

■顧客の要望

1. 自ら考え行動することができる学生を採用したい
2. 会社の魅力付けをし、選考辞退する学生を減らしたい
3. 誰にでもアセスメントが可能なツールがほしい

■会社概要

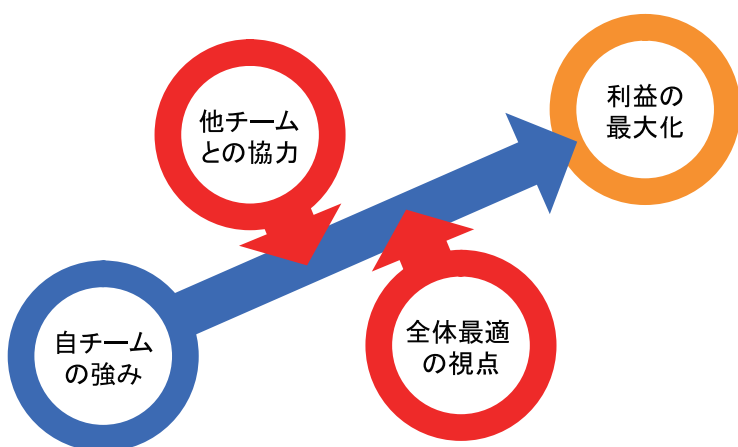
ゲームオンはPC/携帯向けのオンラインゲームを運営しています。従来型ゲームにはない、ユーザー同士のコミュニケーションと拡張性がある新たな世界を提供します。

■セミナー概要

対象：2次、3次選考の就職活動生
実施時間：2時間
参加人数：3人×10チーム
運営人数：3名（司会1名+サポート2名）



ビジネスシミュレーション構造

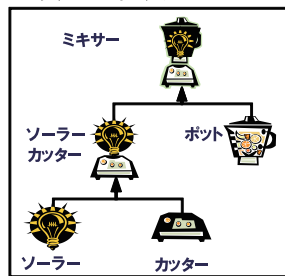


ビジネスシミュレーションの納品物

紙幣



製造工程表



能力カード

商品名	仕入価格	製造費	販売価格
カッター	100		80
ソーラー	100		80
ソーラーカッター		100*	280
ポット	90		90
ミキサー		100**	500

*ソーラー、カッターが必要
**ソーラーカッター、ポットが必要

売買製造カード

商品	仕入	販売
カッター	■	■
ソーラー	■	■
ポット	■	■
ソーラーカッター	■	■
ミキサー	■	■

Q 制作プロセスについて教えてください

グループディスカッションや面接では見えない、学生の真の姿をとらえるゲームが開発できました。

要件定義

前年度を振り返り、面接やグループディスカッションでは見えにくい行動力・交渉力・企画力を確認する選考の必要性を感じていました。その確認のためゲームを導入したのです。面白い選考をする会社だと学生の印象に残ることも期待しました。

制作・テストプレイ

当社のニーズが既成のビジネスシミュレーションを元に実現できるということで、セミカスタマイズ開発をお願いしました。こちらの立場・要望を理解しコンテンツ改善にも柔軟に対応してもらえたのが良かったですね。パートナーとして一緒に作り上げていく感じでした。

実施

アセッサー1人で学生10人程度対応できるので、1回の開催で30~36名の学生をみることができ、非常に効率の良い選考ができました。事前に行ったリハーサルのおかげで、スタッフの不安も解消され全て想定範囲内で実施ができました。

Q 学生の反応はいかがでしたか？

会社の魅力付け効果は想像を大きく上回るものでした。

ゲームでの動きを見ていると、自分で考えて行動できる学生を明確に把握することができました。チーム内での話し合いやその後の動き方を併せて見ることで、対人感受性や協調性もわかるんです。

声が大きく仕切り役に見えても、実際には無駄な指示が多いとか、相手の立場を考えていない学生もいました。自律的に行動できる上位層の学生とコミュニケーションに課題のある学生を見極めることに有効でした。

ゲーム形式の選考では目立たないコツコツ型や理系の学生に関しては、その後の面接選考でカバーできました。

前年度に比べ学生の志望度が期待以上に上がり、選考辞退者も大幅に減って、採用活動は大成功でした。

新しいことを志向する会社として、学生に期待感を持ってもらうことができたと思います。

◇参加学生アンケート結果

(5段階評価)

セミナー全体の満足度 4.7

◇参加学生の声

- ・刻々と移り変わるビジネスの状況に近い中でゲームが進み、業務イメージをつかむ上で非常に参考になりました。
- ・セミナーとして新しく、また印象的なことをしている会社だと思い、志望度が上がりました。
- ・会社が新しいことに挑戦しようとしている姿勢を感じ取ることができました。

創作株式会社

〒164-0011 東京都中野区中央
5-40-18 キャピトル丸山 5F



www.sousaku.co.jp
info@sousaku.co.jp

TEL: 03-6273-7331
FAX: 03-6273-7332