

대리점 경쟁력 강화 방안 (제도 개선)

○ 대리점 장려금 제도는 “대리점 상생협의회체”와 협의하여 결정되어지며, 시행 이후의 제도적 보완도 상생협의회체와 함께 진행해 나가고 있습니다.

구 분	현 제	개 선(유지) 계 획
협의회 운영	- 대리점과의 “상생 협의회체 운영” : 물류/생산/마케팅/영업 제안사항 : 제도/정책 관련 의견 수렴 및 협의 등	- 대리점 상생협의회체 확대 운영 (7월~) : 각 지역별 “대리점 경영자 대표”를 상생협의체 위원으로 참여확대(現18명 → 24명+α) - 지역별 상생협의회체 신설/운영 (7월~.7개 지역확대) : 서울/경기/강원/충청/호남/경북/경남 (지역상생협의체 대표는 본부협의체 위원으로 활동) - 하반기 전국대리점 공감의 場 마련(7/22~24)
반품 관련	- 상은대리점 의 유통기한 경과 제품을 수거 - 저은대리점 경영지원 확대	- 상은대리점 유통기한 45~60일 잔여 제품은 대리점 반품 후 선별하여 푸드뱅크에 기부 (8월~) - 저은대리점 최소 경영지원 장려금 신설(7월~) : 성과 연동 없이 장려금 최소 4%보장(16억/년)
직거래 전환 기준	대형점은 회사중심 직거래 운영	- 직거래 상황 발생시 대리점 우선 협상권 부여 : 직거래 전환은 대리점 요청과 동의하에 진행
가격차별 근절 유지	목표에 연동한 감가(가격할인) 시행치 않음	- 근본 사용 취지에 대한 관리 감독 강화 (병행사항) : 지역별, 성수기간, 경쟁사대응등 사전 협의된 규정안에서 기준에 따른 자원투여 감독 강화
판촉 지원	- 대리점 인프라 장려금 지원 : 대리점별 연간 3.6백만원 지원 제도 운영중 - 회사 대리점 판촉 지원 (가칭: 어깨동무 판촉) : 지점장/영업사원 등 대리점 영업활동 지원(1회/월)	- 대리점 인프라 장려금 제도 유지 - 회사 대리점 판촉지원 강화 (영업활동 지원인력 확대) : 상반기 28명 → 하반기 50명 확대(15억/년)

별첨) 운영 지원 확대

○ 대리점 경쟁력 강화를 위해 경영관리 자문, 복리후생 및 기타 지원활동을 더욱 확대해 나가겠습니다.

구 분	지 원 내 용
대리점 경쟁력 강화	- 합리적인 판매 목표 수립 (SSM 출점, 폐점 등을 감안한 계획 수립) - 대리점 판매 활성화 지원 : 대리점 경로에 적합한 기획상품 개발 : 취급 편리성을 고려한 포장 개선 (고충량 제품을 취급 용이하도록 중량 조정) - 판매장려금 지급 기준 개선 을 통한 재고 감축 (임고 기준 → 실 판매 기준) - 대리점 재고 회전일 감축 (40일 → 22일) : 상온 대리점 기준 235억/년
	- 대리점별 CJ-ONE 포인트 지급 (4월~) : 임직원 동일수준 (월 60만원:연간 1.8억) - 대리점 영업사원/여사원 (약2,000명)대상 회사 주요제품 제공 (반기 1회) - 월1회 대리점 여사원 대상 제품 교육 지원 (가칭: 율타리 교육)
	- 회사 인프라를 활용한 대리점 상생 자문 서비스 운영 (7월 ~) - 법무분야 자문 지원: 일반법률, 거래약정, 공정거래 등 - 인사분야 자문 지원: 노무, 근로기준법 관련 - 심사분야 자문 지원: 채권확보/추심등 관련 자문
	- 반기별 시상제도 강화 (1천만원/년) : 시상금 (1천만원/년), 해외여행, 종업원 인센티브 지원
복리후생 확대	
경영 지원 서비스 운영	
우수대리점 시상제도 강화	