

# ハローワーク求人で 改善して欲しい7つの項目

～応募者が倍増する求人広告の作り方～



## 表面

- 

⑦

裏面

# ① 職種名

求職者がグッとくる効果改善ポイント

表面

裏面

- ・ 職種名は求職者に100%見られる項目だと意識する
- ・ 業界未経験者でもわかりやすい表現にする
- ・ 具体的なイメージが湧く要素を盛り込む
- ・ 一般的に認知が低い名称は使わない



例)

「企画・設計」ではなく「〇〇〇専門の企画設計」

「営業」ではなく「既存顧客メインの営業職」

「販売」ではなく「幼児向け子供服の販売」

1



## ②仕事内容

求職者がグッとくる効果改善ポイント

求人票 (フルタイム)

表面

裏面

2

- ・ 最大 **360文字** も記入できる
- ・ 未経験者の「不安」を解消できていますか？
- ・ 社会的貢献度（やりがい）は伝えられていますか？
- ・ 「やってみたい！」と思わせる内容ですか？



人は「知らない」ことには  
興味を持つことはありません！  
「知る」→「興味」→「共感」の順番です。  
仕事の魅力を具体的に伝えることが効果への近道！



2

### ③「必要な～」シリーズ

求職者がグッとくる効果改善ポイント

表面

裏面

求人票（フルタイム）

③

- ・「優しくない書き方」していませんか？
- ・必要な技能や資格ははっきりと明確に！
- ・未経験層にアピールしたければ「習得」までの期間や難易度もしっかり書く



例えば「パソコンが使える方」と書く場合  
どのソフトでどんな業務をして欲しいのか  
また、業界独自のソフトならば習得までどれくらい  
時間がかかるのか。濁さずに丁寧に書きましょう。



3

## ④ その他の手当等付記事項

求職者がグッとくる効果改善ポイント

求人票（フルタイム）

表面

裏面

④

- ・ 手当の充実は「従業員を大切にしている証」
- ・ どんな小さな手当や制度でも書いていきましょう
- ・ この機会に社員と相談して新制度を導入も吉
- ・ ここだけの変わった制度も注目度アップ



長く安心して続けて欲しい想いは、手当の数に表れます。  
高価な手当でなくても、小さなサポートであっても  
自社で生まれた「やさしさ」を書いてみませんか？  
この機会に社内制度を改善するキッカケに！

4



## ⑤ 事業内容

求職者がグッとくる効果改善ポイント

求人票（フルタイム）

表面

裏面

⑤

- ・ 紙面では90文字。ネットでは最大600文字
- ・ 事業の社会的意義をアピールするチャンス
- ・ 将来のビジョンや社長の顔が見える内容が吉
- ・ 社長や事業責任者から求職者へのメッセージ



形式的な事業紹介ではなく、どんな想いで、どんな目標を持って、事業をしているのか。熱い想いや将来がワクワクする言葉を添えましょう。「私が入社したら…」と希望を持たせるメッセージが吉。



5

## ⑥ 会社の特長

求職者がグッとくる効果改善ポイント

表面

裏面

6

- ・紙面でのみ 90 文字
- ・同業他社とは違う「当社だけ」のネタをアピール
- ・「もうちょっと話を聞いてみたいかも」と興味関心をひき応募につなげよう



限られた紙面の求人情報の中では、できることは限られます。  
「この会社ぜったい入社したい！」と思わせなくて OK  
「もうちょっと詳しく聞いてみたいかも」くらいで  
応募につながるだけでもいいのです。



6

## ⑦求人に関する特記事項

求職者がグッとくる効果改善ポイント

表面

裏面

7

- ・書ききれない魅力や想いを語れる最大 **600文字**
- ・先輩社員からの想いや待遇の数々もアピール
- ・これは少しマニアックなことだけど…と思っても大事な内容ならば書いてみましょう！



転職への不安はすべてを消し去ることはできません。  
ただ、「興味」や「関心」を増やして  
「一回直接お話聞きたいかも」と思わせれば面談につながります。溢れる想いを書いてみましょう！



7

肩の力を抜いて  
等身大の魅力を書いてみましょう  
「え？これってメリットなの？」  
という情報でも  
たった1行書くだけで  
応募効果が変わってきます

## 企業メッセージ

企業スローガン（社訓・社是・理念）や「〇〇年連続 No.1」「業界トップクラス」などの企業の規模感・方向性、またビジョンや文化などを伝えていく。

## 職場や人の紹介

同僚・上司（先輩）など、スタッフの働く姿や会社の雰囲気伝える。インタビュー（生の声）を通じ、リアルな日常の様子や先輩社員の考えや価値観・社風伝える。

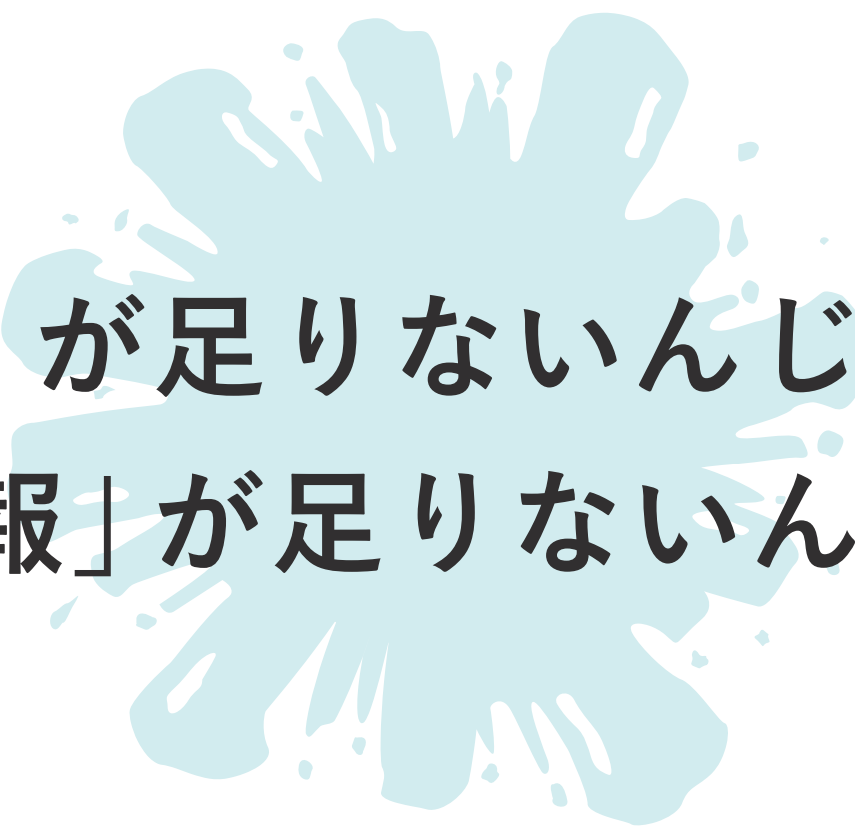
# 求人広告に盛り込む「4つの軸」

## 仕事の魅力

仕事の魅力や規模感、やりがいや意義を語る。自社だからこそ実現できる仕事のスタイルや実現したい目標、または仕事の厳しさも言及し良いことだけでなく、仕事の醍醐味を伝える。

## 条件や待遇

給与・待遇・仕事スタイルなどの条件面を丁寧かつ正確に伝える。他より弱い部分であっても隠さずに伝え、その条件や待遇が与える生活スタイルの変化や今後の改善案も伝える。



「魅力」が足りないんじゃない  
「情報」が足りないんです

# 求職者が 知りたい情報 とは何か

例えば30代後半の男性で  
異業種からの転職だった場合と  
20代女性で前職も同じ職種  
だった場合では、転職者の  
現状、転職への不安や希望  
にも違いがあるはずです。

求職者の

## 不安

今回の転職で  
解決したい悩みは何か  
不安に思い相談  
したいことは？

求職者の

## 望み

転職を機に  
実現したい望みは何か  
将来の夢や  
希望の条件とは何か

求職者の

## 現状

どんな理由で  
転職を決意したのか  
現状の生活状況は  
どうなっているのか

# 高卒者向けに 寄り添った情報 とは何か

やりたいこと、夢、目標……  
大人たちは「可能性は無限大」  
と言ったり、また別の大人は  
「現実を見ろ」と言ったり  
限られた時間の中で、自分  
の将来を考えています。  
まだまだ大人未満の高卒者に  
リアルな声を届けていきましょう。

先輩たちの

## 体験談

はじめての社会人として  
理想とリアルでどんな  
ギャップがあったか  
セキララな体験談

先輩たちの

## 夢・目標

高校時代に描いた夢と  
社会人になってから  
生まれた夢  
今の目標など

先輩たちの

## 壁

思わぬ壁や現実に  
挫けそうな瞬間  
また、どう乗り越えたか  
本音や挫折・仲間  
など

# 本日はありがとうございました。

全国の書店・Amazon  
他各社で絶賛発売中！  
電子書籍でも配信中



重版  
出来

