

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～



～お客様の最高の笑顔のために～

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%カットの高効率化システム ～ 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

```
graph TD; A[海外旅行客の減少に伴う売上げ減少] --> B[コスト削減と同時に成長戦略が必要]; B --> C[コ・ソーシングシステムの導入]; C --> D[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];
```

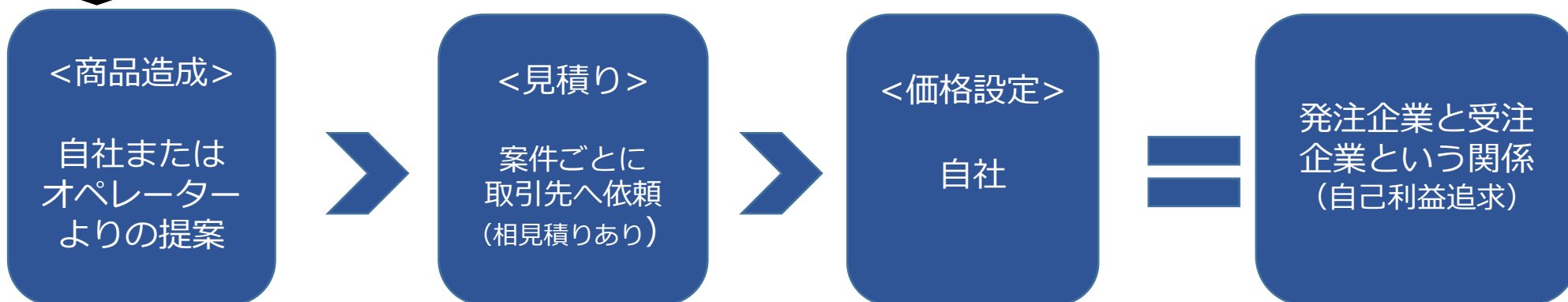
コスト削減と同時に成長戦略が必要

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	2,525,750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\$ 1500 = 160,500円 × 12ヶ月 = 1,926,000円/年

※換算レート：1ドル = 107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\$ 1500～ / 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	・ 課題・必要業務の共有 ・ 計画の策定 ・ スケジュール決定
Step 2	プロジェクトの範囲の理解	・ ビジネスプロセスの策定 ・ アプローチの合意
Step 3	支援・対応範囲決定	・ 対応範囲の確認 ・ 支援範囲の確認
Step 4	計画の実施	・ プロセス内容確認 ・ アプローチ前最終確認 ・ 計画実施
Step 5	結果のレビュー/アクションプラン策定	・ フィードバック情報共有 ・ 改善内容確認
Step 6	結果報告	・ クロージングミーティング開催 ・ フォローアップの実施
Step 7	責任者とのミーティング	・ 改善プロジェクトに対する評価 ・ 追加改善の提案と支援

今後の活用について



Muito Obrigado!



RIO KANKO
FOR YOUR BEST SMILE