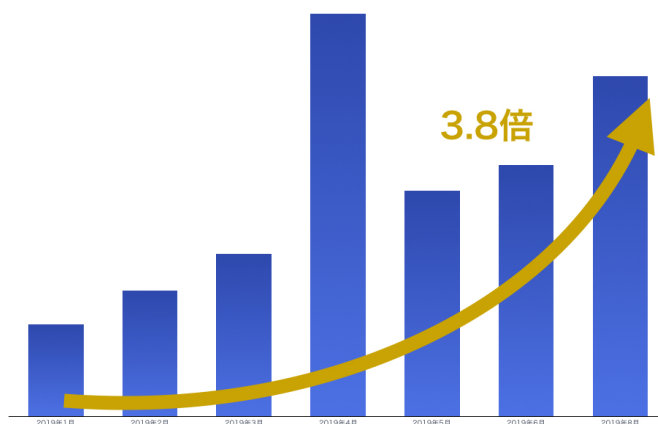


企業の外部人材活用が積極化！？ ～フリーランス営業職を利用する企業が増加中～

即戦力のフリーランス営業職と企業をつなぐマッチングプラットフォーム「kakutoku (カクトク)：以下kakutoku」を展開するカクトク株式会社（本社：大分県別府市 東京オフィス：東京都目黒区 代表取締役：満田聖也）は、外部人材活用に関して企業が積極的な動向を見せていることを発表いたします。このたびの発表は、企業からの問い合わせ数の急増や、弊サービスの利用企業数が増加傾向にあることを受けてのものです。

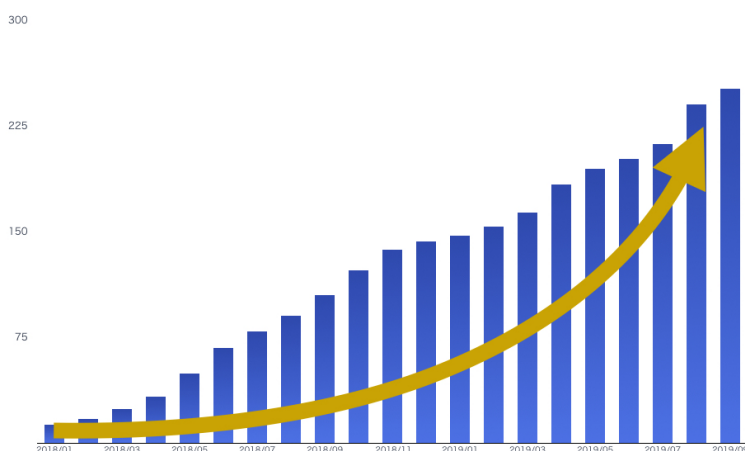
◆企業からの問い合わせは8ヶ月間で3.6倍に

カクトク株式会社が運営する「kakutoku (<https://kakutoku.jp/lp/client>)」への問い合わせ・資料請求数は今年1月から8月時点までの約8ヶ月で約3.6倍に増加しています。働き方改革の取り組みのひとつとして企業の「フリーランス活用」が注目されるなか、エンジニアやデザイナーなどの技術職だけでなく、営業といったビジネス職においても、外部人材活用に企業が目を向け始めたことが伺えます。



◆「kakutoku」の利用企業数は250社超え

2018年のリニューアル後、kakutokuを利用した企業数は累計で250社を超えました。東証一部上場企業から外資系企業、スタートアップ企業まで、幅広く利用されています。とりわけ、ITやAIを用いた事業を行っている企業の利用が目立ちます。



◆問い合わせ増加の背景

「平成30年労働力調査結果」（総務省統計局）によると、2012年から2018年にかけて、全就業者数は384万人増えているにもかかわらず、営業職（販売従事者）においては13万人減少しています。つまり、営業職として働く人の数が減っているため、営業人材は売り手市場が続いており、企業は優秀な営業人材の採用が困難という課題を抱えています。

そのような状況を受けて、フリーランス営業人材活用のニーズは日々高まっていると考えられます。カクトクでは最短7日間で全国に営業組織を構築できることから、

- ・大企業の新規事業案件
- ・スタートアップ企業
- ・外資系企業のテストマーケティング

において活用を検討するお問い合わせを多くいただいています。

◆企業の kakutoku活用事例

大手企業A社・新規事業部

背景

新規事業を立ち上げたものの、社内の営業組織は使えず、優秀な営業人材の採用にも苦戦していた。そこで、営業代行会社よりもスピーディーでコストも安いkakutokuに営業組織構築を依頼。

効果

短期間での顧客数増加に向けて、順調に見込み先を増やせている。営業に対しての取り組みの姿勢が常に前向きで、営業や業務に対しての意見も多く、今後の営業戦略を考える上で大変参考になっている。

スタートアップB社

背景

プロダクトには自信があり、これまで社長1人で営業をしていた。組織の拡大を検討しているが営業人材を雇用するのは現段階の会社規模ではリスクが高い。

効果

無料の案件掲載で、すぐに応募が来た。掲載開始後約2週間でkakutokuのフリーランス営業職を活用し始めている。これまで溜まっていたリードを顧客化することに成功し、費用対効果の良さを感じている。

◆選べる2つのプラン「Pro director」と「Standard」

1. 「Pro director（プロディレクター）」

今年8月に提供を開始した「Pro director」は、プロディレクターと呼ばれる専任の人材が各企業様を担当し、各社の営業戦略の立案からフリーランス営業職のマネジメントまでをワンストップで担う新サービスです。事業責任者や営業責任者はマネジメントの悩みから解放され、よりクリエイティブな仕事に集中することができます。プロジェクトごとに最適な人員を少人数～大人数まで柔軟にアサインできるといった利点から、大手企業を中心に活用され始めています。



Pro director

専任のプロディレクター*が貴社の営業戦略立案から営業人材のアサイン、マネジメントまでをワンストップで担い、営業目標をリードするプラン

こんな方にオススメ

- ・組織構築からマネジメントまでを全て任せたい
- ・自社に最適な営業戦略が知りたい
- ・長期的な営業戦略を元に着実に成果を出していきたい

2. 掲載無料の「Standard（スタンダード）」*以前「通常プラン」と記載していたプランです



Standard

日本最大級の営業特化型マッチングプラットフォーム kakutokuに募集を掲載(掲載料無料)。営業人材からの応募を経て、面談、業務委託契約を結んでいただくプラン

こんな方にオススメ

- ・依頼したい業務内容が決まっている
- ・セールスの勝ちパターンがすでに決まっている
- ・マネジメントは自社で行うため、プレイヤーがほしい

弊サービス開始時より提供しているスタンダードプランでは、BtoB商材の営業依頼を無料で掲載することができます。kakutokuに登録している4,000名以上のフリーランス営業職が掲載案件に応募し、書類選考・面談を経て稼働開始となります。稼働開始まで費用が一切かからない無料掲載のため、経費を少額で抑えたいスタートアップや小規模な企業様を中心に気軽に活用されています。

今後もカクトクはアイデアとテクノロジーを駆使した「企業とフリーランス営業職のマッチングプラットフォーム」を通じて、一人でも多くの人に「プロフェッショナルとしての活躍機会」を提供し、一社でも多くの企業の「最適なプロフェッショナルの発見と活用」を支援いたします。

■ kakutokuとは？ ■

営業に課題を抱える企業と、フリーランス営業職および営業代行会社をつなぐ、日本最大級の営業支援プラットフォームです。活用することで、企業は、自社のサービスや商品と相性の合うフリーランス営業職に業務委託形式で仕事を依頼できます。営業即戦力人材の特徴や強みを適切に把握してサポートを行い、短期間での効率的なマッチングを支援しています。

<本件に関するお問い合わせ先>

カクトク株式会社（旧社名：株式会社Nitlon）※2018年12月に社名を変更いたしました。

担当：山崎 彩 pr@kakutoku.co.jp

Website：<https://kakutoku.co.jp/>

営業の、少し未来の働き方「kokoroe」：<https://media.kakutoku.jp>