

新日本保険新聞社が全面サポート

# 自費出版のご案内

—あなたの夢と想いを形に—

原稿が書けなくても  
経験豊富なライターが  
あなたに代わって執筆！



保険に関する実用書、評論、エッセイだけでなく、経営自叙伝、自分史、小説、闘病記、詩集・句集、旅行記、写真集など、あらゆるジャンルの作品の刊行まで親切にお手伝いします。

\*『人は誰でも、一冊の本を書くために生まれてくるんだよ』

(ハンガリー出身の作家、アゴタ・クリストフ)

## 安心と信頼のプランと提案

- 原稿がある場合は拝見させていただき、ない場合は内容をお聞きした上で、出版形態について次の各コースのいずれを選択するか、出版の目的を見定めながら双方が納得ゆくまで十分話し合った上、決定します。

### ●企画出版コース

当社の販売ルートで確実に販売が見込まれると判断した場合、当社の企画出版として費用のすべてを当社で負担し、原稿料または印税をお支払いします。

### ●共同出版コース

著者に出版費用の一部を負担いただき、当社で販売のお手伝いなどアフターフォローします。

### ●完全自費出版コース

著者にすべての費用を負担していただくコースです。

新聞社  
だから  
安心！

### ■お問い合わせ先■

新日本保険新聞社 自費出版相談担当 見玉(みたま)・巽  
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-5-15 第二富士ビル5F  
TEL 06-6225-0550 FAX 06-6225-0551

新日本保険新聞社

## 出版までの大まかな流れ

お問い合わせ

- 新聞社のノウハウを活かし、ベテラン編集者、デザイナーが丁寧にアドバイスしますので、まずはお気軽にご相談ください!!

仕様の決定

- 原稿をお持ちの場合は、チェックさせていただき、本の仕様（サイズ・ページ数・装丁デザイン等など）および見出しや目次、図表、イラスト、写真等の使用も含めて、編集・レイアウトについてアドバイスのうえ、決定します。

口述で筆記!

- 経験豊富なライターがプロの目線で文章チェックさせていただき、必要に応じてアドバイスを行います。  
当社ではライティングサービスを用意しており、記者が、必要に応じてインタビューを行い（通常は2、3度）、皆様に代わって原稿を執筆することも可能です。  
文章の書き方には個性があります。ライターは皆様ご希望する文体、表現方法で執筆しますので、ご安心ください。

ゲラ刷校正

- 原稿をコンピュータ入力したうえで体裁を整え（割付、組版）、各ページを紙ベースで出力します（ゲラ刷り）。  
出力紙をもとに、プロ校正マンが文字の誤植などをチェックし、訂正等を行います。（校正）

再校正

- 初校が正しく訂正されているかどうかチェックします。（再校正）必要な場合は著者も確認作業を行います。

製本し完成!

- 刷りムラ、汚れなどの最終チェックを行い、製版・印刷・製本で完成です!

皆様の“思い”を  
しっかり受け止め、  
完成まで「親切  
かつ丁寧」に  
対応します!

## 標準価格表

並製・カバー4色・表紙1色・本文単色

(単位：円、消費税込)

部数	ページ数	B6判	A5判
100部	96P	414,000	438,000
	192P	614,000	654,000
	304P	962,000	1,039,000
200部	96P	467,000	501,000
	192P	662,000	709,000
	304P	985,000	1,080,000
300部	96P	498,000	540,000
	192P	691,000	756,000
	304P	1,046,000	1,180,000
500部	96P	568,000	630,000
	192P	780,000	887,000
	304P	1,160,000	1,326,000
1,000部	96P	698,000	785,000
	192P	1,015,000	1,165,000
	304P	1,470,000	1,606,000

上製・カバー4色・表紙1色・本文単色

(単位：円、消費税込)

部数	ページ数	B5判	A5判
100部	96P	568,000	604,000
	192P	743,000	790,000
	304P	1,079,000	1,156,000
200部	96P	722,000	776,000
	192P	912,000	982,000
	304P	1,196,000	1,315,000
300部	96P	806,000	864,000
	192P	966,000	1,047,000
	304P	1,282,000	1,415,000
500部	96P	952,000	1,057,000
	192P	1,143,000	1,253,000
	304P	1,562,000	1,710,000
1,000部	96P	1,130,000	1,315,000
	192P	1,496,000	1,655,000
	304P	1,912,000	2,047,000

- 価格表には下記の費用が含まれています。  
編集、制作、校正（2校まで）、写真の取り込み、カバーデザイン、印刷、製本代
- 価格表に費用が含まれないもの（別途見積）。  
データ入稿でない場合、取材・ライティングサービスが必要な場合、および再校正後の追加訂正、ページ数の超過、イラスト、図版等、用紙に特別の指定がある場合
- 納品までの期間は、企画より3か月前後が目安となります。

※当初のお見積もり価格以外の費用は一切発生いたしません。



(B6判/80ページ)  
定価(本体1,300円+税)

【筆者プロフィール】

山本卓司…やまもと・たくじ  
1963年1月30日生まれ。滋賀県栗東市在住(会社所在地:同県守山市)。有限会社飛翔代表取締役。株式会社インパクト取締役滋賀支店長。趣味は写真撮影、料理、旅行、ピアノ。  
・(有)飛翔ホームページ  
<http://www.hisho-insurance.co.jp>

# ありがとう 感謝

生きる喜び、愛溢れる幸福路を目指して!

山本 卓司著

保険代理店になって入退院を繰り返しながら、その中で、お客様第一で物事を考え、どうしたら喜んでもらえるかという気持ちでずっと取り組んできています。これだけ入退院しているにも関わらず、お客様が離れることなくご信頼頂いていることは本当にありがたいことだと思っています。何事も継続は力なり。この自叙伝が一人でも二人でもいいので、読んでもらって、少しでも元気を出してもらえればいいなと思っています。(本文より抜粋)

主な内容

第1章 股関節の持病と難病との闘い

股関節を手術/一生忘れられない言葉/姉と万博に/脚長差が生じ、再び手術/高校時代の先生に感謝/調理師から損害保険代理店へ/新たな病/難病の宣告を受ける/副作用と食事制限/病気にありがとう/病気に気持ちで負けない/神様が与えた試練/家族の支え/「難病」「特定疾患」とは

第2章 保険代理店になって

お客様の優しさ/恩返し/日々精進

/JCの活動/保険部会で進むべき道を見つける/これからも仕事、頑張ります/・有限会社飛翔「基本方針」/勧誘方針/飛翔の思い/社訓

第3章 大切なもの

幸せを感じる時/どうしたの日本?/命の尊さ/病気で苦しんでいる方へ/明るく楽しく!/人生いろいろ/よき出会いこそ財産

あとがき

追記—急遽、左下肢を切断することに

## 退屈を知らない日々

家族との絆、そして保険代理店への想い...



(B6判/159ページ)

【筆者プロフィール】

西田妙子…にしだ・たえこ  
昭和53年3月興亜火災堺西田代理店設立、平成10年5月有限会社まごころ保険サービス設立(代表取締役)。平成18年4月、店主を山本幸雄氏に交代。

■主な経歴

- ・日本興亜損害保険(株)大阪南支店 中核代理店会 幹事
- ・日本興亜生命保険(株)関西支店 女性会 副会長
- ・大阪損害保険代理店協会 婦人部会 部長
- ・日本興亜生命保険(株)関西支店 女性会 顧問

# 退屈を知らない日々

家族との絆、そして保険代理店への想い...

西田 妙子著

保険代理店としての生活で、新しい経験、知らない事への挑戦、人と人との触れ合い巡り合い等、退屈する間がない毎日を送ったように思います。満七十歳を区切りとし、有意義な第四ステージ(老齢期)を迎える踏み台として、以前から気ままに書いて箱に溜めていた物を整理して一冊の本にまとめることにしました。「退屈を知らない日々」。これからの残された人生も、その様でありたいと念じています。(「はじめに」より)

主な内容

はじめに

第1章 家族、保険代理店への想い

娘郁子とバイオリンとのかかわり/息子「晃一」のここと一剣道と学問—/妻として母としての日々/娘との別離と女性の経済的自立を目指して/保険代理店としてのスタート/代理店幼児期の想い出/代理店成長期/最初の事故/意地っ張りが功を奏する/私の本職は一体何?/悔いのないチャレンジ(まぼろしの特級代理店)/パソコンと仲良くなるまで/業界の変革と共に/若い人達との再出発/終わりに

第2章 興亜だより、新日本保険新聞への寄稿

“私は上手なナガラ族”/営業活動での時間の有効利用/一週間、一か月の行動計画/家事と仕事/休日の取り方

/“仕事”と“女性”と“お仕事”と/“自立”と“両立”/仕事と家事から解放されて/“自動車”と“私”/“創る時間”と“失う時間”/“夫唱婦隨”と“婦唱夫隨”/“仕事”と“家事”と“お休み”と/“社員”と“代理店”/“ボランティア”と“お金儲け”/“男と女”どちらが損・得?

第3章 インタビューを受けて

- ・女性代理店座談会
- ・新春てい談 自由化時代の女性代理店は今
- ・代理店登場インタビュー 主婦業との両立うまく/開業“二十年”を機に法人化/合併、後継者対策を実現

あとがき/年譜/講演と執筆関係