

pdfマガジン
『発行基本マニュアル』
【pdf版】



発行：ニューボイス企画

【目 次】

- I. pdfマガジン 『発行の仕組み』
- II. pdfマガジン 『基本スタイル』
 - [1] 装丁の作り方・考え方
 - [2] 本文の作り方・考え方
 - [3] 奥付の作り方・考え方
 - [4] 発行メールの形式や考え方
- III. pdfマガジン 『メール管理&集客』
 - [1] メールアドレスの管理方法
 - [2] 発行スタンドの活用方法
 - [3] メールアドレス〔読者〕の集め方
- IV. pdfマガジン 『発行の心構え』
 - [1] 何故、発行するのか？
 - [2] 基本的な心構え
 - [3] 基本ルールやマナーの率先順守
- V. 発行プロデュースのご案内

I . pdfマガジン 『発行の仕組み』

メール本文〔発行案内〕

メール配信〔pdfマガジンを添付〕



a . pdfマガジンの制作

まずは、パソコンのワードやDTPソフト等を使って、pdfマガジンを制作しましょう。

詳しい、pdfマガジンの制作方法については、次の章でご説明しますが、イメージとしては、電子書籍の簡易版〔プチ雑誌〕とご理解ください。

b . pdfマガジンの発行〔1〕 ー送信の流れー

メールを使って、携帯電話〔PCメールも可〕に向け、添付ファイルとして【pdfマガジン】を（一斉）配信〔発行〕します。

配信〔発行〕の際、タイトルをどうつけるか、メール本文をどうするか、他に、発行頻度についてや、メルアドの管理方法など、詳しくは、次の章でご説明します。

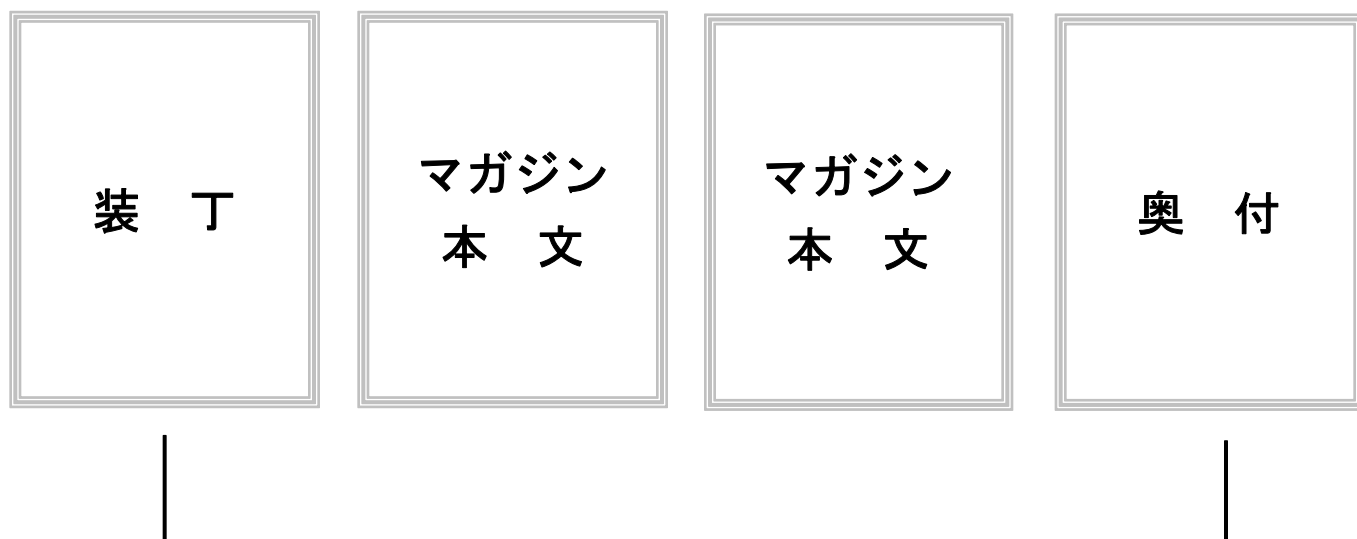
c . pdfマガジンの発行〔2〕 ー案内の基本ー

【pdfマガジン】の発行は、発行者にとっては、イノベーションのツールであり、戦略的な発想に基づいた導入をお勧めします。

費用については、手軽に始められる仕掛けですが、かといって、安易な発行をすれば、継続的な成果には、なかなかつながりません。

成功につながる基本的な心構え、戦略・戦術の組み立て方については、次の章でご説明します。是非、しっかりと読み込んでください。

II. pdfマガジン 『基本スタイル』



pdfマガジンの基本スタイル

pdfマガジンは、添付ファイルとしてメールで送るプチ電子雑誌です。

添付ファイルとしての発行容量は、500KBを目安に制作しましょう。

- ・ 装丁〔表紙〕
大まかでいいので、最初は、簡単なデザインで進めましょう。
- ・ 本文〔2頁～6頁〕
最初は手探りで進めることになると思いますが、徐々に構成を決めましょう。
- ・ 奥付〔次号予告&編集後記〕
発行人の思いを語る場になります。気負わず、気軽に、発行人ほか関わる人たちの声を載せていきましょう。
- ・ メール本文〔配信メール〕
発行案内の定型メッセージや発行情報等は、メール本文に書きこみましょう。

[1] 装丁の作り方・考え方



上記は、一般的な書籍や雑誌の装丁〔表紙〕見本になりますが、

pdfマガジンは、主に、雑誌風のプチ電子書籍であり、もっともっとシンプルかつ自由なデザインの方が、取り組みやすいと思います。

最初は、文字だけ、あるいは、写真や簡単なイラストを配したりと出来る限り、何がメインなのか、伝わりやすさを心がけましょう。

また、〇〇月号や、〇月〇日(〇曜)発行号、週刊〇〇〔タイトル〕のように、発行頻度や発行サイクルを表示することも、重要な要素です。

さらに、重要なのは、タイトルです。具体的な言葉がいいのか、抽象的な言葉がいいのか、簡潔に短く、あるいは長く説明風に、などなど。

全体のデザインと併せて、慎重に検討し、決定しましょう。

尚、装丁のリニューアルは、諸所の事情に応じ対応していきましょう。

[2] 本文の作り方・考え方

- ・ 2頁を基本分量とし、2頁～6頁で構成するのが、最もスタンダードな構成と思われます。 ⇒ 全体の容量／目安〔500KB〕を考慮して！
- ・ 2頁を1ブロック〔1企画+ α 〕とした場合、1企画〔例えばパン屋さんの場合：お勧めメロンパンが出来るまで〕を丁寧に、簡潔に、わかりやすく、

1枚か2枚の写真やイラストを添えて、記事にまとめ、 α 〔補佐記事〕として、開発秘話、製造の苦労話、美味しさのポイント、などを載せる、

といったやり方〔まとめ方〕が、読者を飽きさせず、記事として続けやすい構成ではないかと思います。

- ・ こういった基本企画の考え方に則り、発行者側の考え方、発行体制や方向性に鑑み、2企画〔4頁〕、あるいは3企画〔6頁〕と、編集方針を固めていってください。
- ・ 季節や個々のタイミングにより、特別企画の特集を行ったり、定期的な独自企画をからめていくのも、読者を飽きさせない工夫かと思います。
- ・ 先ずは、何より、読者の意見を参考にしながら、根気よく続けていくことが、もどかしいかもしれませんが、最善の進め方だと思います。
- ・ 知名度抜群の人気マガジンを目指して、頑張ってください。
- ・ 尚、進行管理上、作って頂きたいのが、年間の編集予定や工程表です。白紙が多くても構わないので、最初は慣れないかもしれませんが、少しずつ練度を上げ、より良い編集、企画、構成を目指してください。

[3] 奥付の作り方・考え方

- ・奥付には、次号の予告記事、編集後記、発行人の表示、コピー転載の禁止表示、等々を盛り込むのが一般的ですが、本文の流れや雑誌の発行コンセプトに則りどういった構成にするのか、じっくりと検討をし固めていきましょう。
- ・次号の予告記事は、冒険活劇や映画の予告のように、読者が次の号が発行され、届くのを楽しみにしてもらえそうな記事作りを心がけましょう。

但し、あおりすぎて、実際の記事と相違があれば逆効果となるので、実際の記事の魅力を端的に伝える説明やキャッチを見出す努力は必要です。

- ・編集後記は、発行人や編集担当者の近況、企画記事への思い、自由エッセイ、などを掲載するスペースでもあり、読者との距離感を縮める機会でもあるので、リラックスした雰囲気、素直に、その時々を思いを伝えていきましょう。
- ・この他にも、奥付では、読者の意見や感想を掲載する、といった事もできます。毎号、あるいは時々にも、そういった紹介記事を載せるのは、マガジンの活性化につながっていくと思います。是非、ご検討ください。

尚、もちろん、SNS上での交流も良いかと思いますが、マガジン〔プチ雑誌〕として、読者の意見や感想を取捨選択するセンスが問われるのが、誌面作りの魅力でもあり、そういった違いを理解した上で取り組んで頂ければと思います。

- ・最後に、奥付の必須記載事項としては、発行人の表記、発行年月日、掲載記事のコピー転載に関する禁止・許可の有無、等々があります。一般の雑誌を参考に、巻末に必ず記載するようにしてください。、

[4] 発行メールの形式や考え方

- ・発行メールは、pdfマガジンを添付ファイルとして読者に届ける大切なメールです。1メールあたりの添付容量に、上限〔約500KB〕があるのが特徴です。

こういった制限を如何にクリアーし、プチ雑誌としての面白さ、魅力を伝えられるかが、pdfマガジンを成功させる重要な鍵、肝となります。

逆に、一冊単位の読み切り易さこそ、pdfマガジン最大の売りかもしれません。

こういった特徴を活かせるような発行を是非、心がけてください。

- ・発行メールでは「件名」と「本文」に発行内容の告知〔案内〕を載せますが、以下、簡単な見本〔記入例〕をご紹介します。

▼ 件 名 :

「週刊〇〇〇〇」第〇〇号〔〇月〇日付〕をお届けします。

▼ 本 文 :

購読者の皆様へ

本日「週刊〇〇〇〇」の第〇〇号をお届けします。

今号では、〇〇〇〇に関する情報を中心に編成しています。

お手すきな折に開いて、お楽しみください。

発行日付： 〇〇年〇〇月〇〇日

発行人： 〇〇〇〇〇〇

- * 本メールに添付されているpdfマガジンを発行人の許可なく転送・複製することを禁じます。

- ・この他、pdfマガジンの普及次第で広告掲載のニーズが生れてくる事も十分に予想されます。とりあえずは、部数の拡大に邁進しましょう。

Ⅲ. pdfマガジン 『メール管理&集客』

[1] メールアドレスの管理方法

- ・メールアドレスの管理方法、発信方法には、主に2つの方法があります。
1つは、自分で管理発信する方法。もう1つは、業者に委託する方法です。
- ・自分で管理発信する方法としては、エクセルでの管理がおすすめです。
但し、上限目安は100件程度で、それ以上は業者委託を検討しましょう。
- ・業者委託は、主として有料ですが、設定費等の一時金を除いて、月次の管理料金は、数千円程度からなので、負担は少なく利用できます。
各管理会社を検討し、サービス内容や金額を比較し、選定しましょう。
〔当サイトでも、ご要望に応じ、管理会社をご紹介します。〕

[2] 発行スタンドの活用方法

- ・メール管理を請け負う管理会社は、メール配信サービスを主とした所が多く、添付〔pdfマガジン〕配信が可能かどうか、必ず確認して下さい。
- ・メール配信会社を使うメリットとしては、大量〔数百~数十万〕の配信が簡単にできる事と、発行スタンドを活用できることが挙げられます。
- ・特に「発行スタンド」の利用により、読者の自動登録〔解除も含む〕促進が進めやすくなり、制作に集中できる環境を整えられるのが最大の利点です。
- ・仕組みや活用方法の詳細については、各配信会社の説明をご覧ください。

[3] メールアドレス〔読者〕の集め方

- ・まずは、自分の身の回りにある見込みリスト〔ブログやツイッター〕への呼びかけ〔告知〕を中心に、初期読者を集めましょう。
- ・個人レベルでは、上記を根気よく続けることで、充分だと思えますが、企業レベルであれば、予算に応じて広告を組んだり、イベントやキャンペーンを適宜、行っていく必要もあるでしょう。
- ・当サイトとしても、各種マガジンの部数促進を図る仕組みや仕掛けを少しずつ、整えていきたいと思えます。

IV. pdfマガジン 『発行の心構え』

[1] 何故、発行するのか？

- ・ pdfマガジンは、気軽に、誰もが、即、始められる“継続的”で“主体的”な情報発信ツールであり、それぞれの発行人の思いをダイレクトに伝えられる手段です。
- ・ メルマガに近いですが、マガジン〔プチ雑誌〕の形式をとることで、発行人の個性を際立たせ、携帯電話との親和性もあり、より楽しめる媒体になり得ます。また、ブログやツイッターなどと違い、不特定多数を対象にせず、読者として興味をもってくれた人が対象なので、効果や反響はまっすぐ返ってきます。
- ・ 世間に認知されてからは、爆発的に、発行人や利用者〔読者〕が増えるものと予想されます。是非、早目の発行をご検討ください。

[2] 基本的な心構え

- ・ 雑誌形式の情報発信であることを強く意識してください。そのことにより、良質な情報発信が可能となり、読者との関係性も健全に保たれます。
- ・ このことは、発行人に、情報発信の責任を強く意識させる事での良質な緊張感をもたらし、独自情報の発信意欲を喚起させてくれるはずです。
- ・ どうすれば部数〔読者数〕を増やせるかを考える事、取り組むことが、最高のモチベーションとなり、マガジンの質的向上につながります。是非、誇りと自信をもって、pdfマガジン発行に挑んでください。

[3] 基本ルールやマナーの率先順守

- ・ pdfマガジンはプチ雑誌〔雑誌形式〕としての特徴が顕著な媒体になります。よって、公共性や社会性を求められていくのは、当然の流れでしょう。
- ・ 是非、発行人の方々には、そういった背景も含まれることを認識し、公序良俗に反しない中で、自由闊達な情報発信にトライして頂きたいと思います。
- ・ また、雑誌形式という制限枠があるからこそ、見やすく、わかりやすく、誰もが安心して、手に取れる媒体に育っていく事が可能になります。こういった視点をもって、是非、発行人の方々には、基本ルールやマナーを率先順守し、pdfマガジンの発行に臨んで頂ければと存じます。
- ・ いずれは業界団体や監査機関、相談窓口の設置なども必要になる事でしょう。当サイトとしても、今後、健全な発展の寄与に努めていきたいと思っています。

V. 発行プロデュースのご案内

▽ 初回の無料相談をご利用ください

さあ、ここまで進んできて、pdf発行への意欲は高まってきましたか？
ただ、それでも、初めての発行に不安を感じる方は、いらっしゃると思います。
そういった方は、まずは、初回無料の発行プロデュースをご利用ください。

当サイト、pdfマガジン発行の提唱者、発行プロデューサーの葉玉義則が、
あなたの意向や思いに寄り添って、pdfマガジン発行の方向性を助言します。
お気軽にお問い合わせ、ご相談ください。

お問合せ先 info@pdf-magazine.jp

▽ 継続的なアドバイスにも対応します

初回無料の発行プロデュースを受けられた方で、継続的なプロデュース、アド
バイスをご希望される方には、発行人のご予算に応じ、継続的なプロデュース
プランをご提案させて頂くとともに、発行人のpdfマガジンのヒット、読者増に
全力を尽くさせて頂きます。お気軽に、ご相談、お申し込みください。

お問合せ先 info@pdf-magazine.jp

▽ スポンサー企業や投資家を募集しています

pdfマガジンのスピーディな普及、推進を進める上で、pdfマガジン事業への
効果的な投資や企業サポートは、欠くべからざるものと考えております。

当事業の将来性、新たなネット出版への可能性に魅力を感じて頂いた方は、是非
ご連絡をください。共に成功への道を突き進みましょう。

お問合せ先 info@pdf-magazine.jp