

NEW LINE 経営方針書 2017

● グランドデザイン

- ・世の中に言葉を超えたコミュニケーションを伝えるプロ集団
- ・売上の 0.1% を施設に住んでいる子供たちや身寄りのない子供たちに支援します

● 挨拶

いつもありがとうございます。

株式会社 NEWLINE 代表取締役の小澤陽一です。

おかげ様で弊社は 2017 年を持ちまして、丸 6 年を迎えました。こうして丸 6 年を迎えられるのも、皆様からの応援の賜物だと考えております。

本当にいつもありがとうございます。

この 6 年を振り返ると、毎年毎年大きな決断の連続でした。

2011 年 印刷業界専門の営業コンサルタントとして独立、その後、印刷会社専門の営業代行業を始める

2012 年 マンガ営業の事業を始める

2013 年 売上が低迷していた、印刷業界専門の営業コンサルタントを辞め、マンガ営業の事業を 1 本にする。前年比売上 300%UP

2014 年 新規開拓営業を一切辞め、紹介営業スタイルに変更 4 期目にして初の黒字

2015 年 5 期目にして売上 1192 万円 前年比 150%UP

2016 年 法人化（株式会社 NEWLINE 7 月決算）

2016 年 6 期目売上 1593 万円 前年比 133%UP

2017 年 事務所設立 東京都豊島区

2013 年にマンガ営業を事業の軸としてからは、売上が飛躍的に伸ばすことができました。それは、マンガの特長である「わかりやすさ」「伝わりやすさ」「もの珍しさ」。そして、弊社の独自の営業コンテンツをマンガに入れていきますので、反響率が平均 10%も出ており、お客様がお客様を呼んで頂き、6 年間で約 350 社の企業さまとご縁が生まれました。本当に感謝しています。

●NEW LINE の約束事

下記 5 点をお約束します

- 1 お客様の商品が売れる・経営理念が誰にでも伝わりやすくなるマンガを描いていくことをお約束します
- 2 マンガを制作し、万が一、満足が行かない内容・反響でしたら、1 から作り直しをすることを約束します
- 3 お客様からの電話・メールには 24 時間以内に必ず返事をするを約束します
- 4 マンガを描く際にラフ（下書き・絵コンテ）を描かせて頂きますが 1 P に限り、マンガの良さをご理解頂くため無料で提供することを約束します
- 5 マンガの納品データ（jpeg,psd,pdf）は無料でご提供することを約束します

○お客様へのお願い

上記 5 点のお約束をしっかり守っていきますが、お客様へも下記の 5 点にご協力いただきたいと考えています

- 1 ラフデータの商用使用禁止（こちらは著作権違反に当たります）もし HP や印刷物等で発見した場合、商品金額の 10 倍をご請求させていただきます。
- 2 初回のお取引のみマンガラフ制作後、1 週間以内の前金にてご請求させて頂いています。
- 3 50 万円を超えるマンガ制作につきましては、ラフ制作後、半金を前金にてご請求させて頂いています。
- 4 マンガデータをお客様・協力会社に転売、譲渡するようなことは一切禁止させて頂いています。（こちらは著作権違反に当たります）
- 5 マンガ家が一生懸命考えて描いたマンガを皆さんに使って頂きやすくするために、安価な価格で提供しています。根拠のない値引き要求や、新規のお客様への値引きは一切受付しておりませんので、ご理解のほど、よろしくお願い致します。

●NEW LINE 経営方針

- 3 か年経営方針（2020 年 12 月末まで）
- 売上 1 億円。粗利 5500 万を目指します

4つの事業で目標達成を目指します

1 マンガ営業直販	3000万円（粗利 1500万円）
2 マンガ営業代理店	2000万円（粗利 800万円）
3 プレミアム会員	2000万円（粗利 1200万円）
4 セールスツール研究所	3000万円（粗利 2000万円）

事業拡大のため従業員・アルバイトの雇用を5名（営業2名、営業補助1名、ディレクター1名、経理1名）増やします。

1 マンガ営業直販

拡充対策：

A) セールスツール研究所の事業から、マンガ営業のマンガを作りたい方にマンガを制作していきます。目標年 100社（セールスツール研究所の説明については後ほど説明します）

B) ご紹介、過去のお客様 400社からリピート注文をテレアポ、メルマガから促していきます。目標年 100社

2 マンガ営業代理店

A) 代理店セミナーを2か月に1回開始して集客。また、動画セミナーを開始し、動画から申し込みができるようにします。年間 10社目標

B) 現地の日本人パートナー（ビンテージアジア経営者クラブ様）から、海外のマンガ営業の代理店を5社増やすよう促します。

3 プレミアム会員

マンガ営業でマンガを作ったお客様限定の特別サービスプランです。

マンガ営業でマンガを作って頂いたお客様 350社に個別で訪問をし、ご案内します。

お客様の営業の問題点や課題、成りたい将来に向かって、お客様の会社の右腕となって一緒にお客様の会社の魅力を輝かせます。年間 16社目標

4 セールスツール研究所

2017年度からはじまる新プランです。

世の中にセールスツールはたくさんありますが、反響が今イチだったり、作り方がわからない人が

多いと聞きます。

このセールスツール研究所でセールスツールの作り方を学んでもらったり、個別コンサルをしてセールスツールで結果が出せるような経営者を作っていきます。年間 50 人目標。

また、ツールの作り方よりもツールを作ってほしいというお客様には、マンガ営業のマンガを制作します。年間 50 社目標

以上を実施して行き、目標達成に向けて動いて行きます。

株式会社 NEWLINE 代表取締役 小澤陽一

2017年8月15日