

# 居酒屋

大特集

## 居酒屋優秀企業ベスト25

～組織が生み出す顧客価値づくり～



特集Ⅱ

“個”に学ぶヒット店づくり

特集Ⅲ

わが社のメニュー戦略

特集Ⅳ

酒を売る!

2016年  
2月  
下旬  
発売予定

# 居酒屋

版形	A4変形
総ページ	200ページ予定
予価	2,052円
発行部数	30,000部
発売日	2016年2月下旬
広告申し込み締め切り	2016年1月中旬
広告原稿締切日	2016年1月下旬

- 入稿の差異には1.「入稿データ(CD)」, 2.「入稿仕様書」, 3.原寸出力した「出力見本」の3点を必ずセットでご用意ください。
- 入稿データは、完全データをお願いします。
- 社名・ロゴマーク・コピー等は、仕上がり線より、天地、左右とも10mm以内に納めてください。
- 「塗り足しが必要な原稿(画像・背景色が仕上がり線にかかるもの)の場合は、仕上がりサイズよりも3mm程度はみ出すようにデータを作成してください。
- 特殊な製版を必要とするものは、別途見積もりさせていただきます。

種類	印刷	スペース	定価	仕上がり寸法 H×Wmm
表紙4	オフ4色	1ページ	650,000円	230×192
表紙2	オフ4色	1ページ	600,000円	280×207
表紙3	オフ4色	1ページ	500,000円	280×207
表2対向	オフ4色	1ページ	500,000円	280×207
目次対向	オフ4色	1ページ	480,000円	280×207
編集扉対向	オフ4色	1ページ	480,000円	280×207
前付カラー	オフ4色	1ページ	440,000円	280×207
記事対向カラー	オフ4色	1ページ	440,000円	280×207
カラー	オフ4色	1ページ	400,000円	280×207
		縦1/3	240,000円	260×60
記事中	オフ1色	1ページ	200,000円	280×207
		横1/2	140,000円	120×177
		縦1/3	100,000円	240×55

広告取扱い代理店

株式会社 柴田書店

〒113-8477  
東京都文京区湯島3-26-9 イヤサカビル3階  
TEL : 03-5816-8255  
FAX : 03-5816-8272  
E-mail : koukokubu@shibatashoten.co.jp

## 特集Ⅱ

### “個”に学ぶヒット店づくり

先行研究から読み取れるのは、トレンドは“個”のブルーオーシャンから生まれるとことだ。すなわちそれは「トレンドは追うものではなく創るもの」という発想に帰結する。その発想やアイデア・知恵というのは“個”から学ぶべき点が多いというのも事実だろう。本企画ではトレンドには見向きもせず自ら市場に新しい発想を送り出している個性的な繁盛店を掲載する。その繁盛店からヒット店づくりの法則を見出すことを本稿の目的とする。

#### ▶この新商材でブレイク間違いなし!

これまで埋もれていた商材を自店の看板商品に掲げてブレイクしている大繁盛店を取り上げて、そのポテンシャルと強さのポイントを明らかにする。

#### ▶シーン提案でブルーオーシャンを狙え!

“お一人様”や“ちょい飲み”など居酒屋の利用シーンが多様化を見せる中において、今後はどんなシーンが必要を呼び起こすのか、事例を挙げて検証する。



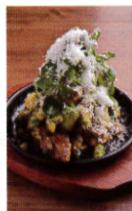
## 特集Ⅲ

### わが社のメニュー戦略

飲食店の最大の武器が「メニュー」であることは言うまでもない。昨今ではインパクトを重視してその表現力や投下原価などで商品価値を高める傾向にあるが、価値創出のためのメニュー戦略は業態によって大きく異なりを見せる。本企画では他店よりはるかに飛び抜けた商品設計で絶大な人気を誇るメニューをカテゴリー別に紹介。また営業コストを抑えながらもインパクトのある料理を提供するために、仕込み段階でほぼ完成する仕込み8割・仕上げ2割のメニューを掲載する。爆発的に売れるメニューを開発するためのヒントとして活用することを目的とする。

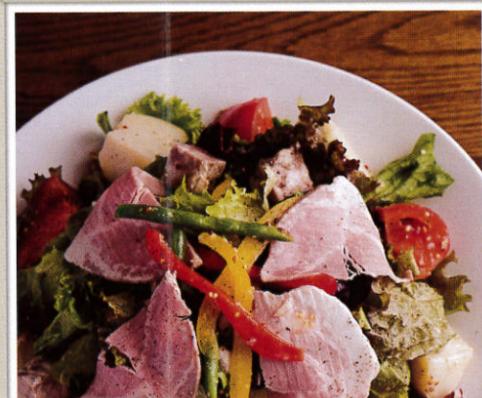
#### ▶カテゴリー別「超絶商品集」

ファーストオーダーのインパクト料理、発信力ある見せるメニュー、売れるメニュー、コース料理、鍋ごと提供メニュー、ヘルシー・低糖質料理、等



#### ▶仕込み8割・仕上げ2割のすご技メニュー

メーカー製品を活用して便利で本格的なメニューを提供  
提供スピードが速いメニューは居酒屋では必須アイテム。  
ここでは日々進化する食品メーカーの製品を活用しながら、ある程度仕込んでおけるアイデアメニューを紹介いたします。



## 特集Ⅳ

### 酒を売る!

日本酒、焼酎、ワイン、ビール、カクテル、ハイボールなど、“酒”のパリエーションは実に幅広く、その売り方はますます進化している。そこで本稿では“酒”の売り方に焦点を絞り、2016年の「酒のヒット」を仕掛けていく。

- ▶ 著名シェフが造る料理とお酒のマッチング
- ▶ 生産者の想いを飲む
- ▶ インポーターがこっそり教える「あのお酒」
- ▶ MADE IN JAPANの酒を識る～ワイン・クラフトビール～



## 大特集

### 居酒屋優秀企業ベスト25

#### ～組織が生み出す顧客価値づくり～

「顧客価値づくり」が最も重要な戦術であることに異論はないだろう。そしてその価値を生み出すのが「組織」である。組織はミッションを掲げてすべてのステークホルダーに使命を提示し、顧客のベネフィットを生むためのマーケティングを行ない、生産から消費までのマーチャングダイジングを考え抜き、自律性のある従業員を育て上げて価値を創造していく。いわば組織経営の基本と言えるフレームワークだが、居酒屋産業における組織はまだ遅れをとっているのが実情ではないだろうか。『居酒屋2016』ではそうした問題意識を抱えて組織経営の課題解決法について各社各様の組織を部門別に事例を挙げて提示していく。居酒屋をもっともっと豊かな産業にするためには、メーカー各社のサポートをはじめとした革新的な提案もまた必須となるだろう。

- ▶ 人づくり優秀企業
- ▶ ミッション経営企業
- ▶ 顧客満足創出企業
- ▶ バリューチェーン
- ▶ FCビジネス
- ▶ 地域創生企業
- ▶ M&A
- ▶ サービスマネジメント
- ▶ 未来創造型企業
- ▶ 業態開発企業

