



## 誠実な活動

# 営業活動における不適切な売り上げ

### 【研修について】

- ・ 本研修の目安時間は、15分間です。
- ・ 講師の指示に従って、本資料を読み進めてください。  
(勝手に本資料を読み進めないでください。)

### 【本研修の目的】

- ・ 隣の人や、後ろの人と**意見交換をしながら**、学ぶことを目的としています。積極的に発言しましょう。

## はじめに

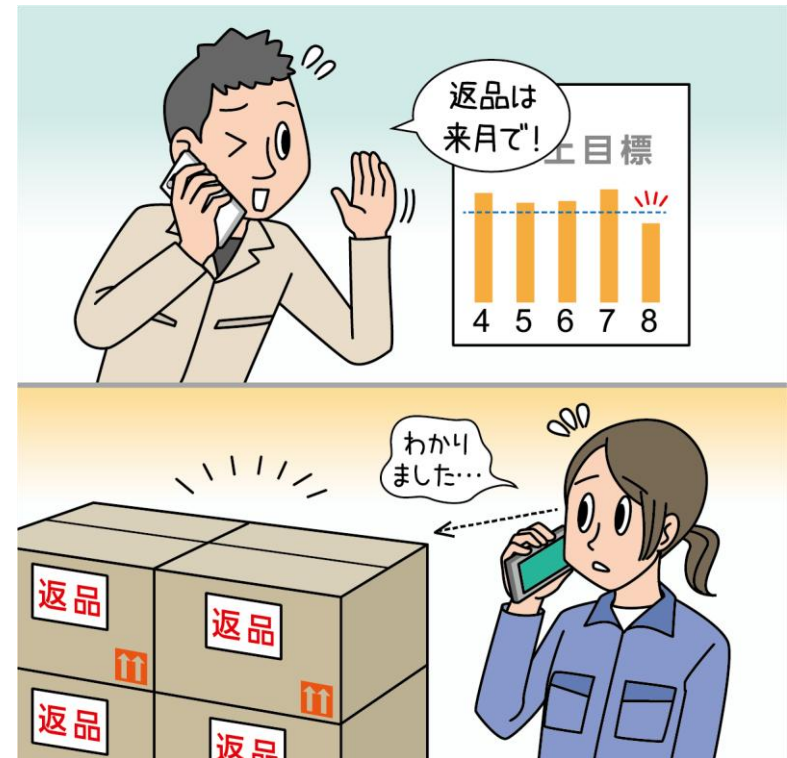
**営業活動では、数値目標の達成や部署・自身の評価を意識するあまり、不適切な売り上げを計上してしまうことがあります。**

**「誰にも迷惑をかけていない」「あとで帳尻を合わせれば問題ない」と考えている場合があるのかもしれませんが、しかし、不適切な売り上げには多くの問題が潜んでいます。**

**今回の研修では、「営業活動における不適切な売り上げ」について、事例をもとに学びましょう。**

## 事例1: 返品を前提に商品を販売

メーカーで働くAさんは、今月の個人の売り上げ目標の達成が厳しく、焦りを感じていました。そこで、親しくしている取引先に、「来月になったら返品してもいい」という条件で、商品を販売しました。これにより、売り上げ目標を達成しました。



Q1

Aさんの行動には、問題があるでしょうか？

A

1

**返品を前提とした実態のない取引で、売り上げを計上する不正行為であり、問題があります。**

**返品やキャンセルを前提に販売したり、注文されていない商品を一方的に納品したりして、売り上げを計上する行為は、「押し込み販売」と呼ばれます。**

**実態のない売り上げを計上することは、企業の業績を実際よりもよく見せかけることになり、粉飾決算を指摘されるおそれがあります。**



取引先の立場が弱く断れない状況下で、商品の購入を強制するような販売が行われていた場合には、「優越的地位の濫用」として独占禁止法違反に問われるおそれがあります。

## 事例2: 自分で商品を購入し、売り上げとして報告

アパレル販売員として働くBさんは、自身の販売成績が伸び悩んでいることを気にしていました。

ある日、Bさんは自分で商品を購入し、それをこっそり売り上げとして報告しました。



Q2

Bさんの行動には、問題があるのでしょうか？

A

2

**売り上げ実績をごまかして、不当な評価を得ようとする不正行為であり、問題があります。**

**従業員が自社の商品やサービスを購入し、売り上げを作る行為は、「自爆営業」と呼ばれます。当人が納得していたとしても、不正な行為です。**

**自爆営業には、上司の指示で商品を買取られる、ミスによって生じた費用を自己負担させられるケースもあり、これらはパワハラに該当するおそれもあります。もし、自爆営業を命じられた場合は、相談窓口に連絡しましょう。**

## 事例3: 来期の売り上げを、今期分として計上

機械メーカーの営業担当のCさんは、期末が迫る中、法人顧客から大型案件を受注しました。

「今期の売り上げにしたい」と考えたCさんは、納品は来期になるにもかかわらず、納品済みと偽って、今期分の売り上げとして計上しました。



Q3

Cさんの行動には、問題があるでしょうか？

A

3

**実態と異なる時期に売り上げを計上する不正行為であり、問題があります。**

**売り上げや経費を、本来とは異なる会計期間に計上する行為は「期ずれ」と呼ばれます。「期ずれ」があると、正確な業績の把握ができなくなります。**

**事例では、今期の売り上げが過大に計上されるため、粉飾決算を指摘されるおそれがあります。また、今期の売り上げを来期にずらすような場合も、不正な利益操作として、税務調査で追徴課税や重加算税の対象となるリスクがあります。**

## なぜ不適切な売り上げが発生するのか

次のような理由が考えられます。

- 数値目標の達成ばかりを重視し、「会社のため」と正当化してしまう
- 評価を上げたいという気持ちが先行し、判断を誤ってしまう
- 上司や組織からのプレッシャーを受け、断りきれない状況に追い込まれてしまう
- 「前からそうしている」「皆やっている」という空気に流されてしまう

## 不適切な売り上げを防ぎ、見過ごさないために

次のような意識と行動を徹底しましょう。

- 契約や納品に関する金額・日付・内容は、後から確認できるように、メールや文書で正確に記録・報告する
- 金額だけでなく、経理処理の方法や計上時期が適切かどうかも確認する
- 業務全体の流れを意識し、関係部署と情報をすり合わせる
- 経理処理に違和感を覚えたら、報告する

## おわりに

**内容や時期などをごまかした、不適切な売り上げは、財務情報の正確性を損ない、企業の信頼を揺るがす行為です。数値目標の達成や評価を理由にしても、決して正当化することはできません。**



**不適切な売り上げが放置されている、指示されているなどの状況があれば、相談窓口に連絡しましょう。**

**会社と働く人たち、その家族を守るのは  
あなたのコンプライアンス行動です。**

**お疲れ様でした。**