

# 「売れるキンドル出版」通信講座 実践編



---

## 【第17回】

本文以外を追加する

## =目次=

- 引用・出典
- 参考文献
- 著者プロフィール
- 特典ページ
- レビューのお願い
- 奥付け

## <本文以外に必要な項目>

- 引用・出典
- 参考文献
- 著者プロフィール
- 特典ページ
- レビューのお願い
- 奥付け

引用・出典は必須

それ以外は任意



商業出版本のような印象に

ビジネス書マーケティングツール  
書籍から誘導するために必須

## <引用に必要な情報>

- ・著者名
- ・出版物の発行年
- ・書籍名
- ・出版社名
- ・引用ページ

信憑性を持たせるため  
研究結果のデータなどを記載

あなたの意見の裏付けになる  
大元にある参考書籍などを紹介

他人の著作物等を利用する場合、「出典元」を表記しないと

## 著作権法違反

引用は、文章・図・表・図解・イラストなどの画像も含む

## <WEBサイトから引用した表示例>

“ AIを使用したか、していないかだけでなく、  
使用した場合はどのツールを使用したか  
名称を入力しなければなりません。”

出典：起業魂【Kindle Meister】より引用  
<https://kigyoudamashii.net/ai-contents/>

**本文の表記は引用文とそれ以外が明確にわかるように  
引用部分にカギカッコ『 』やダブルクォーテーション“ ”  
などの引用マークをつけたり線で囲んだりして本文と区別する**

<書籍から引用した表示例>

~~~~~

~~~~~

“悪魔は理屈に棲んでいる”

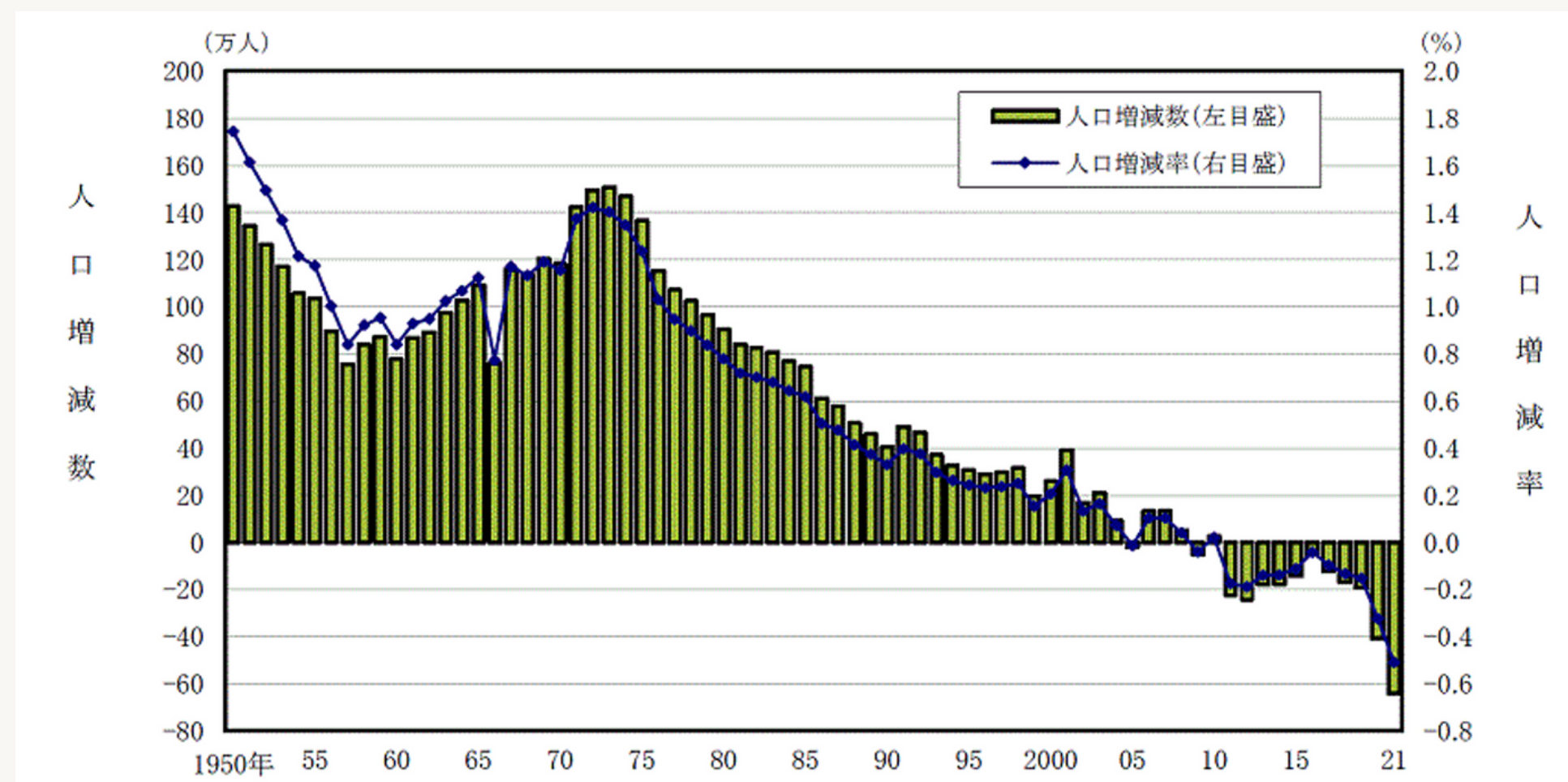
~~~~~

~~~~~

出典:シュガーマンのマーケティング30の法則  
フォレスト出版 2006年 ジョセフ・シュガーマン 著  
107ページより引用

**線で囲んだりして本文と区別するパターン**

＜図を引用した表示例＞



総務省統計局人口推計（2021年（令和3年）10月1日現在）結果の要約

<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/2021np/index.html> より引用

**図解の下にキャプションのような形で入れる**

<参考文献>

- 書籍タイトル
- 著者名
- 出版社名 など

シュガーマンのマーケティング30の法則

ジョセフ・シュガーマン 著

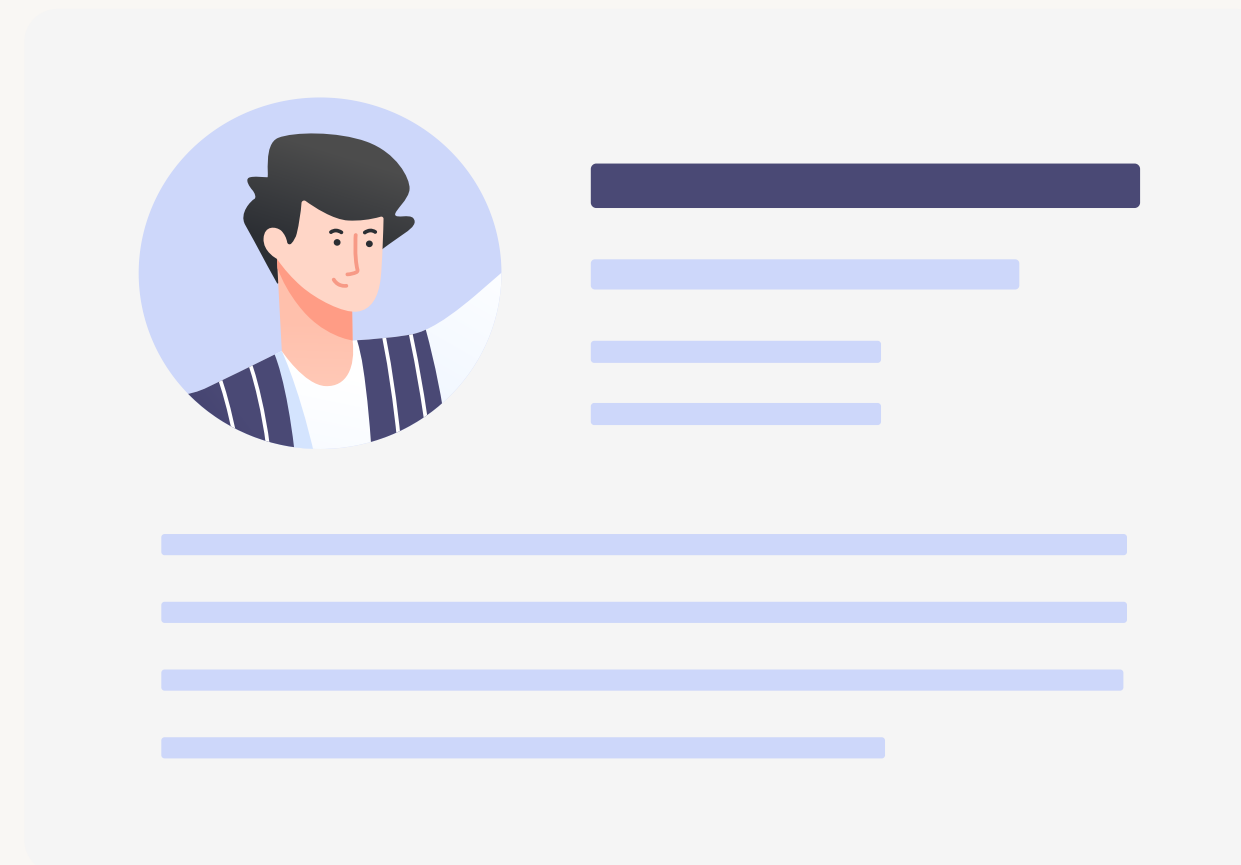
フォレスト出版 2006年

**引用だけに限らずアイデアの参考にした場合も必要**



## <著者プロフィール>

- 自己紹介
- 経歴
- 受賞歴（年月日）
- 著書紹介
- 各種SNS



※Kindle本のURLは記載できますが  
iPhone、iPadなどアップル製品の  
Kindleアプリではリンクは機能しません  
※書籍内でアフィリエイトは全面禁止です

## <特典ページ>

### 購入者様限定特別プレゼント

- メールアドレス登録フォーム(LP)
- LINE公式登録QRコード(LINE ID)
- グーグルフォーム(URL)



**※メルマガ登録・LINE公式登録の文言は使わない  
顧客情報の入力を要求する Web フォームへのリンク  
(例: メール アドレス、住所など)は禁止されているため**

## <レビューのお願い>

読者にカスタマーレビューを  
依頼することは認められています。

フォロワーも一緒にお願ひしましょう！



※報酬や特典を引き換えにしたレビューの依頼は禁止です

## <奥付け>

### 【記載する内容】

- ・タイトル
- ・サブタイトル
- ・著者名
- ・出版社名
- ・発行年月日
- ・連絡先(メールアドレス・ホームページ)
- ・複製および改ざん禁止条項
- ・コピーライト(©2024著者名(英語表記))

Amazon キンドル出版の成功法則 3  
電子書籍のマーケティング  
はじめての A + コンテンツ

効果的なモジュールの使い方と  
企画から掲載までの手順を画像で解説

著者：起業魂 後藤あゆみ

2022年5月 初版発行

2023年7月 改訂版発行

本書の無断転載・複製は著作権法上での例外を除き、禁じられています。インターネット上の電子メディアにおける無断転載などもこれに準じます。

本書に関するお問い合わせ、ご意見、ご感想はこちらのフォームからお願いいたします。

<https://ebook01.net/p/r/gl95jWpn>

