営業インセンティブ規程 新旧対照表

対照箇所	改正前	改正後
旧第 29 条第 1 項 ↔ 第 1 条・第 2 条	第 29 条第 1 項 会社は、営業職またはそれに準ずる職種、または個々の案件に関わる業種において、個々人の営業成績を下記項目の計算式に応じて営業報酬インセンティブとして賞与に追加で支払うものとする。	第 1 条 （目的） 本規程は、営業その他会社が指定する業務における成果及び案件への貢献に応じて支給する営業インセンティブについて、対象者、算定方法、確定条件、支給時期、訂正その他必要な事項を定め、公平かつ適正な処遇を行うことを目的とする。 2 営業インセンティブは、基本給、職位手当その他の固定的な給与とは区別して取り扱う。 3 営業インセンティブの具体的な算定及び支給は、本規程、別表及び会社が別に定める基準に基づいて行う。 4 貸付、給与前借りその他の制度については、社員貸付規程による。 第 2 条 （対象者） 営業インセンティブの対象者は、次の各号のうち会社が別に定める基準により指定する者とする。 （1）営業職 （2）営業管理職 （3）拠点長、副拠点長その他営業拠点の管理責任者 （4）案件に関与する事務職 （5）案件に関与する工事職その他会社が指定する職種 （6）その他会社が特に認める者 2 対象となる職種及び算定方法は、職種ごとに会社が別に定める。工事職の対象区分及び支給基準は「給与・昇格・降格規程（営業所付き工事部）」第 8 条を踏まえ、具体的な算定、確定及び支給方法は本規程及び会社が別に定める基準による。 3 同一案件について複数の対象者が関与する場合は、案件配分及び貢献割合を記録した上で算定する。 4 単に所属長の自由裁量のみで支給額を決定するのではなく、会社が別に定める算定基準及び記録に基づき決定する。
旧第 29 条第 2 項 ↔ 第 3 条・第 5 条〜第 7 条	第 29 条第 2 項 営業案件ごとに粗利計算し、所属長の判断による営業員の貢献度を加味し、原価計算書を元に算出された粗利の最小 5%〜最大 40%を営業インセンティブとして支払う。また、所属長が認める場合に限り、営業インセンティブを他の営業員に振り分けることも可能とする。	第 3 条 （案件粗利） 営業インセンティブ算定に用いる案件粗利は、税抜売上高から、商品仕入費、工事費、外注費、紹介料、値引き、返品・取消し等、当該案件に直接対応する費用を控除した額とする。会社全体の一般管理費は控除しない。 2 案件粗利の具体的な算定項目及び処理方法は、会社が別に定める基準による。 3 原価には、必要に応じて次の費用を含める。 （1）商品仕入代金 （2）工事代金 （3）外注費 （4）紹介手数料 （5）顧客値引き （6）返品又は取消しによる減額 （7）その他案件に直接関連する費用 4 売上額及び原価額は、原則として税抜額を基準とする。ただし、会社が別に定める場合はこの限りでない。

対照箇所	改正前	改正後
		5 案件粗利は、原価計算書その他会社が指定する資料によって確認する。 6 粗利額に後日変更が生じた場合は、変更後の確定額に基づき必要な訂正を行う。 第 5 条 （案件の帰属） 案件の営業実績は、契約締結、受注確認、営業活動、紹介、管理その他実際の貢献内容に基づき会社が定める。 2 同一案件に複数の営業担当者が関与した場合は、会社が定める基準に従い配分割合を設定する。 3 案件配分は、原則として対象案件のインセンティブ確定前に記録する。 4 配分割合の決定に当たっては、営業活動の実態、顧客対応、契約への寄与その他客観的な事情を考慮する。 5 所属長は、根拠なく確定後の案件配分を変更してはならない。 6 やむを得ず変更する場合は、理由及び変更内容を記録し、必要な承認を受けるものとする。 第 6 条 （営業インセンティブ率） 営業職の営業インセンティブは、本人粗利、会社利益、拠点利益その他会社が別に定める条件に応じて算定する。 2 本人の通常インセンティブ率は、4 か月平均粗利益及び会社・拠点の黒字又は赤字の区分に応じ、別表に定める。本人の通常インセンティブ率は最大 30％とする。この通常率とは別に、会社全体が黒字の場合は 5％、拠点が黒字の場合は 5％を、それぞれ第 10 条に定める条件に従って加算する。通常率が 30％で会社及び拠点の両方の加算条件を満たす場合、加算後の率は最大 40％となる。 3 4 か月平均粗利益は、対象期間中の確定粗利益の合計額を常に 4 で除して算定する。算定対象期間は第 14 条第 2 項に定める。 4 別表の料率は、本人に帰属する 4 か月平均粗利益の全額に適用する。別表の料率が 30％を超える場合、本人の通常インセンティブ率は 30％を上限とする。段階ごとの超過部分にのみ適用する方式は採用しない。 5 同一の本人粗利益に複数の通常料率を重複して適用しない。拠点・会社の利益に応じた加算は、第 10 条により別途算定する。 第 7 条 （複数人への配分） 同一案件に複数の営業担当者が関与する場合は、当該案件の本人粗利又は営業インセンティブ額を、会社が承認した配分割合により分配する。 2 配分割合の合計は 100％を超えないものとする。 3 営業担当者以外の社員へ配分する場合は、その対象、上限及び配分方法を会社が別に定める。 4 事務職、工事職その他への支給が営業職のインセンティブ原資からの配分なのか、会社の別途負担なのかは、会社が職種ごとに定める。ただし、第 11 条第 2 項及び第 3 項に定める事務手数料等は、営業職へのインセンティブ枠から控除しない。工事職の内部工事については、「給与・昇格・降格規程（営業所付き工事部）」第 8 条第 4 項に基づき、内部工事の粗利益の 40％をインセンティブとして支給し、営業職の営業インセンティブ原資から控除せず、別枠の会社負担とする。複数の工事担当者が関与した場合の支給対象者及び個人ごとの配分は、同項による。外部工事インセンティブは、同条第 8 項及び第 9 項に基づき、対象となる外部工事案件の粗利益から控除する。同一粗利益から営業職及び工事職の双方に重複して控除しない。工事職については、給与ランク、役職手当、評価、昇格及び降格と、インセンティブの算定及び支給を区分して取り扱う。 5 同一の貢献について重複して支給しない。
旧第 29 条第 5	第 29 条第 5 項	第 4 条

対照箇所	改正前	改正後
項・第 6 項 ↔ 第 4 条・第 10 条	営業の管理職の中で、特に会社で認める営業管理職の従業員（各営業所に 1 名まで、所長と呼ぶ）には、営業所単位で黒字となった金額の 10％を別途支給するものとする。また、別の場所で新しく営業所を開設し、その営業所の管理も同時に行う場合は、当該営業所の黒字金額より当該営業所所長のインセンティブ 10％を引いて残る金額の 10％を、管理者に支給するものとする。但し営業所が累計赤字の場合は支給はし ない。 第 29 条第 6 項 上記 5 項の計算期間は、対象となる計算月の翌月末日までとし、会社に詳細な計算書を提出し、賞与としての上乗せ金額の確定を行うものとする。	（本人粗利、拠点利益及び会社利益） 本規程においては、次の利益を区別して管理する。 （1）案件粗利 （2）本人に帰属する粗利 （3）拠点単位の利益 （4）会社全体の利益 2 本人粗利は、対象案件の案件粗利について、本人に帰属する割合を乗じて算定する。 3 拠点利益は、対象期間の拠点売上又は粗利から、会社が定める拠点経費その他必要な費用を控除して算定する。 4 会社利益は、会社全体の試算表その他会社が指定する会計資料を基礎として判定する。 5 拠点利益は、インセンティブ算定対象期間である 4 か月間の累計で判定する。対象期間の最終月の拠点経費は、原則として前月の拠点経費の 1.1 倍として算定する。 6 会社利益は、会社全体の月次試算表により判定する。月次試算表は、対象月の翌々月に確定して判定する。黒字と判定された場合、会社黒字加算は判定月の翌月から適用する。例えば、11 月分の月次試算表は翌年 1 月に判定し、黒字の場合は翌年 2 月から適用する。 7 拠点黒字加算及び会社黒字加算は、それぞれの加算対象者全員分を合計して判定する。加算を行うことで対象拠点が赤字となる場合は、その拠点の対象者全員に拠点黒字加算を行わない。加算を行うことで会社全体が赤字となる場合は、対象者全員に会社黒字加算を行わない。 8 前項の判定は、加算前の拠点利益又は会社利益から、当該加算対象者全員分の加算額を差し引いた場合の利益により行う。拠点黒字加算額及び会社黒字加算額は、それぞれ各対象者の 4 か月平均粗利益に 5％を乗じて算定し、対象者全員分を合計する。 第 10 条 （拠点及び会社の黒字に応じた加算） 営業インセンティブの対象者には、本人の通常料率とは別に、拠点及び会社の利益に応じた加算を行う。通常料率が 0％の者であっても、本条の条件を満たす場合は加算の対象とする。 2 対象期間の拠点利益が黒字であり、拠点黒字加算の対象となる拠点の対象者全員分を加算しても当該拠点が赤字とならない場合は、その拠点に所属する営業インセンティブ支給対象者全員について、通常インセンティブ率が 0％の者を含め、各人の 4 か月平均粗利益に 5％を乗じた額を加算する。対象者全員分の加算により当該拠点が赤字となる場合は、その拠点の対象者全員に拠点黒字加算を行わない。 3 会社全体の月次試算表が黒字であり、会社黒字加算の対象者全員分を加算しても会社全体が赤字とならない場合は、営業インセンティブ支給対象者全員について、通常インセンティブ率が 0％の者を含め、各人の 4 か月平均粗利益に 5％を乗じた額を加算する。対象者全員分の加算により会社全体が赤字となる場合は、対象者全員に会社黒字加算を行わない。会社黒字の判定時期及び適用時期は、第 4 条第 6 項による。 4 拠点黒字加算 5％と会社黒字加算 5％は、それぞれの条件を満たす場合に併せて加算する。両方の条件を満たす場合の加算率は合計 10％とする。いずれか一方の条件を満たさない場合は、満たす加算のみを支給する。 5 本条の加算額は、本人の通常インセンティブ率の上限 30％に含めない。加算額は、4 か月平均粗利益を基準として算定する。
旧第 29 条第 3 項 ↔ 第 8 条・第 14 条	第 29 条第 3 項 営業インセンティブの確定タイミングは、営業案件が完了し、顧客（もしくはリース会社等）より入金された段階で確定され、次回の賞与に上乗せして支給する。	第 8 条 （支給確定の原則） 営業インセンティブは、次の条件を満たしたときに支給額が確定することを原則とする。 （1）契約が成立していること。 （2）会社所定の案件処理が完了していること。 （3）工事その他必要な業務が完了していること。

対照箇所	改正前	改正後
		（4）顧客、リース会社その他支払義務者から会社へ入金が確認されていること。 （5）原価が確認されていること。 （6）案件配分が確定していること。 （7）その他会社が別に定める条件を満たしていること。 2 前項の全てを満たす前の金額は、原則として仮計算額とし、確定済み営業インセンティブとはしない。 3 分割入金の場合の確定方法は、会社が別に定める基準による。 4 一部完工、一部入金その他案件の全部が完了していない場合の取扱いは、会社が別に定める基準による。 5 確定した営業インセンティブ額については、会社所定の計算書その他の記録を作成する。 第 14 条 （支給日） 確定した営業インセンティブは、賞与支給日に支給する。支給日は、算定対象期間に応じて 3 月 21 日、7 月 21 日又は 11 月 21 日とし、支給日が会社の休日に当たる場合は直前の営業日に支給する。 2 算定対象期間は、11 月 1 日から翌年 2 月末日まで、3 月 1 日から 6 月 30 日まで、7 月 1 日から 10 月 31 日までの各期間とする。 3 営業インセンティブを賞与支給日に合わせて支給する場合であっても、一般賞与の査定条件と営業インセンティブの確定条件を混同しない。 4 既に本規程に基づき支給額が確定した営業インセンティブについて、会社業績その他一般賞与の不支給理由を当然に適用して没収するものではない。 5 税、社会保険その他の取扱いについては、法令及び賃金規程に従う。
旧第 29 条第 4 項 ↔ 第 11 条	第 29 条第 4 項 事務職は、担当する案件の粗利の 2%以内の範囲を営業インセンティブとして支払う。その振り分けに関しては、本社事務と各エリアの所属長とで協議し決定するものとする。	第 11 条 （事務職等） 案件に実質的に関与する事務職その他会社が指定する社員について、会社が別に定める配分基準により営業インセンティブを支給することがある。 2 事務手数料等は、対象案件の粗利益の 2%を基準として算定し、営業担当者のインセンティブから控除せず、会社が別途負担する。対象となる業務及び受給者は会社が承認する。 3 前項の事務手数料等は、営業職へのインセンティブ枠から配分するものではなく、会社の追加負担として取り扱う。 4 単に案件に関係したことのみをもって自動的な支給権が生じるものではない。
旧第 29 条第 7 項・第 8 項 ↔ 第 9 条・第 12 条	第 29 条第 7 項 その他イレギュラーなケースについては、その都度の所属長の判断とする。 第 29 条第 8 項 保守契約は 1 獲得につき 5,000 円（月額 2,000 円未満の契約の場合は 2,500 円）のインセ ンティブを獲得営業担当に支払うものとする。但し、当該顧客が保守契約を 1 年以内に解約に至った場合には、担当営業のイン	第 9 条 （取消し、返品、減額等） 営業インセンティブ確定前に、契約取消し、返品、値引き、未収、工事取消しその他案件内容に変更が生じた場合は、変更後の案件粗利により再計算する。 2 確定後支給前に変更が生じた場合は、変更後の正しい額を支給額とする。 3 既に支給済みの営業インセンティブについて、後日取消し、返品その他の事情が生じた場合の返還又は調整は、会社が別に定める基準による。 4 前項の場合は、変更理由、根拠資料及び計算内容を本人に説明する。 5 会社は、支給済みのインセンティブを、理由及び算定根拠を示さず一方的に給与から控除しない。 第 12 条

対照箇所	改正前	改正後
	センティブより 5,000 円（月額 2,000 円未満 の契約の場合は 2,500 円）を差し引くものとする。	（保守契約） 保守契約を獲得した営業担当者については、会社が別に定める基準によりインセンティブを支給する。 2 保守契約インセンティブの支給条件及び確定時点は、会社が別に定める基準による。 3 契約後一定期間内に保守契約が解約された場合の取扱いは、会社が別に定める基準による。 4 未確定額の取消し又は修正と、既に確定・支給済みの金額の返還は区別して取り扱う。 5 既に支給した金額を返還させる場合は、その根拠、対象契約及び金額を本人に説明する。
旧第 29 条第 9 項・第 9-2 項 ↔ 第 13 条	第 29 条第 9 項 レンタル契約は、月額税抜金額を 12 ヶ月で乗じた金額から、回収費用として 8 万円、 （回収リスク負担金 5 万円、回収不能負担金 3 万円）その他原価（商品代金や工事代金、紹介手数料を含むがそれに限らない）を差し引いた金額で千の位以下を切り捨てした金額をインセンティブとして計算する。 第 29 条第 9-2 項 同一顧客で再度レンタル契約を取得する場合、最初のレンタル契約から 6 ヶ月経過していること、またレンタル月額の総額を確認した受注確認を行うことを条件に可能とするが、営業インセンティブは 1 件目の計算式の 50%とする。	第 13 条 （レンタル契約） レンタル契約のインセンティブは、通常の営業インセンティブとは別に、本条の算式により算定する。 2 レンタル案件のインセンティブ額は、月額料金（税抜）の 12 か月分から、商品代金、工事費用その他当該案件に係る経費及び回収費用 20 万円を控除して算定する。控除後の額が 0 円以下の場合は支給しない。 3 前項の計算額について、1 万円未満を切り捨てた額をレンタルインセンティブとして支給する。レンタルインセンティブの申請には、対象担当者本人に算定対象期間中の通常売上があることを要する。 4 契約開始から 1 年経過後は、当該契約の月額料金（税抜）を担当者本人の毎月の個人売上及び個人粗利益に計上する。 5 レンタル契約について、前各項によるインセンティブと通常の営業インセンティブを重複して支給しない。未回収、途中解約、機器回収不能その他の事情が生じた場合は、確定前の金額を実際の契約・入金及び原価に基づき再計算する。
旧別表 ↔ 新別表・別紙計算例	｜会 社｜黒 字｜会 社｜赤 字 粗利額｜営業所黒字｜営業所赤字｜営業所黒字｜営業所赤字 300 万円～｜40%｜35%｜35%｜30% ｜AAA｜AAB｜ABA｜ABB 150 万円～300 万円｜35%｜30%｜30%｜25% ｜BAA｜BAB｜BBA｜BBB 150 万円未満｜15%｜10%｜10%｜5% ｜CAA｜CAB｜CBA｜CBB	4 か月平均粗利益｜会社黒字・営業所黒字｜会社黒字・営業所赤字｜会社赤字・営業所黒字｜会社赤字・営業所赤字 300 万円以上｜40%｜35%｜35%｜30% 250 万円以上｜35%｜30%｜30%｜25% 200 万円以上｜30%｜25%｜25%｜20% 150 万円以上｜25%｜20%｜20%｜15% 支給内容｜計算｜金額 通常インセンティブ｜350 万円×30%｜1,050,000 円 拠点黒字加算｜350 万円×5%｜175,000 円 会社黒字加算｜350 万円×5%｜175,000 円 両方の加算条件を満たす場合の合計｜1,050,000 円＋175,000 円＋175,000 円｜1,400,000 円 支給条件｜計算｜支給額

対照箇所	改正前	改正後
		拠点黒字加算の条件を満たす｜140 万円×5%｜70,000 円 会社黒字加算の条件を満たす｜140 万円×5%｜70,000 円 拠点・会社の両方が黒字加算の条件を満たす｜140 万円×（5%＋5%）｜140,000 円 別表 営業インセンティブ算定基準及び料率表 通常インセンティブの算定基準は、対象となる 4 か月間の確定粗利益の合計を常に 4 で除した 4 か月平均粗利益とする。4 か月平均粗利益が 150 万円未満の場合、通常インセンティブは支給しない。150 万円以上は、別表の区分及び会社・拠点の黒字又は赤字の組合せに応じて料率を適用する。料率は本人に帰属する 4 か月平均粗利益の全額に乗じ、本人の通常料率の上限は 30%とする。拠点黒字 5%及び会社黒字 5%の加算は、第 10 条により別途算定し、本人の通常料率の上限には含めない。 複数の社員が同一案件に関与する場合は、各人の貢献割合を事前に記録し、支給額確定前に会社の承認を得る。個人間で支給対象や割合を付け替えることは、代表社員又は会社の承認がある場合を除き行わない。 保守契約は申込日の属する月末、新規設置機器の保守契約は設置日の属する月末に対象件数を計上する。リース案件は毎月 20 日までの受注分のうち、契約書受領、月内完工及び検収が完了したものを計算し、翌月入金時に確定する。 別紙 計算例 通常インセンティブ及び拠点・会社の黒字加算は、端数処理を行わず算定額を支給する。レンタルインセンティブに限り、1 万円未満を切り捨てる。 例 1 通常料率が 30%の場合 4 か月平均粗利益が 350 万円で、本人の通常インセンティブ率が 30%の場合を示す。会社及び拠点が黒字であり、各加算を行っても赤字にならないものとする。 通常料率 30%に拠点黒字加算 5%及び会社黒字加算 5%を加えた合計率は 40%である。拠点・会社の加算は、本人の通常料率上限 30%に含めない。通常インセンティブ及び加算額は端数処理しない。 例 2 通常料率が 0%の場合 4 か月平均粗利益が 140 万円で、通常インセンティブが 0%となる場合を示す。150 万円未満のため通常インセンティブは支給しないが、拠点・会社の黒字加算は、それぞれの条件を満たす場合に別途算定する。 拠点黒字加算を行うことで拠点が赤字となる場合は 5%を加算しない。会社黒字加算を行うことで会社全体が赤字となる場合は 5%を加算しない。該当する加算のみを除いて支給額を算定する。 例 3 レンタル案件 商品代金 8 万 5,000 円、工事費用 3 万円、回収費用 20 万円の場合、経費合計は 31 万 5,000 円となる。月額料金が 3 万円の場合、3 万円×12 か月－31 万 5,000 円＝4 万 5,000 円となる。レンタル案件に限り 1 万円未満を切り捨てるため、支給額は 4 万円である。対象担当者本人に算定対象期間中の通常売上がない場合は申請できない。
旧第 30 条 ↔ 第 1 条第 4 項・附則第 4 条	第 30 条 会社は、従業員から給与及び賞与（営業職の賞与インセンティブ確定分）の範囲内の貸付を希望する旨があった場合、下記の内容に応じて給与支払い予定分もしくは賞与支払い予定分から差し引くことで貸付させることとする。	第 1 条第 4 項 4　貸付、給与前借りその他の制度については、社員貸付規程による。 附則第 4 条 確定した営業インセンティブを返済原資とする貸付については、本規程で営業インセンティブの確定額を確認した上で、社員貸付規程により取り扱う。 2 貸付を利用したことにより、営業インセンティブそのものの支給額を減額したものとして取り扱わない。

対照箇所	改正前	改正後
	２ 基本給与の貸付が可能な金額は、基本給＋諸手当の 20％を上限とし、給与の支払日の３０日前から可能とする。また、確定賞与分の貸付については第２７条３項の確定から賞与支払月の前月末日までの期間で可能とし、確定賞与額（営業のインセンティブ分）の 70％までを上限とする。 ３ 確定賞与分の貸付について、特に回数制限等は設けないが、原則として振込による貸付とし、振込手数料は貸付を申請する従業員の負担とする。 ４ 基本給与の貸付を行った従業員は、給与支払日に貸付分を差し引いた給与を振り込むものとし、確定賞与分の貸付を行った従業員は、賞与支払日に貸付分を差し引いた賞与で計算された金額を振り込むものとする。また、その際の諸税金等は貸付分を含めた全額が計算の対象となる。 ５ 基本給与の貸付には金利が発生しないものとする。また、確定賞与分の貸付については年率 2％程度（会社が金融機関等から融資を受ける際の金利よりも高い金利）で金利が付加されるものとし、賞与支払い時に計算された金利分を上乗せして差し引くものとする。 ６ 基本給与の貸付については返済という制度は設けず、貸付をした段階で翌月の給与から差し引きされるものとする。確定賞与分の貸付については賞与支払月の前月末日までは返済が可能とし、それまでに貸付されている金額で計算される金利分も含めて返済することで完済とみなす。ただし、貸付されている金額の一部を返済する場合は、返済時点で金利を計算し、再度残った貸付金額で金利計算がはじまるものとする。 ７ 確定賞与分貸付の返済については、事務負担軽減のため月に１回までとする。	

対照箇所	改正前	改正後
新設条文	（該当条文なし）	第 15 条 （計算誤り等） 営業インセンティブの計算に誤りが判明した場合は、会社は正しい金額を再計算する。 2 不足額がある場合は、速やかに追加支給する。 3 過払いがある場合は、本人に計算根拠及び金額を説明し、返還方法を協議する。 4 会社は、本人の自由意思その他必要な手続を確認せず、過払額を賃金又は賞与から一方的に控除しない。 5 訂正内容及び理由は記録に残す。 第 16 条 （本人確認） 会社は、営業インセンティブの確定時又は支給前に、必要に応じて本人に計算内容を通知する。 2 本人は、案件帰属、粗利額、配分割合、料率その他の計算内容に疑義がある場合は、会社が定める期間内に確認を申し出ることができる。 3 会社は、確認申出があった場合、原価計算書、入金記録その他必要な資料を確認する。 第 17 条 （人事評価等との区別） 本規程による営業インセンティブの算定は、給与規程に基づく人事評価、昇格、降格及び定期昇給とは区別して行う。 2 営業成績が人事評価項目となる場合であっても、同じ実績を理由としてインセンティブ算定条件を恣意的に変更しない。 3 懲戒処分による減給、損害賠償及び営業インセンティブの算定は、それぞれ別に取り扱う。 4 既に支給額が確定したインセンティブを、後日の懲戒処分又は人事評価を理由として当然に没収しない。 第 18 条 （記録） 会社は、営業インセンティブ算定について、原則として次の記録を保存する。 （1）案件名 （2）顧客名 （3）契約日 （4）完工日又は業務完了日 （5）入金日 （6）売上額 （7）原価額 （8）案件粗利 （9）本人粗利 （10）案件配分 （11）会社及び拠点の利益判定 （12）適用料率 （13）確定インセンティブ額 （14）支給日

対照箇所	改正前	改正後
		（15）訂正履歴 （16）その他必要な事項 2 原価計算書、入金記録、契約書その他算定根拠となる資料を適切に管理する。 3 計算権限及び修正権限は、会社が指定する者に限定する。 【附則第 1 条～第 3 条】 第 1 条 本規程は、2026 年 7 月 1 日から施行する。改正後の規定は、2026 年 11 月 1 日から施行する。 （施行日前の案件） 第 2 条 本規程の施行日前に受注した案件について本規程を適用するか従前制度を適用するかは、会社が別に定める経過措置による。 2 受注日、完工日又は入金日が施行日前後にまたがる案件については、施行日前に確定した条件を尊重し、新制度を遡及適用しない。 3 施行日前に既に支給額が確定している営業インセンティブについては、従前の条件を尊重する。 （2026 年 11 月 21 日支給分） 第 3 条 2026 年 11 月 21 日支給分は、2026 年 7 月 1 日から 10 月 31 日までの算定対象期間に係る従前の決裁済み条件により算定する。改正後の算定条件は、2026 年 11 月 1 日以降に開始する算定対象期間から適用し、初回の対象期間は 2026 年 11 月 1 日から 2027 年 2 月末日まで、初回支給日は 2027 年 3 月 21 日とする。 （社員貸付との接続）