テーブル：社員

社員コード：頭の２桁は入社年度（西暦）の下２ケタ，３桁目は0、4～6桁目は年度内1連番号である．社員1人1人ごとに異なっている．

氏名：社員の氏名で同姓同名はあり得る．

職種：管理職，営業職，事務職のどれかに社員は必ず割り当てられる．

職位：管理職は本部長，部長，課長．営業職と事務職はそれぞれ課長代理，主任，一般社員のどれかに社員は割り当てられる．

email：社員は原則として１つのemailアドレスを持っている．

部課コード：テーブル「部署」からFK

テーブル：商品

商品ID：取扱商品には業界で統一的な商品IDが定義されている．1～3桁目はスポーツ種別コード，4～6桁目は商品タイプコード，7～10桁目は当該スポーツで割り当てられている．

商品名称：商品の名称

標準単価：各商品には標準単価が設定されているが，状況に応じて値引きして売っても構わない．

商品タイプコード：このコードに「商品タイプ名」が対応する．

商品タイプ名称：商品タイプ名

スポーツ種別コード：このコードに「スポーツ名」が対応する．

スポーツ名称：スポーツ名

販売可否：現在販売中か廃番にになって販売できないかどうかを示すもの．

テーブル：顧客

顧客ID：顧客１人１人が持っている異なったID

顧客名称：顧客の名称

住所：顧客が持っている住所

電話番号：顧客の電話番号

担当部課コード：同じ顧客に対して社員は同じとは限らないが担当の課は固定とあるので，担当の部課コードが必要になる．

テーブル：部署

部課コード：各部課は全社で部課コードを割り当てられている．部課コードは，5桁の文字列で，第1桁目は本部に対応するアルファベット1文字，2～3桁目は本部内の部に対応する２桁の数字，４～５桁目は部内の科に対応する２桁の数字である．なお，2～5桁目が全て０のコードは各本部に対応し，4～5桁目が0のコードは各部に対応する．

本部名称：本問題では「営業本部」を本部名称とする．

部名称：営業本部に属している企画部，官公需営業部，量販店営業部，法人営業部の４つ

課名称：企画部には企画課，総務課，経理課があり，それ以外の部には第一営業課から，最大で第三営業課まである．

テーブル：部売り上げ

部課コード：テーブル「部署」からのFK

部名称：テーブル「部署」からのFK

課名称：テーブル「部署」からのFK

第1四半期売り上げ目標：第1四半期売り上げ目標の目標にしている数字

第2四半期売り上げ目標：第2四半期売り上げ目標の目標にしている数字

第3四半期売り上げ目標：第3四半期売り上げ目標の目標にしている数字

第4四半期売り上げ目標：第4四半期売り上げ目標の目標にしている数字

第1四半期粗利目標：第1四半期粗利目標の数字

第2四半期粗利目標：第2四半期粗利目標の数字

第3四半期粗利目標：第3四半期粗利目標の数字

第4四半期粗利目標：第4四半期粗利目標の数字

テーブル：受注

受注ID：一度に同じ客から複数種の商品を受注することがある．

顧客ID：テーブル「顧客」からのFK

受注年月日：顧客から受注を受け付けた日付

発送年月日：発送を行った際の日付

テーブル：明細

伝票番号：伝票ごとの番号

受注ID：テーブル「受注」からのFK

商品ID：テーブル「商品」からのFK

受注数量：受注した際の数

販売単価：商品の単価