

～ クライアント様のリスクを極小化し、リターンを最大化する ～ 『成果報酬型コンサルプラン』始めました

～ 費用対効果が不明瞭な『定額型コンサル』に代わる新プラン ～

【定額型と成果報酬型コンサルプランの違い】

コンサルプラン	オンライン指導料 【注.1】	出張指導料 【注.2】	諸経費 【注.3】	クライアント様のリスク	コンサルタントのリスク	成果額算定方法 (お支払方法)	成功率
定額型	40万円/月	20万円/日 (遠隔地は30万円)	実費 (旅費・教材費等)	大	小	推定金額 (前払い)	中
成果報酬型	10万円/月	5万円/日 (遠隔地は8万円)	実費	小	大	成果金額の30% (後払い)	高

上記の通り、従来の『定額型コンサルプラン』はクライアント側に大きなリスク負担がありました(クライアント様が期待される成果が上がらなかった場合でも、コンサルタントの報酬は変わらない等)。また指導の成果(クライアント様へのリターン)が、指導料(投資)に本当に見合うものであるのか検証することも困難でした。そのような諸問題を解消したのが、下記の『成果報酬型コンサルプラン』です。

弊社の指導は成果を金額換算するので、費用対効果が一目瞭然です。また報酬は成果発生後のお支払いとなりますので、クライアント様のリスク負担は極小に抑えられます。成果報酬の金額は、弊社の指導で削減できた人件費(年額)の30%です。一見「高い!」と思われるかもしれませんが、**人件費圧縮効果(管理利益)**は大きいうえに**永続する**ので、投資対効果は絶大です。【注.4】

高額かつ費用対効果が定かでないコンサル料金が理由で、今までコンサル導入を見送られてきた皆様は、この機会にぜひ『成果報酬型コンサルプラン』のご利用をご検討ください!!

【成果報酬型コンサルプランの内容】

【オンライン指導】いつでも遠慮なく、コンサルタントに直接質問・相談できます(メール、zoom、MStears、電話)。

【出張指導】セミナー、課題提出、指導のサイクルを繰り返します。その過程で、事務局を社内コンサルとして徹底的に教育します。出張日数は、クライアントの規模(指導する部課長の人数)とニーズおよび活動の進捗度合いにより毎月変わります。

【指導内容】間接業務の現状の「見える化」→業務量の最小化(業務量平準化・ムダ取り・業務改革)により、現状の業務に従事する人数を削減し、総人件費を圧縮いたします。

【指導スキル】①部課長には部署業務の現状の「見える化」、業務のムダ取り、管理会計的組織マネジメント方法の3つのスキルを、セミナーおよび演習を通じて伝授いたします。

②改革活動推進事務局には上記①に加え、改革活動事務局の心得、プロジェクトの進捗管理方法、抵抗勢力発生 of 未然防止手段、従業員のモチベーション向上方法、業務改革案創案方法、業務マニュアル管理システム構築方法、使えるマニュアルの作成方法、等々のスキルをセミナー、演習、直接指導を通じて伝授し、次世代の経営幹部を育成します。

【成果報酬】金額算定後にクライアント様に説明いたします。正当であることをご確認いただいたうえで、翌月末日にお払いください。

【契約期間】①半年間 ②1年間のいずれかからお選びいただけます。

【注.1】コンサル料・成果報酬には別途消費税10%が加算されます。

【注.2】弊社(茨城県石岡市)から御社まで2時間以上かかる場合、遠隔地となります。

【注.3】諸経費は旅費(交通費・宿泊費)およびセミナーのテキスト・資料代(2万円(税込)/人)等の実費をご請求させていただきます。

【注.4】指導内容や成果報酬額の算定方法等に関する詳細資料をご希望の方は、TMS研までメールにてご請求ください。