

応募率を劇的に高める求人キャッチコピーの作り方

jin-so 株式会社人材総合サービス®
リクルート正規代理店トップパートナー

キャッチコピー作成でのお悩み

こんなお悩みはありませんか？

- ☑ 求人者のキャッチコピーが思いつかない
- ☑ ターゲットに響く言葉が見つからない
- ☑ 他社と差別化できるコピーが作れない
- ☑ キャッチコピーが目立たず、埋もれてしまう



この資料で全てを解決します！！

求人キャッチコピーの重要性

求人キャッチコピーは、求職者が最初に目にする重要な要素です。

この短いフレーズは、企業のビジョンや職務の魅力を瞬時に伝える役割を果たします。

キャッチコピーが適切であれば、求職者はその後の詳細情報に進み、応募へと繋がります。

逆に、魅力的でないキャッチコピーは、応募者の興味を引かず、応募率に大きな影響を与える可能性があります。

そのため、応募率を高めるためには、効果的なキャッチコピーが不可欠です。

求人キャッチコピーを変更するだけで

応募数が約5倍変わる事例もあります！！

before

数十名



after

50件

効果的なキャッチコピーの作成手順

STEP01 ターゲットを明確化する



まずは、シニア、女性、未経験者など、求人が狙うターゲットを具体的に定めることが重要です。各ターゲット層に合わせた原稿を設計することで、より応募者に響くメッセージが作成できます。

ターゲットの悩みとニーズを理解する STEP02

設定したターゲットが抱える悩みやニーズを深く理解しましょう。求職者が求める要素に焦点を当て、共感を呼ぶキャッチコピーを作成します。



STEP03 自社の強みを整理し、差別化する



自社ならではの強みや、他社との差別化ポイントを整理しましょう。例えば、静かな職場環境や柔軟な勤務時間といった魅力をアピールします。

複数のコピーを作成し、検証する STEP04

複数のキャッチコピーを作成し、効果を検証します。例えば、「静かな環境でコツコツ働ける仕事です」など、ターゲットに響く言葉を用意しましょう。最適なキャッチコピーを選定し、効果を最大化します。

実際の成功事例

MK設備設計様

応募数50名以上を達成した事例

【業種】

マンションなどの清掃スタッフ

【募集内容】

正社員募・アルバイト・パート募集

【悩み】

元々他媒体をやっていたがAirワーク
経由のIndeed PLUSで掲載

【結果】

結果、応募数**50**名以上

【改善案】

応募してほしいターゲットごとに原稿を設計。

その内容で求人を複数掲載

シニア向け、女性向け

採用ホームページの作り込み(無料)

R社様

2名の採用成功例

【業種】

食品加工工場での製造スタッフ

【募集内容】

アルバイト・パート募集

【悩み】

元々他媒体で20万~25万円の費用を
かけていたが採用できず、
Indeed PLUSで掲載

【結果】

結果、**2**名採用。

【改善案】

他媒体の掲載原稿は、情報が整理され
ておらず読みづらかったので要点
を絞って原稿を作成。工場勤務とい
う職場環境を考慮し、ターゲットの
掘り下げを実施.etc

自社IT事業部

未経験者向けに
ターゲットを絞った事例

【業種】

ITエンジニア

【募集内容】

正社員募集

【悩み】

経験者訴求を行ったり、未経験者も
狙ったり。若干曖昧なターゲット設
計だったため、応募数が集まらず。

【結果】

結果、応募数**30**名以上

【改善案】

求人プラットフォームの可読性を考
慮して情報を整理して原稿を作成。

アピールポイントを最初にまとめ
る、など。

キャッチコピー作成のポイント

Point01 ベネフィットを明確にする

キャッチコピーでは、求職者がその仕事で得られる具体的な利益や体験を示すことが重要です。単なるメリットを述べるだけでなく、求職者が実際に感じられるベネフィットを強調しましょう。

例 「未経験でも安心！研修制度が充実」 「在宅勤務で通勤ストレスゼロ！」

具体的な数字や実績を盛り込む Point02

数字や実績は、キャッチコピーに信頼性を与える要素です。「在籍社員の定着率90%以上」のように具体的な数字を示すことで、企業の安定性や職場環境の良さが一目で伝わります。

例 「営業チームの9割が3年以内に昇進」 「社員の定着率95%以上の安定した職場」

Point03 曖昧な言葉を避ける

曖昧な表現では、求職者に正確な情報が伝わらず、応募につながりにくいです。「アットホームな職場です」といった曖昧な表現よりも、「20～30代が活躍中の活気ある職場」と具体的に示す事が重要です。

例 「女性が半数以上！育児と両立できる環境」 「20代がリーダーとして活躍する職場」

あなたの採用課題をIndeed PLUSで解決！



1つの求人媒体を**自由に選択!**
応募者とのやりとりも**1か所に統一!**
閲覧されてから 料金が発生!

jin-so 株式会社人材総合サービス®
リクルート正規代理店トップパートナー

応募率を最大化

50名以上の応募を獲得した成功事例も！ターゲットに合わせた求人原稿作成で、応募者の質と量を劇的に向上。

運用手数料ゼロ

掲載費用のみで、費用対効果を最大化。無駄なコストを削減し、採用を効率的に進めます。

専任チームによるサポート

求人原稿の作成から運用まで、プロフェッショナルが一貫してサポートします。

成功事例多数

実績に基づく信頼のサポートで、採用成功をお約束します。

お問い合わせ先



メールアドレス

support@jin-so.co.jp



電話番号

東京本社

03-6258-0555

長野支社

026-217-5563



お問い合わせフォーム

<https://jin-so.co.jp/indeed/contact/>