使用習慣的差異，因此在成本效益考量下及消費者使用便利性考量下，仍採取會員制度。

（三）閱讀器閱覽電子書銷售不佳

電子書的普及就要從閱讀器的普及開始。閱讀器閱覽電子書在實踐中陷入了惡性循環：閱讀器價格高，又純粹只有閱讀書籍的功能，只花費大量金錢去購買閱讀器，不利消費者，購買人少；出版社看到閱讀器市場未打開，不願意提供電子書的內容；讀者擔心買了閱讀器後無書可讀。

再者，日本的書籍販賣系統完善，書不但取得方便且價格便宜；手機的普及率高，電腦的占有率高，雖然它們在顯示技術、閱讀功能等方面不如專門開發的閱讀器，但它們都基本上滿足了人們閱讀信息的需求，並且目前已經成為電子書閱讀者主流的選擇。而一些基於電腦、PDA、手機開發的閱讀軟件，也正在各種功能上下文章，它們很可能將這些設備變為一個優質的電子書閱讀器。因此據真鍋礼孝社長表示，2009 年閱讀器電子書的營運即將劃下句點，未來 Publishing Link 將電子書市場朝手機載體上發展。

七、未來挑戰與發展

（一）手機電子書為日本未來主流市場

相較於日本個人電腦的占有率，日本手機反而更具有普及率及具個人隱私性，未來日本手機電子書將會成為主流市場。

另日本的手機業者相繼推出包月的「固定價格」服務，解決了以往手機下載電子書時必須重複付費的難題，使得手機電子書的銷售額在短時間內大幅度增長。這種固定價格的優惠服務平均每月只需 4,000 多日圓，正是這種大眾價格，為電子書的發展掃清了障礙。

此外，電子書的下載費可與電話費用合併計算，減少了購物付費的手續。這種按月結帳的方式，可以讓電子書商及時收回資金，手機用戶也不必像在網上購物那樣心懷不安。更重要的是，手機電子書只限於在同一臺行動電話上閱讀，不能轉送給其他人，這項技術有效地防盜版。手機有不受時間限制的優勢，在乘坐大眾捷運系統或等人時，都可以藉由手機來讀書。這種方便性，為電子書的普及勾勒出一幅光明的前景。

（二）數位版權管理機制的鬆綁

一直以來，電子書的盜版問題，都讓出版業者裹足不前。這種行為不管是刻意（有價內容被盜賣）或無心（很難去教育民眾），一直是版權擁有者的夢魘，亦是從事電子書商務的 Publishing Link 公司所必須密切關注的。過去 Publishing Link 是採取最嚴格的數位版權管理（DRM）機制，以防患於未然的態度，以抵制各種侵犯版權的行為，並確實達到防盜與防弊。然而網路的盛行，讓資料分享更為普及，且近年來受到音樂下載的趨勢，消費者使用習慣的逐漸改變，防弊的心態應該逐漸鬆綁，針對不同的產品及軟體採取動態管理，並以做到適切為最大目標。

（三）傳統紙本作者與數位出版的競合

目前日本所有出版社的營利來源，是來自於紙本書籍，且日本大部分的著者亦擔心紙本書籍的減少，將會導致獲利的減少，因此造成傳統紙本作家的抵抗心態，主要原因如下：

1. 心理因素：認為數位出版及電子書會掠奪原本紙本市場，恐懼未來的被取代性；且對作家而言，期待內容印成書，並置於書店，達到曝光度高，並享有盛名的傳統心態無法立即更改。
2. 利益因素：傳統紙本書籍的銷售，對作家而言是印製完成後立即有收入，

但電子書籍的銷售必須等待閱覽次數的統計，才能計算收益，因此獲利方式的不同以及計算方式的差異，都導致傳統紙本作家的抵抗。

因此未來除了一般民眾的數位閱覽習慣的建立，更重要的是必須從生產者—作者價值觀的改變，數位出版及數位閱覽的模式方能順利發展。



圖 5-4 考察團成員與同時也是 Publishing Link 取締役的 Timebook Town 真鍋代表取締役社長（右二）、Timebook Town 事業企畫部水元部長（左一）及 Publishing Link 事業推進部三浦部長（左二）合影