

## ■リクルーター養成ゼミ 5日目 「応募者に響く、PRができていますか？」

11/8 柏クラス 会場：柏商工会議所  
 11/7 千葉クラス 会場：千葉商工会議所

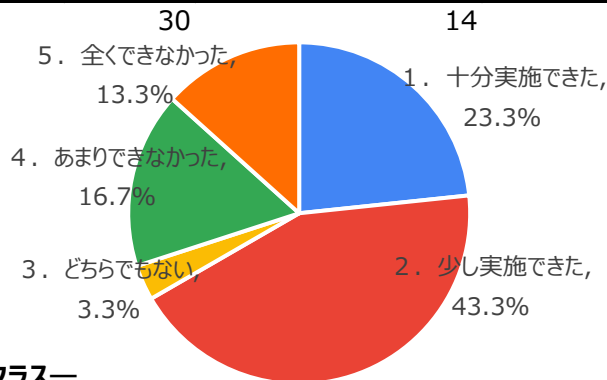
### 参加状況

	全体		柏クラス		千葉クラス	
参加者数	27社	33名	14社	15名	13社	18名
アンケート回収数	25社	30名	13社	14名	12社	16名
アンケート回収率	90.9%		93.3%		88.9%	

### ～宿題と振り返りについて～

#### Q1. 今回のMission「会社の魅力情報シートを作成する」は、職場の中で実施できましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 十分実施できた	7	23.3%	3	21.4%	4	25.0%
2. 少し実施できた	13	43.3%	8	57.1%	5	31.3%
3. どちらでもない	1	3.3%	0	0.0%	1	6.3%
4. あまりできなかった	5	16.7%	2	14.3%	3	18.8%
5. 全くできなかった	4	13.3%	1	7.1%	3	18.8%



#### その理由をご記入ください。ー柏クラスー

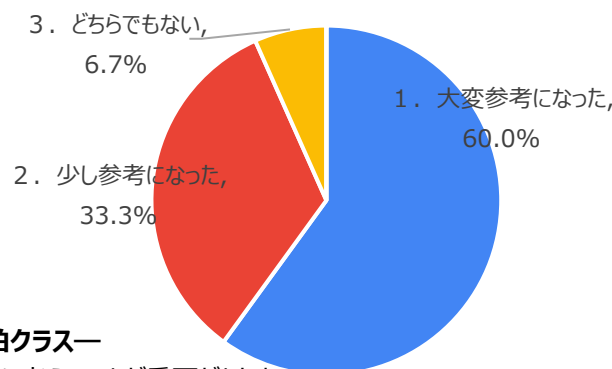
- ・プロジェクトに関わっていただいている方2名に取材できた。
  - ・以前の宿題にて社内で取材していたため、採用の独りよがりのものではないシートを作成することができました。
  - ・使える時間が少ない中、いかに相手側が何かのコラムを読んでいるような気軽な気持ちで読んでもらえるか、この会社面白い！って思えるようなネタは何かを考えながら作成することができました。〇〇を始め、リクルーター養成・若手社員の受講者全員と「どうしようかねえ」「終わらないねえ」と話しながら取り組んだことが楽しかったです。結果的にも非常に高評価をいただきましたので、自分の自信に繋がりました。
- 
- ・1,2回目の課題を活用して作ったが、内容が不十分な為
  - ・時間が足らなかった
  - ・10個ほどできたので。
  - ・特定の部署のみ作成できた。他の部署もできればなおよし。
  - ・社員全員には聞くことができなかった。
  - ・会議の場を利用し100本ノック的な手法で再度職員から情報収集ができた。
  - ・全員にインタビューできなかったから。また違う意見が聞けたかもしれないと思ったから。
  - ・内定者がリファラル採用をするときに使うツールとして作成し、実際に配布したところ、数名の学生の集客につながったので良かったとおもいました。〇〇さんの課題の完成度が高かったため、実績としては出来たけど、工夫の使用があるなと思い、2にしました。
- 
- ・材料はありましたが締め切り間際に作成したため中途半端になってしまいました。申し訳ございません。
  - ・他社員へ協力を仰がなかった為、自分の会社の魅力や仕事のやりがいを思い起こさせるという意識づけに至らなかった
  - ・出張続きにて課題に取り組む時間がとれなかった。言い訳です。

**その理由をご記入ください。—千葉クラス—**

- ・ 日頃から情報収集できていました。
- ・ モチベーションリソース、3C分析などの過去に習った講習や現場担当の人の協力もあり、作成することができた。
- ・ 第1回、第2回の課題で作成した資料が直接的に役に立ち、リフレーミングによる言葉磨きに時間をかけることで、良い資料が作成できた。
- ・ 他社の魅力シートを見てアピールポイントを間違えてた様に感じた。同業他社との差別化が難しい所を無理にアピールするのではなく、知らない人にわかる内容で、業務に関係なくとも勤務に関係する内容を盛り込む方が興味を引ける事が分った。
- ・ 職員へのアンケートを元に、活躍する職員の言葉を紹介することができた
- ・ 参加受講者と協働、過去の取材課題シートの活用
- ・ 作成時間をつくるのが大変だった。パワーポイントを使用した書類作成に慣れなかった
- ・ 会社の魅力コンテンツは自身で作れ、人材の魅力コンテンツは各々に作成してもらったため
- ・ 今回はほとんど新たな取材は出来なかったが、ここまでの宿題を振り返る形でまとめられた。
- ・ 課題の中身などがなかなか決まらず、提出が遅くなってしまった。
- ・ 通常業務に押されやっつけ仕事になってしまった。
- ・ 見た目が悪かった。写真など記載が出来ていない。文章も専門用語が多かった。
- ・ 業務が立て込んでいて課題に取り組む時間があまりとることが出来なかった。・第二回に行った会社の魅力分析が十分に実施できておらず、追加の取材をしなければならなくなってしまった
- ・ ひとりなのでリサーチなどが出来なかった
- ・ 仕事が忙しく手が出なかった為
- ・ 私自身業務に追われていたので実施出来ませんでした

**Q2.ふりかえりの中で講師が話した「全体講評」は、参考になりましたか？**

	全体		柏クラス		千葉クラス	
	人数	割合	人数	割合	人数	割合
1. 大変参考になった	18	60.0%	9	64.3%	9	56.3%
2. 少し参考になった	10	33.3%	4	28.6%	6	37.5%
3. どちらでもない	2	6.7%	1	7.1%	1	6.3%
4. あまり参考にならない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全く参考にならない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	30		14		16	



**その理由をご記入ください。—柏クラス—**

- ・ 自社の魅力の見せ方を柔軟に考えることが重要だとわかった。
- ・ 誰に対するメッセージなのかを明確にする必要があると感じたため。
- ・ 参考になった点 専門用語を使わず、誰でもわかる言葉で記載する。
- ・ 継続させる事、対象と目的を明確にする事、活用方法と、課題に取り組んだ意味を確認できた
- ・ ターゲットを決め、内容をかえることができるようにしておくことシーンによって使えるようになることを学びました。
- ・ 誰に向けてのメッセージなのかを明確にすることで数種類準備できるように材料ストックを十分にすることが肝要。
- ・ 伝える相手を考えて魅力シートをつくる。その差別化をしないと伝えたいことも伝わらないし、応募数も増えないなどが参考になった。
- ・ 自分も思っていたことですが、会社に所属してしまうと魅力というものが見えなくなってしまうので。入社前の志望動機から相手に対してしっかりヒアリングすることや、または求職者になりきって「外からの目」を養うことにより真の魅力を実感できるのかな～と思いました。
- ・ 非利用者調査・サービスを利用していない人になぜ利用しないか調査するというのは新しい顧客、わが社にとっては、製造業に興味のなかった人に振り向いてもらうチャンスがあるのではないかと気づいた。ターゲットを決めてコンテンツを作ることで、応募者が増えるかもしれないから。

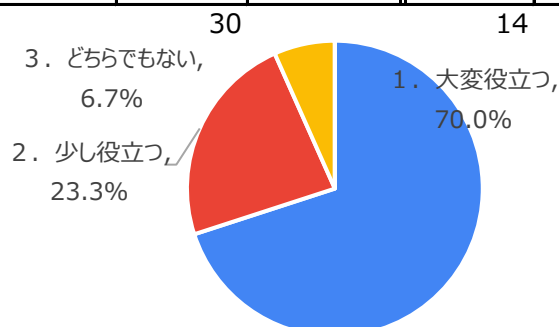
- ・もっと自分のものにしないと
- ・特に誰に向けたメッセージなのかというところは参考になった。(顧客向け≠求職者向けであることなど)
- ・他業種との情報交換で己の優位性を知ることができるということで、客観的に自法人の状態を知ることの重要性を認識できました。
- ・他の階層のセミナーに参加しているからこそつながりたいなのはともうやましく思いました。他の会社さんのはなしのFBから、考え方や見方の新しい気づきが多かったです。
- ・1月経つと忘れていたことも多く、全体の講評をしていただけるのは助かる。

### その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・事実だけを端的に伝える、全て理解させるのは無理というところが参考になった。 ・アドバイスありがとうございました。
- ・誰に向けたメッセージを作るかが大切になることの重要性を教えてくださいました。
- ・対象に合わせてコンテンツを変える、その為に格納とコンテンツを複数ストックしておく、キーワードで掴む
- ・ターゲット毎にコンテンツを作っておき、組み替えられるようにしておいた方がいいということが腑に落ちたため
- ・ターゲットを特定して作成することが大切(顧客向けのメッセージと求職者向けのメッセージは異なる)ということ学べた。
- ・誰に向けたメッセージなのか、ということをきちんと考えて、的を絞ることフォーマットを統一することによって、差し替えがしやすいこと
- ・キャッチコピー、ビジュアルでどれだけ目をひくか。何のために誰をターゲットにするのか明確にする。文章は枝葉を切っただけ事実を伝える。フックをかけるためにキーワードを考えるなど。
- ・デザインを凝ることも大切だが凝りすぎるとその後、差し替えが必要になった時に簡単に変更できなくなってしまうため、注意が必要。・会社の戻りの社員は一度会社を辞めているので、マイナスなイメージを持たれてしまうと思い、魅力情報シートに載せてしまっても大丈夫なのか心配していたが、戻ってきたいと思うほどいい会社という表現もあると知れて、むしろプラスな事だと理解できたのが良かった。
- ・情報が多すぎて思い出せませんでした。
- ・誰に向けたメッセージかで内容が変わる。いろいろなコンテンツを収集し貯めておく。
- ・誰をターゲットにするかという事を広く考えすぎていた気がする。新卒、中途のすべてをカバーしようとただの会社説明になってしまった。
- ・顧客向けと応募者向けは一致しないという事。確かにそうだなと感じた。今回自身で作成した物は、どちら向けだったかな、さらに応募者でも新規・中途・パートしぼったものだったかなと考えさせられた
- ・言われてみれば当たり前のことだが、誰に向けてのシートなのかは大事でした。締切に追われていたこともあるが、あらためて今回、対象者が新卒か中途か、関心がない人が、非常に関心がある人か…などによっても掲載する情報が違って来る。表面的な理解を一つ踏み越えて自分の中で整理する経験ができたことは良かった。
- ・誰に向けてのメッセージか？との話の中で顧客向けと応募者向けはイコールではないと言われた時に弊社のホームページは顧客向けだなと感じ修正が必要かもと感じました。しかし、東日本大震災の時に全く知らない顧客が弊社のホームページを閲覧し福島第一原発のAlpsと言う装置の引き合いがあり仕事を頂けたことがある為ホームページは逆に顧客向けでも良いのかも知れません。
- ・記憶にないです

### Q3.グループでの振り返りの共有では、新しい気づきや学びがありましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変役立つ	21	70.0%	11	78.6%	10	62.5%
2. 少し役立つ	7	23.3%	2	14.3%	5	31.3%
3. どちらでもない	2	6.7%	1	7.1%	1	6.3%
4. あまり役立つたない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全く役立つたない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%



## できるだけ多く具体的に記入ください。ー柏クラスー

- ・ 誰に向けたメッセージなのかを明確化する。
- ・ 自社が必要としている人材のモチベーションリソースを決めている企業があった。
- ・ 他社の取り組み状況やそこで抱える課題を共有できたが、新しい気づきはなかった。
- ・ 対照を明確にできていなかったために、言葉選びが間違っていたり、写真のチョイスが間違っていたことを認識することが出来た
- ・ 自分では気づけなかった点、強調したほうがよい言葉、図などを指摘していただくこと。求人広告を出すときに利用しようと思った。
- ・ ○○さんのキーワード、次に繋がるように「未完」にし継続する仕組みづくり、自信の頭の整理に使えるというところが素晴らしいな  
と思い、真似をして実践していきます。
- ・ 同じグループで分野が違う建設業の方のシートを見させていただいて、同じように使える要素がいくつかあると感じました。あえて完成させず継続を意識するということもなるほどなと思いました。
- ・ 製品の写真を掲載したり「これも弊社が作っていますよ」と具体例をあげることで身近に感じてもらえるのでは？文字が小さすぎて読む気になれない。会社案内になってしまっている。「5S」は説明しないとわからない。業界専門用語は使わないか説明が必要では。
- ・ 魅力シートの編集の仕方ですが、講師は編集しやすいようにあまり形を変えない方が簡単に変更できると述べられていましたが、ある方が「そもそも字が小さいのは読みたくないでしょ」と言っていた。確かに、そうだとも思った。自社の魅力シートを見ていただき、たくさんの意見を言っていただきました。とても参考になりました。
- ・ 今回は教える(?)立ち場に回ることが多かった振り返りですが、どう社員に下段部分の願いをしたかなど教えてもらうことができました。たまたま自分が1つの事案を何個ものネタに分けていたからネタが多く見えただけであって他の受講者もネタの宝庫でした。自分であれば「ディズニーランド」は「あの有名な舞浜の某夢の国」となどと題し、ディズニーランドという単語よりディズニーランドをより濃く連想させられる自信があります(?)
- ・ 業界に染まっているとなかなか気が付きにくい「専門用語」の難しさや、業界ならではの良さ(絶対に需要が絶えない)などに気づくことが出来てよかったです。更に同じ業界でも打ち出し方が違うことに気づきました。↓製造業の○○さんの例でいうと、同じような仕事内容(自分が機械に向かって1人で黙々と仕事をする)だとしても、◆手に職が就く、一生困らない技術が身につくと熱意溢れる打ち出しをしたり、◆職人の技をシステムに反映していこう!と、ハードルを下げ、集客によせたり

- 
- ・ 社員の考えを引き出す事において、個別面談や飲み会の席での会話、また日常会話からも魅力コンテンツに繋がられる事を学んだ
  - ・ 私の法人が倒産することはまずないとの発言に、一般企業の方からそれは、魅力シートに記載したほうが良いとコメントをもらい、当たり前だと思っていたことが魅力であることに気づかされました。
- 
- ・ どちらかというと自分が他の方に話す時間が多く、自社へのアドバイスが少なかった。他社のどこを見ればよいかを考える訓練にはなった。

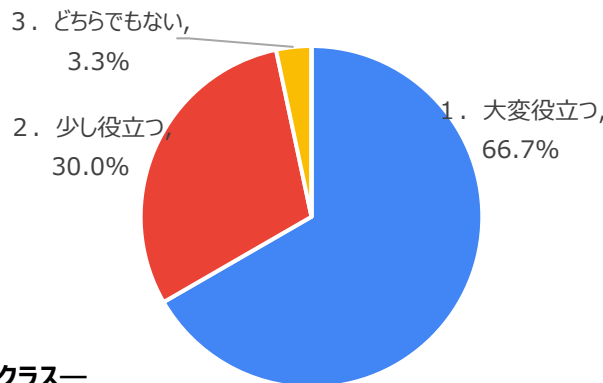
## できるだけ多く具体的に記入ください。ー千葉クラスー

- ・ 情報の取捨選択が必要。全て伝える必要はない。
- ・ 文章をただ詳しく並べるだけでなく、読んでもらうように工夫が必要。目をひくような読んでみたくなるようなキャッチコピーを考える必要がある。
- ・ 記載内容に気づきがあった。資格の内容、補助金の記載、会社名の由来等、学生が知りたい内容を優先して記載するべきだと思いました。
- ・ 一人ひとりフォーマットの使い方がぜんぜん違った。会社の名前の由来や、資格、キャッチコピーの使い方など具体的に話し合えたことでより深く考えることができた。
- ・ 社名から業態がわかるのがいいと言われたことが自分では思ってもいないことだったから 会社概要を説明する際には細かくではなくむしろ足りない方がいいとわかった
- ・ 文体によって伝わり方が異なる。文字の大きさによって届き方が違う。写真(絵)によって全体の印象が変わる。細かい変化によって大きな差が生まれることが分かった。
- ・ グループの魅力シートを見て取り入れたいと思う項目が多く、逆に自分の作成したシートでは省く必要のある項目が多いこと、見た人にどのような内容が刺さるかを話し合えた事で学びがあった。
- ・ 「ハワイに行ける」というキーワードがインパクト大で、とても良いと思いました。真似したいと思います。また、同じ会社からの参加でも、立場によって視点が違うところが面白かったです。個人や特定のグループ内で完結するのではなく、様々なポジションの人に聞くことが大事だと思いました。
- ・ 文字が小さすぎるとそもそも読む気なくなるので、文字は大きくするか、部分的に大きくするなど、読んでもらえる工夫が必要。この一枚で完結させなければいけないと思っていたが、あえて疑問を持つような内容の方が興味を持って持ってもらうやすくて、知ってもらうよりも興味を持ってもらうことの方が大切だということが分かった。

- ・会社魅力シートで各々違った視点で会社の魅力を書いて面白かったです。
  - ・書類を見てもらい、感じた意見を聞けたので。介護サービス事業以外の方の意見を聞けたので
  - ・言葉や字がたくさんあると見る気にならない。キーワードで二次元コードや次につなぐ、口頭説明の補佐的ツール
  - ・写真やイラストの効果的な使いかたをしていた 福利厚生を多く載せていた 自分の職種をまず知ってもらうことを念頭においていたこと
  - ・直接のアイデアとして図の使い方を見ることができた。その他、振り返りでないが、他業種の世界や状況が今回もすることができ、それを知ることで福祉法人の求人戦略？を考える参考になった。
- 
- ・他社のものを読ませて頂きましたが読んだ結果、その会社に興味を持ったり深く知りたいと思うことはありませんでした。字の大きさも小さくて社員さんの顔写真などもなく社内の雰囲気も伝わらない感じがしました。

**Q4. 前回の研修&課題実施&今回の振り返りを通して実施した、「会社の魅力情報シートを作成する」は、今後の職場で役立つと思いますか？**

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変役立つ	20	66.7%	10	71.4%	10	62.5%
2. 少し役立つ	9	30.0%	4	28.6%	5	31.3%
3. どちらでもない	1	3.3%	0	0.0%	1	6.3%
4. あまり役立たない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全く役立たない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	30		14		16	



**その理由をご記入ください。ー柏クラスー**

- ・人材募集に対して、欲しい人材を絞り込むことができる。
  - ・内容を増やす必要があるが、求人活動で使用したいと思う。
  - ・社内報のように合説・学校訪問・インターンシップ…パンフレットとセットで封入・お渡ししたいと思っています。
  - ・良くも悪くも自分たちの法人の魅力を考える良い機会となるからです。今まで漫然と働いていたことに反省しきりです。
  - ・友人に自社への転職を勧める場合、学校訪問の際、決められた時間でプレゼンする際など会社の魅力を整理して伝える場面で役立つと思う
  - ・これを社員全員で行っていけば、魅力も出れば悪いところも意見として出るのはないかと思います。そんなコミュニケーションが取れることが目標です。
  - ・社内コミュニケーションを活性化させることができる。従業員に改めて会社のことを考えてもらえる。どういう人に入社してもらいたいかを共有できる。会社の現在地を確認できる。
  - ・ターゲットによってかえられるように作成しておけば、新卒・インターンシップ・中途、通常使い、イベント参加時、当社だと資格ごとにアピールするツールになります。それぞれ作成し、活用していきます。
- 
- ・未だ、求人を本格始動できる縦鼻段階なので、今後役立てたい
  - ・ブラッシュアップし続けることが、業務量と工数の兼ね合いで、難しい時期がありそうなので。
  - ・学校訪問をする際の持ち込み資料の一部として活用してみようかと検討しています。役に立つツールの一つだと感じました。
  - ・応募者向けで作成したが、従業員が自社の魅力を他者に向けてアピールするのに役立つと思う（指摘されたところは修正してからの話だが）

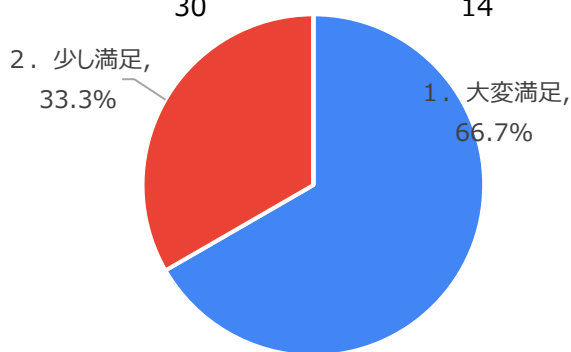
**その理由をご記入ください。—千葉クラス—**

- ・ やれていないですが、自社を振り返り表現する練習になると思いました
  - ・ シートにすることで情報の整理や共有が進むので、今後も継続したいと思います。
  - ・ 採用活動をするにあたって、コンテンツを組み換えてターゲットを変えながら役立てる事ができると思う。
  - ・ 今回作成した「会社の魅力情報シート」はそのまま今後の採用活動に活かせるのではないかと思った。
  - ・ 2回やった課題の振り返りになり、実際目に見えて物になった時に多くの人に見てもらえるようになったため。
  - ・ 今回の魅力シートを作ったことで総務部の方が今回のを今後使っていきたいと言ってくれたので大変役立ちました
  - ・ 対象者を考えた修正はその都度しなくてはならないが、今まで作成したことのない補足資料としての利用は非常に有効と感じた。
  - ・ 求人活動に活用するほか、職員にもみてもらい、法人の魅力の再発見、再確認をしてほしい。職員のこれからの仕事のモチベーションになるとよい。
  - ・ 会社の魅力に関してはモチベーションリソースに沿って各々が作成するとパターンを増やすことができるし、自分では気づかない会社の魅力が見つかるのではないかと思った
  - ・ 会社説明というものではなく、会社に興味を持ってもらうという面で、非常に効果的なことが、今回の活動で感じる事が出来たため、興味を持ってもらう着火剤ということで、活用できるようにしていきたい。
- 
- ・ 会社説明会での新卒採用、中途採用のタイミングが合えば
  - ・ いろいろな人から見たコンテンツを集め、組まれる。担当が変わってもコンテンツは残る。
  - ・ 他業務が多すぎて取りかかれるか分からないが、募集採用に加えて定期的な面談の理由になる。
  - ・ 各々が自社を見つめ直すという観点からも非常に有意義だと思う。会社に対しての要望など出てくると思う。
  - ・ 会社で開催している「初任者研修」「入門的研修」等に参加している受講者向けに活用できるかな（内容の見直しは必要だが）
- 
- ・ 短い言葉で会社の魅力を伝える事は難しい。我々が仕事で作りに上げている物を画像や実際に目で見てもらえないと魅力を伝えるにくい。

～セミナープログラムについて～

**Q1. 今回の午後のセミナー全体はいかがでしたか？**

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変満足	20	66.7%	8	57.1%	12	75.0%
2. 少し満足	10	33.3%	6	42.9%	4	25.0%
3. どちらでもない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
4. 少し不満	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 大いに不満	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	30		14		16	



**その理由をご記入ください。—柏クラス—**

- ・ 念入りな準備が大切。
- ・ プレゼンの準備の必要性を感じた。
- ・ それぞれの会社に応じた見せ方の事例を学べた。
- ・ プレゼンに苦手意識がありましたが、いかに準備不足だったかを思い知らされました。
- ・ プレゼンテーションについては、採用だけでなく普通の業務にも活かせそうと思ったから。
- ・ プレゼンというものを全うに考えたことがなかった。プレゼンの仕方や周知な準備など非常に勉強になった。
- ・ ステイブジョブズのプレゼンがアドリブでなく、演出・計算されたものだを知り、自分でもシナリオを作って、練習すれば人の心を動かせるかもしれないと期待が持てたから。
- ・ 今まで、上司のプレゼンをただ見よう見まねでしていただけでしたが、この間参加した国際理工カレッジの時のプレゼンや、今回の話を聞いて多くの技術と準備で成り立っていることに気づき、面白いと感じたから

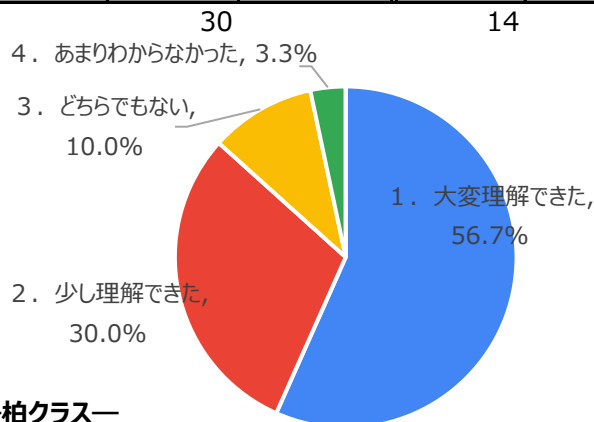
- ・後半が駆け足でした。
- ・もう少し、それぞれの内容を詳しくご説明頂きたい。
- ・午前中の振り返りの時間が、重かったので、集中力の欠如があった
- ・プレゼン、採用プロセスコミュニケーションのところは良かったと感じました。最後の方が少し速足になっていたのももう少し時間があれば良かったかなと感じました。
- ・日頃、何気なくプレゼンを見聞きしていましたが、個人の得意不得意ではなく、様々な手法が駆使されていることがわかり、技術を取得すればだれでもプレゼンがうまくなると思うことができました。
- ・プレゼンのコツが分かり実践出来る事はどんどん取り入れようと感じた プレゼンの骨子作りの話は、最初から対象や目的を明確にする事を念押しして説明して頂いた方がよかった（モチベーションリソースまで絞った方がいいのか、対象が高卒と大卒でプレゼン内容が違うなど、後から出た質問からそう思いました）

**その理由をご記入ください。—千葉クラス—**

- ・ やっと学生に向けたプレゼンの内容になってきたから。
- ・ 初の映像でのセミナーだったのでとても理解が出来ました。
- ・ サワリだけが実際のジョブズのプレゼンを見て感じた事が多かった。
- ・ プレゼンが苦手なので見本を見た上での解説をしてもらえたのがよかった
- ・ スティーブ・ジョブズのプレゼンをYouTubeで聞いてプレゼン手法を確認することが出来た。
- ・ 100本ノックや言い回しの工夫など、今までに学んだことが活かされる内容で楽しかったです。
- ・ 実際のプレゼンの動画を見て、考え、解説を聞いて、どうしたら人にささる話ができるかが良く分かった
- ・ 会社の魅力が、伝わるように、興味を持ってもらえるようにする発表の仕方のお手本を映像を観て、自分で感じる事が出来たのが良かった。
- ・ 実際にスティーブ・ジョブズさんのプレゼンテーションを聞くことができた。話し方や言葉の使い方、会場の作り方、キーワードを作るなどたくさん大切な部分を理解できた。
- ・ 今回も現場で活かせるヒントをアレコレいただく貴重な機会になった。
- ・ プレゼンテーションについてあまり考えたことがなかったが、色々な技術があり、見せ方にも工夫が大事だと思った。
- ・ 何処まで準備が出来るか（何通りのパターンを準備）は、我々が良く使う言葉で段取りが一番ということがどんな事でも共通だろうなと感じました。
- ・ 実務的だったの。
- ・ 具体的なプレゼン技法が知れた
- ・ プレゼンの参考映像を観られて参考になった。
- ・ 普段行っている講義にも活用できると思いました。

**Q2.ワーク「優秀なプレゼンを見る」を通して、プレゼン(会社PR)を実施する際の注意点のイメージが湧きましたか？**

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変理解できた	17	56.7%	9	64.3%	8	50.0%
2. 少し理解できた	9	30.0%	3	21.4%	6	37.5%
3. どちらでもない	3	10.0%	2	14.3%	1	6.3%
4. あまりわからなかった	1	3.3%	0	0.0%	1	6.3%
5. 全くわからなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%



**その理由をご記入ください。—柏クラス—**

- ・ 普段の自分のプレゼンを見直す必要があると感じた。
- ・ 対象と目的を明確しないといいなと思わせることができ
- ・ 相手にどのようにすれば伝わるのか？たくさんの仕掛けがあるのだとわかりました。
- ・ イメージは湧くが、できるかどうかはわからない。だからこそ準備が大切ということですね。
- ・ ただ見て聞くだけではない、探るように観るジョブズ氏のプレゼンは発見することが多くありました。
- ・ 人前では緊張して上手く言葉が出て来なくなるタイプでも、プレゼン内容のブラッシュアップやとことん練習する事が重要だと理解できた
- ・ 実際、人前でお話することが大変多いので、その中で、たくさんの失敗をやらかしているの、最もって練習が必要ということが理解できた。
- ・ ストーリーを作っておくことが重要だと知ったため。

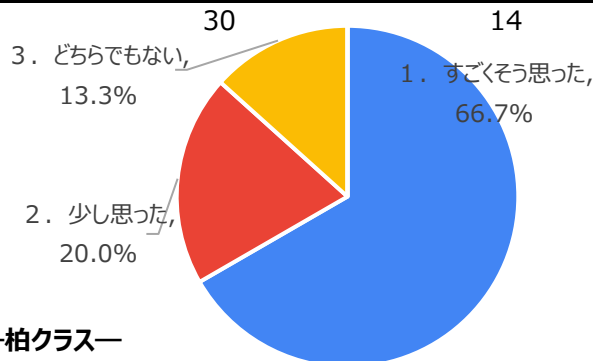
- ・すべては念入りの準備により裏付けされると感じました。「つかみ」はOK！となるように聴き手の思いに寄り添った内容を作らねばと思います。
- ・プレゼンの手法について実例を交えて理解することが出来た。
- ・理解はしていても実践するまでの度胸と準備で体現できるかと言われると、難しいと感じたので
- ・優秀なプレゼンの中で気づいたことを、自身がプレゼンテーションするとして苦手そうなことを練習していけばいいと思ったから。
- ・日に日にプレッシャーが押し寄せてきています。注意点ばかりで不安です。
- ・様々な手法が織り込まれており、5分でまとめるには何が有効かイメージが湧きにくかったです。

**その理由をご記入ください。ー千葉クラスー**

- ・ 5分しかないプレゼンの中で何を重視して進めていくのが明確にできました。 ・ 具体的な技法がたくさんあった。
- ・ 事前の様々な準備が必要な事や、人に伝えるときには戦略や技術が必要な事
- ・ どんどこかかりにしようかといくつか思い浮かんだが、どこをゴールにするか考える必要がある。
- ・ 自分で考え、グループ内で共有し、発表する、の三段階を経ることでかなり具体的なイメージを持つことができた。
- ・ 優秀なプレゼンを観て、どこが優秀だったのか、発表をするとき何を気を付けているのか、どうい見せ方をすると興味を持ってもらえるか、などを注意深く見ることで自分の発表に活かせるような発表の仕方を学ぶことが出来た。
- ・ 自分は、資料やコンテンツの作成は得意ですがそれを用いて実際にプレゼンを行うことが大の苦手でした。新卒時代に一度大失敗してから、事前準備と反復練習を行うことで少しずつ克服してきたのですが、あのスティーブ・ジョブズですらも事前準備を完璧に行なった上であのプレゼンがあると知り、とても励みになりました。
- ・ 練習が大事だと思います。
- ・ 使用する言葉や話し方のイメージはついたつかみをどうするかが課題だと感じた
- ・ スティーブジョブズでもそんなに用意周到に準備してるんだ！と目からウロコでした。
- ・ 苦手意識は準備不足からくるものというのは、自身も普段講演を行う時に感じていた事であった。
- ・ 二人で行う場合はどうしたら良いのか分からない。しかし大切なところはたくさん意見を聞いて理解できたので発表の準備を行いたいと思う。
- ・ 自分がまだ大勢の前でのプレゼンを経験したことがないので緊張が全面に出してしまうのが容易に想像できるが、準備次第で何とでもなると分かったのでチャレンジあるのみ。
- ・ プレゼン自体初めてで人前で話すことがとても苦手なのでそれ以前の問題。
- ・ 話が論理的で一文を短くすることが難しい。仕事が忙しい中、準備万端で纏める自信がない。

**Q3.プレゼン技術に関する講義を聞いて、自社のプレゼンにも活用したいと思いませんか？**

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. すごくそう思った	20	66.7%	11	78.6%	9	56.3%
2. 少し思った	6	20.0%	2	14.3%	4	25.0%
3. どちらでもない	4	13.3%	1	7.1%	3	18.8%
4. あまり思わなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全く思わなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%



**その理由をご記入ください。ー柏クラスー**

- ・ ご説明頂いたプレゼン技術を心がけて実施したいと思う。
- ・ 何を伝えたいかをシンプルに考えたほうが良いと感じたため。
- ・ 来春からの会社説明会は、企業説明から卒業したいと思います。
- ・ プレゼンだけでなく通常業務の中でも応用できる技術だと思いました。
- ・ 前の問いへの回答とも重なるが、練習とイメトレあるのみなのでぜひ真似したい
- ・ 事前準備をすることによって緊張せずにうまくプレゼンテーションができそうだから。
- ・ 対象と目的の明確化がなされないとはやけたプレゼンになる。話したいことではなく聞きたいこと（知りたいこと）を話す。
- ・ 自社を知ってもらうにはプレゼンが一番いい方法だと思います。過去プレゼンをして1人採用した経験があります。拙いプレゼンだったと思いますが、印象は残せたのではないかと思います。プレゼン技術必要と感じています。
- ・ 一つずつでも取り入れていきたい。
- ・ 人を惹きつけ、記憶に残る説明を行いたいから







### その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・「アイデアを絞り込む」は採用活動のみならず、普段の業務でも使えるスキルだと感じた。
- ・今までは仮説で辞退理由を考えていたので、考えられる機会をいただけてよかったです。アイデアを言葉磨きにこだわって作成していきます。
- ・書き出したネガティブ情報をどの段階でクリアすればよいかもしくは自社で解決ができないのかを明確にすることで採用のそれぞれのプロセスでのすべきことがわかる。
- ・採用プロセスのなかで、どの時点で何を解決していくのか、相手が何の情報を得たいのか考える。自社説明時のネガティブ情報の開示や不安要素の払しょく。どのプロセスにおいても
- ・未だどのように切り返しをしたらよいか、検討できていないので。 ・ 求職者側の視点で考えることができました。
- ・100本ノックをした上でどのように活用すればよいか分からなかった。
- ・自分の会社を良いと思っているから、あまりネガティブなイメージが浮かばなかった（価値観的に）
- ・理由が多くは浮かんでこなかった。 ・ 絞り込むまでに至らなかったため。
- ・応募者が辞退する理由は考えたが、アイデアを絞り込むというのがわからなかった。
- ・もう少し時間が欲しかったです
- ・辞退する理由を取り除く事を考える事が重要なのか、辞退する理由を裏返して魅力にしてしまう方がいいのかを考えてしまい、採用プロセスコミュニケーションを結び付ける事ができなかった

### その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・去る者を知ることで、来る者を知る。
- ・ついプラスの部分（魅力）探しに注力しがちですが、マイナスな部分に向き合う機会も大切だと思いました。
- ・応募者が辞退する理由を考えた時、多くは会社全体を変えなければいけないものが思い浮かんだが、中には会社説明の段階で気を付けていけば解決できるような内容もあり、そこを直せば応募者が増える可能性がある事が分かり、ネガティブな意見も改善に繋げることが出来るいい材料であることが分かった。
- ・やめる理由を事前に分かれば対策できるので役立ちました ・ ゴールをどこにするか決められそう。
- ・マイナス、不安イメージを払拭することから入り口に呼び込む ・ どの課題を払拭すべきかを確認する上で重要であると思う。
- ・辞退する理由を考えることで自社を客観的にみることが出来る
- ・自分の中の意見しかないの、周りの意見を聞き違う視点から辞退する理由が知りたい。
- ・辞退の理由を考える事でアイデア出しとターゲットを絞る事にもつなげれそう参考になった。
- ・辞退する理由を考えた時に会社マイナス面が何となく浮き出てくるが応募者に嘘はつきにくい。
- ・100本ノックが後半自分の会社の悪口みたくなってしまうが、同じように感じる入職者もいると思うので、解決できるアイデアを絞り込む事は大事だと思う
- ・辞退理由をいくつも考え、それを絞り込むことによって、理由を割り出すことができるし、すぐ解決できることや対策を考えること、なかなか触れられないことに分けることが出来る。
- ・応募者が自体する理由は何かしら問題があって辞退してるということ。その問題を解決することができれば、辞退者を減らすことができ、金属年すが多い人が増える。アイデアを多く題してもらった場面ではたくさんの面白いアイデアが出てきた。会社の上層部に提出したところやってみてもいいのではなどのお話を頂いた。色んな人のアイデアを引っ張り出すことは大切であると改めて思った。
- ・これから自分で最後までやってみないと、まだわからないです。

## Q6.本日の研修の中で印象に残った言葉を、できるだけ多く箇条書きで書いてください。

### —柏クラス—

- ・とにかく何をやるにも「準備」が大切だということ。 ・ キラーワード 動機形成
- ・プレゼン、スティーブ・ジョブズ、採用プロセスコミュニケーション ・ 言葉がシンプル（ジョブズのプレゼンについて）
- ・モチベーションリソース、相手目線、応募動機=入社動機ではない
- ・継続してコンテンツを収集する仕組み活用シーンの想像誰向けのメッセージなのか
- ・シナリオ…（この項目って正解があるんだ…と思うと書けなくなりました笑次回からは忘れるようにします
- ・仮説検証型会社PR手法を用い、自分が狙ったことがきちんと伝わっているか検証することでPDCAを回していく。
- ・キラーワード PDCAサイクル シンプルなビジュアル 対象と目的 伝えたい想い 話し言葉のシナリオ 論理的 徹底した準備
- ・対象と目的を明確にする。つかみ。シナリオをすべて覚える。声に出して微調整をする。応募動機は入社動機ではない。心理状態の設定。
- ・エントリーさせるためのプレゼンを行う。相手によってメッセージを変える。プレゼンは、独り舞台である。他社交流との重要性。魅力シートは、完成系ではないと思いつける。

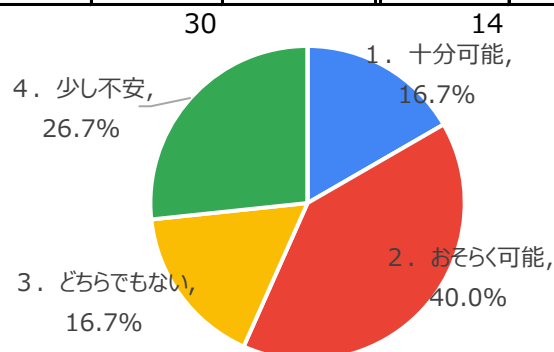
- ・ 継続してコンテンツを収集する仕組み、活躍するシーン、誰に向けたメッセージなのか、仮説検証型PR手法、優秀なプレゼン、対象と目的、骨子、応募動機と入社動機、採用プロセスコミュニケーション、アイデアを絞り込む、応募者が辞退する理由を考える
- ・ 各部署に一人以上の協力者をつくる あえて魅力を全て伝えない 興味を持たせ連絡が来るように仕向ける 求職者はどうやって条件を絞り込んだのか、なぜ応募したのか 選考するPR、辞退させるPR 求職サイトでどう表示されているか プレゼンは、会社の内容の理解が目的ではなく、応募させるのが目的 相手がどんな心持で応募してもらうか プレゼンのシナリオは、話し言葉で書く
- ・ 非利用者調査 ・プレゼンの対象と目的を明確にする。 ・質問はイエス、ノーで答えられるものにする。 ・仮説検証型PR手法 ・退職者面談 ・若者ハローワーク ・サイトは頭の2行くらいで決めている人がほとんど。頭に結論、下まで見ない。 ・顧客向けに行っていることは求職者には負担。 ・目的はエントリーさせること。 ・応募動機と入社動機はイコールではない。 ・ビフォーアフター法（比較法） ・キーワード ・ホールパート法

### —千葉クラス—

- ・ 全部を伝える必要はない。プレゼンも練習
- ・ 1シート1メッセージ 学生は基本聞いてない
- ・ ターゲット毎にコンテンツを作成する 1回の接触で全てを知ってもらう必要はない
- ・ プレゼンテーション ・プレゼン後に相手の考え方をできるように ・ラポール（つかみ） ・比較法
- ・ 対象に合わせて変える、考え方を伝えさせる、本名写真は説得力ある、キーワード、質問したいと思わせる、
- ・ スティーブジョブズ ホールパート法 ビフォーアフター法 ラポール キーワード リードコピー 重要なことは復唱する
- ・ プレゼンは計算されている。応募動機と入社動機は違う。誰に向けたメッセージか？顧客向けと応募者向けはイコールではない。
- ・ 枝葉を切る、キーワード、重要なところは繰り返し、蚊取り線香、ラポール、スライドの比較、対象者、人によってフォーマットを変える、出戻りした人のストーリー、話し言葉
- ・ キーワード、フックとエッジ、エッジの効いている、フォーマットの統一、新卒者の入社までのストーリー、つかみ（ラポール）、ホールパート法、考え方を伝えさせるプレゼン、
- ・ 「江戸川で練習」自分も原稿を作って講義をする時、実際に声を出して読んでみて、原稿だけではわからない「かかる時間」「話してみても伝わりにくさ・話しにくさ」等を感じることがあるため
- ・ プレゼンが苦手な人は練習が足りない証拠 ・質問もあらかじめたくさん想定していれば大丈夫。今回上がった意見も想定通り ・アンケートの結果も想定した通り、印象に残った言葉も想定して答え合わせをしている
- ・ ホールパート法 ・ラポール ・キーワード ・プレゼンは準備が全て ・枝葉を切る ・出戻りの人のデータは重要 ・非利用者調査→チャレンジすべき ・応募動機≠入社動機 ・シナリオの確認は、必ず声に出して読む
- ・ ①プレゼンは興味ない者に興味を持たせる場②プレゼンでの話は、一文一文を短く切る。論理的にする。③スティーブジョブズでも一語一句、その動作、タイミングまで用意周到に準備している④プレゼンの準備には実際に声を出してみる⑤面接官の仕事は、やってきた求職者をやる気にさせること
- ・ 何のために誰をターゲットに。 キーワード 紙と口頭は違う。（話す技術と書く技術）フックをかける 興味をひく 理解してもらう必要はない アクション 比較法 シンプルに 話し言葉 ホールパート法 ラポール 目線 繰り返し 間の取り方 数字や事例 相手目線で話す 話が論理的で短い文章

### Q7. 今回のMission「自社をPRする5分間のプレゼンの準備をする」ということは可能ですか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 十分可能	5	16.7%	1	7.1%	4	25.0%
2. おそらく可能	12	40.0%	6	42.9%	6	37.5%
3. どちらでもない	5	16.7%	2	14.3%	3	18.8%
4. 少し不安	8	26.7%	5	35.7%	3	18.8%
5. おそらく不可能	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%



### その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・発想を変えた話の組み立てを思いついたから。
- ・何となく構想が見えた。
- ・原稿を見ないで話すことをしたことがないので、それは難しいと思うのですが、全力でやり切ることは出来るかと思えます。
- ・採用活動をする上で、このスキルを身につけておく事は非常に重要だと思うので積極的に取り組みたい 通常業務でトラブルがなければ可能
- ・決算業務が終わったのでこちらの資料作成に注力したいと存じます。技術力はないのでシンプルに相手に届く内容を準備できればと思います。
- ・不安ではあるが、練習の積み重ねが講師であったり、スティーブ・ジョブズであれば、足元にもおよばないが、自分にもなんとかできるであろうと思うし、人に自分の言葉で何かを感じさせられることができればとても自身になるし、やらなければならないのかもしれない。

- 
- ・今まで経験したことがないので、漠然とした不安があります。
  - ・応募者目線になって考えてみます。
  - ・どこまでできるか、挑戦できるのか。不安。
  - ・PR出来るか不安
  - ・魅力情報シートの評価点が高く、ハードルが上がってしまいました笑
  - ・文系の大学生を対象としてプレゼンを考えているので、どうやって切り出して興味を持ってもらうか構成を考えるのが難しい。
  - ・まだ準備をする前なので、不安であり、自信がない状態です。準備する中で少しずつ自信が持て、絶対大丈夫というぐらいの準備ができれば「1.十分可能」になると思います。自信が持てるように準備していきます。

### その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・既に国際理工カレッジのプレゼン大会参加時に作成しました
- ・毎日2時間ほど時間を設けて取り組んでいきます
- ・魅力を洗い出し、言葉を考え、映像や画像を集めて、求職者に訴えかけられるプレゼンを是非実行したいし、自分の職場としてその必要がともあるため。
- ・プレゼン骨子を作ることで自分の言いたい事を整理し、本当に伝えたいもの、考えられる質問の想定などの以前準備をする事で発表も上手いくかもしれないということが分かり今まで以上に課題に対する取り組みのモチベーションが高いため今回は予定通りに進める事が出来そうのため。

- 
- ・プレゼン、プレゼン資料の作成が苦手なため
  - ・はい。自身はありませんが…
  - ・やってみるしかない(笑)が、ここから本来業務が忙しい時期になってきたので、今まで以上に宿題が厳しい。
  - ・骨子→ツール→シナリオ→練習 と作成順番を教えてもらったのでできると思う。練習する時間があるか、無いか
  - ・話す内容はなんとなくイメージできているが、対象者（高校生か大学生か 学生が専門で学んでいる内容 学校やその地域の特徴）によって、話す内容を変えようかなと思っているので、間に合うかな？
  - ・業務量によるが、骨子シートだけは頑張る
  - ・時間が短いためパワーポイントもそうだが練習時間が取れるかどうか分からないため。
  - ・プレゼンの資料を準備することは可能だが、実際のプレゼンは人前で話す事に恐怖を感じる。絶対に緊張して頭が真っ白になって言葉が浮かばなくなり、収集がつかなくなりそう。これまでの経験上、トラウマでしかない。5分間のプレゼン内容を覚える自信もない。普通にしゃべるのも言葉が出てこなくて困る。
  - ・決算、予算、職員評価の繁忙期にど被り
  - ・通常業務が詰まっている時期の為に心配
  - ・どれだけ時間をこちらに使えるかで考えると十分な準備は難しい。

Q8.ご意見ありがとうございました。最後に、このセミナー全般に関して、上記に書ききれないご意見・感想などがあれば、お気軽にご記入くださいませ。

#### —柏クラス—

- ・残り少なくなりましたが、よろしく願いいたします。
- ・回答遅くなり、大変申し訳ございません。
- ・自社の採用状況や会社の体制など考えてしまい、回答がぶれているような気がします。すみません。
- ・プレゼンについて様々な手法を学ぶことができました。いろいろな場面で活用ができると思います。ありがとうございました
- ・〇〇さんの課題を見せていただいて会社の様子が目に浮かぶようでした。特別なことでなくともゼミ内で学んだことを誠実に実行されていると感じました。向き合い方を見習いたいです。善い時間を過ごせました。
- ・最初は不安しかありませんでしたが、社内で多少なりとも協力してもらったり、セミナーで他社の方々から情報をもらったりと、少しづつではありますが前に進んでいるような気がします。失敗成功は考えずにしっかりやり切りたいと思います。よろしく願いいたします。
- ・セミナーに参加してなければ、知りえなかったことを学べています。本来ならば、高い金額を払って学ぶようなことを教えていただき、本当にありがたく思っております。岸守先生の間で話す内容が、その場で思いついたかのようにお話しされていたのに、実は準備していたということにびっくりしました。
- ・非常に勉強になります。日常の仕事とは違う脳を使っているように思う。セミナーに来ている方々は皆さん素晴らしい能力をお持ちです。自分とは違う見方や課題に対する反応の速さなど感心することばかりです。とても刺激を受けています。1つのテーマで問題を解決するため業種や年代の違う方々が集まり、意見を発言したり、一緒に考えたりするのはとてもいいなと思いました。
- ・セミナーの前日にHPやパンフレットに掲載する写真や動画の撮影（プロの撮影）が1日あり、次の日はセミナーで、緊張とセミナーで、緊張とセミナー内で大変嬉しいことが多くあり興奮し過ぎてしまったのか次の日から閃輝暗点→偏頭痛という地獄を味わい、今日の午前もあまりにも頭が痛いので病院に行きました。なのでアンケートがいつもより薄くて申し訳ございません。本当はもっと振り返って話したいこともあったのですが…今回はこの回答で失礼します。ちなみに…課題や取り組む姿勢を評価いただいたことが人生で5本指に入るくらい私にとって嬉しいことでした。社内でもお褒めの言葉を電話やLINEで来たり、このセミナーに参加して、そして頑張ってたかったと思っています。いつも支えていただきありがとうございます。

#### —千葉クラス—

- ・ありがとうございました。このセミナーも残すところもあとわずかとなりましたが、最後までよろしく願いいたします。
- ・今回もありがとうございました。次回もすでに決まっている業務の為欠席をさせていただきます。内容はもう一人の参加者から伝達をしてもらいます。
- ・ゼミの内容は理解できますが、プレゼンの実践は自信がないです。50代半ばで事務職しかやってきてない、人前でしゃべるのが極端に苦手な私でもプレゼンできますか？ちなみに覚えるのも苦手です。