

# RSTC ❖ お客さまへのメッセージ

## 「お客さまの満足度」と「派遣社員の満足度」は比例する

---

お客さまが派遣会社を選択するポイントは、

1. 「どんな派遣社員を紹介してくれる会社なのか？」
2. 「どれだけ多くの派遣社員を紹介してくれる会社なのか？」
3. 「派遣後の管理体制はしっかりしているのか？」

の3点です。

この中で最も重視されているのは「どんな派遣社員を紹介してくれる会社なのか？」という点だと思います。

**弊社に在籍している派遣社員は、優秀な人材が多いと自負しております。**

**なぜなら、わたしたちは派遣社員に対して「公明正大」に接してきているからです。**

派遣社員を会社の「主役」だと考え、嘘や隠しごとを極力なくすよう努力しております。

派遣契約の内容、派遣料金、弊社のマージン率など、創業してから一貫してオープンにしてきました。そして、派遣料金に対する還元率、つまり派遣社員の給料を、ほかの派遣会社とくらべて比較にならないくらい高い位置で設定しております。

なぜなら、

**「お客さまの満足度」と「派遣社員の満足度」は  
比例すると考えているからです。**

お客さまへ最高のサービスを提供するためには、派遣社員の能力とモチベーションが大切です。彼らが「思い切って能力を発揮して、お客さまの要求にこたえること」、それが派遣会社への高い評価へとつながるからです。

つまり、派遣社員の満足度を上げれば、顧客満足度も上がる。お客さまの評価が上がれば、次のオーダーにもつながる。一時的に利益が削られ薄利でも、わたしたちには「規模の利益」が期待できるのです。

**お客さまも派遣社員も満足する。そして、わたしたちも「規模の利益」という恩恵を受ける。だれもここでは損をしません。商いで関係する、みんなが満足する。満足して、いきいき働く人が増えれば、社会も活気づく。社会が活気づけば、日本も元気になる。商いを通して、こうやってポジティブな輪が外に広がっていくこと。これが、いま企業に求められているC R Sであり、近江商人がいう「三方良し」の商いだと理解しております。**



ここ1、2年で紹介による新入社員が急増しました。その数は、派遣社員（エンジニア）の全体の7割に迫る勢いです。

理由は、在籍の派遣社員やかつて在籍していた派遣社員、そして取引先のお客さまからも「彼はいい人材だから、リツアンでどうだ？」と紹介してくれるからです。

わたしたちは、まだまだ未熟で、不十分なところもあります。それでも、これだけ多くの人から応援していただけているということは、このわたしたちの取り組みを評価してくれている証であるし、それを考えると感慨深いものがあります。

弊社は、2007年9月に設立した、後発で若い派遣会社です。大手の派遣会社と比べれば、在籍派遣社員数も少なく資本力もありません。

ただ、これまで派遣社員の雇用環境の改善を、清廉な態度で向かい合ってきました。それが少しずつ浸透して、いまでは大手派遣会社と比べても入社社員数（エンジニア）の割合は、決して引けを取らない数字となっております。

わたしたちは、「これまでも」そして「これからも」志を高く持って、公明正大に事業をおこなっていきます。お客さま、派遣社員、弊社の3者が満足できる「三方良し」のビジネスを展開していきます。そして、人材派遣というツールを上手に使い、日本の雇用問題に真摯に取り組んでまいります。

平成 25 年 8 月 吉日  
株式会社リツアン S T C  
代表取締役 野中久彰

---

**RSTC**