

# 販売管理規程

## 第1章 総 則

(目的)

第1条 本規程は、販売業務に関する基本事項を明確にするとともに、その業務処理について定め、販売活動の円滑な運営を図ることを目的とする。

(主管部門及び責任者)

第2条 本規程の主管部門は売上高を上げているそれぞれの部門とし、責任者は当該それぞれの部門の事業部長またはマネージャーとする。

(適用)

第3条 本規程は、当会社における販売業務及びこれに関連する業務に従事する全員に適用する。  
2. 前項の適用にあたり、問題が生じた場合は関係部門と協議の上決定する。

## 第2章 販売方針及び計画

(販売方針)

第4条 当社の経営方針に基づき市場の拡大並びに売上及び利益の増加に努めることを販売方針とする。

(販売方針の徹底)

第5条 それぞれの部門の事業部長またはマネージャーは、方針について部門全員に徹底させ営業活動の充実と効率化に努めなければならない。

(売上予算の起案と決定)

第6条 売上予算は、当会社の経営方針及び予算編成方針に則り、売が取りまとめるものとする。

(売上予算の推進)

第7条 それぞれの部門の事業部長またはマネージャーは、計画達成への推進を図る。  
2. それぞれの部門の事業部長またはマネージャーは、計画の進行と実績について機敏にその傾向を把握し、著しく変動すると見込まれるときはその対策を関係部門と協議し計画の達成に努める。

(市場調査)

第8条 本社販売担当者は、常に市場の動向・トレンド・新商品の情報・顧客状況・競合他社の状況・国内外の情報等を把握し必要に応じ関係部門に周知する。

## 第3章 販売活動

### (販売活動)

第9条 従業者は、定められた方針に従い目標達成のため自ら創意工夫を凝らし、積極的に有効かつ適切な販売活動に努め社業の進展に寄与しなければならない。

### (従業者の心得)

第10条 従業者は、次の事項を守らなければならない。

- (1) 職制に定められた組織を通じて、所属長の監督指導のもとに組織人として互いに協調し、職場の秩序を維持すること。
- (2) 自社商品知識、市場知識、販売方法等の研究・修得に努めること。
- (3) 計画性、採算性、効率性を高め、商業道徳を基準として行動すること。
- (4) 本規程及び当会社の諸規程に則り、当会社の信用の失墜を招かないよう行動すること。

### (社内、取引先等への販売)

第11条 社員、取引先等への販売については、「職務権限表」に基づいて承認を得たルールによる値引き価格にて行うものとする。

### (紹介による入会)

第 11 条の 2 お客様および当社従業員のネットワークを通じて新規入会者の増加を図るうえでの基準については、「お客様紹介制度に関する取扱い基準」に定める。

## 第4章 取引の開始

### (新規取引の開始)

第12条 販売権者は、新規に取引を開始することが適当と考えられる業者について、人事総務部へ企業規模、経歴、信用状況、反社チェック、経営者及び経営内容等の調査を依頼する。それぞれの部門の事業部長またはマネージャーは調査結果をもとにその適否を判断し決裁する。

2. 財務経理部担当者は、決裁された新規販売先を会計システム及びワークフローシステムに登録し、財務経理部シニアマネージャーの承認を得る。

### (取引中止及び登録抹消)

第13条 販売権者は、販売先との取引中止及び登録抹消は、それぞれの部門の事業部長またはマネージャーの決裁を得て行うものとする。

### (契約書の締結)

第14条 継続する取引については、原則として売買基本契約書を締結するものとする。

2. 財務経理部担当者は、決裁された購買先との取引中止及び登録抹消を会計システム及びワークフローシステムに登録し、財務経理部シニアマネージャーの承認を得る。

(附則)

1. 本規程の変更は、取締役会の決議によるものとする。
2. 本規程は、平成 28 年 6 月 29 日より実施する。  
平成 28 年 8 月 1 日 改定・実施  
平成 29 年 7 月 19 日 改定・実施  
令和元年 8 月 1 日改定・実施