

相談が 絶えない! 特集

人材紹介の 提案法

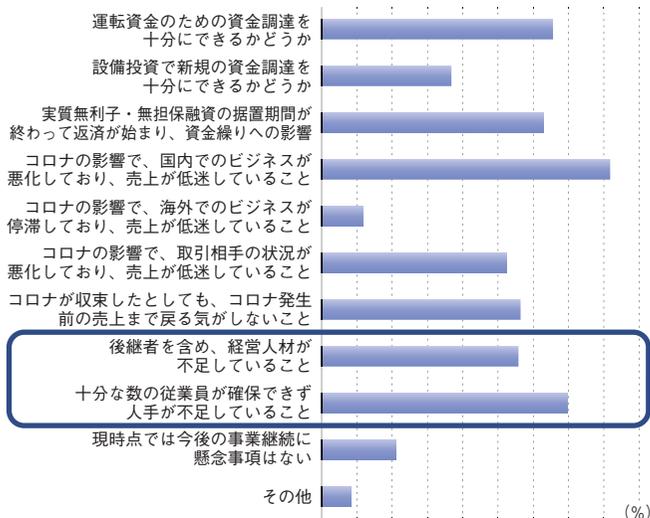


マッチング&継続雇用に つながるサポート

先進金融機関にみる
人材紹介ビジネスの最前線

●人材紹介に対する企業のニーズ

今後事業を継続するうえでの懸念事項 (複数回答。n=9750)



人材を紹介してくれた業者等別の満足度

民間よりも高い評価!

	人材要件 明確化	採用 サポート	定着 サポート	手数料 水準	採用人材 の働き
子や親族、社内従業員、知人等	3.44	3.36	3.20	3.03	3.36
メインバンクやそのグループ会社	3.58	3.58	3.30	3.34	3.97
プロフェッショナル人材戦略拠点	3.31	3.35	2.72	2.77	3.24
民間人材紹介会社	3.49	3.46	2.9	2.71	3.47
その他の支援機関	3.45	3.64	3.36	3	3.75
(参考) 平均	3.45	3.44	2.99	2.87	3.49

(出所) 金融庁「金融仲介機能の発揮に向けたプログレスレポート」(2021年7月公表)。
下段は「1(全く満足していない)～5(とても満足している)」から回答

声をお届けし、取引先に喜ばれる秘訣を整理したい。

池田泉州銀行

企業説明会の経験を活かし毎月200件の相談に対応

金融機関本体の専担部署が中心となり取引先の人材関連ニーズに込んでいるのが、池田泉州銀行(大阪府)だ。2018年12月の有料職業紹介事業参入を機に専担者を配置し、現在はソリューション営業部HRグループで支店長経験者など7名が担当する。

営業店担当者が取引先企業から人材ニーズを引き出したら、HRグループにつなぐ。経営幹部からワーカー層、日本人だけでなく外国人まで、提携する人材紹介会社や取引先などを基にした人材リストから提案を検討していく。

HRグループには毎月約200件の人材関連の相談が寄せられる。営業店のトスアッ

金融機関による人材紹介の担当者が取引先の求人ニーズを把握してから人材紹介会社につなぐ方法のほか、自庫の本部やグループ会社自ら求人情報等をヒアリングし、人材紹介会社とも連携することで求職者を紹介する方法もある。特に後者は、金融庁の監督指針改正で2018年に有料職業紹介事業が解禁されたことで活発化した。

金融庁のプログレスレポート(図表)にもあるように、中小企業は人手不足で困っており、支援を受けた企業は、社長の「右腕」に当たる経営幹部人材の紹介を評価している。ニーズは十分だ。

それでは、どのように取り組めば成果を上げられるのか。以下では、この分野に先んじて取り組んできた地域金融機関の事例を紹介するとともに、第一線のプレイヤーの