

神保町『紙の本』プロジェクト

第ゼロ講
(無料PDF講座)

出版したいと思うなら、
これだけは絶対に知っておこう !!

1、神保町『紙の本』プロジェクトとは！？

本を出したいという人に何百万円もの金銭を要求する出版社や出版講座などが社会問題にもなっています。

そこで、本で有名な神保町の皆が立ち上りました。

その名も神保町「紙の本」プロジェクト。

商業出版で必要なスキルと知識を徹底的に叩き込む、どんな人でも参加できる講座です。

授業は毎週火曜19時30分からのたっぷり二時間で、
費用はたった月に2万×六ヶ月の合計12万円だけ。
(2011年4月5日開講)

講座に参加すれば商業出版できるスキルを身に付けられますが、無料特典として参加した生徒さんの一人には、電子出版でなく『紙の本』で著書を作ってもらいます。

講師は山中伊知郎先生。

先生は雑誌の連載や単行本著者として、30年以上のキャリアがあります。
著書は40冊以上になり、テレビやラジオの出演もこなし、コサキンの舞台などにも出演していました。近年は単行本製作の傍ら、後輩育成をライフワークにしています。
なので、多数の一般人を単行本の著者にして、世に送り出してきました。

その山中伊知郎を中心とした神保町人脈で、この講座が実現しました。

生徒になれば、誰でも無料商業出版のチャンスが開かれています。
しかし、受講料の12万円以外は絶対に請求いたしません！！
カリキュラムなどの詳細は直接お問い合わせ下さい。
※定員に達した場合はその時点で受付を終了いたします。

連絡先: 山中企画 (東京都北区西ヶ原 3-41-11)

Tell:03-6903-6381 mail: yamanakakikaku@kih.biglobe.ne.jp

HP: <http://www.kaminohon.net/>

会場: 漫楽園 (東京都千代田区神田神保町 1-19 2F)

Tell:03-5280-5666 ※東京初の漫画喫茶

2、第ゼロ講とは！？

この第ゼロ講は、『紙の本』プロジェクトの前段階の特別講義として、皆さんに出版界のしくみを理解してもらおうという事でつくられました。

出版するのに何百万円も使ったけど、
全く意味が無かったとかいう人は周りにいませんか？

そうならない為には、正しい出版界の知識が必要なのです。

では、無料の第ゼロ講をお楽しみ下さい。

3、出版の前に、これだけは絶対に知っておこう！

一言に出版といっても、その種類は一般の方が想像している以上に色々なパターンがある。出版したいと考えている皆さんにとって、ここを理解せずに出版契約をしてしまう事だけは避けて欲しい。

さもなければ、せっかく出版が動き出したとしても、出版社としては単純に契約どおりの事をしているだけだと思っているのにも関わらず、一方の著者側としては詐欺だと感じて深刻なトラブルになってしまうなどのケースが頻発している。

よって、この神保町「紙の本」プロジェクトの第ゼロ講では、その代表的なパターンを皆さんに紹介したい。

①完全自費出版（本屋に並ばない自費出版）

自費出版は文字どおり、著者が出版費用の全てを負うという出版スタイルだ。この自費出版という枠の中にも2パターンに分かれており、一般の書店に本が並ぶというもとのと並ばないものががある。

この辺の事をよく理解せずに、自費出版系の出版社と契約してしまうと大きなトラブルの元となるので十分に注意して欲しい。

まず、本屋に並ばない自費出版の説明をする。

これは、単純に本を作製するという事だけだと思っていい。要するに、印刷をして製本する作業だけに金銭が発生しているのだ。

この本を別の誰かに読んで欲しいと思うのなら、自分で知り合いに配るか売るなどをしなければならない。また、書店に並ばせるには流通コードなどが必要になるので、始めに書店に並ばない予定で作られた本を後から書店に並ばせる事は不可能なので注意が必要だ。

このスタイルの自費出版を行っている会社は非常に多いので、特に代表例は挙げられない。しかし、どこの出版社もこの自費出版をする事には大きなリスクが無いので、著者側がやりたいとアプローチすれば親身に接してくれるはずだ。

値段の相場は50万円～150万円ぐらいと思っていい。しかし、企画や文章の内容の確認も含めて出版社は何も絡まず、ただ本を作るだけなのでお金を振り込んでしまったら一気に出版社のやる気がトーンダウンするといったそんな出版スタイルだ。出版業というより印刷業に近いと思ったほうが良い。

さて、この書店に流通しない自費出版に向いているのは、趣味をまとめたものや企業がパンフレット感覚でお客様に配る事を想定しているものだろう。

例えば、中高年などが集まって趣味で川柳などを作っているサークルがあつたとしよう。そのサークルが毎年、自費出版でメンバーの作った川柳を載せる本を作る。そして、それをメンバー同士で思い出として持ち合ったり、川柳好きの友人に配ってメンバーにならないかと誘うなどすれば使い道としての価値は大きいし、サークルが人気になってくれれば活動記録としてマスコミへのアピールにもなる。

②協力・共同出版(本屋に並ぶ自費出版)

次に、書店に並ぶ形での自費出版の説明をしよう。この出版形式は、出版社によっては自費出版という言葉を使いたがらずに、協力出版や共同出版という言葉を好む。

あくまで出版社も投資をしているというイメージを出したいが為に生み出された言葉である事を考えたとき、出版社がこの出版スタイルで出された本に関して力を入れるケースがほとんど無いという事が理解できるだろう。

さて、この共同出版だが、出版社は利益を上げながら新しい本を市場に投入できる。なので、著者からアプローチがあれば、出版社はほぼ二つ返事で本の製作をOKをしたい。

しかし、著者もそれでは良い気はしない。そこで、通常共同出版を行っている出版社は原稿や企画の審査をし、著者に出版社の投資での出版は難しいという事をつたえる。しかし、同時に自費出版やお蔵入りにするのももったいないと伝えてから共同出版を勧める。

この時に、共同出版を行う編集者から、こんな勧誘文句が聞かれるそうだ。

「今の時代は良いですね。僕も本当は著者になりたくて出版界に入ったのですが、なかなか書店に並ぶ形で出版にいたらなくて編集者の方に回ったんです。これくらいのお金で出版が出来る現在は幸せな時代です。」

本当に出版社がリスクを負って本を出そうとしていたら、著者の気持ちや夢のサポートなどは二の次であり、売れる本を作る事だけに集中するはずだ。この様な感情論に訴えるような事を言う編集者に出会ったら、出版社にとっての客は著者であり読者で無いという事を思い出して欲しい。

つまり、この編集者のゴールは著者からお金を振り込んでもらう事であって、本を多く売ることではないのだ。このスタイルの出版スタイルを行っている出版社も、恐らく、この第ゼロ講を読んでいる生徒さんの想像を超える数が行っているだろう。

費用は百万円から数百万円に上るのが一般的だ。

文芸社という会社をご存知だろうか。この会社はこの共同出版の本を専門の出版社だといってほぼ良いだろう。

紀伊国屋などの大手チェーン店に文芸社専用の書棚の枠を持っていて、文芸社で出版された本は確実に全国の書店にならぶ事を売りにしている。そして、著者からまとまった金額をとるので、新聞広告なども行って告知するようだ。

しかし、基本的には著者に対するアリバイ作りの様な形での書店の枠の確保と広告あると思ったほうが良い。

本というのが書店に置いて新聞広告さえ打てば売れるという、そんな簡単な商材ではないからだ。それだけで売れるのだったら、誰もこの業界で苦労はしない。

それでも、こういった共同出版になにか惹かれている人は、文芸社の評判をネットで調べてみると良い。肯定的に捉えている人もいる一方、詐欺とまで断言している人まで相当意見が割れている。

また、名刺代わりに本を作りたいという程度の人だとしても、文芸社から出版すれば、それが自費出版である事が分かる人には一瞬で分かる事を忘れないで欲しい。もしチャレンジしてみたいなら、そういう事が分かった前提でお金を使うのが賢明だ。

他にも幻冬社もこの共同出版スタイルで出版する有名な会社の一つであるが、ここは自費出版という言葉を使用している。

さて、共同出版の良い点も述べておこう。『リアル鬼ごっこ』という小説で有名になった山田悠介は文芸社からデビューしている。

小説は、ビジネス本などと違い中身より著者のネームバリューでしか売れない傾向があるので、一般的な出版社はリスクを負ってまで出版したがらない。なので、経費が出版社持ちで出版される本というのは、ある程度の文学賞をどこかで取っているか有名人の書いたものが大半を占める。

なので、山田の様に奇抜な内容で従来の文学賞ではあまり理解されず、そして古い体質の出版社ではプロデュースしきれない様な作品を書いている小説家には、共同出版は良いかもしれない。

もちろん、一か八か掛けてみる価値はあるかもしれない、という程度の心持にしているければならない事を忘れてはならない。山田のケースは、星の数ほど出ている共同出版本のなかで、ものすごく特殊な例であるという事の理解はしておこう。

③商業出版(著者の負担はゼロ円)

さて、次に商業出版の解説をする。一般的な書店に並んでいる本のほとんどが、この商業出版によって作られていると言ってよい。

これは著者は一切の費用負担をする必要がなく、出版会社が全ての費用を負担して本を世の中に送り出すスタイルの出版だ。なので、著者が一切の負担をする必要はないし、印税をもらえる契約になっている。

実はこの商業出版は、世間の人がイメージしているよりもハードルは高く無い。出版不況と言われる昨今でも、まだまだ出版社は新しい著者を探している。

まず、商業出版に至るまでの流れを説明しよう。一番初めに必要なのが企画書だ。この企画書のみで、出版社にお金を出してもらえるかどうかが決まる。

企画書にどんな事が書かれていて、またどう書いたら企画が通りやすいかは教室で直接教えるとして、今回は出版社がどんな本を求めていのをズバリ言うと、それは売れる見込みのある本だ。

一般の人は常に儲かる何かを探している。なので、ビジネス本は基本的に良く売れる。また多くの読者は、その本のビジネスノウハウの斬新さを求めているのであり、著者のブランドのみで本を買うの訳では無い。なので、ビジネス本に関しては、一般の人にもかなり門戸が開かれている。

加えて、ビジネスの本と言うのは、基本的にある程度の所得のあるサラリーマンなどが大半の読者だ。言い換えると、この層の読者は新しい知識を得るために本にお金を払う事をためらわない。

逆に、小説や自分史や旅行記のなどを出版したい場合は、ビジネス的要素を盛り込むなどして、かなりの努力をしないと商業出版にはならないと言う事も理解できるだろう。

例えば、海外体験などは、ネットで調べれば無料で十分すぎるほどの情報を得る事ができる。なので、商業出版にのせるためには、体験談プラスアルファが欠かせない。この辺のテクニックは、直接教室で教える事としよう。楽しみにしていて欲しい。

さて、企画が通った後は原稿を書く作業になる。やはり、商業出版なので、ある程度の文章のクオリティが求められる。原稿用紙に換算して数百枚程度の分量で、テーマが書いている最中にブレるという事があつてはならない。

日本では、学校ではあまり文章の書き方を丁寧には教えないで、どうしても何らかの勉強をする事が必要になるだろう。

ここまで読んで、商業出版のハードルが実は高いじゃ無いかとがっかりした人もいるかもしれない。そういった人には次の二点を深く考えてもらいたい。

一点目は、商業出版に通らない本などは、出版しない方がましたという点だ。商業出版は出版社がある程度のクオリティを求めてている。なので、自費出版や協力出版で世の中に流通している本は比べ物にならないほどに内容がきちんとまとまっている。

逆に考えると、特にビジネス本を出したい著者が商業出版にする努力を怠り、自費出版などで中途半端な企画と文章の本を世の中に流通させてしまったとする。それは、わざわざお金を払って自分のキャリアに傷をつけているようなものなのである。

絶対に避けなければならない。

お金をかける余裕があるなら、商業出版で本を出し宣伝にお金をかけるのが一番よいのだ。

次に二点目を説明しよう。それは、文章の全てを自分で書く必要は無いという点だ。

企画を立てるのにも、原稿を書くのにも自分に変わってライターや編プロ、出版エージェントなどに依頼する事が可能なのだ。もちろん、印税の半分位をそのライターなどが持つて行く事にはなる。

では、そんな事が出来るのに、なぜ神保町『紙の本』プロジェクトでは、生徒に企画の建て方から原稿の書き方を生徒に理解してもらう必要があると考えているのかを説明しよう。

それは、極めて単純明快だ。生徒が余りにも何も知らないと、出版界の悪い人の力モになってしまったり、せっかく本人の著書が出せるというのに全く本人にとっては不本意な内容にまとまってしまったりする事がよくあるからだ。

例えば、出版エージェントに企画づくりを依頼してお金を払ったとする。しかし、そのエージェントが一向に出版社が一向に企画が通らないと言ったとしよう。

その時、あなたはどうするだろうか。出版に関する知識があればなぜ通らなかつたのかと言うのが検討がつくのだが、何も知識がなければ何も分からないはずだ。

もし、依頼したエージェントが単純に怠けていて仕事をたいしてしていなくて、あなたのネームバリューが足りないから無理なんだかと言い出したらそれを鵜呑みにして出版をあきらめたりするだろう。

原稿についても同じ事が言える。著者として話した事をライターにまとめてもらう訳だ

が、著者が余りにも文章の事を知らなければ、手抜きをされてしまう事もよくある話だ。

そういう事は出版社がチェックをするだろうと思うかもしれない。確かに、ライターはプロなので出版社が書き直しと言ったり、企画を中止にしようと言い出すほどの文章は書かない。

だからといって、最高の文を書こうという意識がある訳でも無い。要は文章や構成においても、著者に知識があるだけで本の質が圧倒的に上がるのだ。

そして、その本のクオリティが出版社内で認められれば、広告費を増やしてもらえたという可能性もある。

つまり、良い本を作るには、著者の文章能力はある程度は求められる。売れているビジネス本などは、意外と本人が書いているパターンも多い事を決して軽く見てはならない。

ところで、本当に一般の人が書いた本が出版社に求められているのか半信半疑な方が多いかもしれない。なので、本当に需要があると言う事を実感できる、一つの実験をしてみてもらいたい。

それは、どこか複数の出版社に直接お問い合わせをして、企画書を作ったから見てもらいたいと申し出るという事をしてもらいたい。

もちろん、無名の読者の持ち込み企画を一切受け付けない会社などもあるので全社と言う訳ではないが、かなりの確率で連絡先を教えてくれたり話を聞いてくれたりするだろう。

当たり前だが、企画書の体裁や内容がきちんとしていないと通る事はほとんど無いので、その辺はイタズラ電話と思われない様に注意してやってもらいたい。

④印税について

さて、この神保町『紙の本』プロジェクトの第ゼロ構の最後に、書籍の印税の説明をしよう。

少し印税などの知識がある人は、本の印税が定価の10パーセントとか思っているかもしれない。

しかし、初めての本を出そうという著者が10パーセントにしてもらえる可能性はまず無いと思った方が良い。

最近は、出版界の景気は良くない。なので、良くて6か7パーセントだという事を覚えておこう。

また、一般の方は印税のもらい方についても、多くが誤解をしている。

実は、印税とは売れた本の数に応じてもらえるという訳ではないのだ。実は本の発行部数によって支払われる。

なので、本が一冊も売れなかつたとしても、最初に1000 円の本が1000 冊発行され、印税が6パーセントであれば、著者は六万円の印税を受け取る事になる。

一般的に、無名の著者の場合は最初の本の発行部数、いわゆる初版は3000 冊かそれ以下だと思っておいて良い。なので、とりあえず本が出版さえされれば十五万円程度の印税が入ってくると思っておいて良い。

4、最後に

さて、神保町『紙の本』プロジェクトの第ゼロ講は皆様のお役に立てたでしょうか？

これから出版を考えている人にとっては、かなり有益な情報が含まれていたと思います。

電子出版ではなく、紙の本を出版するというのは今でもまだ箔がつきます。

なので、一度著書を出す事ができれば、世間の見る目も本物として認識してくれるようになります。

もし、あなたにも何か書きたい事があるのなら、出版にチャレンジしてみましょう！

そして、出版をするなら商業出版でしてみましょう。そして、そのハードルは皆さんの想像しているよりも難しくないのです。

そして、私たち神保町『紙の本』プロジェクトでは、本を出したいという人を心より応援しています。なので、この第ゼロ講を読んで浮かんだ質問や、『紙の本』プロジェクトについてなど、皆様の連絡をお待ちしております。

ボリュームのある文章にお付き合いいただいて、どうもありがとうございました。

連絡先: 山中企画 (東京都北区西ヶ原 3-41-11)

Tell:03-6903-6381 mail: yamanakakikaku@kih.biglobe.ne.jp

HP: <http://www.kaminohon.net/>

第ゼロ講に関する質問など

↓

kaminohon.project@gmail.com