

20歳の女子大生 彩歌が、博多・中洲のクラブのママに！？

まんがで
わかる

現役女子大生が ピンチの店を立て直す

売りたかったら売り込むな！

2026年
2月17日発刊

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は、古川 隆 原作/小暮満寿雄シナリオ & まんが『まんがでわかる 現役女子大生がピンチの店を立て直す 売りたかったら売り込むな!』を2026年2月17日(火)に刊行いたします。

お客様の心をつかむ接客・経営の極意を「まんが」で分かりやすく解説

女子大生・彩歌は、中洲でも名の知れたクラブのママである母の入院をきっかけに、臨時ママとして店を任せられることになる。未経験の経営、結果が求められる現場、そして中洲No.1を決める「ナカワン・グランプリ」の開催。戸惑いながらも彩歌は仲間と共に、接客や経営の本質を学び、実践していく。リフレイン、ミラーリング、5カウントの法則など、成果につながる考え方をストーリーでわかりやすく解説。ナイトワークを舞台にしながら、すべての接客業・ビジネスに通じる「選ばれる理由」を描いた実践型ビジネスコミックです。

まんがでわかる

タイトル: 現役女子大生がピンチの店を立て直す 売りたかったら売り込むな!

原作者:古川 隆/シナリオ & まんが:小暮満寿雄

ページ数: 168ページ 価格: 1,650円(10%税込)

発行日: 2026年2月17日 ISBN: 9784-86667-810-8

【Story】

- 1.麻由美の入院/2.初出勤/3.私がママ代行?/4.お客は少ないのにお給料は同じ?
- 5.常連客から500万円を借りる/6.困る客ほど勉強になる/7.新規客より既存客
- 8.特別講座/9.リフレインとミラーリング/10.ナカワン・グランプリ
- 11.絶対3つ星 7ヶ条/12.松田先生/13.5カウントの法則
- 14.決戦1週間前~決戦前夜/15.「NSMG」開催!/16.風評被害と営業妨害
- 17.ラスト8日間/18.表彰式会場/19.麻由美の復帰/20.後日談

【プロフィール】

原作者:古川隆(ふるかわ・たかし)

株式会社福一不動産 代表取締役

宮崎県延岡市生まれ。大分工業大学建築科卒。大手マンションデベロッパーに勤めるが、バブル崩壊でリストラにあう。1997年9月、お客様の会社を買い取り起業、現職。1軒ずつ飛び込み営業をする過程で、接触回数が増えるほど先方の心が開く「5カウントの法則」を発案した。ランチェスター戦略を学び商品・地域・客層を絞ったことで、中洲の店舗入居率・52%を、15年で、ほぼ100%に達成させた。福岡市博多区中洲2~4丁目(猫の額程しかない地域)に特化した賃貸仲介は、不動産業界の注目を集め、中洲=福一不動産=「古川隆」というブランドを確立。コロナなどの危機にも負けない日本一の歓楽街中洲を確立し、常に見守っている。経営セансを磨くための講演会・勉強会を定期的に開催中。

シナリオ & まんが:小暮満寿雄(こぐれ・ますお)

画家・マンガ家・イラストレーター・著述家

東京都出身。多摩美術大学院修了後、神奈川県厚木市で臨時採用教員生活を送る。その後インド、トルコ、ヨーロッパ方面を周遊。帰国後、「ジーイ企画センター」にて、デザイン・印刷作業の研鑽を積み独立。ビジュアルエッセイ『おちゃめなイタリア人!』(トラベルジャーナル)で著者デビュー。著書に『シエスタおじさん』(文春ネスコ)、『中学生にもわかる仏教』(PHPエディターズ・グループ)ほか。現在は年に一度個展を開催している。絵画作品として、フィリピン・バタンガス州における『リバの恵み』や、鶴岡アル・ケッチャーノ所蔵の『山形山水図』、春日大社に献上されたカレンダー原画などがある。



20歳の女子大生 彩歌が、博多・中洲のクラブのママに！？

お客様の心をつかむ接客・経営の極意とは？ まんが化！

突然ママになった女子大生が、中洲No.1を目指す——マンガで学ぶ接客・経営の基本

中洲の名店クラブのママである母が突然入院し、女子大生の彩歌は、準備もないまま店を任せられることになります。折しも始まるのは、中洲最優秀店を決める「ナカワン・グランプリ」。接客も経営も手探りの中、彩歌はさまざまな先生との出会いを通して、人と向き合うこと、商売の本質を少しずつ学んでいきます。感覚や根性ではなく、理由のある行動を積み重ねた先に、結果はついてくるのでしょうか——。

Story 01 麻由美の入院

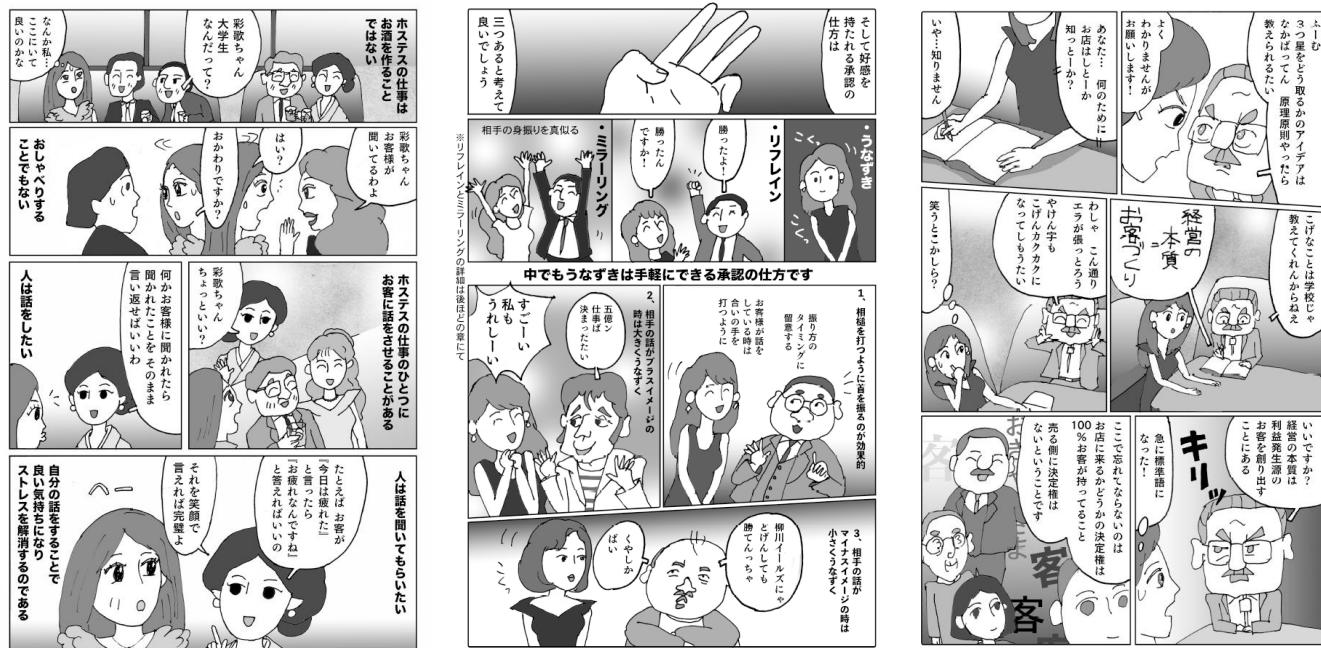


Story 10 ナカワングランプリ



リフレインやミラーリングなど実践的な接客・経営の極意をマンガで解説

本書では、感覚や経験に頼りがちな接客や経営を、「再現できる行動」として整理していきます。リフレインやミラーリングといったコミュニケーションの基本から、お客さまとの関係を段階的に築く「5カウントの法則」まで、成果につながる考え方をマンガでわかりやすく解説します。ストーリーを追いながら読むことで、現場すぐに使える視点と行動が自然と身についていきます。



書評・著者インタビュー等のご検討をいただければ幸いです。情報掲載、画像提供の問い合わせ

古垣（フルガキ）TEL：03-3983-3225 090-4424-6911 furugaki@asa21.com

株式会社あさ出版 東京都豊島区南池袋2-9-9 第一池袋ホワイトビル6階