

## 採用率がアップする人材紹介の使い方

### Index

---

- 1 採用率を上げるキーマンは誰だ？
  - 2 人材紹介は企業担当者を介した“伝言ゲーム”
  - 3 企業担当者がサポートしやすい企業とは
  - 4 企業担当者を代えてもらう
  - 5 企業担当者と連携した採用活動
-

## 1 採用率を上げるキーマンは誰だ？

成功報酬型の「有料人材紹介サービス」（以下「人材紹介」）は、求職者の紹介を受けるだけなら費用は掛からず、採用に至った場合は、年収の30～35%を紹介料として企業が人材紹介会社に支払う仕組みです。

紹介料は決して安くはないため、これまでは人材紹介を使わない中小企業が少なくありませんでした。しかし、足元の人材採用難もあり、採用方法の1つとして人材紹介を取り入れる中小企業が急速に増えています。

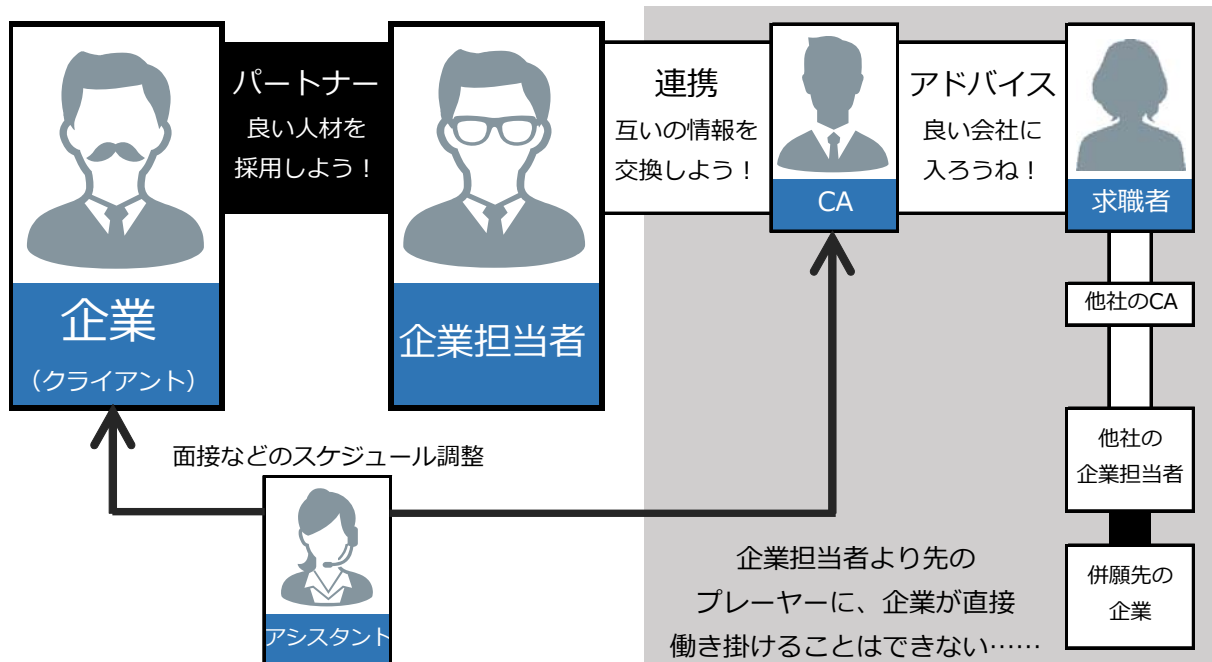
一方、人材紹介を使いこなしている中小企業は多くありません。人材紹介は、紹介を待っているだけでは駄目です。採用率をアップするために、自社を担当する「企業担当者」と積極的にコミュニケーションを取り、良好な関係を築くことがポイントです。

## 2 人材紹介は企業担当者を介した“伝言ゲーム”

### 1) 基本的なスキーム

企業と求職者を結び付けるという意味では、人材紹介の仕組みはシンプルです。しかし、そのスキームには数多くのプレイヤーが登場し、さまざまな情報が“伝言ゲーム”のようにやり取りされます。基本的な人材紹介のスキームを確認してみましょう。

（図表）【基本的な人材紹介のスキームと主要プレイヤー】



（出所：日本情報マート作成）

# サンプルレポート

本レポートは、サクセスネットで公開している  
ビジネスレポートの一部を公開したサンプルです。  
サクセスネットサイトにログインした後、全文を  
閲覧することができます。