

様式第九（第4条関係）

新事業活動に関する規制について規定する法律及び法律に基づく命令の規定に係る照会書

令和6年1月5日

厚生労働大臣 武見 敬三 殿
経済産業大臣 齋藤 健 殿

神奈川県横浜市青葉区青葉台一丁目13番1号
Bankers' Mission株式会社
代表取締役 岡田 聡 朗

産業競争力強化法第7条第1項の規定に基づき、実施しようとする新事業活動及びこれに関連する事業活動に関する規制について規定する法律及び法律に基づく命令の規定の解釈並びに当該新事業活動及びこれに関連する事業活動に対する当該規定の適用の有無について、確認を求めます。

記

1. 新事業活動及びこれに関連する事業活動の目標

当社は、令和5年4月3日付で██████████銀行員として34年間勤務した岡田聡朗氏により設立された株式会社である。当社は、主にシニアバンカー（概ね50代～60代の年齢層の銀行員）のセカンドキャリア・サードキャリア形成の支援及び銀行以外の外部企業で活躍する上で求められるビジネス及びコミュニケーションスキルの開発・涵養の支援を目的としている。

メガバンクをはじめとする銀行員の定年は65歳まで延長されたが、キャリアにおける実質的な定年（ポストオフ等）は相変わらず50代前半から半ばである。この年代では当然のこと、まだまだ勤労意欲も高い。にもかかわらず、これらの年齢層の銀行員や、銀行員からグループ会社等に転籍をした元銀行員のセカンドキャリア・サードキャリアについては、旧態依然のまま銀行の人事部主導で決められており、銀行員に対するセカンドキャリア・サードキャリア支援に特化した企業は見当たらない。そのため、これらの銀行員への転職支援は、マインドセットやスキルセット等の事前準備を含め、十分とは言えない状況にある。その結果、元銀行員という人材が社会的に十分活用できていない状況にある。

一方、これら50代～60代の年齢層の銀行員においては、ファイナンスに限らず、事業承継、M&A、海外進出、IPOに向けたガバナンスに係る内部統制、財務・経理・人事・総務・法務等管理部門における、各種専門的な知識や内外人脈を十分有している者が多い。しかし、これらの銀行員は、転職経験はほとんどない。また、スタートアップやベンチャー企業等で日常的に使われるDXを利用した各種ツールについての知識や、過去のプライドを捨てて若者とフラットに繋がり応援できる心構え等が不足している者が多いことは否めない。

そのため、これらの銀行員が転職市場においてより活躍するためには、銀行員が、転職市場における自らの価値や、銀行以外の外部企業でも通用する普遍的なスキルを自覚する必要がある。さらに、併せて、銀行員が、外部企業で必要とされるビジネス&コミュニケーションスキル等を得る必要がある。

当社は、専門的人材を必要としているものの、雇用財源と時間が足りないスタートアップ企業やベンチャー企業等に対して、50代～60代の身元も実力も品格も確かなシニアバンカーを紹介する人材品質本位の有料職業紹介事業を行うとともに、前述のようにシニアバン

カーに対する事前準備としてのビジネス&コミュニケーションスキルの開発・涵養を目的とした会員制の有料コンサルティングサービスを2本柱として、事業を行っていきたいと考えている。なお、銀行員側及び企業側の要望によっては、雇用契約ではなく、顧問等の業務委託契約の仲介を行うことも想定している。

2. 新事業活動及びこれに関連する事業活動により生産性の向上又は新たな需要の獲得が見込まれる理由

「役務の新たな提供方法の導入」に該当する。

従来の有料職業紹介事業者においては、上記のような求職者(ユーザー)のビジネス及びコミュニケーションスキルの開発・涵養を目的とするキャリアコンサルティングサービスを同時に提供している業者は少ない。両方を提供している極めて少数の業者においては、個人ユーザー(求職者)に対してはキャリアコンサルティングサービスを無料で提供しているか、有料キャリアコンサルティングサービスを受講したユーザーは、同社の有料職業紹介事業のサービス提供を受けられないと定めている。

一方、有料キャリアコンサルティングサービスを提供している事業者においては、有料職業紹介事業を行っていない。

当社は、有料職業紹介事業と、有料キャリアコンサルティングサービスの両方を提供することにより、どちらか一方のみの有料事業に比べて、両方の売上を獲得することが見込まれる。

また、求職者である銀行員(ユーザー)側にとっては、有料職業紹介事業と有料キャリアコンサルティングサービスという2つのサービスを同時に受けられることにより、ワンストップで共に期待するサービスを同時に受けられ、自己研鑽を積みつつ、より高い次元での職業紹介機会を展望できるというメリットがある。加えて両サービスを有料とすることにより、優秀な外部講師獲得等の点でも、質の高いキャリアコンサルティングを提供することが可能となる。

【需要獲得見込み(令和6年度:初年度)】

有料職業紹介(成約ベース):

コンサルティングサービス:

3. 新事業活動及びこれに関連する事業活動の内容

(1) 事業実施主体

① サービス提供事業者

当社。ただし、有料コンサルティングサービスについては、外部講師にセミナー等を委託することもある。

② サービス利用者

有料職業紹介事業については、求職者と求人者。

有料コンサルティングサービスについては、求職者。

なお、有料職業紹介事業と有料コンサルティングサービスについては、いずれか一方のみのサービスに加入することも可能である。

(2) 事業概要

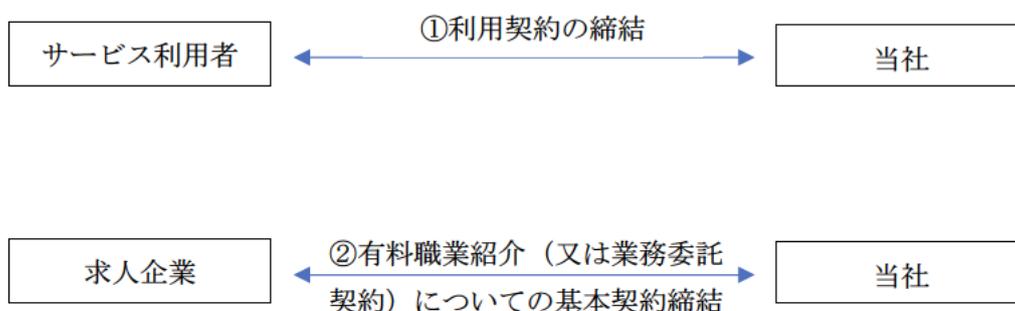
<事業の流れ>

- ① ユーザーは当社が定める利用規約に同意し、当社サービスの会員となる。(利用契約の締結)

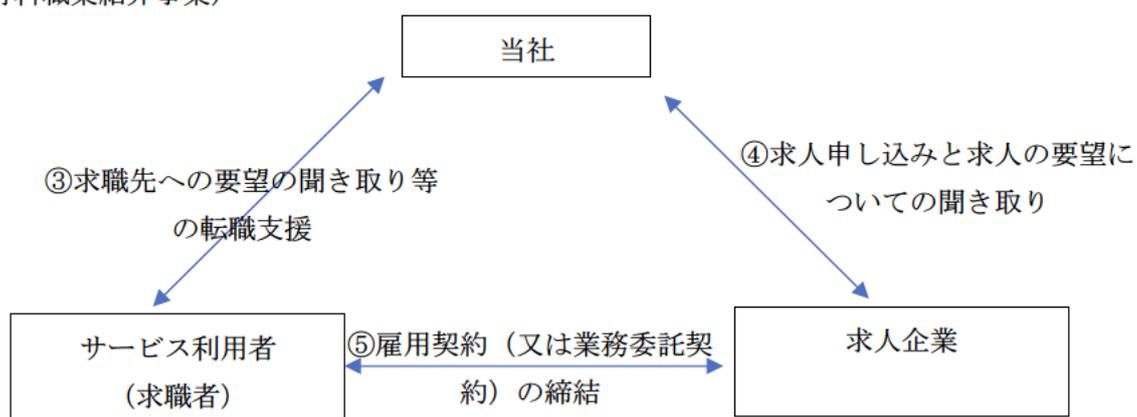
- ② 求人企業と当社は、有料職業紹介事業についての基本契約を締結する。業務委託契約のみを希望する場合には、業務委託契約の仲介についての基本契約を締結する。
- ③ 有料職業紹介事業のみのユーザー（業務委託契約の仲介を希望するユーザーも含む）は、当社の担当者が面談を行い、一般的な有料職業紹介事業としての転職支援（業務委託契約の仲介としての支援も含む）を行う。
- ④ 有料職業紹介の求人企業（及び業務委託契約の仲介を希望する企業）に対しては、求人についての要望等を聞き取る。
- ⑤ 雇用契約（または業務委託契約）が成立した場合には、所定の手数料を取得する（※）。
- ⑥ 有料コンサルティングサービスに加入したユーザーは、受講料と月額会費を支払う。ただし、ユーザー特性に鑑み、受講料の一部又は全額を免除とすることもあり得る。
- ⑦ 当社は、有料コンサルティングサービスに加入したユーザーに対し、コンサルティングサービスを提供する。

<事業フロー図>

(サービス開始時)

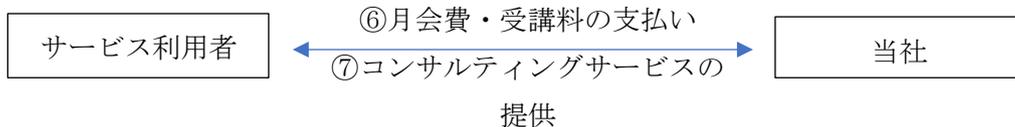


(有料職業紹介事業)



※雇用契約成立時には、有料職業紹介で許可された所定の手数料を取得する。手数料は求人企業から取得するが、職業安定法で認められた例外の場合には、求職者からも取得する（同報酬の上限については有料職業紹介において許可を取得する。）。業務委託契約成立時には、企業側との間の基本契約で定められた手数料を取得する。

(有料コンサルティングサービス)



<有料コンサルティングサービスの内容>

有料コンサルティングサービスは、以下の3つから構成される。

①基本コンサルティングサービス

当社のパーソナルトレーナーとの間で、有料コンサルティングサービス加入期間中、 回 () の面談機会を設ける。この面談により銀行以外の外部企業、特に年代ギャップで苦戦しがちなスタートアップやベンチャー起業でも通用する心構えや考え方を養うことができる。

②マインドセットサービス

基本コンサルティングサービスに追加して、当社のパーソナルトレーナーとの間で、 回 () の面談機会を設ける。基本コンサルティングサービスよりも集中的にかつ体系的に面談機会を設けられることにより、基本コンサルティングサービス以上の効果が見込める。

③スキルセットサービス

当社が開催するセミナーを 回受講できる。セミナーは銀行卒業生を主とする外部講師等に委託して開催し、DX、ベンチャー・スタートアップ企業、監査、社外取締役、事業承継等の様々な活動領域に係る専門分野についてのレクチャーを行い、自己研鑽と共に外部でも通用する普遍的なスキルを養うことができる。

④①から③に付随する交流サービス

①の基本コンサルティングサービスに加入しているユーザーは、ユーザー間の相互交流のためのイベントに参加することができる。

<有料コンサルティングサービスの費用>

①の基本コンサルティングサービスのみに入会したユーザーからは、月会費として を受領する。

①に入会したユーザーは、オプションとして、②と③の両方または一方に入会することができる。

②に入会する場合には、①の月会費に加えて、受講料

③のみに入会する場合には、受講料が

②と③の両方に入会する場合には、受講料が

ただし、有料コンサルティングサービスの受講の有無により、有料職業紹介事業において当社が提供するサービス面において、有利不利が生じることはない。

いかなる意味においても、有料コンサルティングサービスに入会することは、有料職業紹

介事業のサービス提供を受けるために必要な条件ではない。

また、有料職業紹介事業において、有料コンサルティングサービスへの加入を誘導すること及び有料コンサルティングサービスの提供中に有料職業紹介事業への誘導を行うこともなく、両サービス間において相互誘因性を意識的に排除する。

(3) 新事業活動を実施する場所

当社本店所在地を事業所として、有料職業紹介事業はオフラインとオンラインを併用して行う。有料コンサルティングサービスについては、主にオンラインにより行う。

4. 新事業活動及びこれに関連する事業活動の実施時期

令和5年7月1付で有料職業紹介事業の許可を取得した。また、令和6年2月から有料コンサルティングサービスのサービス提供開始を計画している。

5. 解釈及び適用の有無の確認を求める規制について規定する法律及び法律に基づく命令の規定

職業安定法（抄）

（手数料）

第三十二条の三 第三十条第一項の許可を受けた者（以下「有料職業紹介事業者」という。）は、次に掲げる場合を除き、職業紹介に関し、いかなる名義でも、実費その他の手数料又は報酬を受けてはならない。

一 職業紹介に通常必要となる経費等を勘案して厚生労働省令で定める種類及び額の手数料を徴収する場合

二 あらかじめ厚生労働大臣に届け出た手数料表（手数料の種類、額その他手数料に関する事項を定めた表をいう。）に基づき手数料を徴収する場合

② 有料職業紹介事業者は、前項の規定にかかわらず、求職者からは手数料を徴収してはならない。ただし、手数料を求職者から徴収することが当該求職者の利益のために必要であると認められるときとして厚生労働省令で定めるときは、同項各号に掲げる場合に限り、手数料を徴収することができる。

6. 具体的な確認事項並びに規制について規定する法律及び法律に基づく命令の規定の解釈及び当該規定の適用の有無についての見解

本照会書3（2）記載の当社新事業活動において、有料コンサルティングサービスの対価として受領する費用（基本コンサルティングサービスの月会費■■■■■、マインドセットサービスの受講料■■■■■、スキルセットサービスの受講料■■■■■）が、職業安定法32条の3第1項の「職業紹介に関し」て受領する「手数料又は報酬」に該当しないことを確認したい。

<当社の見解>

上記のとおり、基本コンサルティングサービスの月会費■■■■■は、パーソナルトレーナーとの間で、■■■■■回（■■■■■）の面談機会を得るものである。この面談は、銀行以外の外部企業でも通用できるような心構えや考え方を養うことができるものである。

同じく、マインドセットサービスも同様に、銀行以外の外部企業でも通用できるような

心構えや考え方を養うことを目的としたものであり、基本コンサルティングサービスよりも長時間、高頻度の面談機会を得ることができるものである。

また、スキルセットサービスは、各種セミナー受講により自己研鑽と固有スキルの開発・向上ができるサービスである。

このように、基本コンサルティングサービスの月会費、マインドセットサービス及びスキルセットサービスの受講料は、このようにいずれも自己研鑽や専門知識の開発・涵養を目的としたものである。

このように、当社が有料コンサルティングサービスの対価として受領する費用は、求人紹介や利用者の就業先の決定を目的としたものではない。このことは、利用規約においても明示する予定である。

具体的には、キャリアコンサルティングサービスは、利用者のキャリア形成や自己研鑽を支援することを目的とするものであり、求人紹介や利用者の就業先の決定を目的とするものではなく、職業紹介事業を行うものではないこと、利用者の就職先ないし転職先の決定や問題解決といった結果を保証するものでもないこと、有料コンサルティングサービスの受講の有無により、有料職業紹介事業において当社が提供するサービス面において、有利不利が生じることはないこと、いかなる意味においても、有料コンサルティングサービスに加入することは、有料職業紹介事業のサービス提供を受けるために必要な条件ではないこと等を明記する予定である。また、当然のこと実態としても、これらの利用規約に明示したとおり運営する。

有料職業紹介事業において、有料コンサルティングサービスへの加入を誘導することはない。また、同様に、有料コンサルティングサービスの提供中に有料職業紹介事業への誘導を行うこともない。

このような利用規約及び運営実態からすると、当社が有料コンサルティングサービスの対価として受領する費用（基本コンサルティングサービスの月会費■■■■、マインドセットサービスの受講料■■■■、スキルセットサービスの受講料■■■■）は、職業安定法32条の3第1項の「職業紹介に関し」で受領する「手数料又は報酬」に該当しない。

7. その他

令和5年5月23日、当社代表者が神奈川県労働局受給調整課■■■■に相談をしたところ、「当社で①有料職業紹介事業と②銀行員（求職者）に対するマインド&スキルセットによる教育事業（含むキャリアコンサル）&会員課金事業を並列して行うこと自体は問題ない。当社の事業目的及び定款に照らし①及び②双方の事業が必要となることは理解できる。ただし、当社で②教育カリキュラム（含むコンサル）を受けない人には①職業紹介を行わないとか、①のために②をマストとするように両事業を関連付けることが問題で、それを規約面・実態面でクリアにしておくことが必要である。」との回答を得た。

以 上