

◆言葉の定義

インセンティブとは	<p>広義では、「動機付け要因」</p> <p>本件では、「所定賃金/契約金とは別に支給すべき、特別活動および成果に対する対価」</p>
当社ポリシー	<p>当社は、「利益共同体」である。Not「運命共同体」。情による運営はしない。</p> <p>※従業者 × 顧客 × カイシャのwin-win-winを発想する（利益相反：Win-loseではない）</p> <p>※益（対価、成果、理由）なき活動は、社内外で依頼しない、受けない。</p>

◆インセンティブの種類

	人材系	人材の紹介（登録、稼働）	レート
1	1	人材の紹介	登録で3万円～（状況、人材ランクによる）
	2	紹介した人材が着任、稼働3か月実績	最低30万円～（状況、人材ランクによる）
2	顧客系	顧客の紹介	レート
	1	顧客の紹介（カネと権限を持っている方）	ケースバイケース
	2	案件の紹介（当社ができる案件）	ケースバイケース
3	成果系	賃金とは別のタスクを実行し、成果（成功）と対価（顧客への売上）が成立した時	レート
	1	常駐案件とは別の、顧客からの依頼に対する対応と成功	利益の下限10%～上限70%
	2	当社ブログへのエントリー（1,500円/1件）	1,500円/1件
	3	その他、賃金とは別の成果、協力	ケースバイケース
4	レベルアップ系	各個人のレベルアップ	レート
	1	資格取得	資格受験費用と難易度ごとの手当