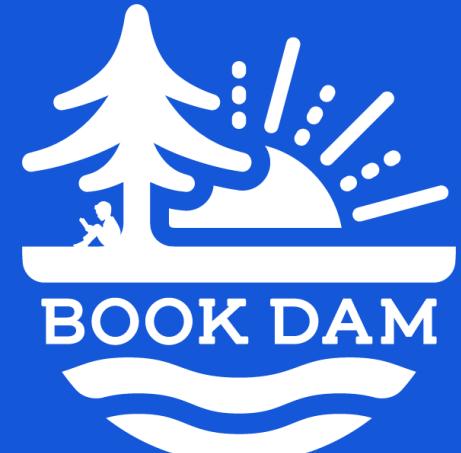


COMPANY DECK

会社説明 / 株式会社ブックダム



本と出版の価値を高め、

社会により良い影響を与える

Enhancing the value of books and publishing to make a more positive impact on society..

本を受け取った人の人生がより良いものになり、
その周りの世界にもプラスのエネルギーが広がっていくこと
それがブックダムが世の中に与える価値です

読者の未来をめくる

Opening the next chapter of the reader's future.

本と出版には様々な価値と可能性が秘められています
それらを通じて 読者の未来のページをめくる出版社であること
読者にとってより良い今と未来を創る きっかけを循環させ続けること
それがブックダムが目指すゴールです



代表取締役 菊池 奈起 (DAIKI KIKUCHI)

1985年7月14日生まれ。栃木県大田原市出身。

大学卒業後、2008年に株式会社高橋書店入社。
販売部で7年間、おもに首都圏(東京・神奈川)・中四国エリアを担当。
累計70万部のベストセラーとなった『料理のきほん練習帳』シリーズ
や累計300万部のロングセラー児童書『なぜ? どうして?』シリーズ
の販促活動を牽引する。

【原体験】 <https://prttimes.jp/story/detail/DBna4Xh8Gnb>

その後、医薬系広告代理店勤務、新興出版社の創業参画を経て、2019年12月に株式会社ブックダムを設立。
創業期は書籍プロモーションに特化した事業を展開し、3期目には出版プロデュース事業を開始。

4期目にあたる2023年に自社としての出版事業を開始し、現在に至る。

事業の変遷

書籍のプロモーション・PRの知見やノウハウを活かした課題解決サービスから企画製作～出版後のマーケティングまで支援するサービスへと進化した創業期



書籍PR・プロモーション

およそ60タイトルに携わり、重版率はおよそ60%を超える。

著者様ないし出版社様からご相談を承り、対象書籍のPR・プロモーション活動を支援する。

目的と予算に応じて施策をアレンジして効果検証まで実施。



出版プロデュース

2022年1月に開始。7タイトルが他の出版社から刊行済み。

企画立案から出版後のPR・プロモーションに至るまで、著者様の目的に応じた包括的なプロデュース支援を行う。

『平均4.2か月で1万フォロワーを実現するプロ目線のインスタ運用法』はシリーズ累計10万部を突破するベストセラーに。

事業内容

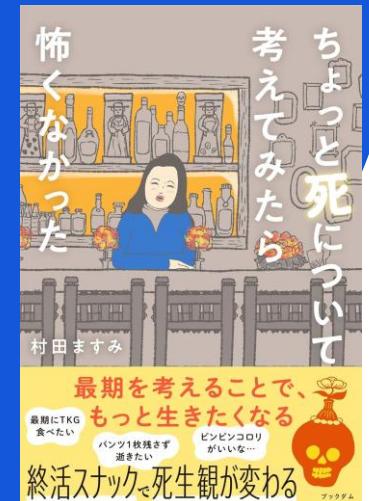
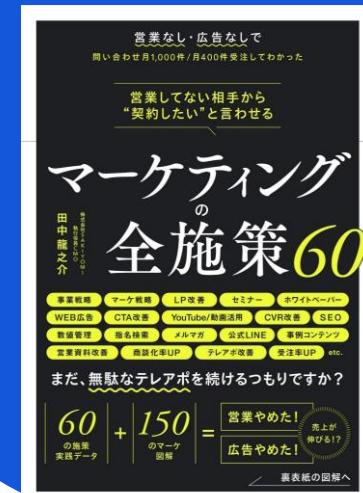
出版事業

2023年10月より開始

2025年6月時点で4タイトルを刊行し

現在15タイトルが制作進行中

- 商業出版
- 企業出版
- 出版マーケティング支援



調和する社会の実現のため この地球上で もっとも 本と出版の価値を高め続ける 出版社へ

本と読者に人生を救われた原体験から、ブックダムが生まれました。
この道をまったく想像していなかったからこそ、必然を感じ、今歩んでいる道に使命が宿りました。

変化が速く激しく、先行き不透明な時代のなかで、”出版”の概念や存在意義も変わり続けていきます。

わたしたちが信じているのは、本というコンテンツ、出版という手段に、誰かの人生をより良くする価値と可能性、エネルギーが宿っているということ。

わたしたちはミッションとビジョンを実現し、終わりなき進化をつづけ、次世代に本の価値と可能性、そしてその想いを繋いでまいります。

代表取締役 菊池 奈起 (Daiki Kikuchi)



01

The Essence of Publishing Marketing

私たちの大切にする 出版マーケティングの本質



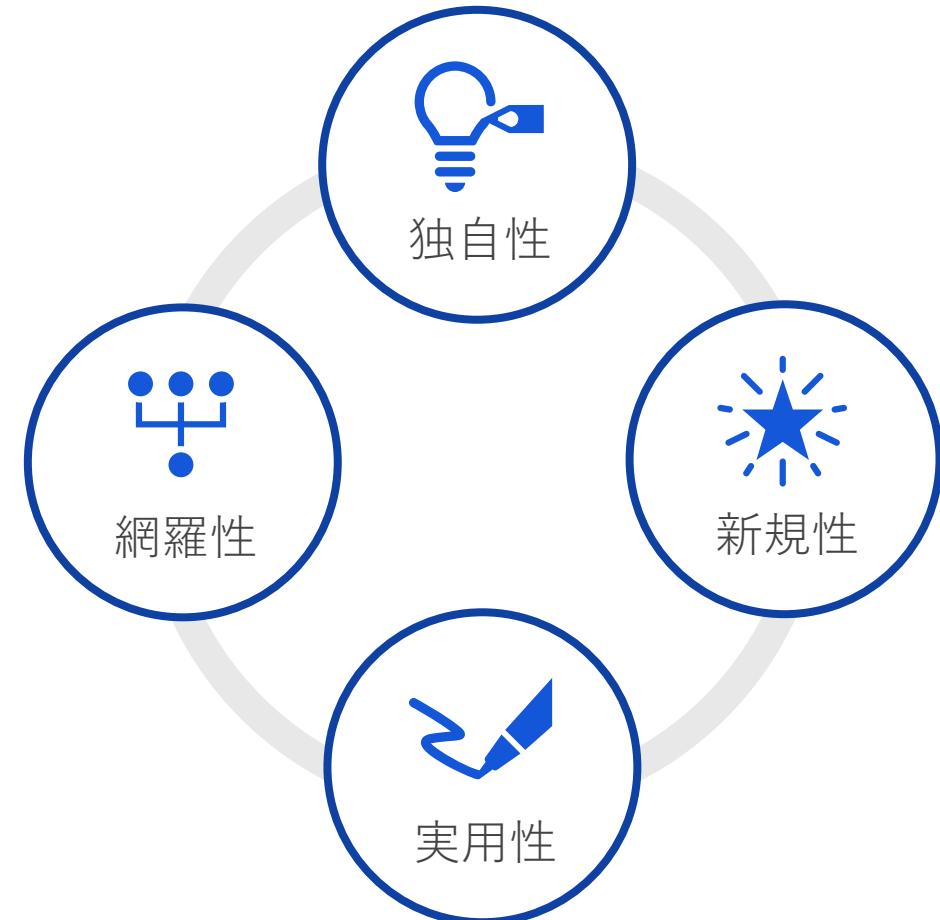
出版は目的とゴールを達成するための手段



だからこそわたしたちは
出版の目的と求める成果を明確に定義し
どのような読者に
どのような書籍(コンテンツ)を
どのような方法で届けるのかを決定し
中長期的に著者様を伴走いたします

出版の目的とゴールを
達成することが
ブックダム出版プロデュースの
最大の価値です

書籍において重視する要素



ベネフィット①：経営における課題解決



もし何らかの課題が有るとしたとき



これらの課題に対して
「出版」はあらゆる課題の解決手段になる

ベネフィット②：既存戦略・戦術との相乗効果



戦略・戦術
常に存在する

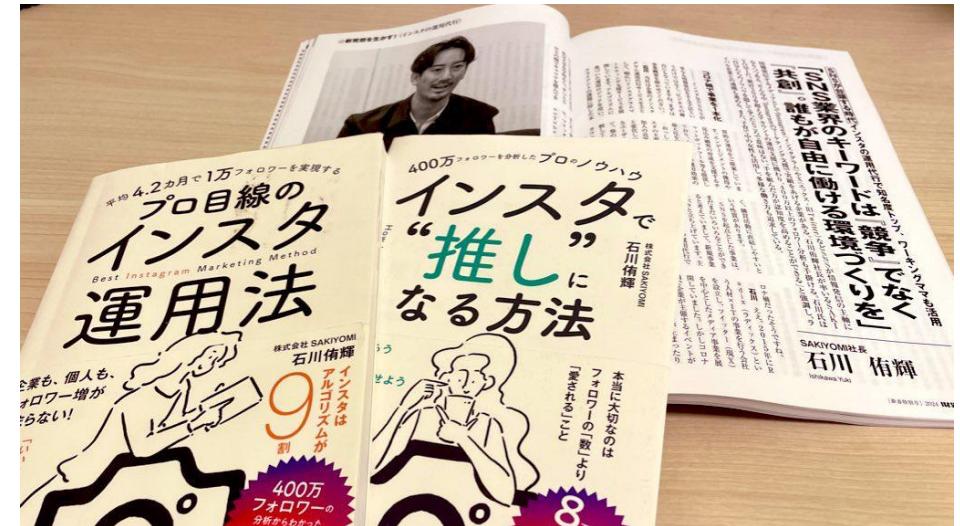


戦略・戦術と
掛け合わせて大きな相乗効果を生む

ベネフィット③：中長期で効果性を発揮するマーケティングツール

最良の「名刺」「コンテンツ」として
ファンを生み続けるための継続活用が可能

- ・中長期：短くとも3年 それ以上
- ・スポットで終わってしまう施策と比べて投資対効果が高い
(例えるなら西洋医学と東洋医学の違い)



普遍的なコンテンツマーケティング

コンテンツを構成する主要素

- ・哲学
- ・思想
- ・原体験(ストーリー)
- ・体系的理論
- ・知見
- ・ノウハウ
- ・具体的な事例・実績
- ・ステークホルダーの声
- ・メッセージ
- ・ビジョン など

目的や用途に応じて様々なコンテンツに派生できます



※上記はあくまで例であって、
企業様によって様々な選択肢がございます

企画立案において大切にしている視点



該当ジャンルにおけるロングセラーを狙えるか？



読者にとって最大限ベネフィット(利益・便益)を提供できているか？

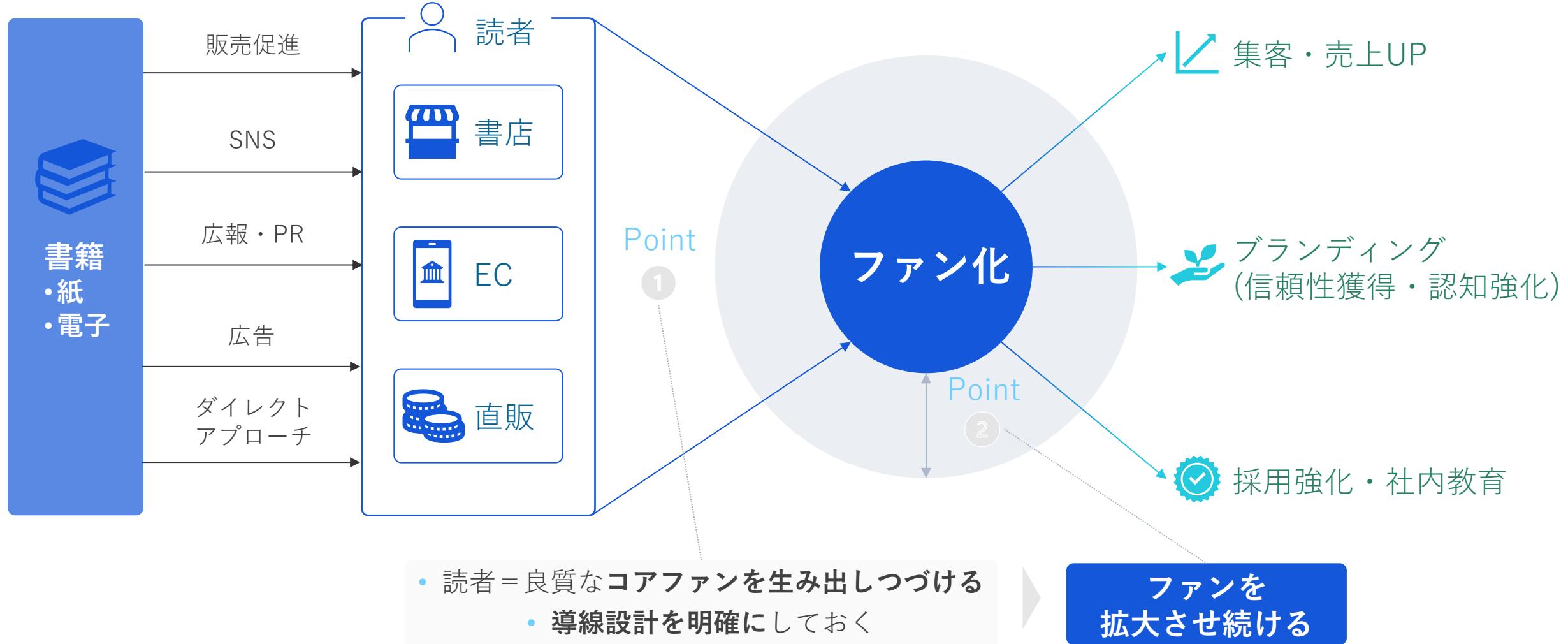


時代に左右されず 中長期的に届けたい読者に 手に取ってくださる本
すなわち「売れるコンテンツ」であることが**成果を最大化**する

▶三方良し(著者様・読者・出版社)が実現され
著者様にとって もっとも強いブランディングになる

- 👉 留意点：企業(著者)様 の広告宣伝色が最優位にならないこと
- ▶ ただしそれ自体が最優位の目的であれば問題ございません

出版マーケティングのKey Point



ブックダムの特長

①



貴社に対する パートナーとしての中長期的支援

- 企画立案から出版後のマーケティング支援まで、包括的に全体のプロジェクトマネジメントを行います
- 出版の目的と求める成果を実現するため出版がゴールではなく、中長期的に伴走支援いたします

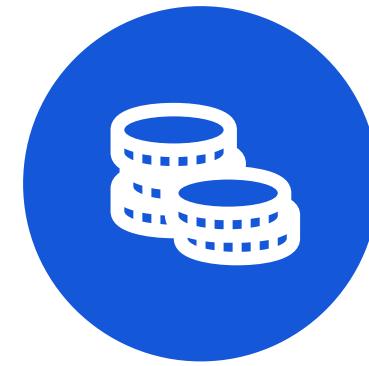
②



出版物のPR・プロモーションに 関する豊富な知見とノウハウ

- 出版物のプロモーションに関する豊富な知見とノウハウがサービスのベースにあります
- 書籍プロモーション事業において手がけた書籍を含めると過去4年で60%の重版実績を残しています
※業界平均は15%前後といわれています

③



高い投資対効果

- 大手出版社の企業出版サービスは高いものだと1,000万円前後の費用がかかる場合がございます。

一方ブックダムではおよそ半分ほどの費用感で、他社様サービスを大きく上回る実務支援を提供いたします。

支援業務内容 リスト

企画製作から出版後までを中長期かつ一気通貫で支援いたします

①書籍製作業務

- ・ **インタビュー**
└企画立案時（おおよそ2回が目安）
└原稿執筆時（おおよそ5回が目安）
- ・ **原稿執筆**
- ・ **編集**
└企画構成案作成
└原稿整理
└赤字チェック～修正作業
- ・ **デザインレイアウト**
└表紙・本文カバー
└図版作成
- ・ **校正**
- ・ **DTP**
- ・ **製本印刷**
- ・ **電子書籍製作**

②流通・販売促進・PR

- ・ **全国主要書店およびEC書店、図書館への流通**
- ・ **全国主要書店に対する販売促進活動**
- ・ **プレスリリース配信**
- ・ **メディアへのPR活動**

③パートナー支援

- ・ **定例会議**（必要に応じ回数制限なし）
- ・ **出版マーケアドバイザリー業務**
└戦略・戦術の設計
└PDCA推進
- ・ **必要に応じた情報や資源共有**
└有益な情報発信
└企業様や経営者様のご紹介など

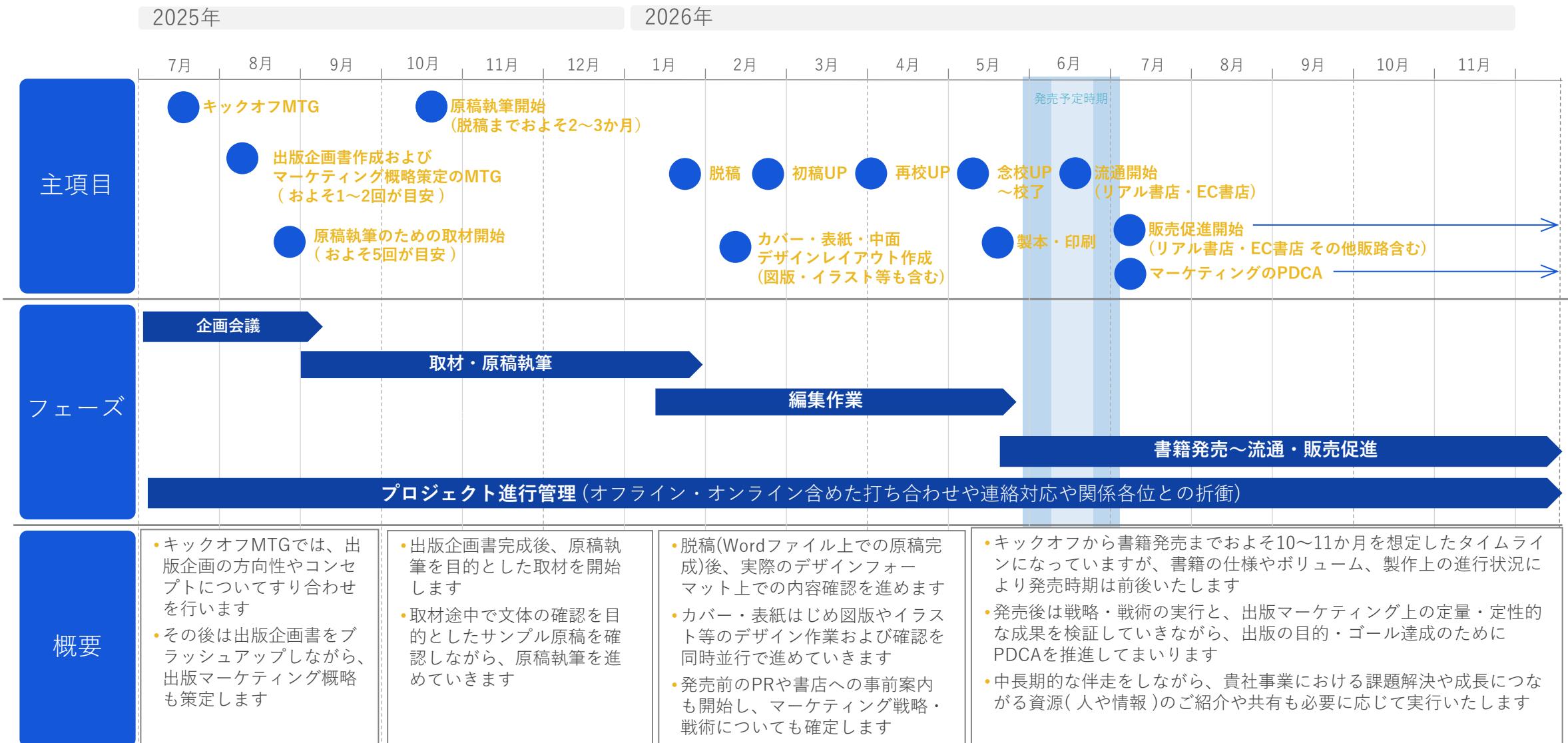
④オプション

- ・ **成果保証型の書店販促施策**
└指定書店におけるランキング1位獲得
└指定書店における平積み展開
└ノベルティ（しおりやブックカバー）配布
- ・ **広告運用**
└オンライン（Web、SNS、Amazonなど）
└オフライン（鉄道、新聞など）

- ・ **広告運用**
└オンライン（リスティング広告など）
└オフライン（鉄道、新聞など）
- ・ **書籍以外のコンテンツ制作**
- ・ **書籍特設サイト（LP）の制作**
- ・ **クラウドファンディング**
など その他個別にご相談とお見積もりを承ります

タイムライン

※7月 キックオフを想定した場合のタイムラインです



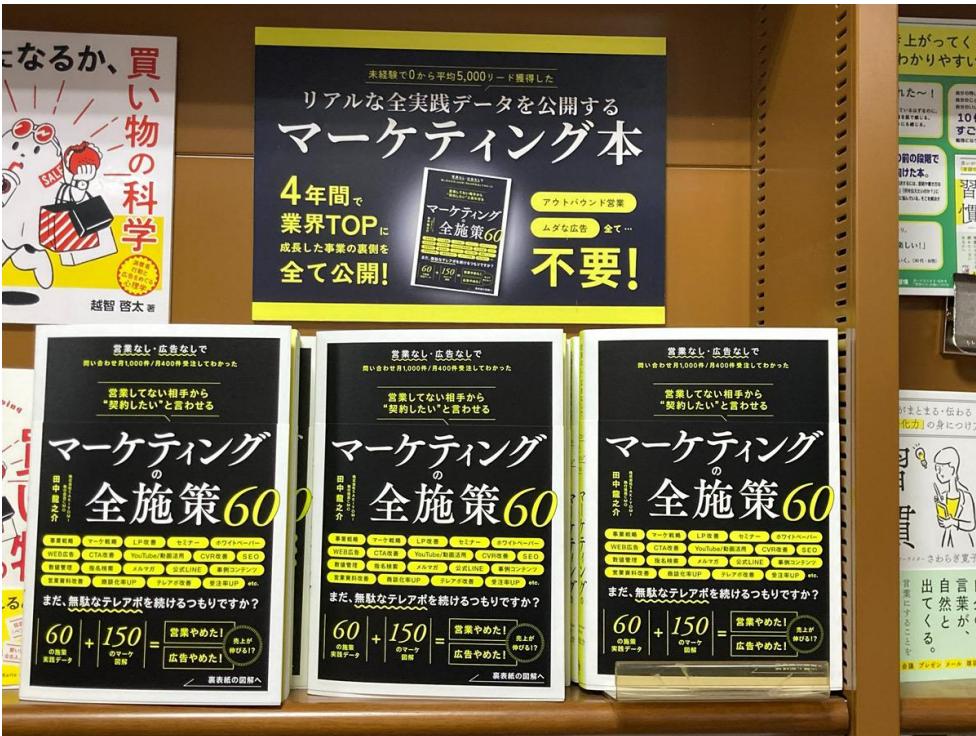
制作想定タイムライン (2025年7月キックオフの場合)

- **7/上～8/中 | 企画書作成**
 - インタビュー (2時間程度) × 2回
 - 企画書案 ご提出 (ブックダム→貴社)
 - 企画書ブラッシュアップ～FIX
- **8/下～12/下 | 取材～原稿執筆**
 - インタビュー (2時間程度) × 5-6回
 - 取材ごとに原稿着手
- **10/中～1/下 | Word原稿UP～FIX**
 - Wordファイル上で原稿UP
 - Word原稿修正 (貴社←ブックダム)
- **1/下～2/中 | 本文レイアウト選定～初稿UP**
 - 複数の本文フォーマットデザイン案の中から決定する
 - 決定したフォーマットに原稿を流し込み初稿が完成
- **2/中～4/末 | 初稿～再校修正**
 - 初稿修正→再校UP→再校修正 (貴社←ブックダム)
 - 複数の表紙・カバー案の中から決定する
- **3/中～3/末 | タイトルおよび表紙・カバー決定**
 - タイトル決定次第、出版契約書の締結
 - 複数の表紙・カバー案の中から決定する
- **5/上～5/下 | 入稿～製本印刷開始～見本完成**
 - 入稿、色校正確認
 - データFIX後、製本印刷～見本完成
- **5/末～6/上 | 発売～流通開始**
 - リアル書店およびAmazonへの流通
 - 書店店頭での展開も開始

主な販促・PR プラン

全国主要書店への販売促進

※平積みで展開される書店の店舗数や実売を保証する施策ではございません



重点展開イメージ

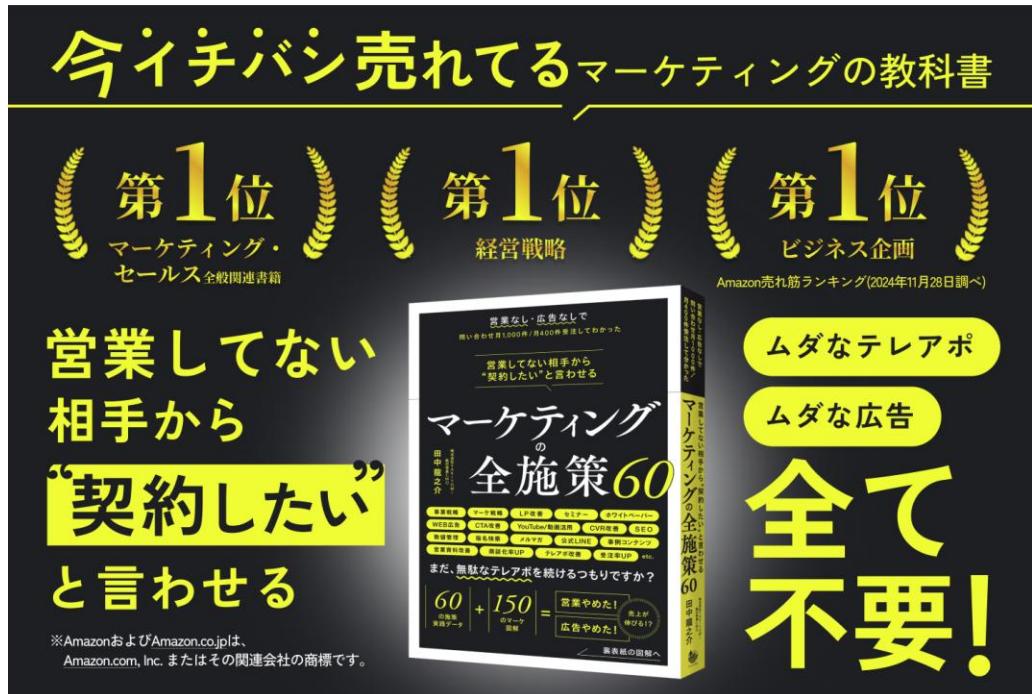


平積み展開イメージ

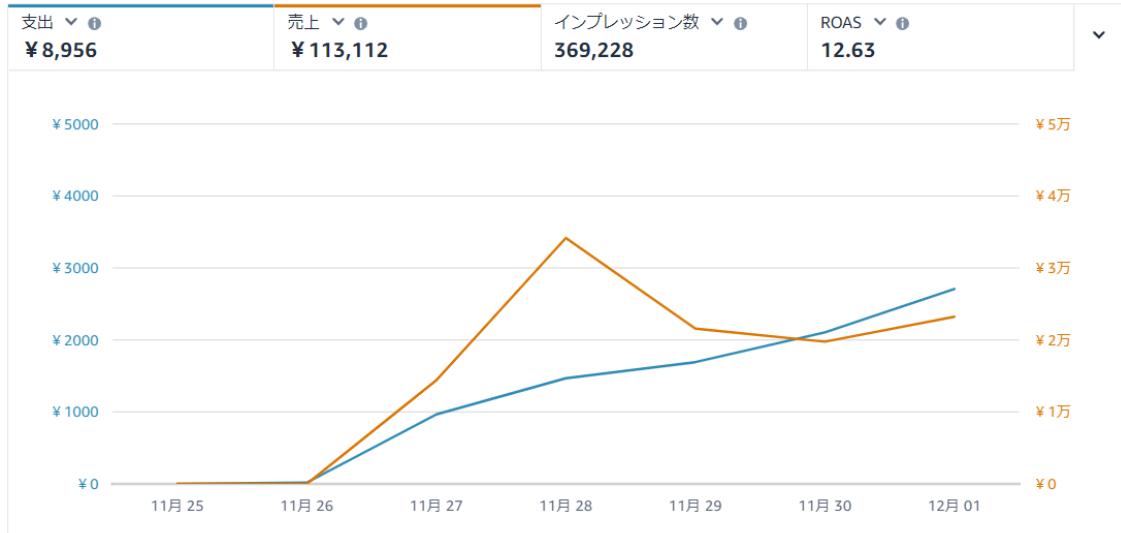
主な販促・PR プラン

EC書店（主にAmazon.co.jp） ソンサーフロダクト広告

※ソンサーフロダクト広告：Amazon内の検索結果や商品詳細ページに表示される有料広告。対象書籍のインプレッションを上げる目的で運用



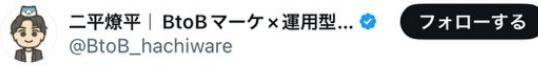
※ Amazon商品ページ バナー画像



※ Amazonソソサーフロダクト広告の実績画面

主な販促・PR プラン

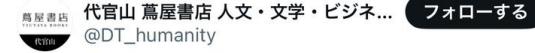
UGCの創出（Web・SNSでのレビュー拡散）



少し遅くなりましたが田中さん (@Ryu_nosukeee) の「営業していない相手から"契約したい"と言わせるマーケティングの全施策60」を読みました！

サキヨミさんの事例を元に説明頂けるのでめちゃわかりやすく具体的な内容が多いのでこれからマーケ始める方も取り組んでいる方もできていることできていないとの棚卸しに活用できる良書かと思いました^^

マーケに携わっている方でまだ読んでない方はぜひ読んで見てください！



【ビジネス・きょうの一冊】
『営業していない相手から"契約したい"と言わせるマーケティングの全施策60』田中龍之介 @Ryu_nosukeee (ブックダム)
最近売れてるマーケティングの本といえばこれ。
後発で圧倒的不利な状況から、たった4年で業界TOP企業になった全戦略とプロセスを徹底解説！



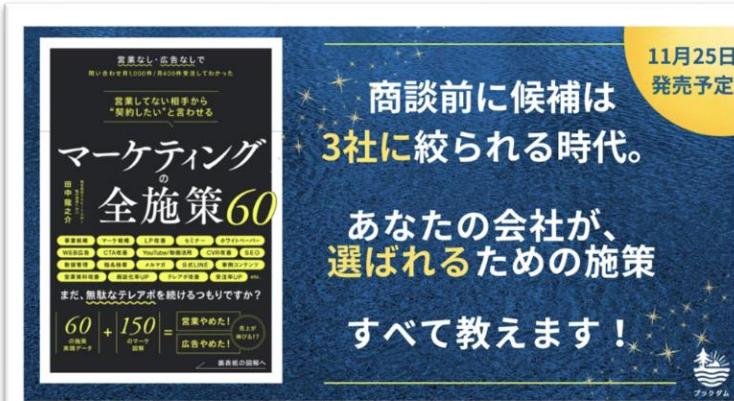
#読了本 #読書好き



※UGC : User Generated Content (一般読者が自発的に作成し、公開・発信するコンテンツ)

主な販促・PR プラン

noteでの記事コンテンツ発信（計3本 発売前～発売後）



【新刊案内】『営業してない相手から“契約したい”と言わせる マーケティングの全施策60』 三田編集長にお話を伺いました！

♡ 22

ブックダム【公式note】



重版出来！『営業してない相手から“契約したい”と言わせる マーケティングの全施策60』から学ぶブックダムの今後の展開

♡ 29

ブックダム【公式note】
2024年12月15日 08:22

『ちょっと死について考えてみたら怖くなかった』著者 村田ますみさんの歩み

♡ 38

ブックダム【公式note】
2025年2月27日 15:17

書籍の認知向上・購買訴求につながる記事を弊社noteで発信いたします（2025年6月現在 フォローナンバー：398）

主な販促・PR プラン

書籍を起点にしたイベントや場づくり（ファンとの接点）



書店イベント（写真：三省堂書店神保町本店）



イベント登壇（写真：Deathフェス2025@渋谷ヒカリエ）



他企業様との共催セミナー（写真：株式会社SAKIYOMI様×株式会社Digital Arrow Partners様）

主な販促・PR プラン

メディアへのPR活動およびメディア掲載

連載

予算ゼロ&1人マーケでもできる!
ゼロから始める
BtoBマーケ

→月間平均5,000リードへと牽引!

株式会社SAKIYOMI
マーケティング組織をゼロから立ち上げ
マーケ責任者
田中龍之介 著

第3回 【BtoBマーケの定番施策】「SEOの全施策（55個）」と「CPA1,000円のSNS広告」

Webメディア「Markezine」にて連載記事化

東海道・山陽新幹線・九州新幹線 EXサービス会員「駅や車内サービス」

期間：2025年3月1日～3月31日
対象者：東海道・山陽新幹線・九州新幹線（東京～鹿児島中央）の全編成車両をご利用いただくEXサービス会員のお客様

提供方法：利用者ご自身の端末（スマホなど）から新幹線車内の無料Wi-Fiに接続いただき、EX予約サイトのトップページ「駅や車内のサービス」からアクセス頂く形となります。

ビジネス書要約サイトflier×JR西日本 連動企画

ビジネス書要約サイトflier×JR西日本 連動企画

おすすめの本

『ちょっと死について考えてみたら怖くなかった』
村田ますみ 著
著者は東京の下町で『終活スナック・めめんともり』を営むママ。店にはスナック定番のカラオケはなく、棺桶が置いてあり、客は入棺体験を通じて死について考える場となっているという。本作では実母を海洋散骨した経験や終活の実践的なアドバイスが軽やかに語られ、読後は“死=怖い”という先入観がきっと覆されるはずだ。
ブックダム 1,760円

『最高の二番手』
堀正章 著
芸歴70年に及ぶ初となる自身の半生を綴った一冊。ザ・スパイダース時代の逸話やデビュー前の裏話ほか、今だから話せる珠玉のエピソードの数々。芸能界の荒波を乗り越え、今も「生涯最後のバンド」でライブ活動を行う稀代のエンターテイナーの言葉は、人生訓としても心に響く。“楽しく生きること”のもうひとつ先のヒントがここに。
飛鳥新社 1,650円

雑誌クロワッサンにて掲載（左）



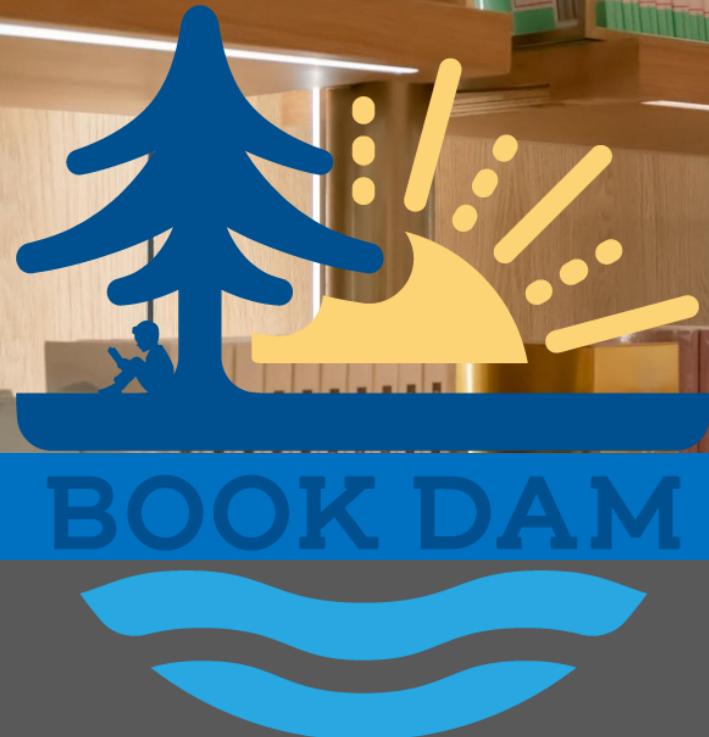
公開日：2025年04月29日

死を見つめたら、人生後半はもっと自由になる

あなたの“理想の死”は？「終活スナック」で見つけた自分らしい死生観

50代は、親の死だけでなく自分の死についてもリアルに感じ始める年代。終活スナック「めめんともり」のママ・村田ますみさんの著書『ちょっと死について考えてみたら怖くなかった』から、「死」を気軽に語り合い理解を深め、最期までよりよく生きるヒントをご紹介します。

Webメディア「ハルメク」にて掲載（左）



BOOK DAM

お読みいただきどうもありがとうございます

「出版」という選択肢が その本に関わるすべての人の人生をより良くするきっかけになる。
これは「本と出版の価値を高め、社会により良い影響を与える」というミッションに他なりません。
貴社の成長と発展のために、ぜひブックダムがパートナーとして、ご一緒させていただきたく存じます。
打ち合わせの機会にお話できますことを楽しみにしております。いつでもお気兼ねなくお問合せください。

お問い合わせ窓口

株式会社ブックダム 代表取締役
菊池 奈起

TEL(代表) : 03-5657-6744 携帯 : 090-6798-0024 MAIL : daiki.kikuchi@book-dam.com