

■特定負担及び特定利益の概要

(1)入会資格として製品購入が条件です。

(2)ボーナスの支払条件ボーナスの算定方法

		仕切	昇格	利益種類	昇進条件	授受条件
消費者	会員登録済みでイースの製品を愛用される方	100%	当日	無し	無し	無し
会員		85%	当日	小売利益(15%)	●定価で¥5,000以上の製品購入	無し
リーダー	<ul style="list-style-type: none"> ● イース製品を愛用し続ける意志のある人 ● ビジネスを行う意志のある人、行っている人 	75%	翌日	小売利益(25%) 直系列との利益の差分(10%)	<ul style="list-style-type: none"> ●全系列グループで月間定価¥150,000以上の売上達成(購入も可) ●ビジネスマニュアルキット(¥3,500)購入 	無し
特約店	<ul style="list-style-type: none"> ● イース製品を愛用し続けている人 ● ビジネスを真剣に行っている人 	65%	翌月	小売利益(35%) 直系列との利益の差分(10~20%)	<ul style="list-style-type: none"> ●全系列グループで月間定価¥600,000以上の売上達成。但し、自己購入分が月間定価¥200,000を超える分に関しては、販売実績としては認めない。 ●特約店昇進者ライン以外の他グループ売上が月間定価で¥200,000以上(持ち上がり防止) ●月一回行われる代理店による面接(製品・ビジネスに関する知識の習得) 	<ul style="list-style-type: none"> ●月額定価¥15,000以上の製品愛用(仕入)※条件を満たさぬ場合、紹介者へ順に繰り上げとなる。 ●各地区(地元)の会合へ参加出席
代理店	<ul style="list-style-type: none"> ● イース製品を愛用し続けている人 ● オーナー 	55%	研修及び面接後の翌月	小売利益(45%) 直系列との利益の差分(10~30%) 育成手数料(B)	<ul style="list-style-type: none"> ●全系列グループで月間定価¥3,000,000以上の売上を2ヶ月連続達成。又は6ヶ月間で累計¥15,000,000以上の売上達成。(自己購入分が、月間定価¥200,000を超える分に関しては、販売実績として認めない。)もしくは、直列特約店3名以上の育成(持ち上がり昇進防止の為)と、全系列グループで15名以上の特約店育成を行い、全系列グループで月間定価¥1,500,000以上の売上達成(期限なし) ●直上の系列特約店が同時に代理店昇進するためには、代理店昇進者ライン以外の他グループ売上が月間定価¥800,000以上必要(持ち上がり昇進防止のため) ●代理店研修及び面接(研修及び面接は上記の条件達成の翌月) 	<ul style="list-style-type: none"> ●利益差分授受は月額定価¥15,000以上の自己購入、さらに育成手数料の授受は月額定価¥50,000以上のグループ売上有る事 ※条件を満たさぬ場合、紹介者へ順に繰り上げとなる。 ●各地区(地元)の会合主催・参加 ●各地区代理店会議の出席(月1回)
販社	<ul style="list-style-type: none"> ● イース製品を愛用し続けている人 ● フランチャイズオーナー 	55%	面接後の翌月	小売利益(45%) 直系列との利益の差分(10~30%) 育成手数料(B) 販社ボーナス(C)	<ul style="list-style-type: none"> ●全系列グループ月間定価売上¥12,000,000を2ヶ月連続達成 ●直上の系列代理店が同時に販社昇進するためには、販社昇進者ライン以外の他グループ売上が月間定価で¥3,000,000を2ヶ月連続達成する事が必要(持ち上がり昇進防止のため) ●販社面接(面接は、上記の条件を達成の翌月) 	<ul style="list-style-type: none"> ●利益差分・販社ボーナスの授受は月額定価¥15,000以上の自己購入、さらに育成手数料の授受は月額定価¥50,000以上のグループ売上有る事 ※利益差分に関し条件を満たさぬ場合、紹介者へ順に繰り上げとなる。 ●各地区(地元)の会合主催・参加 ●各地区代理店会議の主催・参加 ●販社ボーナス授受資格条件は上記以外に無し
ダイレクター	<ul style="list-style-type: none"> ● イース製品を愛用し続けている人 ● フランチャイズオーナー ● アドバイザー 	55%	面接後の翌月	小売利益(45%) 直系列との利益の差分(10~30%) 育成手数料(B) 販社ボーナス(C) ダイレクターボーナス(D) 研修旅行招待資格は相続可	<ul style="list-style-type: none"> ●全系列グループ月間定価売上¥50,000,000を2ヶ月連続達成 ●直上の系列代理店や販社が同時にダイレクター昇進するためにはダイレクター昇進者ライン以外の他のグループ売上が月間定価で¥13,000,000を2ヶ月連続達成する事が必要(持ち上がり昇進防止のため) ●本社スタッフ、全ダイレクターによる面接(面接は、上記の条件を達成の翌月) 	<ul style="list-style-type: none"> ●月額定価¥15,000以上の製品愛用(仕入) ●各地区(地元)の会合主催・参加 ●各地区代理店会議の主催・参加 ●年4回ダイレクター会議出席 ●育成手数料、販社ボーナス、ダイレクターボーナス授受資格条件は上記以外に無し

●会員、リーダー、特約店の自己購入は月間定価で¥200,000以下とする。

●自己購入が月間定価で¥200,000を越える仕入れに関しては昇進時の実績としては認めないものとする。(買い込み昇進防止の為)

●自己購入が月間定価で¥200,000を越える仕入れに関しては販売報告書を必ず提出すること(代理店以上は除く)

●ダイレクター資格及び地位の相続にはダイレクター会議の承認が必要

●毎月の特定利益金額(消費税抜)の合計が¥120,000を超えた場合その金額から¥120,000を差引いた金額に10%を乗じた金額を源泉徴収します。(法人等、源泉徴収の必要の無い方は事前にお知らせください)

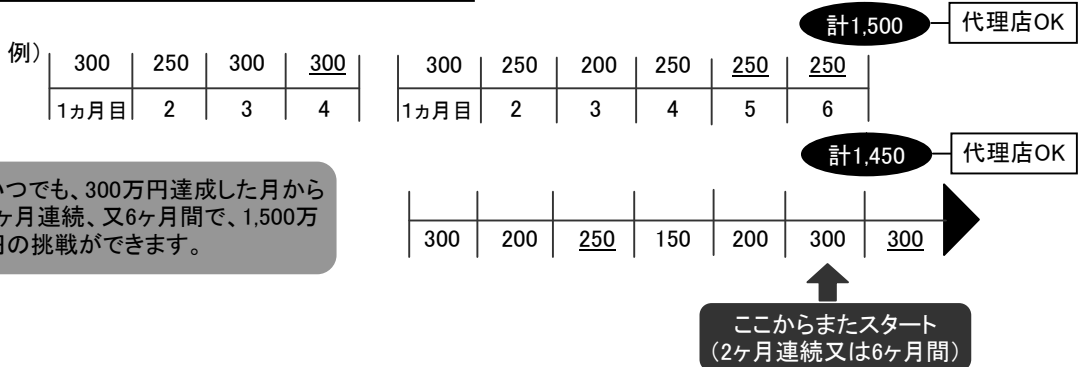
●ビジネスコンサルティング担当にビジネスのことは何なりとお尋ねください。

(A)代理店挑戦はグループ売上(定価)が月に300万円達成された月からスタートします。

連続2ヶ月達成とは

6ヶ月間合計で1,500万円の売上(定価)達成とは

- ... 例) 1ヶ月目に300万円達成(代理店挑戦スタート)
2ヶ月目に300万円達成(代理店昇進条件達成)
- ... 1ヶ月間に300万円は達成したが2ヶ月目は達成できなかった時等に発生する条件です。

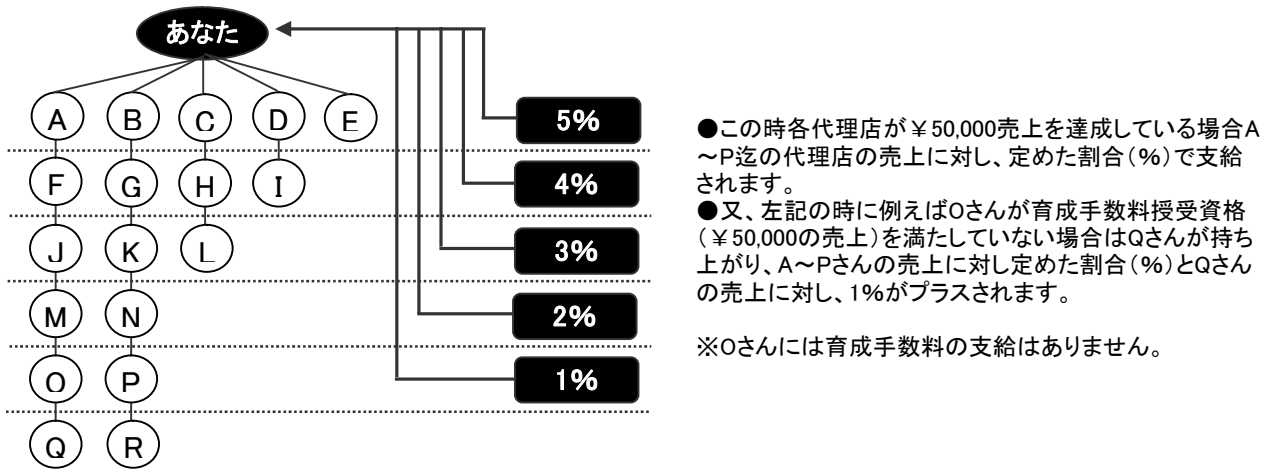


※上記、いずれかの条件を達成した翌月に研修面接を行います。
研修を終えて、面接(筆記試験も含む)に合格された方は、その翌月より代理店として活躍していただきます。

(B)育成手数料とは 自分の先のできた5代目迄の代理店が供給した売上(定価)に対し、1~5%が支給されます。

1代目=5% 2代目=4% 3代目=3% 4代目=2% 5代目=1%

(育成手数料授受資格は、自己供給グループ売上が定価¥50,000を達成する事です。ダイレクターは除く)



(C) 販社ボーナスとは 年に4回支給されるボーナスの事です。自分の全系列グループ(代理店も含む)売上(定価)に対し3%が支給されます。

- 1月支給(前年度10月~12月の売上に対して)
- 4月支給(1月~3月の売上に対して)
- 7月支給(4月~6月の売上に対して)
- 10月支給(7月~9月の売上に対して)

※自分の先の販社グループは含まれません。(販社グループごとのボーナスです)