



書店向けFAX DMのことなら  
日本著書販促センター

<http://www.1book.co.jp>

# あなたの本を全国書店に 置いてもらう方法

eパートナー

有限会社 eパートナー 仁藤 雄三 (にとう)

〒343-0842 埼玉県越谷市蒲生旭町1-56

Tel : 0120-961-871 Fax : 0120-959-116

E-Mail : [info@1book.co.jp](mailto:info@1book.co.jp)

URL : <http://www.1book.co.jp/>

# 会社概要

サイト名	日本著者販促センター <a href="http://www.1book.co.jp/">http://www.1book.co.jp/</a>		
会社名	有限会社 eパートナー(イーパートナー)		
運営責任者	仁藤 雄三 (ニトウ ユウゾウ)		
所在地	〒343-0842 埼玉県越谷市蒲生旭町1-56		
電話番号	0120-961-871(フリーダイヤル)	FAX番号	0120-959-116(フリーダイヤル)
事業内容	書店・図書館、マスコミリストの提供、FaxDMの配信、FaxDMのコンサルティング、原稿作成、原稿添削、Fax受信代行		
設立年月日	2003年9月		
経営理念	人のため、世のため、自分のため。 「人のため、世のため、そして自分のため」とは、単に人や社会に喜ばれるというだけでなく、会社をとりまくすべての人々が、「あの会社で良かったね」と言ってくださることです。そこに、「快適で豊かな会社」をつくる真の目的があります。		
存在意義	読者を増やすこと。その結果、読者には多くの良書と出会う場を提供すること。そんな著者から読者への「橋渡しの存在」になることを目的としています。		
弊社の強み	1、日頃、ファックスで受発注する書店リストを保有しています。 2、効果的な原稿の書き方、作り方を知っています。 3、いつ送ると効果的か知っています。 4、圧倒的にクレームが少ないです。		

# 増刷請負人、仁藤 雄三のプロフィール



有限会社 eパートナー 取締役。増刷請負人。サイト「日本著者販促センター」の編集長。日本出版学会 会員。1970年生まれ 東京都江東区出身。東京スクール・オブ・ビジネス 専門学校卒業現在、著者と出版社を対象に、FAX通じて本の宣伝・PRを行なう。書店、図書館、マスコミだけで年間100万件以上のFAXを送っている。

過去の経歴は、平成2年4月にトヨタ自動車の直営であるトヨタ東京カローラ株式会社に入社。東京の江東営業所、新車課にて自動車販売を担当。新人時代、全く売れず上司からは「おまえはお豆だ！」といわれる。※戦力外でいてもいなくても同じというたとえ。その後、奮起し、トヨタ自動車から年間販売台数優秀者として2回表彰される。

平成9年5月より世界最大手の外資系通信事業社へ。マーケティング部にてFAXを使った提案営業を企業向けに6年間携わる。営業成績優秀者として海外研修にも参加。グループマネージャーを勤める。

平成16年、有限会社eパートナーを設立。取締役就任。中小企業の集客、新規開拓を手伝う。FaxDMにダイレクトマーケティングを駆使し、効果的なクリエイティブを作ることが得意とする。平成17年、著者向けのサービス。「日本著者販促センター」を開設。商業出版をした人たちの書籍の宣伝・PRを手伝う。FAXを通じて本の普及活動を行う。1枚のFAXだけで2500冊以上の本を売り、出版マーケティングの「売る仕掛け」として講演依頼される。

「商品やサービスを買っていただくこと」を一環して行なっている。ニックネームは、ニッチな商品を扱うことから、「グッチ裕三」さんにちなんで「ニッチ雄三」。

年間600冊以上の書籍と新聞4紙を読み、「自分に必要な本は自分にしかわからない」、という信念から人に薦めないで読者を増やし、日本を世界一の読書大国にしたいと考えている。とりわけ、本という素材をどう表現すれば、面白さや魅力を人に伝えられるかを意識している。

ツイッターはこちら → <http://twitter.com/yuzonito>

Facebookはこちら → <http://www.facebook.com/nitoyuzo>

# 書店向けFaxDMへの声（出版社編）

● 出版社からの声：フォレスト出版(株)小池 亜衣 様

1、合計で書店から何冊の注文が来ましたか？

約 5,100件に送って

178 件の書店から (3.4% の反響率)

1025 冊の注文が来た。(20% の反響率)

2、『書店向けFaxDM』を利用した結果、どんなメリット、デメリットが発生しましたか？

(メリット) 既存店へのフォローアップに加え、未訪問店への拡販を実行できたこと。

(デメリット) 販売データが取れない店舗からも受注が来るので、発注数についてチェックが必要。

3、他の出版社の方達に何かご意見やアドバイスなどありますか？

社内にて独自のデータベースを構築してFax同報を行っているが、販売データや坪数などを基準としている為、いざ拡販となった場合、登録店舗外への販促が容易でなく苦勞していたが、今回こちらを利用させて頂いたことで活路が見い出せました。

4、『書店向けFaxDM』について

拡販できます！

今以上に売り上げを伸ばしたい書籍があるならオススメです。当社は独自に書店データベースを使用してFaxDMを行っていますが、これは！という書籍の際はワンポイントでeパートナーさんのFaxDMにお願いをしています。書店のセグメントも可能なので、使い易いです！

フォレスト出版

小池亜衣

● 出版社からの声：(株)賃貸住宅ニュース社 小嶋弘美様

1、合計で書店から何冊の注文が来ましたか？

約 3,400件に送って

404 件の書店から (11.8% の反響率)

5,513 冊の注文が来ました。(162% の反響率)

2、書店向けFaxDMを利用しての感想

従来、FAX番号違いのクレームや閉店のための不達が多くありましたが、eパートナーの場合はそのようなことがなく、名簿が良くメンテナンスされていることがわかります。また書店のセグメントが可能なので使い易い。

おかげさまで冊数は前回の3.4倍と大幅に増加しており、効果が大きかったことが良く分かります。今から発売が楽しみです。

今回の件数、冊数は過去にない数字となりました。ありがとうございました。

CHINTAI 小嶋

# 書店向けFaxDMへの声 (出版社編)

## ● 出版社からの声:(株)フィットネススポーツ 大西桃子様

1、合計で書店から何冊の注文が来ましたか？

約 3,900件に送って

192 件 の 書店から (4.9% の反響率)  
1160 冊 の 注文が来ました。(29.7% の反響率)

2、書店向けFaxDMを利用しての感想

予想以上に反響があったので、本当に驚きました。今回は取次との部数決定の前に試しにやってみたのですが、部数決定の際のいい資料になります。実は、これまでいかに取次がやる気のない数字を出してきたかが、今回よくわかりました。今回は本当にやって良かったと思います。ありがとうございました。

(株)フィットネススポーツ 大西桃子

## ● 出版社からの声:(株)サンガ 島影透 様

1、合計で書店から何冊の注文が来ましたか？

1,000件に送って

84 件 の 書店から (8.4% の反響率)  
648 冊 の 注文が来ました。(64.8% の反響率)

2、書店向けFaxDMを利用しての感想

初めて試してみましたが、反響は予想外に大きく、正直驚きました。今後も利用したいと思っています。

(株)サンガ 島影透

## ● 出版社からの声:(株)〇〇〇出版 森田亮様

1、合計で書店から何冊の注文が来ましたか？

約 2,100件に送って

88件 の 書店から (4.19% の反響率)  
約 500冊 の 注文が来ました。(23.8% の反響率)

2、書店向けFaxDMを利用しての感想

前回お願いしたFaxDMですが、今までで最高の反響でした。たまたまビジネス関連が2冊出るということで併せて行ったこと、やはりアドバイスいただいたように見出しを疑問形で書き換えたことが良かったように思います。

従来の倍以上の成績でした。今後ともよろしくお願い致します。

(株)〇〇〇出版 森田亮

## ● 出版社からの声:〇〇〇出版 匿名希望様

1、合計で書店から何冊の注文が来ましたか？

8,231件に送って

232 件 の 書店から (2.82% の反響率)  
1,684 冊 の 注文が来ました。(20.46% の反響率)

2、書店向けFaxDMを利用しての感想

お願いして結果が出るまでは、半信半疑でした。結果は今まで試行錯誤してきたやり方とは、たしかに一線を画した新しい方式によって顕着な差が出ました。原稿の作成も各要素ごとに分けて仮説→実践→検証による合理的なやり方は、なるほどと思います。まだまだこんなものではないと、eパートナーさんの他に類を見ないほどの断トツの挙績に大いに期待しています。

〇〇〇出版 匿名希望

# 書店向けFaxDMへの声（著者編）

## ● 著者からの声：金森重樹様 メルマガ『回天の力学』

1、合計で書店から何冊の注文が来ましたか？

**4,553件に送って**

**213 件の書店から （4.68%の反響率）**

**979 冊の注文が来た。（21.50%の反響率）**

2、『書店向けFaxDM』を利用した結果、どんなメリット、デメリットが発生しましたか？

(メリット)書店からの注文の状況を見て発売即、**3000冊の重版が決まりました。**  
(デメリット)通常は古書しか扱わないところなどから、**新刊案内にクレームが入るのですが、今回のリストでは特になかった**です。

3、他の著者の方達に何かご意見やアドバイスなどありますか？

**売れないと、次は無い**ですから、著者は確実に売れる準備をする必要があります。全部のPRを自分でするのは大変ですが、FaxDMについては、外注のほうが手間が省けます。メルマガなどは自分で配信したほうがいいですが、**Fax送信先リストの更新などは自分では大変**です。

4、『書店向けFaxDM』について

書店は結構廃業、番号変更などがあります。配信先リストの**更新を自社でしようとする**と大変です。FaxDMは、つねに最新のリストでの外注がいいとおもいます。プロモーションはそれ以外の自分でできるメルマガやPOPの作成その他に注力してはどうでしょう。本を出す人は多いですが、売れる本を出すのは誰にでもできることではありません。**確実に1冊を売りきって、次につなげていく**ことが沢山出していくポイントですね。

金森重樹

## ● 著者からの声：岡崎 太郎様

殿堂入りメルマガ『売るためのマーケティング心得』

注文が殺到！やっぱりプロにまかせるべし！

**5000件に送って注文冊数は1500冊弱。**これはほんとに最高記録です。しかも**発刊後半年経つますからね。**

FaxDMの効果は充分知っているので毎回本を出すたびに自分達でリストを作成して送っていたのですが今回はeパートナーさんに任せて正解でした。

手間は原稿を一回だけeパートナーさんに送るだけでスピード発信。それなのに**過去6回送ったDM中なんと最高のご注文。**

最高の注文には、当然理由があるわけですがやっぱり大きかったのは、eパートナーさんの**アドバイス通りのタイミングで発行した事**ですね。

それと関心したのはやはりプロがきちんと**メンテナンスしているDBであること。**売上への貢献もさることながら、メンテナンスのお陰で、**迷惑なので送ってくるな！という怒りの返信FAXがゼロ。**ゼロですよ！これには驚きました。結構この怒りのFaxって凹むじゃないですか。それがゼロ。これはありがたいですね。

今回は急な発行だったので、原稿についての話し合いができなかったのが残念なので、ぜひ次回はマーケティングまでアドバイス頂きたいと思います。

やはり、メディアにマッチした表現方法と戦略が大切ですから、プロの意見は貴重です。そんなわけで、僕は次回もeパートナーでFaxDMです。

岡崎 たろう 株式会社アイティマネジメント

# 書店向けFaxDMへの声（著者編）

●著者からの声：栗本 唯(クリモト タダシ)様

1、合計で書店から何冊の注文が来ましたか？

約 5,000件 に送って  
202 件 の書店から ( 4%の反響率)  
880 冊 の注文が来た。 (17.6%の反響率)

2、『書店向けFaxDM』を利用した結果、どんなメリット、デメリットが発生しましたか？

(メリット) **Fax配信の3日後に増刷が決定**しました。また出版社の新聞広告に緊急で私の本を追加してもらえました。そして出版社が今まで取引のなかった書店からの注文がたくさんきて、とても喜ばれました。何よりも良かったのは、今回の**FaxDMがきっかけで多くの人が私の本を手にとり取っていただけ**たことです。本当に有難うございます。

(デメリット) 特にありませんでした。**リストを常に更新しているためかクレームも皆無**でした。

3、他の著者の方達に何かご意見やアドバイスなどありますか？

出版社が本気で力を入れてくれるのは数ある新刊書の中のごく一部です。また中小の出版社の場合、広告宣伝費に限界があるので思うようにプロモーションをしてくれません。特にビジネス書の著者の場合は印税よりも読者の方から仕事を受注するのが目的だと思いますから、印税金額くらいは本の販促費用に使っても十分にお釣りが来ると思います。また本が売れたら出版社も喜んでくれるので次の出版に繋がります。**売れなかったら次は無**いですから。

4、『書店向けFaxDM』について

以前、自社で集めた書店リストにFaxDMを送りました。**ところが肝心な書店が全然カバーされていなかったり、店を閉じたところにFaxが行ってクレームが着たりと散々**でした。また注文数も思ったほどではなく、効果を疑問視していました。ところが今回、e-パートナーさんの書店向けFaxDMサービスを活用させていただいたところ、非常に大きな効果が出ました。著者が自分の力で書店リストを集めても6千店くらいが限界です。でも1万7千店のリストを持っていてしかも規模によってセグメントできるということは他には無いのではないのでしょうか。書店向けFaxDMは原稿の質も大切ですが、それ以上にリストの質が大切です。私の場合、DMで売れた分の印税でDMコストを吸収することが出来たので、次回作はもちろん既存の書籍でも何度かやってみようと思っています。

栗本 唯

# 書店向けFaxDM 【効果一覧表】

書店向けFaxDM 【効果一覧表】

クライアント名	区分	送信件数	注文件数	注文件数%	注文冊数	注文冊数%
吉江 勝 様	著者	6,000件	300件	5.0%	2,600冊	43.33%
金森 重樹 様	著者	4,553件	213件	4.68%	979冊	21.5%
浦田 健 様	著者	5,000件	295件	5.90%	1,439冊	28.78%
栗本 唯 様	著者	5,000件	202件	4.04%	880冊	17.6%
岡崎 太郎 様	著者	5,000件			1,500冊	30%
佐藤 康行 様	著者	5,000件	396件	7.92%	2,472冊	49.44%
〇〇〇〇 様	著者	5,000件	480件	9.60%	1,500冊	30.0%
酒井 とし夫 様	著者	7,216件	658件	9.12%	3,078冊	42.66%
フォレスト出版 (株) 様	出版社	5,100件	178件	3.49%	1,025冊	20.1%
(株)SDP 様	出版社	1,000件	283件	28.30%	3,878冊	387.80%
(株)SDP 様 2回目のご利用	出版社	1,500件	638件	42.53%	10,842冊	722.80%

平均的な結果で、実際に書店向けにfax送信した場合、どのような結果が予想できるでしょうか？

- \* 5,000店に送ったとしたら、315店の書店より、2,695冊の注文が想定
- \* 3,000店に送ったとしたら、189店の書店より、1,617冊の注文が想定
- \* 2,000店に送ったとしたら、126店の書店より、1,078冊の注文が想定
- \* 1,000店に送ったとしたら、63店の書店より、539冊の注文が想定

(株)賃貸住宅 ニュース社 様	出版社	3,400件	404件	11.88%	5,513冊	162.15%
(株)フィットネス スポーツ 様	出版社	3,900件	192件	4.92%	1,160冊	29.74%
〇〇〇〇出版 社 様	出版社	8,231件	232件	2.82%	1,684冊	20.46%
〇〇〇様	出版社	2,100件	88件	4.19%	500冊	23.8%
〇〇〇様	出版社	1,000件	63件	6.30%	336冊	33.6%
(株)サンガ様	出版社	1,000件	84件	8.40%	648冊	64.8%
〇〇〇〇出版 社 様	出版社	5,000件	236件	4.72%	1,039冊	20.78%
〇〇〇〇出版 社 様	出版社	1,000件	80件	8.0%	800冊	80.0%
初鹿野 剛 様	著者	7,000件	500件	7.14%	1,900冊	27.14%
(財)世界の動き 社	出版社	1,000件	87件	8.70%	1,087冊	108.7%
(株)ローカス 様	出版社	8,000件	220件	2.75%	3,544冊	44.30%
(株)ポーラ化粧品 本舗 様	出版社	3,000件	13件	0.43%	124冊	4.13%
〇〇〇出版社 様	出版社	1,000件	65件	6.5%	204冊	20.4%
〇〇〇出版社 様	出版社	1,306件	70件	5.36%	710冊	54.36%
<b>合計と平均</b>		<b>97,306件</b>	<b>5,977件</b>	<b>6.14%</b>	<b>49,442冊</b>	<b>50.81%</b>

- \* 掲載順位は順不同です。
- \* 書店向けFaxDMの反響は本や宣伝する原稿によって大きく変わります。特に原稿には、その本の魅力を一枚に伝えることが重要となります。ただ、売込みが強く出るのも要注意です。

# 書店向けFaxDMには、「4つの目的」があります。

## 新刊案内 FaxDM

### ▶ 新刊案内のFaxDMとは

もっとも使い方が多いのが、この新刊案内でFaxDMする方法です。内容はどのようなものを送るかというと、

新しくこんな本が出ます。いつ頃配本できるので注文はいかがでしょうか？

といった内容です。この場合の送信時期は配本の約1週間前後にFaxDMを行うところが多いです。

この新刊案内のFaxDMをすることで、書店には「今月の一押し」として認識が強くなる傾向があるようです。また、全国書店に軒並みまわることはできませんので、あなたの代わりにファックスが活躍してくれるわけです。

さらに、このFaxDMの効果を高めるためには電話でフォローすると、より効果的です。電話のトークには「先ほどファックスを送ったのですが…」と話すとい良いです。これによって、相手には耳からの情報、目からの情報と五感を使った案内をすることが可能となります。

## 書店拡販 FaxDM

### ▶ 書店拡販のFaxDMとは

書店の拡販。

どこの出版社でも頭を悩ますひとつではないでしょうか？なぜなら、多くの読者に届けるためには、出版業界の流通である書店1店でも多く置いてもらうことが、もっとも大切なひとつだからです。つまり、多くの本を売るためには、1件でも多くの書店に注文をもらう必要があります。

では、この拡販、どのようにやったら良いのでしょうか？それは、あなたが管理している既存店や常備店となる書店リストの電話番号やFax番号をデータの形でお預かりして、保有するリストを除く書店にFaxDMを送信することで拡販が可能となります。つまり、既存店には既存店のフォローをし、拡販には拡販のFaxDMを送るのです。

## 既刊案内 FaxDM

### ▶ 既刊案内のFaxDMとは

利用目的が少ないのが、この既刊本の案内をするFaxDMです。通常、本を案内する場合、「新刊が出たときに！」と思う人がもっとも多い。

この背景には、新刊が出たときが一番広告の予算を取れることもあるが、新しいものが好きな私たちにこそ、新しい本を紹介したいし、新しい本を知りたいのという思いがある。

しかし、この既刊本のFaxDM。実は書店さんには以外に喜ばれる。なぜなら、書店は新刊より既刊本のほうが売上が高いからだ。

つまり、新刊と既刊の売上構成比率を見ると実は既刊本のが圧倒的に高いからなのだ。もちろん、ジャンルや書店の立地によっても異なるが、一般的には既刊本が7割、新刊が3割の売上とも言われている。

すなわち、書店さんは既刊本でも「**着実に部数を伸ばしている本**」であれば、**実は欲しい情報**なのである。あなたが買った本も実は新刊より既刊本が多いかも知れない。

ただ、注意は在庫を無くしたい、とにかく売りたいという目的ではオススメできない。

## 事前注文 FaxDM

### ▶ 事前注文のFaxDMとは

書店向けFaxDMをやる目的の中で、あるのが「事前注文のFaxDM」です。これは部数を決める前に、取次ぎに交渉材料として利用する方法です。つまり、発売前に書店から注文がこれだけあるのだから、初版部数をこれだけお願いしますといった交渉に使う方法です。

新刊案内のFaxDMと違う点は、配信時期を配本1ヵ月前にFaxDMするところです。

## eパートナーの「4つの強み」

- 1、日頃、ファックスで受発注する書店リストを保有しています。
- 2、効果的な原稿の書き方、作り方を知っています。
- 3、いつ送ると効果的か知っています。
- 4、圧倒的にクレームが少ないです。

あなたに変わって新刊や既刊案内、  
書店の拡販などがお手伝いができます。

# eパートナーの「4つの強み」とは

## 1、日頃、ファックスで受発注する書店リストを保有しています。

ファックスで受発注する書店リストとは、日頃、新刊案内や売れ筋情報を、ファックスから得ている書店を把握しているということです。これは、年間100万件のファックスを、書店に送ることで「今後不要」と言ってきたリストを、徹底的に省いた結果なのです。

つまり、マイナス方式により、リストの精度を高めたのです。その結果、「ファックスで受発注をする習慣のある書店」がリスト化できたのです。

通常、「各取扱いジャンルの書店リストのないの？」と考えますが、これだとうまくいきません。

なぜなら、書店の本音は売れる本なら、どんなジャンルの本も置きたいからです。つまり、書店にどのジャンルの案内を送って欲しいか、いくら聞いたところで回答があるところは稀です。これは、過去、全国書店1200件に及ぶ電話アンケートをした結果です。

## 2、効果的な原稿の書き方、作り方を知っています。

どのようなFaxDM原稿を送れば反響を高められるか。圧倒的な知識、経験、ノウハウの量を持っています。もちろん、これは日本著者販促センターで**何パターンも原稿を作りテストをして効果を数値化した結果**です。

また、書店もたった一枚のファックスで受発注を決めることから、本当に売れるものだけを注文します。そこには、お付き合いで本を置くような感情的な注文は一切ありません。つまり、原稿次第で効果が変わるということです。

特に本の場合、オファーはつけずらいものです。なぜなら、全国一律の定価販売で、どこの出版社の本であれ読者に提供できる書籍は同じになるからです。

そうすると、書店に対してどう本を置いてもらうメリットを提供するか。これは、どこの出版社でも差別化が計りづらいものなのです。そこで、**たくさんの出版社から届くfaxの案内と差別化をする必要があるのです。**

### 3、いつ送ると効果的か知っています。

ただ、単純に「新刊が出たからすぐ送る」だけでは効果的な結果は出せません。また、既刊本であってもタイミングを考えて送れば高い効果を出すことが可能です。つまり、**書店が欲しいタイミングを知る**必要があります。

### 4、圧倒的にクレームが少ないです。

1,000店に送って1店から来るかどうか。5,000件に送っても2件～4件あるかないかの精度です。また、これには以下のルールのもと、管理を徹底しているからです。

- 1、番号違い …… 情報が入り次第、即時反映(営業日)
- 2、今後不要 …… 情報が入り次第、即時反映(営業日)
- 3、変更依頼 …… 月に1回
- 4、新店の追加 …… 半年に1回(8月、1月)

特に「**今後不要**」と「**番号違い**」については**情報が入り次第、優先順位を1番に行います**。2005年度では営業日で2日に1回の頻度で更新を行いました。

ただ、ご注意いただきたいのは100%クレームはないとお約束するものではありません。なぜなら、書店業の統廃合は年間約1,000店。月でいうと83件。日でいうと約3件も無くなっているからです。

書店の統廃合を知っている方であれば、どの程度クレームがでるかはご理解いただけると思います。書店業の統廃合は年間約1,000店。月でいうと83件。日でいうと約3件も無くなっています。

### ★ DMを成功させる要素は4つです。

- 1、リスト
- 2、オファー
- 3、タイミング
- 4、クリエイティブ(原稿)

この4つが揃った時には、非常に高い効果を出すのですが、書店向けfax送信です。そしてDMを成功させる要素を4つ揃えているのがeパートナーです。\*ジャンルや本のタイトル、装丁では高い効果を出せないものもあります。

## *FaxDMの流れ(簡易)*

- 1、 お申込の手続き。
- 2、 お申込コース代金のお振込。
- 3、 原稿を作成してメールにてお送り下さい。
- 4、 テストFAXをご確認下さい。
- 5、 ご予定の送信日時から送信をスタート。

\* 詳細は次ページです。

# FaxDMの流れ(詳細)

- 1、下記サイトよりお申込の手続きをお願いいたします。もしくは、同封のお申込書をFax:0120-959-116に送付の上、本紙を下記までお送りいただいても結構です。

[http://www.lbook.co.jp/cat\\_8.html](http://www.lbook.co.jp/cat_8.html)

●お申込書の送付先  
〒343-0842 埼玉県越谷市蒲生旭町1-56  
有限会社eパートナー 行き

- 2、送信予定日の3営業日前までお申込コースの料金を下記口座にお振込下さい。料金については別紙参照。

-----  
■お振込先

三菱東京UFJ銀行 越谷支店 普通:1099984  
有限会社 eパートナー  
【ユ）イーパートナー】  
-----

- \* お振込手数料はお客様負担となります。ご了承下さい。 \* 送信予定日の3営業日前までにお振込下さい。
- \* 請求書が必要な場合、返信をいただければお送り致します。

- 3、書店向けに送る原稿を作成して [info@lbook.co.jp](mailto:info@lbook.co.jp) までメール添付でお送り下さい。

\* 2メガを超える添付の場合は別途ご相談下さい。ドキュメントの形式はPDF、MS: doc、xls、pptなどです。  
基本のドキュメントはwindows環境下のものになります。

- 4、原稿をメールで送った後、テストFAXをお送りしますので原稿の届いた状態をご確認下さい。

ごくまれに、パソコンの環境違いから特殊のフォントなどは似かよったフォントに置き換えられるケースがありますので必ず原稿の校正具合をご確認下さい。

- 5、ご予約の送信日時から送信をスタートさせますのでご希望日時を返信ください。

●送信希望日 月 日 AM/PM 時～ を希望します。

## 書店県別一覧

項	県別	全件数	10坪以上	30坪以上	50坪以上	70坪以上	100坪以上
01	北海道	776	506	361	270	211	154
02	青森県	198	155	108	75	61	41
03	岩手県	190	144	95	72	56	32
04	宮城県	297	217	141	107	90	70
05	秋田県	175	127	96	61	44	32
06	山形県	151	111	81	60	47	30
07	福島県	250	192	149	104	76	49
08	茨城県	345	252	206	168	127	83
09	栃木県	241	184	141	102	79	52
10	群馬県	242	161	118	88	61	41
11	埼玉県	724	523	373	280	212	137
12	千葉県	645	518	353	271	219	142
13	東京都	1939	1238	689	500	384	268
14	神奈川県	913	616	423	297	241	147
15	新潟県	351	267	188	132	97	69
16	富山県	168	126	102	83	74	51
17	石川県	225	143	97	67	53	37
18	福井県	130	97	69	56	44	30
19	山梨県	132	99	63	50	38	26
20	長野県	266	207	156	107	78	51
21	岐阜県	263	195	138	102	73	44
22	静岡県	525	351	260	205	165	111
23	愛知県	966	669	493	350	257	184
24	三重県	234	181	132	110	94	69
25	滋賀県	186	149	117	81	60	43
26	京都府	517	321	188	127	99	63
27	大阪府	1261	776	459	303	225	149
28	兵庫県	669	512	310	220	162	115
29	奈良県	189	141	108	76	57	40
30	和歌山県	181	121	87	70	46	18
31	鳥取県	76	50	36	31	28	20
32	島根県	110	74	45	31	26	18
33	岡山県	281	193	151	116	99	64
34	広島県	372	245	169	125	103	82
35	山口県	189	141	102	85	77	56
36	徳島県	127	80	54	39	30	24
37	香川県	171	120	98	80	64	42
38	愛媛県	214	151	119	89	75	52
39	高知県	123	79	56	41	26	23
40	福岡県	596	380	277	233	198	134
41	佐賀県	87	60	48	41	33	21
42	長崎県	179	123	82	59	43	27
43	熊本県	196	124	97	84	65	44
44	大分県	172	108	77	64	58	39
45	宮崎県	132	86	66	58	50	37
46	鹿児島県	256	148	107	70	54	33
47	沖縄県	155	102	80	52	43	31
合計		16785	11563	7965	5892	4602	3125

## 図書館県別一覧

／件

項	県別	図書館
01	北海道	171
02	青森県	33
03	岩手県	42
04	宮城県	45
05	秋田県	35
06	山形県	30
07	福島県	39
08	茨城県	51
09	栃木県	45
10	群馬県	45
11	埼玉県	141
12	千葉県	116
13	東京都	419
14	神奈川県	128
15	新潟県	51
16	富山県	43
17	石川県	46
18	福井県	29
19	山梨県	35
20	長野県	64
21	岐阜県	54
22	静岡県	75
23	愛知県	155
24	三重県	42
25	滋賀県	43
26	京都府	108
27	大阪府	158
28	兵庫県	115
29	奈良県	33
30	和歌山県	22
31	鳥取県	16
32	島根県	17
33	岡山県	56
34	広島県	66
35	山口県	47
36	徳島県	27
37	香川県	24
38	愛媛県	27
39	高知県	25
40	福岡県	113
41	佐賀県	18
42	長崎県	27
43	熊本県	38
44	大分県	26
45	宮崎県	17
46	鹿児島県	37
47	沖縄県	32
合計		3026

全国書店数 16,785件 全国図書館数 3,026件 合計 19,811件

# ※ 本の宣伝、PR にご興味ある方は

(有) eパートナー  
 〒343-0842 埼玉県越谷市蒲生旭町1-56  
 Tel : 0120-961-871 Fax : 0120-959-116  
 E-Mail : info@1book.co.jp  
 URL : http://www.1book.co.jp/

## ▼ 増刷・メディア パック 料金

パック名	送信件数	料金	コメント
メディア パック	書店 3千店へ 3回 マスコミ 1,500件へ2回 faxdm	240,000円 (税込 252,000円)	書店とマスコミへ露出したい 方向き 圧倒的に「アピール度」が 違います。 ● 特典 通常より通信費 11万5千円 がお得
	・配本前 マスコミ 1,500件/1回 ・新刊時 3,000店/1回 ・3ヵ月後 3,000店/1回 ・5ヵ月後 マスコミ 1,500件/1回 ・6ヵ月後 3,000店/1回 合計 5回 12,000件に送信 *タイミングはご相談可能です。		
増刷 パック	書店 3千店へ 3回 faxdm	200,000円 (税込 210,000円)	着実に部数を伸ばしたい 方向き 圧倒的に「露出度」が違い ます。 ● 特典 通常より通信費 2万5千円 がお得
	・新刊時 3,000店/1回 ・3ヵ月後 3,000店/1回 ・6ヵ月後 3,000店/1回 合計 3回 9,000店に送信 *タイミングはご相談可能です。		

## ▼ 書店向けFaxDM ご利用 料金

コース名	送信件数	料金	コメント
特選コース	8000件	180,000円 (税込189,000円)	街中にある書店まで露 出したい方向き *全国の書店で 坪数高い順に8000件
松コース (オススメ)	5000件	120,000円 (税込126,000円)	しっかり展開したい方 向け *全国の書店で 坪数高い順に5000件
竹コース	3000件	75,000円 (税込78,750円)	大手書店を押さえない 方向き *全国の書店で 坪数高い順に3000件
梅コース	2000件	50,000円 (税込52,500円)	主要書店を押さえない 方向き *全国の書店で 坪数高い順に2000件
お試しコース	1000件	30,000円 (税込31,500円)	初めての方向き *全国の書店で 坪数高い順に1000件

# ※ 本の宣伝、PR にご興味ある方は

(有) eパートナー

〒343-0842 埼玉県越谷市蒲生旭町1-56

Tel : 0120-961-871 Fax : 0120-959-116

E-Mail : info@1book.co.jp

URL : <http://www.1book.co.jp/>

オプション名	料金	コメント
図書館向け FAXDM ※3000件に送信	75,000円 (税込78,750円)/枚	図書館向けFAXDMとは、ファックスを通じて全国図書館に書籍の案内をFAX送信することです。 <b>※図書館向けFAXDMのみご利用可能です。</b>
マスコミ向けFAXDM ※ 1500件に送信	50,000円 (税込52,500円)/枚	マスコミ向けFAXDMとは、ファックスを通じて各テレビ局や新聞社、雑誌社にプレスリリースをFAX送信することです。 <b>※マスコミ向けFAXDMのみご利用可能です。</b>
原稿作成	100,000円 (税込106,000円)/枚	商材や内容によって料金が異なるケースがございます。 ※本の魅力を書くにはその商品のことを知る必要があります。そのためいくつかお聞きしながら作成となります。「お金を払うのだからお任せ」という方はお断りさせていただきます。
原稿添削	50,000円 (税込52,500円)/枚	1回1枚あたり ※本の魅力を書くにはその商品のことを知る必要があります。そのためいくつかお聞きしながら添削となります。「お金を払うのだからお任せ」という方はお断りさせていただきます。
FAX受信代行	30,000円 (税込31,500円)	300枚/月まで 300枚以上は30円/枚 FAX受信代行とは、書店から届くFAX注文書を代行して受信するサービスです。