

Works University

米国の 人材ビジネス

HR Business Overview in the US



14

個人リクルーター



個人リクルーターの概要

米国や英国では、企業に属さずに個人でリクルーター（採用業務を担う者）として活動をしている人も少なくない。米国では、企業に属するリクルーター“Corporate Recruiter”または“In-house Recruiter”に対し、個人リクルーターは“Independent Recruiter”、“Contract Recruiter”、“Freelance Recruiter”などと呼ばれている。なお、人材紹介会社に属するリクルーターは“Agency Recruiter”と呼ぶ。

米国の場合、連邦レベルでの規制はないが、ニューヨーク¹やマサチューセッツやネバダといった多くの州が職業紹介事業に対して許可制や登録制を取り入れている（「Works University 米国の人材ビジネス 02. 関連法規と規制」参照）。その場合、個人リクルーターも当該州法にもとづき許可を取得したり、登録をしたりする必要はある。また、多くの州で職業紹介事業者が求職者から手数料を徴収する場合の制限や、紹介手数料の金額について上限が設定されているため、その規定にも従わなければならない。

自社に採用のノウハウがない、または大量の人材を早急に採用したいといったスタートアップ企業や中小企業が、個人リクルーターを雇うケースが多い。個人リクルーターは、人材紹介会社のように複数の企業を同時に顧客に抱えることはせず、1社と契約する。採用プロジェクトが終われば次の企業と契約する。契約内容によって、顧客の拠点内外で依頼された採用業務を期間内で遂行する。

個人リクルーターの紹介手数料は、時給制、固定料金制、成功報酬型、前受金型の4つの種類がある²。時給制の場合、紹介の成否にかかわらず、弁護士や会計士のように稼働時間に応じて報酬を請求する。

1 New York State Department of Labor <https://www.labor.ny.gov/workerprotection/laborstandards/employer/EmpAgency.shtml>

2 “Fee Options for Independent Recruiters”, NPWorldwide, <http://npaworldwide.com/blog/2011/10/20/fee-options-for-independent-recruiters/#.WoZ731rFJPY>
“Webinar: How To Value Your Time And Experience As An Independent Recruiter”, RecruitLoop <http://recruitloop.com/blog/how-to-charge-as-an-independent-recruiter/>

個人リクルーター向けネットワーク

個人リクルーターは職業紹介会社や派遣会社などで、ある程度の経験を積んだ後に独立した人が多く、いきなり個人で営業を開始するケースは極めてまれである。個人でリクルーターの業務を行う際にネットワーキングは不可欠であり、多くの個人リクルーターは何らかのネットワークに所属している。以下に個人リクルーターが属する代表的なリクルーター・ネットワークを紹介する。

1. NPAworldwide

NPAworldwide は、個人リクルーター向けのグローバルな協同組合（コープ）である。1956年に米国で National Personnel Associates として設立された。当初は個人のリクルーターに大手人材会社にはない特色を生かしつつ、どうやって競争していくかなどのノウハウを教えていた。会員数は現在 500 社以上、1,300 名以上にまで増え、会員の活動地域も欧州、オーストラリア、南米、アジア諸国にまで拡大している。

会員専用の無料ネットワーキングサイト SplitZone を通じて、採用案件や候補者の情報を共有する。様々な業種や地域を専門とする会員がお互いに連携し、人材の紹介を成立させる。その場合の紹介手数料は当事者間で分割され、紹介の依頼を受けた会員が手数料の 47.5%、人材を紹介した会員も 47.5%を受け取る。残りの 5%は NPAworldwide に仲介料として支払われる（それぞれから 2.5%）。個人リクルーターは、会員になることで顧客層を広げることができる。

会員用のジョブボードもあり、求人情報の掲載は無料で、採用が成立した場合、掲載者は紹介手数料の 88%を受け取る。残りの 12%は仲介料として NPAworldwide に支払う。

入会費は 500 ドルで、活動地域が増えるごとに 250 ドル増額される。

2. RecruitLoop

RecruitLoop は、企業と個人リクルーターをつなぐリクルートメント・マーケットプレイスの 1 つで、リクルーターに特化したクラウドソーシングのようなしくみである³。企業が求人情報を掲載すると、RecruitLoop のマッチング技術が条件に合う 3～5 人のリクルーターを表示する。このなかからプロフィール、ほかのクライアントからの評価、実績を表す指標などをもとに企業が 1 人を選び、人材の紹介を依頼する。採用が決定すると、個人リクルーターに時間報酬を支払う。RecruitLoop は紹介料の 20%を手数料として受け取る。

3 『Works Report 2017 HR Technology 世界の人事が目にする28の「HRテクノロジー」』リクルートワークス研究所

2011年にオーストラリアで始まったサービスで、2013年に米国のサンフランシスコで事務所を開設した。登録するにはリクルーターとして5年以上の経験が必要で、ビデオインタビューやテストプロジェクトによる審査がある。登録者数は、世界50カ国で5,000人以上に達する。リクルーターには無料でビジネスツールを提供している。

3. Jobhuk

Jobhukも、企業と個人リクルーターをつなぐリクルートメント・マーケットプレイスである。企業が求人情報を無料でJobhukに掲載し、紹介手数料を設定する（初年度の年収の5%以上）すると、Jobhukが抱えるリクルーターのネットワークに情報が公開される。それを見たリクルーターが候補者の情報を提出する。提出された候補者に対し、Jobhukのスコアリングアルゴリズムが、マッチング度を表す点数をつける。そして、Jobhukのクオリティ保証チームが各候補者と連絡をとって応募要件を満たしていることを再確認し、身元審査を行い、選抜者のリストを企業に提出する。採用が成立すると、企業は紹介手数料からJobhukの手数料20%を引いた残額をリクルーターに支払う。2018年2月時点で2,356人のリクルーターがJobhukに登録している。

Works University
米国の人材ビジネス
14.個人リクルーター

執筆

杉田万起（リクルートワークス研究所）

監修

村田弘美（リクルートワークス研究所）

発行日

2018年3月28日

発行

リクルートワークス研究所 グローバルセンター
〒104-8001 東京都中央区銀座8-4-17
リクルートGINZA8ビル
株式会社リクルートホールディングス
TEL 03-6835-9200
URL www.works-i.com/

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

©Recruit Holdings Co.,Ltd. All rights reserved.

参考資料等に掲載しているURLは各ウェブサイトへリンクしております。
ただし、ページの移動もしくは閉鎖している場合がございます。

米国の人材ビジネス

14. 個人リクルーター

リクルートワークス研究所

〒104-8001 東京都中央区銀座8-4-17

リクルートGINZA8ビル

株式会社リクルートホールディングス

TEL 03-6835-9200

URL www.works-i.com/