

著書200冊超、発行部数350万部超の作家・千田琢哉氏が徹底解説！

作家になる方法

2024年
2月7日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は千田琢哉 著『作家になる方法』を2024年2月7日(水)に刊行いたします。

全ての作家志望者と同志に向けてタブーを一切排し100%本音でおくる

私実績皆無で名もなく貧しかった頃を思い出し、
「あの時こんな本があればもっとショートカットできたのに……」
という本心と良心から本書は生まれたのだ。

だから本書には
おためごかしや美辞麗句の類いは
一切書かれていない。

▲本書「はじめに」より

著書200冊超、発行部数350万部超の作家による「作家になる方法」のすべて。

ジャンル選定から原稿作成、デビューのしかた、増刷をかける方法、継続して出版をする方法など、作家として生きていくために知っておくべきことを、タブーを一切排し100%本音で書ききった前代未聞の1冊です。

タイトル:作家になる方法

著者:千田琢哉

ページ数:424ページ ISBN:978-4-86667-665-4

価格:2,750円(10%税込) 発行日:2024年2月7日

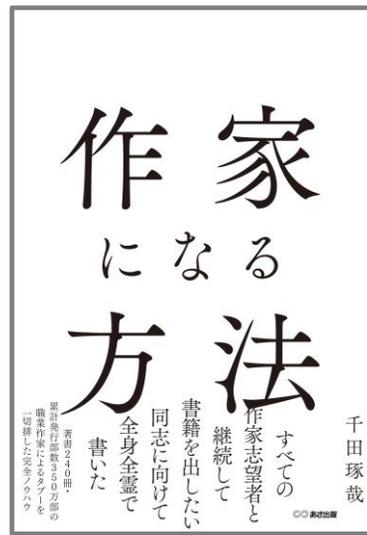
【目次】

- | | |
|---------------|--------------|
| 1 準備をする | 6 ヒット作を出す |
| 2 執筆する(設計編) | 7 作家になる |
| 3 執筆する(原稿執筆編) | 8 書籍を出し続ける |
| 4 第1作目を出版する | 9 作家として生きていく |
| 5 第1作目を重版させる | |

【著者プロフィール】千田琢哉(せんだ・たくや)

文筆家。愛知県生まれ。岐阜県各務原市育ち。東北大学教育学部教育学科卒。日系損害保険会社本部、大手経営コンサルティング会社勤務を経て独立。コンサルティング会社では多くの業種業界におけるプロジェクトリーダーとして戦略策定からその実行支援に至るまで陣頭指揮を執る。のべ3,300人のエグゼクティブと10,000人を超えるビジネスパーソンたちとの対話によって得た事実とそこで培った知恵を活かし、“タブーへの挑戦で、次代を創る”を自らのミッションとして執筆活動を行う。

会社員時代の2007年10月に出版デビューを果たし、その5年後に50冊超を出版。自著は本書で179冊目(文庫版・共著など含めると200冊超、海外翻訳版40冊超)、著書累計発行部数350万部超(2024年2月現在)。代表作は累計22.3万部突破した『死ぬまで仕事に困らないために20代で出逢っておきたい100の言葉』(かんき出版)、十数年にわたり売れ続け累計10万部に迫るロングセラー『人生で大切なことは、すべて「書店」で買える。』(日本実業出版社)など。リスナーから届く質問に毎月2回答える音声ダウンロードサービス「真夜中の雑談」、出版社を一切介さない完全書き下ろしPDFダウンロードサービス「千田琢哉レポート」も好評を博する。



本書から目次の一部を紹介

1 準備をする

- 「作家になるぞ!」と興奮して、つい勢いで会社を辞めない。
- 本名にするかペンネームにするかは、あなたが本心からやる気になるほうで。他

2 執筆する(設計編)

- 第1作目に、すべてを籠めろ。
- たった一人、あなたの最愛の人に向けて書くといい。他

3 執筆する(原稿執筆編)

- まず、「自分と似たタイプの作家」になり切って書く。
- ネタ切れになったら、「さて、ここでとっておきの話だが」と書いてみる。他

4 第1作目を出版する

- ベストなのは、小粒ピリリ系出版社の社長をやる気にさせること。
- ダメと明記されていない限り、出版社への持ち込みは“一斉”に限る。他

5 第1作目を重版させる

- たまたま立ち寄った書店で平積みされていたら、1冊購入して帰ろう。
- 実売数は、編集者に訊けば教えてくれる。他

6 ヒット作を出す

- 名編集者たちの動画配信から、ヒット作を生み出す本質を掴む。
- 3万部突破は、ベストセラーの下限 他

7 作家になる

- ビジネス系作家は小説を、小説家は小説以外の本をもっと読もう。
- 取材・インタビューは、相手に質問を送らせてメールで回答すればいい。他

8 書籍を出し続ける

- 1社から3冊出してもらえると、長いお付き合いになりやすい。
- どん底時代のボツ原稿の山が、売れたあとですべて書籍化された。他

9 作家として生きていく

- 著作数が、作家の実績。
- 「元作家」という肩書は、存在しない。他

★本書では全部で157項目の作家として成功するための方法を紹介。

タイトル+見出し=99%、本文=1%が、プロのエネルギー配分だ。

※以下、本書より一部抜粋

見出しとは目次のことであり、極論すると目次を読んだだけでその本の本質をすべて掴めるというのが理想だ。忙しい人には見出しだけ読んでもらえば要点が掴める状態にしておこう。

現代人は情報に埋もれているから可処分所得ならぬ可処分時間が激減している。あちこちでエンタメが溢れているために、メーカー各社は消費者の時間の奪い合いになっているのだ。我々はいつでも手元の端末でオンデマンドの映画や音楽や漫画やゲームを楽しめる。その中であなたの書いた本をわざわざ読んでもらえるようにならないといけない。しかもランチ代に匹敵するほどのお金を払ってもらって、である。

つまり職業作家になるということは作家同士の競争に勝つだけではダメなのだ。映画や音楽やゲームなどすべてのエンタメがあなたのライバルになるという事実を、この先もずっと忘れるわけにはいかないだろう。そう考えるとこれまで見えなかったものが見えてくるはずだ。とにかく読者の時間を奪わないように、目次の見出しにざっと目を通しただけで本の素晴らしさが伝わらないといけない。ここでケチって出し惜しみなんかしていると、映画や音楽やゲームにサッとお客様を奪われてしまう。

だからタイトル+見出し=99%がプロのエネルギー配分だと知ってもらいたい。本文はせいぜい1%だ。もちろんこれは本文で力を抜くということではない。本文をしっかり書くのは職業作家として呼吸の如く当然のことだ。私がここで伝えたいのは、本文を書くためにあなたの100%を出し切るとするならタイトル+見出しでは10000%出し切らないといけないということである。