
低資本

高い社会性

低リスク

「人材紹介事業」を新規事業にしませんか？

有料職業紹介事業 取得への道



はじめに！ 本書を読むこと で分かる4つのこと



「人材紹介ビジネス」とは、働きたい人と人材を求めている企業の間にとって就業のお手伝いをするのが役目です。

人材紹介の事業を行うには、それぞれを規制する法令があるので、厚生労働大臣の許可が必要になります。

本書では、許可取得までの具体的な流れから、実際の運営方法までを分かりやすく解説していきます。



有料職業紹介とは、どのようなものか？



有料職業紹介の資格を取得するにあたって必要なこととは？



有料職業紹介の取得までの流れ



有料職業紹介の申請方法

目次

Chapter1：有料職業紹介事業とは？	p 4
Chapter2：有料職業紹介事業の事業範囲について	p 6
Chapter3：有料職業紹介事業の許可要件	p 12
Chapter4：事業許可までのプロセス	p 19
Chapter5：許可申請に必要な提出書類	p 26
Chapter6：よくある質問	p 31
Chapter7：エピローグ	p 33



chapter 1

有料職業紹介事業とは？



企業の信頼性が高まる！？

有料職業紹介事業は

厚生労働省大臣の許可が必要です。

有料職業紹介事業とは、就職(転職)希望者と求人募集企業とを結ぶことで手数料を頂く事業のことを言います。

一般的に人材紹介会社といわれる企業は「有料職業紹介事業者」、ハローワークなどは「無料職業紹介事業者」ということになります。

許認可取得には厚生労働省大臣の許可を受ける必要がありますが、そもそも、その違いはどのようなものなのでしょうか？

有料職業紹介？

人材ビジネスとは？

無料職業紹介？

取得によるメリットは？

Chapter 2

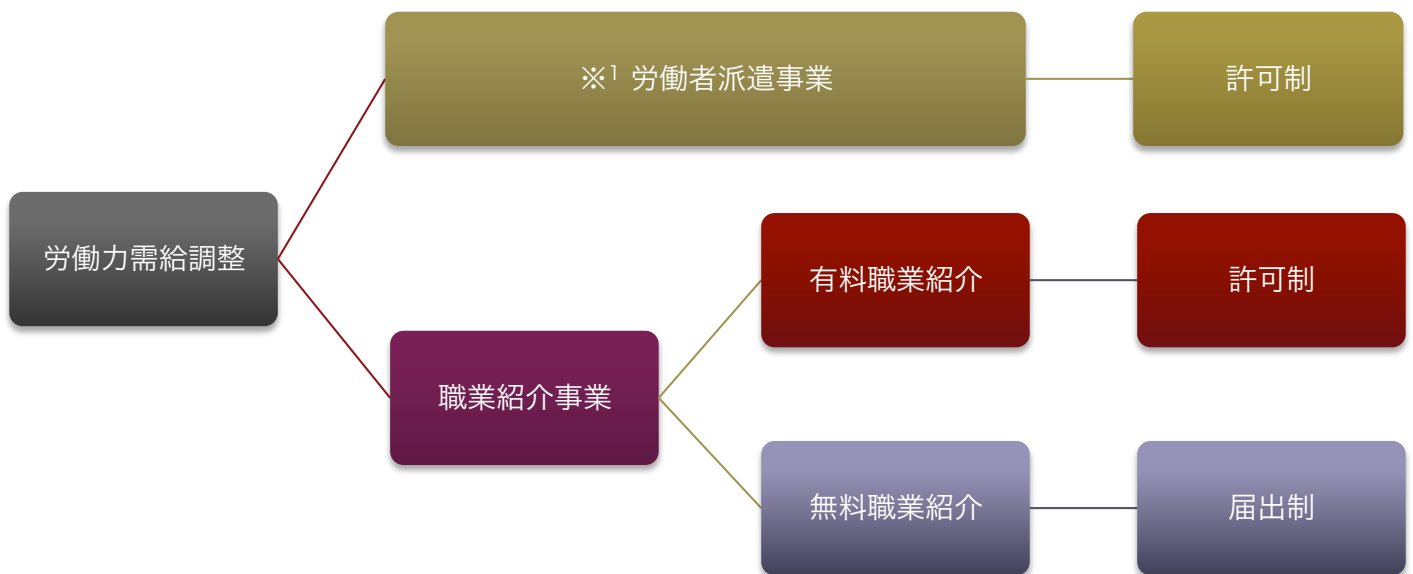
有料職業紹介事業の 事業範囲について

人材ビジネスの主なシステム

職業紹介事業には

2種類の資格があります。

働きたい人と、人材を求めている企業の間にとって就業のお手伝いをするのが人材ビジネスです。人材ビジネスを大きく2つに分けると、「人材派遣」と「人材紹介」に分けられます。これらの指導監督等を行うのが「労働力需給調整」であり、各地方の労働局直下の部署となります。



※ 旧一般労働者派遣と旧特定労働者派遣事業を許可制へと統合

職業紹介事業には「有料職業紹介（許可制）」と「無料職業紹介（届出制）」の2種類があります。本来、人材ビジネスで行われている職業紹介の9割が「有料職業紹介」です。

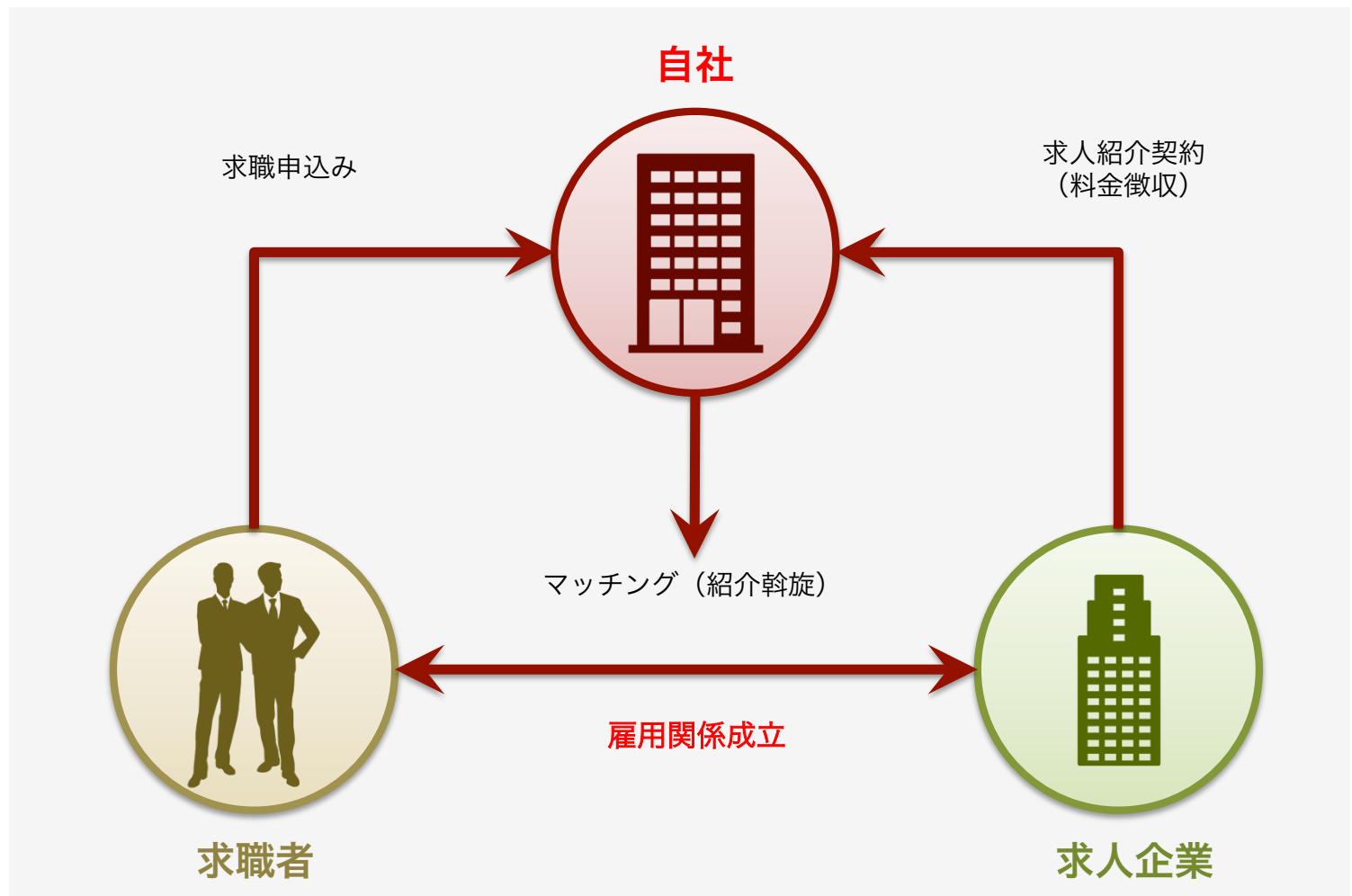
※無料職業紹介には、事業範囲に厳格な制限がありますので、将来的な事業展開などを考え、有料職業紹介事業の資格取得を推奨いたします。

◆ 「有料職業紹介事業」と「無料職業紹介事業」の違い

	有料職業紹介事業	無料職業紹介事業
事業の違い	求職者への職業紹介を通じて対価を徴収して行う事業	職業紹介に関して、いかなる手数料も報酬などの対価を受けないで行う事業
有効期間	新規許可取得後3年 以後、5年更新	新規許可取得に関わらず5年更新
取扱範囲	・ 港湾運送業務 ・ 建設業務 （土木、建築、建設、改造、保存修理、解体の作業及び作業準備に関わる業務）	原則として全ての職業での可能 ※但し、取り扱う職種や業務の範囲を定めた場合、事前に届け出が必要
モデルケース	①（図1）自社で受け付けた求職者へ、同じく自社で契約した求人企業をマッチングし、対価として対価を徴収（インターネットによる紹介斡旋も含む） ②（図2）自社で受け付けた求職者へ、提携する他社が契約した求人企業をマッチングし、提携会社を通じて、対価を徴収。 ③（図3）有料会員とそれ以外の無料会員に対して、職業紹介に対する料金を徴収しないものの、紹介を伴うサービスの内容に有料会員と無料会員でサービスの差の違いをつける。	求人広告（求職者や求人企業に対する斡旋や紹介を除く）

◆ 「有料職業紹介事業」のモデルケース

① ベーシックモデル

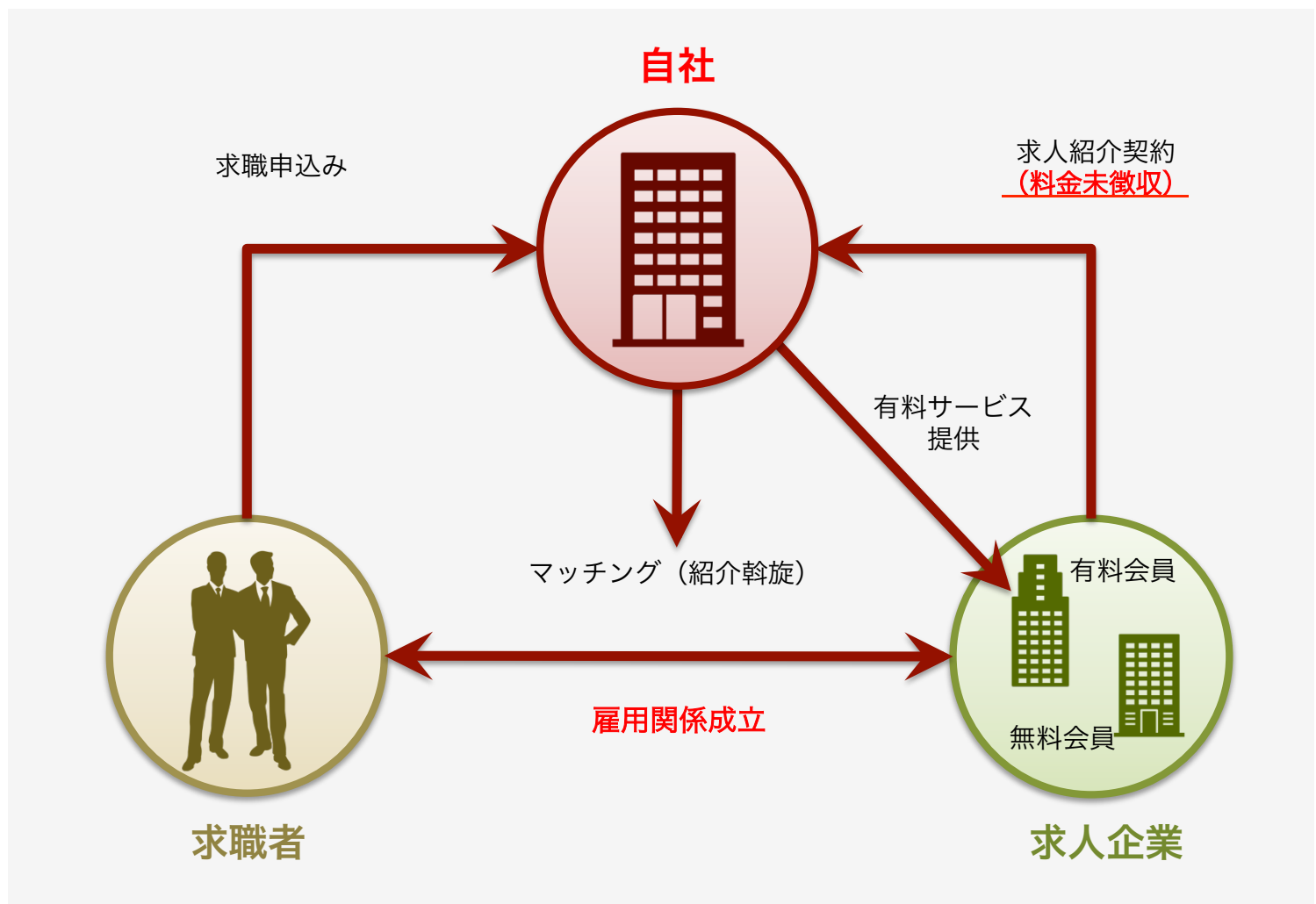


職業紹介において、最も基本的なモデルです。

自社で、求職者と求人企業双方と直接契約した上で、マッチング。
雇用契約が成立した際、規定の成果報酬が求人企業より支払われるモデルとなります。

◆「有料職業紹介事業」のモデルケース

② 課金型モデル

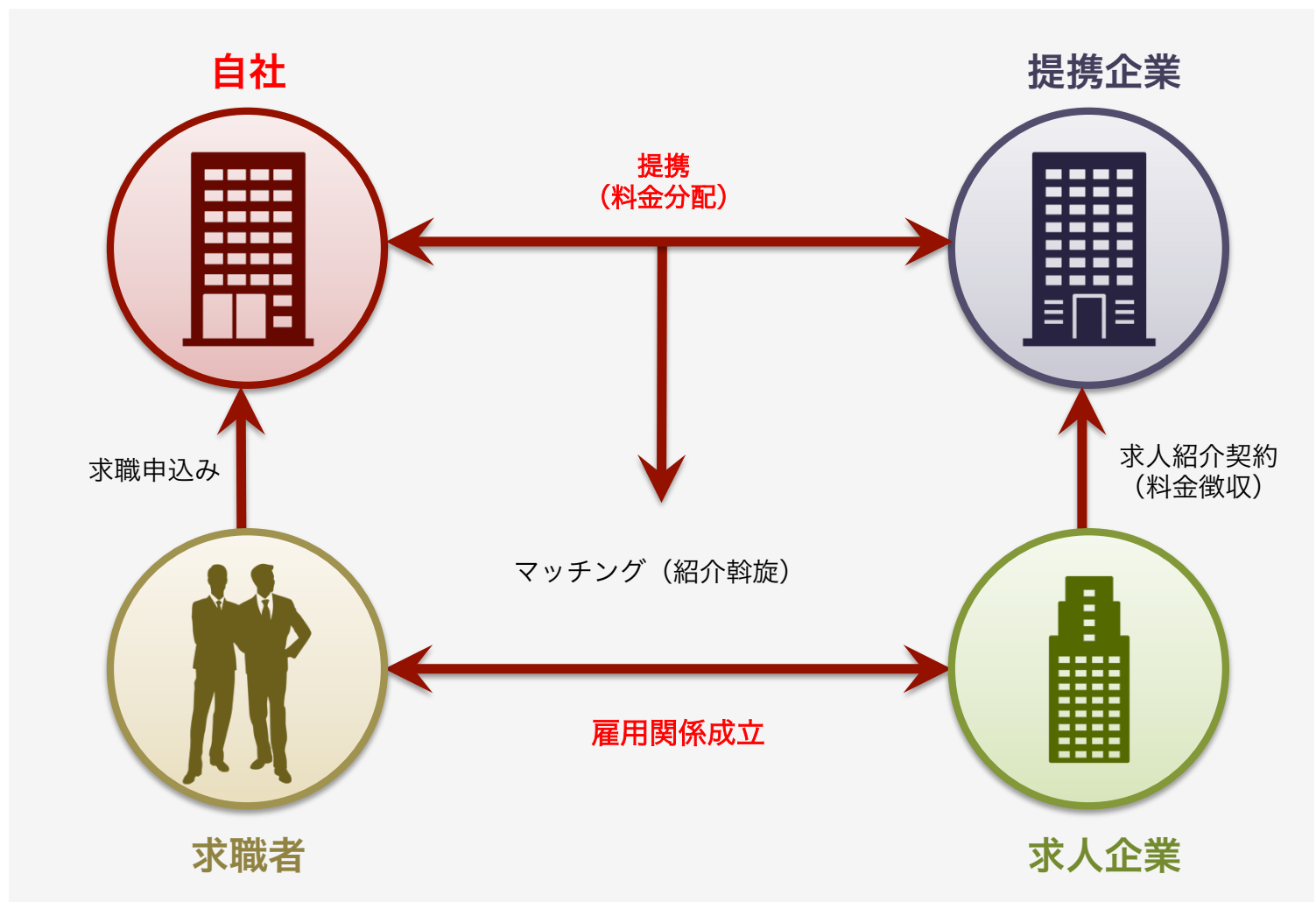


基本的な構造は、前項の「ベーシックモデル」と同じですが、このモデルでは雇用契約が成立した際の成果報酬が発生しません。

しかし、予め、徴収している会費により会員を区別し、それぞれに対して、職業紹介に伴うサービスの内容に差が生じるような場合は有料職業紹介事業として判断されることになります。

◆「有料職業紹介事業」のモデルケース

③ アライアンスモデル



自社は、求職者もしくは、求人企業いずれかの獲得に注力し、もう一方を、アラアインスによって、提携企業の持つデータベースを活用し、求職者へスカウティング。または、求人企業へエントリーを行うなど、効率的に成約率を高めるモデルとして、近年では主流になってきています。

アライアンスの内容によって異なりますが、雇用契約成立後、規定料金から提携企業と分配する流れが多いです。