ホンニスル

中小企業の社長のための

社長の本づくりガイド

数字、企画、設計例、制作記録。Kindle出版を決める前に読む22ページ。



運営　百業（ホンニスル）

2026年11月版

目次

この資料で、わかること。

一 数字で見るKindle出版 04
印税（35%と70%）、紙の本の原価と印税、ほかの出し方との比較

二 書名と目次の作り方、取材で聞く20の質問 09
最初に決める3つ、書名の型、目次の骨組み、取材の質問リスト

三 業種別の、本の使い方の設計例 14
士業、コンサルタント、講師、会社オーナー（いずれも架空のモデル）

四 自分の本の制作記録と、2つのプランの選び方 18
同じ工程で作った一冊の記録、原稿の有無と使い方で選ぶプラン

はじめに

本は、印税よりも「仕事の場面」で働きます。

商談、採用の面接、新しく入った社員への説明。社長は、同じ話を何度もしています。その話を一度本にしておけば、相手には先に読んでもらえます。

01

商談の前に、渡せる。

提案の前に一冊送っておくと、初回の打ち合わせは相手の質問から始まります。

02

採用で、考え方を伝えられる。

面接の前に読んでもらえば、考え方の合う人ほど、話が早く進みます。

03

社員に、同じ言葉で伝わる。

口で伝えると受け取り方が変わる話も、本なら全員が同じ文章を読めます。

一　数字で見るKindle出版

Kindle版の印税は、35%か70%を選びます。

35% のロイヤリティ

35%

- 希望小売価格（税込）は **99円〜20,000円**（Amazon.co.jp）
- 計算のもとは、**消費税を除いた**希望小売価格
- 配信コストは差し引かれません

70% のロイヤリティ

70%

- 希望小売価格（税込）は **250円〜1,650円**
- 日本の読者への販売で70%を選ぶには、**KDPセレクトへの登録**が必要
- 消費税を除いた価格から、さらに**配信コスト**（Amazon.co.jp は 1MB あたり1円）を差し引いて計算
- 対象の地域の外で売れた分は35%

出典：Amazon KDP ヘルプ「電子書籍の希望小売価格の要件」kdp.amazon.co.jp/ja_JP/help/topic/G200634560 ／「日本のマーケットプレイス (Amazon.co.jp) 向けの価格設定」G201849770 ／ Digital Book Pricing Page G200634500
2026年11月時点。最新はKDPの公式ヘルプでご確認ください。

一　数字で見るKindle出版

980円のKindle本が1冊売れると。

計算例です。条件は、税込980円、ファイルサイズ2MB、日本の読者への販売。

70% を選んだ場合（KDPセレクト登録）

消費税を除いた価格（980 ÷ 1.1）	**約891円**
配信コスト（2MB × 1円）	**– 2円**
ロイヤリティ（× 70%）	**約622円**

35% を選んだ場合

消費税を除いた価格（980 ÷ 1.1）	**約891円**
配信コスト	**差し引きなし**
ロイヤリティ（× 35%）	**約312円**

KDPセレクトは90日単位のプログラムです。登録した電子書籍は読み放題の Kindle＋ の対象になり、読まれた分のロイヤリティも受け取れます。独占の条件があるため、登録前に規約を確認します。

ただし、ホンニスルの本は**印税で稼ぐためより、手渡す一冊として使う**前提で作ります。価格は「読んでほしい人が、迷わず買える額か」で決めるのがおすすめです。

出典：Amazon KDP ヘルプ Digital Book Pricing Page kdp.amazon.co.jp/ja_JP/help/topic/G200634500 ／「KDP セレクト」G200798990 ／ G201849770。円未満の端数処理は概算です。
2026年11月時点。最新はKDPの公式ヘルプでご確認ください。

一　数字で見るKindle出版

紙の本は、注文ごとに印刷されます。

ペーパーバックはKDPがオンデマンドで印刷し、印刷コストはロイヤリティから差し引かれます。前払いも在庫もいりません。

印刷コスト ＝ 固定コスト ＋（ページ数 × 1ページあたりの単価）

黒インク・用紙（クリーム／白）／Amazon.co.jp	標準判	大判
24〜110ページ	1冊 422円（固定のみ）	1冊 530円（固定のみ）
110〜828ページ	206円 ＋ 1ページ 2円	206円 ＋ 1ページ 3円

大判＝幅155.5mm、高さ228.6mmを超えるもの。カラー印刷や砕木パルプ紙は単価が異なります。日本語のペーパーバックは「外部流通」（Amazon以外の販売経路）には登録できません。

出典：Amazon KDP ヘルプ「ペーパーバックの印刷コスト」kdp.amazon.co.jp/ja_JP/help/topic/G201834340 ／「ペーパーバックのロイヤリティ」G201834330
2026年11月時点。最新はKDPの公式ヘルプでご確認ください。

一　数字で見るKindle出版

紙の本の印税は、価格で50%か60%。

希望小売価格（税抜）	ロイヤリティ率
999円以下	50%
1,000円以上	60%

ロイヤリティ ＝（率 × 希望小売価格）− 印刷コスト

- 紙の本の価格は**税抜**で設定し、消費税は自動で加わります
- 最低価格は「印刷コスト ÷ 率」。最高は30,000円（税抜）

計算例：標準判・黒インク・仮に120ページ、1,500円（税抜）

印刷コスト（206 ＋ 120 × 2）	**446円**
1,500円 × 60%	**900円**
ロイヤリティ（900 − 446）	**454円**

配る用の紙の本は、ご自身のKDPアカウントから**印刷コストと送料**で取り寄せられます。100冊配るときの原価も、ページ数が決まれば先に見積もれます。

出典：Amazon KDP ヘルプ「ペーパーバックのロイヤリティ」kdp.amazon.co.jp/ja_JP/help/topic/G201834330 ／「ペーパーバックの印刷コスト」G201834340 ／ G201849770
2026年11月時点。最新はKDPの公式ヘルプでご確認ください。

一　数字で見るKindle出版

ほかの出し方と、何が違うか。

	商業出版	自費出版	Kindle出版（KDP）
誰がお金を出すか	出版社	著者	出版の手数料はかからない。制作を頼む場合はその費用
出せるかどうか	出版社の企画が通れば	費用を出せば	KDPの審査とガイドラインに沿えば
期間	長くなりやすい	出版社や部数による	原稿が仕上がれば短い
著作権・印税	契約で決まる	契約で決まる	自分のアカウントで出すので、印税は直接受け取る
内容と改訂の自由	編集方針と相談	比較的自由	自由。あとから改訂もできる
書店に並ぶか	並ぶことが多い	契約しだい	Amazonでの販売が中心

商業出版・自費出版の条件は出版社や契約によって大きく異なるため、ここでは金額を挙げず、仕組みの違いだけを比べています。

Kindle出版の手数料について：Amazon KDP ヘルプ（kdp.amazon.co.jp）。2026年11月時点。最新はKDPの公式ヘルプでご確認ください。

二　書名と目次の作り方、取材で聞く20の質問

書く前に、3つだけ決めます。

書名も目次も、ここから決まります。迷ったら、この3つに戻ります。

一

誰に読んでもらうか

「経営者全般」ではなく、ひとりの顔が浮かぶところまで絞ります。

例：従業員5人の会社で、はじめて人を雇う社長

二

どの場面で使うか

初回面談の前に送る、セミナーで配る、提案書に添える。渡す場面が決まると、厚さと語り口が決まります。

三

読んだあと、どう動いてほしいか

相談の予約、資料の請求、紹介。巻末の案内ページは、この一歩のためにあります。

二　書名と目次の作り方、取材で聞く20の質問

書名は、読者がいつも口にする言葉で。

書名の3つの型

問いの型	読者がよく口にする質問を、そのまま書名にする
場面の型	「〇〇する前に読む本」。読むタイミングを名前にする
読者の型	「はじめて〇〇する社長の」。誰の本かを先に言う

問いの型の例

『墓じまい、何から始めればいいですか？』

ホンニスルで最初に作った本の書名です（第四章）。

決める前のチェック

- 業界の言葉ではなく、**お客さまの言葉**になっているか
- 書名だけで**誰の本か**がわかるか
- 副題で「何がわかるか」を補っているか
- 名刺やプロフィールに書いて、**声に出して読める長さ**か
- 中身で約束できない言い切りになっていないか

企画の段階で書名の案を複数出し、目次と一緒に企画書にしてお返しします。

二　書名と目次の作り方、取材で聞く20の質問

目次は、5章前後の骨組みから。

ホンニスルの本は約1.5〜2万字、5章前後。1章あたり3,000〜4,000字ほどです。読者が相談に来るまでの道のりを、章の順番にします。

第一章
よくある悩み
読者が今まさに困っていること。「自分のことだ」と思える場面から始めます。

第二章
なぜ起きるか
悩みの背景と、よくある思い込み。

第三章
考え方
あなたが仕事で大事にしている判断の軸。

第四章
進め方
順番、期間、準備するもの。図解が一番生きる章です。

第五章
相談のしかた
誰に、いつ、何を持って相談すればいいか。巻末の案内へつなげます。

各章に見出しを3〜5つ。見出しは「〇〇とは」ではなく、読者の質問の形にすると、取材でそのまま聞けます。

二　書名と目次の作り方、取材で聞く20の質問

取材で聞く20の質問（1〜10）

あなたと仕事について

01　この仕事を始めたきっかけは、何でしたか。

02　いま、どんなお客さまが多いですか。

03　同業の方と比べて、進め方で違うところはどこですか。

04　仕事の流れを、最初から最後まで順に話すと。

05　この仕事で、譲れない考え方は何ですか。

お客さまの悩みについて

06　お客さまが最初に相談に来るとき、何に困っていますか。

07　初回の相談でよく聞かれる質問を、3つ挙げると。

08　その質問に、いつもどう答えていますか。

09　お客さまが誤解しやすいことは、何ですか。

10　相談に来るのが「もう少し早ければ」と思うのは、どんなときですか。

答えは、いつもの話し言葉で大丈夫です。文章にするのは、こちらの仕事です。

二　書名と目次の作り方、取材で聞く20の質問

取材で聞く20の質問（11〜20）

進め方と、うまくいく条件

11　うまくいった仕事で、何が決め手でしたか（お名前は伏せて）。

12　うまくいかなかった経験と、そこから変えたことは。

13　依頼の前に、読者が自分でできることは何ですか。

14　費用や期間について、よく聞かれることは。

15　頼む相手を選ぶとき、何を見てほしいですか。

読者へ

16　よく使う例え話や、口ぐせはありますか。

17　業界の「よくある思い込み」で、言っておきたいことは。

18　この本を読んだ人に、次に何をしてほしいですか。

19　本に書かないでほしいこと、書けないことは。

20　最後に、読者へひとこと。

取材は90分×2回。1回目で1〜10、2回目で11〜20を中心に、目次に沿って伺います。

三　業種別の、本の使い方の設計例

本の使い方は、4つの欄で設計します。

次のページから、業種ごとに4つの欄を埋めた例を載せます。どれも説明のために作った架空のモデルで、実在のお客さまや結果ではありません。

渡す相手

誰の手に届けるか。まだ会っていない見込み客か、商談中の相手か、紹介してくれる人か。

渡す場面

いつ、どうやって。郵送、セミナー、提案書に添える、Kindle版のURLを送る。

本の中身

その場面で読む人が、知りたいこと。書名案と目次の骨組み。

次の一歩

巻末の案内で、何をお願いするか。相談、資料、紹介。

取材プランでは、この4つの欄を、企画書の段階で社長と一緒に決めます。

三　業種別の、本の使い方の設計例

設計例（架空のモデル）

士業：開業して3年目の社会保険労務士

渡す相手	従業員が数名の会社で、これからはじめて人を雇う社長。顧問の社労士はまだいない。
渡す場面	初回面談が決まったら、紙の本を事前に郵送する。地域の経営者の勉強会で配る。
本の中身	書名案『はじめて人を雇う社長が、最初にそろえるもの』。雇う前の準備、手続きの順番、よくあるつまずき、相談のしかた。
次の一歩	巻末で初回相談の申込方法を案内する。面談では、本の章を指さしながら話を進める。

制度や手続きの記述は公的な資料で確かめ、出典を付けます。結果を断定する書き方はしません。

三　業種別の、本の使い方の設計例

設計例（架空のモデル）

コンサルタントと講師

飲食店向けの経営コンサルタント

渡す相手	数字を見るのが苦手な、個人経営の店主
渡す場面	提案書と一緒に紙の本を渡す。商談後のお礼メールにKindle版のURLを添える
本の中身	書名案『毎月の数字、どこから見ればいいですか？』
次の一歩	巻末で「数字の見方」個別相談を案内

企業研修の講師（伝え方）

渡す相手	研修を選ぶ立場の、人事・研修の担当者
渡す場面	研修の提案時に担当者へ。採用後は受講者への副読本として
本の中身	書名案『会議で話が伝わらないと感じたら読む本』
次の一歩	巻末で研修内容の資料請求を案内

架空のモデルです。実在の人物・事業者・結果とは関係ありません。

三　業種別の、本の使い方の設計例

設計例（架空のモデル）

開業して日の浅い会社のオーナー

地域の小さな工務店

渡す相手	家づくりを考えはじめた、近所の家族
渡す場面	見学会の帰りに紙の本を手渡す。問い合わせへの返信にKindle版のURLを添える
本の中身	書名案『家を建てる前に、読んでおく本』。予算の考え方、会社の選び方、工事の流れ
次の一歩	巻末で個別相談会の案内

どの業種でも、しないこと

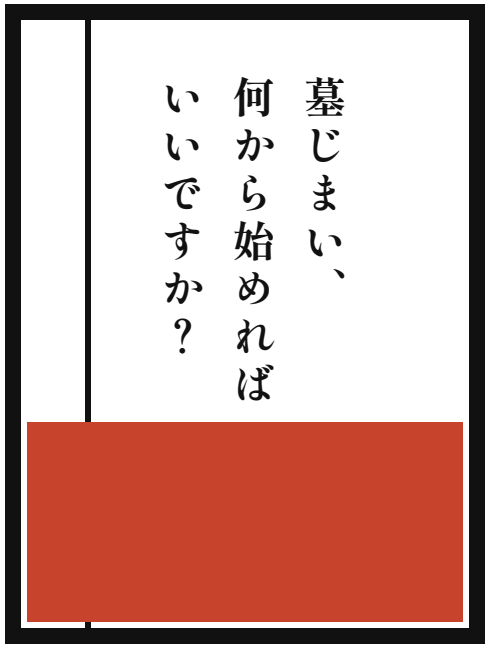
- 知人にレビューを頼む、レビューを代筆する
- 話していない実績や経歴を書き足す
- 医療・法律・投資で、効果を断定する
- 売上やランキングを目的にする

本の信用は、書いてあることが本当であることからしか生まれません。

架空のモデルです。実在の人物・事業者・結果とは関係ありません。

四　自分の本の制作記録と、2つのプランの選び方

まず、自分の本を作りました。



『墓じまい、何から始めればいいですか？』

形	Kindle版／紙の本（四六判・縦組み）
状況	**近刊（Amazonの審査中）**。発売予定：**【要記入：発売日】**

企画、執筆、図解、縦組みの本文、表紙まで、ホンニスルでお客さまの本を作るのと同じ工程で仕上げた一冊です。この工程を、そのままサービスにしたのがホンニスルです。

ホンニスルは始めたばかりです。お客さまの本の実績は、まだありません。

四　自分の本の制作記録と、2つのプランの選び方

制作記録：6つの工程で、何をしたか。

工程	この本でしたこと	記録
一　企画	読者と使い道を決め、書名の案と目次を企画書にまとめる	着手日 【要記入：着手日】
二　取材	目次に沿った質問に答える形で、原稿の材料を集める	【要記入：材料の集め方と時間】
三　原稿	章ごとに下書きを整え、制度や数字は公的な資料で確かめる	文字数 【要記入：文字数】
四　図解と表紙	図解を作り、Kindle用と紙の本用の表紙を仕上げる	図解 【要記入：点数】
五　確認と修正	通して読み、事実と言い回しを直す。縦組みの本文を整える	紙の本 【要記入：ページ数】
六　出版	自分のKDPアカウントから登録し、審査を待つ	登録日 【要記入：登録日】

四　自分の本の制作記録と、2つのプランの選び方

自分で通してみて、工程に入れたこと。

着手から登録まで

【要記入：日数】

いちばん時間がかかった工程

【要記入：工程名】

【要記入：自分の本で気づいたこと（1〜2文）】

お客さまの本でも、同じようにやる工程

- 書く前に、**誰に・どの場面で・次の一歩**を企画書にする
- 目次の見出しを、取材の質問としてそのまま使う
- 数字や制度の記述は公的な資料で確かめ、**出典を付ける**
- 修正は原稿を読んでいただき、違うところを教えてもらう形にする
- 最後の登録ボタンは、**著者ご本人**に押していただく

四　自分の本の制作記録と、2つのプランの選び方

原稿があるかどうかで選ぶ。

原稿がすでにある方

編集プラン

110,000円（税込）

- 原稿の編集・校正
- 表紙（Kindle用・紙の本用）と入稿データ
- 紹介文、修正1回、出版登録の同席

原稿がない方

取材プラン

275,000円（税込）

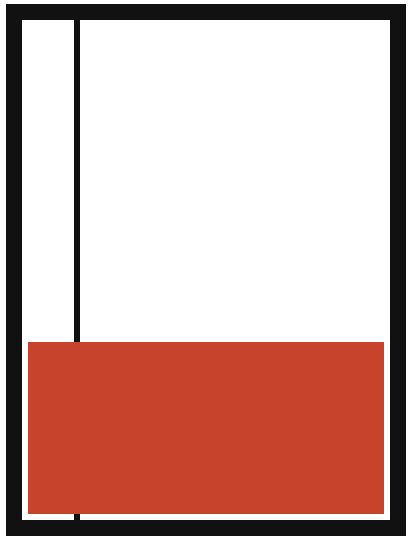
- 編集プランの内容すべて
- 企画書、取材90分×2回
- 原稿 約1.5〜2万字、図解10点前後、修正2回

どのプランも、お客さまご自身のKDPアカウントから、ご自身の名前で出版します。著作権と印税は100%著者のもの。最短30日は目安で、お約束する日数ではありません。売上やランキングは保証しません。

お支払いは銀行振込。ご契約時に半額、納品時に残りの半額。

次の一歩

あなたの経験は、
どんな一冊になりそうですか。



無料の企画相談では、読者・使う場面・次の一歩の3つを一緒に整理し、合いそうなプランをお伝えします。こちらから電話をかけることはありません。

無料の企画相談

お申し込みはサイトから

https://honnisuru.com