

業務委託についてのご案内資料



株式会社リクルートスタッフィング
セールスマーケティング部
OSソリューションズグループ

本資料のコンテンツ

- 1.会社概要について
- 2.弊社アウトソーシングサービスについて
- 3.アウトソーシング事例について

□ 1.会社概要について

会社概要について

株式会社 リクルートホールディングス

創業：1960年3月31日 設立：1963年8月26日

資本金：400億円（2019年6月20日より）

連結売上収益：34,295億円（2022年4月1日～2023年3月31日）

グループ企業数：連結子会社257社 関連会社10社（2023年3月31日時点）

HR テクノロジー



オンライン求人情報
検索エンジン



オンライン求人広告
サイト

メディア&ソリューション

販促領域



住宅



結婚



旅行



飲食



美容

人材領域



国内求人 人材紹介
エグゼクティブサーチ
人材育成 研修

人材派遣

国内派遣領域



STAFF SERVICE GROUP



Advantage Resourcing
Group



■ リクルートスタッフィング会社概要（2023年4月時点）

会社名	株式会社リクルートスタッフィング
資本金	3億円
事業所	銀座（本社） 全国に35拠点 銀座・東新橋・新宿2拠点・立川・横浜・湘南・厚木・西船橋・さいたま・水戸・つくば・宇都宮・高崎・梅田・東梅田・神戸・京都・名古屋2拠点・豊田・静岡・浜松・札幌2拠点・仙台・秋田・盛岡・郡山・広島・福岡・北九州・南大沢・浦和・別府
本社住所	東京都中央区銀座8-4-17 リクルートGINZA8ビル
設立	1987年6月
従業員数	1,954人（2023年4月現在）
登録スタッフ数	約106万人（2023年4月現在）
関連会社	<ul style="list-style-type: none">株式会社リクルートホールディングス株式会社リクルートスタッフィング情報サービス株式会社リクルートR&Dスタッフィング株式会社リクルートスタッフィングクラフト など リクルートグループ344社
事業内容	<ul style="list-style-type: none">人材派遣事業人材紹介事業アウトソーシング事業
上場市場	東京証券取引所プライム市場（リクルートホールディングス）
URL	http://www.r-staffing.co.jp/

■ サービスラインナップ

人材派遣サービス

…OA事務、営業事務、貿易事務、受付、人事、秘書、
経理、IT、メディカル、金融、
営業、アパレル販売、コスメ販売、家電・携帯電話販売

紹介予定派遣サービス

…社員採用を目的とした企業が、派遣期間を採用の見極め期間として
利用するサービス。お客様の採用課題を解決し、ミスマッチを防ぎ、
効率のよい人材確保のお手伝いをします。

事務アウトソーシングサービス

…コア業務以外の日常のオペレーション業務を一手に引き受けます。
業務の効率化・高品質化、効果的なコスト削減の実現をお手伝いします。

営業アウトソーシングサービス

…営業または販売業務の人員の手配から管理までを
トータルで行うサービスです。
効果的な戦略立案とチーム運営を通じて、業績・生産性向上の
お手伝いをします。

短期／単発派遣・パート派遣サービス

…短期派遣を中心に、オフィスワーク、販売サービスワークの派遣を行っており
ます。質の高い人材を、手軽に活用いただけるサービスの提供を行っていきたいと考えて
おります。
※サービス対象エリアは、首都圏・関西圏となります。

人材派遣一括管理システム

…派遣サービス利用の企業様向けに業務の効率化をサポートする
「e-staffing」サービスのご案内です。

※今回ご提案させて頂くサービス内容

■ リクルートスタッフィング 登録リソースについて

人材業界随一の登録リソースにより、貴社案件の安定運営を実現します。

■ 登録者数

約106万人

※ 長期間コンタクトの無いスタッフ登録情報のクリーニングを毎月行っています。そのため、より正確な登録者情報の管理を実現しています。

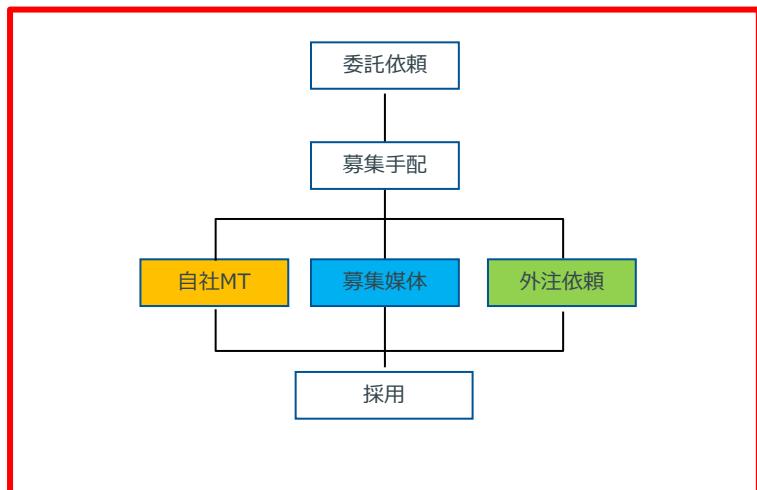
その他グループ会社のスタッフサービスを始めとする200社以上の協力会社からの人材手配も可能

■ リクルートスタッフィングの人材調達手法

■ 3つの手法で業務スタッフの採用・配置をいたします

採用力ポイント①	採用力ポイント②	採用力ポイント③
自社リソースからのマッチング ・専門のコーディネーターが、スタッフ毎に過去の職歴・知識だけでなく、コミュニケーション能力やその他の指向も含めた人選を実施し、他社にはできない高い適合性を実現します。	リクルートグループの媒体を活用した採用 ・人材募集広告国内No1であるリクルートグループの『媒体力』と『ノウハウ』を、フル活用したスタッフ募集をします。	全国約250社のパートナー会社からの一般派遣受け入れ ・全国約250社の派遣会社とパートナー契約を締結。自社採用と同時進行で全国一斉に採用活動を開始することができます。

採用イメージ図



■ 全国規模の拠点網

全国42拠点の人材ネットワークにより、全国規模の案件に対応可能です。

実施定義	
準備期間	事前商談含めて1ヶ月ほど
勤務形態	フルタイム可能（1名当たりの実働7.5時間/日）
エリア	<ul style="list-style-type: none">・全国対応可能 ⇒事業所設置エリア：水色エリア（右図参照）⇒事業所設置以外のエリアも現地の人材派遣会社と提携しているため、全県対応可能です。⇒全国の案件毎に追加拠点の設置も行っています



□ 2.弊社アウトソーシングサービスについて

弊社アウトソーシングサービスについて

■ 派遣活用とアウトソーシングの違い

派遣活用

アウトソーシング

体制・人数	1名から可能	管理者含め3名以上
業務指示 指揮命令	社員様→スタッフ ※フレキシブルな指揮命令が可能	弊社管理者→スタッフ ※社員様は依頼ルールにそって業務の依頼を行う。 突発的な依頼相談は、常駐管理者の采配で対応
業務管理	社員様が行う	委託会社が対応／社員様コア業務専念
人の 管理	採用	スタッフ交代時は派遣会社へ人選依頼 発注依頼・職場見学の実施
	教育 (引き継ぎ)	業務委託会社が対応 ※社員様の管理パワーはかかるない
	スタッフマネジメント	業務委託会社が対応 ※社員様の管理パワーはかかるない

OSの検討
ポイント

- メリット：社員さまはコア業務への集中が可能（業務管理、人材マネジメント※採用～教育まで全て弊社が対応）
- × デメリット：自社でマネジメントが出来ない。

■ 弊社アウトソーシングの強み

弊社営業業務アウトソーシングの強みは以下の通りと考えます。

弊社の強み

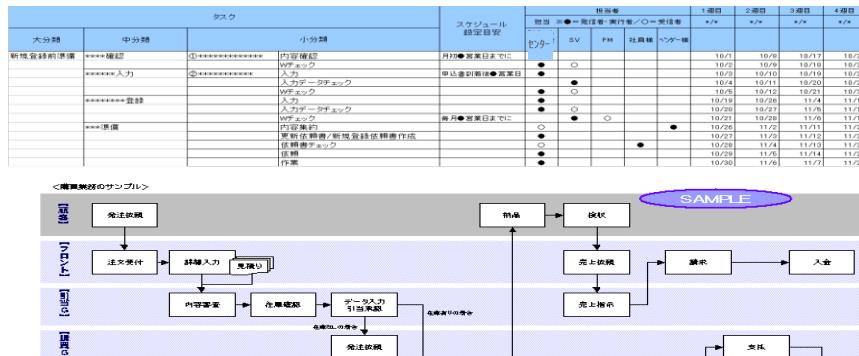
- 1 全国最大規模の人材ネットワークと供給力 現有登録者数と募集媒体と250社の協力会社の力
- 2 豊富なプロジェクト実施事例 足かけ20年にわたる実施実績
- 3 成果に拘った業務マネジメント 求める成果から逆算した行動マネジメント
- 4 業務の進捗を可視化してご報告 成果に至る業務プロセスの過程を可視化してご報告
- 5 コンプライアンス遵守のリスクマネジメントの徹底 情報管理のルールを厳格に設定

弊社アウトソーシングにおける運営観点・運営方法について

業務設計 【営業計画の策定・業務の可視化・定型化・RS独自の委託運営】

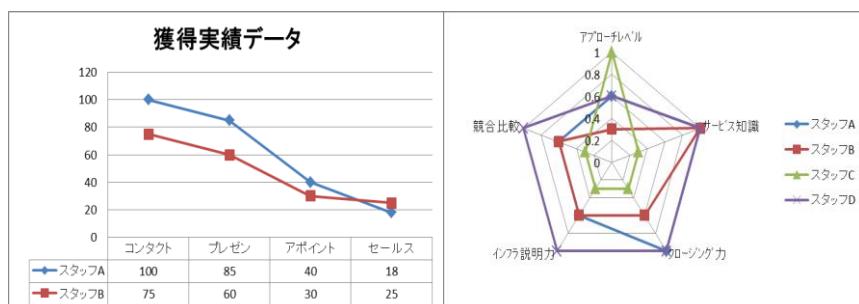
①業務のプロセス毎のKPI策定

営業プロセスの各プロセス毎にKPIを策定し、進捗を追いかけます。求める結果から逆算し、実行すべきKPIの設定を行います。



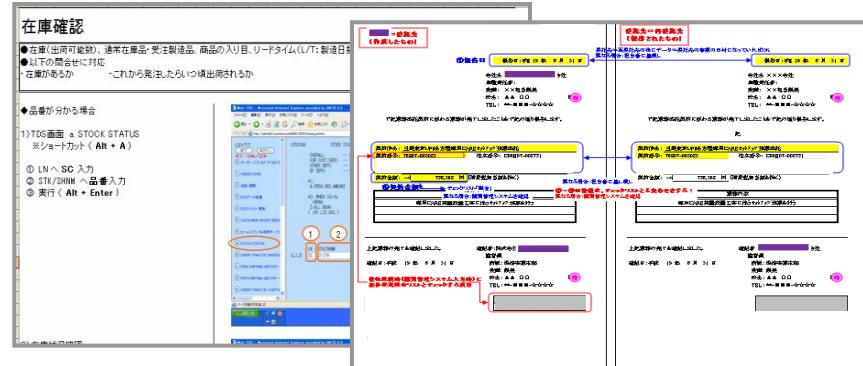
③実績向上に向けた取り組み

コンタクト/プレゼン/アポイント/セールスの各項目の評点により
スタッフ個々の実績改善につなげております。



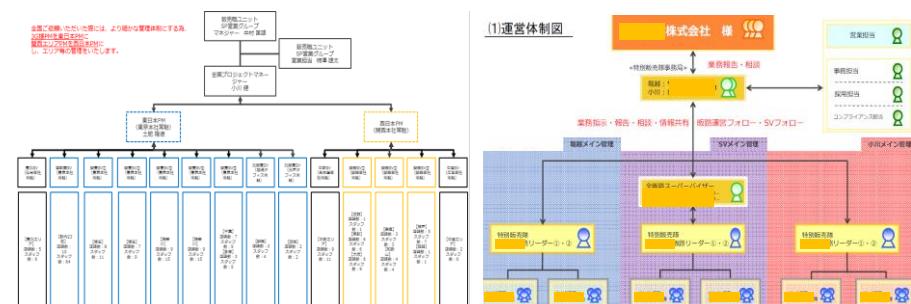
②業務の可視化

顧客管理システムやツール等を使用し、クライアント様とリアルタイムで業務の進捗を共有します。



④委託案件毎の組織構築と業務特化

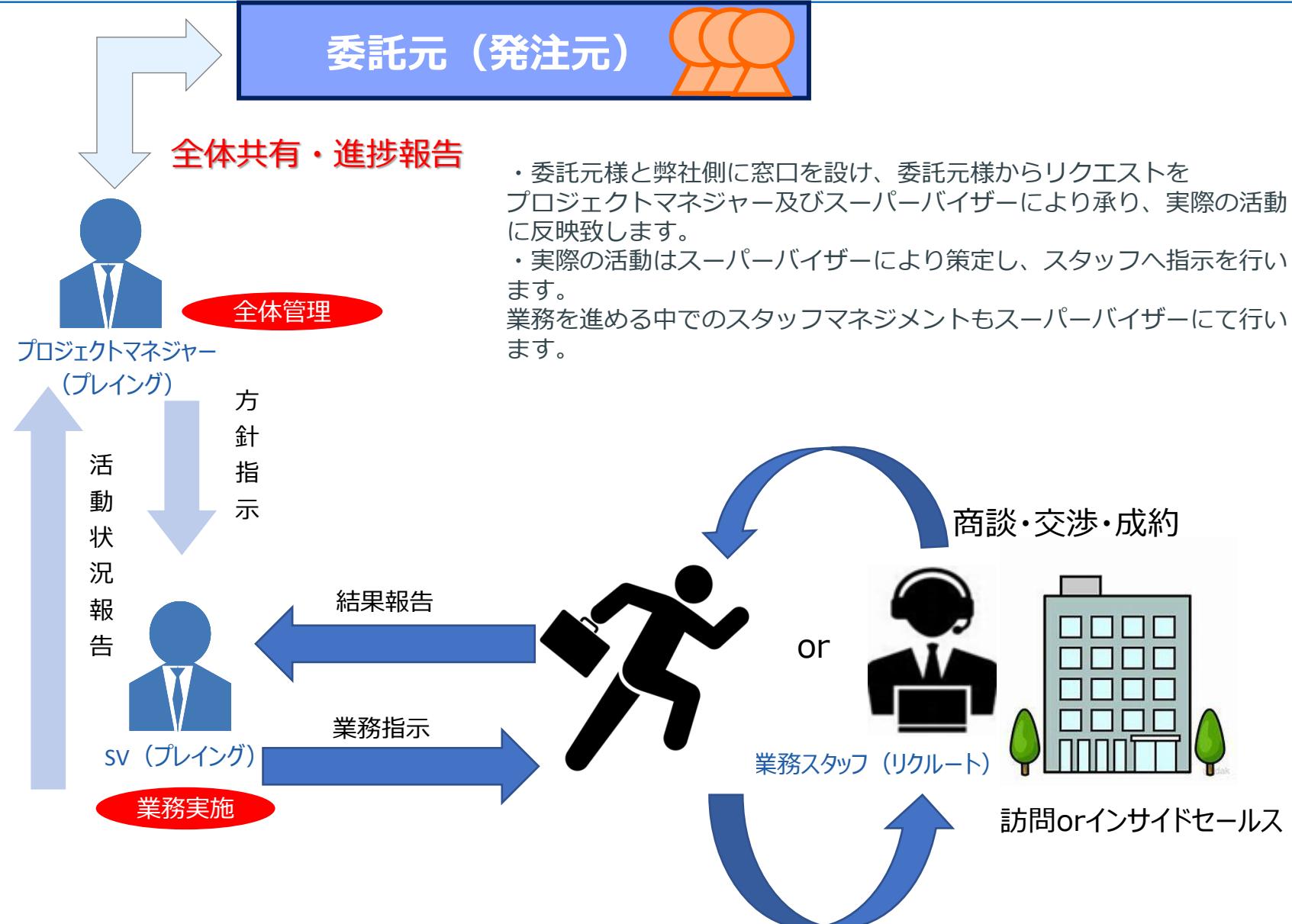
案件毎に**専任担当者を配置**し、常に業務改善を行って参ります。



【期待できる効果】 人に業務ノウハウがつくことを防ぐ / 業務難易度が下がる
標準的・均一的な業務の実施ができる / 実務者の入れ替わりによる品質低下を防ぐ



実際の運営(基本イメージ図)



役割を明確化する事で、実績の最大化に繋げます

役職	役割	配置数	採用基準
CPM (チーフプロジェクトマネジャー) ※請求対象外	統括責任者 運営品質管理・PM教育	1名	弊社社員
PM (プロジェクトマネジャー)	事務局長 プロジェクト全体管理 貴社窓口担当者様との連携 イレギュラー発生時の最終対応	1名	弊社社員
SV (スーパーバイザー)	担当業務KPIのマネジメント スタッフのマネジメント イレギュラー対応	1名 ※PM兼務	弊社社員または 準ずるスキルを有するスタッフ
業務スタッフ	実務担当 イレギュラーの一時対応	2名	営業・販売接客経験者を 優先的に採用

ミニマム3名体制

□ プロジェクトの進捗管理と業務報告について

貴社本部様or統括部に対しての窓口を担当し、管理下の組織に対する行動管理、業務改善を下記手法で行ってまいります。

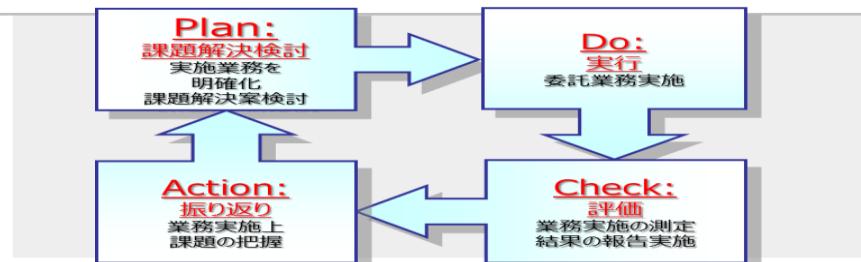
●KPI = 重要業績達成指標 の設定

運営上の重要項目をKPIとして設定し、その達成を目指すことで、貴社のご要望に応える業務運営を実現します。



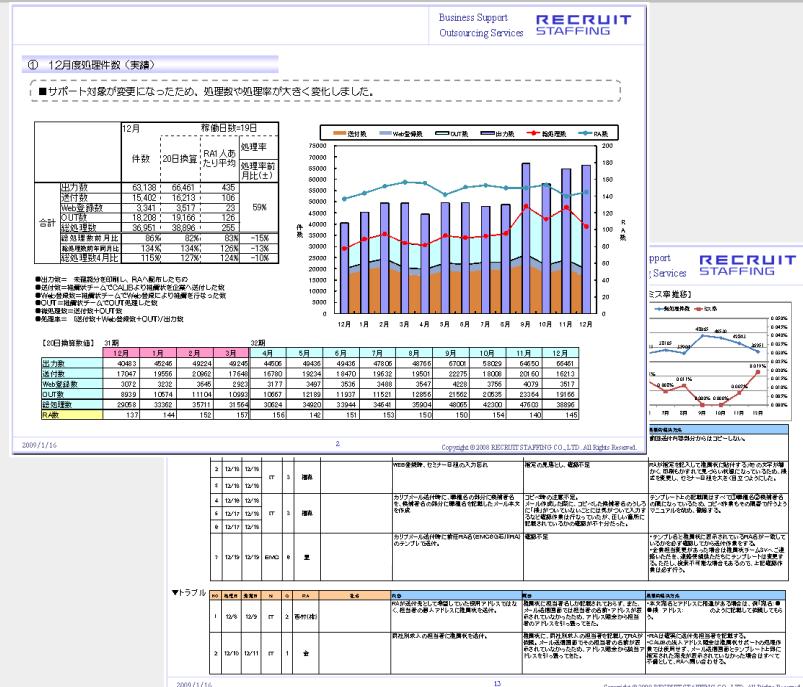
●PDCAを活用

常時メンバー コンディション、プロジェクト状況を把握し、課題解決、改善、目標達成の各種施策、人材の育成をPDCAサイクルによって管理します。



●業務報告（貴社とのコミュニケーション）

週次もしくは月次で実施する報告会や随時管理者から貴社へ行う報告により、プロジェクト状況や業務状況のブラックボックス化を防ぎます。



成果に拘る役割設定 / プロジェクト状況の可視化 / 品質・生産性維持・向上を担います。

□ 3.弊社アウトソーシング事例について

弊社アウトソーシング受託事例について

【アウトソーシング事例】① SaaS商材の新規開拓・既存リテンション営業

弊社インサイドセールスアウトソーシングプロジェクトの実施事例です

ご依頼企業

SaaSサービス展開企業

運営図

委託内容

全国の飲食小売店に対し、SaaS商材の新規開拓の
インサイドセールス業務をおこなう。
リード獲得からクロージングまでを担当し、2021年4月の
立ち上げ以降、SaaS事業部内の契約ギネスを更新。
2021年3月度に関しては、重要指標において他委託会
社の約8倍の生産性を出し、プロダクト事業全体の獲得
及び重要指標の目標をRSの営業委託チームだけで達成。

エリア

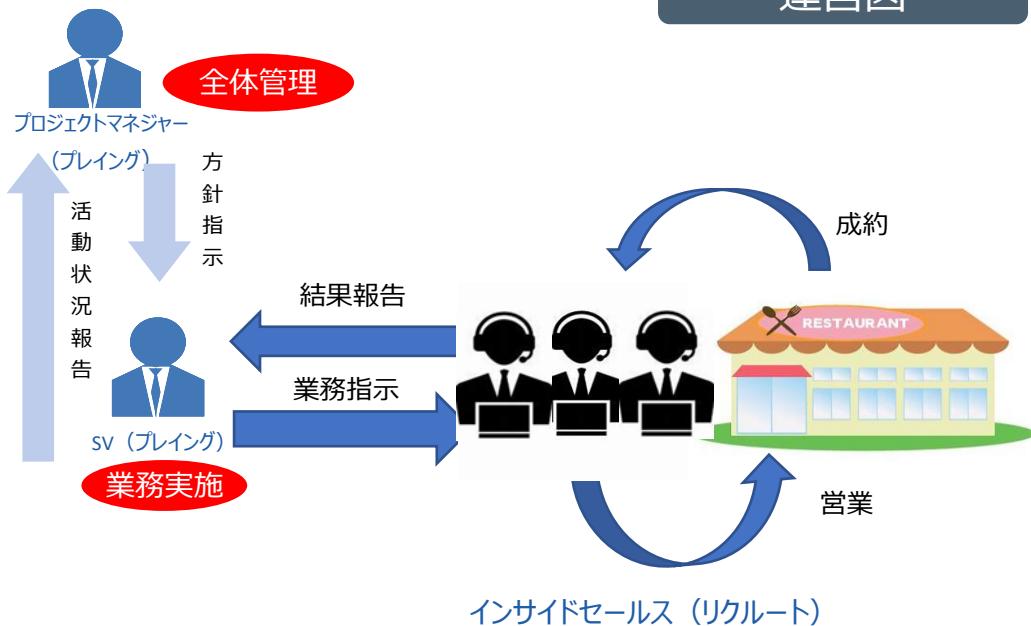
全国

体制

24名（マネージャ4名/メンバー20名）

営業対象

対象：全国100万店舗以上の飲食・小売店のオーナー、社長



【アウトソーシング事例】② 決済サービスの加盟店開拓・既存リテンション営業

弊社営業アウトソーシングプロジェクトの実施事例です

ご依頼企業

キャッシュレスサービス展開企業

委託内容

全国の飲食小売店に対し、決済サービスの新規開拓業務を行う。フィールドセールスとインサイドセールスの両方を担当し、新規開拓を最大化するため、フィジビリも含めた様々なミッションを遂行。リード獲得からクロージングまでを担当し、2021年4月の立ち上げ以降、4倍の体制へ増員。

2022年12月度に関しては、委託会社中TOPの生産性（1.6）を出し、全メンバー営業目標を達成（全委託会社中RSだけ）し、1月以降、追加増枠のご要望を頂戴した。

エリア

全国

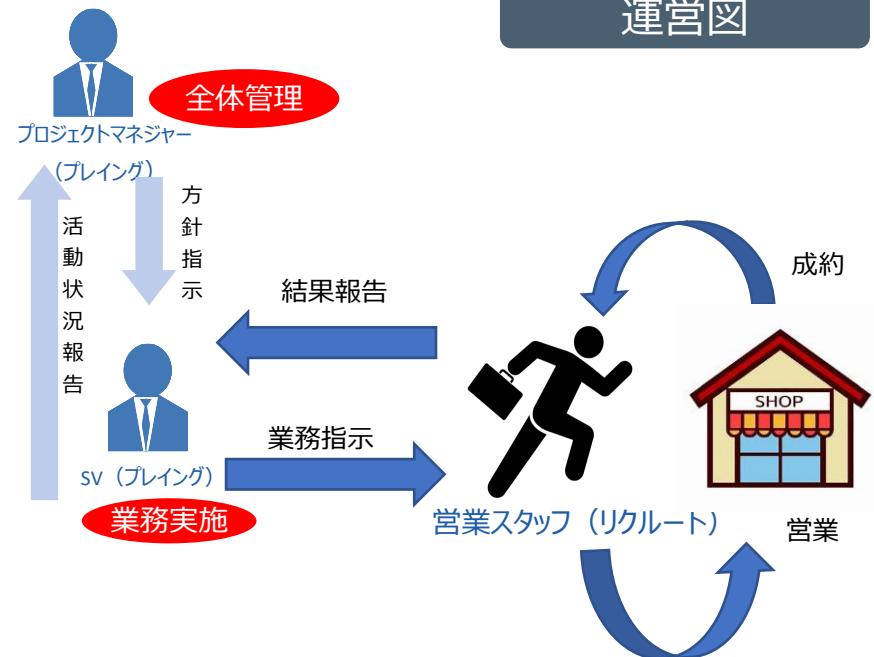
体制

34名（マネージャ6名/営業メンバー28名）

営業対象

全国300万店舗以上の飲食店・小売店のオーナー、社長

運営図



【アウトソーシング事例】③ 携帯電話キャリアの店頭での接客・販売業務

弊社販売業務アウトソーシングプロジェクトの実施事例です

ご依頼企業

携帯電話キャリア

委託内容

全国の量販店舗およびGMSの携帯コーナーにて、スマホ・タブレットその他商材の販売業務をおこなう。

声掛けをおこない、商品案内、デモンストレーションを通じ商材の魅力をアピールし、新規ユーザの契約締結まで一貫して対応する販促活動をおこなっている。

販売スペースの運営を委託されている為、日々の売場レイアウト作成、POP展開、売り場メンテナンス（什器設置含む）店舗との交渉、新製品時のPR実施など日々の業務として対応、キャリア・メーカー様社員の工数を大幅に削減した。

エリア

全国（43都道府県）

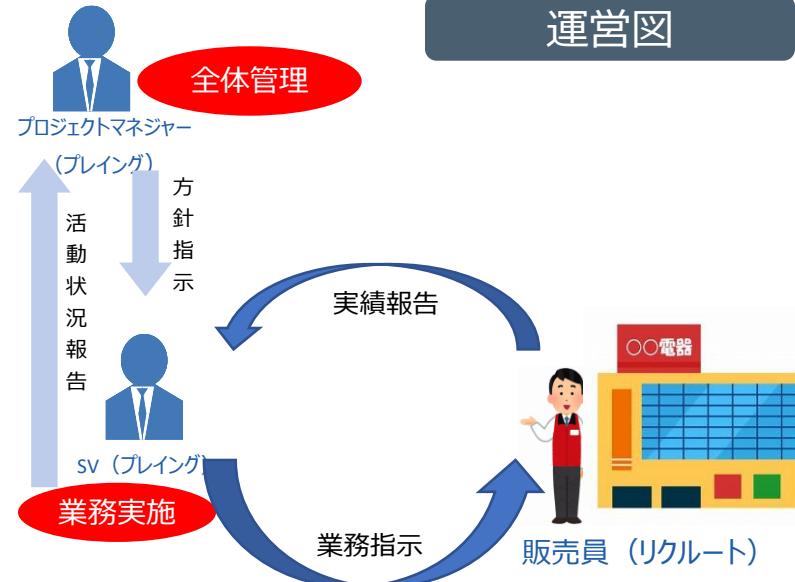
店舗

全国約300店舗
⇒常勤にて対応分のみ、MD対象のラウンド店を含めると1000店舗以上が対象

体制

約500名（マネージャ24名/SV70名/その他店舗スタッフ及びラウンダースタッフ）

運営図



【アウトソーシング事例】④ 個人宅向け蓄電池営業業務

弊社営業業務アウトソーシングプロジェクトの実施事例です

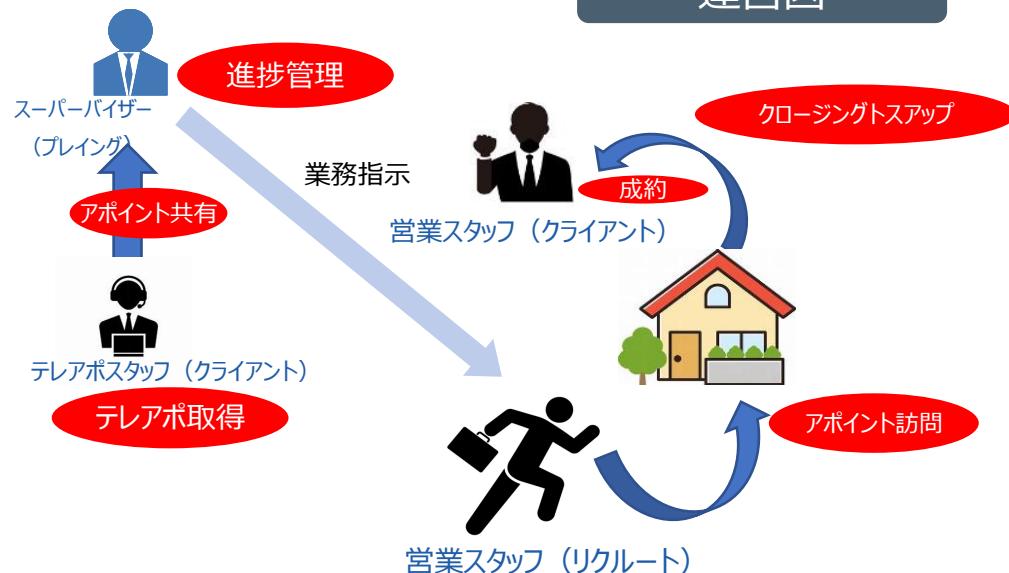
ご依頼企業

新電力系企業

委託内容

既にソーラーパネルを自宅に設置している個人宅に対してクライアントのテレアポチームがアポを取ります。そのアポにRSの営業部隊が訪問し、蓄電池設置のメリットをお伝えし興味付けを行い、二次アポに繋げます。その後クライアントがクロージングアポを訪問し成約に繋げます。電気代高騰により引き合いが増加し、一次アポの訪問数が増えアポの消化率が悪化しており、人手不足の解消と営業マネジメントをOSで行う事にメリットを感じて頂き、業務委託化となりました。専門性の高いクロージングプロセスを自社で行い、比較的知識の習得が容易な一次アポをRSが行う事により、社員様の営業プロセスを短縮する事が出来、労働時間短縮など労務面でも貢献しております。フィジビリにて社員平均超え、全国に展開予定

運営図



エリア

首都圏（4月からフィジビリ終了し、8月から中部なども開始）

対象

既にソーラーパネルを設置している個人宅

体制

6名（マネージャ1名/営業メンバー5名）

【アウトソーシング事例】⑤ 病院・クリニックへの機器設置・導入業務

弊社アウトソーシングプロジェクトの実施事例です

ご依頼企業

医療機器メーカー

委託内容

全国の医療機関に対して、オンライン資格確認に必要な機器の設置・導入を行い、マイナンバーカードで資格確認ができる環境を整える。

医療機関へのアポイント取得から導入機器のキッティング、Windows Updateの設定、必要アプリのインストールまでを行う。

2022年8月の全医療機関のオンライン資格確認義務化により、全国で増員中。

エリア

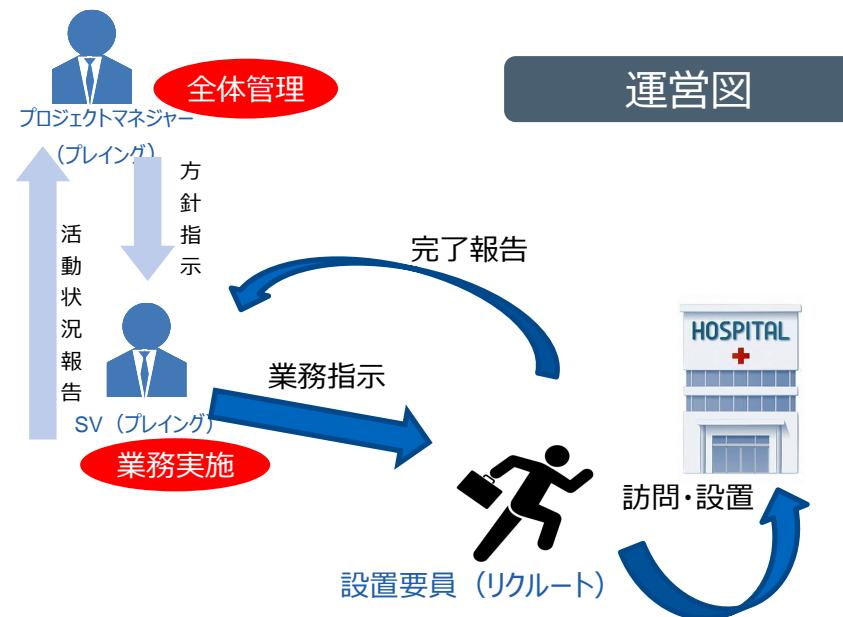
北海道、東北、首都圏甲信越、東海、関西、中国、九州

対象

全国の医療機関（病院 診療所 薬局等）

体制

50名（全国）管理者約15名、メンバー35名





E.O.F.