

～バックナンバー販売、増加中～

弊誌では数年前からバックナンバー販売を始めています。年間契約が主体のため、発刊後3ヶ月経った号からの購入が可能なサービスです。冊子に加えpdfでの販売も行っているのですが、このバックナンバー販売が増えています。

基本的には「あちこちレポートを探してようやく近いものを見つけた」という声が多く、特定テーマ分が必要でお求いいただいている形です。たまに同じ号が短い期間に集中することもあり、何が起こっているのかなど気になることもあります。そして、「1冊全部は不要」というリクエストもあるので、「テーマ単位での販売」が強く求められていると思っています。

弊誌のテーマ設定も広い範囲、特にニッチな領域でもできるだけ取り上げたいというスタンスでいるので、このように「特にこのテーマが欲しい」という声につながることはうれしい限りです。また、お客様はそのように何かの必要に迫られていらっしゃるため、時間的にも急がれます。そのような場合の多くはpdfになりますが、こちらのシステム上、メール添付で対応しているので、ファイルサイズが5MBを超える号ではメールで送ることができないこともあります。このため、通常のpdf化で大容量になる号はいくつかのリサイズ版を用意し対応しています。

既に雑誌のネット販売はもちろん、スマートフォンやタブレット端末に向けた電子書籍も一般的ですので、弊誌のバックナンバーのテーマ単位での販売も検討をはじめようかという状況です。これまでの冊子とpdfの販売比率ですが、あまり偏った傾向が無いのが実情です。個人的には急ぎのお客様が多い背景などからpdfが圧倒的に多いと思っていました。しかし、実際にはそうではなく、ある年は冊子販売の方多くなっていますが、翌年は逆転しているという感じで、年ベースでは定まらない感じです。

具体的な数値をみたところ、差がつく年でも販売比率としては55:45位になっていました。この比率はさておき、販売数は今後も引き続き増加する方向にもっていきたいと思っています。

編集 A