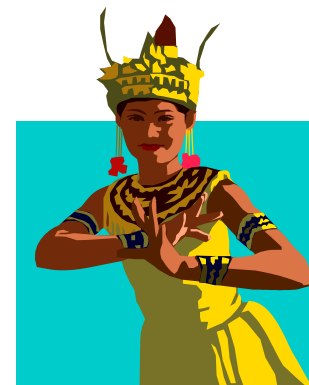


インドネシア工場での 報奨制度と出来高給 の導入方法

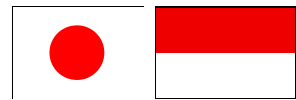


インドネシア進出サポート
小野耕司





自己紹介



- 1975/4～1981/6 ヤマハ(株)入社 インドネシア工場立上支援分野配属
- 1981/6～1987/3 インドネシア工場生産課長 電子鍵盤楽器の組立生産
- 1987/3～1995/7 インドネシア工場長 電子楽器、ピアノ、ギターの輸出拠点化
- 1995/7～2005/3 帰国、インドネシアを普及品の生産拠点化するプロジェクト
- 2005/3～現在 ヤマハ退職、インドネシア進出サポートコンサルタントとして独立
インドネシア語翻訳・通訳

静岡大学客員教授、専修大学客員講師

独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)専門家


独立行政法人 中小企業基盤整備機構アドバイザー

一般社団法人海外事業支援センター(OBAC)アドバイザー

一般財団法人海外産業人材育成協会(AOTS)講師

一般社団法人日本インドネシアビジネス協会(ABJI)理事

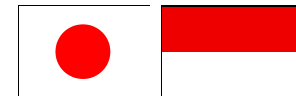
などを経歴し、これまでのインドネシア進出支援企業数は約100社



インドネシアとの
関わりも50
年になりました
た



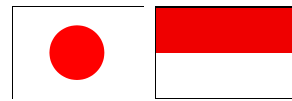
セミナー要旨



- インドネシア工場において人材を育成し、その人材を繋ぎ止めておくためには、賃金だけではなく、仕事の成果に見合った目の前の報奨制度が必要であると思います。
- しかし、安易なばら撒き制度にはならず、費用に見合った効果を生み出し、従業員が納得して受け入れるためには、各職種に適した合理的な仕組みにしなければなりません。
- それを実現することにより、従業員は会社から評価されていることを実感し、自分がどうあるべきか、そして何をすべきか、自ずと意識するようになると期待されます。
- このセミナーでは、インドネシア工場においてどのような報奨制度が考えられ、どのように運営すべきかを、出来高給も含めて解説します。



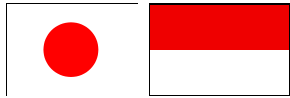
目次



1. 皆勤報奨
2. 永年勤続報奨
3. 労働災害ゼロ報奨
4. 改善提案報奨
5. 生産技術開発報奨
6. 商品開発報奨
7. 生産性向上報奨
8. 業務合理化報奨
9. 営業出来高給
10. 利益出来高給



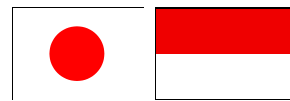
1. 皆勤報奨



対象者	管理職を除く全従業員
受賞資格	年間を通じて遅刻・早退および欠勤が皆無であること(有給休暇を除く)
評価者	人事部長
表彰時期	翌年度初頭
評価期間	一会計年度
報奨(例)	Rp.500,000/人～Rp.1,000,000/人を現金で贈呈する
期待効果	遅刻、早退、欠勤件数の減少により、余剰人員を抑制出来る
効果試算	余剰人員人件費削減総額－賞金総額＝効果額
啓蒙対策	<ol style="list-style-type: none">1. 独身者のために軽い朝食を無償で提供する2. 最寄りの駅やバスターミナルの間に送迎バスを運行させる3. 産業医と契約し、定期的に社内での健康診断や診察を行う4. 健康維持のためのセミナーを社内です定期的に開催する



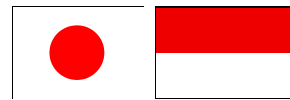
2. 永年勤続報奨



対象者	全従業員
受賞資格	20年および30年にわたり勤務した者、ならびに定年退職する者
評価者	人事部長
表彰時期	翌年度初頭、または定年退職時
評価期間	入社以降の期間
報奨(例)	名前入りの腕時計等
期待効果	社内で育成された人材が定年まで会社に貢献する
効果試算	試算不可
啓蒙対策	1. 全従業員を対象とした、人事による3年毎のキャリア構築面談を行う 2. 永年勤続者の名簿や写真をロビーに掲載して称える



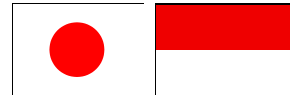
3. 労働災害ゼロ報奨



対象者	危険作業現場に特定された職場の全従業員
受賞資格	年間を通じて職場単位での労働災害が皆無であること
評価者	総務部長
表彰時期	翌年度初頭
評価期間	一会計年度
報奨(例)	Rp.100,000/人～Rp.200,000/人を現金で贈呈する
期待効果	危険予知に対する意識が高まり、労働災害を防止出来る
効果試算	対前年度労働災害対応費用増減額－報奨総額＝効果額
啓蒙対策	危険予知活動 を浸透させる



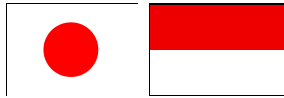
4. 改善提案報奨



対象者	管理職および事務部門を除く全従業員あるいは小集団活動グループ
受賞資格	売上拡大あるいはコスト削減に大きく貢献した、あるいは貢献することが定量的に明確に検証出来る改善であること
評価者	営業部長、製造部長、経理部長
表彰時期	翌年度初頭
評価期間	一会計年度
報奨(例)	Rp.500,000/件～Rp.1,000,000/件を現金で贈呈する
期待効果	作業環境の改善が期待出来るだけでなく、会社への帰属意識が向上すると共に、仕事に対する理解度も深まる
効果試算	年間改善効果総額－改善のための投資額－年間賞金総額＝効果額
啓蒙対策	1. 小集団活動 を活性化させる 2. 現場改善 の教育を行う



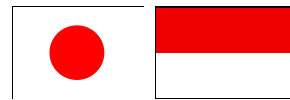
5. 生産技術開発報奨



対象者	製造に関わる全従業員
受賞資格	原価低減、生産性向上、納期短縮、品質向上、安全衛生向上などに大きく貢献した、あるいは貢献することが定量的に明確に検証出来る生産技術の開発であること
評価者	製造部長、経理部長
表彰時期	翌年度初頭
評価期間	一会計年度
報奨(例)	Rp.500,000/件～Rp.1,000,000/件を現金で贈呈する
期待効果	生産能力や商品力が高まるだけでなく、会社への帰属意識が向上すると共に、仕事に対する理解度も深まる
効果試算	技術開発による製造原価差異総額－開発のための投資額－年間賞金総額＝効果額
啓蒙対策	技術力を高める ための自己啓発を支援する



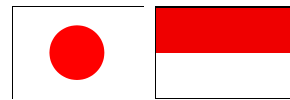
6. 商品開発報奨



対象者	商品開発や設計に関わる全従業員
受賞資格	売上拡大に大きく貢献した、あるいは貢献することが定量的に明確に検証出来る商品の開発であること
評価者	営業部長、経理部長
表彰時期	翌年度初頭
評価期間	一会計年度
報奨(例)	Rp.500,000/件～Rp.1,000,000/件を現金で贈呈する
期待効果	売上が伸びるだけでなく、会社への帰属意識が向上すると共に、仕事に対する理解度も深まる
効果試算	商品開発による売上増総額－開発のための投資額－年間賞金総額＝効果額
啓蒙対策	<ol style="list-style-type: none">1. 他社の成功事例を研究する2. インドネシア市場でのブルーオーシャンを研究する3. インドネシアで売れる商品を研究する4. 販売促進戦略を研究する



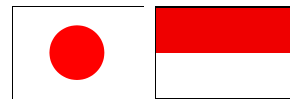
7. 生産性向上報奨



対象者	全従業員
受賞資格	生産性向上に大きく貢献した、あるいは貢献することが定量的に明確に検証出来る業務改善であること
評価者	営業部長、製造部長、経理部長
表彰時期	翌年度初頭
評価期間	一会計年度
報奨(例)	Rp.500,000/件～Rp.1,000,000/件を現金で贈呈する
期待効果	生産性向上による利益拡大が期待出来るだけでなく、会社への帰属意識が向上すると共に、仕事に対する理解度も深まる
効果試算	年間利益拡大総額－改善のための投資額－年間賞金総額＝効果額
啓蒙対策	1. サプライチェーン改善 の考え方を浸透させる 2. 業績改善 の目の付け所を教える



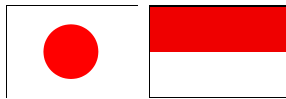
8. 業務合理化報奨



対象者	事務部門全従業員
受賞資格	事務作業の能率向上に大きく貢献した、あるいは貢献することが定量的に明確に検証出来る業務合理化であること
評価者	営業部長、製造部長、総務部長、経理部長
表彰時期	翌年度初頭
評価期間	一会計年度
報奨(例)	Rp.500,000/件～Rp.1,000,000/件を現金で贈呈する
期待効果	事務作業能率向上による販管費削減が期待出来るだけでなく、会社への帰属意識が向上すると共に、仕事に対する理解度も深まる
効果試算	年間販管費削減総額－合理化のための投資額－年間賞金総額＝効果額
啓蒙対策	1. サプライチェーン改善 の考え方を浸透させる 2. 業績改善 の目の付け所を教える



9. 営業出来高給



対象者: 営業部門全従業員(希望者)

評価者: 営業部長

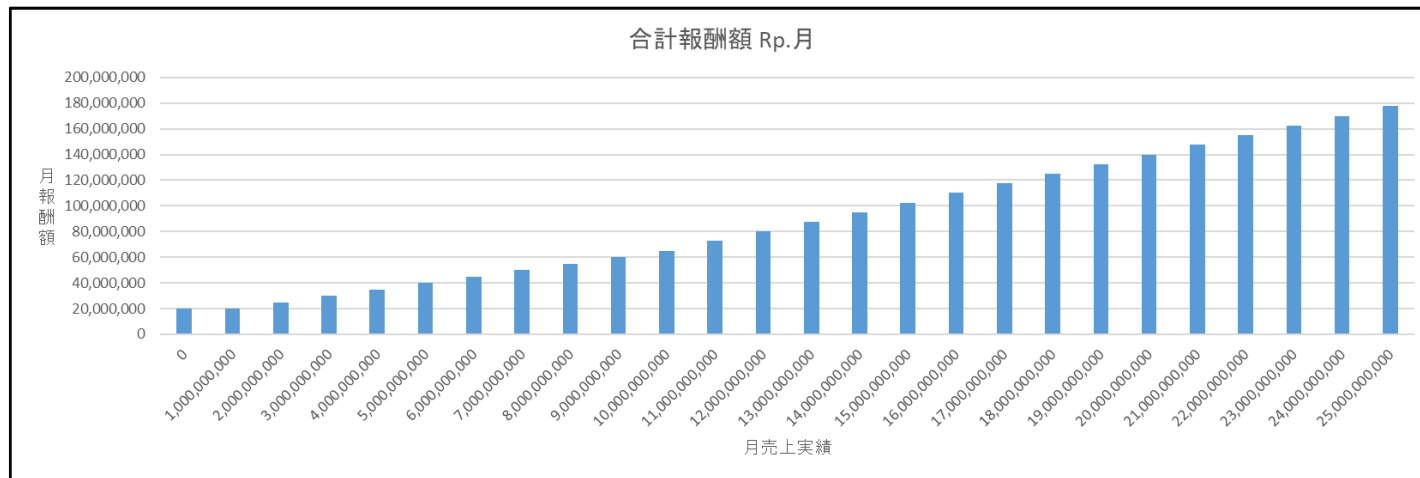
表彰時期: 毎翌月

評価期間: 1ヵ月

出来高給計算例

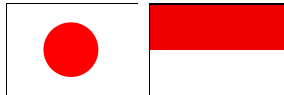
計算要素	単位	条件値	加算率	売上実績	報酬金額
固定給	Rp./月	10,000,000		2,000,000,000	10,000,000
売上加算給Ⅰ	Rp./月	1,000,000,000までの分	1.00%	1,000,000,000	10,000,000
売上加算給Ⅱ	Rp./月	1,000,000,001から 10,000,000,000までの分	0.50%	1,000,000,000	5,000,000
売上加算給Ⅲ	Rp./月	10,000,000,000を超えた分	0.25%	0	0
合計報酬額					25,000,000

出来高給計算例グラフ





10.利益出来高給



対象者:取締役全員(希望者)

評価者:コミサリス

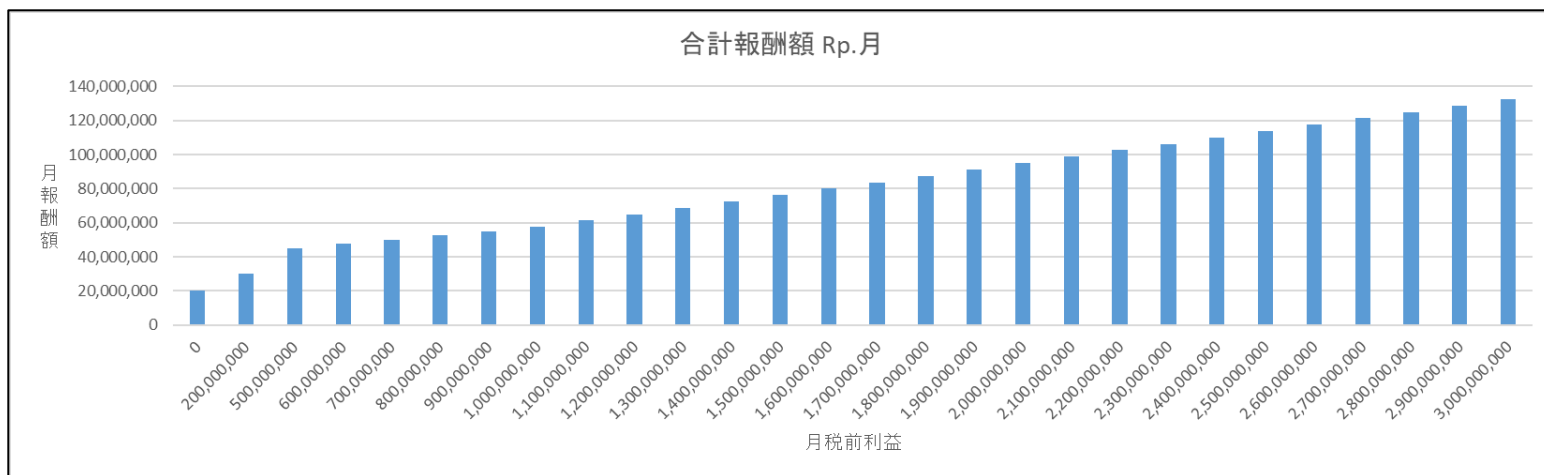
表彰時期:毎翌月

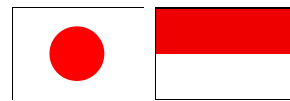
評価期間:1ヵ月

出来高給計算例

計算要素	単位	条件値	加算率	売上実績	報酬金額
固定給	Rp./月	20,000,000		1,000,000,000	20,000,000
売上加算給Ⅰ	Rp./月	500,000,000までの分	5.00%	500,000,000	25,000,000
売上加算給Ⅱ	Rp./月	500,000,001から 1,000,000,000までの分	2.50%	500,000,000	12,500,000
売上加算給Ⅲ	Rp./月	1,000,000,000を超えた分	1.25%	0	0
合計報酬額					57,500,000

出来高給計算例グラフ





インドネシア進出サポート公式サイト

インドネシア進出準備から撤退までの要点を簡潔にまとめたサイトです
(Googleトップランキング)

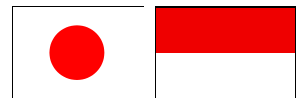
インドネシア最新情報ブログ

あらゆる分野での情報を毎日、どんなメディアよりも早く紹介しています

インドネシア進出サポートウェブセミナー

公式サイトに掲載されたセミナースライドサンプルの中から、ダウンロード件数の多いもの順に音声解説付きのスライドをアップロードしています

**愛する二つの祖国である、日本とインドネシアの発展のため、
全てのコンテンツは無料で公開されています**



ご清聴ありがとうございました
ここからは質疑応答です