Macaronics.com

キンドル来襲で「電子書籍」消耗戦 きんどるらいしゅうで「でんししょせき」しょうもうせん

In the eBook War of Attrition, the Kindle Attacks



Source — http://facta.co.jp/article/201212056-print.html

Translations by <u>denis</u>, <u>nadnye</u>, <u>Silverously</u>, <u>electrolyteme</u>, <u>lalala</u>, <u>keropachi</u>, <u>小泉八雲</u>, <u>nofacade</u>, <u>ezeng</u>, <u>mr_robaato</u>, <u>SyKoHPaTh</u>, <u>miyu</u>, <u>therobbo91</u>

出足で躓いた楽天を尻目にアマゾンが日本上陸。

であしでつまずいたらくてんをしりめにあまぞんがにっぽんじょうりく。

Amazon arrives in Japan and looks skeptically down on Rakuten, which has struggled from the start. — <u>denis</u>

Failing Rakuten has been leering at amazon for landing in Japan. — nadnye

体力勝負で国産に勝ち目はあるか?

たいりょくしょうぶでこくさんにかちめはあるか?

In this test of strength, what are the odds of made in Japan succeeding? — <u>denis</u>

10月24日、突如インターネット上に「頼んでもいないコボタッチが届いた」という書き込みが相次いだ。

10がつ24か、とつじょいんた一ねっとじょうに「たのんでもいないこぼたっちがとどいた」というかきこみがあいついだ。

On October 24th, the internet was suddenly abuzz with people posting "I just got a Kobo Touch without even ordering it," one after another. — <u>denis</u>

コボタッチとは楽天が7月に発売した電子書籍端末。

こぼたっちとはらくてんが7がつにはつばいしたでんししょせきたんまつ。

The Kobo Touch is Rakuten's ebook reader device, which was released in July. — **denis**

実は、楽天が発行するクレジットカード「楽天カード」のプレミアム会員宛てに 突如、コボタッチをばらまき始めたためで、頼んでいない電子書籍端末が届いた ことでとまどう会員も多かったようだ。

じつは、らくてんがはっこうするくれじっとか一ど「らくてんか一ど」のぷれみあむかいいんあてにとつじょ、こぼたっちをばらまきはじめたためで、たのんでいないでんししょせきたんまつがとどいたことでとまどうかいいんもおおかったようだ。

In reality, Rakuten issued its own credit card, the "Rakuten Card", to its premium members all of a sudden, and, for the purpose of broadening its ebook market, also included a Kobo Touch ebook reader device, perplexing the people who received it but had not ordered it. — denis

同端末の販売価格は7980円(当時)。

どうたんまつのはんばいかかくは7980えん(とうじ)。

The online sale price was 7,980 yen at the time. — <u>Silverously</u>

The phone's sale price is 7980 yen (at the time). — electrolyteme

楽天が太っ腹な優遇サービスに打って出たように見えるが、実際は違う。 らくてんがふとっはらなゆうぐうさーびすにうってでたようにみえるが、じっさいはちが う。

It appears as though Rakuten has debuted as a generous and preferred service, but that is actually not the case. — $\underline{\textbf{Silverously}}$

米アマゾンドットコムが10月24日、ついに日本でサービスを開始することを発表し、焦った楽天が会員優遇と称して無料でばらまき始めたと見るべきだろう。 べいあまぞんどっとこむが10がつ24にち、ついににっぽんでさーびすをかいしすることをはっぴょうし、あせったらくてんがかいいんゆうぐうとしょうしてむりょうでばらまきはじめたとみるべきだろう。

On October 24th, when U.S.-based Amazon.com finally announced the start of its service in Japan, it seems that a taken-aback Rakuten started to distribute what it called free incentives to its members. — **denis**

それもそのはず。

それもそのはず。

That is also to be expected. — **denis**

「(目標としていた100万台には)いっていない」(楽天の三木谷浩史会長兼社長)。

「(もくひょうとしていた100まんだいには)いっていない」(らくてんのみきたにこうしかいちょうけんしゃちょう)。

"I won't say if 'one million units is the goal,'" (Rakuten Chairman, President, and CEO Hiroshi Mikutani). — denis

楽天の当初の勢いは見る影もなく、実際の販売台数は十数万台にとどまっている もようだ。

らくてんのとうしょのいきおいはみるかげもなく、じっさいのはんばいだいすうはじゅう すうまんだいにとどまっているもようだ。

Rakuten's original momentum has faded, and the truth is that the number of units sold remains at around several hundred thousand. — lalala

発売時に大々的に打ち上げた花火も、製品の初期不良に加え、悪評が広がった製品に対するクチコミ掲示板のコメント削除など、度重なる失態を繰り返し、大きく躓いた。

はつばいじにだいだいてきにうちあげたはなびも、せいひんのしょきふりょうにくわえ、 あくひょうがひろがったせいひんにたいするくちこみけいじばんのこめんとさくじょな ど、たびかさなるしったいをくりかえし、おおきくつまずいた。

They went on sale with a big launch, including fireworks. But in addition to having a poor early product, they got bad publicity for deleting reviews and comments on internet bulletin boards, a serious blunder they repeated. — <u>lalala</u>

悪評 = bad publicity

さらに、パンフレットに日本語の電子書籍約3万冊と表記していたにもかかわらず、実際には2万弱の書籍しか揃えられなかったため、消費者庁が景品表示法上の観点から楽天を行政指導。

さらに、ぱんふれっとににっぽんごのでんししょせきやく3まんさつとひょうきしていた にもかかわらず、じっさいには2まんじゃくのしょせきしかそろえられなかったため、 しょうひしゃちょうがけいひんひょうじほうじょうのかんてんかららくてんをぎょうせいしどう。

Furthermore, about 30,000 Japanese language e-books were in the brochure, despite there being only less than 20,000 prepared, resulting in optimism in the Consumer Affairs Agency's guidance regarding the premium labeling law. —

keropachi

10月26日、楽天はこれを公に認め、謝罪した。

10がつ26にち、らくてんはこれをおおやけにみとめ、しゃざいした。

On October 26th, Rakuten publicly recognized this and apologized. —

Silverously

アマゾン、容赦なく楽天潰し

あまぞん、ようしゃなくらくてんつぶし

Amazon smashed Rakuten mercilessly. — denis

アマゾン = Amazon

焦る楽天は11月1日、新製品の投入を発表した。

あせるらくてんは11がつついたち、しんせいひんのとうにゅうをはっぴょうした。

A flustered Rakuten announced the introduction of a new product on November first. — <u>denis</u>

アマゾンが発売する暗所でも見やすいフロントライト付きの「キンドルペーパーホワイト」への対抗策として11月15日から同様の仕様を持つ「コボグロー」を発売する。

あまぞんがはつばいするあんどころでもみやすいふろんとらいとつきの「きんどるペーぱーほわいと」へのたいこうさくとして11がつ15にちからどうようのしようをもつ「こぼぐろー」をはつばいする。

To counter Amazon's release of its "Kindle Paper White" which is front-lit and legible in dark places, Rakuten released the "Kobo Glo" with similar specifications on November 15th. — Lalala

さらに、カラー液晶を採用したタブレットデバイス「キンドルファイア」への対抗として「コボアーク」を、投入時期を未定としながらも発表している。 さらに、からーえきしょうをさいようしたたぶれっとでばいす「きんどるふぁいあ」への たいこうとして「こぼあーく」を、とうにゅうじきをみていとしながらもはっぴょうして いる。

In addition, to compete with the "Kindle Fire" color LCD tablet device, they introduced the "Kobo Arc", to be released at an unspecified time. — 小泉八雲

未定 = unspecified

キンドルファイア = Kindle Fire

タブレットデバイス = tablet device

カラー液晶 = color LCD

液晶 = LCD

世界市場で圧倒的シェアを持つアマゾンは、王者の貫禄をもって楽天の動きを静 観するとみられたが、実際は大きく異なった。

せかいしじょうであっとうてきしぇあをもつあまぞんは、おうしゃのかんろくをもってらくてんのうごきをせいかんするとみられたが、じっさいはおおきくことなった。

Amazon, which holds an overwhelming share of the world market, appeared to be taking a wait-and-see approach with Rakuten, with the patient dignity of a king, but the truth is very different. — <u>denis</u>

11月7日、突如まだ販売もしていない8480円のキンドルペーパーホワイトの値下げを発表したのだ。

11がつ7か、とつじょまだはんばいもしていない8480えんのきんどるペーぱーほわいとのねさげをはっぴょうしたのだ。

On November 7th, it was suddenly announced that the Kindle Paper White, originally 8,480 yen and not even on sale yet, would be reduced in price. — 小泉

価格は楽天のコボグローと同じ7980円。

かかくはらくてんのこぼぐろーとおなじ7980えん。

The price is 7,980 yen, which is the same as Rakuten's Kobo Glo device. — denis

発売前から値下げするなど前代未聞の出来事。

はつばいまえからねさげするなどぜんだいみもんのできごと。

The price was reduced even before it went on sale, which was an unheard of happening. — <u>denis</u>

国内市場だけは死守したい楽天と、徹底して楽天潰しに動く「肉食」アマゾン。 こくないしじょうだけはししゅしたいらくてんと、てっていしてらくてんつぶしにうごく 「にくしょく」あまぞん。

Rakuten desperately wants to defend its domestic market, and so it is moving thoroughly to crush the "carnivorous" Amazon. — $\underline{\text{denis}}$

2社の対決が自ずと他社をも消耗戦に巻き込んでいく。

2 しゃのたいけつがじずとたしゃをもしょうもうせんにまきこんでいく。

The two companies' war of attrition then gets other companies involved. —

nofacade

皮肉を込めて言えば、2010年頃にも電子書籍元年と呼ばれた時期があった。 ひにくをこめていえば、2010ねんごろにもでんししょせきがんねんとよばれたじきが あった。

It is ironic that 2010 was called the beginning of the ebook era. — 小泉八雲

ソニーやパナソニック、シャープがしのぎを削ったが、今やまともに展開し続けているのはソニーだけ。

そに一やぱなそにっく、しゃ一ぷがしのぎをけずったが、いまやまともにてんかいしつず けているのはそに一だけ。

Sony, Panasonic, and Sharp used to compete furiously with each other, but now the only one which continues to grow is Sony. — 小泉八雲

パナソニックの電子書籍端末「U

ぱなそにっくのでんししょせきたんまつ「U

Panasonic's ebook reader, the UT-PB1 — denis

Panasonic's E-book readers — ezeng

T-PB1」は楽天が運営する電子書籍マーケット「ラブー」と組んだが、「実質、売れたのは2千台前後」(パナソニック関係者)という惨憺(さんたん)たる結果だけが残った。

TーPB1」はらくてんがうんえいするでんししょせきまーけっと「らぶー」とくんだが、「じっしつ、うれたのはにせんだいぜんご」(ぱなそにっくかんけいしゃ)というさんたん(さんたん)たるけっかだけがのこった。

teamed up with Raboo, Rakuten's ebook marketplace, but the results were

pitiful, "In truth, only about 2,000 units were sold," according to a Panasonic insider. — <u>denis</u>

コボを自ら投入した楽天は、ラブーについては13年3月末に閉鎖することを既に 決めている。

こぼをみずからとうにゅうしたらくてんは、らぶーについては13ねん3がつまつにへい さすることをすでにきめている。

Rakuten has since introduced its own Kobo ebook reading device, and already decided to shut down Raboo at the end of March 2013. — <u>denis</u>

電子書籍のラインナップも揃わない中で、当時のメーカーは端末からも利益を上 げようとした。

でんししょせきのらいんなっぷもそろわないなかで、とうじのめーかーはたんまつからも りえきをあげようとした。

With the E-book's lineup also not aligned, at the time the manufactures' profit seemed to go up. — nofacade

価格は下がらず、見合うだけのコンテンツ数も揃わずで、メーカー主導の市場は ついに立ち上がらずじまいだった。

かかくはさがらず、みあうだけのこんてんつすうもそろわずで、めーかーしゅどうのしじょうはついにたちあがらずじまいだった。

Without prices falling as well as a number of corresponding content not uniform, the manufacturing leader's market share is at last letting up. — mr_robaato

在庫リスクという未経験の罠

ざいこりすくというみけいけんのわな

Inventory risk, a trap for the inexperienced. — <u>denis</u>

Inexperience is a trap for inventory risk — **SyKoHPaTh**

未経験 = inexperienced

JAD = risk

在庫 = Inventory

罠 = trap

だが、今回は違う。

だが、こんかいはちがう。

Even so, this time is different. — denis

However, this time is different. — ezeng

楽天にせよアマゾンにせよ、インターネット企業が主導しているからだ。

らくてんにせよあまぞんにせよ、いんた一ねっときぎょうがしゅどうしているからだ。

Whether Rakuten or Amazon, Internet companies are taking the initiative. — $\underline{\boldsymbol{\upshape \bot}}$

泉八雲

彼らは端末そのものは利益度外視。

かれらはたんまつそのものはりえきどがいし。

Both companies are disregarding any profits they might make by selling ebook reader devices alone. — 小泉八雲

とにかく電子書籍を販売するための面を押さえに行こうと、端末価格は躊躇なく 下げるから、価格破壊のスピードが速い。

とにかくでんししょせきをはんばいするためのめんをおさえにいこうと、たんまつかかく はちゅうちょなくさげるから、かかくはかいのすぴーどがはやい。

In any case when an aspect of the market goes under pressure selling e-books, because the computer system price listings will not hesitate to lower, the speed of price disruption is fast. — mr_robaato

電子書籍 = e-books

とにかく = $\ln \text{any case}$

とは言え、同時にインターネット企業故の落とし穴もある。

とはいえ、どうじにいんた一ねっときぎょうこのおとしあなもある。

That said, at the same time there are pitfalls in Internet businesses as of late. — **denis**

ハードウエアを持つ電子書籍端末事業は、経験したことのない「在庫リスク」に 晒される恐れがあるからだ。

は一どうえあをもつでんししょせきたんまつじぎょうは、けいけんしたことのない「ざい こりすく」にさらされるおそれがあるからだ。

The ebook reader business involves hardware, and so companies inexperienced at managing physical stockpiles worry about being exposed to inventory risk. —

denis

一例は、11月7日に電子書籍端末「Lideo」の発売を発表したブックライブの挙動だろう。

いちれいは、11がつ7かにでんししょせきたんまつ「LIDEO」のはつばいをはっ ぴょうしたぶっくらいぶのきょどうだろう。

One example might be the behavior of BookLive!, which announced the launch of its e-book "Lideo" on November 7th. — **Silverously**

同社はLideoを自前のウェブサイトと三省堂書店の店頭でのみ販売する形をとったが、なぜ圧倒的集客を誇る家電量販店で販売しないのか。

どうしゃはLIDEOをじまえのうぇぶさいととさんしようどうしょてんのてんとうでの みはんばいするかたちをとったが、なぜあっとうてきしゅうきゃくをほこるかでんりょう はんてんではんばいしないのか。

The company took the form of the independent website Lideo and the over-the-counter-only bookstore Shiseido, but why does it not sell itself as an electronics store that boasts an overwhelming majority of customers? — <u>mr_robaato</u>

その理由を「本が好きな人たちが集まる書店にこそ需要がある」(ブックライブ)と説明するが、実態は「そこまで販路を広げるほど台数を生産していない」 (業界関係者)のが本音だという。

そのりゆうを「ほんがすきなひとたちがあつまるしょてんにこそじゅようがある」(ぶっくらいぶ)とせつめいするが、じったいは「そこまではんろをひろげるほどだいすうをせいさんしていない」(ぎょうかいかんけいしゃ)のがほんねだという。

BookLive explains their reason as "there's a sure demand in bookstores collecting customers that like books", but in reality, industry insiders' true feelings are said to be that "The volume is not being produced up to the point that the market expands". — mr_robaato

そもそも同社はこの端末をもっと早く仕掛けたかったようだが、「親会社である 凸版印刷が端末販売に本当に踏み切っていいのか相当悩んでいたようだ」と業界 関係者は明かす。

そもそもどうしゃはこのたんまつをもっとはやくしかけたかったようだが、「おやがい しゃであるとっぱんいんさつがたんまつはんばいにほんとうにふみきっていいのかそうと うなやんでいたようだ」とぎょうかいかんけいしゃはあかす。 Originally, the same company seems to have wanted to start sooner, but "its parent, Toppan Printing, was considerably worried about making the plunge to selling the ereader devices," reveals an industry insider. — 小泉八雲

同社 = same company

78 + 100 = 78 + 100 = 100 = 100

踏み切って = making the plunge

凸版印刷 = Toppan Printing

業界関係者 = industry insider

確かに凸版印刷にとってハードウエアを製造しているメーカーは印刷業における 取引先でもある。

たしかにとっぱんいんさつにとっては一どうえあをせいぞうしているめーかーはいんさつ ぎょうにおけるとりひきさきでもある。

Certainly as far as Toppan is concerned, hardware manufacturers are also its partners in the printing industry. — <u>miyu</u>

こうしたメーカーと競合する製品を出すことで本業に影響を来すことがあっては ならないと慎重になっていたようだ。

こうしため一か一ときょうごうするせいひんをだすことでほんぎょうにえいきょうをきた すことがあってはならないとしんちょうになっていたようだ。

They have been careful to avoid causing any ill effects to their core businesses by releasing products which compete with those manufacturers. — <u>denis</u>

しかし、結局は電子書籍市場という市場変化に乗り遅れてはならぬとゴーサイン を出した凸版印刷。

しかし、けっきょくはでんししょせきしじょうというしじょうへんかにのりおくれてはな らぬとご一さいんをだしたとっぱんいんさつ。

Toppan gave the green light, but in the end, it missed the boat in the changing ebook marketplace. — <u>miyu</u>

乗り遅れてはならぬ = missed the boat

ゴーサイン = green light

ゴーサインを出した = gave the green light

それでも在庫リスクだけは怖い。

それでもざいこりすくだけはこわい。

Even so, the inventory risk alone is scary. — **denis**

同社は「10万台を製造している」(広報)と事業の本気度を広くアピールしているが、実際には在庫リスクを恐れて「半分程度にとどまっている」(業界関係者)もようだ。

どうしゃは「10まんだいをせいぞうしている」(こうほう)とじぎょうのほんきどをひろくあぴーるしているが、じっさいにはざいこりすくをおそれて「はんぶんていどにとどまっている」(ぎょうかいかんけいしゃ)もようだ。

The same company's press release touts "100,000 [ebook reader] units are being manufactured," in a serious effort to broaden their appeal, but the truth is they fear the inventory risk: "Their effort remains half-hearted," according to an industry insider. — <u>denis</u>

業界関係者 = industry insider

半分程度 = half-hearted

在庫リスク = inventory risk

アピール = appeal

広報 = press release

既に世界中で実績を積んでいる王者アマゾンといえども決して安泰とは言えない。

すでにせかいぢゅうでじっせきをつんでいるおうじゃあまぞんといえどもけっしてあんたいとはいえない。

Even though achievements by the leading Amazon are already piling around the world, it cannot be called stable by any means. — therobbo91

「日本市場に投下できる台数が思った以上に少ない」(業界関係者)と指摘する 声もあり、場合によっては大幅な機会損失を免れない可能性もある。

「にほんしじょうにとうかできるだいすうがおもったいじょうにすくない」 (ぎょうかいかんけいしゃ) としてきするこえもあり、ばあいによってはおおはばなきかいそんしつをまぬかれないかのうせいもある。

An industry insider also points out: "The amount of people able to invest in the

Japanese market is fewer than expected." And depending on the situation, there is a possibility of not being able to avoid loss of opportunity. — <u>Silverously</u>

電子書籍端末は1人1台以上持つ理由が少ない。

でんししょせきたんまつはひとり1だいいじょうもつりゆうがすくない。

There is little reason for a person to have more than one ebook reader device. — **denis**

すでに荒れ模様の電子書籍市場だが、各社が販売をし始める12月にはほぼシェアが決まってくるだろう。

すでにあれもようのでんししょせきしじょうだが、かくしゃがはんばいをしはじめる12 がつにはほぼしぇあがきまってくるだろう。

The E-book market is already stormy, but come December when each company begins sales, shares will likely become all but set in stone. — <u>Silverously</u>

だが、出版社からは特に電子化を急ぐ理由もないため、「淡々と電子化を進めていくだけ」(大手出版社)という冷めた声も聞こえてくる。

だが、しゅっぱんしゃからはとくにでんしかをいそぐりゆうもないため、「たんたんとでんしかをすすめていくだけ」(おおてしゅっぱんしゃ)というさめたこえもきこえてくる。

However, publishing companies see little reason to rush into digitalization. "We're indifferent about promoting only digital," says a major publishing company, in a cold tone of voice which casts a pall over the conversation. —

denis

冷めた声 = cold tone of voice

大手出版社 = major publishing company

電子化 = digitalization

淡々 = indifferent

電子書籍そのものの販売の立ち上げに時間を要すれば、電子書籍事業者の収益化は遠のく一方だ。

でんししょせきそのもののはんばいのたちあげにじかんをようすれば、でんししょせきじぎょうしゃのしゅうえきかはとおのくいっぽうだ。

Launching an ebook marketplace takes time, yet meanwhile the profitability of

長期合戦に耐えうるだけの財政基盤をほかで築いているかどうかが勝負の分かれ 目かもしれない。

ちょうきがっせんにたえうるだけのざいせいきばんをほかできずいているかどうかがしょうぶのわかれめかもしれない。

The ability to withstand a long-term fight is only a matter of building a financial base, which is perhaps how the winners and losers will be separated. — <u>denis</u>

体力勝負になだれこむ電子書籍市場からは、早くも淘汰の足音が聞こえてくる。 たいりょくしょうぶになだれこむでんししょせきしじょうからは、はやくもとうたのあし おとがきこえてくる。

In a test of strength for those who have rushed into the ebook market, the weeding out process has started early. — $\underline{\text{denis}}$

市場 = market

電子書籍 = ebook

淘汰 = weeding out

体力勝負 = test of strength