

2010年12月発行 Vol.12

# アニモ 風信帖

株式会社 アニモ出版

〒162-0832 東京都新宿区岩戸町12 レベッカビル

TEL 03-5206-8505 / FAX 03-6265-0130

<http://www.animo-pub.co.jp/> (web site) <http://animopub.exblog.jp/> (blog)

## 新年を迎えるにあたって

JR飯田橋駅から、木枯らしの吹く神楽坂を少々息を切らせながら登って来ると、左に毘沙門天が見えてきます。さらに進んで、神楽坂上交差点を左に曲がって少し歩くと小社の入居するレベッカビル。昨年の今頃は、会社設立と書籍制作の準備のために慣れない道を情緒あふれる街並も粋な横丁も楽しむ余裕もなく通っておりました。起業を決心してから2カ月目「あれはどうしよう?」「こっちはどうなるんだ!」焦りと不安が膨らむばかりでしたが、書店様はじめ多くの方々のご支援をいただき、どうにかこうにか会社設立1年目を間もなく終えることができそうです。

皆様には紙上をもちまして、厚く御礼申し上げます。

中堅・中小企業に働くビジネスパーソンや経営者を中心とした読者に向けて「わかりやすく」「役に立つ」書籍を刊行していくことを目標に日々精進してまいりましたが、結果としては反省ばかりの1年でした。仕事に直結し、幅広く着実に売れていく商品を作ってきたつもりですが、まだまだ工夫の足りない部分も多いようで、多数の読者に受け入れられるところまでには達していません。そんななか、少ないながらも平積でご販売いただいたり、棚での補充を繰り返していただける本もできております。

創立2年目を迎えるにあたっては、初心を忘れることなく、堅実・確実な商品づくりをモットーにしながらも、独自性・独創性の追求を怠らず、書店様の売上に貢献できる書籍を刊行していきたいと決意を新たにしております。これまでも、テーマは同じでも常に新しいものを出していこうとやってきましたが、今後は、読者はもちろん書店様にもっとわかりやすくお伝えできるように努力してまいります。ご期待ください。

かつて勤務していた出版社で、大先輩である当時の専務に「色の道はむずかしいなア」とつぶやかれ、ドキッとしたことがあります。これはカバーデザインの話。自分たちの拙い経験に執着することなく、飛躍の2年目を目ざしますので更なるご支援をお願い申し上げます。

皆様、今年は大変お世話になりました。良いお年をお迎え下さい!

【帳合】ト一ハン・日販・大阪屋・栗田・大洋社・明文図書

【営業担当】吉溪(よしたに)・吉川(よしかわ)

<以下の方々にも営業を委託しております>

関東地区ほか:白川 秀也 / 関西地区:水守 一郎(MITブックサービス) /

関西地区・中国・四国:山下 啓(関西パブリケーションエージェンシー)

裏面・2月新刊案内

アニモ出版スタッフブログを始めました  
<http://animopub.exblog.jp/>





## アニモ出版 2月新刊のご案内

### 『図解でわかる原価計算 いちばん最初に読む本』

ISBN978-4-89795-121-8

発売日: 2月15日搬入予定

公認会計士 <sup>くほとよこ</sup>久保 豊子 監修

予価: ¥1,500(本体)+税

体裁: A5 判並製・176 ページ

～原価のしくみからコスト管理までシッカリ理解できる！

複雑でわかりづらいといわれる「原価計算」について、図を豊富に使って1項目 = 2ページ見開きで本当にわかりやすく解説する入門実務書。原価とは何か、原価の区分のしかたという基本的なしくみから、実際原価計算、標準原価計算、直接原価計算、活動基準原価計算のしくみと実践的なやり方・

活かし方、そして経営意思決定に不可欠な特殊原価調査まで、最低限知っておきたい基礎知識のすべてがスラスラ頭に入ってきます。

製造業の本社、支店、工場の原価管理担当者や経理担当者、製造現場の管理者はもちろんのこと、工業簿記検定受験者が原価計算のテキストで勉強する前に読む本としても最適の超・入門書です！

### 「勝手分析」&「現場取材」

### 『“いま”をつかむマーケティング』

ISBN978-4-89795-122-5

発売日: 2月15日搬入予定

<sup>かなもり つとむ</sup>金森 努 著

予価: ¥1,500(本体)+税

体裁: A5 判並製・224 ページ

～市場と顧客のニーズを読み、売れるしくみを作る！

マーケティングにおける環境分析の手法（PEST、5F、3C、SWOTなど）、ターゲティング、ポジショニング、セグメンテーションといった戦略の立案、そして施策の立案（4P）についてそのフレームワークを概説するとともに、実際のマーケティング事例を著者独自の「勝手分析」で解説。それに加えて、花王、エースコック、ワコー、アサヒビールな

ど大手企業のマーケティング戦略を、著者自身の取材によって解き明かします。

競合との差別化を図るため、売れない時代に売れるしくみをどう構築すればいいのかがわかる一冊。企業の担当者はもちろん、営業マンやマーケティングを学ぶ学生さんにもおすすめです。

※なお、タイトル、価格等は予告なく変更することがあります。ご了承ください。

株式会社 アニモ出版 〒162-0832 東京都新宿区岩戸町 12 レベッカビル

TEL 03-5206-8505

**FAX 03-6265-0130**