

**企業と企業をつなぐ“日本初※”のビジネスマッチング「タスプロ」**

**好評につき「営業」に特化した3つの人材サービスを1月1日よりスタート！**

**「オンサイトBPO」「人才引进」「人材派遣」「人材マッチング」4本柱に！**

～適才適所を支援するインハウスコミット株式会社～

インハウスコミット株式会社（本社：北海道札幌市、営業所東京新宿区 代表取締役：富田 健太）は、2019年3月の創業以来、営業支援サービス・ビジネスマッチングに特化したサービスを全国に提供しています。2021年8月にサービスを開始した営業職の人材マッチングサービス「タスプロ」も好調、会員数・導入企業数も順調に増加しています。このように営業職の人材確保からシステムの選択・運用までワンストップ・包括的に支援する中、幅広い業界での「営業職」への需要の高まり、ニーズに応える形で、2022年1月1日（土）より「営業職」に特化した3つの人材サービス「タスプロオンサイトBPO」・「タスプロ人才引进」・「タスプロ人材派遣」をスタートいたします。

※当社調べ



【WEBサイトは3月1日公開】

**「少数精鋭」ニーズが高まる営業職**

総務省の最新のデータ（※）によると、2018年の「営業職（販売従事者）」就労人口は約864万人で、2001年の968万人から比べると年々減少傾向にあります。その要因の一つには、インターネットの普及による流通・購買活動の変化などが挙げられます。デジタル化に伴い、従来の訪問営業・飛び込み営業などの「プッシュ型」、「アウトバウンド型」の営業から、効率よく業務を遂行できる電話やテレビ電話（インターネット）を使った「インサイドセールス」という新しい営業スタイルも確立されてきました。このように、「営業職」の就労人口は減少傾向にある一方で、2010年に56万人だった営業・販売業務従事者は2015年には70万人に増加。「プッシュ型」・「外回り型」の営業活動が減る一方で、CTIを始めとする営業支援ツールを導入・駆使する企業が増え、営業事務の必要性が増したという傾向が見て取れます。今後もビジネスシステムのアウトソーシング化と少数精鋭の「営業職」の

ニーズは、より一層高まると予想され、さらには実際に、弊社の顧客からの要望も多いため、このたび、「営業職」に特化した3つの新規人材サービスをスタートいたします。弊社といたしましては、「営業職」人材に特化した4つのサービスを柱とし、With コロナの時代に「営業」に関するビジネスで様々な企業を支援して参ります。

※(総務省統計局)「令和2年労働力調査結果」

## <営業力に自信、オンサイトも在宅も、派遣も紹介も>

2021年1月1日より、「タスプロマッチング」「タスプロオンサイトBPO」「タスプロ人材紹介」「タスプロ派遣事業」の4つの柱で事業を展開します。当面は北海道地域と東京でサービスを提供、随時全国へと展開予定です。

### ■「タスプロマッチング」・・・初期費用0円で幅広いマッチングを実現

「タスプロ」は仕事を受けたい企業様と仕事を依頼したい企業様をつなげる「直接契約」のサービスです。弊社はコーディネート&培ったノウハウを伝えるために間に入り、マッチング成立まで一切費用はかかりません。発注企業からサポート費を頂き、受託側企業は完全無料でご利用が可能、中間マージンも0円です。ご登録いただいた企業は適性検査クラウド「ミキワメ」も3名まで無料でご利用いただけます。今後もひとりひとりが自らのスキルを安心して発揮できる環境、社会づくりのお手伝いを使命に発注企業側と受注企業側、両方の課題を解決し喜んでいただけるよう開発を進めサービスを拡充いたします。※料金形態に種類が多数ありますので詳細は資料請求にて

### ■営業に特化したタスプロオンサイトBPO

現場経験が豊富で実績のある責任者が御社に伺います。空いている隙間を活用し、御社専門の適性のある希少な人材を集め組織を構築し営業のあらゆる事をBPOで請け負います。

### ■営業に特化したタスプロ人材紹介

適性検査を実施し求職者の適性を見極め、オンラインにて求職者に合うお仕事をご紹介&企業とマッチング。営業の経験と実績を積んだアドバイザーが内定前も内定後も営業現場に役立つ研修とサポートでフォロー、離脱しない即戦力へ。20代30代の営業に特化した就職サービスです。

### ■営業に特化したタスプロ人材派遣

事前に適性検査を実施し求職者の性格を元に適性を見極めてお仕事をご紹介。現場経験と実績を積んだアドバイザーが企業様の課題解決に並走し離脱しない組織構築と結果にこだわります。20代30代の営業に特化した人材派遣サービスです。

### ■会社概要

会社名：インハウスコミット株式会社

URL: <https://inhouse-commit.com/>

代表者：代表取締役社長 富田 健太

設立：2019年3月4日

事業内容：営業支援サービス・ビジネスマッチングサービス

本社所在地：〒060-0002 札幌市中央区北2条西3丁目1番地12 敷島ビル4階 413号室

営業所所在地：〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-1-6 12 SHINJUKU 732

〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西1丁目14-2 桂和大通ビル50-9階

【報道関係者の方からのお問い合わせ】

担当：富田健太

E-mail: [tomita@inhouse-commit.com](mailto:tomita@inhouse-commit.com)