



新しい価値創造を世界へ発信する

**MS-Japan**

# 当社のリクルーティングアドバイザーに 興味を持って下さった皆様へ

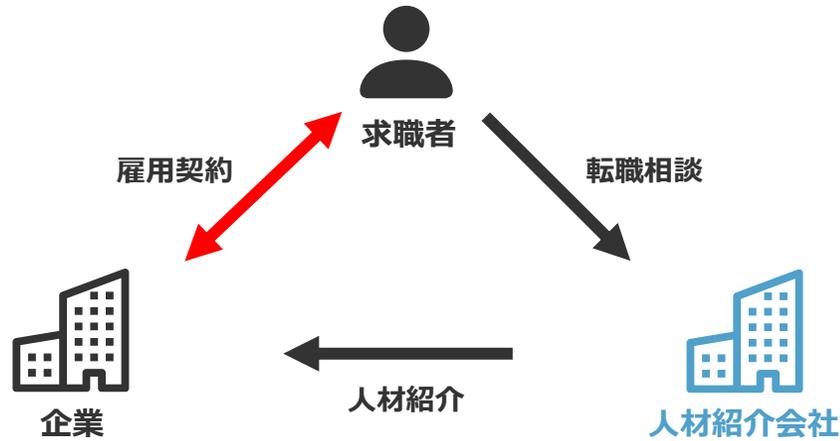
2023.04.01

# Contents

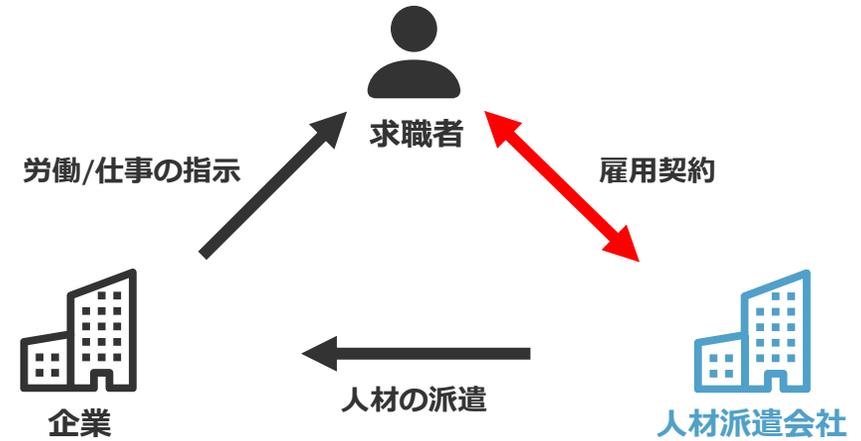
- 01 人材業界の概要
- 02 MS-Japanの業界内の立ち位置
- 03 人材紹介会社のマッチング体制
- 04 MS Agentのマッチング体制
- 05 RAのやりがい
- 06 教育体制
- 07 キャリアパス
- 08 Mission/Vision/Value
- 09 メッセージ

人材関連サービスは、主に以下の4つに分類されます。

## 人材紹介



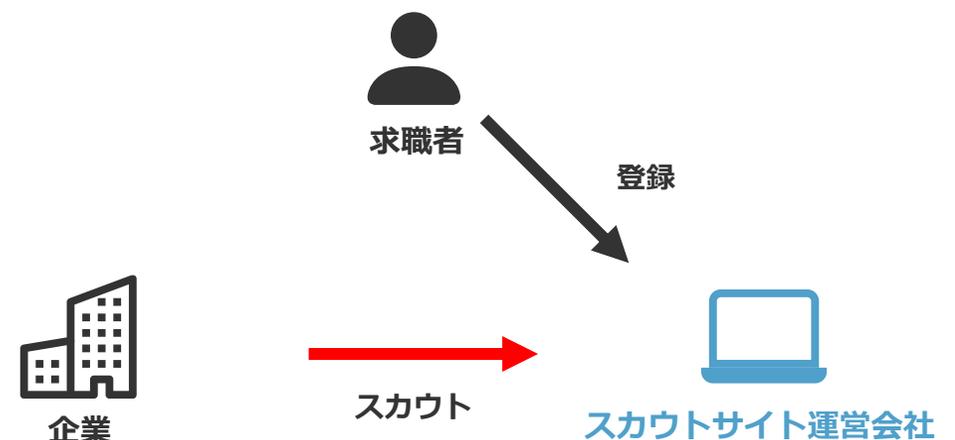
## 人材派遣



## 求人広告



## ダイレクトリクルーティング



その中でも、当社では以下2つのサービスを展開しています。

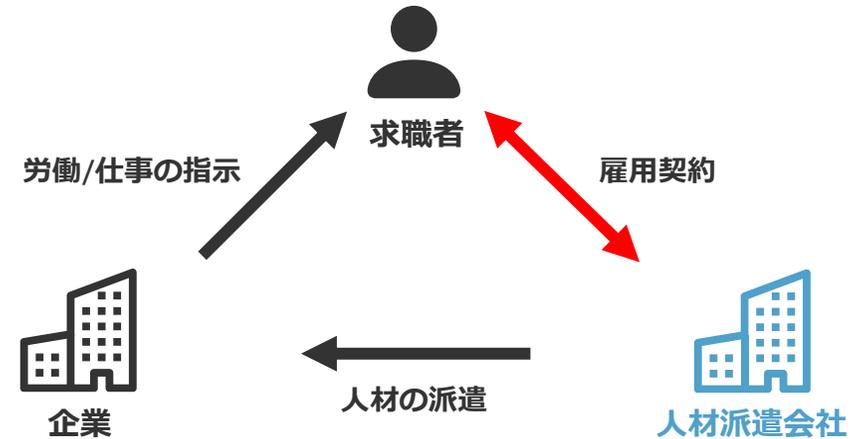
## 人材紹介



## 求人広告



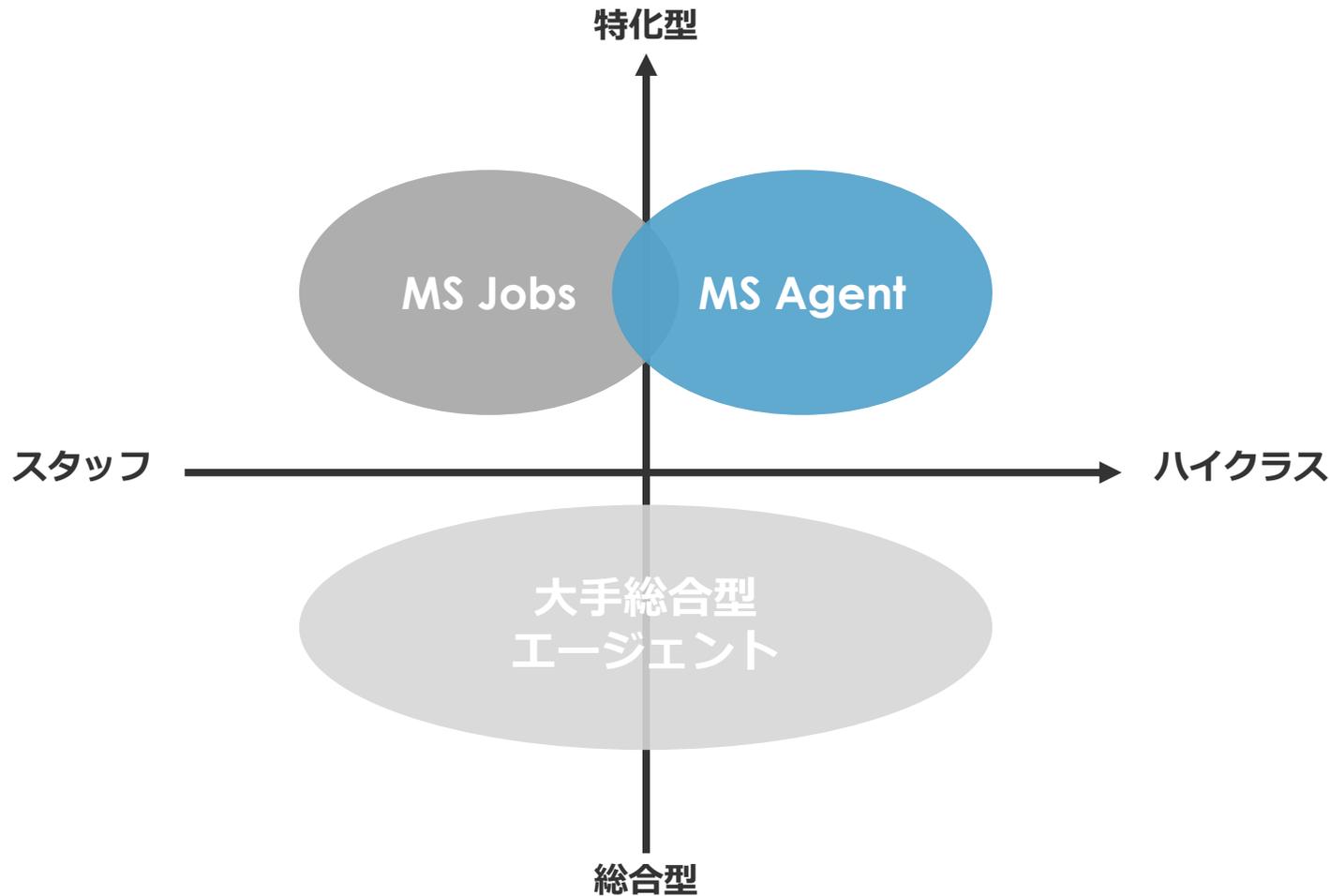
## 人材派遣



## ダイレクトリクルーティング



当社の人材関連サービスは管理部門に特化しており、下記のような特徴があります。



※特化型：特定の職種や業界に絞った求人を紹介

※総合型：幅広い職種・業界の求人を紹介

## MS Agent

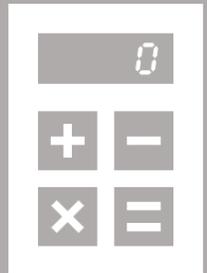
- ✓ 人材紹介サービス
- ✓ 30~40代以上の登録が多く、ハイクラスなポジションの紹介を得意にしている
- ✓ 直近は20代前半以降の第二新卒や若手の登録も増えている

## MS Jobs

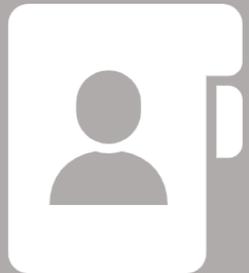
- ✓ ダイレクトリクルーティングサービス
- ✓ 若手~中堅のスタッフクラスの登録者が中心
- ✓ 全国の求人が掲載されており、主要都市圏以外からのニーズにも対応

# 特化領域の説明

当社が特化している管理部門には、下記のような職種が含まれます。



経理・財務



人事・総務



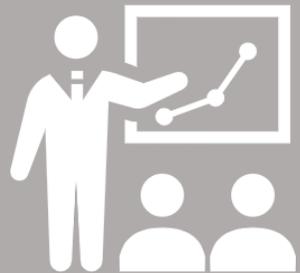
法務



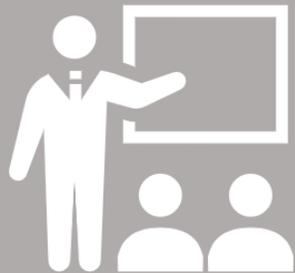
経営企画



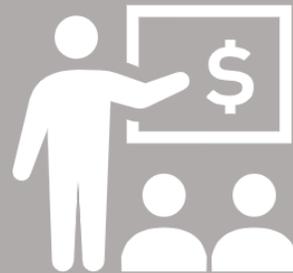
内部監査



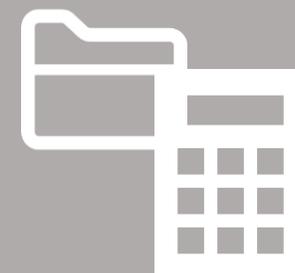
会計士



弁護士



税理士

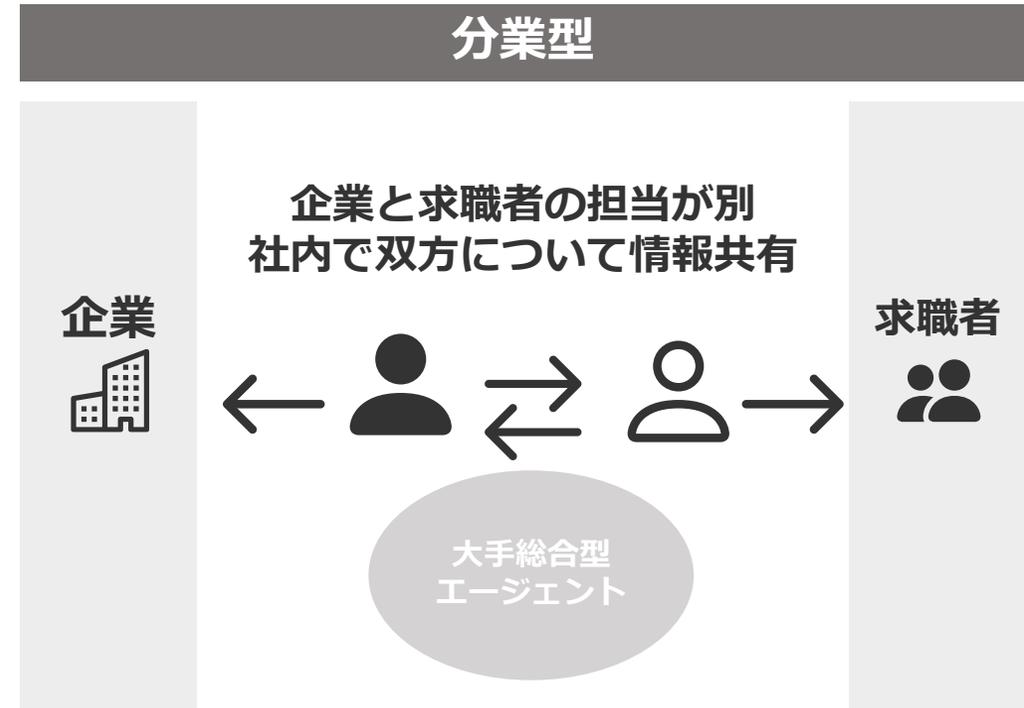


会計事務所・  
税務スタッフ

人材紹介会社には、「両面型」「分業型」の2つのスタイルがあります。  
MS Agentは「両面型」を採用しています。

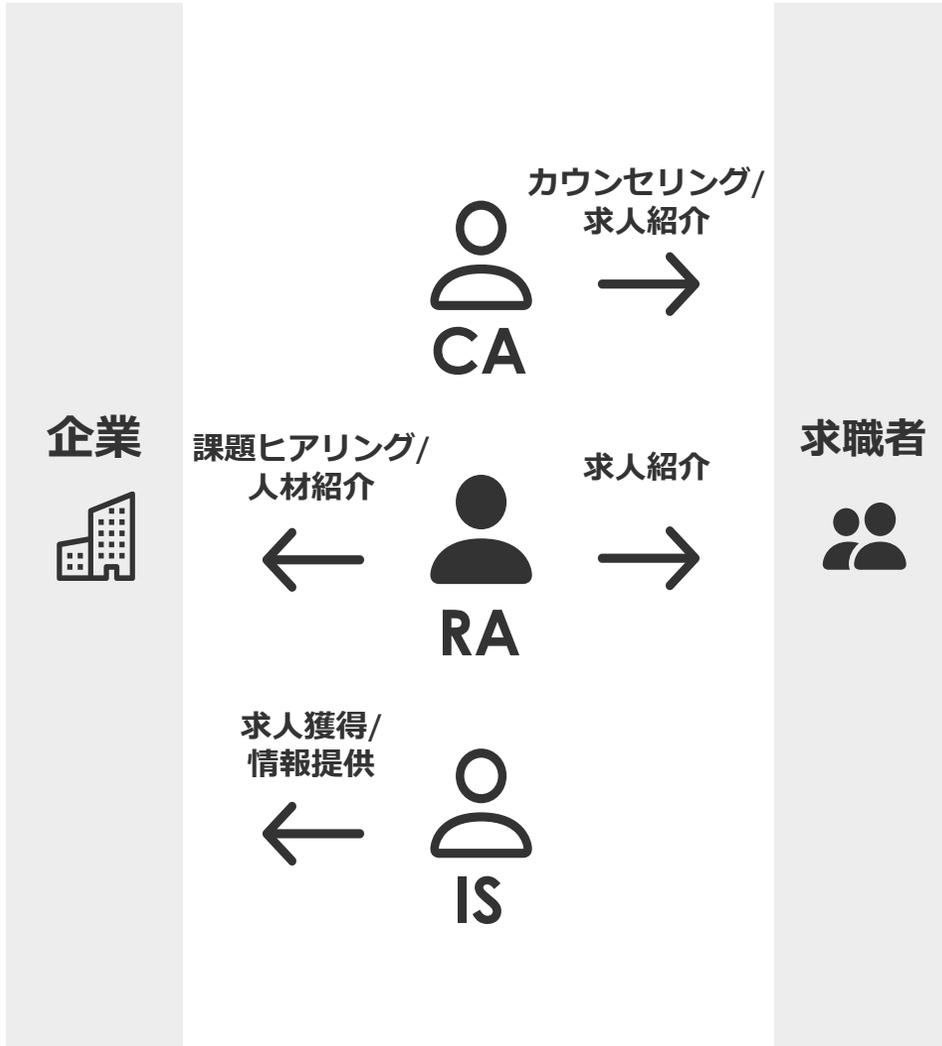


- 両面型は、一人の営業が企業担当と求職者担当を一貫して行う体制
- より正確な情報共有やスピーディーな対応ができるため、マッチングの精度が高くなる



- 分業型は、営業が企業担当と求職者担当に分かれて業務を行う体制
- それぞれが各自の業務に専念できるため、業務効率が良く、主に総合型の大手人材紹介会社を取り入れている

MS Agentでは、以下のような役割分担をしています。



## CA (キャリアアドバイザー)

- カウンセリングを実施し、経歴や転職理由などをヒアリングしながら活動の方向性のすり合わせと提案を行う
- 履歴書・職務経歴書の添削、企業向け推薦状の作成。応募企業の選定、面接前後や内定時の選考対策やアドバイス、入社後フォローまで、一連の流れをサポート

## RA (リクルーティングアドバイザー)

- 担当企業の経営課題・採用ニーズの把握、求人票作成、候補者の選定・推薦、入社までのフォローを一貫して行う
- 担当求人に応募した求職者の選考フォロー、面接対策、オファーの交渉等のコーディネート業務などを行う

## IS (インサイドセールス)

- 未取引企業に対してマーケティング活動を実施し、MS-Japanの人気拡大をし、新たな顧客獲得をする
- 取引先企業に対して定期的な情報発信を行うことで関係性を強化し、求人発生時の第一想起を促す

両面型・管理部門特化だからこそ、経営にダイレクトに影響を与えるやりがいがあります。



担当企業の**人事部長ポジションにご紹介した求職者が、入社後に企業の採用担当となり**、クライアントとしてもやり取りするようになりました。  
求職者・クライアント両方の立場として頼りにしていただき、嬉しく思っています。  
また、人事部長の活躍により人事部、さらには会社全体が組織として成長していくフェーズに立ち会うことができ、今回のご紹介の影響力の大きさを実感しました。



ある企業の社長から、様々なサービスを利用しているが採用活動が思うようにいかないとご相談をいただきました。  
どのような課題を解決し、どのような組織を目指したいのかを詳細にヒアリングし、組織を一緒に創っていく気持ちで向き合いながら企業理解を深めました。  
結果的に当初の依頼内容とは違う形ではありましたが、**独自のノウハウをもとに新しく最適な提案を行う**ことでベストマッチなご紹介ができた時に介在価値を感じました。



上場準備中の企業を担当しています。  
ある企業では、CFOとして入社した方の活躍もあり、実際に上場達成されました。  
私自身も魅力的に感じていたプロダクトがより多くの投資家の注目を集めるようになり、資金力も向上し、成長していくフェーズに立ち会えたことに達成感を感じました。  
**御社の支援のおかげで達成できた**、というお言葉をいただけるくらい、強いパートナーシップを築けたことが自信に繋がりました。



企業内で、各担当ごとに採用したい人物像の認識が合っておらず、選考がスムーズにいかないことがありました。  
各担当とディスカッションの場を持ち採用方針を再確認し、これまで紹介した方の魅力も改めて伝えることで、お見送りとなる予定だった方が合格。  
**企業・求職者双方を深く知っていたからこそ縁が繋がった**と思います。

当社では、下記のような制度を通してステップアップができます。

## オンボーディング体制

- ✓ 入社後1か月間、OJTと並行して行う研修
- ✓ 当社についての詳細や社内システムの使用方法、人材紹介の流れなど、業務開始にあたって必要な知識をインプットする
- ✓ 先輩社員が持ち回りで各回の講師を担当しているため、交流を図りながら業務知識を深められる

## 勉強会

- ✓ メンバー主催で、業界や市場の動向、職種などの理解を深めるために開催
- ✓ 特に開催時期・内容に指定は無く、発案者が主体性を持って進める
- ✓ ランチタイムに気軽に実施

## メンター制

- ✓ 入社後3か月間、新入社員1人に対して先輩社員1人が専属で担当
- ✓ 業務の進め方やキャリアについてなど、なんでも相談しアドバイスをもらうことができる

## 目標管理

- ✓ MBO（目標管理制度）を取り入れており、半期に一度自分で目標を立て、その達成に向けての行動計画を上長と共有し、フィードバックを受ける
- ✓ 上記にあたって、上長と定期的な1on1を実施する
- ✓ 定期的にキャリアに関するアンケートを行い、自分のキャリアと向き合う機会がある

入社後のキャリアの事例は様々で、自分次第で新しいキャリア形成をすることが可能です。

## RAのスペシャリスト

営業としてトップの成績を出し続けた方が進むポジションです。サポート体制が整っており、よりコンサルティング業務に集中できる環境や、高い成果に応じたインセンティブがあります。

## マネージャー

RAやCAを経験後、個人でなく組織としての目標達成をするためにチームマネジメントをすることがミッションとなるポジションです。新卒/中途入社に関わらず機会があります。

## 新規事業立ち上げ

日々様々な業界の顧客と話す機会があるからこそ、多くのビジネスチャンスを見出す機会があります。それをアイデアとして提案し、新規事業の責任者として活躍するメンバーもいます。

## 起業

経営層とやり取りするからこそ決裁者視点が身に付いたり、企業分析をする上で財務情報の分析力が養われたりします。さらに、営業力も持ち合わせているため経験を活かすことができます。

## SaaS企業のセールス

他業種にキャリアチェンジするケースもあります。企業の課題をヒアリングする能力や、無形商材を扱うためコンサルティングとしての要素が大きいところに親和性があります。

## メーカーの人事職

採用に関わる経験を活かし、人事職としてキャリアチェンジするケースもあります。企業側の採用の進め方と、求職者側への訴求方法どちらの理解も深いため、親和性が高いです。

## Mission

### 「人の人生」を豊かにし「組織の成長」に貢献する

経営管理と士業領域で働く人の人生がより豊かになるよう支援し  
組織の成長と未来を支えていく それが私たちの使命です

## Vision

### 最も『頼られる・応えられる・誇れる』 ソリューションパートナー

頼られる存在、求職者のパートナーとしてキャリア形成に尽力する  
応えられる存在、組織のパートナーとして本質的なニーズを汲み取る  
誇れる存在、自らを成長させ 自らに誇りを持つ

## Value

### 当事者意識

一人一人ひとりが当事者意識を持ち 他責にせず できる方法を考えよう

### ユーザーファースト

相手が自分に何を求めているのかを考え 理想を追求しよう  
「ありがとう」のために 誠意をもって 行動しよう

### プロフェッショナル

自らの仕事にプライドを持ち 現状に満足せず 変化を楽しもう  
プロとして お互いに高め合える 組織にしよう



# Mission

世界中の企業経営が、  
より効率的に、より効果的になる  
世の中を実現する

人材紹介会社は28,000社を越え、人材紹介以外にもダイレクトリクルーティングやリファラルなど、採用/転職の手段は増え続けています

そんな競争環境の中でも『選ばれるエージェントになる』ために、ただ求人依頼をいただき、ただ求職者に求人を紹介するような機械的なマッチングをするのではなく、企業の採用課題や求職者の転職課題に本気で向き合い、コンサルタントが介在するからこそ提供できる価値を発揮し、企業や求職者の期待を超えて、選ばれる続ける存在を目指しています

管理部門や士業という、経営に対してインパクトの大きい領域に特化しているからこそ寄せられる期待は高く、だからこそその期待値を超える事で得られるやりがいや社会貢献は計り知れません

その実現の為、一緒に成長し、一緒に頑張りましょう！