

【コンサルティングの定義】

定額報酬

コンサルタントの活動時間や投入人数に関わらず、報酬総額を決定する方法です。
顧問契約などにこの定額報酬が適用されています。

チャージレート型報酬

コンサルタントごとに設定し1時間または1日当たりの単位（チャージレート）に作業時間を乗じる方法のことをいいます。

成功報酬

その名の通り、あるプロジェクトが完了した後、その成功の達成度によって報酬額を決定する方法のことです。

【コンサルティング料金】

定額報酬

顧問契約またはコンサルティング契約

定期的な経営者との打合せや取締役会などに出席して、経営者の助言・指導を行うもの。

相談内容や範囲によって報酬は異なります。

スポット的な経営相談料は、1回につき3万円（消費税別）となりますが、顧問契約を締結されますと、経営相談は無料になります。また、顧問契約で規定した案件であれば、電話、FAX、電子メール、Web会議等で何度ご相談いただいても顧問料以外の費用は不要です。

経営計画書や財務諸表など事前にご提出いただくことにより、緊急時にもクライアントの実情に応じた迅速な対応が可能となります。

月1～2回往訪 5万円～

月3～4回往訪 10万円～

チャージレート型報酬

メリットは、「働いた分だけ払えばよい」と算定基準が明確になり、コンサルタントに対するパフォーマンスも評価しやすい点があげられます。

この案件を社内のメンバーだけで行うとすれば、いくらかかるのか（時間と費用）、またどれくらいのパフォーマンスがあげられるのか、比較検討することによって、コンサルタントの付加価値を測定・評価できます。

1時間あたり 6千円～

1日あたり 5万円～

成功報酬

通常、売上や利益の何%というように報酬額が結果によって変動するのが特徴です。
案件ごとに相談させていただきます。

以上の報酬体系をもとに次の契約形態をご用意しております。