



ペプチドワン 販売システムガイドライン

2021.03.01(初版)

日本食品ペプチド研究所株式会社

大阪府茨木市上穂積4丁目8番24号

目次

<総則>	3
1.0 はじめに.....	3
1.1 定義と目的.....	3
1.2 ルール、前提、反社会的組織の排除.....	3
1.3 改定.....	3
<ブランド、理念、商品>	3
1.0 本部と運営.....	4
2.0 理念、ミッション、ロゴ、イメージ.....	4
2.1 経営理念.....	4
2.2 ブランドミッション.....	4
2.3 ロゴマークに込めた思い.....	4
2.4 ブランドイメージ.....	5
3.0 ブランドの方向性.....	5
3.1 新商品の予定.....	5
<各則>	5
1.0 はじめに.....	5
1.1 取扱店の種類.....	5
1.2 取扱店の契約および登録と、専用 ID 発行.....	6
1.3 登録に必要な項目.....	6
1.4 登録事項の変更および不履行等の確認.....	7
1.5 取扱店の解約または登録抹消と、支払い予定.....	7
2.0 販売システム.....	7
2.1 販売システムの種類と取扱店の収益.....	7
2.2 販売価格.....	8
2.3 参考価格.....	8
2.4 再販価格.....	8
3.0 卸販売の詳細.....	8
3.1 卸販売方式：商品発注（本部からの仕入）.....	8
3.2 卸販売方式：仕入代金の支払方法と発送日数.....	9
3.3 卸販売方式：送り先の指定.....	9
3.4 卸販売方式：発送費用.....	9
3.5 卸販売方式：本部から取扱店への支払い.....	9
3.6 取扱店間の再販売による卸売/仕入.....	10

4.0	小売販売の詳細	10
5.0	オートシッピング販売方式の詳細	10
5.1	オートシッピング販売方式：専用 URL と QR コードのメリットおよびランディングページの活用.....	11
5.2	オートシッピング販売方式：定期購入とクロスセールのメリット	11
5.3	オートシッピング販売方式：定期購入の変更と解約	11
5.4	オートシッピング販売方式：紹介キャンペーンのメリット	11
5.5	オートシッピング販売方式：会員登録の方法.....	12
5.6	オートシッピング販売方式：商品購入と発送.....	12
5.7	オートシッピング販売方式：会員の支払い方法.....	12
5.8	オートシッピング販売方式：本部から取扱店への支払い.....	13
5.9	オートシッピング販売方式：サービスの仕組みとクレーム対応.....	13
6.0	本部直販.....	13
7.0	取扱店による、SNS を含むオンライン販売について.....	13
8.0	制限.....	14
9.0	ランク制度と解約.....	14
9.3	解約.....	15

ペプチドワン 販売システムガイドライン

<総則>

1.0 はじめに

- ・本ガイドラインは、ペプチドワンの商品販売に関する取扱店契約書（以下、「契約書」という。）を補足し、販売店、代理店（上位代理店としての統括店を含む）の各店（以下、総合して「取扱店」という。）の販売活動における取り決めに記します。

1.1 定義と目的

- ・本ガイドラインは、日本食品ペプチド研究所株式会社（以下、「JFP」という。）と取扱店が双方の役割と共通の行動指針を理解、周知し、互いの利益向上と発展に向けて一致協力した販売活動が行えるよう規定するものです。
- ・本部と取扱店は、ともに販売を最大限に拡大し、継続的に収益を上げられるよう努力します。

1.2 ルール、前提、反社会的組織の排除

- ・各種契約書や別紙を含むガイドラインを熟読し、JFP、本部（後述）、ブランド（後述）の方針、諸規則、および業務上の指示連絡を厳守すること。
- ・商品を本来の用途以外に使用しないこと。
- ・公式サイト（後述）および本部が配布する資料に記載がある内容以外に、誇張したり事実ではないことを吹聴しないこと。
- ・薬機法（正式名称：「医薬品、医療機器等の品質、有効性および安全性の確保等に関する法律」）を遵守すること。
- ・反社会的勢力またはそれに属する団体・個人ではないこと。またそのような人物、店舗、企業、団体などを取扱店または顧客として本部に紹介しないこと。

1.3 改定

- ・本ガイドラインは、市況の変化や、新商品の発売、価格の変更、日本国の法規定の変更、訂正補完などの目的で随時改定されます。
- ・改定後の内容は全取扱店へオンライン上の告知により周知し、新しいガイドラインの発布と同時に古いものを無効とします。

<ブランド、理念、商品>

1.0 本部と運営

- ・JFPは開発した商品の販売にあたり、ペプチドワン（英語表記は「Peptide One」または「Peptide1」とする）事業部という専門部署（以下、「本部」という。）を設置します。
- ・本部はブランドとしてのペプチドワンを広く発信するとともに、取扱店を含む販売システムの運営について全般を担います。

2.0 理念、ミッション、ロゴ、イメージ

2.1 経営理念

- ・「科学研究をより多くの人の健康と幸福のために」

2.2 ブランドミッション

ペプチドワンは、

- ・超低分子ペプチド食品「だけ」を販売する、日本で唯一の「超低分子ペプチド食品の専門ブランド」です。（※1）
- ・からだにやさしい栄養補助食品をお客様に届けるため、厳選した自然素材にこだわります。（※2）
- ・日本におけるペプチド食品のリーディングカンパニーとして、ペプチドの理解と普及に努めます。（※3）

（※1）2021年1月、弊社調べ。

（※2）錠剤化するためにどうしても必要なもの以外、余計な添加物は使いません。

（※3）母体であるJPFは、ペプチドの研究開発を多くの大学や研究機関と進めるなど、まだ日本では未開拓であったペプチドに携わる研究ネットワークを構築するため、様々なフォーラム開催に寄与するなど、この分野を長年リードしてまいりました。

2.3 ロゴマークに込めた思い



- ・たんぱく質→アミノ酸へと至る消化の過程において、「超低分子ペプチド」の状態だけが持つ「唯一無二」といってよい特徴や素晴らしさを伝えることを使命とし、ペプチド食品のリーディングカンパニー、トップランナーとして業界をリードすべく、「Peptide」の文字とともに、「One」と「1」を添えることといたしました。

2.4 ブランドイメージ

- ・品質No.1、満足度No.1、コスパNo.1のペプチドワンです。

3.0 ブランドの方向性

- ・本部は将来的に運営会社として新法人となる予定であり、その際は販売事業の全てが新法人へ移行されます。それ以降はJPFがメーカーとして研究開発と商品製造に集中し、ペプチドワンは販売会社としてマーケティングに集中します。
- ・役割分担を明確にすることで、双方がより一層、機動的かつ効率的に活動の幅を広げ、より良い製品を作るとともに、より良いマーケティングを実行します。

3.1 新商品の予定

- ・超低分子ペプチドを作り出す卓越した技術力により、すでに複数の商品ラインナップを準備中です。
- ・初年度のうちに数点をリリースし、以後もお客様のニーズに応える真に役立つ商品をリリースしていく予定です。

<各則>

1.0 はじめに

- ・販売システムは種類および収益を得る方法が多岐にわたるため、別紙(1)ペプチドワン商品群
別紙(2)ペプチドワン販売価格および手数料等に関する規定（以下、「販売規定」という。）とともに、以下で詳述します。

1.1 取扱店の種類

- ・販売店
（飲食店等の小売店に代表される、主に店頭などで顧客へ直接販売する「地域密着型」取扱店）
- ・代理店
（近隣地域の販売店を数多く開拓し、それら販売店が継続的に売上を高めることができるよう密接に協力していく「店舗開拓型」取扱店）

- ・統括店

(上位代理店として広域に展開し、代理店や販売店を開拓することはもちろん、育成指導していく立場と責任を有する「ビジネスパートナー型」取扱店)

*別紙(2)(3)(4)および後述する9.0を参照

1.2 取扱店の契約および登録と、専用ID発行

- ・全ての取扱店は所定の申請手続きを経て、本部と直接契約または登録を行います。
- ・登録完了後、取扱店には専用IDとパスワードが付与され、バックオフィスのログインが可能になります。

<代理店または、上位代理店としての統括店>

- 1、クラウドサイン等、本部指定の方法にてオンラインで申請(取扱店)
- 2、併せてガイドラインおよび別紙すべてを確認・同意(取扱店)
- 3、申請内容を本部が精査、承認後に契約完了、バックオフィスへ登録(本部)
- 4、初回仕入れをケース単位で本部へ発注(取扱店→本部)
- 5、代金を振込、本部が確認しだい商品発送(取扱店→本部→取扱店)
- 6、専用IDを発行し、取扱店専用LINEの案内と併せて登録完了連絡(本部→取扱店)
- 7、QRから、取扱店専用LINEへ登録、本部から返信案内(取扱店→本部→取扱店)
- 8、販売店開拓等に必要な提案資料を専用フォームにて発注(取扱店→本部)
- 9、本部または紹介元の取扱店からレクチャーを受け、販売活動開始

*初回仕入れ代金の支払が確認できるまではIDが発行されず、販売することができません。

<販売店>

- 1、本部指定の方法にて、ガイドラインおよび別紙すべてを確認・同意し申請(取扱店)
- 2、内容を本部が精査、承認後にバックオフィスへ登録(本部)
- 3、専用IDを発行し、取扱店専用LINEの案内と併せて登録完了連絡(本部→取扱店)
- 4、QRから、取扱店専用LINEへ登録、本部から返信案内(取扱店→本部→取扱店)
- 5、当面必要な商品のみ取扱店から調達、または本部から仕入(オプション)
- 6、本部または紹介元の取扱店からレクチャーを受け、販売活動開始

*5の仕入れがなくても販売開始は可能です。(後述するQRコードのみでも販売可能なため)

*必要に応じて、販促資料やPOPを専用フォームにて追加発注できます。

*詳細は別紙(1)(2)(3)を参照。

1.3 登録に必要な項目

- ・会社名(店舗名・屋号)
- ・会社郵便番号
- ・会社住所
- ・会社電話番号
- ・メールアドレス
- ・代表者名および担当者名と、その携帯番号
- ・代表者個人の郵便番号
- ・代表者個人の住所
- ・代表者個人の携帯電話番号
- ・具体的な業務内容

- ・反社会的勢力ではないという誓約
- ・各種情報の取扱等に関する同意
- ・当ガイドラインおよび別紙の確認および同意
- ・その他、本部が求める事項

1.4 登録事項の変更および不履行等の確認

- ・取扱店は申請登録内容に変更が生じた場合、バックオフィスにて変更または本部への連絡によって速やかに届け出る必要があります。
- ・ただし、その変更内容が契約書あるいはガイドラインの規定に反するものである場合など、本部の判断で契約を更新しない、あるいは解除する場合があります。
- ・契約不履行および虚偽申請、重大な瑕疵、ガイドラインを遵守しない等の違反行為があれば、協議または通告を経て本部より強制解約する場合があります。

1.5 取扱店の解約または登録抹消と、支払い予定

- ・取扱店契約を解約または登録抹消したい場合、契約期間満了日または、期間中に本契約の中途終了を希望する日から起算して1ヶ月前までに本部へ解約を申請、または本部が指定する方法で解約届を提出します。
- ・解約または登録抹消を申請した前月の月末で締めた卸差益または販売手数料については、規定どおり本部から支払われます。申請した月の卸差益または販売手数料については計上されず、以降も同様です。
- ・契約書あるいはガイドライン等に違反があり、規定により本部から強制解約した場合も上記と同様です。

2.0 販売システム

2.1 販売システムの種類と取扱店の収益

- ・販売システムは、

1、卸販売

(本部から仕入、他の取扱店へ再販売する現金収益)
(一部、卸差益手数料が発生するケースあり)

2、小売販売

(本部または取扱店から仕入、顧客への直接販売による現金収益)
(一部、仕入による卸差益手数料が発生)

3、オートシップ販売

(顧客から本部への注文金額を本部が月末締めで自動計算し、翌月25日に本部から振込する手数料収益)
(後述および別紙記載のバックオフィスを参照)

4、本部直販

(取扱店は関与しないため、取扱店の収益はありません)

の4種類あり、それぞれの概要については後述するとともに、別紙に記します。

2.2 販売価格

・別紙(1)(2)にて規定します。

2.3 参考価格

・本部は別紙(2) ペプチドワン販売価格および手数料等に関する規定(以下、「販売規定」という。)、公式サイト、および本部指定のパンフレット類において、本部直販における希望小売価格や、定期購入等での割引価格を設定し、これを参考価格とします。

2.4 再販価格

・取扱店は、本部から仕入れた商品を別の取扱店または消費者に現品にて再販(2.1で規定する1、卸販売と2、小売販売)する際、本部の参考価格を参照することで、著しく不当な割引または不当に高額な金額を設定することを避け、市況に合致した適正価格を維持することにより、商品価値やブランドイメージの向上に努めること。

3.0 卸販売の詳細

- ・本部が、代理店(または統括店)および販売店に対し、事前振込や代引き等により販売する方式です。(※掛け率は各別紙を参照してください。)
- ・同時に、代理店(または統括店)が、本部から仕入れた商品を、自店の営業努力により登録した販売店や顧客に対し、現金決済等で再販売する方式でもあります。
- ・ただし別の取扱店への再販価格は、各別紙に記載する各取扱店ランクに基づく仕入率による算出金額などを参考に設定してください。(※上記2.3および2.4も参照)

(※本部から仕入、他の取扱店へ再販売する現金収益)

(※一部、卸差益手数料が発生するケースあり)

3.1 卸販売方式：商品発注(本部からの仕入)

・取扱店から本部への商品発注は、オンラインにて行います。

1、代理店/統括店

バックオフィスからのみ受け付けます。

発注単位は1ケース(30パック)とします。

(※ペプチドレバーの場合、1ケース、2ケース、3ケースなど)

2、販売店

バックオフィス、あるいは「ペプチドワン取扱店専用LINE」から受け付けます。

発注単位は5パックとします。

(※ペプチドレバーの場合、5パック、10パック、15パック、20パック、25パック、1ケースなど)

(※LINE登録が不可能な販売店に関しては、事前申請によりFAXでの発注を認めます)

いずれも別紙(2)を参照してください。

3.2 卸販売方式：仕入代金の支払方法と発送日数

1、卸販売方式：事前決済

- ・発注内容と同額の振込入金等、事前決済を確認後、当日～3営業日内の出荷となります
- ・振込手数料は発注者である取扱店の負担です

2、卸販売方式：代引き

- ・発注を確認後、当日～3営業日内に出荷します
- ・代引きの場合でも、現金のみです。
- ・代引き発注のキャンセルは不可です
- ・代引き手数料は発注者である取扱店の負担です

*土日祝、盆、正月、GWについては通常より日数がかかる場合があるため早めに発注してください。災害時、遠方への航空貨物便・配送車両のトラブル時は遅延する場合があります。

*全ての発送は業務委託する運送会社、ピッキング会社等と調整が必要な場合があります。

*別紙(2)も参照してください。

3.3 卸販売方式：送り先の指定

- ・特に指定がない場合、発注元である取扱店登録の住所へ発送します。
- ・別の取扱店などへの発送を希望する場合、必ず発注時に指定してください。

3.4 卸販売方式：発送費用

- ・ピッキング費用および送料（以下、まとめて「送料」という。）は本部が負担します。
- ・取扱店どうしの取引に関する送料は取扱店間協議により取り決めることとし、本部はこれに関与しないため、送料負担はありません。

3.5 卸販売方式：本部から取扱店への支払い

- ・販売店が本部へ直接発注する場合、販売店の上位店である代理店または統括店には卸差益が発生します。

(2.1の1、を参照)

(同様に、代理店が本部へ直接発注する場合、代理店の上位店として統括店がある場合は当該統括店に卸差益が発生します。)

・これらはバックオフィスのプログラムが自動計算し、本部が該当する取扱店へ卸差益として振込します。

*卸差益は月末締め、翌月25日払とします。

*振込期日が金融機関休日の場合、翌営業日に振込します。

*なお、振込金額が10,000円に満たない場合は、10,000円到達時の25日を振込日とします。

*振込手数料は本部が負担します。

3.6 取扱店間の再販売による卸売/仕入

・取扱店間の1ケース未満の、再販売による卸売は、前記2.3参考価格、2.4再販価格などの項目を参照し、各自の判断、責任、信用のもと、適切に行ってください。

4.0 小売販売の詳細

・すべての取扱店が、本部または別の取扱店から仕入した商品を、顧客に対して現金等にて小売販売（再販売）する方式です。

・卸売販売と同様に、取扱店から顧客への再販価格は、各別紙に記載する希望小売価格や定期購入価格などを参考に、適切に設定してください。（*前記2.3および2.4参照）

（*本部または取扱店から仕入、顧客への直接販売による現金収益）

（*一部、仕入による卸差益手数料が発生）

*小売販売において本部から仕入する場合、それらの発注、代金の支払方法、発送日数、送り先の指定、発送費用、卸差益等はすべて卸販売方式と同様です。

5.0 オートシップ販売方式の詳細

・本部が、取扱店の専用URLおよびQRコードから会員登録した顧客に対し、その会員のオンライン注文（クレジットカードその他の選択決済方式により都度注文あるいは定期購入）に応じて直接商品発送する販売方式です。

1、販売ページおよびランディングページは、公式サイトまたは本部が管理するカートシステムに設置されます。

2、取扱店それぞれのIDで作成された専用URLまたはQRコードにて、会員登録と購入を促します。

3、受注および、発送、決済、フォロー案内等は本部が一括で管理します。

4、いったん取扱店コードから会員登録されると、その会員からの注文全てが取扱店およびその上位取扱店の売上として継続的に手数料計算されます。

5、その会員からの紹介により新たに登録する会員も、全て取扱店およびその上位取扱店の会員として登録されます。

*取扱店は会員様の登録状況や購入実績をバックオフィスで閲覧、確認できます。

*上位取扱店は、所属の取扱店による販売実績をバックオフィスで閲覧、確認できます。

*ただし、いずれも個人情報に一部制限をかける場合があります。

5.1 オートシッピング販売方式：専用 URL と QR コードのメリットおよびランディングページの活用

- ・取扱店専用URLまたはQRコードを読み込んで表示するページには、本部が作成するランディングページがあります。
- ・取扱店自身がしっかり読むことで、ペプチドの特性、商品の長所などを正しく理解でき、販売しやすくなります。
- ・専用URLとQRコードは、取引全てを本部と顧客に委ねることにより、取扱店が現物商品の仕入と顧客への現金販売にかかる手間とコストを省略できる、たいへん便利な仕組みです。
- ・オートシッピング販売方式による購入で発生する、各取扱店への販売手数料は、毎月末でその月の売上合計を締めたのち、取扱店ごとに定められた手数料率に基づき翌月25日に指定口座へ振込します。

*専用URLとQRコードについては別紙(3)参照

*振込手数料は本部が負担します。

5.2 オートシッピング販売方式：定期購入とクロスセールのメリット

- ・顧客が会員登録することにより、店頭だけで一度きりの販売に終わるリスクを避けることができ、都度注文に加えて定期購入のチャンスが広がります。
- ・会員は、希望小売価格での都度注文に比べ、20%程度の割引で継続的に購入できます。
- ・会員は将来的に、累計購入金額や会員在籍期間によってポイントを獲得し、特典を受ける可能性があります。
- ・定期購入会員が増えることで、取扱店および上位取扱店は継続かつ長期にわたり手数料収入を増やしていくことが可能になります。
- ・さらに、本部が一括して会員フォローすることにより、会員はペプチドワンの商品特性を深く認知、理解できるようになるため、新商品の販売チャンスも広がります。（これを「クロスセール」と言います）

5.3 オートシッピング販売方式：定期購入の変更と解約

- ・会員は、2回目以降いつでも定期購入のお届け予定を変更、または解約できます。

*ただし、次回お届け予定日の8日前までに連絡が必要です。

*未開封品であればキャンセルや解約による返品が可能です。

*クーリングオフ期間は商品到着後から8日間とします。

*会員のご都合による返品送料は会員負担とします。

*これらは販売ページに明記します。

5.4 オートシッピング販売方式：紹介キャンペーンのメリット

- ・前記5.0の5のように会員からのオンラインによる紹介も数多く期待でき、本部は紹介キャンペーン等でこれを継続的に支援します。
- ・紹介キャンペーンで会員登録した顧客にも本部からの継続フォローがあるため、定期購入、クロ

スセール、紹介キャンペーンの活用が期待できます。

- ・これらが複合的に組み合わせたり、取扱店の安定的かつ長期継続的な手数料収入に寄与します。

5.5 オートシップ販売方式：会員登録の方法

1、取扱店からのLINEやメール案内等へ、バックオフィスからコピー&ペースト、または代理店や統括店のサポートにより、取扱店専用のID付きURLを付けて登録を促す

2、チラシやPOP等に記載する取扱店専用QRコードを、顧客にスキャンしてもらうことで登録を促す

・上記いずれの場合も、出てくるフォームを順に入力することで登録が簡単にできるようになっています。

以下、入力が必要な項目

- ・会員コード（自動生成）
- ・会員様の氏名
- ・郵便番号
- ・住所
- ・性別
- ・年齢
- ・生年月日
- ・電話番号
- ・メールアドレス
- ・暗証番号
- ・紹介取扱店コード（専用URLの末尾に含まれる取扱店コードから自動生成）
- ・個人情報取り扱いに関する同意書

5.6 オートシップ販売方式：商品購入と発送

・商品の発送はオンライン購入手続き完了後、入金を確認されてから2営業日以内に発送します。

・2回目以降の購入や、定期購入のお届け予定変更、会員情報の編集などは、ログインページから会員自身の手で可能です。

*土日祝、盆、正月、GWについては支障が出る場合があります。災害時、航空貨物便・配送車両のトラブル時には遅延する場合があります。

5.7 オートシップ販売方式：会員の支払い方法

・オンラインショップでの支払い方法は、

1、コンビニ後払い

（まずは商品を受け取り、別途届く支払用紙でコンビニ払いができるので安心・便利）

2、AmazonPay

（Amazonアカウントに設定済みのクレジットカードで自動決済できて簡単・便利）

3、クレジットカード

（購入ページorログイン後のマイページにてお客様が登録。随時変更もできて便利）

の3種類です。

*PayPayなどの各種QR決済、スマホのキャリア決済等、ショッピングカートに追加実装される支払

方法があれば、積極的に導入していく予定です。

*各種決済に関する費用は本部が負担します。

5.8 オートシップ販売方式：本部から取扱店への支払い

(*会員からの注文金額をバックオフィスで月末締め自動計算し、翌月25日に本部から振込される手数料収益)

*利益還元は月末締め、翌月25日払とします。

*振込期日が金融機関休日の場合、翌営業日に振込します。

*なお、振込金額が10,000円に満たない場合は、10,000円到達時の25日を振込日とします。

*振込手数料は本部が負担します。

5.9 オートシップ販売方式：サービスの仕組みとクレーム対応

- ・商品に関する案内、受注、発送、決済等は、本部が一括して対応します。
- ・全ての会員に対して、メール、公式LINE、公式SNS等でフォローや案内を行います。
- ・各種問い合わせやクレームは本部および本部が委託するカスタマーセンターが対応します。

*取扱店による卸売販売や小売販売においてクレームが起こった場合、各取扱店は本部の協力のもと一致対応することを基本とします。

6.0 本部直販

- ・本部が、公式サイトおよび公式SNS等で顧客へ直接販売する方式です。

目的として、

- 1、広くペプチドと商品を認知させるためのブランド戦略
- 2、収益を新商品の研究開発資金として活用する
- 3、新たな販促資料作成や広告宣伝など、種々のマーケティング費用に充当する
- 4、公式サイト、カート、システム等へ投資し、販売環境を継続的に強化する
- 5、本部自ら販売することで、隠れた課題やニーズの変化を的確に捉え、素早く改善するなどがあります。

(*取扱店は関与しないため、取扱店としての収益はありません。)

(*一部、モニター募集のような割引キャンペーンを実施する場合があります。)

7.0 取扱店による、SNSを含むオンライン販売について

・オンライン販売は、本部が付与する取扱店専用のID付きURLとQRコードを経由した、本部設定のカートシステムに統一します。

ネット活用に関して、可能な方法と不可能な方法は以下となります。

<可能な方法>

- ・取扱店自身の公式メルマガや公式LINE等に、取扱店専用のID付きURLを貼った上で適切に案内すること。
- ・個人的に親しい友人知人や家族に対して、個人のSNSで適切に案内すること。
- ・取扱店が持つサイト、ブログ、SNS等へのバナー掲載
（*ただし、バナーサイズを本部へ申請し、本部が付与したものだけを使用）
- ・取扱店独自の、会員ログイン等を経由して一般公開されないクローズドなサイトでページを作り、紹介すること。（*ただし、本部への事前申請、確認、許可が必要）
- ・その他、事前に本部へ申請し、本部が特別に認めた方法。

*本部が公式サイトで使用している表現や画像を用いて適切に案内すること。

*薬機法（正式名称：「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」）を遵守すること。

<不可能な方法>

- ・取扱店専用のID付きURLまたはQRコードを使用せず、独自サイトやカート等で販売すること。
 - ・本部が指定したバナーやランディングページを使用せず、独自にバナーや各種ページを作成すること。
- ・友人知人やSNSフォロワーの範囲を超えて、不特定多数に発信・案内または広告を出すこと。
- ・その他、本部が認めていない、または使用中止を依頼する方法。

*誇張したり事実ではないことを吹聴しないこと。

*本部が認めていない表現や画像を使わないこと。

8.0 制限

- ・本部および商品のブランドイメージを低下させることにつながる、あらゆる行為を禁止します。

- 1、本部の許可なく独自資料を作成したり使用したりすること。
- 2、明らかな競合商品の販売に携わり、ブランドの価値と販売機会を損ねること。
- 3、不当な宣伝、販売、顧客対応を行うこと。
- 4、前記7.0に記載している不可能な方法を行うこと。
- 5、このガイドライン、別紙、取扱店専用LINE、バックオフィス等、守秘義務に当たる情報や記録を第三者に開示または記載・送信すること。
- 6、その他、本部が判断し、禁止と通達する言動を行うこと。

*これらいずれも、確認しだい中止または改善を依頼するとともに、内容によっては取扱店契約を強制解約、または登録を解除します。

9.0 ランク制度と解約

- ・取扱店ランクは、別紙で規定するランク制度により変動があります。
- ・ランク制度および変動の目的は、
 - 1、販売システムを効率化し、取扱店と会員獲得を安定的かつ継続的に強化するため
 - 2、取扱店のモチベーションやスキルが向上するよう、本部がサポートするため
 - 3、販売実績が取扱店ランクそれぞれに定める基準を超えた場合、その実績に報いるとともに、該当する取扱店がより大きな収益を上げることができるよう、条件を改善するため

4、販売実績がランク制度で定める基準に満たない場合、条件を見直すとともに、改めて販売強化に向けて適切なランクから再スタートできるよう整備するため

*ランクアップ、ランク維持、ランクダウン、ランク復帰等の詳細は、別紙(2)(3)(4)および前記1.1参照

9.3 解約

協議の上、本部より強制解約される可能性があります。

- 1、ランク制度に定めた基準に満たず、販売努力していることが確認できない場合。
- 2、虚偽および不正、横流し、誇張販売、反社との関係などの発覚があった場合。
- 3、反社会的勢力又はそれに属する団体・個人だと判明した場合。
- 4、業務上知り得た情報および個人情報の扱いに問題があった場合。