

【営業・勧誘行為の取扱規程（改訂版）】

第1条（目的）

本ポリシーは、当社への不要な営業・勧誘行為による業務妨害、顧客対応の遅延、精神的負荷、

業務効率低下を防ぎ、正当な事業運営とお客様への適切なサービス提供を確保することを目的とする。

第2条（当社の基本姿勢）

1. 当社は必要なサービス・設備について自社で判断し、信頼できる既存の協力企業へ依頼している。
2. 外部営業を必要としておらず、今後も営業提案を利用する予定はない。
3. 営業目的の連絡はすべて有料で取り扱う。提案内容は当社問い合わせフォームから送信すること。
4. 必要と判断した場合のみ当社より折り返し連絡する。不必要と判断した場合は返信しない。
5. 上記に反し営業電話を行う行為は業務妨害となり得る。

第3条（費用対効果の不透明なサービスの拒否）

1. 以下のような成果根拠が不透明なサービスは利用しない。
 - ・「掲載無料ですが制作費 万円が必要です」
 - ・「月 万円で集客が増えます」
 - ・「効果はやってみないとわかりません」
 - ・「契約後に検証しましょう」
2. 成果実証がない状態で費用を負担する義務はない。
3. 先行費用を求める営業提案は拒否する。
4. 正当な対価は以下の場合に限る。
 - ・成果報酬として売上発生後に支払う場合
 - ・実績および根拠が明確に提示された場合

第4条（現場を理解しない営業提案の拒否）

1. 当社事業は富士山麓の自然環境、地域性、季節性、導線、客層等の深い理解を要する。
2. 現場理解のない一般論・想像で作られた営業提案は受け付けない。
3. 根拠のない営業トーク（「御社なら が効果的です」等）は拒否する。

第5条（ 口コミ・評価操作の拒否 ）

1. 当社が重視するのは実際のお客様の声であり、人工的な評価操作を必要としない。
2. 以下の営業行為を拒否する。
 - ・ MEO対策を名乗る評価操作
 - ・ レビュー代行
 - ・ 偽装口コミ生成
3. 「本物の体験は、本物の声で広がるべき」であるとする。

第6条（ 営業電話による業務妨害 ）

1. 当社の電話窓口はお客様が安心して予約・相談できるための連絡手段であり、営業目的で利用することを禁止する。
2. 営業電話が入ることによって以下の実害が発生する。
 - ・ 通常業務の遅延
 - ・ 案内・返信対応の遅れ
 - ・ 業務フローの中断
 - ・ 当社およびお客様への不利益
3. 繰り返される営業電話は精神的ストレスを生み、サービス品質の低下につながる。
4. これらの原因は不必要な営業行為であり、当社が負担すべき理由はない。
5. 実損がある場合は請求対象とする。

【追記】

6. 当社の携帯番号は予約・相談・安全確認のための「お客様専用窓口」であり、不在着信があれば必ず折り返す運用としている。
7. よって、折り返した結果それが営業目的であった場合、折り返し時間・業務中断・機会損失等の実損が発生するため、第7条の有料対応を適用する。
8. ホームページに「予約専用」「営業目的の電話はご遠慮ください」と明記しているにも関わらず営業発信した場合、注意義務違反として問答無用で有料対応とする。

第7条（ 営業電話の有料対応 ）【改訂後】

1. 営業・勧誘目的の通話については、対応にかかる人件費・機会損失を考慮し、1分あたり2,200円（税込）を請求する。
2. 通話時間は1分単位の繰り上げ計算とする。（例：1分1秒 2分 = 4,400円）
3. 通話継続時点で本料金へ同意したものとみなす。
4. 必要に応じて通話記録・録音データを証拠として用いる。
5. 携帯番号への不在着信 折り返し 営業電話であった場合も本条の料金を適用する。

第8条（お断りしている営業連絡）

以下の営業連絡は受け付けない。

- ・ SEO/MEO対策
- ・ SNS運用代行
- ・ 広告掲載営業
- ・ Web制作営業
- ・ 口コミ操作 / レビュー代行
- ・ 電力・通信回線切り替え
- ・ キャッシュレス端末営業
- ・ 法人保険・節税保険
- ・ 人材紹介・派遣
- ・ OA機器リース
- ・ 助成金・補助金サポート
- ・ 不動産・オフィス関連
- ・ アンケートを装う営業
- ・ 詐欺まがい営業全般

第9条（責任および損害賠償）

1. 営業連絡により当社へ損害が発生した場合、当社は損害賠償を請求できる。
2. 損害には以下を含む。
 - ・ 営業対応の人件費
 - ・ 電話代等の通信費
 - ・ 業務停止・遅延による機会損失
 - ・ 顧客対応遅延による損失
3. 請求は記録・証拠に基づき行う。

第10条（結論）

- ・ 必要なサービスは自社で選定する
- ・ 現場理解のない営業提案は受け付けない
- ・ 成果不明のサービスは採用しない
- ・ 成果報酬以外の契約はしない
- ・ 人工的評価操作は拒否する

- ・ 不要な営業連絡は業務妨害になり得る
- ・ 実害発生時は法的に請求する
- ・ よって当社は一切の営業連絡を受け付けない

【施行日】

2025年12月1日

chilloutdoor

代表 井出 哲哉