

まだまだ
募集
しています!

2017年度 業績アンケートへの ご協力をお願いします!

月刊人材ビジネスでは、各年度における派遣業界の業況と各社の総取扱高を調査するためのアンケート調査を行い、その結果を定期的に発表しております。2017年度からはシステムを変更し、各年度の最終集計までの途中経過を誌面にて発表。参加企業の母数を大幅に増やすことで、より充実した業績統計へとパワーアップさせたいと考えております。よって、現在、連続シリーズ企画として前月上旬までに届いたアンケートのデータを基に業況判断及び業績ランキングを再集計し、毎月更新の上、発表しています。これを機会に、参加していただけの人材会社様を、本誌上においても募集いたします。これまで未参加だった人材会社様のご参加もお待ちしております!!

参加方法

次ページからの「業績アンケート調査用紙」を印刷して必要事項を記入したうえで、下記の弊社の FAX 番号にご送付いただくか、直接この PDF に必要事項を入力したうえで、下記のアドレスに入力した PDF を添付してご送信ください。応募された企業様のデータを集計し、11月号以降のランキングデータに反映させていただきます。ご不明な点がございましたら、株式会社オーピーエヌ編集部（03-5846-9511）までご連絡ください。

FAX 番号 03-5846-9512

メールアドレス info@op-n.co.jp

「業績アンケート調査用紙」

業務ご多忙の中、大変恐縮ではございますが、各質問事項に順次ご記入または入力いただきますよう、願ひ申し上げます。ご回答は前ページのFAX番号にご送信いただくか、回答を入力したこちらのデータを添付したメールを、同じく前ページのメールアドレスご返信いただければ幸いです。

※ PDF に入力する場合は、入力後に保存するのを忘れないようご注意ください

まず、貴社名、ご記入担当者名、本社所在地、メールアドレス等をご記入ください。

貴社の概要

貴社名									
業種・業界を以下にお選びください									
総合	オフィス	IT	設計開発	販売営業	クリエイティブ	WEB	医療介護	製造	
物流	研究	その他()	
ご本社所在地					〒				
ご記入者様	部署				ご氏名				
	TEL				FAX				
	E-mail								
ご記入日									

※貴社の情報は弊誌の本アンケート調査に活用させていただきます。各項目はできるかぎりご記入いただきますようご協力をよろしくお願い致します。

【ご質問事項】

2017年度業績実績について

Q1 貴社の2017年度決算時の総取扱高（総売上高）及び前年度対比の伸び率、決算月をご記入ください。（カッコ内の「増・減」は、どちらかをクリックしてください）

*グループ企業は連結決算の総額でご記入いただければ幸いです。

2017年度総取扱高（ ）円 決算月（ ）月

前年度対比の伸び率（ ）%（ 増・ 減）

（パーセンテージは小数点以下第1位まで、第2位以下は切り捨てでお願いいたします）

Q2 上記Q1の総取扱高のうち、人材派遣事業に関する取扱高（売上高）及び前年度対比の伸び率をご記入ください。（カッコ内の「増・減」は、どちらかをクリックしてください）

2017年度人材派遣取扱高（ ）円

前年度対比の伸び率（ ）%（ 増・ 減）

（パーセンテージは小数点以下第1位まで、第2位以下は切り捨てでお願いいたします）

【Q3】 上記Q1の総取扱高（総売上高）に占める各事業の構成比（％）をご記入してください。

人材派遣（ ）％ 人材紹介（ ）％ 製造アウトソーシング（ ）％

製造以外のアウトソーシング（ ）％ 再就職支援（ ）％

教育研修（ ）％ 国及び自治体の受託事業（ ）％ その他（ ）％

（パーセンテージは小数点以下第1位まで、第2位以下は切り捨ててをお願いいたします）

現在の業況感と今後の展望について

【Q4】 現在の景況感をお聞かせください。（1つ選んでクリックしてください）

①景気は上昇している

②景気は横ばいで推移している

③景気は下降している

④景気は一進一退で何ともいえない

⑤その他（

）

【Q5】 Q4で①とお答えいただいた企業様に聞きします。景気が上昇していると感じられている要因は何ですか？（以下の5つの選択肢の中から2つまで選んでチェックしてください）

①既存事業において、マーケットが好況で、受注案件が増えた

②既存事業において、マーケットが好況で、単価が上がった

③主軸事業とは異なる事業、新たに取り組んできた事業が軌道に乗った

（どんな事業かをお書きください 例/「人材紹介事業」「医療、IT など特定の人材層をターゲットとした派遣事業」。なぜ軌道に乗ったか理由もお書きください 例/「M&A」「優秀な人材等、経営資源の投入」）

事業（

）

理由（

）

④仕入面（人材確保）での取り組みにより、利益構造が良くなった（どんな取り組みをされたのか、お書きください。例「自社サイトの活用などによる募集コストの削減」）

（

）

⑤その他

--

【Q6】 Q4で②、③、④、⑤とお答えいただいた企業様にお聞きします。景気の上昇を実感できない要因は何ですか？（以下の9つの選択肢の中から2つまで選んでチェックしてください）

①既存事業において、マーケットの景況悪化・頭打ちにより、受注案件が減った

②既存事業において、マーケットの景況悪化・頭打ちにより、単価が下がった

③既存事業において、競合との競争が激化し、受注案件が減った

きず、受注残が増えている

⑥主軸事業以外で取り組んできた事業が軌道に乗らない

(どんな事業かをお書きください。なぜ軌道にならないか理由もお書きください 例/優秀な人材が投入できない、既存のプレイヤーとの競争に勝つのが難しい等)

事業 ()

理由 ()

⑦改正派遣法への対応のためのコストがかかり、利益を圧迫している

(どんな対応にコストがかかっているのか、お書きください 例/教育体制整備、無期雇用化)

対応 ()

⑧優秀な自社人材(営業担当・コーディネーター)の確保・育成ができず、マンパワーが不足している

⑨その他

Q7 来期の見通しは、前年同期および今期と比較してどう感じていますか。(1つ選んでクリックしてください)

①景気は上昇すると思う

②景気は横ばいで推移すると思う

③景気は下降すると思う

④景気は一進一退で何ともいえない

⑤その他 ()

Q8 Q7で①とお答えの企業様にお聞きします。景気が上昇すると思われる要因は何ですか?(以下の7つの選択肢の中から2つまで選んでチェックしてください)

①景気回復、人材不足を背景に既存事業の受注案件増加が見込める

②景気回復、人材不足を背景に既存事業での単価向上が見込める

③改正派遣法が浸透することで、受注案件増加が見込める

④主軸事業とは異なる事業、新たに取り組んできた事業が軌道に乗る見込みがある

(どんな事業かをお書きください。なぜ軌道に乗る見込みがあるのか理由もお書きください)

事業 ()

理由 ()

⑤仕入面(人材確保)で競争力を発揮できる見込みがある

⑥M&Aなど企業基盤の強化のための経営戦略の実施を予定している

⑦その他

Q9 Q7で②、③、④、⑤とお答えの企業様にお聞きします。景気上昇を阻む課題の中で大きいものは何ですか？（以下の6つの選択肢の中から2つまで選んでチェックしてください）

①マーケットの景況悪化、頭打ちであることによる受注の減少

②M&A等業界再編に伴う営業面での競争激化

③人材不足による仕入面でのコストの増大

（具体的に、どのようなことにコストがかかるとお考えなのかお書きください 例／新たなスタッフを募集する際の募集コストの増大、優秀なスタッフを定着させるために福利厚生費等の増大）

（）

④改正労働者派遣法に対応するためのコストの増大

（具体的に、どのようなことにコストがかかるとお考えなのかお書きください 例／教育研修体制の整備、無期雇用化などによる固定費の増大）

（）

⑤優秀な自社人材（営業担当、コーディネーター等）の確保難

⑥その他

Q10 すべての企業様にお聞きします。今後の事業成長に向けて、新たに取り組みたいとお考えの重点施策は何ですか？（以下の8つの選択肢の中から2つまで選んでください）

①新規領域への参入

②仕入面での改革

③自社人材の確保・育成

④M&A等、企業基盤の強化

⑤株式上場等、新たな事業資金調達スキームの実施

⑥人件費の削減

⑦拠点の整理

⑧海外展開

⑨その他

質問は以上です。ご多忙にも関わらずご協力いただき、誠にありがとうございました。