



# 進め方解説

## ～再就職に向けた活動の進め方～

# はじめに

この動画では、  
再就職に向けた活動の具体的な進め方と  
ネクスト・キャリア支援サービスの活用方法  
を解説しています

# Contents

- 1.再就職に向けた活動の進め方
  - 2.ネクスト・キャリア支援サービスの効果的な活用方法
  - 3.キャリア相談のご案内
- 

# 1. 再就職に向けた活動の進め方

## ✓再就職に向けた活動は 大きく準備段階と実践段階に分けられます

### 準備段階

①キャリア分析と  
自己理解

②労働市場の  
理解

③求職条件の  
整理

④目標の設定

⑤応募書類の  
完成

### 実践段階

⑥求人情報の  
収集

⑦求人情報の  
検討・応募

⑧書類選考と  
面接

⑨内定

⑩入社・定着

✓再就職に向けた活動はキャリアの棚卸しがスタートラインです



- ・ ●● 業界知識
- ・ ◆◆ 分野の知識
- ・ ■■ スキルや経験
- ・ 計画立案力
- ・ 調整・交渉力
- ・ マネジメント力 など
- ・ 社会貢献
- ・ 環境重視
- ・ 就業条件（給与等） など

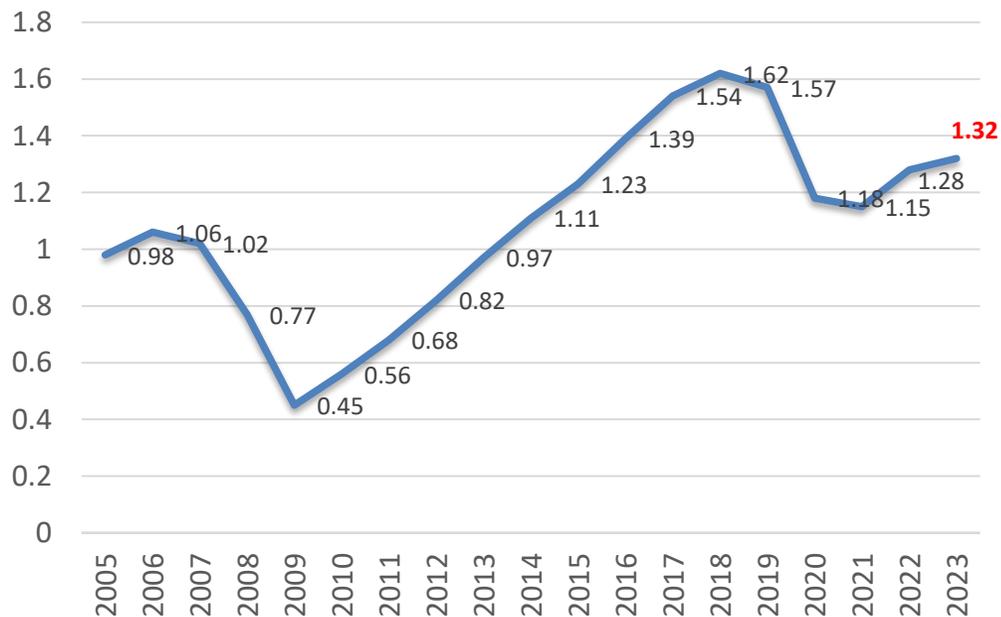
整理  
↓  
言語化  
↓  
アピール

## ✓ 求人市場は堅調でありシニア世代の労働意欲も高い

### 有効求人倍率の推移

令和5年4月 有効求人倍率  
**1.32倍**

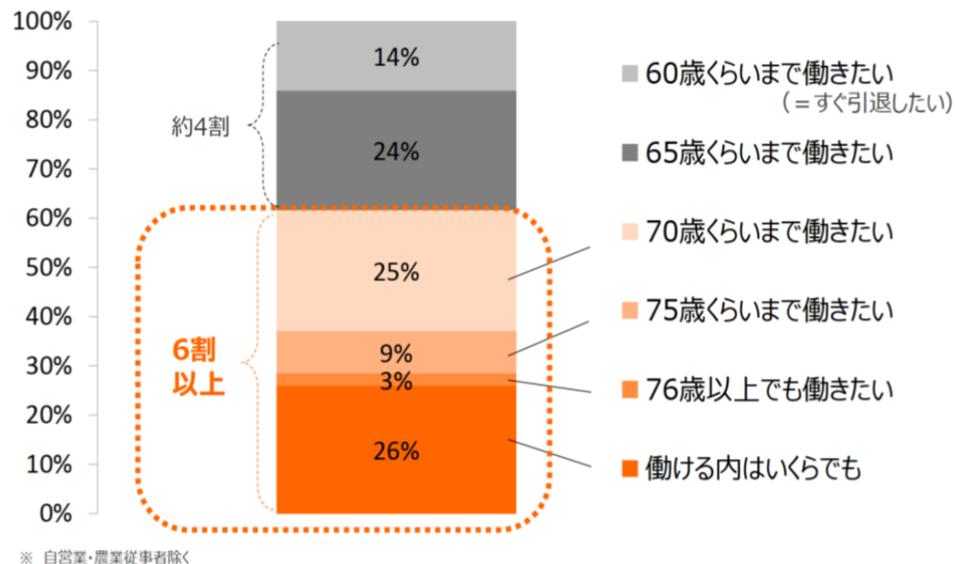
#### ■ 過去の推移（有効求人倍率）



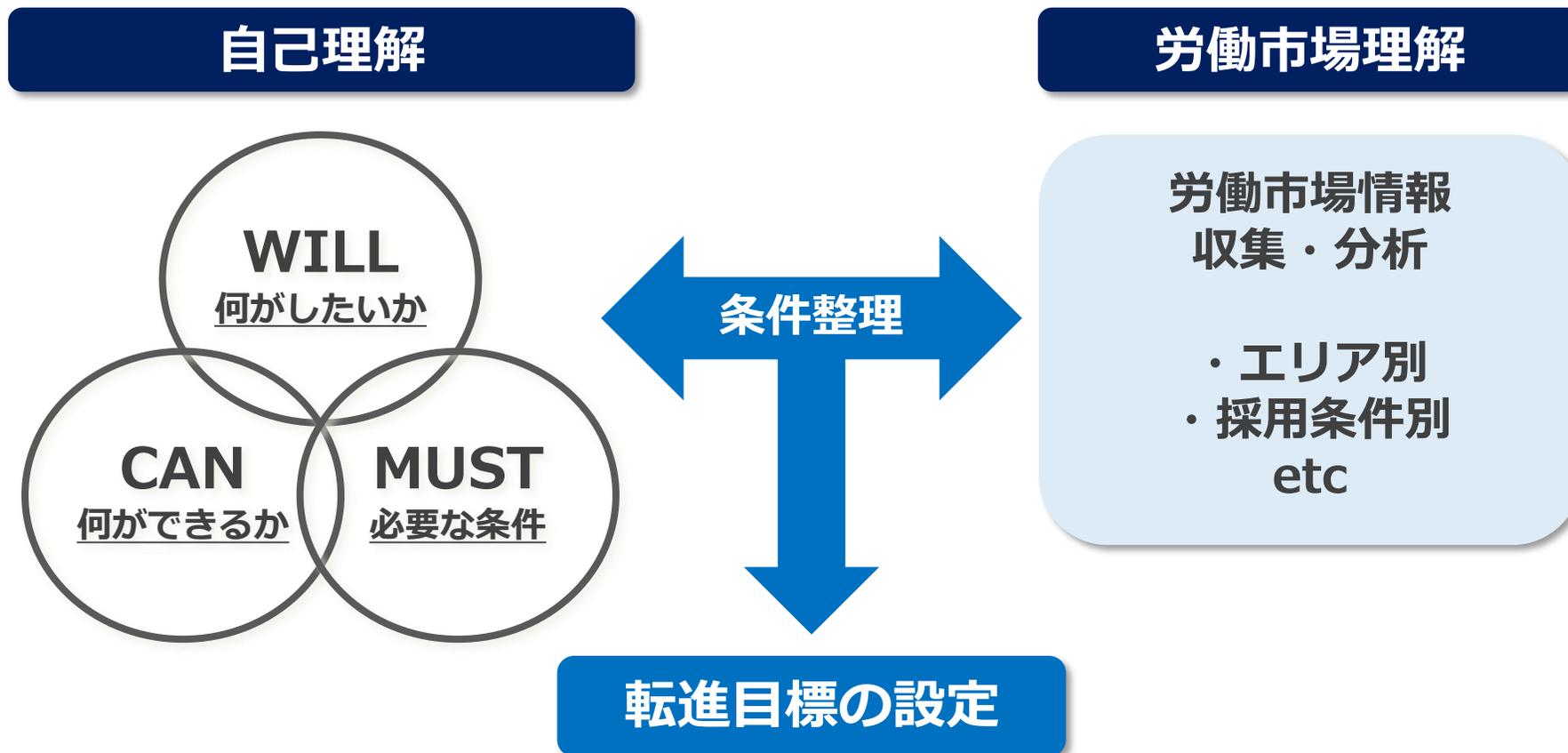
### シニア層の労働意欲

**65歳以上でも働く  
意欲のある人は6割以上**

60歳以上の方に、何歳くらいまで働きたいかと聞いてみると



✓ 自己理解と労働市場理解をもとに条件を整理し  
活動における目標を考えましょう



## 準備段階④ 転進目標の設定

- ✓ 計画性の無い活動は、いたずらに時間を浪費してしまいがちです
- ✓ 転進目標を設定し、ゴールに向けた行動計画を立てましょう



## ✓ここまでの準備を元に、応募書類を作成しましょう

応募書類は「書類選考」を突破するための重要なツール

自分の強みや自分らしさを具体的に記載することが大切

### キャリアシート

20xx年 XX 月 XX 日現在

氏名(ふりがな) ○○○○ ○○○○	密性別 男	連絡方法	
○ ○ ○ ○	生年月日 1960年1月1日 (昭和 35年) ##### 歳	自宅 ( 03-0000-1111 )	
〒 102-XXXX	現住所(ふりがな) 東京都千代田区○○○○5-3-1 △△マンション101	FAX ( )	
	その他連絡先 TEL	留守電 ( )	
		家族への伝言 ( )	

---

#### 職務経歴書

氏名 ○○ ○○

■職務要約  
19xx年xx月～19xx年xx月 △△△株式会社  
採用業務を中心に研修企画・運営、制度導入など人事業務に従事してまいりました。特に採用業務については媒体選定、紹介会社との調整、面接など一連の流れを経験しております。

19xx年xx月～20xx年xx月 ○○○○株式会社  
人材派遣の営業職として、中小～大手クライアント向けに営業活動に従事してまいりました。新規開拓から始まり、既存顧客の実績拡大のための深耕営業も経験しました。マネージャーとして、メンバーおよび業績マネジメントも行ってあります。

■職務経歴  
□19xx年xx月～19xx年xx月 △△△株式会社 (旧 □□□□株式会社)

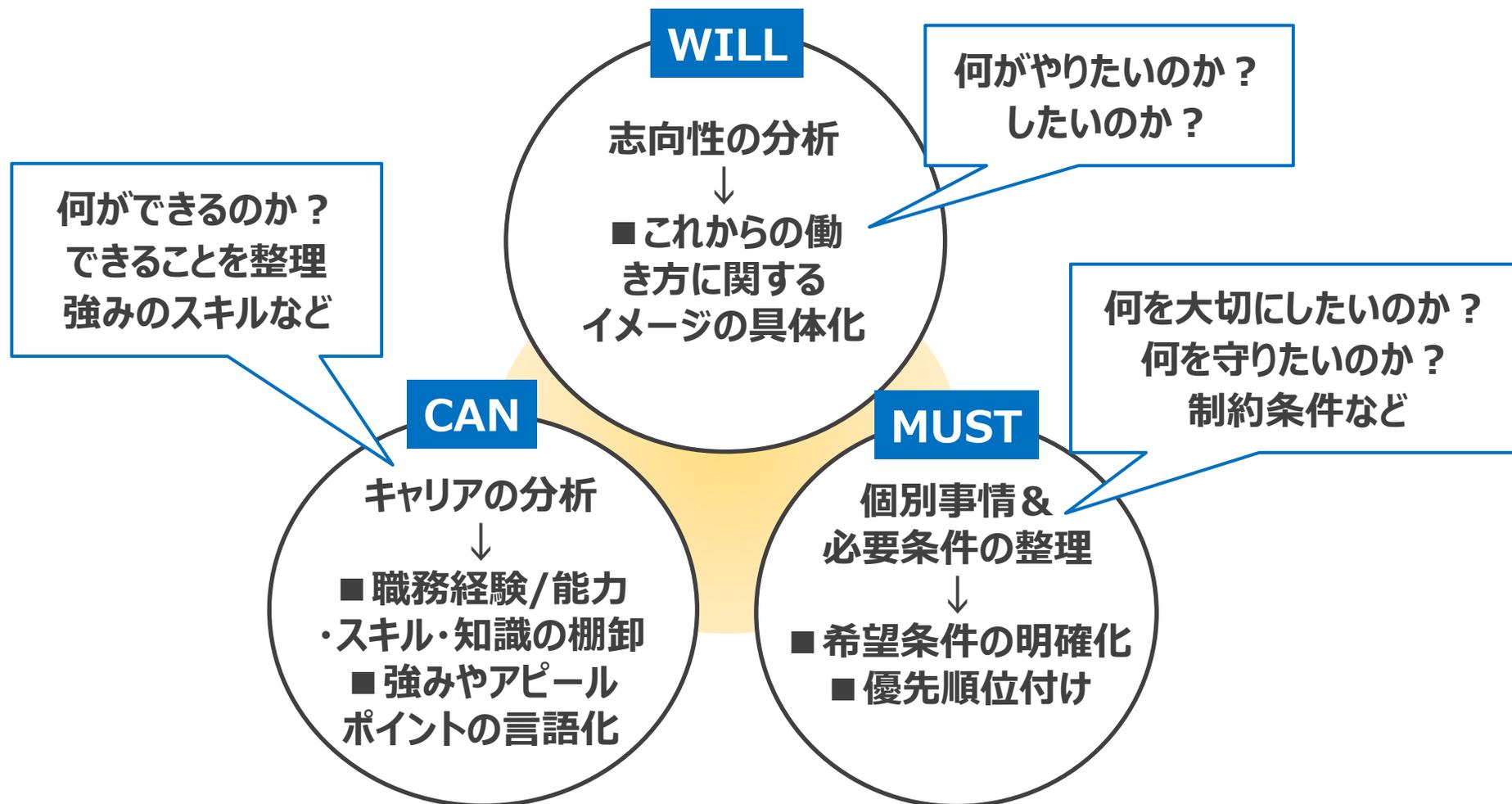
◆事業内容：広告事業  
◆資本金：○○○百万円 売上高：○○○百万円 (20xx年) 従業員数：○○○名 非上場

期間	業務内容
19xx年xx月～ 19xx年xx月	<b>管理本部 課グループ</b> ・新卒、中途採用業務 (学校説明会、会社説明会、面接、選考) ・子集作成、媒体選定、紹介会社との調整など一連の流れを担当 ・面接フェーズでは、1次面接候補者のチェック欄を管理 ・新卒採用実績 (件数)を把握、目標達成率(%)を ・中途採用実績 (件数)を把握、目標達成率(%)を ・ビジネス案件 (招待状)による職務紹介、開拓研修会 (年契約30名)の企画・運営 ・労働基準監督署の審査(労務) ・職能資格制度導入 (個人フェーズのみ担当) マネージャー以下グループメンバー名
□19xx年xx月～20xx年xx月 ○○○○株式会社	<b>事業内容：人材派遣業、人材紹介業</b> ◆資本金：○○○百万円 売上高：○○○百万円 (20xx年) 従業員数：○○○名 非上場
19xx年xx月～ 20xx年xx月	<b>新設支店</b> 中小～大手クライアント向けに事務系派遣スタッフの営業 派遣スタッフの営業フォロー、派遣契約管理など。 【営業スタイル】 新規開拓に100% (全て販売員のみ営業、40名/日) 【担当地域】 新規及び既存の2府一都 【所属部署】 担当社数増強約20～30社 【実績】 19xx年度：売上3億2千万円 達成率：100.0% 20xx年度 新人賞を受賞 20xx年度：売上3億1千万円 達成率：100.0% 【ポイント】 ターゲット企業を絞り、業界分析や顧客分析を行い、人材提案をすることで企業からの信頼を得、これまで取引ができていなかった大手経団連会社との新規取引を開始し、2年間で15名の増員を実現。 マネージャー以下グループメンバー名
20xx年xx月～ 20xx年xx月	<b>新設支店</b> 中小～大手クライアント向けに事務系派遣スタッフの営業 派遣スタッフの営業フォロー、派遣契約管理など。 【営業スタイル】 新規開拓に50%、既存顧客50% 【担当地域】 新規及び既存の一部地域 【所属部署】 担当社数増強約20～30社 (正社員営業を担当) 【実績】 20xx年度：売上3億2千万円 達成率：100.0% 20xx年度：売上4億1千万円 達成率：130.0% ※通関支店MFPを受賞、月間賞16回受賞

1 / 2

## 準備段階のポイント

✓ 準備段階においては、WILL/CAN/MUSTの整理を踏まえ、キャリアの方向性を考えることが大切です

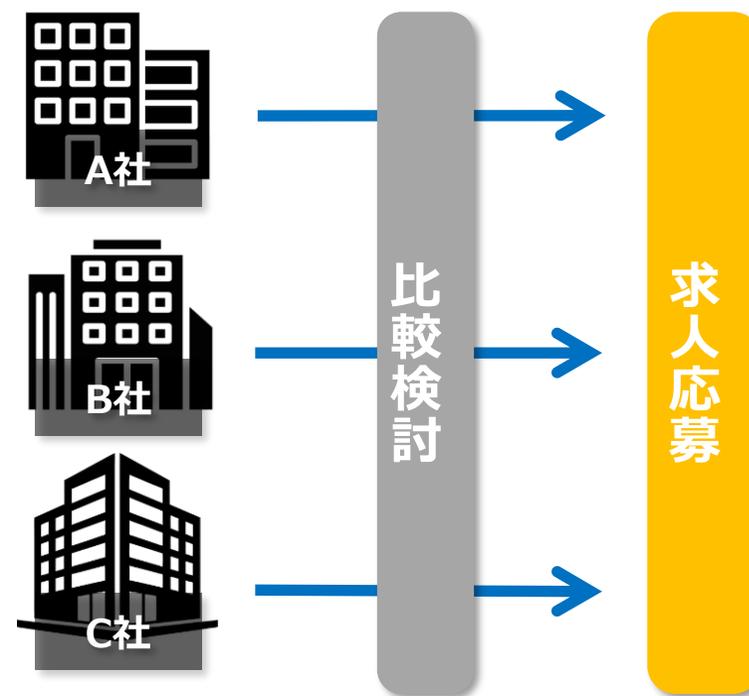


✓ 様々なルートから情報収集を行い、多くの求人情報を  
並行して検討・応募することが大切です

### 求人情報源

- ハローワーク：Internet Serviceもあり
- 紙媒体：新聞広告、折込チラシ、求人情報誌、他
- WEBサイト：リクナビNEXT、indeed、他
- 人材紹介会社：リクルートエージェント、PAS、他
- リクルートキャリアコンサルティング：求人一覧
- 人脈：友人、家族・親戚、取引先、先輩・後輩など

### 求人の並行応募（併願）



✓書類選考・面接選考には事前の対策が必要

✓担当カウンセラーとの相談やセミナー参加が効果的です

## 書類選考

キャリアシート

氏名: 山田 太郎 (YAMADA Taro) | 生年月日: 1990年1月1日 | 性別: 男 | 学歴: 〇〇大学 〇〇学部 〇〇学科 | 職歴: 〇〇株式会社 〇〇課 〇〇係 〇〇係長 | 電話番号: 03-XXXX-XXXX | FAX: 03-XXXX-XXXX | Eメール: taro.yamada@example.com

職歴:

会社名	職種	入社日	退社日	勤務地
〇〇株式会社	〇〇係長	2015年10月	2018年9月	東京都
〇〇株式会社	〇〇係長	2013年4月	2015年9月	東京都
〇〇株式会社	〇〇係長	2011年4月	2013年3月	東京都

職務経歴書

〇〇株式会社 〇〇課 〇〇係 〇〇係長

〇〇株式会社 〇〇課 〇〇係 〇〇係長

〇〇株式会社 〇〇課 〇〇係 〇〇係長

〇〇株式会社 〇〇課 〇〇係 〇〇係長

## 面接選考

### 【企業側のチェックポイント】

- ①入社への強い意欲と仕事への熱意
- ②職務遂行の能力・適性
- ③応募企業への順応性・適応力、協調性
- ④即戦力性と今後の可能性

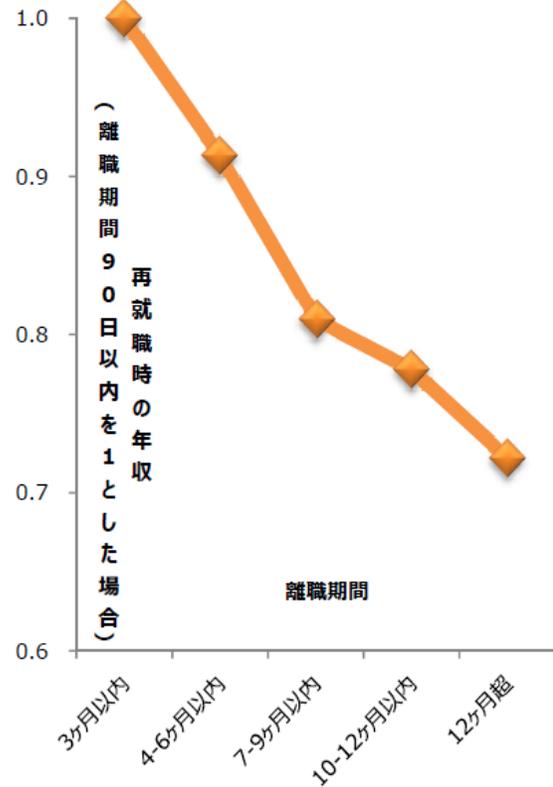
キャリアの棚卸しから応募書類作成まで、  
ネクスト・キャリア支援サービスお申し込み後の  
初回ガイダンスで詳しく解説します

面接対策の詳細は、面接対策セミナーや  
担当カウンセラーとの「模擬面接」を通じ  
面接の通過に向けてしっかりサポートします

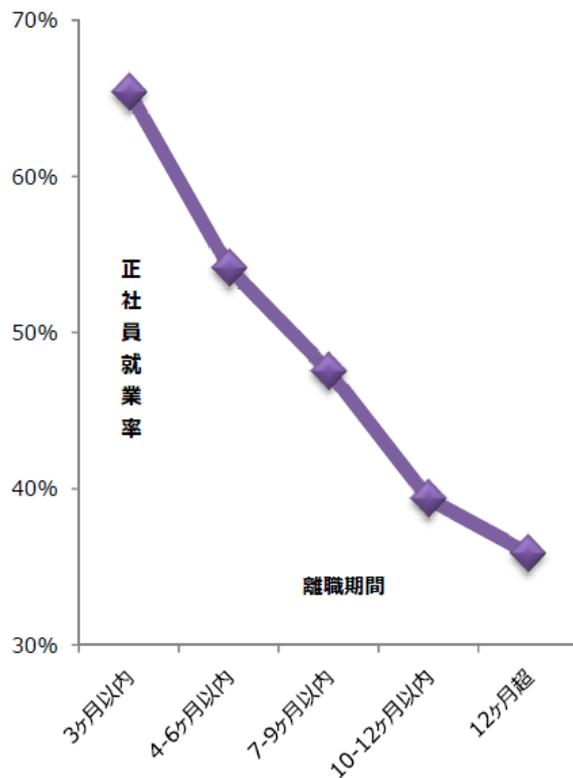
✓ 準備が整ったら、早期に実践段階に移りましょう

✓ 離職期間は、再就職時の年収や正社員雇用、選考通過に影響します

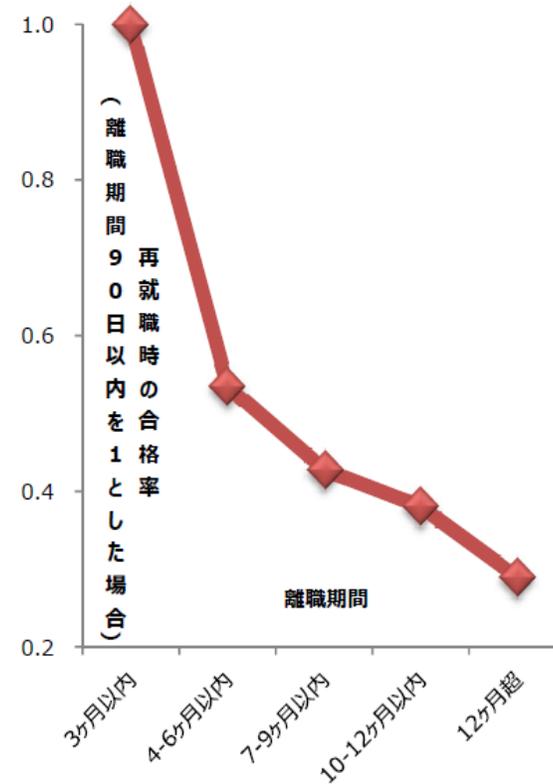
1. 離職期間が長くなると、  
再就職時の年収が低くなる ※1



2. 離職期間が長くなると、  
正社員での雇用比率が低くなる ※1



3. 離職期間が長くなると、  
応募からの合格率が低くなる ※1



## 2. ネクスト・キャリア支援サービスの効果的な活用方法

# ✓これからの生き方・働き方の検討からサポートします

「何がしたいのか？」  
「何ができるのか？」  
「必要な条件は？」



再就職

- 民間企業
- 官公庁
- 地方自治体
- 社団・財団
- 教育機関
- 研究機関
- 医療機関
- NPO/NGO
- 農業法人
- 学校法人など

多様な  
生き方・働き方

- 独立・起業
- 個人事業主
- 地方創生
- 就農
- ボランティア
- 田舎暮らし
- 海外暮らし
- ロングステイ  
など

## 準備段階に役立つ <キャリアカウンセリング>

- ✓プロのキャリアカウンセラーが、あなたのペースで伴走します
- ✓次の進路が決まるまで、スムーズに再就職に向けた活動を進めることが可能です



# ✓活動を支援するコンテンツを豊富に取り揃えています

各種  
ツール

再就職・転進ガイダンス

応募書類作成セミナー

会員ハンドブック

キャリア分析講座

面接セミナー

入社後のポイント集

働き方の分析講座

各種アセスメント

面接のポイント集

転進事例集PDF / 転進事例解説動画

興味や価値観が適合している職業  
 動機づけられやすい仕事の領域  
 仕事環境に対する志向  
 職務遂行能力の特徴

キャリア診断テスト R-CAP

これからのお金の考え方・働き方セミナー

■収入を考えた未経験可能な働き方 例  
 例) 前の例Aさん 年収420万円の仕事  
 公共図書館長  
 ・地域の名産  
 ・地域・社会貢献  
 ・人に喜んで貰える  
 ・時給・ゆとり  
 ・労働環境・通勤アップ  
 ・未経験者対応など  
 ・熟練と人柄重視  
 ・図面制作資格はなくても可

■お金について  
 これからの予測されるライフイベントをもとに、マネープランを考えておく

収入  
 給与  
 退職金  
 年金

支出  
 日常生活費・住宅費・医療費・介護費・教育費・その他

貯蓄  
 預貯金・保険・証券

30代 40代 50代 60代 70歳以降

# ✓「まだ、ここにはない、出会い」を様々な手段で創出



## 実践段階に役立つ <ジョブフェスタ>

✓ 求人企業と直接接点を持てる機会を通じ、  
企業との出会いの場を拡大することができます



ジョブフェスタ  
(合同企業説明会&選考会)



マッチング



◆ 一般的  
な応募

企業を探す

応募する

書類選考

結果待ち

面接

◆ ジョブ  
フェスタ

ジョブフェスタに参加

すぐに面接

✓「世の中に点在する、様々な求人を、ひとつのツールで探せること」  
を目指したリクルート独自のツールで転職活動を円滑にサポート



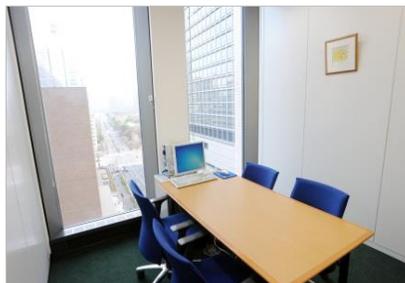
わたしたちが開拓した**15,000件以上**の求人データ

日本だけでも月間訪問数2,800万の求職者が集まる  
世界No1の求人検索エンジン『indeed』を搭載

応募書類サンプル・面接対策動画などの  
活動ツールも充実！

人材紹介会社450社と連携し、  
求職者へオファーがくる仕組みを確立しています

# ✓ 47都道府県全てに、再就職・転進活動に 快適なオフィスをご用意しています



## 中国・四国

鳥取県 島根県  
岡山県 広島県  
山口県  
徳島県 香川県  
愛媛県 高知県

## 甲信越・北陸

新潟県 富山県  
石川県 福井県  
山梨県 長野県

## 北海道・東北

北海道 青森県  
岩手県 宮城県  
秋田県 山形県  
福島県



## 九州・沖縄

福岡県 佐賀県  
長崎県 熊本県  
大分県 宮崎県  
鹿児島県  
沖縄県

## 東海

岐阜県 静岡県  
愛知県 三重県

## 関東

茨城県 栃木県  
群馬県 埼玉県  
千葉県 東京都  
神奈川県

## 関西

滋賀県 京都府  
大阪府 兵庫県  
奈良県 和歌山県

## 3. キャリア相談のご案内



## 事前のキャリア相談

- ✓ 経験豊富なキャリアカウンセラーが個別相談に対応します
- ✓ 労働市場や転進、その他ご質問など丁寧にお応えいたします

### ご利用方法・ご利用時間

● 弊社オフィス（全国のオフィス）、またはWeb・電話

・ 9:30～19:00スタート

※上記時間帯以外のご予約時にご確認ください

### ご予約方法

前日までにお電話または弊社ホームページからご予約ください

 **0120-644-775** （平日10時～18時）

**「これから」へ。  
踏み出す一歩を支援します。**

