



★『電子出版のプロデューサーになろう～エストリビューターとして活躍する方法』特別プレゼント★

## 電子書籍ビジネスマインドセット

必ず**成功**を掴める5つの思考法



## はじめに

こんにちは。一般社団法人 日本電子出版作家協会（EWA）の<sup>ほそだともき</sup>細田朋希です。

本書は『電子出版のプロデューサーになろう～エストリビューターとして活躍する方法』をご購入頂いた読者様限定の特別プレゼントです。

私は 2010 年に電子書籍市場に参入し、5 年以上にわたり「電子書籍ビジネス専業」で事業を行ってきました。

つらいことも山ほどありました。というか、ほとんどがつらく厳しいことばかりでした。ですが、**失敗を山ほど重ねたすえに、「必ず成功を掴める方法」を見つけ出すことができました。**

現在もベンチャー企業を運営しておりますので、さらに失敗することもあるでしょう。しかし、本書でお伝えする思考法さえ忘れなければ、何度でも復活できるので、恐怖はあまり感じません。

もしあなたが「エストリビュータービジネスを開始してみたい！」と思われていたら、私はあなたのことを全力で応援させて頂きたいと思っています。

そして、**あなたには私のような「失敗」をして欲しくありません。**

「人は失敗から学ぶ」といいますが、世の中には「しなくても良い失敗」も存在します。

そこで、本書では電子書籍ビジネスにおける**「成功するマインドセット（思考法）」**について、お伝えさせて頂きたいと思います。

マインドセットについてお伝えするのには理由があります。

それは、あまりに多くの方が、マインドセットが定まっていなばかりに、大きな失敗をし、市場から撤退しているからです。

そういった方々を見て、私は心の底から残念な気持ちになります。

「あと一歩進めば、大きな利益を得られたのに…」

「頑張っ続けていれば、強力なブランドが確立できたのに…」

失敗する人に共通しているのは、本当にあと少しのところ諦める点です。私が社団法人を通して情報発信させて頂く目的は、設立以来ひとつしかありません。

### **それは「あなたの電子書籍ビジネスの成功」です。**

この目的がブレたことは一瞬たりともありません。だからこそあなたには、成功するマインドセットを持って頂きたいと願っています。

もちろん、あなたは「失敗するマインドセット」は持っていないはずですが。しかし、周りに集まってくる人のなかには、失敗マインドセットを持ってあなたに近づいてくる人もいます。万が一、そんな人とパートナーを組んでしまったりしたら悲劇です。

そこで本書では、失敗するマインドセットのパターンをご紹介した後、必ず成功を掴める「電子書籍ビジネスならではのマインドセット」をシェアさせて頂きます。

私が5年間活動してきた、すべてを凝縮して渾身の力でお伝えさせていただきます。

それでは早速、始めましょう！



# 第一章

## 失敗する人に共通する要素とは？

**ま**ず、電子出版ビジネスにおいて「必ず失敗する人」に共通する点をご紹介します。

それは大きく分けて下記5つがあります。

1. **人のせいにする**
2. **なんでも無料で行おうとする**
3. **「先生」になってしまう**
4. **否定的**
5. **自分本位**

これらの要素を持っている人と、パートナーを組むと絶対に上手くいきません。

電子出版は、紙出版に比べて断然簡単にスタートすることができます。

それは非常に素晴らしいことなのですが、それゆえに起こる問題もあります。

それぞれの要素を見ていきましょう。

# 1. 人のせいにする

何かが起きた時、人のせいにする癖があると電子出版は上手くいきません。

電子出版を行う過程では、様々なことが起こります。

時には上手くいかないこともあるし、失敗することもあるでしょう。

1回失敗しただけで「やっぱり電子書籍はダメだ」と言うタイプの人は、例外なく自分に都合の悪いことを「人のせい」にします。

**「自分は悪くない、読者・市場・パートナーが悪い」と思い込んでいるので、誰にも協力してもらえませんし、そもそも読者から支持を得ることが不可能です。**

ビジネスは、自分がすべての責任を負う覚悟でないと上手くいきません。

電子出版はスタートが容易な分、「責任も軽い」と勘違いしている方がたまにいらっしゃいます。

行うことは出版ですから、そのような中途半端なスタンスでは決してうまくいきません。

## 2. なんでも無料で行おうとする

私はこれまで千通を超えるお問い合わせメールに答えてきました。  
そして、あるパターンに気づきました。

それは「なんでも無料で行おうとする人がいる」ということです。

もちろん、無駄な出費をする必要はありませんし、ITビジネスは工夫次第でコストを最小にすることが可能です。

しかし、「**すべてが無料**」というマインドセットでは、**決してうまくいきません**。  
数年前、ある知人の友達（出版関係者）が私のところに「相談させてください」といらっしやいました。

一時間ほど話を伺うと、やはり「何でも無料で行いたい」というスタンスでした。さらに私の時間も「無料」と考えているようでした。

私には大切なクライアントがいます。他のことに時間を使うぐらいなら、原稿やメールマガジンを書いた方が何倍も有意義です。

結局、その人は何をアドバイスしても響かないようで、帰っていきました。今も何も変化を起こせていないようです。

私たちは、電子書籍市場に3千万円以上の資金を自腹で投じてきました。  
なかには無駄な投資もありました。

**しかし、投資するところにはしっかり対価を出さないと成功は掴めません。**

### 3. 「先生」になってしまう

私たちは幾つもの電子出版を通じた協業を行ってきました。

ここでの協業とは、原稿を持っている人と組んで出版することです。ほとんどは上手くいくのですが、たまに全く上手くいかないパターンがあります。

それは、**著者の方が「先生」になってしまった瞬間です。**

出版には不思議な魔力があるようで、書籍を書いて編集者が付くと「先生気分」になってしまいがちです。

電子出版においてそれは致命的です。

電子出版は基本的に「インディーズ（個人）」同士のビジネスです。

従来のように「大企業と個人」というスキームではありません。個人同士で行っているなかで、一方が先生化してしまっただけでは、コミュニケーションが上手くいくはずがありません。

私たちにも苦い経験があります。

ある著者の方から「電子出版をぜひ手伝って頂きたい」というご依頼があり、電子製本から出版まですべてをサポートしました。

最初は「お互いにとっていい形になれば嬉しいです」と仰っていたのですが、出版した途端、「勝手に掲載しないでください」「まだ売れませんか？」「他の出版社さんからお誘い頂いているんですが…」と毎日のように電話とメールが来るようになりました。

**そこで一緒にビジネスを行うことは不可能と判断し、残念ながらプロジェクトは終了になりました。**

今でもたまに思い出して残念な気持ちになります。



## 4. 否定的

「電子書籍は流行らない」

「紙書籍じゃないと出版とは言えない」

「ITビジネスなんてやりたくない」

「キンドルは出版界の敵だ！」

こういった**否定的な考えを持っている人が、電子書籍ビジネスで成功することは絶対にありません。**電子書籍を敵視しているので、邪魔や誹謗中傷してくる可能性すらあります。

**特定の市場で成功を掴みたいのであれば、市場に対して心の底からコミットして、全力で推進する必要があります。**

電子書籍市場は不思議なことに、「電子書籍が嫌いだけど興味がある」という人が結構います。自分の方向性を決めかねている状態では、決して上手くいきません。

もしあなたの周りにいたら、くれぐれもお気を付けください。

## 5. 自分本位

世の常として、相手から奪い取ろうとするほど結果として自分が損することになります。

これまで何十パターンもの電子出版を見てきましたが、破綻するプロジェクトには必ず「自分本位にプロジェクトを進める人」が存在します。

これも苦い思い出ですが、ある知人から電子出版を手伝ってほしいと頼まれたことがあります。

最初は「御社にも利益が出るようにしますから」と言っていたのですが、いざプロジェクトが始まると態度が一変しました。

こちらに制作を押しつけ、さらに様々なノウハウまで聞き出そうとしてきました。挙句の果てには、電子書籍が完成した途端、自分のサイトだけに掲載しこちらには何の連絡もありませんでした。

最初からタダ働きさせることが目的だったのです。  
こういったことがあると、二度と手伝いたくないと思います。

本来であれば長く良いビジネスパートナーになれたかもしれないのに、とても残念なことです。

電子書籍ビジネスは儲かるイメージがあり、実際に利益も出やすいので、自分本位な人が集まってきやすい面も確かにあります。

**あなたが外部の人と電子出版を協同で行う際、自分本位な人を決してメンバーに入れないように気を付けてください。**



## 第二章

# 電子書籍ビジネスを必ず成功させる 5つのマインドセット

**そ**れでは次に、電子書籍ビジネスを必ず成功させるために必要な「5つのマインドセット」をご紹介します。

それはコチラです。

1. 長期視点を持ち徹底的に短期で行動する
2. 戦略的に考え軌道修正する
3. ITビジネスとしての視点を持つ
4. 誠実に利益を追求する
5. お客様の幸せに貢献する

『電子出版のプロデューサーになろう』のなかでもお伝えしましたが、私は派遣切りや日雇い労働をする過程で「自分の力」を嫌でも意識させられました。

そして、これまで5年以上に渡り、

**「もし裸一貫<sup>はだかいつかん</sup>で放り出されたら、自分は生きていけるのか!？」**

と自問自答を続けてきました。

いつも不安や恐怖と隣り合わせでした。

そんな日々を送るなかで、これからご紹介する5つのマインドセットが心から納得できた時から、徐々に不安が薄れていきました。

**「もしゼロになっても、このマインドセットさえ持っていればどうにか生きていける」**

そう思った時、これまでにない安心感を味わったのです。

電子書籍ビジネス成功の「原理原則」ともいえる形になりましたので、あなただけにお伝えします。

あなたの電子書籍ビジネスのご参考になれば幸いです。

## 1. 長期視点を持ち徹底的に短期で行動する

電子書籍はブランディングと密接に関連しているので、**長期的な視点を持つ必要**があります。

長期視点を持つには、「**自分は電子書籍ビジネスを通して、どんな未来を実現したいのか？**」という問いに自問自答することがお勧めです。

一方で、ITビジネスの流れは非常に速いので、「**行動**」は「**短期**」で行うこと**をお勧め**します。

特に黎明期れいめいきであれば、とにかく行動した者が勝つ側面があります。

### **長期視点を持ち徹底的に短期で行動する。**

このスタンスを持っていれば、目先の利益に惑わされず大きな真の利益を掴むことができるでしょう。

もし私が短期の視点しか持っていなかったら、電子書籍ビジネスを開始することもありませんでした。

しかし私たちには社団法人を通して、

**「日本のインディーズ電子書籍文化を健全に発展させたい」**

という長期の視点がありました。

この視点があったらから、今までビジネスを続けることができたと思っています。

## 2. 戦略的に考え軌道修正する

**「戦略」とは目標を達成するための方法・手順を明確に定めること**です。

長期視点で「理想の未来」を設定し、次に「どのように目標を達成するか」を考えます。

私が戦略の重要性を理解したのは、2010年に電子書籍制作ソフトウェアを開発・販売した時です。

正直ソフトウェアは、**評価こそもらえたものの思った以上に売れませんでした。**結構なショックでしたが、すぐに頭を切り替えて次の展開に進みました。

**これが出来たのは明確な戦略があったからです。**

市場は黎明期以前であることが分かっていたので、ソフトウェア販売が上手くいかなければ「市場リサーチ」に変更しようと考えました。

そして、今、市場は何を望んでいるのか？ どんな状況にあるのか？ 海外の状況はどうか？ と言った情報を調べ始めました。

その甲斐あって、ソフトウェア販売を行いつつ技術面の習得、市場動向の把握ができました。

**もし戦略を持っていなかったら、このような軌道修正も不可能でした。**

ソフトが売れなかった時点でショックを受け、即座に撤退していたと思います。

**目標を達成するための戦略が明確になっていれば、上手くいかないときでも冷静な思考・行動が可能です。**

### 3. ITビジネスとしての視点を持つ

電子書籍ビジネスを「出版ビジネス」として捉えていると、重要な視点が見えなくなります。

私たちは2010年から現在まで一貫して

**「電子書籍ビジネス」＝「スマートフォン向けデジタルコンテンツビジネス」**  
とお伝えしています。

電子書籍を「出版ビジネス」と捉えていては、決して見えてこない視点です。  
両者の違いは「**お金の流れ**」から見ていくと、非常にスッキリとします。

じゅうらい  
従来の紙出版は、書籍を刷った時点でお金が発生しました。

売れる・売れないに関わらず、一定の額が出版社に入る仕組みになっています。  
一方、**電子出版は、電子書籍が売れるまで決してお金は発生しません。**

ビジネスモデルが似ているようで全く違うのです。

そのうえ、紙出版は**マスマーケティング**を基本とすることに対して、**電子出版はニッチマーケティングがメインとなります。**

この違いを考慮せず、紙出版の考えのまま電子出版を行うと高確率で失敗します。

**お金のかけ所、力のいれ所、戦略、何もかもが違うからです。**

例えば、ITビジネスでは「お客様リスト」を何よりも大切にします。  
お客様リストとは、主にメールアドレスを始めとする顧客情報です。  
そして、お客様リストを得ることを目的として戦略を組み立てていきます。

紙出版ビジネスでは、お客様リストの取りようがありません。なので、お客様

リストを得るという概念を持っていません。

その視点のまま電子出版を行うと、紙出版のマーケティング展開になります。

現に、電子書籍を複数の電子書籍ストアに置いて少し告知するだけ、というマーケティングを行っている出版社は数多くあります。

**しかし、お金の流れが全く違うので、当然、紙出版のようにはいきません。**

結果として、「電子書籍は儲からない」、「頑張ったけど上手くいかなかった」という結論に至ってしまいます。

**最初から電子書籍ビジネスをITビジネスと捉えていれば、出版の権威を借りつつも、より効率的な展開が可能になります。**



## 4. 誠実に利益を追求する

ビジネスなので利益を追求することは当たり前です。  
当たり前なのですが、電子書籍市場のような新しい市場では、「価格の基準」が明確になっていないことがあります。

価格の基準がないので何をするにしても、  
「電子書籍制作をしたら幾ら頂けるのだろうか？」  
「登録代行したら幾ら頂いていいのだろうか？」  
「コンサルティングの提供は幾らが妥当？」  
と迷ってしまいがちです。

そんな時に依頼があると、「最初だから無料で良いや」と無料提供することもあります。しかし、**新しい市場だからこそ、自ら率先して価値を生み出していく必要があります。**

**あなたが行ったこと・提供したことに対して、正当な対価を頂くことで市場も健全に成長していきます。**

自信を持った値付けを行い、誠実に利益を追求することは意識しないとできませんし、非常に重要です。

## 5. お客様の幸せに貢献する

私もいつも意識していることですが、「自分の発信した情報」によって**お客様の幸せに貢献しない**と行う**意味がありません**。

日々、色々な人からビジネスの提案をもらうことがあります。中には儲かりそうなビジネスもあります。でも、お客様の幸せにつながらないと判断したら絶対に断るようになっています。

この思考法を持つ前までは、よくブレてしていました。自分を騙しながら手を出したビジネスは、例外なく失敗したし、望まないことも起きました。

私が電子書籍ビジネスに魅力を感じるのは、行う人の姿勢によってどんな形にでも変化する点です。

**「幸せ」の観点から情報発信すれば、幸せな仲間たちと出会えます。逆もまた然りです。だからこそ、自分の信念を確立して、誠実にビジネス展開をしていく必要があります。**

### 「お客様の幸せに貢献する」

この一点を徹底的に追求すれば、<sup>おの</sup>自ずと素晴らしい仲間、素晴らしいチャンスと巡り合えます。

私が無一文になっても怖くないのは、この法則に気付いたからです。

このように書くとキレイゴトに見えてしまうかもしれませんが、キレイゴトを本気で実現できるのがインターネットビジネスの素晴らしいところだと思います。ぜひ電子書籍ビジネスを通して、たくさんの喜びを生み出していきましょう！

## おわりに

勉強、習い事、商売、**どんなことでも成功を掴みたいなら「思考法（マインドセット）」が最も重要**なことに気付きます。考え方がブレていると、いくら才能があっても上手くいきません。

電子書籍ビジネスは短期のビジネスではなく、10年、20年と末永く行っていけるものです。だからこそ、**しっかりとした思考法を身につけておけば、市場がどのように動いても、あなたは成功することができます。**

もし本書や『電子出版のプロデューサーになろう』をお読みになり、少しでも「楽しかった!」「自分も電子書籍ビジネスをやってみたい!」と思ってくださったなら、ぜひこれからもよろしくお願い致します。

あなたが「電子書籍ビジネスで成功したい!」と思ったなら、私たちは日本で最もあなたのお役に立てるはずです。

また、ぜひ以下のプログラムにもご参加頂けると嬉しく思います。

### ■エスクリビューター限定メールマガジン

<https://pro.form-mailer.jp/fms/af9ed33458581>

### ■エスクリビューター養成講座 (Facebook)

<https://www.facebook.com/groups/930406963709649/>

この度は、お読み頂いたこと、心から重ねて御礼申し上げます。  
あなたの電子書籍ビジネスが素晴らしいものになりますように。

# 細田朋希