

人材サービスの類型について

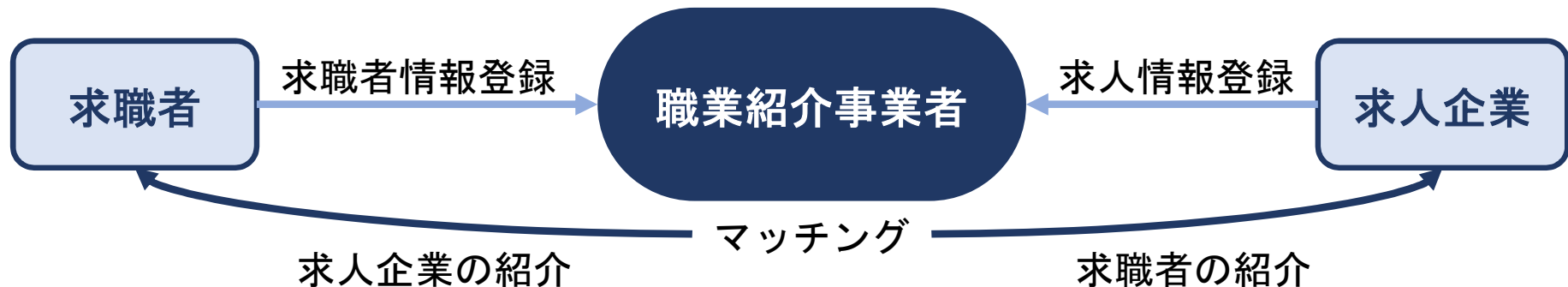
職業紹介

概要

- ・ 求職及び求人申し込みを受け、雇用契約の成立をあっせんする。
- ・ 職業安定法に基づく許可が必要。
- ・ 求職者及び求人企業の希望をもとに、適合する相手をマッチング。
- ・ 面接の日程調整やキャリアコンサルティングも実施。

課金体系

- ・ 成功報酬が多く、入職者の年収の30%程度を求人企業が支払うことが多い。
- ・ 一部職種や高年収の求職者を除いて、求職者からの手数料徴収は禁止されている。



(※) 類型ごとの事業例を記載しており、ヒアリング対象企業のビジネスモデルとは一致しない点がある。

人材サービスの類型について

求人メディア

概要

- ・ 求人企業の依頼を受け、求人情報の作成や掲載を行う。
- ・ 求職者は自ら求人情報を検索し、応募する。
- ・ 求職者の情報やサイト内の行動をもとに、検索結果の並び替えやリコメンドを行う場合もある。

課金体系

- ・ 定額制やクリック課金による広告掲載料の徴収が多く、求人企業が支払う。
- ・ 求職者が手数料を支払うサービスはほとんどない。



(※) 類型ごとの事業例を記載しており、ヒアリング対象企業のビジネスモデルとは一致しない点がある。

人材サービスの類型について

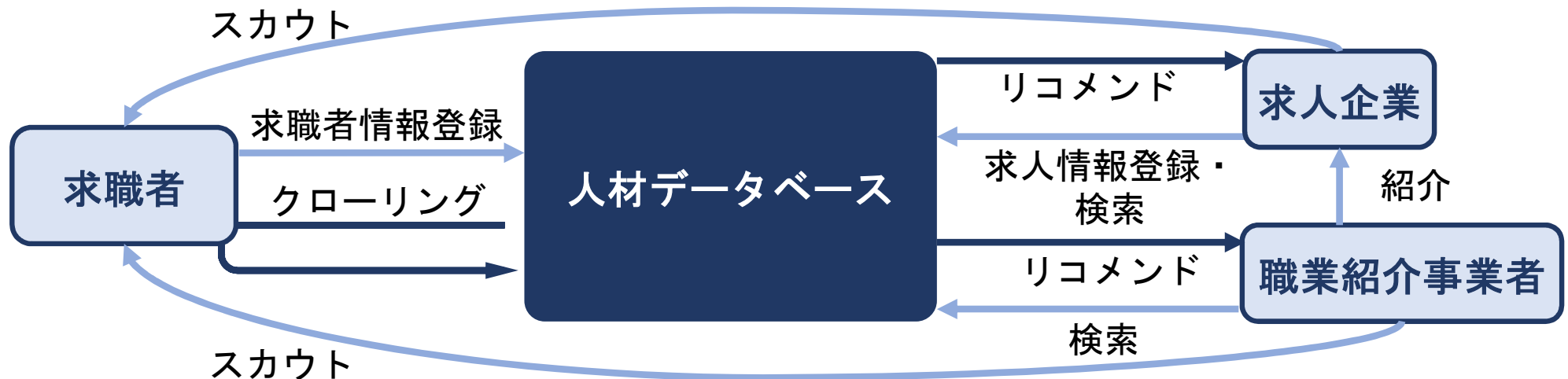
人材データベース

概要

- ・ 求職者や潜在求職者の情報を、求人企業や職業紹介事業者に対して提供。
- ・ 求人企業や職業紹介事業者が求職者情報を検索し、スカウトを送付。
- ・ 求職者が自ら情報を登録するだけでなく、候補者の情報をクロージング・収集するサービスもある。
- ・ 条件に合致する求職者を求人企業等にリコメンド、ランク付けして提示する場合もある。

課金体系

- ・ 定額制や成功報酬、スカウト送信従量制など、求人企業等の支払う手数料の態様は様々。
- ・ 求職者が定額の利用料を支払う場合も存在する。



(※) 類型ごとの事業例を記載しており、ヒアリング対象企業のビジネスモデルとは一致しない点がある。

人材サービスの類型について

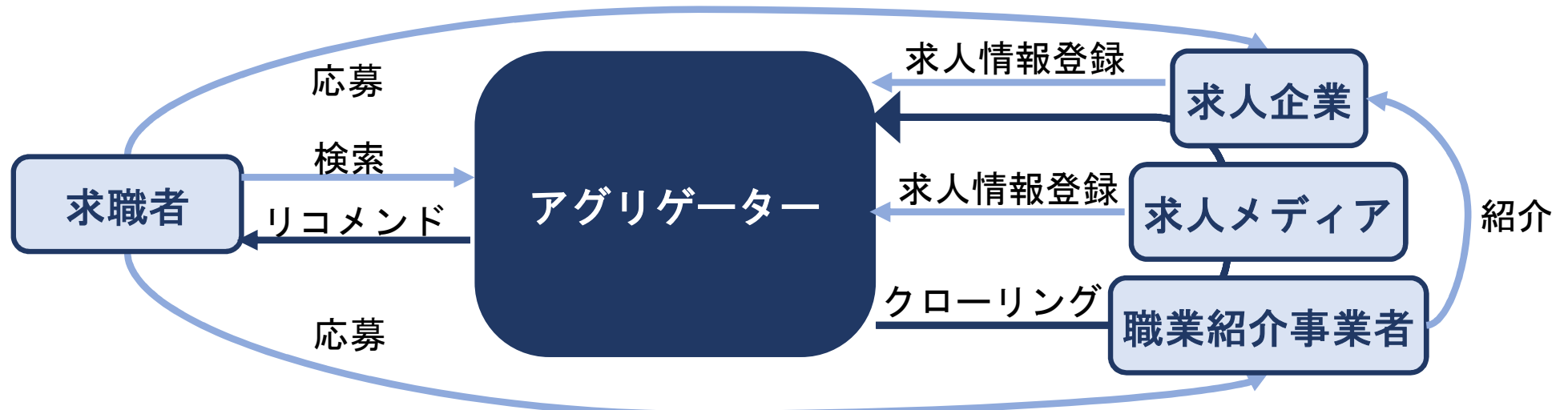
アグリゲーター

概要

- ・ 求人企業や職業紹介事業者、求人メディアが求人情報を登録。
- ・ 求人企業や職業紹介事業者、求人メディア等がインターネット上に公開する求人情報もアグリゲーターがクロール・収集する。
- ・ 求職者は自ら求人情報を検索し、応募する。
- ・ 求職者の情報やサイト内の行動をもとに、検索結果の並び替えやリコメンドを行う場合もある。

課金体系

- ・ 定額制やクリック課金による広告掲載料の徴収が多く、求人企業や求人メディアが支払う。
- ・ 求職者が手数料を支払うサービスはほとんどない。



(※) 類型ごとの事業例を記載しており、ヒアリング対象企業のビジネスモデルとは一致しない点がある。

人材サービスの類型について

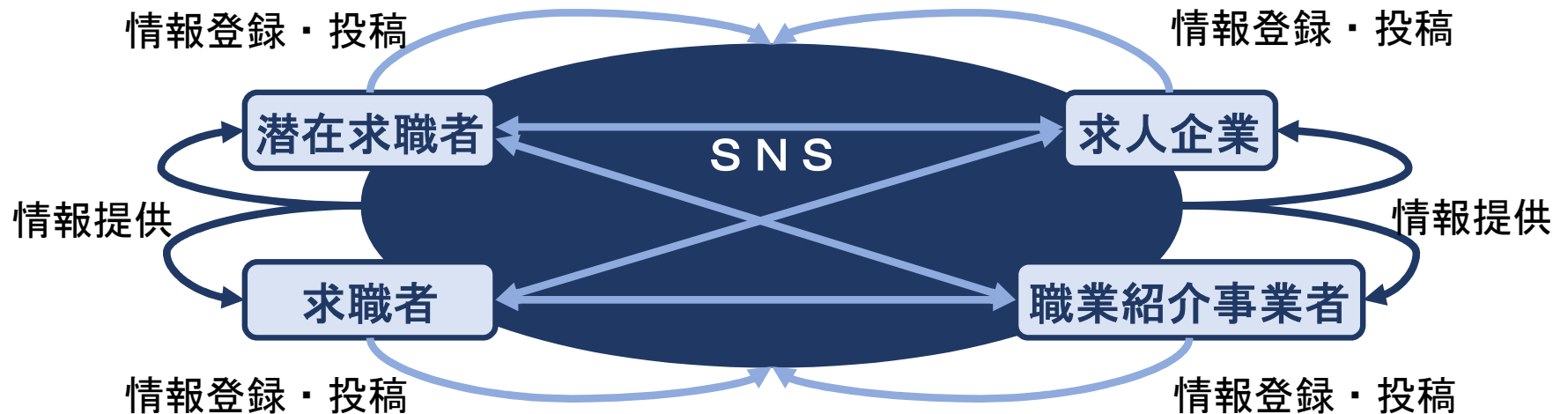
SNS

概要

- ・ 求職者、求人企業、職業紹介事業者を含め不特定多数の利用者が、自らの情報を開示するプラットフォーム。
- ・ 利用者同士がSNS内で意思疎通できる。
- ・ 求人情報として投稿することを目的とした機能を有するサービス（採用プラットフォーム）も存在する。
- ・ 利用者の登録情報や閲覧履歴を基に表示される情報も変化。

課金体系

- ・ 定額制やクリック課金による広告掲載料、スカウト送信従量制など、求人企業等の支払う手数料の態様は様々。
- ・ 求職者が定額の利用料を支払う場合も存在する。



(※) 類型ごとの事業例を記載しており、ヒアリング対象企業のビジネスモデルとは一致しない点がある。

人材サービスの類型について

スポットマッチング

概要

- ・ 求人企業が短時間の求人情報を登録する一方で、求職者もあらかじめ自らの情報を登録する。
- ・ 選考過程がほとんどなく、求職者の応募により、アプリ等のサービス内でマッチングが成立。
- ・ サービス内に蓄積された求人者・求職者評価などの情報も提供される。
- ・ 給与の立替払い機能が付加されているサービスも存在する。

課金体系

- ・ 成功報酬により、求人企業が手数料を支払う場合が多い。



(※) 類型ごとの事業例を記載しており、ヒアリング対象企業のビジネスモデルとは一致しない点がある。

人材サービスの類型について

クラウドソーシング

概要

- ・ 業務委託契約を締結する発注者と受注者のプラットフォーム。
- ・ 発注する業務・タスク情報を登録する発注者と、自分のスキル情報を登録する受注者が、互いの情報を検索することができる。
- ・ サービス内に蓄積された求人者・求職者評価などの情報も提供される。
- ・ 税務や代金回収など、受注者のバックオフィスとしての機能を有するサービスも存在する。

課金体系

- ・ 成功報酬により、発注者が発注額の何割かを手数料として支払う場合が多い。



(※) 類型ごとの事業例を記載しており、ヒアリング対象企業のビジネスモデルとは一致しない点がある。