




【講師用資料】

営業活動における不適切な売り上げ

【1ページ】

コンプライアンス研修用資料 1

 **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。)

進行シナリオ

1 タイトルと研修の注意事項(以下)を話す。

本日は「営業活動における不適切な売り上げ」について、研修を行います。研修の時間は15分程度ですので、学習したことをしっかり覚えるようにしてください。

また、お配りした資料は、私の指示に従って、めくってください。勝手にめくって読み進めないようにお願いします。

では、資料を1枚めくって、2ページを見てください。

2 資料を一枚めくる。

【2ページ】

2

【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。

進行シナリオ

1 研修の目的(以下)を話す。

この研修は、周囲の人と意見交換しながら進めていきます。研修中には、いくつかの質問があります。正解・間違いは問いませんので、周りの人と積極的に意見交換してください。

では、3ページに移ってください。

2 3ページに移る。

【3ページ】

進行シナリオ

1 以下を話す。

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、不適切な売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上げ」について、事例をもとに学びましょう。

では、4ページに移ってください。

2 資料を一枚めくる。

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、不適切な売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上げ」について、事例をもとに学びましょう。

【4ページ】

進行シナリオ

1 問題を出す。(以下を話す)

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。

さて、皆さんに1つ目の質問をします。

「Aさんの行動には、問題があるでしょうか？」

30秒程度で、考えてみてください。

2 30秒程度待ち、以下を話す。(1名に発表してもらう)

いろいろな意見が出たようですね。

Aさんの行動に、問題があるかどうかについて発表してください。

3 発表を聞いて、以下を話す。

ありがとうございました。では、資料を1枚めくって、5ページで解答を確認してみましょう。

4 資料を一枚めくる。

4

営業活動における不適切な売り上げ

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？

意見がなかなか出ない場合は、「返品を前提に商品を販売し、売り上げに計上してもいいのでしょうか」など、発言しやすい問いかけを行ってください。

【5ページ】

進行シナリオ

1 解答を話す。(以下を話す)

返品を前提とした実態のない取引で、売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。

では、6ページに移ってください。

2 資料を一枚めくる。

A
1 返品を前提とした実態のない取引で、売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。

【6ページ】

進行シナリオ

1 問題を出す。(以下を話す)

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。

さて、皆さんに2つ目の質問をします。

「Bさんの行動には、問題があるでしょうか？」

30秒程度で、考えてみてください。

2 30秒程度待ち、以下を話す。(1名に発表してもらう)

いろいろな意見が出たようですね。

Bさんの行動に、問題があるかどうかについて発表してください。

3 発表を聞いて、以下を話す。

ありがとうございました。では、資料を1枚めくって、7ページで解答を確認してみましょう。

4 資料を一枚めくる。

6

営業活動における不適切な売り上げ

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、問題があるでしょうか？

意見がなかなか出ない場合は、「自分で商品を購入し、売り上げに計上してもいいのでしょうか」など、発言をしやすい問いかけを行ってください。

【7ページ】

進行シナリオ

1 解答を話す。(以下を話す)

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、相談窓口ご連絡しましょう。

では、8ページに移ってください。

2 資料を一枚めくる。

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、相談窓口にご連絡しましょう。

【8ページ】

営業活動における不適切な売り上げ

8

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？

意見がなかなか出ない場合は、「売上を本来の時期とずらして計上してもいいでしょうか」など、発言をしやすい問いかけを行ってください。

進行シナリオ

1 問題を出す。(以下を話す)

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。

さて、皆さんに3つ目の質問をします。

「Cさんの行動には、問題があるでしょうか？」

30秒程度で、考えてみてください。

2 30秒程度待ち、以下を話す。(1名に発表してもらう)

いろいろな意見が出たようですね。

Cさんの行動に、問題があるかどうかについて発表してください。

3 発表を聞いて、以下を話す。

ありがとうございました。では、資料を1枚めくって、9ページで解答を確認してみましょう。

4 資料を一枚めくる。

【9ページ】

進行シナリオ

1 解答を話す。(以下を話す)

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。

では、10ページに移ってください。

2 資料を一枚めくる。

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。

【10ページ】

10

営業活動における不適切な売り上げ

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

進行シナリオ

1 以下を話す。

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

では、11ページに移ってください。

2 資料を一枚めくる。

【11ページ】

11

営業活動における不適切な売り上げ

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、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

進行シナリオ

1 以下を話す。

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、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

では、12ページに移ってください。

2 資料を一枚めくる。

【12ページ】

12

営業活動における不適切な売り上げ

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、相談窓口ご連絡しましょう。

進行シナリオ

1 以下を話す。

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。

2 まとめを話す。(以下を話す)

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、相談窓口にご連絡ください。

では、13ページに移ってください。

3 資料を一枚めくる。

【13ページ】

進行シナリオ

1 締め言葉を話す。(以下を話す)

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。

以上で、本研修は終わりです。お疲れ様でした。

13

営業活動における不適切な売り上げ

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。