

■リクルーター養成ゼミ 7日目 「学生のフィードバックから自社の魅力を再構築」

1/19 柏クラス 会場：柏商工会議所
 1/17 千葉クラス 会場：千葉商工会議所

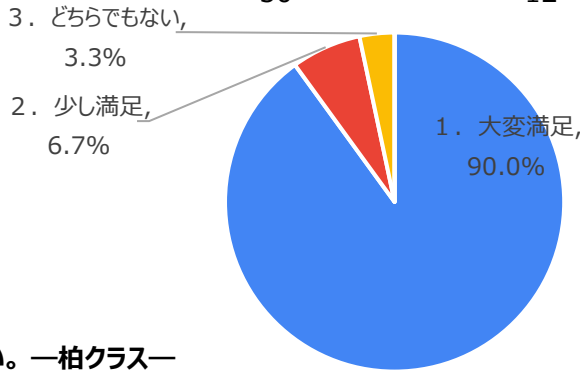
参加状況

	全体		柏クラス		千葉クラス	
参加者数	27社	30名	12社	12名	15社	18名
アンケート回収数	27社	30名	12社	12名	15社	18名
アンケート回収率	100.0%		100.0%		100.0%	

～本日のセミナーについて～

Q1.本日のセミナーはいかがでしたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変満足	27	90.0%	10	83.3%	17	94.4%
2. 少し満足	2	6.7%	2	16.7%	0	0.0%
3. どちらでもない	1	3.3%	0	0.0%	1	5.6%
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		12		18	



その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・ いろいろな意味で自分を知ることができました。
- ・ 最終日ではワークあり、今までのまとめもありました。
- ・ 終始発表会の分析結果（個別企業版）が気になっていましたが、午後実際に結果をいただいてスッキリしました。
- ・ 最終日までたどりつけた安心感と予想以上に発表について評価をいただいたこと。
- ・ プレゼンの全社的な分析と個別の分析を比較し、各社様のご状況と照らし合わせワークの中から課題点より改善点を見出すことが出来た。
- ・ 最後のまとめ、というつもりで参加させて頂きました。学生の評価、総評を読む時間がしっかりあり、継続・見直し等を考える事が出来、良かったです。
- ・ ジョハリの窓について、自己分析ツールとして知ってはいたが、実際に設問に答えてやることは初めてだったので、面白かった。発表会の結果が戻ってきて、伸ばすところと改善点がわかったのがよかった。
- ・ グループワークを通して全ての復習ができたから。（自社に合うような人材（候補）に出逢えたか・魅力を伝えることができたのか・プレゼンを実際行ってみてどうだったか等）をグループで振り返りましたが、さすが日本人という感じで自分含めたマイナス思考が多かった中、グループ内の全員がリフレーミングでポジティブ変換させたことにより、自分のグループでは結構プラス思考で終わることができたから。
- ・ 最後までワークを用意していく出さり、フリー時間を長めにとっていただいたことで、長期間受講してきた仲間と自分のプレゼン及び、他社のプレゼンをグループ内でシェアでき、客観的に確認することが出来たのは良かった。
- ・ 7か月頑張ったから(^_^)
- ・ まとめという事で、全体像の再確認ができた。

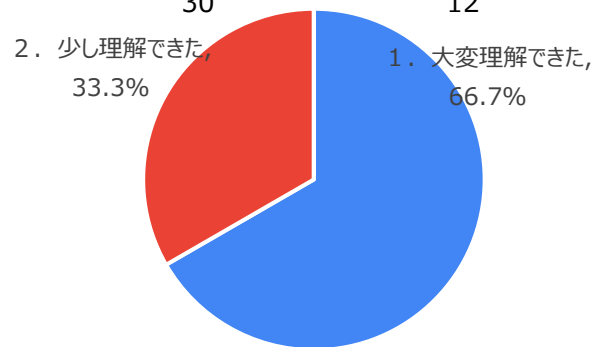
その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ 結果を経て分析をして今後活かせる内容でした
- ・ 晴れやかな気持ちで会場を後にすることができました。
- ・ プレゼンの評価を見て、自分の足りないところが気がついた。
- ・ 魅力発表会アンケート伝えたい事が伝わってとても良かったです。
- ・ リクゼミの集大成。まとめでジョハリの窓の研修を受けたことは為になりました。
- ・ 他社のプレゼンの内容から学生様向けのカラードを確認することができたため
- ・ 半年間やり切れたという安心感がある
- ・ 苦労して発表した事を評価していただけたので
- ・ 発表会の結果を頂けて大変有意義だと感じた

- ・ 12月に行われたプレゼン発表の評価が返ってきて、他者分析と自己分析をすることができた。
- ・ 学生からの自分自身のプレゼンへの評価を聞ける機会はなかなかないので大変勉強になった。
- ・ 企業の魅力発表会の結果、学生の意見を確認することができ、グループで意見の交換ができました。
- ・ 自分が行ったプレゼンに対する学生の声が聞けたことが今後の採用活動に活かせると感じたので良かったです。
- ・ 今までのゼミを通じて内容を考え、実際に学生さんを前に行ったプレゼンに対するフィードバックをいただけて大変参考になりました。
- ・ プレゼンの結果を生徒さんの言葉そのまま報告書を頂けた。本音と生徒さん全員のコメントなので、生の声が聞けて大変参考になりました。
- ・ 今回、最後の講義ということで、プレゼンの振り返りのみで終了だと思っていましたが、最後まで為になる研修で最後の最後まで学びの多い良い研修だと感じたため
- ・ 学生からの生の声を聞くことができたり、他の方の学生の意見やパワーポイントをどのように工夫して作ったなど深く話を聞いて良い経験になりました。またキラーワードなども各社異なっていたり学生に響いたキラーワードは別のものだったりと受け取り方は違うんだとびっくりしました。

Q2.ワーク「ジョハリの窓」を実施して、第三者評価の重要性と活用方法の理解ができましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変理解できた	20	66.7%	6	50.0%	14	77.8%
2. 少し理解できた	10	33.3%	6	50.0%	4	22.2%
3. どちらとも言えない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
4. あまりわからなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全くわからなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	30		12		18	



その理由をご記入ください。ー柏クラスー

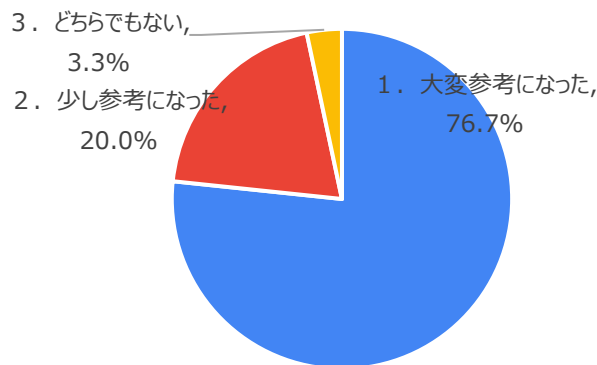
- ・ 普段の立ち居振る舞いが結果として顕著に出ているなと感じました。（自己開示少なめ）初めて取り組んだワークでしたので興味深かったです。
 - ・ 「開かれている窓」の範囲を大きくすることで、応募者との相互理解につながり、入社した際のギャップまたは早期離職が著しく改善していくと思う。
 - ・ 応募者と会社についての展開はネガティブ情報の開示がマイナスではなくプラスになるということはこれまでの学びの中で納得しました。実際にプレゼンについてのコメントにも書かれていました。
 - ・ 自分自身も周りも、自分が「できていないけど、できるようになりたい」と思っていることは大抵周りからはできているという印象だったのが不思議でした。目指すものにまず意識をすることからでも変わってくることに気づくことができました。
 - ・ 弊社のスタッフを思い浮かべながらワークを行っていた。コミュニケーションが苦手な人材がおり、自己開示をさせていることがよくわかった。中堅社員ではあるが、若手にも、ぜひ体験してほしいと考えました。（できれば岸守先生のセミナーの受講をしてほしいです）
 - ・ 知っておほしいと自己開示した方との関係が深かったなと思っていました。岸守先生の説明を受けてすぐ納得しました。先生のお話しと自身の経験を活かして、応募者にはネガティブ情報もきちんとお伝えし、入社動機に繋がり、長く働いてもらえるようにしていきたいと改めて思いました。
-
- ・ 自己開示とヒヤリングの重要性を理解できた。
 - ・ 何となく理解はできたが、活用できるところまでは至らなかった。
 - ・ ワークをやると開かれた窓が2 4 個あった、もう1つで1 位だったので残念。
 - ・ 4 番目の窓の必要性が理解できればより一層理解が深まったと思いました
 - ・ 評価の基準はそれぞれなのと、今回はイメージで回答するので、あまりピンと来なかったです。上司とやる時は、設問を変えてやってみたいです。（リーダーシップがあるとかに丸をつけないのは気まずい）
 - ・ 折角グループ内でシェアしたけれども、7日月間の中で、2人の方とは一度も接点なく過ぎて行ってしまったので、一度でも、同じグループになっておくともっと、ジョハリの窓の有用性を感じることが出来たのではないかと感じた。

その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ ジョハリの窓の活用法を知ることができた。
 - ・ 新入社員研修に活用してみようと思います。
 - ・ 自身の価値観と周囲の意見に乖離があったので面白かった。
 - ・ 自分がどう見られているかを認識した。見られ方を弁明するのではなく自らの言動をコントロールする。
 - ・ 店舗内で活用し、クローズドウィンドウをオープンウィンドウにしていけることが重要であると感じたため。また現状を知りたいとも思いました。
 - ・ 自分が知らない自分のこと、他者が知らない自分のこと、私たちにはまだまだ未知の魅力（マイナス面も含めて）があることに気が付けました。
 - ・ 自分の意図していない表情や話し方からイメージを持ってもらっている事がプラスにも働く場合があると考えたこともなかった。自分がダメだったからイメージ最悪だろうと卑下していたが。。
 - ・ 自分の事を他人が分かる訳はないが自身の感じていることと他人が自分の事を見ているイメージが一致していない見方を重視して違う一面を作り出すことが可能であることは大変興味深かった。
 - ・ ワークを通して実感できた。今までそんなではないと反論したくなることもあったが、自分が注意して発信していけばいいのだと気が付くことが出来ました。ジョハリの窓を今後実践していきたいと強く感じました。
 - ・ 自分の印象を変えることは他者が考えを変えてくれないと変わらないと考えていたが、今回の講義でそう思われたくない印象であれば、自分の行動、見た目を変えれば解決することを知り、さっそく実践してみようと思えたため。
-
- ・ 自分のブランディングができると思った
 - ・ 開かれた窓をより大きくすることが会社PRにおいて必要で、応募者の入社動機につながると思います。今後、PDCAを活用して未知の窓を開いていく努力をすることが必要。
 - ・ ネガティブなことも開示することによって信頼関係が広がること、実際にどう思われ、なぜそう思ったのか実際に聞いたのは発見でした。自分の言動を変えることで見られ方を変えることができる、見られたいように変えることができる、社内でも若手のモチベーションだったり、会社の魅力を考えたりする中で使っていけたらと思いました。

Q3.「全体分析のふりかえり」は、今後の自社PRの参考になりましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変参考になった	23	76.7%	7	58.3%	16	88.9%
2. 少し参考になった	6	20.0%	4	33.3%	2	11.1%
3. どちらでもない	1	3.3%	1	8.3%	0	0.0%
4. あまりならなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全くならなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	30		12		18	



その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・ 個社分析の比較ができるので大変参考になりました。
 - ・ 大学生と高校生とでコメントの違いがあるという事を認識した。
 - ・ 評価されたことも指摘されたことも想定内であればプレゼンは成功だということ。想定外のコメントを「気づかない窓」としてうまく取り込んでいきたいです。
 - ・ 全体の振り返りから、自分への評価だといいなと思ったものが、個社で見つけたときは嬉しかったです。辛辣な答えの中には、「学生が求めている情報」の答えがあるので、それを分析できたのもよかったです。
 - ・ 同じグループの他社はアピールポイントが全く違っていたが3社とも趣旨が明確で分かり易かった。私の発表は、言いたい事、伝えたい事はまとまっているものの、介護に興味のない人に興味を持って貰おうとする部分が足りなかった。エピソードを紹介するなどして介護職の素晴らしさを伝えた方が、介護職を身近に感じて貰えるのではないかと。
- ・ 今後もどんどんPRしていきたい！

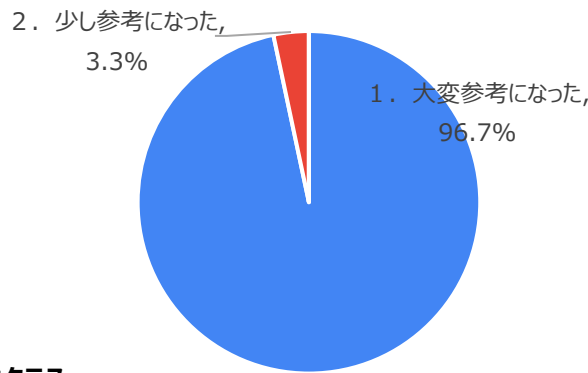
- ・発表会には参加できませんでしたが、参加していたらどうだったかなと思いで聞いておりました。全員にウケる内容しなかったり、何の会社だったの？と思ってもらえるように作成したプレゼンだったので、辛口のコメントがあったら自分だったのかなと想像しながら参加しておりました。学生に向けた内容を評価してもらえる機会は普通であればないので貴重な場だったととても思いました。どんなに辛口なことを言われても、気づきがなければ改善できないのですごい発表会だと思いました。
- ・それぞれ打ち出し方は違えど、大元の施策？テクニック？は同じようなことを使用していたので、とても共感ができた
- ・メリットデメリットを伝えて信頼関係を構築すること、評価される意見より厳しい意見の方が貴重な情報になることを知ることができた。
- ・各社個性が強すぎる（特性を活かした）内容なので、真似ができるところといえば少ないですが、批判覚悟の一点突破系をやってきた企業はその決断と行動に羨ましが湧きました。
- ・自分の役割としては、あくまで会社の進むべき道を示していくこと、そしてそれにぶれずに進んでいくこと、更に社員に対して、どのようにフォローしていくかということに注視している。なので、極論を言えば、自身がそこまで完璧に全体を把握する必要もないと考えています。大切なのは、人事分野で活躍する人材を送り込むことかと考えています。
- ・自分の理解力が不足、参考のできるほどの考えが浮かびませんでした

その理由をご記入ください。一千葉クラスー

- ・まとめは大事ですから。
- ・自社のPRの参考になりました
- ・マイナスコメントに対する考え方を学びました。
- ・大学生と高校生では視点が違うことを感じた
- ・自社で今現在足りない物が分かり、1つずつ実行して行こうと思います。
- ・他社のプレゼンでの学生の素直な意見が聞けたことは今後の採用活動の財産になります。
- ・貰いたい反応と貰いたくない反応、それらを引き出すためにはどうすれば良いか、などを考えることができました。
- ・「これは自社に対するものだといいな」と思ったコメントがあまり掠っておらず、まだまだ改善の余地があると思いました。
- ・フリーコメント覧の高評価コメントを読んで今後、そう思われるようにしっかりと自己分析をして今後につなげていきたいと思いました。
- ・各社それぞれ学生からのメッセージが違ったり、喋る人のによって感じ方や捉え方が変わることを実感できました。キーワードなど参考になりました。
- ・PRするにあたって伝えたい事が伝えにくい事、社内での情報収集から見つめ直し魅力としてプレゼンする事で興味を持ってもらえると感じる事が出来た。
- ・TikTocでの紹介を評価している方がいて、若い人に合わせたPRの仕方は色々あるなあと感じた。⇒そんなPRの仕方は軽くて良くないという凝り固まった考えがあったので。
- ・自社へのコメント以外も見ることができたので、言語情報、非言語情報共に良いポイント、悪いポイントを知ることができたため。他社様のPRも聞けばよかったと後悔しております。
- ・個人分析をする前に全体分析を行うことで、全体の中にあるこう思われたいと思うコメントを見ることができて、今後の自分の発表の内容改善につなげることが出来たため
- ・自分はプレゼンと見学の両方で高校を訪問させていただきました。弊社を含めて9名の方のプレゼンを見せていただきました。全体ふりかえりのコメントで、立ち会った企業さんのプレゼンのコメントかなと思う所があって、会場での雰囲気とコメントで何が響くのか参考になりました。
- ・発表会参加者より様々な意見が出ており面白かった
- ・実際の学生の意見を見て、評価されるポイントに対して、どうプレゼンをしてこの評価がもらえるのか、指摘のポイントとして、ここに気をつけたいなと気付くことができたと思います。

Q4.「個社分析のふりかえり」は、今後の自社PRの参考になりましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変参考になった	29	96.7%	11	91.7%	18	100.0%
2. 少し参考になった	1	3.3%	1	8.3%	0	0.0%
3. どちらでもない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
4. あまりならなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全くならなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	30		12		18	



その理由をご記入ください。—柏クラス—

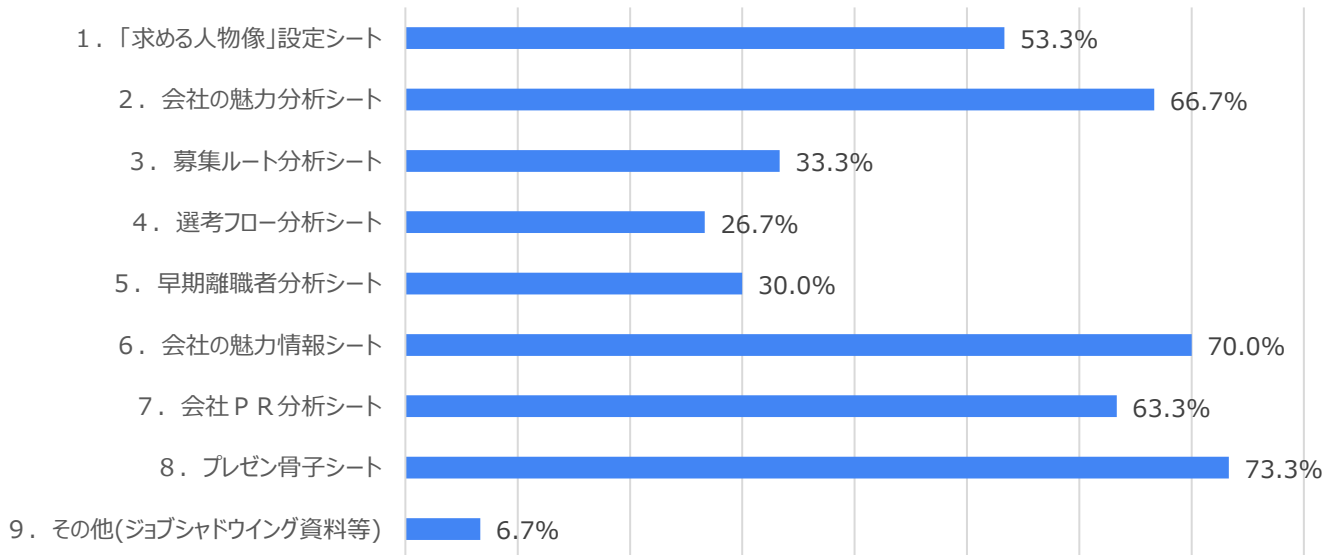
- ・ 狙い通りの回答となったのかを確認できた。
 - ・ 根拠を具体的に示さないと、共感を得にくいことを痛感しました。
 - ・ 想いを伝える、共感と共有を大切にしていきます。もう来年度の新入社員にプレゼンを是非したいです(^_^)
 - ・ PR発表会で話した内容が伝わっているかを知る事が出来、大変良かった。やはりPDCAが大事で今回の振り返りはかなり改善に役立てられると思う。
 - ・ 様々な方々（岸森先生、学生、ゼミメンバ、事務局の方々）の目より当社の課題点が透明性を増し良さも同時に感じる事が出来大変参考になりました。
 - ・ 相手がどんな情報が欲しいのか、をきちんとリサーチしないと、全員によく思われることは難しいが、大半の学生の心は掴めたのでよかったなと思いました。
 - ・ 自分を客観視することが出来たこと。また、会社のPRの方法としては、間違っていないことが確認できたこと。更にこれらを昇華できるように後進にバトンを渡していきたい。
 - ・ ネガティブ情報であっても、今回の骨格に概ね合った反応であり、前向きに捉えることができました。私自身が窓口になることの良さも含めて理解できましたので、今後の合同説明会などでは、同行してもらう社員のキャラクターもよく考えて
 - ・ 参加できなかったのも、個人分析結果はもちろんなかったのですが皆さんのお話しを聞くことでできたので、それを自分のことに置き換えて改善をしていきたいと思いました。Z世代に熱い想いは不必要かと思っておりましたが、それは偏見でちゃんと想いは伝わるといことも知れてよかったです。
 - ・ 「思ったより悪くなかった」というのが第1の感想でした。非言語系の（悪い）評価があまり無かったので、内容を聞いてくれたことに改めて感謝の気持ちです。ただ、3年生の12月ということで募集職種が固まっているように思えるコメントも多く、できれば今年からは1～2年を対象にして欲しいような気もしました。
 - ・ プレゼン直後はため息ばかりでしたが予想以上に生徒さんが話を聞いてくれたことに驚きました。評価も指摘も大切に受け止めたいと思います。わずか5分でもパーソナリティーは露呈するものだとわかり、今後の仕事の上で肝に銘じて臨みたいと思いました。資料につきまして岸森先生より高評価をいただけたことは素直に嬉しく思います。
-
- ・ 評価点、課題点が知れて参考になると感じた。

その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ きっかけ作りのプレゼンとしては成功だったと思います。
- ・ 分析することで、我が社の欠点等が分かることができた。
- ・ 希望職種でない学生に興味を持たせることが出来たことは今後の自信になりました。
- ・ 自分が狙っていたキーワードがあまり届いていなかったため、伝え方を変えてみたいと思った
- ・ 伝えたいことに反応があったこと介護とは違う分野の方にも興味を持てるプレゼンができた事
- ・ 全体分析と相対的な比較ができるため。また自社プレゼンの評価（生の声）はとてもありがたかった。
- ・ 働き方もそうだが、理不尽に怒られないというワードを大部分の方が書いていて何を求めているかが少し分かった
- ・ 自分が出来なかったと思ったことが評価コメントで再認識出来ました。今後、PDCAのプロセスを通して改善していきたいと改めて感じました。
- ・ まずは自分のプレゼン自体に問題がある事の改善が必要と感じた。普段はその改善点を自分で探るしかなかったが今回どういところがダメだったのか明確にしてもらえたのでとても参考になった。
- ・ 発表内容に感じてだけでなく、発表の仕方の癖を教えてもらったのも良い機会となりました。岸守先生からのコメントも自分では考えてもいなかったことなので、そのワードを入れてたらどうい結果になったのかも気になりました。
- ・ こちらの伝えたいことを明確にし、初めに学生に伝える、パワーポイントは文字を大きくするといったことが、大体の学生には伝わっており、業界について少しでも興味を持ってもらったのだと確認できよかったです。興味を持ってもらった後の、行動に移してもらうところまで誘導できればよかったです。
- ・ コンテンツの狙いが当たった所もあれば、かすりもなかったものもありました。自分が伝えたい事と響く言葉は全く違うのだと、今までのコンテンツ選びを見直す必要があらさまにわかりました。響いたからといって、応募につながらないのだと結果でわかりました。誰のために必要なプレゼンなのかを痛感しました。

- ・ いいことばかり書きすぎたせいで胡散臭くなってブラック企業に見えてしまったり、応募に関して詳しく書いてなかった事や書いてなかったことにより応募してほしいのかわからないといわれてしまいパワーポイントに映し出されているのはあまり見ていないということに気づいたり言葉にしなきゃいけないということに気づきました。
- ・ 自分が学生にこうしてほしいと思っていたテーマを学生も感じてくれていて自分の伝えたい事が伝わっていることが分かり達成感を感じた。また、マイナスな事も伝えたことで正直に伝えてくれてよかった、と回答してくれていた学生も多く、今回の発表のアンケートを基に今後、学生への説明会の内容を変えていこうと考えるきっかけとなった。
- ・ 想像していた以上に嬉しいご意見や評価をいただけて大変励みになりました。特に、学生の方からプレゼン内容だけでなく話し方や人物としての印象などについてもご意見をいただけたことや、何よりも岸森先生からオール5の評価をいただけたことが心から嬉しく、リクゼミに参加させていただいて本当に良かったと思えました。インターンシップセミナーで岸森先生のお話を聞く機会があり、先生のファンになり、もっとこの方のお話を聞きたいと思ってマネジメント研修やリクゼミに参加しました。岸森先生は厳しいお言葉もかけてくださる方なので、そんな先生に褒められたい！ということを密かに個人的な目標にして取り組んできました。最後に、先生から良い評価をいただけたことで大きな自信とモチベーションアップに繋がりました。本当にありがとうございました。

Q5.「今後の展開イメージ」の中で紹介した各種シートの中で、来期も自社で加工して活用したいシートに関してチェックをしてください。※複数選択OK



	柏クラス		千葉クラス	
1. 「求める人物像」設定シート	5	41.7%	11	61.1%
2. 会社の魅力分析シート	6	50.0%	14	77.8%
3. 募集ルート分析シート	4	33.3%	6	33.3%
4. 選考フロー分析シート	5	41.7%	3	16.7%
5. 早期離職者分析シート	3	25.0%	6	33.3%
6. 会社の魅力情報シート	10	83.3%	11	61.1%
7. 会社PR分析シート	6	50.0%	13	72.2%
8. プレゼン骨子シート	9	75.0%	13	72.2%
9. その他 (ジョブシャドウイング資料等)	1	8.3%	1	5.6%

その他コメント：今まで分析シート自体なかったの、全て活用したいです。

選択した（選択しなかった）理由もご記入ください。ー柏クラスー

- ・ キャリアアンカーは明確にしたほうが良いと感じたため。
- ・ 現在分析するほど材料がないため。今後増えてきたときは利用したい
- ・ 選択しなかったものについては、似たようなものを既に活用しているため。
- ・ 魅力分析シートと自社パンフこれからはY O U T U B Eもあかな？QRコードも取り入れたい
- ・ 先ずは、アピールするネタをたくさん作らなければならないことと、ミスマッチを防ぐことは重要であると思いました。
- ・ 採用に関して上記の資料として明確なものが会社に無かったので、今回を機に活用してみようと思いました。
- ・ 選択した理由は、採用現場で流用が可能な為です。選択しなかった理由は「自社導入のハードルが高い」または「既に導入済み」であるものです。
- ・ すべて加工して、使用したいと考えています。現在早期離職者に対象となるスタッフがいませんが、今後の新卒採用で入社した場合には活用したいと考えています。

- ・選考フロー分析、早期離職分析は今まできちんと数値化していなかったので活用させていただきます。会社の魅力情報シートは、会社訪問や合説で利用していき、更新もしていこうと考えています。
- ・多くお採用を考えているわけではないので、1. 3. 4. 5については選択しませんでした。2. 6. 7. 8については、今回体験した自社PRを更に昇華させたいと考えたので、選択しました。
- ・業務で使用させていただきます。新卒者向け、管理者育成研修の際も使用させていただきます。特に会社の魅力だしを研修を通して出してもらい、新たな魅力、気づけなかった魅力を知っていきたいと思います。
- ・優先度の高いものにチェックしました。募集ルートと選考フローはコスト管理も兼ねて行いたいと思います。会社の魅力情報シートは各部署で作成したいね、と若手セミナーに参加していた〇〇さんから意見が出ていたので実践したいと思っています。骨子は今後のプレゼン作成の際に利用したいと思います。

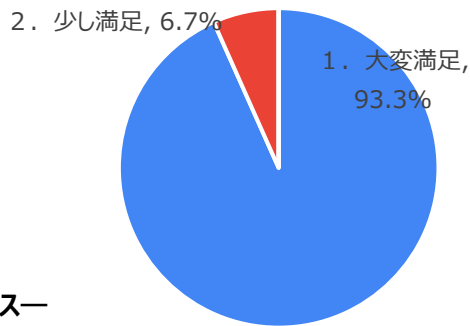
選択した（選択しなかった）理由もご記入ください。—千葉クラス—

- ・説明資料作成に大いに役立っています。
- ・同業他社との比較がしにくいITでの魅力は要検討
- ・まずは自社の魅力（マイナス面も含めて）について知ることから始めたいと思います。
- ・会社の魅力を知ることによって自分を勉強になりますし自分の口からも自信を持って伝えられるから
- ・今回全てを実施して行こうと思いますが、いきなりは実施できないので、まずは早期離職率から取り掛かりたいと思います。
- ・自社の採用状況に合うため。募集・選考フロー・早期離職者分析シートは私たちのような零細企業には必要ないです。大企業向け。
- ・ゼミにて学んだ内容は全て重要だと思ったので、今後も活用していきます。プレゼン骨子シート等は、採用活動以外でも活用できると考えています。
- ・フォーマットがあっても活用方法や実際に活用しきれないので、課題がありじっくり取り組めたことで活用できるところまで落とし込めた。今後も使っていきたいです。
- ・全てにおいて、今まで自社で取り組んで来なかったものなので取り入れていこうと思います。選考フロー分析シートに関しては、今のところは中途採用のみの採用なので、今後新卒を募集する際に活用できたらと思います。
- ・募集ルートや選考フローは現状でも問題がないので特に必要がない。採用活動も弊社、社長の指示で行っているの掛かっている費用を改めて見なくても把握している為。早期退職者は現在居りませんので現状は必要ない。
- ・環境によって人の価値観は変わるので、毎年社員のモチベーションリソースを確認し、それを元に求める人物像設定シートも改良していきたいと思いました。また会社を振り返るために分析シートを活用していきたいと思いました。
- ・選択したものが社内で取り入れやすいものかなと思いました。社内全体ではすぐに取り入れられないが、人事の担当として、若手の研修を担当する者として、少しずつ情報を集め、分析、行動に移すことができるのではないかと思います。
- ・選択した中で特に活用したいと思ったものはプレゼン骨子シートで、発表の際骨子シートにまとめ、内容を精査することで、本当に伝えたい事をまとめることが出来たので、今後も活用していきたいと考えています。選択しなかった募集ルート分析シートは、募集ルートは基本的に大学の説明会からの応募がほとんどなので、分析してまとめることはあまりしなくても良いと感じたため。
- ・1と2は新入社員にやってもらい自分は何のタイプなのか、会社の魅力はどこにあるのか自分の目で見て聞いて確かめることができるなと思ったので使用したいと思いました。3.4.5はもともと会社でやっていないということもありましたが、細かくて大変かなと思い選択しませんでした。6は実際にどの層に向けて作るのかなど考えてみたり色々な視点から見てか考えて会社をより深く理解しPRできる方法であると思うので今後も使用したいです。(私がパンフレットにしてしまい採用されてしまったので今後どうなるかはわかりませんが)7は人事に使っていただきたいなと…8プレゼンをする機会はあるかもしれませんが、プレゼンをやる機会がありましたら私自身が使いたいなって思います！

～『リクルーター養成ゼミ』プログラム全体について～

Q1.『リクルーター養成ゼミ』全体を通していかがでしたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
	人数	割合	人数	割合	人数	割合
1. 大変満足	28	93.3%	12	100.0%	16	88.9%
2. 少し満足	2	6.7%	0	0.0%	2	11.1%
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		12		18	



その理由をご記入ください。— 柏クラス—

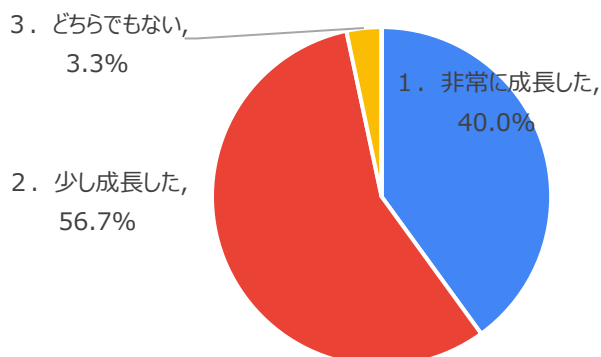
- ・ 今までに経験した事のない有意義な研修でした。
- ・ 採用担当独特の孤独感から解放されたこと、社内での連携、商工会議所様との関係性を築くことができたから。
- ・ アプローチの仕方やみんなでやった体験型ワーク等々。リアルでないと感じることでできる高揚感や学びの発見などなど
- ・ 初めて見る事、聞く事、知る事はばかりで頭の処理が追いつきませんでした。今後のリクルート活動に役立つと信じて突き進んできました。
- ・ 採用分野しか携わってこなかったが、人事の全体を知ることができたことが私の中では1番大きかったです。採用のところで、なぜそうなっているのか、仕組みや原理を知ることができました。
- ・ 会社の環境（駅から20分）を言い換えてみるなどすぐ使える方法を伝授していただき通った甲斐がありました。ほかの参加者さんとも仕事以外の話もできて個人としても大変有意義でした。
- ・ この様な機会を頂くことが出来たのは、大変貴重な時間であったと感じています。最後に先生がおっしゃっていた、アナログ的なやり方というものも、今の時代だからこそ必要と考えます。この様な機会を無償で参加できるのも、感謝です。
- ・ 全体通し特出している点は、岸森先生や事務局の皆さんをはじめ、各社様との交流を得られたことが社会人としての財産となりました。ゼミ修了後もやり取りをしている方がおり励みになっております。半年間本当にありがとうございました。
- ・ 採用担当は本当に孤独なので、異業種であっても他社の同業の方とお話する機会が出来て本当によかった。また宿題（特に社員インタビュー）を通じて、計画・実行の流れやインタビューの仕方など、経験しながら学ぶ事が出来た事が良かったと思う。
- ・ 一つ一つの研修に意味があり、見事に繋がっておりました。宿題がある研修に参加してことはありませんでしたが、取り組むことでまわりも巻き込んだり、スタッフから教えてもらった会社の魅力にも気づくことができました。過程がすごく大事なことを学び、アイデア出しに時間をとられておりましたが改善できました。
- ・ 大変満足しています。採用のさの字もわからないところからのスタートでしたので、中小企業における採用のための基礎的な考え方叩き込まれたことはとても大きかったと思います。また、自身の会社をより知ること（魅力）・置かれてる状況（自身とスタッフのマネジメントスキルの問題なども含め）が、良い面も悪い面も、より理解できました。

その理由をご記入ください。— 千葉クラス—

- ・ 学びが多く、行動に移せる内容も盛り込まれていた。
- ・ 今まで採用活動に携わったことが無かったので、目からうろこでした。
- ・ 全てが初めての事なので、これらを基本にやっていきたいと思います。
- ・ マンネリ化している採用活動に一石を投げられる可能性を見出せたから。
- ・ 他業種の方がたとお話しできる機会、高校生にプレゼンできる機会は大変有益でした。
- ・ 求める人物像へのアプローチする方法を学ぶことができました。学生に面接に来てもらうまでのフォロー研修もあると嬉しいです。
- ・ 元々ずっと営業で今年(去年)初めて採用担当になり、採用事が何も分からないままゼミに参加させていただいたが、やる内容全て自分のスキルアップに繋がるものばかりだと参加してとても感じたため。
- ・ 異業種の方と何度もお話できる事はそうそうないので大変勉強になりました。他社ではどのように採用活動をしているか、どのような人材を必要として動き方はどうしているのか。知る機会をいただけて良かった。
- ・ 今後、採用担当者として携わっていく為にワークを通して基本から身に着くようにゼミを設定して頂き大変満足しています。また他社とのグループワークを通して、色々な事を話す上で参考になったこともたくさんあり、実りの多いゼミだったと思います。
- ・ 本当によい経験になったと思います。新しい視点で会社の魅力を知れたこと、新しい人達と巡り会えたこと本当に良かったです！学生たちの前で発表できてそれが報われて多くの人からの褒め言葉を頂いて幸せでした。これを型に次のステップへ行く努力をしていきたいと思います。最高な先生のもとで学べて感謝しかありませんありがとうございました。
- ・ プログラムもしっかりされていて、受講する楽しみが毎回ありました。ワークがあり時間が取れず大変な事もありましたが、全て満足しています。プレゼンの機会があることで発表する覚悟もできて、魅力の分析や伝える練習ができました。初めは何も分からずただ研修会に出席するだけでしたが、受講が終了し大きな財産になったことは間違いありません。採用担当者としてだけでなく、仕事や社会人としての知識スキルも上がったと思います。また他社さんの内情も多く知り得たので、良かったです。岸守先生や事務局の中村様・羽根井様も多々フォローをいただきまして、ありがとうございました。深く感謝申し上げます。
- ・ 岸森先生の講習を無料で受けられる（しかも半年近い期間）ということが本当にありがたかったです。素晴らしい機会をありがとうございました。社内では、自身の業務に対しお任せ状態なので他者から指摘される機会が全くありませんでした。ゼミに参加して、先生や他の企業の方と交流することで奢っていた部分や改善点等に気づくことができました。
- ・ 自分にとって多くの学びがあり知れることが多くありました
- ・ とても楽しかったです。
- ・ 体系立てて学べました。
- ・ 採用について新しい視点をもらえたから。
- ・ 業務をしながらの研修・課題作成が大変だった

Q2.約半年の研修を受講して、ご自身では受講前よりも成長したと思いますか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 非常に成長した	12	40.0%	4	33.3%	8	44.4%
2. 少し成長した	17	56.7%	8	66.7%	9	50.0%
3. どちらでもない	1	3.3%	0	0.0%	1	5.6%
4. あまり成長していない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全く成長していない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	30		12		18	



具体的に成長したと思うポイントもお聞かせください。—柏クラス—

- ・リクルーターの初期の知識を得られた。
- ・人の話を訊いて、かみ砕いて伝えること。課題への向き合い方（時間の使い方など）相談する有期 スライド作成の技術
- ・昨年の4月に採用の専任になり、不安しかありませんでした。7か月間の研修で丁寧に指導をいただき、時には厳しく指摘されたことははっと気づきもあり、参加させていただき本当によかったなと思っております。感覚だけで業務を行っていたので、研修を通して基礎ができたので、今後はしっかりと結果を出していきたいと思えます。
- ・「はじめてプレゼンできた経験」はとても大きかったと思います。学生時代もPowerPointに触れずにきたので、かなり時間を費やしてしまいました。ただ、要領が少しわかったので、今後の説明会などの資料作りはかなりやりやすくなったと思います。また採用業務に関して、前任から1年間かけて引継ぎをしていたのですが、非常にアナログで、引き継ぐと同時にデジタル化とシステム化していくような状態だったのですが、その際にセミナーのシートが活用できることもありました。
- ・人材をもっとふやして、仲良く皆とやっていきたい。
- ・人前で発表する事が少し出来るようになった。
- ・話の組み立て方や、予算感を理解しながら採用業務ができたので
- ・多方面から考えることができるようになったかな？諦めが悪くなりました。
- ・メリット、デメリットを伝え、万人ではなく一点突破ということが学べたことです
- ・会社に対しての向き合い方や行動を起こすという前向きさに関して成長できたかなと思います。
- ・参加者の中では、一番の高齢者ではなかったかと思えます。その分伸びしろは、他の参加者の方に比べて、目に見えるようなものではなかったと、自分自身、ふがいないところも正直ありました。ただ、多くの刺激を受け、自分でできなかったことより、こういった機会を設けていただいていることを認知して、後進につなげていくことが出来る自分は幸せであると感じています。
- ・普段はバックオフィス業務メインですが、リクルーターとしてのスキルがワークやプレゼンを通し、少しでも成長しているのかなと自己評価しています。反面、他己評価をたくさんいただき自身がいかにか下駄（同規模他社と比較し処遇が良い事）を履かせてもらい採用活動をしていただくことが良く理解できました。受講し得られた一点突破の採用や言葉磨きを用いて質の良い採用活動をしていきたいと思えます。

具体的に成長したと思うポイントもお聞かせください。—千葉クラス—

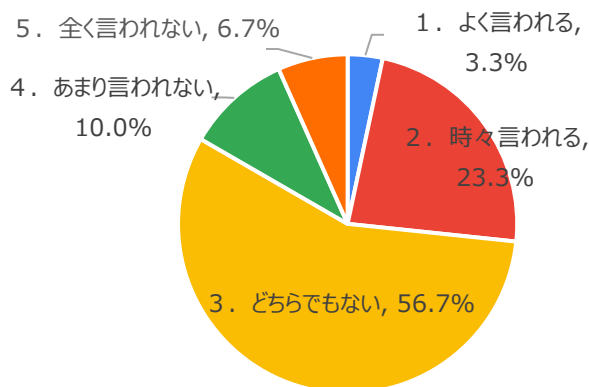
- ・今後の活動に活用したいです。
- ・採用の取り組み姿勢や課題が明確になった。
- ・実業務をしていて、これ使えそうだなって場面がよくあり活用し始めました
- ・会社の魅力の再確認、魅力を伝える伝え方。・発表の仕方・ワードセンス、キラーワード
- ・知らない会社の良いところ悪いところを知ることができた。また何からやって行けばよいかを知ることができた。
- ・全体を通して会社の分析をしたこと、スライドを作ったこと、学生様に前に発表したこと全ての体験が成長につながったと思います。
- ・入社して何も知らない私が受講し課題を行った結果会社のことなら何でも答えられるようになり、会社の人達と話すきっかけになったので社員の人達と話すようになったりした点またプレゼンテーションを作る、人前で喋ることが苦手だった私が実際に前に立って発表して評価をもらって自信がついたこと。そのおかげか最後の前で喋るときに台本無しで一人で喋れたことに驚きました…

w

- ・ 大の苦手だった、人前での発表などが以前よりはできるようになったと感じています。少し前までは、知り合いでも人前で話すだけで足が震えたり動悸がしていました。ゼミの最後の発表（決意表明）で、普通に話せるようになっていたので自分でも驚きました。印象的なのが、スティーブ・ジョブズのiPhoneのプレゼンに関するお話です。あのジョブズですら練習あつてのプレゼンだと聞き、練習すれば自分でもプレゼンが得意になれるのでは？と思えました。これからたくさん場数を踏んで、成長したいと思います。
- ・ 自信をもって採用活動が出来るようになった
- ・ PowerPointが使えるようになった（新しいアピールの仕方を学べた）
- ・ 各ワークを通じて、これまで考えてこなかったことに興味を持ち行動できるようになった。
- ・ 明確な結果が出たということはセミナーを経て自身が成長してると思うから、多くの知識を得られました
- ・ 今までは営業事務だけを長年やってきましたが、リクゼミに参加をして、採用担当者としても仕事を任されるようになりました。モチベーションリサーチ等を新規採用に取り入れて採用活動に取り組んでいます。
- ・ 人前で話しをすることが少し楽になった。シートを活用して実績分析による書類で、社内の関係部署に提示できるのではないかと思います。口で説明するより数値化されていて、納得してもらいやすいと思えました。
- ・ 採用について知識が一切なかった為、興味を持ってもらう自社の分析という部分で見つめ直す良い機会となりました。社内でのたわいもない会話からアピールできるポイントが隠されていたことにも気づけて良かった。
- ・ 部下のことを思いやる事が出来るようになった点や自身がイライラしなくなった点はモチベーションリソースや仕事に対する考えが人によって違うと教えられたので自分の考えを他人に押し付けることがなくなりました。部下も自分自身にとってもストレスがなくなったことが仕事に良い結果として表れていますので良かったです。
- ・ 学んだ内容、ワークを若手研修で実際に実践してみたいと思い、研修を担当させてもらったり、自分のできる範囲で内定者のフォローができるような座談会を企画、これから実行したりしています。元々、やりたいと思っていても、前例がなかったり、どんなことをしていけばいいのかわからないこともありましたが、リクゼミで学んだことが武器になると思います。
- ・ まだ自分では分かりません。

Q3.約半年の研修を受講して、上司や周囲の人から、受講前よりも成長した（変わった）と言われますか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. よく言われる	1	3.3%	1	8.3%	0	0.0%
2. 時々言われる	7	23.3%	1	8.3%	6	33.3%
3. どちらでもない	17	56.7%	8	66.7%	9	50.0%
4. あまり言われない	3	10.0%	2	16.7%	1	5.6%
5. 全く言われない	2	6.7%	0	0.0%	2	11.1%
	30		12		18	



具体的に成長した（変わった）と言われるポイントもお聞かせください。—柏クラス—

- ・ 前向きになった、自信がついたと言われます。
- ・ 12月に実施したポリテクセンターからの応募者の面接前に「合わない人は採用しない方向でいきましょう」と社長に話したら「成果だね」と言われました。履歴書を見ても大学院中退から就職までに2年近くのブランクがあることに気づきその理由を尋ねることができました。（中退理由が自分の研究と教授の手伝いで忙しく体を壊したこと、その後の療養だと判明）体力面に課題あり、複数の業務を同時にこなせるのか疑問という結論に至り、半年を有期雇用として大丈夫であれば正社員として採用するという結論に至りました。以前であれば即採用で解雇できない状況になってしまい、会社に不利になっていました。
- ・ 自分より他の受講者（自社内）の方が成長したなど感じるから。 ・ なかなか上司報告が出来なかった為
- ・ ダメ出しをされることはあっても、成長したと言われることは正直ないです。
- ・ 上司から、「勉強になりました」と声をかけられたことが、成長したことになるのかと感じました。
- ・ 今のところは何も言われるところはありませんが、今後行動をしていく中で変わったと言われると良いなと感じています。
- ・ 最終報告がまだのため、あまりコメントをいただけていないというのが正直なところです。ただ、発表会にあたり、スタッフを巻き込んでいたので、学生から連絡先をいただいた時は「頑張ったかいがあったね」と褒めていただくことはできました。

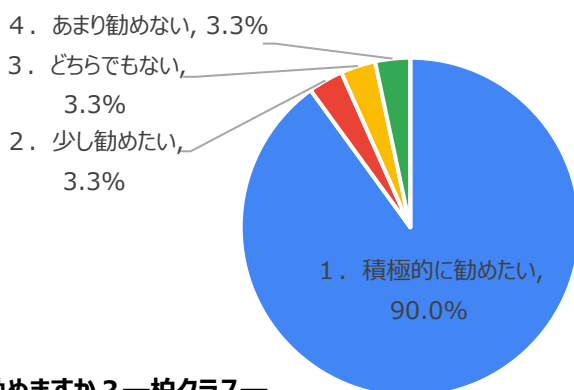
- ・全体の人数が少ないからかな？
- ・まだ「受講を通して」とは言われていません。（が、自分では成長したと思う。）

具体的に成長した（変わった）と言われるポイントもお聞かせください。—千葉クラス—

- ・成長したねとしか言われないのでわかりません。 ・発表の際の抑揚、言葉選び
 - ・受講し実践することにより、自信を持って話すようになったと言われるようになった。
 - ・通常業務での会話から、採用につながる動きで考えられるようになったと言われていたりとかいないとか。
 - ・採用活動に携わることは新しいチャレンジだったのですが、採用担当者として任されるようになりました。
 - ・具体的な話ができるようになった。～だろうではなく、結果論で今後の改善策を伝えられるようになった。
-
- ・入社半年のため、何も言われていない。 ・特に言われていないです。
 - ・社長からは部署の雰囲気が変わったと年始に言葉を頂きました。 ・成果が出るのはこれからなので
 - ・会社とセミナーでは大きく自分の見せてる性格が違うためなんとも言えません
 - ・残念ながら、周囲からは特に何も言われておりません。。笑 変わったと思っていただけるように、学んだことを積極的に活用していきたいです。
 - ・店舗を巻き込んで課題に取り組むことができなかったため、あまり成長したとは感じてもらえてないと思います。25卒に向けて全社を巻き込んで採用活動をできるようにすることが今後の課題とわかりました。
-
- ・身近な上司には特にいわれることはありませんでしたが、リクゼミの内容を色んな所で話させてもらい、経営計画を進める部長に、話をさせていただき、そういった研修に参加したいと言っておりました。
-
- ・でもきっと心の中では感じてくれていると思われまます。

Q4.全7回の研修を、他の人に勧めたいと思いますか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 積極的に勧めたい	27	90.0%	12	100.0%	15	83.3%
2. 少し勧めたい	1	3.3%	0	0.0%	1	5.6%
3. どちらでもない	1	3.3%	0	0.0%	1	5.6%
4. あまり勧めない	1	3.3%	0	0.0%	1	5.6%
5. 全く勧めない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	30		12		18	



具体的に、何と言って勧めますか？—柏クラス—

- ・採用にはそれなりの知識も必要ですよ。
- ・「この会社に何が足りないかが理解できる」と言って勧めます
- ・まず体験した方が一番わかりやすいので参加してみても勧めます。
- ・とにかく参加してみてくださいと詳細を言わずに進めたいと思います。
- ・引け目を感じないで新卒採用できる自信と方法が身につきますよ！
- ・採用という仕事をもう一度見つめ直す機会になると思う。と勧めます。
- ・新入社員を取りたいのなら、また自分の会社の見つけられない魅力の再発見！
- ・既に色々7カ月の間に巻き込んでしまっているので、参加したいと言われている。
- ・後輩が出来た時に、採用だけではなく、人事として採用だけでなく、定着育成のことも広く知るといい機会だと思うので
- ・自社理解と同規模会社様とのつながりを得られ、リクルーターという視点だけではなく、社会人基礎力向上にもなると感じているので参加を勧めます。
- ・「課題は多いが、きちんと課題に取り組めば、採用だけではない会社の魅力の再発見ができる（弊社の場合は、お客様への魅力発信にも活用！）」「自身の成長につながる（面接技法やマネジメントスキル）」「運営の方も柔軟に対応してくれる（別クラスやズームでの受講）」ので安心！

- ・今後も社内を巻き込んで採用活動を行うのであれば、今回参加していない部署からも出て欲しいと思います。まずは関わり合いの少ない部署間での連携の強化、採用の目的を（これからも会社に残るのであれば）自分自身で知って欲しいと思います。また、人に伝える技術などを学んでもらいたいのと、できれば私だけではなく色々な人が商工会議所との関係を深めて欲しい。

具体的に、何と言って勧めますか？—千葉クラス—

- ・採用活動をしている人にすすめたいです。
- ・採用の概念が変わるかもよと言って勧めます
- ・新しい自分を発見しに行かないかと勧めます。
- ・セミナー自分自身のためになるから参加しなよ。
- ・自分の成長に繋がる研修、行って損は絶対ない
- ・採用に困っていたら、ぜひ受講をおすすめします！楽しみながら、勉強しながらできます！
- ・岸森先生という凄い人がいて、お話がものすごく面白いしとても勉強になる。無料だから参加しないと損だよ！
- ・リクゼミで受講した内容を会社全体で共有できれば同じ方向性を持って採用活動がよりやりやすくなると思うので受講を勧めたいと思います。
- ・自分自身が学んだことではありますが、内容を伝えながら、若手・リーダー・管理職に合わせて、ここ（人・こと）にアプローチができると伝えて勧めたいです。
- ・他の会社の人と話す機会があるので良い刺激になるよと言います。他の会社の方の話を聞いた上、改めて自社で働いていて良かったと感じる事ができるので。

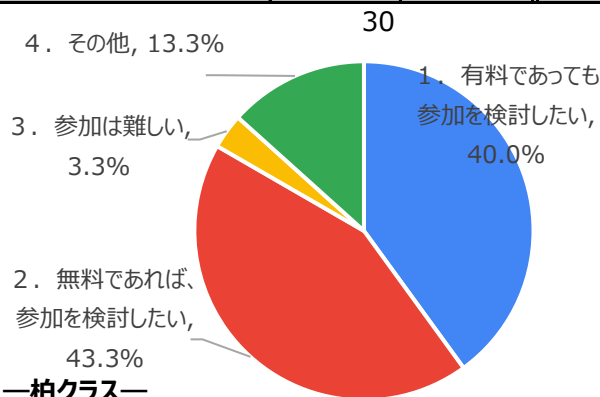
- ・考え方が整理される
- ・新人研修として勧めたい
- ・「きっと、自身の成長に繋がりますよ」
- ・仲間を増やすために参加させたいです
- ・若手向け、リーダー向けも検討してます。

・採用について少しでも修正を考えているなら是非！！！

・「4」の理由 新たに参加させるのではなく、過去に参加した職員が学んだ事を、他職員に伝える事で振り返りや学びにつなげた方がいいと思ったので⇒今まで誰が参加していたか、どんな事を学んでいたかが社内全体では共有できていない。これはもったいないかなと感じている。

Q5. 今回ご紹介した若手社員向け研修や管理職向け研修を実施した場合、自社の社員に参加させたいと思いますか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 有料であっても参加を検討したい	12	40.0%	6	50.0%	6	33.3%
2. 無料であれば、参加を検討したい	13	43.3%	3	25.0%	10	55.6%
3. 参加は難しい	1	3.3%	1	8.3%	0	0.0%
4. その他	4	13.3%	2	16.7%	2	11.1%



その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・有意義だったため。
- ・全社に浸透してこそ力が発揮できると思うから
- ・価値ある研修なので、有料でもあっても参加してもらいたいです。
- ・人材確保だけではなく、自己覚知に役立つプログラムが組まれているからです。
- ・岸守先生にお願いできるのであれば、有料でも参加させたいと思います（無料に越したことはないですが…笑）
- ・現在は費用面に関して権限がないため、無料であれば時間を作って参加したい・させたいと思います。ただ、有料であっても参加する価値は非常にあると思います。

- ・有料だと、私が稟議を通せるか不安なので
- ・有料となると会社の経費的によく検討しなければならない。
- ・若手社員向け研修や管理職向け研修よりリクルーター養成の方がやりがいがある内容なので。

・うちの従業員の人数が少なすぎる

・私はその立場ではない為、言及を控えます。

・管理的ポジションでない為

その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・お金をかけてでも損はしないセミナーだと思いました。
- ・社内人間が複数で参加することに意味があると思いました。
- ・入社後やまた将来のキャリアプランまで、魅力ある企業となるためには会社全体が関わってくると課題を通じて再認識しました。社内で教育する時間と労力・理解をしてもらうには、社外で研修を受けてもらうのが良いと思います。社内事情とか分からないので言い訳できないし、他社の方ともお会いでき自社のレベルがどの程度なのか把握できると感じました。同じ先生からの講義であれば、目線合わせも期待でき、社内で研修同志の仲間として将来の方向性を話合えるのではないかと感じました。視野を広げてもらうには、とても良い機会だと思います。

・実践に役立つ研修だったため。ただ弊社には難しいかも。

・今後の会社及び本人のためになるから。

・確実に成長してかえて来るので積極的に参加させたい

・教育の一環として参加させたいが、費用面は気になる

・通常業務での調整がつかない場合も考えられるが、タイミングが合えば積極的に参加させたい。

・全ての研修が連動していて課題も共有して行うことができると仰っていたので、全社で内部状況を改善できると思ったからです。

・本当のところは有料であっても参加するメリットはたくさんあると思うのですが、経費削減に力を入れているので無料であれば、ぜひ参加させて頂きたいと思います。

・研修に関して、内勤は積極的に、行かせてもらえると思うので参加したいところですが、現場の職員を、となると難しいかもしれません。有料だとしても決裁がおりれば問題ないと思います。

・有料では社長の考えもありますので私個人では判断し兼ねます。無料であれば、違う会社の方々と話せる機会があることは貴重な体験になるので。岸守先生の話も大変分かりやすいのでもっと話が聞きたいと感じました。

・私が決めることではないので

・現在会社の経営状態がつかないほど悪いので、営業成績を上げながら、職員の質を上げていく為には、参加する研修は絞って考えていく必要がある。

Q6.最後に、このセミナーなどに関して、ご意見やご感想があればご自由にお書きください。

—柏クラス—

- ・ありがとうございました。
- ・来年度以降の開催を望みます。
- ・半年間本当にありがとうございました！これからも成長し続けます！
- ・7か月間ありがとうございました。このゼミを生かして来年の新入社員の獲得に役だてられるように頑張りたい！
- ・このセミナーに参加した事をきっかけにして、イベントや人事同士の交流会に参加させて頂ければと思います。ありがとうございました。
- ・最終回にみなさんのプレゼンをご披露する時間があるとよかったです。濃密な時間を過ごせましたし、早速社長と新卒採用について話し合いを持ってました。お世話になりました。みなさまごきげんよう。
- ・採用担当として少し成長できたセミナーだったかなと感じます。課題の方が圧倒的に多かったと思いますが、それが一番重要で貴重な財産になったと感じています。次回が開催されるようであれば再度参加させていただければなと思います。7か月間ありがとうございました。
- ・7か月間ありがとうございました。有料でもおもしろい内容の研修に参加し、ご指導いただけたおかげで前向きに仕事ができるようになりました。基礎がないので、こんな感じかなとふわっとした感覚で仕事をして、ふわっとした内容のコンテンツやチラシを作成しておりました。岸守先生からご指導いただき、全員にウケる内容をやめてから良い方に流れが変わったような気がしております。結果を出せましたら、報告させていただきます。
- ・話すことが苦手な私ですが、発表する時間が苦痛ではありませんでした（話下手で、あとからこう話せば良かったと思うことは毎回）。それも先生や運営、そして一緒に場を作ってくれた仲間のおかげだと思っています。人事採用担当の仲間だからこそこの雰囲気だったかもしれません。また、子どものことで、遅刻やzoomで再講義していただくなど、ご迷惑もおかけしましたが、羽根井さん・中村さんが温かい言葉をかけてくださったことも忘れません。またお世話になる機会がどこかでないかなと探していきたいと考えています。今後ともよろしく願いいたします。

- ・全7回で1度も同じグループにならなかった人がいたので、そこは少し残念でした。しかし、また同じグループになった時の嬉しさも格別でした。また振り返りがある時に1人でも多く再会できれば良いなと思っているので、今後とも色々なことに積極的に参加していきたいと思います。中村様や羽根井様、そして岸守先生たくさんご心配をかけてしまったかと思います。このゼミは全てにおいて正解が無く、私の答えはこれ！と決められるようになってからはしっかりと取り組めるようになりました。お三方と話していると高校生に戻ったような気分がまた楽しかったです。楽しかったきっかけはペーパーワークで1番をとれた時。〇〇さんの圧倒的な印象が、自分にとって結構な刺激でその辺から自分は自分と頑張っていけるようになった気がします。今思えばそこが成長の瞬間だったように感じます。また岸守先生のセミナーにも参加したいので、振り返りを楽しみに邁進してまいります。

—千葉クラス—

- ・7ヶ月間ありがとうございました。
- ・リクゼミの次のステップのゼミがあると嬉しいです。
- ・プレゼンの様子をアーカイブとして見れるようにしてほしい
- ・半年間ありがとうございました。ここで学んだことを、実践で活かしていきたいと思っています。
- ・課題などをこなすことが大変ではありましたが、とても参加しやすい空気感を作っていたいただき、ありがとうございました。とても楽しく成長することができました。
- ・半年間、大変お世話になりました。今後この経験を活かしていきたいです。また、ご協力できることがあれば積極的に協力して行こうと思います。今後とも宜しくお願いします。
- ・今回セミナーを通して自分の苦手だと感じていた、ワードセンス、発表の仕方のレベルが確実に上がり、自分の成長を実感することが出来ました。半年間本当にありがとうございました。
- ・7ヶ月の間、本当にお世話になりました。今後、受講したことを実践していきたいと思っています。今後の採用活動等、他社さんの事も気になりますのでぜひOB会で報告を楽しみにしています！
- ・先生の話も面白く、一緒になった他社の方とも楽しく参加する事が出来ました。アンケート、課題の提出がいつも遅くなり大変ご迷惑をおかけしました。機会があれば皆さんとまた情報交換もさせていただきたいです。ありがとうございました。
- ・今回、このような素晴らしいセミナーに参加させて頂きありがとうございました。自社PRのつかみの部分に関しては、どの様に作成したら良いか理解できましたが、会社説明会など、より、詳細な説明を行う際のセミナーがあったら助かります。また、採用経験が全くない企業向けのセミナーがあっても良いかと思います。
- ・大変お世話になりました。欠席も何回かしてしまい、もっとやりくりして出席すれば良かったなと後悔しています。今までの研修会の中で最高の内容です。岸守先生と事務局の皆様、参加企業みなさんで作り上げたリクゼミだなと感じています。OB会があるとのことですが、1年に1回とは言わずに半年に1回でも開催いただけたら出席したいです。本当にありがとうございました。今後ともよろしく願い申し上げます。
- ・仕事が忙しいと言う理由で課題が満足に出来なかったことは大変勿体ないことをしたなと反省しています。新入社員を獲得する為のWEB説明会などを行う際に大分、学生に会社の考え等を押しかけていたので学生の立場で話をする（同じ目線で）様にしてみます。もっと色々試して見ようと考えています。この様なことに気付かせて下さいました岸守先生や事務局の中村様並びに羽根井様大変お世話になりました。今後何かの機会にお会いする時は改めてお願い致します。大変お世話になりました。
- ・Q1で回答してしまいましたが、リクレーターとして研修を探している中、リクゼミに出会い、参加させていただきました。リクゼミで学んだことをすぐにでも社内で実践したい気持ちでしたが、グループ会社・協力会社など、なかなかすぐに動けない体質もあり、難しいとは思いましたが、そこでやっと会社の現状・課題を知ることができたとも思いました。業務都合で欠席、課題の提出ができなかったりと少し悔しさもありますが、岸森先生、事務局中村さん、羽根井さん、同じリクゼミ生のおかげで最後まで参加できたと思います。本当にありがとうございました。お疲れ様でした。今後ともよろしく願いいたします。