



## 販売システムのご案内

アイビー化粧品



# 販売システム表

# 販売システム細則

## 販社 仕入掛率

仕入金額(四半期の月平均)/上代 (ファミリー合算)	仕入掛率(%)
3,000万円以上	36.0
2,500万円 ~ 3,000万円未満	36.5
2,000万円 ~ 2,500万円未満	37.0
1,500万円 ~ 2,000万円未満	37.5
1,000万円 ~ 1,500万円未満	38.0
500万円 ~ 1,000万円未満	40.0
500万円未満	42.0

※販社を増設した親販社は、「経営指導料」および「販社リファンド」の支給対象となる。支給条件は、別途販売システム条件表を参照のこと。

## 営業所 仕入掛率

仕入金額(ファミリー合算)/上代	仕入掛率(%)
1,000万円以上	46.5
800万円 ~ 1,000万円未満	47.0
600万円 ~ 800万円未満	47.5
400万円 ~ 600万円未満	48.0
300万円 ~ 400万円未満	48.5
200万円 ~ 300万円未満	49.0
100万円 ~ 200万円未満	50.0
30万円 ~ 100万円未満	55.0
30万円未満	60.0

※営業所が営業所を増設した場合は、増設した営業所の上代売上上の2.0%(1年目のみ2.5%)が育成手当として支給される。

## BM 仕入掛率

仕入金額(グループ合算)/上代	仕入掛率(%)
20万円以上	70.0
10万円 ~ 20万円未満	75.0
10万円未満	80.0

## IM 購入掛率

上代購入金額	購入掛率(%)
一律	90.0

販社

営業所

BM  
(Beauty Manager)

IM  
(IVY Mates)

愛用者

### 販社

1. 営業所であること
2. 月累計売上1,000万円以上(ファミリー合算)を3ヶ月連続達成
3. 営業所(直)を5ヶ所以上組織していること

※販社挑戦にあたっては、「販社挑戦概要」を遵守のこと。

### 営業所

1. BMであること
2. 販社長インタビュー終了のこと
3. 月累計売上100万円以上(ファミリー合算)を1ヶ月達成
3. VR研修を受講のこと
4. BM、IM、愛用者を10名以上組織していること

※ チャレンジ開始前にSA研修、美容教室(上級編)受講済のこと。

### BM

1. IMであること(訪販登録済)
2. 販社長インタビュー終了のこと
3. 月累計売上20万円以上(グループ合算)を1ヶ月達成
4. SA研修、美容教室(初級編)受講のこと

### IM

1. IVY Mates会員登録のこと

※ BM昇格を目指すIMは、訪販登録を行って下さい。

## 販社

### <地位要件>

- チャレンジ開始時、営業所であること。
- 月累計売上(実売)1,000万円以上(ファミリー合算)を3ヶ月連続達成。
- 営業所を直接に5ヶ所以上組織してから、販社挑戦開始。
- 販社挑戦にあたっては、「販社挑戦概要」を遵守のこと。
- 昇格後、「新販社長研修」を必ず受講のこと。

### <法人登記>

- 販社挑戦終了後、遅くとも3ヶ月以内に、法人登記完了。販社長は、法人の代表権を有すること。

### <仕入掛率>

- 「販社設立報告書」をIVY本社に提出、本社が承認し販売契約締結後、その月の1日に遡って仕入掛率を適用。
  - 仕入掛率は、四半期毎の本人を含むファミリー販社の合算仕入実績により、翌四半期が決定される。(但し、入金ベース。)
- <注>詳細は別紙参照。
- 四半期の途中で販社に昇格した場合は、挑戦期間の仕入実績(ファミリー合算)の月平均により、当四半期の仕入掛率が算出される。また、この場合、翌四半期の仕入掛率は挑戦月を含む直前四半期の月平均により算出される。

### <経営指導料>

- 経営指導料とは、IVY本社が該当親販社に対して、その系列販社の指導・育成を促す為に支給するもの。支給された販社は、その主旨に沿って、系列販社が自立して健全な活動ができる様、指導・育成する義務を有する。
- 支給掛率テーブルに基づき、子以下各世代販社(第4世代・曾孫迄)の単独実績に掛け、親販社への支給額が決定される。(入金ベース)
- 支給掛率テーブルは、親の直子の販社保有数(現存)により異なる。

- 支給条件としての、算出対象の各世代販社までの総売上上の下限を下回った場合(対象は曾孫のみ)は、本経営指導料は支給しない。

### <販社リファンド>

- 販社リファンドとは、親販社自身の拡販努力に対して支給されると同時に、親販社の系列全体に対する拡販指導に対して支給される。
- 支給掛率テーブルに基づき、系列総売上(本人を含め第4世代・曾孫迄)に応じて、親販社本人の実績に掛け、親販社本人へ支給する。(入金ベース)
- 経営指導料と同様、支給掛率テーブルは、親の直子の販社保有数(現存)により異なる。

### <報告書類提出>

- 当社指定の販社月次報告書に所定項目記入後、毎月期日迄にIVY本社へ提出のこと。また、営業所以下の実践報告書を取りまとめた上、同時に提出のこと。

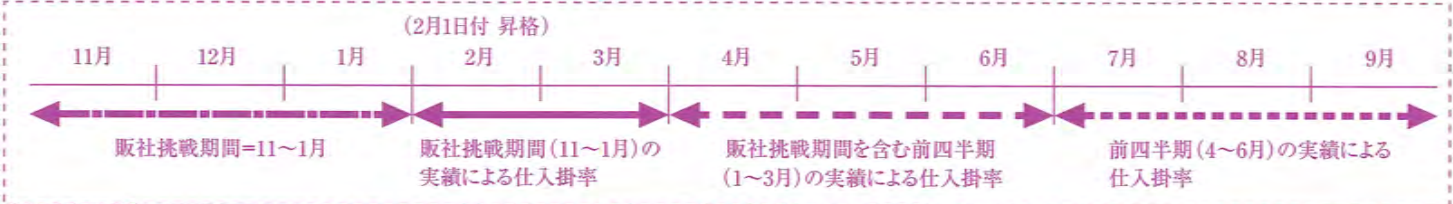
※経営指導料ならびに販社リファンドの具体的な支給条件は、別途販売システム条件表を参照のこと。

※「系列」とは、自分を親販社とした場合、自分を含んだ曾孫販社までの全体をいう。

補則：入金指定日が金融機関の休業日の場合は、翌営業日を入金日とする。

各四半期は以下の期間となります。

第1四半期 4月 5月 6月 第3四半期 10月 11月 12月  
第2四半期 7月 8月 9月 第4四半期 1月 2月 3月



## 営業所

### <地位要件>

- チャレンジ開始時、BMであること。
- 月累計売上100万円以上(ファミリー合算)を1ヶ月達成。
- 営業所チャレンジ期間中も含め、営業所昇格までにBM、IM、愛用者を組織して10名以上保有のこと。(BMは必ず1名以上含むこと。)
- SA研修、美容教室(上級編)を受講済であること。
- 昇格時にアーティストセミナー・美容実践研修を未受講の場合は、すみやかに受講のこと。
- チャレンジ前インタビューで「営業所用概要書面」を販社と取り交わすこと。
- チャレンジ終了後、すみやかに「営業所用契約書面」を販社と取り交わすこと。
- 所定の「営業所実践報告書」に記入の上、所定期間までに提出のこと。
- 「営業所会議」など、本社・販社が定める会議体や催事に参加のこと。
- 未成年者の営業所昇格は認めない。

### <育成手当>

- 育成手当とは、販社が該当営業所に対して、ファミリー営業所の指導・育成を促す為に支給するもの。支給された営業所は、その主旨に沿って、そのファミリー営業所が自立して健全な活動ができる様、指導・育成する義務を有する。
- 営業所が営業所を増設させた場合、初年度のみ昇格営業所の売上の2.5%が支給され、2年目以降は2.0%が支給される。但し、未入金があった場合の支給は入金ベースとし、後日支払われた残金は支給対象とはならない。
- 増設した営業所本人による製品代金の支払遅延や、本人とグループ営業所が必要報告書の提出を怠った場合も、対象より除外。

### <その他>

- 増設した営業所が先に販社に昇格した場合は、親子としての関係は切れる。但し、同時昇格の場合は、維持される。

補則：入金指定日が金融機関の休業日の場合は、翌営業日を入金日とする。

### <仕入掛率等>

- 「売買基本契約書」の写しと「営業所設立報告書」を、販社を通じIVY本社に提出、本社が承認した月の1日に遡って所定掛率を適用。
- 当月の仕入掛率は、当月の仕入実績(本人含むファミリー合算、入金ベース)により決定される。
- 所定入金日までに全額入金されなかった場合は、入金額のみを売上実績として算定。残金が後日入金されても、実績算入されない。

グループとは自分が直接つくった組織までをさし、ファミリーとは自分がつくった組織がつくった組織までをさす。



## B M (Beauty Manager/ビューティ マネージャー)

### <地位要件>

- チャレンジ開始時、IMであること。(チャレンジ前に訪問販売員登録を行うこと。)
- チャレンジ終了までに、阪社長インタビュー終了のこと。
- 月累計売上20万円以上(グループ合算)を1ヶ月達成。
- 訪販登録後、BMチャレンジ前に「BM・訪問販売員登録用概要書面」を上級者と取り交わすこと。
- チャレンジ終了後、すみやかに「BM・訪問販売員登録用契約書面」を上級者と取り交わすこと。
- 売上を達成した月の翌月初めに、速やかに「BM登録報告書」および「BM登録書」を販社を通じて、本社に提出のこと。
- SA研修・美容教室(初級編)受講のこと。

### <仕入掛率>

- 当月の仕入掛率は、当月の仕入実績(本人含むグループ合算、入金ベース)により決定される。
- 所定入金日までに全額入金されなかった場合は、入金額のみを売上実績として算定。残金が後日入金されても、実績算入されない。

## I M (IVY Mates/アイビーメイツ)

### <地位要件>

- IM会員登録。(IM登録書を記入後、すみやかに販社へ提出のこと。)

### <購入掛率等>

- 購入掛率は一律90%とする。

### <訪問販売員登録>

- IM登録完了のみでは、販売活動は不可。BMとして販売活動を行う場合は、必ず事前に訪販登録を行うこと。
- 未成年者及び学生の訪販登録には、親権者の同意書を必要とする。
- 訪販登録時には、営業所以上の上級者のインタビューを受ける。

### <その他>

- 増員したBMが先に営業所に昇格した場合は、グループとしての関係は消滅するが、同時昇格の場合は、維持される。

補則:入金指定日が金融機関の休業日の場合は、翌営業日を入金日とする。

### <その他>

- 本人が増員したIMが先にBMに昇格した場合、グループとしての関係は切れる。但し、同時昇格の場合は、グループとしての関係は維持される。

補則:入金指定日が金融機関の休業日の場合は、翌営業日を入金日とする。

## 会社案内

商 号 / 株式会社アイビー化粧品  
設 立 / 昭和52年10月1日  
資 本 金 / 8億420万円 (平成23年3月現在)

### 所在地

本 社 / 東京都港区赤坂6丁目18番3号 アイビービル  
TEL.03-3568-5151  
富士研修センター / 山梨県南都留郡忍野村内野字中賀背3562-4  
TEL.0555-84-4511  
美里工場 / 埼玉県児玉郡美里町大字猪俣字金草1028-1  
開発研究所 TEL.0495-76-4011  
美里物流センター / 埼玉県児玉郡美里町大字猪俣字金草1028-1  
TEL.0495-76-4888

## 会社沿革

昭和52年10月1日 株式会社アイビー化粧品設立  
東京都港区赤坂2丁目5番3号  
資本金1,000万円

昭和54年10月 資本金4,000万円に増資

昭和55年10月 東京都港区赤坂2丁目16番21号に本社移転

昭和56年 5月 資本金8,000万円に増資

昭和58年 9月 資本金1億6,000万円に増資

昭和59年 4月 東京都港区赤坂6丁目18番3号に本社移転

昭和62年 7月 資本金3億2,000万円に増資

平成元年 7月 富士研修センター完成

平成2年 6月 資本金4億8,000万円に増資

平成4年 7月 埼玉県児玉郡美里町に新工場完成

平成4年10月 資本金5億2,800万円に増資

平成4年11月 資本金5億4,800万円に増資

平成6年 9月 資本金6億5,300万円に増資

平成8年 4月 株式を公開(現 大阪証券取引所JASDAQ  
(スタンダード)上場)  
資本金8億420万円に増資

平成9年 5月 美里物流センター開設

平成12年10月 関西物流センター開設

平成13年 4月 ISO 9001認証取得

平成15年 4月 ISO 9001 2000年版に更新

平成22年 4月 ISO 9001 2008年版に更新