

KKロングセラーズ
11月8日（水）

第5回全国出版オーデイション
ファイナリストセミナー



公式LINE

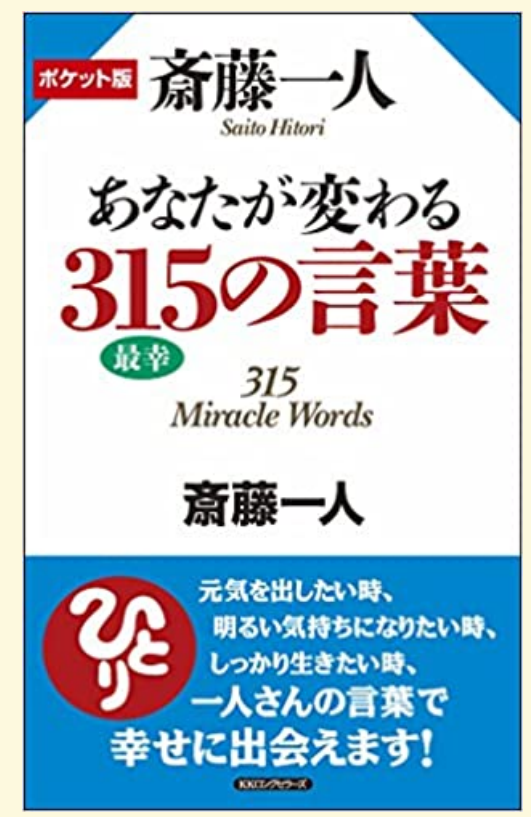
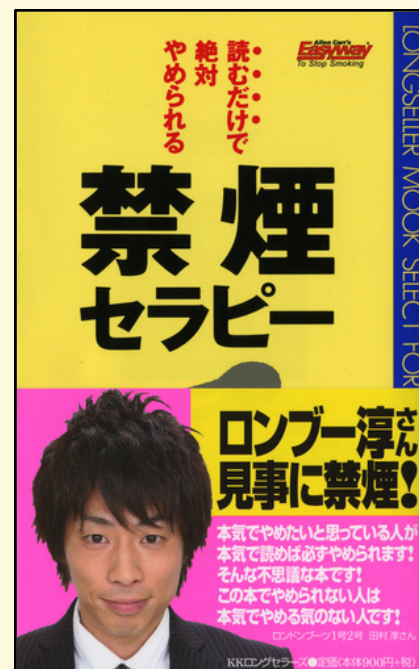
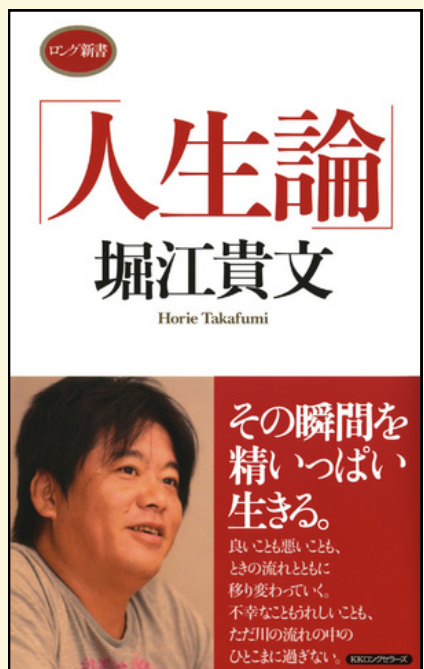
資料取得キーワード

←5回



KKロングセラーズは

「面白くてタメになる本」をモットーに
新書・実用書・ビジネス書などを発行している
創業50年の出版社です。
代表作『禁煙セラピー』は累計185万部を突破、
セラピーシリーズも250万部を超える大ヒット
となっています



■真船壮介（KKロングセラーズ代表取締役副社長）

KKロングセラーズの三代目。

大学を卒業後、老舗書店で修業。

そののちKKロングセラーズに入社。

『読むだけでやめられる 禁煙セラピー』（アレン・カー著）

を仕掛け、現在185万部を突破。

編集した『出稼げば大富豪』は映画化されるなど、

数々の大ベストセラー、話題作を世に送り出している。

その他、タレント、スポーツ選手など、

人物にこだわった本が得意である。

■富田志乃(KKロングセラーズ編集長)

出版業界に携わり32年。

大手出版社の営業として、「仕掛け販売の女王」と呼ばれ、数々のヒット作品を生み出してきた。

現職では編集責任者として「著者に寄り添う」をモットーに多数の本づくりをしており、指名の絶えない編集者の一人。

出版ゼミの講師、予約が取れないと話題の

個別コンサルのコンサルタントなど多岐にわたって活躍。

大手有名企業のセミナーの企画や、新規事業のプロデュースなど、出版を越えたビジネスも手掛けている。



真船副社長(左)と富田編集長

作家・岡崎かつひろ氏、これまで行われたKKロングセラーズに、回で計800人超から応募する「企画出版オーディション」が、書籍出版を自エントリー者はオーディションで書籍企画をア指す多くの人たちから支インシオンで優勝者は自著持されて状況を望んでいる。レゼンし、優勝者は自著る。岡オーディションはを、KKロングセラーズ2021年の夏から半年から商業出版で上梓できに1回のペースで実施さる。真船社介副社長は

「これまで応募があると、は思わず、驚きました。」

岡崎かつひろ氏×KKロングセラーズ 出版オーディションが盛況 優勝者の本は今秋から刊行

期待に応えられる本をつくりたい」と話す。

この取組は岡崎氏が企画した。執筆業とともにコンサル業を営む岡崎氏は、「本を出したい」と希望する人に数多く接してきたことからオーディションを発案。真船副社長は23年の創業50周年に際する「新しい挑戦」として協力を決めた。

出せるか」を考へ、参加者と向き合ってきた。各人が書ける題材を見つけていく。「出版のきっかけを二人ひとりに身付けしてほしい」と熱を込める。

最終選考では、観覧者の投票と委員関係者の審査で優勝者を選ぶ。大和出版の塚田太郎社長、池田書店の池田士文社長のほか、Gakkenの杉浦博道編集長、すばる舎の菅沼真弘氏、NICリテールズの藤間匠氏など、幅広い審査員が選考にあたってきた。

第1回は、子育て情報をSNSで発信する石丸大志氏が優勝。富田編集長は書籍に最適なコンテンツを洗い出すべく対話を重ね、約2年をかける。

出版業界の誰もが知っている業界紙

「新文化通信」2023年11月2日掲載

審査員からも喜びの声!

業界内での地位を確立させ 価値をあげていきます!

出版率が上がる! 書店が注目する!

【本日の講習内容】

- ・ 総評
- ・ 商業出版とは
- ・ 採用される企画
- ・ 目次の作り方

総評

**著者略歴に名前がない企画書は、
読まれません。必ず書きましょう**

章立てがないのでメソッドやノウハウが
分からないのですが . . .

- 差別化がない (既視感)
- ニーズが見えない
- 読者のメリットがわからない

予選⇒熱い思いを伝えるのみ ○

本選⇒ 二刀流

⇒熱い思い→投票してくれる人

⇒しっかりしたメソッド→審査員

ファン投票⇒投票してくれる人を思う

企画内容⇒読者のことだけを考える

***投票してくれた人に悪いから、投票してくれた人がいい
と言ったからと、読者に目を向けずにいると本選では票
が伸びません**

【商業出版とは】

商業出版は

誰かの困ったを解決するもの

あなたは

どんなときに本を買いますか？

なぜ、その本を買いましたか？



【ブレイクアウトルーム】

5分

最近、どんな困ったを

解決するために

どんな本を買いましたか？

**著者になるためには、
読者目線になること**

本¹の²テ³ー⁴マ⁵

普遍的テーマ

健康(体・心)、ダイエット、人間関係、
話し方、お金、語学、教育など

人の「困った」は時代が変わっても
あまり変化することはない

見知らぬ人の「思い」に
お金を払いますか？

**有名人でない限り、
自分語りの本は
誰も興味はありません**

あきひろ

**あなたは西野亮廣さんでも
ヒカルさんでもありません。**

**読者をイメージし、その読者がどんなことに困っていて、
それを解決するためにはどうしたらいいのか、
そのノウハウ、方法論を入れて書きなおしてください**

11月27日発売

『弱いままのキミでバズる』

静岡の元教師 すぎやま

発売前

Amazon1位

(ビジネスマナー)



- 夢なんてあとからついてくる
- 下に見られたら勝ち
- やらないと「自信」なんて生まれない
- 弱みを発信すれば強みになる

TikTokフォロワー **40万人** YouTubeチャンネル登録者 **15万人**
年間動画再生数3億回の

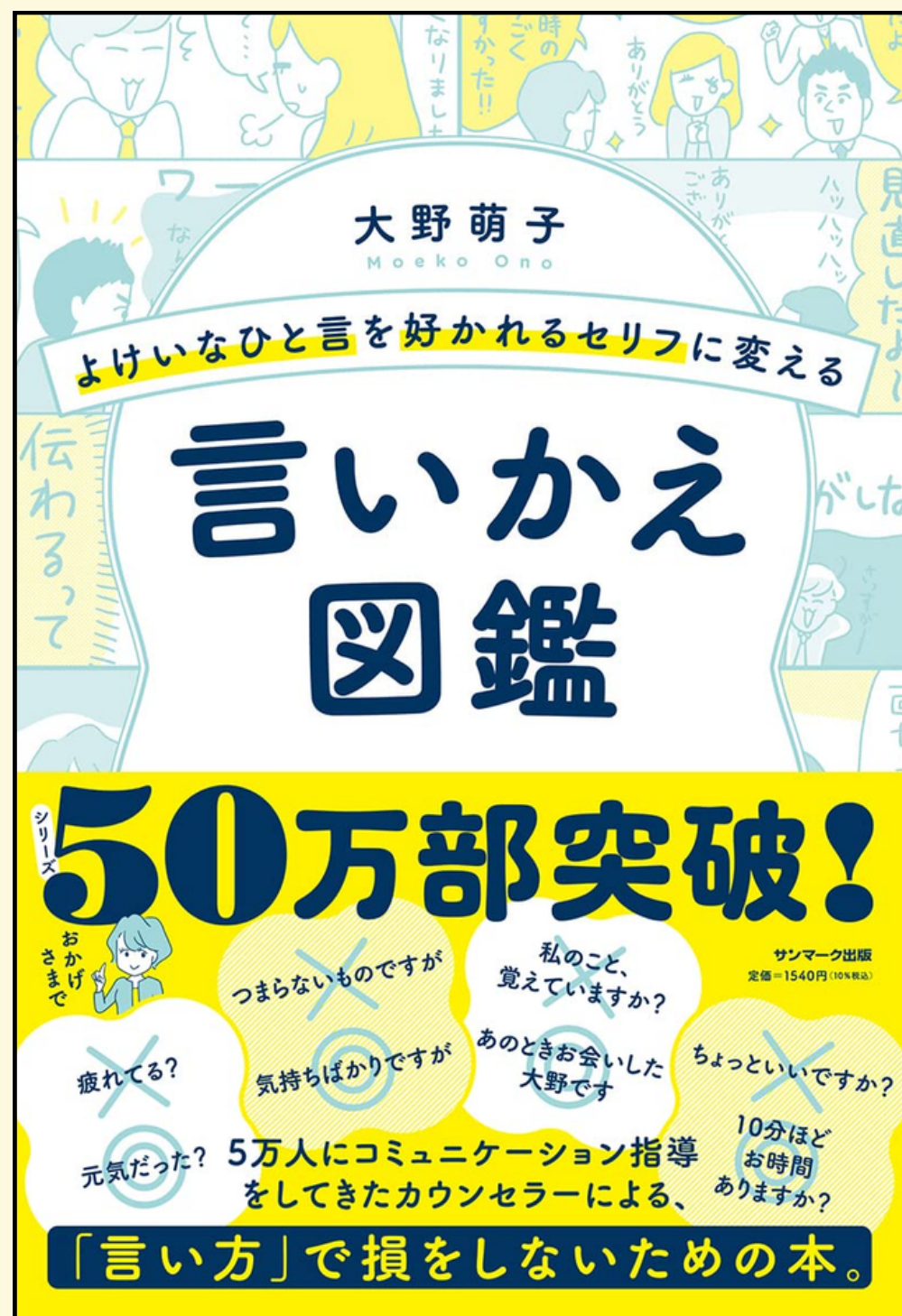
日本一バズってる元教師



踏み出せば、**世界が変わる!!**

**1つでもよいので、
オリジナル、もしくは
差別化がないと、
商業出版は難しい**

「言い換え図鑑」



売れている
「言い換え図鑑」

「言い換え図鑑」

大野 萌子
Moeko Ono

よけいなひと言を好かれるセリフに変える

言いかえ 図鑑

50万部突破!

シリーズ
おさげ
さまで

私のこと、覚えていますか?
あの日お会いした大野です

つまらないものですが
気持ちばかりですが

疲れてる?
元気だった? 5万人にコミュニケーション指導をしてきたカウンセラーによる、

ちょっといいですか?
10分ほどお時間ありますか?

「言い方」で損をしないための本。

サンマーク出版
定価=1540円(10%税込)

「表現力」に
差がつく!

12歳までに
知っておきたい

言いかえ 図鑑

齋藤 孝・著

シリーズ累計
20万部突破!

語彙力×言い換えで
一生困らない「伝え方」が
マスターできる!

日本能率協会マネジメントセンター



言いたいことを、
人を動かす
ことばに変える

すげえ 言いかえ 700語

話題の達人倶楽部(編)

ダメだなあより
もったいない!

新鮮野菜より
朝採れ野菜

迅速に対応より
30分以内に対応

これは
絶妙!

結果につながる
言葉の使い方!

青春文庫
青春出版社

書籍1冊分を書けるだけの

メソッド、ノウハウ、方法論、事例

がありますか？

そのテーマで**事例**や**実例**
解決策が**出せますか?**

**そのテーマで事例や実例
解決策が出せますか？**

1、メソッドがありますか？

最低でも50項目は必要です

**そのテーマで事例や実例
解決策が出せますか？**

2、事例や実例を公表しても大丈夫？

- ・ スクールカウンセラーの例**
- ・ 障害児家族の例**
- ・ ○○協会在籍**

7万字～10万字相当の 情報量がありますか？



**その読者は
世の中にどのくらいいますか？**

読者は再現できますか？

• 壮絶な人生

有名人ではない限り

• なかなかできない体験

他の人が真似できないので、そのままでは本にはなりません。（再現性がない）

スゴイねー、大変だったねーの感想や驚きだけでは、本にはなりません（自分もやってみたい、自分もまねしたいと思う人が読者です）

【採用される企画】

企画書セミナーの
テキストを参考に

出版社は企画書のここを見る!

- 1、目次（テーマと構成とノウハウ）
- 2、著者プロフィール
- 4、ニーズ（類書）
- 5、オリジナル性（類書）
- 5、タイトル

テーマ

普遍的なものかどうか

エッジが効いてる！

斬新だ！は

読者が狭いのです

内 容

どんなメソッドがあるのか
どんな解決策があるのか

目次で示してください

著者プロフィール

著者エビデンス

この本を書く資格があるのか
資格、実績、経験があるのか

**その本を書くための
著者として実績がありますか？**

総論や持論だけではダメ!

実績と実例が必要になります。

**何人に指導してきたのか、
どんな人を何人救ってきたのかなど**

- **履歴書ではありません**
- **自慢や悲劇を語る場所でもありません**
- **企画に関係するところは広げ、あとはカット**
 - * 組織論やリーダーシップの本に、営業成績は不要
- **失敗談や挫折はむしろどんどん盛り込む**

• ここに至る経緯をまとめる

* 話し下手だったが、〇〇を取得していまは講師をしている

* 恋人いない歴 = 年齢の自分が、〇〇をしたことによって、素敵な恋人ができた

- よくわからない肩書はつけない
ハイパーメディアクリエイター

• 数字を上手に使う

- * 1万人を担当 25年のキャリア
- フォロワー10万人 リピート率90%
- 大手企業30社と契約

**「すごいと言われている」とか、
「人気の」では共通認識ができません。**

→1年先まで予約が取れない

• 企画に関連する実績は全部書く

* これは大したことはないなど、自分で判断せず、
企画に関連する資格・免許・実績などは
全部盛り込んでください

・企画と関連しないものは全部カット

*** テーマによっては家族構成などは不要です**

著者略歷記入例

- 1、現在の職業や肩書など**
- 2、上記の実績や実例**
- 3、ここに至るまでの挫折や失敗**
- 4、3を経て今の状況や活動など**
- 5、読後、読者にはどうなって欲しいのか**

ニーズ

市場は？読者は？

なぜ、いま出す必要があるの？

類書から模索する

**過去2年の間に売れた
類書がない企画はなかなか
採用されません**

**類書がない = 書籍としての
ニーズがない
(薄毛など)**

ニーズがありそうでない場合

リサーチしたら、読者がいなかった例

:非正規雇用向け

類書がない→企画を見直しするか

切り口を変える

(出版ゼミ生例：自律神経)

類書がない = 検索ができない

- ・ テーマが定まっておらず、
何が類書なのかわからない

→ テーマを絞る

**新聞、テレビ、SNS、ネットなど
から、いまのニーズを模索する!**

差別化

類書と何が違うの？

どんなオリジナル性があるの？

類書から模索する

類書：差別化

• 内容の差別化→

類書は心理的なアプローチだが、
自分はコーチングの観点で書いている

類書は一般向けだが、自分はリーダー
向けの話し方

• 著者としての差別化→

類書の著者はコンサルタントなので、
複数の企業の事例を持っているが、
自分は自身の経験だけけれども、現役ビ
ジネスパーソンなので、現場の気持ちは
コンサルよりも理解できている

類書

類書選定に時間をかければかける
ほど出版は近づく

企画書セミナーの
テキストを参考に

エントリーをした際の企画書セミナーテキスト



キーワード：本

タイトル

最終的には出版社が決める

わかりやすいタイトル

類書を参考に！

ワーク1 【個人ワーク】

5分

あなたの本の売りはなんですか？

ここがオリジナルである、

ここが強みであることを考えてください

類書との比較でなくてよいです。
ご自身が思う、ここが強みだ、
これがオリジナルだと思うところ
を考えてください

**自分の強みを
明確にしておきましょう**

【ブレイクアウトルーム】

5分

あなたの本の売りはなんですか？

ここがオリジナルである、

ここが強みであることを考えてください

【決戦に向けて!】

商業出版の基本が最低限示されていないと、 決選の際「プロ採点」で加点はされません

*どんなに書きたくても、どんなにいいことが書いてあるのだと主張しても、
読者がいなければ本にならないと判断されます。
それを書くための実績やエビデンスがあなたになければその本の著者にはなれないと判断されます。
本に独自のメソッドが絶対的に必要です。
またオリジナル性（差別化）がなければ、出版社は興味を持ちません。
時勢にあったテーマでなければ、出版社は手を挙げません

- ① 「誰が読むのか」
- ② 「何が書いてあるのか」
- ③ 「誰が書いたのか」

これしか書けない

これしかないと決めつけず

書けるテーマ、切り口を

再度模索!

企画書セミナーのテーマ
の出し方を参考

キーワード：本



個別コンサル

- ✓ 企画書のブラッシュアップ
- ✓ 本当に書くべきテーマはこれでいいの？
- ✓ 他に書けるテーマはない？
- ✓ コンテンツを一緒に整理して欲しい

定価55,000円 → 会員価格38,000円

全国出版オーディション価格

33,000円(税込み)

個別コンサル

こちらのQRコードより
お申込みください



↓クリックしてください

お申込みはこちら

【ブレイクアウトルーム10分】

5分休憩 &

疑問共有

【目次】

あなたのメソッドを見える化

*ここが明確になっていないと
商業出版として採用されません

【個人ワーク5分】

あなたの読者は
どんなことに困っていますか？

読者の困った例

- ・ 更年期で太ったから痩せたい
- ・ 将来が不安だから貯金したい
- ・ 会話が続かないから、上手な話し方を取得したい
- ・ 仕事で必要だから英語を学びたい
- ・ 他人に振り回されてばかりいる

【ブレイクアウトルーム5分】

代表者を決めてください

- * ご自身の理由のみ教えてください
- * 1分程度で教えてください
- * 一言でまとめてください
- * 1つだけ教えてください

発表してください

【個人ワーク5分】

読者の困ったは、何をすれば
解決しますか？そのポイントを
3つ～5つ考えてください

読者の困った

『人生がきらめく
簡単! ムシカ式幸せ貯金習慣』

『貯金ができない』

『収入が低い』

『貯金がないから結婚できない』

『将来が不安』

『いつもお金に追われている』

『節約はしたいがケチとは思われたくない』



虫鹿恭正/著

KKロングセラーズ/刊



- 1、 お金に対する思考を変える**
- 2、 人生の習慣を見直す**
- 3、 貯まる習慣を身につける**
- 4、 上手な使い方**
- 5、 殖やして守る**

【ブレイクアウトルーム5分】

代表者を決めてください

- * ご自身の理由のみ教えてください
- * 1分程度で教えてください
- * 一言でまとめてください
- * 1つだけ教えてください

発表してください

ポイント=章

ポイント名=章タイトル

あるある！

***売り上げを伸ばす、集客をするというテーマのはずが、大切なポイント（章）で、いきなり「引き寄せ」などのスピリチュアル系要素を入れてくる方がいます。それではテーマとずれてしまうので、引き寄せなどを入れる場合は、引き寄せのテーマで企画を組みなおしてください。**

なお、引き寄せではなく、考え方の習慣とか、思考法などの言葉にチェンジする方法もあります



- 1、 お金に対する思考を変える**
- 2、 人生の習慣を見直す**
- 3、 貯まる習慣を身につける**
- 4、 上手な使い方**
- 5、 殖やして守る**

章にすると！

- 1章** お金が貯まる思考の習慣
- 2章** お金が貯まる人生の習慣
- 3章** お金が貯まる実践的習慣
- 4章** 人生を豊かにするお金の使い方の習慣
- 5章** お金を殖やし、守る習慣

小見出し(項目) 章の中に項目を入れていく

* メソッドや事例をより具体的に示す

1章 お金が貯まる思考の習慣

- ・ お金を「いき金」にする
- ・ 貯金なりの決断を意識する
- ・ 貯金がないから結婚する

2章 お金が貯まる人生の習慣

- ・ 人のためにお金を使うと自分に還ってくる
- ・ お金をいたわる
- ・ アドバイスは素直に聞く

3章 お金が貯まる実践的習慣

- ・先取り貯金をする習慣
- ・差額貯金のすすめ
- ・プチ断金生活を定期的に行う

4章 人生を豊かにするお金の使い方の習慣

- ・支出の中身を把握する
- ・節約上手は電卓を叩く

5章 お金を殖やし、守る習慣

- ・貯金に保険をかける発想
- ・いい借金を味方にする

【個人ワーク5分】

どの章でもよいので1つ章を決め、そこに3つ項目を入れてください

一般的には1つの章に項目（小見出しと呼びます）5～10個前後入りります。

【ブレイクアウトルーム5分】

代表者を決めてください

- * ご自身の理由のみ教えてください
- * 1分程度で教えてください
- * 一言でまとめてください
- * 1つだけ教えてください

個別コンサル

- ✓ 企画書のブラッシュアップ
- ✓ 本当に書くべきテーマはこれでいいの？
- ✓ 他に書けるテーマはない？
- ✓ コンテンツを一緒に整理して欲しい

定価55,000円 → 会員価格38,000円

全国出版オーディション価格

33,000円(税込み)

個別コンサル

こちらのQRコードより
お申込みください



↓クリックしてください

お申込みはこちら

優勝後の流れ

優勝した企画がそのまま採用されるとは限りません。変更する可能性があります。予めご了承ください。

- ・ 1ヶ月目 「企画のブラッシュアップ」
- ・ 2ヶ月目～8ヶ月目 「著者ご執筆」
(書き終わらない場合は、ライターを検討：費用50万)
- ・ 9ヶ月目～10ヶ月目 「弊社編集作業」
- ・ 11ヶ月目or12ヶ月目 「発売」

11月20日（月） 17時に提出

*** 企画書には必ず名前を
明記してください（ペンネームでも可）**

*** お送りいただくファイルにも
氏名を入れてください**

**【公式】KKロングセラーズ
LINEQRコードはこちら→**

キーワードは
5回



公式LINEより本日の資料をお受け取りください