

人材ビジネスの市場と経営

「第3回(2007年度)人材ビジネスの市場と経営に関する総合実態調査」結果速報

佐野嘉秀(東京大学社会科学研究所客員准教授)

<調査実施概要> 「第3回人材ビジネスの市場と経営に関する総合実態調査」

【調査時期】 2006年8月6日～2006年9月19日

【調査対象】 有料職業紹介事業、労働者派遣事業、請負事業を営む大手及び中堅企業として、各事業分野の主要業界団体(日本人材紹介事業協会、日本人材派遣協会、本生産技能労務協会、日本製造アウトソーシング協会、中部アウトソーシング協同組合)に加盟の企業1239社に調査票を配布。

【調査方法】 質問紙によるアンケート調査(郵送配布、郵送回答)

【回収率等】 有効配布数： 1239票
有効回収数： 274票
回収率： 22.1%

【調査項目】 事業戦略及び事業運営上の取り組み、人材ビジネス事業開始時期、本社所在地、国内拠点数、資本系・独立系の別、他社と比べた競争力、事業分野の現状と今後、売上額、各事業の従業員(営業担当者・コーディネーターなど)従業員的能力開発上の課題、職業紹介に関する諸事項(新規依頼数、新規登録者数、紹介件数、マッチング担当者の業務など)、派遣事業に関する諸事項(新規依頼数、新規登録者数、派遣スタッフ数、教育訓練費用、主な派遣料金額、マッチング担当者の業務など)、紹介予定派遣に関する事項(派遣人数、紹介にいたった人数、主な紹介手数料額など)、請負事業に関する諸事項(請負スタッフ数、教育訓練費用、主な請負料金額など)。

【調査結果の公表方法】 「第3回人材ビジネスの市場と経営に関する総合実態調査」の集計結果は、用意でき次第、当部門ホームページに掲載するとともに『資料シリーズ』としても刊行する予定です。ご期待下さい。

図表 1 事業分野別の従業員数 (%)

	1名以上 5名未満	5名以上 10名未満	10名以上 30名未満	30名以上	合計	度数
職業紹介事業	67.1	15.6	8.7	8.7	100.0	173
人材派遣事業	26.8	26.3	22.5	24.4	100.0	213
請負事業	45.9	16.5	14.7	22.9	100.0	109
その他関連事業	54.3	18.5	17.3	9.9	100.0	81
管理部門	52.4	26.4	13.7	7.5	100.0	227
人材ビジネス全体	8.5	23.9	33.0	34.6	100.0	188

注1) 従業員数は、営業担当者・コーディネーター・コンサルタント・常駐管理者などを
含み、取引先の職場で業務に従事する派遣・請負スタッフを含まない数である。

注2) 各事業について、従業員数が0名の票を除いて集計している。

図表 2 2006年度、事業分野別の売上額 (単位:100万円)

	平均	標準偏差	度数
職業紹介事業での売上額	215.72	617.860	134
人材派遣事業での売上額	5666.86	23345.613	196
請負事業での売上額	3812.68	15052.693	107
その他の人材ビジネス関連事業での売上額	418.83	997.124	52
人材ビジネスでの売上額	1512.60	1839.881	130

注1) 各事業分野および全体について、売上額が0および無回答の票、人材ビジネスでの
売上額がはずれ値の票を除いて集計。

図表3 2006年度、職業紹介（就職者）1件あたり売上額（単位：百万円）

平均値	最小値	最大値	標準偏差	度数
1.81	0.00	16.00	2.729	119

注1) 職業紹介1件あたり売上額は、2006年度の職業紹介事業の年間売上額を同年度に紹介から就職に結びついた人数で割って算出した値である。

注2) 2006年度の職業紹介事業の売上額および紹介による就職件数が0および無回答の票、職業紹介1件あたりの売上額がはずれ値の票を除いて集計している。

図表4 2006年度、派遣スタッフ1人あたり年間売上額（単位：百万円）

平均値	最小値	最大値	標準偏差	度数
3.33	0.02	20.00	2.653	176

注1) 派遣スタッフ1人あたり年間売上額は、2006年度の人材派遣事業の年間売上額を同年度の月平均の派遣スタッフ数（稼働者のみ）で割って算出した値である。

注2) 2006年度の人材派遣事業の売上額および月平均の派遣スタッフ数が0および無回答の票、派遣スタッフ1人あたりの年間売上額がはずれ値の票を除いて集計している。

図表5 2006年度、派遣スタッフ1人あたり年間売上額
（一般労働者派遣事業のみを営む企業に限定）（単位：百万円）

平均値	最小値	最大値	標準偏差	度数
3.00	0.02	18.11	2.143	121

注1) 派遣スタッフ1人あたり年間売上額は、2006年度の人材派遣事業の年間売上額を同年度の月平均の派遣スタッフ数（稼働者のみ）で割って算出した値である。

注2) 2006年度の人材派遣事業の売上額および月平均の派遣スタッフ数が0および無回答の票、派遣スタッフ1人あたりの年間売上額がはずれ値の票を除いて集計している。

図表6 2006年度、請負スタッフ1人あたり年間売上額（単位：百万円）

平均値	最小値	最大値	標準偏差	度数
5.06	0.00	22.68	4.374	92

注1) 請負スタッフ1人あたり年間売上額は、2006年度の請負事業の年間売上額を同年度の月平均の請負スタッフ数（稼働者のみ）で割って算出した値である。

注2) 2006年度の請負事業の売上額および月平均の請負スタッフ数が0および無回答の票、請負スタッフ1人あたりの年間売上額がはずれ値の票を除いて集計している。

図表7 同規模の同業他社と比べたこの一年間の業績 (%) N = 274

同規模の同業他社よりかなりよい	11.7
同規模の同業他社より若干よい	27.0
同規模の同業他社と同じくらい	36.5
同規模の同業他社より若干わるい	16.1
同規模の同業他社よりかなりわるい	4.7
無回答	4.0
合計	100

図表8 2006年度の売上額指数(2005年度 = 1)

	平均	標準偏差	度数
職業紹介事業での売上額	1.452	0.9364	112
人材派遣事業での売上額	1.286	0.7192	179
請負事業での売上額	1.067	0.5888	101
その他の人材ビジネス関連事業での売上額	1.169	0.9412	49
人材ビジネスでの売上額	1.192	0.4256	136

注1) 各事業分野および全体の2005年度と2006年度の売上額が、0および無回答の票を除いて集計。

注2) 人材派遣事業およびその他人材ビジネス関連事業のはずれ値の票を除いて集計。

図表9 人材ビジネスにおける事業戦略上の重視項目（％）

	非常に重視 している	重視してい る	あまり重視 していない	全く重視し ていない	無回答	合計	度数
売上高やシェアの拡大	40.5	43.8	10.2	0.7	4.7	100.0	274
利益率や資本効率の向上	43.1	44.5	8.0	0.4	4.0	100.0	274
売上高や利益率の安定化	39.4	51.5	5.1	0.4	3.6	100.0	274
新しい事業分野への進出	18.2	38.3	31.8	6.6	5.1	100.0	274
既存の事業分野でのサー ビス内容の多様化	19.0	59.1	16.1	2.2	3.6	100.0	274
既存の事業分野でのサー ビス内容の集約	9.9	42.7	39.8	4.0	3.6	100.0	274
新しい営業地域への進出	11.3	38.3	37.2	9.5	3.6	100.0	274
新規取引先の開拓	45.3	39.1	9.9	0.4	5.5	100.0	274
既存取引先との取引の継 続・拡大	47.8	46.0	1.5	0.0	4.7	100.0	274

図表 10 今後重視したい事業（複数回答 3 つまで）（％）

	職業紹介事業 が現在の主な 事業のひとつ	人材派遣事業 が現在の主な 事業のひとつ	請負事業が現 在の主な事業 のひとつ
紙媒体（有料）での求人情報提供事業	0.9	0.9	1.3
紙媒体（無料）での求人情報提供事業	0.0	0.0	0.0
インターネットでの求人情報提供事業	4.7	5.3	5.1
インターネットでの求職情報提供事業	1.9	3.1	2.6
就職フェアなどの就職機会提供事業	4.7	1.8	0.0
採用代行事業	12.1	8.9	7.7
職業紹介事業	<u>68.2</u>	<u>37.3</u>	<u>25.6</u>
エグゼクティブサーチ	<u>22.4</u>	4.4	5.1
アウトプレースメント（再就職）事業	8.4	3.6	5.1
紹介予定派遣事業	<u>28.0</u>	<u>42.2</u>	<u>29.5</u>
一般労働者派遣事業（26 業務）	<u>49.5</u>	<u>59.6</u>	<u>37.2</u>
一般労働者派遣事業（26 業務以外）	12.1	<u>30.2</u>	<u>39.7</u>
高齢者派遣事業	5.6	16.0	12.8
特定労働者派遣事業	1.9	8.0	12.8
生産現場の請負事業	1.9	16.4	<u>38.5</u>
営業・事務的業務の請負事業	8.4	9.3	<u>21.8</u>
官公庁・自治体からの受託事業	11.2	12.0	12.8
大学など教育機関からの受託	3.7	4.4	5.1
組織・人事コンサルティング、教育訓練	<u>21.5</u>	14.2	15.4
その他	6.5	7.1	10.3
度数	107	225	78

注 1) ここでいう「職業紹介事業」は「採用代行事業」「職業紹介」「エグゼクティブサーチ」「アウトプレースメント（再就職）事業」、「人材派遣事業」は「紹介予定派遣事業」「一般労働者派遣事業（26 業務）」「一般労働者派遣事業（26 業務以外）」「高齢者派遣事業」「特定労働者派遣事業」、「請負事業」は「生産現場の請負事業」「営業・事務的業務の請負事業」を指すこととした。

注 2) 下線は、指摘率が 2 割以上の事業。該当する事業について、 囲いのなかに指摘率が高い順の順位を示している。

図表 1 1 事業分野別の従業員一人あたり年間売上額 (単位: 100 万円)

	平均値	最小値	最大値	標準偏差	度数
職業紹介事業	12.24	0.25	89.00	16.506	123
人材派遣事業	93.30	0.65	419.00	69.501	189
請負事業	77.96	1.50	403.50	86.701	93
その他の人材ビジネス関連事業	14.67	0.69	51.67	13.307	37
人材ビジネス全体	52.55	0.56	152.60	33.468	128

注 1) 各事業分野および全体について、売上額および従業員数が 0 ないし無回答の票を除いて集計。

図表 1 2 職業紹介事業の従業員一人あたり紹介による年間就職件数 (単位: 件)

平均値	最小値	最大値	標準偏差	度数
9.92	0.33	88.24	13.589	132

注 1) 従業員一人あたり紹介による年間就職件数は、年間就職件数を職業紹介事業に従事する従業員数で割って算出した値である。

注 2) 職業紹介事業の従業員数および紹介による就職件数が 0 および無回答の票、紹介による就職件数がはずれ値の票を除いて集計している。

図表 1 3 人材派遣事業の従業員一人あたり派遣スタッフ稼働数 (2006 年度の月平均)
(単位: 名)

平均値	最小値	最大値	標準偏差	度数
33.33	0.27	195.00	30.005	194

注 1) 従業員一人あたり派遣スタッフ稼働数は、月平均の派遣スタッフ稼働数を人材派遣事業に従事する従業員数で割って算出した値である。

注 2) 人材派遣事業の従業員数および月平均の派遣スタッフ稼働数が 0 および無回答の票およびはずれ値の票を除いて集計している。

図表 1 4 請負事業の従業員一人あたり請負スタッフ稼働数 (2006 年度の月平均)
(単位: 名)

平均値	最小値	最大値	標準偏差	度数
18.21	0.33	155.00	24.419	92

注 1) 従業員一人あたり請負スタッフ稼働数は、月平均の請負スタッフ稼働数を請負事業に従事する従業員数で割って算出した値である。

注 2) 請負事業の従業員数および月平均の請負スタッフ稼働数が 0 および無回答の票、はずれ値の票を除いて集計している。

図表 1 5 職業紹介事業の従業員一人あたりの、年間就職件数別、年間売上額
(単位：百万円)

			平均値	標準偏差	度数
年間就職件数 一人あたり年	5名未満		3.51	4.235	44
	5名以上 10名未満		16.24	21.420	31
	10名以上		18.17	15.113	38
	合計		11.93	15.856	113

注 1) はずれ値の票を除いて集計。

図表 1 6 人材派遣事業の従業員一人あたりの、月平均スタッフ数別、年間売上額
(単位：百万円)

			平均値	標準偏差	度数
スタッフ数 一人あたり月平均	20名未満		50.13	33.626	56
	20名以上 30名未満		74.69	34.808	44
	30名以上 40名未満		100.50	34.880	26
	40名以上		156.84	88.552	51
	合計		94.38	70.042	177

注 1) はずれ値の票を除いて集計。

図表 1 7 請負事業における従業員一人あたりの、月平均スタッフ数別、年間売上額
(単位：百万円)

			平均値	標準偏差	度数
均スタッフ数 一人あたり月平	10名未満		28.12	29.737	31
	10名以上 20名未満		67.28	46.239	25
	20名以上		131.72	107.856	28
	合計		74.31	81.519	84

注 1) はずれ値の票を除いて集計。

図表 18 主な紹介手数料別、従業員ひとりあたり年間売上額（単位：百万円）

	平均値	標準偏差	度数
50万円未満	5.00	7.521	32
50万円～100万円未満	12.74	18.060	42
100万円～150万円未満	16.68	19.858	23
150万円以上	17.21	16.905	24
合計	12.33	16.611	121

注1) はずれ値の票を除いて集計。

図表 19 主な派遣料金別、従業員ひとりあたり年間売上額（単位：百万円）

	平均値	標準偏差	度数
1600円未満	92.58	82.128	66
1600円～2000円未満	95.97	67.285	76
2000円以上	93.44	52.846	43
合計	94.18	69.771	185

注1) はずれ値の票を除いて集計。

図表 20 主な請負料金別、従業員ひとりあたり年間売上額（単位：百万円）

	平均値	標準偏差	度数
14000円未満	75.00	92.629	48
14000円以上	72.70	59.730	36
合計	74.02	79.777	84

注2) はずれ値の票を除いて集計。

図表 2 1 主な紹介手数料別、新規紹介依頼件数に対する就職件数の比率

	平均値	標準偏差	度数
50万円未満	0.536	0.4163	52
50万円～100万円未満	0.424	0.3239	46
100万円～150万円未満	0.228	0.2325	22
150万円以上	0.225	0.2244	27
合計	0.398	0.3557	147

注1) はずれ値の票を除いて集計。

注2) 合計は、主な紹介手数料について無回答の票を含む。

図表 2 2 主な紹介手数料別、マッチング担当者の仕事（マッチング業務以外）
（複数回答） N = 155

	求人 開拓などの 営業活動	企業との 調整	求人条件に 関する顧客	求職者の 受付や登録に 関する業務	求職者の セリング	求職者に対する フォロー	紹介により 就職した人 材に対する フォロー	それ以外の 業務	とくになし (マッチング 業務のみを 担当)	度数
100万円未満	64.8	65.6	67.2	57.8	53.9	8.6	2.3	128		
100万円以上	<u>76.7</u>	<u>75.0</u>	65.0	<u>96.7</u>	<u>65.0</u>	5.0	3.3	60		
合計	68.6	68.6	66.5	70.2	57.4	7.4	2.7	188		

注1) 「100万円未満」と「100万円以上」を比較して、指摘率が10パーセントポイント以上高いほうに下線をひいている。

図表 2 3 人材ビジネスの事業運営上重視する取り組み (%)

	非 常 に 重 視 し て い る	重 視 し て い る	あ ま り 重 視 し て い ない	全 く 重 視 し て い ない	無 回 答	合 計	度 数
企業イメージ・知名度の向上	36.1	47.4	10.6	0.4	5.5	100.0	274
コンプライアンス（法令遵守）の徹底	64.6	30.7	0.4	0.0	4.4	100.0	274
顧客・個人情報の保護の徹底	68.2	25.2	1.1	0.0	5.5	100.0	274
顧客企業・事業所に対するフォローやコンサルティングの強化	28.8	57.3	9.9	0.4	3.6	100.0	274
求職者・派遣・請負スタッフなどに対するフォローやカウンセリングの強化	38.7	54.0	3.3	0.0	4.0	100.0	274
マッチング機能の充実	36.1	52.6	5.8	0.7	4.7	100.0	274
従業員（営業担当者・コーディネーター・コンサルタントなど）の育成	40.1	49.6	6.2	0.4	3.6	100.0	274
従業員（営業担当者・コーディネーター・コンサルタントなど）の定着化	28.5	54.4	12.8	0.7	3.6	100.0	274
IT化・システム化による業務の効率化	23.4	55.5	16.4	0.7	4.0	100.0	274

図表 2 4 同規模同業他社と比べた業績別、
従業員（営業担当者・コーディネーター・コンサルタントなど）の育成重視度（％）

	非 常 に 重 視 し て い る	重 視 し て い る	あ ま り 重 視 し て い な い	全 く 重 視 し て い な い	無 回 答	合 計	度 数
かなりよい	56.3	40.6	3.1	0.0	0.0	100.0	32
若干よい	50.0	43.2	4.1	0.0	2.7	100.0	74
同じくらい	34.0	56.0	5.0	0.0	5.0	100.0	100
若干わるい・かなりわるい	35.1	50.9	12.3	0.0	1.8	100.0	57
無回答	9.1	54.5	9.1	9.1	18.2	100.0	11
合計	40.1	49.6	6.2	0.4	3.6	100.0	274

図表 2 5 従業員（営業担当者・コーディネーター・コンサルタントなど）
育成上の課題（複数回答）（％） N = 261

とくに指導や訓練に関する課題はない	9.2
そもそも指導や訓練を行う必要がない	1.5
どのような能力や知識を習得させたらよいかわからない	4.6
指導や訓練のためのノウハウが不足している	42.5
指導や訓練を担当できる人材が不足している	54.0
上司や先輩が多忙で指導や訓練に時間をさけない	29.1
本人が多忙で指導や訓練をうける時間がない	22.2
指導や訓練の効果が本人の適性により大きく左右される	34.9
指導や訓練の効果を適切に評価することが難しい	18.0
能力向上意欲のない人が多い	6.9
一人前になるまで時間がかかりすぎる	16.1
指導や訓練を行ってもすぐに辞めてしまう	10.0
適切な外部の研修や通信教育プログラムがない	15.7
その他	2.3

第3回(2007年度)人材ビジネスの市場と経営に関する総合実態調査

2007年8月

東京大学社会科学研究所人材ビジネス研究寄付研究部門

東京大学社会科学研究所人材ビジネス研究部門では、「日本の人材ビジネスの機能と構造に関する総合的研究」プロジェクトを設け、人材ビジネス(有料職業紹介事業、労働者派遣事業、請負事業、その他関連事業)の市場や経営の実態を把握することを目的として、昨年度に引き続き、アンケートを実施することに致しました。(第1回および第2回調査の結果は、<http://web.iss.u-tokyo.ac.jp/jinzai/output2.htm>をご参照ください。人材ビジネス研究部門の他の調査研究も掲載されています。)

第3回調査の調査対象企業は、日本人材派遣協会、日本生産技能労務協会、日本製造アウトソーシング協会、中部アウトソーシング協同組合、日本人材紹介事業協会の会員企業です。調査は、それぞれの協会や組合のご支援を得て実施するものです。

ご多用中誠に恐縮ですが、何とぞご協力を賜りますようお願い申し上げます。本調査のご回答内容を調査研究以外の目的で使用することはございません。また、調査は無記名でご回答内容は統計的に処理しますので、貴社の回答内容が外部に公表されることはございません。調査結果は人材ビジネス関連の業界団体、厚生労働省、経済産業省、新聞社等に提供するとともに、2007年11月以降、人材ビジネス研究部門のホームページで公開します(<http://web.iss.u-tokyo.ac.jp/jinzai/>)。

ご記入にあたってのお願い

時期について特にことわりのない質問につきましては、2007年8月現在の状況についてお答えください

ご記入の際は、黒または青のボールペン、万年筆、濃い鉛筆をご使用ください。

「1つ」「3つまで(1つ、2つでも可)」などの回答数が決められている質問では、質問文の指示にしたがってお答えください。

従業員数など、数字を記入する箇所につきましては、正確な数字がわからなければ、概数をご記入になってもかまいません。

後半は貴社が参入されている事業分野についてのみお答え頂く設問です。それほど時間はかかりませんので、できるだけ多くの質問にご回答頂けますと幸いです。

ご記入いただきましたアンケート用紙は、返信用封筒(切手不要)に入れ、8月10日(金)までにご投函ください。

お問い合わせ先

東京大学社会科学研究所 人材ビジネス研究部門 電子メール：hrm@iss.u-tokyo.ac.jp

「日本の人材ビジネスの機能と構造に関する総合的研究」プロジェクト調査実施メンバー
佐藤博樹(東京大学社会科学研究所教授・研究プロジェクト代表)

阿部正浩(獨協大学経済学部准教授) 今野浩一郎(学習院大学経済学部教授)

佐野哲(法政大学経営学部教授) 佐野嘉秀(東京大学社会科学研究所客員准教授)

藤本真(労働政策研修研究機構研究員) 堀田聡子(東京大学社会科学研究所助教)

問1 貴社では、人材ビジネス（有料職業紹介事業、労働者派遣事業、請負事業、その他の人材ビジネス関連事業）の事業戦略（a）～（i）および事業運営上の取り組み（j）～（r）をそれぞれの程度重視していますか。複数の事業を展開している場合も人材ビジネス全体としてお答えください（a）から（r）のそれぞれについて「1非常に重視している」から「4全く重視していない」のいずれか1つに。

	1 非常に重視している	2 重視している	3 あまり重視していない	4 全く重視していない
事業戦略				
（a）売上高やシェアの拡大	1	2	3	4
（b）利益率や資本効率の向上	1	2	3	4
（c）売上高や利益率の安定化	1	2	3	4
（d）新しい事業分野への進出	1	2	3	4
（e）既存の事業分野でのサービス内容の多様化	1	2	3	4
（f）既存の事業分野でのサービス内容の集約	1	2	3	4
（g）新しい営業地域への進出	1	2	3	4
（h）新規取引先の開拓	1	2	3	4
（i）既存取引先との取引の継続・拡大	1	2	3	4
事業運営上の取り組み				
（j）企業イメージ・知名度の向上	1	2	3	4
（k）コンプライアンス（法令遵守）の徹底	1	2	3	4
（l）顧客・個人情報の保護の徹底	1	2	3	4
（m）顧客企業・事業所に対するフォローやコンサルティングの強化	1	2	3	4
（n）求職者・派遣スタッフ・請負スタッフなどに対するフォローやカウンセリングの強化	1	2	3	4
（o）マッチング機能の充実	1	2	3	4
（p）従業員（営業担当者・コーディネーター・コンサルタントなど）の育成	1	2	3	4
（q）従業員（営業担当者・コーディネーター・コンサルタントなど）の定着化	1	2	3	4
（r）IT化・システム化による業務の効率化	1	2	3	4

問2 貴社が、人材ビジネスを開始したのはいつですか。複数の人材ビジネスを展開している場合は、最初にはじめた事業についてお答えください(1つに)。

- | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1 . 1989 年以前 | 3 . 1995 ~ 1999 年 | 5 . 2005 ~ 2006 年 |
| 2 . 1990 ~ 1994 年 | 4 . 2000 ~ 2004 年 | 6 . 2007 年 |

問3 貴社の本社所在地をお答えください(1つに)。

- | | |
|-----------------------|-------------------|
| 1 . 東京圏(東京・神奈川・千葉・埼玉) | 3 . 愛知圏(愛知・岐阜・三重) |
| 2 . 大阪圏(大阪・兵庫・京都・奈良) | 4 . その他 |

問4 貴社の人材ビジネスの事業所・営業所は国内にいくつありますか(1つに)。本社を含め、求人・採用のみを行う拠点等も全て含めてお答えください。

- | | | | |
|---------|-------------|-------------|------------|
| 1 . 1ヶ所 | 2 . 2 ~ 3ヶ所 | 3 . 4 ~ 9カ所 | 4 . 10カ所以上 |
|---------|-------------|-------------|------------|

問5 貴社には、人材ビジネス以外の事業を主として営む親企業(貴社の資本金の5割超を出資)がありますか(1つに)。

- | | |
|--------|--------|
| 1 . ある | 2 . ない |
|--------|--------|

問6 貴社の人材ビジネス全体のこの1年ほどの業績は、同規模の同業他社と比べていかがですか(1つに)。

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1 . 同規模の同業他社よりかなりよい | 4 . 同規模の同業他社より若干わるい |
| 2 . 同規模の同業他社より若干よい | 5 . 同規模の同業他社よりかなりわるい |
| 3 . 同規模の同業他社と同じくらい | |

問7 貴社の人材ビジネスの事業分野について、現在行っている事業、今後重視したい事業を次の1～20の選択肢のなかから3つまで選び、番号を下表にご記入ください。

	1位	2位	3位
現在行っている事業 (売上額が多い順に3つまで)			
今後重視したい事業 (重視する順に3つまで)			

- | | |
|----------------------|------------------------|
| 1. 紙媒体(有料)での求人情報提供事業 | 11. 一般労働者派遣事業(26業務) |
| 2. 紙媒体(無料)での求人情報提供事業 | 12. 一般労働者派遣事業(26業務以外) |
| 3. インターネットでの求人情報提供事業 | 13. 高齢者派遣事業 |
| 4. インターネットでの求職情報提供事業 | 14. 特定労働者派遣事業 |
| 5. 就職フェアなどの就職機会提供事業 | 15. 生産現場の請負事業 |
| 6. 採用代行事業 | 16. 営業・事務的業務の請負事業 |
| 7. 職業紹介事業 | 17. 官公庁・自治体からの受託事業 |
| 8. エグゼクティブサーチ | 18. 大学など教育機関からの受託事業 |
| 9. アウトプレースメント(再就職)事業 | 19. 組織・人事コンサルティング、教育訓練 |
| 10. 紹介予定派遣事業 | 20. その他 |

問8 貴社の人材ビジネス各事業分野における2005年度および2006年度の売上額をご記入ください。なお、各年度について、当該事業を実施していない場合はそれぞれ回答欄に「0」とご記入ください。

事業分野	年度	千億	百億	十億	一億	千万	百万	
A 職業紹介事業	2005年度							百万円
	2006年度							百万円
B 人材派遣事業 (紹介予定派遣を含む)	2005年度							百万円
	2006年度							百万円
C 請負事業	2005年度							百万円
	2006年度							百万円
D その他人材ビジネス 関連事業(注)	2005年度							百万円
	2006年度							百万円

(注)「その他人材ビジネス関連事業」は、求人情報提供、人材評価、教育訓練、人事コンサルティング等を意味する。

問9 貴社において、下記の各事業に従事する従業員（営業担当者・コーディネーター・コンサルタント・常駐管理者など）の人数をA～Dの各欄に、経営企画・経理・人事・営業所責任者など管理的業務を主に担当する従業員の人数をEの欄にそれぞれご記入ください。

なお、現在実施していない事業の回答欄には「0」をご記入ください。また、複数の事業分野を兼務している従業員がいる場合は、業務のおよその比重に応じて各事業分野に人数を割り振ってください（例：10人が人材派遣事業と請負事業を兼務していれば、人材派遣事業7人、請負事業3人と換算するなど）。

A 職業紹介事業の従業員		人
B 人材派遣事業の従業員（派遣スタッフを除く）		人
C 請負事業の従業員（請負スタッフを除く）		人
D その他人材ビジネス関連事業の従業員（注）		人
E 人事・経理・経営企画などの管理部門の従業員		人

（注）「その他人材ビジネス関連事業の従業員」は、求人情報提供、人材評価、教育訓練、人事コンサルティング等の人材ビジネス関連事業の従業員を意味する。

問10 貴社では、人材ビジネスの従業員（営業担当者・コーディネーター・コンサルタントなど）の指導や訓練をおこなううえで、どのようなことが課題となっていますか（あてはまるものすべてに）。

1. とくに指導や訓練に関する課題はない
2. そもそも指導や訓練を行う必要がない
3. どのような能力や知識を習得させたらよいかわからない
4. 指導や訓練のためのノウハウが不足している
5. 指導や訓練を担当できる人材が不足している
6. 上司や先輩が多忙で指導や訓練に時間をさけない
7. 本人が多忙で指導や訓練を受ける時間がない
8. 指導や訓練の効果が本人の適性により大きく左右される
9. 指導や訓練の効果を適切に評価することが難しい
10. 能力向上意欲のない人が多い
11. 一人前になるまで時間がかかりすぎる
12. 指導や訓練を行ってもすぐに辞めてしまう
13. 適切な外部の研修や通信教育プログラムがない
14. その他（具体的に： _____）

問15 貴社の職業紹介事業の売上額のうち、従業員規模が1,000人以上の大手企業からの売上額の占める比率はおよそどのくらいですか(1つに)。

- | | | |
|-----------------|------------------|-------------|
| 1 . 0 ~ 10%未満 | 4 . 40% ~ 60%未満 | 7 . 100% |
| 2 . 10% ~ 20%未満 | 5 . 60% ~ 80%未満 | 8 . 把握していない |
| 3 . 20% ~ 40%未満 | 6 . 80% ~ 100%未満 | |

問16 貴社の職業紹介事業で、マッチング業務を担当している従業員(コンサルタントなど)は、通常、マッチング業務以外にどのような業務を担当していますか(あてはまるものすべてに)。

- 1 . 求人の開拓などの営業活動
- 2 . 求人条件に関する顧客企業との調整
- 3 . 求職者の受付や登録に関する業務
- 4 . 求職者に対するカウンセリング
- 5 . 紹介により就職した人材に対するフォロー
- 6 . 上記1 ~ 5以外の業務(具体的に: _____)
- 7 . とくになし(マッチング業務のみを担当)

人材派遣事業

問17 貴社は、人材派遣事業を営んでいますか(1つに)。

- 1 . 一般労働者派遣事業のみ営んでいる
- 2 . 特定労働者派遣事業のみ営んでいる
- 3 . 一般労働者派遣事業と特定労働者派遣事業を営んでいる
- 4 . いずれも営んでいない 問25へ進んでください。

問18 貴社の人材派遣事業の対象職種のうち、最も売上額が大きい職種は何ですか(1つに)。

- | | | |
|-----------|-----------|----------------------|
| 1 . 専門・技術 | 4 . 営業・販売 | 7 . 保安 |
| 2 . 管理 | 5 . 生産・労務 | 8 . サービス |
| 3 . 事務 | 6 . 運輸・通信 | 9 . その他(具体的に: _____) |

問19 貴社の2006年度の人材派遣事業における、顧客企業からの新規の派遣依頼人数（前年度からの労働者派遣契約の更新分は除く）、新規の派遣登録者数、月平均の派遣スタッフ数（稼動していない登録者等を除く）をご記入ください。

新規の派遣依頼人数 約（ ）人
（1年間の総数）

新規の派遣登録者数 約（ ）人
（1年間の総数）

月平均の派遣スタッフ数 約（ ）人
（稼動していない登録者等を除く）

問20 貴社の2006年度の派遣料金額（1人・1時間あたり）について、最も人数の多い区分の料金額をお答えください（1つに）。

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 1 . 1,000 円未満 | 7 . 2,000 円～2,200 円未満 |
| 2 . 1,000 円～1,200 円未満 | 8 . 2,200 円～2,400 円未満 |
| 3 . 1,200 円～1,400 円未満 | 9 . 2,400 円～2,600 円未満 |
| 4 . 1,400 円～1,600 円未満 | 10 . 2,600 円～2,800 円未満 |
| 5 . 1,600 円～1,800 円未満 | 11 . 2,800 円～3,000 円未満 |
| 6 . 1,800 円～2,000 円未満 | 12 . 3,000 円以上 |

問21 貴社の人材派遣事業の売上額のうち、従業員規模が1,000人以上の大手企業からの売上額の占める比率はおよそどのくらいですか（1つに）。

- | | | |
|---------------|----------------|-------------|
| 1 . 0 ～10%未満 | 4 . 40%～60%未満 | 7 . 100% |
| 2 . 10%～20%未満 | 5 . 60%～80%未満 | 8 . 把握していない |
| 3 . 20%～40%未満 | 6 . 80%～100%未満 | |

問2 2 貴社の派遣スタッフに対する教育訓練（研修等）の費用（外部講師への謝金、研修施設・設備の利用、テキスト等の教材、外部の教育訓練業者への委託等のため年度内に発生した費用）はどのくらいですか。2006年度について、貴社の人材派遣事業の売上額に対する比率でお答えください（1つに）。

- | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1 . 0 ~ 0.3%未満 | 4 . 1.0% ~ 1.5%未満 | 7 . 2.5% ~ 3.0%未満 |
| 2 . 0.3% ~ 0.5%未満 | 5 . 1.5% ~ 2.0%未満 | 8 . 3.0%以上 |
| 3 . 0.5% ~ 1.0%未満 | 6 . 2.0% ~ 2.5%未満 | 9 . 把握していない |

問2 3 貴社の人材派遣事業で、マッチング業務を担当している従業員（コーディネーターなど）は、通常、マッチング業務以外にどのような業務を担当していますか（あてはまるものすべてに）。

- 1 . 派遣先の開拓などの営業活動
- 2 . 求人条件に関する顧客企業との調整
- 3 . 派遣先企業に対するフォロー
- 4 . 派遣スタッフの登録や採用に関する業務
- 5 . 就業中の派遣スタッフに対するフォロー
- 6 . 上記1～5の以外の業務（具体的に： _____）
- 7 . とくになし（マッチング業務のみを担当）

問2 4 派遣契約の満了等により派遣先での仕事を終了した派遣スタッフのうち、その後も継続して貴社の派遣スタッフとして働いている割合はどのくらいですか（1つに）。なお、1ヶ月未満の休業期間をはさんで就業している派遣スタッフも、就業継続者に含めてお答えください。

- | | | |
|-----------------|-----------------|-------------|
| 1 . 0 ~ 10%未満 | 4 . 30% ~ 40%未満 | 7 . 60%以上 |
| 2 . 10% ~ 20%未満 | 5 . 40% ~ 50%未満 | 8 . 把握していない |
| 3 . 20% ~ 30%未満 | 6 . 50% ~ 60%未満 | |

問33 2006年度の月平均の請負スタッフ数(稼動していない請負スタッフを除く)をご記入ください。

約 () 人

問34 貴社の2006年度の請負料金額(1人分の仕事・1日あたり)について、最も件数の多い区分の料金額をお答えください(1つに)。

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 8,000円未満 | 6. 12,000円～13,000円未満 |
| 2. 8,000円～9,000円未満 | 7. 13,000円～14,000円未満 |
| 3. 9,000円～10,000円未満 | 8. 14,000円～15,000円未満 |
| 4. 10,000円～11,000円未満 | 9. 15,000円～20,000円未満 |
| 5. 11,000円～12,000円未満 | 10. 20,000円以上 |

問35 貴社の請負スタッフに対する教育訓練(研修等)の費用(外部講師への謝金、研修施設・設備の利用、テキスト等の教材、外部の教育訓練業者への委託等のため年度内に発生した費用)はどのくらいですか。2006年度について、貴社の請負事業の売上額に対する比率でお答えください(1つに)。

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 0～0.3%未満 | 4. 1.0%～1.5%未満 | 7. 2.5%～3.0%未満 |
| 2. 0.3%～0.5%未満 | 5. 1.5%～2.0%未満 | 8. 3.0%以上 |
| 3. 0.5%～1.0%未満 | 6. 2.0%～2.5%未満 | 9. 把握していない |

問36 請負契約の満了等により請負先での仕事を終了した派遣スタッフのうち、その後も継続して貴社の請負スタッフとして働いている割合はどのくらいですか(1つに)。なお、1ヶ月未満の休業期間ををばさんで就業している請負スタッフも、就業継続者に含めてお答えください。

- | | | |
|--------------|--------------|------------|
| 1. 0～10%未満 | 4. 30%～40%未満 | 7. 60%以上 |
| 2. 10%～20%未満 | 5. 40%～50%未満 | 8. 把握していない |
| 3. 20%～30%未満 | 6. 50%～60%未満 | |

以上で質問は終わりです。ご協力ありがとうございました