

みんなわかっているようで知らない人材サービス業界
～人材派遣・人材紹介～

2018.11.11 川添史博

1. 人材サービスとは

「人」にかかわる仕事

キーワードは「人」 ⇒ 「人」を目的語とした短文

- ・人を教育する
- ・人を採用、配置する
- ・人を支援する
- ・人を活用する
- ・人を選択する
- ・人を評価する ビジネス

≪人材ビジネス代表例≫

- ・人材派遣 + 業務請負（アウトソーシング）
- ・人材紹介
- ・再就職支援サービス
- ・人材育成、キャリア形成支援サービス
- ・コンサルティングサービス
- ・人材情報サービス etc

2. 人材会社売り上げ

業界再編後 HD 化の動き加速

リクルート HD、パーソル HD、バソナ HD・・・

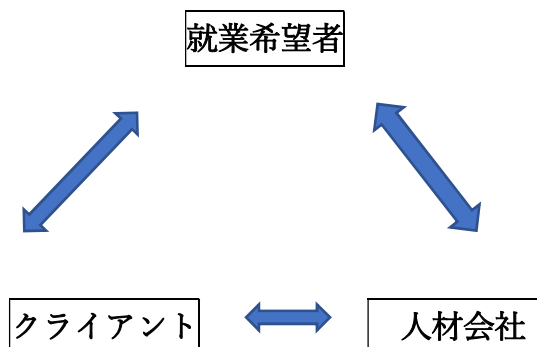
売上のトップはリクルートで圧倒的、世界 4 位（世界 1 位アデコ、2 位ランスタッド、3 位マンパワー）世界の TOP3 の売上高の合計は 7 兆円近くあり世界的な市場規模は大きい。しかしながら、国内の人材業界の市場規模は 9 兆円とも言われており市場規模は十分。

人材派遣会社 TOP 3

人材紹介会社 TOP3

※人材派遣と人材紹介会社では売り上げの中身、利益率など異なっている。

3. 人材派遣・人材紹介仕組み



就業希望者（派遣スタッフ・求職者）、クライアント（派遣先・採用企業）、人材会社（派遣会社、紹介会社）の3つで成立。仕組みは似ているが「水と油」ほど中身は異なる。

4. 人材会社の仕事の中身

≪派遣会社≫

営業

コーディネーター

スタッフ支援、ペイロール担当

など会社の中で分業化を行い合理的に業務を遂行

≪人材紹介会社≫

基本求人サイド（企業担当）と求職者サイド（人材担当）のみで成立。

企業担当と人材担当が両面の業務を行う、『両面・一気通貫』といわれるスタイルで、リクルートコンサルタントなど採用コンサルを肩書にするケースが多い。

5. 人材会社今後の傾向

リーマンショックを大きな転機として市場が変化。今後の人口減少社会にどう対応していくのかが各企業の対応に注目される。

≪人材派遣≫

人材派遣大手による大型買収が相次いだ。労働者派遣法が施行されて以降、国内派遣市場は急拡大したが、2008年度をピークに縮小に転じた。大手は国内シェア拡大、海外進出に活路を見出すが、職種・地域に特徴のない中小企業は競争から引きずり落とされる。業界の再編淘汰が現在進行形で行われている、2015年の派遣法改正も大きな要因。

≪人材紹介≫

業界全体の売り上げは大きく成長しているも、大手3社（リクルート・パーソル・JAC）のシェアはダウン。

トップグループ人材会社のメガ化、多岐事業展開の拡大の一方でニッチ領域や専門性

特化型のいわゆるブティック型といわれる中小紹介企業の躍進が続く。
各企業のサバイバル争いはまだまだ継続中。

6. 人材サービス会社の極端な実例（こんな転職者もいた・・・、トラブル事例）
転職は人生の大事なイベント、個人も企業も人生の大きな転換点の中にある。

7. まとめ

人材ビジネスは個人と組織に多様な選択肢を提供し、個人の就業、キャリア形成。ワークライフバランスと組織の人材活用、事業運営をヒューマンリソースの見地から支援していく

●人材ビジネスの意義、機能の周知に努め、人材ビジネス活用、人材ビジネス業界への誤解を解き、有効活用の促進

●業務の基本を忠実に、変化には柔軟に

●個人と組織をクライアントとする採用支援コンサルタントとして選ばれるための精進を続けていく

『労働者、求職者、企業から選ばれる人材ビジネス会社（業界）を目指していく』

以上