

伝わりやすい求人票の書き方ポイント

1 「仕事の内容」欄で求人票の印象が決まります！

求職者が具体的なイメージを描けるように、①取扱商品②訪問先(個人 or 企業)③営業エリア(府下、近畿、全国等)の記載は漏れないようにしましょう。

記入例 (全角360文字 30字×12行)

- ・工業薬品、表面処理設備に関する営業
- ・固定得意先: 商社、メッキ工場(ルートセールス)
- ・担当エリア: 西日本地区
- ◇タブレットを使用した顧客管理
- ◇納品受注、配達
- ◇仕分け、梱包業務など
- ※社用車(軽自動車)を使用していただきます。
- ※慣れるまで他の社員が同行し、指導するので安心してください。慣れてから、新規顧客開拓業務をしていただきます

【変更範囲: 会社の定める業務】

令和6年度より仕事内容の変更範囲の記載は必須になっています。

Point !

営業エリアのほかにも交通手段や新規開拓か固定得意先回りかの記載があれば分かりやすくなります。
また、入社後のフォロー体制などが書いてあると、未経験者でも応募がしやすくなります。



2 「求人に関する特記事項」欄で会社のアピールを！

成果報酬のことや、福利厚生制度のこと、評価制度、研修制度など、各欄に書ききれなかったことは、「求人に関する特記事項」欄に記入することができます。

記入例

- * 永年勤続表彰制度有り
- * 賃金は経験に応じて昇給します。
- * 定着率が高く安定しているので働きやすい環境です。
- * 積極的に資格取得を支援しています。
- * 応募にはハローワークからの紹介状が必要です。

※給与例: 月給38万円(基本給21万円+歩合給17万円)
月給26万円(基本給18万円+歩合給8万円)
平均月給32万円

* 応募にはハローワークからの紹介状が必要です。

Point !

「他社との違い=貴社のアピールポイント」をどんどん書きましょう！

ハローワークに求人を出す際、「応募にはハローワークからの紹介状が必要です。」という文言は必須です。

～「仕事の内容」欄 文例集～

業務用家具・什器関係

- 店舗やオフィス家具メーカー様への営業販売
 - ・固定得意先へのルート営業販売
 - ・新規得意先の開拓
 - ・受注、発注、外注の手配と管理
- ※活動は大阪府が中心(関東・地方の出張有)
営業車は軽乗用車(AT)です。
※担当者を決めマンツーマンで指導します。

【変更範囲：会社の定める業務】

建築資材等

- ・橋梁及びコンクリート構造物のメンテナンス工事の受注。
- ・全国シェアトップの実績を持つ、弾性シール材外、自社開発商品のコンセプトを提案し、お客様にプレゼンテーションしていただきます。
- ・異業種での営業経験のある方、研修にて当社のスキルを徹底指導します。

【変更範囲：法人の定める業務】

アミューズメント・企画

- アミューズメント産業における遊技機等の代行販売及びレンタル仲介事業
- 企画、営業、資料や電話を使つての商品説明や訪問営業での新規開拓や顧客管理等。

※個人ノルマは一切ありません。
※特別な知識は一切必要ありません。入社後、必要な知識は研修等で丁寧に指導します。
※未経験の方もお気軽にお問合せください。

【変更範囲：会社の定める業務】

不動産

- 不動産の販売・賃貸に関わる営業
- 土地の仲介を主に行っていただきます。

※営業車は小型普通自動車を使用します。(AT車)
※マンツーマンで独り立ちするまで丁寧に指導します。
※業務成績により歩合手当支給します。

【変更範囲：会社の定める業務】

ツールを活用してみよう！

マイページ

「求人者マイページ」で画像情報を登録できます。
「職場の雰囲気を見て欲しい！」「うまく言葉にできない！」そういう経験がもしあれば活用してみてはいかがでしょうか？

Job tag

<https://shigoto.mhlw.go.jp/User/> 500を超える職業について、ジョブ、タスク、スキル等の観点から職業情報を「見える化」しています。求人票作成のサポートもしていますよ。

