



## ■顧客の要望

1. 素材イメージが強いので医薬・医療機器事業の魅力も伝えたい
2. 他の製薬メーカーと比べたときの帝人の魅力を伝えたい
3. 企業の挑戦する姿勢と主役事業の時代変化を伝えたい

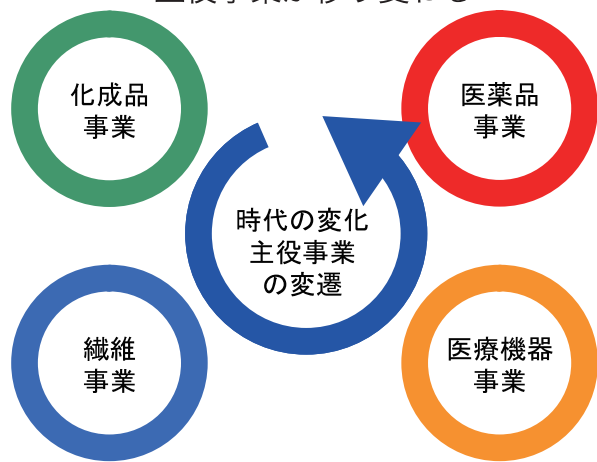
## ■会社概要

帝人株式会社は明治期に繊維事業からスタートした。CMでは素材メーカーの印象が強いが、医薬医療機器、バイオまで多くの事業を抱える総合化学メーカーとしての顔も持つ。

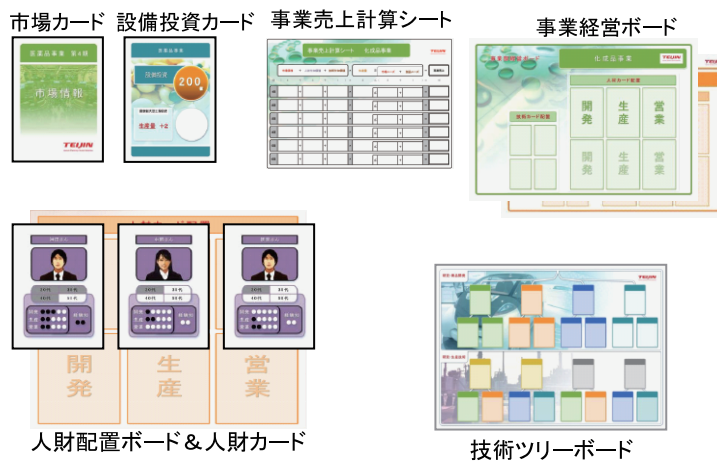
## ■セミナー概要

対象：就職活動生  
実施時間：3時間  
参加人数：8人×7チーム  
運営人数：司会1名 サポート2名

時代で市場が変化し、リソースを投下すべき  
主役事業が移り変わる



## ビジネスシミュレーションの納品物



## Q 制作プロセスについて教えてください

提案・テスト段階からゲームイメージが明確で不安はありませんでした。

要件  
定義

提案の前段階のヒアリングから自社で表現したいことを理解してくれたので不安はなかったです。提案段階で、ゲームのイメージが固まっておりプロジェクトがスタートした時にはゲームができていたと思います。

制作・  
テスト  
プレイ

時間がなか中で、最初のテストプレイでゲームの面白さが確信できたので面白さに不安はありませんでした。学生を集めたテストプレイで設定時間通りに終了しなかったのが不安でしたが本番では修正ができていました。

実施

当日は創作スタッフも責任を持って参加を見守り、滞りなく進行できました。ゲームグッズが非常に多かったのですが、スーツケースにまとめられ移動しやすく、またボードやカードの品質、デザインも良く満足しています。

## Q 学生の反応はいかがでしたか？

セミナー満足度は高く次ステップへの関心も高まりました。

非常に好評でした。立ち上がってプレイしたり、ゲームのヒントに会社パンフレットを見返したりする学生も見受けられ、訴求力の高いセミナーになったと思います。

CMの影響で、帝人は素材系企業のイメージが強かったのですが、今年、採用を強化している医薬・医療機器事業について魅力を訴求できたと思います。

また、他の製薬メーカーと比較したときに帝人の「事業の種を大事にする」「人財を育成する」「苦しい中でも技術開発投資を継続する」等の姿勢が、学生にもビジネスシミュレーションを通じて伝わったと思います。

その結果、学生の感想を見ると、セミナーで言及しなかったOff-JTには、どのような内容があるのか等、学生の弊社志望度の高まりを感じる回答が多く見られました。

## ◇参加学生アンケート結果

セミナー満足度	4.7
事業育成の重要性	90%
技術開発投資の重要性	71%

(母数80名)

## ◇参加学生の声

- ・時代変化にあった戦略を策定することが難しく、また楽しかった。
- ・長期的視野に立った技術開発投資の重要性が理解できた。
- ・痛風薬の開発など、事前にパンフレットを読んでおけば良かった。
- ・社員一人一人を大事にする社風を感じた。
- ・人財の大切さ、育成の難しさがわかった。

## 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



SOUSAKU Co., Ltd.

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

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