



Infor LN 販売 手数料およびリベ トユーザガイド

重要事項

本書に含まれる資料（あらゆる補足情報を含む）は、Inforの機密及び専有情報に相当し、かつそれを含むものです。

添付を使用するにあたり、使用者は、当該資料（当該資料のあらゆる修正、翻訳または翻案を含む）、すべての著作権、企業秘密、及びそれに関係するすべてのその他権利、権原及び利益はInforが独占所有するものであり、使用者には、別の契約（この別契約の契約条項によって、貴社の当該資料及びすべての関連する補足情報の使用が規定されます）に基づいてInforより貴社に使用許諾されたソフトウェアに関連し、またその使用を促進することのみを目的（以下、「目的」という）として、当該資料を使用するための非独占的権利以外、使用者の閲覧に基づく権利、権原及び利益（すべての修正、翻訳または翻案を含む）は付与されるものではないことを認識し、それに同意するものとします。

更に、同封の資料を使用するにあたり、使用者は、使用者が当該資料を極秘扱いで保管しなければならないこと、そして使用者の当該資料の使用は上述の「目的」に限定されることを認識し、それに同意するものとします。Inforは、本書に含まれる内容に誤りや洩れがないよう細心の注意を払っていますが、本書に含まれる内容が完全なもので、誤植やその他の誤りがなく、使用者の個別の要望を満たすことは保証しません。したがって、Inforは、本書（あらゆる補足情報を含む）の誤りまたは不備により、またはそれに関連して生じたあらゆる個人または団体に対する、あらゆる間接的または直接的損失または損害について、その誤りまたは不備が過失、事故またはその他の理由によるものであるかどうかにかかわらず、一切の責任を負わず、かつそれを放棄するものとします。

使用者の本資料の使用は、米国輸出管理法及びその他に限定しない輸出入の適用法に準拠するものとし、使用者は、本資料及びあらゆる関係資料または補足情報を当該法律に違反して、直接的または間接的に輸出または再輸出してはならず、またこれらの資料を当該法律により禁止されるいかなる目的にも使用してはなりません。

商標確認

ここに示す文字標章及び図形標章は、Infor及び/またはその関連会社ならびに子会社の商標または登録商標、あるいはその両方です。無断複製・転載を禁ず。参照されるすべての他の社名、製品名、商標名またはサービス名は各所有者の登録商標または商標です。

発行情報

文書コード	salescmsug (U9843)
リリース	10.5.1 (10.5.1)
発行日	2017 年 12 月 19 日

目次

文書情報

第1章 概要および設定.....	7
手数料およびリベートの概要.....	7
手順.....	7
マスタデータ.....	7
第2章 合意.....	9
手数料およびリベート合意選択.....	9
第3章 計算.....	13
手数料およびリベートの計算.....	13
累計販売の手数料/リベート.....	15
計算手順.....	15
第4章 予約.....	17
手数料およびリベートの引当.....	17
財務会計または請求へのリンクを使用した予約の手順.....	17
財務会計または請求へのリンクを使用しない予約の手順.....	18
第5章 支払.....	19
従業員への手数料の支払.....	19
第6章 計算例.....	21
手数料およびリベート計算の例.....	21
第7章 履歴.....	29
手数料およびリベート履歴.....	29
付録A 用語集.....	31
索引	

文書情報

この文書では、手数料およびリベートの設定、使用、計算、予約、および支払を行う手順について説明します。手数料およびリベートの手続きは、リレーシンの販売実績を報奨するために使用されます。

前提とする知識

このガイドを読む上で、LN ソフトウェアに関する詳細な知識は不要ですが、Infor LN の機能の一般知識があるとこのガイドの理解に役立ちます。

本書の概要

次の表にこのガイドの各章を示します。

章番号	章タイトル	内容
第 1 章	概要および設定	手数料およびリベートの概要と設定
第 2 章	合意	手数料およびリベート合意の使用
第 3 章	計算	手数料およびリベートの計算
第 4 章	予約	手数料およびリベートの予約
第 5 章	支払	従業員への手数料の支払
第 6 章	計算例	手数料およびリベートの計算例
第 7 章	履歴	手数料およびリベート履歴

参照

このガイドは、手数料およびリベートの第 1 の参照先として使用します。このガイドで説明されていない情報を調べるには、次の関連参照先の最新版を使用してください。

- 販売マスタデータユーザガイド U9839 JA
販売マスタデータの設定を理解するために使用します。
- 販売オーダーユーザガイド U9845 JA
販売オーダー手順を理解するために使用します。

本書の使い方

本書はオンラインヘルプトピックから作成されたものです。そのため、以下の例のようにその他のセクションへの参照が示してあります。

詳細は、「概要」を参照してください。参照セクションを見つけるには、本書の目次または巻末の索引を参照してください。

下線の付いた用語は、用語集の定義へのリンクが付いていることを示しています。本書をオンラインで表示する場合は、下線の付いた用語をクリックすると、本書の巻末にある用語集の定義に移動します。

コメント

弊社は常に文書の見直しや改善を行っていますが、この文書に関するご意見、ご要望などありましたら、documentation@infor.com にご連絡ください。

送信の際には文書番号およびタイトルを明記してください。情報が具体的であるほど迅速な対応が可能です。

Infor へのお問い合わせ

Infor 製品に関するお問い合わせは、Infor Xtreme Support ポータル www.infor.com/inforxtreme をご利用ください。

製品リリースに関する更新情報は、この Web サイトに掲載いたします。このサイトを定期的にご確認ください。

Infor ドキュメントに関するご質問・ご意見は、documentation@infor.com までご連絡ください。ますようお願いいたします。

手数料およびリベートの概要

多くの会社は、販売業績についての報酬を与えることで関係の動機付けを行っています。これにより、販売の拡大につながるため、会社の競争力を高めることになります。

次の報酬が利用できます。

- 手数料
- リベート

手数料およびリベートは、販売オーダー、販売オーダーを担当する関係、関係の販売実績、および実績と報酬のリンクに関する正確な情報に基づきます。

手順

主な手順は、手数料とリベートの計算です。詳細は、次の情報を参照してください: 手数料およびリベートの計算 (ページ 13)

次は、副次的な手順です。

- 手数料およびリベートの予約。詳細は、次の情報を参照してください: 手数料およびリベートの引当 (ページ 17)
- 従業員への手数料の支払。詳細は、次の情報を参照してください: 従業員への手数料の支払 (ページ 19)

マスタデータ

手数料およびリベートのいずれかの手順を使用するには、事前に、手数料およびリベートの受領者、リンクの実行方法、および計算を実行できるタイミングについてマスタデータを指定する必要があります。

次のマスタデータを指定する必要があります。

1. 手数料/リベートパラメータ セッションで手数料およびリベートのパラメータを定義します。
2. 累計販売に基づいて手数料およびリベートを計算する場合は、期間テーブル (tcccp0160m000) セッションで期間テーブルを定義し、期間 (tcccp0170m000) セッションで期間を定義します。
3. 関係 (tdcms0110s000) セッションで関係を定義します。

4. 複数の関係に共通の合意を定義する場合は、合意グループ (tdcms0115m000) セッションで合意グループを定義します。
5. 複数の関係をオーダ (ライン) にリンクする場合は、関係チーム (tdcms0116m000) セッションで関係チームを定義し、関係チーム別関係 (tdcms0117m000) セッションで関係チームに関係を追加します。
6. 複数の品目に共通の合意を定義する場合は、手数料/リベートグループ (tdcms0118m000) セッションで手数料/リベートグループを定義します。
7. 顧客別デフォルト関係 (tdcms0119m000) セッションで、顧客別のデフォルト関係または関係チームを定義します。

手数料およびリベート合意選択

販売オーダーのクローズ時に関係に支給する手数料/リベートを計算するには、まず適用可能な手数料/リベート合意を検索する必要があります。これらの合意は、手数料合意 (tdcms0635m000) セッションおよびリベート合意 (tdcms0635m100) セッションで指定できます。

販売オーダーと関係の特定の組合せについて複数の手数料/リベート合意が適用可能である場合、手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [優先順位] フィールドに指定された優先順位に基づいて手数料/リベート合意が選択されます。

例

次の手数料合意が適用されます。

-	合意 A	合意 B	合意 C
販売先取引	-	-	-
関係	John		John
関係グループ	-	G01	-
プロジェクト	-	-	-
品目	-	-	X05
手数料グループ	-	-	-
手数料割合 (%%)	2%	1.5%	3%
手数料増大基準	0%	0%	0%

- 合意 A は、関係 John に対する手数料を指定しています。
- 合意 B は、関係グループ G01 に対する手数料を指定しています。
- 合意 C は、John と品目 X05 の組合せに対する手数料を指定しています。

John が関係グループ G01 のメンバーで品目 X05 を販売している場合は、3 つの合意をすべて適用できます。

手数料/リポートパラメータ (tdcms0100s000) セッションで手数料検索に次の優先順位が指定されているとします。

- 優先順位 1: 顧客/関係/プロジェクト/品目
- 優先順位 2: 関係/品目/ /
- 優先順位 3: 関係/ / /
- 優先順位 4: 関係グループ/ / /

手数料合意の優先順位は次のようになります。

手数料合意	タイプ	優先順位
A	関係	3
B	関係グループ	4
C	関係/品目	2

手数料合意 C は優先順位が最高なので、適用されます。つまり、John には 3% の手数料が支給されます。

John が品目 Y07 を販売している場合、合意 A、または B のみを適用できます。合意 A は B よりも優先順位が高いため、John は 2% を得ることができます。

手数料およびリベートの計算

手数料およびリベートを使用する場合、手数料およびリベートの計算は必須手順です。

手数料およびリベートの計算手順では、次のステップを実行します。

ステップ 1: 手数料合意 (tdcms0635m000)/リベート合意 (tdcms0635m100)

- 手数料合意 (tdcms0635m000) セッションで手数料合意を指定します。
- リベート合意 (tdcms0635m100) セッションでリベート合意を指定します。

これらのセッションで [直接請求/引当] フィールドを [請求] にしてください。引当済の手数料/リベートの詳細は、手数料およびリベートの引当 (ページ 17)を参照してください。

ステップ 2: 販売オーダー - 関係 (tdcms0140m000)/販売オーダーライン - 関係 (tdcms0141m000)

関係と販売オーダーをリンクします。

次の項目をクリックすると、販売オーダー (ライン) を関係にリンクできます。

- 販売オーダー (tdsls4100m000) セッションまたは販売オーダー (tdsls4100m900) セッションの適切なメニューの [販売オーダー - 関係]。これにより、販売オーダー - 関係 (tdcms0140m000) セッションが開始され、データを指定することができます。
- 販売オーダー実際納入ライン (tdsls4106m000) セッションの適切なメニューの [販売オーダーライン - 関係]。これにより、販売オーダーライン - 関係 (tdcms0141m000) セッションが開始され、データを指定することができます。

手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [関係のオーダー/オーダーラインへのリンク方法] フィールドが [マニュアル] に設定されている場合、このステップをマニュアルのみで実行する必要があります。それ以外の場合、このステップは [自動] または [対話式] で実行されます。

ステップ 3: 手数料およびリベートの計算 (tdcms0240m000)

手数料およびリベートの計算 (tdcms0240m000) セッションで手数料およびリベートを計算します。

計算が終了すると、手数料/リベートの状況は [計算済] になります。

手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [オーダー入力後の累計販売を基準にしない手数料の計算] フィールドおよび [オーダー入力後の累計販売を基準にしないリベートの計算] フィールドが [マニュアル] に設定されている場合のみ、このステップを完了する必要があります。そうでない場合、手数料/リベートは [自動] または [対話式] で計算されます。

ステップ 4: 累計販売の手数料/リベートの計算 (tdcms1200m000)

手数料やリベートは、販売オーダー (またはオーダーライン) ごとに計算する代わりに、特定の期間に終了するすべての販売オーダーの合計に基づいて計算することができます。

累計販売の手数料/リベートの計算 (tdcms1200m000) セッションで、ある期間の手数料/リベート計算を累計します。

このステップは、次の場合のみ完了する必要があります。

- 手数料合意 (tdcms0635m000) セッション/リベート合意 (tdcms0635m100) セッションで、契約の [累計合意] チェックボックスがオンになっている。
- 手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [オーダー入力後の累計販売基準の手数料/リベートの計算] フィールドおよび [オーダー入力後の累計販売基準のリベートの計算] フィールドが [マニュアル] に設定されている。それ以外の場合、累計販売の手数料/リベートは [自動] または [対話式] で計算されます。

詳細は、次の情報を参照してください: 累計販売の手数料/リベート (ページ 15)

ステップ 5: 手数料 (tdcms1550m000)/リベート (tdcms2550m000)

販売オーダーと関係の計算済手数料は、手数料 (tdcms1550m000) セッションで表示でき、リベートはリベート (tdcms2550m000) セッションで表示できます。

計算された金額は、詳細セッションで変更できます。

ステップ 6: 手数料/リベートの一括承認 (tdcms0250m000)

計算の処理、請求、または引当を行うには、手数料/リベートの一括承認 (tdcms0250m000) セッションで手数料/リベートを承認する必要があります。

この結果、手数料/リベートの状況は [承認済] になります。

ステップ 7: 承認済手数料/リベートの出力 (tdcms2402m000)

承認済手数料/リベートの出力 (tdcms2402m000) で、承認済、未引当の手数料およびリベートを出力します。

- 手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [財務会計とリンク] チェックボックスがオンの場合、状況は [準備完了] に変わります。
- [財務会計とリンク] チェックボックスがオフの場合、状況は [クローズ] に変わります。

ステップ 8: 請求への手数料/リベートの発行 (tdcms2201m000)

手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [財務会計とリンク] チェックボックスがオンの場合、請求への手数料/リベートの発行 (tdcms2201m000) セッションで、手数料を財務会計に、リベートを請求に発行する必要があります。

このため、手数料/リベートの状況は [クローズ] となります。

累計販売の手数料/リベート

手数料やリベートは、販売オーダ (またはオーダライン) ごとに計算する代わりに、特定の期間に終了するすべての販売オーダの合計に基づいて計算することができます。

例

それぞれの関係に、個別の期間テーブルを割り当てることができます。関係は、次のように毎週計算されます。

- 最初の等級 20,000: 5%
- 以降: 10%

1 週間でこの販売担当者は 3 オーダを獲得しました。

曜日	金額
月曜日	7,500
火曜日	12,000
金曜日	13,500
計	33,000

手数料は合計金額 33,000 について計算されます。

手数料計算: 20,000 の 5%: 1,000、13,000 の 10%: 1,300、合計手数料: 2,300

計算手順

1. LN によって計算に適用可能な合意が選択され、合意が累計と非累計のどちらであるかが判定されます。合意が累計の場合、手数料およびリベートがすぐに計算されることはなく、販売データが合意および関係別にソートされて個別のファイルに保存されます。次のセッションの [累計合意] フィールドを参照してください。
 - 手数料合意 (tdcms0135m000)
 - リベート合意 (tdcms0135m100)
2. 累計販売の手数料/リベートの計算 (tdcms1200m000) セッションを使用して、記録されている累計販売データに基づいて手数料およびリベートを計算します。手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [オーダ入力後の累計販売基準の手数料/リベートの計算] と [オーダ入力後の累計販売基準のリベートの計算] フィールドによって、累計販売に基づく手数料/リベートの計算方法が決まります。

累計販売に基づく手数料およびリベートの計算は、次のセッションで実行されます。

- 手数料およびリベートの計算 (tdcms0240m000)
- 累計販売の手数料/リベートの計算 (tdcms1200m000)

計算された手数料とリベートは、次のセッションで修正できます。

- 手数料 (tdcms1550m000)
- リベート (tdcms2550m000)

注意

累計の計算方法を適用する場合、高い優先順位を持つ非累計合意がないことを確認してください (手数料/リベートパラメータセッションの [検索] タブを参照してください)。

手数料およびリベートの引当

計算された手数料およびリベートは、それぞれ財務会計と請求に対して予約できるほか、外部の会計パッケージに対しても予約できます。

次の手順は、支払いの予約に利用できます。

- 財務会計または請求へのリンクを使用した予約。これにより、手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [手数料計算詳細] および [リベート計算詳細] タブの [財務会計とリンク] チェックボックスがオンになります。
- 財務会計または請求へのリンクを使用しない予約。これにより、手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [手数料計算詳細] および [リベート計算詳細] タブの [財務会計とリンク] チェックボックスがオフになります。

財務会計または請求へのリンクを使用した予約の手順

1. この予約の手順を始める前に、まず手数料およびリベートの計算 (ページ 13) トピックの手順 1 から 6 を完了する必要があります。ステップ 2 で、手数料合意 (tdcms0635m000) セッションまたはリベート合意 (tdcms0635m100) セッションの [直接請求/引当] フィールドが [引当] に設定されていることを確認します。
2. 手数料/リベートを承認した後、引当手数料/リベートの予約および確認 (tdcms2202m000) セッションを使用してそれらを予約する必要があります。
 - [関係タイプ] が [顧客] または [発注先] の場合、手数料/リベートの状況は [引当済] に変わります。
 - [関係タイプ] が [従業員] の場合、手数料の状況が [クローズ] になります。これは、従業員への手数料は給与管理部署が直接処理するためです。詳細は、次の情報を参照してください: 従業員への手数料の支払 (ページ 19)
3. 引当手数料/リベートをチェックする場合は、引当手数料/リベートリストの出力 (tdcms2404m000)、または請求書別関係 (tdcms2404m000) セッションを使用します。
4. 引当手数料/リベートの予約および確認 (tdcms2202m000) セッションの [引当手数料/リベートを承認] チェックボックスをオンにすることにより、引当手数料/リベートを承認します。この結果、手数料/リベートの状況は [引当承認済] に設定されます。
5. 引当手数料/リベートの出力 (tdcms2403m000) セッションで、承認済の引当手数料/リベートを出力します。この結果、手数料/リベートの状況は [準備完了] に設定されます。

6. 請求への手数料/リベートの発行 (tdcms2201m000) セッションで、次の操作を行います。
 - 引当手数料を財務会計に発行する
 - 引当リベートを請求に発行するこの結果、状況は [クローズ] に設定されます。

注意

[財務会計とリンク] がある場合のみ、手数料/リベートの状況は [引当済] および [引当承認済] になります。

財務会計または請求へのリンクを使用しない予約の手順

1. この予約の手順を始める前に、まず手数料およびリベートの計算 (ページ 13) トピックの手順 1 から 6 を完了する必要があります。ステップ 2 で、手数料合意 (tdcms0635m000) セッションまたはリベート合意 (tdcms0635m100) セッションの [直接請求/引当] フィールドが [引当] に設定されていることを確認します。
2.
 - [関係タイプ] が [発注先] または [顧客] の場合、引当手数料/リベートの出力 (tdcms2403m000) セッションを使用して、手数料/リベートの請求書を出力します。この結果、手数料/リベートの状況は [クローズ] に設定されます。
 - [関係タイプ] が [従業員] の場合、従業員引当手数料の終了 (tdcms2102m000) セッションを使用して手数料を [クローズ] に設定します。すると、従業員への手数料の支払は LN の外部で実行されます。

従業員への手数料の支払

従業員への引当済手数料の支払は、会社の給与管理部署によって実行されます。従業員に支払う必要のある手数料を含むレポートを生成する必要があります。

従業員関係の手数料は、常に LN で予約されます。このトピックでは、手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [手数料計算詳細] タブで [財務会計とリンク] チェックボックスがオンの場合の、従業員への手数料の支払について説明します。このチェックボックスがオフの場合、従業員引当手数料の終了 (tdcms2102m000) セッションで手数料が [クローズ] に設定された後に、従業員への手数料の支払が LN の外部で実行されます。

従業員への手数料の支払手順の次のステップを完了します。

ステップ 1: 支払手順を開始する前に

まず手数料およびリベートの計算 (ページ 13) トピックの手順 1 から 6 を完了する必要があります。ステップ 2 で、[従業員] [関係タイプ] について、手数料合意 (tdcms0635m000) セッションおよびリベート合意 (tdcms0635m100) セッションの [直接請求/引当] フィールドが自動的に [引当] に設定されます。

ステップ 2: 引当手数料/リベートの予約および確認 (tdcms2202m000)

従業員への支払手数料ラインを生成するには、まず手数料の状況を [クローズ] にする必要があります。引当手数料/リベートの予約および確認 (tdcms2202m000) セッションで、手数料がこの状況になります。

ステップ 3: 従業員への支払手数料ラインの生成 (tdcms4201m000)

手数料/リベートパラメータ (tdcms0100s000) セッションの [支払の生成] フィールドが [マニュアル] に設定された場合、従業員への支払手数料ラインの生成 (tdcms4201m000) セッションで支払ラインを生成する必要があります。

[支払の生成] フィールドが [対話式] または [自動] に設定されている場合、従業員への手数料の支払ラインが引当手数料/リベートの予約および確認 (tdcms2202m000) セッションで生成されます。

ステップ 4: 関係別従業員への支払手数料 (tdcms1151m000)/オーダー別従業員への支払手数料 (tdcms0151m000)

関係別従業員への支払手数料 (tdcms1151m000) セッションまたはオーダー別従業員への支払手数料 (tdcms0151m000) セッションを使用して、生成された支払ラインを表示できます。

ステップ 5: 従業員への支払手数料の出力 (tdcms4451m000)

従業員への支払手数料の出力 (tdcms4451m000) セッションを使用して、まだ (完全に) 支払われていない手数料のリストを出力し、支払を行う給与部署にレポートを送信します。

ステップ 6: 関係別従業員への支払手数料 (tdcms1151m000)/オーダー別従業員への支払手数料 (tdcms0151m000)

関係別従業員への支払手数料 (tdcms1151m000) セッションまたはオーダー別従業員への支払手数料 (tdcms0151m000) セッションを使用して、給与管理部門によって返金される支払額を入力します。

ステップ 7: 従業員への支払手数料の一括更新 (tdcms4250m000)

従業員への支払手数料の一括更新 (tdcms4250m000) セッションを使用して、計算された手数料をまとめて完全に支払済に設定します。

このセッションは、関係別従業員への支払手数料 (tdcms1151m000) セッション/オーダー別従業員への支払手数料 (tdcms0151m000) セッションの適切なメニューから開始できます。

また、支払ラインを選択し、関係別従業員への支払手数料 (tdcms1151m000) セッション/オーダー別従業員への支払手数料 (tdcms0151m000) セッションの適切なメニューにある [支払済手数料の更新] をクリックすることで、特定の支払ラインを全額支払済に設定することもできます。

手数料およびリベート計算の例

次の等級について説明します。

- 例 1: 金額別等級
- 例 2: 数量別等級 - 上限
- 例 3: 金額別等級 - 正味の計算方法
- 例 4: 金額別等級 - 利益率
- 例 5: 金額別等級 - 親関係
- 例 6: 金額別等級 - 累計合意

次の合意パラメータが適用可能で、手数料合意 (tdcms0635m000) セッションとリベート合意 (tdcms0635m100) セッションで指定できます。

- [数量/金額別等級]
- [等級単位]
- [等級計算]
- [手数料範囲] / [リベート範囲]
- [手数料増大基準] / [リベート増大基準]
- [累計合意]

例 1: 金額別等級

合意					
終了金額	利益率	等級に対する手数料率	合計に対する増大率	固定額	上限
1000	0.00 [%]	1.00 [%]	0.00 [%]	0.00	0.00
2000	0.00	2.00	0.00	0.00	0.00
5000	0.00	4.00	0.50	0.00	0.00

10000	0.00	5.00	1.00	0.00	0.00
25000	0.00	5.00	1.50	0.00	0.00

12,500 のオーダーで関係が終了

計算	手数料率	手数料
1,000 × 1%	等級 0 ～ 1000	10
1,000 × 2%	等級 1000 ～ 2000	20
3,000 × 4%	等級 2000 ～ 5000	120
5,000 × 5%	等級 5000 ～ 10000	250
2,500 × 5%	等級 10000 ～ 25000	125
合計手数料	-	525

計算	増大率	合計手数料
12,500 × 1.5%	187.5	712.50

例 2: 数量別等級 - 上限

終了数量	利益率	合意			
		等級に対する手数料率	合計に対する増大率	固定額	上限
10	0.00 [%]	1.00 [%]	0.00 [%]	0.00	0.00
20	0.00	2.00	0.00	0.00	0.00
50	0.00	4.00	0.50	0.00	150.00

100	0.00	5.00	1.00	0.00	200.00
250	0.00	5.00	1.50	0.00	400.00

関係が単価 100 のジーンズ 200 本のオーダーをクローズ

計算	手数料率	手数料
$10 \times 100 \times 1\%$	等級 0 ~ 10	10
$10 \times 100 \times 2\%$	等級 10 ~ 20	20
$30 \times 100 \times 4\%$	等級 20 ~ 50	120
$50 \times 100 \times 5\%$	等級 50 ~ 100	250
$50 \times 100 \times 5\%$	上限 250 ~ 200	-50
$50 \times 100 \times 5\%$	等級 100 ~ 250	500
$50 \times 100 \times 5\%$	上限 500 ~ 400	-100
合計手数料	-	750

計算	増大率	合計手数料
$150 \times 100 \times 1.5\%$	225	975
$200 \times 100 \times 1.5\%$	300	1050

例 3: 金額別等級 - 正味の計算方法

合意					
終了金額	利益率	等級に対する手数料率	合計に対する増大率	固定額	上限

1000	0.00 [%]	1.00 [%]	0.00 [%]	0.00	0.00
2000	0.00	2.00	0.00	0.00	0.00
5000	0.00	4.00	0.50	0.00	0.00
10000	0.00	5.00	1.00	0.00	0.00
25000	0.00	5.00	1.50	0.00	0.00

12,500 のオーダーで関係が終了

計算	手数料率	手数料
$(1000 - (1,000 \times 1\%)) \times 1\%$	等級 0 ~ 1000	9.9
$(1000 - (1,000 \times 2\%)) \times 2\%$	等級 1000 ~ 2000	19.6
$(3000 - (3,000 \times 4\%)) \times 4\%$	等級 2000 ~ 5000	115.2
$(5000 - (5,000 \times 5\%)) \times 5\%$	等級 5000 ~ 10000	237.5
$(5000 - (2,500 \times 5\%)) \times 5\%$	等級 10000 ~ 25000	118.75
合計手数料	-	500.95

計算	増大率	合計手数料
$(12500 - (12,500 \times 1.5\%)) \times 1.5\%$	184.68	685.63

例 4: 金額別等級 - 利益率

合意					
終了金額	利益率	等級に対する手数料率	合計に対する増大率	固定額	上限

100000	10.00 [%]	0.00 [%]	0.00 [%]	0.00	0.00
100000	20.00	0.00	1.00	0.00	0.00
100000	50.00	0.00	2.00	0.00	0.00
200000	10.00	0.00	2.50	0.00	0.00
200000	20.00	0.00	3.50	0.00	0.00

125,000 のオーダーで関係が終了

計算	手数料率	手数料
125,000 × 2.5%	等級 100,000 - 200,000、利益 10%	3125
合計手数料	-	3125

例 5: 金額別等級 - 親関係

合意: William、George、John					
終了金額	利益率	等級に対する手数料率	合計に対する増大率	固定額	上限
1000	0.00 [%]	1.00 [%]	0.00 [%]	0.00	0.00
2000	0.00	2.00	0.00	0.00	0.00
5000	0.00	3.00	0.00	0.00	0.00
10000	0.00	4.00	0.00	0.00	0.00
25000	0.00	5.00	0.00	0.00	0.00

William
|

| |
George John

William は George と John の親関係です。
George と John は関係チームを形成します。

John と George がオーダラインにリンクされています。1,250 を販売

John	-	-
計算	手数料率	手数料
1,000 × 1%	等級 0 ～ 1000	10
250 × 2%	等級 1000 ～ 2000	5
合計	-	15

GEORGE	-	-
計算	手数料率	手数料
1,000 × 1%	等級 0 ～ 1000	10
250 × 2%	等級 1000 ～ 2000	5
合計	-	15

WILLIAM	-	-
計算	手数料率	手数料
1,000 × 1%	等級 0 ～ 1000	10
250 × 2%	等級 1000 ～ 2000	5
1,000 × 1%	等級 0 ～ 1000	10
250 × 2%	等級 1000 ～ 2000	5
合計	-	30

例 6: 金額別等級 - 累計合意

合意が累計の場合、手数料およびリベートがすぐに計算されることはなく、販売データが合意別および関係別にソートされて個別のファイルに保存されます。それぞれの関係に、個別の期間テーブルを割り当てることができます。

関係は、次のように毎週計算されます。

終了金額	利益率	累計合意		固定額	上限
		等級に対する手数料率	合計に対する増大率		
20000	0.00 [%]	5.00 [%]	0.00 [%]	0.00	0.00
50000	0.00	10.00	0.00	0.00	0.00

1 週間に 3 つのオーダーで関係が終了しました。

曜日	金額
月曜日	7,500
火曜日	12,000
金曜日	13,500
計	33,000

手数料は合計金額 33,000 について計算されます。

計算	手数料率	手数料
$20,000 \times 5\%$	等級 0 ～ 20000	1000
$13,000 \times 10\%$	等級 20000 ～ 50000	1300
合計	-	2300

手数料およびリベート履歴

手数料とリベートの計算に関する履歴レコードは、手数料とリベートレコードとは別に保存されます。これらの履歴レコードを使用して、手数料とリベートに対して実行されたアクションを判別できます。また、支払われた手数料およびリベートの概要も参照できます。

注意

手数料およびリベート履歴は、手数料/リベート履歴 (tdcms0560m000) セッションで表示できます。

手数料やリベートが修正または再計算されると、履歴に次の2つのレコードが追加されます。

- 最初のレコードは、それまでの状態を表します。このレコードは、マイナスの金額になります。
- 2番目のレコードは、更新された状態に関するデータを含んでいます。このレコードは、プラスの金額になります。

適切なメニュー

コマンドは、[表示]、[参照]、および [アクション] メニューに分散されているか、ボタンとして表示されます。旧リリースの LN および Web UI では、これらのコマンドは [特定] メニューに配置されます。

リベート

販売オーダーのクローズに対する値引の一種として販売先取引先に支払われる金額

期間

期間によって、一年が週、月、四半期などの定期的な間隔に分割され、統計、時間会計、計画、原価管理などの目的に使用できます。

手数料

販売オーダーをクローズしたことに對し、従業員 (販売担当者) または購買元取引先 (代理店) に支払われる金額

関係

取引関係の短縮形の用語。関係は、手数料を受け取る資格がある従業員または購買元取引先、およびリベートを受け取る資格がある販売先取引先を指す総称です。同じ合意構造を割り当てるために、関係を関係チームにグループ化できます。

合意グループ

同じ手数料/リベート合意にリンクされた関係のグループ

手数料合意

特定の品目 (または品目グループ) の販売に対し、従業員 (販売担当者) または購買元取引先 (代理店) への手数料として支払うことが合意済のレート

手数料/リベートグループ

グループ化され合意にリンクされる品目のセット

期間テーブル

たとえば、月、週などのいくつかの時間単位から成るテーブル

期間は、スケジュールが有効な期間などの、対象期間の定義に使用されます。

リベート合意

特定の品目 (または品目グループ) の販売のために顧客に支払われるボーナス (値引) での合意

関係チーム

関係のグループ化のために使用する機能。これにより、複数の関係を販売オーダにリンクできます。その結果、特定の販売オーダに関する販売活動について、該当する関係が報酬を受け取ります。

索引

適切なメニュー, 31

リベート, 31

 引当, 17

 概要, 7

 計算, 13

 計算例, 21

 合意選択, 9

 履歴, 29

期間, 31

手数料, 31

 引当, 17

 概要, 7

 計算, 13

 計算例, 21

 合意選択, 9

 従業員への支払, 19

 履歴, 29

関係, 31

合意グループ, 31

手数料合意, 31

手数料/リベートグループ, 31

期間テーブル, 32

リベート合意, 32

関係チーム, 32

累計販売

 手数料/リベート, 15

累計販売の手数料/リベート, 15
