



一般社団法人日本代理店協会

会員募集のご案内

大企業ならどこでも取り入れている代理店の仕組みづくりが学べる。

オンライン講座+メール相談で代理店構築をサポートします！

代理店構築ノウハウを会員様と共有することで 中小・ベンチャーでも簡単に代理店が作れる社会の実現を目指します

代理店という仕組みは大手企業だけが取り入れているように見えますが、実は中小・ベンチャーこそが活用すべき事業拡大の手段です。少ない労力で大きな成果が出せるのが代理店方式。代理店構築が成功したから大手企業に成長できた、と考えることもできます。私が10年以上前から代理店構築コンサルタントとして活動してきて気づいたことがあります。それは「みんなが同じ失敗をしている」ということです。業種・業界は違っても、失敗を避け、代理店構築を成功させるための方法はほとんど同じ。そして何とかこのノウハウを伝えたいと代理店構築方法を体系化し会員様にお伝えしています。(日本で唯一の代理店構築方法が学べる団体です)

「日本はこのままではいけない！」先進国の中でも日本の生産性は20年以上も最下位と低迷しているそうです。このままでは世界から取り残されてしまう、と感じているのは私だけではないと思います。この危機的状況を変えるには、中小・ベンチャーでも簡単に代理店が作れる社会になって、さらに多くの方の知恵や経験を結集させ、チームジャパンとして世界的な競争力を持つことが必要です。まずは貴社の成功を全力でお手伝いする所存です。当協会への入会を心よりお待ちしております。

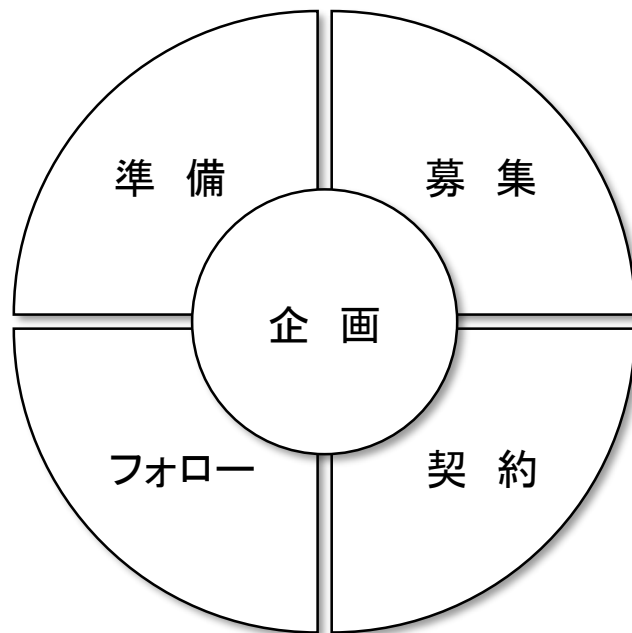
一般社団法人日本代理店協会 理事長 **佐藤 康人**

日本代理店協会は、代理店やフランチャイズの構築を支援している企業・団体が集まってできた一般社団法人です。設立当初は日本代理店マーケティング協会という名称でしたが翌年現協会名に変更しました。

設立の背景には、代理店を作りたいと思ってもノウハウがどこにも見つからない、ということと、代表の佐藤が一人でコンサルティングを行うのではなく、広く情報提供し日本経済活性化の一助となることが狙いとしてありました。

現在、会員数も増加し、オンライン講座なども行えるようになりました。今後も会員様の声に耳を傾けよりよい協会へと成長してまいります。

| | |
|---------|---|
| 名称 | 一般社団法人 日本代理店協会（略称:JDA Japan Distributor Association） |
| 協会事務局 | 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町36-1 山和渋谷ビル3F |
| 連絡先 | TEL.03-3366-5666（平日9:00-18:00） FAX.03-6893-6126 |
| 理事・運営委員 | 理事長：佐藤康人（株式会社プライスレス 代表取締役社長） 副理事長：島村正顕（クラウンコンサルティング株式会社 代表取締役社長） 運営委員：北原輝和（株式会社エンジョイント 代表取締役） 運営委員：実川香名美（株式会社RABBITSCOMPANY 代表取締役） 運営委員：新谷哲（WizBiz株式会社 代表取締役社長） 運営委員：船越善裕（株式会社バリューパートナーズ 代表取締役） 運営委員：光武典隆（株式会社メディアワールド 代表取締役） |
| 設立 | 2013年1月 |
| 会員数 | 1,140社（名） ※2017年2月23日現在 |



代理店はテコの原理のように、事業を拡大することができる方法・手段の一つです。簡単に着手できるというメリットがある一方、ノウハウを知らなければ失敗してしまうというデメリットもあります。

日本代理店協会では、代理店構築のステップを「企画」「準備」「募集」「契約」「フォロー」の5段階に分け、それぞれのステップでやるべきこと、注意すべきこと、などをまとめ上げました。

ノウハウを体系化したことによって、代理店構築の全体像を理解しやすくなりました。順番に行えば誰でも代理店が作れるようにもなりました。仕組みを改善する際にも、どの部分が弱いかなどを明確にできるという利点があります。

代理店構築は、業種や業態が違っていても基本的な作り方は同じです。ただし、一人だけですべてを経験して代理店構築を成功させるには、あまりにも時間がかかりすぎます。日本代理店協会にご入会いただければ、これまで先人が経験してきた成功や失敗を活かして、何倍、何十倍も効率的に、そして短期間で代理店を作ることに成功します。

実際に代理店が作れる

実践形式の学習方法

入会してすぐに使えるオンライン講座は、カリキュラムを順番に学んでいくと実際に代理店が構築できるようになっています。テンプレートなども充実しています。

いつでもメールで相談可能 分からないをすぐに解決

ビジネスでは分からないことをそのままにしておく先に進めません。早く代理店を構築するために、会員様はいつでもメールでご相談いただくことができます。

最新情報と人脈を入手

講師や会員とのコミュニティ

最新の情報は人が持っている場合が大半です。協会主催のイベントに参加いただくことで講師や、他の会員と出会い、最新情報の入手、人脈づくりができます。

日本代理店協会は代理店構築方法の調査研究・教育を行っています。会員制度を作っており、ご入会いただくと、オンライン講座とメール相談のサービスを受けることができます。その他、協会主催のイベントに参加いただくことで、最新情報や他では会うことができない他の本部の方々と交流を図ることができます。

日本代理店協会の入会特典は次の通りです。(入会時期により特典内容が変わる場合がございますので予めご了承ください)

【特典1】人気No.1! 「代理店構築マニュアル」をプレゼント

協会設立以来、1,200社以上にご活用いただいている代理店構築マニュアルをすぐにダウンロードいただけます。その他にも代理店構築に役立つ資料もご活用いただけます。

【特典2】いつでも使える「オンライン講座」の利用 ※次頁にて詳細説明

24時間いつでもどこでも学べるオンライン講座をご利用いただけます。各段階ごとの短い動画解説と課題をクリアしていくと、強固な代理店制度を自分で作っていくことができます。全24講座のほか、アドバンス、マスターと上位の内容もご用意しております。

【特典3】スタートアップに最適! 「企業力診断プログラム」の受診(30万円相当)

通常30万円で提供している「企業力診断プログラム」を会員期間中に1度無料でご利用いただけます。強み・弱みを第三者の目でチェックして何から手をつけていけば良いかの道しるべにさせていただくことができます。診断項目は、商品、販売方法・ツール、募集制度、募集方法、教育、人材、資金、リーダーシップの8つです。

【特典4】毎月成長を実感できる「添削課題とフィードバック」

代理店構築に必要な「代理店脳」を添削課題で鍛えます。代理店に教えたセールストーク作りや、モデル代理店の作り方など、実践的な内容です。お一人ずつ、添削してお返ししますので、毎月ご自身と会社の成長を実感いただける内容になっています。

【特典5】個別事案にお応えする「メール相談、FAX相談」

ノウハウだけでは分からない、こういう時はどうすればいいの、といった個別の事案にすべてお応えしております。会員専用サイトからお問い合わせいただけるだけでなく、パソコンが苦手な方にはFAXでのご相談にもお答えしております。

| | | |
|------|--------------|-----------------------------|
| 基礎学習 | 1-1 全体の流れ | まずどのようなことを行っていか学びます |
| | 1-2 代理店とは | 代理店について実在の企業を例に見ながら学びます |
| | 1-3 代理店作りのコツ | やっていいこと、悪いこと、念頭に置くべきことを学びます |
| | 1-4 社会的責任 | 本部として社会的責任があることを学びます |
| 企画準備 | 2-1 代理店を作る目的 | 顧客が増え続けるためのベースを考え決めていきます |
| | 2-2 どこまで任せるか | 業務効率と顧客増の流れを考え業務範囲を決めていきます |
| | 2-3 教育・支援 | 階段を上っていくような教育・支援内容を考えます |
| | 2-4 条件 | 初期費用、管理費用、報酬、特典を決めていきます |
| 募集準備 | 3-1 募集文書 | 代理店が一番初めに目にする文書を作成します |
| | 3-2 契約書 | 代理店との契約方法について学び、契約書を準備します |
| | 3-3 セールスツール | 代理店が営業する際に使用するツールについて学びます |
| | 3-4 アプローチリスト | 募集方法を考え、リストを収集などを行います |

| | | |
|-----------|---------------|-----------------------------------|
| 初期研修 | 4-1 募集活動 | 募集を開始して一番初めの難関について考えます |
| | 4-2 初期研修 | 代理店がやる気になり成果を出すための研修内容を考えます |
| | 4-3 スケジュールング | 研修をどのタイミングで開催するかを決定します |
| | 4-4 目標設定と練習 | 研修の目標を設定し、高いレベルで練習します |
| プレゼンテーション | 5-1 募集活動 | 募集活動がうまく行っているかどうかを確認し、必要があれば修正します |
| | 5-2 プレゼンテーション | 契約したいと言ってもらえるプレゼン方法について学びます |
| | 5-3 契約 | 契約のステップを見直します |
| | 5-4 目標設定と練習 | プレゼンから契約までの目標を設定し練習します |
| 説明会 | 6-1 募集活動 | モデル代理店について考え、設定し直します |
| | 6-2 説明会 | 事業説明会の内容を考え、開催します |
| | 6-3 他社リサーチ | 同業種、異業種の代理店活動から学びます |
| | 6-4 目標設定と練習 | 説明会の日程を設定し練習します |

日本代理店協会のオンライン講座では、これまで1,000社以上が学んだ「代理店構築マニュアル」を分かりやすくカリキュラムした内容を学ぶことができます。動画と課題をクリアしていくことで、どなたでも簡単に代理店を構築していくことができます。

上記カリキュラムは3～6ヶ月での修了を目指します。その後も代理店数・売上を目標にチャレンジしていただくなど継続して会員として学んでいただくことができるようになっています。

(入会后「ビギナー会員」 → カリキュラム修了後「アドバンス会員」 → 目標達成後「マスター会員」)

オンライン講座やメール相談を受けられる日本代理店協会の会員へは、FAXやインターネット上からお申込みいただくことができます。
入会金無料、月会費は1ヶ月10,800円(税込)で、会員としてオンライン講座、メール相談が受け放題です。月会費はクレジットカード決済のみです。お支払済みの分の領収証発行が可能です。また、法人様で年一括のお支払を希望される場合は、10,800円×12ヶ月＝129,600円(税込)の請求書を発行させていただきます。※年払いの割引はありません

日本代理店協会会員費用 入会金:無料 会費:以下の通り

| | |
|---------|-------------------------|
| クレジット払い | 毎月10,800円 ※30日間お試しができます |
| 銀行振込 | 年一括129,600円 ※請求書を発行します |

そのほか、制度作成、教育プログラム作成などを希望される方のために個別コンサルティング・個別支援も行っております。ご希望の方はお気軽にご相談ください。

| | |
|------------|---|
| 個別コンサルティング | 3ヶ月50万円(税別)～ ※コンサルティング内容により期間・金額が変わります |
| 個別指導 | 1回 5万円(税別)～ ※事業説明会・代理店勉強会の立ち合い、ロールプレイング指導など |



事業拡大・販路構築の情報提供を通じ

日本経済発展に寄与いたします

一般社団法人 日本代理店協会

〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町36-1 山和渋谷ビル3F TEL.03-3366-5666 FAX.03-6893-6126