

# 日経新聞

3段1/8 広告  
複数回出稿

～昨日までの常識や限界を超えていく～

## 逆転経営

### ■本書の内容

著者自らが成功・業績アップを実現させた組織改革の内容を解説。「ビジョン・理念」「集中と選択」「ビジネスモデル」など、経営の重要テーマを著者が着手した順番に取りあげることで、待ったなしの状況にある経営者でも何をすれば良いかがわかるようになる。

**1章 ムダを削ぎ落とす** | 状況を劇的に変えるには? | 睡眠時間4時間、休みゼロ(かつての話) | 3日間合宿 | 仕事の重要度ランキング | 良い枠を増やして、悪い枠削る | 選択と集中

**2章 目的は何か?** | 本当に大事なことは? | 理念 | ビジョン | 理念・ビジョンの浸透 | YouTube の活用

**3章 ビジネスモデルの見直し** | どんなビジネスモデルであるべきか | レバレッジが効くか | プロダクトフォローアップ | 様々な市場に参入できるか | 成長市場(1兆2000億マーケット) | 全体俯瞰 | フローにする

**4章 えげつないビジネスモデル** | リード×CV×LTV | パチンコ(お金を払いたい人が顧客) | 麻薬(便利すぎてやめられない) | 光通信(卸しの立ち位置)

**5章 全体最適化** | ODOD でなく PDCA へ | 座組を整える | 本質追及 | 昨日までの常識や限界を超えて | 会社を劇的に変えるたった1つの考え方

||| 著者 ||| 野山 大彰(のやま・ひろあき) a-works株式会社 代表取締役 |||

1984年大阪生まれ。奈良高専を経て松下電器産業株式会社(現・パナソニック株式会社)入社後、3年で独立。「一度きりの人生、本当に楽しいことに時間を注いで生きていきたい」との想いから、2008年a-works株式会社創業に至る。a-worksの社風は非常にユニークで、「すごいことしよう!」の経営理念のもと、“おもしろいと思わないと仕事にしない”“限界を決めない”“日本だけにいない”など、理念実現のための「やらないことリスト」の作成や、少しでも時間とリソースを成果創出に使うため、クライアント訪問件数はワースト1位、優先順位を「売上」ではなく絶対的に「価値」におくなど、今までになかったベンチャー企業として業界で大きな話題を集める。本当にやるべきことだけに集中し、目標達成に100%以上の力を発揮できる企業風土は、大手通販企業から指名を受けた「営業マンゼロ」での継続受注や、多いクライアントでは月間広告費約1億円の運用を一任されるなど、周囲の期待と想像を超える圧倒的な成果を生み出し続けている。



<p>貴店印</p> <p>ご担当 様 冊</p>	<p>～昨日までの常識や限界を超えていく～</p> <h2>逆転経営</h2> <p>四六判並製 192P</p> <p>野山 大彰 / 著</p> <p>海拓舎出版</p> <p>定価(本体 1400円+税) ISBN978-4-908064-02-9</p>	<p>入帖フリー</p>
---------------------------	---	--------------

内容についてのお問い合わせは

〒100-0013

東京都千代田区霞ヶ関 3-7-1 霞ヶ関東急ビル  
霞ヶ関ビジネスセンター 202号

☎ 03-3591-6336

今を切り拓くノウハウは成功萌芽期の若手経営者が持っている。才能を発掘し世に贈る。

ご注文は FAX  
でも承ります。

▶▶▶ FAX 03-3868-3346