

弊社サービスの説明及び 制度改革における依頼事項

2015年7月10日

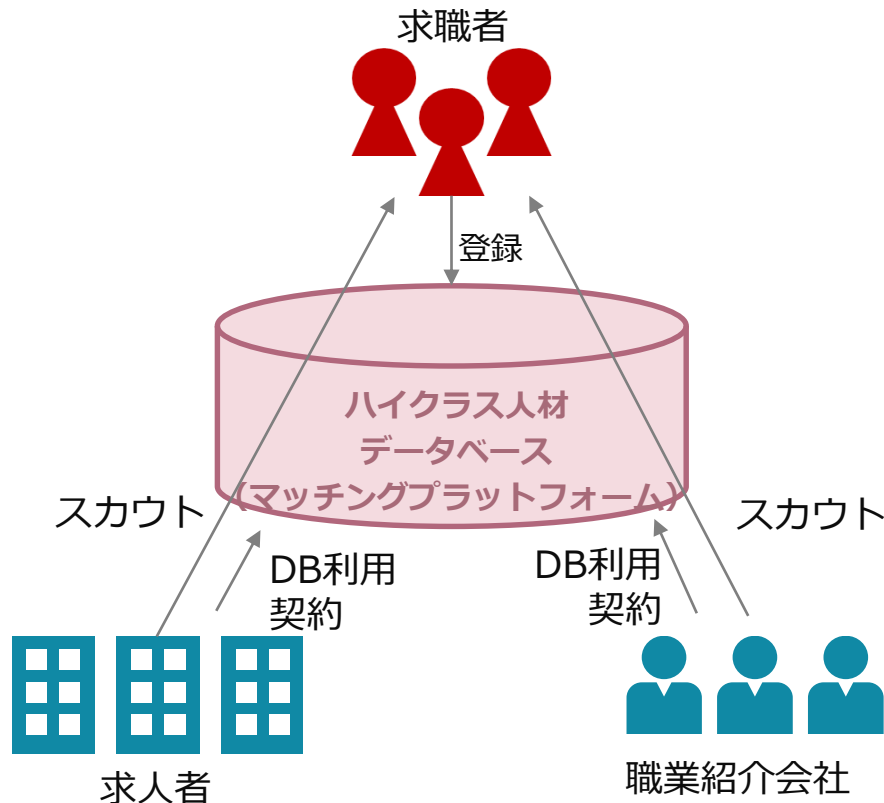
株式会社ビズリーチ

- 弊社事業はスカウト型マッチングプラットフォームとして求職者及び求人者、職業紹介会社にご活用いただいている

サービス概要

サービス概要図

解説

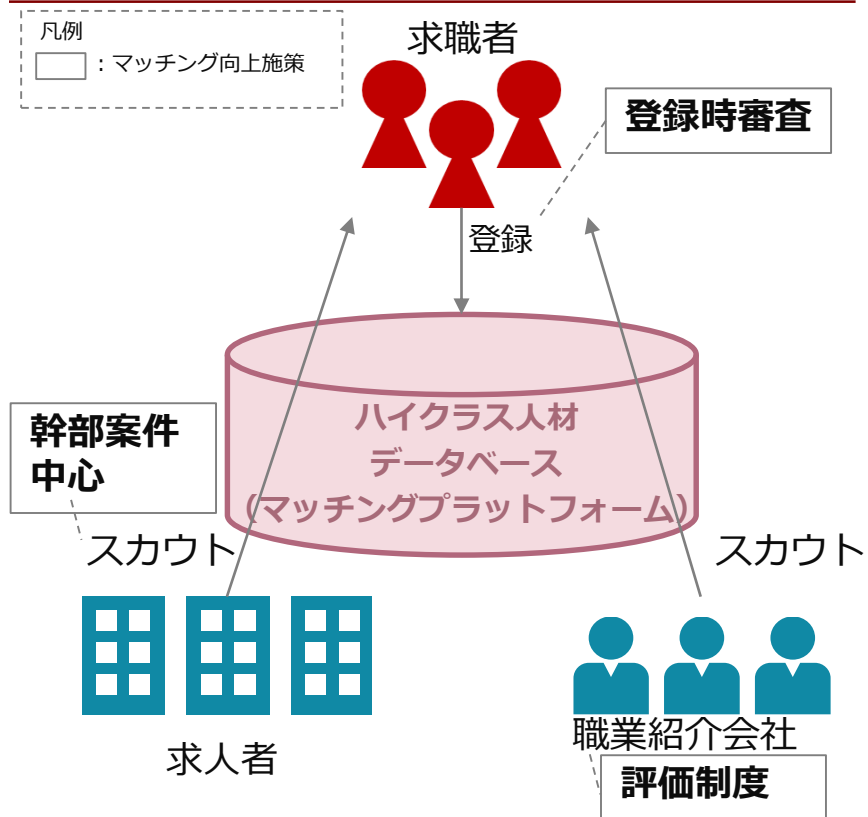


- 求職者について
 - ー インターネット上で集客
 - ー 求人者や職業紹介会社からのスカウトに返信することで転職活動を行う
 - 求人者について
 - ー データベース有料利用契約を締結
 - ー 求職者を検索、スカウト送信
 - ー 返信者に対し、採用活動を推進
 - 職業紹介会社について
 - ー データベース有料利用契約を締結
 - ー 求職者を検索、スカウト送信
 - ー 返信者に対し、採用活動を推進
- (求人者や職業紹介会社が求人を掲載し、求職者が応募することも可能)

- マッチング率向上のために、求職者、求人者、職業紹介会社それぞれに施策を実施している

サービスの特徴

サービス概要図



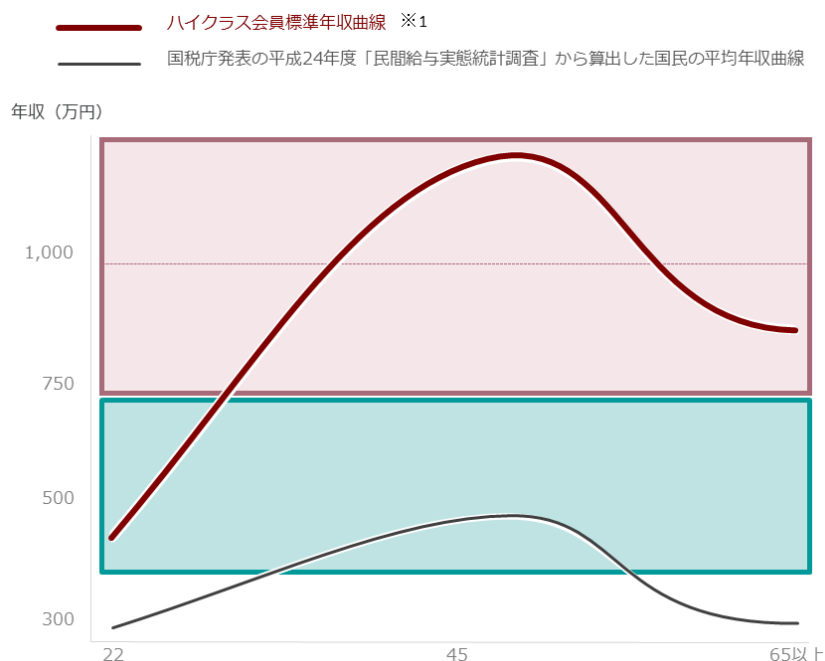
マッチング率向上施策

- マッチング率向上のため、以下3点において施策を実施
 - ー 求職者
登録時に審査を行い、ハイクラス人材のみを登録
 - ー 求人者
会員層と親和性の高い幹部候補求人を中心に取扱い
 - ー 職業紹介会社
職業紹介会社の評価制度を導入、優良業者と出会う機会を提供

- その結果、特にビズリーチダイレクトでは特性を活かし高難易度のミドルエイジ×ハイクラスの転職が都市部のみならず地方でも実現

弊社サービスの実績

データベースの特性



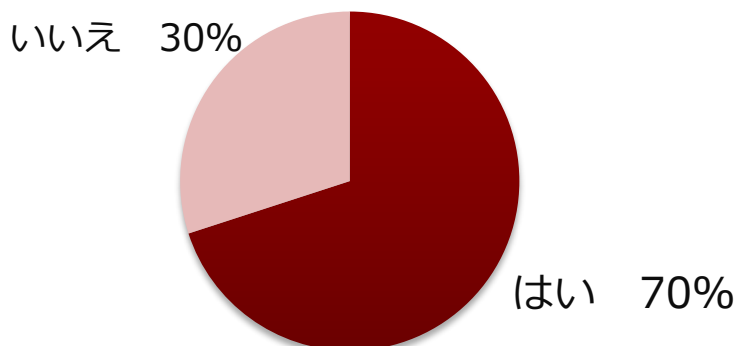
採用成功事例

- 事例1) 都市部 30代管理職
 - 転職前 外資系広告代理店
アカウントディレクター
 - 転職後 日系消費財メーカー
グローバルブランディング室長
- 事例2) 地方 40代管理職
 - 転職前 大手小売業
店舗開発マネージャー(首都圏勤務)
 - 転職後 地方中小小売業
店舗開発部長候補(群馬勤務)

- 地方でも成果が出ている背景として、弊社DBには地方転職に関心の高い会員が多く、地方求人者にハイクラス人材採用機会の提供が可能

地方転職に対する意識調査

Q：ビジネス経験・スキルを活かして、やりがいがあるポジションであれば、転居して別の地域に勤務することになっても転職を前向きに検討しますか？



対象：ビズリーチ会員1660人、2014年9月1日～9月8日

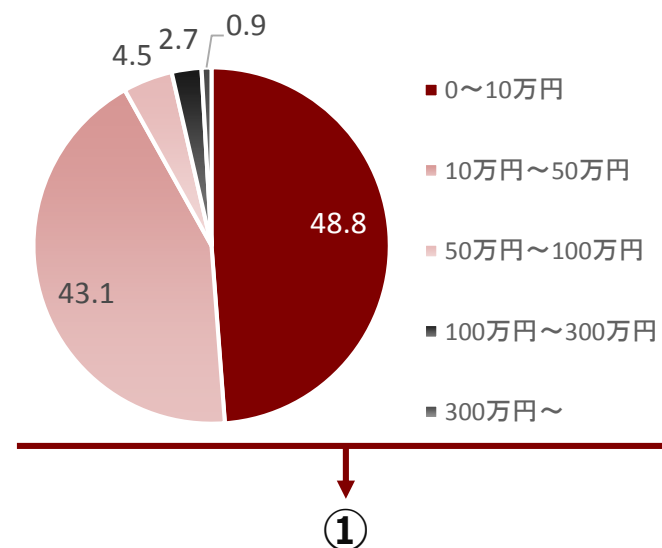
地方求人者への提供価値

- 弊社サービスは、地方の求人者に都市部のハイクラス人材採用の機会を提供することが可能
 - インターネット上のスカウト型サービスは、求人者や求職者の所在地域を問わず接点をもつことが可能
 - ハイクラス人材は都市部に集中
 - 弊社会員はハイクラス層が多い

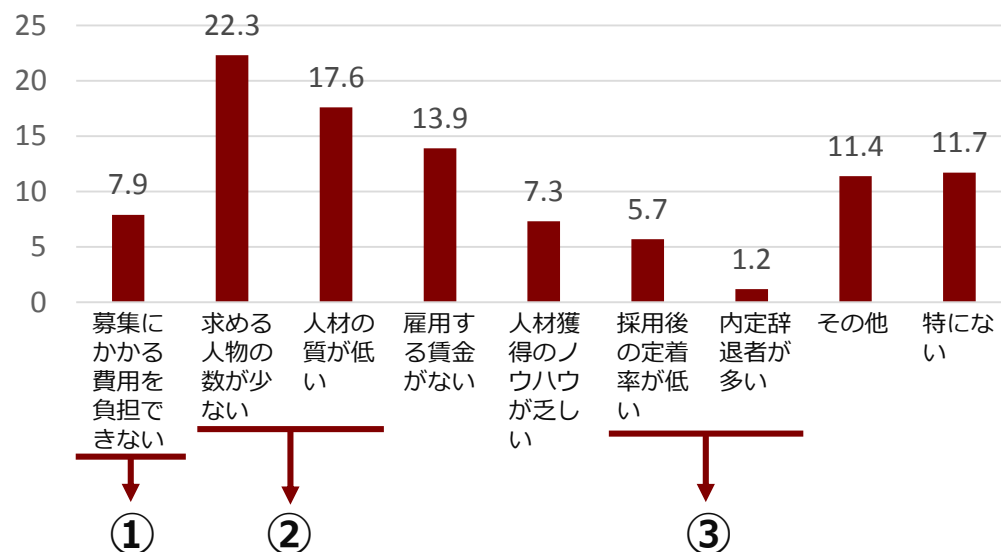
- 中小企業は採用費用にかけられる費用が少ないことから、雇用には苦戦していることが想定される

中小企業の人材確保における現状

中核人材確保にかけられる費用



中核人材確保における課題



- ① 採用費用に限られており、手法が限定されている
- ② 限定された手法では、マッチングを考えられるほど対象者が量・質共に集まらない
- ③ その結果、ミスマッチが起こり長期雇用に至らない

- 現状の助成金は「雇用後」のみが対象だが、「マッチング」にも対象範囲を拡大することで、質の良い人材が獲得できる可能性が高まる

新規雇用における助成金のあり方

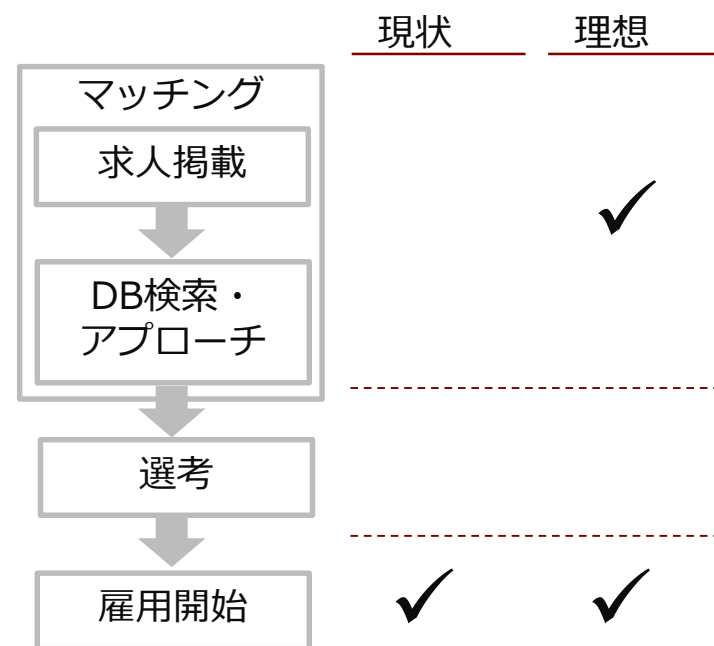
新規雇用における助成金

弊社サービスに関連性のある助成金は、UIJリターン助成金が該当

助成金制度の改正（案）

UIJリターン助成金は雇用後の助成だが、マッチング時も助成対象として欲しい

助成金の種類		タイミング	対象者
UIJリターン助成金		雇用後	・ プロフェッショナル人材
参考	特定求職者雇用開発助成金	雇用後	・ 高齢者 ・ 障害者
	障害者トライアル雇用奨励金	雇用後	・ 障害者
	発達障害者・難治性疾患患者雇用開発助成金	雇用後	・ 障害者
	トライアル雇用奨励金	雇用後	・ 就職困難者



BIZREACH