

## A『協同受注幹旋対象者の条件』

- 1 新電協ユニフォーム、メットを持っていること(点検時は会員証と共に着用)
- 2 測定試験器(OCR、DGR、高圧メガ、接地計、大型クランプ又はリークチェッカ、発電機)を一式持っていること  
また、一通りの測定に対応出来る方
- 3 2年に1度は計測機器の校正を実施すること。

## 協同受注幹旋規約内容

## B『協同受注幹旋物件の振分方』

- 1 お客様の要望
- 2 営業窓口が、選抜し理事に了承を得る
- 3 物件からの距離と技術及び折衝能力、責任感等を踏まえて見合う方を選抜する(理事及び契約者に相談)
- 4 可能であれば、出切るだけ順番に選抜する

## C『協同受注幹旋営業(担当)窓口について』

- 0 チェーン店の営業(担当)窓口は、Aに該当し、かつ折衝可能な方を任命する。
  - 1 営業窓口は新電協会員で実施する。営業物件の際は営業窓口といい、その他案件からのものは担当窓口とよぶ。
  - 2 担当窓口は理事から任命する。不在の場合は新電協会員の希望者の中で任命する。
  - 3 営業(担当)窓口が、見積書等(個人の代理で)を作成し、対応も実施する。(但し、相手先に失礼の無いように万全な対応をお願いする)
  - 4 見積価格は、将来受注できる物件数にもよるが、新電協協価格表、監視装置取付も勘案して作成。
  - 5 見積金額が新電協標準価格の90%を下回る場合は契約予定者の了承を得、85%を下回る場合は理事含めて相談する。
  - 6 原則は監視装置(契約者負担)付隔月の方向性とする。(お客様側で考えるべきだが、ケースバイケース)
  - 7 契約書や、届出各書式は、営業(担当)窓口で作成(契約、経産局、電力会社、お客様カード等)実施又は契約者が作成し窓口がチェックし、契約者に確認を取り、押印依頼を提出する。
  - 8 営業(担当)窓口は、契約者から送付された各届出書類の写し(副本含)を新電協にメールにて転送する。
  - 9 契約者から、お客様カードの内容変更の書類は新電協へメールにて訂正後のお客様カードを転送する。
  - 10 営業(担当)窓口は、契約者から、初期点検表、及び年次点検報告書をメール(FAX)送付してもらいチェックする。
  - 11 初期契約に含まれない電気保安に伴う顧客提出の見積書(確定分)は新電協へメールにて連絡する
  - 12 当たり前ではあるが、個人が発行する見積請求においては営業窓口にご相談し個人が行う。
- ※ 開拓顧客への営業に係る全ての経費は営業窓口持ちです。(協力依頼する場合は窓口が費用を持ちます)

## D『協同受注幹旋物件の点検方法他、契約者の業務』

- 1 お客様押印後の書類届出申請及び、設置者への書類返却は、契約者が実施する。
- 2 契約者は届出申請の完了後に各届出書類の写しを営業(担当)窓口へメール(FAX)にて送付する。
- 3 新電協の月報、初期点検表、年次報告書を使用して、新電協-技術指針にて点検すること。
- 4 初期点検表、年次報告書は、担当(営業)窓口へメール(FAX)し、確認してもらうこと。
- 5 お客様カードの内容や体系が変更になった場合は、訂正して担当(営業)窓口へメール(FAX)にて連絡する
- 6 初期契約に含まれない電気保安に伴う顧客提出の見積書は営業(担当)窓口へメール(FAX)にて連絡する
- 7 点検時間や曜日が特別な場合、特例的な点検外業務等、また今までと異なる場合は営業窓口にご相談しうえで対応する。  
(顧客に対して出来るだけ統一しないと他の現場でクレームが出る可能性があるから)

## E『協同受注幹旋物件の窓口費用の徴収他』

- 1 新電協は、契約者から直接リコーリースにより会費徴収月(奇数月)に追加して徴収する。
- 2 営業(担当)窓口は、契約者から直接リコーリースにより徴収する。(徴収月は原則奇数月)
- 3 新電協の共同受注利益は共同受注業務に必要な委託費に優先して使用する。
- 4 新電協、営業窓口、契約者の金銭のやり取りはリコーリースにて実施する。

## ※『その他』

- 1 現行で新電協口座振込の共同受注幹旋分の営業窓口費に関してはそのままとする。(0%)  
但しA1、D3~6、は変更するものとする。(特例有り)
- 2 手数料等の%は、税抜額に掛け、消費税を加えた額とする。(新電協は税抜の%値を税込とする)
- 3 営業窓口、担当窓口費用の支払いについては、契約者と直接取交し、新電協は直接関与しないものとする。
- 4 数年で契約者からの名義変更をお客様へお願いする事は出来ないものとする。
- 5 契約年次費用にての業務に支障がある場合は理事と相談し共同受注利益より支払う場合もある。
- 6 ルールを無視したの行動により契約解除や将来契約中止等、ダブルを起こした場合はその者が損害賠償費用や必要になった諸費用等を該当事者が顧客、新電協、営業窓口等に支払うものとする。
- 7 契約者のルール不履行により損害を受けた場合、理事会にかけ2年間に限って共同受注利益より支払うこととする。
- 8 営業(担当)窓口手当はルール厳守し誠実に対応した方に対し3年に一度減額を検討し、継続契約毎に原則5%減額する。(最低額は10%)  
また、最低額を下回る場合は新電協引落分から補充する。
- 10 ルール厳守されずに減額した場合は理事会にかけ新電協が営業窓口減額分を負担する場合もある。

## 協同受注斡旋規約内容

共同斡旋A（会員**営業**によるもの）の原則・・・新電協営業の切腹営業に協力する義務があります。

### <一般>

- 1 営業窓口は月次年次受注額(税抜)の **<95%を3ヶ月間>**
- 2 新電協は月次受注額(税抜)の**毎月5%。但し営業窓口が自ら契約する場合は上限を2500円/月とする。**
- 3 契約者からみると、初回3ヶ月は無料、以降は月次受注額の5%差引かれる。

**<チェーン店>** 大星、イオンなど(相手先がチェーン店などで窓口が必要な場合は、全く異なる仕様が必要)5物件を以上の場合に適用する。但し2物件でもお客様の要望がある場合、または1物件でもすぐ5物件以上になる見込みのあるものは理事と相談し、一般からチェーン店へ変更する。

一般と違う点

- 1 営業窓口は月次年次受注額(税抜)の**95%を3ヶ月間、その後は10%-20%**  
3年経過後は月次年次受注額(税抜)の5%-15%、6年経過後は原則5%(理事会にて決定)とする。  
・3ヶ月分=獲得迄至る全ての営業費(見積代.折衝費.交通費.P代等)  
・10-20%=今後の窓口対応費(折衝費.年次等監査費.交通費.P代等)
  - 2 新電協は月次受注額(税抜)の**毎月5%。但し営業窓口が自ら契約する場合は上限を2500円/月とする。**
  - 3 契約者からみると、初回3ヶ月は無料、以降は月次受注額の15-25%差引かれる。
- ※ 一般物件からチェーン店へ変更の場合は、営業窓口は変更月から徴収を開始する。(但し、4ヶ月目以降)

	1月	2月	3月	4月	6月	..月
営業窓口95%	95	95	95	契約者 95	契約者 95	契約者 95
協会5%	5	5	5	5	5	5

	1月	2月	3月	4月	6月	..月
営業窓口95%	95	95	95	契約者 85-75	契約者 85-75	契約者 85-75
営業窓口10-20%				10-20	10-20	10-20
協会5%	5	5	5	5	5	5

共同斡旋B（ホームページや反響によるもの）・・・新電協の評判が落ちてしまうので断れません。

### <一般>

- 1 担当窓口は月次年次受注額(税抜)の**95%を2ヶ月間**
- 2 新電協は月次受注額(税抜)の**毎月5%。3ヶ月目のみ95%追加**
- 3 契約者からみると、初回3ヶ月は無料、以降は月次受注額の5%差引かれる。

**<チェーン店>** 一般と違う点

- 1 担当窓口は月次年次受注額(税抜)の**95%を2ヶ月間、その後は5%-15%**  
・2ヶ月分=顧客の挨拶まわり(見積代.折衝費.交通費.P代等)  
・5-15%=今後の窓口対応費(折衝費.年次等監査費.交通費.P代等)
  - 2 新電協は月次受注額(税抜)の**毎月5%。3ヶ月目のみ95%追加**
  - 3 契約者からみると、初回3ヶ月は無料、以降は月次受注額から10-15%差引かれる。
- ※ 一般物件からチェーン店へ変更の場合は、担当窓口は変更月から徴収を開始する。(但し、3ヶ月目以降)よって丁度3ヶ月目から切替えの場合、3ヶ月目の新電協は95%→90%追加となる。

	1月	2月	3月	4月	6月	..月
担当窓口95%	95	95	95	契約者 95	契約者 95	契約者 95
協会5%	5	5	5	5	5	5

	1月	2月	3月	4月	6月	..月
担当窓口95%	95	95	90-80	契約者 90-80	契約者 90-80	契約者 90-80
担当窓口5-15%			5-15	5-15	5-15	5-15
協会5%	5	5	5	5	5	5

共同斡旋B（退職者の物件買取）・・・ ※新電協が退職する会員や、物件を手放したい会員から月次点検受注額の2ヶ月分で買取り斡旋する

<一般>

- 1 担当窓口は月次年次受注額(税抜)の **95%を2ヶ月間**
- 2 新電協は月次受注額(税抜)の **毎月5%、3ヶ月目のみ95%追加**
- 3 契約者からみると、初回3ヶ月は無料、以降は月次受注額の5%差引かれる。

	1月	2月	3月	4月	6月	・・・月
担当窓口95%	95	95	95	契約者 95	契約者 95	契約者 95
協会5%	5	5	5	5	5	5

<チェーン店> 一般と違う点

- 1 担当窓口は月次年次受注額(税抜)の **95%を2ヶ月間、その後は5%-15%**  
 ・2ヶ月分=顧客の挨拶まわり(見積代.折衝費.交通費.P代等)  
 ・5-15%=今後の窓口対応費(折衝費.年次等監査費.交通費.P代等)
  - 2 新電協は月次受注額(税抜)の **毎月5%、3ヶ月目のみ90%追加**
  - 3 契約者からみると、初回3ヶ月は無料、以降は月次受注額の10%差引かれる。
- ※ 一般物件からチェーン店へ変更の場合は、担当窓口は変更月から徴収を開始する。(但し、3ヶ月目以降) によって丁度3ヶ月目から切替えの場合、3ヶ月目の新電協は95%→90%追加となる。

	1月	2月	3月	4月	6月	・・・月
担当窓口95%	95	95	90-80	契約者 90-80	契約者 90-80	契約者 90-80
担当窓口5-15%			5-15	5-15	5-15	5-15
協会5%	5	5	5	5	5	5

補足

退職する方、物件を手放したい方、は直接やりとりしても構いません。  
 よければ、新電協に通して頂き、チェック機構をつけ[初期点検報告、年次報告をチェック]  
 レベルをUPしていきましょう！という考え方です。

契約者(点検担当者)は初回3ヶ月は無料で実施。  
 一般では 毎月5%差引き  
 チェーン店では、営業で取った場合は、毎月15-25% [ 5%+(10-20)% ] 引かれて85-75%で実施。(MIN75%)  
 同じチェーン店でも、営業以外の場合は、毎月5-15% [ 5%+(5-15)% ] 引かれて90-80%で実施となります。(MIN80%)

営業(担当)窓口が作成する見積について

○ 営業による場合・・・保安協会比較で受注額が、保安協会価格の80%(新電協価格の約90%)までOK  
 それを下回る場合は契約者、続いて理事に相談する。

○ 担当による場合・・・保安協会比較で受注額が、保安協会価格の80%(新電協価格の約90%)までOK  
 それを下回る場合は契約者、続いて理事に相談する。