

■リクルーター実践ゼミ 魅せる編「自社PR・ブランディング」3日目

8/27 千葉クラス 会場：千葉商工会議所
8/28 柏クラス 会場：柏商工会議所

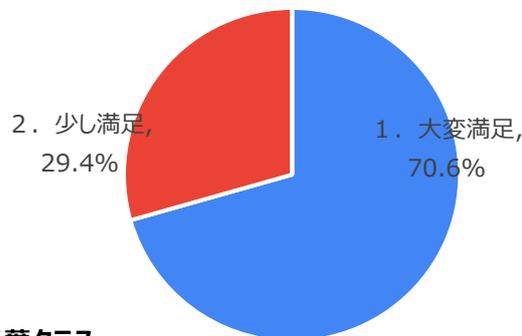
参加状況

	全体		千葉クラス		柏クラス	
参加者数	19社	19名	14社	14名	5社	5名
アンケート回収数	17社	17名	12社	12名	5社	5名
アンケート回収率	89.5%		85.7%		100.0%	

～セミナープログラムについて～

Q1. 今回のセミナー全体はいかがでしたか？

	全体		千葉クラス		柏クラス	
1. 大変満足	12	70.6%	8	66.7%	4	80.0%
2. 少し満足	5	29.4%	4	33.3%	1	20.0%
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%
	17		12		5	



その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・講師に直接質問できる時間があつた
- ・求職者に効果的にアプローチする方法を学べたため
- ・応募媒体の選び方や種類の内容について知るきっかけになったため
- ・プレゼン資料を作るだけでなく媒体選択や、色々な裏話など聞けたので。
- ・プレゼンにいろいろなパターンがあり、勉強になりました。他社の利用している応募媒体やどんな風に採用活動を行っているか知ることができました。
- ・グループで話し合う時間が多く、数分の会話では踏み込めないような質問ができるまでの関係構築ができた。他企業さんのいろいろな取り組みを聞くことができ、充実した時間だった。
- ・採用活動における認知の重要度を再確認できた
- ・1.2日目と色々学びましたが、やっぱり『認知』されるのが一番大切だと改めて感じる事ができたため。
- ・参加者とのコミュニケーションをとる時間が多く、他社様がどういった問題で選考を悩んでいるかがわかったためよかった。
- ・以下の点、確かに感じる面、そりゃあそうだと思います、現状できていない部分もあると感じます
 - ・求職者に認知されるための工夫、より多くの企業と契約する（成功報酬制ならコストは成約してから）
 - 以下、良いことを教わりました、求人情報の検索結果の中から、自社情報詳細へクリックさせる、工夫が必要
 - ・どういう情報を出そうか、会社立場で考えがちであるけど、求職者目線で、クリックしたくなるのはどういう求人か、検索結果の見出し部分で あまり納得がいかなかった点
 - ・書類通過率を上げれば、求人サイトやエージェントの営業マンは対応が良くなる、なぜなら成約して彼らも売り上げが上がるから→書類通過率を上げても（2倍）、面接で落とす率が上がれば（2倍）、成約人数は同じ。面接すべくに値しない人を書類通過させても、応募者・会社側の双方の負担が増える

その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・0からの状態でも為になる分かりやすく楽しくゼミを受けられました

- ・3回全て会話が活発でためになるお話も多く終始楽しかったです。ありがとうございました。
 - ・とても楽しく学ぶことが出来ました。右も左もわからない中沢山の学びをありがとうございました
 - ・とにかくとにかく大変でした。笑しかし、次回の参加が毎回楽しみなくらい充実した研修でした。人事課に配属され5ヶ月が経ちますが未だにわからないことも多く、また入社6年目になりますが、まだまだ自社について知らないことが多くあります。そんな中で、今回の研修は自分だけでは解決できないこともあり難しさもありました。しかし、回数を重ねた日に得た知識を社内に持ち帰りより良くしたい、いつか自分が合同説明会を任されるようになりたいと強く感じるようになりました。ありがとうございました！
-
- ・プレゼン手法のフィードバックを確実に受けることで改善点が見つけやすい

Q2. 今回のコンテンツの中で、特に印象に残ったものを1つ選択してください。

	全体		千葉クラス		柏クラス	
1. 導入	3	17.6%	0	0.0%	3	60.0%
2. 採用計画	4	23.5%	3	25.0%	1	20.0%
3. 応募媒体	7	41.2%	7	58.3%	0	0.0%
4. どうやって活用したら良いか？	2	11.8%	1	8.3%	1	20.0%
その他:	1	5.9%	1	8.3%	0	0.0%

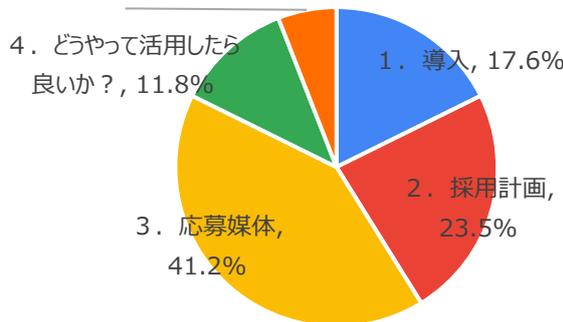
その他・他社さんのプレゼン

17

12

5

その他: 5.9%



その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・シミュレーションが数字をもとにわかりやすかった
 - ・入社に至るまでのシミュレーション（数値化）なんて考えたこともありませんでした。
 - ・シミュレーションでは、現状（2025年度採用）から今後はこの段階で何人来て欲しいや来てもらう為にはどういったアプローチが必要なのかなど採用計画がより具体的になった。
-
- ・媒体の活用次第で認知度が変わってくることを認識
 - ・他企業さんの事例を聞くことができたから。
 - ・無料と有料の種類やそれぞれにかかる費用・時間がわかりやすかったため
 - ・応募媒体の選び方を学ぶことで効率的に採用活動を行えるようになったと感じた
 - ・媒体選びには正解がないですが、他の会社がどこを使ってるのかも参考になった
 - ・使用する媒体によるクセの話や、媒体の中でもどうすれば目を引くかなど、即役立つ内容だったから
 - ・広告媒体の種類の多さに驚きました。実体験や弊社ではマイナビ・インディード辺りがダントツ1位かと思っていましたが、実際にはさまざまな媒体を使用しているのだと感じました。
-
- ・いまいち全貌は知っているもののどうやってそれを活用していくかなどがわからなかったためそれを知れたのは良かった。
 - ・採用に関すること以外にも、採用するために、魅力的な企業になるような様々な取り組みを行ってられること。ユニフォームをかくよく（ユニフォームで釣ったって、と思いがちだけど、若い人には魅力に感じることもある）、福利厚生、人間力を磨く研修。24時間何時でも、応募者が、応募ボタンを押した瞬間、直後に電話をする、とても印象的だった。業界特有ではあると思うけど、それぞれの業種に合わせて、みなさん工夫をされていること、勉強になった。

その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・話を聞いてもらううえで一番大切だと感じたから
 - ・周りを巻き込み引き付ける力の身に着け方が印象に残っています
 - ・皆様の会社説明を聞いて、内容もフィードバックも参考になるものが多く、学生への問いかけやクイズなど取り入れてみたいと思うものがたくさんありました。
-
- ・1名入社させるためには？と逆算することでアプローチする場を考えたり、使用する媒体が見えると感じたから。年間を通して、わ

たし自身で算出していききたい数値です。

- ・今後の採用のやり方を学ぶことができた

Q3. 今回のコンテンツの中で、自社ですぐに活用できる、活用したいと思ったものがあれば入力してください。

—千葉クラス—

- ・オフラインの認知経路拡充に注力したい
- ・アラムキジャケのサイトはすぐに使いたいと思いました
- ・多数企業と契約、求人情報を求職者目線で見ること
- ・『色々なキーワードを散りばめる』をすぐに実践したいと思います。
- ・採用計画シミュレーション、閲覧数を調べるサイト（ド忘れしました）
- ・媒体の中でも認知してもらえる様に、キーワードや写真を見直そうと思った。
- ・あらかじゃけ
- ・求人広告の種類の精査
- ・クリックしたくなる求人を考える
- ・採用計画及び無料媒体の活用
- ・パワーポイントの作成、ターゲット等
- ・求人サイトの更新を月1回ほど行う。

—柏クラス—

- ・求職サイトのタイトルでのAI活用
- ・検索ワードを調べてその内容にあった紹介文章を求人サイトで活用する
- ・今回作成したパワーポイントはわたしの宝物です。今年1番、もしくはこの会社に入って1番に『やり切った！！！！』と思ました。帰りの運転では涙が出ました。いただいたアドバイスをもとにさらに精度を上げ、またシチュエーション、ターゲットごとに微調整して参ります。
- ・求人広告について
- ・プレゼン方法の統一化

その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・更新を頻繁に行くと応募者の目に留まりやすくなるため
- ・実際にサイトを見て、自社はパッと目を引かないと思ったので
- ・採用担当になったばかりで、考えることならできると思ったため
- ・パワーポイントを会社説明会で活用するうえで必要かと感じた。
- ・目標値を明確にしてコストのかからない方法を最大限活用する
- ・各種SNSやインディードの直接投稿にどんなワードを散りばめていか参考になりそうだったから。
- ・現時点はやみくもに求人媒体に掲載を行っているが、そろそろ効率的に求人を行っていきたくて考えているため
- ・高校・大学生に『施工管理』と伝えてもピンとこないの、弊社では『営業』『事務』と言い換えて説明したことがあります。また、大手ゼネコンと違い、営業～管理まで一貫して行える仕事内容の言い換えに『ディーラー』を用いることがあったので、ナビサイトの掲載文でも実践してみたいと思います！
- ・派遣社員を募集中でも、応募が少ない状況が続いており、契約派遣会社を増やすことは当社にも活用できる。また、その派遣会社が掲載している求人情報がどのように表示されているのか、自身も確認し、写真を追加したり、キャッチコピーを工夫した内容に変更するよう、派遣会社に要望を出すこともできるかもしれない、と思いました。
- ・採用アプローチに使いたいと思った為
- ・採用の言葉選びの指針になりそうです
- ・有料オンライン媒体での効果が見られないため

その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・いかに見てもらうかが明確だった為
- ・どのサイトでどのように求人をかけていくか学ぶ事が出来ました。
- ・自分だけでなく共通のマニュアルがあることで今後の採用担当者も自社PRがぶれないため
- ・ワードの提案やインサイトの解析してくれるので、目に留まりやすいタイトルを作成できそうだと感じました。
- ・上記の通りです。

Q4. 本日のセミナー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。

—千葉クラス—

- ・応募媒体の選び方（注意点）
- ・採用計画において最も重要なのは「認知」
- ・教育機関との関係構築、engage、キーワード選びが重要
- ・認知経路、いろんなキーワードをちりばめる。媒体の選び方
- ・snsは無理にやらない。毎月1回求人情報（サイト）を更新する
- ・求人サイトでキーワードを散りばめる。SNSは無理してやらなくても良い。
- ・色々なキーワードを散りばめる・採用活動の適切なタイミングは「今」・月に1回更新する・検索数予測ツール
- ・認知数を上げる
- ・認知、興味、多様化
- ・仕事の探し方の多様化
- ・就活は買い物に似ている
- ・色々なキーワードを散りばめる

—柏クラス—

- ・ 数を打ちまくる自分らしさ
- ・ 検索ボリューム採用媒体についてまず発見してもらわないと意味がない
- ・ ①媒体にあまり差はない②数うってあたる = 奇跡③自分事×いいな = アクション
- ・ 発信
- ・ 他社の困りごと

その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ なるべくたくさんの方の言葉を使うようにしたいと思ったので
- ・ なんとなく記憶に残りました。
- ・ 当たり前のことだが羅列した文字列を見て再認識できた
- ・ 正に媒体の多様化で悩んでいるので
- ・ 認知の件数を上げていかなければ最終採用計画を実現できないことを再認識できた
- ・ その通りだと改めて感じましたし、検索数予測ツールは活用していきたいと思ったので。
- ・ 自分が小売りに携わっていたこともあり、販売訴求に当てはめると非常に理解しやすかった
- ・ 自分が想像しているよりも多くの就職情報サイトがあり、幅広く窓口を設定しておくことが必要だと感じた。
- ・ ちょうどSNSを使った採用を検討していた為。現在使っている人材紹介サイトをまめに更新しようと思いました。
- ・ 検索キーワードをちりばめて、就職活動者のHIT数の向上につながるというのはすぐ実行できつつ、成果が見れそうだと感じたため。
- ・ キーワードを散りばめるは、社内に変更可能か確認してみたいと思ったため SNSについては、現在弊社ではSNSの運用は行っていないため、変更しなくてよいと思ったため
- ・ あまりその視点を持っていなかった。参加者企業によって差はあれど、100～1000人の認知によって1人の採用が決まる、ということ、いかに認知されることが重要かということを理解できた

その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・ 発信しなければ、認知されないため
- ・ 実際に各社での困りごとを直接聞ける機会はそうそうない為
- ・ 仲間からのフィードバックから沢山の事を学ぶことが出来ました
- ・ ①こどわったり、誤ったお金をかけ方をしないようにと思った②人との出会いは奇跡だと感じているから③自社のプレゼンに早速入れるため
- ・ 今まで魅力の伝え方、にフォーカスして考えていましたが、実際に大変なのは見つけて興味を持っていただくことだし、いかに目を止めるかという視点からの講義は非常に参考になりました。

Q5.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・ご感想などがあれば、お気軽にご記入くださいませ。

—千葉クラス—

- ・ ありがとうございます。
- ・ 講師のお話はもちろんためになります。他社の事例などを雑談時間でうかがえるのがとても参考になりました。
- ・ 前回の講座より、より実践に役立つ内容になっていた様に思います。大変勉強になりました。ありがとうございます。
- ・ 午前の部は11：45終了で午後13：00開始が良いです。ランチ難民化防止とまとまった休憩時間に社内処理等の連絡を済ませたいので。
- ・ 同じセミナーに参加したほかの会社様がどんな対策やツールを使っているかわかり、意見交換がとても有意義な時間となりました。ありがとうございます。
- ・ 現在の採用市場のリアルを知ることができ有意義なセミナーでした。セミナーのプログラムも適切で村山先生のお話わかりやすく大変勉強になりました。
- ・ 魅せる編3日間ありがとうございました！通常業務と課題の取り組みは、イベントとも重なり正直大変でした。。が、学生に響くプレゼン資料の作成が学べたことは大きな収穫となりました。これを機に一度社内の採用活動を見直し、より認知度を上げていく活動をしていきたいです！

—柏クラス—

- ・ 楽しく本当に沢山の学びある場の提供ありがとうございました。次回の第二回もとても楽しみにしております。
- ・ 3回ご参加させていただき、ありがとうございました。問題意識や向上心のお高いメンバーと勉強することができて良い経験となりました。
- ・ とても楽しいゼミナールでした。お声掛けいただき、参加させていただきありがとうございました。参加者の皆様ともすごく仲良くなることができて嬉しかったですし、意見交換も活発で、非常にためになる三日間でした。次のタームでもよろしく願いいたします。

- ・この度はありがとうございました。村山先生の研修はとても楽しく（たまに難しく）とても勉強になりました。ぶっちゃけたお話しも混ぜていただいて、無料で受けて良いのか?とってしまうほどです。お会いできなくなってしまうことは寂しいですが、いつか今回作成したプレゼンで会社説明会やインターンに繋がることのできた時はご報告させていただきます。ありがとうございました！