社内研修等の 取次業務の委託

社内研修販売「取次ぎ」のお願い

㈱IME コンサルティングは、研修、コンサルティング等の 販売取次店を 募集しております。

（1）お願いしたい事

社内研修受注の リード・ジェネレーション
・・・ 見込み客を ご紹介ください

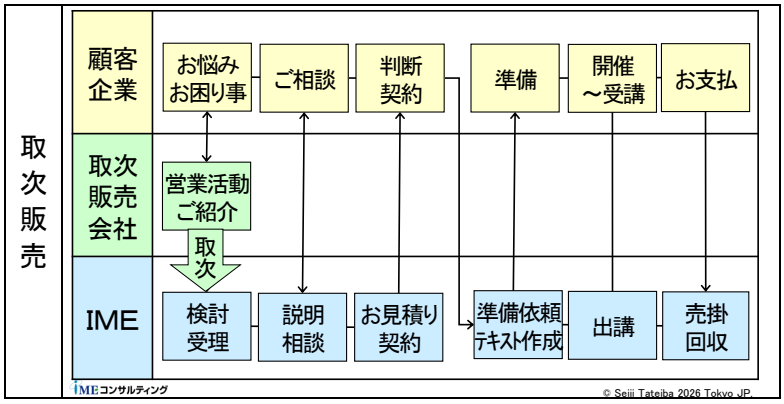
お客様企業に IMEの研修を ご紹介ください
ご興味や ご検討の意志などを 示されたら
IMEに ご連絡(お取次) ください

詳細の説明やご相談対応等は IMEが行います
研修実施の契約は、お客様とIMEで行い、
取次料として 研修1日につき 5万円を お払いします

© Seiji Tateiba 2026 Tokyo JP.

（2）取次店の業務概要

研修等の営業は、研修開催希望の顧客企業を研修会社に紹介する(取次ぎ)のみ行う取次店と、
顧客企業と研修を契約し、準備・開催・回収等の一切を行う代理店があります。（まずは取次店から）



業務は「顧客企業のご紹介」のみ
取次店様は、見込み客を発掘し、IME に ご紹介ください。

IME は顧客企業様に連絡をとり、研修の説明・相談など行い、研修開催業務の一切を行います。

取次店様には、研修完了後に取次料を お支払いいたします。

※ 代理店様には、研修の契約～運営等の知識・経験等 必要ですが、
取次店様の業務は、研修開催のノウハウは 特に必要ありません
まずは、**「取次業務」**を お願いできないでしょうか・・・ぜひご連絡を

IME [aiemú:]
株式会社 IMEコンサルティング
東京都大田区蒲田
http://www.ime-net.com
[お問合せ]
「Facebook」：「 X 」

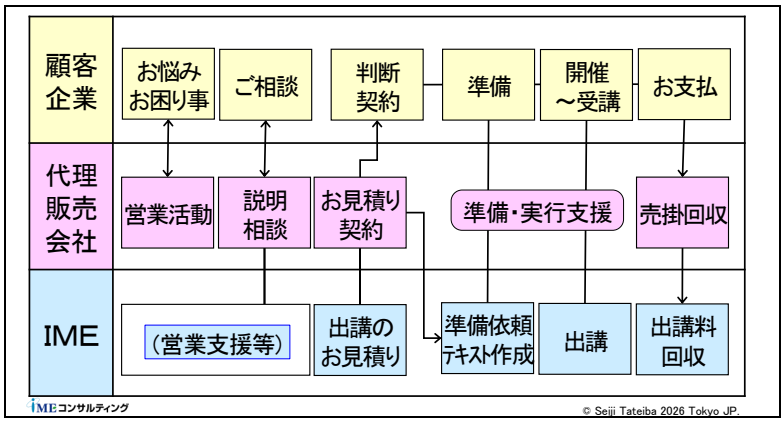
© Seiji Tateiba 2026 Tokyo.jp

社内研修等の 販売業務の委託

社内研修販売 「代理店」募集

研修、コンサルティング等の 販売代理店を 募集しております。

（1）お願いしたい事



「研修の受注～開催をお願いします」

顧客企業様と契約し、準備～回収までの研修開催業務を行っていただきます。

IME は、代理店様からご要望を受け、テキストを準備し、研修出講いたします。

テキスト代、旅費、出講料他の IME の費用は、代理店様にご請求いたします。

（2）研修販売における利益　　（売価はご自由にお決め下さい、IME は費用を販社様にご請求致します）

お客様と代理店様で研修契約を行ない、研修開催業務を取り仕切っていただきます。

そのため、研修はいくらで販売されても結構です。 弊社は下図 X 万円/日(6h)の出講料をいただきます。

販社様にとっては研修料から X 万円を引いた額が≒粗利(マージン)となります。（粗利額は自由設定）

なお、弊社にてカスタマイズや営業支援等を行った場合には、その分の費用をいただいております。

	研修費用			講師旅費等	会場費雑費
	研修料		テキスト代		
	出講料	実施費用			
お客様企業	X+Y+Z 万円（仕入原価＋粗利≒売価…自由設定）		千～2千円/人	実費	実費
御社（販社）	X 万円 仕入原価	Y+Z 万円（粗利）	↑（精算）↑		
		Y 万円 準備費用等 / Z 万円 営業利益			
IME	X 万円 IME出講料	（営業支援等の費用）	テキスト作成発送（立替）	旅費（立替）	

IMEコンサルティング　※ 研修は1日＝6時間が基準となります　© Seiji Tateiba 2026 Tokyo JP.

[販売例]　多くの研修会社では、研修料(XYZ)25～40 万円/日、粗利 10～25 万円/日で受注されています。大手の研修機関では、研修料 30～50 万円/日で受注されており、J 協会では基本的に 2 日間研修を提案される為、研修料 80 万円/2 日で、粗利 50 万円が受注の中心になっている様です。

（3）予想されるメリット

従来の営業活動と同時に社内研修の販売を行う事のメリットに関する情報を拾ってみました。

①顧客満足　お悩みや困り事対応、設備投資の失敗やサイレントキラー化の回避、各種検討サポート等
②信頼性向上　現行営業活動とのシナジー効果による顧客の利便性と信頼性の向上
③営業効率　取次販売は通常営業活動の内で研修売上げが加わる事になれば、営業効率が向上
④関係性充実・継続　顧客の人材育成に関わる事で、関係性の充実と継続が見込まれます
⑤顧客獲得　研修営業又は公開研修開催等により、本業の新規顧客獲得の可能性が高まります

※ 未経験の場合は、取次店業務を経験しノウハウ蓄積後に代理店販売を行われることをお勧めします

IME [aiemú:]
株式会社 IMEコンサルティング
東京都大田区蒲田
http://www.ime-net.com
[お問合せ]
「Facebook」：「X」

© Seiji Tateiba 2026 Tokyo.jp

IMEコンサルティングについて

2026 年 10 月作成
株式会社 IME コンサルティング

■会社概要

株式会社IMEコンサルティングは、経営・管理の技術開発を行い、製造業を中心とした企業様に、コンサルティングや研修などを通じて経営を支援させていただいております。

業務開始	1991年3月1日（日本能率協会を通じて）
創業年月日	1998年8月1日（直接受注開始）
設立年月日	2001年7月3日（株式会社登記）
設立会社名	株式会社 IMEコンサルティング
所在地	東京都大田区蒲田
代表取締役	立居場誠治
資本金	1千万円

東京商工会議所会員
蒲田法人会会員
日本能率協会講師
中小企業大学校講師

業務内容
- ・研修・講演
- ・診断
- ・コンサルティング
- ・ツール開発
  - ・書籍、文書類
  - ・診断システム
  - ・eラーニング システム開発
  - ・研修コンテンツ開発

技術テーマ
- ・経営戦略、経営計画・管理、組織管理
- ・成長戦略とMOT、新製品開発
- ・マネジメント システム構築（経営、組織、原価、ISO）
- ・生産管理、フレキシブル生産システム構築
- ・機械化・自働化・スマート化
- ・人材育成、技術技能伝承、OJT
- ・ヒューマンエラー、ポカミス対策、リスク管理
- ・現場改善管理（IE、QC、5Sと目で見る管理）
- ・実施効率管理（工数設備効率、品質コスト）

IMEでは、日本能率協会、中小企業大学校、各教育研修団体等に、カリキュラム、テキスト、資料等の提供、講師派遣・出講などを行っております。

■講師プロフィール

株式会社 IMEコンサルティング
代表取締役　立居場　誠治（たていば　せいじ）

日本大学卒業後、大手建材メーカーで生産管理、コストダウン、品質管理、公害対策、研究開発等を担当。
1991 年より日本能率協会、1997 年よりタナベ経営にて経営コンサルティング、研修等の活動を行い、1998 年に独立し、現在に至る。

製造業のコンサルティングを中心とし、経営戦略立案、新製品・新事業開拓、原価マネジメント、現場改善、ISO9001, 14001, OHSAS18001 の認証取得支援等で、多くの企業の指導、教育研修の実績を持つ。

著書　『技術者のための原価企画』、『理想原価への挑戦』（日本能率協会）
　　『経営戦略立案』、『経営管理の仕組み』、『ヒューマンエラー、ポカミス防止』（コンテン堂）など

■研修実施の要領

弊社の各種プログラムを、御社ご指定の場所で研修いたします。
研修プログラムは、ある程度のカスタマイズは可能です。 また、新規作成も可能です。
なお、社内研修は、外部研修と比べ、多くの人材が同時に同じ研修を受講し、学ぶことが可能なため、共通の認識・理解が得られ、以降の各種活動がスムースになる効果があります。

※ 全国各地に出講いたします。（コンサルティング、研修出講した都道府県）

北海道、秋田、岩手、福島、宮城、山形、新潟、長野、群馬、栃木、埼玉、茨城、千葉、東京、神奈川、山梨、静岡、愛知、富山、石川、福井、京都、奈良、大阪、和歌山、兵庫、岡山、鳥取、広島、愛媛、福岡、佐賀、熊本

※ 出講の費用等

お問合せをいただき、実施の日数や実施要領等のご相談内容に応じて、お見積りいたします。

（ 適格請求書発行事業者　登録番号　T9010801000107 ）

株式会社 IMEコンサルティング
東京都大田区蒲田
http://www.ime-net.com
[お問合せ]
「Facebook」：「 X 」

© Seiji Tateiba 2026 Tokyo.jp