

# 『今から1年以内に出版する方法』

株式会社アイ・コミュニケーション  
平野友朗

この文書は、著作権法と不正競争防止法上の保護を受けております。本文書の一部あるいは全部について株式会社アイ・コミュニケーションから文書による承諾を得ずにいかなる方法においても無断で複写、複製、ノウハウの使用、企業秘密の開示等をする事は禁じられております。

# 出版にはメリットがたくさん！

- 自分の説明が不要になる
- 選ばれる人になる
- 価格競争で優位に立てる
- 認知度が上がる（知ってもらえる）
- 専門家として認知される
- 次の出版につながる
- 講演の機会が増える
- 仕事の依頼が増える
- 自尊心が高まる
- 周囲の目が変わる
- 印税が入る

メリットを感じないなら  
やらない方がいい！

# 実績紹介（出版）34冊



# 出版までのスケジュールを逆算する

企画書を作る

編集者にアプローチ

企画会議  
提出～通過

執筆

校正

出版



# ビジネスメール最速時短術の場合

- 2022年11月17日 発売
- 2022年11月10日 見本受け取り
- 2022年10月24日 再校戻し
- 2022年10月17日 再校受け取り
- 2022年10月 3日 初稿戻し
- 2022年 9月15日 初稿受け取り
- 2022年 9月 1日 Word原稿入稿
- 2022年 8月 1～31日 スタッフ原稿チェック
- 2022年 7月26日 仮デザインアップ
- 2022年 7月 1～31日 平野原稿執筆
- 2022年 6月21日 目次だし
- 2022年 6月20日 初回MTG

# 1冊のボリュームを知る

## ● 1冊8～12万文字

- 1p400文字×200ページ=8万文字
- 見開き1200文字（200ページ）=12万文字
- 図版で文字量が変わる

## ● 見開き完結型・横書きの場合（例）

- 38文字×16行=608文字（2pで1,216文字）

## ● 見開き完結型・横書きの場合（例）

- 左ページ：タイトル8行（最大36字）+29字×18行
- 右ページ：29字×26行（754文字）
- 見開きで1,276文字

# 平野友朗がなぜ速く書けるのか

## ● 目安を知っておく

- メール1通 (207文字) 1分
- メルマガ『0.1%の成長』 (2,025文字) 30分

## ● 書籍に求められる精度とクオリティ

- 2,000~2,500文字/時間
- 2,000文字×40時間=8万文字
- 40時間=5時間×8日、4時間×10日

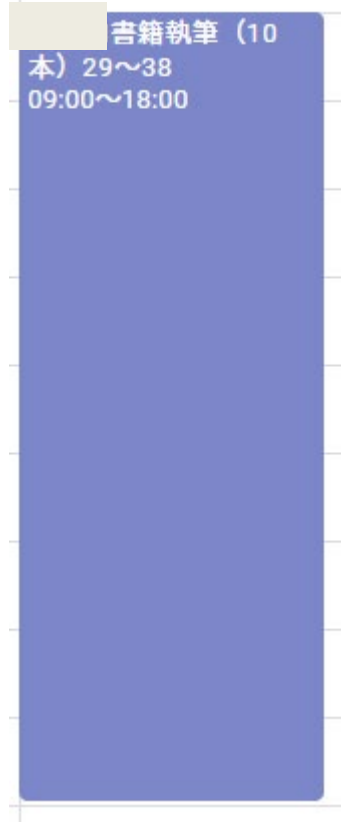
月 火 水 木 金 土 日  
 4 5 6 7 8 9 10

GMT+09	月 4	火 5	水 6	木 7	金 8	土 9	日 10
		塾アフィリ報酬支 浄水器					教科書ランキング
05:00~06:00							
06:00	高崎→東京 06:00~09:00						
07:00							ビジョナリー読書 07:00~08:00
08:00							
09:00	会社で執筆 09:00~15:00		ひたすら書籍の執筆 09:00~18:00 みずほ(神田) 相	★自宅で執筆&メール処理★1万文字 09:00~18:00	アフィリ 病院 09:00~1 09:00~1	東京駅へ 09:00~10:00	大阪出張 09:00~20:00
10:00		満席・受付終了 18/10【オンライン】顧客対応メール講座(平野友朗) 10:00~13:00 ミーティングスペース				4人:3編 大阪へ移動 10:00~1 10:03~1	
11:00					Zoomシェア会 11:00~12:30 ミーティングスペース		
12:00							
13:00		QA・ランチ・準備 13:00~14:30			執筆 13:00~18:00	新大阪→1人:3編 ランチ 13:00~1 13:00~14:30	
14:00							
15:00	可能なら早退 15:00~18:00	4/10【オンライン】メール営業力アップ講座(平野友朗) 14:30~17:30 ミーティングスペース				のスポット 14:30~15:30	
16:00		お礼メール、17:3				移動 15:30~16:30	
17:00						ホテルで仕事 16:30~18:30	
18:00							
				荷物受け取り			

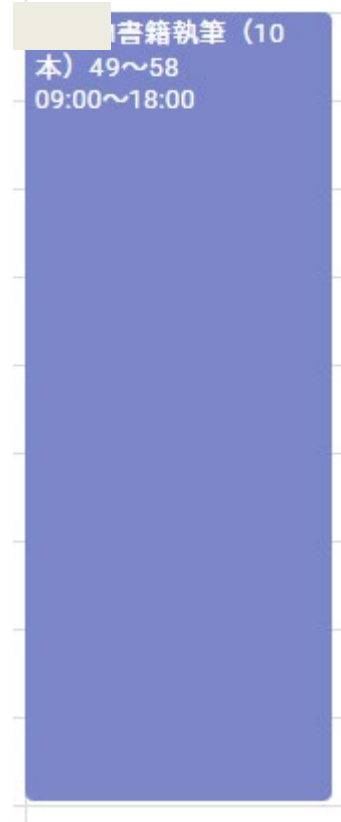


# 2022年11月末の予定

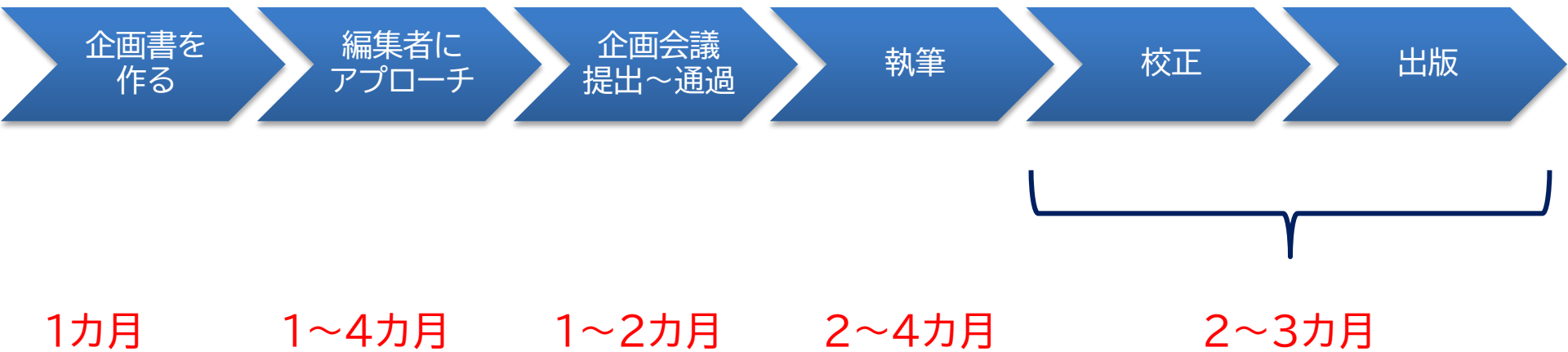
11/28



11/30



# 出版までのスケジュールを逆算する



1年での出版は可能！

# 出版するために必要なこと

- 「出版ができる」と信じる
  - 100以上の企画書から10名が出版
- 出版した人とつながる
  - 気付けば周りは著者だらけ
- 出版についての情報収集を続ける
- 自分のコンテンツを磨く

# そもそも出版とは？

著者

コンテンツがある  
作成ノウハウがない・面倒  
販路がない

出版社

コンテンツがない  
作成ノウハウがあり得意  
販路がある

読者

# 印税のお話

- 通常は初版、 3,000~5,000 冊程度
- 1回の重版は 1,500~3,000 冊程度
  
- 通常の印税は……4~10%程度
  - 4,000部×1,650円×10%=66万円
  
- 1,000万円の収益を上げるためには……
  - 64,935 冊×1,400円×10%=1,000万円
  
- 200万円の収益を上げるためには……
  - 12,987 冊×1,400円×10%= 200万円

企画書を作る

編集者に  
アプローチ

企画会議  
提出～通過

執筆

校正

出版

1. タイトル（企画概要）
2. サブタイトル・帯に入れる情報
3. ジャンル
4. この本を一言でいうと
5. 企画主旨・企画意図
6. 読者ターゲット
7. 時代背景
8. 著者プロフィール
9. 類書とその差別化
10. 体裁
11. 売れる有利な条件・販売戦略
12. 章立て・目次
13. 前書き

【出版セミナー資料】企画書フォーマット

企画書のフォーマット

お名前：

タイトル <input type="text"/>	サブタイトル <input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

ジャンル

この本の概要をひとことと言おう

企画意図（何について書きたいのか、なぜ書きたいのか）

# 企画書①

## 1. タイトル（企画概要）×3本

## 2. サブタイトル・帯に入れる情報×3本

タイトルでは伝えられない情報を補足。

本の内容やターゲットを端的に表したものの。

キャッチコピーは、「あの有名〇〇がついに書籍化！」など。

タイトル・サブタイトルは、ベーシックなもの、ちょっと過激なもの、この両方を入れる。

## 3. ジャンル

どの棚に置かれる可能性があるのかを考慮して選択。

書店を訪問して、ジャンルを確認。

書店が間違っておく可能性も考える。

Amazonの分類も類書を参考におさえておく。

# 企画書②

## 4. この本を一言でいうと

どんな人が、どうなるのか、それはなぜか？

## 5. 企画主旨・企画意図

企画の狙い・意図を書きます。

なぜこの本を書くのか。そして売れる理由を説明。

読者がこの本を読むことでどうなれるのか。



# 企画書③

## 6. 読者ターゲット

メインターゲット      この本を購入するコアな読者層

サブターゲット      裾野を広げる

※マーケットは100万人→1%買っても1万部

数字で具体的にマーケットを語る

## 7) 時代背景

なぜ今なのか。その理由。

出版のタイミングで、世の中がどうなっているか。

法改正などにも注意。

増えるもの、減るものに注目。

世の中のトレンドを考える。

# 企画書④

## 8. 著者プロフィール

出版に対する「動機」「必然性」「裏付け」をここに書く  
経歴／これを書ける裏づけ

過去の実績（著書、講演、メディア掲載）

独自性、ユニークな経歴（他のタネを見つけてもらえることも）

※数字を入れるとベター

※編集者の興味を引きつける

## 9. 類書とその差別化

類書（売れているものを出す）

その書籍と異なる点、さらによい点をアピール。

※類書を知らないということは、大きなマイナスポイントに。

※類書は全部読む！

# 企画書⑤

## 10. 体裁

ページ数（原稿のボリューム）

縦書きか、横書きか

イラスト、写真が必要か

カラーか、モノクロか

※判型（サイズ）、定価などは、出版社が決めるので特に記載は不要

## 11. 売れる有利な条件・販売戦略

告知媒体（メルマガ、ブログ、有力な紹介者、コストをかける）

セミナーなどでの手売り

ファンの存在、顧客との関わり

有力な紹介者

買い取りなどの条件

# 企画書⑥

## 12. 章立て・目次

5～7章 1節10～15程度

※見開き1コンテンツなら、10章10節で200ページ

## 13. 前書き

4～6ページ程度

※これで書く力を確認

企画書を作る

編集者に  
アプローチ

企画会議  
提出～通過

執筆

校正

出版

- 企画書のファクス/郵送
- 公募を探す
- 編集者のいる場所に出かける
  - Twitter
  - 出版記念講演会
- コンサルタント
- 出版エージェント
- 知人（著者）の紹介
- 出版社からのアプローチを待つ

企画書を作る

編集者に  
アプローチ

企画会議  
提出～通過

執筆

校正

出版

## ● 編集会議

- ・ 月に1回実施
- ・ 随時実施
- ・ 形式的

## ● 1回で通過するのは珍しい！？

企画書を作る

編集者にアプローチ

企画会議  
提出～通過

執筆

校正

出版

- 本は売ろうとしないと思えない！
- ネットマーケティングを駆使
- リアルでも売り続ける
- 工夫を続ける
- コストを掛けても勝負する

# POPサンプル（1）

先輩起業家が教える

## 走りながら考える仕事術

日本実業出版社 ● 定価1470円(税込)

メルマガ発行部数10万部超!!

起業4年目の“少し先を走るカリスマ”平野友朗が、本音を語る

スピードUPのための  
時間術、情報術、営業術 etc.





# POPサンプル（2）

先輩起業家が教える

## 走りながら考える仕事術

日本実業出版社 ● 定価1470円(税込)

メルマガ発行部数10万部超!!

起業4年目の“少し先を走るカリスマ”平野友朗が、本音を語る

**無料  
プレゼント!**



平野友朗×金森重樹の  
対談CD

スペシャルボーナスCDは、ご希望の方のみ  
郵送にて送らせていただきます。

数に限りがありますから、ご購入・お申し込みはお早めに!

会社では教えてくれない、ライバルに差をつける  
**ビジネスメールの書き方!!**

メル術の言霊は芽・得る・授通。  
 芽を得る! 授かる! 通る!  
 言霊鑑定家 石山秀幸

メルマガコンサルタント  
**平野友朗** 著

平野友朗が経営する  
 有限会社アイ・コミュニケーションは、  
 メルマガを使った売上アップ支援、  
 顧客育成支援、営業効率の向上  
 について、経営者の支援をする会社です  
<http://www.sc-p.jp/>

定価:1,470円

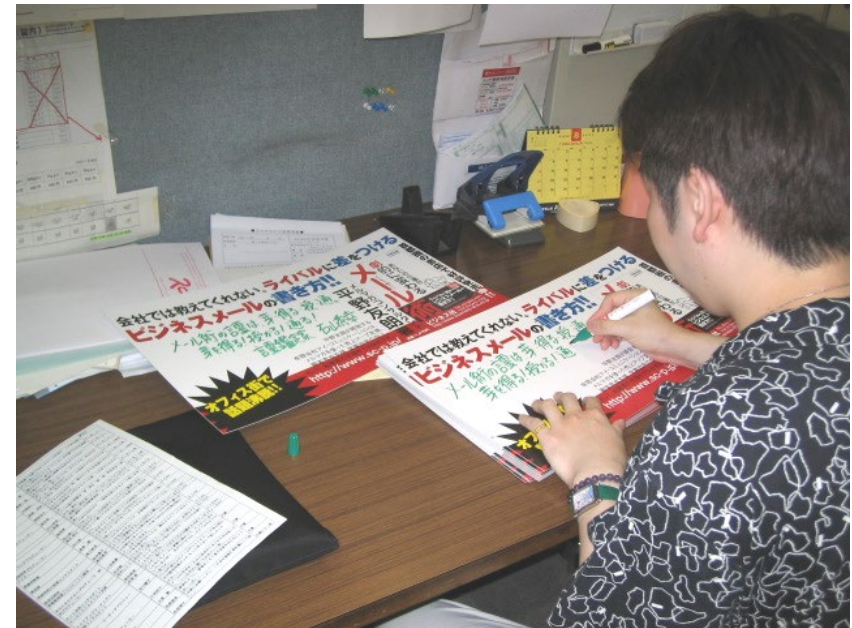
あなたの仕事が  
 劇的に変わる

ライバルに差をつける  
 ビジネスメールの  
 書き方!!

首都圏の書店で好評発売中!!

ビジネス社  
 TEL 03-5444-4761  
 FAX 03-5444-4762  
<http://www.business-sha.co.jp>

オフィス街で  
 話題沸騰!!



会社では教えてくれない、ライバルに差をつける  
**ビジネスメールの書き方!!**

メールのやりとりで、お客様が  
**リピーター**になってくれるんですね!  
 飲食店経営 モリモト ユウコ

メルマガコンサルタント  
**平野友朗** 著

あなたの仕事が  
**劇的に変わる**

ライバルに差をつける  
**ビジネスメールの書き方!!**

平野友朗が経営する  
 有限会社アイ・コミュニケーションは、  
 メルマガを使った売上アップ支援、  
 顧客育成支援、営業効率の向上  
 として、お客様の成長を支援しています。

オフィス街で  
**話題沸騰!!**

<http://www.sc-p.jp/> 定価 1,470円

ビジネス社 TEL: 03-5444-5761  
 FAX: 03-5444-4792  
<http://www.business-sha.co.jp>

首都圏の書店で好評発売中!!

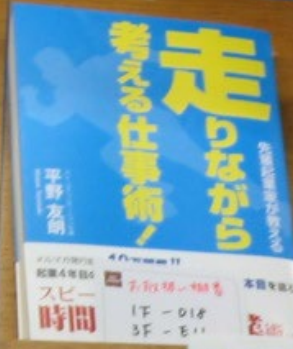


紀伊國屋書店

本店

# 週間ベストセラー

## 単行本



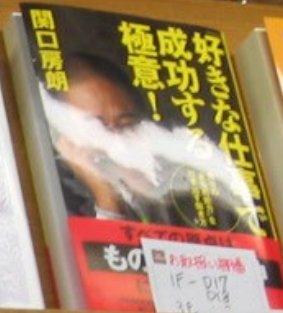
今日 予約 1F-018 3F-E11

第1位



今日 予約 1F-018 3F-E11

第2位



今日 予約 1F-017 3F-E10

第3位



今日 予約 1F-018 3F-E11

第4位



今日 予約 1F-018 3F-E11

第5位



今日 予約 1F-018 3F-E11

第6位



今日 予約 6F-922

第7位

「つながり」を武器にする！  
 ソーシャルメディア時代の  
**ビジネス**  
**メッセージ**  
**59**の届け方  
 平野友朗 (Tomonori Hirano)



「メール」がわかれば  
**Twitter.Facebook**も  
 使いこなせる!

「つながり」を武器にする！  
 「ソーシャルメディア時代の  
 ビジネスメッセージ59の届け方」  
 ●平野友朗 著 ●定価 1,365円(税込)

「届く」「つなが  
 る」「広まる」  
 これであなかも

Twitter アカウントは  
 「どう使って  
 わからない」  
 Facebook

「ソーシャルメディア時代の  
 ビジネスメッセージ59の届け方」

「届く」「つなが  
 る」「広まる」  
 人気者!

取ったけれど、  
 いいのか  
 から卒業できる!!

株式会社 ナナコーポレーション  
<http://www.nana-cc.com/>

3秒でハートをつかみ  
3倍の問い合わせ

売上倍増

お客様から選ばれた  
ウェブ文章術



中野友朗



ありがとうございます。  
ご質問があれば、お問い合わせください！

戦略的に売上を伸ばしたい  セミナー事業を強化したい  コンサルタントとして活動を広げたい

月々1,980円から **ビジネス動画200本以上** 見放題

# 実践塾シェアクラブ

平野友朗に直接質問OK・月2回のZoomシェア会・各専門家と交流できる

株式会社アイ・コミュニケーション

実践塾シェアクラブ <https://jissenjyuku.jp/>

公式サイト <https://sc-p.jp/>

住所 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-1 KIMURA BUILDING 5階