

報酬ルール変更のビフォーアフター

予算を達成すれば、会社も片倉様も「得をする」仕組みに。支払いルールを見直した場合の、会社と片倉様の変化(1か月目の月次予算ベース)

社 外 秘

公開範囲：竹園様・片倉様・古谷野のみ

10/29・試算

支払いルール BEFORE → AFTER

項目	BEFORE	AFTER
人材紹介		
送客(決まった客分のみ)	実績平均 21.9%	20%
6件目～/10件目～(月内・翌月リセット)	—	30%/50%
エージェンフィー	15%	15%
事務	7%	7%
片倉フィー	24.2%	10.5%
不動産(賃貸)		
送客(決まった客分のみ)	実績平均 25.8%	20%
6件目～/10件目～(月内・翌月リセット)	—	30%/50%
片倉フィー	29.7%	10.5%
予算達成ボーナス		
月次予算(目標利益)を超えた分	なし	1/3を片倉様へ

率の分母は、アルトルの取り分。送客は、契約まで決まった客分だけ。

■ 会社のWIN

必要な売上が約19.6% 下がる

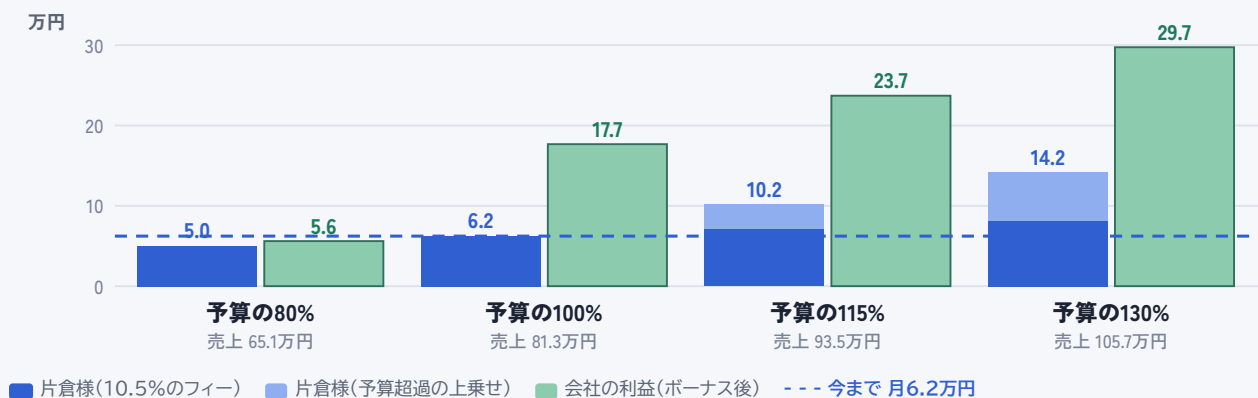
- ① 損益分岐が下がる。月71.5万円 → 57.5万円 で、赤字を脱出できる。
- ② 1か月目の予算(利益17.7万円)に、必要な売上が下がる。
101.2万円 → 81.3万円
- ③ 同じ売上なら、利益が増える。月81.3万円の売上で、利益は5.8万円 → 17.7万円。
- ④ 予算に届かない月は、支払いも小さくなる。売上に連動するので、固定費は増えない。

■ 片倉様のWIN

予算を達成すれば、今まで並み+上乘せ

- ① 予算を達成すれば、月約6.2万円。今まで(月6.2万円)と同じ水準が、土台になる。
- ② 予算を超えた分の1/3が、上乘せ。予算の1.15倍で+3.0万円、1.3倍で+6.0万円。
- ③ 予算が伸びるほど、土台も増える。1か月目 6.2万円 → 8か月目 8.5万円 → 15か月目 13.4万円。
- ④ 会社が成長すれば、自分の収入も同じだけ伸びる。利益が出る会社の、役員として。

予算の達成度ごとの、受け取りと会社の利益(1か月目の予算ベース・月)



★ 予算達成に向けて

予算ちょうどで、今まで並み。ここが、最初のゴール(月売上 81.3万円)。

予算を15%上回ると、会社の利益は約6万円増え(23.7万円)、片倉様は約4万円増える(10.2万円)。頑張った分が、お互いに返ってくる。

届かない月は、土台が小さくなる。予算の80%の月は、約5.0万円。だからこそ、毎月の予算に、一緒に向かいたい。