

過去のコンプライアンス不備解消に向けて (塾生販社・外部営業マン編)



2027年以内の実施を目標に



過去のコンプライアンス不備解消に向けて(塾生販社・外部営業マン編)

塾生販社

「個人による兼任」と「法人・店舗による兼任」について



そもそも

兼任とは...

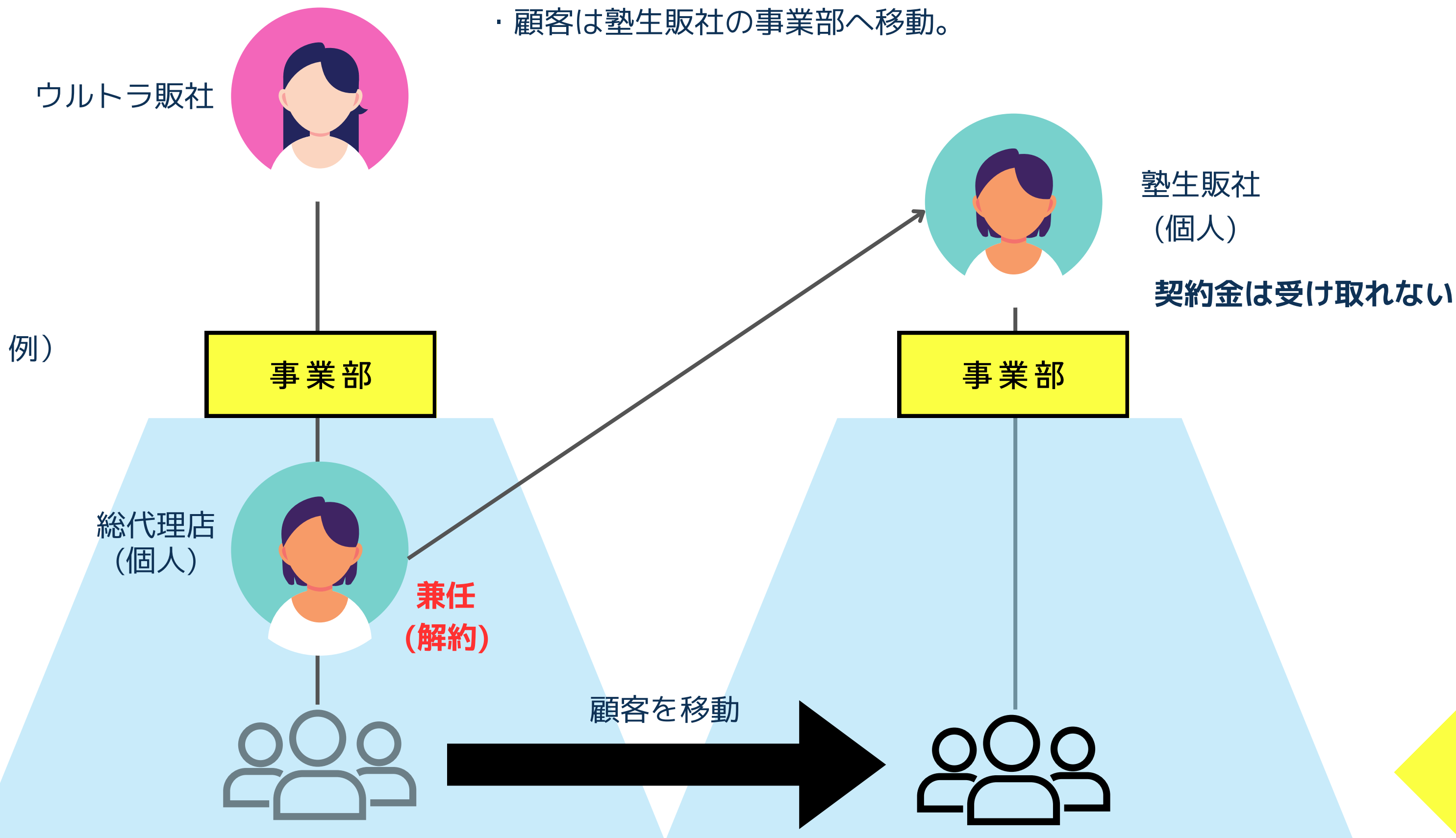
総代理店または代理店が、契約はそのままに、もう1つ、事業部を所有できる器＝塾生販社（仮販社）を持つことが可能な状態。



パターン①

兼任している総代理店・代理店が個人の場合

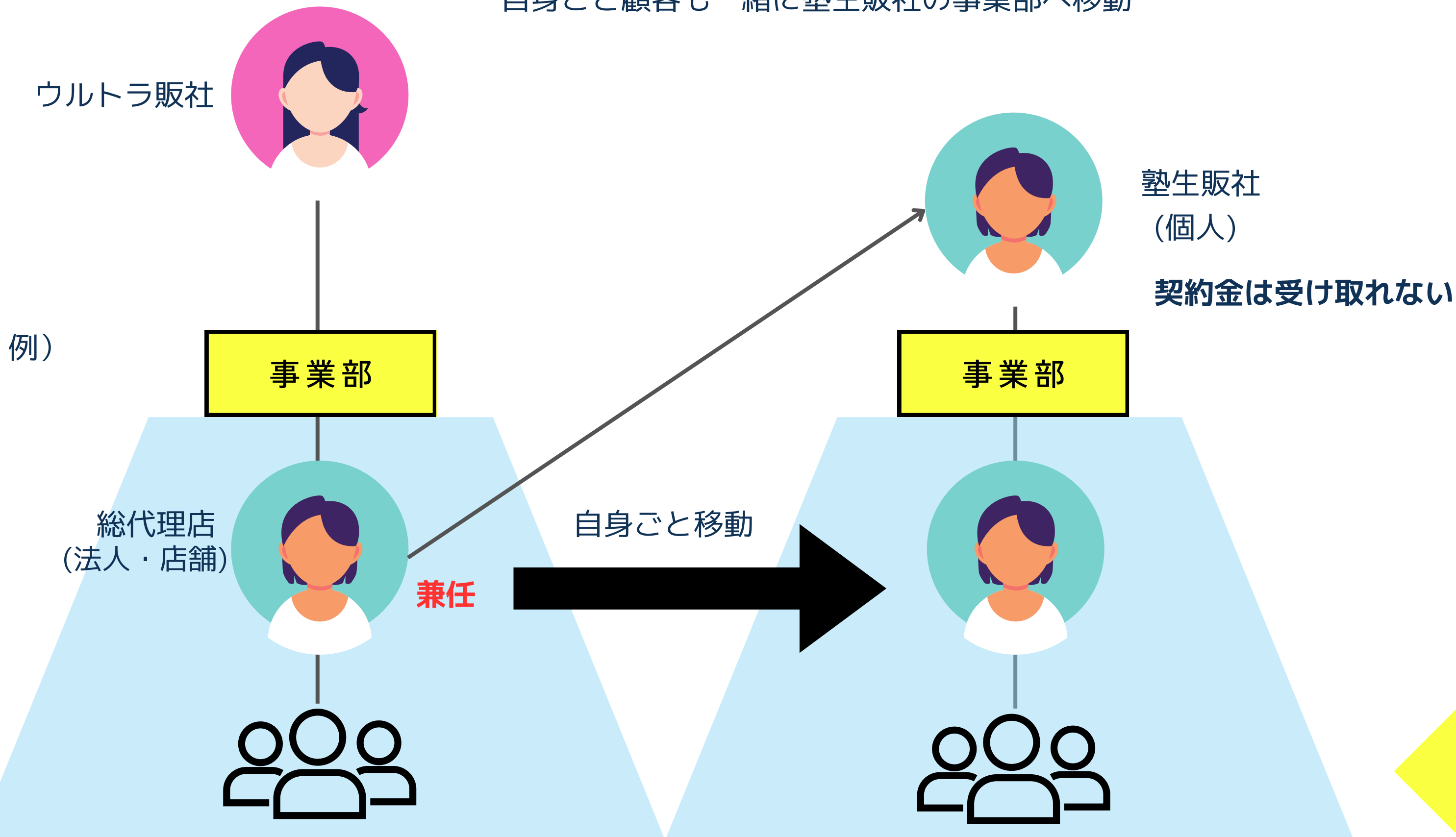
- ・業務代行上は総代理店を解約し塾生販社(45%)へ。
- ・顧客は塾生販社の事業部へ移動。



パターン②

兼任している総代理店・代理店が法人・店舗の場合

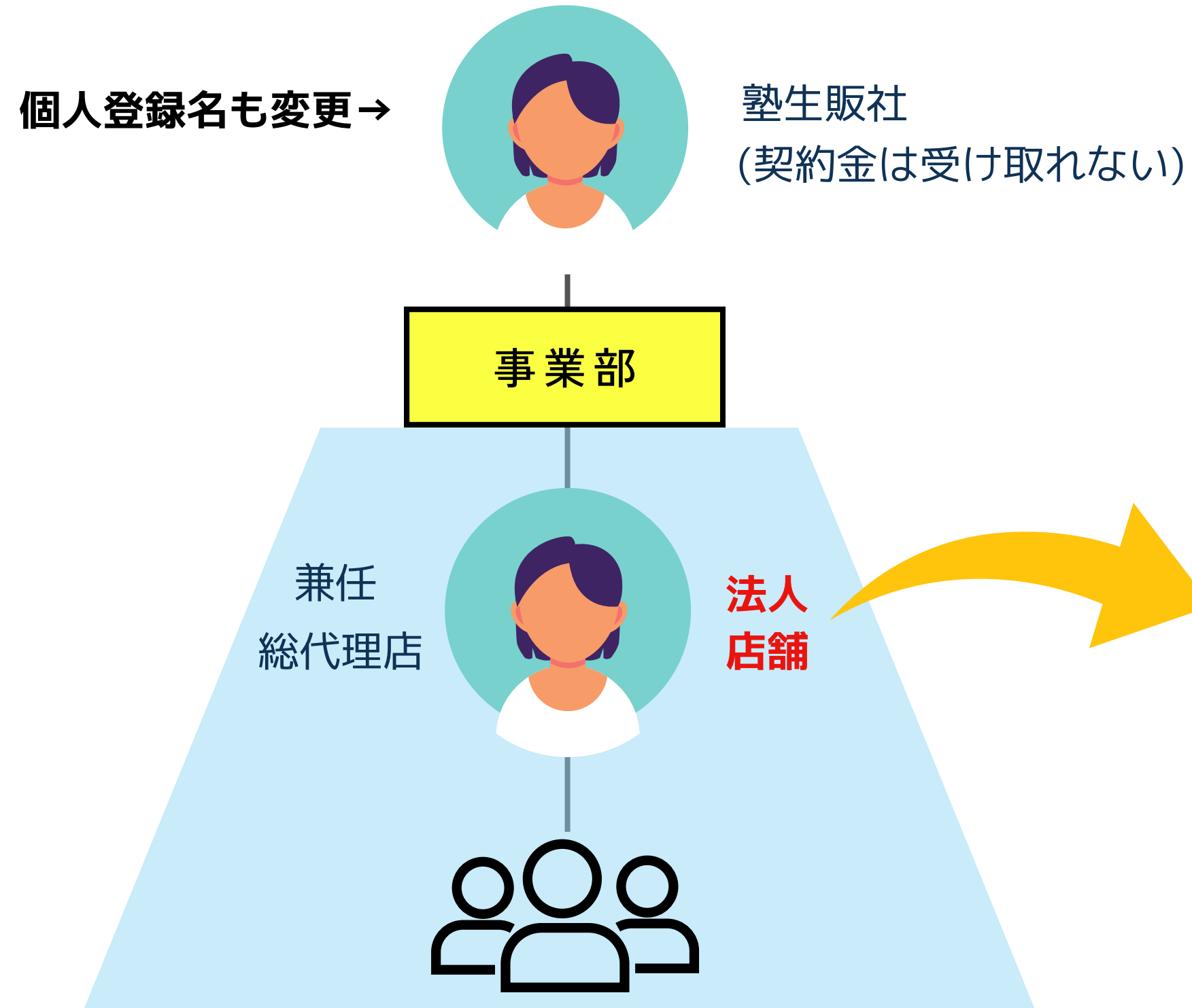
自身ごと顧客も一緒に塾生販社の事業部へ移動



どうすれば良いか



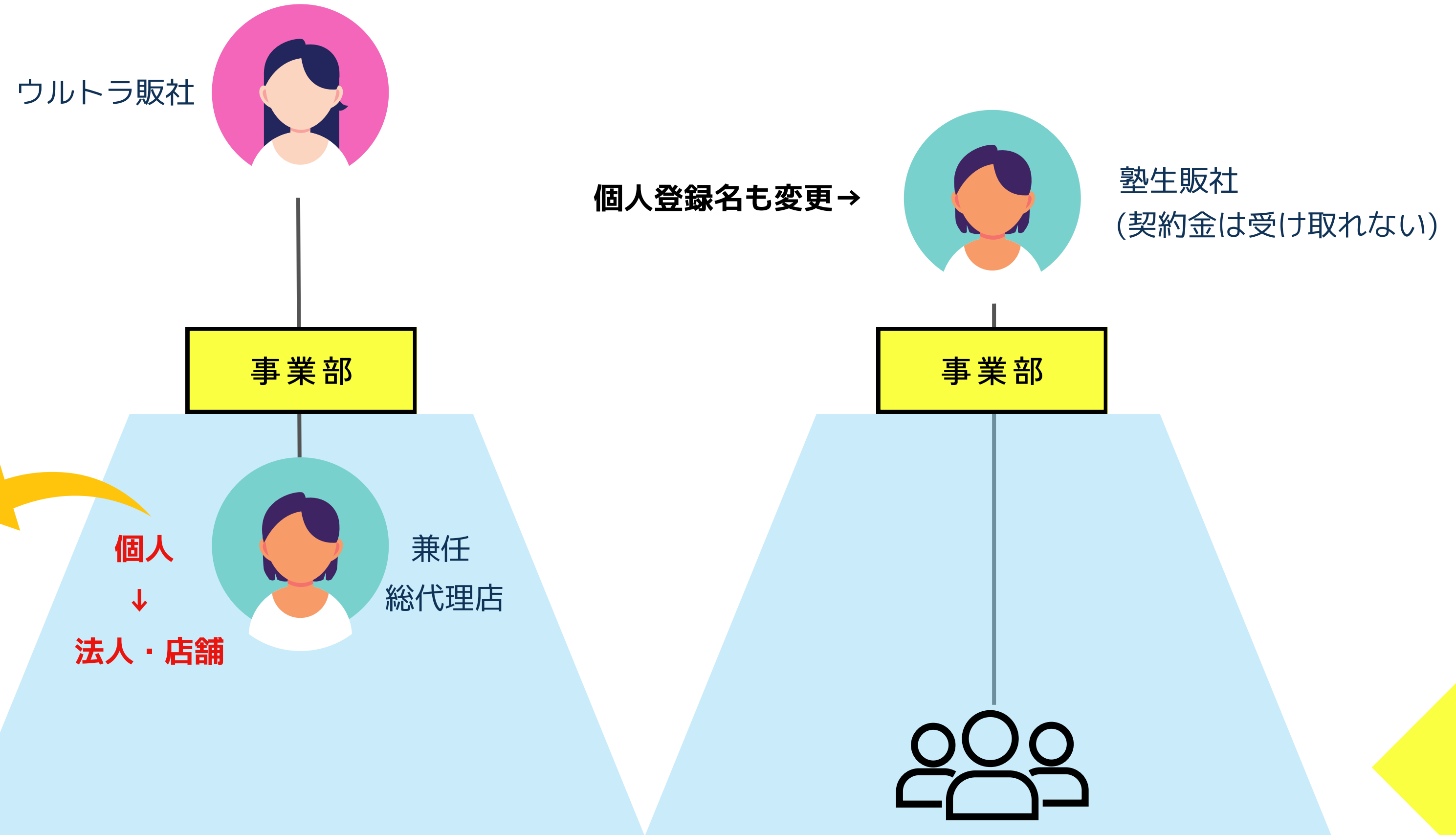
兼任している総代理店・代理店が法人・店舗の場合



兼任者の法人証明・店舗証明を提出することで、引き続き塾生販社として卸販売が可能。

兼任している総代理店・代理店が個人の場合

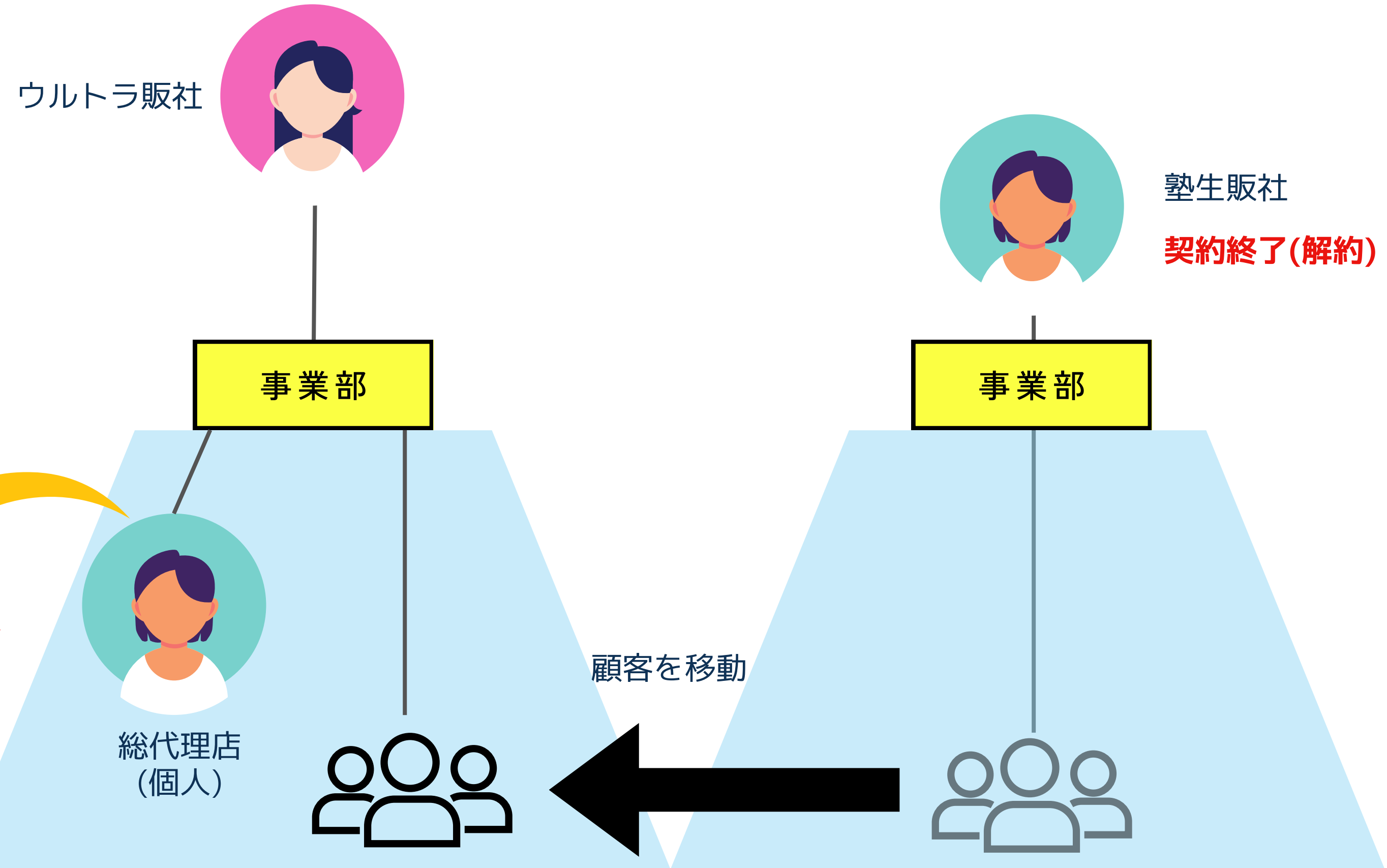
法人化・店舗化が可能なケース



法人化または店舗化をし、証明書を提出することで、引き続き塾生販社として卸販売が可能。

兼任している総代理店・代理店が個人の場合

法人化・店舗化ができないケース



顧客は上位に引継ぐことになるが、自身は総代理店として引き続き購入は可能。

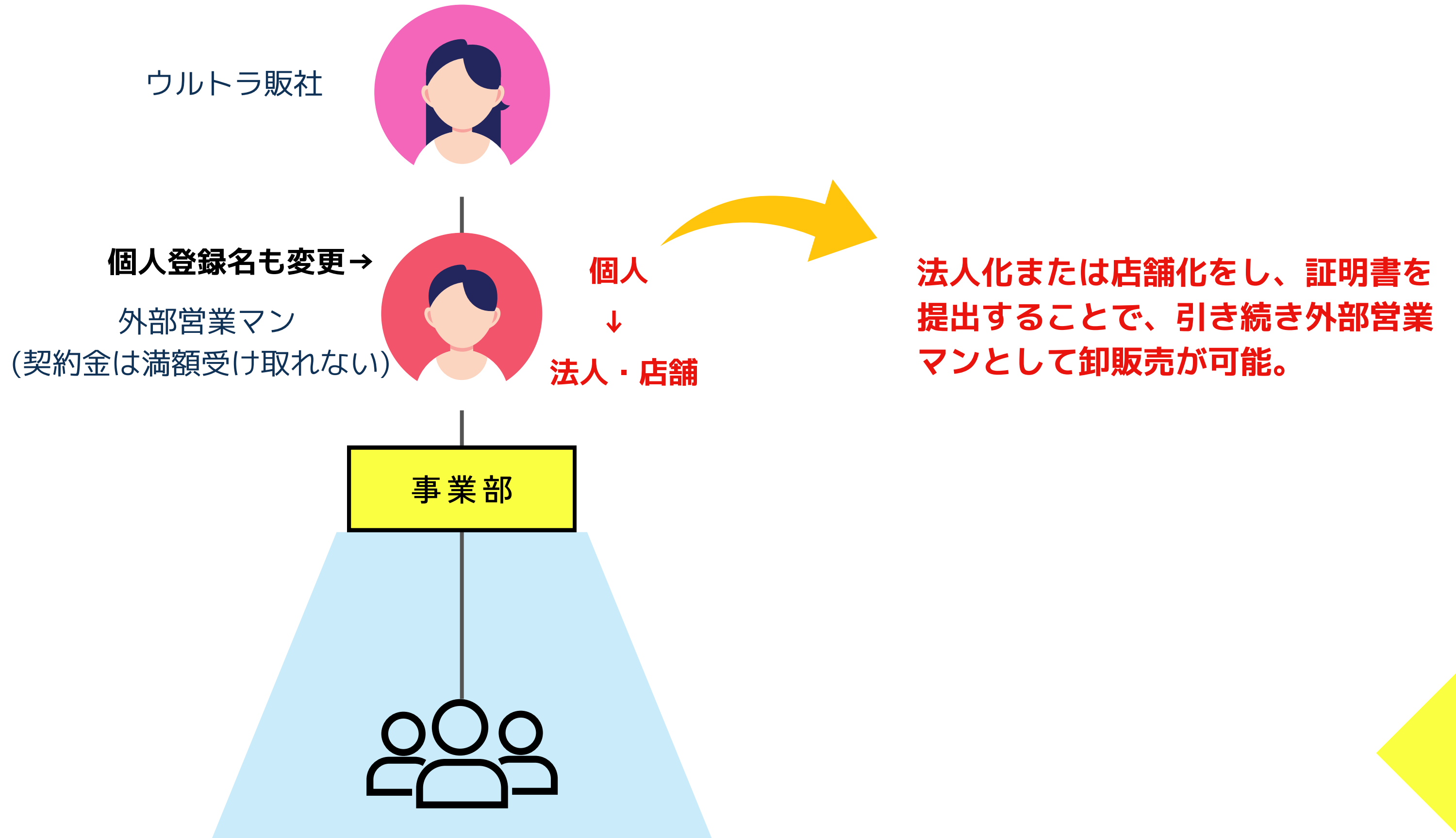
過去のコンプライアンス不備解消に向けて(塾生販社・外部営業マン編)

外部営業マン



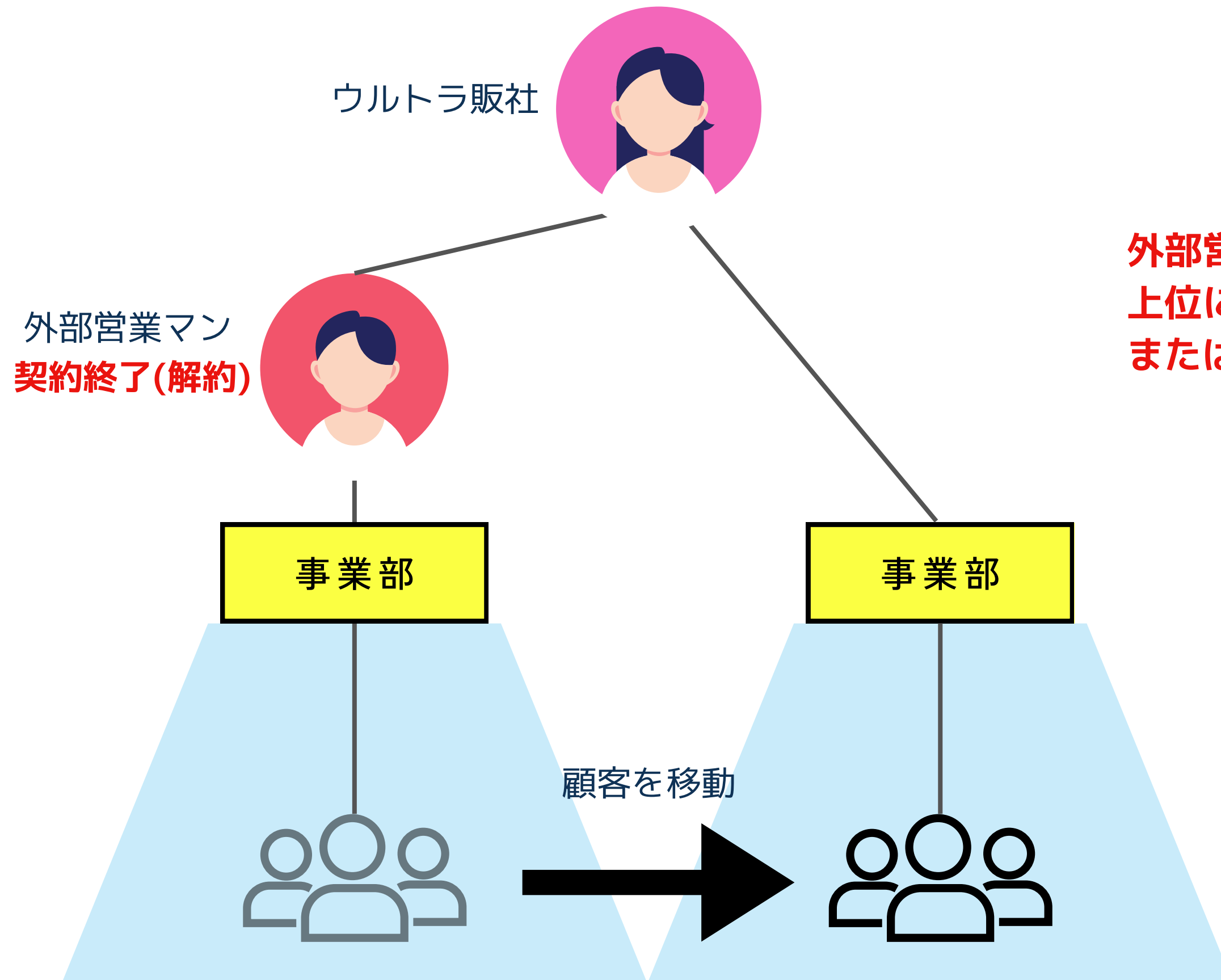
外部営業マン

法人化・店舗化が可能なケース



外部営業マン

法人化・店舗化ができないケース



外部営業マンの契約は終了。顧客は上位に引継ぎ、自身は新制度の小売または愛用者ランクへ変更。

最終ゴールは

2027年まで