

---

# 自振契約推進プロジェクト

2010年04月05日作成

2011年11月01日更新

2015年07月10日更新

P.2自振契約推進上の注意事項について一部追記(赤字部分)

P.2稟議書ルールの廃止／P.3進捗管理方法更新

**地区営業統括部**  
**オペレーション統括部**

# 自振契約推進プロジェクト

未収改善及び解約起因となりやすい振込(請求書送付)の比率減少を目的に、新規契約時の自振比率を向上させていきます。2010/4月以降は新設・切替(法人営業統括部契約分除く)の自振契約率70%以上を目標として、営業(獲得)活動、進捗管理を行ってください。

推進していく上で、注意事項、粗利(支払方法評価)の変更、進捗管理方法をお知らせさせていただきます。自振契約率向上に向けて内容をご確認ください。

2015年3月2日、旧営業企画部より各統括営業部にメールにて通達「【要確認】規定外値引条件等について(変更・廃止)」が実施されている通り、3月1日以降、月払い振込契約時の稟議書申請ルールは廃止されておりますが、引き続き、自振・クレジットカード払いでの契約を徹底してください。

## 1. 自振契約推進上の注意事項

### ■ 新設、切替時の支払方法ルール(2010年4月6日契約分より適用)

正規単価での契約 → 自振、クレジットカード払い

~~※やむを得ず月払い振込となる場合は稟議申請による統括営業部長決裁~~

正規単価未満の契約 → 自振、クレジットカード払い必須

~~※やむを得ず振込となる場合は稟議申請、決裁者は値引き稟議に準じる~~

~~※自販機スキーム契約は支払方法が振込となりますが稟議申請は不要~~

~~(取り扱い業者: キリンビバレッジ、八洋、ネオス、日本ペプシコーラ販売、中部ペプシコーラ販売)~~

### ■ ~~上記稟議申請の回付ルート及び申請書~~

~~決裁方法 → 電子決裁(規定外値引申請)(値引に関する稟議が必要ない場合もこの申請書を使用)~~

~~回付ルート → 支店営業起票: 営業 → 支店長 → 統括営業部長(→ 本部長)~~

~~集客支援事業部起票: 営業 → 課長 → 統括営業部長 → 集客支援営業部長(→ 本部長)~~

~~※値引き稟議で本部長決裁となるもののみ最終本部長決裁~~

### ■ 目標 = 自振契約率70%以上

自振契約率 = (UNIS上の自振+クレジットカード払件数) ÷ (新設+切替件数) × 100

### ■ 自振契約率の達成状況責任者

支店 = 支店長、~~地区営業部 = 地区営業部長~~

法人営業統括部・ICT事業本部の契約については、対象件数には入りませんが、包括契約以外は自振契約となるよう十分意識して、営業(獲得)活動を行ってください。

## 2. 自振手続きの注意事項

- ・口座振替依頼書取得は営業担当の責任、契約完了までに取得することが原則  
※契約完了までに取得できない場合は完工時の取得も可とする
- ・扱い機関は原則『三菱UFJニコス12日』・『三菱東京UFJ銀行12日』を選択
- ・口座振替依頼書について、2枚目と3枚目の捺印欄(合計2箇所)に印影の欠けがないよう、しっかりと銀行印の捺印をいただくこと。  
また、顧客記入欄には記入漏れのないようにご記入いただくこと。
- ・自振開始までの請求については、完工時集金・月内回収が原則  
回収責任は営業となります。やむを得ず振込となる場合は、未収とならないように顧客と支払日の約束をし、支払日を超えるものは営業による回収を実施する

## 3. 進捗管理方法

- ・毎月第7営業日、STEP自振契約率を管轄支店別・契約担当者別に集計し、債権管理部より各支店に配信
- ・毎月第8営業日、STEP自振契約率の対象案件を債権管理部より各地区営業部に配信
- ・地区営業部・債権管理部よりSTEP自振契約率が低調な支店へ改善指導