

## 新・人事制度研究会 パートナー制度Q & A

～パートナー制度のサービス一覧をご覧になった上でお読みください～

※文中の金額表示は全て消費税別の金額となっております。

### ■ 基本事項 ■

#### Q01. 正会員と準会員の主な違いを教えてください

A. 正会員はENTOENTO式人事制度®（以下、「成長制度®」という）を活用して、会員単独で個別企業に対して人事コンサルティングを有償にて提供することができます。

準会員は個別企業をグループコンサルティングの「成長塾」に参加させ、株式会社ENTOENTOのサポートを受けながら企業の成長を支援することができますが、人事コンサルティングを有償にて提供することは認めていません。

#### Q02. 会員としての期間や更新料等について教えてください

A. 当パートナー制度は入会から2年間は拘束期間となり退会はできません。その後の更新は1年単位で更新料は不要となっております。

#### Q03. 将来、準会員から正会員にランクアップすることはできますか。

A. 以下の条件で可能です。

- 1) 会員自身の事業会社の人事制度を成長制度®で構築・運用している場合は、会員の代表者が「成長塾」を受講修了していることが条件となります。
- 2) 自身の事業会社の従業員が少ない等の理由により、自社の人事制度を成長制度®で構築・運用していない場合は以下の条件となります。
  - ①会員の代表者が「成長塾」に企業サポーターとして参加していること
  - ②ランクアップ料金30万円を支払うこと

#### Q04. 当グループは、税理士法人・社労士事務所・コンサル会社の3社があり、すべてのグループ会社で取り組みたいと考えていますが、税理士法人は人事コンサルティング業務が認められていません。この場合月額会費はどうなりますか。

A. 通常、メインとなる事業者が月額2万円、それ以外が各1万円となり、グループ全体（3社）として月額4万円となります。

ご質問の税理士法人のケースのように、法律により人事コンサルティング業務が認められていない場合は、税理士法人と一つのコンサル会社を一体とみなしグループ全体として月額3万円とさせていただきます。

### ■ 認定資格・実践サポート ■

#### Q11. パートナー正会員になったらすぐにコンサルタントになれるのですか？

A. すぐにコンサルタントになることはできません。3種類の認定コンサルタントのうちのシニアコンサルタントの認定取得が必要となります。成長塾を最低3回受講と最低3社の成長制度®の構築・運用実績が前提となります。認定研修受講又はレポート提出等によりに認定いたします。

**Q12. 認定コンサルタントについて教えてください。**

- A. 新・人事制度研究会は正会員に所属し、且つ「成長塾」を修了した個人に対して、コンサルタントスキルに応じてコンサルタント認定をします。
- ①ダイヤモンド・コンサルタント・・・成長塾等の講師が可能なスキルレベル（30社以上の構築・運用が目安）
  - ②プラチナ・コンサルタント・・・単独での成長制度®の構築・運用が可能なスキルレベル（10社以上の構築・運用が目安）
  - ③シニア・コンサルタント・・・ENTO ENTO及び上級コンサルタント（上記①②）の支援を受けながら構築・運用が可能なレベル（成長塾3回以上参加、3社以上の構築・運用が目安）

**Q13. 認定コンサルタントになるメリットについて教えてください。**

- A. 認定コンサルタントのメリットは次の3点となります。
- ①企業に対して個別コンサルティングを有償契約することが可能となります。
  - ②シニアからプラチナ、プラチナからダイヤモンドと上位にランクアップすることで、コンサルティングフィーの単価もアップすることが可能となります。
  - ③名刺・ウェブサイト等に、「認定コンサルタント」、「ダイヤモンド・コンサルタント」「プラチナ・コンサルタント」「シニア・コンサルタント」の表記することが可能となります。
  - ④年4回程度開催するパートナー研修会に無料（交通費・宿泊費等実費は自己負担）で参加することが可能となります。

**Q14. 準会員又は正会員でコンサルタント認定者が0(ゼロ)名の場合で、クライアント企業が個別コンサルティングを希望してきた場合について教えてください。**

- A. 成長制度の構築については、原則「成長塾」の受講をお薦めさせていただきます。
- 運用コンサルティングの要望がある場合は、株式会社ENTO ENTO又は他のパートナー正会員の認定コンサルタント（要事前相談のうえ）と個別コンサルティング契約を行い、紹介会員には報酬額の20%を契約代行料及びサポート料としてお支払いいたします。
- 当然、紹介会員には運用サポートに関わっていただき、スキルアップに繋げていただきます。

**Q15. ノウハウ使用料について教えてください。**

- A. 正会員が成長制度®のノウハウを活用して個社別にコンサルタント報酬を得る場合は、新・人事制度研究会の主宰社の株式会社ENTO ENTOに対して、その報酬額の10%をノウハウ使用料として支払いが必要となります。正会員同士が共同でコンサルティングを行う場合の報酬額は顧客企業が複数会員に支払う総額が対象となります。
- 顧客企業との契約書の写しを株式会社ENTO ENTOに対して提示していただきます。

**Q16. 個別コンサルティング契約の書面を提示しない場合のペナルティについて教えてください。**

- A. 万一、ENTO ENTOに対して報告なく報酬を得た場合は、顧客企業から得た報酬額の50%をENTO ENTOに対してお支払いいたします。

## ■ 実践サポート ■

### Q21. 電話コンサルティングについて教えてください。

A. 会員は個別コンサルティングや企業サポーター等のアドバイスを株式会社ENTO ENTOの代表・松本より電話でのコンサルティングを受けることができます。

正会員は1ヶ月に30分単位×4回まで、準会員は1ヶ月に30分単位×2回まで完全予約制にて受けることが可能です。未利用回数の繰越しはできませんので、満杯になる前に早めのご予約をお願いします。

### Q22. 電話コンサルティングの月回数を超過して利用したい場合はどうなりますか？

A. 1時間（30分×2回）30,000円のところ、パートナー特別価格18,000円にて、追加コンサルティングを受けることができます。

### Q23. 成長Eシートや新賃金制度等を作成するシステムを企業に提供したい場合について教えてください。

A. 正会員がコンサルティング企業に成長制度®トータルシステムを提供する場合は、提供先クライアント情報の開示（コンサルティング契約ある場合は契約書の写しも含む）を前提に、会員価格（下記表）にて会員にご提供いたします。クライアントへのご提供価格は会員にて決定していただいて構いません。

準会員には原則ご提供しておりませんので、成長塾受講を条件にご提供しております。

<Excel版のご提供価格と希望小売価格> ※クラウド版はお問合せください。

(社員数)	<提供価格>	(希望小売価格)
1~50名	< ¥48,000 >	( ¥300,000 )
51~100名	< ¥69,000 >	( ¥335,000 )
101~300名	< ¥90,000 >	( ¥370,000 )
301~500名	< ¥111,000 >	( ¥405,000 )

※501名以上はお問合せ下さい。

### Q24. 成長制度®トータルシステムのサポート体制について教えてください。

A. 会員からのお問合せに対してはサービスの範疇ということで無料にて対応させていただきます。お問合せ日時は、平日 10:00-12:00、13:00-17:00 となります。

提供先のクライアント企業からの直接のお問い合わせは、コンサルティング指導上の混乱・トラブルの原因となりますので、原則お受けできません。会員にて対応いただきますよう徹底をお願いします。

但し、クライアント企業が会員担当者と連絡が取れずに緊急のお問合せが入った場合や、プログラムが正常に稼働しないなどの成長制度構築・運用に関わらないお問合せ内容の場合には、対応いたします。

## ■ スキルアップ ■

### Q31. 企業サポーターについて教えてください。

A. 会員がクライアント企業を成長塾に受講動員した場合、その企業の新規の受講に限り、1社につき1名の会員社員が成長制度®構築サポーター（以下、企業サポーターという）として、無料参加（交流会参加費・交通費は実費負担）を認めています。

但し、参加企業との同席が条件となります。また、企業サポーターは成長塾の修了者とはなりませんので、コンサルティング認定を目指す方は通常受講をし、修了者となる必要があります。

**Q32. パートナー会員のスキルアップ研修について教えてください。**

- A. パートナー会員の増員状況により年間開催回数、開催場所については変動がある場合もございますが、年1回の全国大会終了後の半日研修を含め、年間4回程度ノウハウスキルアップ・ノウハウ共有を主眼として開催していきます。

**Q33. ENTOENTO主催のセミナーにクライアント企業を誘客し、自分も一緒に参加したい場合の参加費について教えてください。**

- A. 会員の組織に所属するスタッフが成長制度®について学習・スキルアップする目的で、当会又は主宰会社の株式会社ENTOENTOのセミナーや研修会に参加する場合は、10%割引価格にて参加可能ですが、クライアント企業を成長塾に参加させる目的で「目からウロコの業績向上ノウハウ・セミナー」に誘客動員した場合に限り、クライアント企業は20%割引価格で参加可能となります。

この場合、誘客した会員スタッフは1社につき1名が「営業サポーター」として無料参加が可能となります。但し、セミナー会場の収容人数と申込人数等により、全員が参加できない若しくは机が用意できない等のお願いをさせていただく場合がございますので、ご了承ください。

**営業支援オプション・サービス (Passo)**

~Passoサービス一覧をご覧になった上でお読みください~

**Q41. 営業支援オプション・サービスの概略について教えてください。**

- A. 会員の顧客データベース（以下、DBという）をENTOENTOが預り、そのDBに対してENTOENTOが人事制度に関する情報をFAXDMとメール配信を隔週で行い、見込客を発掘するための正会員向けの代行サービスです。

お預りするDB数によりサービス名称・月額料金が以下のように分かれています。

- ①ベーシック (DB数 500件まで、月額2万円)
- ②スタンダード (DB数1,000件まで、月額4万円)
- ③プレミアム (DB数2,000件まで、月額6万円)

**Q42. 「成長塾参加啓蒙FAX・DM代行」サービスの価格を教えてください。**

- A. FAXの場合は、1回当りの基本料5,000円+送信料 (@10円×着信件数)  
郵送の場合は、1回当りの基本料5,000円+資料・発送料 (@300円×発送件数) となります。

**Q43. 「Passo」とパートナー制度サービスにある「成長塾参加啓蒙FAX・DM代行」のサービスとの違いについて教えてください。**

- A. 「成長塾参加啓蒙FAX・DM代行」は「成長塾についてのみの情報を提供」するサービスであるのに対して、「Passo」は前述のとおり「FAXとメールを活用して人事制度ノウハウ情報や小冊子・DVD・セミナー等の案内から見込客を発掘」するためのサービスです。

**Q44. PassoサービスでFAXやメール案内する前に内容をお知らせいただけるのは何日前に可能ですか？**

A. 会員には、原則 5 営業日前にお知らせいたします。

**Q45. Passoサービスにある「DB構築サービス」について教えてください。**

A. 会員から名刺を預り、データ化を代行するサービスで、1枚当たり@150円にてお受けします。

**Q46. PassoサービスでメールやFAX配信を自社にて行う場合の料金はどのようになりますか？**

- A. ①ベーシック……月額 20,000 円のところを月額 15,000 円  
②スタンダード……月額 40,000 円のところを月額 30,000 円  
③プレミアム……月額 60,000 円のところを月額 45,000 円 とさせていただきます。

**Q47. Passoサービスで自社セミナーの案内を送っていただくことは可能ですか？**

A. 別途料金が必要となりますが可能です。

メールの場合とFAXの場合で価格が異なり、以下となります。

- ①ベーシック……メール 1 回 500 件まで 2,500 円、FAX 1 回 500 件まで 10,000 円  
②スタンダード……メール 1 回 1,000 件まで 4,000 円、FAX 1 回 1,000 件まで 15,000 円  
③プレミアム……メール 1 回 2,000 件まで 4,000 円、FAX 1 回 2,000 件まで 15,000 円

自社作成原稿のデータ編集を依頼する場合は、データ編集料として 5,000 円追加料金が発生いたします。

## ■ その他 ■

**Q51. 成長塾にクライアントを誘客した場合の紹介料について教えてください。**

A. 会員がクライアント企業を成長塾に誘客受講いただいた場合は、初回受講料の 10% を紹介料として会員に支払いさせていただきます。支払時期は成長塾全講座受講終了し、且つクライアント企業より受講費全額入金があった日の翌月末となります。

【例】会員からの紹介で社長と専務が全 6 日間、部長が 1~3 講座まで受講した場合

社長 = 全 6 日間 受講料 60 万円

専務 = 全 6 日間 受講料 30 万円 (2 人目以降特別価格適用 @ 5 万円 × 6 講座)

部長 = 1~3 講座 受講料 15 万円 (2 人目以降特別価格適用 @ 5 万円 × 3 講座)

受講料合計 105 万円 × 0.1 = 10.5 万円 (紹介料 / 消費税分を加算して支払い)

**Q52. 成長塾に誘客したクライアントに他のパートナー会員が参加して、士業業務やコンサルティング業務の営業をされないか不安です。**

A. 当会では、パートナー会員間のトラブルを防止するため、パートナー会員による成長塾参加一般企業への直接の営業活動・勧誘行為は、事務局の許可ある場合を除いて、禁止しています。成長塾開催中にそのような行為をお見受けした場合は事務局スタッフより注意・喚起いたしております。今後も徹底して参りますとともに、参加前にも注意事項を徹底確認していきますので、ご安心ください。

**Q53. 成長塾参加一般企業がパートナー会員のクライアント企業でないことが分かり、営業活動したい場合はどうしたらよいですか？**

A. 事務局に依頼いただき、事務局はパートナーのクライアント企業ではないか、当該企業にそのような意向があるか等の確認を取った上で、ご紹介いたします。

**Q54. 事務局が仲介する場合について教えてください。**

A. パートナー会員の関与先でない企業よりパートナー会員の士業の本業（会計士・税理士・社会保険労務士・中小企業診断士の専業業務）の紹介の依頼を事務局が受けた場合は、その企業の地域・特性・相性等多面的に判断してご紹介いたします。本業の顧問契約に至った場合は、紹介料として月額顧問料の3ヶ月分をお支払いいただきます。

また、一般企業より成長制度®の運用コンサルティングの希望がありましたら、その企業の近隣の会員にお声掛けします。個別コンサルティング契約に至った場合は、紹介料ではなくノウハウ使用料が発生することになります。

**Q55. 成長制度の運用サポートを行う場合の紹介料が月額顧問料の3ヶ月分かコンサル契約額の10%のいずれになるのかの判断基準について、教えてください。**

A. 月額顧問料の3ヶ月分となる場合は、「1年以上の契約」又は「自動更新条項付きの契約」を交わした場合となります。それ以外の契約の場合は、コンサルティング契約額の10%をノウハウ使用料として当社にお支払いいただきます。

**Q56. 会員が利用できる商標登録(トレードマーク)があれば教えてください。**

A. パートナー会員には、ENTOENTOが所有する以下の商標登録を利用することを認めます。但し、必ず「®」を記載することと、株式会社ENTOENTOの登録商標であることを表示しなければなりません。

<会員が利用できる登録商標>

ENTOENTO式人事制度®、成長制度®、成長Eシート®、成長等級®、成長給®