

変化の背景と料金設定の考え方

2019年1月7日

1、変化の背景及びサービスの概要

□国内において

大きなテーマとして少子高齢化の実情があり、医療・介護のあり方も大きくカジを取る必要に迫られている。また、急速にグローバル化が益々進んで、外国人労働者の受け入れも具体的に進む方向です。

この様な時代背景の1歩先を読んで進めないと、周りの動きが見える頃には、大きく出遅れる事になります。

"政府は2019年4月にも外国人労働者向けに新たな在留資格をつくる。最長5年間の技能実習を修了した外国人に、さらに最長で5年間、就労できる資格を与える。試験に合格すれば、家族を招いたり、より長く国内で働いたりできる資格に移行できる。5年間の過ぎれば帰国してしまう人材を就労資格で残し、人手不足に対処する。外国人労働の本格拡大にカジを切る。"（外国人、技能実習後も5年就労可能に 本格拡大にカジ：日本経済新聞）

□海外において

世界でも過去経験したことのない、高齢化比率で推移する日本国内でのサービスは、数年後に直面するアジア諸国於いては、日本の前例を取り入れる動きが盛んになり、今の苦勞が、次に繋がるチャンスでもある。

2、急がれる販売チャンネルの変化に対応

従来のまま、変化しないと、安価な外国人労働者を雇用し、製品原価を下げて価格競争に対応しようとする企業が増えることが予想される。まさにチャンスと逆境がリアルタイムの変化の中で起きてくる。

また、大きくネットの位置づけが重要となり、特に、スマートフォンが普及した現代は検索も閲覧も携帯スマートフォンが主流であり、SNSを駆使して、知ってもらう作業を進める必要がある。

3、変化の対応を迅速に着手した会社がBusinessを勝ち抜く事が出来る。

あくまで、仮設ではあるが、政府がこの外国人労働者を受け入れる施策を打ち出した事で、外国人雇用促進策として外国人労働者の受け入れ対策等が打ち出される事は容易に予測が付く。

この様な、対応もチャンスと捉え、一緒に考え、勝ち抜く方向で進めたいと思います。

[問い合わせしてみる。](#)



4, 弊社の利用料金は・・

- 新たなチャンスを捉えて改善の利益の一部から報酬を戴く料金体系にしています。
- 一人企業であり、必要最小限の経費なので安価設定で進めることができます。
- ネットワーク推進チームで広く多分野をカバー出来ます。
- 医療機器メーカー32年勤務で培った人脈を最大限に駆使して効率的に進めることができます。
- 着手金及び費用は、打ち合わせ後に事前見積により決定して基本契約を締結して行います。50,000円～（請け負う内容により金額を決定します。）
- 事前打合せは無料です。

「何を？」「どのように？」、コラボレーションリンクを駆使して、Businessチャンスを活かしてゆくかを一緒に考えて進めてゆきますので、安心納得提携となります。

5, 変化を感じ、対応すること

- ✓ 今までの活況だったが徐々に右肩下がりをを感じる。
- ✓ 今の業界で、先細りを感じる。
- ✓ 強みを活かして、他業界へのチャンスを掴みたい。
- ✓ 元請け会社も厳しさを訴えて強引な値引きを要求されるようになった。
- ✓ 競合会社が増えて、価格競争激化で利益が出ない。
- ✓ ネットサービスに奪われている感じがある。
- ✓ 何をどう改善して良いのか分からない。
- ✓ 発生業務に追われ改善の時間が取れない。
- ✓ 売上が安定しない。(余裕が出ない)
- ✓ 社員の待遇を上げて満足度を上げたいが厳しい状況。
- ✓ 業務拡大をしないと来ないが、募集しても来ない。
- ✓ 販売チャンネルを模索したい。

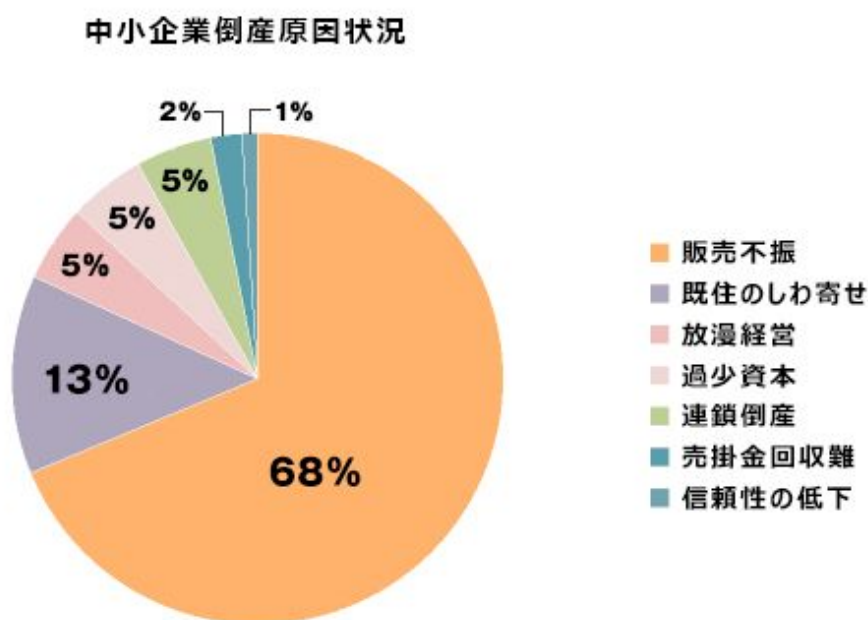
どれか1つでも感じる部分があれば、お力になれると思います。

[問い合わせしてみる。](#)

6, 倒産の原因ワースト1「販売不振」が原因 68%

売上の減少により、利益が思うように確保できず、経営難に陥るケースが浮き彫りに有っている。逆に言えば、販売チャンネルの変更模索や、違う業界（ニーズのある場所）への転換も必要になってくる。ワースト2の「既往のしわ寄せ」※と合わせれば実に **81%の倒産原因**である。

※既往のしわ寄せとは、経営状態が悪化しているにもかかわらず、具体的な対策を講じないまま過去の資産を食い潰していくことで倒産に至ることを言います。



倒産の状況(平成28年10月分)（データ元：中小企業庁）

7, 最後のまとめ

上記に記載したとおり、マーケットは刻々と変化してゆきます。少子高齢化と高齢化社会への対応分野、外国人労働者の大規模緩和による製造会社の対応やサービス業の変化をいち早く捉えて、**1歩踏み出し勝ち組へとカジを切る必要性**を感じます。

しかし以下の2項目を、ご考慮下さい。

- 1, 契約会社様の品質を担保するため、キャパシティーを超えた受注は出来ない事もございます、予め、その際はご了承下さい。
- 2, 主役はご依頼を受ける経営者様です、改善の意欲があって初めて着手できます。

是非、ご相談ください。

[問い合わせしてみる。](#)

コラボリンク合同会社
〒125-0042
東京都葛飾区金町6丁目4-2 ルミナス金町806
代表 工藤 早人
TEL: 03-6260-8225
mobile: 090-1972-3578
E-MAL: h-kudo@collabo-link.com