

株式会社XXXXX

求 人 内 容

社名	株式会社XXXXX		
職種	プロジェクトマネジャー:正社員(または契約社員)		
ポイント	・委託元に常駐して、ブレイイングマネジャーとして自ら営業活動をしなが、委託元(クライアント)対応とメンバーのマネジメントをして頂けるプロジェクトマネジャーを求めています。		
採用予定人数	・複数名 ※首都圏:17名、東海圏:6名、関西圏:4名	必要な資格 経験	○下記のいずれかの経験がある方。 ・営業経験または接客販売およびマネジメント経験のある方。 ○上記に加えて ・即日入社可能な方。 ・Excelを使用して表作成・グラフ作成・データ加工が出来る、PowerPointを使用して社内外プレゼン資料作成が出来る方。 ・PC、スマートフォンの扱いに慣れている方。 (アカウント設定等)
年齢	・～55歳位まで(ターゲットゾーンは25～40歳)		
学歴	・不問		
雇用形態	・契約社員 ※初回3ヶ月契約。再契約後は原則6ヶ月間の有期契約となります。 ※契約条件を確認の上、都度更新確認をいたします。		
給与	○月給制 ・首都圏:235,000円＋超過勤務手当※ ・名古屋、関西圏:223,300円＋超過勤務手当※ ※フレックスタイム制を適用する場合には、月間の所定労働時間(7.5時間×所定勤務日数)を超えた場合に支給。 ○年収例(初年度 一時金1回) ・首都圏:320万円(月給×12＋一時金) ・名古屋、関西圏:304万円(月給×12＋一時金)	職務内容	○弊社受託プロジェクトの常駐プロジェクトマネジャー業務。 ■決済サービス導入に伴う、加盟店(小売店)の新規開拓プロジェクトについて下記の業務を担っていただきます。 ・新規小売店へ決済サービス導入に向けた営業活動。 ・ブレイイングマネジャーとして、営業活動をしなが、営業計画の立案、営業行動管理、KPI指標をとりまとめPDCAを回す。 ・メンバー(10～20名)の営業行動マネジメント、モチベーション向上施策の実施、勤怠管理。 ・委託元(クライアント)の担当者へ、日々の報告、打合せ、週次、月次報告を行い、営業活動の打ち手をうつ。 ・メンバーの採用、教育研修。 ・近隣地区へ出張しての営業活動の可能性あります。
制度・手当	・定年なし、退職金なし、転勤なし ・超過勤務手当全額支給(時間外、休出) ・通勤手当(一か月の定期代)全額支給 ・社員登用制度:限定社員(配置・職務・勤務地を限定した無期雇用社員)への登用制度あり。	勤務地	■委託先常駐 ・首都圏:東京都、大宮市 ・東海圏:名古屋市、静岡市 ・関西圏:大阪市、京都市、神戸市
就業時間	・実働7.5時間 ※但し、就業時間(始業/終業、実動時間)、就業形態は担当するプロジェクトにより異なります。 実働時間が7.5時間を超える分は残業時間として全額支給します。 ・残業:有(月20～40時間)	社会保険	・健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険
試用期間	なし	選考フロー	・書類選考⇒面接(1回)⇒内定
休日	・土、日、祝日、年末年始、その他(年間フレックス休日) ・有給休暇:入社半年経過後10日～最高20日 ・年間124日	備考	【教育制度】 ・入社時導入研修有 ・通信教育(年2回:80コースの中から自由に選択可能)
賞与	・一時金制度(業績連動)あり:前年度会社業績に基づく。 ・支給例:年2回支給、首都圏:387,000円/回、名古屋、関西圏:367,700円/回 ※評価対象期間中に初回契約がある場合には、別途定める金額を適用する。		

【会社情報:株式会社XXXXXX】

【会社情報：株式会社XXXXXX】

企業情報	・人材サービスのパイオニアであるXXXXグループの一員として、人材派遣事業を中心に「人」に関する課題解決を行っています。 ・『「らしさ」の数だけ、働き方がある社会』をつくるため、「Workstyle Maker」として働き方そのものを生み出せる企業になることを目指しています。	設立	・XXXX年X月	売上高	・XXXX億円(2018年3月期)
		資本金	・XX億XX万円		
		従業員	・XXXX人 (2018年3月現在)		
事業内容	・人材派遣事業(許可NO:派XXXXXX)、人材紹介(紹介予定派遣)事業(事業所NO:XXXXXX) ・アウトソーシング事業 ・URL:http:XXXXXXXXXX				
住所	東京都中央区XXXXXX8ビル	TEL		FAX	
担当					

株式会社XXXXX

求 人 内 容

社名	社名は正式名称		
職種	出来るだけわかりやすい一般的な名称		
ポイント	求人広告の際に最もアピールしたいポイント(会社の特徴、募集背景、処遇面、以下の項目から抜粋も可)		
採用予定人数	正確な人数が不明な場合、若干名でも可	必要な資格 経験	1. MUSTとWANTで書き分ける 2. 最低経験年数 3. 業種または職種未経験可 4. どうしても必要な資格があれば記入等
年齢	年齢制限を書ける場合はガイドラインがある(若干のずれはOK)		
学歴	必要な専門性による(不問も可)。		
雇用形態	正社員か契約社員か？明記すること 契約社員の場合は正社員登用制度の有無		
給与	1. 基本給、手当などの固定部分と変動部分を明記 2. 裁量労働の場合は想定残業時間を記入 3. 昇給制度の有無 4. できれば想定年収(ある程度の幅があってもOK)等	職務内容	1. 仕事内容についてできるだけ具体的に 2. 所属組織について 3. 主な客先等
制度・手当	1. 給与制度・手当 2. 福利厚生制度 3. 研修制度 4. 評価制度等	勤務地	初任地(転勤の有無)
就業時間	開始時間～就業時間(休憩時間) フレックスタイムの有無 シフト勤務制度等		
		社会保険	適用の有無
試用期間	期間とその期間の処遇	選考フロー	必要回数(交通費の支給の有無)
休日	週休二日？(年間休日数)	備考	その他、特記事項
賞与	制度の有無(前縁の支給実績)		

企業情報	経営環境、最近の業績、主なトピックについて	設立	合併企業などは注意	売上高	過去3年(できれば損益状況)
		資本金	連結/単独		
		従業員	連結/単独		
事業内容	企業パンフレットやWebsite情報を正確に記入(できれば子会社情報も)				
住所	本社所在地	TEL	エージェント経由は不記載	FAX	エージェント経由は不記載
担当	エージェント経由は不記載				

就活に役立つ!

日本経済新聞の 読み方&使い方

「就職活動に備えて日経を読もう」と言われるけれど、どうやって活用すればいいのか悩む学生は多い。就活では「ビジネス視点」で業界や企業を分析する力や、自分の見解を持ち、説明する力が求められる。日本経済新聞は「ビジネスに与える影響」を切り口に記事が書かれているため、業界・企業研究に確実に役立つ情報収集ができる。効果的な記事の読み方と活用法を、日本経済新聞社販売局の山野茂樹さんに聞いた。



日経読み方マスター

山野茂樹さん

日本経済新聞社 販売局 マーケット開発部

1988年日本経済新聞社に入社。2002年よりマーケット開発部に所属し、就職セミナーや大学の就職ガイダンス、企業研修などで「日本経済新聞の読み方」を講演。日経読み方マスターとして日々、日経新聞の面白さを伝えている。

基礎編 | 記事の構成を理解し
効果的に読む

入門編 | 1面と『総合』面で
世の中の動きをチェック

応用編
~その1~ | 業界や企業を研究し
志望動機に生かす

応用編
~その2~ | 世界の動向を知り
視野を広げる

基礎編

記事の構成を理解し 効果的に読む

スマホで様々な支払い方法に対応
クレジットカードのポイントカードの連携を徹底活用
クレジットカードの連携を徹底活用
クレジットカードの連携を徹底活用

リード
(前文)

本文
(第1段落)

Point.1
最初に注目!

Point.2
記事全体を
簡潔に要約
してある

Point.3
ここまで読んで
ニュースの内容が
頭に入ったら、
次の記事に
移ってもいい

見出し

グーグル決済 秋にも上陸
スマホ支払い、国内外で

まず三菱UFJと提携

2016年8月31日
日本経済新聞朝刊1面

冒頭部分を読めば 記事の全容がつかめる

日本経済新聞朝刊1部の文字量は約25万字で、これは新書2冊分に相当する。これを毎日の限られた時間で全て読めるはずはない。「全部読む」という考えは捨て、読むべき記事を選んで効率的に内容を把握しよう。

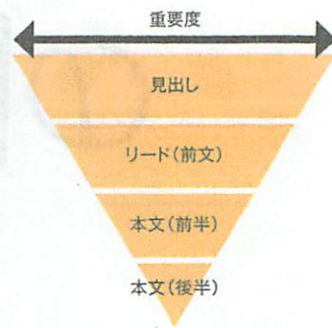
新聞記事は大きく分けて「見出し」「リード(前文)」「本文」で構成されている。記事の重要な要素は「事実」「背景」「これから」の3つだが、この情報は「見出し」「リード」または本文の1段落目までを読めば、頭に入るようになっている。下記の図「逆三角形のルール」を見てほしい。最初に結論が書かれているため、冒頭部分を押さえれば、そのトピックのポイントをつかむことができる。

技ありテクニック!

逆三角形のルール

ニュース記事では最初に重要な情報がある。新聞記事は「見出し」「リード」「本文」で構成され、その重要度を大きさで表すと下図のような逆三角形になる。記事を最後まで読まなくても、冒頭を読めば概要はつかめるようになっているのだ。

※コラムなどの読み物記事は最後に重要な結論があることも



日経が就職活動に 役立つ3つの理由

その1 ビジネス視点が身に付く!

日経は、例えばスポーツイベントのようなトピックでも、それが「ビジネスに与える影響」まで報じているのが特徴。日経を読み続けることで、モノ・情報・サービスの「作り手・売り手」の立場に立った考え方、つまり「ビジネス視点」を身に付けることができるのだ。

その2 志望動機づくりに役立つ!

就活は「相手=志望企業」の戦略を知り、求める人材像を分析したうえで自分を「プレゼン=営業」するビジネスだと考えよう。相手に合わせてより魅力的なプレゼン内容を練ることが必要になる。そのためには、日経で志望企業の情報を集めることが有効だ。「なぜ貴社なのか」を、より的確に説得力を持って伝えられる。

その3 企業選びの選択肢が広がる!

日経には1日に延べ400社以上の企業情報が掲載されている(「証券」面は除く)。誰もが知っている大手企業からベンチャー・中小企業まで、より多くの企業を知ることによって企業選びの幅が広がる。消費者にはなじみがなくても、キラリと光る優秀な企業はたくさんある。自分に合う企業選びの軸を見つけることにもつながるはずだ。

入門編

1面と『総合』面で
世の中の動きをチェック

ビジネス界のマナーとして
1面は必ず目を通す

1面には、その日のニュースの中でも、ビジネスに与える影響がより大きいと思われるニュースが取り上げられている。ビジネスの場で話題となることが多いので、見出しだけでもチェックしておこう。

NEWS & VIEWS

Point.1

2面以降の重要ニュースや
解説記事のインデックス。
ここをチェックして、
読む記事をピックアップしてみよう

2016年9月1日 日本経済新聞朝刊1面

Point.2

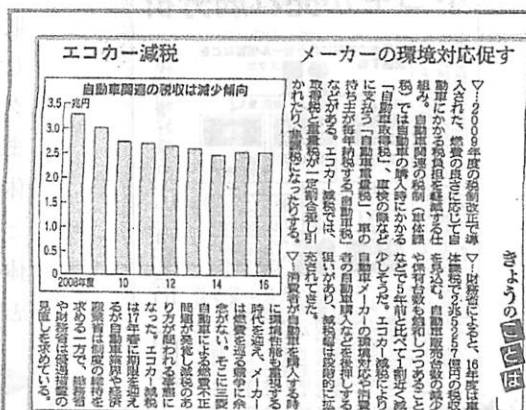
1面の記事はドラマでいうなら
最新回。関連記事に飛べば、
今までのあらすじなどその
トピックのより詳しい解説が読める

関連記事

「関連記事〇面に」
「〇面きょうのことば」
「解説〇面に」など

「連ドラ」気分で
ニュースを楽しもう

例えば、ある企業の記事に興味を持ったら、その日から続報をチェックしてみよう。同業他社の続報まで記事を追えば、業界全体の流れが分かり「あの伏線があったからA社はこういう手を打ったのか」といったことも見えてくるようになる。ニュースはいわば「連続ドラマ」。「なぜ?」「つまり?」を意識して流れをつかむと面白い。

2016年9月1日
日本経済新聞朝刊3面

きょうのことば

『総合』面にある「きょうのことば」は、1面の記事の中で話題の最新キーワードを取り上げ、図・表入りで分かりやすく解説。1面でトピックの概要を知り、『総合』面で運動記事を読むことでさらに理解が深まる。



応用編

～その2～

世界の動向を知り
視野を広げる急成長のアジア市場
各企業の動向と戦略に注目

少子高齢化などの影響で国内市場が縮小する中、成長を続けるアジア市場の重要度は急速に増している。外資系企業だけでなく、日本企業の志望者も、アジアにおける日系企業や現地企業の動向を知っておこう。志望企業の今後の戦略や展望を研究するうえで役立つはずだ。

『アジア Biz』面

Point.1

世界が注目するアジア市場。外資の参入で価格競争が過熱する分野に日本企業も進出し、新たなビジネスモデルを構築すべく奮闘していることが読み取れる

ミャンマー携帯普及急伸



アジア最低から年内100%
ミャンマーの携帯電話普及率は、2015年10月時点で約10%と、アジア各国の中で最も低い水準にいた。しかし、ここ数年で急激な伸びを見せている。特に、スマートフォンが普及し、インターネット利用も増加している。これは、ミャンマーの経済成長とデジタル化の進展を示している。

外資参入 低料金に
データと通話で別会社
ミャンマーの携帯電話市場は、外資系企業による参入が加速している。特に、データ通信と通話サービスを別々に提供し、低料金で提供する企業が、現地市場をリードしている。これは、日本企業にとって重要な市場動向である。

高速通信向け帯域開放
3社、インフラ整備急ぐ
ミャンマー政府は、高速通信のための帯域を開放し、3つの主要な通信事業者がインフラ整備を急いでいる。これは、ミャンマーの通信インフラの向上に貢献する。日本企業は、この市場での競争力を高める必要がある。

2016年7月26日 日本経済新聞朝刊「アジア Biz」面

2016年7月5日
日本経済新聞朝刊「グローバル Biz」面ロボで靴生産 先進国回帰
独アディダス社長に聞く

「地産地消」納期短く
日本工場開設も示唆
アディダスの社長は、ドイツで生産された靴を、ドイツで売る「地産地消」の戦略を打ち出した。また、日本市場への参入を加速させるため、日本工場を開設する可能性を示唆している。

スポーツ用品業界は2015年の伸びが鈍化した。アディダスは、この状況を打破するために、新たな戦略を打ち出した。特に、日本市場への参入を加速させるため、日本工場を開設する可能性を示唆している。これは、アディダスのグローバル戦略の一部である。

『グローバル Biz』面

Point.2

毎週火曜日掲載の『グローバルBiz』面は、国境や地域を越えて事業展開するグローバル企業の動きを伝えている。経営者のインタビューが掲載されることも多い

金融業界志望者は
『金融』面をチェック

毎週月曜日掲載の『金融』面には金融機関の最新ニュースが満載。金融業界を志望する人はこまめにチェックしよう。『経済』面（火～土曜日）にも個別の金融機関の記事が載ることがあるので見逃せない。

『金融』面「地域金融 列島発」

Point.3

地方銀行や信用金庫などの最新の取り組みを伝えている

地域金融 列島発



長野銀頭取 中條功氏
長野銀行の頭取、中條功氏は、地方銀行の役割について語った。特に、地方経済の活性化と、地域住民へのサービス提供に重点を置いている。これは、地方銀行の今後の戦略を示している。

生き残りの道 工夫次第
地方銀行や信用金庫は、生き残るための工夫を凝らしている。特に、デジタル化の推進と、地域密着型サービスの提供に注力している。これは、地方金融機関の今後の発展に不可欠である。

地方銀行や信用金庫は、生き残るための工夫を凝らしている。特に、デジタル化の推進と、地域密着型サービスの提供に注力している。これは、地方金融機関の今後の発展に不可欠である。

2016年9月13日
日本経済新聞朝刊「金融」面

Interview

内定学生が教える 新聞活用のコツ

Q.1

いつから新聞を
読み始めましたか？

A.1

中学2年生のとき、高校受験対策の一環で読み始めました。社会科の先生に「面接で最近のニュースについての意見を聞かれるから読んでおくといい」とアドバイスされたんです。そのときは1面の重要ニュースに目を通していただけでしたが、「新聞を読む」ことを習慣づけられたのでよかったと思います。就職活動を意識し始めてからは、気になる記事を切り抜いてスクラップするようにしていました。

鉄道会社に内定

明治大学 総合数理学部
杉山 啓太 さん



Advice

最初はあまり無理をせず、興味のある記事を見つけて読み始めるとよいと思います。そこから自分で調べて、知識や理解を深め、自分なりの見解を持つようにします。そうすると、面接時自分の言葉で答えることができるようになるはずです。

私の「おすすめ面」

1面、『企業』面

1面は必ず読み、その日の主要な話題をつかんでおくようにしていました。『企業』面で得た情報は、1社ごとに作成した記録用のシートにポイントをメモ。そこに企業のウェブサイトにかかれている基本情報や、説明会などに参加して感じたことなども書き込んでおく、ES作成や面接対策に役立ちます。

「東京の玄関口」再開発続々



2016年9月9日
日本経済新聞朝刊「企業」面

Q.2

就活で役立った場面は
ありましたか？

A.2

2017年度(17年春入社)の就活では、企業の選考解禁時期が前年度より2カ月「前倒し」になりました。先輩の経験が参考にならないということで不安はありましたが、日経を日々チェックしていたことで、志望業界・企業について最新の動向をつかむことができました。筆記試験対策やES作成、面接の準備まで、優先順位を整理しながら計画的に進めることができたと思います。

また、『企業』面には重点的に目を通していましたね。「駅ビルの再開発・鉄道開発」「東京オリンピックに向けて国内の鉄道はどう変わるか」など、志望業界に関する新鮮なネタをたくさんキャッチすることができました。志望動機を考えたり、入社してから自分なりに取り組みたいことをイメージしたりするうえで、とても参考になりました。

Q.3

新聞を読むときに心掛けて
いたことはありますか？

A.3

記事に書かれている情報を丸暗記するだけの「知識武装」にならないよう注意していました。事実を頭の片隅に留めたくて「なぜ?」「つまり?」を自分なりに考え、問題意識を持つように心掛けました。

ビジネスパーソンの情報源 「日経産業新聞」「日経 MJ」「日経ヴェリタス」

+αで
内定獲得率をUP!

志望企業や業界が固まってきたら、日経産業新聞、日経 MJ、日経ヴェリタスもあわせて読んでみよう。本紙の『企業』面をさらに深掘りした記事が載っているので、志望企業・業界の知識をさらに深めることができる。よりの確で具体性のある志望動機につなげ、他の学生に差を付けよう。

「消費・流通」に特化!

日経MJ



主なランキング・調査

- ▶ ヒット商品番付
- ▶ 百貨店調査
- ▶ 日本の飲食業調査
- ▶ サービス業総合調査
- ▶ 日本の小売業調査
- ▶ ネットライフ1万人調査
- ▶ コンビニエンスストア調査
- ▶ 日本の専門店調査
- ▶ 日本の卸売業調査

日経MJってこんな新聞!

- ▶ 消費動向や販売戦略など多岐にわたる情報を網羅したマーケティング情報紙。月・水・金の週3回発行
- ▶ 百貨店、スーパー、コンビニエンスストア、専門店など「売り」を中心とする最新動向を掲載
- ▶ ライフスタイル・ファッション、ネットライフに関する最新情報を掲載
- ▶ 働く女性のためのスキルアップ記事を掲載

企業情報が満載

日経産業新聞



主なランキング・調査

- ▶ 設備投資動向調査
- ▶ 環境経営度調査
- ▶ 主要商品・サービスシェア調査
- ▶ 人を活かす会社調査
- ▶ NEXT50
- ▶ 上場中堅企業ランキング
- ▶ 賃金動向・ボーナス調査

日経産業新聞ってこんな新聞!

- ▶ 「ものづくり」「新製品」「企業戦略」関連の記事が満載
- ▶ 企業や商品の最新の情報と深掘りした解説を多数掲載
- ▶ できるビジネスパーソンになるためのスキルアップ情報を掲載
- ▶ アジアを中心に海外進出企業の動向を掲載
- ▶ 若手・中堅リーダーの戦略を人物解剖とあわせて掲載

経済の先を読む!

日経ヴェリタス



主なランキング・調査

- ▶ 日経金融機関ランキング
- ▶ 人気アナリストランキング
- ▶ 銀行リテール力調査

日経ヴェリタスってこんな新聞!

- ▶ 経済やマーケットを深く掘り下げる金融情報紙。週1回発行
- ▶ グローバル金融の最前線を取材する専門記者によるニュースや多角的な分析記事が掲載されている
- ▶ 金融業界を志望する学生が読むと、企業や金融機関の動きがつかめる

日経は皆さんの就活を応援します!
日経就職サクセスキャンペーン 実施中!

今、日本経済新聞のご購読をお申し込みいただくと、就活に役立つ3アイテムがセットになった「日経就職サクセスバック」をプレゼント!!

- 就活に役立つ書籍
「日経キーワード2017-2018」「日経業界地図」
「ロジカル・プレゼンテーション就活 面接・グループディスカッション 2018年度版」
「ロジカル・プレゼンテーション就活 エントリーシート対策2018年度版」
(ラインアップの詳細はウェブサイトでご確認いただけます)
- 「日本経済新聞パーフェクトガイド」
- 「日経就職サクセスブック」

詳しくは、インターネットで。

<http://sc.nikkei4946.com/>

ただ今上記ウェブサイトでアンケートを実施中です。
お答えいただいた方に、
もれなく就活お役立ちツールをプレゼント!

日経 サクセス

検索