

会社概要

会社名	株式会社北澤企画事務所
本店所在地	104-0061 東京都中央区銀座 5-1-8 銀座 MS ビル 6F
設立	2008 年 9 月 1 日
代表者	代表取締役 松渕健二
資本金	10,000,000 円
事業内容	広告代理業 バー用品の企画・開発 酒類販売 バー用品専門店 BAR TIMES STORE の運営 WEB メディア BAR TIMES の運営
資格・免許	酒類販売業免許（平成 23 年）記号番号「小石法 1142」
加盟団体	一般社団法人 日本バーテンダー協会賛助会員
主要販売先	アサヒビール株式会社 サントリースピリッツ株式会社 MHD モエ ヘネシー ディアジオ株式会社 麒麟・ディアジオ株式会社 バカルディ ジャパン株式会社 ペルノ・リカール・ジャパン株式会社 レミー・コアントロー・ジャパン株式会社 ブラウン・フォーマン・ビバレッジス・ジャパン 眞露株式会社 株式会社国分 一般財団法人 カクテル文化振興会 一般社団法人 日本バーテンダー協会、ほか
主要取引銀行	三井住友銀行 渋谷支店

株式会社北澤企画事務所について

2008 年設立。バーをプラットフォームに 3 つの領域でサービスをご提供しております。

◎バー向けの販促企画

主に洋酒ブランドの業務用販促を手がけております。ビールメーカーや洋酒輸入元を得意先として飲食店（主にバー、レストラン）を対象とした様々な企画をご提案しております。※訪問時に実績を持参いたします。

◎バーカルチャーメディア運営

2012 年より自社メディアとしてバー文化を発信するウェブマガジン BAR TIMES を開設。現在、月間 20 万 PV。SNS では約 20 万人のフォロワーを有しております。

BAR TIMES	https://www.bar-times.com/
facebook	https://www.facebook.com/BarTimesPAGE
YouTube	https://www.youtube.com/user/kitazawakikaku

◎バーツールストア運営

2013 年にバーツール専門のネットストア BAR TIMES STORE を開設。
2014 年に実店舗の営業を開始（現在は銀座五丁目で営業）。2015 年に
海外向け販売サイトを開設しました。

ネットストア	https://www.bar-times-store.com/
越境サイト	https://bar-times-store.tokyo/
銀座（実店舗）	https://www.bar-times.com/ginza/
facebook	https://www.facebook.com/bartimes.store/
Instagram	https://www.instagram.com/bar_times/



御社の持つ膨大なリソースに弊社のノウハウやアイデアが加わることで、
新しいサービスを生み出すことが出来ないかと考え、思い切ってご連絡しました。
次頁では御社とぜひ取り組んでみたい事業アイデアについて記します。

【飲食店様を対象とした取り組み】マーケット創出と課題解決の提案

バーメディアとして、バーの繁盛をサポートする新しいトレンドをつくりだす。

またバーの課題を解決できるサービスを御社とともにご提供したいと考えております。

(1) 新しいトレンドの発信

御社と BAR TIMES が共同で新しいドリンクスタイルを提案。

過去はハイボール、モヒートなど、最近ではクラフトビール、国産ジン、スコッチハイボール、など、業務用市場でも様々なトレンドがつくり出されます。BAR TIMES の SNS も駆使してメーカーやブランド発信ではなく、流通の現場から新しいトレンドを生み出すことを目指します。

(例) ◎禁酒法時代に遡るクラシックカクテルブーム到来

◎パーティーの新定番、パンチボール

(2) オリジナル商品の開発

御社と BAR TIMES で他では手に入らないバー向けの限定品を開発します。

(例) ◎有名バーテンダーが監修した割材（ソーダ、トニックウォーター）

◎有名店のカクテルを再現したボトルドカクテル

(3) バー用品、グラス、備品提供

弊社の専門分野であるバー用品（業務用備品）を御社の販売網でお届け。バー用品が送料無料が届くということが実現すれば、特にグラスは消耗品なのでニーズは高いと思います。

(2) メニュー提供

外国人観光客が増加する中、多言語メニューの必要性が高まっています。

また季節性のあるメニューも喜ばれるので、御社独自のサービスとしてメニューを提供します。

参考イメージ <https://www.bar-times.com/contents/72255/>

(3) 限定キャンペーン

備品やディスプレイを提供する業務用プロモーションを御社独自の企画として展開。御社で購入しなければ参加出来ないプロモーションが増えれば、仕入先見直しのきっかけになると考えます。

参考サイト <https://ctlg.asahibeer.co.jp/shop/pages/cp.aspx>

◎バーナビゲーションサイト（インバウンド）

外国人観光客を送客するための多言語サイトの開設

参考サイト <http://cocktailweek.jp/>

◎求人サポート

バーの人手不足は深刻です。御社と共同でバー専門の求人情報を掲載するサイトを開設。

◎オールドボトル買取

希少価値の高いボトルを貯蔵しているバーは少なくありません。それらを買取るサービス。

【ご家庭での飲用に対する取り組み】 家庭でお酒を楽しむ、ライフスタイル提案
ご家庭でも、ビール、ワイン、焼酎、ウイスキーなど、様々なお酒が楽しめますが、
ちょっとした手間や道具で、ずっと豊かなお酒の楽しみ方が出来ます。
バーベキュー会場へのお届けが、その良い例ですが、「モノ」だけでなく「コト」
(お酒を楽しむ時間、機会) もお客様にご提供したいと考えます。

(1) 新しいトレンドの発信

御社と共同でお酒の楽しみ方をテーマにした「メディアコマース」を立ち上げます。

BAR TIMES HOME <https://bartimeshome.com/>

お酒の楽しみ方を動画も活用して発信します。

コンテンツの発信に加え、お酒、副材料、道具、器も販売します。

酒類ブランドとともに家庭用の飲用シーン提案を企画しても良いと思います。

- (例) ◎食事にマッチスパイスで漬け込むウイスキー (ウイスキー、スパイス、漬け込みジャー)
 ◎週末に楽しむフルーツ&シャンパンカクテル (シャンパン、フルーツジュース、グラス)
 ◎ボタニカルの香りを楽しむ本格ジントニック (ジン、トニック、グラス)
 ◎自分好みのウイスキーをマイブレンド (ウイスキー、ブレンダーズキット)

(2) オリジナル商品の開発、オリジナルギフトの開発

御社でしか買えない「お客様が必要とされるもの」を独自につくります。オリジナリティが
あり、父の日、クリスマス、誕生日、バレンタインなど使用機会にあったギフトを企画します。

- (例) ◎ウイスキーラバーのためのスモークチーズセット
 ◎アイリッシュコーヒーセット
 ◎サングリアセット

(3) サブスクリプションコマースの開発

毎月決まった価格で旬のお酒キットをお届けします。季節ごとにテーマを設定し、
やはり「モノ」だけでなく、ノウハウや楽しみ方も合わせて届けます。

- (例) 夏：フレッシュモヒートをつくろう
 秋：ベリー系ドライフルーツで広がる漬け込みウイスキー
 冬：スパイシーホットワインでカラダの芯から温まる

(4) お酒の教室

一般のお客様を対象に、美味しいハイボールもつくり方、簡単カクテルのつくり方、
料理に合うお酒の選び方など、お酒の楽しみ方をお料理教室のように展開します。