

出版事業説明会

2024.12.19

城南コンサルティング株式会社

出版事業概要

*Business
Overview*

出版事業への進出の想い

事業責任者の星野裕司は、城南コンサルティング株式会社(2019年設立:本社東京都渋谷区)の代表取締役として、中小企業支援にあたっています。

経営コンサルタントの唯一の国家資格である中小企業診断士の資格を有し、中小企業支援を行う傍ら、若手のコンサルタントの育成に注力してきました。育成したコンサルタントとパートナー契約を結び、実践の場を提供しながら、ともに中小企業支援にあたってきました。また、著者としてビジネス関連書籍の出版や専門誌への投稿も行ってきました。「人の成長を促すことで、自らも成長する」ことを目指しています。

このたび、自社でメディア(出版社)を持つことにより、自身ならびに若手コンサルタントなどの出版機会を増大させ、著者各位のブランディングやビジネス機会の拡大を計画しました。

ご承知の通り、出版業界は衰退産業と言われ、年々書籍や雑誌の発行部数が減少し、書店の閉店も続いています。そ

の原因は、デジタル化や書籍以外のエンタテインメントや学び方が増加しているからとされています。

しかし、書籍には、著者の経験や知識に基づき著者の生き方、生き様が凝縮されており、本当の学びには書籍が最適であると思います。私自身も、さまざまな書籍や著者のコンテンツを通じて多くことを学んだことから、成長し、今の自分があると思っています。

この学びの経験とネットワークを生かし、学びとなる書籍やコンテンツを成長を望む方々に提供したいと想いました。

幸いにも周囲には、多彩な知識や経験を持つ中小企業診断士をはじめ、士業や経営者、ビジネスマン、アーティスト等が多数います。こうした皆様の協力を得ながら、中小企業診断士・経営コンサルタントが経営する出版社として、良質なコンテンツの提供を通じて、著者であるコンテンツホルダーのビジネスを拡大し、読書の成長に寄与し、社会貢献を実現して出版業界の成功モデルを作り上げたいと考えています。

MVV

MISSION ミッション

なりたい最高の自分を
演出できる世の中にする

MVV

VISION STATEMENT ビジョンステートメント

私たちは「豊かで自分らしい人生を送りたいと願うすべての人や組織に」対して、「ありたい姿やなりたい姿をめざして、シアワセと成功を同時に実現する」ことをサポートします。

そのために、私たちは、「恩と知の承継という考え方」を持ってことにあたり「コンテンツホルダーが持つ知識や経験、情報をお客様につなぐ」ことを通じて「コンテンツホルダーやお客様」とともに「成長」します。

「豊かで自分らしい人生を送りたいと願う人や組織」から、「自分らしい生き方や考え方を
見い出すことが出来たと感謝され」

「行動に移すことによって、なりたい自分やなりたい姿になる人や組織」を増やし続けることをビジョンとします。

読みやすい、わかりやすい、ためになる書籍やコンテンツの提供を通じて自他共に「シアワセと成功を同時に手に入れる」ことを是とします。

MVV

VALUE バリュー

恩と知の承継
知恵・知識の循環
成長

事業概要

事業形態

事業会社 城南コンサルティング株式会社 100%出資
代表取締役社長 星野裕司
(城南コンサルティング株式会社 代表兼務)

本社 東京都渋谷区(予定)

人員 分野別専門家(5名)による業務遂行

事業内容

1. コンテンツ企画・制作・販売

- ・書籍の刊行(紙書籍と電子書籍)
- ・書籍と関連、連動したセミナーや動画などのコンテンツプロデュース

2. 人材育成業

- ・コンテンツホルダーの発掘・育成
- ・著者や講師などの発掘育成
- ・マーケティングとビジネスサポート、コンサルティング、プロデュース

事業概要

事業コンセプト

時代対応した情報の提供者として、
また人や情報を「つなぐ」仕組みとして、
価値のある良質のコンテンツを
コンテンツホルダーとともに作り、
読者・社会に届けることで社会貢献をする。

具体的には、
「なりたい自分になる」を後押しする。

つなぐ

コンテンツホルダーと
読者(ユーザー)をつなぐ

成長する

コンテンツホルダーと
読者(ユーザー)の成長をサポートする

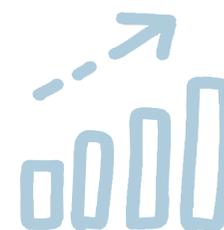
事業概要

主な取引先

株式会社トーハン
日本出版株式会社(日販)

新刊予定

2025年春～夏 新刊刊行予定



プロフィール

代表

星野裕司 Yuji Hoshino

経歴

大学卒業後、1981年日本楽器製造株式会社(現ヤマハ株式会社)入社。楽器販売、広報、音楽・英語教室エリアマネージャーなどを歴任し、デジタルシンセサイザー商品企画、著名アーティスト対応、新人アーティストの発掘・育成・プロデュース、音楽配信・CDレーベル代表などを務めた。

取引先の楽器店社長が孤独であること気づき、相談相手となるべく中小企業診断士資格取得。当時としてはまだ珍しかった副業としてコンサルティング活動を行い、退職前の数年間は、中小企業診断士として会社から給料を得ていた。2014年セカンドブレインコンサルティング(個人事業主)、2019年城南コンサルティング株式会社設立、代表取締役。

現在の活動

- ・東京都中小企業診断士協会城南支部副支部長(コンサル塾部、能力開発推進部所管)
- ・「補助金&経営革新エキスパートコース」主宰
- ・実践めぐろ創業塾塾長
- ・国税庁税務大学校 非常勤講師

経営顧問として中小企業を支援する傍ら、「城南コンサル塾」や「エキスパートコース」卒塾・修了生らとともに、中小企業支援にあたる。近著は『SWOT分析を活用した根拠ある経営計画書・事例集2』(マネジメント社)。

プロフィール

企画・編集

中村美音 Mine Nakamura

経歴

大学卒業後、株式会社講談社に入社。漫画雑誌の連載、単行本発刊、グラビア、取材記事執筆など多岐にわたる編集業務を経験。新人発掘や育成にも携わる。独立後は、編集・原案・ノベライズ執筆・メディアミックスディレクション等を手掛ける。

現在の活動

中小企業診断士として、ビジネス雑誌やネットメディアの記事執筆、企業の情報発信支援を行う。

プロモーション

藤岡 洋 Hiroshi Fujioka

経歴

大学卒業後、映像業界において15年以上にわたりキャリアを積む。映像制作の現場で培ったスキルと経験を基に、音楽レーベルを運営するなどクリエイティブな価値創出に貢献してきた。

現在の活動

現在はマーケティングコンサルタントとして活動し、特にSNSを活用した販路拡大支援を専門としている。多様なクライアントの課題に対応しながら、顧客を起点としたマーケティング戦略を提案し、売上拡大の実現を支援している。

プロフィール

企画・販売

塩原淳一郎 Junichiro Shiohara

経歴

(株)日本実業出版社、(株)平凡社などで、書店向け営業を中心に、PRや専門書評紙の執筆・制作、単行本企画を行う。書店支援を目標に2024年7月に中小企業診断士の資格を取得し、8月独立。人生の一冊は、マリオ・バルガス＝リョサ『都会と犬ども』

現在の活動

地元の事業者と新規事業開発に取り組み、書店事業も検討中。今月は出張サンタも！ 地域密着型セールスプロモーション会社の開業を目指し準備中。

デザイン

山際昇太 Shota Yamagiwa

経歴

大学卒業後、桑沢デザイン研究所でデザインを学ぶ。デザイン事務所数社でグラフィックデザイナーとして勤務し、雑誌、書籍、CDジャケット、各種販促物等、カルチャー・ファッション・料理など様々な分野のデザイン・アートディレクションに携わる。2015年、陽々舎(<https://yauyausha-web.com>)を設立し、主に書籍デザインを中心に活動。2024年、中小企業診断士登録。

現在の活動

従来のデザインでのアウトプットに加え、飲食店等に経営アドバイスを行い、ブランディングによる付加価値の向上を目指しています。

プロフィール

陽々舎の制作実績(ビジネス書・一部)

ビジネス書・実用書・文芸書・児童書など多岐にわたり制作しています。

<https://yauyausha-web.com>



コンテンツの制作方針

「著者の持つコンテンツを形にする出版」と
「テーマ・企画に合わせて著者をアサインする」2つの作り方を行います。

経営コンサルタント(中小企業診断士)をはじめとする士業、師業などを著者候補とする「ビジネス関連書」を主に取り扱います。その他、当社のネットワークを通じた経営者やアーティストなどの出版も検討します。

執筆や出版機会の提供と言っても、著者が好きなことや書けることや書きたいことを書いていただくのではありません。出版には、その制作方法や費用負担によっていくつかの形態があります。当社では、制作と費用、販売までを当社のリソースと経費を使って書籍という商品を作成し、販売して収益を上げていくビジネスモデルである「**商業出版**」を基本としています。したがって、当社の経営方針に則り、ブランディングと品質保持、収益化を前提として、ターゲット顧客

(読者)に支持され、売れる(購入される)書籍(商品)づくりを著作とともにを行い、販売をしていきます。

なお、「商業出版」に加えて著者が制作費の一部または全部を負担して、著者の書きたい内容で出版を行う「**企業出版(ブランディング出版)**」や「**自費出版**」も取り扱います。

すぐに出版して、自身のブランディングや営業活動を行いたい方は、ブランディング出版や自費出版をお勧めします。いずれの出版形態においても、**著者には販売促進にご協力**いただきます。

当社では、**トーハン、日販**といった書籍取次の大手2社を通じて、**書店やAmazonへの流通、販売**を行います。書籍によっては、電子書籍(Kindle)での出版も行います。

コンテンツの制作方針

著者には、原稿料をお支払いします。原稿完成時の一括支払い、もしくは書籍の販売数に応じた印税支払のいずれかになります。

なお、出版形態を問わず、執筆初心者や未経験者に対しては、企画力や執筆力を高めていただくために、必要に応じて、著者養成講座や執筆講座などを開催する計画です。

また、執筆・出版を通じての著者のブランディングやマーケティングに関するコンサルティングやプロデュースも行う予定です。



出版関連事業

コンテンツホルダーの発掘・育成 著者養成講座、執筆講座

著者候補者の発掘とコンテンツ制作力の強化を目的に講座を開設し、**売れる書籍を執筆できる著者**を養成します。優秀な受講者については、著者としての活動を依頼します。

販売促進と 関連コンテンツの制作・販売

書籍刊行時に著者による出版記念セミナーを行い、書籍のお披露目と販売促進。

著者・書籍に関する著者自身のセミナー動画、テーマに沿った動画コンテンツを収録します。書籍の販売促進策や購入特典として活用するほか、有料配信コンテンツとして販売することもあります。

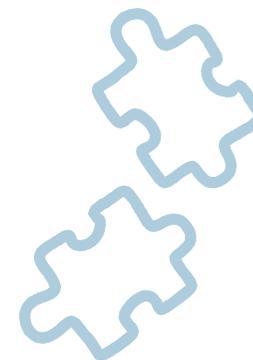
著書関連以外でも、ビジネスマンや経営者・士業に役に立つコンテンツを制作し、単体販売もしくは他のコンテンツとともにサブスクリプション型で販売します。

出版関連事業

著者マーケティング・プロデュース

著者のビジネス拡大をサポートします。
書籍をフロントエンド商材と捉え、著者の事業計画の策定および実行支援を行います。

- ・あるべき姿を設定したアクションプランの策定
- ・マーケティングファネルの企画・設計
- ・バックエンド商品の開発支援
- ・販売促進のセミナーや情報発信のサポート など



応援、協力について（サポーター）

将来的には著者になりたいが、すぐには著者としての活動はしないものの、出版事業に共感し、応援・協力いただける方向けのプログラム。

書籍の出版は、企画や制作、営業、販売促進と様々な工程があり、多くのエネルギーと知恵・知見が必要です。具体的には、サポーターとして以下のような協力をいただくと助かります。

サポーター活動（例）

- ・診断士として、ビジネスマンとして、読者目線での感想やフィードバック
- ・企画立案のためのマーケットリサーチ。売れる書籍づくりのためアンケートや意見聴取
- ・制作中へのご協力
- ・原稿を読んで意見聴取、改善案
- ・ABテスト等への協力（例えば、表紙デザインの複数案から）
- ・取材先（中小企業）のご紹介
- ・診断先、勤務先などでユニークな取り組みをしている企業などのご紹介。
- ・実績を上げている、改善中の中小企業や支援による成功事例のご紹介
- ・新刊書籍のプロモーション（口コミ、宣伝、知人・友人などへの拡散）
- ・書籍購入（サポーター割引など検討中）

応援、協力について（サポーター）

サポーター活動を行うメリット

- ・経営コンサルタントが経営する出版社の成長過程を身近で体験できる
- ・原稿にご意見や感想をいただくことで、書籍の質があがり、参画感を得られる
- ・仲間の応援ができる
- ・将来の著者として、先例を見ながら準備ができる
- ・新刊情報やイベント情報が早く入手できる
- ・サポーター割引購入ができる
- ・紹介手数料により収入が得られる



プロデュースと流通に関して

*Produce and
Distribution*

執筆のメリット

1. 商業出版をメインに扱います

商業出版は読者に価値を提供し、書籍を販売して利益を上げることが目的としています。費用は基本的に**出版社が負担**し、出版社が企画を主導します。企業出版(ブランディング出版)は、企業のメッセージを発信することを目的とし、企業が制作費を負担し企画を進めます。商業出版は出版社の利益追求が主軸であり、著者はその企画に従いますが、その**分多くの読者にリーチ**する可能性が広がります。

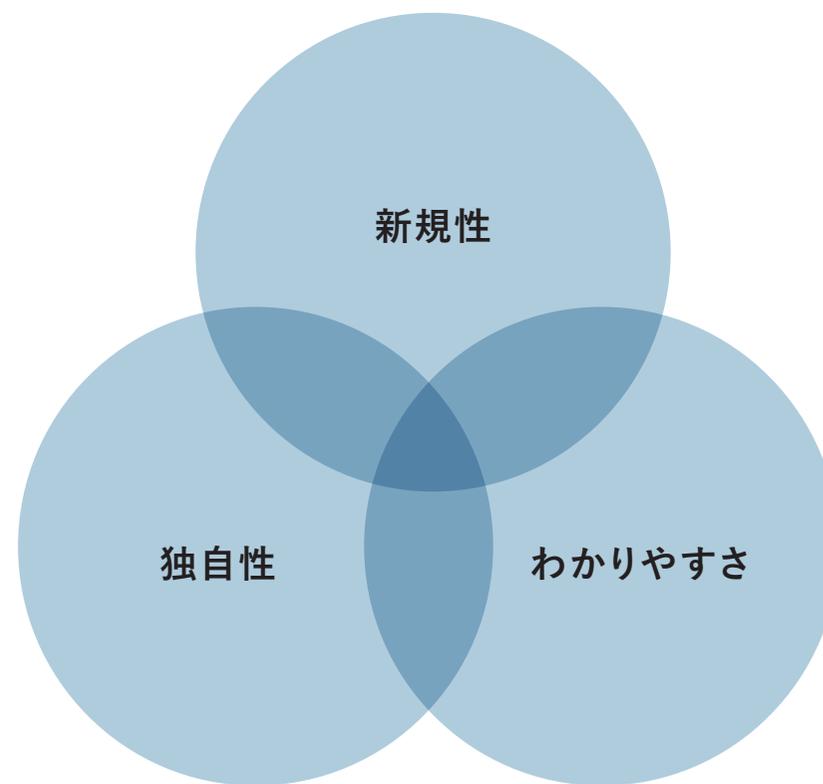
商業出版と企業出版の違い

	商業出版	企業出版
目的	読者に価値を提供し、書籍を販売して利益を上げること	ブランディング、集客、販促などの課題解決
費用負担	基本的に出版社が費用を負担	企業(著者)が制作費を負担
企画立案	出版社が企画を主導	企業が伝えたいメッセージを企画

執筆のメリット

2.「おもしろさ」を追求します

商業出版では「売れる」もの、すなわち読者にとって「おもしろい」と感じられるものを追求します。おもしろいものとは、**新規性・独自性**があってわかりやすいものであり、そのためには繰り返しの修正や試行錯誤が必要不可欠です。好きな企画を自由に書けるわけではありませんが、読者に響く「おもしろさ」を追求することで、多くの人に読まれる可能性が広がります。



執筆のメリット

3. 未経験でも商業出版に チャレンジできます

商業出版には知名度や人脈、実績が求められることが一般的ですが、本事業では未経験でもチャレンジすることが可能です。執筆した書籍が成功すれば、企業出版以上の**ブランディング効果**を得ることができ、商業出版の著者としてのキャリアパスが開ける可能性もあります。企業出版(ブランディング出版)を希望される方も、**企画から流通までサポート**が受けられます。



求められる執筆者像

1. 読者視点で物事を捉えられる方

読者が何を求めているか、
どのように伝えると響くのかを意識して執筆できる方。

2. 新規性や独自性を追求できる方

既存の知識や情報にとどまらず、
自分ならではの視点や切り口を提供できる方。

3. 修正や改善に前向きな方

編集者との対話を通じて、より良い内容に仕上げるための
修正や改善に積極的に取り組める方。

4. 情熱を持ち続けられる方

執筆は長期的な取り組みとなるため、
テーマに対する情熱を持ち続けられる方。

5. 挑戦したい意欲のある方

未経験でも新しい挑戦に
前向きに取り組む意欲のある方。



ユニークな体験・目線を歓迎します

ノウハウ本はAIにも書ける

既存の情報や技術的なノウハウをまとめた本はAIでも書ける時代です。

幅広い経験を活かしてください

ビジネス経験はもちろん、趣味や推し活、好きなアニメや映画、子育て、学生時代の経験、地域のコミュニティ活動など、どんどん活かしてください。これらのユニークな体験が、読者の心を動かす「おもしろさ」や「共感」を生み出します。

中小企業診断士としての知識とノウハウ

+

個人的な経験

(深みと真実味を加えるユニークな人生の物語)

+

多様なバックグラウンド

(視点を豊かにする様々な人生の道のり)

↓

魅力的なコンテンツ

企画を出せる方、企画に乗れる方、 どちらも歓迎します

書いてみたいテーマはありますか？ 書籍にしたい企画案はありますか？

企画案

「経営ドック —あなたの会社は健康ですか？」

「逆転の経営学 —弱みを強みに変える方法」

「経営酒場 —経営者の悩みの壺」

「もしカフェの店長が『経営戦略』を学んだら」

「お金がなくても創業できますか？ —創業者のための財務入門」

「初めてのマーケティング —小さなビジネスのための実践ガイド」

「あなたの顔が会社の顔 —創業者のためのセルフブランディング」

「はじめて社員を雇う時に読む本」

「愛されサロンのつくり方 —ストーリーで読む美容サロン独立日記」

「成功する補助金申請 —黄金ルール50」

「儲かる会社へのチケットを手に入れる

—12のステップで書ける事業計画書」

「業種別創業辞典 飲食業編 —絶品唐揚げを食卓に」

「聞く力で会社のレベルを上げる」

「ネジが昭和の夢を見る —町工場の再生物語」

「黄金炒飯が架けた虹のアーケード —商店街再生の物語」

「轟け！ ミシン —老舗工場のブランド再生」

「ドヤ顔で語れ —新人ビジネスマンのための経営知識入門」

「上司よりも同士がいい —新人管理職のためのチームビルディング術」

「新人管理職のための失敗学」

「特技：会議 —ファシリテーション術でチームを動かす」 など

サポート体制

1.「これを書いてください」とは言いません

企画を丸投げすることはしません。その著者なりの切り口や表現方法を一緒に模索します。

共著では、著者の得意分野をヒアリングしながらチームで書き進めていきます。

2.「人となり」が出ない本は おもしろくありません

あなたの中の「おもしろさ」を発見するお手伝いをします。自分では気づかなかった強みを表現していきましょう。ゴールを共有し、強みを引き出すことを重要視します。

3.ブランディングを支援します

商業出版、企業出版ともに、出版を通じて強みを発揮し、ブランド価値を高めるためにサポートします。



プロモーション

共創するプロモーション戦略

本のプロモーションは、従来は書店での陳列や店頭イベントが中心でしたが、時代の変化に伴い、SNSやデジタルメディアを活用した情報発信が欠かせない時代になっています。

本事業では、公式SNSアカウントを活用し、書籍の情報発信や認知拡大に積極的に取り組みます。さらに、著者自身がSNSを運用することでプロモーション効果が飛躍的に高まるため、投稿内容やアカウント運用のサポートも行います。

また、YouTubeやTikTokといった動画メディアを活用したインフルエンサーマーケティングにも力を入れていきます。書籍のテーマに合ったクリエイターやインフルエンサーと連携し、ターゲット層に効果的に情報を届けます。

さらに、本の出版をきっかけに著者がメディア出演や講演

活動などで専門家として活躍できる場を広げるサポートも行います。将来的には、著者が業界を超えて影響力を持つ存在—「スター」となることも視野に入れ、総合的かつ戦略的なプロモーションを展開していきます。



流通に関して

あなたの一冊を日本全国に!

新刊発行点数は年間6万点以上! 一生懸命書いた本でも、発行しただけですぐに返品されてしまいます。発行前から書店と打ち合わせを重ね、信頼関係をつくり、書店と出版社が同じ目標に向かって、それぞれの役割を果たすことで売上が伸びていきます。

本事業では、商業出版としての成功を目指し、「出版して満足」ではなく「利益を出す」活動を行います。あなたの著作を読者に届けるため、出版営業経験者が営業活動を行います。

「自分が書いた本が日本中で読まれる」ことは、夢物語ではありません。そのためには我々のサポートはもちろんです。著者として積極的に営業活動、PR活動を行える方は大歓迎です!

出版事業説明会

代表	星野裕司
企画・編集	中村美音
プロモーション	藤岡 洋
企画・営業	塩原淳一郎
デザイン	山際昇太

お問い合わせ

城南コンサルティング株式会社
〒150-0041 東京都渋谷区神南1-23-14
リージャス渋谷公園通り3階
Tel 03-6892-7284
Fax 050-3737-1018
E-mail hoshino@johnan-consulting.co.jp

皆さんと一緒に
チャレンジしましょう！

城南コンサルティング株式会社