

応募が増える事例集付

電気工事士の求人原稿で 響く言葉の選び方

求人サイト『工事士.com』が3つの秘訣を公開！



求人原稿の作成、ありきたりな言葉しか浮かばずお困りではありませんか？

- 求人を出しても全然応募が来ない…
- 原稿を書こうとしても、どの会社も同じような内容になってしまう…
- 自社の魅力をどう言葉にすればいいか分からない…

このようなお悩みを抱える電気工事会社の経営者様、採用担当者様は非常に多いのが現状です。

実際に、**電気工事士の有効求人倍率は3.8倍という超売り手市場。**

求職者は複数の求人を比較検討し、「本当に働きたい」と思える会社を選んでいきます。

その選択の決め手となるのが、**求人原稿で使われる「言葉」**です。

本資料では、求職者の心に響き、応募に繋がる「言葉の選び方」を具体的な事例とともにご紹介します。

「常に良い人材が集まる会社」と「なかなか人が集まらない会社」、その違いを生み出す「原稿力」を今すぐ手に入れましょう。

1. <u>なぜ、求人に応募が来ない?よくある3つの落とし穴</u>	・ ・ ・ 04
2. <u>応募が集まる求人原稿を作るには?</u>	・ ・ ・ 05
3. <u>求人原稿の秘訣①：ターゲットを明確にする「ペルソナ設定」</u>	・ ・ ・ 06
4. <u>求人原稿の秘訣②：魅力を引き出す「3つの要素」</u>	・ ・ ・ 08
5. <u>求人原稿の秘訣③：求職者に響く「言い換え」テクニック集</u>	・ ・ ・ 12
6. <u>それでも応募が集まらない時は?</u>	・ ・ ・ 20
7. <u>電気工事士が集まる求人サイトなら「工事士.com」</u>	・ ・ ・ 21
8. <u>「工事士.com」掲載企業様の採用成功事例</u>	・ ・ ・ 22
9. <u>お問い合わせ窓口</u>	・ ・ ・ 23

なぜ、求人に応募が来ない?よくある3つの落とし穴

応募が集まらない求人には、**共通する「落とし穴」**があります。

落とし穴① 魅力が伝わっていない

- 仕事内容の説明が「電気工事一式」などと抽象的
- 待遇面の記載のみで、他社との違いが分かりにくい

落とし穴② ターゲットが曖昧

- 「経験者、未経験者どちらも歓迎」など、ターゲットを絞れていない

落とし穴③ 求職者に見られていない

- 大手総合求人媒体に掲載しているため、多くの求人の中で埋もれてしまっている
- 電気工事士の求職者が集まる場所に求人を掲載していない

応募が集まる求人原稿を作るには次の3つを意識しましょう

求人原稿の秘訣①

ターゲットを明確にするペルソナ設定

求人原稿の秘訣②

魅力を引き出す「3つの要素」を含める

求人原稿の秘訣③

求職者に響く「言い換え」テクニックを活用する

まずは「ペルソナ設定」で**求める人物像を具体的に言語化**しましょう。



ペルソナとは、あなたの会社が採用したい「理想の人物像」を、
実在する人物のように具体的に描いたもの。

【ペルソナ設定の項目例】

- 年齢 : 20代後半
- 保有資格 : 第二種電気工事士
- 経歴 : 電気工事の実務経験2～3年
- 性格 : 真面目で向上心が強い、コミュニケーションを大切にする
- 現在の悩み : 今の会社では大きな案件に関われず、スキルアップに不安
- 将来の目標 : 第一種電気工事士を取得し、現場のリーダーとして活躍したい
- 転職で重視すること : 技術力が身につく環境、資格取得支援、働きやすい社風

一人の人物像を具体的に描くことで、
求人原稿で使うべき言葉が自然と見えてくる！

▼ペルソナ設定前

やる気のある方を募集しています。
未経験者も経験者も歓迎です。



▼ペルソナ設定後

『第一種電気工事士を目指したい』、『大規模案件に挑戦したい』
そんな向上心のある20代の方を全力でサポートします。

実務経験2年以上なら、即戦力として活躍できる環境が整っています。

求職者が「この会社で働きたい」と思うのは、
給与や休日だけが理由ではない！

魅力を引き出す「3つの要素」をバランスよく伝えることが重要！

自社の魅力を引き出す「3つの要素」

①会社の魅力：信頼と安定を言葉で伝える

②仕事の魅力：「何ができるようになるか」を具体的に

③人の魅力：「誰と働くか」が最後の決め手

①会社の魅力：信頼と安定を言葉で伝える

求職者が本当に知りたいのは「**この会社は信頼できるか**」「**長く働ける環境か**」。
独自の言葉で伝えることで、他社との差別化も図れる。

【伝えるべきポイント】

- 技術力：得意分野、実績のある案件 など
- 安定性：創業年数、取引先、受注状況 など
- 社風 ：チームワーク、風通しの良さ、社員を大切にする姿勢 など
- 成長性：新規事業、業界での評価 など

【記載例】

創業40年、地域No.1の施工実績。大手ゼネコンからの信頼も厚く、安定した受注があります。
『技術で勝負する会社』として、社員のスキルアップを最優先に考えています。

②仕事の魅力：「何ができるようになるか」を具体的に

求職者、特に若手や向上心のある人材は、「**この会社で自分が成長できるか**」を重視。

【伝えるべきポイント】

- 携わる案件の規模や種類：商業施設、工場、病院 など
- 扱う設備や技術：高圧受変電、自家発電、太陽光 など
- 身につくスキル：施工管理、図面作成、資格取得 など
- キャリアパス：将来どんな立場になれるか など

【記載例】

大型商業施設やオフィスの高圧受変電設備工事がメイン。

図面を読み解き、施工計画を立て、現場を動か仕事です。

一連の流れを経験できるため、『現場を任せられる技術者』へと最短で成長できます。

③人の魅力：「誰と働くか」が最後の決め手

求職者にとっては、最終的に「**この会社の人たちと一緒に働きたいか**」が非常に重要。

【伝えるべきポイント】

- 代表の想いや経営理念
- 先輩社員の声(入社の決め手、やりがい、成長実感)
- 職場の雰囲気(写真や動画があると効果的)
- チームの一体感やサポート体制

【記載例】

社長との距離が近く、月1回の面談で何でも相談OK。

『困ったときは必ず助ける』が当社のモットーです。

先輩たちも未経験や若手時代を経験しているので、丁寧に教える文化が根付いています。

同じ内容でも、**書き方を工夫するだけ**で求職者の心に響きやすくなる！

すぐに使える実践的な内容ですので、ぜひ自社の求人原稿に取り入れてみてください。

- 例①：仕事内容
- 例②：会社の強み
- 例③：求める人物像
- 例④：待遇・福利厚生
- 例⑤：未経験者へのメッセージ
- 例⑥：職場の雰囲気
- 例⑦：休日・働き方



例①：仕事内容

▼Before

電気工事全般をお任せします。



▼After

地域のランドマークとなる商業施設の【高圧受変電設備工事】がメイン。
図面を読み解き、現場を動かし竣工まで責任を持つ。
一生モノのスキルが身につきます。

POINT

どんな現場でどんな設備を扱い、どんなスキルが身につくのかを具体的に伝えましょう。

例②：会社の強み

▼Before

アットホームな職場です。



▼After

社長との距離が近く、月1回の面談で何でも相談OK。
BBQや社員旅行など、家族ぐるみでの交流も盛んです。
『困ったときは必ず助ける』が当社のモットーです。

POINT

何がアットホームなのか具体的なエピソードや制度を示すことで、信頼性が生まれます。

例③：求める人物像

▼Before

やる気のある方、歓迎します。



▼After

『第二種電気工事士の資格を活かして、次は第一種に挑戦したい』
『大規模案件に関わってスキルアップしたい』
そんな成長意欲のある方を全力でサポートします。

POINT

ペルソナが抱える悩みや目標を言葉にすることで、求職者に刺さりやすくなります。

例④：待遇・福利厚生

▼Before

各種社会保険完備、賞与年2回。



▼After

月給28万円～45万円(経験・能力による)+ 賞与年2回(昨年度実績3.5ヶ月分)。
資格手当は第一種で月2万円支給。
さらに、資格取得費用は全額会社負担します。

POINT

待遇面も具体的な数字や制度の詳細を示すことで、求職者は安心して応募できます。

例⑤：未経験者へのメッセージ

▼Before

未経験者も歓迎します。



▼After

未経験でも大丈夫！

入社後3ヶ月は先輩とペアで現場を回り、工具の使い方から丁寧に指導します。

1年後には第二種電気工事士の取得を目指し、資格取得後は一人前の技術者として活躍できる環境が整っています。

POINT

具体的な研修内容やキャリアパスを示すことで、求職者に安心感を与られます。

例⑥：職場の雰囲気

▼Before

風通しの良い職場です。



▼After

20代～40代の技術者が中心で、現場でも事務所でも気軽に相談できる雰囲気。
実際に入社2年目の社員からの提案を採用し、
作業効率が20%向上した実績もあります。

POINT 抽象的表現ではなく、具体的なエピソードや数字を加えることで、説得力が生まれます。

例⑦：休日・働き方

▼Before

完全週休2日制(日曜+他1日)



▼After

完全週休2日制(日曜+土曜または平日)で、年間休日は110日。

有給取得率は80%以上。

残業は月平均20時間以内で、プライベートも大切にできる環境です。

POINT

休日制度も具体的な日数や取得実績を示すことで、求職者の不安を払拭できます。



「良い原稿」が完成しても、それだけでは応募は集まりにくい…



最も重要なのは **見てもらえる場所に掲載** すること！

一般的な総合求人サイトでは、様々な業種・職種の求人が掲載されているため、専門性の高い業種や職種の求職者には出会いにくい。



電気工事士を採用するなら…

電気工事士が集まる場所に掲載 するのが成功の鍵！

電気・設備業界専門の求人サイト



「工事士.com」ってどんなサイト？

- 掲載求人は電気・設備業界の求人のみ
- 累計10,000社以上の電気・設備業界会社が利用
- ユーザーの68%が第一種・第二種電気工事士の資格保有者
- 未経験者でも電気工事への意欲が高いユーザーが集まる



だから…

**求めるターゲット層と出会いやすく
ミスマッチも防ぎやすい！**

工事士.comのサービス内容について知りたい方はこちらから

<https://koujishi.com/guide/>

採用成功事例

日本全国の電気工事会社**10,000社以上**に利用されてきました。

北海道・東北地方 関東地方 甲信越・北陸地方 東海地方 近畿地方 中国・四国地方 九州・沖縄地方

北海道・東北地方の企業様

電気工事志望の応募者が多く大満足！

株式会社エボットサービス様 宮城県
電気設備工事、空調設備工事等 / 従業員数56名



一般的な求人媒体では、電気工事士希望の方を狙っても、他業種希望の応募が混じってしまうケースが多かったのですが、工事士.comでは、最初から「電気工事志望」で絞り込まれているので、効率的に採用活動を進めることができました。

結果として、これまでの課題だった「意欲の高い電気工事士志望者」としっかりマッチングでき、大変満足しています。

[>>さらに詳しいインタビューはこちらをチェック！](#)

1名採用成功

・26才 / 第二種電気工事士など

様々な電気工事会社様よりご好評いただいております。

（A社・千葉県・電気設備の保守点検業）

一般的な求人媒体では自社の求人が見つけれにくいという課題があったが「工事士.com」で電気工事士の資格を持った意欲ある方を採用できた。

（B社・北海道・プラント電気工事）

電気部門は立ち上げたばかりということもあり、「入社後は、こんな風に成長していきたい」といった目標を持って仕事に取り組んでくれる方を探していたところ、弊社と似た業務内容の経験がある20代の有資格者を採用できました。

採用成功事例をもっと見たい方はこちらから

<https://koujishi.com/guide/example/>

職人さんの、一番近くに。電気・設備業界専門の求人サイト

採用にお悩みの企業様へ。工事士.comが貴社の採用成功を全力でサポートします。

▼このような方はお気軽にご相談ください

- 求人を出しても全然応募が来ない…
- 求めている人材に出会えない…
- どうやって自社の魅力を伝えればいいかわからない…
- 採用力を上げたいと思うが、何から始めればいいかわからない…

サービスや資料に関するご質問は、以下からお問い合わせください。

 電話でのお問い合わせ

[0120-6951-57](tel:0120-6951-57) [平日 9:30～18:30]

 メールでのお問い合わせ

info@koujishi.com

 弊社ホームページから

<https://koujishi.com/guide/contact/>