

代理店規約

下記、代理店規約に同意をし、代理店に申し込みをします。

① 一次対応義務

代理店として、販売に関わる顧客対応、集金、納品後の一時クレームを受け、対応をする。故障の場合も代理店が状況を確認した上でメーカーに連絡をする。

② 在庫在庫・代金回収・返品リスク

在庫・代金回収・返品リスクに関しての責任は代理店が負う。クーリングオフでの返品や、仕入れた未使用品の在庫の返品等も不可とする。（返品は受け付けないが、初期不良対応で新品交換対応が必要な際などメーカーは対応する義務を負う）

③ 販売価格

定価はメーカーが設定し、最終販売価格に関しては原則代理店が決定する。代理店同士が競合することによって値引き競争が激化する場合等メーカーから定価販売の遵守命令を出すことを可能とする。従わない場合は代理店の除籍、損害賠償請求をできるものとする。

④ オンライン販売

特に規制をしないが価格競争が激化し値崩れが懸念される場合には定価を遵守する命令が出すことを可能とする。また代理店の広告表示が法令に違反していることが確認された場合、メーカーはオンライン販売の停止・広告の是正を指示することができるものとし、従わない場合は代理店の除籍、実害に応じた損害賠償請求をできるものとする。

⑤ 年間最低購入数量

設定しない。

⑥ 代理店報酬

代理店の報酬は卸金額と販売金額の差額とする。

⑦ 卸金額

為替や部品価格の高騰などにより変更される場合がある。変更される場合は 7 日以上前にメーカーから代理店に通知する。

⑧ 納品形態

代理店販売時の納品は民間の運送業を利用し納品を行う。納品場所は販売店への発送、顧客への直送を選択が可能。

⑨ 納品時送料負担

代理店販売時の納品時の送料負担に関してはメーカーが負うものとする。住所不定で返送し再送が必要となった場合は着払いにて代理店に納品をするものとする。

⑩ 本制度の変更・廃止

本制度の種類および内容の全部または一部を変更または廃止することがあるものとします。その場合、メーカーは事前に代理店に通知をする。本変更に伴う損害の責任はメーカーが負わないものとする。

年 月 日

法人・屋号名：

代表者(署名)：

代理店注意点

● クーリングオフ

販売店として販売する場合、一般消費者に対してはクーリングオフ制度が存在するため、返品依頼があった場合は受けなければなりません。

万が一返品があった場合、代理店の責任において、再販・レンタル・デモ品として活用をしてください。返品がないように事前にコミュニケーションがとても重要です。

● 納期の期待値コントロール

通常、メーカーからの発送は代理店からの着金があってから納品まで 2-3 週間かかります。(タイミングにより短くなることもあります)

顧客からの代金回収 ⇒ メーカーへの発注・支払 ⇒ メーカー手配(2-3 週間) ⇒ 納品

というフローの場合、顧客がお金を払ったタイミングから 1 カ月ほどかかる場合もあるのでクレームやキャンセル防止のためしっかりとコミュニケーションが必要です。一般的に納期タイミングが遅れることは失注リスクにつながります。顧客との関係性ができていないほど納期は失注リスクにつながるため、そのような場合は在庫を持ち販売することもおすすめします。

● 発注時の必要連絡事項

発注時には「発注商品」「発注数量」「納品先(郵便番号、法人名・屋号、氏名、住所、電話番号)」「銀行振込後の代金支払連絡」が必要です。

振込先：

金融機関：GMO あおぞらネット銀行（金融機関コード：0310）

支店：法人営業部（支店コード：101）

科目：普通預金

口座番号：1138677

口座名義：multiply 合同会社

口座名義カナ：マルチプライ（ド

● 事業者への販売

一般消費者のみならず、事業者に対しても代理店が販売することは可能です。事業者への販売は一法人もしくは一代表者に対して 2 台までとし、3 台目以降は事業者が希望する場合は事業者が代理店として卸価格で購入できることとします。顧客が割賦(ローン)販売であれば購入する場合、割賦販売はメーカーが行うため、割賦販売となった場合は、下記設定の紹介料にて報酬を受け取ることを推奨します。

● 紹介料

一般顧客に対して代理店として販売しない場合でも紹介をした場合、紹介者から事前にメーカーに紹介の旨を通知し、顧客からも確認がとれた場合紹介料として下記の金額を支払います。

支払いのタイミングは月末締め、翌月末支払いとします。(金額の変更がある場合は別途事前に通知します)

一般消費者 3 万円 / 事業者 5 万円