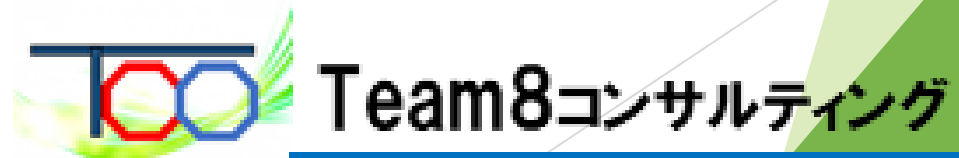


# 魅力発見シート作成のすすめ

令和2年6月



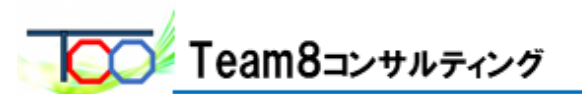
# はじめに





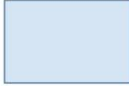



貴社では既に採用にあたり、ハローワーク、求職サイト、求人情報誌への情報掲載、また、採用パンフレットやプレゼン資料、自社ホームページでの求人ページの作成をされていると思います。

採用課題の解決には、さまざまな切り口がありますが、**自社の魅力をいかに多様なメディアに発信していくかも重要なテーマ**です。

本資料は、「**自社の魅力の抽出を、既存のツールやフレームワークを活用して自分たちの手で行う方法**」を説明しております。



# 魅力発見シートとは

企業名・顧客に届けたい価値	
 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 社長あいさつ	 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 商品・サービスの説明
 【人的資産】 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	● ○○期 XXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXX  ● △△期 XXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXX  ● ■■期 XXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXX  会社沿革
【組織資産】 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
	
 【関係資産】 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	会社名：XXXXXXXXXX 所在地：XXXXXXXXXX 設立： 代表者： 資本金： 売上高： 従業員： 拠点等：  企業概要
【知的資産のつながり】 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
知的資産（目に見えない良いところ）	

魅力発見シートとは、左のようなシートのことをいいます。

（特に決まった書式があるわけではありません）

作成の目的は2つあります

- ✓ 求職者に対し「我が社はこんな会社です！」をわかりやすく伝えること
- ✓ このシートを作成する過程で、採用関係者が「我が社の良いところ」に気づくこと

の2つです

# 魅力発見シートには何が書かれているか

求職者への経営トップのメッセージを記載します

自社の「他社が真似しにくい目に見えない経営資産」を言語化し、わかりやすく表現します。  
次ページ以降で、この部分の整理と言語化の手順についてご説明します。

The form is titled '魅力発見シート' and is divided into several sections:

- 企業名・顧客に届けたい価値** (Company Name & Value to be Delivered to Customers): A header section.
- 社長あいさつ** (President's Message): A section for a message from the CEO, with a placeholder box and text.
- 商品・サービスの説明** (Product/Service Description): A section for describing products or services, with a placeholder box and text.
- 知的資産 (目に見えない良いところ)** (Intangible Assets): A section for describing intangible assets, divided into sub-sections:
  - 【人的資産】** (Human Assets): Placeholder box and text.
  - 【組織資産】** (Organizational Assets): Placeholder box and text.
  - 【関係資産】** (Relationship Assets): Placeholder box and text.
  - 【知的資産のつながり】** (Connections of Intangible Assets): Placeholder box and text.
- 会社沿革** (Company History): A section for company history, with a list of periods (〇〇期, △△期, ■■期) and placeholder text.
- 企業概要** (Company Overview): A section for company overview, with fields for company name, location, establishment date, representative, capital, sales, employees, and headquarters.

会社名と顧客に提供（提案）している価値をワンフレーズで記入します

具体的な商品やサービスについて説明します

会社が今の姿になるまで、苦難を乗り越え一段成長したきっかけがあったと思います。大きな出来事を整理してみます

会社の基本的な情報を記載します

# 知的資産（目に見えない良いところ）の整理の仕方

魅力発見シートに記入する知的資産（目に見えない良いところ）を整理し、言語化するために、経済産業省が推奨しているローカルベンチマークツールを活用することをお勧めします。時間のかかる作業ですが、数人で一緒に考えた方が納得感のある内容を導くことができます。以下 ローカルベンチマークについて簡単ご説明します

- ローカルベンチマークは、企業の「健康診断」を行うツールです。
- 企業の経営者や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みとして活用されます。
- 経済産業省が2016年から提供を始め改良が加えられ現在も広く活用されています。

経済産業省  
Ministry of Economy, Trade and Industry

文字サイズ変更 小 中 大

サイト内検索

ホーム 経済産業省について お知らせ 政策について 統計 申請・お問合せ English

政策について

ローカルベンチマーク (通称: ロカベン)

## 会社が 病気になる前に。

ローカ

ローカルベンチマークは、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツール（道具）として、企業の経営者等や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みであり、事業性評価の「入口」として活用されることが期待されるものです。

具体的には、「参考ツール」を活用して、「財務情報」（6つの指標※1）と「非財務情報」（4つの視点※2）に関する各データを入力することにより、企業の経営状態を把握することで経営状態の変化に早めに気づき、早期の対話や支援につなげていくものです。

（※1）6つの指標：①売上高増加率（売上持続性）、②営業利益率（収益性）、③労働生産性（生産性）、④EBITDA有利子負債倍率（健全性）、⑤営業運転資本回転期間（効率性）、⑥自己資本比率（安全性）  
（※2）4つの視点：①経営者への着目、②関係者への着目、③事業への着目、④内部管理体制への着目

ローカルベンチマークツール

（2018年5月ツール改訂版・最新基準値使用）と（2018年5月ツール改訂版・2017年3月公表版基準値使用）は使用している企業のデータの時期が異なりますが、基本的には同じ内容になります。データは前者のほうが最新のものを使用しております。

# ローカルベンチマークの内容



## ① ローカルベンチマークとは

- 企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツール（道具）です。活用によって企業が抱える課題の早期発見が可能になります。
- 企業の経営者等と金融機関、支援機関等が、対話を通じて現状や課題を理解し、個々の企業の経営改善に向けた取組を促す手段となります。

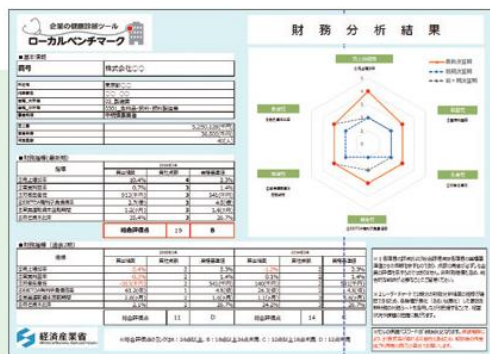


## ② ローカルベンチマークの内容

【6つの指標】による分析

### ● 財務情報…企業の過去の姿を映す

- ① 売上高増加率…売上持続性
- ② 営業利益率…収益性
- ③ 労働生産性…生産性
- ④ EBITDA有利子負債倍率…健全性
- ⑤ 営業運転資本回転期間…効率性
- ⑥ 自己資本比率…安全性



【4つの視点】による把握

### ● 非財務情報…企業の現在の姿を映し、将来の可能性を評価

- ① 経営者への着目
- ② 事業への着目
- ③ 関係者への着目
- ④ 内部管理体制への着目



モデルシート (上:財務、下:非財務)

入力フォーム【商流・業務フロー】と【4つの視点】をじっくりと考えながら記入することで人的資産・組織資産・関係資産を明らかにすることができます。

# 魅力発見シートへの転記できる知的資産

企業の健康診断ツール  
ローカルベンチマーク

<製品製造、サービス提供における業務フローと差別化ポイント>

業務①	業務②	業務③	業務④	業務⑤	提供内容/顧客提供価値
■実施内容	■実施内容	■実施内容	■実施内容	■実施内容	■製品・商品・サービスの内容
■差別化ポイント	■差別化ポイント	■差別化ポイント	■差別化ポイント	■差別化ポイント	■どの時点で提供しているか

他社より優れていると思うこと

顧客提案価値

商号	株式会社〇〇
売上高	5,130,250(千円)
営業利益	15,000(千円)
従業員数	30(人)

<商流把握>

仕入先

当社

エンドユーザー

協力先

得息先

関係資産

関係資産

顧客提案価値

顧客提案価値

企業の健康診断ツール  
ローカルベンチマーク

経営理念・ビジョン 経営哲学・考え・方針等	社長メッセージ	市場動向・規模・シェアの把握 競合他社との比較
経営意欲 ※成長志向・現状維持など	沿革・成長	顧客リポート率・新規開拓率 主な取引先企業の推移 顧客からのフィードバックの有無
後継者の有無 後継者の育成状況 承継のタイミング・関係	人的資産	従業員定着率 勤続年数・平均給与
企業及び事業沿革 ※ターニングポイントの把握		取引金融機関数・推移 メインバンクとの関係
強み 技術力・販売力等		組織体制 品質管理・情報管理体制
弱み 技術力・販売力等		事業計画・経営計画の有無 従業員との共有状況 社内会議の実施状況
ITに関する投資、活用の状況 1時間当たり付加価値(生産性) 向上に向けた取り組み		研究開発・商品開発の体制 知的財産権の保有・活用状況
		人材育成の取り組み状況 人材育成の仕組み

対話内容の総括

売上高 5,130,250(千円)  
営業利益 15,000(千円)  
従業員数 30(人)

関係資産

組織資産

企業名・顧客に届けたい価値

社長あいさつ

商品・サービスの説明

知的資産(目に見えない良いところ)

企業概要

**【知的資産の分類】**

**人的資産**  
従業員が退職時に持ち出す資産  
例)イノベーション能力、ノウハウ、経験、柔軟性、学習力、想像力、モチベーション等

**組織資産**  
従業員が退職時に企業内に残留する資産  
例)組織の柔軟性、文化、システム、手続き、マニュアル、データベース等

**関係資産**  
企業の対外的関係に付随したすべての資産  
例)供給会社との関係、顧客ロイヤリティ、顧客満足度、イメージ、金融機関との交渉力

# ローカルベンチマークシート活用の付加効果

企業の健康診断ツール  
ローカルベンチマーク

＜製品製造、サービス提供における業務フローと差別化ポイント＞

商号 株式会社〇〇  
売上高 5,130,250(千円)  
営業利益 15,000(千円)  
従業員数 30(人)

企業健康診断ツール  
ローカルベンチマーク

商号 株式会社〇〇  
売上高 5,130,250(千円)  
営業利益 15,000(千円)  
従業員数 30(人)

財務分析結果

売上持続性  
①売上増加率

安全性  
⑥自己資本比率

収益性  
②営業利率

効率性  
⑤営業運転資本回転期間

生産性  
③労働生産性

健全性  
④EBITDA有利子負債倍率

■基本情報

商号	株式会社〇〇
所在地	東京都〇〇
代表者名	〇〇〇〇
業種_大分類	13 観光業
業種_小分類	1301 観光業
事業規模	中規模事業者
売上高	5,130,250(千円)
営業利益	15,000(千円)
従業員数	30(人)

■財務指標(最新期)

指標	算出結果	貴社点数	業種基準値
①売上増加率	7.8%	3	4.1%
②営業利率	0.3%	2	2.7%
③労働生産性	500(千円)	3	648(千円)
④EBITDA有利子負債倍率	-0.1(倍)	5	6.4(倍)
⑤営業運転資本回転期間	0.8(ヶ月)	2	0.4(ヶ月)
⑥自己資本比率	35.4%	3	21.5%
総合評価点	18		B

■財務指標(過去2期)

指標	2016年3月			2015年3月		
	算出結果	貴社点数	業種基準値	算出結果	貴社点数	業種基準値
①売上増加率	-2.4%	2	4.1%	-1.2%	2	4.1%
②営業利率	-0.3%	2	2.7%	0.0%	2	2.7%
③労働生産性	-393(千円)	2	648(千円)	0(千円)	2	648(千円)
④EBITDA有利子負債倍率	61.2(倍)	1	6.4(倍)	-1	2	6.4(倍)
⑤営業運転資本回転期間	2.8(ヶ月)	1	0.4(ヶ月)	1.1(ヶ月)	2	0.4(ヶ月)
⑥自己資本比率	2.1%	2	21.5%	24.2%	3	21.5%
総合評価点	10		D	12		C

※1 各項目の点数および総合評価点は各項目の業種基準値からの乖離を示すものであり、点数の高低が必ずしも企業の評価を示すものではありません。非財務指標も高め、総合的な判断が必要なおことにご留意ください。

※2 レーダーチャートで3期分の財務分析結果の推移が確認できるため、各指標が良好(あるいは悪化)した要因を非財務の対話シートを活用しながら把握することで、経営状況や課題の把握に繋がります。

総合評価点のランクはA: 24点以上、B: 18点以上24点未満、C: 12点以上18点未満、D: 12点未満

採用を目的とし「自社の魅力」の言語化に取り組み魅力発見シートを作成しました。

その作成過程でローカルベンチマークシート入力フォームに従い、徐々に項目が埋まっていく中で、取り組むべき経営課題が明確になってきたかもしれません。

では、今考えている採用は、その経営課題の解決に少しでもつながるのでしょうか？

また、求める人物像を思い違いをしていなかったのでしょうか？

このように、定期的に自社のビジネスを見直し、経営層で再点検するプロセスは大変重要といえます。

もやもやした時は、中小企業人材支援センターの相談員とお話をしてください。



# ハローワーク求人票記入への応用

求人番号 [ ] 受付年月日 令和2年7月14日 紹介期限日 令和2年9月30日

求人票 (フルタイム)

就業地住所 大阪府大阪市西区 職業分類 340-99

産業分類 401 インターネット関連サービス

1 求人事業所

2 仕事内容

WEBディレクター (提案企画営業担当) / 大阪支社

【業務のバイオニア的存在】有給の取りやすい会社！  
 ●出張頻度 (クリニック、資料集配など) のホームページ制作のディレクションが主な仕事です。  
 ●飛び込み営業なく、提案を考へているドクターが紹介されますので、プレゼンテーションが及び、決定迅速。制作決定業務を行います。  
 ●クリニックのホームページ制作にあり多量提案を行い、当社デザイナーに指示、完成までのスケジュールの管理をお願いします。  
 ★ホームページを通して、病気で困っている方と密接な最適な医療機関をつなぎ、多くの人の役に立つことができる有意義な仕事です！社内デザイナーが制作するので、制作スキルがなくても大丈夫！

3 賃金・手当 (1/2)

月額 (a+b) 250,000円 ~ 350,000円  
 ※ (固定残業代がある場合は a+b+c)  
 基本給 (月額平均) 又は時間額 250,000円 ~ 350,000円  
 月平均労働日数 (19.8日)  
 手当 円 ~ 円  
 手当 円 ~ 円  
 手当 円 ~ 円  
 固定残業代に関する特記事項 なし ( ) 円

賞与は、利益が出ていることの証明となる。しっかりアピール

担当する仕事内容を具体的に説明する。どのような経営資源を活用し、顧客にどのような価値を提案できるのかを記述する。

賞与は、利益が出ていることの証明となる。しっかりアピール

残業時間や年間休日についても、求職者の重要な関心ごと。

株式会社 メディココンサルティング 求人票 (フルタイム)

4 労働時間

就業時間 (1) 10時00分 ~ 18時00分 (2) ~ (3) ~  
 就業時間に関する特記事項 なし ( ) の間の時間

5 その他の労働条件等

加入保険 雇用 労災 健康 厚生 退職金共済 退職金制度 未加入 なし  
 厚生年金基金 確定拠出年金 確定給付年金  
 定年制 あり 再雇用制度 なし 勤務延長 なし  
 入居可能住宅 専任住宅 賃貸用一時貸 あり  
 利用可能託児施設 なし  
 託児施設に関する特記事項 なし

6 会社の情報

従業員数 58人 設立年 平成16年  
 就業場所 9人 資本金 1,170万円  
 (うち女性 4人) 労働組合 なし  
 (うちパート 8人)  
 事業内容 クリニックホームページ制作、管理、医療機関検索サイト (患者検索) 運営、医療機関専用アプリ「くりこね」制作管理、クリニック待合室専用ウェブサイト版。  
 会社の特長 業績は順調に伸び、現任クライアント医療機関は2000社を超えている。医療機関に特化した「事業」について、多角的な事業展開している。

7 選考等

採用人数 1人 募集 増員 理由 [ ]  
 選考方法 書類選考 面接 (予定 2回) 筆記試験 その他  
 結果通知 書類選考結果通知 面接結果通知  
 通知方法 書類選考後 7日以内 面接後 7日以内 その他  
 選考時期 [ ]  
 選考場所 [ ]  
 選考に関する特記事項 選考に関する特記事項 選考に関する特記事項

履歴や会社沿革につながる

どのような人に応募してほしいか。研修制度でキャリア形成できることのアピールと福利厚生や生産性向上などの職場環境改善に取り組んでいることのアピール

顧客に提案している価値を端的に表現し、具体的な商品・サービスをどのように顧客に届けているかをアピール