



大隅書店創業計画

— Think Globally Act Locally —

世界に雄飛する出版社を、この滋賀の地に持ち上げる。

創業の背景

出版不況、活字離れが叫ばれる一方で、今こそ、ていねいに作られた質の高い本が求められており、フラット化＝総表現者化が進むなかで、編集の重要性、さらに、出版行為の責任主体として出版社の果たす役割は、ますます高まっています。

そこで、これまで編集者として培ってきた経験とスキル、人脈、様々な技術革新の成果を最大限に活用して、世界史的な転換にあたって、新しい時代の礎となるような学問・芸術・生活文化の創造を支援すべく、出版社を創業したいと思います。

事業概要

われわれの顧客とニーズ

0. 読者の「良い本を読みたい」というニーズ [X=大前提]
1. 主に関西圏の研究者・実務家などの「質の高い本を出したい」というニーズ [A]
2. 自費出版希望者の「納得のゆく本作りをしたい」というニーズ [B]
3. 読者の「本作りに主体的に関わってみたい」というニーズ [C]

われわれの商品とマーケティング

- I. 通常出版物(学術・専門書、教養書、実用書など) ⇔ [X, A] ⇔ 人脈、紹介、営業
- II. 自費出版物(自分史、詩歌集、写真集など) ⇔ [X, B] ⇔ 口コミ、紹介、営業
- III. 「参加型の本作り」という出来事(と本) ⇔ [X, A, B, C] ⇔ 人縁、地縁、営業

われわれのノウハウとセールスポイント

- ①スタッフの能力を最大限に活用して、ていねいできめの細かい本作りをします。
- ②少部数印刷、電子書籍の可能性を活かして、極力在庫を抱えないビジネスモデルを模索し、小回りのきく本作りをします。
- ③コミュニティ、コンテキスト、コンテンツの3要素がバランス良く連関する、「参加型の本作り」を展開します。

事業体制

企画・編集部門

社内スタッフおよび外注(フリー編集者、校正者)で対応します。

+

デザイン・制作部門

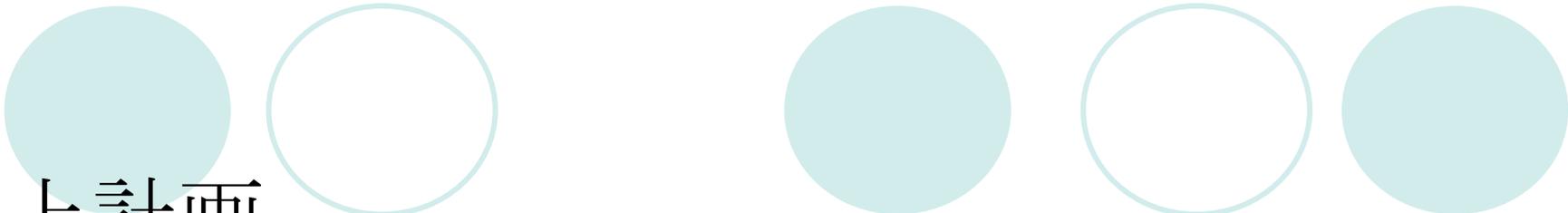
社内スタッフおよび外注(装幀家、編プロ、印刷・製本会社)で対応します。

+

営業・販売部門

社内スタッフおよび外注(フリー営業マン、取次会社、書店)で対応します。

* 当面は外注者の力を借りて事業を展開、成長に応じて
人員を拡充し、社内ですることを徐々に増やします。



売上計画

儲けの仕組み

- I. 通常出版物 初刷分の総定価[部数×本体価格]から、原価約30%、取次と書店の取り分約30%、印税約10%を除いた分が利益になる。増刷以降は、利益率は増加する。
- II. 自費出版物 1点あたりの売上は100～250万円。
* 「参加型」の場合、①と②のいずれか、もしくは①と②のハイブリッドとなります。

売上と利益の目標

- 1年目 1340万円(90万円)
- 2年目 1940万円(410万円)
- 3年目 2640万円(820万円)

* 2年目の後半より雇用を開始します。

事業価値

本作りを通じて、「良きものを次世代に手渡す」ことに貢献すること。

「参加型の本作り」をモットーに、本作りをひらかれたものにする
ことで、著者と読者が、ともに、ユニークでオリジナルな本を、手に
することができること。

これまで東京に集中する出版社や一部の選ばれた書き手に独占
されることの多かった出版という行為を、われわれの手元に取り戻
すことができること。

——ご清聴ありがとうございました——

2010. 10. 15