

他社との業務提携で、ビジネスを劇的に成長・発展させたい
あなたのための

『成果報酬型ビジネス』で トラブルにならないための6つのポイント

～固定額から成果報酬額への第一歩～

平成29年1月

遠藤祐二
マスター行政書士事務所

初めまして。

業務提携契約専門の行政書士、遠藤祐二と申します。

このレポートをご覧になっているあなたは、恐らく・・・

- ★固定額ではなく「**成果報酬額**」で何かの業務の対価をもらおうと思っている。
- ★紹介ビジネスを始めようとしていて、売上の〇〇%を顧客に支払ってもらおう予定だ。
- ★キャラクター／ロゴを他社からライセンスしてもらい、売上に応じたライセンス料を支払う話が纏まりつつあるが、どんな条件を決めたら良いのかよくわからない。
- ★コミッション形式で他社製品の販促を請け負うこととなった。

などなど。**成果報酬型でのビジネスを相手方と行う必要に迫られている**のではないのでしょうか？

ひょっとしたら初めての試みなのでは？

そしてものすごく緊急の話なのかもしれませんね？

私は、上場企業4社で法務部のスタッフとして、またその後は業務提携契約専門の行政書士として計19年の間に、1,000件以上の業務提携契約にかかわってきましたが、体裁だけで中身がお粗末な契約書が原因でのトラブルや裁判も数多く経験しました。

実のところ「裁判になった案件のうち実に**その6割が、成果報酬型ビジネスに基づくもの**」でした。あの時、契約をきちんと締結し、その管理体制さえできていれば・・・

私は、その出来事を昨日の事のように覚えています。

まだ、私が会社員で企業の法務部で働いていた時のことです。

香港の映画会社と共同で映画を作成し、私の会社は2億円ほどの出資をしました。そして、「映画の興行収入－映画制作費用×〇〇%」が配当金として支払われるはずでした。ところがある日、映画のプロデューサーから1枚のFAXが届いたのです。

「興行収入以上に映画制作費用がかかったので配当金は0円です。」

それを読んだとたん、「グッ！」として、本当に目の前が真っ暗になりました。「俺、会社を首になる??？」と直感的に思いました。

当然、私達はプロデューサーに詳細なレポートの提出を求めましたが納得のいく説明はされませんでした。挙句の果てに裁判で争いました。言葉の問題もあり、慣れない異国の地での裁判で勝てるはずもなく、結局1円も回収することができないまま、最終的には訴えを取り下げざるをえませんでした。

このような巨額の出資金が一瞬にして消えてしまうような経験は、私の人生の中でもものすごくインパクトのある事件でした。

私はその当時、「成果報酬型」のビジネスにおいて生じるリスク、ポイントそしてその対策について正直よくわかっていませんでした。この裁判で痛い目にあうことにより、ようやくそれを理解したのです。

そこで、「このレポートをお読みいただいているあなたには決して同じような思いをして欲しくない!」、という思いでこのレポートを作成しました。

では、成果報酬型ビジネスにおいて相手方と最後までビジネスを完結し、裁判等のトラブルを避けるためのポイントとはなんでしょうか？

それは、「考え方を押さえる」ということに尽きると断言できます！

正直、成果報酬型のビジネスはあなたの予想以上に難しいものだと思います。ですがそれをあなたが乗り越える覚悟がおりるのであればぜひこの先も読み進めて頂ければと思います。

このレポートではその大事な考え方を6つのポイントとしてわかりやすくご紹介しています。

あなたが成果報酬型ビジネスにおいてトラブルなく相手方とWin-Winの関係を構築し、あなたのビジネスを劇的に成長・発展させることを心から願っています。

平成29年1月吉日

遠藤祐二



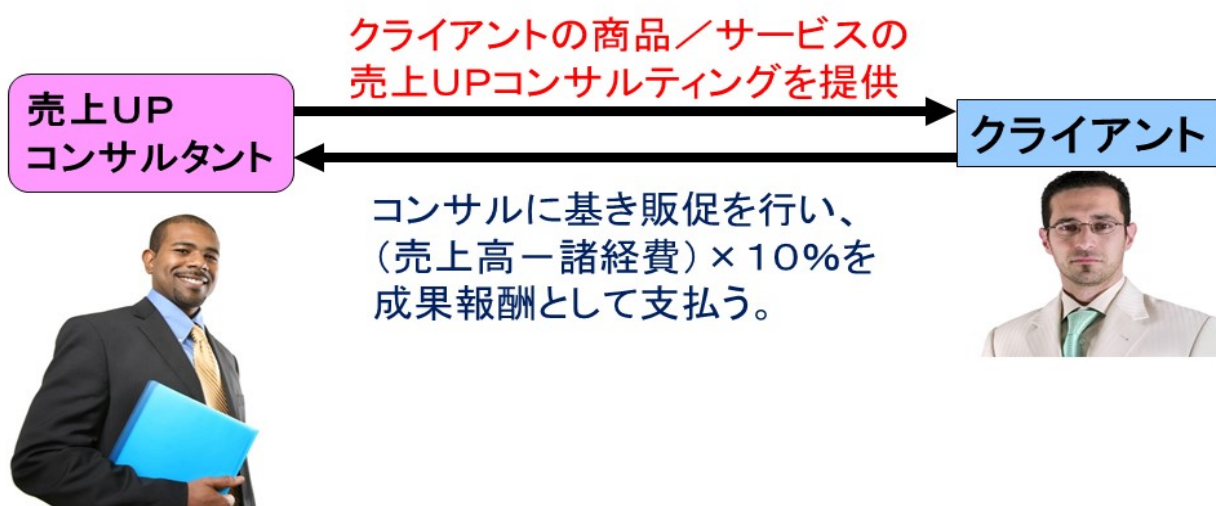
目次

プロローグ	P 4
ポイント1：成果報酬の対象となる「売上」とは？	P 6
ポイント2：「どの時点」で売上が発生したと見做すか？	P 7
ポイント3：全額、成果報酬とするか？	P 8
ポイント4：成果報酬額の計算式は？	P 9
ポイント5：成果報酬額の支払の間違い／誤魔化しに対する防止策とは？	P 12
ポイント6：成果報酬額が常に両当事者の満足の行くようにするためには？	P 14
エピローグ	P 15
マスター行政書士事務所／代表者プロフィール	P 16

■プロローグ

まず始めに、あなたの思われている「成果報酬型ビジネス」とはどのようなビジネスの形態でしょうか？様々なスタイルがありますが、例えば下記のような形態が考えられます。

◆ 成果報酬型ビジネスの典型例 ◆



通常、売上UPコンサルタントはクライアントの商品／サービスの売上UPに係るコンサルティングを行い、その対価は、「**固定額**」で支払われます。

ところが、クライアントがまだ創業したばかりで資金繰りが厳しく、「自分の商品／サービスの売上があまりないうちから**固定額**を支払うのは苦しい！」などの理由により、「商品／サービスの売上の一定の料率で売上UPコンサルタントへの対価を支払う」というのが成果報酬型ビジネスの典型的なパターンです。

上記の例ですと契約書上は下記のように「**計算式**」で明確にします。

$$\text{成果報酬額} = (\text{売上高} - \text{諸経費}) \times 10\%$$

実を言うと上記の計算式はまだ不明確な点がいくつもあるのですがね（苦笑）
それについては後で詳しくご説明します。

成果報酬型ビジネスにおいては、売上UPコンサルタントおよびクライアントにとって
例えば下記のようなリスクがあると言えます。

◆売上UPコンサルタント

⇒商品／サービスの売上があがらなかったら、タダ働きをすることになる。

◆クライアント

⇒契約が続く限り、半永久的に対価を支払い続けなければならないリスクがある。

実は両当事者にとってのリスクはこれだけではありません！！

恐らくあなたが思っている以上に「成果報酬型ビジネス」にはトラブルの
要因が隠れています。

最初に結論を申し上げてしまいますが、

=====

**成果報酬型ビジネスのリスク要因を知らないまたはそれを
防ぐ手段がないのであれば、通常の「固定額」で対価を支払う
条件が無難！！！！**

=====

です。

どうも成果報酬型ビジネスについてそのトラブル要因を深く検討することもなく、安易
に成果報酬型ビジネスを始めてしまっている方が多いように思います。

もしあなたが成果報酬型ビジネスを始めるとしたら必ずチェック／検討をしなければ
ならないポイントを次のページからご紹介しますので、ぜひ最後までお読み頂ければ
と思います。