

# 人件費50%カットの高效率システム

～ ポストコロナの成長戦略とコスト削減～



～最適なプランをお客様に～

# 目次

1. ご提案の背景（現状認識）
2. ご提案のテーマ（課題認識）
3. ご提案全体像（解決策）
4. 期待される効果について①
5. 期待される効果について②
6. 費用について
7. スケジュールについて
8. 実施までの期間

# ご提案の背景

コスト削減 + 成長戦略の同時進行は不可避



- ▶ 海外旅行客減少によるコスト削減の必要性
- ▶ 人材不足によるサービスクォリティの低下阻止
- ▶ 自社の専門的な知識やノウハウ等の底上げの必要性
- ▶ 時間短縮・人材育成の必要性
- ▶ 旅行業界を取り巻く状況の悪化

# ご提案のテーマ

人件費50%カットの効率化システム ~ コ・ソーシング (共同業務) ~

海外旅行客の減少に伴う売上げ減少

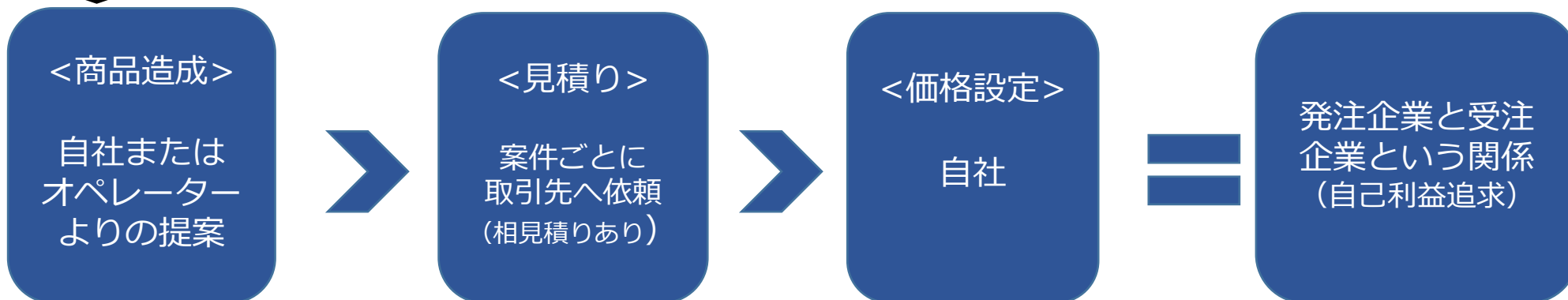
コスト削減と同時に成長戦略が必要

**コ・ソーシングシステムの導入**

共同業務により人材不足解消 / クォリティ向上 / コスト削減の実現

# ご提案全体像

現在



導入後



# 期待される効果について①

作業内容	現状	導入後	削減額	根拠
・商品造成 ・見積り作業 ・価格決定 ・販売 ・改善	・取引先と折衝 ・発注企業と受注企業という関係 ・ほぼ自社作業	・商品造成から改善まで全て共同作業 対等な立場	2,363,750円/年	・共同作業によるコスト削減

## 【人件費比較】

月給25万円、ボーナス（夏冬）各50万円、合計年収 400万円の条件で正社員を一人雇う場合

- 労災保険料 - 賃金総額に対して 6/1000（事業者全額負担）
- 雇用保険 - 賃金総額に対して 11.5/1000（事業者側 7.5/1000、社員側 4/1000）
- 健康保険料 - 月額給与に対して 85/1000  
賞与額に対して 8/1000（事業者側 5/1000、社員側 3/1000）
- 厚生年金保険料 - 月額給与に対して 173.5/1000（事業者側と社員側で折半）  
賞与額に対して 10/1000（事業者側と社員側で折半）

企業側が負担する保険料の年間総額：451,750円

一人の正社員に対してかかるコスト：**4,451,750円/年**

## 【コ・ソーシング契約導入の場合】

US\$ 1200 = 174,000円 × 12ヶ月 = **2,088,000円/年**

※換算レート：1ドル = 145円

## 期待される効果について②

- ▶ コスト削減
- ▶ 人材不足解消
- ▶ 専門知識およびノウハウの蓄積
- ▶ 人材育成（担当スタッフのサポート）
- ▶ 時間短縮（時差を利用して1日を有効活用）

トータルパッケージプランとして商品造成から人材育成までサポートいたします

# 費用について

- 月々：US\$ 1200～ / 月（最低6ヶ月契約）※要相談
- 目標売上げ金額を設定、クリアした場合は追加報酬（インセンティブ）

例) 半年間の目標売上額：6,000,000 円（利益率15%と仮定した場合）  
利益額：900,000 円

追加報酬：利益額の5% = 45,000 円

- ・ 契約期間、金額、追加報酬額については業務内容/取扱い商品等により決定



# スケジュールについて

Step 1	プロジェクト計画	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 課題・必要業務の共有</li><li>・ 計画の策定</li><li>・ スケジュール決定</li></ul>
Step 2	プロジェクトの範囲の理解	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ビジネスプロセスの策定</li><li>・ アプローチの合意</li></ul>
Step 3	支援・対応範囲決定	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 対応範囲の確認</li><li>・ 支援範囲の確認</li></ul>
Step 4	計画の実施	<ul style="list-style-type: none"><li>・ プロセス内容確認</li><li>・ アプローチ前最終確認</li><li>・ 計画実施</li></ul>
Step 5	結果のレビュー/アクションプラン策定	<ul style="list-style-type: none"><li>・ フィードバック情報共有</li><li>・ 改善内容確認</li></ul>
Step 6	結果報告	<ul style="list-style-type: none"><li>・ クロージングミーティング開催</li><li>・ フォローアップの実施</li></ul>
Step 7	責任者とのミーティング	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 改善プロジェクトに対する評価</li><li>・ 追加改善の提案と支援</li></ul>

# 今後の活用について



**Muito Obrigado!**

