

エキスパート倶楽部の発足のお知らせ

AITUC

一般社団法人 高度情報技術活用コンソーシアム

AITUCエキスパート倶楽部 の概要

目的

(AITUCが運営するエキスパート倶楽部は、)

長年培ってきたベテランの経験と知恵を活かして貢献し、数々の企業が目指す成長に寄与すると共に、エキスパート自らの更なる進化を楽しみ、クライアントとエキスパートの相互満足が達成出来ることを目的とする。

運用概要

「AITUCエキスパート倶楽部」は、一般社団法人高度情報技術活用コンソーシアム(略称:AITUC、呼称:アイタック)が運営するもので、運営規約は概略、以下の通り。

(1)入会資格

以下を備えている人材で、事務局との面談結果で入会を承認する。

- ・「それぞれの能力が、ベテラン！であり、エキスパートに値する」と評価できる人材
- ・自らの能力・知力を活かし、クライアントへ満足を提供できる人材
- ・ビジネスマナーを弁えて活動できる人材
- ・稼働時間等については、月間160時間フル稼働可能な方～1or2日/月な方、等いずれの方も可

(2)入会手続き

①所定の「AITUCエキスパート登録票」の所定事項を記入の上、AITUC事務局へ提出。

※尚、推薦者がある場合は、推薦者名も記入。

②AITUC事務局は、面談日程を調整の上、本人へ通知し、面談実施。

③上記面談結果、「入会OK」と評価できる人を倶楽部メンバーとして登録。

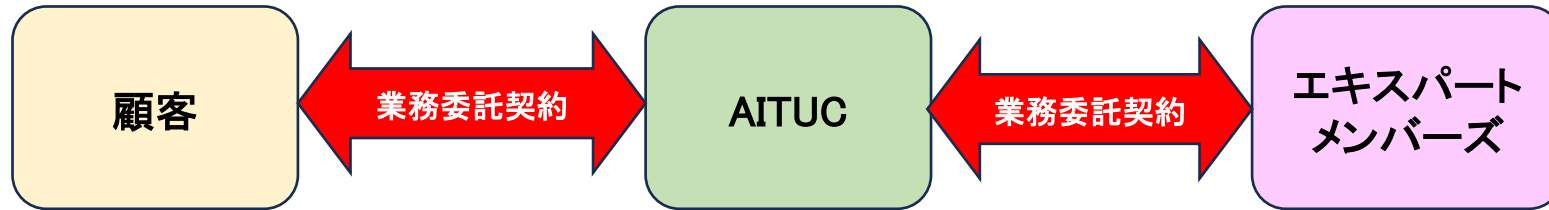
④クラブ活動、クライアントの紹介/打診等は事務局からメールで通知する。

契約・実稼働報酬

AITUCが運営するエキスパート・サービスにおける「エキスパート・メンバー」への報酬は、以下を基本とします。

<報酬額等>

- ・個別の従事案件毎に「業務委託契約」を締結し、報酬額、支払方法等を明確にする。
 - ・各エキスパートへの報酬は、AITUCが、お客様と契約した「サービス利用料の70～90%程度(注)」。
 - ・支払は顧客からの入金後、15日以内。
- (注)は、一般顧問レベルは80%程度、それ以外は状況による。



※顧客が「AITUC会員」の場合は、AITUC事務局を介さず、エキスパート・メンバーと直接契約(条件は任意)しても良い。
(AITUC主催の各種イベントへの参加も可)

倶楽部活動

➤メンバー :AITUCエキスパート登録者および登録予定者 (*AITUC会員も参加可)

➤倶楽部活動:

- ・目的:メンバー相互の交流&親睦を深め、相互にサービスニーズの情報交換や相互紹介等を行いながら、楽しく、元気に、そして有意義な人生を過ごす。
- ・内容:①倶楽部交流会・・・年2回(6月、12月頃か?)
②メンバー懇親会・・・月1回程度

各メンバーからの提案歓迎! 事務局(AITUC)へ提案し、事務局から案内通知
談話、飲食、カラオケ、ゴルフ、諸々の見学会、その他(メンバーの持ち寄りイベント等)

➤参加費:その都度、割り勘

AITUCエキスパート倶楽部 登録票

登録日	登録NO

【基本情報】

氏名	フリガナ	生年月日				性別
	漢字等	年	月	日		
住所	〒					
連絡先	電話	メール				
保有資格等						
外国語レベル						

【主な職歴】 ※同一企業内での事業部門異動等の大レベルの異動は欄を分けてご記入下さい。

1	在職期間(西暦)	年	月	～	年	月
	企業名					
	部署、役職経歴 主な業務内容等					
2	在職期間(西暦)	年	月	～	年	月
	企業名					
	部署、役職経歴 主な業務内容等					
3	在職期間(西暦)	年	月	～	年	月
	企業名					
	部署、役職経歴 主な業務内容等					
4	在職期間(西暦)	年	月	～	年	月
	企業名					
	部署、役職経歴 主な業務内容等					
5	在職期間(西暦)	年	月	～	年	月
	企業名					
	部署、役職経歴 主な業務内容等					
6	在職期間(西暦)	年	月	～	年	月
	企業名					
	部署、役職経歴 主な業務内容等					
7	在職期間(西暦)	年	月	～	年	月
	企業名					
	部署、役職経歴 主な業務内容等					
8	在職期間(西暦)	年	月	～	年	月
	企業名					
	部署、役職経歴 主な業務内容等					

【支援可能分野】 ※表内の「-」をクリックすると「○」の選択が出来ます。

経営・事業推進	経営層の意思決定サポート	-	経営企画、事業戦略の策定	-	資金調達、M&A	-
	新規事業、サービス開発	-	上場準備 事業継承	-	後継者育成	-
営業推進	営業戦略の立案	-	アライアンス先企業の紹介	-	営業の育成、組織づくり	-
	取引開設、商談設定	-	販売先開拓	-		-
業務改善	工場の生産工程管理	-	品質管理体制の強化 製造	-	コスト削減	-
	ITシステム化関係	-	安全衛生の仕組化	-	新技術の研究開発支援	-
管理部門全般	人事領域(採用/制度/育成)	-	経理・財務部門の体制強化	-	内部体制の強化	-
	特許・知財サポート	-	ダイバーシティ推進	-		-
マーケティング	市場調査、業界動向の提供	-	新商品・サービス企画、広報戦略立案	-	Web広告の最適化	-
	データ分析(CRM)	-	店舗開発・FC化戦略	-		-
海外事業支援	海外現地工業の立上げ	-	海外販路の開拓	-		-
		-		-		-
その他の分野		-		-		-
		-		-		-

【その他アピールポイント】※任意に補足説明してください。

推薦者 (事務局メモ)		面談日・者	