

事業名:漫画出版事業立ち上げ

1.事業概要

京都在住で京都をテーマ、舞台にした作品を提供する漫画家を発掘し、出版、プロモーションを実施し、漫画家を育成していくと共に、作品の販売増加で収益を確保していく。

2.ビジネスフロー

①ホームページで漫画家募集

②原稿の持ち込み

漫画家が原稿を描き上げ、出版社に持ち込み。

③原稿の審査:

出版社の編集者や担当者が原稿を審査

④契約交渉

原稿が採用された場合の出版社と漫画家との間で契約。契約には著作権、印税の取り決め、出版スケジュールなど

⑤編集と修正:

編集者や担当者が漫画家と協力して、必要な修正や調整を実施。場合によっては、キャラクターデザインやストーリーの改善もある。

⑥制作:

原稿が決定後、印刷準備やデザインの作業に入る。カラーページや表紙デザインなどを決定。

⑦印刷:

印刷所と連携して、部数や紙質、仕上がりの品質を決定。

⑧出版:

書店、オンライン販売サイトなどに出荷。

⑨プロモーション:

出版後、出版社は漫画のプロモーションを行います。広告、インタビュー、イベント参加などを通じて、漫画を広めていきます。

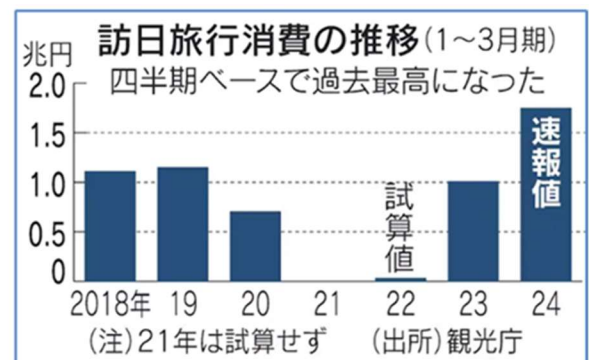
⑩反応と評価:

漫画が読者によって評価され、売れ行きやレビューを確認。これにより、今後の展開が決定。

3.SWOT 分析 (S:強み W:弱み O:機会 T:脅威)

①市場動向

コロナ禍での外国人の入国制限が解除されたことや円安の影響で、日本の伝統文化への関心が高まり、インバウンド客が増加している。国際的な観光都市である京都はその傾向が顕著である。また、日本のアニメ、漫画の人気は高まる一方である。



②競合の状況

漫画出版社の大半は首都圏に存在することから競争が激しく、漫画家もメジャーデビューを夢見て状況するケースが多い。一方、京都には漫画出版社は数社と少ない状況で、競合は緩やかと思われる。

③自社の強み

幼いころから漫画に親しみ、漫画には精通している。また、作品を通して漫画家の人間そのものに焦点をあてその成長を後押ししたいと考えている。現在、専門学校に通い、漫画を描く技術を習得している。

④自社の弱み

漫画の出版業界で働いた経験がないこと、漫画を描いた経験が不足していること。

4.課題と具体的取組み

(1)漫画家の発掘

- ・ホームページを開設し漫画家を募集
- ・現在、通学している漫画専門学校の同級生、卒業生への告知

(2)表紙デザイン

- ・外注を検討

(3)販売方法

- ・自社ホームページからの販売
- ・ネット販売
- ・大手書店への持ち込み営業を行い、書店での販売

(4) プロモーション

- ・自社ホームページ
- ・SNS の活用

5. 収支計画

(1) 1作品あたりの収支

		千円
売上	1,000	1,000円/冊 × 1,000部
デザイン費	200	20万円
印刷費用	300	300円/冊 × 1,000部
印税	100	売上1,000千円 × 10%
利益	400	

(2) 中期計画

	千円		
	2024	2025	2026
売上	6,000	12,000	18,000
デザイン費	1,200	2,400	3,600
印刷費用	1,800	3,600	5,400
印税	600	1,200	1,800
利益	2,400	4,800	7,200

- ・ 2024 年度：6 作品 / 2025 年度：12 作品 / 2026 年度：18 作品

6. 将来構想

ブックカフェを開店し、作品の英訳版を設置することで、インバウンド需要を取り込み、

本とカフェのシナジー効果を創出する。

