

Ⅱ 実態調査結果

II 実態調査結果

1 派遣会社調査（アンケート調査結果）

1. 実施概要

（1）実施時期

- ・ 2009年12月14日～1月21日（回収打ち切り）

（2）発送先

営業職派遣・販売職派遣を手がけると思われる人材派遣会社 （人材派遣事業・営業担当部長あて）	437社
社団法人日本人材派遣協会 会員企業 （「販売促進・サービス職」「営業・営業アシスタント・企画営業」「その他 営業・販売関連職」）	413社
日本サービス業派遣協会 会員企業	17社
その他（競合企業）	7社

（3）回収結果

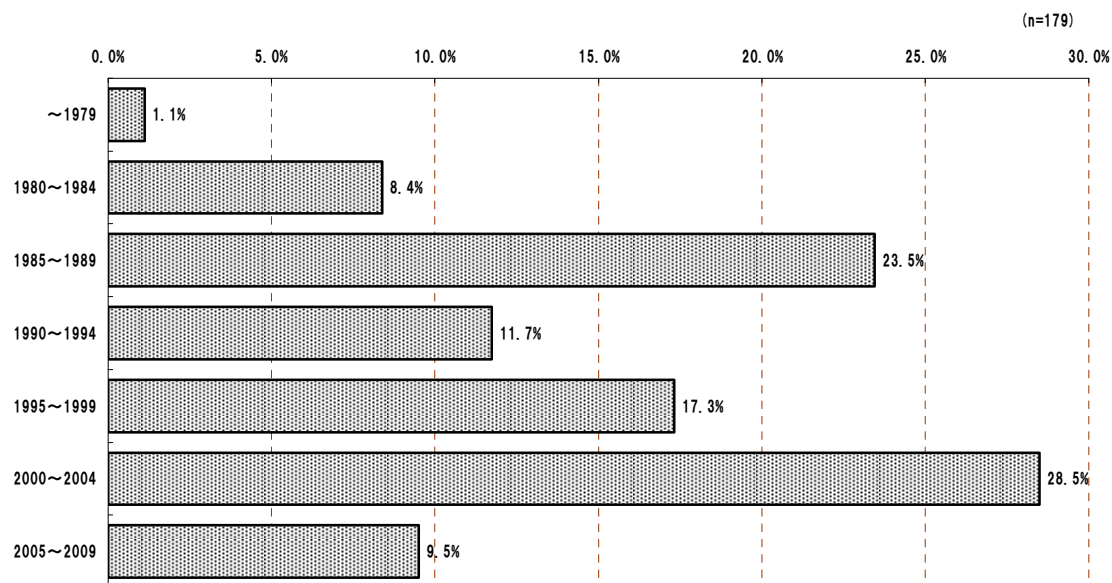
全体	回収数 185 有効回答 183（有効回答率 41.9%）
営業職・販売職派遣事業あり	回収数 83 有効回答 83（有効回答率 19.0%）

2. 単純集計

(1) 回答事業者の属性

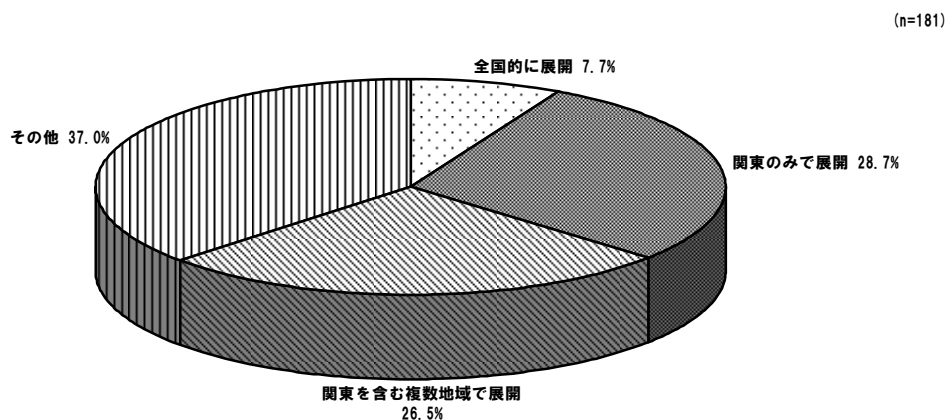
①F1 派遣事業開始年

- ・ 「2000～2004年」に派遣事業を開始したものが28.5%と最も多く、次いで「1985年～1989年(23.5%)」となっている。



②F2 拠点展開

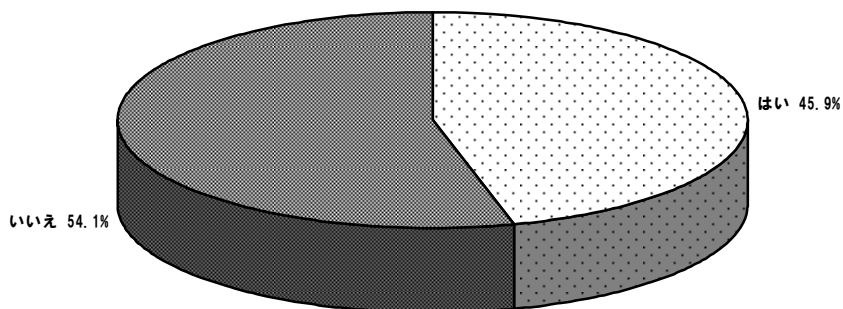
- ・ 「関東のみで展開(28.7%)」と「関東を含む複数地域で展開(26.5%)」となっており、過半の事業者が関東での拠点展開を行っている。
- ・ 「全国的に展開」への回答は7.7%にとどまっており、特定の地域に拠点を展開する事業者が9割以上となっている。



③F3 営業職・販売職の派遣事業

- ・ 営業職または販売職の派遣事業を行っている事業者は 45.9% (83 社) であった。

(n=181)

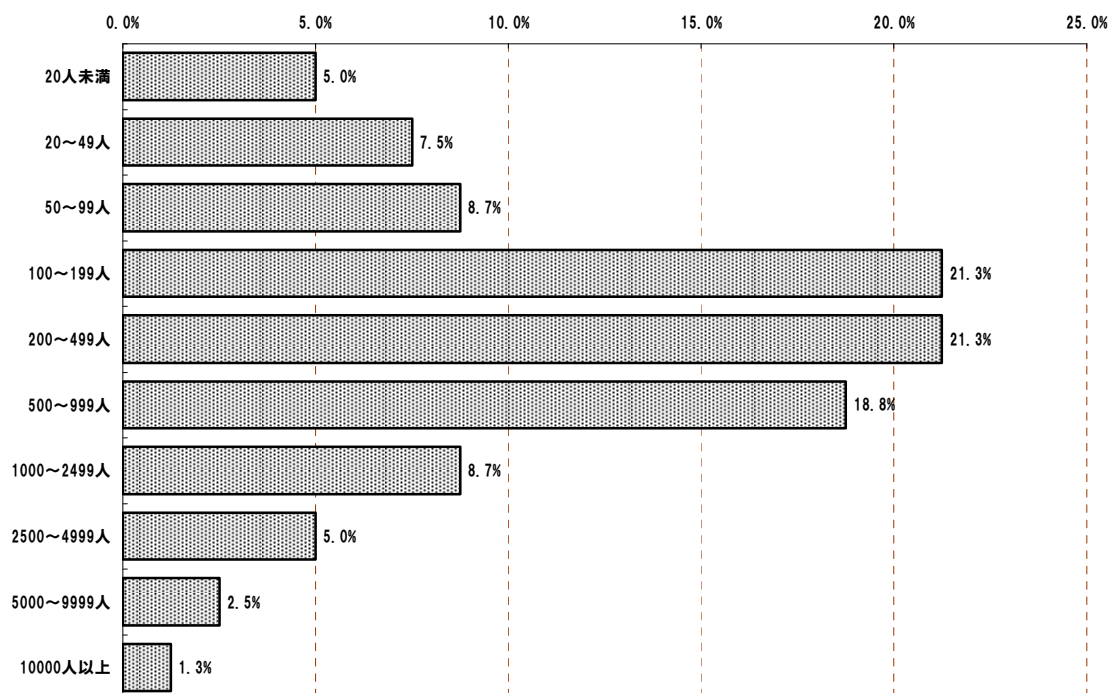


以下の設問は、営業職または販売職の派遣事業を行っている事業者 (83 社) のみに尋ねた。

④F4-1 稼働者数：全職種

- ・ 派遣先で就業中の派遣スタッフの人数(全職種)についてみると、「100～199人(21.3%)」、「200～499人(21.3%)」付近をピークとして分布している。
- ・ 有効回答 80 社の平均値は 817.5 人、中央値は 250 人であった。

(n=80)



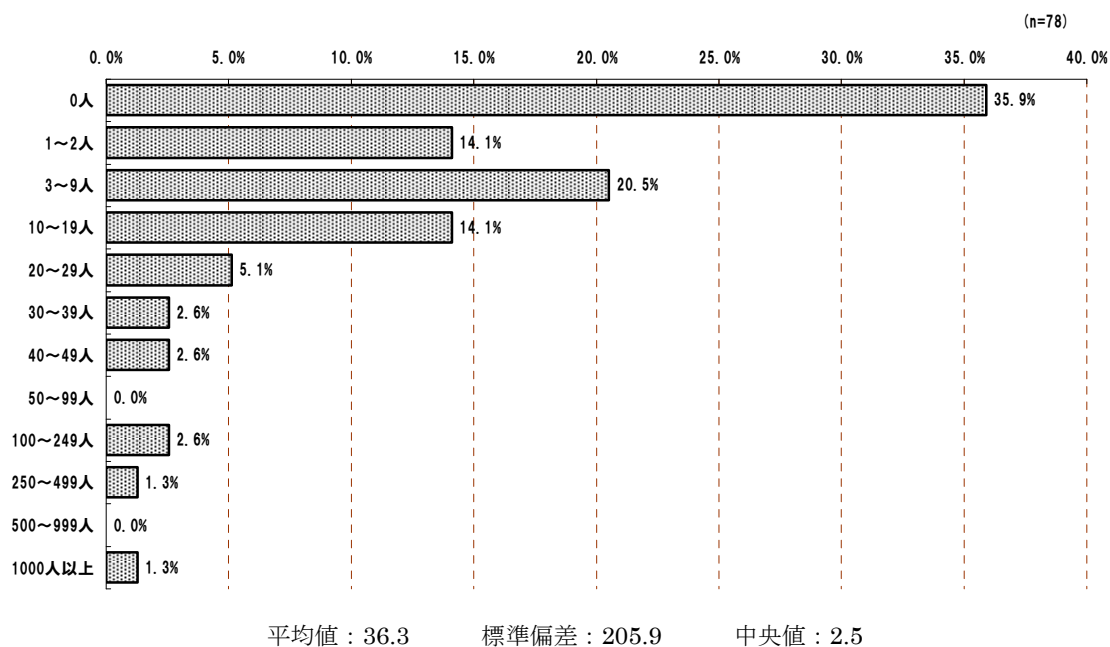
平均値：817.5

標準偏差：1603.0

中央値：250.0

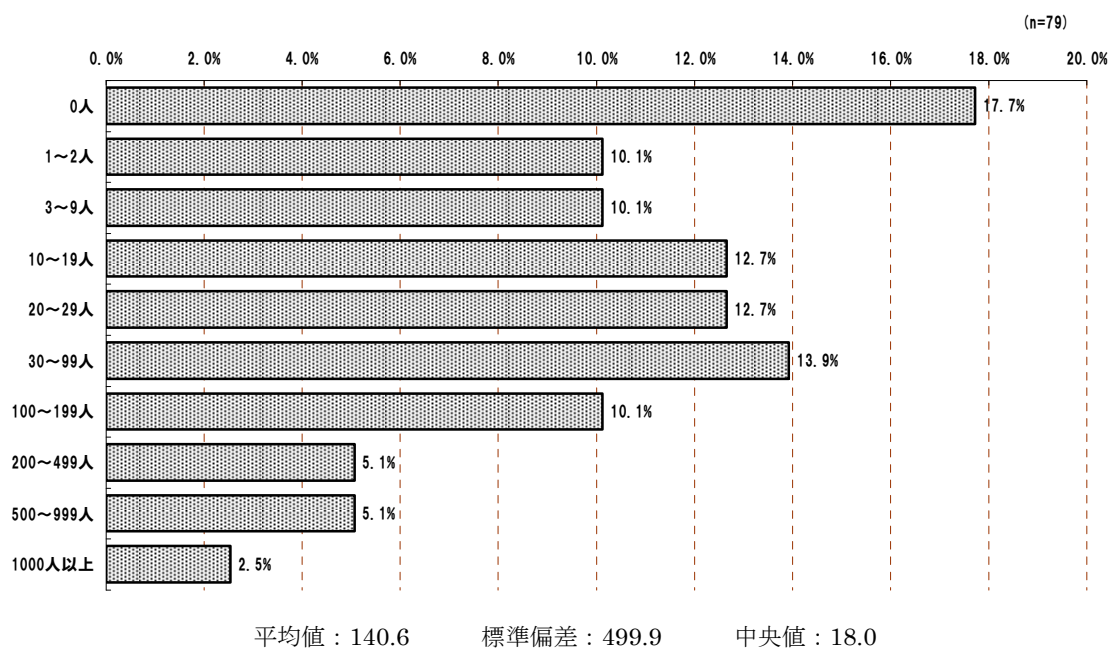
⑤F4-2 稼働者数：うち営業職

- ・ 派遣スタッフのうち営業職の人数については、「0人」が35.9%と最も多く、次いで「3～9人（20.5%）」となった。



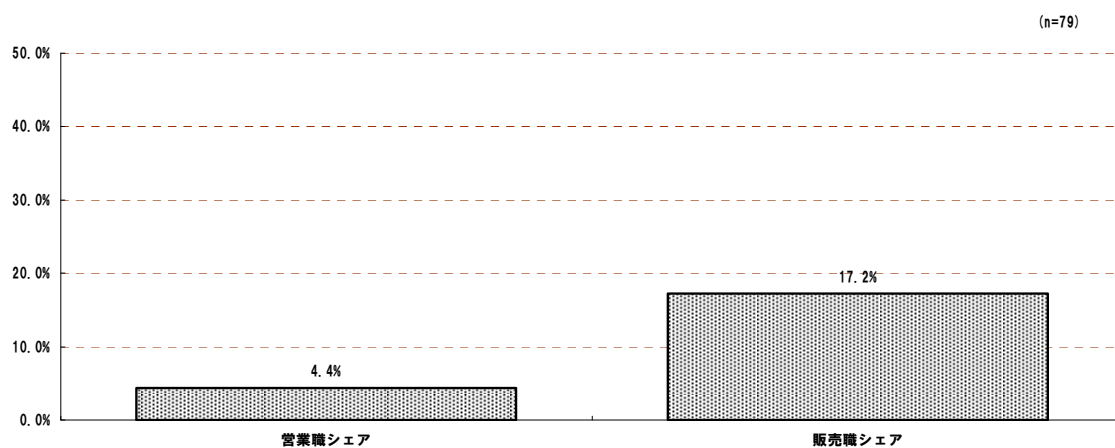
⑥F4-3 稼働者数：うち販売職

- ・ 派遣スタッフのうち販売職の人数については、「0人」が17.7%で最も多く、次いで「30～99人（13.9%）」となった。
- ・ 営業職（中央値 2.5人）と比較すると、販売職（中央値 18.0人）は人数が多い。



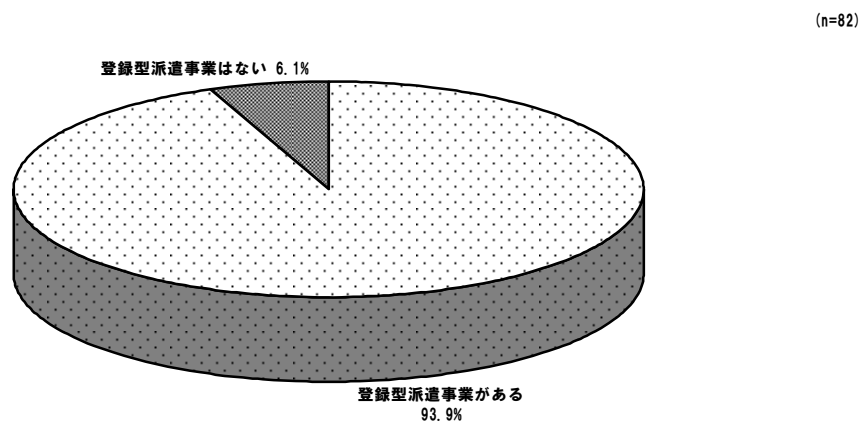
(参考：営業職シェア、販売職シェアに関する整理)

- ・ 全回答事業者における派遣スタッフ人数、営業職スタッフ人数、販売職スタッフ人数の合計から、それぞれの職種が全スタッフ人数に占めるシェアを求めると、営業職シェアは4.4%、販売職シェアは17.2%となった。



⑦F5 登録型派遣事業

- ・ 登録型派遣事業のあるものが93.9%となっており、ほぼすべての事業者において登録型派遣事業が行われている。

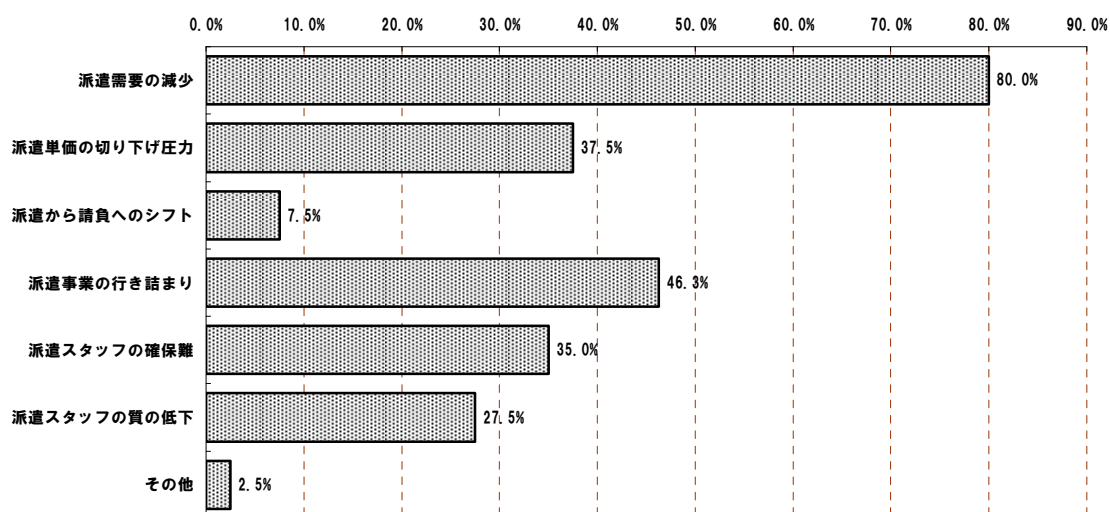


(2) 経営課題・戦略

①F6-1 経営上の課題

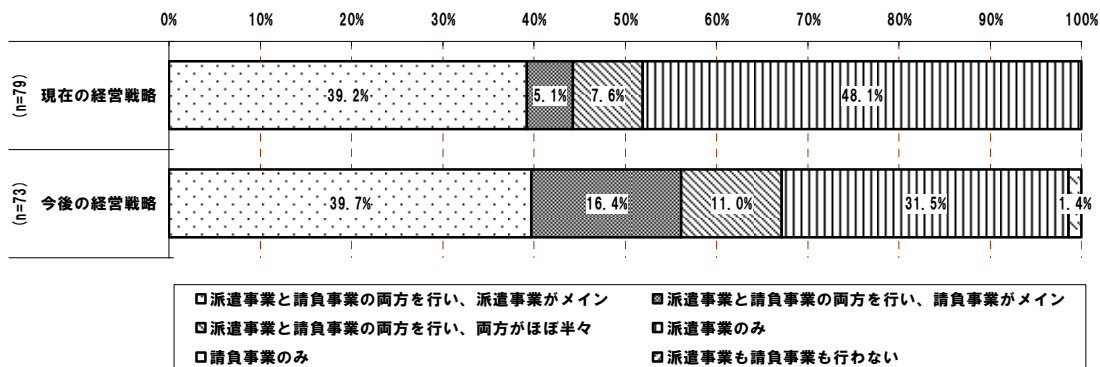
- ・ 「景気悪化による派遣需要の減少 (80.0%)」が最も多い。次いで「派遣受け入れ期間制限による派遣事業の行き詰まり (46.3%)」、「景気悪化による派遣単価の切り下げ圧力 (37.5%)」となっており、景気悪化と制度に起因する課題への回答が多い。
- ・ 一方、「お客様ニーズの派遣から請負へのシフト」は7.5%と低い水準となっている。

(n=80)



②F7-1 経営戦略

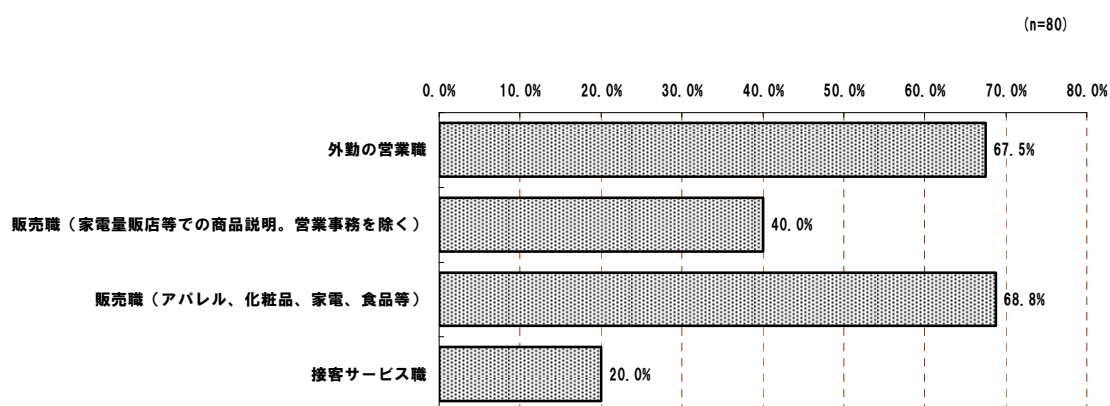
- ・ 現在の経営戦略と今後の経営戦略を比較すると、「派遣事業と請負事業の両方を行い、派遣事業がメイン」とする割合は、現在 39.2%、今後 39.7%とほとんど変わらない。
- ・ 一方、現在の経営戦略において最も大きな割合を占めている「派遣事業のみ (48.1%)」は、今後の経営戦略においては大きく割合を下げ (31.5%)と)、これに代わって「派遣事業と請負事業の両方を行い、請負事業がメイン (5.1%→16.4%)」、「派遣事業と請負事業の両方を行い、両方がほぼ半々 (7.6%→11.0%)」の割合が拡大している。
- ・ 現在、派遣事業のみを行っている事業者において、今後は派遣事業と請負事業の両方を行う方向を目指すものが少なからず存在していることが確認できる。



(3) 営業職・販売職派遣の職種

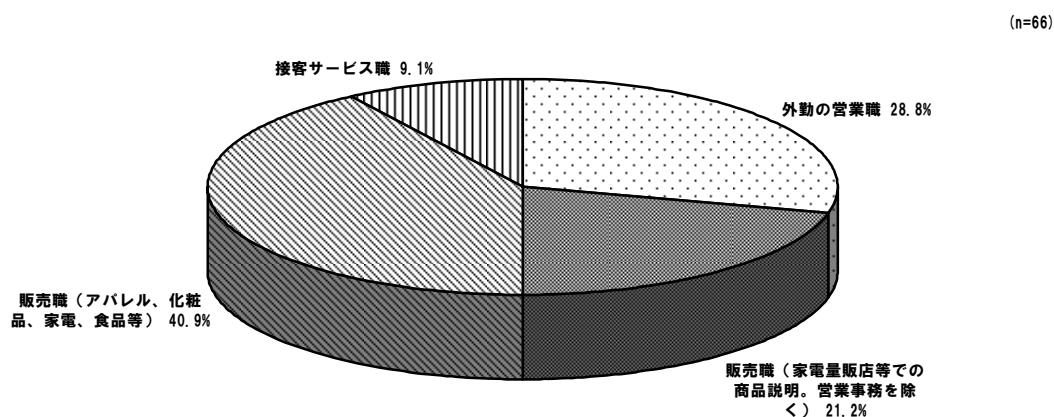
①Q1 実施している職種

- ・ 「販売職（アパレル、化粧品、家電、食品等）」が 68.8%と最も多く、次いで「外勤の営業職（67.5%）」、「販売職（家電量販店等での商品説明。営業事務を除く）（40.0%）」となった。
- ・ 「接客サービス業」は、20.0%と最も低くなっている。



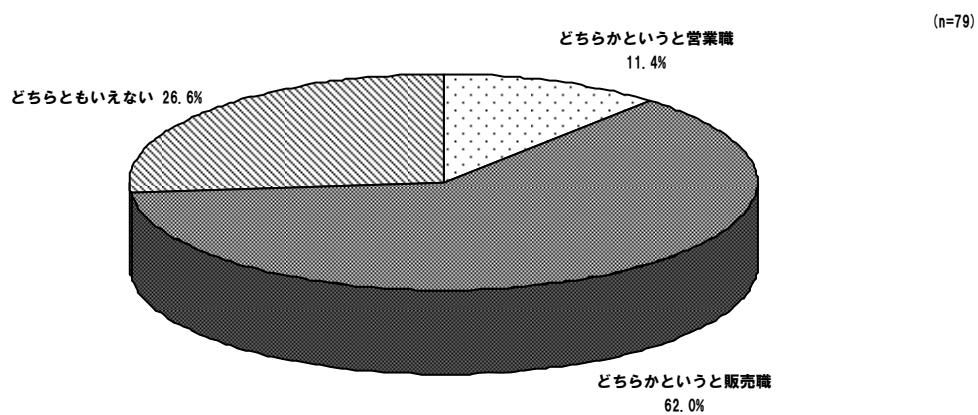
②Q1 メイン職種

- ・ 「販売職（アパレル、化粧品、家電、食品等）」が 40.9%で最も多く、次いで「外勤の営業職（28.8%）」、「販売職（家電量販店等での商品説明。営業事務を除く）（21.2%）」となった。
- ・ 「接客サービス業」については、9.1%と最も低くなっている。



③Q2 主軸サービス

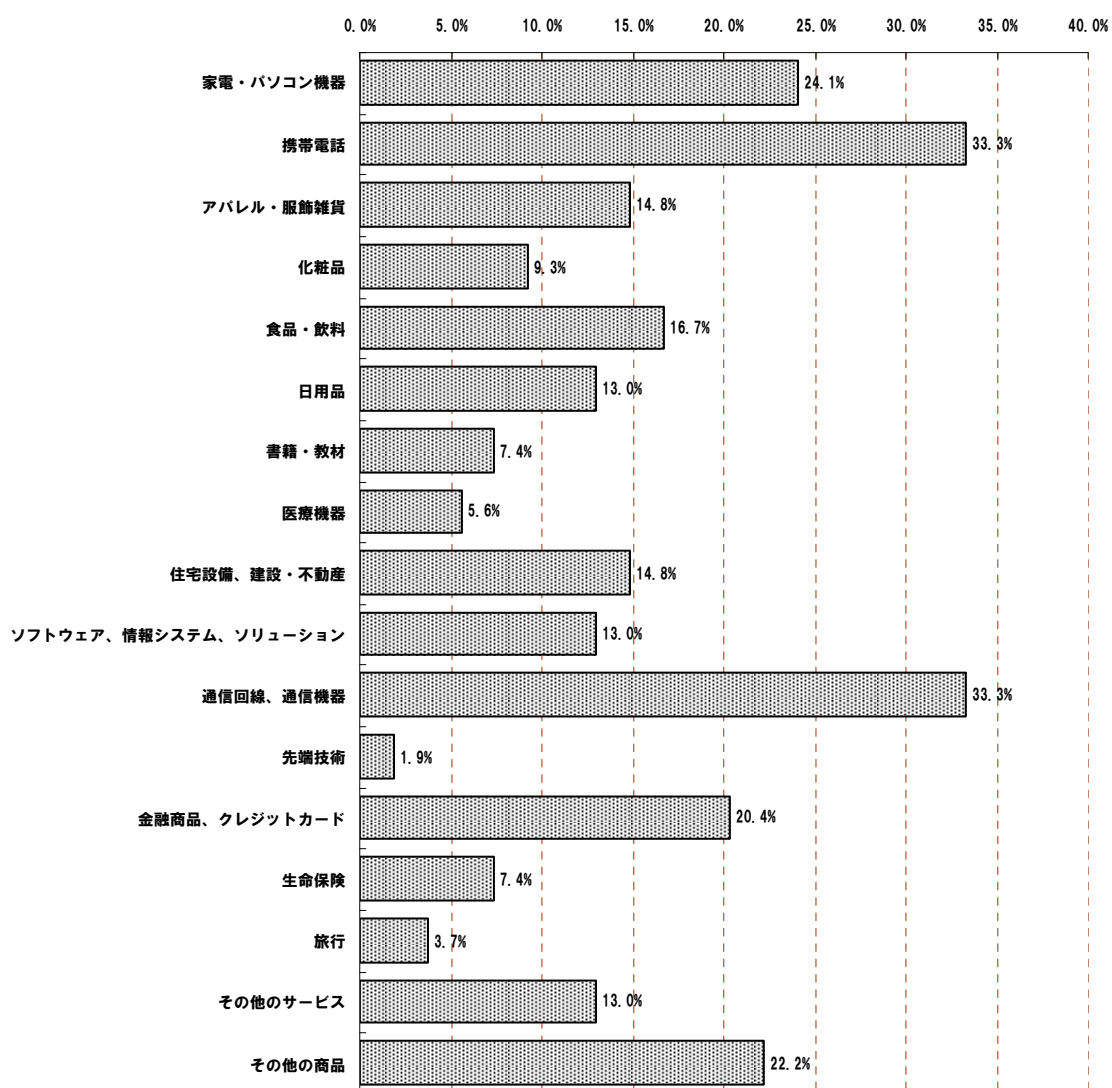
- ・ 「どちらかというの販売職」が62.0%で最も多く、次いで「どちらともいえない(26.6%)」、「どちらかというと営業職(11.4%)」となっている。



④Q3 営業職派遣の商材

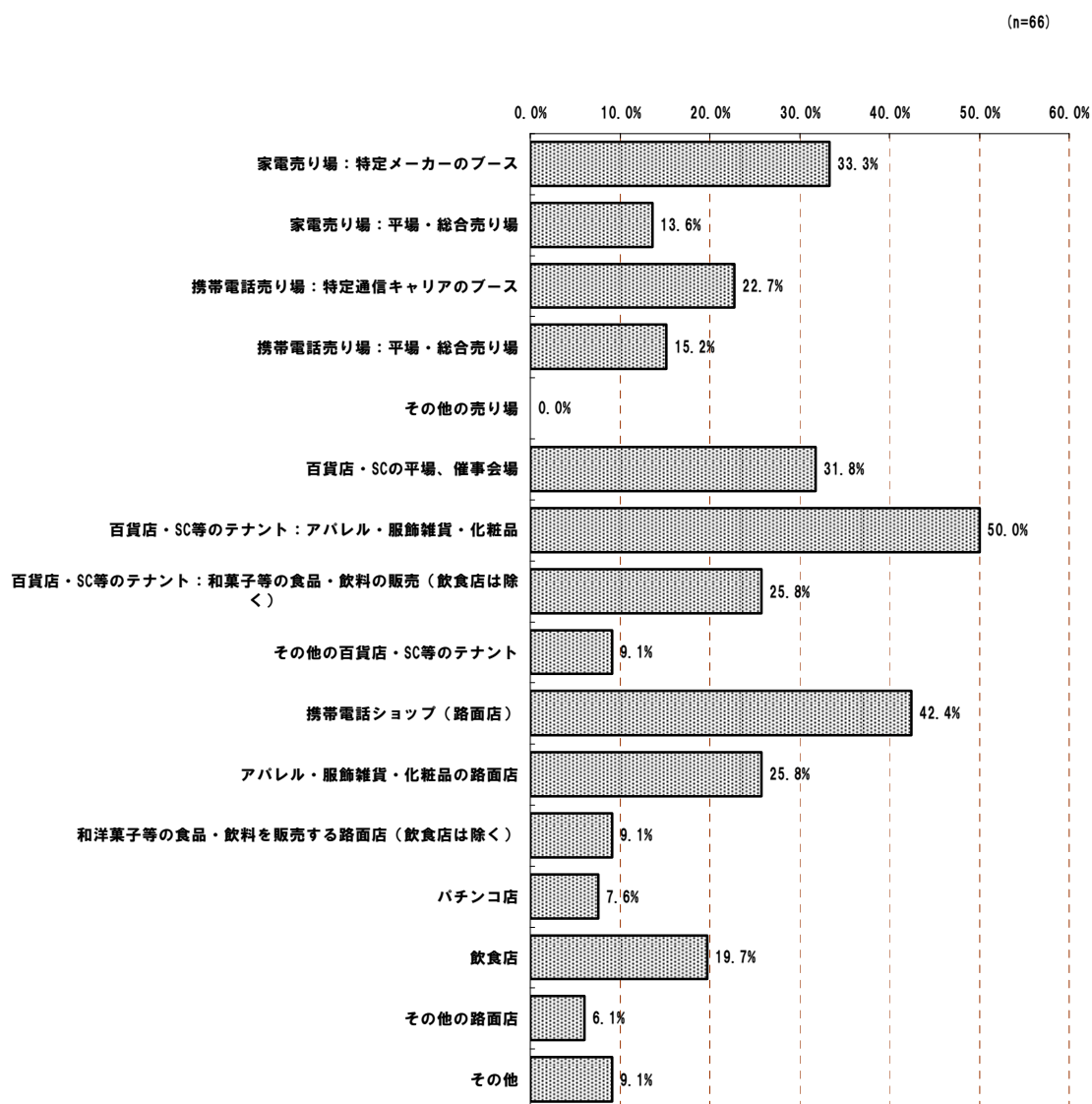
- ・ 「携帯電話」と「通信回線・通信機器」が33.3%と最も多く、次いで「家電・パソコン機器（24.1%）」、「金融商品・クレジットカード（20.4%）」等の割合が高くなっている。

(n=54)



⑤Q4 販売職派遣の派遣先

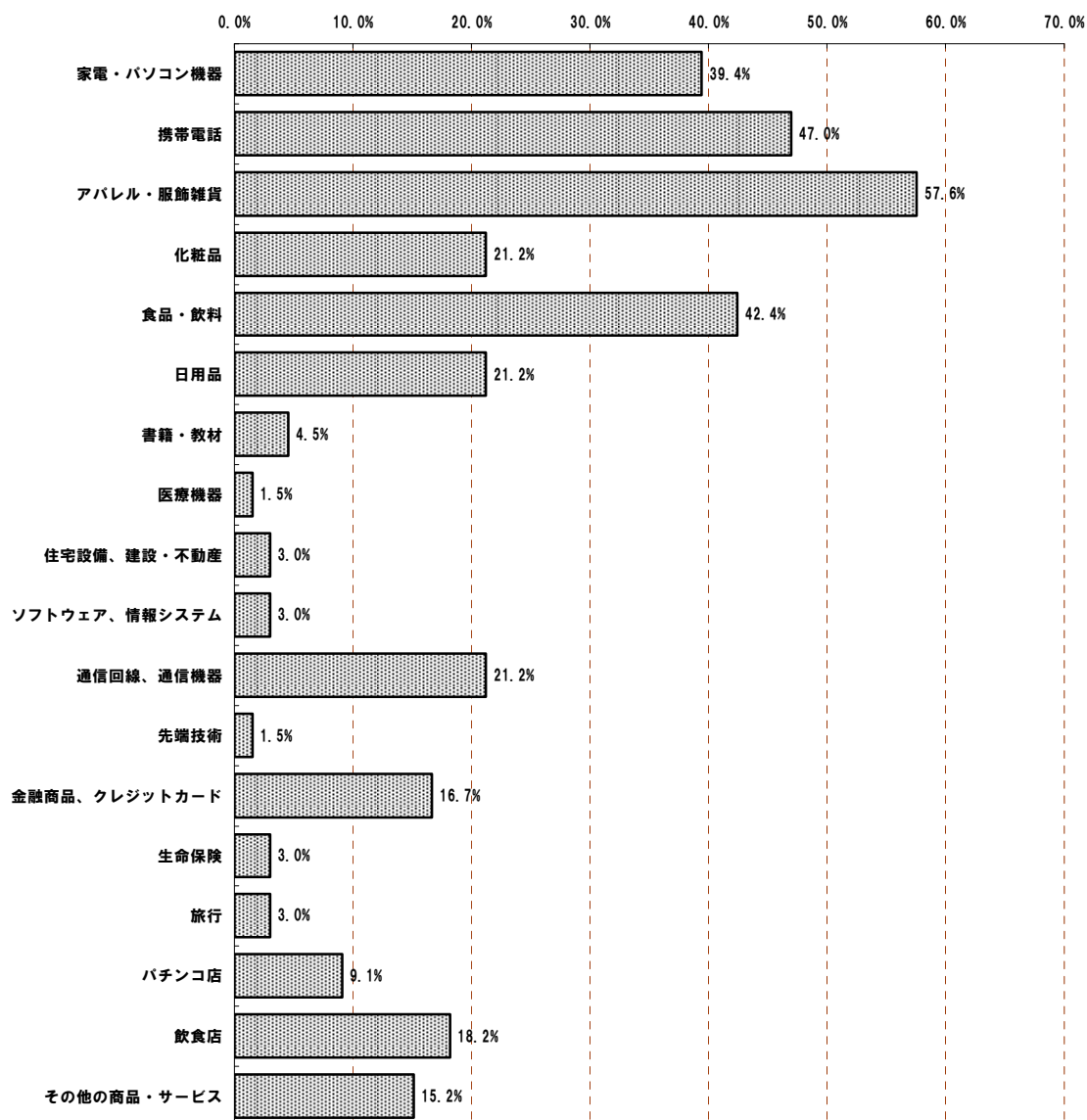
- ・ 「百貨店・SC等のテナント：アパレル・服飾雑貨・化粧品」が50.0%と最も多く、次いで「携帯電話ショップ（路面店）（42.4%）」、「家電売り場：特定メーカーのブース（33.3%）」、「百貨店・SCの平場、催事会場（31.8%）」等の割合が高い。



⑥Q5 販売職派遣の商材

- ・ 「アパレル・服飾雑貨」が 57.6%と最も多く、次いで「携帯電話（47.0%）」、「食品・飲料（42.4%）」、「家電・パソコン機器（39.4%）」等の割合が高い。

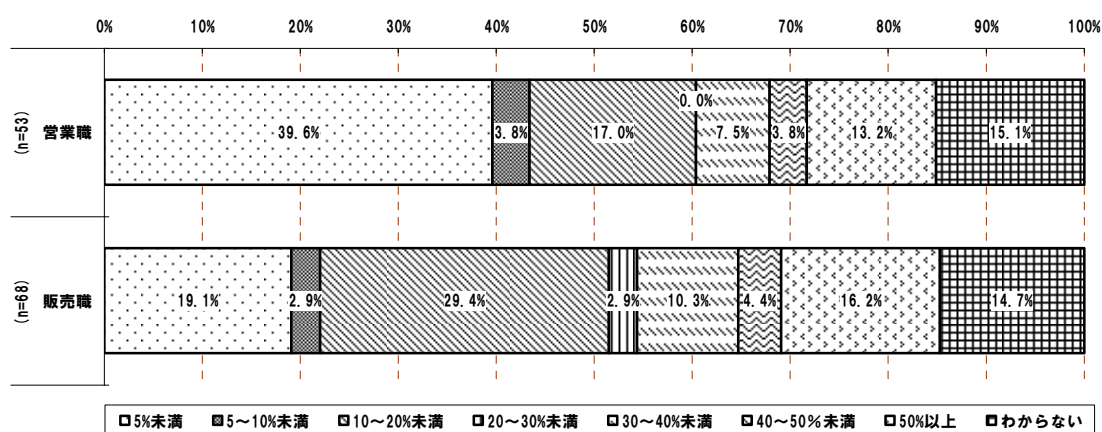
(n=66)



(4) 営業職・販売職派遣の特徴

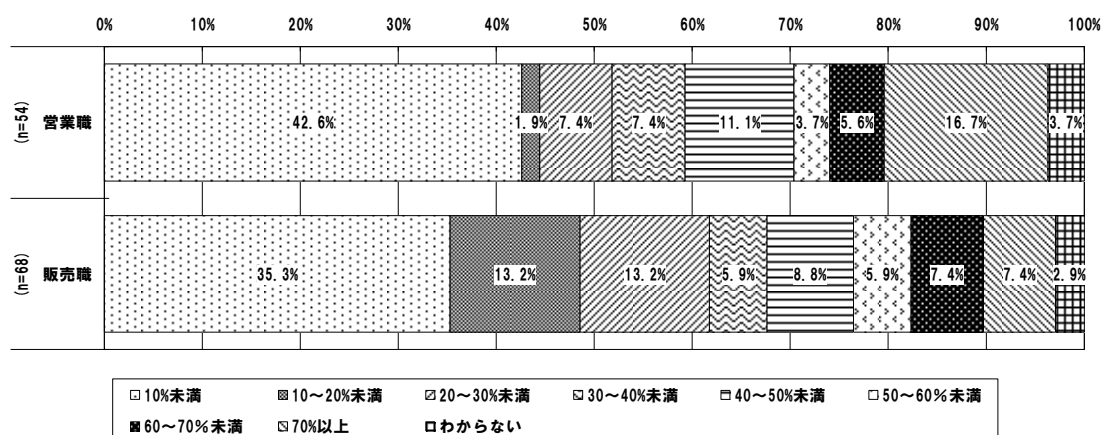
①Q6 登録後1カ月以内の成約率

- ・ 営業職では「5%未満」が39.6%と最も多く、次いで「10~20%未満(17.0%)」、「50%以上(13.2%)」等の割合が高い
- ・ 販売職については、「10~20%未満」が29.4%と最も多く、次いで「5%未満(19.1%)」、「50%以上(16.2%)」等の割合が高い。
- ・ 営業職と販売職を比較すると、販売職の成約率は営業職よりもやや高い。



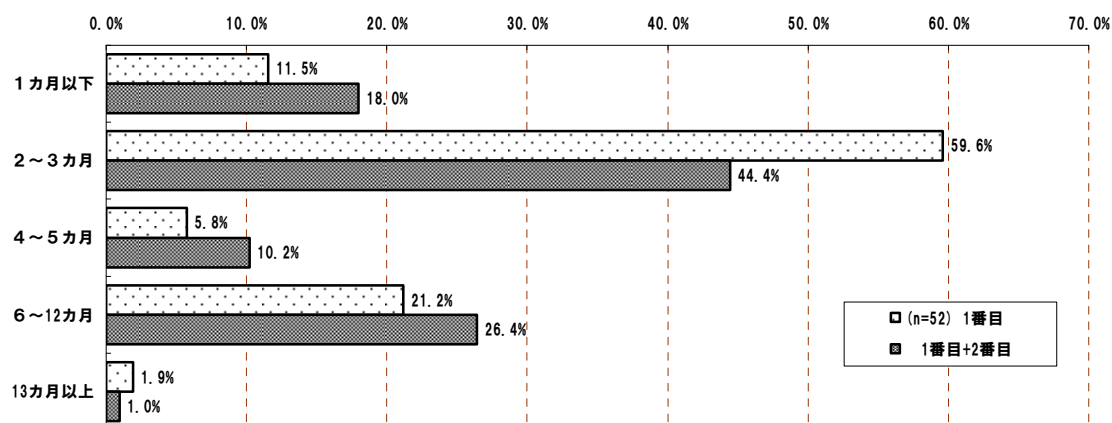
②Q7 定着率(通算2年以上働いている人の割合)

- ・ 営業職では「5%未満」が42.6%と最も多く、次いで「70%以上(16.7%)」、「40~50%未満(11.1%)」等の割合が高い
- ・ 販売職については、「5%未満」が35.3%と最も多く、次いで「10~20%未満(13.2%)」、「20~30%未満(13.2%)」等の割合が高い。



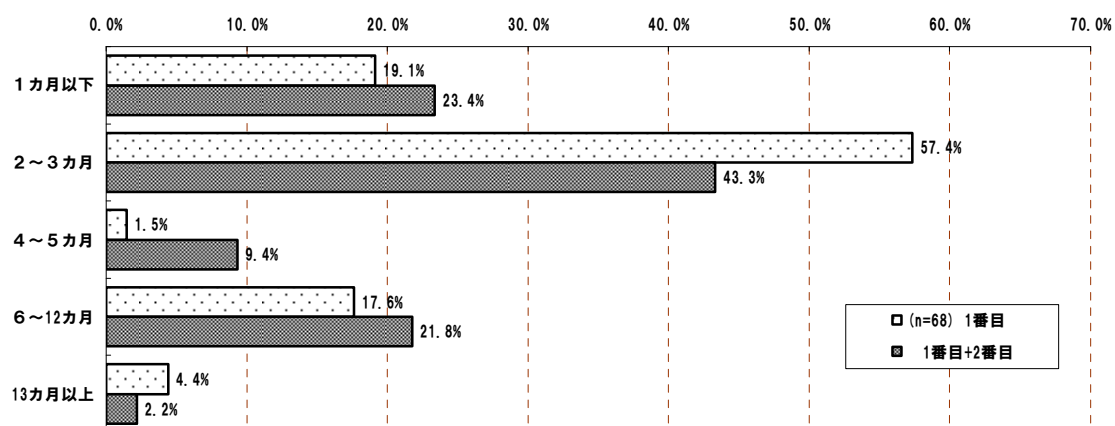
③Q8-1 派遣先との契約期間：営業職

- ・ 1番目として最も回答の多かったものは「2～3カ月」で59.6%であった。次いで「6～12カ月（21.2%）」、「1カ月以下（11.5%）」となった。
- ・ この順番は、1番目と2番目を合わせてみた場合でも同じとなっている。



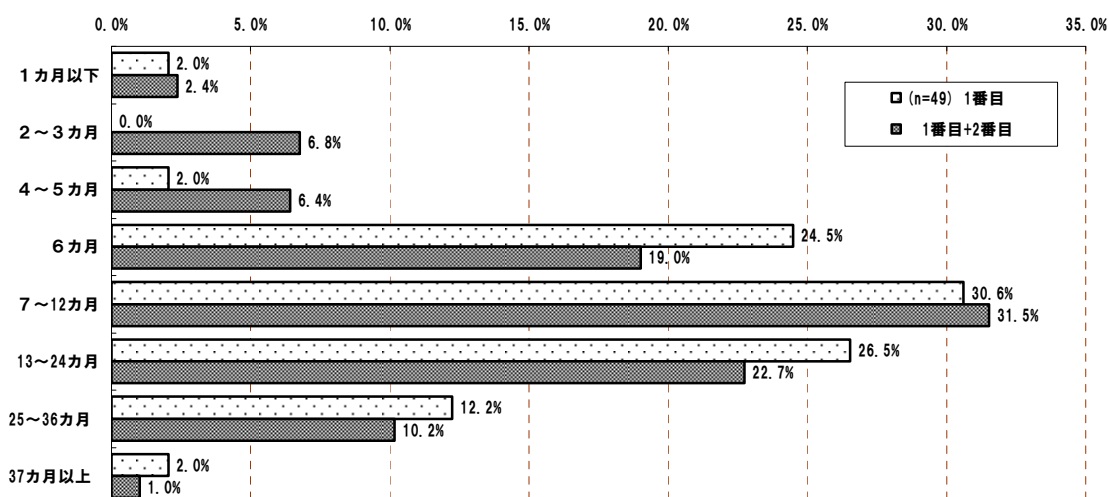
④Q8-2 派遣先との契約期間：販売職

- ・ 販売職についても、営業職と同様に「2～3カ月」が1番目の回答結果としても、1番目と2番目を合わせてみた場合であっても、最も多い割合を占めている。
- ・ 次いで「1カ月以下」、「6～12カ月」の順となっており、営業職と比較すると、6～12カ月の割合が低く、1カ月以下の割合が高くなっている。



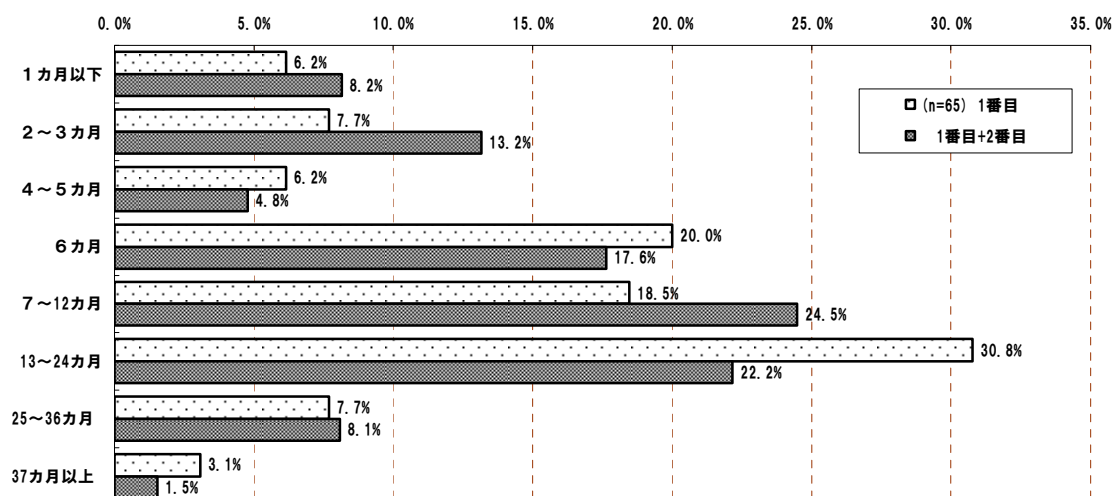
⑤Q9-1 同一派遣先への派遣期間：営業職

- ・ 1 番目の回答では、「7～12 カ月」が 30.6%と最も多く、次いで「13～24 カ月 (26.5%)」、「6 カ月 (24.5%)」の割合が高い
- ・ 1 番目と 2 番目の回答をあわせてみても、「7～12 カ月」が最も多く、「13～24 カ月」、「6 カ月」がこれに続いている。



⑥Q9-3 同一派遣先への派遣期間：販売職

- ・ 1 番目の回答では、「13～24 カ月」が 30.8%と最も多く、次いで「6 カ月 (20.0%)」、「7～12 カ月 (18.5%)」、の割合が高い
- ・ 1 番目と 2 番目の回答をあわせてみると、「7～12 カ月」が最も多く、「13～24 カ月」、「6 カ月」がこれに続いている。
- ・ 上位の順位は営業職と同様となっているが、販売職では「1 カ月以下」「2～3 カ月」等の短期間への回答割合が、営業職と比較して高いことが特徴となっている。

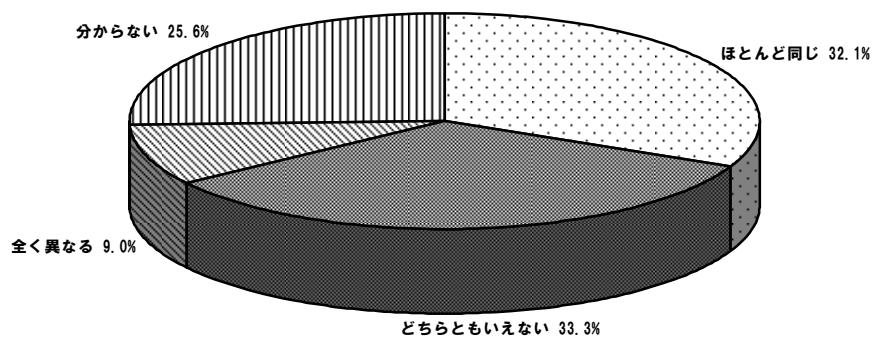


(5) 派遣スタッフの雇用管理

①Q20 職種による問題の違い

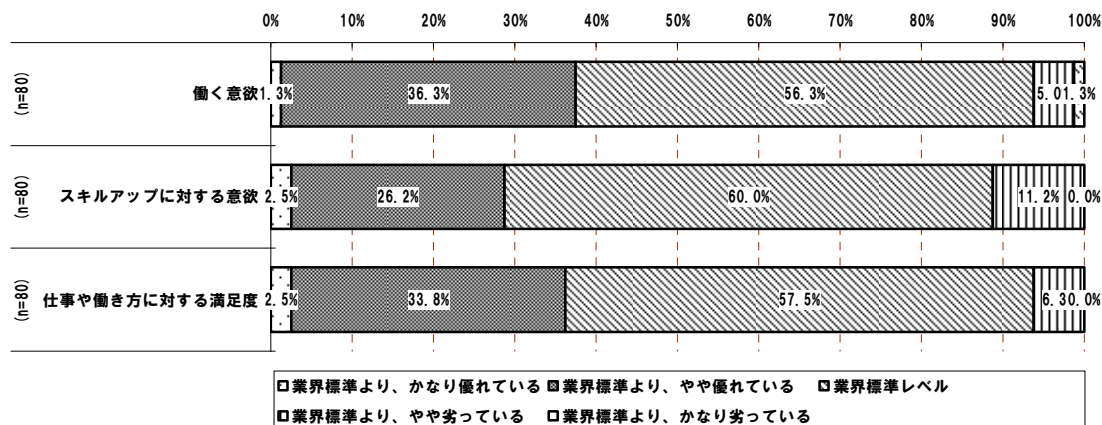
- ・ 「どちらともいえない」が 33.3%と最も多く、次いで「ほとんど同じ (32.1%)」、「分からない (25.6%)」となった。
- ・ 「全く異なる」は 9.0%と非常に低い割合となっている。

(n=78)



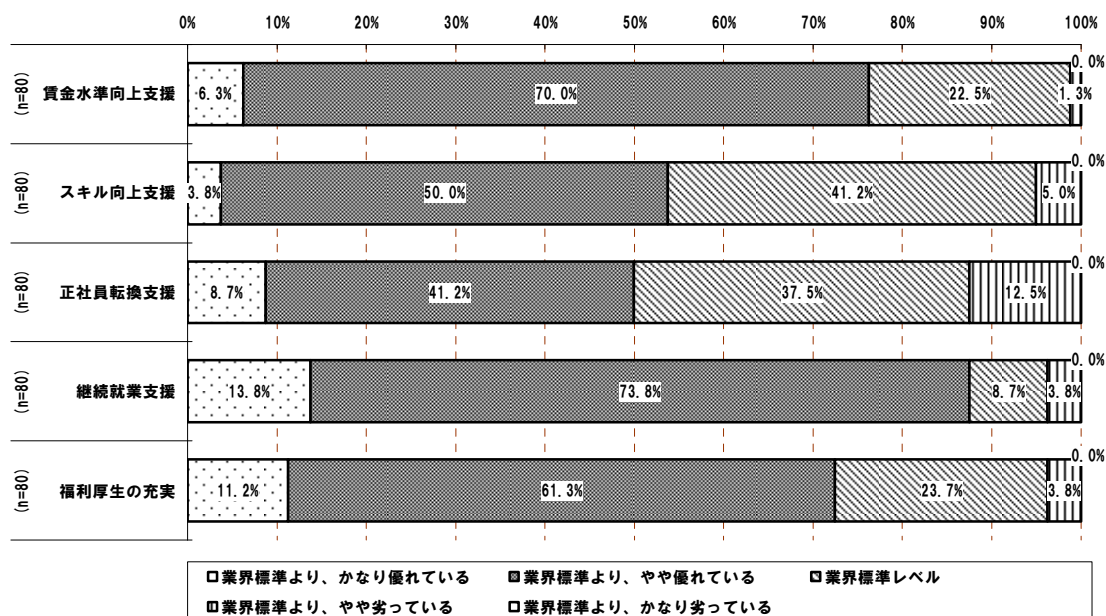
②Q10 派遣マネジメントの水準

- ・ いずれの設問においても「業界標準レベル」の割合がもっとも高い。
- ・ 「スキルアップに対する派遣スタッフの意欲」については、「業界標準よりやや劣っている」の回答割合が若干高く、「業界標準より、やや優れている」の割合が若干低くなっている。



③Q11 派遣スタッフ支援策の水準

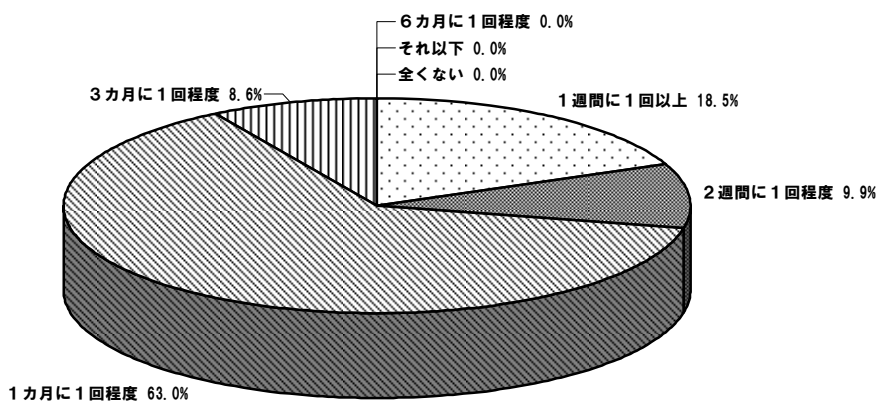
- ・ いずれの設問においても、「業界標準より、やや優れている」の割合がもっとも高い。
- ・ 回答傾向にはややばらつきがあり、スキル向上支援と正社員転換支援については、「業界標準レベル」への回答割合が約4割と、他の設問と比較して高くなっている。
- ・ 一方、継続就業支援については、「業界標準より、やや優れている」への回答割合が73.8%と最も高くなっており、「業界標準より、かなり優れている」への回答も13.8%と最も高い。正社員転換支援とは対照的な結果となっている。



④Q12 派遣スタッフへの訪問頻度

- ・ 「1カ月に1回程度」が63.0%と最も多くなっている。次いで「1週間に1回程度（18.5%）」、「2週間に1回程度（9.9%）」、「3カ月に1回程度（8.6%）」となった。
- ・ 「3カ月に1回程度」よりも低い頻度については、回答がなかった。

(n=81)



⑤Q13 賃金の向上

- ・ 「派遣スタッフのスキルや経験があがったとき（40.7%）」、「同一の派遣先での継続就業期間が長くなるにつれて（39.5%）」、「派遣先企業での仕事が高度化したり、仕事の幅が広がったとき（37.0%）」、「派遣スタッフの契約更新時（30.9%）」等の割合が高い。
- ・ 逆に、「営業職または販売職の中で、より管理的要素のある職種に転換するとき（1.2%）」、「派遣先企業で、同じような仕事をする正社員の給料が上がったとき（2.5%）」等への回答は少ない結果となった。

(n=81)

