

DO BOOKS ～出版への近道！～

## 同文館出版 出版会議 1日集中版 2016

平素は弊社および弊社の刊行物をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

この度、「商業出版したい方」を対象に、「出版会議・1日集中版 2016」を下記のとおり開催いたします。「ビジネス書にしたい企画」について、現役編集者や著者が直接アドバイスをいたします。このチャンスを活かし、商業出版を目指してみませんか？

### 同文館出版の出版会議とは？

- ◎「出版会議」は、同文館出版が隔月で開催している、「ビジネス書出版を目指す人の企画を練り上げる」場です。出版のノウハウもなく考えた企画は、「商業出版に耐え得るレベルになりにくい」「万一、出版できても売れにくい」という結果に陥りがち。そこで、発表者に書籍企画案をプレゼンしていただき、経験豊富な編集者・著者・コンサルタントがアドバイスする出版会議を全国各地で開催しています。
- ◎最大の特徴は、発表者と出版社だけではなく、さまざまな職種のオブザーバーが意見を出し合い、“企画の種”をブラッシュアップしていくこと。他の発表者のディスカッションも「自分事」として捉えることで、企画力がグンとアップします。
- ◎出版会議では、すでに10数年間で100本近い企画が商業出版をはたしています。

### 出版会議 1日間集中版とは？

- ◎丸一日かけて、短期集中で企画を練り上げる出版会の議特別版です。通常の出版会議よりも各発表者のディスカッション時間が長い、編集者に直接相談できる…など、より一層各企画を掘り下げ、出版に近づけるチャンスです。  
※毎年、合宿形式で行なってきましたが、今年は宿泊ではなく1日のみの会議となります。ご注意ください。
- ◎2015年の「第8回出版会議 京都合宿」では、8本中4本が通り、刊行予定となっています。  
※本出版会議の出版とは、自費出版・共同出版ではありません。また、本出版会議は、出版を保証するものではありません。

### こんな方にご参加をお勧めします

- ・自分のビジネスの経験・ノウハウを本にまとめたい
- ・企画はあるが、どこに持ち込めばいいのかわからない
- ・企画をさらによいものにして、売れるビジネス書を出版したい

### ご参加者の声

- 「企画書を立案し、出版レベルまで高めるために必要なことを身をもって知ることができた」
- 「自分の思うテーマをいかに題名に表現し、目次立てするのか、そのコツをつかむことができた」
- 「自分の棚卸しの仕方がとても勉強になった」
- 「出版を目指すほかの多くの人たちの企画書や話にリアルに接することができて刺激になった」

# 出版会議 1日集中版 2016 概要

## ■開催日■

2016年7月18日(祝・月)

## ■開催地■

貸会議室ルビコン (<http://www.rubicon-mr.co.jp/>)

東京都中央区日本橋 3-6-10 くりはらビル 2 階

TEL 03-3548-9322

(東京駅・日本橋駅から徒歩5分)



## ■参加費■

おひとり10,000円(税込)(昼食代、飲料代、会議室使用料 込み)

※ほぼ実費となっております。交通費は各自ご負担ください。

## ■参加定員■

ご企画発表者 6名前後

(その他、同文館出版ビジネス書編集者4名、ファシリテーターとして佐藤勝人氏(経営コンサルタント、サトーカメラ株式会社代表取締役専務)が参加)

※ご希望の方は、お早めにお申し込みください。応募者多数の場合、誠に勝手ながら、企画書選考のうえ今回はお断りさせていただくことがございます。出版会議を充実したものとするため、ご了承くださいますようお願い申し上げます。

## ■当日のおもな流れ■

9:30 現地集合

9:30~13:00 会議室にて出版会議

(発表時間:ひとり 20 分前後を予定しています(書籍企画のプレゼン+ご企画に対して編集者・著者をはじめ参加者全員でディスカッション))

13:00~13:45 昼食(こちらで準備いたします)

13:45~17:00 会議室にて個々に企画のブラッシュアップ(各編集者が直接アドバイス)

17:00~17:30 1日のまとめ発表、総括

※終了後、懇親会の予定もございます(別途お知らせ)



## お申込みの流れ

- ① お申込みの締切日(6月10日(金)正午)までに、下記「申込み書」「企画検討シート」をご記入のうえ、同文館出版宛てにメールかFAXにてご送信ください。  
確認の電話およびメールを差し上げます。



- ② お申込み締切後、6月17日(金)までに正式なお申込み完了のご連絡をいたします。  
その際、参加費をお振込いただく銀行口座番号をお伝えします(お振込の締切は6月下旬を予定)。

※申込書・企画シートのWordフォーマットもございます。お問い合わせください([toida@dobunkan.co.jp](mailto:toida@dobunkan.co.jp))。

## 「出版会議 1日集中版 2016」申込み書

平成 28 年 月 日

お名前	ご職業 (会社名)
ご住所 〒	
TEL ( )	FAX ( )
E-MAIL	

**【締切】 6月10日(金) 正午**

⇒ FAX: **03-3294-1807** 同文館出版 戸井田行き  
MAIL: [toida@dobunkan.co.jp](mailto:toida@dobunkan.co.jp)

【お問い合わせ】 同文館出版株式会社

担当:ビジネス書編集部 戸井田(といだ)

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-41 TEL:03-3294-1802 FAX:03-3294-1807

## 「出版会議 1日集中版 2016」企画検討シート

お名前

プロフィール(この企画をあなたが出す納得性・意味がわかるご経歴や PR)

■タイトル■

■目次案■

■何について書きたいのか？■

■どんな人に読ませたいのか？■

■この本を読むとどんないいことがあるか(読者の何を解決するか)？■

■もっとも伝えたい点は？(本書の特徴をひと言で)■

■既存の本などとの違いは何か？■

■販促・宣伝など■

# 企画検討シート（記載例）

お名前 同文 館男

プロフィール(この企画をあなたが出す納得性・意味がわかるご経歴や PR)

飲食店コンサルタント。(有)MCA 経営支援部長。1974 年生まれ。大学卒業後、WTM(株)入社。店長を5年経験後、(有)MCA 入社、現在に至る。オンリーナンバーワンマーケティングと全国の繁盛店から導き出した法則との統合により、多くの飲食店活性化の成功事例を持つ。飲食店コンサルタントとして現場の店長と戦略会議などを行なう中で、店長の悩みを解決することは店舗の売上アップにつながるということがわかった。

## ■タイトル■

店長の仕事で困ったら読む本

## ■目次案■

1章 最も売上不振改善ができるのは店長      2章 物が売れない時代はまずお客様に学ぶ      3章 商品と接客&ミニ販促で売上を上げよう      4章 できる店長がやっていること      5章 部下教育に困ったらこれをやってみる      6章 お客様との関係に迷ったら      7章 迷ったらすぐ行動しよう      8章 マンネリしない店長術

## ■何について書きたいのか？■

一時的なノウハウではない、長期的に活用できる店長の仕事の考え方・やり方についての本。現在、飲食店のコンサルタントをしているが、この不況期になってもほとんどの店長がいまだ上司やFC本部の言うことをやっていれば失敗しないと考えており、売上が伸びずに悩んでいる。売上を上げられる店長は、上手に自分で考えたことを実践し、まわりを巻き込み、店舗経営をしている。本書では飲食店のコンサルタントとして得た成功店長のノウハウを盛り込む。

## ■どんな人に読ませたいのか？■

不景気などで競合が厳しくなり、本部の言うことをするだけでは売上が上がらず、困っている店長

## ■この本を読むとどんないいことがあるか(読者の何を解決するか)？■

周りに惑わされなくなり、自分で方法を工夫するようになり、楽しく店長の仕事ができるようになる。マンネリしていた店長も考え方が変わり、店長職に前向きにのぞめるようになる。

## ■もっとも伝えたい点は？(本書の特徴をひと言で)■

自分で考え、やるようになれば、自分で悩みを解決でき、売上も上がる。  
ミニ経営者になるのが成功する店長になるコツである。

## ■既存の本などとの違いは何か？■

- ・店長の仕事を説明する本、店長（現場）の売上アップの本→類書が多い。
- ・有名店長・有名経営者の自伝的な本→他の人が実践しにくい。

本書では、店長が今すぐ現場で実践できることが、チェックリスト形式で身につく

## ■販促・宣伝など■

セミナー（年間100回×30名）での採用、コンサル先のチェーン20店にて研修テキストとして使用