

## 金融庁委託事業

「地域金融機関等による人材仲介を通じた事業者支援の実態把握調査」

アンケート結果(クロス集計)

# 目次

- 1. 事業形態別のクロス集計 . . . P.4~P.16
- 2. 人員体制別のクロス集計 . . . P.17~P.29
- 3. 成約実績別のクロス集計 . . . P.30~P.41
- 4. 兼務担当者の割合別のクロス集計 . . . P.42~P.44

対象サンプル数 . . . 有料職業紹介事業の許可を取得している地域金融機関(計87行)

分析方法 . . . クロス集計

分析軸 . . . 1. 有料職業紹介事業の許可を取得している会社形態  
2. 有料職業紹介事業の人員体制のうち、専任担当者の人数  
3. 有料職業紹介事業のうち、経営人材仲介事業の成約件数  
と下記設問とのクロス集計を実施

問2 有料職業紹介事業の許可を既に取得している会社形態をお答えください。

問3 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業について、サービスごとに実施状況およびターゲットをお答えください。

問5 貴社・貴グループで人材サービス事業を行う際に利用している人材データベースについて、お答えください。

問6 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業の人員体制および前年度分の実績について、お答えください。

問8 地域金融機関における経営人材仲介事業の状況に鑑みると、顧客開拓、課題抽出、人材ニーズ具体化、人材マッチング、モニタリング、定着支援といった実施フローになっています。貴社・貴グループが担当する経営人材仲介事業の実施フローの実施主体をお答えください。

問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいることについて、お答えください。

問10 経営人材仲介事業において営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいることについて、お答えください。

問11 今期中期経営計画における経営人材仲介事業の位置付けについて、お答えください。

問13 経営人材仲介事業の成約実績における主なマッチング人材の特徴について、お答えください。

問14 経営人材仲介事業の実施フローにおいて、貴社・貴グループで実施している融資業務と親和性が高いと考えるフローを、お答えください。

問15 経営人材仲介事業は、どの事業者支援サービスとシナジー(※相乗効果)があると思いますか。

問16 今後、経営人材仲介事業の売上拡大を図るうえでの課題について、お答えください。

4. 有料職業紹介事業のうち、兼務担当者の割合  
と下記設問とのクロス集計を実施

問5 貴社・貴グループで人材サービス事業を行う際に利用している人材データベースについて、お答えください。

問6 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業の人員体制および前年度分の実績について、お答えください。

問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいることについて、お答えください。

問10 経営人材仲介事業において営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいることについて、お答えください。

## 1. 事業形態別のクロス集計

■問2 有料職業紹介事業の許可を既に取得している会社形態をお答えください(1つ選択)。

事業形態	問2取得している会社形態				
	持株会社	コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社 ループ会社/子会社 社(シンクタンク等)	人材仲介事業を専門とする会社/子会社	銀行本体	その他
銀行本体	53				53
	100%				100%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	13			
	100%	100%			
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	4			4
	100%	100%			100%
人材仲介事業を専門とする会社/子会社	6		6		
	100%		100%		
人材仲介事業を専門とする会社/子会社+銀行本体	10		10		10
	100%		100%		100%
その他	1				1
	100%				100%
総計	87	17	16	67	1
	100%	20%	18%	77%	1%

■問3 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業について、サービスごとに実施状況をお答えください(1つ選択)。

事業形態	問3人材サービスの実施状況											
	常勤			非常勤(兼業・副業等)			再就職支援			人材派遣		
	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計
銀行本体	53	52	1	53	50	3	53	16	37	53	16	37
	100%	98%	2%	100%	94%	6%	100%	30%	70%	100%	30%	70%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	13		13	13		13	5	8	13	6	7
	100%	100%		100%	100%		100%	38%	62%	100%	46%	54%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	4		4	4		4	1	3	4	1	3
	100%	100%		100%	100%		100%	25%	75%	100%	25%	75%
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6	6		6	6		6	4	2	6	5	1
	100%	100%		100%	100%		100%	67%	33%	100%	83%	17%
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10	10		10	9	1	10	6	4	10	1	9
	100%	100%		100%	90%	10%	100%	60%	40%	100%	10%	90%
その他	1	1		1	1		1	1		1	1	
	100%	100%		100%	100%		100%	100%		100%	100%	
総計	87	86	1	86	83	4	86	33	54	86	30	57
	100%	99%	1%	99%	95%	5%	99%	38%	62%	99%	34%	66%

事業形態	問3人材サービスの実施状況											
	求人メディア運営			在籍出向を伴うビジネスマッチング			人材教育・研修			人事制度等のコンサルティング		
	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計
銀行本体	53	8	45	53	5	48	53	21	32	53	24	29
	100%	15%	85%	100%	9%	91%	100%	40%	60%	100%	45%	55%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	1	12	13	3	10	13	13		13	11	2
	100%	8%	92%	100%	23%	77%	100%	100%		100%	85%	15%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	4		4	1	3	4	4		4	4	
	100%		100%	100%	25%	75%	100%	100%		100%	100%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6	1	5	6	2	4	6	5	1	6	4	2
	100%	17%	83%	100%	33%	67%	100%	83%	17%	100%	67%	33%
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10	2	8	10	5	5	10	5	5	10	7	3
	100%	20%	80%	100%	50%	50%	100%	50%	50%	100%	70%	30%
その他	1	1		1	1		1	1		1	1	
	100%	100%		100%	100%		100%	100%		100%	100%	
総計	87	12	75	86	16	71	86	49	38	86	51	36
	100%	14%	86%	99%	18%	82%	99%	56%	44%	99%	59%	41%

■問5 貴社・貴グループで人材サービス事業を行う際に利用している人材データベースについて、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

事業形態	問5利用している人材データベース					
	貴社・貴グループで保有する人材データベース	民間の人材紹介事業者等の人材データベースの利用	REVICareer(レビキャリア)の利用	其他人材データベースの利用	利用していない	
銀行本体	53	10	35	36	1	7
	100%	19%	66%	68%	2%	13%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	3	10	9	1	2
	100%	23%	77%	69%	8%	15%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	2	3	2		
	100%	50%	75%	50%		
人材紹介事業を専業とする会社/子会社	6	5	4	6		
	100%	83%	67%	100%		
人材紹介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10	5	9	10		
	100%	50%	90%	100%		
その他	1	1		1		
	100%	100%		100%		
総計	87	26	61	64	2	9
	100%	30%	70%	74%	2%	10%

■問6 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業の人員体制および前年度分の実績について、お答えください(数字で回答)。

事業形態	問6 前年度分の実績 営業店のトスアップ件数(月平均)							人材事業の担当者で対応の対象となった件数(月平均)						
	0件	1~10件	11~20件	21~50件	51件以上	無回答	0件	1~10件	11~20件	21~50件	51件以上	無回答		
	銀行本体	53	4	29	9	5	2	4	5	30	8	2	2	6
	100%	8%	55%	17%	9%	4%	8%	9%	57%	15%	4%	4%	11%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/ 子会社	13	1	7	4	1			1	10	2				
	100%	8%	54%	31%	8%			8%	77%	15%				
コンサルティング事業を担うグループ会社/ 子会社+銀行本体	4		3		1				4					
	100%		75%		25%				100%					
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6	1	2	2			1	1	3	1			1	
	100%	17%	33%	33%			17%	17%	50%	17%			17%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀 行本体	10	1	4		1	3	1	1	4		4		1	
	100%	10%	40%		10%	30%	10%	10%	40%		40%		10%	
その他	1		1						1					
	100%		100%						100%					
総計	87	7	46	15	8	5	6	8	52	11	6	2	8	
	100%	8%	53%	17%	9%	6%	7%	9%	60%	13%	7%	2%	9%	

事業形態	求人票作成件数(月平均)						成約件数(月平均)					
	0件	1~4件	5~9件	10~20件	21件以上	無回答	0件	1件	2~4件	5~9件	10件以上	無回答
	銀行本体	53	12	23	5	8	1	4	15	25	8	2
	100%	23%	43%	9%	15%	2%	8%	28%	47%	15%	4%	6%
コンサルティング事業を担うグループ会 社/子会社	13	4	2	5	1		1	3	5	2	2	1
	100%	31%	15%	38%	8%		8%	23%	38%	15%	15%	8%
コンサルティング事業を担うグループ会 社/子会社+銀行本体	4		2	2					2	1	1	
	100%		50%	50%					50%	25%	25%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6	1		2	2		1	1	1	2	1	1
	100%	17%		33%	33%		17%	17%	17%	33%	17%	17%
人材仲介事業を専業とする会社/子会社 +銀行本体	10	3	1	1	3	1	1	1	2	2		3
	100%	30%	10%	10%	30%	10%	10%	10%	20%	20%		30%
その他	1		1					1				
	100%		100%					100%				
総計	87	20	29	15	14	2	7	21	35	15	6	4
	100%	23%	33%	17%	16%	2%	8%	24%	40%	17%	7%	5%

■問8 地域金融機関における経営人材仲介事業の状況に鑑みると、顧客開拓、課題抽出、人材ニーズ具体化、人材マッチング、モニタリング、定着支援といった実施フローになっています。貴社・貴グループが担当する経営人材仲介事業の実施フローの実施主体をお答えください(当てはまるもの全て選択)。

事業形態	問8 経営人材仲介事業の実施フローの実施主体											
	顧客開拓				課題抽出			顧客開拓				
	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業店)	コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社(シンクタンク等)	人材仲介事業を専門とする会社/子会社	提携先(グループ外)の人材仲介事業を行う会社	その他(具体的に記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業店)	コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社(シンクタンク等)	人材仲介事業を専門とする会社/子会社
銀行本体	53	33	48	2		5			42	47	2	
	100%	62%	91%	4%		9%			79%	89%	4%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	7	9	8					9	11	11	
	100%	54%	69%	62%					69%	85%	85%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4		4	2					3	4	3	
	100%		100%	50%					75%	100%	75%	
人材仲介事業を専門とする会社/子会社	6	5	6	1	2				5	6	1	3
	100%	83%	100%	17%	33%				83%	100%	17%	50%
人材仲介事業を専門とする会社/子会社+銀行本体	10	5	10		3				6	9		7
	100%	50%	100%		30%				60%	90%		70%
その他	1	1	1				1			1		
	100%	100%	100%				100%			100%		
総計	87	51	78	13	5	5	1		65	78	17	10
	100%	59%	90%	15%	6%	6%	1%		75%	90%	20%	11%

事業形態	人材ニーズの具体化						人材マッチング					
	提携先(グループ外)の人材仲介事業を行う会社	その他(具体的に記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業店)	コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社(シンクタンク等)	提携先(グループ外)の人材仲介事業を行う会社	その他(具体的に記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業店)	
銀行本体	53	6	1		45	20				22	29	3
	100%	11%	2%		85%	38%				42%	55%	6%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13				2	2	12			1	1	
	100%				15%	15%	92%			8%	8%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	1			3	2	3			2	1	
	100%	25%			75%	50%	75%			50%	25%	
人材仲介事業を専門とする会社/子会社	6	1					6	5	1			
	100%	17%					100%	83%	17%			
人材仲介事業を専門とする会社/子会社+銀行本体	10				5	2	7	2			3	1
	100%				50%	20%	70%	20%			30%	10%
その他	1	1							1	1		
	100%	100%							100%	100%		
総計	87	9	1		55	26	15	13	33	2	34	4
	100%	10%	1%		63%	30%	17%	15%	38%	2%	39%	5%

■問8 地域金融機関における経営人材仲介事業の状況に鑑みると、顧客開拓、課題抽出、人材ニーズ具体化、人材マッチング、モニタリング、定着支援といった実施フローになっています。貴社・貴グループが担当する経営人材仲介事業の実施フローの実施主体をお答えください(当てはまるもの全て選択)。

事業形態	モニタリング										
	コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社(シンクタンク等)	人材仲介事業を専門とする会社/子会社	提携先(グループ外)の人材仲介事業を行う会社	その他(具体的に記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業店)	コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社(シンクタンク等)	人材仲介事業を専門とする会社/子会社	提携先(グループ外)の人材仲介事業を行う会社	定着支援 持株会社
銀行本体	53	2	40			42	44	1	1	21	
	100%	4%	75%			79%	83%	2%	2%	40%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	9	7			5	8	11			
	100%	69%	54%			38%	62%	85%			
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	3	3			2	4	3		2	
	100%	75%	75%			50%	100%	75%		50%	
人材仲介事業を専門とする会社/子会社	6	6	6	1		4	5	1	5	4	1
	100%	100%	100%	17%		67%	83%	17%	83%	67%	17%
人材仲介事業を専門とする会社/子会社+銀行本体	10	8	3			5	8		7		
	100%	80%	30%			50%	80%		70%		
その他	1		1	1						1	1
	100%		100%	100%						100%	100%
総計	87	12	17	60	2	58	69	16	13	28	2
	100%	14%	20%	69%	2%	67%	79%	18%	15%	32%	2%

事業形態	モニタリング						
	銀行本体(本店)	銀行本体(営業店)	コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社(シンクタンク等)	人材仲介事業を専門とする会社/子会社	提携先(グループ外)の人材仲介事業を行う会社	その他(具体的に記入ください)	
銀行本体	53	42	38	1		22	
	100%	79%	72%	2%		42%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	1	5	9		2	
	100%	8%	38%	69%		15%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	1	4	3		2	
	100%	25%	100%	75%		50%	
人材仲介事業を専門とする会社/子会社	6	1	2		5	5	1
	100%	17%	33%		83%	83%	17%
人材仲介事業を専門とする会社/子会社+銀行本体	10	5	4		6		1
	100%	50%	40%		60%		100%
その他	1						1
	100%						100%
総計	87	50	53	13	11	31	3
	100%	57%	61%	15%	13%	36%	3%

■問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいることについて、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

事業形態	問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいること									
	人材仲介事業者等への研修員の派遣	人材仲介事業者等からの出向受入	人材仲介事業経験者の外部採用	人材仲介事業者等による同行訪問	営業店への顧客開拓支援策	営業支援ツールの導入(スカウトメールの自動送信ツール導入等)	人材仲介手数料の割引キャンペーンの実施	他の地域金融機関からのノウハウ移転	プロ拠点等の経営支援機関からのノウハウ移転	その他(具体的に記入ください)
銀行本体	53	8	7	7	31	38	6	7	16	5
	100%	15%	13%	13%	58%	72%	11%	13%	30%	9%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	1	2	2	7	11	2	4		1
	100%	8%	15%	15%	54%	85%	15%	31%		8%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	2	1		3	4			1	
	100%	50%	25%		75%	100%			25%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6			2	4	5	1	5	5	1
	100%			33%	67%	83%	17%	83%	83%	17%
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10	4	1	5	4	6			1	4
	100%	40%	10%	50%	40%	60%			10%	40%
その他	1				1	1	1	1	1	1
	100%				100%	100%	100%	100%	100%	100%
総計	87	15	11	16	50	65	10	17	24	11
	100%	17%	13%	18%	57%	75%	11%	1%	20%	28%

■問10 経営人材仲介事業において営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいることについて、お答えください。

問9の「営業店への顧客開拓支援策」に関して詳しく何う質問となります(当てはまるもの全て選択)。

事業形態	問10 営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいること							
	営業店に対して、人材仲介に関する研修会を実施	営業店に対して、人材仲介に関する優良事例を共有	営業店に対して、人材仲介に関する参考資料を共有	営業店からニーズが上がってくる仕組みを作っている	業績評価等、営業店のインセンティブになる仕組みを導入している	顧客管理システム(CRM)等を活用し、人材マッチングを推進している	その他(具体的に記入ください)	
銀行本体	53	42	43	34	38	37	11	2
	100%	79%	81%	64%	72%	70%	21%	4%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	12	9	10	11	11	3	1
	100%	92%	69%	77%	85%	85%	23%	8%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	4	4	3	4	3	2	
	100%	100%	100%	75%	100%	75%	50%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6	6	6	4	5	6	1	
	100%	100%	100%	67%	83%	100%	17%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10	9	8	7	8	6	3	
	100%	90%	80%	70%	80%	60%	30%	
その他	1	1	1	1	1	1		
	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
総計	87	74	71	59	67	64	20	3
	100%	85%	82%	68%	77%	74%	23%	3%

■問11 今期中期経営計画における経営人材仲介事業の位置付けについて、お答えください(1つ選択)。

事業形態	問11 今期中期経営計画における経営人材仲介事業の位置付け				
	具体的な施策ま で落とし込まれ てないが、中期 経営計画上で触 れている	重点施策ではな いが、具体的な 施策として盛り 込まれている	重点施策として 掲げ、精力的に 取り組むつもり である	重点施策として では、全く触れ ていない	中期経営計画 上
銀行本体	53 100%	13 25%	12 23%	20 38%	5 9%
コンサルティング事業を担うグループ 社/子会社	13 100%	3 23%	3 23%	5 38%	1 8%
コンサルティング事業を担うグループ 社/子会社+銀行本体	4 100%		1 25%	3 75%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6 100%		2 33%	3 50%	1 17%
人材仲介事業を専業とする会社/子会社 +銀行本体	10 100%	3 30%	1 10%	5 50%	1 10%
その他	1 100%			1 100%	
総計	87 100%	19 22%	19 22%	37 43%	8 9%

■問13 経営人材仲介事業の成約実績における主なマッチング人材の特徴について、お答えください(平均年齢、入社後の主なミッション・担当業務は上位3つまで選択、転職前居住地は1つ選択)

事業形態	問13_成約実績における主なマッチング人材の特徴												
	平均年齢						転職前居住地			入社後の主なミッション・担当業種			
	20代	30代	40代	50代	60代	70代	県内	三大都市圏	三大都市圏以外の県外	営業・販売・セールス	海外展開	製品開発・商品企画	
銀行本体	53	6	21	29	26	3	26	10	7	25	1	3	
	100%	11%	40%	55%	49%	6%	49%	19%	13%	47%	2%	6%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	4	8	10	4	1	10	2	9				
	100%	31%	62%	77%	31%	8%	77%	15%		69%			
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4		2	3	4		3		1	2			
	100%		50%	75%	100%		75%		25%	50%			
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6		2	4	3	1	2	1	1	3			
	100%		33%	67%	50%	17%	33%	17%	17%	50%			
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10		4	6	5	1	6	1		6		1	
	100%		40%	60%	50%	10%	60%	10%		60%		10%	
その他	1				1		1						
	100%				100%		100%						
総計	87	10	37	52	43	6	48	14	9	45	1	4	
	100%	11%	43%	60%	49%	7%	55%	16%	10%	52%	1%	5%	

事業形態	問13_成約実績における主なマッチング人材の特徴												
	技術開発・研究開発	生産管理・工場直営・品質管理	物流・購買	経理・財務	人事	法務	総務	広報・マーケティング	経営企画	クリエイティブデザイナー (Web・編集等)	システムエンジニア・ITエンジニア	エンジニア(設計・生産技術)	
銀行本体	53	1	14		31	3		15	2	8		2	4
	100%	2%	26%		58%	6%		28%	4%	15%		4%	8%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13		1		9	2		9		3	1		
	100%		8%		69%	15%		69%		23%	8%		
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4				4			2		2		1	
	100%				100%			50%		50%		25%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6				4	1		2		1			1
	100%				67%	17%		33%		17%			17%
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10		4		2	1	1	4		4			
	100%		40%		20%	10%	10%	40%		40%			
その他	1				1								
	100%				100%								
総計	87	1	19		51	7	1	32	2	18	1	3	5
	100%	1%	22%		59%	8%	1%	37%	2%	21%	1%	3%	6%

■問13 経営人材仲介事業の成約実績における主なマッチング人材の特徴について、お答えください(平均年収は上位3つまで選択)。

事業形態	その他	平均年収										
		400万円以下	401～500万円	501～600万円	601～700万円	701～800万円	801～900万円	901～1,000万円	1,001～1,100万円	1,101～1,200万円	1,201～1,300万円	1,301～1,400万円
銀行本体	53	4	17	26	25	14	6	1				
	100%	8%	32%	49%	47%	26%	11%	2%				
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13		6	8	11	3	2					
	100%		46%	62%	85%	23%	15%					
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	1	2	4	3	2						
	100%	25%	50%	100%	75%	50%						
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6		3	3	4							
	100%		50%	50%	67%							
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10		2	5	6	4						
	100%		20%	50%	60%	40%						
その他	1			1								
	100%			100%								
総計	87	5	30	47	49	23	8	1				
	100%	6%	34%	54%	56%	26%	9%	1%				

事業形態		1,401～1,500万円	
		1,401～1,500万円	1,500万円超
銀行本体	53		
	100%		
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13		
	100%		
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4		
	100%		
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6		
	100%		
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10		
	100%		
その他	1		
	100%		
総計	87		
	100%		

■問14 経営人材仲介事業の実施フローにおいて、貴社・貴グループで実施している融資業務と親和性が高いと考えるフローを、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

事業形態	問14 融資業務と親和性が高いと考えるフロー							
	顧客開拓	課題抽出	人材ニーズの具 体化	人材マッチング	モニタリング	定着支援	特に親和性はな い	
銀行本体	53	25	46	28	10	17	9	3
	100%	47%	87%	53%	19%	32%	17%	6%
コンサルティング事業を担うグループ会 社/子会社	13	2	9	3	2	5	2	2
	100%	15%	69%	23%	15%	38%	15%	15%
コンサルティング事業を担うグループ会 社/子会社+銀行本体	4	2	4	2	2	2	1	
	100%	50%	100%	50%	50%	50%	25%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6	3	6	3	3	4	2	
	100%	50%	100%	50%	50%	67%	33%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社 +銀行本体	10	4	8	2	1	4	4	1
	100%	40%	80%	20%	10%	40%	40%	10%
その他	1	1	1	1	1			
	100%	100%	100%	100%	100%			
総計	87	37	74	39	19	32	18	6
	100%	43%	85%	45%	22%	37%	21%	7%

■問15 経営人材仲介事業は、どの事業者支援サービスとシナジー(※相乗効果)があると思いますか(上位3つまで選択)。

事業形態	問15 経営人材仲介事業とシナジー(※相乗効果)がある事業者支援サービス												
	資金繰り表の作成支援	事業計画の策定支援	財務内容の改善支援	取引先・販売先の紹介	海外展開支援	M&A支援	業務効率化(IT化・デジタル化)に関する支援	事業転換に関するアドバイス・提案	事業承継に関するアドバイス・提案	廃業のためのアドバイス	事業継続計画(BCP)策定支援	製品・サービス開発支援	
銀行本体	53		22	21	10	5	9	24	9	20		2	15
100%		42%	40%	19%	9%	17%	45%	17%	38%		4%	28%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13	6	5	1	1	4	6	2	4	1	2	4	
100%		46%	38%	8%	8%	31%	46%	15%	31%	8%	15%	31%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4	4	1				4	1				2	
100%		100%	25%				100%	25%				50%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6	4	3	2		3	1		3			1	
100%		67%	50%	33%		50%	17%		50%			17%	
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10	4	1			2	9	4	2			6	
100%		40%	10%			20%	90%	40%	20%			60%	
その他	1	1					1	1					
100%		100%					100%						
総計	87	41	31	13	8	17	45	16	29	1	4	28	
100%		47%	36%	15%	9%	20%	52%	18%	33%	1%	5%	32%	

事業形態	問15 経営人材仲介事業とシナジー(※相乗効果)がある事業者支援サービス				
	技術力強化支援	知財活用・認証取得支援	各種支援機関制度の紹介や申請の支援	気候変動リスクに関する支援	その他(具体的に記入ください)
銀行本体	53	10		1	1
100%		19%		2%	2%
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13				
100%					
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4				
100%					
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6		1		
100%			17%		
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10				1
100%					10%
その他	1				
100%					
総計	87	10	1	1	2
100%		11%	1%	1%	2%

■問16 今後、経営人材仲介事業の売上拡大を図るうえでの課題について、お答えください(1つ選択)。

事業形態	問16 経営人材仲介事業の売上拡大を図るうえでの課題								
	知見・経験が不足している	人手が不足している	自社の中で担当する者の能力が不足している	営業店が人材ニーズを的確に拾えていない	資金が不足している	事業計画を作成する必要がある	自社のみで対応できない業務が多い	業務提携先を確保する必要がある	その他(具体的にご記入ください)
銀行本体	53	14	17		11		1	6	2
100%	26%	32%		21%		2%	11%	4%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社	13		4	2	5			1	
100%		31%	15%	38%				8%	
コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社+銀行本体	4		3				1		
100%		75%					25%		
人材仲介事業を専業とする会社/子会社	6	2	2		2				
100%	33%	33%		33%					
人材仲介事業を専業とする会社/子会社+銀行本体	10	6	1	1	1			1	
100%	60%	10%	10%	10%				10%	
その他	1				1				
100%				100%					
総計	87	22	27	3	20	1	7	4	
100%	25%	31%	3%	23%	1%	8%	5%		

## 2. 人員体制別のクロス集計

■問2 有料職業紹介事業の許可を既に取得している会社形態をお答えください(1つ選択)。

人員体制	問2 取得している会社形態				
	持株会社	コンサルティング事業を担うグループ会社/子会社(シンクタンク等)	人材仲介事業を専門とする会社/子会社	銀行本体	その他
0人	20 100%	1 5%		20 100%	
1~4人	48 100%	14 29%	7 15%	34 71%	1 2%
5~9人	8 100%		3 38%	6 75%	
10人以上	6 100%	1 17%	5 83%	4 67%	
無回答	5 100%	1 20%	1 20%	3 60%	
総計	87 100%	17 20%	16 18%	67 77%	1 1%

■問3 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業について、サービスごとに実施状況をお答えください(1つ選択)。

人員体制	問3 人材サービスの実施状況												
	常勤 実施している			非常勤(兼業・副) 実施している			再就職支援 実施している			人材派遣 実施している			
	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	
0人	20 100%	20 100%	20	20 100%	19 95%	1 5%	20 100%	3 15%	17 85%	20 100%	4 20%	16 80%	20 100%
1~4人	48 100%	48 100%	48	48 100%	46 96%	2 4%	48 100%	20 42%	28 58%	48 100%	18 38%	30 63%	48 100%
5~9人	8 100%	8 100%	8	8 100%	8 100%	0 0%	8 100%	5 63%	3 38%	8 100%	4 50%	4 50%	8 100%
10人以上	6 100%	6 100%	6	6 100%	6 100%	0 0%	6 100%	3 50%	3 50%	6 100%	2 33%	4 67%	6 100%
無回答	5 100%	4 80%	1 20%	5 100%	4 80%	1 20%	5 100%	2 40%	3 60%	5 100%	2 40%	3 60%	5 100%
総計	87 100%	86 99%	1 1%	87 100%	83 95%	4 5%	87 100%	33 38%	54 62%	87 100%	30 34%	57 66%	87 100%

人員体制	問3 人材サービスの実施状況												
	求人メディア運 実施している			在籍出向を伴うビジネスマッチング 実施している			人材教育・研修 実施している			人事制度等のコンサルティング 実施している			
	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	
0人	20 100%	1 5%	19 95%	20 100%	2 10%	18 90%	20 100%	7 35%	13 65%	20 100%	6 30%	14 70%	20 100%
1~4人	48 100%	9 19%	39 81%	48 100%	12 25%	36 75%	48 100%	32 67%	16 33%	48 100%	33 69%	15 31%	48 100%
5~9人	8 100%	0 0%	8 100%	8 100%	1 13%	7 88%	8 100%	4 50%	4 50%	8 100%	4 50%	4 50%	8 100%
10人以上	6 100%	1 17%	5 83%	6 100%	1 17%	5 83%	6 100%	5 83%	1 17%	6 100%	6 100%	0 0%	6 100%
無回答	5 100%	1 20%	4 80%	5 100%	5 100%	0 0%	5 100%	1 20%	4 80%	5 100%	2 40%	3 60%	5 100%
総計	87 100%	12 14%	75 86%	87 100%	16 18%	71 82%	87 100%	49 56%	38 44%	87 100%	51 59%	36 41%	87 100%

■問5 貴社・貴グループで人材サービス事業を行う際に利用している人材データベースについて、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

人員体制	問5 利用している人材データベース					利用していない
	貴社・貴グループで保有する人材データベースの利用	民間の人材仲介事業者等の人材データベースの利用	REVICareer(レビキャリア)の利用	その他人材データベースの利用		
0人	20 100%		11 55%	16 80%		4 20%
1~4人	48 100%	20 42%	33 69%	32 67%	1 2%	5 10%
5~9人	8 100%	3 38%	7 88%	8 100%	1 13%	
10人以上	6 100%	2 33%	6 100%	6 100%		
無回答	5 100%	1 20%	4 80%	2 40%		
総計	87 100%	26 30%	61 70%	64 74%	2 2%	9 10%

■問6 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業の人員体制および前年度分の実績について、お答えください(数字で回答)。

人員体制	問6 前年度分の実績													
	営業店のトスアップ件数(月平均)						人材事業の担当者で対応の対象となった件数(月平均)							
	0件	1~10件	11~20件	21~50件	51件以上	無回答	0件	1~10件	11~20件	21~50件	51件以上	無回答		
0人	20	3	14	2			1	3	14	1				2
	100%	15%	70%	10%			5%	15%	70%	5%				10%
1~4人	48	4	26	8	6	1	3	5	31	6	1	1		4
	100%	8%	54%	17%	13%	2%	6%	10%	65%	13%	2%	2%		8%
5~9人	8		3	3	1	1			3	3	1	1		
	100%		38%	38%	13%	13%			38%	38%	13%	13%		
10人以上	6			2	1	3			1	1	4			
	100%			33%	17%	50%			17%	17%	67%			
無回答	5		3				2		3					2
	100%		60%	0%			40%		60%					40%
総計	87	7	46	15	8	5	6	8	52	11	6	2		8
	100%	8%	53%	17%	9%	6%	7%	9%	60%	13%	7%	2%		9%

人員体制	問6 前年度分の実績													
	求人票作成件数(月平均)						成約件数(月平均)							
	0件	1~4件	5~9件	10~20件	21件以上	無回答	0件	1件	2~4件	5~9件	10件以上	無回答		
0人	20	7	10		1		2	8	11					1
	100%	35%	50%		5%		10%	40%	55%					5%
1~4人	48	11	16	14	5		2	12	20	9	3	1		3
	100%	23%	33%	29%	10%		4%	25%	42%	19%	6%	2%		6%
5~9人	8		3		4	1			1	5	2			
	100%		38%		50%	13%			13%	63%	25%			
10人以上	6			1	4	1			1	1	1	3		
	100%			17%	67%	17%			17%	17%	17%	50%		
無回答	5	2					3	1	2					2
	100%	40%					60%	20%	40%					40%
総計	87	20	29	15	14	2	7	21	35	15	6	4		6
	100%	23%	33%	17%	16%	2%	8%	24%	40%	17%	7%	5%		7%

■問8 地域金融機関における経営人材仲介事業の状況に鑑みると、顧客開拓、課題抽出、人材ニーズ具体化、人材マッチング、モニタリング、定着支援といった実施フローになっています。貴社・貴グループが担当する経営人材仲介事業の実施フローの実施主体をお答えください(当てはまるもの全て選択)。

人員体制	問8 経営人材仲介事業の実施フローの実施主体								課題抽出			
	顧客開拓 持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 会社(シンクタン ク等)	人材仲介事業を 専門とする会 社/子会社	提携先(グル ープ外)の人材 仲介事業を行 う会社	その他(具体的 に)の持株会社 ご記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 会社(シンクタン ク等)	人材仲介事業を 専門とする会 社/子会社
0人	20	12	19			1		16	19			
	100%	60%	95%			5%		80%	95%			
1~4人	48	28	42	9	3	2	1	36	42	13	3	
	100%	58%	88%	19%	6%	4%	2%	75%	88%	27%	6%	
5~9人	8	7	8	2	1	1		8	7	2	2	
	100%	88%	100%	25%	13%	13%		100%	88%	25%	25%	
10人以上	6	1	5	1	1			1	6	1	5	
	100%	17%	83%	17%	17%			17%	100%	17%	83%	
無回答	5	3	4	1		1		4	4	1		
	100%	60%	80%	20%		20%		80%	80%	20%		
総計	87	51	78	13	5	5	1	65	78	17	10	
	100%	59%	90%	15%	6%	6%	1%	75%	90%	20%	11%	

人員体制	人材ニーズの具				人材マッチング							
	提携先(グル ープ外)の人材 仲介事業を行 う会社	その他(具体的 に)の持株会社 ご記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 会社(シンクタン ク等)	人材仲介事業を 専門とする会 社/子会社	提携先(グル ープ外)の人材 仲介事業を行 う会社	その他(具体的 に)の持株会社 ご記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)
0人	20	3	1		16	10		8			6	1
	100%	15%	5%		80%	50%		40%			30%	5%
1~4人	48	3			32	15	13	4	16	2	21	3
	100%	6%			67%	31%	27%	8%	33%	4%	44%	6%
5~9人	8	1			6	1		3	5		6	
	100%	13%			75%	13%		38%	63%		75%	
10人以上	6	1					1	5	1			
	100%	17%					17%	83%	17%			
無回答	5	1		1		1	1	1	3		1	
	100%	20%		20%		20%	20%	60%			20%	
総計	87	9	1	55	26	15	13	33	2	34	4	
	100%	10%	1%	63%	30%	17%	15%	38%	2%	39%	5%	

■問8 地域金融機関における経営人材仲介事業の状況に鑑みると、顧客開拓、課題抽出、人材ニーズ具体化、人材マッチング、モニタリング、定着支援といった実施フローになっています。貴社・貴グループが担当する経営人材仲介事業の実施フローの実施主体をお答えください(当てはまるもの全て選択)。

人員体制	モニタリング											定着支援 持株会社
	コンサルティング 事業を担う グループ会社/ 子会社 社(シンクタンク 等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的に ご記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティング 事業を担う グループ会社/ 子会社 社(シンクタンク 等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的に ご記入ください)	
0人	20 100%		2 10%	14 70%		13 65%	15 75%			10 50%		
1~4人	48 100%	10 21%	6 13%	36 75%	2 4%	34 71%	39 81%	12 25%	4 8%	14 29%	2 4%	
5~9人	8 100%		3 38%	6 75%		8 100%	8 100%	2 25%	4 50%	2 25%		
10人以上	6 100%	1 17%	5 83%	1 17%			4 67%	1 17%	5 83%	1 17%		
無回答	5 100%	1 20%	1 20%	3 60%		3 60%	3 60%	1 20%		1 20%		
総計	87 100%	12 14%	17 20%	60 69%	2 2%	58 67%	69 79%	16 18%	13 15%	28 32%	2 2%	

人員体制	モニタリング							定着支援 持株会社
	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティング 事業を担う グループ会社/ 子会社 社(シンクタンク 等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的に ご記入ください)		
0人	20 100%	11 55%	13 65%			10 50%		
1~4人	48 100%	30 63%	31 65%	10 21%	3 6%	14 29%	3 6%	
5~9人	8 100%	6 75%	4 50%	1 13%	3 38%	4 50%		
10人以上	6 100%		2 33%	1 17%	5 83%	1 17%		
無回答	5 100%	3 60%	3 60%	1 20%		2 40%		
総計	87 100%	50 57%	53 61%	13 15%	11 13%	31 36%	3 3%	

■問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいることについて、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

人員体制	問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいること										
	人材仲介事業者等への研修員派遣	人材仲介事業者等からの出向受入	人材仲介事業者の外部採用	人材仲介事業者等による同行訪問	営業店への顧客開拓支援策	営業支援ツールの導入(スカウトメールの自動送信ツール導入等)	人材仲介手数料の割引キャンペーンの実施	他の地域金融機関からのノウハウ移転	プロ拠点等の経営支援機関からのノウハウ移転	その他(具体的に記入ください)	
0人	20	3	1		15	12	1		1	8	2
	100%	15%	5%		75%	60%	5%		5%	40%	10%
1~4人	48	8	8	8	23	38	7	1	10	11	5
	100%	17%	17%	17%	48%	79%	15%	2%	21%	23%	10%
5~9人	8	1	1	2	6	8	1		2	3	
	100%	13%	13%	25%	75%	100%	13%		25%	38%	
10人以上	6	3	1	6	2	5	1		2		4
	100%	50%	17%	100%	33%	83%	17%		33%		67%
無回答	5				4	2			2	2	
	100%				80%	40%			40%	40%	
総計	87	15	11	16	50	65	10	1	17	24	11
	100%	17%	13%	18%	57%	75%	11%	1%	20%	28%	13%

■問10 経営人材仲介事業において営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいることについて、お答えください。

問9の「営業店への顧客開拓支援策」に関して詳しく伺う質問となります(当てはまるもの全て選択)。

人員体制	問10 営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいること							
	営業店に対して、人材仲介に関する研修会を実施	営業店に対して、人材仲介に関する優良事例を共有	営業店に対して、人材仲介に関する参考資料を共有	営業店からニーズが上がってくる仕組みを作っている	業績評価等、営業店のインセンティブになる仕組みを導入している	顧客管理システム(CRM)等を活用し、人材マッチングを推進している	その他(具体的に記入ください)	
0人	20	15	15	11	13	12	3	
	100%	75%	75%	55%	65%	60%	15%	
1~4人	48	42	41	36	38	36	16	3
	100%	88%	85%	75%	79%	75%	33%	6%
5~9人	8	7	7	6	7	7	1	
	100%	88%	88%	75%	88%	88%	13%	
10人以上	6	6	5	5	6	5		
	100%	100%	83%	83%	100%	83%		
無回答	5	4	3	1	3	4		
	100%	80%	60%	20%	60%	80%		
総計	87	74	71	59	67	64	20	3
	100%	85%	82%	68%	77%	74%	23%	3%

■問11 今期中期経営計画における経営人材仲介事業の位置付けについて、お答えください(1つ選択)。

人員体制	問11 今期中期経営計画における経営人材仲介事業の位置付け				
	具体的な施策ま で落とし込まれ てないが、中期 経営計画上で触 れている	重点施策ではな いが、具体的な 施策として盛り 込まれている	重点施策として 掲げ、精力的に 取り組むつもり である	重点施策として 中期経営計画上 では、全く触れ ていない	
0人	20	7	5	5	2
	100%	35%	25%	25%	10%
1~4人	48	7	13	21	5
	100%	15%	27%	44%	10%
5~9人	8	4	1	3	
	100%	50%	13%	38%	
10人以上	6			6	
	100%			100%	
無回答	5	1		2	1
	100%	20%		40%	20%
総計	87	19	19	37	8
	100%	22%	22%	43%	9%

■問13 経営人材仲介事業の成約実績における主なマッチング人材の特徴について、お答えください(平均年齢、入社後の主なミッション・担当業務は上位3つまで選択、転職前居住地は1つ選択)

人員体制	問13_成約実績における主なマッチング人材の特徴											
	平均年齢						転職前居住地			入社後の主なミッション・担当業種		
	20代	30代	40代	50代	60代	70代	県内	三大都市圏	三大都市圏以外の県外	営業・販売・セールス	海外展開	製品開発・商品企画
0人	20	1	4	10	9	1	11	1	2	9	1	
	100%	5%	20%	50%	45%	5%	55%	5%	10%	45%	5%	
1~4人	48	8	24	28	21	2	27	8	6	24		4
	100%	17%	50%	58%	44%	4%	56%	17%	13%	50%		8%
5~9人	8		4	7	6	1	2	4	1	5		
	100%		50%	88%	75%	13%	25%	50%	13%	63%		
10人以上	6		3	6	6	2	6			6		
	100%		50%	100%	100%	33%	100%			100%		
無回答	5	1	2	1	1		2	1		1		
	100%	20%	40%	20%	20%		40%	20%		20%		
総計	87	10	37	52	43	6	48	14	9	45	1	4
	100%	11%	43%	60%	49%	7%	55%	16%	10%	52%	1%	5%

人員体制	問13_成約実績における主なマッチング人材の特徴											
	技術開発・研究開発	生産管理・工場直営・品質管理	物流・購買	経理・財務	人事	法務	総務	広報・マーケティング	経営企画	クリエイティブデザイナー (Web・編集等)	システムエンジニア・ITエンジニア	エンジニア(設計・生産技術)
0人	20	1	3		8			6		4		1
	100%	5%	15%		40%			30%		20%		5%
1~4人	48		13		30	5	1	14		10	1	3
	100%		27%		63%	10%	2%	29%	4%	21%	2%	6%
5~9人	8		2		8			6		1		1
	100%		25%		100%			75%		13%		13%
10人以上	6		1		3	1		4		3		
	100%		17%		50%	17%		67%		50%		
無回答	5				2	1		2				
	100%				40%	20%		40%				
総計	87	1	19		51	7	1	32	2	18	1	3
	100%	1%	22%		59%	8%	1%	37%	2%	21%	1%	3%

■問13 経営人材仲介事業の成約実績における主なマッチング人材の特徴について、お答えください(平均年収は上位3つまで選択)。

人員体制		平均年収										
		その他	400万円以下	401～500万円	501～600万円	601～700万円	701～800万円	801～900万円	901～1,000万円	1,001～1,100万円	1,101～1,200万円	1,201～1,300万円
0人	20 100%	3 15%	7 35%	10 50%	8 40%	2 10%	1 5%					
1～4人	48 100%	2 4%	17 35%	25 52%	27 56%	13 27%	4 8%	1 2%				
5～9人	8 100%		3 38%	6 75%	7 88%	4 50%	1 13%					
10人以上	6 100%		1 17%	5 83%	6 100%	4 67%	1 17%					
無回答	5 100%		2 40%	1 20%	1 20%		1 20%					
総計	87 100%	5 6%	30 34%	47 54%	49 56%	23 26%	8 9%	1 1%				

人員体制		1,401～1,500万円超	
		1,401～1,500万円	1,500万円超
0人	20 100%		
1～4人	48 100%		
5～9人	8 100%		
10人以上	6 100%		
無回答	5 100%		
総計	87 100%		

■問14 経営人材仲介事業の実施フローにおいて、貴社・貴グループで実施している融資業務と親和性が高いと考えるフローを、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

人員体制	問14 融資業務と親和性が高いと考えるフロー							特に親和性はな い
	顧客開拓	課題抽出	人材ニーズの具 体化	人材マッチング	モニタリング	定着支援		
0人	20 100%	13 65%	17 85%	13 65%	4 20%	7 35%	3 15%	
1~4人	48 100%	15 31%	41 85%	20 42%	10 21%	18 38%	9 19%	4 8%
5~9人	8 100%	5 63%	7 88%	3 38%	2 25%	2 25%	2 25%	1 13%
10人以上	6 100%	3 50%	5 83%	1 17%	1 17%	4 67%	3 50%	1 17%
無回答	5 100%	1 20%	4 80%	2 40%	2 40%	1 20%	1 20%	
総計	87 100%	37 43%	74 85%	39 45%	19 22%	32 37%	18 21%	6 7%

■問15 経営人材仲介事業は、どの事業者支援サービスとシナジー(※相乗効果)があると思いますか(上位3つまで選択)。

人員体制	問15 経営人材仲介事業とシナジー(※相乗効果)がある事業者支援サービス											
	資金繰り表の作成支援	事業計画の策定支援	財務内容の改善支援	取引先・販売先の紹介	海外展開支援	M&A支援	業務効率化(IT化・デジタル化)に関する支援	事業転換に関するアドバイス・提案	事業承継に関するアドバイス・提案	廃業のためのアドバイス	事業継続計画(BCP)策定支援	製品・サービス開発支援
0人	20	11	9	3	1	3	7	3	6			8
	100%	55%	45%	15%	5%	15%	35%	15%	30%			40%
1~4人	48	22	16	6	4	10	28	10	18	1	3	14
	100%	46%	33%	13%	8%	21%	58%	21%	38%	2%	6%	29%
5~9人	8	5	3	1	3	1	3		4		1	1
	100%	63%	38%	13%	38%	13%	38%		50%		13%	13%
10人以上	6	2	2	1			4	3	1			4
	100%	33%	33%	17%			67%	50%	17%			67%
無回答	5	1	1	2			3	3				1
	100%	20%	20%	40%			60%	60%				20%
総計	87	41	31	13	8	17	45	16	29	1	4	28
	100%	47%	36%	15%	9%	20%	52%	18%	33%	1%	5%	32%

人員体制	問15 経営人材仲介事業とシナジー(※相乗効果)がある事業者支援サービス				
	技術力強化支援	知財活用・認証取得支援	各種支援機関制の紹介や申請の支援	気候変動リスクに関する支援	その他(具体的にご記入ください)
0人	20	3		1	
	100%	15%		5%	
1~4人	48	6			1
	100%	13%			2%
5~9人	8	1	1		
	100%	13%	13%		
10人以上	6				1
	100%				17%
無回答	5				
	100%				
総計	87	10	1	1	2
	100%	11%	1%	1%	2%

■問16 今後、経営人材仲介事業の売上拡大を図るうえでの課題について、お答えください(1つ選択)。

人員体制	問16 経営人材仲介事業の売上拡大を図るうえでの課題								
	知見・経験が不足している	人手が不足している	自社の中で担当する者の能力が不足している	営業店が人材ニーズを的確に拾えていない	資金が不足している	事業計画を作成する必要がある	自社のみで対応できない業務が多い	業務提携先を確保する必要がある	その他(具体的にご記入ください)
0人	20 100%	7 35%	6 30%		3 15%		2 10%		1 5%
1~4人	48 100%	7 15%	17 35%	3 6%	13 27%		5 10%		2 4%
5~9人	8 100%	3 38%			4 50%	1 13%			
10人以上	6 100%	3 50%	2 33%						1 17%
無回答	5 100%	2 40%	2 40%						
総計	87 100%	22 25%	27 31%	3 3%	20 23%	1 1%	7 8%		4 5%

### 3. 成約実績別のクロス集計

■問2 有料職業紹介事業の許可を既に取得している会社形態をお答えください(1つ選択)。

成約件数(月平均)	問2 取得している会社形態				
	持株会社	コンサルティング 事業を担う グループ会社/ 子会社(シンクタンク 等)	人材仲介事業を 専門とする会社	銀行本体	その他
0件	21 100%	3 14%	2 10%	16 76%	1 5%
1件	35 100%	7 20%	3 9%	29 83%	
2~4件	15 100%	3 20%	4 27%	11 73%	
5~9件	6 100%	3 50%	1 17%	3 50%	
10件以上	4 100%	1 25%	3 75%	3 75%	
無回答	6 100%		3 50%	5 83%	
総計	87 100%	17 20%	16 18%	67 77%	1 1%

■問3 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業について、サービスごとに実施状況をお答えください(1つ選択)。

成約件数(月平均)	問3 人材サービスの実施状況												
	常勤 実施している			非常勤(兼業・副業等) 実施している			再就職支援 実施している			人材派遣 実施している			
	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	
0件	21	21	21	21	20	1	21	6	15	21	7	14	21
	100%	100%		100%	95%	5%	100%	29%	71%	100%	33%	67%	100%
1件	35	35	35	35	34	1	35	14	21	35	11	24	35
	100%	100%		100%	97%	3%	100%	40%	60%	100%	31%	69%	100%
2~4件	15	15	15	15	15		15	8	7	15	7	8	15
	100%	100%		100%	100%		100%	53%	47%	100%	47%	53%	100%
5~9件	6	6	6	6	6		6	3	3	6	3	3	6
	100%	100%		100%	100%		100%	50%	50%	100%	50%	50%	100%
10件以上	4	4	4	4	4		4		4	4		4	4
	100%	100%		100%	100%		100%		100%	100%		100%	100%
無回答	6	5	1	6	4	2	6	2	4	6	2	4	6
	100%	83%	17%	100%	67%	33%	100%	33%	67%	100%	33%	67%	100%
総計	87	86	1	87	83	4	87	33	54	87	30	57	87
	100%	99%	1%	100%	95%	5%	100%	38%	62%	100%	34%	66%	100%

成約件数(月平均)	問3 人材サービスの実施状況												
	求人メディア運営			在籍出向を伴うビジネスマッチング			人材教育・研修			人事制度等のコンサルティング			
	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	実施している	実施していない	総計	
0件	21	1	20	21	4	17	21	9	12	21	6	15	21
	100%	5%	95%	100%	19%	81%	100%	43%	57%	100%	29%	71%	100%
1件	35	7	28	35	7	28	35	21	14	35	24	11	35
	100%	20%	80%	100%	20%	80%	100%	60%	40%	100%	69%	31%	100%
2~4件	15	2	13	15	2	13	15	7	8	15	11	4	15
	100%	13%	87%	100%	13%	87%	100%	47%	53%	100%	73%	27%	100%
5~9件	6	1	5	6	2	4	6	6	6	6	5	1	6
	100%	17%	83%	100%	33%	67%	100%	100%	100%	100%	83%	17%	100%
10件以上	4		4	4		4	4	4		4	4		4
	100%		100%	100%		100%	100%	100%		100%	100%		100%
無回答	6	1	5	6	1	5	6	2	4	6	1	5	6
	100%	17%	83%	100%	17%	83%	100%	33%	67%	100%	17%	83%	100%
総計	87	12	75	87	16	71	87	49	38	87	51	36	87
	100%	14%	86%	100%	18%	82%	100%	56%	44%	100%	59%	41%	100%

■問5 貴社・貴グループで人材サービス事業を行う際に利用している人材データベースについて、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

成約件数(月平均)	問5 利用している人材データベース					利用していない
	貴社・貴グループで保有する人材データベースの利用	民間の人材仲介事業者等の人材データベースの利用	REVICareer(レビキャリア)の利用	其他人材データベースの利用		
0件	21 100%	6 29%	12 57%	17 81%		2 10%
1件	35 100%	10 29%	24 69%	22 63%		5 14%
2~4件	15 100%	7 47%	11 73%	11 73%		1 7%
5~9件	6 100%	1 17%	6 100%	6 100%	2 33%	
10件以上	4 100%		3 75%	3 75%		1 25%
無回答	6 100%	2 33%	5 83%	5 83%		
総計	87 100%	26 30%	61 70%	64 74%	2 2%	9 10%

■問8 地域金融機関における経営人材仲介事業の状況に鑑みると、顧客開拓、課題抽出、人材ニーズ具体化、人材マッチング、モニタリング、定着支援といった実施フローになっています。貴社・貴グループが担当する経営人材仲介事業の実施フローの実施主体をお答えください(当てはまるもの全て選択)。

成約件数(月平均)	問8 経営人材仲介事業の実施フローの実施主体								課題抽出			
	顧客開拓 持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 会社(シンクタン ク等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的に ご記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 会社(シンクタン ク等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社
0件	21	16	18	2	1	1	1	18	18	2	1	
	100%	76%	86%	10%	5%	5%	5%	86%	86%	10%	5%	
1件	35	19	32	5		3		28	32	5	1	
	100%	54%	91%	14%		9%		80%	91%	14%	3%	
2~4件	15	10	15	2	3	1		11	14	4	4	
	100%	67%	100%	13%	20%	7%		73%	93%	27%	27%	
5~9件	6	3	5	3				4	6	4		
	100%	50%	83%	50%				67%	100%	67%		
10件以上	4		4					1	4	1	3	
	100%		100%					25%	100%	25%	75%	
無回答	6	3	4	1	1			3	4	1	1	
	100%	50%	67%	17%	17%			50%	67%	17%	17%	
総計	87	51	78	13	5	5	1	65	78	17	10	
	100%	59%	90%	15%	6%	6%	1%	75%	90%	20%	11%	

成約件数(月平均)	人材ニーズの具体化						人材マッチング						
	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的に ご記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 会社(シンクタン ク等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的に ご記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	
0件	21	3	1		12	7	2	2	11	1		6	1
	100%	14%	5%		57%	33%	10%	10%	52%	5%		29%	5%
1件	35	5			29	14	6	1	13			17	1
	100%	14%			83%	40%	17%	3%	37%			49%	3%
2~4件	15	1			9	3	3	4	8	1		8	1
	100%	7%			60%	20%	20%	27%	53%	7%		53%	7%
5~9件	6				3	1	3	1				2	
	100%				50%	17%	50%	17%				33%	
10件以上	4						1	3					
	100%						25%	75%					
無回答	6				2	1		2	1			1	1
	100%				33%	17%		33%	17%			17%	17%
総計	87	9	1		55	26	15	13	33	2		34	4
	100%	10%	1%		63%	30%	17%	15%	38%	2%		39%	5%

■問8 地域金融機関における経営人材仲介事業の状況に鑑みると、顧客開拓、課題抽出、人材ニーズ具体化、人材マッチング、モニタリング、定着支援といった実施フローになっています。貴社・貴グループが担当する経営人材仲介事業の実施フローの実施主体をお答えください(当てはまるもの全て選択)。

成約件数(月平均)	モニタリング										定着支援	
	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 社(シンクタンク 等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的 にご記入ください)	持株会社	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 社(シンクタンク 等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的 にご記入ください)	持株会社
0件	21		4	16	1		13	14	2	2	10	1
	100%		19%	76%	5%		62%	67%	10%	10%	48%	5%
1件	35	6	3	25			27	29	6	1	11	
	100%	17%	9%	71%			77%	83%	17%	3%	31%	
2~4件	15	3	4	12	1		12	14	4	5	5	1
	100%	20%	27%	80%	7%		80%	93%	27%	33%	33%	7%
5~9件	6	3	1	4			3	5	3	1	2	
	100%	50%	17%	67%			50%	83%	50%	17%	33%	
10件以上	4		3	1				4	1	3		
	100%		75%	25%				100%	25%	75%		
無回答	6		2	2			3	3		1		
	100%		33%	33%			50%	50%		17%		
総計	87	12	17	60	2		58	69	16	13	28	2
	100%	14%	20%	69%	2%		67%	79%	18%	15%	32%	2%

成約件数(月平均)	銀行本体(本店)	銀行本体(営業 店)	コンサルティ ング事業を担う グループ会社/子 社(シンクタンク 等)	人材仲介事業を 専門とする会社 /子会社	提携先(グループ 外)の人材仲介事 業を行う会社	その他(具体的 にご記入ください)
	0件	21	11	11		2
	100%	52%	52%		10%	62%
1件	35	25	24	6	1	10
	100%	71%	69%	17%	3%	29%
2~4件	15	9	9	2	4	5
	100%	60%	60%	13%	27%	33%
5~9件	6	2	5	4	1	2
	100%	33%	83%	67%	17%	33%
10件以上	4		1	1	3	
	100%		25%	25%	75%	
無回答	6	3	3			1
	100%	50%	50%			17%
総計	87	50	53	13	11	31
	100%	57%	61%	15%	13%	36%

■問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいることについて、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

成約件数(月平均)	問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいること										
	人材仲介事業者等への研修員派遣	人材仲介事業者等からの出向受入	人材仲介事業者の外部採用	人材仲介事業者等による同行訪問	営業店への顧客開拓支援策	営業支援ツールの導入(スカウトメールの自動送信ツール導入等)	人材仲介手数料の割引キャンペーンの実施	他の地域金融機関からのノウハウ移転	プロ拠点等の経営支援機関からのノウハウ移転	その他(具体的に記入ください)	
0件	21 100%			1 5%	11 52%	14 67%	2 10%	1 5%	2 10%	8 38%	1 5%
1件	35 100%	8 23%	4 11%	8 23%	22 63%	25 71%	6 17%		9 26%	10 29%	5 14%
2~4件	15 100%	2 13%	3 20%	3 20%	8 53%	13 87%	2 13%		3 20%	2 13%	2 13%
5~9件	6 100%	2 33%	4 67%	1 17%	5 83%	6 100%			2 33%	2 33%	
10件以上	4 100%	3 75%		3 75%	1 25%	4 100%					3 75%
無回答	6 100%				3 50%	3 50%		1 17%		2 33%	
総計	87 100%	15 17%	11 13%	16 18%	50 57%	65 75%	10 11%	1 1%	17 20%	24 28%	11 13%

■問10 経営人材仲介事業において営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいることについて、お答えください。

問9の「営業店への顧客開拓支援策」に関して詳しく何う質問となります(当てはまるもの全て選択)。

成約件数(月平均)	問10 営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいること						
	営業店に対して、人材仲介に関する研修会を実施	営業店に対して、人材仲介に関する優良事例を共有	営業店に対して、人材仲介に関する参考資料を共有	営業店からニーズが上がってくる仕組みを作っている	業績評価等、営業店のインセンティブになる仕組みを導入している	顧客管理システム(CRM)等を活用し、人材マッチングを推進している	その他(具体的に記入ください)
0件	21 100%	17 81%	17 81%	14 67%	15 71%	17 81%	3 14%
1件	35 100%	30 86%	29 83%	26 74%	26 74%	24 69%	12 34%
2~4件	15 100%	14 93%	12 80%	11 73%	14 93%	12 80%	3 20%
5~9件	6 100%	6 100%	6 100%	4 67%	6 100%	4 67%	1 17%
10件以上	4 100%	4 100%	4 100%	3 75%	3 75%	4 100%	1 25%
無回答	6 100%	3 50%	3 50%	1 17%	3 50%	3 50%	
総計	87 100%	74 85%	71 82%	59 68%	67 77%	64 74%	20 23%

■問11 今期中期経営計画における経営人材仲介事業の位置付けについて、お答えください(1つ選択)。

成約件数(月平均)	問11 今期中期経営計画における経営人材仲介事業の位置付け				
	具体的な施策ま で落とし込まれ てないが、中期 経営計画上で触 れている	重点施策ではな いが、具体的な 施策として盛り 込まれている	重点施策として 掲げ、精力的に 取り組むつもり である	重点施策として 中期経営計画上 では、全く触れ ていない	
0件	21 100%	5 24%	6 29%	8 38%	1 5%
1件	35 100%	9 26%	8 23%	15 43%	2 6%
2~4件	15 100%	3 20%	5 33%	6 40%	1 7%
5~9件	6 100%			5 83%	1 17%
10件以上	4 100%	1 25%		3 75%	
無回答	6 100%	1 17%			3 50%
総計	87 100%	19 22%	19 22%	37 43%	8 9%

■問13 経営人材仲介事業の成約実績における主なマッチング人材の特徴について、お答えください(平均年齢、入社後の主なミッション・担当業務は上位3つまで選択、転職前居住地は1つ選択)

成約件数(月平均)	問13_成約実績における主なマッチング人材の特徴												
	平均年齢						転職前居住地			入社後の主なミッション・担当業種			
	20代	30代	40代	50代	60代	70代	県内	三大都市圏	三大都市圏以外の県外	営業・販売・セールス	海外展開	製品開発・商品企画	
0件	21 100%	3 14%	7 33%	5 24%	4 19%			8 38%	2 10%	1 5%	6 29%		
1件	35 100%	7 20%	18 51%	25 71%	21 60%	4 11%		25 71%	5 14%	5 14%	20 57%	1 3%	3 9%
2~4件	15 100%		5 33%	12 80%	9 60%	1 7%		6 40%	5 33%	3 20%	11 73%		1 7%
5~9件	6 100%		3 50%	5 83%	5 83%	1 17%		4 67%	2 33%		4 67%		
10件以上	4 100%		4 100%	4 100%	4 100%			4 100%			3 75%		
無回答	6 100%			1 17%				1 17%			1 17%		
総計	87 100%	10 11%	37 43%	52 60%	43 49%	6 7%		48 55%	14 16%	9 10%	45 52%	1 1%	4 5%

成約件数(月平均)	問13_成約実績における主なマッチング人材の特徴												
	技術開発・研究開発	生産管理・工場直営・品質管理	物流・購買	経理・財務	人事	法務	総務	広報・マーケティング	経営企画	クリエイティブデザイナー (Web・編集等)	システムエンジニア・ITエンジニア	エンジニア(設計・生産技術)	
0件	21 100%		2 10%		6 29%	2 10%		4 19%	1 5%	1 5%			
1件	35 100%	1 3%	9 26%		25 71%	4 11%	1 3%	15 43%		8 23%		2 6%	4 11%
2~4件	15 100%		5 33%		14 93%	1 7%		6 40%	1 7%	3 20%	1 7%	1 7%	
5~9件	6 100%		1 17%		6 100%			3 50%		2 33%			1 17%
10件以上	4 100%		1 25%					4 100%		4 100%			
無回答	6 100%		1 17%										
総計	87 100%	1 1%	19 22%		51 59%	7 8%	1 1%	32 37%	2 2%	18 21%	1 1%	3 3%	5 6%

■問13 経営人材仲介事業の成約実績における主なマッチング人材の特徴について、お答えください(平均年収は上位3つまで選択)。

成約件数(月平均)	その他	平均年収										
		400万円以下	401~500万円	501~600万円	601~700万円	701~800万円	801~900万円	901~1,000万円	1,001~1,100万円	1,101~1,200万円	1,201~1,300万円	1,301~1,400万円
0件	21 100%	1 5%	4 19%	7 33%	5 24%	1 5%						
1件	35 100%	4 11%	18 51%	23 66%	22 63%	8 23%	3 9%	1 3%				
2~4件	15 100%		5 33%	10 67%	13 87%	6 40%	2 13%					
5~9件	6 100%		2 33%	3 50%	5 83%	4 67%	3 50%					
10件以上	4 100%			4 100%	4 100%	4 100%						
無回答	6 100%		1 17%									
総計	87 100%	5 6%	30 34%	47 54%	49 56%	23 26%	8 9%	1 1%				

成約件数(月平均)	1,401~1,500万円		1,500万円超
	円		
0件	21		
	100%		
1件	35		
	100%		
2~4件	15		
	100%		
5~9件	6		
	100%		
10件以上	4		
	100%		
無回答	6		
	100%		
総計	87		
	100%		

■問14 経営人材仲介事業の実施フローにおいて、貴社・貴グループで実施している融資業務と親和性が高いと考えるフローを、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

成約件数(月平均)	問14 融資業務と親和性が高いと考えるフロー						
	顧客開拓	課題抽出	人材ニーズの具 体化	人材マッチング	モニタリング	定着支援	特に親和性はな い
0件	21 100%	8 38%	17 81%	10 48%	4 19%	3 14%	1 5%
1件	35 100%	15 43%	31 89%	20 57%	9 26%	16 46%	10 29%
2~4件	15 100%	7 47%	13 87%	5 33%	3 20%	5 33%	3 20%
5~9件	6 100%	2 33%	5 83%	3 50%	2 33%	1 17%	2 33%
10件以上	4 100%	3 75%	4 100%			4 100%	3 75%
無回答	6 100%	2 33%	4 67%	1 17%	1 17%	3 50%	
総計	87 100%	37 43%	74 85%	39 45%	19 22%	32 37%	18 21%
							6 7%

■問15 経営人材仲介事業は、どの事業者支援サービスとシナジー(※相乗効果)があると思いますか(上位3つまで選択)。

成約件数(月平均)	問15 経営人材仲介事業とシナジー(※相乗効果)がある事業者支援サービス											
	資金繰り表の作成支援	事業計画の策定支援	財務内容の改善支援	取引先・販売先の紹介	海外展開支援	M&A支援	業務効率化(IT化・デジタル化)に関する支援	事業転換に関するアドバイス・提案	事業承継に関するアドバイス・提案	廃業のためのアドバイス	事業継続計画(BCP)策定支援	製品・サービス開発支援
0件	21	10	8	3	1	5	9	2	6		3	9
	100%	48%	38%	14%	5%	24%	43%	10%	29%		14%	43%
1件	35	20	15	7	4	6	21	5	11	1		7
	100%	57%	43%	20%	11%	17%	60%	14%	31%	3%		20%
2~4件	15	7	3	1	1	3	7	2	9		1	5
	100%	47%	20%	7%	7%	20%	47%	13%	60%		7%	33%
5~9件	6	4	3	1	1	1	2	2	2			2
	100%	67%	50%	17%	17%	17%	33%	33%	33%			33%
10件以上	4		1				4	3				4
	100%		25%				100%	75%				100%
無回答	6		1	1	1	2	2	2	1			1
	100%		17%	17%	17%	33%	33%	33%	17%			17%
総計	87	41	31	13	8	17	45	16	29	1	4	28
	100%	47%	36%	15%	9%	20%	52%	18%	33%	1%	5%	32%

成約件数(月平均)	問15 経営人材仲介事業とシナジー(※相乗効果)がある事業者支援サービス				
	技術力強化支援	知財活用・認証取得支援	各種支援機関制度の紹介や申請の支援	気候変動リスクに関する支援	その他(具体的にご記入ください)
0件	21	3			
	100%	14%			
1件	35	4		1	1
	100%	11%		3%	3%
2~4件	15	3	1		1
	100%	20%	7%		7%
5~9件	6				
	100%				
10件以上	4				
	100%				
無回答	6				
	100%				
総計	87	10	1	1	2
	100%	11%	1%	1%	2%

■問16 今後、経営人材仲介事業の売上拡大を図るうえでの課題について、お答えください(1つ選択)。

事業形態	問16 経営人材仲介事業の売上拡大を図るうえでの課題								
	知見・経験が不足している	人手が不足している	自社の中で担当する者の能力が不足している	営業店が人材ニーズを的確に拾えていない	資金が不足している	事業計画を作成する必要がある	自社のみで対応できない業務が多い	業務提携先を確保する必要がある	その他(具体的にご記入ください)
0件	21 100%	5 24%	4 19%	2 10%	4 19%		3 14%		2 10%
1件	35 100%	6 17%	16 46%	1 3%	8 23%		3 9%		1 3%
2~4件	15 100%	4 27%	4 27%		6 40%				1 7%
5~9件	6 100%	1 17%	2 33%		1 17%	1 17%	1 17%		
10件以上	4 100%	3 75%			1 25%				
無回答	6 100%	3 50%	1 17%						
総計	87 100%	22 25%	27 31%	3 3%	20 23%	1 1%	7 8%		4 5%

#### 4. 兼務担当者の割合別のクロス集計

■問5 貴社・貴グループで人材サービス事業を行う際に利用している人材データベースについて、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

兼務担当者の割合	問5 利用している人材データベース					
	貴社・貴グループで保有する人材データベースの利用	民間の人材仲介事業者等の人材データベースの利用	REVICareer(レビキャリア)の利用	其他人材データベースの利用	利用していない	
0%	12	3	9	8	2	1
	100%	25%	75%	67%	17%	8%
1%~9%	3		3	3		
	100%		100%	100%		
10%~39%	16	9	12	12		1
	100%	56%	75%	75%		6%
40%~69%	20	9	14	14		2
	100%	45%	70%	70%		10%
70%~99%	11	4	8	9		1
	100%	36%	73%	82%		9%
100%	23	1	14	17		4
	100%	4%	61%	74%		17%
無回答	2		1	1		
	100%		50%	50%		
総計	87	26	61	64	2	9
	100%	30%	70%	74%	2%	10%

■問6 貴社・貴グループで実施している人材サービス事業の人員体制および前年度分の実績について、お答えください(数字で回答)。

兼務担当者の割合	問6 前年度分の実績												
	営業店のトスアップ件数(月平均)						人材事業の担当者で対応の対象となった件数(月平均)						
	0件	1~10件	11~20件	21~50件	51件以上	無回答	0件	1~10件	11~20件	21~50件	51件以上	無回答	
0%	12		5	3	3	1			8	2	1	1	
	100%		42%	25%	25%	8%		67%	17%	8%	8%		
1%~9%	3					3					3		
	100%					100%					100%		
10%~39%	16	3	5	5	2		1	3	6	3	2	2	
	100%	19%	31%	31%	13%		6%	19%	38%	19%	13%	13%	
40%~69%	20	1	13	3	2		1	2	14	3		1	
	100%	5%	65%	15%	10%		5%	10%	70%	15%		5%	
70%~99%	11		6	2	1	1	1		7	2		1	
	100%		55%	18%	9%	9%	9%		64%	18%		9%	
100%	23	3	17	2			1	3	17	1		2	
	100%	13%	74%	9%			4%	13%	74%	4%		9%	
無回答	2						2					2	
	100%						100%					100%	
総計	87	7	46	15	8	5	6	8	52	11	6	2	8
	100%	8%	53%	17%	9%	6%	7%	9%	60%	13%	7%	2%	9%

兼務担当者の割合	問6 前年度分の実績												
	求人票作成件数(月平均)						成約件数(月平均)						
	0件	1~4件	5~9件	10~20件	21件以上	無回答	0件	1件	2~4件	5-9件	10件以上	無回答	
0%	12		6	1	3	2		1	4	4	3		
	100%		50%	8%	25%	17%		8%	33%	33%	25%		
1%~9%	3				3							3	
	100%				100%							100%	
10%~39%	16	3	4	4	5		4	5	5	2			
	100%	19%	25%	25%	31%		25%	31%	31%	13%			
40%~69%	20	8	4	5	2		1	5	10	3		2	
	100%	40%	20%	25%	10%		5%	25%	50%	15%		10%	
70%~99%	11		5	5			1	2	3	3	1	1	
	100%		45%	45%			9%	18%	27%	27%	9%	9%	
100%	23	9	10		1		3	9	13			1	
	100%	39%	43%		4%		13%	39%	57%			4%	
無回答	2						2					2	
	100%						100%					100%	
総計	87	20	29	15	14	2	7	21	35	15	6	4	6
	100%	23%	33%	17%	16%	2%	8%	24%	40%	17%	7%	5%	7%

■問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいることについて、お答えください(当てはまるもの全て選択)。

兼務担当者の割合	問9 経営人材仲介事業の強化に向けて取り組んでいること									
	人材仲介事業者等への研修員の派遣	人材仲介事業者等からの出向受入	人材仲介事業者の外部採用	人材仲介事業者等による同行訪問	営業店への顧客開拓支援策	営業支援ツールの導入(スカウトメールの自動送信ツール導入等)	人材仲介手数料の割引キャンペーンの実施	他の地域金融機関からのノウハウ移転	プロ拠点等の経営支援機関からのノウハウ移転	その他(具体的に記入ください)
0%	12	1	1	2	8	10	1		1	1
	100%	8%	8%	17%	67%	83%	8%		8%	8%
1%~9%	3	3		3		3				3
	100%	100%		100%		100%				100%
10%~39%	16	4	2	7	7	13	3		6	4
	100%	25%	13%	44%	44%	81%	19%		38%	25%
40%~69%	20	2	4	3	9	15	4	1	5	5
	100%	10%	20%	15%	45%	75%	20%	5%	25%	25%
70%~99%	11	2	3	1	7	10	1		2	4
	100%	18%	27%	9%	64%	91%	9%		18%	36%
100%	23	3	1		19	14	1		3	10
	100%	13%	4%		83%	61%	4%		13%	43%
無回答	2									
	100%									
総計	87	15	11	16	50	65	10	1	17	24
	100%	17%	13%	18%	57%	75%	11%	1%	20%	28%

■問10 経営人材仲介事業において営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいることについて、お答えください。

問9の「営業店への顧客開拓支援策」に関して詳しく何う質問となります(当てはまるもの全て選択)。

兼務担当者の割合	問10 営業店での顧客開拓を支援するために取り組んでいること							
	営業店に対して、人材仲介に関する研修会を実施	営業店に対して、人材仲介に関する優良事例を共有	営業店に対して、人材仲介に関する参考資料を共有	営業店からニーズが上がっている仕組みを作っている	業績評価等、営業店のインセンティブになる仕組みを導入している	顧客管理システム(CRM)等を活用し、人材マッチングを推進している	その他(具体的に記入ください)	
0%	12	10	8	7	11	8	2	1
	100%	83%	67%	58%	92%	67%	17%	8%
1%~9%	3	3	3	3	3	3		
	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
10%~39%	16	13	13	13	12	14	6	
	100%	81%	81%	81%	75%	88%	38%	
40%~69%	20	19	19	17	15	15	7	2
	100%	95%	95%	85%	75%	75%	35%	10%
70%~99%	11	10	10	7	10	8	2	
	100%	91%	91%	64%	91%	73%	18%	
100%	23	19	18	12	16	16	3	
	100%	83%	78%	52%	70%	70%	13%	
無回答	2							
	100%							
総計	87	74	71	59	67	64	20	3
	100%	85%	82%	68%	77%	74%	23%	3%