Tobe会　2019年2月18日（月）17:00～　新大阪丸ビル本館

メンバー　服部、谷水、前田、西村、水谷、中村、山崎（敬省略）

**山崎**

・会費をとるならば、会員の利を、会員のため、会員に魅力のある会にする必要を感じる。

　体制　理事長、副理事長、事務局及び事務局長　を専任してはどうか。

　　　　理事長　　服部

副理事長　谷水

事務局長　水谷

事務局員　西村、谷水

事務局相談役　山﨑　　　　決定とする。

会員が営業しようと思うと、資料などの営業ツールがいる

ミラクルをいれたら定期清掃の仕事がなくなる、業績が下がると誤認している会員が多いのではないか。

売上が下がるというﾃﾞﾒﾘｯﾄしかないとの誤認を解く冊子、資料が必要。

新規加入会員には、初期技術提供料金をもらう。例えば10万円とか。

初期だけではなく、技術が落ちないように、更新研修とか、新スタッフ研修とか、料金も初期より下げて例えば3万円とか。

技術料を頂く事で会に資金をためていく。

まとめると3つの資料を作る。

・ミラクルとワックスの違い

・会員さんが使う販促ツール（クリアファイルに、普通紙資料を差し替えて使うようなイメージ）

・技術研修資料

上記3つ　構成案を4月末アップ、完成形を5月末アップ、

会員さんが客先に営業にどんどん動けるようにして会全体の活性化をはかる。

会則（理事会と全会員総会）を総会を明記して書きなおす。

全会員総会的なものを6月の第〇△曜日とし明記。

開催場所は、毎年大阪でもよし、大阪東京で隔年でもありかも。（総会＋無料勉強会）

講師派遣も料金体系化していくのも必要（講師派遣料や交通費）

JEMAが元請で仕事を会員に振り分ける場合は最低5％とする。

会員が独自で営業し契約をとった場合の金銭フィーはもらわない。JEMAは材料費で頂いてるわけだから。

事務局は、ミラクル以外の様々メーカーや業界関係からいろんな情報を集めること。ミラクルだけに依存せず！

ミラクルの実績（写真などなど）も会員に流していく。会員がこっちを向いてくれる。活性化。

元請業務の元請になるから、請負賠償保険に入ることにする。（服部担当）

業務を発注することになった会員さんからは、労災と賠償保険の証書を年に１回確認する。

**西村**

・ミラクルシールドのホームページの保守契約がすすんでないので進めたい。

**ホームページ（水谷）**

・ホームページの完成報告・機能報告

・「剥るんです」をホームページにのせる。価格をのせる。

　4ﾘｯﾄﾙ×4本　 18kg　いずれも売価15500円。

**服部**

・大林ファシリティーズ　ATCにおいて

・トイレのミラクルシールドの経過良好。PCKはデモ用の液剤量がきれ、悪臭が再発生している。

・喫煙室の床・壁の清掃業務を受注し施工した。JEMA 初の業務受注・売上発生。

　トイレのミラクルシールドの無料デモ結果が良好なことから、喫煙室床はミラクル施工の客指定。

　壁面は、除菌メイトにそっくりな粉末洗剤の試作ををＲＤ社につくってもらったのでそれで施工。

・ヤマエ久野　佐賀工場受注　会員であるアミューズ社にて施工予定

西村

・ＲＤ社による除菌メイトにそっくりな粉末洗剤試作品をメンバーに配布

次回　3/18（月）17:00

以上