

チーム戦略会議 議事録 20161207 17:00~

日野・伊藤・藤井・鈴木・黒田・永井・岡田三・横木・三嵩

【報告】

Z) 11/11 オーストラリア谷川さんとMT (日野・伊藤・藤井)

セ) 11/15 協会ビジネス理事長会「検定ビジネスの始め方」(伊藤)

メ) 11/16 ローワーバック事故と今後の取扱いについて協会員に連絡

セ) ベーシック受けてIR受けていない人向け 11月23日体感セミナー13:30~15:30開催

メ) 11/24 背骨通信Vol.15 発行

メ) 11/28 年賀状デザイン決定

MT) 11/25 PR会社とのMT (日野・鈴木・横木)

メ) 12/5 理事長の新本『足と腰の痛み我慢するほど悪くなる』(アチーブメント出版) 発売
理) アメリカより: 常時7~8人の参加。ライセンス取得者も自分のために受講していて、人に
レッスンを提供する人が増えているという訳ではない状態。

理) 宝島社より1/20セラバンド付MOOK本発売予定。

【理事長より】

来年度より、協会は年会費を管理する。現在の理事会は今回よりチーム戦略会議へ。

来年度より理事会は年1回の法で決められたもののみ実施。

SCAマネジメントは現状の講座全てを管理する。

月1回チーム戦略会議で、筋トレ・MAMなど、チームの現状報告を行う。

各チーム代表者へ

作り方の雛形をチームリーダーに渡す。チーム毎に予算から業者の選定まで全てを行う。

予算を10,000円以上オーバーする場合はSCA伊藤さんに確認。

理事はIRとPT(売上の80%)へ繋げる業務に集中する。実行部隊は次世代に任せ、チェック機能は保つ。まずはリスト100を集めてアクションする。

以下: チームと代表者

- ・腰痛解決講座の英訳: 鈴木
- ・WEB講座: 川北
- ・寄付金: 募集する
- ・賛助会員: 協会のファンを増やし、特典をつける: 鈴木
- ・背骨通信: 鈴木
- ・リスト100: 福利厚生で法人として取り入れてくれそうな企業を集める
→12/17まで一人10ずつリストアップ。年末までには準備。
- ・法人パッケージを作る。伊藤・横木
- ・協会員への心のこもったもの: 鈴木・日野
- ・貧困層への門戸を開く: 本多
- ・介護向けの新しいプログラム: 保留
- ・アメリカ: 鈴木

賛助会員アイデア:

会員になっていいなりになりたいと思えることは?特典・料金・システム、ハードロックカフェ使っ
てのプライベートパーティ、日野背骨矯正、優先的に予約できる、緊急時は時間外でもみる、
的ホットライン、シンポジウム無料、優先席、友達優遇など。

【承認事項】

前回議事録・会計報告

【審議事項】

源泉税の未納分の扱い：年会費収入があった後支払い。

保険の免責金額200円/人：別に通帳を作り、プール。たまったら寄付。（鈴木）
分割払いの変更は1月より。

今後の出版物の取扱。全てにおいてSCAで契約する。印税配分は前回決定通り。

4月からの理事会の名称変更→今回からに変更。

2月からのヴァリエーション講座は協会主催→自主開催に変更。

読者アンケート：宝島社の新刊MOOK本にプレゼント付アンケート。メルマガ読者にも。

お客様アンケート：2月。既存のお客様の声と、効果的な告知媒体をチェック。

シンポジウム2017 武道館が東京オリンピックの影響でスケジュール確保が困難。

できる限り方法を模索する。「誰でも知っている」「ワオがある」。

アメリカ～寄付という形で集めることは可能か？1月にリサーチ（鈴木）

支部会予算の配分～来季予算を決める時に検討。

背骨の日～企業の協賛リストを作成。来季予算の時に検討。

協会員の誕生日にメッセージを送付。

インストラクター講座への誘導方法を検討：

スポルテック・キックバック・体感セミナー・腰痛解決講座後の説明会と定期配信メール・健康運動指導士の講座（藤井）

インストラクター後のスターターパック：入会した時にマインド編と理事長のメッセージ付DVDを渡す。やっという事ダメな事、見学とサポートの受入先→受入しない人を確認する。関西支部実施の支部長から電話を標準化する。（岡田）

【消息・その他】

今後のチーム戦略会議（チーム代表者が出席）

1/17 14:30～

2/14 18:00～

3/3 18:00～

三役MT（三役と三嶋税理士が出席）

1/6 12～15

2/3 9:30～12:30

3/3 15～18

トップスペシャリスト研究会

1/17 11:30～

スペシャリスト研究会

3/18 11:30～(東京オフィス)