

無名の個人が売上を作る 電子書籍出版の教科書

野老 浩次

目次

■はじめに.....	3
■電子書籍に関するサポート権利プレゼント.....	4
■デジタル不動産を手に入れよう！.....	4
■知識や経験をお金にしませんか？.....	6
■電子書籍出版の5つのメリット.....	10
●売上発生が異常に早い.....	11
●メンテナンスや販促活動が不要でほったらかしで売れ続ける.....	14
●売上を作るために専門知識が不要.....	16
●ブランディングにつながる.....	17
●電子書籍が本命商品の集客装置となる.....	18
●コンテンツの再利用が可能.....	20
■電子書籍は今後もっと拡大する.....	22
■売れる電子書籍を作る準備をしよう.....	23
●ジャンル選び.....	28
●全力を出し切る.....	30
■電子書籍を作成しよう！.....	31
●出版ボリュームの最低目安について.....	31
●スムーズに出版原稿を完成させる方法.....	32
■原稿のファイル形式を変換する.....	35
■タイトルの決め方.....	35
■売れる電子書籍の表紙の作り方.....	37
■電子書籍の出版登録をしよう！.....	38
●Kindleダイレクト・パブリッシングの登録.....	39
●「税に関する情報」の登録.....	39
●ロイヤリティーを受け取る銀行口座の登録.....	43
●Kindleストアに電子書籍を登録しよう.....	43
■電子書籍売上アップの施策.....	45
■レビューを頂ける施策.....	45
●キャンペーンの活用.....	46
●顧客情報を集める.....	47
■電子書籍に関するサポート権利プレゼント.....	48
■終わりに.....	48
■著者プロフィール.....	50

■はじめに

無名の個人が売上を作る電子書籍出版の教科を手にとって頂き、ありがとうございます。

本書は「無名の個人」が「不労所得」を得るために何をすべきなのか？を「再現性」という観点からお伝えできればと思い、執筆致しました。本書があなたの参考になれば非常にうれしいです。

本書のタイトルでもお伝えしているように、私は「無名」の一般人です。あなたも私の事は本書を手取るまで知らなかったと思いますし、今も良くわかっていないと思います。そうですよね？

私は、本書でお伝えしている「電子書籍出版」という方法で、毎月安定的な売上を作り出す仕組みをWEB上に作る事ができました。電子書籍出版後、特別な販促活動は一切していませんが、「毎月1冊につき/2万円以上の売上」が発生しています。

上記のような売上がある本を複数所有しており、WEB上の不動産収入を手に入れました。私はこのような仕組みを、**デジタル不動産**と呼んでいます。

「デジタル不動産」は私とあなたの共通言語。本書のキーワードとなります。ぜひ、覚えておいてください。

さて・・・毎月、何もしなくても2万円以上の売上があなたに振り込まれるとしたら、あなたの生活はどう変化しますか？

毎月2万円程度の売上では、生活が劇的に変わるわけではありません。ですが、生活が何も変わらないという事はありません。

本書があなたの生活やビジネスを変える「何かのきっかけ」になればとてもうれ

しいです。そして、努力は必ず報われるという事を「電子書籍出版」を通じて、感じ取って頂ければと思います。

■電子書籍に関するサポート権利プレゼント

本書を手にとって頂いたあなたへ、限定の特典をご用意しました。

本書と解説動画を見て頂ければ、電子書籍出版を始める事はできます。それほど難しいわけではないからです。電子書籍出版は、非常にシンプルです。

しかし、シンプルとイージーは同じ「簡単」でも意味が異なります。売上を作っていくためには、経験のある人のサポートがあると効率よく進める事ができます。

そこで、**私のサポート権（1回分）をお付けします。**通常、私のサポートは、プログラムやコンサルティング契約者の方にしか提供しておりません。

ですから、登録しておいて損はありませんから、ぜひ、下記のリンクをクリックして、サポート権利を手に入れてください。

>>電子書籍出版に関するサポートが受けられる権利を無料で手に入れる<<

■デジタル不動産を手に入れよう！

さて・・・あなたは不労所得と聞くと、どんなビジネスを思い浮かべますか？

●不動産投資

- 株式投資
- FXや先物取引

今のあなたの頭の中には、いろいろイメージが浮かんでいると思います。

では、そのイメージを持ったまま、次の質問をさせてください。

「あなたが思い描いた不労所得の手に入れ方は、今すぐに実践可能でしょうか？」

おそらく答えはノーだと思います。当然、勉強しなければいけないという事もあるでしょうが、そもそもの前提条件を超える事も難しいのです。

先ほど挙げた私が挙げた3点「不動産投資、株式投資、FX等」の投資系のビジネスを始めるにあたって、やはり軍資金は必要になります。

参考までに、私の住んでいる地域の中古物件（一戸建て）の最低価格を調べてみました。ちなみに、私の住んでいる地域は、車がないと生活ができないほどの田舎です。

しかし、そんな田舎にも関わらず、中古の一戸建ての価格は1千万円以上。田舎でも1千万円以上の資金が必要になるのです。

さらに、田舎では買い手や、借り手も少ないでしょうから、不動産を買って家賃収入を得ようにも、満室にならない・・・というリスクが常にあります。立地のいい場所の不動産を購入して、収益化をしようと思ったら、最低でも数千万円・億単位の資金が必要と言えます。

その他の株式投資もまったく同じです。

事業資金がなければ、不労所得を得るというスタートラインにすら立つ事ができないのです。

まれに、小額の資金から投資をはじめて成功した方がメディアに登場します。し

かし、冷静になって考えて頂きたいのですが、珍しいから取り上げられるのであって、その成功確率は非常に低いという事を理解しておかなければいけません。

不当所得＝投資という事で、不動産を始め、様々な投資を始めようとする方が多いのですが、現実には始める事すらできないのです。

誤解の無いように申し上げておきますが、上記のビジネスや投資を否定しているわけではありません。むしろ、憧れを持っています。しかし、現実的に考えて、スタートラインに立つ事すら難しいのが現状なのです。

ですから、お伝えしておきたいのです。それぞれの資金の状況やスキルによって、取り組むべきベストの方法は異なります。

資金があるという場合は、上記の方法から始めていけば、大きな所得を獲得する事も可能です。大きなリスクも伴いますが……。一般的なサラリーマンをしていた場合、上記の投資を始める事は夢のまた夢。

かなり厳しいと言わざるを得ません。本書では、一般的なサラリーマンの方でも、無理なく始める事ができて、不労所得を手に入れる事ができる方法をご紹介します。

答えは、ずばり「電子書籍出版」です。「小資金で、なるべくリスクなく」という条件を付けると合致する方法が少なくなりますが、「電子書籍出版」ならあなたが望む不労所得（印税収入）を、毎月手堅く手に入れる事ができます。

本書では、私が実践している「電子書籍出版」について詳しく解説していきます。この言葉に偽りはありません。ぜひ、参考にして頂きたいです。

■知識や経験をお金にしませんか？

結論からお伝えすると、「小資金で、なるべくリスクなく」という条件のもと、何を始めていく事がベストなのかというと、「電子書籍出版」です。それ以外の方法はないと言えるでしょう。

そして、不労所得の正体とは「印税」です。

ネットの普及によって、個人が情報発信をする媒体がものすごく多くなりました。その中でも私がおすすめしたい媒体は「電子書籍」。それも、圧倒的な集客力を持つAmazonを活用する方法です。

ネットを活用している方の中で、Amazonを知らない人はいないのではないのでしょうか？それくらい、抜群の知名度を誇りますし、Amazon自体がCMを含めた広告に力を入れているため、とてつもない集客力を有しています。

そのためAmazonに出版すれば「売れる」状態なのです。そんな！？と半信半疑でしょうが、実際に売れますし、その実績もご紹介します。

「本を書く？」「Amazonに出版？」「そんな難しそうな事無理です・・・。」と抵抗を感じる方がほとんどでしょう。確かに、本を書くというと一気にハードルが上がりますが、私たちが挑戦する事は「電子書籍出版」です。書店に並ぶ商業出版とはわけが違います。

商業出版する場合には、責任が伴いますが重く考えすぎる必要はありません。電子書籍はブログやメルマガの延長上にあると思って頂ければ問題ありません。かといって、適当に出版していいというわけではありませんが。

さて、電子書籍の場合、基本的に低価格で出版する事になりますので、購入者の方も理解して購入してくださっています。つまり、商業出版レベルのクオリティを求められる事はないという事です。

しかし、注意してください。手を抜いていいというわけではありません。あなたの持てる全力を1冊の電子書籍に込めてください。本書も、私の全力を込めています。

ポイントを外すことなく出版した電子書籍は、無名の個人であっても毎月安定した売上を運んでくれます。

ワクワクしながら本書を読み進めて頂きたいので、まずは私がサポートをさせて頂いた方の出版実績からご紹介します。ポイントは「私ではなく私のサポートを受けた方」です。つまり、あなたにも再現が可能ですし、これ以上の結果を出す事も可能です。

■クライアント2020年02月の実績



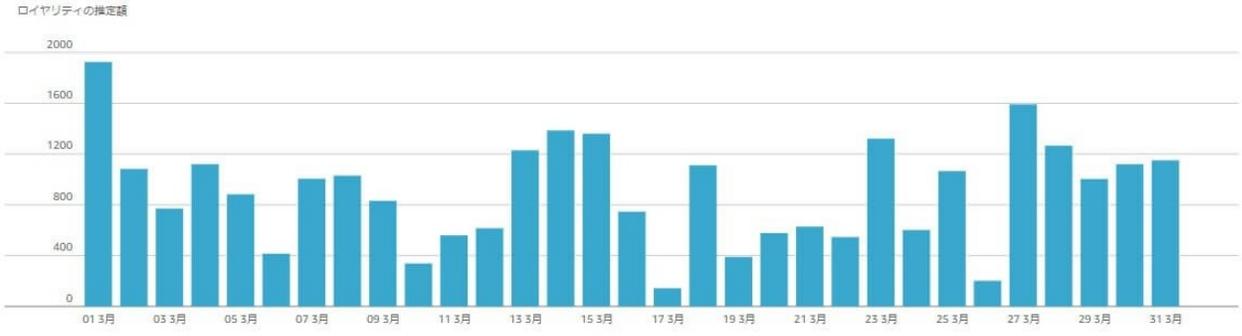
■クライアント2020年03月の実績

¥28,014* 下記期間の推定ロイヤリティ:
三月 1 - 31, 2020

通貨: JPY ▼ KENP レート: 前月のレート ▼

*この数字には、現在の選択内容に基づく推定 KU/KOL ロイヤリティが含まれます。

グラフ表示  



本のタイトル	電子書籍のロイヤリティ	推定 KU/KOL	推定ロイヤリティの合計	推定ロイヤリティの合計 - JPY
▼ イルミナティカードの悪魔の予言: ...	JPY ¥20,540	¥7,473	¥28,014	¥28,014
● 日本	JPY ¥20,330	¥7,473	¥27,803	¥27,803
🇺🇸 アメリカ合衆国	USD \$1.95	\$0.00	\$1.95	¥210

ちなみに、実績をお見せしたクライアントの電子書籍は出版から2年以上が経過していますが、毎月安定的に売上を作る事ができています。

この売上を作るまでに彼がした事は、特にありません。特別な事はしていません。電子書籍を作りAmazonのKindleストアに登録をただけです。

2020年03月に至っては、たった「1冊」で2万8000円の売上（印税収入）を完全放置で手に入れる事ができています。2万8000円ではありますが、毎月何もせずに手に入れる事ができる売上ですから、不労所得と言って差し支えないでしょう。

限りなくリスクを取らずに、家賃収入にも匹敵する売上を手に入れる事ができています。出版する書籍の冊数を2冊・3冊と増やしていく事ができれば、あなたの手に入れる印税収入はどんどん増えていくのです。

日中はあわただしく働くサラリーマンであっても、です。

いかがでしょうか？本書を手にとって頂けた時よりも「電子書籍」に興味を持って頂けたのではないのでしょうか？ワクワクして頂けたのではないのでしょうか？ここからは、さらに電子書籍出版のメリットについてくわしくお話をしていきます。

■電子書籍出版の5つのメリット

電子書籍出版には、多くのメリットがあります。私が出版を通じて感じたメリットについて5つピックアップしてご紹介します。はっきり言って、電子書籍出版にはデメリットはありません。メリットしかないので、本書を読み終えたらすぐに電子書籍出版に取り掛かって頂きたいです。

話を戻して5つのメリットは下記の通りです。

- 売上発生が異常に早い
- メンテナンスや販促活動が不要でほったらかしで売れ続ける
- 売上を作るために専門知識が不要
- ブランディングにつながる
- 電子書籍が集客装置となるコンテンツの再利用が可能

本書を手取る方の中には、「サラリーマンをしながら副業で」という方も多くいらっしゃるかと思います。

上記のメリットを加味して、現時点で電子書籍出版以上に早く・売上が作れる手

法はないかと思います。もし、副業を考えているのであれば、SNSでの情報発信、ブログの執筆ではなく「電子書籍出版」を強くおすすめします。

さて、ここからは先ほどあげたメリットをくわしく見ていきます。

●売上発生が異常に早い

取り組むなら早く結果を出したい！とお考えだと思います。先ほどもお伝えしましたが、本書を手にとっている方の中には、副業を始め自分でビジネスを始めた事がある方が圧倒的に少数だと思います。

そして、いざ実践してみると分かりますが、自分の手で1円でも売上を作り稼ぐ事は、非常に難しい事なのです。

例えば、インターネットを使った副業の王様ともいえるブログですが、手軽に始める事ができますが、簡単に売上が作れるわけではありません。むしろ、奥が深く非常に難しいと言えます。

ここからは、やや専門的な話になりますが、ブログの開設自体は30分もあれば可能です。実際に、こちらのブログ ([都市伝説まとめ大辞典](#)) も30分もあれば、形は作れます。

しかし、読まれる記事のネタ探しや、アクセスを集める記事の書き方などを勉強し、実践に落とし込む必要があります。私の場合、ブログ解説から3ヶ月後に、はじめて収益化させる事ができました。3ヶ月で結果が出るのは早いくらいで、1年間売上0という方もいます。

実際に、Twitterで検索してみてください。かなりの方が報酬0である事がお分かり頂けるかと思います。おそらく、検索結果を見ると、ゾッとすると思います。

ブログで売上を作る方法を批判するわけではありません。本当に大変だという事を知って頂きたいのです。

その点、電子書籍出版は誤解を恐れずに言えば「楽」です。ブログみたく、大量の記事の更新や定期的なメンテナンスは一切必要ありません。一度出版してしまえば、Amazonが販促活動をしてくれるので、ほったらかしで売れ続けていきます。

■クライアント2020年02月の実績



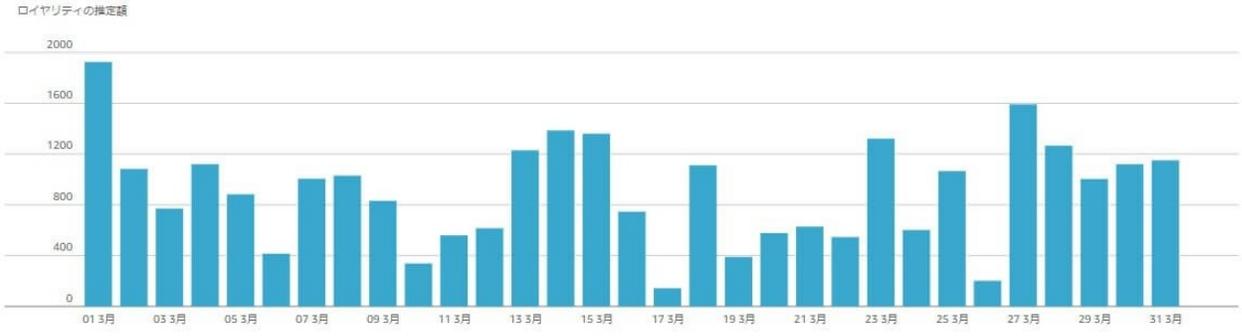
■クライアント2020年03月の実績

¥28,014* 下記期間の推定ロイヤリティ:
三月 1 - 31, 2020

通貨: JPY
KENPレート: 前月のレート

*この数字には、現在の選択内容に基づく推定 KU/KOL ロイヤリティが含まれます。

グラフ表示



本のタイトル	電子書籍のロイヤリティ	推定 KU/KOL	推定ロイヤリティの合計	推定ロイヤリティの合計 - JPY
▼ イルミナティカードの悪魔の予言: ...	JPY ¥20,540	¥7,473	¥28,014	¥28,014
● 日本	JPY ¥20,330	¥7,473	¥27,803	¥27,803
🇺🇸 アメリカ合衆国	USD \$1.95	\$0.00	\$1.95	¥210

さらに、電子書籍の場合、出版初日から売上が立つ事は珍しくありません。作業工程も少ないので、電子書籍を作るぞ！と思い立ってから2週間もあれば、初売上を手に入れる事が可能です。

また、あなたがすでにブログなどで情報発信をしているのなら、その記事を再編集する事によって、1週間もあれば売上を手に入れる事ができます。

売上発生までのスピードも電子書籍ならではの魅力だと感じています。

これまでに、多くの方の起業支援・副業支援をしてきましたが、たいていの方は、作業を継続する事ができずに、途中でやめてしまいます。もともと、お金を稼ぎ

たい！という思いで実践しているので、結果を出す事が喜びとなり、継続する事ができるのです。

作業を継続するために必要な事は、目に見える結果です。だからこそ、結果までのスピードは重要なのです。

●メンテナンスや販促活動が不要でほったらかしで売れ続ける

私は、本書を通じて電子書籍の可能性や、あなたが少しでも豊かになれば・・・と本気で思っています。

だからこそ、あなたにとって利益になる事も不利益になる事もお伝えします。とはいえ、電子書籍出版で不利益につながる事はありませんが。

多くのインフルエンサーと呼ばれる方は、自分の都合もあって、不利益につながる事を隠しています。

例えば、先ほどもお伝えしたブログ。私もブログを書いているのでわかりますが、良いブログ記事を提供しようと思ったら、ネタ探しから執筆までで最低でも3時間以上はかかります。

私の場合、20記事ほど書いてからはじめて収益化できました。単純計算をしても、収益化までに60時間+知識への投資がかかっているのです。

さらに、ブログはグーグルの検索アルゴリズムの変更が定期的に行われて、アルゴリズムに対応するために定期的な記事のメンテナンスが必要となります。ブログは大きく成長させる事ができれば、電子書籍以上のデジタル資産になりますが、そこまで成長させるまでに多くの時間や投資が必要になるのです。

・・・はっきり申し上げて、サラリーマンの方にはかなり厳しいと言わざるを得ません。

あなたが毎日3時間近くの時間を確保して、作業を続ける事ができるのなら問題ありません。しかし、そうじゃないのなら方法を考えなければいけません。

「●●円の売上が作れるから」という視点ではなく、「●●円の売上を作るために、どれだけの作業が必要なのか？自分の環境で実践可能なのか？」という視点で、何に取り組むのかを考えなければいけません。

私の場合、中小・零細企業のウェブ周りのコンサルティングがメインの仕事ですし、同時に、サラリーマンでもあります。また、小さな子供が2人いるため、1日の自分だけの可処分時間が多いというわけではありません。

1日1時間程度の時間で毎月5万円以上の安定的な売上を手に入れる方法はないか？と考えた結果、電子書籍にたどり着いたのです。

電子書籍は凄まじいです。全世界で圧倒的な集客力・ブランド力を持っているAmazonが集客と販売を代行してくれます。そのため、無名の個人でも、ポイントを押さえる事によって売上を作る事ができます。売上を作るために、広告を作ったり、定期的に本を書き直してバージョンアップが必要というわけでもありません。

ただし、売れ続ける電子書籍を作るためには、満足して頂ける内容に仕上げる事が重要です。集客目的の薄っぺらい内容の電子書籍では、低評価が付き、売れ行きが悪くなっていきます。

あなたの持てる全力を提供する事によって、大きな売上や継続的な売上につながっていくという事を覚えておいてください。

●売上を作るために専門知識が不要

先ほどのメリットの中でも紹介した部分と重複する点がありますが、電子書籍出版は、基本的に覚える事が少ないです。

ですから、迷う事が基本的にありません。だから、結果として実践から売上発生までの期間が短いのです。先ほども紹介したブログの場合は、そうもいきません。覚えるべき事が非常に多くあります。

何度も、例題としてブログを取り上げますが・・・ブログで売上を作っていこうと考えた場合、無料ブログを使う事はまずありません。

そのため、自分でサーバーを契約して、ドメインを取得して、ドメインとサーバーを紐づけます。そして、ワードプレスをインストールします。目を引くデザインのワードプレスを作る場合、有料テンプレートを検討する必要がありますし、多少のHTMLやCSSも理解しておく必要があります。

あえて、横文字を多く使いましたが、はじめて聞く言葉が1つでもあった場合、拒否反応が出たかもしれません。スタートラインにつくまでに、多くの方が挫折してしまうのです。さらに、検索エンジンから集客をしなければいけないので、SEO知識なども必須です。だから、売上を作る事ができている方は、ごくごくわずかしかないのです。

繰り返しになりますが、電子書籍は非常にシンプルです。

テーマを決めて、原稿を書き、出版する。後は待っていれば売れていきます。これまでに、いろいろなビジネスに挑戦してきましたが、電子書籍が圧倒的にシンプルであり、結果が出しやすい方法と言えます。

●ブランディングにつながる

「本を出している人ってどんな人ですか？」と聞かれたら、あなたはどんなイメージを持ちますか？おそらく、その道の専門家だと思わずです。

実際、電子書籍出版自体は、ものすごく簡単ですしハードルも低いです。しかし、多くの人は出版と聞くと難しいものだと錯覚するため、「なんとなく凄い人」というイメージを持つのです。たとえば、電子書籍であっても、です。

さらに、出版する書籍の内容が専門性の高い特化した内容であれば、自分からアピールせずとも、その道の専門家であると周りから認識されるようになります。ネット上に限らず、何らかのビジネス活動する場合、電子書籍はあなたの名刺になります。実際に、私のクライアントには、あるビジネス関連の電子書籍を出版した結果、書籍を見たお客様から講演会の依頼を頂いたそうです。

全く無名の個人から、その道の権威ある人物へとブランドを構築していく第一歩へとつながります。

最近話題のSNS上で活動するインフルエンサーは、旅行に行っている風景や自分の作った売上などを公開している事が多いです。ある程度の層には、そういった訴求方法でも響かせる事ができますが、怪しいと感じる方も多くいる事も事実です。

そんな下品なアピールをしなくても、あなた渾身の電子書籍を1冊書いて、FacebookやTwitter・instagramに投稿しましょう。SNS上の友だちから「出版している凄い人」と認定されて、自然と仕事が決まるようになります。

それくらい、書籍とはわかりやすく評価されるものなのです。

そして、ここからが重要な事です。専門家だから本が書けるわけではありません。

本を書いた人だから専門家になるんです。出版・・・と壁を感じる必要は一切ありません。だから、あなたのビジネスに関する事は当然として、趣味の物をどん

どん電子書籍にして出版していきましょう。

ビジネスや趣味の専門家になっていきましょう。私が電子書籍のプロデュースをお手伝いした方の中には、都市伝説の電子書籍を出版して、雑誌にコラムの掲載をされている方もいらっしゃいます。ちなみに、このクライアントは、ごく普通のサラリーマンです。

重要な事ですので、繰り返します。電子書籍を出版する事によって、全く無名の個人から、その道の権威ある人物へとブランドを構築していく第一歩へとつながります。

●電子書籍が本命商品の集客装置となる

電子書籍出版をする事によって、「電子書籍」とはいえ、専門家としてみてくれるという事は分って頂けたと思います。

ここからは、あなたが興味のある分野があるとイメージして聞いてください。もし、権威ある先生があなたの興味ある分野の「講演会や書籍、デジタルコンテンツなどの商品を販売します！」となったらどうでしょう？

仮にその商品が欲しいと感じた場合、一般人が販売するよりも、「権威ある先生から購入したい！」と考える方が圧倒的多数である事は言うまでもありません。

どんな規模であれ、自分のビジネスをお持ちの方の場合、私が言わんとする事が伝わっていると思います。電子書籍出版は、印税という不労所得以外にも、大きなアドバンテージがあるのです。単刀直入にいうと、あなたの**本命商品を販売しやすくなる**という事です。

例えば、税理士の先生の場合、個人事業主や会社経営者から顧問契約を取りたいと思っているはずで、顧問契約こそが本命商品です。

本命商品（今回の例の場合、顧問契約）を最も販売したい商品と仮定します。この本命商品を販売する場合、まずは知って頂く事が重要になるので、チラシやウェブ広告などを活用して認知度を高めていく方法が一般的です。

しかし、広告を見て連絡をもらって、いきなり契約に結び付くケースは少ないでしょう。そのため、「広告⇒無料相談⇒本命商品の提案」という形で、商品の紹介をする事が一般的です。つまり、広告の間にさらに理解して頂くサービスを挟むケースが多いです。

無料相談を実施しても、契約につながるわけではありませんし、無駄な時間を使ってしまうケースが非常に多くあるのです。

一方で、電子書籍の場合、本命商品への導線を作っておくことによって、効率よく契約を取る事ができます。広告からサービスを知った場合と、自分で情報を探しサービスを知った場合では、サービスや人物に対して受け取るイメージが大きく異なるのです。

YouTubeの広告で見た税理士の先生と、電子書籍など自分で情報を探して見つけた税理士の先生では、イメージが違いますか？

書籍を出しているという点は情報の探し手から見れば、大きなポイントとなります。独自のサービスを持っている場合は、電子書籍を入り口として展開する事で大幅な売上アップにつなげる事ができます。

本命商品へとつなげていく具体的な方法ですが、書籍から何らかのアクションを頂けるようにしてください。電子書籍の場合、通常の書籍と異なり、書籍の中にリンクを挿入する事ができます。

そのため、電子書籍の巻末にブログやメルマガ、無料相談などの応募フォームのリンクを挿入する事ができます。このような形で、本命商品へとつなげる事ができます。しかも、広告と異なり、書籍の売上を作りながら顧客を増やす事ができるのです。

絶対数を多く集める事ができるわけではありませんが、広告を使って見込み客を集めている場合、ぜひ電子書籍を利用してみるといいでしょう。

もし、あなたの周りに集客で困っている方がいれば、この本の内容を提案してみてください。確実に、売上につなげる事ができます。実際に、私も電子書籍をご覧になった方からコンサルティング依頼を頂く機会が多くあります。

ただし、中身がペラペラの電子書籍では、次につながる事はありません。書籍を見てくれた方を納得させる事ができなければいけません。この価値を提供するという前提を忘れてしまった残念な電子書籍が非常に多くあるのが現実です。

これまでに何度もお伝えしていますが、あなたの渾身の一冊を出版する事を意識してみてください。

●コンテンツの再利用が可能

本書の冒頭でもお伝えしましたが、今は個人で情報発信をする方が非常に多くなりました。YouTubeをはじめ、ブログやメルマガ、SNSで多くの個人が発信をしています。そこで発信したコンテンツを再利用する事ができるのが電子書籍出版の特徴です。

例えば、すでにブログをお持ちの方であれば、テーマごとのブログ記事をまとめていく事で1冊の電子書籍が完成します。YouTubeで情報発信をしている方なら、動画を文字起こしすれば、ボリュームのある電子書籍を作り上げる事ができます。

すでに、何からの発信をしている場合は、すぐに電子書籍を作る事ができます。

「え!？」それだと、電子書籍を購入された方からクレームが来るのではないですか?と思われるかもしれませんが、しかし、ご安心ください。すでに1年以上同

様の方法で出版を続けていますが、クレームを頂いたことはありません。

2チャンネルのまとめブログは見た事がありますか？まとめブログは、2チャンネルの内容を転記し、編集した内容をブログに掲載しています。情報を見やすく「編集」する事に価値が生まれます。すでにあるコンテンツを羅列するのではなく、「見やすく編集する」事が重要です。

仮に、今まで1円も売上を作る事ができなかったブログ記事であっても、電子書籍化する事で売上を作る事ができます。あなたのコンテンツは電子書籍化する事で、よみがえます。実際に、アクセスがほぼなかった私のブログ記事も電子書籍化する事によって、多くの方に見て頂く事ができ、お役にたつ事ができています。

また、すでにあるコンテンツを再利用する事によって、作成時間を大幅に短縮する事ができます。後ほど解説しますが、電子書籍の一般的なボリュームの目安は「**1万文字**」前後と言われています。ちなみに、本書は2万8千文字程度です。

0から1万文字の作品を作ろうと思うと、かなりの時間が必要です。忙しいサラリーマンの方であれば、1ヶ月近くの時間がかかるでしょう。

しかし、すでにコンテンツがあれば、2時間程度の編集作業で出版する事が可能です。

先ほど私のクライアントの出版実績をご紹介しましたが、あの電子書籍の作成時間は1時間30分程度です。名古屋から品川までの新幹線の移動時間でほぼ完成させています。すでに、コンテンツがある場合は、大きなアドバンテージがあります。どんどん挑戦してみてください。

少し話がそれますが、どうしても電子書籍の原稿を作る時間が確保できない場合は、外注化する事も可能です。

実際に、私も外注ライターにお願いする事があります。納品された原稿を多少修正する事がありますが、原稿の大本が完成しているので、出版作業を大幅に短縮する事ができます。時間がない方や、時間の確保が難しい方は、外注化も検討す

るといいでしょう。

■電子書籍は今後もっと拡大する

電子書籍は今後もっと拡大する事が予想されます。この予想の根拠をお伝えします。

あなたは「アマゾンプライム会員」でしょうか？

私はアマゾンプライム会員なのですが、アマゾンプライムに新たな特典として、2018年にプライムリーディングが適応されました。プライムリーディングとは「書籍・漫画・雑誌」の中で厳選された書籍が読み放題になるサービスです。

すでに、お気づきかもしれませんが、プライムリーディングの位置づけは電子書籍読み放題のアンリミテッドの「お試し版」とも言えるサービスである事は間違いありません。

プライムリーディングを見た所、雑誌の充実度は相当高いです。最新の雑誌が網羅されているので、雑誌を買っていた方からすればうれしいですね。他にも、ビジネスマンなら、一度は読んだ事がある「思考は現実化する」とか、「人を動かす」のカーネギーなどもあります。どういう事かというと、Amazonとしては、プライムリーディングを体験してもらい、アンリミテッド会員を増やしたいと考えているはずで

今回の事例を分析するのなら、電子書籍サービスを拡大させるためのマーケティング施策の1つとして、プライムリーディングを開始したと言えます。

さらに、電子書籍をより身近に読めるように、Amazonでは、KindleFireという端末の販売も行っています。Amazonほどの世界的企業が本気で力を入れているわけですから、私たちの生活にどんどん浸透していく事は間違いありません。電子書籍

が登場した時は、いまいち浸透していませんでしたが、今はスマホで本や漫画を読むという方も多くいるのではないのでしょうか？

紙媒体がなくなる事は考えにくい事ですが、紙媒体よりも電子媒体の方がシェアを伸ばしているというデータが出ています。公益社団法人全国出版協会の「2018年の出版市場規模発表」によると、紙媒体は5.7%減、電子は11.9%増という結果が出ているようです。

まだまだ、紙媒体が大きなシェアを持っている事は事実ですが、徐々に紙と電子の差は埋まっていくと考えられます。電子書籍の絶対数が増えるわけですから、当然私たちにもチャンスがあります。

■売れる電子書籍を作る準備をしよう

さて、長い前置きはここまで。（苦笑）散々メリットをお伝えしてきたので、ここからは具体的なノウハウについてお話をしていきます。

覚える事が少ない電子書籍出版ですが、ポイントはあります。このポイントを外してしまうと、さっぱり売れない電子書籍になってしまうので、参考にして頂ければと思います。

ポイントは下記の2点です。

- ジャンル選び
- 全力を出し切る

たったのこれだけです。

この2点については、次の節でくわしく掘り下げてお伝えしていきます。ここまで本書を読み進めて頂いても、疑問があるかと思います。本当に「無名の個人」

が書いた電子書籍が売れていくのか？という疑問です。

結論からお伝えしますが、出版すれば問題なく売れていきます。私もそうでしたし、私のクライアントも様々な本を出版していますが、もれなく1週間以内に初売上を手に入れています。

例えば、ある会社でドライバーをされている方は、自分の活動記録のような本を出版して、毎月コンスタントに売上を発生させています。転職経験が多い方は、自分の経験をもとに、人間関係に関する本を執筆したり。他にも、趣味で始めた筋トレ&ダイエットに関して、活動記録をまとめて出版したり。

当然のことですが、電子書籍の質は高いに越した事はありません。しかし、その道のプロや専門家じゃなくても、電子書籍は売れていきます。求められているのは、実際に経験している「リアルな声」であることも事実なのです。

例えば、あなたがトラック運転手への転職を考えていたとして、面接やネットの無料情報を探しても、なかなか本当の情報って出てきませんよね？発信者の立場によって、情報には必ずバイアスがかかるからです。

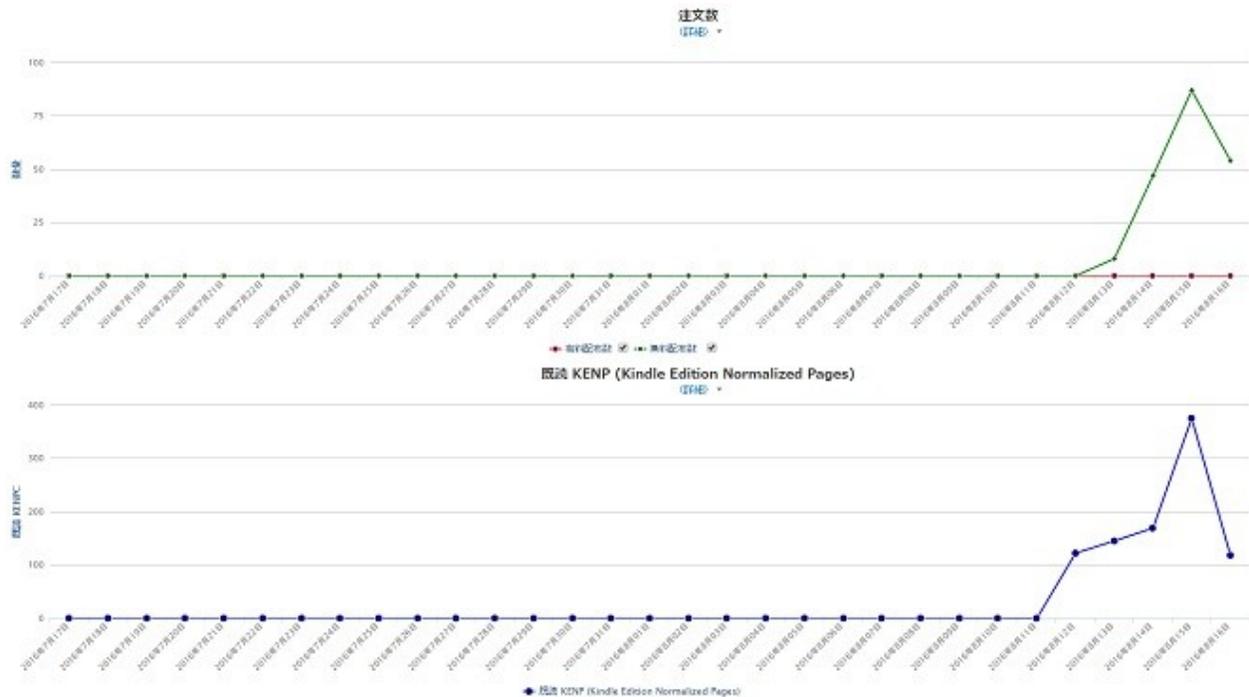
だからこそ、先ほど紹介したような、実際に働いている「リアルな声」をまとめた電子書籍が売れていくのです。

あなたが本書を取った理由も、私が無名の個人であり、無名の個人が本当に売上を作る事ができるのか？本当なら、「その情報が欲しい」と考えたからだと思います。

これまでにクライアントの売上事例を紹介しましたが、私をはじめて電子書籍出版した時の事例をご紹介します。

電子書籍を販売した日が2016年8月13日。はじめての出版ですから、反応があるのか？という結果を即知りたかったため、書籍を無料で手に入れる事ができるキャンペーンを実施しました。無料期間は8月13日から17日までです。

自分のSNSやブログなどの 媒体で一切告知をせずに、Amazonだけで、どれだけ販売する事ができるのか？というデータを集めました。





19.

私がサラリーマンを卒業した日: 会社をリストラされても家族3人で幸せに暮らせた理由

所 孝二郎

今すぐダウンロード

無料

これは、イケるという勝算を立てる事ができたため、さっそく2作目を執筆し販売する事にしました。

前回の作品が無料公開で一気に多くの方にリーチする事ができたため、今回も同様に無料キャンペーンを打ちました。その結果、無料ランキング15位にランクインする事ができました。



15.

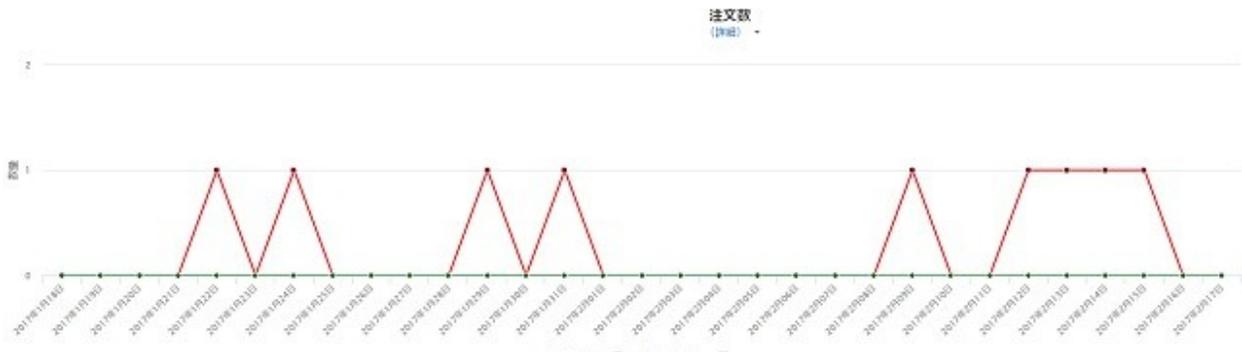
どんどん売れる超メルマガ術: 誰でも今すぐ書けるメルマガテンプレート & 即結果が出る最強セールステンプレート付き

所 孝二郎

今すぐダウンロード

無料

無料キャンペーンで、リーチを伸ばし本の存在を知って頂く事に注力しました。そして、良いレビューを頂く事ができた結果、キャンペーン終了後、500円という強気価格で販売していたにも関わらず、3日に1冊ペースで売れ続けています。(現在は作品バージョンアップ中のため販売終了)



繰り返しになりますが、私は、知名度のあるブロガーでもありません。TwitterもFacebookもinstagramもやっていません。いわゆるインフルエンサーというわけではありません。まさしく「無名の個人」です。それでも、Amazonが販売活動をバックアップしてくれるので、電子書籍はほったらかしでも売れていくのです。

■クライアント2020年02月の実績

¥18,283* 下記期間の推定ロイヤリティ:
二月1 - 三月1, 2020

通貨: JPY ▼ KENP レート: 前月のレート ▼

*この数字には、現在の選定内容に基づく推定 KU/KOL ロイヤリティが含まれます。

グラフ表示



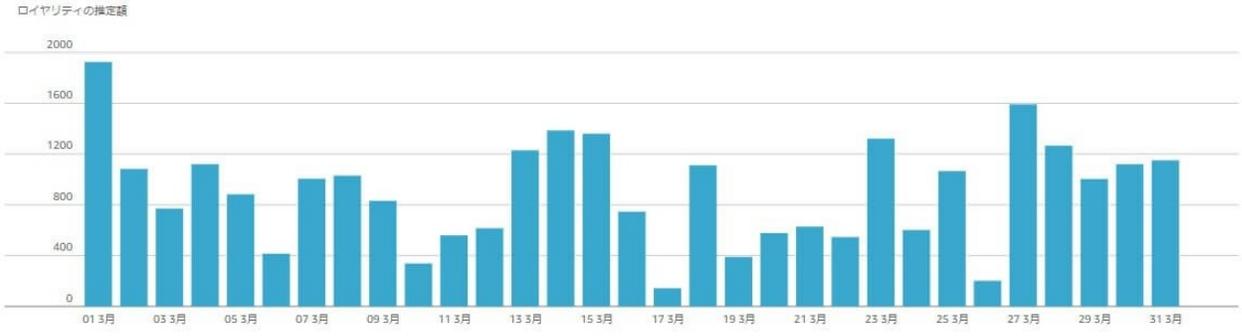
■クライアント2020年03月の実績

¥28,014* 下記期間の推定ロイヤリティ:
三月 1 - 31, 2020

通貨: JPY ▼ KENP レート: 前月のレート ▼

*この数字には、現在の選択内容に基づく推定 KU/KOL ロイヤリティが含まれます。

グラフ表示  



本のタイトル	電子書籍のロイヤリティ	推定 KU/KOL	推定ロイヤリティの合計	推定ロイヤリティの合計 - JPY
▼ イルミナティカードの悪魔の予言: ...	JPY ¥20,540	¥7,473	¥28,014	¥28,014
● 日本	JPY ¥20,330	¥7,473	¥27,803	¥27,803
🇺🇸 アメリカ合衆国	USD \$1.95	\$0.00	\$1.95	¥210

上記のクライアントが、なぜ毎月2万円近くの売上をたった1冊で作る事ができているのか？というポイントについてご紹介していきます。

●ジャンル選び

様々なクライアントの電子書籍出版のサポートをさせて頂きましたが、売れる・売れないの決定的な違いは、「ジャンル選び」であると確信しております。ジャ

ジャンル選びがうまくいけば、売上はどんどん伸ばす事ができます。

知名度によって、多少の売上の差は生じると思いますが、無名な個人が攻めるべきジャンルの答えは「コンビニ」に隠されています。

コンビニは、大きな店舗面積があるわけではありません。限られたスペースの中で、売上を最大化するために、データに基づいた商品が仕入れられています。つまり、「売れるものしかない」と言い換える事ができるのです。

注目して頂きたいポイントは「コンビニの本棚」です。

あなたのよく利用するコンビニには、どんな本が置かれていますか？これがジャンル選びの参考になります。売上を作る＝ビジネスジャンルと考える方が多くいらっしゃいますが、コンビニにビジネスジャンルの本の取り扱いは極端に少ない事がわかります。

コンビニの本棚には、生きたデータが詰まっているので、参考にしてみる事をおすすめします。

私のクライアントの例をご紹介します。このクライアントは、特に趣味もなく、書きたいと思えるジャンルが決まっていませんでした。先ほど紹介した「コンビニ」にジャンル選びの調査をして頂き、都市伝説に関する電子書籍を執筆する事にしました。クライアント曰く、コンビニの本棚を見ていて、もし自分が買うならこの本だ！と感じたのが「都市伝説」の本だったとの事です。

この例のように、特に趣味がない、打ち込んでいる事がないという場合は、まずはコンビニの本棚を調査してみてください。そこで、自分ならこの本を買う！というジャンルを見つける事ができたなら、そのジャンルで出版する事をおすすめします。

クライアントはテレビで都市伝説を見た事がある程度でしたが、ネット上の情報をきれいにまとめて出版した結果、かなりの売上を毎月手に入れています。

特別な知識が必要というわけではありません。読み手に情報を分かりやすく、丁寧に伝える事ができれば、電子書籍は成立します。

●全力を出し切る

売れる電子書籍を作る2つ目のポイントは、「全力を出し切る」事です。これは、ビジネスジャンルの方に多く見受けられる傾向にありますが、出し惜しみをされる方が非常に多くいます。そして、失敗しているケースが非常に多いのです。

「数百円だからこのくらいの情報でいいだろう」と出し惜しみをして、結果としてペラペラの電子書籍になってしまっているのです。また、多くの人の目に留まってほしい！と考えるあまり、強すぎるタイトルを付けてしまい、内容とマッチしないケースもあります。

出し惜しみをした電子書籍は売れません。購入者が★の少ないレビューを入れるので、どんどん売れなくなってしまうのです。少し前の章で「電子書籍が本命商品の集客装置となる」の章でもお伝えしましたが、電子書籍は、未来のお客様との入口となる商品です。ですから、たとえ数百円という金額であっても、全力を出し切るべきなのです。

実際に、私もこの書籍をご覧頂き、実践して頂ければこの書籍の10倍以上の売上を作れるように全力で情報を提供しています。電子書籍を手にとってくださった方に、何かいい影響を与えられるように、あなたの持つ全力を出し切ってください。この値段なのにこんなに情報を出しちゃったな・・・と思うかもしれませんが、その全力が今後数年間にわたって、安定した売上をあなたに運んでくれます。

実は、私も出し惜しみをしてペラペラな電子書籍を出版した事があります。その時は★1のレビューを頂き、徐々に売上が落ちてしまった事があります。Amazonユーザーは非常に辛口です。そんな事言わなくても・・・とってしまう事もあ

ります が、ユーザーの評価は重要な意見ですから、受け入れて作品改善に取り組んでいきましょう。

■電子書籍を作成しよう！

さて、ここからは実際に電子書籍を出版するための方法を順序だててお伝えします。難しいことはありませんし、Amazonのアカウントがあれば、誰でも出版登録をして著者になる事ができます。

流れは下記のとおりです。

- 原稿を書く表紙を作る
- 原稿を変換する
- Amazonへの登録作業をする

上記の内容に基づく、くわしい内容を掘り下げてお伝えしていきます。それでは、順番に見ていきましょう。

●出版ボリュームの最低目安について

まずは、電子書籍の原稿の執筆です。はじめて電子書籍出版をされる場合、気になるのが、どれだけの文字数を書けばいいのか？という目安だと思います。

商業出版される本の場合、200ページ前後である事が多いです。そして、販売価格は1,500円前後です。（ネームバリュー等で前後します）この数字を基準に考えていくといいでしょう。

私の場合、300円前後の価格で電子書籍を販売する事が多いので、200ページの1/5である40ページ（1ページ約500文字程度）と考えて執筆するようにしています。300円で販売したいのなら、2万文字あたりが目安となると お考え頂ければと思います。

ただし、上記の文字数と販売金額はあくまでも目安です。文字数はいくらでも構いません。実際に、私が販売している書籍の中で売れ筋の作品は1万文字前後であることが多く、300円～500円で販売をしていますが、クレーム等は一切ありません。手厳しいレビューを頂く事はありますが・・・。

繰り返しますが、あくまでも、目安です。文字数にあまりこだわらず、執筆する事をおすすめします。

●スムーズに出版原稿を完成させる方法

先ほどの節でご紹介したように、電子書籍とはいえ、出版ですからある程度の文字数・ボリュームが求められます。ただ、文章を書く事が苦手だ、苦手意識があるという方もいらっしゃると思います。私もそうでした。

そんな私ですが、テーマさえ決まってしまうと、5時間程度の執筆時間で1冊を書き上げられるほどになりました。意識した事は下記の2つです。

- ゴールを決める事
- 目次を作る事

この2つを意識する事で、長い文章でも、スムーズに書き上げる事が可能です。

まずは、「ゴールを決める事」から見ていきます。

ゴールとは、「電子書籍を見てくれた方に、どう変化してもらおうのか？」という

事です。あなたは、電子書籍で読者に何を伝えたいのか？という着地点をイメージすると、本の骨子が完成します。

後は、骨子に沿って、伝えたい事を肉付けしていく事で、書籍は完成します。まずは、ゴールから、逆算して考えていく事で、スムーズに執筆を進める事が可能です。ちなみに、本書は、**【無名の個人でも電子書籍を出版して、売上を作る事ができる】**という事をゴールにして書き上げています。

具体的には・・・まずは、電子書籍について、今まで以上に興味を持っていただくために、様々な角度からメリットをお伝えしてきました。そして、実際に私がクライアントにお伝えしている内容をまとめています。まずは、ゴールをイメージすることが大切です。

続いてのポイントの「目次を作る事」についてお話をします。

目次を作る事は、字のごとく「目次」を作ります。書籍のゴールが決まったら、ゴールに対して必要な肉づけをおこなっていきます。必要だと思ふ事を箇条書きでどんどん書き出していきます。

書き出した内容を見ながら、取捨選択をして目次を完成させていきます。本書でも、以下のような形で目次を作っています。

- ・はじめに
- ・会社以外の収入源を作りませんか？
- ・電子書籍出版のメリット
 - 売上発生が異常に早い
 - ほったらかしで売れ続ける
 - 専門知識が不要（SEOなどの）
 - コンテンツを再利用できる
 - 趣味や経験がお金に変わる
 - 専門家としてブランディング
 - 集客につながる
 - デメリットがない

- ・ Kindleは今後もっと拡大する
- ・ 売れる電子書籍を作る方法
 - ジャンル選び
 - 全力を出し切る
- ・ 電子書籍を出版しよう
 - 出版ボリュームの最低目安
 - 目次を作る
 - 売れる表紙の作り方
 - 電子書籍の形式に編集する
 - Amazonアカウントの取得
 - 税に関する情報の登録
 - ロイヤリティーを受け取る銀行口座の登録
 - Kindleストアに登録
- ・ 電子書籍売上アップの施策
 - キャンペーンの活用
 - レビューを集める仕組み
 - 顧客情報を集める
- ・ プレゼント
- ・ 終わりに

後は、目次の内容を詳しく書いていくだけです。長文を書く事ができない理由は、ゴール地点がない事とそのための道筋が決まっていない事が要因と言えます。ゴールを決めて、目次を書き出せばサクサクと執筆していく事ができます。

何かノウハウを提供する形式の電子書籍の場合、棚卸し作業をするといいでしょう。

例えば、電子書籍を書くノウハウを提供する場合は、電子書籍を書いた時の実際の手順を棚卸しします。棚卸しをした内容が目次に置き換わるので、迷うことなく目次作りを進める事ができます。

■原稿のファイル形式を変換する

原稿が完成した場合は、次に電子書籍として出版できる形式にデータを作っていきます。データを作ると言っても、難しい作業をしていく事はありません。リンクや画像の挿入、見出しの設定をしていくだけです。

電子書籍をKindleで販売する場合、ワードやPDFでは受け付けてくれません。出版登録ができないのです。出版登録を済ませるためには、「epub」という形に変更する必要があります。

先ほどの説明と重複しますが、「epub」への変更とは、どのような作業なのかというと、電子書籍にリンクや画像、見出しを付けるようにデザインを整えていくという事です。

特別難しい事をするわけではありませんので、ご安心ください。また、原稿のepub化は無料でおこなう事ができます。私が利用したのが、[電電ちゃん](#)というサイトです。このサイトには非常にお世話になりました。

私の場合、完成したテキストファイルをでんでんエディターで、見出し等の編集をしていきました。特に、見出し、改ページは、本としての完成度が変わってくる点なので、しっかりと編集しておきましょう。でんでんエディターで編集してプレビューで確認する、そして修正するを繰り返します。面倒ですが、とても重要な作業です。

■タイトルの決め方

電子書籍の売上を大きく左右するタイトルに付け方についてお話をします。

私は、基本的に原稿を書き上げてからタイトルを考えるようにしています。ゴー

ルと目次は作りますが、書いている段階で、自分の考えも若干変わってくるためです。先に決めるか、あとに決めるかで、作品の良し悪しが決まるわけではありませんので、あなたに合ったスタイルを見つけてください。

話を戻します。書店で本を買おうと思った場合、目次や中身を確認する事ができますが、電子書籍は購入するまで中身を確認する事ができません。誤解を恐れずに言えば、「タイトル」と「表紙（カバーデザイン）」で売上はほぼ決まってしまうのです。

タイトルは存在を知って頂くためにも重要ですし、書籍の露出を高めるためにもかなり重要です。検索結果にあなたの書籍が出てこない場合は、売上は限りなく0に近いと言えます。そのため、造語はタイトルにはおすすりできません。

タイトルは長くなってしまっても問題ないので、その情報を探している方が検索すると思われるキーワードを入れる事が望ましいです。

本書の場合、電子書籍出版がメインテーマですが、どんな方が対象になるのかというと、サラリーマンや個人事業主の方を対象としています。対象者の方がどんな悩みを持っていて、「その悩みを解決する方法を調べる時に検索ワードは何か？」という点まで落とし込みができるといいでしょう。

また、あなたが決めたグーグルやアマゾンで検索をしてみて、どんな情報が出てくるのか？という事も参考にするといいでしょう。

置き換わるキーワードの方が検索需要が高いのなら、（例えば、カバン or バッグ）変えた方がいいですし、検索結果からタイトルを変更する作業は非常に重要です。カバンよりバッグの方が検索ボリュームが多いのなら、バッグをキーワードとした方が露出は多くなります。

さらに、電子書籍の販売先のAmazonの検索窓にキーワードを入れてみてください。すると、Amazonが候補となるキーワードを出してくれます。例えば、「出版」と入れると「出版の教科書」などが表示されます。

タイトルは安易に決めるのではなく、じっくり悩んで、悩みぬいた上で決める事をおすすめします。どんなに出版物の質が良くても、タイトルがダメなら、読まれないからです。

電子書籍のタイトルはじっくりと悩んでください。悩みぬいて慎重に決める事をおすすめします。

■売れる電子書籍の表紙の作り方

原稿、タイトルが決まったのなら、次は表紙です。先ほどもお伝えしましたが、電子書籍は手に取って中身をパラパラと確認する事ができません。そのため、購入する側が判断するポイントが限られます。どこで判断をされるのかというと、ズバリ「タイトル」と「表紙」です。

良い表紙を作るポイントは、多くのデザインをよく見る事がおすすめです。

私の場合、表紙デザインを作る際に、必ずアマゾンランキングをカテゴリ別に100位まで確認するようにしています。その中で、ランキング上位のよく売れている本の表紙デザインを参考にしています。表紙の色は何色なのか、どんなフォントを使っているのか、チェックします。

ただし、個人の影響力によって上位に来ているケースも非常に多く、デザインがいいから売れているわけではないケースも頭に留めておいてください。結局のところ、デザインは感性・センスともいえるので、売上ランキングを上から順番に見ていき、パッと目にはいったデザインを参考にする方法もおすすめです。

タイトルはじっくりと考えれば、いいものができる可能性が高いです。しかし、表紙は違います。あなたがデザイナーであるなら話は別ですが、私を含めてデザイン経験がない方が圧倒的に多数だと思います。

おすすめは、自分で作ろうと思わずに、思い切ってデザイナーの方に外注する事です。自分で作ってもいいのですが、どうしても素人っぽさが残ってしまい、良い印象を残す事が難しくなります。

電子書籍の表紙を外注化する場合ですが、[クラウドワークス](#)などの外注サイトを利用するといいいでしょう。サイト内検索で、電子書籍の表紙と検索すれば、同じような依頼が多く見つかります。費用は、3,000円~5,000円もあれば、きちんとしたプロが作ったデザインの表紙が完成します。

素人が悩みながら作っていくよりも、プロに依頼をしてしまえば、短期間で質の高いデザインを手に入れる事ができます。繰り返しますが、表紙は売上を左右する重要な要素です。私は外注化する事をおすすめします。

■電子書籍の出版登録をしよう！

前章で、電子書籍の原稿を作り、ファイルの変換を行いました。タイトルも決まり、表紙も完成しました。電子書籍出版の90%は完了しています。後は、AmazonのKindleストアに登録をするだけです。

ここからは、Kindleでの出版のために必要な事をまとめていきます。Kindleで電子書籍を出版するために必要な事は以下の通りです。

- Kindle ダイレクト・パブリッシングの登録
- 税に関する情報の登録
- ロイヤリティーを受け取る銀行口座の登録
- 出版書籍名等の必要部分の入力

出版後、簡単な審査がありますが、**基本的に落ちる事はありません**ので、ご安心ください。審査に落ちたという話は今まで一度も聞いた事ありません。

それでは、順番に見ていきます。なお、画像を使って登録方法の紹介をしますが、登録項目などAmazon側のバージョンアップにより、若干異なっている部分があるかと思います。その場合は、AmazonKDPの公式ヘルプを参考にして、出版登録を進めていくようにしてください。

●Kindle ダイレクト・パブリッシングの登録

Kindleを使って電子書籍を販売する場合、[「Kindleダイレクト・パブリッシング」](#)に登録する必要があります。特別な登録は一切不要で、Amazonのアカウントがあれば、特に問題ありません。まずは、アカウントの登録を済ませておきましょう。ここは、特に問題ないでしょう。

●「税に関する情報」の登録

KDPのアカウント開設が終わったら、次に「税に関する情報」の登録をします。この登録を済ませておかないと、二重で税金を支払う事になるので、本来もらえるはずの売上が大幅に下がってしまいます。しっかりと登録しておきましょう。

(※KDP側のバージョンアップによってキャプチャと入力項目が異なる場合があります。)

登録方法は、ものすごく簡単ですので、サクッと終わらせましょう！まずは、アカウントに紐づく住所の登録をします。

アカウント

会社・出版者情報

氏名・会社名 (詳細)	<input type="text"/>
国	日本 ⌵
郵便番号	<input type="text"/>
都道府県	愛知県 ⌵
市区町村	<input type="text"/>
住所1	<input type="text"/>
住所2 (オプション)	<input type="text"/>
電話番号(ハイフンなし)	<input type="text"/>

名前と郵便番号、住所、電話番号をすべて入力していきます。続いて、税に関する登録です。ここだけがちょっと面倒ですが、乗り切ってしまえば、なんてことはなく、後は、出版手続きをするだけです。

進捗状況 **0%**

税に関するヘルプ

[税に関するインタビューご利用ガイド](#)

右上に、進捗状況が表示されるので、これが100%になれば、完了です。では、順番に見ていきましょう。

税金に関する質問

はじめに ①

インタビューの目的

米国の税に関する簡単なインタビューに答えていくと、必要な納税者情報が Amazon および子会社に提出されます。

必要なもの

- 米国の Taxpayer Identification Number (TIN)、または外国(米国以外)の納税者識別番号(該当する場合)。
- プリンタ(電子署名の提出を望まない場合)。

注: 英語のアルファベット (アクセント記号のないラテン文字)、数字、および特殊文字 (& -, ' / #, %) のみ使用できます。

米国の税制上、あなたは米国人ですか。 ①

Amazon または子会社から所得を受け取る個人または法人に基づいて、回答を選択してください。

- はい
- いいえ

一般に、米国人と見なされるのは、あなたが(1)米国民、(2)米国居住者、(3)米国の法律に基づいて設立された事業体のいずれかである場合です。

保存せずに終了

保存して続行

米国の税制上、「あなたは米国人ですか。」は、「いいえ」を選択して、保存して続行を押します。続いて、赤枠で囲った部分に必要な個人情報を入力していきます。

住所は、ローマ字で入力しますが、脚注に詳しく書いてありますので、その通りに進めていけばOKです。あとは、「保存して進む」を選択します。

ここ以降は迷う事はないと思いますので、内容を確認しながら入力を進めていきましょう。

税金に関する質問

Form 1042-S のオンライン提出に同意する ⓘ

Amazon および子会社から行われた支払いの種類によっては、その支払いについて Form 1042-S で IRS に報告しなければならない場合があります。IRS への報告が必要となる支払いを受けた場合は、その支払いを受けた年の翌年の 3 月 15 日までに納税フォームが送付されます。年末の納税申告フォーム (IRS Form 1042-S など) の提出方法を選択します。

年末の納税申告フォームのオンライン提出に同意されていても、税に関するインタビューに戻れば、いつでも同意を取り消すことができます。

注: 現在、Amazon および子会社との一部の取引に関しては Form 1042-S のオンライン提出をご利用いただけません。これらの取引については、オンライン提出が利用可能になるまでは、紙の書類をお送りする場合があります。

Form 1042-S の提出方法:

- ペーパーレスを希望 (Form 1042-S をオンラインで受け取り)
- 紙での提出を希望

電子署名に同意する ⓘ

納税書類に電子署名を行うには、お客様の同意が必要になります。同意されない場合は、以下の「送信」ボタンをクリックした後に、印刷可能なフォームが表示されます。このフォームを印刷し、青または黒のペンで署名して、次のページに表示される住所まで郵送してください。

電子署名

- 私の電子署名を提供することに同意します
- 電子署名をせず、書類を郵送して手続きを行います

保存せずに終了

戻る

提出

赤枠で囲った部分を選択して、提出を押せば、手続きは完了です。英語が苦手であっても、迷わずに進める事ができるレベルです。

上記の登録は初回のみ必要で、一度登録を済ませてしまえば、次回以降の登録は一切必要ありません。後は、出版登録をするだけです。

●ロイヤリティーを受け取る銀行口座の登録

続いて、ロイヤリティーを受け取る銀行口座の登録を済ませます。銀行口座の登録をしなければ、売上金を受け取る事ができません。ここは、ご自身の通帳を見ながら、登録作業を進めるといいでしょう。

銀行口座の登録が完了すれば、出版に関する事前準備はすべて終了しました。後は、実際に出版を進めていきます。

●Kindleストアに電子書籍を登録しよう

原稿も完成しましたし、電子書籍出版形式への編集も完了しました。電子書籍の表紙も完成しました。そして、KDPへの出版した準備も完了しました。

お疲れ様でした。後、ひと踏ん張りで出版登録が完了します。

これまでに用意した原稿ファイル、表紙をKDPに登録していきます。出版の本登録前に、原稿の確認をする事ができるので、ざっと確認していく事をおすすめします。

登録した原稿がKindle上でどう見えるのか、という点を確認しましょう。合わせて、誤字脱字や構成がおかしくないか？という点も見ておきます。問題ないようであれば、出版手続きを表示に従って進めます。

出版登録自体は、ものすごく簡単です。じっくり考えたタイトルを入力し、著者名などの出版に必要なデータを入れていくだけです。もし登録内容にミスがあった場合も、販売後でも内容を差し替えることができますし、間違っている個所があれば、エラーとして表示されるので、表示された内容に従って情報を修正すれば問題ありません。

また、著者名ですが、ビジネスネーム・ペンネームで問題ありません。サラリーマンの方でも、安心して出版をする事ができます。

出版登録が終わると、販売が開始される前にAmazonで本の内容の審査がされます。審査と言っても、実際に読んでいるわけではないと思われれます。ネット上の著作物の権利を侵害していないのか？という点がチェックされているのかと思います。そのため、ブログ記事等の引用多数の場合は、出版審査に落ちる可能性があります。

内容に問題がない状態なら、登録後、8時間くらいで販売されます。私の場合、深夜に手続きをして、朝起きたら販売可能になっていました。つまりく点があるとしたら、「税に関する情報」の登録と、電子書籍ファイル（epub形式）への変換くらいです。

これらの作業はちょっと面倒ではありますが、難しいわけではありません。内容自体はシンプルですから、迷うことなく出版できるはずです。

後は、Kindleストアで売上が立ち、毎月の売上金があなたの銀行口座に入金されていきます。おめでとうございます！これで、あなた専用の不労所得が完成します。

後は、同様の形で、どんどん出版書籍を増やしていく事をおすすめします。たとえ、1冊あたりの売上が少なかったとしても、冊数が多ければ売上をカバーする事ができます。

■電子書籍売上アップの施策

Amazonの強力な集客力を利用する事ができるので、無名な個人であっても出版すれば書籍はほぼ間違いなく売れていきます。これは、私や私のクライアントでも同じ結果が出ている事から、間違いのないでしょう。

ただし、何もしなくてもいいわけではありません。売上アップにつながる施策は必ず、書籍に入れるようにしていきましょう。本書では、下記の3点に絞ってお話をさせていただきます。

- レビューを集める仕組み
- キャンペーンの活用
- 顧客情報を集める

この3点はすぐに実践する事ができるのですが、得られる効果は非常に大きいです。すでに出版している場合でも、取り入れる事ができる内容ですので、参考にして頂ければうれしいです。

■レビューを頂ける施策

Amazonに限らず、ネット上で何か買い物をする場合、あなたはどんな情報を参考にしていますか？いろいろな意見があると思いますが、「レビュー」を参考にされる方が非常に多くいらっしゃると思います。

特に、日本人はレビューが購入動機ウエイトとして大きいようで、中華製品を販売する業者は「やらせレビュー」を書いてもらう事で、日本Amazon売上を伸ばしているようです。それくらい、レビューは売上を左右します。

例えば、レビューが多い商品の場合、「この商品なかなかの高評価だな！100

0件以上もレビューがあってしかも、★5が多い！似た商品に比べても、値段も割安だし良さそう。これを買おう！」という心理が働きます。良いレビューは多ければ多いほど売上に直結すると言えるでしょう。

しかし、「レビューを書いてください」とお願いしても、書いてくれる方はほとんどいないでしょう。むしろ、相手のメリットを考えずにお願いをした場合、批判を生む可能性があります。

レビューを書きたいと思えるメリットを提供しなければいけません。メリットを提案したうえで、レビューをお願いするのです。ただし、レビューを強要する行為は、Amazonの規約違反となるため、あくまでもレビューをお願いする・依頼するという点にとどめておいてください。

この方法を取る事によって、一定数の批判が出る事も事実ですが、それ以上に良いレビューを集める事ができます。「購入者にメリットを提示してレビューをお願いする⇒良いレビューが増える⇒さらに購入者が増える。」といういいサイクルを作り出す事ができます。

あなたの書籍を読んでくれる方に、どんなメリットを提案すると喜んでレビューを書いて頂けるでしょうか？一度、考えてみてください。そんな仕組みを電子書籍内に入れておくと、ほったらかしで売上が伸びていく事につながります。

●キャンペーンの活用

日本のAmazonでは、Kindle広告キャンペーンの利用はできませんが、無料キャンペーンを活用する事ができます。早く売上を作りたい！という気持ちでいっぱいだと思いますが、後々の事を考えて、無料キャンペーンを効果的に活用していく事もおすすめです。ただ、無料で提供すればいいわけではありません。

無料なら多くの人にリーチする事ができますが、売上につながりませんよね？先ほどご紹介した「レビューを頂ける仕組み」があって、無料キャンペーンは生き

てくるのです。私の中でも無料キャンペーン位置づけは、2つあります。

1つは、多くの人にリーチしてレビューを頂けるようにする事、2つ目はランキング上位に食い込みその実績を他のビジネスに活用する事です。

レビューを頂ける仕組みがない段階で活用しても、売上を不意にしてしまう可能性が大きいので、使いどころ吟味していきましょう。

●顧客情報を集める

顧客情報を集めるとは、何を指しているのかというと、連絡先を取得しようという事です。メールやLINEなどですね。もしくは、あなたのSNSをフォローしてもらいましょう。顧客情報が多ければ多いほど、大きな影響力を持つ事につながります。そのため、自分の媒体で告知をする事によって、大きな売上を意図的に作り出す事ができます。

例えば、私の場合、ビジネス関連の媒体を持っています。そこで、自分の書籍や関連性の高い書籍を紹介する事によって、まとまった売上を作ることができます。そのため、電子書籍の中に、LINEへの登録を促す仕掛けや、メルマガへの登録を促す仕掛けがあると、次につながる事ができるのです。

上記のように、コツコツと顧客情報を集める事ができれば、2作目・3作目はドカンと狙った通りに売上を作っていく事ができます。

江戸商人は火事が起きた時、真っ先に顧客台帳を井戸に投げ込んだと言われております。それだけ、ビジネスにおいて顧客情報というのは重要だったことがわかります。

たとえ、お店がなくなったとしても、顧客情報があれば何らかの形でこちらからアプローチができます。新しい商品の紹介はもちろんですが、お店を新しく開店

した場合にも、告知する事ができます。

江戸時代なら顧客台帳ですが、現代に置き換えるなら、先ほどお伝えしたLINEやメールが当てはまります。電子書籍から集める事はもちろんですが、各種SNSや自分の媒体でも顧客情報はコツコツと集めていきましょう。後々、あなたのビジネスに大きな衝撃を与えるほどの売上を作る事ができます。

■電子書籍に関するサポート権利プレゼント

本書を手にとって頂いたあなたへ、限定の特典をご用意しました。

本書と解説動画を見て頂ければ、電子書籍出版を始める事はできます。それほど難しいわけではないからです。電子書籍出版は、非常にシンプルです。

しかし、シンプルとイージーは同じ「簡単」でも意味が異なります。売上を作っていくためには、経験のある人のサポートがあると効率よく進める事ができます。

そこで、**私のサポート権（1回分）をお付けします。**通常、私のサポートは、プログラムやコンサルティング契約者の方にしか提供しておりません。

ですから、登録しておいて損はありませんから、ぜひ、下記のリンクをクリックして、サポート権利を手に入れてください。

>>電子書籍出版に関するサポートが受けられる権利を無料で手に入れる<<

■終わりに

本書を最後までお読みいただき、ありがとうございました。電子書籍出版に関するノウハウを私なりに精一杯お伝えさせて頂きました。参考にして頂ければうれしいです。

サラリーマンでもできる不労所得の作り方という事で、最もリスクなく挑戦する事ができる「電子書籍出版」についてお話させて頂きました。

不労所得というと、不動産投資や株式投資などをイメージしがちですが、もっとリスクが少なく、堅実に取り組む事ができる、身近な方法で不労所得を作り上げる事は十分可能です。

1冊当たり100円～1000円という金額で販売していくので、1冊当たりの売上は少ないのですが、まずはリスクを取ることなく始められる事から、コツコツと始めていくのが、ベストの選択であると言えます。電子書籍の売上を使って、欲しいものを買うというのもいいですし、売上を元手に何か新しい事を始めていくのもいいと思います。

先ほども、ご紹介させて頂きましたが、プレゼントを用意しております。本書を手にとって頂いたあなたへ、限定の特典をご用意しました。

本書と解説動画を見て頂ければ、電子書籍出版を始める事はできます。それほど難しいわけではないからです。電子書籍出版は、非常にシンプルです。

しかし、シンプルとイージーは同じ「簡単」でも意味が異なります。売上を作っていくためには、経験のある人のサポートがあると効率よく進める事ができます。

そこで、**私のサポート権（1回分）をお付けします。**通常、私のサポートは、プログラムやコンサルティング契約者の方にしか提供しておりません。

ですから、登録しておいて損はありませんから、ぜひ、下記のリンクをクリックして、サポート権利を手に入れてください。

>> 電子書籍出版に関するサポートが受けられる権利を無料で手に入れる <<

もし、本書に関するご質問があれば、上記のリンクよりメルマガにご登録ください。（※メルマガはワンクリックでいつでも解除できます。）

ご連絡頂ければ3営業日以内に回答させていただきます。最後までご覧いただきありがとうございます。今すぐ、不労所得を作ろう！

■著者プロフィール

●野老 浩次（ところ こうじ）

新卒入社8ヶ月後に会社の業績不振によってリストラされる。これからはネット時代が来ると感じ、某メーカーで自社商品を販売するEC事業に従事。

EC事業では、マーケティングディレクターとして楽天、ヤフー、Amazon、自社運営ショップの実務から販促業務を担当。リピート率の改善とランディングページの改善、各種広告を駆使して、入社10ヶ月で事業部創業からの過去最高売上を記録。

また、自社商品のブランディングのためにオウンドメディアを立ち上げた際に、ECでは知れなかったウェブマーケティングの奥深さを知る。そこから「アフィリエイトサイトの作成・広告運用（主にSNS広告）・電子書籍（Kindle）出版・コンテンツビジネス・個人向けのスタートアップサポート・中小零細企業、店舗向けのHP作成・ウェブ集客支援」を個人で展開。

個人事業の売上が順調に伸びたため、株式会社を設立。サラリーマンと個人事業主のハイブリッドで現在も活動を続けている。「サラリーマンがより豊かになる」を実現するべく個人ビジネスを展開！

本書を手にとって頂いたあなたへ、限定の特典をご用意しました。本書と解説動

画を見て頂ければ、電子書籍出版を始める事はできます。それほど難しいわけではないからです。電子書籍出版は、非常にシンプルです。

しかし、シンプルとイージーは同じ「簡単」でも意味が異なります。売上を作っていくためには、経験のある人のサポートがあると効率よく進める事ができます。

そこで、**私のサポート権（1回分）をお付けします。**通常、私のサポートは、プログラムやコンサルティング契約者の方にしか提供しておりません。

ですから、登録しておいて損はありませんから、ぜひ、下記のリンクをクリックして、サポート権利を手に入れてください。

>>電子書籍出版に関するサポートが受けられる権利を無料で手に入れる<<