

Ⅲ 資料編

1. 派遣会社調査 集計結果（単純集計表）

SA F1 派遣事業開始年

有効回答	～1979	1980～1984	1985～1989	1990～1994	1995～1999	2000～2004	2005～2009	無回答	非該当
179	2	15	42	21	31	51	17	3	0
100.0%	1.1%	8.4%	23.5%	11.7%	17.3%	28.5%	9.5%		

SA F2 拠点展開

有効回答	全国的に展開	関東のみで展開	関東を含む複数地域で展開	その他	無回答	非該当
181	14	52	48	67	1	0
100.0%	7.7%	28.7%	26.5%	37.0%		

SA F3 営業職・販売職の派遣事業

有効回答	はい	いいえ	無回答	非該当
181	83	98	1	0
100.0%	45.9%	54.1%		

SA F4-1 稼働者数：全職種

有効回答	20人未満	20～49人	50～99人	100～199人	200～499人	500～999人	1000～2499人	2500～4999人	5000～9999人	10000人以上	無回答	非該当
80	4	6	7	17	17	15	7	4	2	1	4	98
100.0%	5.0%	7.5%	8.7%	21.3%	21.3%	18.8%	8.7%	5.0%	2.5%	1.3%		

SA F4-2 稼働者数：うち営業職

有効回答	0人	1～2人	3～9人	10～19人	20～29人	30～39人	40～49人	50～99人	100～249人	250～499人	500～999人	1000人以上	無回答	非該当
78	28	11	16	11	4	2	2	0	2	1	0	1	6	98
100.0%	35.9%	14.1%	20.5%	14.1%	5.1%	2.6%	2.6%	0.0%	2.6%	1.3%	0.0%	1.3%		

SA F4-3 稼働者数：うち販売職

有効回答	0人	1～2人	3～9人	10～19人	20～29人	30～99人	100～199人	200～499人	500～999人	1000人以上	無回答	非該当
79	14	8	8	10	10	11	8	4	4	2	5	98
100.0%	17.7%	10.1%	10.1%	12.7%	12.7%	13.9%	10.1%	5.1%	5.1%	2.5%		

SA F5 登録型派遣事業

有効回答	登録型派遣事業がある	登録型派遣事業はない	無回答	非該当
82	77	5	2	98
100.0%	93.9%	6.1%		

MA F6-1 経営上の課題

有効回答	派遣需要の減少	派遣単価の切り下げ圧力	派遣からの請負へのシフト	派遣事業の行き詰まり	派遣スタッフの確保難	派遣スタッフの質の低下	その他	無回答	非該当
80	64	30	6	37	28	22	2	4	98
100.0%	80.0%	37.5%	7.5%	46.3%	35.0%	27.5%	2.5%		

SA F7-1 今後の経営戦略：現在

有効回答	派遣事業と請負事業の両方を行い、派遣事業がメイン	派遣事業と請負事業の両方を行い、請負事業がメイン	派遣事業と請負事業の両方を行い、両方がほぼ半々	派遣事業のみ	請負事業のみ	派遣事業も請負事業も行わない	無回答	非該当
79	31	4	6	38	0	0	5	98
100.0%	39.2%	5.1%	7.6%	48.1%	0.0%	0.0%		

SA F7-2 今後の経営戦略：今後

有効回答	派遣事業と請負事業の両方を行い、派遣事業がメイン	派遣事業と請負事業の両方を行い、請負事業がメイン	派遣事業と請負事業の両方を行い、両方がほぼ半々	派遣事業のみ	請負事業のみ	派遣事業も請負事業も行わない	無回答	非該当
73	29	12	8	23	1	0	11	98
100.0%	39.7%	16.4%	11.0%	31.5%	1.4%	0.0%		

MA Q1 実施している職種

有効回答	外勤の営業職	販売職 (家電量販店等での商品説明。営業事務を除く)	販売職 (アパレル、化粧品、家電、食品等)	接客サービス職	無回答	非該当
80	54	32	55	16	4	98
100.0%	67.5%	40.0%	68.8%	20.0%		

SA Q1 メイン職種

有効回答	外勤の営業職	販売職 (家電量販店等での商品説明。営業事務を除く)	販売職 (アパレル、化粧品、家電、食品等)	接客サービス職	無回答	非該当
66	19	14	27	6	18	98
100.0%	28.8%	21.2%	40.9%	9.1%		

SA Q2 主軸サービス

有効回答	どちらかというと営業職	どちらかというと販売職	どちらともいえない	無回答	非該当
79	9	49	21	5	98
100.0%	11.4%	62.0%	26.6%		

MA Q3 営業職派遣の商材

有効回答	家電・パソコン機器	携帯電話	アパレル・服飾雑貨	化粧品	食品・飲料	日用品	書籍・教材	医療機器	住宅設備、建設・不動産	ソフトウェア、情報システム、ソリューション	通信回線、通信機器	先端技術	金融商品、クレジットカード
54	13	18	8	5	9	7	4	3	8	7	18	1	11
100.0%	24.1%	33.3%	14.8%	9.3%	16.7%	13.0%	7.4%	5.6%	14.8%	13.0%	33.3%	1.9%	20.4%
	生命保険	旅行	その他のサービス	その他の商品	無回答	非該当							
	4	2	7	12	0	128							
	7.4%	3.7%	13.0%	22.2%									

MA Q4 販売職派遣の派遣先

有効回答	家電売り場：特定メーカーのブース	家電売り場：平場・総合売り場	携帯電話売り場：特定通信キャリアのブース	携帯電話売り場：平場・総合売り場	その他の売り場	百貨店・SCの平場、催事会場	百貨店・SC等のテナント：アパレル・服飾雑貨・化粧品	百貨店・SC等のテナント：和菓子等の食品・飲料の販売（飲食店は除く）	その他の百貨店・SC等のテナント	携帯電話ショップ（路面店）	アパレル・服飾雑貨・化粧品の路面店	和洋菓子等の食品・飲料を販売する路面店（飲食店は除く）	パチンコ店
66	22	9	15	10	0	21	33	17	6	28	17	6	5
100.0%	33.3%	13.6%	22.7%	15.2%	0.0%	31.8%	50.0%	25.8%	9.1%	42.4%	25.8%	9.1%	7.6%
	飲食店	その他の路面店	その他	無回答	非該当								
	13	4	6	0	116								
	19.7%	6.1%	9.1%										

MA Q5 販売職派遣の商材

有効回答	家電・パソコン機器	携帯電話	アパレル・服飾雑貨	化粧品	食品・飲料	日用品	書籍・教材	医療機器	住宅設備、建設・不動産	ソフトウェア、情報システム	通信回線、通信機器	先端技術	金融商品、クレジットカード
66	26	31	38	14	28	14	3	1	2	2	14	1	11
100.0%	39.4%	47.0%	57.6%	21.2%	42.4%	21.2%	4.5%	1.5%	3.0%	3.0%	21.2%	1.5%	16.7%
	生命保険	旅行	パチンコ店	飲食店	その他の商品・サービス	無回答	非該当						
	2	2	6	12	10	0	116						
	3.0%	3.0%	9.1%	18.2%	15.2%								

SA Q6-1 成約率：営業職

有効回答	5%未満	5~10%未満	10~20%未満	20~30%未満	30~40%未満	40~50%未満	50%以上	わからない	無回答	非該当
53	21	2	9	0	4	2	7	8	5	124
100.0%	39.6%	3.8%	17.0%	0.0%	7.5%	3.8%	13.2%	15.1%		

SA Q6-2 成約率：販売職

有効回答	5%未満	5~10%未満	10~20%未満	20~30%未満	30~40%未満	40~50%未満	50%以上	わからない	無回答	非該当
68	13	2	20	2	7	3	11	10	2	112
100.0%	19.1%	2.9%	29.4%	2.9%	10.3%	4.4%	16.2%	14.7%		

SA Q7-1 定着率：営業職

有効回答	10%未満	10~20%未満	20~30%未満	30~40%未満	40~50%未満	50~60%未満	60~70%未満	70%以上	わからない	無回答	非該当
54	23	1	4	4	6	2	3	9	2	4	124
100.0%	42.6%	1.9%	7.4%	7.4%	11.1%	3.7%	5.6%	16.7%	3.7%		

SA Q7-2 定着率：販売職

有効回答	10%未満	10~20%未満	20~30%未満	30~40%未満	40~50%未満	50~60%未満	60~70%未満	70%以上	わからない	無回答	非該当
68	24	9	9	4	6	4	5	5	2	2	112
100.0%	35.3%	13.2%	13.2%	5.9%	8.8%	5.9%	7.4%	7.4%	2.9%		

SA Q8-1 派遣先との契約期間：営業職/1番目

有効回答	1カ月以下	2~3カ月	4~5カ月	6~12カ月	13カ月以上	その他	無回答	非該当
52	6	31	3	11	1	0	6	124
100.0%	11.5%	59.6%	5.8%	21.2%	1.9%	0.0%		

SA Q8-2 派遣先との契約期間：営業職/2番目

有効回答	1カ月以下	2~3カ月	4~5カ月	6~12カ月	13カ月以上	その他	無回答	非該当
41	10	12	6	13	0	0	17	124
100.0%	24.4%	29.3%	14.6%	31.7%	0.0%	0.0%		

SA Q8-3 派遣先との契約期間：販売職/1番目

有効回答	1カ月以下	2~3カ月	4~5カ月	6~12カ月	13カ月以上	その他	無回答	非該当
68	13	39	1	12	3	0	2	112
100.0%	19.1%	57.4%	1.5%	17.6%	4.4%	0.0%		

SA Q8-4 派遣先との契約期間：販売職/2番目

有効回答	1カ月以下	2~3カ月	4~5カ月	6~12カ月	13カ月以上	その他	無回答	非該当
58	16	17	10	15	0	0	12	112
100.0%	27.6%	29.3%	17.2%	25.9%	0.0%	0.0%		

SA Q9-1 同一派遣先への派遣期間：営業職/1番目

有効回答	1カ月以下	2~3カ月	4~5カ月	6カ月	7~12カ月	13~24カ月	25~36カ月	37カ月以上	その他	無回答	非該当
49	1	0	1	12	15	13	6	1	0	9	124
100.0%	2.0%	0.0%	2.0%	24.5%	30.6%	26.5%	12.2%	2.0%	0.0%		

SA Q9-2 同一派遣先への派遣期間：営業職/2番目

有効回答	1カ月以下	2~3カ月	4~5カ月	6カ月	7~12カ月	13~24カ月	25~36カ月	37カ月以上	その他	無回答	非該当
37	1	5	4	5	12	7	3	0	0	21	124
100.0%	2.7%	13.5%	10.8%	13.5%	32.4%	18.9%	8.1%	0.0%	0.0%		

SA Q9-3 同一派遣先への派遣期間：販売職/1番目

有効回答	1カ月以下	2~3カ月	4~5カ月	6カ月	7~12カ月	13~24カ月	25~36カ月	37カ月以上	その他	無回答	非該当
65	4	5	4	13	12	20	5	2	0	5	112
100.0%	6.2%	7.7%	6.2%	20.0%	18.5%	30.8%	7.7%	3.1%	0.0%		

SA Q9-4 同一派遣先への派遣期間：販売職/2番目

有効回答	1カ月以下	2~3カ月	4~5カ月	6カ月	7~12カ月	13~24カ月	25~36カ月	37カ月以上	その他	無回答	非該当
59	6	11	2	9	18	8	5	0	0	11	112
100.0%	10.2%	18.6%	3.4%	15.3%	30.5%	13.6%	8.5%	0.0%	0.0%		

MT Q10 派遣マネジメントの水準

	有効回答	業界標準 より、か なり優れ ている	業界標準 より、や や優れて いる	業界標準 レベル	業界標準 より、や や劣って いる	業界標準 より、か なり劣っ ている	無回答	非該当
働く意欲	80	1	29	45	4	1	4	98
	100.0%	1.3%	36.3%	56.3%	5.0%	1.3%		
スキルアップに対する意欲	80	2	21	48	9	0	4	98
	100.0%	2.5%	26.2%	60.0%	11.2%	0.0%		
仕事や働き方に対する満足度	80	2	27	46	5	0	4	98
	100.0%	2.5%	33.8%	57.5%	6.3%	0.0%		

MT Q11 派遣スタッフ支援策の水準

	有効回答	業界標準 より、か なり優れ ている	業界標準 より、や や優れて いる	業界標準 レベル	業界標準 より、や や劣って いる	業界標準 より、か なり劣っ ている	無回答	非該当
賃金水準向上支援	80	5	56	18	1	0	4	98
	100.0%	6.3%	70.0%	22.5%	1.3%	0.0%		
スキル向上支援	80	3	40	33	4	0	4	98
	100.0%	3.8%	50.0%	41.2%	5.0%	0.0%		
正社員転換支援	80	7	33	30	10	0	4	98
	100.0%	8.7%	41.2%	37.5%	12.5%	0.0%		
継続就業支援	80	11	59	7	3	0	4	98
	100.0%	13.8%	73.8%	8.7%	3.8%	0.0%		
福利厚生充実	80	9	49	19	3	0	4	98
	100.0%	11.2%	61.3%	23.7%	3.8%	0.0%		

SA Q10 派遣マネジメントの水準① 働く意欲

有効回答	業界標準 より、か なり優れ ている	業界標準 より、や や優れて いる	業界標準 レベル	業界標準 より、や や劣って いる	業界標準 より、か なり劣っ ている	無回答	非該当
80	1	29	45	4	1	4	98
100.0%	1.3%	36.3%	56.3%	5.0%	1.3%		

SA Q10 派遣マネジメントの水準② スキルアップに対する意欲

有効回答	業界標準 より、か なり優れ ている	業界標準 より、や や優れて いる	業界標準 レベル	業界標準 より、や や劣って いる	業界標準 より、か なり劣っ ている	無回答	非該当
80	2	21	48	9	0	4	98
100.0%	2.5%	26.2%	60.0%	11.2%	0.0%		

SA Q10 派遣マネジメントの水準③ 仕事や働き方に対する満足度

有効回答	業界標準 より、か なり優れ ている	業界標準 より、や や優れて いる	業界標準 レベル	業界標準 より、や や劣って いる	業界標準 より、か なり劣っ ている	無回答	非該当
80	2	27	46	5	0	4	98
100.0%	2.5%	33.8%	57.5%	6.3%	0.0%		

SA Q11 派遣スタッフ支援策の水準① 賃金水準向上支援

有効回答	業界標準 より、か なり優れ ている	業界標準 より、や や優れて いる	業界標準 レベル	業界標準 より、や や劣って いる	業界標準 より、か なり劣っ ている	無回答	非該当
80	5	56	18	1	0	4	98
100.0%	6.3%	70.0%	22.5%	1.3%	0.0%		

SA Q11 派遣スタッフ支援策の水準② スキル向上支援

有効回答	業界標準 より、か なり優れ ている	業界標準 より、や や優れて いる	業界標準 レベル	業界標準 より、や や劣って いる	業界標準 より、か なり劣っ ている	無回答	非該当
80	3	40	33	4	0	4	98
100.0%	3.8%	50.0%	41.2%	5.0%	0.0%		

SA Q11 派遣スタッフ支援策の水準③ 正社員転換支援

有効回答	業界標準 より、か なり優れ ている	業界標準 より、や や優れて いる	業界標準 レベル	業界標準 より、や や劣って いる	業界標準 より、か なり劣っ ている	無回答	非該当
80	7	33	30	10	0	4	98
100.0%	8.7%	41.2%	37.5%	12.5%	0.0%		

SA Q10 派遣スタッフ支援策の水準④ 継続就業支援

有効回答	業界標準より、かなり優れている	業界標準より、やや優れている	業界標準レベル	業界標準より、やや劣っている	業界標準より、かなり劣っている	無回答	非該当
80	11	59	7	3	0	4	98
100.0%	13.8%	73.8%	8.7%	3.8%	0.0%		

SA Q11 派遣スタッフ支援策の水準⑤ 福利厚生充実

有効回答	業界標準より、かなり優れている	業界標準より、やや優れている	業界標準レベル	業界標準より、やや劣っている	業界標準より、かなり劣っている	無回答	非該当
80	9	49	19	3	0	4	98
100.0%	11.2%	61.3%	23.7%	3.8%	0.0%		

SA Q12 派遣スタッフへの訪問頻度

有効回答	1週間に1回以上	2週間に1回程度	1か月に1回程度	3か月に1回程度	6か月に1回程度	それ以下	全くない	無回答	非該当
81	15	8	51	7	0	0	0	3	98
100.0%	18.5%	9.9%	63.0%	8.6%	0.0%	0.0%	0.0%		

MA Q13 賃金の向上

有効回答	スキルや経験があったとき	業務に必要な資格を取得したとき	通算派遣期間が長くなるにつれて	継続就業期間が長くなるにつれて	仕事が高度化したとき	派遣先企業の業績がよくなったとき	同じような仕事をこなす正社員の給料が上がったとき	派遣料金の相場が上がったとき	派遣料金を一斉に改定したとき	契約更新時	より条件のよい派遣先企業に移るとき	より専門性の高い職種に転換するとき	より管理的要素のある職種に転換するとき
81	33	13	11	32	30	9	2	9	7	25	16	8	1
100.0%	40.7%	16.0%	13.6%	39.5%	37.0%	11.1%	2.5%	11.1%	8.6%	30.9%	19.8%	9.9%	1.2%
	その他	ない・ほとんどない	無回答	非該当									
	3	4		3									98
	3.7%	4.9%											

MA Q14 能力評価の更新

有効回答	定期的に	派遣期間中に適宜	契約更新時に	契約終了時に	次の派遣先を紹介する時に	本人が希望したときに	その他	行っていない	無回答	非該当
82	19	35	47	13	17	11	2	1	2	98
100.0%	23.2%	42.7%	57.3%	15.9%	20.7%	13.4%	2.4%	1.2%		

MA Q15 雇用管理の課題

有効回答	賃金水準が低い	時間外労働が多い	休日・休暇が取りにくい	スキルアップにくい	雇用が不安定	派遣先のコンプラ意識が低い	同業他社のコンプラ意識が低い	その他	無回答	非該当
79	28	8	17	12	43	23	13	8	5	98
100.0%	35.4%	10.1%	21.5%	15.2%	54.4%	29.1%	16.5%	10.1%		

MA Q16 雇用管理の取組・工夫（労働時間、賃金、評価、仕事の継続性・安定性等）

有効回答	雇用管理の改善に協力してくれるよう働きかける	雇用管理が適切でない派遣先とは取引しない	労働時間管理	有給休暇の取得状況を把握	働きぶりや仕事能力に見合った賃金の見直し	仕事内容・量の変化に見合った賃金の見直し	働きぶりや仕事能力を評価し、本人に伝える	働きぶりや仕事能力を把握・評価することについて、協力を依頼	契約上と実際の仕事が一貫しているか確認	仕事内容と本人の希望が一致しているか確認	契約上と実際の仕事に不一致があれば、改善に取り組む	いつでも相談に乗る	派遣会社側から尋ねて把握
83	60	41	56	33	40	31	45	44	47	35	60	74	38
100.0%	72.3%	49.4%	67.5%	39.8%	48.2%	37.3%	54.2%	53.0%	56.6%	42.2%	72.3%	89.2%	45.8%
	専門資格を持つ相談員やカウンセラーがいる	チーム対応のための窓口がある	契約更新の無をできるだけ早く把握する	勉強会やセミナーを開催、パンフレットを配布	無回答	非該当							
	15	44	75	34		1							98
	18.1%	53.0%	90.4%	41.0%									

MA Q16 雇用管理の取組・工夫（教育訓練機会、福利厚生等）

有効回答	現在の仕事に役立つ off-JT の機会を提供	スキルアップに役立つ off-JT の機会を提供	仕事の内容の高度化や幅を広げるよう支援する	カンセリングやアドバイスをを行う	紹介予定派遣など正社員化を前提とした対応	正社員転換を実現するためのアドバイザーや具体的なプランを示す	福利厚生施設が使えるように働きかける	福利厚生プランの充実	無回答	非該当
83	30	26	24	19	56	29	61	24	1	98
100.0%	36.1%	31.3%	28.9%	22.9%	67.5%	34.9%	73.5%	28.9%		

MA Q17 雇用管理改善の阻害要因

有効回答	企業全体での取組となっていない	雇用管理改善能力のある社員を十分確保・育成できていない	取り組む余力がない	派遣先企業の協力が得にくい	スキルや年齢を重視する派遣先企業がある	派遣先が十分な知識やノウハウを持っていない	効果的に行う方法がよく分からない	スタッフ本人のニーズがよく分からない	スタッフ本人の意欲・知識が低いこと	その他	特になし	無回答	非該当
78	21	12	17	27	31	26	2	0	14	2	9	6	98
100.0%	26.9%	15.4%	21.8%	34.6%	39.7%	33.3%	2.6%	0.0%	17.9%	2.6%	11.5%		

MA Q19 派遣先の法的知識

有効回答	契約前に複数の候補者に会って選ぼうとした	労働・社会保険に加入させることを知らなかった	派遣先が抵触日を通知する義務を知らなかった	残業や休日労働の管理責任を知らなかった	残業可能時間が派遣会社の36協定に由来することを知らなかった	契約にない仕事をさせる場合は契約変更が必要であることを知らなかった	派遣受入期間制限を超えたら直接雇用することを知らなかった	受入期間制限が同じ職場の同一業務単位であることを知らなかった	育児休業や介護休業を取得する権利を知らなかった	派遣スタッフに賃金を上げる約束をしまった	あてはまるものはない	無回答	非該当
77	33	1	27	18	13	14	13	22	12	13	19	7	98
100.0%	42.9%	1.3%	35.1%	23.4%	16.9%	18.2%	16.9%	28.6%	15.6%	16.9%	24.7%		

SA Q20 職種による問題の違い

有効回答	ほとんど同じ	どちらともいえない	全く異なる	分からない	無回答	非該当
78	25	26	7	20	6	98
100.0%	32.1%	33.3%	9.0%	25.6%		

2. 派遣スタッフ調査 集計結果（単純集計表）

SA F1 性別

有効回答	男性	女性	無回答	非該当
275	153	122	0	0
100.0%	55.6%	44.4%		

SA F3 最終学歴

有効回答	大学/大学院	短大/高専	高校	中学	無回答	非該当
274	55	66	143	10	1	0
100.0%	20.1%	24.1%	52.2%	3.6%		

MA F4 家族構成

有効回答	1. 配偶者がいる	2. 扶養する子どもがいる	3. 子ども以外の扶養家族がいる	4. 一人暮らし	無回答	非該当
275	46	11	15	160	0	0
100.0%	16.7%	4.0%	5.5%	58.2%		

SA F5 働く主な理由

有効回答	1. 生活費を得るため(家計の主たる担い手として)	2. 生活費を得るため(家計補助者として)	3. こづかいを得るため	4. 貯蓄のため	無回答	非該当
275	170	51	39	15	0	0
100.0%	61.8%	18.5%	14.2%	5.5%		

SA F6 年収

有効回答	1. 100万円未満	2. 100万～200万円未満	3. 200万～300万円未満	4. 300万～400万円未満	5. 400万～500万円未満	6. 500万～600万円未満	7. 600万～700万円未満	8. 700万～800万円未満	9. 800万～900万円未満	10. 900万～1000万円未満	11. 1000万円以上	無回答	非該当
275	10	84	143	32	3	3	0	0	0	0	0	0	0
100.0%	3.6%	30.5%	52.0%	11.6%	1.1%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%		

MA F8 経験した雇用形態

有効回答	1. 正社員	2. パート・アルバイト	3. 契約社員	4. 請負会社の社員	5. なし・無回答	無回答	非該当
275	107	210	36	3	12	0	0
100.0%	38.9%	76.4%	13.1%	1.1%	4.4%		

SA Q2 派遣会社との契約期間

有効回答	1. 期間の定めのない契約(定年までの雇用)	2. 雇用期間が定められた有期の契約	3. わからない	無回答	非該当
274	29	199	46	1	0
100.0%	10.6%	72.6%	16.8%		

SA Q3 登録型派遣か

有効回答	はい(登録型)	いいえ	わからない	無回答	非該当
273	208	24	41	2	0
100.0%	76.2%	8.8%	15.0%		

SA Q4 派遣先の業種

有効回答	1. 鉱業	2. 建設業	3. 製造業	4. 電気・ガス・水道・熱供給業	5. 情報通信業	6. 運輸業	7. 卸・小売業	8. 飲食店・宿泊業	9. 金融・保険業	10. 不動産業	11. 医療・福祉	12. 教育・学習支援業	13. その他のサービス業	14. 公務
273	0	0	4	0	18	0	29	12	7	1	0	0	192	0
100.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	6.6%	0.0%	10.6%	4.4%	2.6%	0.4%	0.0%	0.0%	70.3%	0.0%
	15. その他	無回答	非該当											
	10	2	0											
	3.7%													

SA Q5 派遣業務の種類

有効回答	外勤の営業職	販売職 (家電量販店等での商品説明。営業事務を除く)	販売職 (アパレル、化粧品、家電、食品等)	接客サービス職	無回答	非該当
265	17	27	37	184	10	0
100.0%	6.4%	10.2%	14.0%	69.4%		

SA 営業・販売区分

有効回答	営業	販売職	不明(無回答)	無回答	非該当
275	17	248	10	0	0
100.0%	6.2%	90.2%	3.6%		

MA Q6 営業職派遣の商材

有効回答	1. 家電・パソコン機器	2. 携帯電話	3. アパレル・服飾雑貨	4. 化粧品	5. 食品・飲料	6. 日用品	7. 書籍・教材	8. 医療機器	9. 住宅設備、建設・不動産	10. ソフトウェア、情報システム、ソリューション	11. 通信回線、通信機器	12. 先端技術	13. 金融商品、クレジットカード	14. 生命保険
18	3	6	0	0	1	0	1	0	1	1	6	1	4	0
100.0%	16.7%	33.3%	0.0%	0.0%	5.6%	0.0%	5.6%	0.0%	5.6%	5.6%	33.3%	5.6%	22.2%	0.0%
	15. 旅行	16. その他のサービス	17. その他の商品	無回答	非該当									
	0	0	2	0	257									
	0.0%	0.0%	11.1%											

SA Q7 営業職派遣の派遣先

有効回答	1. 営業を担当している商品・サービスを売る企業の本社・本部	2. 営業を担当している商品・サービスを売る企業の支店・支社・営業所	3. 代理店・ディーラー	4. 営業代行・コンサルティング会社	5. その他	無回答	非該当
17	10	5	1	0	1	1	257
100.0%	58.8%	29.4%	5.9%	0.0%	5.9%		

SA Q8 営業職派遣の内容

有効回答	主に新規顧客が中心(新規開拓、ラウンダー等)	主に既存顧客が中心(既存顧客のフォロー、ルートセールス、フィールド等)	新規顧客と既存顧客がほぼ半々	無回答	非該当
17	7	8	2	1	257
100.0%	41.2%	47.1%	11.8%		

SA Q9 営業職派遣の訪問先

有効回答	個人宅に訪問して個人顧客に営業する	法人に訪問して個人顧客(一般の従業員)に営業する	法人に訪問して法人顧客(関係する担当者)に営業する	その他	特にパートナーはない	無回答	非該当
17	0	3	9	5	0	1	257
100.0%	0.0%	17.6%	52.9%	29.4%	0.0%		

SA Q10 他の商材の営業経験

有効回答	ある	ない	無回答	非該当
17	12	5	1	257
100.0%	70.6%	29.4%		

SA Q11 販売職派遣の派遣先

有効回答	1. 家電量販店の家電売り場(特定メーカーのブース)	2. 家電量販店の家電売り場(平場・総合売り場)	3. 家電量販店内の携帯電話売り場(特定通信キャリアのブース)	4. 家電量販店内の携帯電話売り場(平場・総合売り場)	5. その他の家電量販店内の売り場(具体的に)	6. 百貨店・S Cの平場、催事会場	7. 百貨店・S C等の中にあるテナント: アパレル・服飾雑貨・化粧品	8. 百貨店・S C等の中にあるテナント: 和洋菓子等の食品・飲料の販売(飲食店は除く)	9. その他の百貨店・S C等の中にあるテナント(具体的に)	10. 携帯電話ショップ(路面店)	11. アパレル・服飾雑貨・化粧品の路面店	12. 和洋菓子等の食品・飲料を販売する路面店(飲食店は除く)	13. パチンコ店	14. 飲食店
220	3	3	2	7	0	2	15	3	7	12	9	1	142	11
100.0%	1.4%	1.4%	0.9%	3.2%	0.0%	0.9%	6.8%	1.4%	3.2%	5.5%	4.1%	0.5%	64.5%	5.0%
	15. その他の路面店	16. その他	無回答	非該当										
	2	1	29	26										
	0.9%	0.5%												

MA Q12 販売職派遣の商材

有効回答	1. 家電・パソコン機器	2. 携帯電話	3. アパレル・服飾雑貨	4. 化粧品	5. 食品・飲料	6. 日用品	7. 書籍・教材	8. 医療機器	9. 住宅設備、建設・不動産	10. ソフトウェア、情報システム	11. 通信回線、通信機器	12. 先端技術	13. 金融商品、クレジットカード	14. 生命保険
221	7	25	24	2	14	1	0	0	0	0	6	0	6	0
100.0%	3.2%	11.3%	10.9%	0.9%	6.3%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	2.7%	0.0%
	15. 旅行	16. パチンコ店	17. 飲食店	18. その他の商品・サービス	無回答	非該当								
	0	141	9	2	28	26								
	0.0%	63.8%	4.1%	0.9%										

SA Q13 他の商材の販売経験

有効回答	ある	ない	無回答	非該当
203	80	123	46	26
100.0%	39.4%	60.6%		

SA Q14 派遣会社との契約期間

有効回答	1. 1カ月以下	2. 2~3カ月	3. 4~5カ月	4. 6~12カ月	5. 13カ月以上	6. その他	7. 分からない	無回答	非該当
263	15	178	4	12	18	6	30	12	0
100.0%	5.7%	67.7%	1.5%	4.6%	6.8%	2.3%	11.4%		

SA Q17 仕事の習熟に要する期間

有効回答	1. 1週間未満	2. 1週間~1カ月未満	3. 1カ月~半年未満	4. 半年~1年未満	5. 1年~2年未満	6. 2年~3年未満	7. 3年~5年未満	8. 5年~10年未満	9. 10年以上	10. わからない	無回答	非該当
266	17	103	111	21	10	0	0	0	0	4	9	0
100.0%	6.4%	38.7%	41.7%	7.9%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%		

MA Q18 正社員等との仕事の違い

有効回答	1. 正社員がいる	2. パートがいる	3. 正社員もパートもいない	無回答	非該当
259	191	116	37	16	0
100.0%	73.7%	44.8%	14.3%		

MA Q19 スキルの獲得場所

有効回答	1. 現在の派遣先での仕事を通じて	2. 以前の派遣先での仕事を通じて	3. 現在の派遣先が実施した研修	4. 以前の派遣先が実施した研修	5. 現在の派遣先が実施した研修	6. 他の派遣先が実施した研修	7. 正社員として働いていた会社での仕事を通じて	8. 正社員として働いた会社で実施した研修	9. 資格学校・語学学校	10. eラーニングや通信教育	11. その他	12. 行っていない	無回答	非該当
267	214	51	84	12	73	9	37	10	2	0	8	12	8	0
100.0%	80.1%	19.1%	31.5%	4.5%	27.3%	3.4%	13.9%	3.7%	0.7%	0.0%	3.0%	4.5%		

MA Q21 派遣で働く理由

有効回答	1. 仕事内容や会社を選べる	2. 働く時間や場所を選べる	3. 仕事の責任や範囲が明確	4. 賃金水準が高い	5. 家事や育児、介護と両立しやすい	6. 趣味や勉強と両立しやすい	7. 色々な仕事や会社を経験できる	8. スキルや資格を活かせる	9. スキルアップにつながる	10. 正社員としての就職先が見つからなかった	11. 責任の重い仕事をしなくて済む	12. 会社の人間関係に煩わされない	13. 正社員ではないよな会社・店で働ける	14. その他
269	86	133	28	112	11	55	35	6	39	52	12	11	10	15
100.0%	32.0%	49.4%	10.4%	41.6%	4.1%	20.4%	13.0%	2.2%	14.5%	19.3%	4.5%	4.1%	3.7%	5.6%
	15. 理由はない	無回答	非該当											
	17	6	0											
	6.3%													

MA Q22 職場の指揮命令者

有効回答	1. 派遣先の社員	2. 取引先から来ている社員	3. テナント入居している百貨店・量販店等の社員	4. 同じ派遣会社から来ている派遣スタッフ	5. 別の派遣会社から来ている派遣スタッフ	6. その他	7. 誰もいない	無回答	非該当
272	233	16	9	76	25	9	8	3	0
100.0%	85.7%	5.9%	3.3%	27.9%	9.2%	3.3%	2.9%		

MA Q23 派遣先での雇用管理の課題

有効回答	1. 成果に応じて賃金が上昇せられる	2. 個人単位で目標額が割り振られる	3. 労働時間が長くなる	4. 契約上の勤務時間を超えても、契約上の勤務時間か働いていないと見なされる	5. スキルが向上しているのに、賃金が上がらない	6. 契約にない仕事をさせられる	7. 社員からの具体的な指示や助言を受けられない	8. 正社員から見下されると感じる	9. 就業期間が、継続して3年を超えている	10. 契約満了前に解約された/されそうになった	11. 経験したことがない	無回答	非該当
252	25	35	22	16	73	21	16	34	23	18	101	23	0
100.0%	9.9%	13.9%	8.7%	6.3%	29.0%	8.3%	6.3%	13.5%	9.1%	7.1%	40.1%		

SA ー30日以上前に通告

有効回答	受けた	受けなかった	無回答	非該当
17	8	9	27	231
100.0%	47.1%	52.9%		

MA Q24 派遣先での雇用管理の工夫等

有効回答	1. 仕事内容や施設についてのオリエンテーションを受けた	2. 職場の仲間に紹介してくれた	3. 仕事に必要な道具や備品を用意してくれた	4. 仕事の内容について十分説明してくれた	5. 職場全体の業務の中での位置づけを説明してくれる	6. 仕事を評価してくれ、その内容を伝えてくれる	7. 就業期間が長くなったことで、賃金が引き上げられた	8. 仕事の幅が広がり難易度が高くなったことで、賃金が引き上げられた	9. 労働時間管理に気をつけてくれる	10. 年休を申請すると概ね取らせてくれる	11. 仕事の幅を広げる機会を提供してくれる	12. off-JTを受けさせてくれる	13. 福利厚生を利用できる	14. 制服や備品を支給・貸与してくれる
275	186	210	179	165	97	109	26	59	101	84	58	41	69	170
100.0%	67.6%	76.4%	65.1%	60.0%	35.3%	39.6%	9.5%	21.5%	36.7%	30.5%	21.1%	14.9%	25.1%	61.8%
	15. 飲み会に誘ってくれる	16. 名前前で呼んでくれる	17. 出勤時に声をかけてくれる	18. 会議・ミーティングに参加させてくれる	19. イベント・スケジュール等の情報を共有している	20. 仕事への意欲や不満を聞いてくれる	21. 要望や不満を聞いてくれる	22. 相談や苦情を受け付ける窓口がある	無回答	非該当				
	142	208	169	122	111	98	113	61	0	0				
	51.6%	75.6%	61.5%	44.4%	40.4%	35.6%	41.1%	22.2%						

SA ー契約更新

有効回答	した	しない	無回答	非該当
55	48	7	23	197
100.0%	87.3%	12.7%		

SA Q25 派遣元の訪問頻度

有効回答	1. ほぼ毎日	2. 週2、3回	3. 1週間に1回程度	4. 2週間に1回程度	5. 1カ月に1回程度	6. 3カ月に1回程度	7. 6カ月に1回程度	8. それ以下	9. 全くない	10. わからない	11. 自分のほうが派遣会社に顔を出さず	無回答	非該当
269	37	60	50	30	57	17	5	2	2	8	1	6	0
100.0%	13.8%	22.3%	18.6%	11.2%	21.2%	6.3%	1.9%	0.7%	0.7%	3.0%	0.4%		

MA Q26 派遣元での雇用管理の工夫等

有効回答	1. いつでも相談に乗ってくれる	2. 派遣会社のほうから聞いてくれる	3. 専門の相談員やカウンセラーがいる	4. クレーム対応のための窓口がある	5. 労働時間管理	6. 有給休暇の取得状況の確認	7. 仕事ぶりや仕事能力を評価し、伝えてくれる	8. 現在の仕事に役立つ off-JT の機会の提供	9. スキルアップに役立つ off-JT の機会を提供	10. 契約上の仕事と実際の仕事が一致しているか確認	11. 仕事内容と本人の希望が一致しているか確認	12. 契約上と実際の仕事に不一致があれば改善に取り組んでくれる	13. 仕事の内容の高度化や幅を広げるよう支援してくれる	14. かんセリやアドバイス
275	159	106	21	44	112	44	90	50	27	51	68	68	35	27
100.0%	57.8%	38.5%	7.6%	16.0%	40.7%	16.0%	32.7%	18.2%	9.8%	18.5%	24.7%	24.7%	12.7%	9.8%
	15. 紹介予定派遣など正社員化を前提とした対応	16. 正社員転換を実現するためのアドバイスや具体的なプランを示してくれる	17. 福利厚生を提供	無回答	非該当									
	63	45	56	0	0									
	22.9%	16.4%	20.4%											

MT Q27 満足・不満足

	有効回答	よく当てはまる	やや当てはまる	どちらともいえない	やや当てはまらない	全く当てはまらない	無回答	非該当
仕事内容に満足している	267	81	100	64	15	7	8	0
人間関係に満足している	268	99	100	50	12	7	7	0
疎外感を感じる	264	11	18	58	49	128	11	0
賃金水準に満足している	264	46	67	86	34	31	11	0
労働時間に満足している	265	85	82	60	27	11	10	0
休日・休暇が取れている	267	114	83	47	14	9	8	0
働きぶりが評価されている	266	46	68	107	29	16	9	0
将来のキャリアにプラスになる	267	44	52	93	45	33	8	0
不安定な働き方だ	267	48	52	88	42	37	8	0
派遣先に満足	267	87	81	73	18	8	8	0
派遣という働き方に満足している	268	54	52	89	42	31	7	0

SA Q28 派遣の受入期間の上限（最長3年）

有効回答	はい	いいえ	無回答	非該当
266	104	162	9	0
100.0%	39.1%	60.9%		

SA Q29 受入期間制限

有効回答	できるだけ長く	希望期間まで	わからない	無回答	非該当
268	120	33	115	7	0
100.0%	44.8%	12.3%	42.9%		

MA Q30 契約社員として採用

有効回答	1. 正社員になるチャンスがある中で承諾する	2. 正社員になるチャンスがあっても断る	3. 正社員でなければ、どのような条件でも断る	4. 派遣という働き方を続ける	5. 好きな商品（ブランド）が扱えるならば、承諾する	6. 好きな商品（ブランド）が扱えなくても、断る	無回答	非該当
275	85	78	14	48	38	18	0	0
100.0%	30.9%	28.4%	5.1%	17.5%	13.8%	6.5%		

SA Q31-1 働く上で、重視すること：1位

有効回答	1. 正社員になること	2. 派遣という働きかた	3. 営業職、販売職という職種	4. 扱う商品・サービスが何か	5. 扱う商品・サービスのメーカー、ブランド	6. 賃金（少しでも高いこと）	7. 労働時間（自由になること、残業がないこと）	8. 働く場所	9. 雇用の安定性（なるべく長く同じ職場で勤め続けられること）	無回答	非該当
269	30	13	10	16	6	119	30	28	17	6	0
100.0%	11.2%	4.8%	3.7%	5.9%	2.2%	44.2%	11.2%	10.4%	6.3%		

SA Q31-2 働く上で、重視すること：2位

有効回答	1. 正社員になること	2. 派遣という働きかた	3. 営業職、販売職という職種	4. 扱う商品・サービスが何か	5. 扱う商品・サービスのメーカー、ブランド	6. 賃金（少しでも高いこと）	7. 労働時間（自由になること、残業がないこと）	8. 働く場所	9. 雇用の安定性（なるべく長く同じ職場で勤め続けられること）	無回答	非該当
264	16	7	12	14	6	50	54	73	32	11	0
100.0%	6.1%	2.7%	4.5%	5.3%	2.3%	18.9%	20.5%	27.7%	12.1%		

SA Q31-3 働く上で、重視すること：3位

有効回答	1. 正社員になること	2. 派遣という働きかた	3. 営業職、販売職という職種	4. 扱う商品・サービスが何か	5. 扱う商品・サービスのメーカー、ブランド	6. 賃金（少しでも高いこと）	7. 労働時間（自由になること、残業がないこと）	8. 働く場所	9. 雇用の安定性（なるべく長く同じ職場で勤め続けられること）	無回答	非該当
257	12	14	16	14	7	44	39	71	40	18	0
100.0%	4.7%	5.4%	6.2%	5.4%	2.7%	17.1%	15.2%	27.6%	15.6%		

SA Q31-4 働く上で、重視すること：4位

有効回答	1. 正社員になること	2. 派遣という働きかた	3. 営業職、販売職という職種	4. 扱う商品・サービスが何か	5. 扱う商品・サービスのメーカー、ブランド	6. 賃金（少しでも高いこと）	7. 労働時間（自由になること、残業がないこと）	8. 働く場所	9. 雇用の安定性（なるべく長く同じ職場で勤め続けられること）	無回答	非該当
241	16	19	12	25	11	17	40	38	63	34	0
100.0%	6.6%	7.9%	5.0%	10.4%	4.6%	7.1%	16.6%	15.8%	26.1%		

SA Q31-5 働く上で、重視すること：5位

有効回答	1. 正社員になること	2. 派遣という働きかた	3. 営業職、販売職という職種	4. 扱う商品・サービスが何か	5. 扱う商品・サービスのメーカー、ブランド	6. 賃金（少しでも高いこと）	7. 労働時間（自由になること、残業がないこと）	8. 働く場所	9. 雇用の安定性（なるべく長く同じ職場で勤め続けられること）	無回答	非該当
226	25	27	22	42	14	12	20	33	31	49	0
100.0%	11.1%	11.9%	9.7%	18.6%	6.2%	5.3%	8.8%	14.6%	13.7%		

派遣サービスの質やスタッフの働く意欲の向上に関する調査

このアンケート調査は、厚生労働省が三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社に委託して行う「営業職・販売職派遣労働者の雇用管理に関する調査」の一環として、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社が企画し実施させて頂くものです。

本調査は、営業職派遣ないし販売職派遣を行う派遣会社を対象に、派遣スタッフの雇用管理の現状と課題を把握するために実施するものです。派遣労働が拡大していく中、派遣スタッフの適切な労働時間管理や評価・処遇、就業中のフォローなど、雇用管理に対する改善が求められるようになってきています。派遣スタッフが良好な職場環境の下で意欲をもって働くことができるよう、派遣元・派遣先企業が派遣スタッフの雇用管理の改善に取り組むことは、派遣スタッフの働く意欲の向上や定着率の上昇などを通じて、本人のみならず、派遣元・派遣先企業の利益につながります。つきましては、本調査の重要性に鑑み、皆様方のご協力を賜りたく存じます。調査結果は、この問題に取り組んでいこうとする派遣元・派遣先企業にとって参考となる情報提供に役立てるとともに、今後の厚生労働行政を検討する上での参考といたします。

なお、ご回答いただいた内容は全て統計的に処理しますので、個々の調査票の結果が公表されることや、ご回答が弊社及び委託元以外に知られることは全くございません。お手数ですが、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

ご記入にあたってのお願い

- 本アンケートは、人材派遣事業・営業担当部長殿を対象にしております。万一、他部門に届いております場合は、お手数ですが該当部門に転送いただきますと幸いです。
- お手数ですが、全質問についてご記入ください。
- ご記入は黒または青のボールペン、万年筆、濃いめの鉛筆をご使用ください。
- 数字での回答は、直接□の中に記入してください。回答項目が用意されている場合は、あてはまる項目の番号に○印を記入してください。また、「その他（ ）」にあてはまる場合は、ご面倒でもなるべく詳しくご記入ください。
- ご記入頂きましたアンケート用紙は、お手数ですが、同封の返信用封筒（切手は不要です。）に入れて、**12月22日（火）までに**ポストに投函してください。

F7. (今後の経営戦略) 営業職派遣・販売職派遣別に係る今後の経営戦略をお答え下さい。

(○は各1つ)

	①現在 (○は1つ)	②今後 (○は1つ)
(1) 派遣事業と請負事業の両方を行い、派遣事業がメイン	1	1
(2) 派遣事業と請負事業の両方を行い、請負事業がメイン	2	2
(3) 派遣事業と請負事業の両方を行い、両方がほぼ半々	3	3
(4) 派遣事業のみ	4	4
(5) 請負事業のみ	—	5
(6) 派遣事業も請負事業も行わない	—	6

1. 営業職派遣、販売職派遣の種類

Q 1. (実施している職種) 貴社の営業職派遣または販売職派遣の事業において、実際に派遣を行っている職種に○をつけてください。また、メインのもの1つに◎をつけてください。
(○はいくつでも/◎は1つ)

1. 外勤の営業職 (新規開拓、ラウンダー、ルートセールス、フィールド)	} 以下では、「販売職」とします。
2. 販売職 (家電量販店等での商品説明。営業事務を除く)	
3. 販売職 (アパレル、化粧品、家電、食品等)	
4. 接客サービス職 (飲食店、パチンコ店等のサービス業での接客)	

→以下では、「営業職」とします。

Q 2. (主軸サービス) 営業職派遣と販売職派遣では、どちらのほうが貴社の主軸サービスですか。最もよく当てはまるもの1つに○をつけてください。(○は1つ)

1. どちらかというとな営業職	2. どちらかというとな販売職	3. どちらともいえない
-----------------	-----------------	--------------

【営業職】

(営業職派遣についてお聞きします。行っていない派遣会社は Q4 にお進みください。)

Q 3. (営業職派遣の商材) 営業職派遣で主に扱っている商品・サービスに○をつけてください。
(○はいくつでも)

<消費財>	<資本財>	<金融・サービス>
1. 家電・パソコン機器	8. 医療機器	13. 金融商品、クレジットカード
2. 携帯電話	9. 住宅設備、建設・不動産	14. 生命保険
3. アパレル・服飾雑貨	10. ソフトウェア、情報システム、ソリューション	15. 旅行
4. 化粧品	11. 通信回線、通信機器	16. その他のサービス
5. 食品・飲料	12. 先端技術	<その他>
6. 日用品		17. その他の商品
7. 書籍・教材		

【販売職】

(販売職派遣についてお聞きします。行っていない派遣会社は Q6 にお進みください。)

Q 4. (販売職派遣の派遣先)販売職派遣の派遣先は、主にどのような組織ですか。(〇はいくつでも)

- | |
|--|
| 1. 家電量販店の家電売り場 (特定メーカーのブース) |
| 2. 家電量販店の家電売り場 (平場・総合売り場) |
| 3. 家電量販店内の携帯電話売り場 (特定通信キャリアのブース) |
| 4. 家電量販店内の携帯電話売り場 (平場・総合売り場) |
| 5. その他の家電量販店内の売り場 (具体的に) |
| 6. 百貨店・S Cの平場、催事会場 |
| 7. 百貨店・S C等の中にあるテナント：アパレル・服飾雑貨・化粧品 |
| 8. 百貨店・S C等の中にあるテナント：和洋菓子等の食品・飲料の販売 (飲食店は除く) |
| 9. その他の百貨店・S C等の中にあるテナント (具体的に) |
| 10. 携帯電話ショップ (路面店) |
| 11. アパレル・服飾雑貨・化粧品の路面店 |
| 12. 和洋菓子等の食品・飲料を販売する路面店 (飲食店は除く) |
| 13. パチンコ店 |
| 14. 飲食店 |
| 15. その他の路面店 (具体的に) |
| 16. その他 () |

Q 5. (販売職派遣の商材)貴社の販売職派遣で扱っている主な商品・サービスに〇をつけてください。(〇はいくつでも)

- | <消費財> | <資本財> | <金融・サービス> |
|--------------|-------------------|-------------------|
| 1. 家電・パソコン機器 | 8. 医療機器 | 13. 金融商品、クレジットカード |
| 2. 携帯電話 | 9. 住宅設備、建設・不動産 | 14. 生命保険 |
| 3. アパレル・服飾雑貨 | 10. ソフトウェア、情報システム | 15. 旅行 |
| 4. 化粧品 | 11. 通信回線、通信機器 | 16. パチンコ店 |
| 5. 食品・飲料 | 12. 先端技術 | 17. 飲食店 |
| 6. 日用品 | | <その他> |
| 7. 書籍・教材 | | 18. その他の商品・サービス |

【共通】

(以下は、営業職派遣または販売職派遣を行っている全ての派遣会社にお聞きします。)

2. 営業職派遣・販売職派遣の特徴

Q 6. (成約率) 貴社の営業職または販売職の派遣スタッフのうち、登録後1カ月以内に、派遣先が決まる人はどのくらいいますか。(1)営業職、(2)販売職について、当てはまる番号をそれぞれ1つずつ選んで記入してください。

18. 5%未満	20. 10～20%未満	22. 30～40%未満	24. 50%以上
19. 5～10%未満	21. 20～30%未満	23. 40～50%未満	25. わからない

(1) 営業職

(2) 販売職

Q 7. (定着率) 先月(11月)給与支払い対象となった営業職・販売職の派遣スタッフのうち、貴社の派遣スタッフとして通算2年以上働いている人はどのくらいいますか。(1)営業職、(2)販売職について、当てはまる番号をそれぞれ1つずつ選んで記入してください。

1. 10%未満	4. 30～40%未満	7. 60～70%未満
2. 10～20%未満	5. 40～50%未満	8. 70%以上
3. 20～30%未満	6. 50～60%未満	9. わからない

(1) 営業職

(2) 販売職

Q 8. (派遣先との契約期間) 派遣先との1回の派遣契約期間はどのくらいですか。営業職派遣、販売職派遣別に、多いもの上位2つをお答えください。

1. 1カ月以下	3. 4～5カ月	5. 13カ月以上
2. 2～3カ月	4. 6～12カ月	6. その他 ()

1 番目に多いもの 2 番目に多いもの

(1) 営業職

(2) 販売職

Q 9. (同一派遣先への派遣期間) 同一スタッフの同一派遣先への派遣の通算期間は、平均的にみてどのくらいですか。営業職派遣、販売職派遣別にお答えください。

1. 1カ月以下	4. 6カ月	7. 25～36カ月
2. 2～3カ月	5. 7～12カ月	8. 37カ月以上
3. 4～5カ月	6. 13～24カ月	9. その他 ()

1 番目に多いもの 2 番目に多いもの

(1) 営業職

(2) 販売職

以下の設問は「営業職・販売職派遣」についてお聞きしていますが、特に断りのない限り、Q2で主軸サービスと答えた職種(営業職か販売職のどちらか1つ)についてお答えください。(「3」と答えた方は、就業中の人数の多いほうでお答え下さい。)

Q 10. (派遣マネジメント) 営業職・販売職派遣の次のような事柄について業界標準を想定した場合、自社をどのように評価しますか。(○は各1つ)

	業界標準より、かなり優れている	業界標準より、やや優れている	業界標準レベル	業界標準より、やや劣っている	業界標準より、かなり劣っている
(1) 派遣スタッフの働く意欲	1	2	3	4	5
(2) スキルアップに対する派遣スタッフの意欲	1	2	3	4	5
(3) 仕事や働き方に対する派遣スタッフの満足度	1	2	3	4	5

Q 11. (派遣スタッフ支援策) 営業職・販売職派遣に関する取組について、貴社の自己評価として最もよく当てはまるもの1つずつに○をつけてください。(○は各1つ)

	かなりできている	概ねできている	あまりできていない	ほとんどできていない
(1) 派遣スタッフの賃金水準向上支援	1	2	3	4
(2) 派遣スタッフのスキル向上支援	1	2	3	4
(3) 派遣スタッフの正社員転換支援	1	2	3	4
(4) 派遣スタッフとしての継続就業支援 ※)	1	2	3	4
(5) 派遣スタッフへの福利厚生の実施	1	2	3	4

※) 希望すれば、派遣という働き方のまま、できるだけ長い期間に渡って働き続けられるようにすること

3. 営業職・販売職派遣の雇用管理について

Q 12. (派遣スタッフへの訪問頻度) 貴社では、稼働している派遣スタッフの職場をどのくらいの頻度で訪問していますか。(○は1つ)

1. 1週間に1回以上	4. 3カ月に1回程度	7. 全くない
2. 2週間に1回程度	5. 6カ月に1回程度	
3. 1カ月に1回程度	6. それ以下	

Q 13. (賃金の向上)営業職・販売職の派遣スタッフの賃金が上がるのは、どのようなときが多いですか。最もよく当てはまるもの3つまでに○をつけてください。(○は3つまで)

1. 派遣スタッフのスキルや経験があがったとき
2. 派遣スタッフが業務に必要な資格を取得したとき
3. 貴社での通算派遣就業期間が長くなるにつれて
4. 同一の派遣先での継続就業期間が長くなるにつれて
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
6. 派遣先企業の業績がよいとき
7. 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
8. 派遣スタッフの派遣料金の世間相場が上がったとき
9. 派遣スタッフの派遣料金を一斉に改定したとき
10. 派遣スタッフの契約更新時
11. より条件のよい派遣先企業に移るとき
12. 営業職または販売職の中で、より専門性の高い職種に転換するとき
13. 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
14. その他 (具体的に：)
15. 同一派遣先で賃金が上がることはない・ほとんどない

Q 14. (能力評価の更新)就業中の派遣スタッフについて、派遣先企業での働きぶりや、能力の向上についての評価をいつ実施していますか。当てはまるもの全てに○をつけてください。(○はいくつでも)

1. 派遣期間中にわたって定期的に
2. 定期的ではないが、派遣期間中に適宜
3. 派遣先の契約更新時に
4. 派遣先の契約終了時に
5. 次の派遣先を紹介する時に
6. 本人が希望したときに
7. その他 (具体的に：)
8. 上記のいずれも行っていない

Q 15. (雇用管理の課題)営業職派遣・販売職派遣に係る雇用管理上の特に大きな課題をお答えください。(○はいくつでも)

- | | |
|----------------|-------------------|
| 1. 賃金水準が低い | 5. 雇用が不安定 |
| 2. 時間外労働が多い | 6. 派遣先のコンプラ意識が低い |
| 3. 休日・休暇が取りにくい | 7. 同業他社のコンプラ意識が低い |
| 4. スキルアップしにくい | 8. その他 () |

4.派遣労働者の雇用管理改善に関する方針、取組

※以下では、営業職・販売職の派遣スタッフの雇用管理の改善に関わる貴社の取組とその効果についてお聞きします。

「雇用管理」とは、従業員の募集・採用から在職中の処遇、退職に至るまでの雇用に関する一連の管理のことで、具体的には、労働条件の整備、教育訓練の実施、福利厚生等を指します。

Q 16. (雇用管理の取組・工夫) 営業職・販売職の派遣スタッフの雇用管理に関して、現在実施しているものすべてに○をつけてください。

(1)労働時間、賃金、評価、仕事の継続性・安定性等(○はいくつでも)

ー良質な派遣先の見極め

1. 派遣スタッフの雇用管理の改善に協力してくれるよう、派遣先に働きかけている
2. 派遣スタッフの雇用管理が適切でない派遣先とは取引しない

ー労働時間、休憩時間、休日・休暇

3. 残業を適正な範囲内に収めるように、労働時間管理に気をつけている
4. 有給休暇の取得状況を把握し、取れるよう派遣先に働きかけている

ー賃金水準の向上

5. 派遣スタッフの働きぶりや仕事能力に見合った賃金の見直しを行っている
6. 仕事内容・量の変化に見合った賃金の見直しを行っている

ー仕事ぶりの評価とフィードバック

7. 派遣スタッフの働きぶりや仕事能力を評価し、スタッフ本人に伝えている
8. 派遣スタッフの働きぶりや仕事能力を把握・評価することについて、派遣先企業に協力を依頼している

ー仕事内容の管理

9. 派遣就業中に、派遣契約上の仕事と実際の仕事が一致しているか確認している
10. 契約更新・切り替え時に、仕事内容と本人の希望が一致しているか確認している
11. 契約上の仕事と、実際の仕事に不一致があれば、改善に取り組んでいる

ー就業期間中の不安・不満への対応

12. 就労上の悩みや不安について、いつでも相談に乗る
13. 就労上の悩みや不安について、派遣会社側から尋ねて把握している
14. 就労上の悩みや不安について、専門資格を持つ相談員やカウンセラーがいる
15. クレーム対応のための窓口がある

ー仕事の継続性・安定性

16. 派遣契約の更新の有無をできるだけ早く把握するようにしている

ー抵触日管理等

17. 派遣受入期間制限や雇用申込義務について派遣先企業の理解度を上げるため、自主的な勉強会やセミナーを開催したり、パンフレットを配布したりしている

(2)教育訓練機会、福利厚生等(○はいくつでも)

－教育訓練機会の提供・育成

1. 派遣スタッフに、現在の仕事に役立つ Off-JT（日常業務を離れて行われる研修）の機会を提供している
2. 派遣スタッフに、将来希望する仕事やスキルアップに役立つ Off-JT の機会を提供している

－派遣就労を通じたキャリアアップへの支援

3. 経験や習熟に応じて、仕事の内容の高度化や仕事の幅を広げるよう、派遣先に働きかけたり、新しい派遣先を紹介したりしている
4. 能力開発やキャリア形成に関するカウンセリングやアドバイスを行っている

－正社員希望者への対応

5. 正社員転換を希望する派遣スタッフには、紹介予定派遣など正社員化を前提とした対応をしている
6. 正社員転換を希望する派遣スタッフには、それを実現するためのアドバイスや具体的なプランを示している

－福利厚生

7. 派遣スタッフが、派遣先で正社員と同様に福利厚生施設（食堂やロッカー室、休憩室等）が使えるように働きかけている
8. 派遣スタッフ向けの福利厚生プランを充実させている

Q 17. (雇用管理改善の阻害要因)営業職・販売職の派遣スタッフの雇用管理改善の実現に当たって、特に大きな阻害要因は何ですか。(○は3つまで)

1. 雇用管理改善の取組が個々の担当者レベルにとどまっており、企業全体での取組となっていないこと
2. 雇用管理改善を実現していく力を持った社員を十分確保・育成できていないこと
3. 派遣会社同士の競争が厳しく、雇用管理改善に取り組む余力がないこと
4. 派遣スタッフの雇用管理改善に関して、派遣先企業の協力が得にくいこと
5. 派遣スタッフのスキルより年齢を重視する派遣先企業があること
6. 派遣先企業の社員が、派遣労働の仕組みや派遣スタッフの適正な活用に関して、十分な知識やノウハウを持っていないこと
7. 派遣スタッフの雇用管理改善を効果的に行う方法がよく分からないこと
8. 派遣スタッフ本人の雇用管理改善に対するニーズがよく分からないこと
9. 派遣スタッフ本人の雇用管理改善に対する意欲・意識が低いこと
10. その他（ ）
11. 特に阻害要因はない

Q 18. (雇用管理改善の阻害要因)営業職・販売職の派遣スタッフの雇用管理改善の実現に当たって、特に大きな阻害要因があれば自由にご記入ください。

Q 19. (派遣先の法的知識) 営業職・販売職の派遣先スタッフの雇用管理について、派遣先にどのような問題がありますか。(○はいくつでも)

1. 契約前に複数の候補者に会って派遣スタッフを選ぼうとした
2. 加入条件を満たしていない場合を除き、派遣スタッフを労働・社会保険に加入させることを知らなかった
3. 自由化業務では派遣スタッフの受け入れに際し、派遣先が抵触日を派遣元に通知する義務があることを知らなかった
4. 残業や休日労働の管理責任が、派遣会社(派遣元)でなく派遣先企業にあることを知らなかった
5. 派遣スタッフに残業をどれだけさせられるかは、派遣先の 36 協定ではなく、派遣会社(派遣元)と派遣スタッフが結んでいる 36 協定によって決まることを知らなかった
6. 労働者派遣契約にない仕事を派遣スタッフにさせてはいけないこと、させる場合は契約変更が必要であることを知らなかった
7. 自由化業務では、最長 3 年の派遣受入期間制限を超えると、派遣スタッフを直接雇い入れなくてはならないことを知らなかった
8. 自由化業務では、派遣スタッフの受入期間の制限は、派遣スタッフ一人当たりではなく、同じ職場の同一業務について通算されることを知らなかった
9. 派遣スタッフにも、育児休業や介護休業を取得する権利があることを知らなかった
10. 派遣会社に相談する前に、派遣スタッフに賃金を上げる約束をしてしまった
11. この中にあてはまるものはない

Q 20. (職種による問題の違い) Q12～Q19 のような派遣スタッフの雇用管理にかかわる問題は、販売職と営業職では異なりますか。(○は1つ)

1. ほとんど同じ
2. どちらともいえない
3. 全く異なる
4. 分からない

さしつかえなければ、貴社名、ご記入者氏名などをご記入ください。

(ご回答について確認をさせていただくなど、ご連絡する場合がございます。)

貴社名			
お名前			
部署名		役 職	
電 話		e-mail	

なお、ご記入いただいた連絡先は、調査目的以外には使用いたしません。皆様の個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び、「個人情報の取扱いについて」(当社ホームページ [http://www.murc.jp/profile/privacy.html] にて全文ご確認いただけます) に従い適切に取扱います。また、ご記入頂いた連絡先は集計作業などのために預託することがあります。その際には十分な個人情報保護の水準を備える者を選定し、契約などによって保護水準を定め、適切に取扱います。

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

派遣スタッフの働きやすい職場環境に関する調査

このアンケート調査は、厚生労働省が三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社に委託して行う「営業職・販売職派遣労働者の雇用管理に関する調査」の一環として、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社が企画し実施させて頂くものです。

派遣労働が拡大していく中、派遣スタッフの適切な労働時間管理や評価・処遇、就業中のフォローなど、雇用管理に対する改善が求められるようになってきています。派遣スタッフが良好な職場環境の下で意欲を持って働くことができるよう、派遣元・派遣先企業が派遣スタッフの雇用管理の改善に取り組むことは、派遣スタッフの働く意欲の向上や定着率の上昇などを通じて、本人のみならず、派遣元・派遣先企業の利益にもつながります。

本調査は、販売職派遣あるいは営業職派遣の派遣スタッフとして働いている方々を対象に、派遣の仕事の内容や特徴、派遣会社や派遣先企業の雇用管理の状況、ご自身の仕事に対する意識や満足度等をお聞きし、今後の雇用管理改善につながる方策を検討するための基礎資料とさせていただきます。

なにとぞ本調査の重要性に鑑み、皆様方のご協力を賜りたく存じます。

なお、ご回答いただいた内容は全て統計的に処理しますので、個々の調査票の結果が公表されることや、ご回答が弊社及び委託元以外に知られることは全くございません。お手数ですが、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

ご記入にあたってのお願い

- 本アンケートは、販売職派遣または営業職派遣として働いている派遣スタッフの方を対象にしています。
- お手数ですが、全質問についてご回答ください。
- ご記入は黒または青のボールペン、万年筆、濃いめの鉛筆をご使用ください。
- 数字での回答は、直接□の中に記入してください。回答項目が用意されている場合は、あてはまる項目の番号に○印を記入してください。また、「その他（ ）」にあてはまる場合は、ご面倒でもなるべく詳しくご記入ください。
- ご記入頂きましたアンケート用紙は、お手数ですが、同封の返信用封筒（切手は不要です。）に入れて、**1月8日（金）までに**ポストに投函してください。

0. 回答者の属性

F1. 性別(○は1つ)

- | | |
|-------|-------|
| 1. 男性 | 2. 女性 |
|-------|-------|

F2. 年齢

() 歳

F3. 最終学歴 (中退は卒業に含めてください。)(○は1つ)

- | | | | |
|-----------|----------|-------|-------|
| 1. 大学/大学院 | 2. 短大/高専 | 3. 高校 | 4. 中学 |
|-----------|----------|-------|-------|

F4. 家族構成(○はいくつでも)

- | | |
|---------------|------------------|
| 1. 配偶者がいる | 3. 子ども以外の扶養家族がいる |
| 2. 扶養する子どもがいる | 4. 一人暮らし |

F5. 働く主な理由(○は1つ)

- | |
|----------------------------|
| 1. 生活費を得るため (家計の主たる担い手として) |
| 2. 生活費を得るため (家計補助者として) |
| 3. こづかいを得るため |
| 4. 貯蓄のため |

F6. あなたの現在の年収(税込み)はどのくらいですか。おおよその金額を教えてください。

現在の派遣会社で働き始めて1年に満たない場合は、このまま1年間、働いた場合に得られるであろう金額を予想してお答え下さい。(○は1つ)

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1. 100万円未満 | 7. 600万～700万円未満 |
| 2. 100万～200万円未満 | 8. 700万～800万円未満 |
| 3. 200万～300万円未満 | 9. 800万～900万円未満 |
| 4. 300万～400万円未満 | 10. 900万～1000万円未満 |
| 5. 400万～500万円未満 | 11. 1000万円以上 |
| 6. 500万～600万円未満 | |

F7. 時給

現在の派遣先での時給※

万	千	百	十	一

 円

※日給の場合、日給÷勤務時間(休憩時間を除く)/月給の場合、月給÷平均的な月勤務日数÷勤務時間(小数点下は四捨五入)

ー仕事のキャリア

F8. (経験した雇用形態)学校を卒業(退学)してから、初めて派遣スタッフとして働くまでの間に、以下の雇用形態で働いた経験がありますか(○はいくつでも)

- | | |
|--------------|------------|
| 1. 正社員 | 3. 契約社員 |
| 2. パート・アルバイト | 4. 請負会社の社員 |

F9. (正社員計)学校を卒業してから現在までに正社員として働いた期間を通算して教えてください。

() 年 () カ月 (ない場合は0を記入)

F10. (派遣開始年齢)あなたが学校を卒業してから初めて派遣スタッフとして働いたのはいつですか。当時の年齢を教えてください。

() 歳

F11. (派遣計、うち現在の派遣会社計)学校を卒業してから現在までの派遣スタッフとして働いた期間を通算して教えてください。また、そのうち、現在の派遣会社で派遣スタッフとして働いた期間を通算して教えてください。

(1)派遣スタッフとして働いた期間	通算 () 年 () カ月
(2)うち、現在の派遣会社で働いた期間	通算 () 年 () カ月

2. 派遣の種類

－派遣会社について

Q1. 現在、雇用契約を結んでいる派遣会社の名称 ※必ずご記入ください

()

Q2. (派遣会社との契約期間)派遣会社との現在の雇用契約は、期間の定めのない契約ですか、有期の契約ですか。(○は1つ)

- | |
|-------------------------|
| 1. 期間の定めのない契約 (定年までの雇用) |
| 2. 雇用期間が定められた有期の契約 |
| 3. わからない |

Q3. (登録型派遣か)現在の派遣会社との関係は、派遣会社に登録し、派遣先が決まった際に派遣会社と雇用契約を結ぶ形態ですか。(○は1つ)

- | | | |
|-------------|--------|----------|
| 1. はい (登録型) | 2. いいえ | 3. わからない |
|-------------|--------|----------|

－現在の派遣先*について

Q4. 派遣先の業種(○は1つ)

- | | | |
|------------------|------------|---------------|
| 1. 鉱業 | 6. 運輸業 | 12. 教育・学習支援業 |
| 2. 建設業 | 7. 卸・小売業 | 13. その他のサービス業 |
| 3. 製造業 | 8. 飲食店・宿泊業 | () |
| 4. 電気・ガス・水道・熱供給業 | 9. 金融・保険業 | 14. 公務 |
| 5. 情報通信業 | 10. 不動産業 | 15. その他 () |
| | 11. 医療・福祉 | |

*就業場所ではなく、派遣先です。分からないときは「就業条件明示書」「労働契約書」でご確認ください。

Q5. (派遣業務の種類)あなたの現在の派遣先での業務は、以下のどれに近いですか。最も近いもの1つに○を付けてください。(○は1つ)

1. 外勤の営業職 (新規開拓、ラウンダー、ルートセールス、フィールド)	→以下では、「営業職」とします。Q6へお進み下さい。
2. 販売職 (家電量販店等での商品説明。営業事務を除く)	} 2、3、4に○を付けた方は、 以下では、「販売職」とします。 Q11へお進みください。
3. 販売職 (アパレル、化粧品、家電、食品等)	
4. 接客サービス職 (飲食店、パチンコ店等のサービス業での接客)	

【営業職】

(営業職の派遣スタッフの方にお聞きします。該当しない方はQ11にお進みください。)

Q6. (営業職派遣の商材)営業職派遣で、現在主に扱っている商品・サービスに○をつけてください。(○はいくつでも)

<p><消費財></p> <p>1. 家電・パソコン機器</p> <p>2. 携帯電話</p> <p>3. アパレル・服飾雑貨</p> <p>4. 化粧品</p> <p>5. 食品・飲料</p> <p>6. 日用品</p> <p>7. 書籍・教材</p>	<p><資本財></p> <p>8. 医療機器</p> <p>9. 住宅設備、建設・不動産</p> <p>10. ソフトウェア、情報システム、ソリューション</p> <p>11. 通信回線、通信機器</p> <p>12. 先端技術</p>	<p><金融・サービス></p> <p>13. 金融商品、クレジットカード</p> <p>14. 生命保険</p> <p>15. 旅行</p> <p>16. その他のサービス</p> <p><その他></p> <p>17. その他の商品</p>
---	---	--

Q7. (営業職派遣の派遣先)現在の営業職派遣の派遣先は、主にどのような組織ですか。最もよく当てはまるもの1つに○を付けてください。(○は1つ)

<p>1. 営業を担当している商品・サービスを売る企業の本社・本部</p> <p>2. 営業を担当している商品・サービスを売る企業の支店・支社・営業所</p> <p>3. 代理店・ディーラー</p> <p>4. 営業代行・コンサルティング会社</p> <p>5. その他(具体的に： _____)</p>
--

Q8. (営業職派遣の内容)営業の内容として、最もよく当てはまるもの1つに○をつけてください。(○は1つ)

<p>1. 主に新規顧客が中心(新規開拓、ラウンダー等)</p> <p>2. 主に既存顧客が中心(既存顧客のフォロー、ルートセールス、フィールド等)</p> <p>3. 新規顧客と既存顧客がほぼ半々</p>

Q9. (営業職派遣の訪問先)主な対象顧客・訪問先として、最もよく当てはまるもの1つに○をつけてください。(○は1つ)

1. 個人宅に訪問して個人顧客に営業する
2. 法人に訪問して個人顧客(一般の従業員)に営業する
3. 法人に訪問して法人顧客(関係する担当者)に営業する
4. その他()
5. 特にパターンはない

Q 10. (他の商材の営業経験)現在主に担当している商品・サービス(Q6 で回答したもの)とは異なる商品・サービスの営業を担当した経験がありますか。他の会社や派遣会社で経験したもので構いません。(○は1つ)

1. ある
2. ない

→Q14へ

【販売職】

(販売職の派遣スタッフにお聞きします。該当しない方は Q14 にお進みください。)

Q11. (販売職派遣の派遣先)現在の販売職派遣の派遣先は、主にどのような組織ですか。最もよく当てはまるもの1つに○をつけてください。(○は1つ)

1. 家電量販店の家電売り場(特定メーカーのブース)
2. 家電量販店の家電売り場(平場・総合売り場)
3. 家電量販店内の携帯電話売り場(特定通信キャリアのブース)
4. 家電量販店内の携帯電話売り場(平場・総合売り場)
5. その他の家電量販店内の売り場(具体的に)

6. 百貨店・SCの平場、催事会場
7. 百貨店・SC等の中にあるテナント:アパレル・服飾雑貨・化粧品
8. 百貨店・SC等の中にあるテナント:和洋菓子等の食品・飲料の販売(飲食店は除く)
9. その他の百貨店・SC等の中にあるテナント(具体的に:)

10. 携帯電話ショップ(路面店)
11. アパレル・服飾雑貨・化粧品の路面店
12. 和洋菓子等の食品・飲料を販売する路面店(飲食店は除く)
13. パチンコ店
14. 飲食店
15. その他の路面店(具体的に:)

16. その他()

Q12. (販売職派遣の商材) 販売職派遣で現在主に扱っている商品・サービスに○をつけてください。(○はいくつでも)

<消費財>	<資本財>	<金融・サービス>
1. 家電・パソコン機器	8. 医療機器	13. 金融商品、クレジットカード
2. 携帯電話	9. 住宅設備、建設・不動産	14. 生命保険
3. アパレル・服飾雑貨	10. ソフトウェア、情報システム	15. 旅行
4. 化粧品	11. 通信回線、通信機器	16. パチンコ店
5. 食品・飲料	12. 先端技術	17. 飲食店
6. 日用品		<その他>
7. 書籍・教材		18. その他の商品・サービス

Q13. (他の商材の販売経験) 現在主に担当している商品・サービス(Q12 で回答したもの)とは異なる商品・サービスの販売を担当した経験がありますか。他の会社や派遣会社で経験したもので構いません。(○は1つ)

1. ある	2. ない
-------	-------

【営業・販売共通】

以下は、全ての方にお聞きます。特に断りのないかぎり、Q5 で回答した派遣業務(営業職または販売職のいずれか)についてお答えください。

3. 派遣契約、派遣のキャリア

Q14. (派遣会社との契約期間) 現在の派遣先の仕事について、派遣会社との雇用契約は何カ月ですか。(○は1つ)

1. 1 カ月以下
2. 2～3 カ月
3. 4～5 カ月
4. 6～12 カ月
5. 13 カ月以上
6. その他 ()
7. 分からない

Q15. (更新回数) 現在の派遣先の仕事に関して、派遣会社と雇用契約を何回更新しましたか。

() 回

Q16. (現在の派遣先での営業/販売計) 現在の派遣先で、現在と同一業務で派遣スタッフとして働いている通算期間はどれだけですか。

() 年 () カ月

一仕事の難易度、スキルの獲得方法

Q17. (仕事の習熟に要する期間)あなたが現在担当している仕事は、未経験者が一通り覚えるのに、どのくらいの時間がかかりますか。(○は1つ)

1. 1週間未満	6. 2年～3年未満
2. 1週間～1カ月未満	7. 3年～5年未満
3. 1カ月～半年未満	8. 5年～10年未満
4. 半年～1年未満	9. 10年以上
5. 1年～2年未満	10. わからない

Q18. (正社員等との仕事の違い)現在の派遣先の職場には、あなたと仕事内容が同じか、あるいはほとんど同じ正社員やパートはいますか。(○はいくつでも)

1. 正社員がいる	2. パートがいる	3. 正社員もパートもいない
-----------	-----------	----------------

Q19. (スキルの獲得場所)現在の派遣先の仕事に必要なスキルを、どのようにして身につけましたか。(○はいくつでも)

1. 現在の派遣先での仕事を通じて	7. 正社員として働いていた会社での仕事を通じて
2. 以前の派遣先での仕事を通じて	8. 正社員として働いた会社の実施した研修
3. 現在の派遣先が実施した研修	9. 資格学校・語学学校
4. 以前の派遣先が実施した研修	10. eラーニングや通信教育
5. 現在の派遣会社の実施した研修	11. その他 ()
6. 他の派遣会社の実施した研修	12. 特に何も行ってない

Q20. (営業/販売計、営業/販売の派遣計)あなたは、現在の仕事(営業職か販売職のいずれか)について、何年の経験がありますか(雇用形態は問いません)。また、そのうち派遣スタッフとしての仕事の経験はどれだけですか。

(1)営業または販売での仕事の経験期間	通算 () 年 () カ月
(2)うち、派遣スタッフとしての仕事の経験期間	通算 () 年 () カ月

Q21. (派遣で働く理由)あなたが、派遣スタッフとして働くようになった理由として最もよく当てはまるものを選んでください。(○はいくつでも)

1. 仕事内容や会社を選べるから	9. スキルアップにつながるから
2. 働く時間や場所を選べるから	10. 正社員としての就職先が見つからなかったから
3. 仕事の責任や範囲が明確だから	11. 責任の重い仕事をしなくて済むから
4. 賃金水準が高いから	12. 会社の人間関係に煩わされないから
5. 家事や育児、介護と両立しやすいから	13. 正社員では入れないような会社・店で働けるから
6. 趣味や勉強と両立しやすいから	14. その他 ()
7. 色々な仕事や会社を経験できるから	15. 特別な理由はない
8. スキルや資格を活かせるから	

4. 雇用管理の状況

◆派遣先での雇用管理

Q22. (職場の指揮命令者)あなたは日常の仕事の進め方などに関する指示を誰から受けていますか。(〇はいくつでも)

1. 派遣先の社員
2. 派遣先の取引先から来ている社員
3. 派遣先がテナント入居している百貨店・量販店等の社員
4. 自分と同じ派遣会社から来ている派遣スタッフ
5. 自分とは別の派遣会社から来ている派遣スタッフ
6. その他 ()
7. 自分以外には誰もいない

(備考)

※派遣先の路面店が職場である場合、その路面店の社員(店長等)が1、メーカー等から応援に来ている社員が2となります。3は存在しません。

※派遣先が百貨店にテナントを出しており、そこが職場である場合、そのテナントの社員(店長等)が1、テナントにメーカー等から応援に来ている社員が2、百貨店の社員(フロアマネジャー等)が3となります。

※携帯電話キャリア会社と派遣契約し、家電量販店内に設置された携帯電話キャリア会社のブースをベースに営業活動を行っている場合、携帯電話キャリア会社の社員が1、家電量販店の社員(フロアマネジャー等)が3となります。

Q23. (派遣先での雇用管理の課題)これまで営業職または販売職の派遣スタッフとして働く中で、以下のようなことがありましたか。(〇はいくつでも)

1. 営業／販売成果に応じて賃金が上乗せされる
2. 個人単位で営業／販売目標額が割り振られる
3. 営業／販売成果の目標を達成するために、労働時間が長くなる
4. 派遣契約上の勤務時間を超えても、実際には契約上の勤務時間しか働いていないと見なされる
5. スキルが向上しているのに、賃金が上がらない
6. 派遣契約にない仕事をさせられる
7. 日々の仕事について、派遣先の社員からの具体的な指示や助言を受けられない
8. 派遣先の正社員から見下されていると感じる
9. 現在の派遣先での就業期間が、継続して3年を超えている
10. 派遣先の都合で、契約満了前に解約された／されそうになったことがある
→ 30日以上前に通告を… (1.受けた 2.受けなかった)
11. 上記のいずれも経験したことがない

Q24. (派遣先での雇用管理の工夫等)現在の派遣先の職場について、当てはまるもの全てに○をつけてください。(○はいくつでも)

- －派遣受入時・仕事の割り振り
 1. 派遣初日に、仕事内容や施設についてのオリエンテーションを受けた
 2. 派遣初日に、職場の仲間に紹介してくれた
 3. 派遣初日に、仕事に必要な道具や備品を用意してくれていた
 4. 派遣開始時に、仕事の内容について十分説明してくれた
 5. 担当する仕事について、職場全体の業務の中での位置づけを説明してくれる
- －仕事・業績のマネジメント
 6. 仕事ぶりを評価してくれ、その内容を伝えてくれる
 7. 派遣就業の期間が長くなったことで、賃金が引き上げられた
 8. 仕事の幅が広がったり、難易度が高くなったことで、賃金が引き上げられた
→ 契約更新は… (1. した 2. しない)
- －労働時間管理
 9. 残業を適正な範囲内に収めるように、労働時間管理に気をつけてくれる
 10. 年休を申請すると概ね取らせてくれる
- －育成
 11. 仕事の幅を広げる機会を提供してくれる
 12. Off-JT (日常業務を離れて行われる研修) を受けさせてくれる
- －職場環境のマネジメント・人間関係のマネジメント
 13. 正社員と同様に社員食堂などの福利厚生を利用できる
 14. 正社員と同様に、制服や備品を支給・貸与してくれる
 15. 部や会社の歓送迎会や食事会、飲み会に誘ってくれる
 16. 「派遣さん」と呼ばずに、きちんと名前と呼んでくれる
 17. 出退勤時に声をかけてくれる
 18. 正社員と同様に、朝会等の職場の会議・ミーティングに参加させてくれる
 19. 派遣スタッフも、部や会社のイベントスケジュール等の情報を共有している
 20. 正社員の部下と同様に、仕事への意欲の維持・向上に気を配ってくれる
 21. 仕事や人間関係についての要望や不満を聞いてくれる
 22. 派遣先に、派遣スタッフの相談や苦情を受け付ける窓口がある

◆派遣元での雇用管理

Q 25. (派遣元の訪問頻度)派遣会社の担当者は、どのくらいの頻度であなたの派遣先を訪問していますか。最もよく当てはまるもの1つに○をつけてください。(○は1つ)

- | | |
|-------------|---------------------|
| 1. ほぼ毎日 | 7. 6カ月に1回程度 |
| 2. 週2、3回 | 8. それ以下 |
| 3. 1週間に1回程度 | 9. 全くない |
| 4. 2週間に1回程度 | 10. わからない |
| 5. 1カ月に1回程度 | 11. 自分のほうが派遣会社に顔を出す |
| 6. 3カ月に1回程度 | |

Q26. (派遣元での雇用管理の工夫等)現在の派遣会社について、当てはまること全てに○をつけてください。(○はいくつでも)

－就業期間中の不安・不満への対応

1. 就労上の悩みや不安について、いつでも相談に乗ってくれる
2. 就労上の悩みや不安について、派遣会社のほうから聞いてくれる
3. 就労上の悩みや不安について、専門の相談員やカウンセラーがいる
4. クレーム対応のための窓口がある

－労働時間、休憩時間、休日・休暇

5. 残業を適正な範囲内に収めるように、労働時間管理に気をつけてくれる
6. 有給休暇が取れているか確認してくれ、取れるよう派遣先に働きかけてくれる

－仕事ぶりの評価とフィードバック

7. 仕事ぶりや仕事能力を評価し、伝えてくれる

－育成

8. 現在の仕事に役立つ Off-JT (日常業務を離れて行われる研修) の機会を提供してくれる
9. 将来希望する仕事やスキルアップに役立つ Off-JT の機会を提供してくれる

－仕事内容の管理

10. 派遣就業中に、派遣契約上の仕事と実際の仕事が一致しているか確認してくれる
11. 契約更新・切り替え時に、仕事内容と本人の希望が一致しているか確認してくれる
12. 契約上の仕事と、実際の仕事に不一致があれば、改善に取り組んでくれる

－派遣就労を通じたキャリアアップへの支援

13. 経験や習熟に応じて、仕事の内容の高度化や仕事の幅を広げるよう、派遣先に働きかけたり、新しい派遣先を紹介してくれたりする
14. 能力開発やキャリア形成に関するカウンセリングやアドバイスをしてくれる

－正社員希望者への対応

15. 正社員転換を希望する派遣スタッフには、紹介予定派遣など正社員化を前提とした対応をしてくれる
16. 正社員転換を希望する派遣スタッフには、それを実現するためのアドバイスや具体的なプランを示してくれる

－福利厚生

17. 派遣会社が、いろいろな福利厚生を提供してくれる

4. 雇用管理にかかる満足・不満足

Q27. (満足・不満足)現在の派遣先での仕事について、5段階で○をつけてください。

	よく当て はまる	やや当て はまる	どちらと もいえな い	やや当て はまらない	全く当て はまらない
(1) 現在の仕事内容について満足している	1	2	3	4	5
(2) 現在の職場での人間関係に満足している	1	2	3	4	5
(3) 派遣スタッフということで疎外感を感じる	1	2	3	4	5
(4) 現在の賃金水準に満足している	1	2	3	4	5
(5) 現在の労働時間に満足している	1	2	3	4	5
(6) 取りたいと思ったときに休日・休暇が取れている	1	2	3	4	5
(7) 働きぶりが評価されていると感じる	1	2	3	4	5
(8) 派遣で働くことは将来のキャリアにプラスになると思う	1	2	3	4	5
(9) 不安定な働き方だ	1	2	3	4	5
(10) 現在の派遣先に満足している	1	2	3	4	5
(11) 派遣という働き方に満足している	1	2	3	4	5

5. その他

Q28. 営業職派遣や販売職派遣は、派遣先において、派遣の受入期間に上限(最長3年)があることや、受入期間の上限は派遣スタッフ単位ではなく、職場単位であることを知っていましたか(派遣スタッフを入れ替えても、通算した期間に上限あり)。(○は1つ)

1. はい 2. いいえ

Q29. 受入期間制限を考えなければ、あなたは現在の派遣先で、今と同一業務で、今後、どれだけ長く働きつづけたいですか。(○は1つ)

1. できるだけ長く
 2. 今後、()年()カ月くらい (数字をご記入ください)
 3. わからない

Q30. 現在の派遣先から、「派遣受入期間の上限が来たので、これ以上派遣スタッフとして来てもらうことはできないが、契約社員として採用したい。派遣に比べると当面の手取り賃金は下がるが、将来的には正社員登用の可能性もある」と言われたらどうしますか。(〇はいくつでも)

1. 当面の手取り賃金が下がっても、正社員になるチャンスがあるので承諾する
2. 当面の手取り賃金が下がるならば、正社員になるチャンスがあっても断る(別の派遣先を探してもらう)
3. 正社員でなければ、どのような条件でも断る(別の派遣先を探してもらう)
4. 派遣という働き方を続けたいので、どのような条件でも断る(別の派遣先を探してもらう)
5. 好きな商品(ブランド)が扱えるならば、当面の手取り賃金が下がっても、承諾する
6. 当面の手取り賃金が下がるならば、好きな商品(ブランド)が扱えなくなっても、断る(別の派遣先を探してもらう)

Q31. 働く上で、重視することは何ですか。優先する順に5つまで選んで、番号を()内にご記入ください。(番号を記入)

1. 正社員になること
2. 派遣という働きかた
3. 営業職、販売職という職種
4. 扱う商品・サービスが何か
5. 扱う商品・サービスのメーカー、ブランド
6. 賃金(少しでも高いこと)
7. 労働時間(自由になること、残業がないこと)
8. 働く場所
9. 雇用の安定性(なるべく長く同じ職場で勤め続けられること)

→ 1位 () 2位 () 3位 () 4位 () 5位 ()

Q32. 派遣スタッフとして働く上で、派遣先に要望することがあれば自由にご記入ください。

Q 33. 派遣スタッフとして働く上で、派遣会社に要望することがあれば自由にご記入下さい。

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。