

## 資格、セミナー、イベント、モノの料金の設定資料

日頃から【社会のため、子どものため、自分のために】活動ご協力頂きありがとうございます。  
もっと、資格者皆様が【資格取得がゴールではなく】この(株)整理収納教育士と関わる事により、もっとこれから先の活動に繋がっていくような活動にサポートしていく法人を目指します。

### ■資格、セミナー、イベント、モノの料金の設定

- ・契約するに関わる皆様に手数料が入るようにする事（1人開催でも赤字を出さない計算をして下さい＝対応する講師等の一番集客が大変です。皆が赤字になるぐらいならしない方が良いと思う考え方です。
- ・弊社は人件費、在庫管理、経理管理一切しません。そこに費用をかける事ができません。
- ・講座時間量で計算はしません。あくまでも費用としてどれだけかかるのか検討から料金出します。

### 認定講座＝資格講座について

- ① 1人受講生より 弊社手数料ライセンス料
  - ② 事務手数料＝外注対応される方へ 1人受講生（対応される人数増えたら人数分）  
※毎回かかる、受付、質疑対応、HPアップ、入金管理、テキストあれば発注～在庫～発送まで（発送費は講座料金に乗せて下さい）経理までして頂きます。
  - ③ テキスト ↑ 契約者でも。別の方が外注対応（契約）でも良いです。
  - ④ 講師料  
理由、会場費  
交通費  
雑費 印刷
- ・片付け遊び、栄養環境、自考力、かるた。等は本人次第（契約し）自宅開催 OK とします
  - ・会場費負担がなければ、1人開催も利益になります。

### セミナー＝資格発行しません。 2パターン

○弊社の役員が関わった場合

- ① 1人受講生手数料頂きます。（フォロー、広報にお金がかかる費用）
- ② 契約する外注 1人受講生（対応される人数増えたら人数分です）
  - ・毎回かかる、受付、質疑対応、HPアップ、入金管理、経理までして頂きます。
  - 講師料 3時間ぐらいの場合（参考、かるたセミナー）
  - ・会場費
  - ・交通費（近くで開催として 約2,000円）
  - ・雑費 印刷など約1,000円 ※ざっくり計算して 7000円です。

【上記よりセミナー料は15,000円以上でないで開催すると講師が赤字です】

○弊社の役員が関わらない場合

弊社にはスキルプラスアップセミナー契約があります。

- ・誰でもSNSに登録してもらっていただくとTOPに掲載しています。
- ・教育士、整理収納アドバイザー、一般向け資格者対象には講座の提示内容のスキルプラス申請は全収入から経費（会場費用と資料1講座につき最大）を引いた10%を整理収納教育士の手数料として頂きます。



## ○モノの場合

商品（モノ、内容権利、情報）販売、弊社とオフィシャル契約について（株整理収納教育士）  
 ポイントについて

- ・作成の時は必ず経費人件費等の合計は全体の販売価格の3割設定で作成する事
- 理由：手売り（直販売）のみをお考えなら大丈夫ですが、将来、他に売りたい場合バイヤー等にとられます。販売価格等は一度決めたら上げるのは大変です。必ず高くても損が出ないように計算下さい。

## 弊社オフィシャル契約するメリットについて

- ・弊社の告知媒体ですと掲載され色々な営業等に紹介致します。
- ・他社との違い：すべての販売に対して契約料がかかるのは、弊社通じての販売、弊社資格者等への販売のみ頂きます。完全なる直ルートでの販売の契約料は有りません。

## 弊社オフィシャル契約するデメリットについて

- ・弊社のロゴ、弊社名、紹介はして頂きますので、商品から外す事は出来ません。
- ・商品の発注、在庫、発送、入金管理はA,Bの場合は対応して頂きます。

○契約内容によって違ってきます。

## 3パターン

A 商品（モノ、内容権利、情報）販売の弊社が売買のみ契約をする場合。

- ・商品等完成品にて対応 制作までの相談等のみ対応。実際の費用や業者交渉などは自身でして下さい。販売価格の約応相談）にてオフィシャル契約となります。
- ※ 事例は、野間さんのパズルなど。販売ルートはほぼ資格者関係者です。

B 商品（モノ、内容権利、情報）販売のサンプルが出来ている状態から以降の費用からの弊社対応の場合

- ・販売価格のオフィシャル契約となります。
- ・商品サンプルまでは必ず商品化したモノと企画、サンプルにかかった費用見積が必要で。
- ・業者は決まっている状態で対応となります。
- ※ 事例、お片づけ博士の柴田さんなど。販売ルートは資格者関係者です。

C 商品（モノ、内容権利、情報）販売の企画のみ状態で費用からの対応の場合。

- ・企画者としての商品等の説明書、弊社のPR告知に掲載のみオフィシャル契約となります。
- ・一切、企画者への手数料のお支払い致しません。

まずは、企画書を書いてどうしたいのか？弊社とどう関わりたいのか？記述、書類化した上で  
 ts.kyouikushi@gmail.com 魚林まで送付下さい。

タイトル 【オフィシャル商品企画】形式は自由です。わかりやすく記述下さい。

※全てがビジネスになるかはわかりません。販売イメージ経費計画利益計算等で検討致します。

ご興味ある方は3月～ k.moushikomi@gmail.com まで、お問合せ下さい。