



Q&A

だからこそ知って欲しい！企業出版のこと。

企業出版に関するよくある質問

1

優れた商品・
サービスを持たないと
出版はできないのでは？

読者にとって、商品・サービスの有名・無名は重要ではありません。幻冬舎MCでは、読者が書籍を購入する最大の要因を「この本が自分の悩みを解決してくれるかどうか」と位置付けています。書籍出版においては、読者視点に意識しながら、トレンド分析を十分に行うことにより、戦略的な出版をお手伝いさせていただきます。

2

本業が忙しく、
執筆に時間をさけないのです
が？

弊社のサポート内容が、企画・執筆・流通・プロモーションまでの全体の流れを対応させていただいております。執筆サポートの場合は、御社業界の専門知識を有するライターをご用意して、御社が伝えたいことをきちんと文字に落とし込めるよう対応いたします。

3

企業出版と自費出版、
商業出版の違いは？

自費出版と企業出版の最大の違いは、そこに読者が存在するかどうかです。自費出版は自伝や年史など、出版すること自体に目的を置いた書籍に向いています。一方、企業出版では集客やリクルーティング、ブランド構築などの最終目的を達成するための方法として書籍を制作します。

4

ベンチャー企業や広告を
出しづらい業種では
難しいのでは？

その問題の克服には「特定分野のプロフェッショナル企業」と認識されることです。広告や成果の不安定なプッシュ型営業に頼らずに売り上げを拡大でき、早期に業界内の地位確立のためには「特定領域におけるブランディング」に効果を発揮する企業出版が最適です。

5

出版への費用対効果が見
合うかが心配です。

出版に関わる費用は書籍の仕様などによって変わってきます。また講座後の個別面談では、弊社コンサルタントが出版に関わる費用と営業活動への効果などを算出し、本を出すことだけでなくその後の事業への影響などを含めて、出版する書籍をプロデュースさせていただきますのでご安心ください。

6

出版した書籍が売れるか
どうか心配です。

多くの出版社のサポートが書籍を作るまでなのに対し、弊社では全国約4200店の特約書店を使った圧倒的露出戦略や、日経・毎日新聞を使った認知度アップ、また雑誌・テレビなど各種媒体へのパブリシティ戦略など「書籍の販売活動」もサポートさせていただいております。