

## 中古売買開始と新品注文の変化について

平成12年1月13日  
株式会社 上昇 加藤 一郎

当社は「カメレオンクラブ」という店名でゲーム販売店を直営し、かつフランチャイズ本部を運営しています。

甲第12号証・葛山氏の陳述書に添付されている社団法人コンピュータソフトウェア著作権協会の意見書中「三」「2. 中古品販売開始後の新品発注数の変化」(P.14)について以下の通り報告します。

### <引用>

「2. 中古品販売開始後の新品発注数の変化

下表は、あるゲーム販売チェーンにおける中古品販売開始後と開始前のプレイステーション用ソフトの新品発注数(上半期)を比較したものである。

同チェーンは、最近それまで行っていなかったプレイステーション用ソフトの中古品販売を開始した。そこで、中古品販売開始前後の新品発注数を比べることにより中古品販売が適法化された場合に新品販売にどのような影響が出るかを推定することができる。

初期注文数、リピート注文数(「リピート注文数」とは、追加注文数のことである。ゲーム業界では、追加注文のことを一般にリピートと呼んでいる。)とも激減しているが、リピート注文数の減少幅が大きい。このことは中古品が市場に供給された場合新品の販売数が減少することを示している。販売店としては、粗利率の大きく、かつビジネス上のリスクが少ない(新品の売り上げ状況から当該ソフトの需要を予想できる。)中古品販売に流れ、新品販売を抑制する傾向が強いことがわかる。」

	初期注文数	リピート注文数	合計
中古販売開始前	305,800	222,000	527,800
中古販売開始後	177,100	89,800	266,900
比率	57.9%	40.5%	50.6%

### <報告>

そもそもこれらのデータが集計期間も、どの販売チェーンのものかも明確にしておらず、妥当性があるものとは言い難い。しかしこのような稚拙な推測を放置することもできないため当社のケースで報告を行う。

当社はプレイステーション(以下P S)用ソフトの直販元であるソニーコンピューターエンターテイメント(以下S C E)による不当な圧力により、1994年12月のP S発売時よりP S用ソフトの中古売買は行っておらず、1998年2月に至りP S用ソフトの中古売買を開始している。上記データは当社の数値と近似する時期があるので、中古売買開始前後の実情と取引金額および取引数・注文数への影響のしかたを報告する。

中古品が新品販売数に影響を与えるかどうかは、店頭の実売データによらなければ正しい判断はできない。現に当社は1998年2月のP S中古取り扱い開始の時期に直営店だけでも20万本以上の滞留在庫があったため、この滞留在庫を売り捌くことを方針として実行している。これは出荷先であるメーカーは捉えていない数値である。注文数は販売予測と既存在庫を考慮して決めるものであり、在庫圧縮の方針下では注文数の減少が新品販売数の減少を意味するとはいえない。

そもそもリピート注文とは、発売1.5から2ヶ月前に行われる初期注文締め切り後の注文すべてのことであり、初期注文数とリピート注文数の販売店にとっての違いは1、2日程度店頭で陳列される時間が遅れるということにすぎない。顧客から見たときには、どちらも新品ソフトであって初期注文数とリピート注文数を区別して新品発注数への中古売買の影響を論じることは妥当ではない。また、ゲームソフトは、全くリピート注文がされない商品寿命の著しく短いソフトが多く見受けられることからリピート注文の増減をもって新品販売数の増減を論じることはできない。仔細なリピート注文数よりは注文数合計が重要であり、それよりも新品販売数の増減を検討することが重要であることは自明である。

もし、甲第12号証の示すデータが当社のものであるとすれば（当社の仕入れデータと同じではないが、似通っている）、『1997年12月から1998年1月』と『1998年2,3月』とを比較しているものと推測される。文中の「（上半期）」も当社の決算月が10月末日であることからすれば符合する事となる。当然誰にも「（上半期）」の意味するところはわからない表現である。

とするならば年末、年始はゲーム販売店にとっては最大の繁忙期であり、2,3月は閑散期である。この時期の新品注文数を比較して、中古売買開始後に新品注文が減少したという印象を与えるデータを持ち出すのはフェアとはいえない。調査時期を明示すべきである。

いずれにしても当社のデータでは、前年対比で見た場合（前年はP S中古を扱っていない）新品仕入れベースでは104%伸長し、新品店頭実売ベースでも108%伸長している。以上のことから、中古品取り扱いが新品販売数量を減らすどころか、相乗効果をだして新品販売数量をも増やしていると言える。

当初、S C Eはソフト流通を一手に行っていたが、1998年頃から大手ソフトメーカーの一部ではS C Eを介さず、メーカー直接販売が行われるようになった。これらのメーカーの多く（控訴人であるエニックス、光栄、タイトー）は、当社がP S中古の取り扱いを行っていることを理由に、取引契約を行わず、商品供給を行っていない。当社はそれまでS C E経由でこれらのメーカー商品を手に入っていたが、1998年2月以降は上記の理由でこれらのメーカーソフトは入手が困難な状況である。もしこれらのメーカー製ソフトが供給されれば、述べた以上に新品ソフトの仕入れ、販売ともにもっと伸長していたことが容易に推測される。また、S C Eも当社のP S中古取り扱い以降、リピート出荷を中心に出荷のコントロールを行ってきている。

新品販売と注文の増加を抑制しているのは中古扱い店に対する不当な取引制限である。

1998年度に供給されなかった主なタイトル（P S）は次のとおりである。

スターオーシャンセカンドストーリー（エニックス）	推定市場販売数	38万本
いただきストリートゴージャスキング（エニックス）	推定市場販売数	15万本
三国志6（光栄）	推定市場販売数	7万5千本
電車でGO！2（タイトー）	推定市場販売数	18万本
バストアムーヴ（エニックス）		
信長の野望 烈風伝（光栄）	推定市場販売数	4万5千本
トルネコの大冒険2（エニックス）	推定市場販売数	36万本
ウイニングポスト4（光栄）	推定市場販売数	6万本

1996年頃からS C E、ソフトメーカーは販路拡大のため、コンビニエンス流通を積極的に利用しだしている。それまでのP S取り扱い店は6000店～7000店と言われていたが、それ以降ほぼ同数か、それ以上のコンビニエンスストアには売れ筋ソフトの多くは専売品（当社のような専門店では取り扱えない）、あるいは供給を優遇されることが行われている。これらの措置がメーカーの手で行われていながら、当社のような専門店の供給、販売が順調に増えていないことを主張することは、本末転倒な主張である。

下記リストは当社の注文に対してSCEが削減納品した1998年12月発売の主なコンビニ専用・優先商品である。当社は中古売買をすでに行っていた。これらが初期注文どおりに納品されたならば、下記タイトルだけで131,958本の新品仕入の増加が可能であった。

<資料 コンビニ専用商品リスト>

	当社初期注文数	SCE納品提示数
チョコボ2	78,691	11,000
リッジレーサー	26,000	15,700
かまいたち	5,870	4,480
IQ	10,070	6,200
ドラえもん	746	430
さくま式	3,146	2,300
エアガイツ	7,344	4,200
クラッシュバンディグー2	19,424	10,000
チョコボの不思議なダンジョン	22,461	6,859
テイルズオブファンタジア	13,773	9,000
ストリートファイター	23,202	8,600
合計	210,727	78,769
(上記はすべて1998年12月新作)		

<結論>

以上のような事実からは、甲第12号証のごとく、時期もチェーン名も不明なデータのリピート注文比率の減少をもって、「中古販売が適法化された場合、新品販売の抑制につながる」ということは出来ない。

当社の例で見るように「中古売買の開始は新品販売をも活性化し、増加させる」と結論すべきであり、より多くの新品販売を望むならば、中古扱い店に対する不当な取引制限を廃止して販売力に見合った公正な取引を行うことが効果的であるということが出来る。