

音声と文字で、国吉弘の15年分の着眼点をいつでも側に。



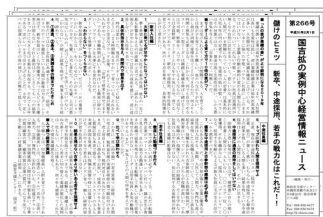
## 書籍 & CD

# 国吉弘の 実例中心経営情報ニュース

### ■ どのような商品か

毎月、皆様にお送りしています“国吉弘の実例中心経営情報ニュース”の過去15年分を書籍と、CDにしました。

2005～2019年までのニュースを



過去15年分を  
書籍とCDにまとめました！



※CDの音声は、プロのアナウンサーにお願いしています  
※都合により、下記の年月の経営情報ニュースはございません  
2005年11月、2006年10月、2009年8、10月  
2010年10月、2011年4、5月

### ■ ご活用方法



- ・出勤や車内など、移動中のスキマ時間に
- ・CDの音源は、PCに取り込み可能。そこから、お手持ちのスマートフォンへ。データは、社員みんなで共有できます。



- ・社員に伝えたい項目をコピーして配布。見開き1ページに1ヶ月分をまとめているので、簡単にコピーできます。
- ・朝礼や、ミニ勉強会での議論テーマとしてご利用も有効

過去15年の経営情報ニュースから過去を振り返り、  
リーマンショックなど、経済危機時の対応策を学ぶことができます

経営・マネジメントの原理原則は、不変！  
小手先のテクニック、流行の商材だけでは、永続的な売上アップ、増益はムリ！

- ▶ 社員は、自社の経営理念についてどう考え、どう感じ、どう実践しているか
- ▶ 自ら考え、行動する。モチベーションの高い社員をどう育てるか
- ▶ 貴社のリーダーは優秀か。業績を上げるリーダーの育て方は

### ● 経営情報ニュースの主なテーマ内容（抜粋）

2005年3月	業績好調企業は理念実践型経営を推進している
2005年7月	部下に強烈なコスト意識を持たせる指導方法
2006年6月	効果抜群！成果の上がる業績検討会議の進め方
2007年3月	目標達成できる経営方針書の作り方
2008年11月	アメリカ発、金融危機勃発。リーダーは現場でこう手を打て！
2009年3月	大不況から大恐慌へ！超軽量経営の実践で黒字を確保せよ
2009年5月	いよいよ給与20%減、賞与ゼロ時代へ突入！
2009年7月	景気の底は見えた！新規開拓の強化で売上をいち早くもとに戻せ
2009年12月	デフレ（価格下落）と価格競争に打ち勝つリーダーの仕事術
2010年2月	安定志向が危機を招く！今こそリーダーは高い志を持って！
2010年7月	価格競争から顧客満足度経営へ戦略転換せよ
2011年7月	厳しい経営環境こそ「人づくり」のチャンス！
2012年9月	妥協無き「基本の徹底」で人は育つ！
2013年3月	リーダーに告ぐ「給料泥棒になっていないか？」を自問自答せよ！
2014年10月	メディアにだまされるな！！売上低迷、利益率低下に歯止めをかける！
2015年3月	提案営業の出来ない営業部隊は売上が30%減少する
2015年11月	即、結果の上げる新規開拓のやり方はこれだ！！
2016年2月	「気合と根性だけでは限界」中小企業が生き残るリーダーのマネジメント術
2018年4月	「時短」と「採用問題」の解決策はこれだ！
2018年5月	あなたは部下から客観的にどう見られているのか？
2017年9月	成功する後継者の条件
2019年6月	「働き方改革」をチャンスに変える！



詳細（15年分の掲載内容など）が欲しい方は、お問い合わせください  
全タイトルをメール等にてお送りいたします



経営支援センター 代表取締役 国吉 拡

1987年、大学卒業後、大手経営コンサルティング会社に入社。営業部門で新人賞獲得など新規開拓力は群を抜き、常にトップの成績を残す。25歳で営業課長に就任。その後、コンサルティング部門に移り、中小から中堅・上場企業までの経営支援活動に従事。1996年、実践的コンサルティング会社を大阪で創業。社員100名の高収益企業に育て上げたものの、自ら現場指導できないコンサルタントの在り方に疑問を感じ、同年ファンドに売却。2012年、再度、株式会社経営支援センターを創業。原点に戻り自ら現場指導に徹する。「人は変わる」を信条としてその熱意、洞察力、知識には多くのファンが存在する。

■ これまでの売れ筋 人気ランキング

- 1 **国吉拡の実例中心経営情報ニュース CD 2009年**  
2008年に起きたリーマンショックの影響により、大幅な景気後退。当時、どのように売上拡大の手を打ったのか。現在のコロナ危機と照らし合わせ、対応策を学びたい経営者から人気です。
- 2 **国吉拡の実例中心経営情報ニュース 書籍 全3巻セット**  
過去15年間、景気が良いときも悪いときも、国吉拡はどのような切り口で、業績向上を実現していったのか。過去を振り返りながら、自社の社員教育に役立てたい経営者から人気です。
- 3 **国吉拡の実例中心経営情報ニュース 書籍 第3巻**  
この直近の5年間。もう一度、自社の業績と国吉の視点を見比べながら、今後、さらに飛躍するための解決策を考えたい経営者から人気です。

■ 商品イメージのサンプル



全3巻ご購入の方は、専用の収納ボックスが付属します

見開き1Pに、1年分を集約。コピーして社員への共有が簡単にできます



15年で全30枚（1年あたり2枚）車での移動中など、お聞きください！また、音声データをスマホに取り込みスマホで聞くこともできます！

書籍	国吉拡の実例中心経営情報ニュース <b>全3巻セット</b> (15年分)	¥150,000 _____ セット
	国吉拡の実例中心経営情報ニュース <b>第1巻</b> (2005年～2009年)	¥60,000 _____ 冊
	国吉拡の実例中心経営情報ニュース <b>第2巻</b> (2010年～2014年)	¥60,000 _____ 冊
	国吉拡の実例中心経営情報ニュース <b>第3巻</b> (2015年～2019年)	¥60,000 _____ 冊

※価格は税抜です  
※送料は無料です

CD	国吉拡の実例中心経営情報ニュースCD <b>全15枚セット</b> (15年分)					¥150,000 _____ セット
	2005年 _____ 枚	2006年 _____ 枚	2007年 _____ 枚	2008年 _____ 枚	2009年 _____ 枚	
	2010年 _____ 枚	2011年 _____ 枚	2012年 _____ 枚	2013年 _____ 枚	2014年 _____ 枚	
	2015年 _____ 枚	2016年 _____ 枚	2017年 _____ 枚	2018年 _____ 枚	2019年 _____ 枚	

CDは、各年¥12,000（1年あたり約120分収録）です。

※3枚以上のご購入で送料無料で  
※価格は税抜です

両方	国吉拡の実例中心経営情報ニュース 書籍 & CD <b>15年分セット</b>	¥248,000 _____ セット
----	---	--------------------

※CDの音声は、プロのアナウンサーにお願いしています  
※都合により、下記の年月の経営情報ニュースはございません  
2005年11月、2006年10月、2009年8、10月  
2010年10月、2011年4、5月

※価格は税抜です  
※送料は無料です

■ 購入希望の方は、下記をご記入の上、FAXにてご送信ください

「国吉拡の実例中心経営情報ニュース」書籍&CD (担当:吉田、仲間 電話番号 098-859-8477)

貴社名		TEL	—	—
お役職		FAX	—	—
ご芳名		Email		
住所	〒			

↓ FAX: 098-859-8478 または、info@k-shien.com まで送信ください ↓