

---

---

# お取引条件 説明書

2024年12月2日改訂

---

株式会社シンシアリティー

住所：千葉県成田市伊能2985-58

TEL：0476-49-3760

FAX：0476-49-3761

HP：[www.sincerity.co.jp](http://www.sincerity.co.jp)



## シンシアリティーのコーポレートミッション

シンシアリティーという社名には、『**誠実**』という意味があります。  
関係する全ての人に対して誠実であることに努めます。

### 森永乳業様に対して

ブランドイメージを崩すことなく商品の素晴らしさ伝え、森永ファンを増やします。

### 販売店様に対して

投資がマイナスにならないように、継続率の高い顧客の獲得に努めます。  
全国の成功事例、失敗事例に通じているため、役立つ情報を提供します。

### お客様に対して

正確な情報を提供し、お客様の関心に合う商品を無理のない仕方で提案します。

## 弊社の特徴

- ① 従来の「お願い型セールス」を非とし、お客様の関心事を見極め、徹底的に誤解を解いてから契約を勧めるため、価格、期待できる効能、配達に関して納得した上でご注文していただけます。
- ② 常にライバル商品を含めた素材勉強に努め、健康アドバイザーとして明確な目的を持って飲むことを提案するため、継続率は高くなります。また、商品の効能でライバル社に切り替えられるリスクも低くなります。
- ③ 訪問セールスの場合、普段会えない共働き家庭に会うために常識の範囲内で夜・土日祭日に留守宅の訪問を何度か行うことにより、配達顧客の密度が高まります。
- ④ 定期的な指導を行っているので、細かな点まで管理し指示を出す必要がなく手間がかかりません。
- ⑤ お支払いいただく代金は、成功報酬だけになりますので、1本あたりの金額が2万円を超えたり、契約が取れなかったのに請求書が届いたりすることはありません。  
投資した金額に応じ確実に顧客が増えるので、銀行を交えた計画が立て易くなります。

## スタッフの雇用から育成管理

弊社は、リファラルリクルーティングという方法で人集めを行っています。  
簡単に言えば、一般公募はせず、知り合い関係でこの仕事に向いている人をスカウトするという方法です。  
もし、既に働いているスタッフたちが将来に不安を感じていると人集めに積極的にはなれません。  
スタッフの派遣先が沢山あり、人が増えても自分の行き先が幾らでもあることを理解させる必要があります。  
また、人を集めることにより、自分自身が有利になることを理解できるようにする必要があります。  
そのような訳で、セールススタッフを増やすためには、森永担当者の皆様、販売店様のご協力が不可欠です。

同じ販売店に長期間派遣し続けたり、以前に廻ったエリアに入らせたりするなどの行為は控えてください。

基本的には、2カ月スパンで派遣先が変わるようにしていただき、数カ月先までの派遣先が決まっていると安心できます。また、冬場は近場で働けるようにしていただけると助かります。

夏や冬などの外歩きが過酷な時期は、イベントセールスをメインに働けると脱落者を少なくできます。

採用となったスタッフは、24時間（3～4日）の研修プログラムを受講します。

その後は、1カ月目、2カ月目、3カ月目のフォロー研修を受けて基本研修を終了となりますが、全てのスタッフにはスキルアップの面で助けとなる担当トレーナーが割り当てられ、定期的に指導を受けます。成長し、弊社が定める基準をクリアしたスタッフたちは、トレーナーとなり、年3回のトレーナー会議で更に高いレベルのセールス技術、スタッフの育成方法、交渉術などを学ぶことができます。

トレーナーたちは一緒に働いたり、相互に学び合ったり、代表取締役から直接指導を受ける機会もあります。

## 組織について

### 代表取締役

トレーナーたちから送られてくる全てのスタッフに関する報告書に目を通し、状況把握をすると共に、トレーナーたちに必要な指導を与えます。

STSの販売店経営も行っていることから、販売店様の気持ちをよく理解でき、販売店様サイドに立って物事を扱うようにしています。

コンサルティング業務、販売店様や担当者様を集めた勉強会の講師などのご依頼にも対応しています。

### 支店長

支店の最高責任者として支店内で起きている全ての出来事を把握することに努め、森永乳業様、販売店様と良好な関係で取引できるように調整を行います。仕事希望者と面談し採用するかどうかを決定します。スタッフの増員希望などは、支店長にご相談いただけると助かります。

また、請求書作成の責任を持っていますので、請求書に関するお問い合わせも支店長へお願いします。

**※ 販売店様は、まずは森永担当者様へお問い合わせください。**

### エリアマネージャー

取引開始前に販売店様との打ち合わせを行ったり、トラブルが発生した場合の処理にあたったりします。イベントセールスの調整者として、スーパーセールス、郵便局セールスの予定を組みます。

### フロントマネージャー

支店長の請求書作成のサポートをしています。

また、スタッフたちに必要なセールスツールが届くように手配します。

### トレーナー

自社スタッフの研修やご依頼があれば販売店様に所属しているスタッフの研修依頼にも対応します。

## 訪問セールススタッフの派遣に伴いお約束いただく事柄

弊社の求めるツールを1週間前までに準備し、方針を尊重していただく。 ※数量は1カ月の目安

- 総合カタログ（500部）は、最新であり、価格の印刷されたものを準備する。
  - ※ 新商品発売、商品リニューアルのタイミングと重なった場合は、1つ古いタイプでも構いません。
- 森永幹旋のビニール袋（500枚）、契約書（100枚）、蓄冷材（40枚）を準備する。
- ゼンリンの住宅地図（5年以内のもの）を、A4サイズにして各2ページずつ（スタッフ用と提出用）をご用意ください。
- サンプルの用い方を一任する。
  - 日報の提出を要求しない。但し、地図を色分けし、セールスの結果報告として提出させていただきます。
- 子供へサンプルを渡すかどうかの判断をスタッフに一任する。
  - （万が一クレームが発生した場合には弊社が責任をもって対応に当たります）
- 契約があがらない場所、販売店から遠く離れた場所に+αの条件無しに入るように要求しない。
  - 1度廻った場所は、1年以上間隔を空けること、販売店から30分以内で行ける場所とする
  - どうしても入って欲しい場合、スタッフに+αの条件が出されれば応じられる場合もあります。
  - 例) 1本+1050円の報酬を支払う。

スタッフへのクレームは直接言わない。

（担当トレーナー・エリアマネージャー・支店長をお願いします）

クレームとは、スタッフが消極的な気持ちになる可能性のある言葉を指します。

ねぎらいの言葉、誉め言葉などは大歓迎です。

スタッフの引き抜き、セールス技術を聞き出そうとする行為の禁止。

（技術指導は、有料にて行っていますのでお問い合わせください。）

働く日数、時間などの拘束を行わない。

派遣スタッフが望まない場合は、2カ月以上同じ販売店への派遣を要望しない。

## イベントセールスを任せることのメリットについて

訪問セールスのみで生活に必要な金額を稼ぐことは、年々難しくなっています。

理由は、不在宅の多さと共に、高齢者を対象とした詐欺事件の多発による警戒心の増大です。

セールスとは技術職であるため、プロセールスに育てるためには、時間がかかります。

その間に生活に必要な金額が稼げなければ、途中で挫折するしかありません。

また、夏の暑さ、冬の寒さに心が折れることもあります。

そのような訳で、訪問セールスだけに専念させるよりも、月に何回かイベントセールスに参加させた方が訪問セールスができるプロセールスの育成に繋がります。

また、イベントセールスに参加させることにより、訪問セールスの方が有利な点があることに気付け、レベルアップを図ることができるようになります。

例) 様々な物を観察してお客様の家族構成、関心事を推し量ることができる。ゆっくりとセールスできる等

更に訪問セールスでは体力面や安全面（夜の時間まで働くため）、車を持っていないといった理由でこの仕事を選べなかった人たちがいます。

しかし、イベントセールスであれば問題は解決するため、これまで雇えなかった種類の人たちを雇用することができます。

そして、訪問セールスに挫折した人たちをイベント専属スタッフとして残すこともできます。

イベント専属部隊を作ることを希望される場合、弊社の支店長かエリアマネージャーまでご相談ください。

## 施設セールス

職場を対象としたセールスになります。

定価で行うことも可能ですし、まとまった顧客を得るため、そして地域貢献の一環としてディスカウント価格で実施するという2通りの方法があります。

幼稚園・保育園・学校関係、高齢者施設・病院関係等だけをディスカウント価格で実施し、その他は定価で実施するといった組み合わせ型も対応することが可能です。

ディスカウント価格で実施するメリットは、契約件数が多くなり、1人あたりの平均獲得本数が多くなるので、結果、1か所に複数の配達ができるようになります。

1本当たりから得られる利益は減少しますが、ディスカウント価格にしたことにより契約数が増えればトントンであり、ディスカウント価格にすることの意味が出てきます。

仮に、コロナウイルスなどの感染症流行により、接触型セールスを避けなければならなくなったとしても非接触型で実施することが可能です。

## 落本防止チラシについて

希望する販売店様には、2種類の落本防止チラシを有料にてご提供します。

※ 電話セールスの場合は、2種類の落本防止チラシとなります。

### ① 1・3・5か月目にプレゼントを入れるチラシ

利用客の体験談、ラクトフェリン・BB536の素材情報が載っています。

### ② 宅配商品とスーパー商品の違いを思い出させ、希望商品2品を無料サンプルとしてお届けするチラシ

短期で止める理由の中にある、「スーパーで同じものを見つけた」というものを防止するためです。

## 中止顧客への電話セールス

感染症の流行により接触を避けなければならなくなったとしても完全非接触型で実施可能です。

弊社の獲得方法は、止めた理由の特定から始めます。

止めた理由が改善されなければ、復活させたとしても、再び同じ理由で解約されてしまうからです。

他社のテレアポセールスとは違い、完全出来高制であるため、1本当たりの単価が変動しません。

「2週間体験型」と「完全お任せ型」の2種類が用意されている為、忙しく箱置きに出られない販売店様もお任せ頂くことができます。

## セールス研修について

セールスノウハウを学びたいと希望する店主様、ご家族様、従業員様への研修業務をお引き受けします。

実際にセールスを行う予定が無かったとしても落本防止や増本の面でお役に立ちます。

※ 弊社のライバルとなる人材派遣会社への研修はお引き受けできません。

出張費：移動に要する時間×2000円

交通費：ガソリン代、公共の交通機関代、宿泊代（通った場合に片道2時間を超える場合）

● 訪問セールス研修

24時間研修	マンツーマン【新聞屋さんを対象とした特別プラン】	
	162,000円（税別） +出張手当+交通費	座学研修：12時間 実地研修：12時間
22時間研修	マンツーマン【全商品の説明方法、セールス方法】	
	132,000円（税別） +出張手当+交通費	座学研修：10時間 実地研修：12時間
初級者コース	マンツーマン【機能性表示商品（カルダス&カートカン）に絞ったコース】	
	48,000円（税別） +出張手当+交通費	座学研修：4時間 実地研修：4時間
中級コース	マンツーマン【カラダ強くするヨーグルト&その他商品のセールス指導】	
	48,000円（税別） +出張手当+交通費	座学研修：3時間 実地研修：5時間

※ 上記4プランは、座学研修が2名同時の場合：10%引き 3名以上同時の場合：20%引きとなります。

上級コース	マンツーマン【会話テクニック、教育方法の指導】	
	6,000円（税別）×時間 + 出張費&交通費	
見る研修	【後ろから観察して学ぶ研修】	
	3,000円（税別）×時間	

● 座学みのセールス研修（オンライン会議システムの使用可）

座学研修 1時間	5名まで同料金	15,000円（税別）+出張費&交通費
	5名以上	3,000円（税別）×人数 +出張費&交通費
	10名以上	3,000円（税別）×人数 × 90% +出張費&交通費
	15名以上	3,000円（税別）×人数 × 80% +出張費&交通費
	20名以上	3,000円（税別）×人数 × 70% +出張費&交通費
	50名以上	3,000円（税別）×人数 × 60% +出張費&交通費
	100名以上	3,000円（税別）×人数 × 50% +出張費&交通費

●郵便局セールス研修

見る研修	【一緒に働きながら観察して学ぶ】 お客様のいない時間は指導可
	3,000 円（税別） × 時間 + トレーナーが獲得した成績
受講者人数	マンツーマンを原則としますが、時間で入れ替わることは問題ありません。
場所代	販売店様負担

S174：カルダスヨーグルト単品チラシ（骨ケア訴求）を準備すること

通常単価：訪問セールス・イベントセールスのご請求に関して

適正価格を超えた値段設定をしていると判断した場合、通常単価でのお取引をお断りする場合があります。  
 ※適正価格とは、お客様へ提供されているサービスや商品価値などをトータルで考慮し、判断されます。  
 高速道路を使って、1時間、下道だけで1時間30分以内の場所は交通費、出張費込みの条件となります。  
 それ以上移動に時間を要する場所への派遣は、+αの条件があれば応じられる場合もあります。

1本（週7本） = 13,300円（税別）

販売店様に対してのセールス補助は、様々な事情により異なりますので、実際に弊社から出している請求書と販売店様に届いている請求書は異なる場合があります。  
 エリアごとにセールス補助の方法は異なり、費用の一部負担以外の方法で援助がなされる場合もあります。  
 詳細は、森永のご担当者様にお問い合わせください。

通常単価と異なるその他のセールス

● 施設セールスのご請求に関して

税別161円以上での配達：お断りします。

税別151円～160円 = 1本 / 10,500円（税別）

税別136円～150円 = 1本 / 9,800円（税別）

税別121円～135円 = 1本 / 8,750円（税別）

税別120円 = 1本 / 7,700円（税別）

※サンプルのピックアップを弊社スタッフが行う場合は、700円の単価UPとする

## ● 電話セールスのご請求に関して

2週間体験型：1本（週7本）＝10,500円（税別）

新聞現読客：1本（週7本）＝11,550円（税別）

完全お任せ型：1本（週7本）＝12,600円（税別）

※2週間体験チラシを活用する場合は、型作成代として5,000円と印刷代の実費をご負担頂きます。

## ● ゆうパック宅配

1本（週7本）＝11,550円（税別）

STSの推奨する全国統一条件に合わせていることを条件とします。

値段：税別180円 配送方法：14単位で2週間に一度 顧客サポート：専用の携帯電話を準備

支払方法：コンビニ チラシ：シンシアリティーで準備したものを活用

詳細は、事前にオンライン・オフラインでの面談にてご説明致します。

※全国統一条件に合わせる事が難しい場合は、通常単価となります。

## ● 紹介

（2年以上派遣実績が無く、これから先も取引の見込みが無い販売店）

1本（週7本）＝9,100円（税別）

## 特別手当について

○適正価格180円（190円で値引き交渉権あり）を超えている場合

185円の場合、通常単価＋350円

190円の場合、通常単価＋700円

195円の場合、通常単価＋1050円

200円の場合、通常単価＋1400円

○週1宅配の場合、獲得時の顧客単価が落ちるため

適正価格より10円安い場合：通常単価

適正価格の場合、通常単価＋700円

- 訪問セールスやイベントセールスにおいて遠方派遣が必要な場合  
 (高速1時間や下道90分を超えるエリアへの派遣要請)  
 90分～105分 1本あたりの単価+ 525円  
 105分～120分 1本あたりの単価+1050円

- 業務を遂行するためにコインパーキングを利用した場合、実費をご負担頂きます。  
 ※領収書を提出させていただきます。

- 訪問セールスにおける特定販売店様への2カ月を超える継続派遣（スタッフが継続派遣を望む場合を除く）

- 販売店様都合での業務委託活動へ制限が生じる場合（拡売商品制限等）  
 総合カタログに載っている商品が扱えない場合：1本あたりの単価+1050円  
 ※ケース単位での宅配にしか応じない場合も上記の対象となります。

### キャンセルが出た場合の扱い

1カ月以内に解約になったお客様は、キャンセル報告書（フォロー依頼書）を提出してください。  
 スタッフ達はできるだけ早くお客様と連絡を取り、中止阻止、もしくは再開して頂けるように努めます。

### ゆうパック宅配導入サポート

10万円（税別）※ZANを利用した場合、2万円引き

#### サポートさせて頂く内容

- 導入、導入後の流れを説明
- 梱包方法の見学（動画視聴も可）
- 郵便局との価格交渉
- セールス方法の指導
- セールス用チラシのデザイン&型作成
- 落本防止用Q&Aチラシのデザイン&型作成
- システム構築（進捗シートプログラムの作成）

#### ● チラシの型作成代

新規作成の場合（全国統一条件）	5,000円
（オリジナル）	10,000円
商品の改廃、値段変更による改訂（全国統一条件）	2,500円
（オリジナル）	10,000円

● チラシの印刷代に関して

セールスチラシ（A3 2つ折り）	1000枚以上	15円/枚
Q&Aチラシ（A4）	200枚以上	20円/枚
	500枚以上	12円/枚
	1000枚以上	7円/枚

コンサルティング

顧問契約	月1回の訪問・責任者会議の出席、アドバイス
	月額10万円（税別）※交通費込み
スポットコンサル	悩み相談、解決策の提示、目標達成に向けた行動指針の策定
	20,000円（税別）× 時間 ※販売店を訪問する場合、移動時間×2,000円+交通費実費が必要となります

相談例)

- 経営改善
- 配達スタッフが集まらない
- 事務スタッフが思うように動いてくれない
- セールススタッフの育成
- 後継者の育成
- 落本防止
- 顧客単価の高め方
- 未収問題
- ゆうパック宅配の導入
- 廃業店の吸収
- 支店展開