

マンガ

新人OL、

つぶれかけの  
会社を  
まかされる



序章試読版

2016/06

佐藤義典 [著]  
汐田まくら [まんが]

廃業寸前のレストランは一人の  
女子社員に託された!

本格派

マーケティングが  
1時間でスツキリわかる!

日本で一番読まれたマーケティング小説

『新人OL、つぶれかけの会社をまかされる』(原作  
『ドリルを売るには穴を売れ!』)が待望のまんが化

ええーっ!  
私まだ入社した  
ばかりなのに!!

いいな  
期限は2カ月!



青春出版社

広岡商事

社長室

来たか…  
まあ  
かけたまえ

何だろう…  
室長だけなら  
ともかく  
ヒロの私まで  
社長に  
呼ばれるなんて…

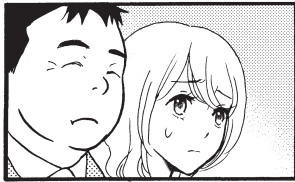
新規企画室室長  
大久保博  
(おおくぼ・ひろし)

広岡商事  
新規企画室  
売多真子

(うれた・まこー通称うれたま)

期限はあと2カ月  
それが限界だ

は？



君たちの責任  
ではないのは  
わかっている…  
しかし  
もう限界だ



この一年間  
赤字続きのな

君たちが…  
いや 正確には  
君たちの前任者が  
立ち上げたレストラン  
「リストランテ・  
イタリアーノ」だよ

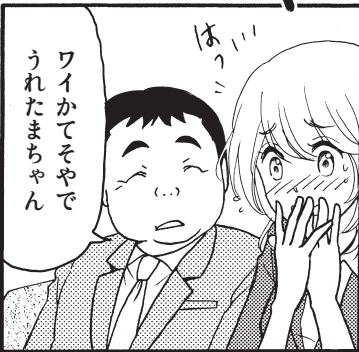
広岡商事 社長  
**広岡達彦**  
(ひろおか・たつひこ)



あと2カ月で  
取締役会が納得できる  
改善案が出せなければ…

新規企画室は解散  
店も閉店して  
2人の仕事はなくなる  
これは取締役会の決定だ

**ト**

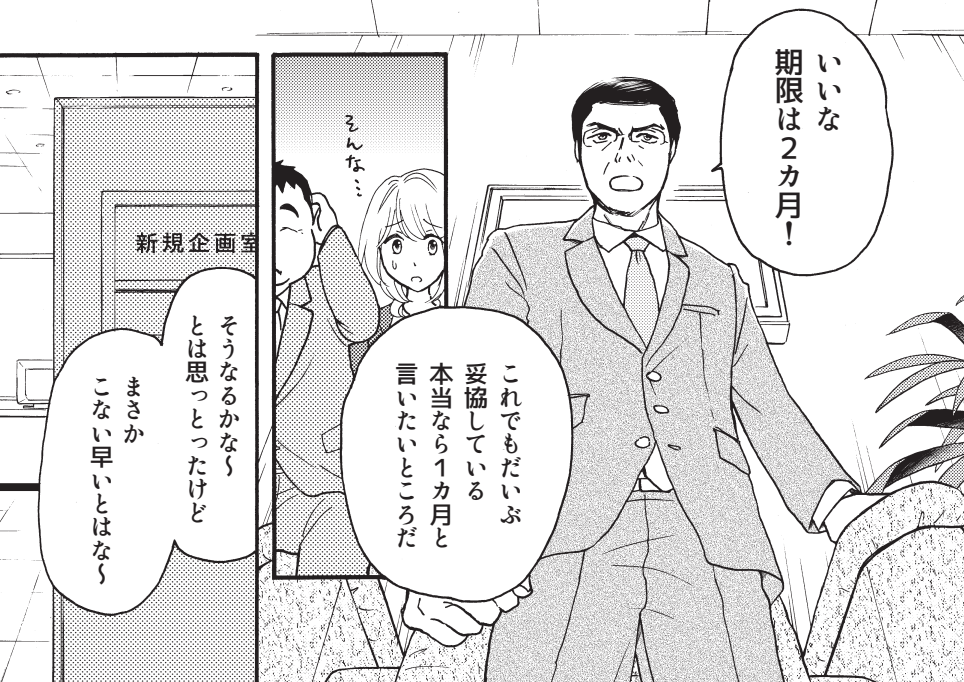
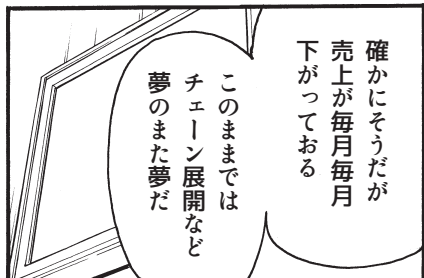


ワイかてそやで  
うれたまちゃん

はっ！！



ええーっ！  
私まだ入社した  
ばかりなのに！！





そない言うても  
しやあない  
じゃ頼むわ

「レストランテの  
閉店でリストラ」  
なんて  
シャレにならんわ

そんな事  
言ってる場合じゃ  
ないですよ！

入社二カ月で  
仕事がなくなる  
なんて…

決まっとるやん

何をです？

レストランテ・  
イタリアーノの  
改善企画

やがな！

レストランテ・  
イタリアーノ  
改善企画書

面接のとき  
言うてたやん

うれたまぢやん  
マーケティングとか  
企画がやりたくて  
転職したんやろ？

わ…わたしが!?

ワイの部下は  
君しかおらん  
当り前や

ヒェ



確かに  
マーケティングが  
やりたくて  
この会社に  
きましたけど…



ピンチは  
チャンスや  
ダメでも  
うれたまちゃんは  
異動ですむやろ



ま、ワイは  
管理職やから  
クビやろうけど  
気にせんでええよ



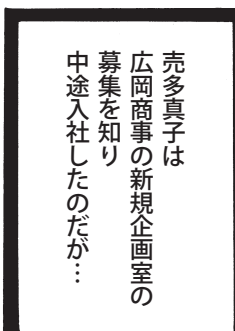
新規事業として  
レストランチェーンを  
考えた広岡商事が  
東急東横線某駅近くに  
テスト店舗として  
出店したのが

「リストランテ・  
イタリアーノ」



だかうまくいかず  
前任者たちは  
相次いで会社を去り

その後金として  
大久保が入社した



売多真子は  
広岡商事の新規企画室の  
募集を知り  
中途入社したのだが…



真子のアパート

どうしよう…

大手旅行代理店の  
仕事をなげうって  
転職したのに…

あと2カ月で仕事が  
なくなるなんて…

私が  
改善企画って！

も〜何を  
どうしよう!!

親に相談…

しだって  
心配させる  
だけだし…

Amezen  
Amezenのおすすめ

●売れたま!  
営業担当者必見! 効果のある…

●Faceboot  
Facebootページ公開

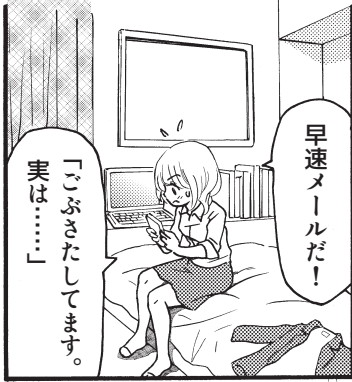
あ…今日は  
勝さんの  
メルマガの日か

しばらく  
会ってないな  
勝さん…

昔はよく  
勉強見て  
もらってたのに…

今は売れっ子  
コンサルタント  
だもんね…

…って  
あれ?



「ごぶさたしています。実は……」

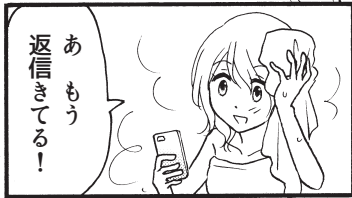
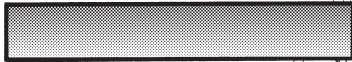
早速メールだ！



そうだよ

勝さん！

メールきたよ



あもう  
返信きてる！

一週間後の今日なら時間  
ただ、条件がひとつある。  
一週間で全力で企画を作  
とにかく真子がいいと思  
こい。  
場所は、恵比寿あたりで

真子、久しぶりだな。  
事情はわかった。  
一週間後の今日なら時間が取れる。  
ただ、条件がひとつある。  
一週間で全力で企画を作ってくることだ。  
とにかく真子がいいと思うものを作って  
こい。  
場所は、恵比寿あたりでイタリアンを探し  
ておいて。



がんばろう!!

よし…



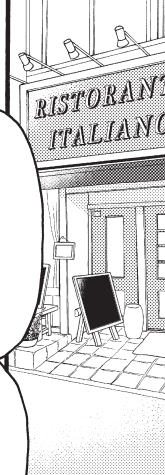
全力で企画…





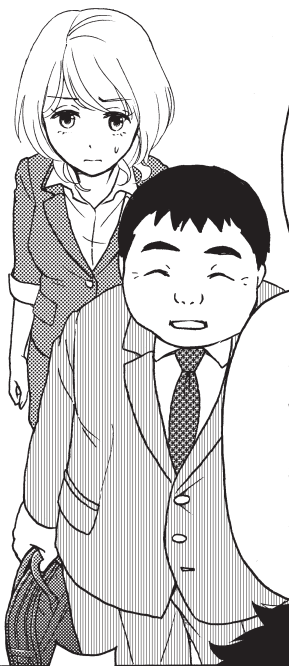
リストランテ・  
イタリアーノのみんな

開店前の  
忙しい時に  
すまん



気が重いけど  
しゃあない

昨日の社長の話を  
店に伝えに行くで



大事な話や

実は…



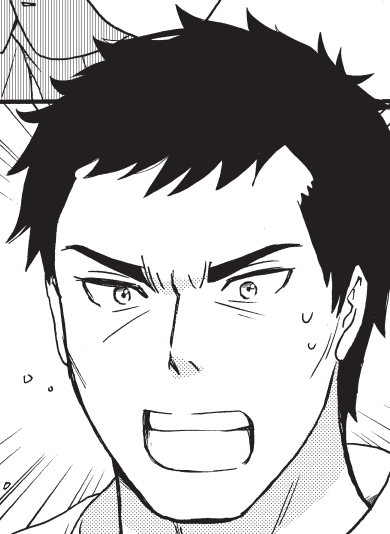
この人は  
確か…

最初の店長が  
この店を  
放り出すように  
辞めてから

店長代理を  
務めてきたって…

ふざけるな!!

本社の言うことを  
聞いてきた結果が  
これか!!



シェフ兼店長代理  
清川和男

(きよかわ・かずお)



あんなたち  
クビになるのか？  
ならねーだろ？

オレたちは  
全員クビだ!!



まあ  
そう言わんと  
頑張って  
いきましょな

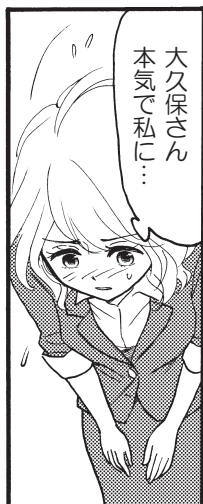


で、ですから  
これから  
頑張って…

うるせえ  
お前らはもう  
信用できねえ!!



こ…  
こいつが!?  
こんな若造に  
何がきんだよ!!

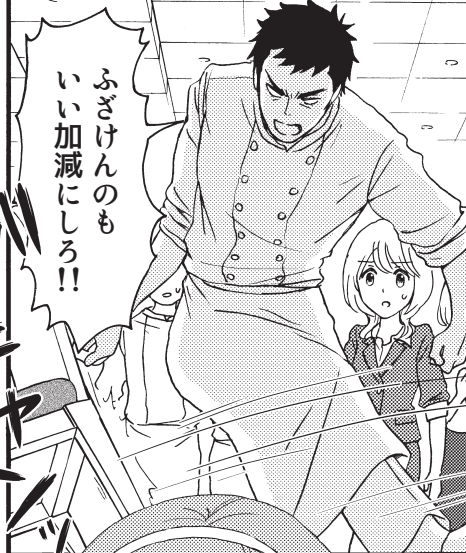
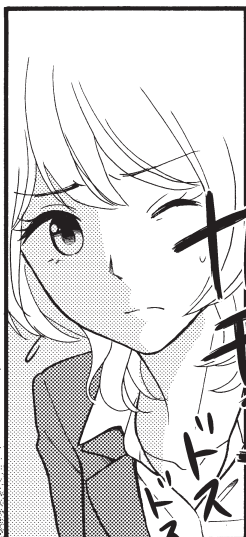


大久保さん  
本気で私に…



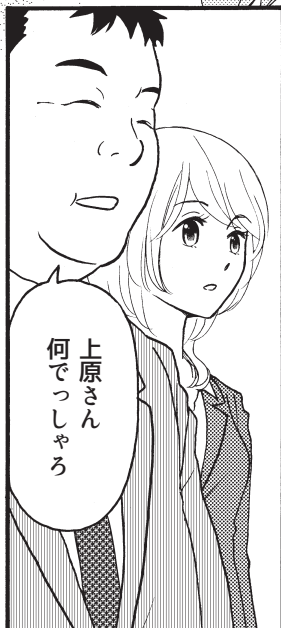
この店の  
改善企画は  
うれたまちゃんこと  
この売多真子ちゃんに  
任せるから

皆の衆  
よろしゅうに



ふざけんのも  
いい加減にしろ!!

オ  
チ  
ャ  
ッ  
ド  
ス  
ッ

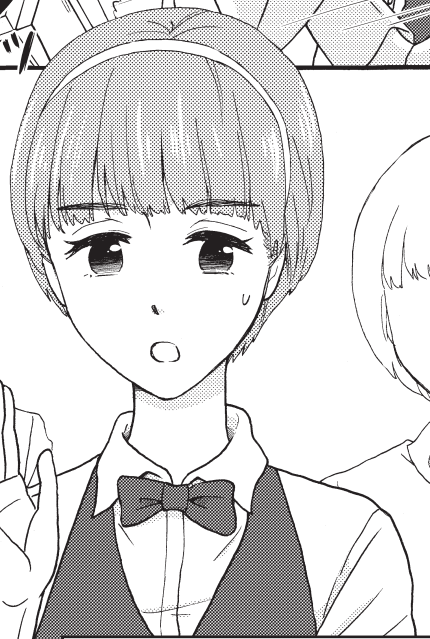


上原さん  
何でっしやる

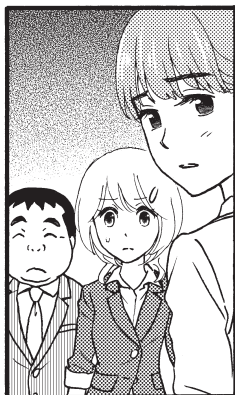
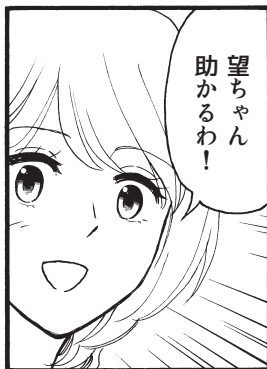


あの

質問が  
あるんですけど



ホールマネージャー  
**上原望** (うえはら・のぞみ)  
真子とは同い年で親しい





助っ人を頼む？  
ええよ  
お金かららん限り  
任せるわ

よし！  
この一週間で  
企画書を作る!!

…でも…  
ド素人の私に

取締役たちが  
納得する企画なんて  
作れるの…？

弱気になっちゃ  
ダメ！  
頑張ろう!!

色々調べて  
ちゃんと  
作らなきゃ

外食市場の動向

人口構成の変化

最近のトレンド…

一週間後

企画書？

見せてや

ふん  
ふん

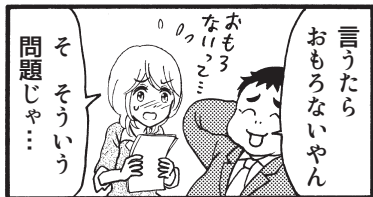


ど…  
どうしてですか!?



こら  
ダメや

やり直し



言うたら  
おもうないやん

おもろ  
ないこ  
ろ

そ  
そ  
う  
い  
う  
問  
題  
じ  
ゃ



いら  
ち  
や  
な  
あ

ホリ

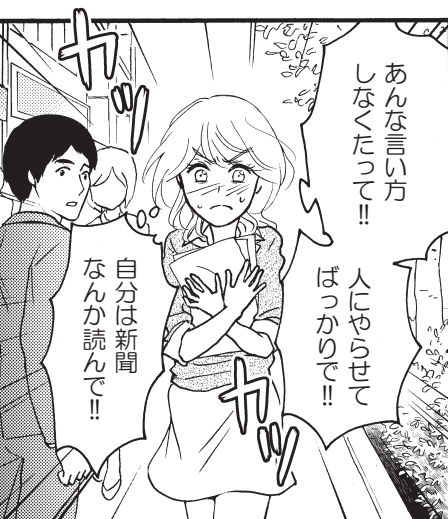
ワイも  
ちよ  
と  
き  
つ  
か  
つ  
た  
か  
な



あ



まあ  
う  
れ  
た  
ま  
ち  
ゃ  
ん  
な  
ら  
自  
分  
で  
考  
え  
て  
み



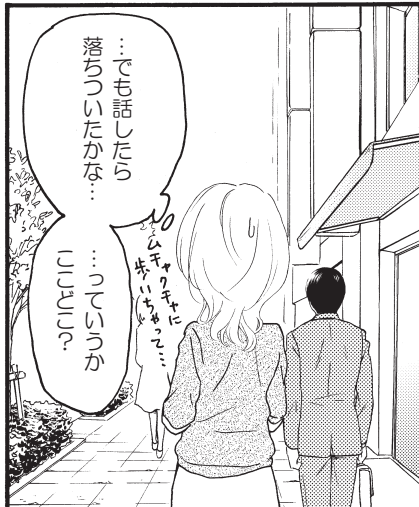
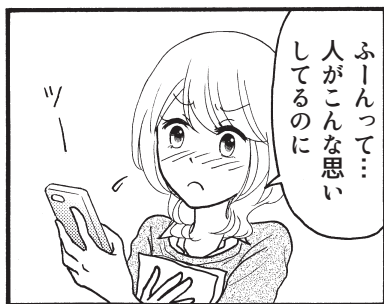
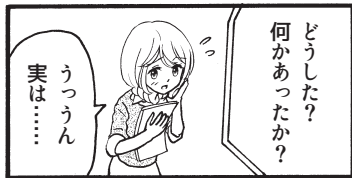
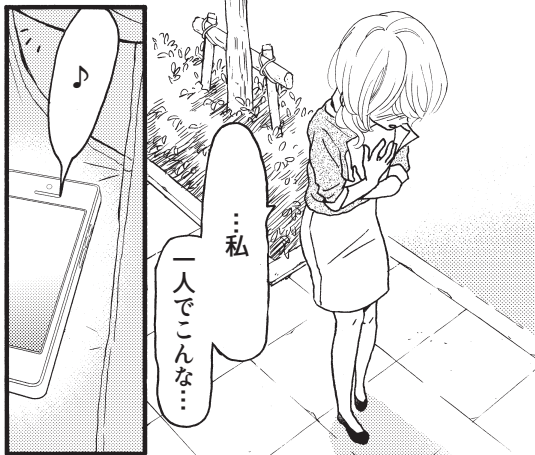
あ  
ん  
な  
言  
い  
方  
し  
な  
く  
た  
つ  
て  
!!

人  
に  
や  
ら  
せ  
て  
ば  
っ  
か  
り  
で  
!!

自  
分  
は  
新  
聞  
な  
ん  
か  
読  
ん  
で  
!!



何  
よ  
!!





うれたまちゃんか？  
今どこや？

さつきは  
すまんことしたな

いいえ  
こちらこそ  
取り乱して  
申し訳ありません

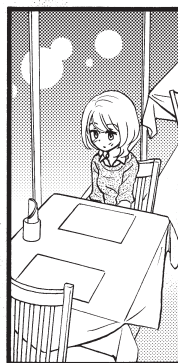
はいでは  
今日は…



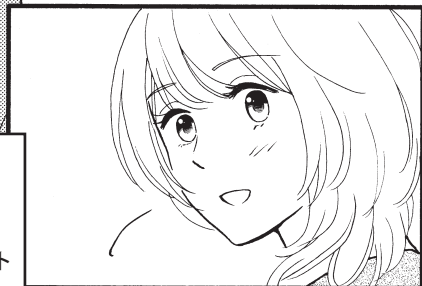
悪いな  
おまたせ

**売多勝** (うれた・まさる)

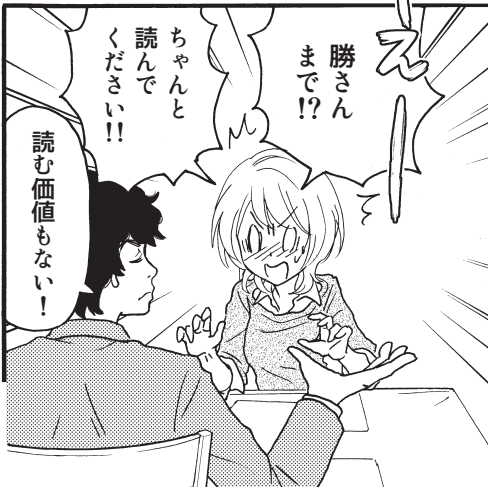
真子の親戚で人気  
マーケティングコンサルタント



東京・恵比寿  
とあるレストラン









でき  
今の真子の  
決め方に

この企画書にある  
「外食市場の動向」  
とか

「人口構成の変化」  
なんて出てきたか？

タリアンレス  
人々  
トラ

そういえば……全然

だろ？  
市場分析も  
悪くないけど

マーケティングでは  
こういう「肌感覚」が  
重要なんだよ

肌感覚  
……？

そう  
他には……

真子の  
そのコーチの  
バッグ

それ何で  
買った？

え……  
カワイイし  
みんな持つてるし……

それがコーチの  
マーケティング  
だよな

真子買ったことで  
コーチは一人  
顧客をゲットした

売り手の  
反対側には  
買い手がいる

かわいい!!  
みんな  
持ってます!

ハハハ

「買う」  
ということは  
その逆側にいる  
「売り手」の  
マーケティングの  
良し悪しを

買う  
という行為で  
評価してるんだ

Good!



そうか！

どのレストランに  
するか…

私も  
買い手として  
マーケティングに  
参加してる！

そう！

マーケティングは  
どこかの会議室で  
起きてるんじゃない

真子が友だちに  
「いいレストランない？」  
って聞いて予約する…  
その間に  
起きてるんだよ

マーケティングは  
わたしの身の回りで  
起きている…

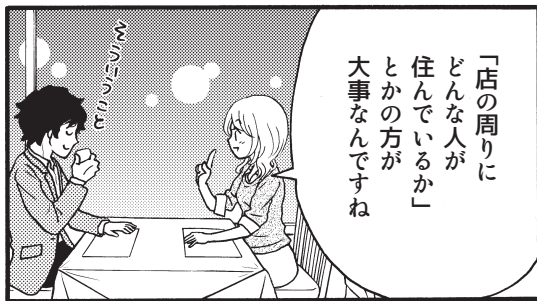
それが  
「肌感覚」…

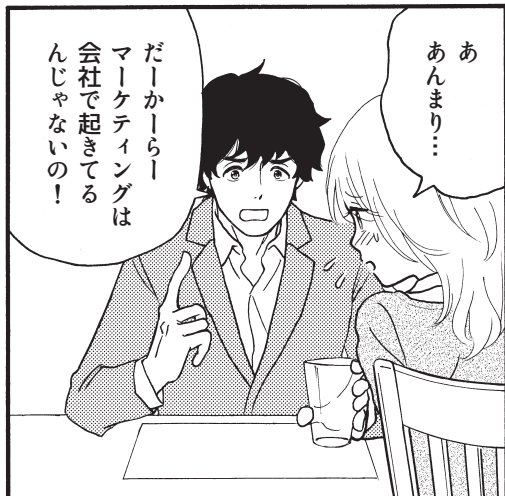
そこから考えれば  
よかったんだ…

わたし  
何か気負いすぎてた  
みたいですよ

イタリアンレストラン  
マテンテイタリアー  
新着企画家  
真子







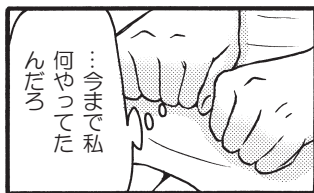


マーケティングとか  
企画がやりたくて  
転職したのに…

マーケティングの事  
全然わかってなかった…



デザートメニュー  
お願いします



…今まで私  
何やってた  
んだろ



もつと  
現実から離れた  
ものみたいのに  
感じてたけど  
…違うんだ

お昼の  
お店を選ぶ  
服を買う

私身いつでも  
マーケティングに  
参加してんだ



プレゼンまで  
あと7週間

戦いは始まった  
ばかりだ



これ両方  
フレンチだぜ  
イタリアンなら  
ドルチェだよな

おいしければ  
いいじゃない  
それじゃ  
イタリアンじゃない



ガトーショコラと  
ミルフィーユね  
あとエスプレッソ  
ダブルで

って…  
ふたつも!?

あいかわらず  
甘党!!

この続きは、「マンガ 新人OL、つぶれかけの会社をまかされる」でどうぞ！

青春出版社刊 1300円＋消費税

佐藤義典著、汐田まくら（マンガ）

アマゾンのリンク：<http://ow.ly/7xCE300PGf9>

●「誰に何の価値をどうやって売るのが？」をわかりやすく学べる好著。漫画なのに内容が濃い！（通販マーケター 30代・男性）

●マーケティングを任された方、マーケティングて？と興味を持った方に凄く分かりやすく、面白く読めると思いました（サービス業営業課長 40代・女性）

●まったくの初心者でも、イチからマーケティングの基礎を学べます。この本で繰り返し語られていることは「お客様にとっての価値」という、マーケティングの本質中の本質です（マーケティングコンサルタント（30代・男性）

●マーケティングの必要要素が詰まっており、一気に読み進める間にしっかり理解できました。製品販売からサービス提供に業界がシフトしているIT業界において大変参考になりました（IT業界マネージャ 40代・男性）