Bizer team

その”3秒”こそ削減すべき！
マーケティング業務の効率化を実現する
業務管理ノウハウ

Bizer株式会社
兼 パーソルプロセス＆テクノロジー株式会社
プロダクト管掌 Bizer team部

会社紹介

「仕事」をわかりやすく。かんたんに。
忙しいチームの生産性向上を支援するサービスを提供しています。

商号	Bizer株式会社
代表	代表取締役 畠山 友一
事業内容	ビジネス支援クラウドサービス「Bizer」「Bizer team」の開発・運営 中小規模事業者、個人事業者向けコンサルティング業務
株主	パーソルプロセス＆テクノロジー株式会社（2019年1月～）
設立	2013年10月
住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル5F KSフロア
認定・取得	ISO/IEC 27001:2013/JIS Q 27001:2014 （No. I468）
Webサイト	https://bizer.jp/

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

01 Introduction −
01 価値創造ゴール
02 パーソルグループの理念体系
03 パーソルグループの事業
04 目次／編集方針
05 Message +
07 Our Approach +
13 Activities +
45 Foundations +
50 Articles +

パーソルグループの理念体系

PERSOL

グループビジョン

はたらいて、笑おう。

はたらくことは、生きること。
はたらき方は、一人ひとり違うもの。
だから、自分の“はたらく”は、自分で決める。

すべての“はたらく”が、
笑顔につながる社会を目指して。

ありたい姿

“はたらくWell-being”
創造カンパニー

一人ひとりの可能性を広げ、
はたらく自由を広げ、
個人と社会の幸せを広げる。

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

01 Introduction +
05 Message +
07 Our Approach −
07 人的資本の価値最大化に向けた取り組み
08 これまでの歩み
09 パーソルグループ中期経営計画2026
10 人的資本戦略
11 人的資本の取り組み全体像
12 数字で見るパーソルの人的資本(2023年3月期)
13 Activities +
45 Foundations +
50 Articles +

数字で見るパーソルの人的資本(2023年3月期)

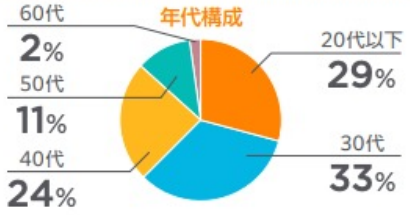
グループを支える人的資本の状況

連結従業員数※1
66,944名

従業員数
33,206名

平均年齢
37歳

年代構成



派遣スタッフ数※2
パーソルテンプスタッフ
約143,500名
パーソルクロステクノロジー
約4,600名

採用と退職

採用数(新卒・中途／男女別)
新卒1,012名
(男性557名／女性455名)
中途6,161名
(男性2,832名／女性3,329名)

退職率※3
10%

多様な人材が活躍する環境

ビジョン共感指標※4
79%

キャリアオーナーシップ指標※5
51%

リモートワーク比率※6
57%

平均残業時間
17時間

時短勤務者数
972名

プレゼンティーイズム※7
21.8%

複業申請承認件数※8
1,010件

人材育成

延べ研修参加社員数
68,565名

社員1人当たり研修時間
17時間

※「連結従業員数」と「派遣スタッフ数」以外の本ページの数値は国内グループ会社を対象に集計しています(無期雇用の派遣スタッフは除く)。
※1 Asia Pacific SBUを含めた数値です。
※2 月間の就業者数の概算です。
※3 無期雇用の社員を対象としています。

※4 パーソルグループのビジョン「はたらいて、笑おう。」への共感を聴取する設問(5段階評価)の、上位2段階の回答者割合を使用しています。
※5 社員のキャリアオーナーシップ(意向と行動)を聴取する設問(5段階評価)の、上位2段階の回答者割合の平均値を使用しています。
※6 週1回以上のリモートワークを実施していると回答した従業員の割合を算出しています(2022年9月時点)。

※7 不調によってパフォーマンスが低下している割合。SPQ(Single-Item Presenteeism Question 東大1項目版)を使用して、「病気やけががないときに発揮できる仕事の出来を100%として、過去4週間の自身の仕事を評価」した結果を聴取して、100%から当該結果の平均値を引いた数値です。
※8 対象年度中に承認した複業申請数です。

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

パーソルグループのご紹介

Bizer team

01 Introduction
- 01 価値創造ゴール
- 02 パーソルグループの理念体系
- 03 パーソルグループの事業
- 04 目次／編集方針

05 Message
07 Our Approach
13 Activities
45 Foundations
50 Articles

パーソルグループの事業

パーソルグループは、はたらく個人に誠実に寄り添い、人を起点に生み出してきた顧客接点や信頼を基に、「はたらいて、笑おう。」の実現に向けて、人材派遣サービス、転職サービス、ITアウトソーシングや設計開発など、人と組織に関わる多様なサービスを展開しています。それだけにとどまらず、人とテクノロジーの融合による次世代のイノベーション開発や、アジア・パシフィック地域を中心とした海外でのサービス拡大にも積極的に取り組んでいます。

パーソルグループの事業セグメント

	Staffing SBU	BPO SBU	Technology SBU	Career SBU	Asia Pacific SBU	R&D FU	Specialized Services
事業内容	業界最大級のシェアを誇る事務派遣領域を中心に、幅広い業種・業界における人材派遣事業や紹介予定派遣事業を展開。	事務、採用、コールセンター、IT・業務コンサルティング、最新のテクノロジーを活用した業務改善など、幅広い業種の受託請負を展開。	IT／エンジニアリング、モノづくりのテクノロジー領域における受託請負や派遣事業を、主にコンサルティング・設計・開発・実験の工程で展開。	人材紹介事業や求人メディア事業を中心とし、若手からハイクラス層までの幅広い採用支援や、副業・フリーランス支援事業、再就職支援など、多岐にわたる事業を展開。	アジア・パシフィック地域における最大級の人材派遣事業、人材紹介事業、HRソリューション事業を展開。	新規デジタルプロダクトの開発やインキュベーションプログラムの推進など、新領域における事業の探索・創造を担う。	人・組織・マネジメントの調査・研究・開発を軸としたコンサルティング事業や研修事業、障害者雇用支援事業、ベンチャーキャピタル事業などを展開。
主要ブランド	テンプスタッフ Chall-edge Flexible CAREER funrable リモートテンプ	パーソルのRPA HITO Manager COROPS KATAruru matchgo	U-29	doda doda キャンパス doda X HiPro	PERSOL KELLY PROGRAMMED	イダス シェアフル POS+ ポスタス Drit	PERSOL MIRAIZ doda チャレンジ

※ SBU：Strategic Business Unitの略　FU：Function Unitの略。

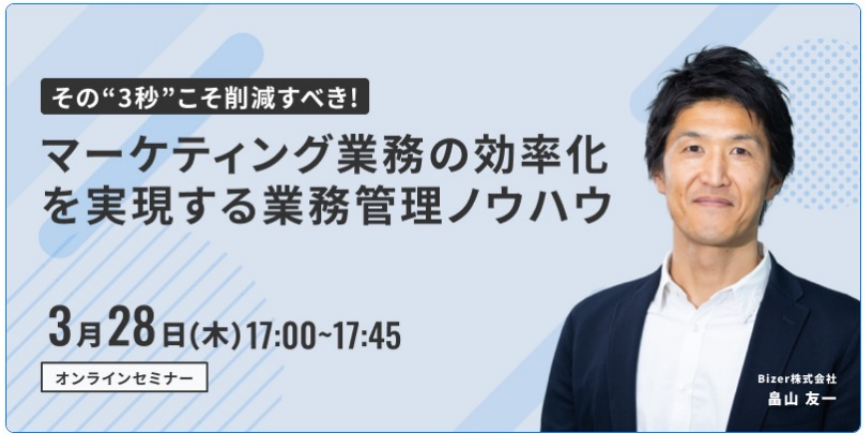
Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

本日の内容

その“3秒”こそ削減すべき！マーケティング業務の効率化を実現する業務管理ノウハウ

03月28日(木)17:00 - 17:45　オンラインセミナー

マーケティング



マーケティング業務管理において

・進捗管理ミスやヌケモレが施策の失敗に繋がる
・多くの関係者とメールや口頭のやり取りで「言った言わない問題」発生
・表計算ツールなどによる業務管理は所在確認や検索が煩雑

といった課題を抱え、**「本当に必要なことに集中できなくなる」**という弊害が起きているケースも。

また、これら課題につきまとうのが、**「確認する時間、迷う時間」**。
「確認する時間、迷う時間」は、例えひとつひとつは**“3秒”**だったとしても、
日々積み重なると最終的には大きな工数になります。

このような時間をチーム全体で削減することで**業務効率化を実現**できます。

そこで本セミナーは、マーケティング業務を徹底的に効率化するための**「業務管理ノウハウ」**を、**事例**も交えながら具体的にご紹介します。

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1. マーケティング業務にはどのようなものがあるか？
2. マーケティング職の実態（主に業務管理）
3. マーケティング業務を効率化するためには
4. Bizer teamのご紹介
5. 効率的な業務管理の事例をご紹介

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

1. マーケティング業務にはどのようなものがあるのか？

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

1. マーケティング業務にはどのようなものがあるのか？

Bizer team

市場調査

1. **ターゲット市場の同定**: ニーズ、嗜好、人口統計情報を特定する。
2. **競合分析**: 競合の戦略、製品、市場ポジショニングの分析。
3. **顧客ニーズの調査**: アンケートやインタビューを通じて顧客ニーズを把握。
4. **トレンド分析**: 業界トレンドの追跡と分析。
5. **市場セグメント分析**: 市場をさまざまなセグメントに分けて分析。

製品開発

1. **製品概念の開発**: 新製品のアイデア出し。
2. **価格設定戦略**: 製品価格の決定。
3. **製品テスト**: ターゲット市場での製品テスト実施。
4. **パッケージデザイン**: 製品のパッケージデザイン。
5. **製品改善**: 顧客フィードバックを基にした製品の改善。

プロモーション

1. **広告キャンペーンの企画**: TV、ラジオ、オンラインなど多様なメディアでの広告計画。
2. **ソーシャルメディアマーケティング**: SNSを利用した製品やサービスのプロモーション。
3. **イベントマーケティング**: 展示会、セミナー、イベントの企画と実施。
4. **インフルエンサーマーケティング**: 影響力のある人物とのコラボレーション。
5. **コンテンツマーケティング**: 魅力的なコンテンツの作成と配信。
6. **メールマーケティング**: メールを通じたプロモーション活動。
7. **パートナーシップ開発**: 他の企業や団体との協業によるマーケティング。
8. **PR（パブリックリレーションズ）**: メディアリリースの作成と配信。
9. **デジタル広告**: オンライン広告の計画と実施。
10. **SEO（検索エンジン最適化）**: ウェブサイトの検索順位を向上させる。

販売戦略

1. **販売チャネルの開発**: 小売、卸売、オンラインなどの販売チャネルの選定。
2. **販売促進戦略**: 割引、クーポン、キャンペーンの企画。
3. **顧客関係管理（CRM）**: 顧客データの収集と分析、顧客との関係強化。
4. **ダイレクトセールス**: 顧客への直接販売。
5. **ディストリビューション管理**: 製品の物流と配送の最適化。

分析とレポーティング

1. **キャンペーン効果の測定**: マーケティングキャンペーンのROI（投資収益率）や影響を測定。
2. **ウェブトラフィック分析**: ウェブサイトへの訪問者数や行動パターンの分析。
3. **顧客満足度調査**: アンケートやフィードバックを通じて顧客満足度を評価。
4. **市場シェア分析**: 市場における自社製品の位置付けを分析。
5. **パフォーマンスレポーティング**: マーケティング活動の成果を定期的にレポート。

デジタルマーケティング

1. **ウェブサイト最適化**: ユーザーエクスペリエンス向上のためのサイト改善。
2. **モバイルマーケティング**: スマートフォンユーザー向けのマーケティング戦略。
3. **ビデオマーケティング**: 動画コンテンツを利用したプロモーション。
4. **アフィリエイトマーケティング**: 第三者のウェブサイトを通じた製品の宣伝。
5. **バイラルマーケティング**: SNSなどでの口コミ効果を狙ったマーケティング。
6. **Eコマース戦略**: オンラインでの販売促進戦略。
7. **マーケティングオートメーション**: マーケティング活動の自動化。
8. **データドリブンマーケティング**: 大量のデータを分析して行うマーケティング。

ブランディング

1. **ブランドアイデンティティの開発**: ロゴ、カラースキーム、メッセージングの策定。
2. **ブランドポジショニング**: 市場におけるブランドの位置づけを明確にする。
3. **ブランドロイヤルティプログラム**: 顧客のリピート購入を促すプログラムの開発。
4. **ブランド監査**: ブランドイメージと市場認識のギャップ分析。
5. **コーポレートアイデンティティ**: 企業文化や価値観を反映させたブランディング。

コミュニケーション

1. **クライアントサービス**: 顧客からの問い合わせやクレームへの対応。
2. **インターナルコミュニケーション**: 社内のマーケティングチームや他部門との連携。
3. **外部パートナーとのコミュニケーション**: 広告代理店やコンサルタントとの連携。
4. **クライシスマネジメント**: ブランドに対する否定的な公開情報への対応。
5. **メディアリレーションズ**: ニュースメディアや業界誌との関係構築。

戦略計画

1. **マーケティング戦略の策定**: 長期的なビジネス目標に基づくマーケティング戦略の計画。
2. **年間マーケティングプラン**: 年間のマーケティング活動、予算、目標の策定。

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

2. マーケティング職の実態（主に業務管理）

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

マーケターの28.9%がタイムマネジメントに苦労しています

デジタルマーケティングにおいて効率的に時間を管理することは難しいです。マーケターは終わりのない会議、対立する優先事項、複数のクライアントの管理、効率性の向上の必要性に苦労しています。過度な会議は貴重な作業時間を消費し、優先事項はジャグリングのような状況を作り出します。

多くのクライアントと働くことは、効率的な時間割り当てを要求します。ワークフローを合理化し、タスクを自動化する方法を見つけ出すのは難しいかもしれません。

これらの問題を解決するための多くのツールが存在する一方で、絶え間ないクライアントからの要求や日常的な問題により、マーケターは効率化の計画やプロトコルを諦めざるを得なくなることがよくあります。

28.9% of marketers struggle with time management.

Managing time effectively in digital marketing is challenging. Marketers struggle with endless meetings, conflicting priorities, managing multiple clients, and the need for increased efficiency. Excessive meetings consume valuable work time, while priorities create a juggling act. Working with numerous clients demands efficient time allocation. It can be difficult to figure out how to streamline workflows and automate tasks. While many tools exist to help solve these issues, constant client demands or daily fires often force marketers to give up on efficiency plans or protocols.

https://kortx.io/news/2023-digital-marketing-challenges/

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

2. マーケティング職の実態（主に業務管理）

あるマーケターの1週間のタスク管理表。毎日15～20ほどのタスクをこなす。

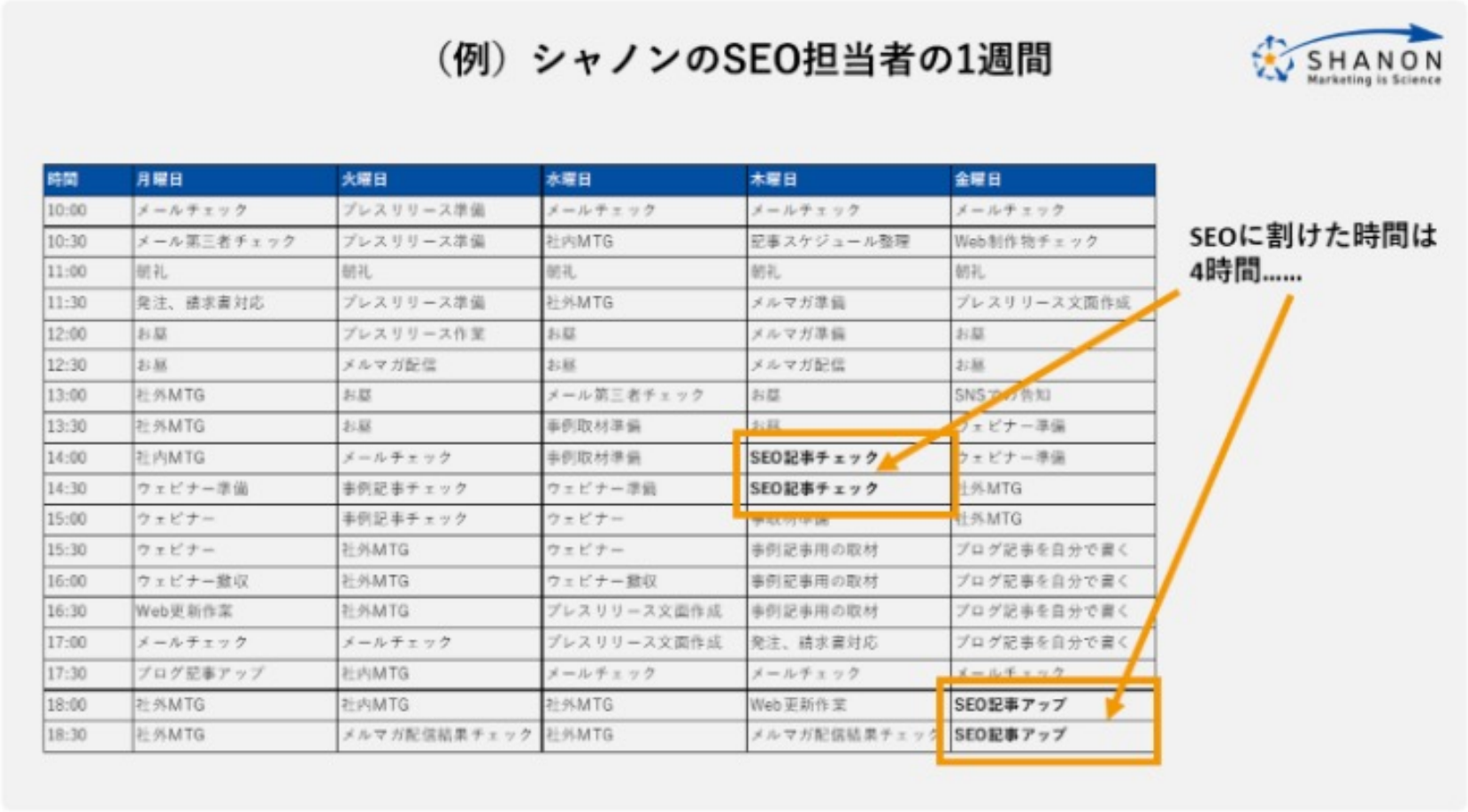
https://www.shanon.co.jp/blog/entry/ma_marketer/

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

2. マーケティング職の実態（主に業務管理）

Bizer team

あるマーケター（SEO担当）の1週間のスケジュール。
メイン担当のSEOに割けた時間は4時間とのこと。



時間	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日
10:00	メールチェック	プレスリリース準備	メールチェック	メールチェック	メールチェック
10:30	メール第三者チェック	プレスリリース準備	社内MTG	記事スケジュール整理	Web制作物チェック
11:00	朝礼	朝礼	朝礼	朝礼	朝礼
11:30	発注、請求書対応	プレスリリース準備	社外MTG	メルマガ準備	プレスリリース文面作成
12:00	お昼	プレスリリース作業	お昼	メルマガ準備	お昼
12:30	お昼	メルマガ配信	お昼	メルマガ配信	お昼
13:00	社外MTG	お昼	メール第三者チェック	お昼	SNSでの告知
13:30	社外MTG	お昼	事例取材準備	お昼	ウェビナー準備
14:00	社内MTG	メールチェック	事例取材準備	SEO記事チェック	ウェビナー準備
14:30	ウェビナー準備	事例記事チェック	ウェビナー準備	SEO記事チェック	社外MTG
15:00	ウェビナー	事例記事チェック	ウェビナー	事例取材準備	社外MTG
15:30	ウェビナー	社外MTG	ウェビナー	事例記事用の取材	ブログ記事を自分で書く
16:00	ウェビナー撤収	社外MTG	ウェビナー撤収	事例記事用の取材	ブログ記事を自分で書く
16:30	Web更新作業	社外MTG	プレスリリース文面作成	事例記事用の取材	ブログ記事を自分で書く
17:00	メールチェック	メールチェック	プレスリリース文面作成	発注、請求書対応	ブログ記事を自分で書く
17:30	ブログ記事アップ	社内MTG	メールチェック	メールチェック	メールチェック
18:00	社外MTG	社内MTG	社外MTG	Web更新作業	SEO記事アップ
18:30	社外MTG	メルマガ配信結果チェック	社外MTG	メルマガ配信結果チェック	SEO記事アップ

https://www.shanon.co.jp/blog/entry/ma_marketer/

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

2. マーケティング職の実態（主に業務管理）

✔ 関係者が多い

- 社内：製品やサービスの事業部、広報や法務などの別部署
- 社外：クライアント、広告代理店、制作会社など

✔ 業務量が多い

- 戦略の策定、企画など考える仕事から、実行時の細かいオペレーションまで幅広い
- 関係者が多く、調整や共有のためのコミュニケーション量が増える

✔ 業務管理が難しい

- 複数の業務を複数の関係者で進めているため、情報の一元管理が難しい
- 優先順位をつけるのが難しく、目の前の業務に追われてしまう

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

3. マーケティング業務を効率化するためには

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

3. マーケティング業務を効率化するためには

Bizer team

✔ **関係者が多い**

- 社内：製品やサービスの事業部、広報や法務などの別部署
- 社外：クライアント、広告代理店、制作会社など

✔ **業務量が多い**

- 戦略の策定、企画など考える仕事から、実行時の細かいオペレーションまで幅広い
- 関係者が多く、調整や共有のためのコミュニケーション量が増える

✔ **業務管理が難しい**

- 複数の業務を複数の関係者で進めているため、情報の一元管理が難しい
- 優先順位をつけるのが難しく、目の前の業務に追われてしまう

業務を可視化する

進捗を共有する

情報を一元管理する

業務を型化する

業務を改善する

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

4. Bizer teamのご紹介

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

Bizer team チームのためのタスク管理ツール

業務プロセスを改善し、チームの生産性向上をサポートします。

「いつ」「誰が」「何を」「どのように」
業務を行っているのか、**プロセスを可視化し、**
リアルタイムに進捗共有ができるツールです。

可視化した**プロセスに、ファイルやノウハウ、**
コメントを紐付け、一元管理することができます。

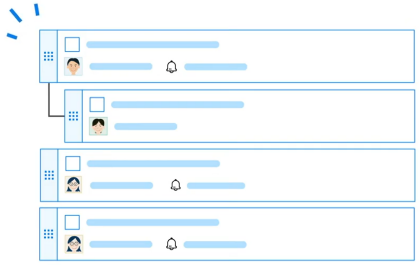
可視化したプロセスは簡単に変更が可能。
チームみんなでプロセスを見直し、
より効率的な方法へブラッシュアップをし続け、
業務改善を繰り返す組織へ 進化をサポートします。

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

Bizer teamの特長①

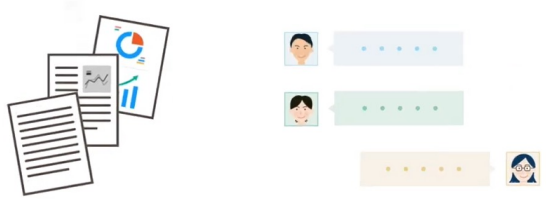
「いつ、だれが、何をやるのか」可視化し、「どうやってやるのか」標準化。
運用し進捗を共有して業務を進めながら、プロセス改善を繰り返すチームを実現。

プロセス可視化



いつ誰が何をやるのか、
業務プロセス(作業手順)を
見える化。

プロセス標準化



ノウハウやファイル等の情報を
一元管理。誰でも同じように
業務ができる状態へ整備。

運用・進捗共有

チーム内で互いの業務内容、
進捗を共有し、オンライン上
で業務を管理・運用。

プロセス改善

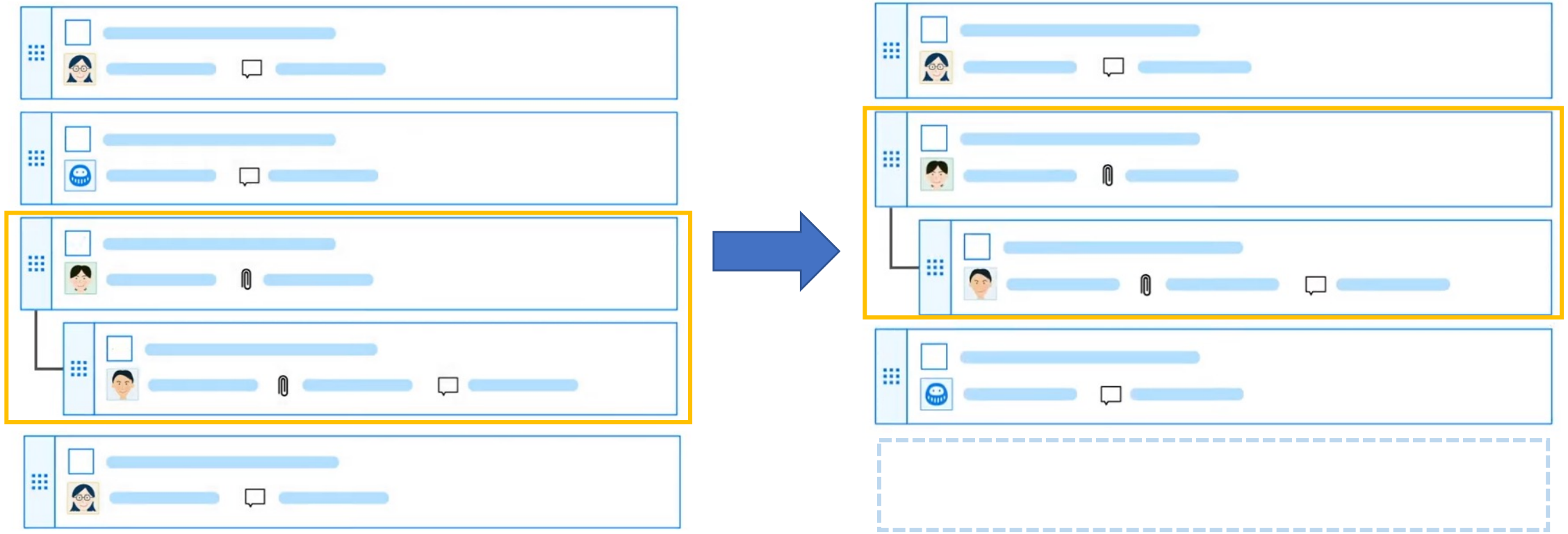
運用を振り返り、より良いプロセスへ日々改善を繰り返す

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

Bizer teamの特長②

Bizer team

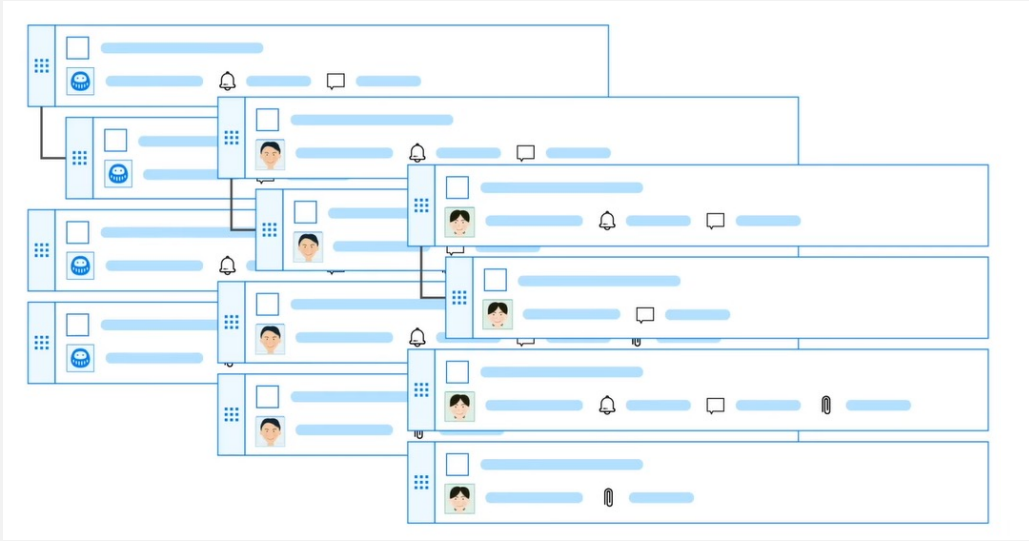
可視化したプロセスは、かんたんに追加や削除、順序の変更が可能です。
日々業務を行いながら、より効率的なプロセスへ改善することができます。



Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

Bizer teamの特長③

作成したプロセスは全て蓄積され、再利用や型化ができる機能が充実しています。
繰り返し発生する定型業務の多い部門で とくに活用いただいています。



作成したプロセスは、コピーして再利用や、
テンプレートして保存が可能

【活用の多い部門】

- **人事部**
- **総務部**
- **財務部**
- **経理部**
- **営業事務**
- **企画/マーケ**
- **広報**
- **BPO**

繰り返し発生する定型業務が多い
管理部門や運用部門にとくにマッチ！

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

Bizer teamの機能

Bizer team

タスク管理

いつ誰が何をするのかを
可視化・管理し、チームを
マネジメントできます。

チェックリスト

作業手順をリスト化。
担当者のアサインや
リマインダー設定も可能。

繰り返し設定

指定した期間でタスクを
自動生成。月次や年次等の
業務で活かせます。

テンプレート

定型業務をテンプレート化。
業務標準化を進め、運用型
マニュアルとしても機能。

コメント

タスク内でコメントが可能。
会話が埋もれがちな状態を
解消します。

他ツールとの連携

チャットツール(Teams、
Slack)との通知連携、外部
サービスとのAPI連携が可能。

工数管理

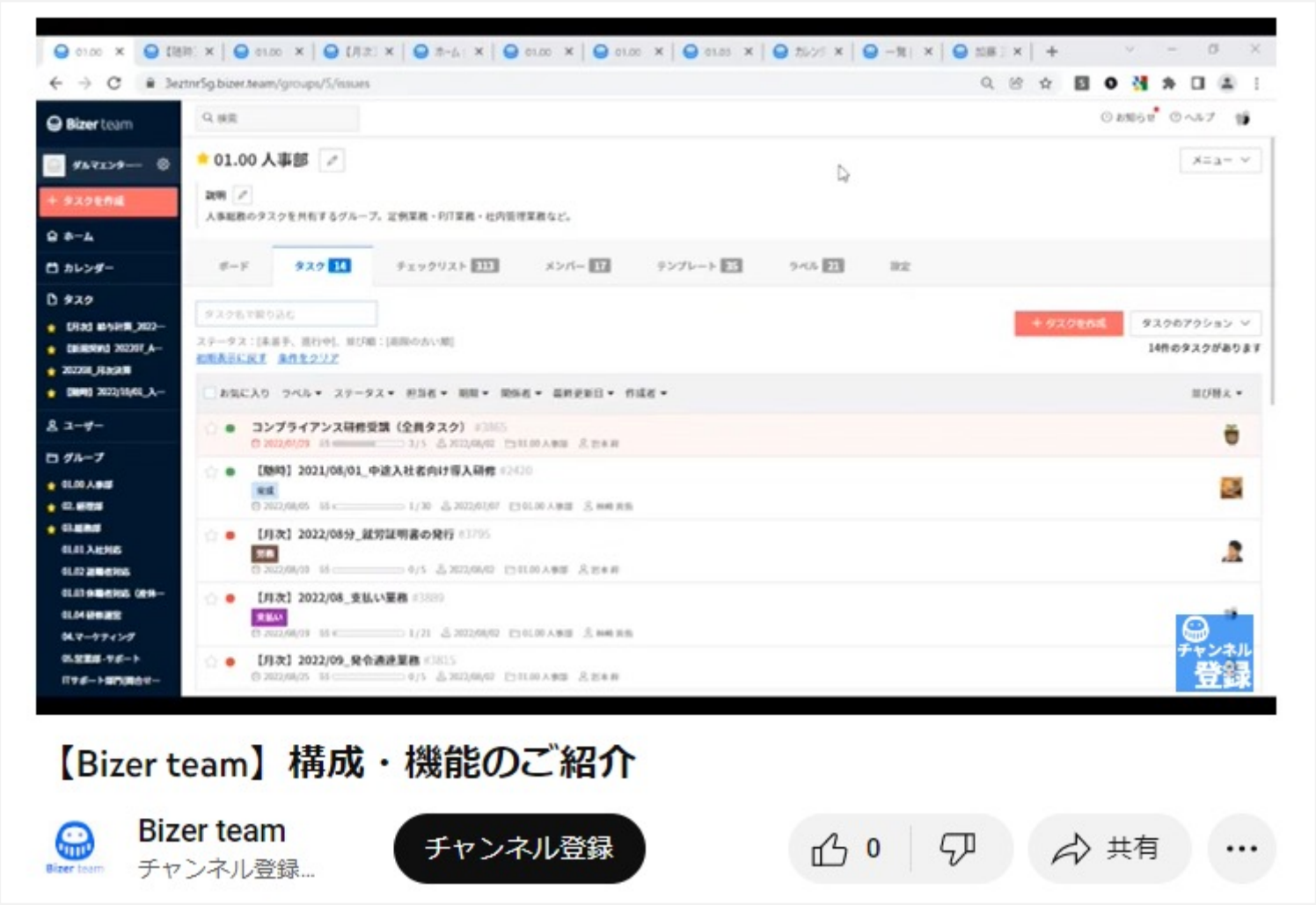
業務にかかった時間を手
間なく登録。CSVデータ
を取り出し集計も可能。

ファイル管理

ファイルの添付、保管場所
URLの登録が可能。ファイル
の散在や紛失を解消します。

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

Bizer teamのデモ紹介



▶デモ(構成・機能紹介)動画はこちら　https://www.youtube.com/watch?v=wdPU3VbJ7PY

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

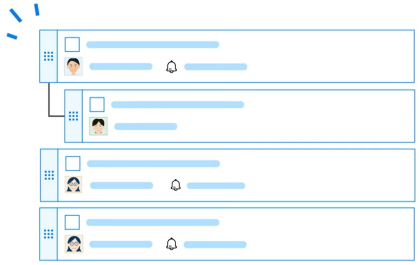
5. 効率的な業務管理の事例をご紹介

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

Bizer teamが目指すチームの状態

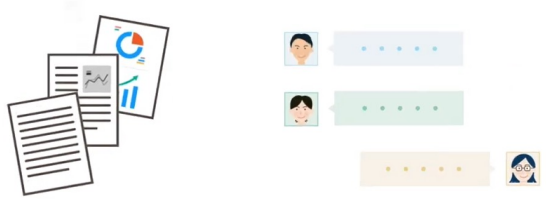
「いつ、だれが、何をやるのか」可視化し、「どうやってやるのか」標準化。
運用し進捗を共有して業務を進めながら、プロセス改善を繰り返すチームを実現。

プロセス可視化



いつ誰が何をやるのか、
業務プロセス(作業手順)を
見える化。

プロセス標準化



ノウハウやファイル等の情報を
一元管理。誰でも同じように
業務ができる状態へ整備。

運用・進捗共有

チーム内で互いの業務内容、
進捗を共有し、オンライン上
で業務を管理・運用。

プロセス改善

運用を振り返り、より良いプロセスへ日々改善を繰り返す

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.

ありがとうございました！

チームの生産性向上に向けて

ぜひ一緒に取り組んでいきましょう！

Bizer team　お問合せ

Copyright (C) Bizer Inc. All rights reserved.