

第3章 転職市場における人材ビジネスの事業区分

1. 人材ビジネスの事業区分

佐野（2009）は、人材ビジネス²を、①需要側・供給側に対する事実確認機能（以下、本節において「事実確認機能」という。）と、②援助（支援）、相談（指導）、あっせん（紹介）等の需給の調整機能（以下、本節において「調整機能」という。）による3類型を提案している（図表3-1）。

図表3-1 人材ビジネスの3類型

事業類型		サービス機能	需給の事実確認		需給の調整	
			求人確認	求職確認	相談指導	あっせん
類型Ⅰ	[1] 求人情報メディア事業		○	×	△	×
	[2] 求職者情報メディア事業		×	△	△	×
類型Ⅱ	[1] 採用活動支援事業		○	×	○	×
	[2] 就職活動支援事業		×	○	○	×
類型Ⅲ	[1] 有料職業紹介事業		○	○	○	○
	[2] 労働者派遣事業		○	○	○	△

出所) 佐野（2009）「人材紹介業のビジネスモデルと労働市場」表1を転載。

注) 表中の「求人情報メディア事業」、「求職者情報メディア事業」を、本稿では、それぞれ「求人情報事業」、「求職者情報事業」としている。

佐野の分類によれば、類型Ⅰの基盤は、求人情報事業（佐野のいう「求人情報メディア事業」と同義。）にあり、求人情報事業は、市場を媒介に構築し、その媒体の魅力度を高め、代理店等を活用した営業活動によって求人側に働きかけ求人広告を集め、媒体に掲載して不特定多数に販売もしくは配布する。求人企業等から徴収する広告料によって利益を得ることが一般的であるとしている³。

ここで、注意が必要なのは、この求人情報事業の中には、一部、自社の求人情報媒体ではなく、他社の媒体に掲載する求人広告を集める業務をのみを行う代理店が存在することである（これら代理店を、上記の定義において、求人情報事業と見なすかどうかは明らかではな

² 佐野（2009）は、ここで、人材ビジネスを「労働市場における需要・供給双方もしくはいずれかに向けた高度な事実確認機能を有し、その確認後、支援、相談、あっせんなどの需給調整サービスを提供して、金銭等の対価を得ようとする営利社団（企業等）もしくは個人」と定義している。

³ 本稿において後に紹介するように、広告掲載料としてではなく、成功報酬として料金を徴収する求人情報事業を行う企業が現れ、また両者を併用する形の企業も存在する。

い。)

また、求職者情報メディア事業（以下「求職者情報事業」という。）は、インターネットの普及を受け、短期間のうちに事業化され、労働市場に定着した。

佐野によれば、求人情報事業が求人企業等に取材し求人の事実及び内容を取りまとめ、媒体に掲載して広く公表するのに対し、求職者情報事業は、「求職者からの情報をインターネット上で受け付け、個別指導をするなどして、『匿名化した求職者情報』を検索可能な状態でインターネット上に掲載するもの」とされる。

今回の人材ビジネス企業に対するヒアリング調査から、求職者情報が上記を超えて幅広く活用されていることが分かっており、本稿では、求職者情報事業をこうしたより幅広い求職者情報の活用を含むものとして捉える。

通常、求職者に課金することは困難であることから、求職者情報事業それのみによって事業として成立する訳ではなく、求人情報事業を補完する役割を担うことが一般的である⁴。

求人情報事業にとって求職者情報サイトは、その機能を補完する基盤的事業であり、逆に求職者情報事業にとって求人情報サイトは、求職者登録を増大させるための重要な前提となっている。

より多くのより良質な求人情報をサイト上に掲示することが、より多くの求職者登録をもたらすなど、この二つメディア事業は、相互に有効な相乗効果を発揮する関係にある。

こうしたことから、求人情報サイトと求職者情報サイトが統合されたメディアが急速に発達していった。

佐野は、求人・求職者情報統合型メディア事業が、「職業紹介事業（＝人材紹介業）」に近い機能構造を有している」と指摘する。さらに、求人・求職者情報統合型メディア事業は、職業紹介業など有料職業紹介事業者のビジネス上の取引先（アウトソーサ）として連結していく動きが見られるとする。

第4章で、その詳細を示すが、職業紹介事業のニーズに対応し、職業紹介事業者を顧客とするかたちで、求職者情報サイトのデータベースアクセス権を職業紹介事業者に開放し、その使用料を課金する等職業紹介事業と密接に結びついたビジネスを展開させてきているのである。

佐野の見解（図表3-1）から、人材ビジネスは、①求人情報事業、②求職者情報事業、③有料職業紹介事業、④就職支援事業、⑤採用援助事業、⑥労働者派遣事業に分類される。ただ、これを転職市場に限定して見ていく場合には、さらに補足・整理を行う必要が生じる。

転職という結果、つまり、新たな企業等への採用・就職という結果に直接結びついていくという観点から事業を見ると、①求人情報事業、②有料職業紹介事業、③労働者派遣事業を挙げることができる。これらを中心にして、さらに次のように補足・整理を進めることがで

⁴ 一部、無料会員と併設する形での有料会員制の転職者向けサイトが存在する。

きよう。

- ア 求人情報事業者の代理店として、補助的な役割を担う求人仲介（代理店）事業は、求人情報事業と一体的なものとして捉える。
- イ 求職者情報事業については、そのほとんどが求人情報事業に伴って運営されていることから、求職者情報事業は求人情報事業と相互関連しており、一体的な事業として取り上げる。
- ウ 有料職業紹介事業については、所属元の企業からの負担による再就職支援等の結果として職業紹介そのものは無料で行う場合があることから、「職業紹介事業」とする。
- エ 労働者派遣事業については、労働者派遣事業自体では転職につながらず、紹介予定派遣⁵の場合のみ転職につながることから、ここでは「紹介予定派遣」のみ取扱い、これを職業紹介事業の一つの形として整理する。
- オ 上記以外の採用支援事業や就職支援事業は、転職においてより間接的な事業であることから、それらを単独では取り上げず、求人情報事業、職業紹介事業に補完・付随、関連するものとして捉える。

上記を踏まえて、整理したものが図表3-2である。

転職市場における人材ビジネスの主要な事業を、求人情報事業（求職者情報事業の併設や代理店（仲介）事業を含む。）、職業紹介事業（再就職支援によって職業紹介に結びつくものや紹介予定派遣を含む。）の2つに大きく区分する。

さらに、その他の採用支援事業や就職支援事業は、これらの主要な事業を補完・付随又は関連する事業として整理している。

図表 3-2 転職市場における人材ビジネスの区分

主要な事業	一体性の強い事業	補完・付随又は関連する事業
求人情報事業	求職者情報事業 代理店(仲介)事業	その他の採用支援事業
職業紹介事業	再就職支援事業(連動する職業紹介) 労働者派遣事業(紹介予定派遣)	その他の就職支援事業

出所) 筆者が独自に作成。

⁵ 紹介予定派遣は、労働者派遣のうち、派遣元事業主が、派遣労働者・派遣先に対して職業紹介を行うことを予定しているもの指す。

2. 求人情報事業の区分

求人情報事業には、その対象別に、大きく、①新規学卒者向け、②非正社員向け（さらに、パート・アルバイト向け、派遣労働者向け等に区分される。）、③転職者（中途採用正社員）向けのものがある（その中には、②と③を合わせて掲載しているものもある。）。

転職者向け求人情報では、さらに、総合的に職種等を幅広く対象とするもののほかに、特定の職種や女性向けなど情報提供対象を特定するものがある。

転職者向け求人情報事業をその形態によって、大まかに区分すると、図表3-3のように区分できる。

まず、「提供する媒体」によって区分される。

提供する媒体としては、紙媒体と情報サイト（ウェブ）に大別され、紙媒体では、さらに新聞広告、折込広告、求人情報誌に分かれる。

求人情報誌には、無料のフリーペーパーと書店等で販売されている有料のものがある。

これらの紙媒体での料金徴収は、広告掲載料としてのものが主なものであり、有料求人情報誌であっても、情報誌の価格は安価であり、広告掲載料が主な収入源であることに変わらない。

インターネット上の求人情報サイトによる事業は、料金の徴収先・方法と求職者情報の活用による区分が可能である。

求人情報サービスの料金徴収方法としては、従来から、求人者から広告掲載料として料金を徴収する「公募型」が主流であり、その出発点としては、紙媒体と同様に求人情報の提供・閲覧を主体としたものである（伝統的公募型）。

求人情報サイトを持つ企業においては、サイトに登録された求職者情報の活用を併せて行うところがあり、公募型においても、登録された求職者情報をスカウト・メールやマッチング可能性を高める働きかけに積極的に活用する「発展的公募型」が広まった。

さらに、近年では、その求人先に採用・就職したことによって料金を徴収する「成功報酬型」のサービス展開によってシェアを伸ばす企業も出てきている。

上記は、広告収入を、その掲載求人への就職決定等を条件として課金するタイプ（決定課金型）のものであるが、成功報酬型に位置づけられるもう一つは、もともと職業紹介事業を軸に求人情報サービスを展開してきた企業が求人情報掲載を職業紹介に当たっての手段の一部として扱っている場合（職業紹介連動型）であり、求人情報掲載自体では課金をしないものである。

現在でも、全体として、「公募型」が主流を占めるが、公募型をメインとする企業の一部にも、成功報酬を併用するところが現れてきている。

さらに、求職者情報の事業への活用の仕方も、①求職者の了解の下、求職者情報の一部又は全部をそのまま他の事業者へ渡す形のもの、②他の人材ビジネス企業の求人情報を掲載

し、その求人への応募があった場合に、その求職者の情報を人材ビジネス企業があっせん等を可能にするように提供する「他業者求人提携型」のものがある。他業者求人提携型では、料金を求人者からではなく、提携する人材ビジネス企業から徴収する。

図表 3-3 転職者向け求人情報事業の区分

提供媒体		収入源	求人者		その他
			広告掲載料	成功報酬	
紙媒体	新聞広告				
	折込広告		○	—	—
	求人情報誌(無料) ※フリーペーパー				
	求人情報誌(有料)		○	—	○ 雑誌代金
求人情報サイト	公募型	伝統的公募型	○	—	—
		発展的公募型	○	△ 広告決定課金 併用企業あり	—
	成功報酬型	決定課金型	—	○	△ 提携事業者から徴収 併用企業あり
		職業紹介連動型	△ 広告掲載料併用 企業あり	○ あっせん料として徴収	△ 提携事業者から徴収 併用企業あり
	他業者求人提携型	△ 広告掲載料併用 企業あり	—	—	○ 提携事業者から徴収

出所) ヒアリング調査等をもとに筆者が作成。

3. 職業紹介事業の区分

図表3-4により、職業紹介事業の区分を整理した。

職業紹介事業は、これまで、その特徴によって、大きく「一般登録型」、「サーチ型」、「再就職支援型」に区分されてきた（西澤，2005）。

一般登録型は、転職意思表示者を対象に、求人・求職の受付、両者のマッチング、紹介あっせんを行うものである。

一般登録型では、そのマッチング・プロセスの違いをより細かく見た場合、求人案件を前提（起点）にして、求人要件に適合する求職者とマッチングすることを主体とする「求人起点型」と、求職相談申込者・求人情報応募者を前提（起点）にして、求人案件とマッチングすることを主体にする「求職者起点型」に区分できる（西澤前掲書）。

サーチ型は、「エグゼクティブ・サーチ型」や「スカウト型」とも呼ばれる。高度の知識・技量を持つ高度人材を潜在的転職希望者として探し求め、スカウティングしてあっせんするものである。

再就職支援型は、希望退職応募者等を含む非自発的離職予定者を対象として、これまで勤務していた企業との契約によって、再就職支援企業が行う再就職支援サービスの一環として職業紹介・あっせんを行うものである。

さらに、紹介予定派遣の一部として職業紹介・あっせんを行う「紹介予定派遣型」（坂爪，2010）を加えることで、転職における職業紹介事業の類型を概ね網羅することができる。

日本人材紹介事業協会の調査結果（2009）では、職業紹介の形態として、一般登録型80.2%、サーチ型6.4%、再就職支援型1.7%、紹介予定派遣型（11.4%）と、職業紹介事業の多くが一般登録型によって行われていることが伺われる（図表3-5）。

なお、「平成24年度職業紹介事業報告の集計結果」（厚生労働省，2014）によれば、2013年3月末現在の有料職業紹介事業所数は、16,916事業所である。

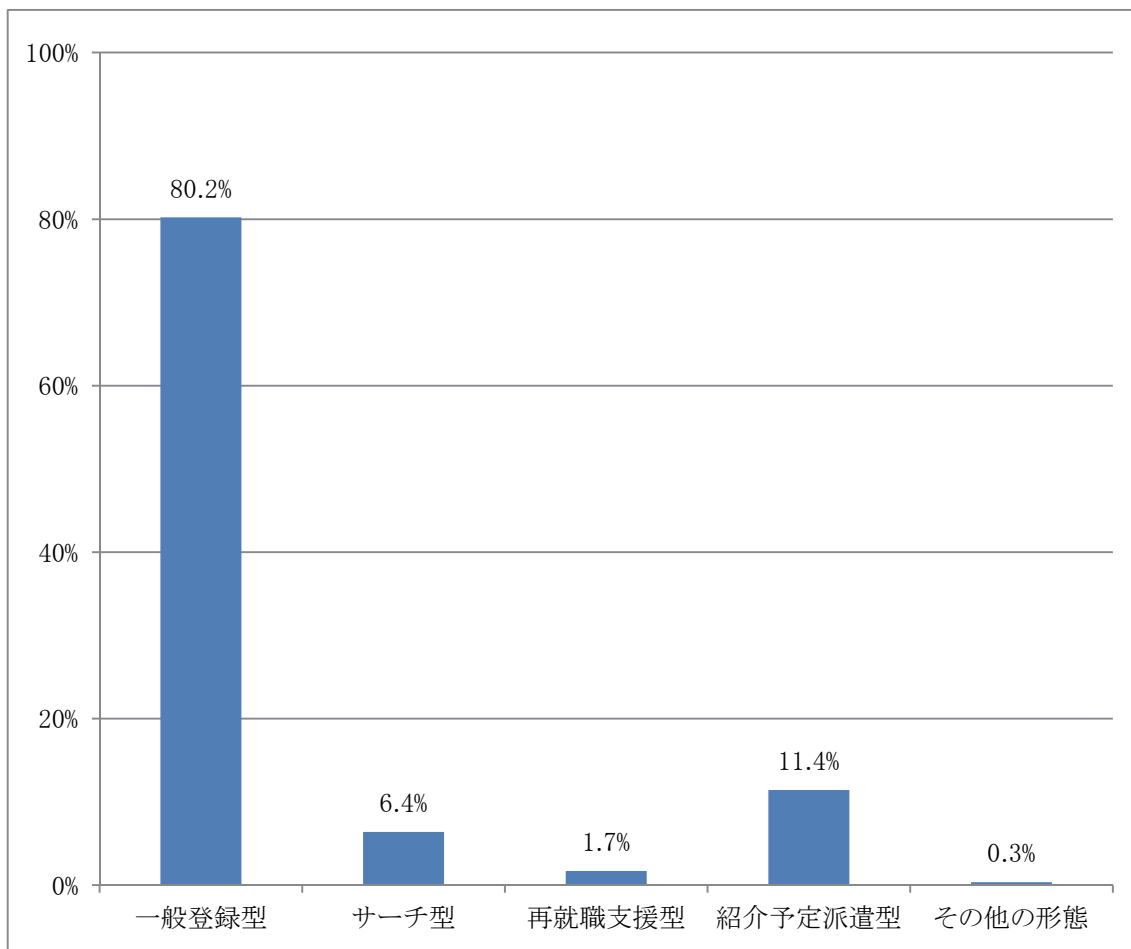
そのうち、東京都に立地するものが30.7%（5,193事業所）であり、埼玉、千葉、神奈川の近隣3県と併せると41.4%（7,005事業所）と首都圏に集中している。さらに、東京都に次いで立地数が多い大阪府（1,673事業所、全体の9.9%）、愛知県（1,197事業所、全体の7.1%）を併せると全体の6割近くにも及んでおり、職業紹介事業所が大都市部に偏在している様子が伺える。

図表 3-4 転職者を対象とする職業紹介事業の区分

職業紹介事業の区分		特 徴
一般登録型		対象者：転職意思表示者 主な機能：求人・求職の受付、両者のマッチング、紹介あつせん 料金：成功報酬
マッチング・プロセス	求人起点型	求人案件を前提（起点）にして、求人要件に適合する求職者とマッチングすることを主体とする。
	求職者起点型	求職相談申込者・求人情報応募者を前提（起点）にして、求人案件とマッチングすることを主体にする。 求職者をある程度絞り込んで面談する紹介会社が多い。
サーチ型 ※エグゼクティブ・サーチ型、スカウト型とも呼ばれる。		対象者：潜在的転職希望者（高度の知識・技量を持つ高度人材）。 主な機能：企業の求める人材のサーチ、スカウティングと紹介あつせん。 料金：前払い（着手金）＋成功報酬
再就職支援型 ※アウトプレースメント型とも呼ばれる。		対象者：非自発的離職予定者 主な機能：再就職のための教育研修、キャリアコンサルティング、それらの延長線上での紹介あつせん 料金：前払い（再就職支援サービスを求める企業から徴収）、職業紹介のサービスは無料とするところが多い。
紹介予定派遣型		対象者：派遣後に転職意思顕示者 主な機能：派遣先・派遣労働者への紹介予定のあつせん、派遣中の仲介、派遣終了時の紹介あつせん 料金：派遣料金＋紹介時成功報酬

出所）西澤（2005）、坂爪（2010）を元に筆者が作成。

図表 3-5 職業紹介事業者の主な職業紹介形態割合



出所) 日本人材紹介事業協会 (2009) 「人材紹介事業の実態に関する調査研究報告書」第 7 表から筆者が作成。

注) 同表中不明分を除いた 239 事業所の内訳 (%) としている。

同表中では、一般登録型を一般紹介型、サーチ型をスカウト型、再就職支援型をアウトプレースメント型と表記している。