

**【実践手法】**  
**人材要件定義**  
**(成約率UPのための求人票作成)**

**「事業内容」→「会社の強み」→「今後の展開」と記載し  
「今後強みをさらに活かして事業展開を図ろうとしている」ことを明確に伝えます**

「事業内容」「会社の強み」「今後の展開」とも箇条書きで3～4点にしぼることが推奨です。

※ 作成例：

<p>事業内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業の課題解決に向けITコンサルティング、ITエンジニアリングを一体で行っている（〇〇〇 IT）</li> <li>・企業との「共生」を重視し、IT戦略立案・企画・実行からシステム構築保守の支援に至るまで、ワンストップでの伴走型支援を行い、他社との差別化を図っている</li> <li>・柔軟で現実的な支援を重視、必要に応じて企業側の立場・役割も代行（IT部門の代行・RFP作成他）</li> <li>・創業期からベンチャースピリットを維持しており、ITに留まらず常に新しい取り組みや挑戦を重ねている</li> </ul>
<p>会社の強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「〇〇〇 IT」を活用したワンストップでのIT支援で顧客満足度が高く、長期支援となる顧客が多い</li> <li>・〇〇圏エリアの大企業・先進企業に加え近年は地方の中小企業向けの営業チャンネルも確立している</li> <li>・社員は少数で構え豊富な外部ネットワークを活用して多角的でトータルなIT支援を実現し収益を確保</li> <li>・キャリア制度や研修制度が充実しており社員 &amp; 企業のキャリア・スキルが着々と向上している</li> </ul>
<p>今後の展開 (会社のミッション)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【事業拡大】既存大手顧客や有力パートナーとの事業発展・拡充に向け更なる体制を強化する</li> <li>・【地方創生】大手企業や先進企業への支援で得たノウハウを活かし地方の中小企業への支援も拡大する</li> <li>・【商材開発】ITに留まらず「教育・研修」「制度設計」始め企業課題解決に必要なソリューションを増強する</li> <li>・【人材育成】社内へ「共生」の理念を浸透、更に主体的自立的なプロフェッショナル人材の育成を強化する</li> </ul>

**求人票に記載するミッション（職務内容）は会社のミッションと直結していることがわかりやすく、候補者にとって共感できる魅力的な内容になるよう整えます**

※ 作成例：

今後の展開 (会社のミッション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【事業拡大】既存大手顧客や有力パートナーとの事業発展・拡充に向け更なる体制を強化する</li> <li>・【地方創生】大手企業や先進企業への支援で得たノウハウを活かし地域中小企業への支援も拡大する</li> <li>・【商材開発】ITに留らず「教育・研修」「制度設計」始め企業課題解決に必要なソリューションを増強する</li> <li>・【人材育成】社内へ「共生」の理念を浸透、主体的自立的なプロフェッショナル人材の育成を強化する</li> </ul>
職務内容 (求めるミッション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【既存事業拡大】既存顧客・パートナーとの協業プロジェクトを提案・案件化を目指す</li> <li>・【新規事業開発】地域企業へのIT支援事業を企画・推進する</li> </ul>
募集の背景	・「今後の展開」にある事業ミッションを確実に推進する体制を作るため
仕事の魅力	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手会社での事業推進においてPMキャリアを向上およびコンサルスキルを向上できる</li> <li>・コロナ禍を機に事業変革の機運が上がる航空会社の事業効率化・高度化に主体的に取り組める</li> <li>・常に顧客と直接話せる環境にあるため問題や課題が正しく把握でき現実的な解決策を提案しやすい</li> <li>・顧客からの信頼が厚く、常に良好な関係の中でプロジェクト運営を主導でき提案がスムーズに通る</li> <li>・提案した内容を即実行でき円滑で効率的なPDCAを実施できており、自らの改善効果が実感しやすい</li> </ul>
求める人物像	<p>下記のうちいずれか一つでも該当する方はぜひ御応募をお願い致します</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・将来、幹部人材を目指されている方、ITコンサルや上級PMを目指されている方</li> <li>・会社全体を見渡しより良い環境にしていくことに関心がある方</li> <li>・よい仕事を進めるため主体的に改善提案し、チーム内外のコミュニケーションに積極的な方</li> </ul>
必要なキャリア・スキル	・PM経験が豊富な方、または経験者で上流工程のキャリアを上げたい方（開発経験は不問）

- ・ポジション（役職・職位）は「幹部候補としての採用」を明記する
- ・サラリー（年収）は幅をもたせる（広く候補者を募るため）
- ・会社本位でなく候補者本位の内容となるよう全体的に配慮します

→ 候補者本位の内容とは、「自分に合いそうな会社か」「今後のキャリア・スキル形成が望めそうな会社か」を判断できる内容をさします

※ 作成例：

ポジション（役職・職位）	事業開発部長（幹部候補としての採用）
雇用形態	正社員（雇用の定めなし）（試用期間：3ヶ月）
サラリー（給与）	700万円～1000万円（ご経験やキャリアを勘案してご相談）
ミッション（職務内容）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・【既存事業拡大】既存顧客・パートナーとの協業プロジェクトを提案・案件化を目指す</li> <li>・【新規事業開発】地域企業へのIT支援事業を企画・推進する</li> </ul>
募集の背景	・「今後の展開」にある事業ミッションを確実に推進する体制を作るため
仕事の魅力	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コロナ禍を機に事業変革の機運が上がる大手航空会社の事業効率化・高度化への貢献</li> <li>・大手会社での事業推進においてPMキャリアを向上およびコンサルスキルを向上できる</li> </ul>
求める人物像	<p>下記のうちいずれか一つでも該当する方はぜひ御応募をお願い致します</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・将来、経営幹部を目指されている方、ITコンサルや上級PMを目指されている方</li> <li>・よい仕事を進めるため主体的に改善提案し、チーム内外のコミュニケーションに積極的な方</li> </ul>
必要なキャリア・スキル	・PM経験が豊富な方、または経験者で上流工程のキャリアを上げたい方（開発経験は不問）
社風・現場の環境	社風：非常にオープンで闊達 現場の環境：チームメンバーの仲が良好でプロジェクトQCDも安定
備考	会社詳細や社風につきまして当社HPの採用ページもご参照ください（ <a href="https://xxx.co.jp/recruit/">https://xxx.co.jp/recruit/</a> ）