

やるしかない！

松宮さんにここまで言わせたら、とにかくやるしかないでしょう！
売れるかどうかはともかく、自分の思いを出版することができるとは分かったのですから。(森内剛さん)

納得感が違います！

やはり実際に本を書かれている松宮さんの言葉なので納得です。
勉強になりました。(豊澤勝彦さん)

**インプットが
変わりました。**

多くのモシヤモシヤの中に真実が隠れています！多くの人はそれを見抜けなかったりしますよね。私も見抜けなかった一人ですが、教えてくれる皆様のお陰で少しずつ覚醒しつつあるような気がします。そうなってくると勘が働いてきます！溢れるようなインプットしないと！ですね。(前多美智子さん)

**世界が広がる体験に
感謝！**

自分で本を出版する事は、自分の世界ではまるで縁の無い事
と思っていました。
とても凄い事です！(久保田昌一さん)

10万円の価値!?

実質10万円の本ってこと。えらいこっちゃー! (村山泰丸さん)

この本で、
「目的意識」に
気付いた!

アウトプットのためのインプット、究極の目的は「書く」そして「行動する」と明確に意識すると、確かに読書スピードも自然と上がっていくように思います。(坂本寛さん)

「活用術」を超えた
メッセージ

「人生を変えるツールとしてのキンドル活用法」、「やり方」ではなくて「あり方」を伝えるソーシャル人のメッセージなんです。(中野五十公さん)

読書の仕方が
変わった!

「全部読んだ!」という満足感よりも
本当に重要な20%だけに集中し、行動に活かすという事ですね! (小室公平さん)

こんなこと明かし
ちやつていいの？

まえがきだけでも
読んでほしい！

戦略としての Kindle 出版ですね。こういった秘密に
されていた戦略が、出版され公開されること自体が凄いです。
楽しみです。(竹内俊明さん)

確かに切り口は鋭いので「は？」と思う人はいるかとは思
いますが、良い意味で松宮さんが求めている「顧客」の絞り込み
が出来るかとは思いますが。僕は、まだKindleを所持してな
いのでこの「まえがき」を読んで購買意欲は倍増しました。
(Hidetaka Togashiさん)

はじめに キンドルで人生が変わる！

k キンドルはただの電子書籍ではありません

この本はただの「電子書籍の本」ではありません。

キンドルの使い方や電子書籍の買い方などを知りたくて、本書を手にとられた方は、申し訳ありませんが、そのまま棚にお戻しく下さい。

もつと分かりやすい図解本やムック本があると思いますので、そちらをご覧ください。そもそもキンドルはユーザーフレンドリーな設計で、特に説明書などなくても、すぐに読書体験ができるような端末になっています。キンドルで電子書籍を読んでみた

い方は、まずはアマゾンのサイトにアクセスして、購入してしまうことをおすすめします。

また、本書では、「Kindleであなたも作家になって印税生活ができる！」と、いたずらにあおることも目的とはしていません。

詳しくは本文をお読みいただければ分かるのですが、Kindleで電子書籍を出しても期待できる印税なんて、たかが知れています。印税目的でKindle出版したいなら、本を書く時間を、深夜のコンビニでアルバイトする時間にあてる方が何倍も稼げることでしょう。

では、本書で伝えようとしているのは何かと言ったら、それは「人生を変えるツール」としてのKindleの使い方です。

ただの電子書籍の本と思ったら、大間違いです。

あなたの人生を変えてしまう「Kindle活用法」をお伝えしていこうと考えているのです。

k キンドルでお金持ちになる方法

「キンドルはすべてのビジネスの入り口になる」

これが本書のメインテーマです。

わたしは11年間のサラリーマン生活の後に、マーケティングコンサルタントとして独立し、ビジネス書作家、セミナー講師、ビジネス・プロデューサーとして活動し、結果を出し続けてきました。そのノウハウを、「キンドル・マーケティング」「キンドル起業」という切り口で応用し、新しいビジネスモデルを提唱しようというのが本書のテーマになります。

キンドルでたった1000円の電子書籍を書いて、その本をフロントエンド商品とすることで、多くの新規見込客を集めて、バックエンド商品につなげるといったビジネスモデルです。それは、本を書くことで得られる利益の最大化を目指していくという

考えになります。

この仕組みを構築することで、100円のキンドル本が、何百万、何千万……ひよつとすると、1億円を超える売上を生み出すきっかけにさえなれるのです。

ここまで「仕組み化」することで、ようやくキンドルで出版する意味も出てくるだろうとわたしは考えています。

これでキンドル出版の持つ本当の可能性に、あなたも気がついていただけたでしょうか。

k 手に入るのはお金だけではありません

キンドル出版して、儲かるビジネスモデルを構築するというのが本書の目的であるのですが、その仕組み化の過程の中で、手に入るのはお金だけではありません。

本書では次の5つのステップで、人生を変えていく方法論まで、ご紹介していきます。

1. キンドルをフル活用して年間100冊以上の本を読む（読書）
2. 本を読んだら実践・行動する（行動）
3. 行動結果をまとめてキンドル出版することで自分を成長させる（執筆）
4. プロモーションを行い新たな見込客とつながる（コミュニケーション）
5. オンラインからオフラインに誘導してビジネスにつなげる（マーケティング）

以上の5ステップを実行することで、あなたの人生に劇的な変化を起こすことができるのです。

本を書いて人生を変えていくメリットを享受できるのは、これまでは紙の本を出版できる「著者」という一部の人だけでしたが、キンドルの登場によって、あなたにも、そのチャンスが生まれ came ましたのです。

このチャンスを生かすも殺すも、あなた次第なのです。

k 次に成功するのはあなたの番です

こういう新しいものが生まれる時には、必ず「先行者利益」というものが発生します。キンドルがブレイクするであろうこの時に、本書を読んでチャンスに気付いたあなたは、周りの人を、大きくリードしているわけです。

2011年に出版し、わずか1カ月で12万部のベストセラーとなった『日本人のためのフェイスブック入門』の時も、読者の中からたくさんの成功者が生まれてきました。それと同じように本書を読んだ人の中からも、必ず成功者が出てくるだろうと予言しておきます。

わたしも本を読んで、本を書くことで、自分の人生を切り開いて来ました。

次に人生を切り開くのはあなたの番です。

キンドルで人生を変えることにご興味がある方は、どうぞ先にお進みください。

はじめに

キンドルで人生が変わる！

日本人のためのKindle入門

◎目次

はじめに……………7

第1章

Kindleがあなたの人生を変える！～なぜKindleなのか？～

Kindleと紙の本の決定的違いとは？……………22

成功できる人 できない人の差……………25

実はデバイスがなくても大丈夫……………29

「読みたいー」時にいつでも読める……………31

あなたの本がドラッカーと並ぶ……………34

成長サイクルを回せ！……………37

キンドルからはじめる「捨てる」読書

- 「読まない」キンドル活用術……………38
- ただの「キンドル入門書」ではありません……………40
- 10万円の価値のある話をします……………43
- 本は20%読めば十分……………46
- 本を読んでもあなたが成功できない理由……………49
- 年間100冊、買いなさい……………53
- 駅から5分の道のりを迷う人の習性……………55
- 本は買うだけでもいい……………57
- 「選本眼」を身につけよ……………58
- アイデアがまとまる「シンプル・マッピング」……………62

『7つの習慣』の7つ、全部言えますか？……………66

第3章

キンドルからはじめる「作家」活動

忙しい人ほど本が書ける……………72

キンドル出版① まずは3万文字を目指す……………74

キンドル出版② データ変換する……………77

キンドル出版③ アップロードする……………78

ベストセラーを書くコツ① 売れる企画を立てる……………81

ベストセラーを書くコツ② 目次構成……………85

ベストセラーを書くコツ③ とにかく書く……………87

ベストセラーを書くコツ④ 編集する……………89

ベストセラーを書くコツ⑤ 「まえがき」と「あとがき」を書く……………90

キンドルでベストセラーを出す方法

- ベストセラーを書くコツ⑥ タイトルを決める……………92
- 急がば回れのアイデアデータベース……………96
- 書くことで人は成長する……………100
- キンドル出版の正体はネットビジネスだ……………106
- キーワードの見つけ方……………110
- キンドル本は化粧品を試供品のようなもの……………114
- なぜ出版では「初速」が大事なのか……………116
- プロモーション戦略① フェイスブックで火をつける！……………120
- プロモーション戦略② キャンペーンでランキング上位を狙う……………124

キンドルはすべてのビジネスの入り口となる

- 「夢の印税生活」は可能か……………132
- キンドルで顧客とつながる……………135
- キンドルでできるモノを売る「仕組み」……………140
- お金を稼いで、リストも集まる驚くべき方法……………143
- レストランのオーナーが「レシピ本」を出すべき理由……………148
- ソーシャルでクチコミを起こせ……………153
- キンドルをリアルとつなげる！……………156

キンドルからはじまる成長サイクルを回せ！

- 成長サイクル① まずは読書からはじめる……………164
- 成長サイクル② 本を読んだら行動すべし……………166
- 成長サイクル③ 行動したら本を書く……………170
- 成長サイクル④ 本を売りながら自分も売れ！……………174
- 成長サイクル⑤ 成長に欠かせない「LDSP」という考え方……………177
- おわりに……………186
- 【特別付録①】Kindle用語集……………188
- 【特別付録②】Kindleシリーズの端末を徹底比較！……………189

第1章

**キンドルが
あなたの人生を変える！
～なぜキンドルなのか？～**

k キンドルと紙の本の決定的違いとは？

本書で掲載する Kindle（以下、キンドル）とは Amazon（以下、アマゾン）が提供する電子書籍ストアとそこで販売される電子書籍を読むリーダー（端末）のことを指します。

リーダー（端末）の名称が「キンドル」なので、キンドルというと、端末そのものを指す場合も多いのですが、本書で「キンドル」という時は、アマゾンが提供する電子書籍サービス全体を指しているとお考えください。

さて、キンドルをはじめとする電子書籍の登場は、グーテンベルクの活版印刷以来の革命になると言われています。

しかし、本当に、書籍は「紙から電子へ」と変わっていくのでしょうか？

本書を読まれている方は、紙の本が好きの方も多いことだと思います。

「電子書籍になったら便利だと思うけど、本はやっぱり紙だよなあ」

わたしもそう思いながらも、電子書籍の便利さは捨てがたく、電子と紙をどう使い分けたらよいか悩んでいる1人でした。

特に、作家活動をしている身としては、電子書籍の市場が拡大して、紙の本が売れなくなり、街から本屋さんが消えてしまうことは、本当に悲しむべきことだと思っています。なぜなら、本屋さんとは、ただ本を売っているだけの場所ではないとわたしは考えているからです。

「自分の知らない新しい世界と出会える場所」

本屋さんはわたしにとってそんな場所なのです。

だからこそ、「電子書籍と紙の書籍の共存共栄」ができないものかと、ここ数年ずっと考えていたのです。

そしてようやく見出す^{みいだ}ことができました。Kindleとは単なる「読書用端末」ではなく、成長サイクルを加速させ、お金を生み出すツールとして活用させることができるのです。

本書では、これから訪れる電子書籍の時代において、その具体的な方法についてお話ししていきます。

これは他のどんな本にも載っていない内容です。もしかすると刺激的な内容も多くなるかもしれません。

しかし、わたしはあなたに確実にメリットを生み出す内容を全て明かすつもりです。最後までついてきてください。

k 成功できる人 できない人の差

いきなりですが、みなさん読書はしていますか？

月に何冊ぐらい読んでいますか？

結論から言ってしまうのですが、ビジネスパーソンは「年に100冊」は本を読んでほしいとわたしは常に言っています。

しかし、そんなことを言うと、

「本はよく読んでいるけど、本なんか読んでも成功できないよ」

そういう声が聞こえてきます。

あなたが本を読んでいるのに成功できないとしたら、その答えは、

「読書の絶対量が足りない」

「読んでいる本の質が悪い」

この二つのうちのどちらか、または両方にあてはまるケースが多いはずで

まず、量に関しては、先ほど述べたように「年間100冊」が最低ラインです。週に2冊読めば、達成できる数字です。

そもそも多くの人は、読んでいる絶対量が足りないのです。月に2、3冊読む程度で「わたしは読書をしています!」と言ったら、それはお門違いです。

しかも読んでいる絶対量が少ないから、本を選ぶ目も養われずに、「質の悪い本」を選んでしまったりするのです。

野球でいえば「選球眼」の悪いバッターみたいなものです。悪いボールに手を出している選手が、一流になることはまずありません。

「読書の量と質」

この2つを上げていくことが、ビジネスパーソンが成功を目指す上で最優先事項だとわたしは考えています。

そういう観点からみると、読書の質と量を劇的に上げていくために有効なツールが「キンドル」なのです。

まず読書量を増やすのに一番必要なことは、本を買う量を増やすことです。

キンドル本は紙の本に比べて、印刷などのコストがかからない分、価格が安いのが一般的で、出版社から出ている本であっても、紙の本より安く買うことができます。

金銭面で本を買うことを躊躇ちゅうちよしている人には、安く買うことができるキンドル本の普及は、とても歓迎すべきところでしょう。

「年間100冊本を買う」

これがスタートラインになります。

購入さえしておけば、いつでもどこでも読書ができるキンドル本は、年間100冊のノルマをこなすにはもってこいのツールでもあるわけです。しかもデジタルデータですから、保管にスペースをとることもありません。

お財布にも本棚のスペースにも優しいキンドルは、ビジネスパーソンの読書には、欠かせないものとなるのは間違いないのです。

本章ではさらにキンドルを買うべき圧倒的なメリットを見ていきましょう。

k

実はデバイスがなくても大丈夫

キンドルのメリットの1つに端末の融通が利きやすいということが挙げられます。

キンドル読書というと、「アマゾンが提供しているデバイス（端末）のみでしか、読書ができない」と思い込んでいる人を見かけますが、そんなことはありません。

端末としてまず押さえておくべきなのは、アマゾン社の自信作である「Kindle Paperwhite（キンドルペーパーホワイト）」です。これは「E Ink」と呼ばれる紙に近いように設計された画面を採用しており、従来の液晶画面に比べて、目に優しく、そして電池も8週間も持つようになっていきます（カタログ値）。

また「Kindle Paperwhite 3G」という「3G」がついている機種では、NTTドコモの回線が使えるようになっており、追加の契約や毎月の使用料などを支払うことなしに、本の購入とダウンロードができるようになっていきます（わたしは迷わず「3G」を買いました）。

目的を「読書のみ」と割り切るなら、キンドルの専用端末を購入することがおススメなのですが、実はキンドルストアで売られている電子書籍は、専用端末がなくとも

読めるようになっていきます。

たとえば、iPhone や Android などのスマホでは「Kindle アプリ」をダウンロードするだけで、Kindle 本が読めるようになっていくのです。

そういう意味では、すべてのスマホが Kindle 端末です。

仮にもし、Kindle の専用端末が製造中止になるようなことがあったとしても、Kindle というサービスがなくなることは考えられないでしょう。

k 「読みたい！」時にいつでも読める

たとえばパソコンやペーパーホワイト3Gで、Kindleの本を直接購入した場合、同じIDを使えば手持ちのiPhoneでも別途お金を支払わなくても読むことができる仕組みになっています。

これは、購入した電子書籍が、アマゾンのクラウド上に保存されているシステムに

なっているからです。端末の容量が足りなくなつて、端末上からデータを削除しても、クラウド上にはデータが残っているので、また読みたくなったら再ダウンロードができるようになっていきます。

読書情報もクラウドに記憶されており、ペーパーホワイトで途中まで読んだ本を、iPhoneでその続きから読むなんてこともできたりするのです。

これまでは、いつも参照する本は会社と自宅の両方に買っておいたものですが、キンドルになれば、1冊買っただけで、どこにいても読めるだけでなく、端末が変わつても、その続きから読めるのですから、今までの「読書」という概念も変わってしまう人も少なくないでしょう。

他にも、キンドル専用端末では、辞書を内蔵しているので、分からない単語があればその場で調べることができますし、蛍光ペンで塗るようにマーカーすることもできます（「ハイライト機能」）。

また「メモ機能」ではタッチキーボードが現れて、自分の読書メモを残すこともできますし、「ブックマーク機能」を使えば、ページの右上を紙のページの折るような感覚で、記録することもできます。

こうして文章にすると少し難しそうに感じる人もいるかもしれませんが、ほとんどが直感的に操作できるようになっており、電子書籍リーダーとしての完成度も高く、スマホやタブレットで十分と思っていた人でも、読書専用と割り切ってペーパーホワイトを買う人も多いようです。

今まで紙の本を持ち歩いてきた人間からすれば、本1冊分の重さしかない端末に、何十冊分のデータが持ち歩けることは、本当にうれしい限りです。

Kindle端末を2つ買って会社と自宅の両方に置いておいたり、自宅の各部屋にKindleが読める端末を置いておいたり、アイデア次第で読書がどんどん便利になる、ワクワク感もKindleの魅力の1つでしょう。

K

読書端末としての Amazon Kindleの魅力

① 端末を買わなくても読める！

iPhoneやAndroidなどのスマホでは「Kindleアプリ」をダウンロードするだけで、Kindle本が読めるようになっています。

② 端末が変わっても途中から読める！

読書情報がクラウドに記憶されており、ペーパーホワイトで途中まで読んだ本を、iPhoneでその続きから読むなんてこともできます。

③ 辞書内蔵

Kindle専用端末では、辞書を内蔵しているので、分からない単語があればその場で調べることができます。

④ マーカーが引ける！（ハイライト機能）

蛍光ペンで塗るようにマーカーすることもできます。

⑤ 記録が残せる！（メモ・ブックマーク機能）

「メモ機能」ではタッチキーボードが現れて、自分の読書メモを残すこともできます。

「ブックマーク機能」を使えばページの右上を紙のページを折るような感覚で記録することもできます。

k あなたの本がドラッカーと並ぶ

Kindルの素晴らしさは「先進的な読書ツール」ということだけではありません。

自己出版、俗にいう「セルフ・パブリッシング」という、自分で本を書いて自分で出版するということが、Kindルストアでは可能となっており、ここに大きなチャンスが秘められているのです。

アマゾンのKindルストアには、たくさん電子書籍が並んでいますが、そのすべてが出版社から出された本ではありません。

今までも自費出版というスタイルで、お金を出せば、誰でも出版できる仕組みはありましたが、高いお金をかけた割には、実際には本屋さんの店頭に並ぶことはほとんどなく、ただの自己満足に終わってしまっていることが多いというのが実情でした。

しかし、キンドルでの自己出版では、出版の素人でも、アマゾンというプラットフォームに乗せて、全国の読者に届けることが可能となったのです。

出版社から出ているベストセラー作家の本と、まったくの素人が書いた本が、一緒に並ぶという、今まではちょっと考えられなかったことが起きているわけです。

出版社から紙の本を出しても本屋さんで平積みされるのも難しいような「出版過多」のこの時代に、素人が自分で出した本が、ドラッカーの本と一緒に並んでしまう世界がキンドルにはあるのです。

これは1つのカルチャーショックといっても過言ではありません。

しかも出版の方法も実に簡単で、(詳しい内容は後の章に譲ります) 添付ファイルをつけてEメールを送れる人であれば、誰でもキンドル出版ができてしまうぐらいにシンプルなのです。

かつて、ネットで情報発信するということは大変敷居の高いものでした。

それが今ではブログやツイッター、フェイスブックの登場で誰もが気軽に「発信者」になれるようになったように、もはや出版さえも、作家だけのものではなくなったのです。

これまでブログからベストセラーが次々と生まれてきたように、キンドル出版からもベストセラー作家が続々と誕生してくることは、そう遠い未来の話ではないでしょう。

k

成長サイクルを回せ！

自分の持っている知識や経験、スキルを1冊の本にまとめあげるといふ行為は、読者のためにもなりますが、実は自分自身のためにもなります。

わたしもこの本が13冊目の著書になりますが、本を書くたびに自分が成長している

実感があります。

自分の中にある、ふにゃふにゃとした考えを、本を書くという行為を通じて、体系化して棚卸しすることで、新たなステージに進むことができます。

本を書くという行為は、間違いなく人間を成長させてくれます。

キンドルを通じて、この素晴らしい体験を一人でも多くの人に経験してもらいたい、それもこの本を書いている理由の1つでもあります。

本は読むだけのものではなくまりました。

「本を読んだら本を書く」

「本を書くために本を読む」

これぐらいの意気込みで「年間100冊読書」を続けていくと、間違いなく自己成

長につなげることができるのです。

k 「読まない」キンドル活用術

キンドルの登場で「読書体験」が変わり、誰もが出版をすることができるようになる……ここまでの話は「読書」「出版」というものに興味がない人にとっては、

「ああ、そうなんだ。便利そうだね」

という程度にしか聞こえなかったかもしれない。

しかし、わたしが考えるキンドルの活用方法はここからが真骨頂です。

○キンドルからはじめる起業

○キンドルを活用したプロモーション

○キンドルからはじめるビジネスモデルの構築

これが、わたしがキンドルをイチオシする本当の理由です。

詳しい内容は後の章で詳細に説明しますが、わたしが作家活動を続けている理由の1つは、実は「出版をビジネスの入り口とする」ということで、キンドルはこの点についても非常に相性が良いのです。

本を出版するということは、新規の見込客を創出するということと同じです。

わたしの周りのプロモーションがうまくい起業者たちは、自分が出した本が10万部を超えてヒットできた場合、その結果をうまく使って、個人のビジネスでも1億円以上の売上を上げることが成功しています。

もう少しスケールの小さい話をする、1万部の紙の本を出版して、1000人の見込客とつながること、1000万円規模のビジネスを立ち上げている人は、周囲にたくさん存在しているのです。

k ただの「キンドル入門書」ではありません

このような出版を起点とするビジネスは、今までは著者、つまりは商業出版が可能にしかできなかったビジネスモデルだったわけですが、キンドルの登場によって、誰にでも可能なビジネスモデルになったというわけです。

これはある意味、「キンドル起業」、「キンドル・マーケティング」と呼べるほどで、個人、企業にかかわらず、ビジネスでキンドルを上手に活用する人たちがたくさん出てくるとわたしは見ています。

では、キンドルをビジネスにつなげるステップは具体的にどのようなものでしょうか。簡単に説明すると次のようになります。

1. キンドルで出版する
2. 読者とつながる（メールまたはソーシャルメディア）
3. オンラインからオフラインへ

この3ステップを仕組み化するだけで、たった1000円のキンドル本の出版から、億の売上を生み出すビジネスモデルを構築することもできるのです。

「キンドルはすべてのビジネスの入り口になる」

これからの時代、そう言っても過言ではありません。

数百円の本を、数冊売ってもまったく儲かりませんが、この「仕組み」をつくるこ

とができれば、キンドルからビッグビジネスを生み出すことも十分に可能というわけです。次々と新しいビジネスモデルを構築しているわたしが次に注目しているのが、この「キンドル・マーケティング」なのです。

ただの「キンドルの入門書」だと思って、本書を手にした人には申し訳ありませんが、そんなよくある普通の本ではありません。

ちよつと刺激が強い部分もあるかもしれませんが、どうぞワクワクしながら続きを読み進めていってください。

k 10万円の価値のある話をします

本書では「読書ツール」としてのキンドルの素晴らしさから、自分で本を書いて、売る「自己出版」を通じて自分を成長させ、さらには億を生み出すビジネスにまで発展させる方法を取り上げていきます。

実はこの内容は、10万円以上の受講料をいただく講座の中でしか、今までお話ししていなかったものです。

この内容を10000円以下の書籍にしてしまうことで、受講者の方にはお叱りを受けてしまうかもしれません。

しかし、わたしがそうであったように、読書や出版を通じて、1人でも多くの人に自分の人生を切り開いてほしいと願う一心で本にまとめることにしました。

その気持ちは、きっと受講生のみなさんも理解してくれて、応援していただけるものと信じています。

次章から具体的な話を展開していきますので、しつかり最後までついてきてくださ
い。