

## \* 概要

- ・採用力向上サポートプロジェクトのメイン講座となるリクルーター養成ゼミ、今年度は千葉商工会議所と柏商工会議所の2会場で実施。柏商工会議所での実施は共催とした。
- ・採用活動を行う上での知識・技術・業務姿勢について深く学び、自社の魅力を再構築し、生徒・学生に発信できるようにする
- ・講座のプログラムで提供の『企業の魅力発表会』（自社PR大会）については、希望した受講企業は全て参加（別途報告）
- ・講座期間中、欠席となった受講者には事務局にて講座内容を要約し60-90分程度の補講（対面・オンライン（Zoom））対応を実施
- ・企業の魅力発表会への参加企業が多く、レポート作成の為、当初予定していた1/11の千葉クラスを1/17へ変更している  
【補講実績】 対面 2社2名 2回    オンライン（Zoom） 11社11名 9回

## \* 申込状況

全体：39社44名    千葉クラス：17社21名    柏クラス：22社23名

※この報告ではオブザーブ参加1社1名含む

## \* 出欠状況

	1日目		2日目		3日目		4日目		5日目		6日目		7日目	
	社数	人数	社数	人数	社数	人数	社数	人数	社数	人数	社数	人数	社数	人数
<b>千葉クラス</b>	7/22(金)		8/18(木)		9/16(金)		10/13(木)		11/2(水)		11/24(木)		1/13(金)	
出席予定者数	17社	21人	17社	21人	17社	21人	17社	21人	18社	22人	15社	19人	14社	18人
出席者数	14社	18人	15社	18人	15社	19人	15社	17人	15社	17人	12社	14人	11社	14人
欠席者数	3社	3人	2社	3人	2社	2人	4社	4人	5社	5人	5社	5人	3社	3人
		85.7%		85.7%		90.5%		81.0%		77.3%		73.7%		77.8%
<b>柏クラス</b>	7/20(水)		8/23(火)		9/13(火)		10/14(金)		11/4(金)		11/22(火)		1/17(月)	
出席予定者数	19社	19人	19社	19人	17社	17人	16社	16人	15社	15人	14社	14人	15社	15人
出席者数	18社	18人	15社	15人	13社	13人	11社	11人	11社	11人	12社	12人	11社	11人
欠席者数	1社	1人	4社	4人	4社	4人	5社	5人	4社	4人	2社	2人	4社	4人
		94.7%		78.9%		76.5%		68.8%		73.3%		85.7%		73.3%
<b>2クラス合計</b>	社数	人数	社数	人数	社数	人数	社数	人数	社数	人数	社数	人数	社数	人数
出席予定者数	36社	40人	36社	40人	34社	38人	33社	37人	33社	37人	29社	33人	29社	33人
出席者数	32社	36人	30社	33人	28社	32人	26社	28人	26社	28人	24社	26人	22社	25人
欠席者数	4社	4人	6社	7人	6社	6人	9社	9人	9社	9人	7社	7人	7社	7人
		90.0%		82.5%		84.2%		75.7%		75.7%		78.8%		75.8%

## \* コンテンツ一覧

柏クラス	千葉クラス	テーマ	主なコンテンツ
7/20(水)	7/22(金)	1日目 自社にとって良い人材とは？	・リクルーター養成ゼミの概要 ・モチベーションリソース 等
8/23(火)	8/18(木)	2日目 自社の魅力を再確認します！	・アイデアの発想法（100本ノック） ・価値マネジメント& 3C分析
9/13(火)	9/16(金)	3日目 採用・育成課題を明確にできていますか？	・PDCAサイクル ・トヨタの業務改善手法
11/14(月)	10/13(木)	4日目 会社の魅力を伝えるツールを作成します	・リファラル採用の解説と魅力情報シート ・リフレーミング
11/4(金)	11/2(水)	5日目 応募者に響く、PRができていますか？	仮説検証型PR手法 ・プレゼンテーション研修
11/22(火)	11/24(木)	6日目 自社ファンにする面接ができていますか？	・面接でのヒアリングスキル ・コンピテンション面接
12/13(火)・14(水)・15(木)・16(金)・20(火)・21(水)		企業の魅力発表会 メッセージが学生に届くか検証できます！	・準備した会社PR原稿に基づいて会社のPRを実施 ・学生からPR内容の評価をもらう
1/17(火)	1/13(金)	7日目 学生のフィードバックから自社の魅力を再構築	・ジョハリの窓 ・企業の魅力発表会 自社PR分析シート

■参加満足度

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回	第7回	平均	全体を通して
1. 大変満足	67.6%	54.8%	40.0%	55.6%	53.6%	45.8%	83.3%	57.3%	83.3%
2. 少し満足	29.4%	38.7%	56.7%	37.0%	39.3%	50.0%	12.5%	37.7%	16.7%
3. どちらでもない	2.9%	3.2%	0.0%	7.4%	7.1%	4.2%	4.2%	4.2%	0.0%
4. 少し不満	0.0%	3.2%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%
5. 大いに不満	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

■講座毎・理解度

	このセミナーの意義	第1回		第2回		第3回		第4回		第5回		第6回		第7回		平均
		メンバーとの距離感の詰め方「自己紹介ゲーム」	個々の社員へのモチベーションの理解する重要性	「マネジメントの変遷」及び「ホワイトスペース」に関する説明	PDCAサイクルのCheckの重要性	健全なPDCAサイクルを回すポイント	“言葉を磨く”重要性	プレゼン(会社PR)を実施する際の注意点	会社説明・選考を通して動機形成する重要性	ヘルピング面接に必要な技術(「反射」「直感」など)の解説	「コンピテンシー面接」の解説	第三者評価の重要性と活用方法				
1. 大変理解できた	58.8%	52.9%	64.7%	35.5%	76.7%	10.0%	59.3%	53.6%	39.3%	70.8%	29.2%	58.3%	50.8%			
2. 少し理解できた	38.2%	44.1%	23.5%	48.4%	20.0%	63.3%	40.7%	39.3%	39.3%	29.2%	54.2%	37.5%	39.8%			
3. どちらでもない	2.9%	0.0%	5.9%	6.5%	0.0%	23.3%	0.0%	7.1%	17.9%	0.0%	16.7%	0.0%	6.7%			
4. あまりわからなかった	0.0%	2.9%	5.9%	9.7%	3.3%	3.3%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	4.2%	2.7%			
5. 全くわからなかった	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%			

■事前課題実施の可能性

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	平均
	「自社で活躍する人物タイプを設定する」	「現場スタッフとの対話を通じて、会社の魅力をまとめる」	「採用・定着の実態を調査して課題点を数値化する」	「会社の魅力情報シートを作成する」	「自社をPRする5分間のプレゼンの準備をする」	
1. 十分可能	17.6%	9.7%	10.0%	14.8%	17.9%	14.0%
2. おそらく可能	58.8%	41.9%	46.7%	59.3%	50.0%	51.3%
3. どちらでもない	11.8%	12.9%	16.7%	14.8%	7.1%	12.7%
4. 少し不安	5.9%	25.8%	23.3%	11.1%	21.4%	17.5%
5. おそらく不可能	5.9%	9.7%	3.3%	0.0%	3.6%	4.5%

■課題の実施状況

	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回	平均
	「自社で活躍する人物タイプを設定する」	「現場スタッフとの対話を通じて、会社の魅力をまとめる」	「採用・定着の実態を調査して課題点を数値化する」	「会社の魅力情報シートを作成する」	「自社をPRする5分間のプレゼンを作成する」	
1. 十分実施できた	9.7%	13.3%	7.4%	21.4%	8.3%	12.0%
2. 少し実施できた	45.2%	46.7%	40.7%	39.3%	37.5%	41.9%
3. どちらでもない	12.9%	10.0%	7.4%	10.7%	12.5%	10.7%
4. あまりできなかった	29.0%	26.7%	11.1%	25.0%	33.3%	25.0%
5. 全くできなかった	3.2%	3.3%	33.3%	3.6%	8.3%	10.4%

■コンテンツの役立ち度

	第2回		第3回		第4回		第5回		第6回		平均
	グループでの振り返りの共有での、新しい気づきや学び	「自社で活躍する人物タイプを設定する」	グループでの振り返りの共有での、新しい気づきや学び	「現場スタッフとの対話を通じて会社の魅力をまとめる」	グループでの振り返りの共有での、新しい気づきや学び	「採用・定着の実態を調査して課題点を数値化する」	グループでの振り返りの共有での、新しい気づきや学び	「会社の魅力情報シートを作成する」	グループでの振り返りの共有での、新しい気づきや学び	「自社をPRするプレゼン技術」	
1. 大変役立つ	64.5%	41.9%	50.0%	53.3%	59.3%	51.9%	57.1%	67.9%	54.2%	62.5%	56.3%
2. 少し役立つ	32.3%	45.2%	43.3%	33.3%	33.3%	25.9%	25.0%	28.6%	41.7%	25.0%	33.4%
3. どちらでもない	3.2%	9.7%	3.3%	10.0%	7.4%	14.8%	17.9%	3.6%	4.2%	12.5%	8.7%
4. あまり役立たない	0.0%	3.2%	0.0%	3.3%	0.0%	7.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
5. 全く役立たない	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%

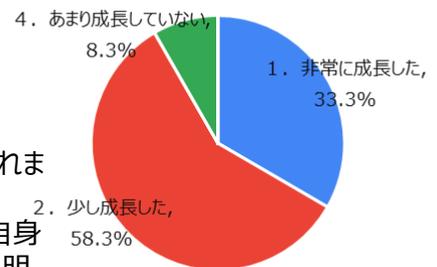
### ■リクルーター養成ゼミ・最終日アンケートで寄せられたコメントより抜粋

- ・自社の特徴と適材な人材を絞れたから
- ・無料講座としては破格の内容・ボリュームだった
- ・最終的にしっかりとした学生からの評価を頂ける素晴らしいゼミだと思います。
- ・最近では講習も少なくなり、改めて学ぶ楽しさを実感できた。7カ月間という期間、他の企業の方から色々お話を伺えてよかったです。
- ・たくさん手法を学び、アクティブラーニングを取り入れながらも、自社にて定期的に活用できると思えました。とても、自分自身の勉強にもなりました。
- ・自分の知らない学ぶべきものが沢山ありました。満足して終わらず今後の活動に活かせるよう再度振り返ってみて取り組む内容を決めて進めていきたいと思えます。
- ・毎回宿題が大変でした。去年は公私共に色々な事がありすぎてバタバタしていた中、そして飽きっぽい性格の私としては仕事とはいえ頑張ったと思えます。また、経理職が長かったため、採用の勉強をしたことはありませんでしたので、答えが一つでないだけに、難しい業種だと改めて感じました。
- ・ちゃんとプレゼン発表までやり切れたから。他社の方とワークを通して話ができて見識が広がったから。採用でも採用以外でも活用できる内容が多かった。発表の仕方や表現力を磨き、他社とは違う会社説明会をするために工夫していきたいという気持ちになった。

### ■参加者の成長実感・お勧め度

#### ○成長実感について

- ・自分や会社に足りない点に気づきました。
- ・今求人を出していて、根拠も明確化できるようになった。
- ・いろいろな手法、プレゼンのやり方等をご教授いただき頭の中での成長は感じられました。実際に本番で活かせるよう実践していきます。
- ・会社の魅力情報シートの作成、企業の魅力発表会でのPR資料作成を自分自身で作成できたこと、発表会での機会を与えていただいたことに、これからの会社説明会に活かしていきたいと思えます。



#### ○参加者からのお勧めコメント

- ・採用だけでなく自身の役に立つのでやってみないかい？
- ・社外の研修なので新鮮であるし、業界外の知識も得る事が出来、視野も広がる。
- ・これからの求人、会社の魅力づくりなどの勉強になる。もうすでに同業にも勧めました。
- ・会社全体を改善し、欠員ゼロ対策を目指すために、大変役に立つ研修と言って勧めようと思えます。
- ・採用についてはもちろん、自分の会社がどういう立ち位置でどういうことをしていて、自分がその中でどのような役割を持って仕事をしなければいけないのか学べる。他社の方と悩みを共有できて、不思議な関係性ができる。

