



ペプチドワン 販売システムガイドライン

2023年7月改定版

日本食品ペプチド研究所株式会社
ペプチドワン事業部

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 管轄	3
1.4 改定	4
<ブランド、理念、商品>	4
1.0 理念、ミッション、ロゴ、イメージ	4
1.1 経営理念	4
1.2 ブランドミッション	4
1.3 ロゴマークに込めた想い	5
1.4 ブランドイメージ	5
2.0 製品開発、広報宣伝、本部の役割	6
2.1 新商品の予定	6
<各則>	6
1.0 はじめに	6
1.1 取扱店の種類	6
1.2 取扱店の登録と、専用 ID 発行	7
1.3 登録に必要な項目	8
1.4 登録事項の維持、変更、および違反規定	8
1.5 取扱店の解約または登録抹消と、支払い予定	8
2.0 販売システム	9
2.1 販売システムの種類と取扱店の収益	9
2.2 販売価格	10
2.3 参考価格	10
2.4 再販価格	10
3.0 対面販売方式：商品発注（本部からの仕入）	10

3.1	対面販売方式：仕入代金の支払方法と発送日数	10
3.2	対面販売方式：送り先の指定	11
3.3	対面販売方式：発送費用	11
3.4	対面販売方式：本部から取扱店への紹介手数料支払い	11
3.5	対面販売方式：各種イベント販売における注意点	12
4.0	オンライン販売方式の詳細	12
4.1	オンライン販売方式：専用 URL と QR コードのメリットおよび LP の活用	13
4.2	オンライン販売方式：定期購入、ポイント、クロスセールのメリット	13
4.3	オンライン販売方式：定期購入の変更、休止、解約	13
4.4	オンライン販売方式：紹介キャンペーンのメリット	14
4.5	オンライン販売方式：会員登録の方法	14
4.6	オンライン販売方式：商品購入と発送	14
4.7	オンライン販売方式：会員の支払い方法	15
4.8	オンライン販売方式：本部から取扱店への手数料支払い.....	15
4.9	オンライン販売方式：サービスの仕組みとご質問対応	15
5.0	本部直販	16
6.0	取扱店による、SNS を含むオンライン販売全般についての注意点.....	16
7.0	制限	18
8.0	ランク制度	18
9.0	取扱店資格の停止、解除	19

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、日本国内に限定してペプチドワンの商品販売を行う全関係者（以下、「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、原料開発者である日本食品ペプチド研究所株式会社（以下、「JFP」という。）ならびに企画販売者である日本食品ペプチド研究所株式会社ペプチドワン事業部（英語表記は「Peptide One」または「Peptide1」とする。以下、「本部」という。）と、販売取次店である各取扱店が、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

・取扱店は本ガイドラインと各別紙を熟読し、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」）と日本国の各種法規定や条例を遵守すること。

・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 管轄

ガイドラインや別紙を含む取扱店規定に違反し、本部または他の取扱店またはお客様に何らかの損害が生じた場合、その訴訟については大阪地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

1.4 改定

・本ガイドラインと別紙の各規定は、市況の変化や、新商品の発売、価格の変更、日本国の各種法規定や条例の変更、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改定版の各規定が実施され、有効となり、古いものを無効とします。

<ブランド、理念、商品>

1.0 理念、ミッション、ロゴ、イメージ

1.1 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」

1.2 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。シリーズ商品の主原料は全て超低分子ペプチドです。

（※2）ペプチドレバーのように錠剤化が必要な製品を除いて、全て天然由来の素材です。

（※3）母体であるJFP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。今後もJFPとペプチドワンは協力してペプチドの普及促進に尽力します。

1.3 ロゴマークに込めた想い



・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。

1.4 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

ペプチド食品のリーディングカンパニーとして、



を理念に掲げ

「自然食材」

「添加物なし」

「高付加価値」

にこだわった食品づくりを続けています。
圧倒的体感ができる超低分子ペプチド食品を
皆様へお届けするのが私たちの使命です。

2.0 製品開発、広報宣伝、本部の役割

- ・JFPは国内外の大学や研究機関と共同研究を実施し、エビデンスに基づいた原料開発を継続することで、本部とともにシリーズ商品を開発します。
- ・本部は将来的に運営会社として子会社化する計画があり、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JFPが原料を含む研究開発に集中し、本部は引き続き親会社であるJFPと一体となって新商品を企画、製造、販売します。また、海外販売も本部が一括して実施します。
- ・本部は公式サイト、公式SNS、各種メディア戦略などを通じて幅広いマーケティング活動を行うことで、商品の認知度を高め、取扱店の店舗を中心とした対面販売を支援し、販売システムの運営について全般を担います。
- ・開発会社と運営会社（本部）、取扱店、それぞれの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、より良いブランドづくりに努めます。

2.1 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展開中です。
- ・今後もお客様のニーズや課題に応える、真に役立つ商品を順次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
ガイドライン、
秘密情報および個人情報の取扱いに関する規定、
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。）
等で構成されており、それぞれに共通または必要な項目について以下で詳述します。

1.1 取扱店の種類

<販売店>

・飲食店、鍼灸整骨院、クリニックなど医療従事者、パーソナルや格闘系など各種ジム、エステや脱毛等を含む美容サロン、ペット関係事業者等の小売店、または対面サービス店、各種教室などに代表される、主に店頭などで顧客へ直接提案、販売する「地域密着型」取扱店。

・販売店は、近隣地域の取引先店舗や友人知人の店舗がペプチドワンのシリーズ商品について販売希望を持った際、ブランドイメージや本部が規定する取扱店条件に相応しい法人、店舗、個人事業主に限り、本部へ新たな取扱店候補として紹介することができる。この際本部は取扱店と連携してブランド、商品、取扱条件について説明を行うが、本部ディレクターを中心とした担当者によるzoom画面共有などのオンライン面談を実施することを基本とする。オンライン面談を経て取扱店申請があった場合でも、本部判断にて申請を受理しない場合がある。

<代理店>

・高い販売実績を継続している模範的な販売店が、近隣地域の販売店を数多く本部へ紹介、フォローすることで、別紙2で定める規定をクリアかつ維持することにより、代理店へ昇格できる場合がある。

・実質的に代理店として相応しい実績があることはもちろん、常に製品を深く研究、理解し、正しい販売方法により本部と一致協力した販売活動を実施していることが前提となる。

・条件をクリアし、かつ、代理店への昇格を希望する販売店は本部が指定する研修を受け、面談に合格し、代理店契約を締結することで代理店としての資格を得る。

・代理店は別紙2で定める条件にて商品を仕入れることが可能になり、オンライン販売における手数料（キャッシュバック）率が増額される。ただし、代理店昇格後はその時点で本部が定めている代理店維持条件や契約書の各種規定を遵守しなければならない。

・前記維持条件や規定がクリアされていない場合、再度販売店へ降格する。

1.2 取扱店の登録と、専用ID発行

・全ての取扱店は所定の申請手続きを経て、本部が認めた場合に限り登録を行います。

・登録完了後、取扱店には専用IDとパスワードが付与され、発注兼販売管理システム（以後、「バックオフィス」という。）へのログインが可能になります。

<登録の流れ>

- 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およびURL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、当面必要な商品があれば、本部へ仕入れ発注（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）

*登録と同時に商品を発注した場合、事前振込の確認にて商品を発送。

*初回仕入れに限り、商品ごとにPOP等販促セットが同梱発送される。（販促セットが用意されている商品に限る）

*必要に応じて販促資料やPOPを専用フォームから追加発注できる。（詳細は別紙(1)(2)参照）

1.3 登録に必要な項目

- ・会社名（店舗名・屋号）
- ・会社所在地
- ・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
- ・代表者個人の住所
- ・代表者個人の携帯番号
- ・具体的な業務内容
- ・反社会的勢力ではないという確認および誓約
- ・秘密情報および個人情報の取扱いに関する規定の確認および同意
- ・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 登録事項の維持、変更、および違反規定

・取扱店は申請登録事項に変更が生じた場合、速やかにバックオフィスにて変更または本部への連絡によって届け出る必要があります。

・ただし、その変更内容がガイドラインや別紙等の規定に反するものである場合など、本部の判断で取扱店資格登録を更新しない、あるいは解除する場合があります。

・虚偽申請、重大な瑕疵、ガイドラインや別紙規定を遵守しない等の違反行為があれば、本部判断にて即時通告により取扱店資格の停止および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

・取扱店が登録抹消したい場合、1ヶ月前までに本部へ抹消を申請、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各種販売手数料（卸差益含む）については、規定どおり本部から支払われます。申請した月の各種販売手数料（卸差益含む）については計上されず、以降も同様です。

・ガイドラインまたは別紙等に違反があり、規定により本部から取扱店資格の停止または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、現物仕入れによる店頭および対面販売

（本部から卸価格にて仕入れ、本部が指定する販売方法にて顧客へ直接販売する「現金収益」）

2、オンライン販売

（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日に本部からキャッシュバックとして振込する「手数料収益」）

（後述4.0参照）

（オンライン収益は、「取扱店紹介制度」による手数料を含む）

3、本部直販

（公式サイト、公式SNS、各種メディアやプラットフォーム、本部による各種キャンペーンや広告宣伝を含む本部直販）

（取扱店は関与しないため取扱店の直接的な収益はありませんが、本部の投資効果による認知拡大等にて間接的な収益を得ることが期待できます）

の3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。

*いずれも、別紙2の④【各種販売方法の詳細】（自店舗内販売、屋外での対面販売、各種イベント販売、オンライン販売等に関する規定一覧表）を参照

*対面販売においてクレームが起こった場合、各取扱店は速やかに本部へ報告し、相談協力のもと一致対応することを基本とします。

*もしも取扱店とお客様との間でトラブルに発展し、何らかの損害が顧客および本部に発生した場合、取扱店がその責を負う。

2.2 販売価格

・別紙(1)(2)および、バックオフィス、各商品の販売ページ等にて規定します。

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消費者に現品にて再販(2.1で規定する1、対面販売)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 対面販売方式：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。

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。

最小発注単位は5パックとします。

(*例：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パックなど)

(*2023年6月リリースのペプチドビューティーは1セット(2箱)につき、最小発注単位は5セット(10箱))

*いずれも別紙(2)を参照してください。

3.1 対面販売方式：仕入代金の支払方法と発送日数

1、対面販売方式：事前振込

・発注内容と同額の振込入金等、事前振込を確認後、当日～2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
- ・日祝はシステム契約の運送会社による集荷が不可なため、連休等にご注意のうえお早めに発注してください

2、対面販売方式：代引き

- ・発注を確認後、当日～翌営業日内にて速やかに出荷可能です
- ・代引きの場合でも、現金のみです（商品受け取りの際、運送会社担当者へ直接お支払い）
- ・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。

3.2 対面販売方式：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。
- ・自宅など別住所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。

3.3 対面販売方式：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。
- ・仮に途中で受け取り先を変更した場合、転送費用は取扱店に請求します。

3.4 対面販売方式：本部から取扱店への紹介手数料支払い

・別紙2-⑤【取扱店紹介制度について】で規定している紹介手数料は、バックオフィスのプログラムが自動計算し、取扱店は明細を閲覧、ダウンロードできます。

*月末締め、翌月25日払とします。

*明細は基本的に25日に閲覧可能となりますが、システムの都合上前後する場合があります。

*なお、振込金額が10,000円に満たない場合は自動的に繰り越され、10,000円到達時の25日を振込日とします。

*振込期日が金融機関休日の場合、翌営業日に振込します。

*振込手数料は本部が負担します。

f

3.5 対面販売方式：各種イベント販売における注意点

- ・自店舗での設置販売以外、大小や場所を問わずイベントや会合等で出展または出店、案内する場合、本部が指定する専用フォーム等にて事前に届け出のうえ、本部の許可を得ること。
（*適した商品、資料、表示価格などについて協議相談を経た上で、本部の承認が必要です）
（*イベントや団体において出展または出店希望が複数取扱店で重複した場合、本部の判断基準による差配にて出展または出店取扱店を指定選別します）
（*終了後は速やかに本部へ、本部が指定する方法にて結果報告してください）
（*適切なブランドイメージを維持するため、商品知識、理解、販売方法などについて本部研修を受けていることが前提です）
- （*商品仕入れやオンライン販売実績がない、または直近で1年以上販売活動を実行していないと本部が判断した取扱店においてはイベント販売を認めません。）

4.0 オンライン販売方式の詳細

・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（ランディングページ。以下、「LP」という）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を末尾に付けて作成された専用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、決済、発送業務はもちろん、メール、会員専用LINE、フリーダイヤル、同梱資料等によるフォロー案内は本部が一括で管理し、諸費用も本部が負担します。
- 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継続的にオンライン手数料として自動計算され、取扱店のバックオフィスへ記録されます。
- 5、紹介キャンペーン等にて会員から紹介された友人知人が新たに登録、購入した場合、その新規会員も、全て紹介元の会員が帰属する取扱店の会員として登録されます。

*取扱店コード付きURL（LP）の例

ペプチドレバーの場合：

<https://cart.peptide-one.com/peptide-liver.aspx?advc=>（10ケタの取扱店コード）

ペプチドマッスルの場合：

<https://cart.peptide-one.com/peptide-muscle.aspx?advc=> (10ケタの取扱店コード)

* 取扱店は会員様の注文履歴や購入者情報をバックオフィスで閲覧、確認できます。
(毎日、出荷完了後にデータ取込。会員管理→注文履歴にて閲覧可能)

* ただし、いずれも個人情報に一部制限をかけています。
(弁護士の指導による)

4.1 オンライン販売方式：専用 URL と QR コードのメリットおよび LP 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、本部が作成する商品別LPがあります。

・ 取扱店自身がしっかり熟読することで、超低分子ペプチドの特性、商品の長所、他社製品との比較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。

4.2 オンライン販売方式：定期購入、ポイント、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、誕生日、各種SNS利用やキャンペーン等によってポイントを獲得し、特典を受けることが可能になります。

(「ペプチドポイント制度」を準備中で、2023年度中にリリース予定)

(「ペプチドポイント制度」では、貯まったポイントを交換アイテムリストからの選択で随時交換申請することが可能です。)

・ 定期購入会員が増えることで、取扱店は継続かつ長期にわたり販売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、複数商品をまとめ買いしたり、複数商品でダブルやトリプルの定期購入が見込めます。(これらを「クロスセール」と言います)

4.3 オンライン販売方式：定期購入の変更、休止、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、休止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、手続きが必要です。

*その他注意事項等は公式サイトの特商法ページまたはご利用ガイドに明記しています。

4.4 オンライン販売方式：紹介キャンペーンのメリット

- ・前記4.0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や紹介特典としてのペプチドポイント付与等の施策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さり、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。

4.5 オンライン販売方式：会員登録の方法

- 1、チラシやPOP等に記載する取扱店専用QRコードを、お客様や友人知人にスキャンしてもらうことで会員登録や購入を促す
 - 2、取扱店専用ID付きURLを、個人間のLINE、DM、メール等に添付して会員登録や購入を促す
- ・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

- ・会員様の氏名
- ・ふりがな
- ・生年月日
- ・性別
- ・メールアドレス
- ・郵便番号
- ・住所
- ・電話番号
- ・パスワード（次回以降マイページなどへログインするために任意のパスを設定）

4.6 オンライン販売方式：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、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、マイページにて会員自ら変更可能です。

・送料及び発送費用は本部が負担します。

*土日祝、盆、正月、GW、災害時、航空貨物便・配送車両のトラブル時についてはお届け予定に遅延が出る場合があります。

4.7 オンライン販売方式：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、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)

2、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)

3、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)

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、カートシステム会社と連携がスムーズかつお客様も本部も利便性が高まる場合に限り導入を検討します。

*各種決済に関する費用は本部が負担します。

4.8 オンライン販売方式：本部から取扱店への手数料支払い

・オンライン販売方式による会員購入で発生する、取扱店への販売手数料（キャッシュバック）は、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、毎月末でその月の売上総合計を締めたのち、翌月25日に指定口座へ振込します。

*明細は基本的に25日に閲覧可能となりますが、システムの都合上前後する場合があります。
(明細発行以前でも、会員管理→注文履歴で会員様のご注文状況は閲覧可能です)

*なお、振込金額が10,000円に満たない場合は自動的に繰り越され、10,000円到達時の25日を振込日とします。

*振込期日が金融機関休日の場合、翌営業日に振込します。

*振込手数料は本部が負担します。

4.9 オンライン販売方式：サービスの仕組みとご質問対応

・商品に関する案内、受注、決済、発送、ご質問への回答等は、本部が一括して対応します。
(フリーダイヤルでのご質問回答は本部が委託するカスタマーセンターが対応します)

(商品や成分の特性など、詳細な説明を要する場合は、適宜本部スタッフがお客様の携帯電話へ折り返しコールして対応します)

- ・全ての会員に対して、同梱資料、メール、公式LINE、公式SNS等でフォローや案内を行います。

5.0 本部直販

・本部が自ら、公式サイトおよび公式SNS、各種メディアやプラットフォーム、各種キャンペーンや広告宣伝、ビジネスフェア出展、各種イベントへの協賛などで顧客へ直接販売する方式です。

目的として、

- 1、広く超低分子ペプチドとシリーズ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、お客さまが持つ課題や潜在的なニーズの変化を的確に捉え、素早く対応、改善し、その情報を取扱店へフィードバックする

などがあります。

(※取扱店は関与しないため取扱店の直接的な収益はありませんが、本部の投資効果による認知拡大やフィードバック等にて間接的な収益を得ることが期待できます)

(※一部、クラウドファンディングやモニター募集のような各種キャンペーンを実施する場合があります)

(※取扱店が本部と同様の手法で販売することはできません。ただし、一部取扱店と本部が共同で販促活動を実施する場合があります)

6.0 取扱店による、SNSを含むオンライン販売全般についての注意点

・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、本部が認めた方法以外の一切を禁じます。

・あらゆる場所や内容において、薬機法を含む各種法令や条例に違反した場合、またガイドラインや別紙の規定違反があった場合、ただちに取扱店資格を抹消し、販売手数料の支払いを停止します。

・本部や他の取扱店に損害が生じた場合、その規模、内容、金額の大小に関わらず原因である行為があった取扱店に対し損害賠償請求を行います。

オンライン販売に関して、不可能な方法と可能な方法は以下となります。

<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、各種モールやキャンペーンサイト等で販売すること。
- ・本部が指定したバナーやLPを使用せず、独自にバナーや各種ページを作成すること。
- ・手段を問わず、不特定多数に発信・案内または広告を出すこと。
- ・SNS投稿において、商品説明と併記して取扱店であることを明記し、募集や告知を行うこと。
- ・商品と無関係な投稿に#ペプチドワン、#ペプチドレバー、#ペプチドマッスルなど、ブランドや商品に関する#（ハッシュタグ）を付けること。
- ・オンラインを通じて商品を転売すること。
- ・後述する方法で許可したバナー以外、公式サイトやLPの画像を無断で使用すること。
- ・本部が認めていない表現や記述を使うこと。
- ・誇張したり事実ではないことを吹聴すること。
- ・その他、本部が認めていない、または使用中止や削除を依頼する方法。

<可能な方法>

- ・取扱店独自の事業で保有する顧客に対し、公式メルマガや公式LINE等、クローズドな方法で取扱店専用のID付きURLを貼った上で適切に案内すること。（ただし、検索に反映されない方法に限定し、不特定多数の目に触れない条件であることを前提とする）
- ・個人的に親しい友人知人や家族などに対し、個人を特定した直接の送信にて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、取扱店公式LINEのスマホ版リッチメニューにある「取扱店web/SNS申請フォーム」
https://peptide-one.com/web-sns_form/ から事前申請し、本部ディレクターと協議の上、本部が掲載または投稿内容を承認、またはバナー付与したものに限り）
- ・商品を使用していることに関し、商品パッケージが映っている状態で#を付けて投稿すること。（ただし、商品の使用方法や説明に関し、不適切または不正確な記述にて誤認または誤解を招いてはならない。これら不適切と本部が判断した投稿について、本部からの編集または削除依頼に速やかに応じること。）
- ・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。

*表現や画像については事前に本部へ申請、相談を経て、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」）をはじめ、各種法令、条例、ガイドラインと別紙を遵守すること。

【必須】別紙2の④【各種販売方法の詳細について】の表も必ず参照し、遵守すること。

7.0 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6.0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修正、削除を通達するとともに、本部判断で取扱店資格を強制停止、または取扱店登録をただちに解除する場合があります。

8.0 ランク制度

- ・取扱店ランクは、別紙2の⑥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に定める基準を超えた場合、その実績と貢献に報いるとともに、取扱店がより大きな収益を上げることができるよう、該当する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、前記1.1および別紙2-⑥【取扱店ランク制度】参照

9.0 取扱店資格の停止、解除

取扱店資格は、本部より停止または解除される場合があります。

- 1、虚偽および不正、風情の流布、誇張販売、反社との関係などの発覚があった場合。
- 2、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。
- 3、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。
- 4、各種法令や条例の違反、ガイドラインや別紙の違反があった場合。
- 5、直近1年間にわたり販売活動の実績がなく、販売の意思がないと本部が判断した場合。
- 6、その他、本部が不適切と判断した事案に対し、改善や中止に応じなかった場合。