

WELSH PUBLISHING

私たちは志の高い人（著者）をしっかりサポートし、主張を際立たせて
商業出版として書店で売れる良質本を「発行」する出版社です

<p>SINGLE MOTHER'S STORY by Aya Hamada</p> <p>令和は、女性がつくる「働き方改革」ストーリー ゆらゆらな働き方、育休とワークライフバランスをこころから考える</p> <p>後田 綾</p>	<p>100億円企業より100年企業に学べ!</p> <p>永続企業の創り方 10ヶ条</p> <p>100年企業を築き上げた経営者から学ぶ、10ヶ条の知恵</p> <p>藤間 秋男</p>	<p>営業の極意 「忙しい時に読みたい!」</p> <p>自信をなくした時に読む本 この取り組みで、今日から変わる!</p> <p>元UCC副社長が教える!</p> <p>杉本 謙</p>	<p>転職×起業=それが外資系社長</p> <p>外資系社長という選択</p> <p>不透明な時代の新・起業法</p> <p>あなたにもできる! 第3の選択肢</p> <p>塩濱 剛治</p>	<p>世界に一つだけのオーダーキッチン Breakerをつくる良方ガイド</p> <p>北村 寿子</p>	<p>労働トラブル 110番</p> <p>ブラック企業と 呼ばれないための必須対策</p> <p>竹野 保宮 米田 基司</p>	<p>6億円サラリーマンになる方法 [入門編]</p> <p>たった3日で、不動産投資を始める</p> <p>アユカワ タカヲ</p>
<p>厳選 クリニックガイド</p> <p>美を徹底サポートする、最新医療 ビューティー・デジタル・アパレル・エンタメ</p> <p>あなただけの人生を運命</p>	<p>10年間絶対にリバンドしない ビジネス マネジメント ダイエット</p> <p>藤原 格著 (GM-East代表)</p>	<p>目のつけどころは シニアに学べ</p> <p>根本 明著 (徳経サイト「石田」代表)</p>	<p>百歳まで生きられる 家選び</p> <p>深澤 朝房</p>	<p>幸運を引きよせる カムパワーカーのカ カタカムナ文明 入門編</p> <p>小倉 謙</p>	<p>「心の病」が 治らない本当の理由</p> <p>精神医学の真実</p> <p>小倉 謙</p>	<p>モテる販売員になって 銀座で1億円 売っていました</p> <p>提案 有香利</p>
<p>机上論のおもてなし 不要論</p> <p>「おもてなし」の本質、核心って何だろ?</p> <p>棚村 健司</p>	<p>90日で10歳若返る!</p> <p>わたしは リバース エイジング ドクター</p> <p>光野 裕子 (リバースエイジングドクター)</p>	<p>定年起業 コンサルタント</p> <p>辰巳 友一</p>	<p>四柱推命+方位学 新千十二支 気学</p> <p>管木 龍一</p>	<p>誰もやらないのなら 医師の私が やります</p> <p>魚田 謙 鈴木 一彦 井上 亮</p>	<p>介護職の センスを磨く 「この実感!!」</p> <p>沼田 和孝</p>	<p>あなたは一人ぼっちじゃない SOMEONE LIKE YOU</p> <p>佐原 浩二</p>
<p>医の智の 会話</p> <p>山本 広高 松井 弘樹</p>	<p>女性起業 セミナー</p> <p>21人が実際に語る</p> <p>辻 子 (Dess WOMAN)</p>	<p>安倍政権の強みがある 日本精神の力</p> <p>エッセイスト 阿部 有樹</p>	<p>恋と婚活ブック</p> <p>心理テスト 恋愛運をアップ!</p> <p>婚活会社</p>	<p>名作「細雪」の真実</p> <p>そとばこまち</p>	<p>Season Flower</p> <p>～ブライダルフラワーアレンジ～</p>	<p>女房在りて、この亭主在り</p> <p>妻に代わって、感涙の言葉</p> <p>牛久保 英樹</p>

本を出したい人のベストの選択
平成出版

本を出版することのメリット

本は PR 効果が長く、コストパフォーマンスに優れた社会的な評価を得るための最強のツールです。

本の出版を志す方々

- 経営者
(社長・経営幹部など)
- 個人事業主
(起業家など)
- 士業家
(弁護士・税理士など)
- 専門家
(医師・研究者など)
- 作家
(小説・絵本など)



会社・個人の知名度がアップ

本を出版することで社会的な信頼度とブランド力が向上！
一冊の本が強力な名刺となる



顧客確保・売上の増大

一冊の本は 10 人の営業マンに匹敵する
本を使って集客し、見込み客を取り込み売上増大！



マスコミが注目・最強の PR ツール

テレビや新聞などからの取材、後援会の依頼が増える
本は PR 効果が長いコストパフォーマンスに優れたツールとなる



理念の浸透、リクルートに役立つ

社員教育・人材採用時に本を配布
経営理念や仕事の本質などが理解・浸透 = 社員の定着化、人材確保



平成出版「チャレンジ商業出版」の3つの特長

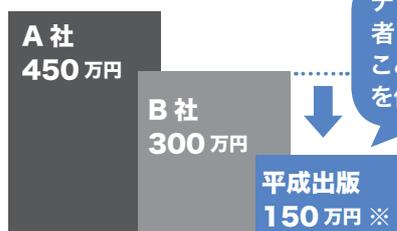
商業出版？ 自費出版？ いいとこどりの 「チャレンジ商業出版」

平成出版は、自分の著作を出したい人のために独自の「チャレンジ商業出版」(CCP出版)方式を導入。著者にとって大きなメリットとなる「商業出版のクオリティ」と「自費出版の著者主導」を両立させ、著者の主張を生かした書店で売れる良質本を「最適なタイミング」と「低コスト」で発行しています。まさに、著者と平成出版による「売れる本づくり」へのチャレンジ事業が『チャレンジ商業出版』です。

CCP出版 = Challenge Commercial Publishing

2 コストパフォーマンス 著者負担の大幅な軽減！

平成出版の利益は書店売上に比重を置いているために、出版に伴う著者負担経費は、同業他社の1/2~1/3程度と大幅に軽減(出版協力金方式)。著者買取制度もなく、初版 200部は無料進呈。また、著者印税設定もあります。



チャレンジ商業出版は、著者負担額を大幅に軽減することで「本を出版する垣根」を低くしています。

※単行本(四六判・160頁・初版1,000部)の著者負担平均額です。

3 本の販売促進支援システム 書店営業、ネット販売、パブリシティ

全国書店、Amazonなどの主要ネット書店への流通システムを確保。書店営業・メールマガジン(対象数8,000人)・大手パブリシティ会社と提携したパブリシティ活動など、著者の本を売するための様々な支援システムを活用しています。



1 出版コンサル 最適な出版設計 = 売れる本づくり

著者の出版意図・目的を踏まえ、読者層・類書・発行分野の傾向性などを分析。出版経験値の高い出版プロデューサーが最適な編集内容・デザイン・仕様・発行時期などの出版設計を行い、売れるための本づくりを提案・実行します。



発注から出版までのスキーム

各制作工程では「売れる本づくり」をポリシーとして専門制作スタッフが真摯に、丁寧に対応します。

①出版提案書（出版設計）

- 著者の出版意図・目的をヒアリングします。
- ヒアリング内容を踏まえて、出版プロデューサーが編集方針や本の構成・デザイン・仕様・スケジュール・見積書などを「出版提案書」として提示します。
- この時点で原稿作成を著者が行うか、ライターが必要かを判断・決定します。
- 「出版提案書」の内容を承認後、「出版契約書」を締結。この時点で「出版協力金の半金」をお支払いいただきます。



②原稿作成

- 『執筆ガイドライン』（平成出版）をもとに、著者またはライターが原稿を作成します。
- 著者が多忙であったり、書くことが不得手な場合は、ライターが著者インタビューや既存資料をもとに原稿を執筆します。
- ライターが作成した原稿は著者と編集者のチェックを経て、「完成原稿」となります。
- 原稿作成と平行して挿入するイラスト・写真などのビジュアル素材の手配・作成も行います。



③デザイン・レイアウト

- 「完成原稿」とイラスト・写真などのビジュアル素材を組み合わせ、デザイナーがデザイン作業を行い「校正ゲラ」を作成します。
- 全体のデザインを組み上げる前に、表紙カバーデザインや本文デザインの見本（デザインイメージ）を著者に確認してスタートします。
- 校正ゲラ（初校ゲラ）の時点で「出版協力金の残金（半額）」をお支払いいただきます。



④校正・校閲

- 文字校正是「初校正」「再校正」の2回が基本となります。但し、再校正で修正が多い場合は、「三校正」を行う場合もあります。
- 校正是「著者校正」と「内校正」に分類され、「著者校正」は著者が「内校正」は制作スタッフ（編集者・ライターなど）が行います。
- 校閲は、執筆内容の事実確認を行う作業。プロの校閲者が校正作業と平行して進めます。



⑤下版・印刷・製本

- 校正の修正を行った最終的な「校正ゲラ」を印刷用データとして「下版」。印刷・製本作業に回します。
- 弊社と業務提携している印刷会社が責任を持って印刷・製本業務を行い、著作本が完成します。



⑥書店販売・ネット販売

- 取次店を通じて全国書店へ向けて配本されます。同時に Amazon などの主要ネット書店販売も開始されます。
- 販売前に書店へ向けた雑誌への登録や書店営業などの販促活動を行います。



⑦パブリシティ活動

- 販売前後に販売促進のために「メールマガジン」（8,000人が対象）と大手パブリシティ会社と提携したパブリシティ活動を積極的に行い、著作本の知名度アップを図ります。

出版協力金（著者負担）

チャレンジプラン1=120万円（税別）

原稿作成を除く、出版設計・デザインレイアウト・校正・印刷・書店販売・Amazonなどのネット販売・パブリシティなど本づくりの基本費用の全てを含みます。（基本仕様：四六判・160頁・初版1,000部以上）

チャレンジプラン2=170万円（税別）

チャレンジプラン1（本づくりの基本費用）にライターの原稿作成を加えた場合のプランです。（基本仕様：四六判・160頁・初版1,000部以上）

チャレンジプラン3=220万円（税別）

チャレンジプラン2に「大型書店平積み・特別営業オプション」と「メジャー50サイト・プレスリリース掲載オプション」を加えた場合のプランです。（基本仕様：四六判・160頁・初版3,000部）

※上記各プランの仕様は、四六判（通常の単行本サイズ）・160頁を基本としています。判型・頁数・部数・刷り色を変更する場合は実費のみが加算されます。

☆安価に本の出版をするプラン

令和出版プラン=50万円～80万円（税別）

ライターによる原稿作成や本格的な書店販売が不要な自費出版プランです。関連会社「令和出版」が企画・編集・制作を担当します。（基本仕様：四六判・80～120頁・初版500部）



◀書店で平積みとなった平成出版の書籍「百歳まで生きられる家選び」

▶書店の売れ行きランキング1位となった平成出版の書籍「厳選クリニックガイド」



自費出版や商業出版と 平成出版の「チャレンジ商業出版」 との違いは何ですか？



自費出版は「著者の主張がストレートに表現できること」「発行のタイミングも選べる」などのメリットがあり、そのニーズは年々増加しています。しかし、出版経費の全額を著者が負担するため、どうしても編集方針が著者主導となり、残念ながら多くの自費出版物が「売れる本」とは言い難い出来栄となっているのが現状です。

一方、商業出版は出版社が利益を出すことを目的に自社の資源を使い、社員編集者が著者を誘導し、出版社主導で高いクオリティの本づくりが行われています。

平成出版の「チャレンジ商業出版」は、上記のような「自費出版」や「商業出版」ではありません。両者のメリットを両立させ、著者の意向を重視しつつ高いクオリティで売れる本づくりを行っています。そして、出版経費を著者（出版協力金＝通常の自費出版の半額以下）と平成出版が持ち合い、「売れる本づくり」にチャレンジしていくという新しいスタイルのパートナーシップ型出版システムです。



著者負担費用の概算と 支払のタイミングは？

平成出版の「チャレンジ商業出版」の場合、著者に負担していただく費用（出版協力金）は、最も多く流通している単行本仕様（四六判・160頁・初刷1,000部）を基本として、チャレンジプラン1＝120万円（ライター経費を含まない出版経費全額）、チャレンジプラン2＝170万円（ライター経費を含む出版経費全額）、チャレンジプラン3＝220万円（ライター経費、書店平積み・メジャー50サイトプレスリリース掲載オプションを含む出版経費全額）となっています。

この3つのプランに部数を多くしたり、仕様をアップしても上限で250万円を超えることはありません。同じ仕上がりの自費出版物に比べると安価であり、同業者他社の1/2～1/3程度の負担額となります。尚、出版協力金は「契約時」「校正ゲラ時」の2分割でのお支払いをお願いしています。

印税は、支払われますか？ 出版した本は、著者がもらえるのですか？



著者には、著者印税を設定（実売印税）。著作が売れた場合には、それなりのインカムをもたらします。印税率は流行作家などと同じ10%です。支払いは、取次店の支払いシステムに準じて、発行月から半年後に締めて実売分を翌月に支払います。翌年からは、年1回締めのお支払いとなります。

著作本は著者が自身の顧客や知人、セミナー参加者に配布できるように初版200冊を無料で進呈します。同業他社のように著者買取（定価の八掛け）ようなことはありませんので安心してください。200冊を超える進呈部数は、全体の印刷部数との関連もあるため、「出版契約書」を取り交す時点で決定させていただきます。

どうしても出版したいのですが 原稿を自分で書くことができない……



多忙で執筆の時間が取れない、当事者なので客観的な文章表現ができない、文章を書くのが不得手なので……など、自分で執筆することができない方は意外と多いものです。

このような場合、プロのライターを起用することが可能です。ライター費用は必要となりますが、何回かインタビューに応じていただければ、全く執筆しなくても本を出すことが可能です。また、著者が全文を執筆し、その原稿をライターがリライトすることも可能です。

よ・く・あ・る・質・問

Q&A

全国の書店に本が並ぶのですか？

同業他社の「全国の書店に本が並びます」と言うセールストークを良く聞きます。出版流通の実情を知っていれば「それがありえない」とわかるはずです。本が並ぶのは基本的にそれぞれの書店の自己判断です。重要なのは、それぞれの本を「本屋さんが置いてみたい本」と思わせることです。

大手の自費出版業者の中には、書店の「棚のスペース」を買い上げ、そこに自社の本が並べている場合があります。しかし、無理やり作ったスペース（ほぼ端っこの目立たない棚）に置いたとしても読者の目に止まるでしょうか。

平成出版は、次のことを実行して各著作本の書店における認知度と評価を高め、全国書店の店頭での出版物の露出度を上げています。

- ▶書店の担当者に「売りたい本」と思わせる内容とデザイン
- ▶大手取次店を通して全国書店への配本
- ▶書店への販促活動（取次店の書店向け雑誌に掲載、数百以上の有力書店へ新刊紹介FAX送信、書店営業活動など）
- ▶メールマガジン、大手パブリシティサイトを活用した販売促進



◀紀伊國屋書店で平積みとなった平成出版の書籍「リパースエイジング」

平成出版株式会社

TEL 03-3408-8300 FAX 03-3746-1588

東京都中央区銀座7-13-5 NREG 銀座ビル1F

（経営サポート部）東京都港区赤坂8丁目

ホームページ：<http://www.syuppan.jp> メール：book@syuppan.jp