

コンサルティングポリシー

作成者：株式会社ALUHA
作成日：2019年11月24日
最終改訂日：なし

この資料では株式会社ALUHAのBtoBマーケティングのコンサルティングサービスに関する「コンサルティングポリシー」を定義します。なお、本資料では下記のように用語を定義します。

既存のお客様

弊社と、現在、コンサルティング契約を締結中のお客様

過去のお客様

弊社とコンサルティング契約を締結していたが、現在は終了しているお客様

対象商品

既存のお客様に対して弊社がコンサルティングしている製品・サービス

新規企業

弊社とのコンサルティング契約を検討している企業

新規対象商品

新規企業が弊社にコンサルティングの相談をしたい製品・サービス

競合する企業からの相談に関して

「既存のお客様」と競合する「新規企業」から、新規にコンサルティング契約の相談・依頼があった場合、弊社はその依頼に対して**明確にお断りすること**を基本ポリシーといたします。「既存のお客様」を優先させていただきます。

ただし、下記の場合は、経緯や状況を考慮しなければならないため、臨機応変に対応させていただきます。

(1) 企業は競合していても対象商品が競合していない場合

「既存のお客様」と「新規企業」が競合する企業同士でも、「対象商品」と「新規対象商品」が競合しない場合は内容を検討した上で判断いたします。競合しないと判断した場合は、お受けいたします。競合しないと判断できる場合として、ターゲットが違う、商圈が違うといった場合などが想定されます。判断が難しい場合は、「新規企業」にのみ、競合

している可能性があることとお話しし、相談の上、最終判断をいたします。その際に、競合先の企業名、製品・サービス名などをお伝えする事はできません。競合している可能性があることのみ、お伝えいたします。

(2) 既存お客様の追加相談の場合

「既存のお客様」が「対象商品」とは別の自社の製品・サービス（例えば新規事業の新商品や他事業部の製品・サービスなど）に対して追加コンサルのご相談をされた場合、**他の**「既存のお客様」の「対象商品」と競合することが考えられます。その場合は、追加コンサルのご相談をいただいた「既存のお客様」にのみ、競合している事情をお話しし、相談の上、最終判断をいたします。その際に、競合先の企業名、製品・サービス名などをお伝えする事はできません。競合していることのみ、お伝えいたします。

(3) ご紹介による相談

「既存のお客様」のご担当者様が、弊社に「新規企業」をご紹介いただいた場合、「新規企業」と「既存のお客様」が競合することが考えられます。その場合は、「新規企業」にのみ、競合している事をお話しし、「新規企業」と相談の上、最終判断をいたします。その際に、競合先の企業名、製品・サービス名などをお伝えする事はできません。競合していることのみ、お伝えいたします。

(4) コンサルティング期間が終了している場合

「新規企業」の「新規対象商品」が、「過去のお客様」と競合している場合は、期間が終了しているためお断りはせず、通常通りお受けいたします。

(5) その他

そのほか、本ポリシーに記載のない状況や事情が発生した場合においては、その都度、臨機応変に対応し、本ポリシーを定期的に改定していくものとします。改定した場合は、「既存のお客様」に対してメールなどでご連絡いたします。

また、どのような経緯・状況であれ、機密保持義務や機密保持契約書に従い、コンサルティングさせていただいている内容を他のお客様に漏洩するような事は致しませんので、ご安心ください。

競合する企業のコンサルティング契約の有無確認に関して

本ポリシーに従うと、「既存のお客様」と競合している企業とコンサルティング契約を締結している可能性も否定はできません。そのため、もし気になることがございましたら、

いつでも弊社にお問い合わせください。下記の条件のもと、契約の有無について回答させていただきます。

1. 契約があるか、ないかの回答のみとします。社名・製品・サービス名などはお伝えできません。
2. お問い合わせいただいたタイミングでの回答となります。その後、変わる可能性もございます。

ポリシーの活用について

ここで定義したポリシーは、「既存のお客様」「新規企業」に開示し、確認いただきます。また本ポリシーは2019年12月1日以降有効とします。

ポリシーの改定履歴

2019年11月24日 ポリシー策定
2019年12月01日 ポリシー運用開始

最新のポリシー情報については、下記をご確認ください。

<https://homepage.aluha.net/consulting/policy/>

以 上