

## 孫子をビジネスに活かす入門書『まんがで身につく孫子の兵法』上梓 ～世界中で読み継がれる最強の戦略書が面白いほどわかるビジネスコミック～

経営コンサルティングの株式会社NIコンサルティング（東京都港区港南）の代表取締役・長尾一洋は、「孫子の兵法」を現代のビジネスストーリー漫画にした孫子入門書『まんがで身につく孫子の兵法』（あさ出版）を上梓します。

### ■漫画だからこそ、ビジネスでの応用実践をイメージできる一冊

難しい、読みにくい、応用しづらいと敬遠されがちな孫子の兵法を、漫画にし、現代のビジネスストーリーにした孫子入門書です。孫子の内容を漫画やイラスト入りで紹介するものは多くありますが、孫子の兵法を企業経営に応用し、さらにストーリーのある漫画にして解説するものは類書が少なく、珍しい孫子漫画本です。

主人公は、お米屋さんで転職した営業ウーマン。失敗の多い主人公が、孫子の兵法を学びながら、続出する難問や危機に立ち向かっていきます。具体的なビジネスシーンに孫子の兵法が応用されていくので、孫子のビジネス応用をイメージしやすくなります。登場人物が絵で描かれ、ストーリー化されていることで、感情移入もしやすく、より臨場感をもって読んでいただくことができます。

さらに漫画ストーリーの後には「孫子兵法家」である著者による解説集が付いていますので、漫画を楽しんだ後は、その内容を思い出しながら、孫子を正しく理解するという読み方ができます。

孫子の関連書籍に興味はあったが敬遠していた、読んだことはあるが難解だった、何度か読んでみただが実践できていないという方に最適な一冊です。



### ■孫子の智恵を現代企業の経営に活かす「孫子兵法家」

2500年の時代を超え、洋の東西を越えて読み継がれる最古にして最高の兵法書『孫子』は、勝たなければ生き残れない人口減少時代の企業経営に活かすべき、勝ち抜くためのヒントに満ちています。

著者である長尾一洋は、四半世紀にわたり経営コンサルタント、経営者を務める傍ら、孫子の兵法を経営戦略や組織運営、営業活動に応用する「孫子兵法家」として活動しています。

株式会社 NI コンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 2-16-1 品川イーストワンタワー19F

TEL : 03-5781-5525 / FAX : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp

【報道関係者各位】

2014年10月30日

株式会社NIコンサルティング

## ■目次

- 第1話 私のせいで、得意先がつぶれちゃった!?  
～智者の慮は必ず利害を雑う～
- 第2話 新商品を企画して売り込め  
～小敵の堅なるは大敵の擒なり～
- 第3話 低価格米にネット商品、手強い敵との戦い  
～智将は務めて敵に食む～
- 第4話 大手の価格攻勢に、最大のピンチ!  
～智者の慮は必ず利害を雑う～
- 第5話 売るべきなのは「お米」じゃなかった?  
～千里なるも戦うべし～
- 最終話 戦わずして勝つ道はある  
～人と耳目を一にする～
- よくわかる『孫子』の言葉解説

## ■出版情報

- 著者：長尾 一洋 ●まんが：久米礼華
- 出版社：株式会社あさ出版
- 定価：1,200円（税別）
- 発刊日：2014年11月13日

株式会社 NI コンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）  
〒108-0075 東京都港区港南 2-16-1 品川イーストワンタワー19F  
TEL：03-5781-5525/FAX：03-5781-5526/E-mail：info@ni-consul.co.jp

【報道関係者各位】

2014年10月30日

株式会社NIコンサルティング

## ■著者紹介

●長尾 一洋（ながお かずひろ）

株式会社NIコンサルティング 代表取締役

中小企業診断士

最古にして最強の兵法書『孫子』の智恵を、現代の企業経営や営業活動にどう応用すべきかを説く兵法家であり、経営コンサルタント。

四半世紀にわたるコンサルティングと企業経営の実践に基づいて、2004年には孫子の兵法を営業力強化に活かす『必勝の営業術55のポイント』（中央経済社）、2010年には孫子の兵法を企業の経営戦略に活かす『小さな会社こそが勝ち続ける 孫子の兵法 経営戦略』（明日香出版社）を著した。

『孫子』を単なる中国古典の解説で終わらせず、リアルなビジネスに応用・実践してもらうべく、『孫子』の講座やセミナー講師も多数務める。

### 【主要著書】

『営業のゲーム化で業績を上げる』（実務教育出版）、『営業の強化書』（ナツメ社）、『「営業がイヤだ！」と思ったら読む本』（中経出版）、『リーダーは誰だ？』（あさ出版）、『「仕事のゲーム化」でやる気モードに変える』（実務教育出版）、『営業マンは「目先の注文」を捨てなさい!』（中経出版）、『戦略の見える化』（アスコム）、『孫子の兵法経営戦略』（明日香出版社）、『社員の見える化』（中経出版）、『見える化コミュニケーション』（あさ出版）、『営業の見える化』（KADOKAWA 中経出版）、『仕事の見える化』（中経出版） 他多数

## ■会社概要「株式会社NIコンサルティング」 <http://www.ni-consul.co.jp>

設 立：1991年3月

資 本 金：2億1,000万円

代 表 者：代表取締役 長尾一洋

本 社：〒108-0075 東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー19F

事業拠点：札幌、仙台、東京、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡

従業員数：70名

事業内容：経営コンサルティング（戦略構築、営業力強化、事業承継型M&A等）

および経営支援システム（VMS、SFA、CRM、グループウェア等）の開発・販売

※文中の会社名、商品名等は各社の商標または登録商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 2-16-1 品川イーストワンタワー19F

TEL：03-5781-5525/FAX：03-5781-5526/E-mail：info@ni-consul.co.jp