

doda<sup>®</sup>

---



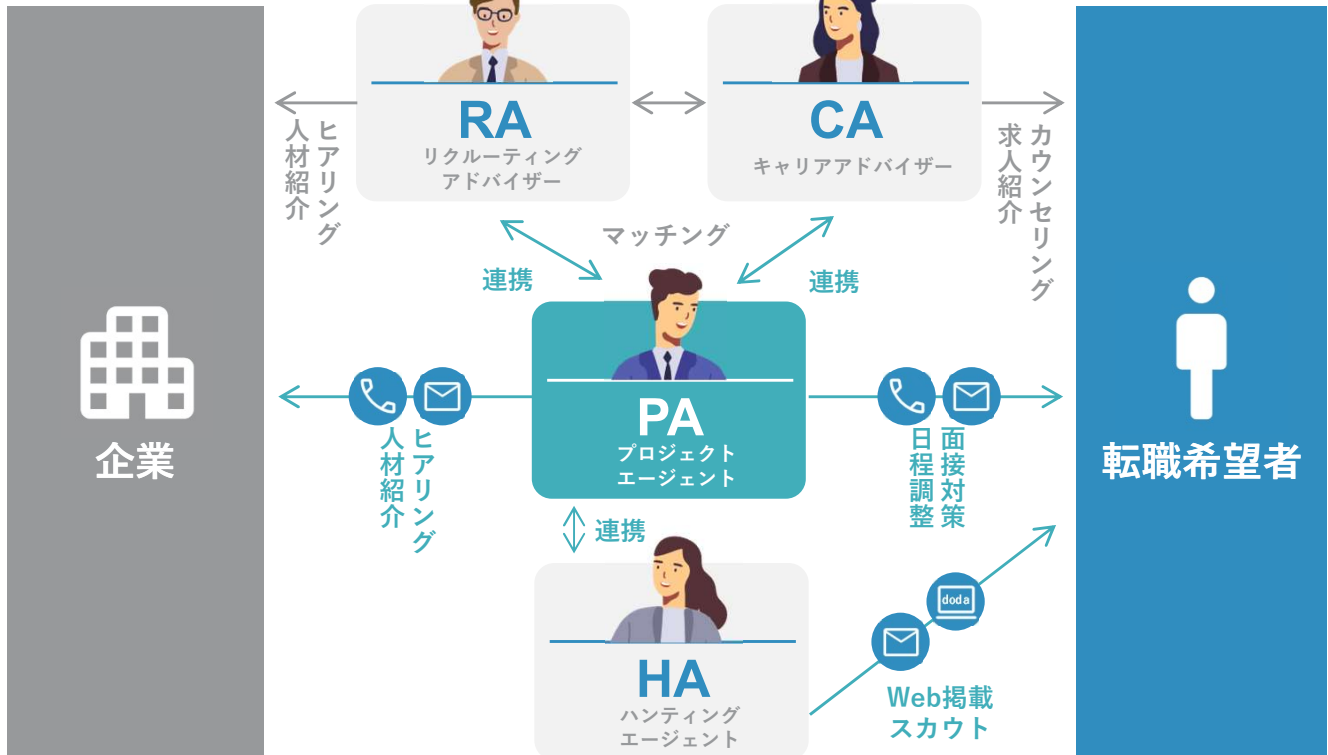
仕事まるわかり  
BOOK



PA(プロジェクトエージェンツ)  
中途採用領域編

# PAの仕事内容

PA(プロジェクトエージェント)は、内勤営業スタイルで法人・個人のお客様両方にアプローチするお仕事です。



1

## 採用ニーズをキャッチ

担当企業様、もしくは一緒に担当しているRA（外勤営業）から、「〇〇職の採用をする」という求人情報の共有を受けます。

2

## 企業様へのヒアリング

「どのような人材を採用したいのか？」など、求人に関する詳細なヒアリングをおこないます。

3

## スカウト配信・原稿掲載など

採用ターゲットに対するスカウトメールの配信や原稿掲載などにより母集団形成を行います。  
※メール文面の作成は別の担当者（HA）がおこないます。

4

## 応募確認/スカウトメール修正

求人にご応募いただいた応募者とのやり取りを開始します。応募獲得できない場合は原因を究明し企業様に提案したり、スカウト文面の修正をおこなったりします。

5

## 各種選考フォロー

企業様には書類選考代行や面接アドバイス、転職希望者様には面接日程調整・面接対策・企業情報の提供など、選考フェーズに応じたフォローをおこないます。

6

## 採用・転職支援の成功！

企業様からの「採用内定」と転職希望者様からの「入社意思」を確認したら、マッチング成功です。採用成功と転職成功の両方に立ち会える、とてもやりがいのある仕事です。

# 1日の流れ

1日をどのように過ごすかは、1人ひとりのPAの裁量に任せています。  
「担当企業の採用成功×候補者様の転職支援実現」を常に考え、行動を起こしていきます。

## 出社・朝会

朝は少し遅めの9時半～10時出社。  
10時から**チームごとに朝会**をおこないます。

## 社内連携

社内の連携プレーが多いこともPAの特徴です。  
求人情報の詳細を、HA（ハンティングエージェント）に共有し、母集団を集めてもらいます。



## チームミーティング

- ・チーム施策の進捗確認
  - ・商況確認
  - ・相談、共有事項の伝達など
- をおこないます。

チームミーティングや1on1(1対1での面談)を通して、お互いの業務の進捗状況を理解しながら、チームで協力し合い、日々の仕事を進めています。



## 転職希望者様との カウンセリング

夕方以降は、仕事終わりの転職希望者様と日程調整や面接対策のお話をすることが多いです。  
この日は「今朝面接した方、内定！」と企業様から連絡をいただいたので、急いで転職希望者様に連絡します。  
転職希望者様の喜びが電話越しにも伝わってくるとき、とても達成感を感じられます。**両手型ならではの介在価値**を実感できる瞬間です。



## メール・電話対応

法人・個人双方とやり取りをするため、他の職種に比べて**メールや電話の量が多い**です。  
連絡の内容はさまざまですが、緊急性の高い内容がないかチェックをし、対応します。

## 昼食

昼食をとるタイミングは自由です。  
コロナ禍においてはチームでオンラインランチを実施することもあります。

## 企業様へのご提案

応募を頂いた**転職希望者様のご推薦**、お電話やオンラインツールを用いて、応募が上手く集まらなかった**求人に対しての打ち手のご提案**をおこないます。場合によっては再度ヒアリングをすることもあります。

<具体例>

### ・応募獲得についてのご提案

応募獲得に苦戦している場合は、何度も要件定義をやり直し、ターゲットの見直しや求人情報の魅力の打ち出し方を工夫していきます。

### ・選考内容についてのご提案

採用支援において選考内容に課題がある場合、より戦略的なフローや選考内容となるように何度も打ち合わせをします。

## 退社

平均的に19～20時ごろに帰宅します。  
21時にはオフィスの電気が落ち、PCがシャットダウン。恒常的な残業が発生しないよう、効率的で生産性の高い働き方を推奨します。

10:00

13:00

14:00

17:00

20:00

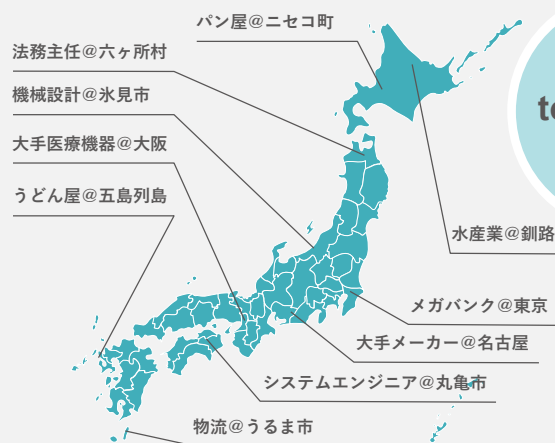
# dodaプラス・PA職の特徴

これまで、人材紹介会社各社が基本としてきた「直接お会いしてキャリアカウンセリングし、訪問して採用のコンサルティングをする」という概念を打ち破り、お客様のニーズにあわせて、「会わなくてもキャリア相談・採用のコンサルティングをしてもらえるサービス」として誕生したのが、dodaプラスであり、“PA”です。

“機会の最大化”をテーマに、多様なマッチングを創り出しています。  
ひとの人生と会社の未来に携わる、やりがいと責任のある仕事です。

## 多様な採用サポート

“内勤スタイル”のため、北は北海道～南は沖縄まで企業の大小や職種も問わず、全国のお客様に採用の機会を提供しています。



## 粘り強い転職サポート

PAは、転職を諦めかけていた方のサポートも得意としています。転職希望者様1人1人の強みを見だし、企業様に合わせたスタイルでご推薦。“両手型スタイル”のPAだからこそできるマッチングです。

育児・介護などの理由で  
はたらく時間に制約のある方

ご年齢が高く  
体力面の心配がある方



転職回数が多く  
長期就業に不安がある方

就業ブランクが長くスキル・勤が  
衰えている可能性のある方

## 実際にあった 8年間の就業ブランクを乗り越え、転職に至った事例

1

企業様から新たにお預かりした「経理職」の求人。経理部長に次ぐ重要なポジションの採用であるため、“**即戦力ベテラン層**”を対象とした求人でした。しかし、応募いただけるのは“**若手未経験**”の方ばかり。何度スカウトメールの内容を変えても効果は同様で、企業様は即戦力採用を諦めかけていました。そんな中、目を引く応募が・・・！

2

**十分な経験・スキルがある**ものの病気で前職を退職、**直近8年間の就業ブランク**がある方でした。ご本人によると、ブランクが響き、これまでの応募は全て書類選考でお見送りとなっていたようで、今回もダメもとで応募したとのこと。しかしPAは、その方のこれまでの経緯や仕事への想いを詳細に聞く中で、十分なスキルとお人柄の良さを感じ、“**採用されるべき人材である**”と確信を持ちました。

3

企業様は、最初は戸惑ったようですが、担当PAの言葉を信じ、面接の場を設けることにしました。転職希望者様にとっては貴重な面接のチャンスであるため、PAがこれまで蓄積してきた同社の情報をもとに、細かく面接対策をし、万全の準備で面接に挑みました。  
**最終的には、内定・入社が決まりました。**

4

企業様は、待ち望んだ即戦力人材の採用に成功。一方の転職希望者様は、8年間の就業ブランクを乗り越えて、念願の社会復帰をすることが出来ました。法人・個人それぞれのニーズや状況を正しく理解し、双方にアプローチすることができる、“**PAならではの“のマッチング**”が生まれました。

# PAで身につくスキル

PAの業務は決して楽なものではありません。  
最初は誰もが苦戦しますが、そのぶん身につくスキルも多い職種です。

法人企業様に対して、  
採用課題とマーケットを分析し  
打ち手を論理的に考え  
提案することが求められるため  
**分析力・論理的思考力・  
提案力が習得できた！**

法人企業様、個人様に限らず  
社内連携（RA、CA、  
HAなど）の機会が多く  
**ステークホルダーを巻き込む  
推進力・調整力を  
習得できた！**

さまざまな業界の法人企業様、  
老若男女幅広い個人様と  
関わるため  
**高いコミュニケーション力や  
折衝力が身についた！**



# よくあるQ&A

PAの業務は決して楽なものではありません。  
最初は誰もが苦戦しますが、そのぶん身につくスキルも多い職種です。

## 仕事内容編

### Q. PAのミッションは何ですか？

A. メインミッションは、担当する**法人顧客の採用支援**です。担当法人顧客に対して採用成功のための提案をし、その後精度の高いマッチングを実現するため、HAと連携して応募獲得を目指します。応募いただいた個人顧客に対しては、企業の求人情報を提供し、面接対策をおこない、**企業顧客の採用支援・個人顧客の転職支援**に繋げることがゴールとなります。

### Q. CAとの違いは何ですか？

A. CAのような**カウンセリングはおこなわず**、担当法人顧客の求人にご応募いただいた転職希望者様に対して、**選考中にのみ接点を持つこと**が特徴です。また、CAはdodaにご登録いただき、カウンセリングを実施をした方の担当となりますが、PAはCAがカウンセリングを実施した方だけではなく、全てのdoda登録者にスカウティングという形で**網羅的にアプローチ**をし、接点を持つことができる点が特徴です。

## 教育体制編

### Q. 入社後はどんな研修がありますか？

A. ご入社後は**4か月の研修**を経て現場配属となります。1か月目は座学が中心です。2か月目から徐々にお客様を先輩から引継ぎ、OJT形式で実務に入っていきます。トレーナーという育成担当者がマンツーマンで研修・OJTを実施するので未経験者でも安心です。首都圏の場合は、2か月目あたりで配属先のチームが発表される予定です。

### Q. どんな顧客を担当しますか？

A. どの業界やエリアの顧客を担当するかは、組織バランスや適性、これまでのご経験を鑑みて決定します。人材業界未経験のメンバーが多いため、担当業界の知識習得について、**勉強会やノウハウ共有の場**が頻繁に設けられています。それらの機会を活かしながら、顧客のご支援のために、自律的に学び続けることが求められます。

## 就業環境編

### Q. 働き方について教えてください。

A. 残業時間は、**月平均20～30時間程度**です。**土日祝日は原則的にお休み**となり、PCが開けないようになっているので業務はできません。お客様から連絡が来て、緊急対応をしなければならないということもございません。万が一の際は、業務の代理対応をチームのメンバーにお願いできるので、有給休暇も取得しやすい環境です。

### Q. 産休、育休について教えてください。

A. 女性の育休取得率は**99%**、復帰率は**95.4%**と高く、ライフイベントを経ても長く活躍している社員が多く在籍しています。また、近年では男性の育休取得率も上がってきており、執行役員が3か月近く取得した例や**PAのリーダーが第一子、第二子ともに育休を取得した事例**もあります。



# 選考参加前の チェックポイント

## グループビジョン

はたらいて、笑おう。

“はたらく”ことは、生きること。  
はたらき方は、一人ひとり違うもの。  
だから、自分の“はたらく”は、自分で決める。  
すべての“はたらく”が、笑顔につながる社会を目指して。



人々に「はたらく」を自分のものにする力を  
Give people the power to own their work-life.

自らの可能性や機会を知り、選択し、行動することの支援を通じて、  
はたらく人生のオーナーシップあふれる社会を実現します。  
“その人らしい「はたらく」は、自らの意志と行動でつくることができる”  
私たちは、一人ひとりがおもつ可能性を誰よりも信じています。



“はたらく課題”と“ビジネス”をつなげてとらえ、  
自分ゴトとしてその解決プロセスを楽しむ



外向き

自分ゴト化

成長マインド

## 面接までに整理しておきたいポイント

### パーソルキャリアのVALUEと自身の経験や想いとの結びつき・共通項の整理

- 外向き : 目の前にいるお客さまや世の中が直面する課題や変化にいつも目を向けている
- 自分ゴト化 : 自らの意志を持ち自分ならどうしたいかを常に自問自答している
- 成長マインド : 前向きにフィードバックを取り入れ学び続けることで今の自分を広げることができる

### 学生時代からのご経験の棚卸し

今までの人生で、どのような意思決定をしてきたのか、なぜその決定をしたのか／頑張って取り組んだ事は何か、なぜ頑張れたのか／苦労したことは何か、どう乗り越えたか／今までの業務内容について etc…

### 人材業界を志望した理由の振り返り

なぜ人材業界を目指そうと思ったのか？きっかけは？人材業界に入りどのようなキャリアを築いていきたいと考えているのか？

※単に出来事だけではなく、5W1Hを意識した振り返りをおこなっていただき、ご自身の言葉で話せるように整理してみましょう！



PERSOL

パーソル キャリア