



# 地方創生カレッジ

「人材紹介業務の実務に役立つコンテンツ」  
【実践手法】

# 【実践手法】 人材紹介業を始めるにあたり

# 【人材紹介業を始めるにあたり】はじめに～本書の目的・対象・内容

## ■ 目的

当書は、各金融機関様が、地域企業の成長支援と関係構築を狙いとした「伴走型人材支援」確立を目指す中であって、特に「**幹部人材**」の支援に主体的に取り組むための実践例をお伝えすることを目的としています。

## ■ 対象

人材支援事業をこれから本格的に構築する状況にある**本店側の担当の方々**を対象とさせていただきます。（最終的に本店の関係各署、営業店の方々を対象としていくことも検討します）

## ■ 内容

主体となって取り組むべき「幹部人材」の支援において、自ら「**判断できる**」「**行動できる**」「**改善できる**」ようにする内容を中心に挙げ、特に上流工程（経営課題の整理・解決策の検討・人材要件定義）における具体的な実践例を記載しました。

これから人材紹介事業・人材支援事業を立ち上げる金融機関様には具体的な実践手法として、すでに先行して一定の成果を上げている金融機関様には今後の事業確立の新たなヒントを得る手段として、それぞれ活用いただけますと幸いです。

当資料を御参考いただくことで人材支援事業構築の一助となることを願っております。

# 【人材紹介業を始めるにあたり】はじめに～本書の前提・狙い

## ■ 前提

- ・**両面型での事業スタイルを確立する（取引先への幹部人材の支援を自行で完結する）**  
（正社員としての幹部人材支援を自行で完結しつつ、担当者クラスの正社員や副業プロ人材の紹介についてもコンソーシアム提携先と連携して対応していくことを想定）
- ・**人材紹介事業に留まらないトータルな「伴走型支援サービス」を確立する**  
（正社員紹介・副業プロ人材紹介・自行コンサル支援、外部コンサル支援、M&A支援）
- ・**支援対象の取引先は事業性評価先に加え人材ニーズがある先は一通り支援の対象とする**  
（逆にこの人材支援を契機に事業性評価の更新や定性分析を新規で行っていくことも想定）

## ■ 狙い

- ・現実的で主体的な事業構築・案件推進のため、まずは本店担当者の方が「経営課題の整理」「解決策の検討」「人材要件定義」の**ノウハウを具体的なタスクレベルで把握し、主体的に実行**できるようにする