

# 最終選考受験者向け 「選考応援プログラム」

# スクラム MTG

## 学生への告知

最終選考に進む皆さん向け  
選考応援プログラムです。

「自分が働く上で、  
大切にしたいことは何か。  
それがココで実現できるのか」  
を確認し、  
最終選考に備えてもらいましょう！



# 「スクラムミーティング」 プログラム全体像

## ●目的:

- 1) 規模や知名度ではない「会社選択のポイント」を再認識するプログラムを通じて、  
深く考えずに条件(給与や福利厚生、知名度など)で他社企業を選んでしまう学生を減らす。
- 2) 各人の「企業選択のポイント」にあった  
自社の魅力を伝え、最終選考前に行く前に志望度をMAXにする。
- 3) 明らかに志望度の低い人(自社で働く理由が見いだせない人)の発見  
⇒軸が定まるまで最終選考日を遅らせることを本人に提案

## ●運営スタイル:

パフスタッフが「就職支援のプロ」として学生の相談役となる。

最終面接に合格するためだけではなく、入社後充実した社会人人生を送るためにアドバイスを送る。

(本音を引き出して貴社へフィードバックします)

## ●運営スタイル:

### ①【講義&対話】

会社選びの  
自分軸を作る



### ②【徹底質問会】

自社が自分軸に  
合う会社か  
情報を集める



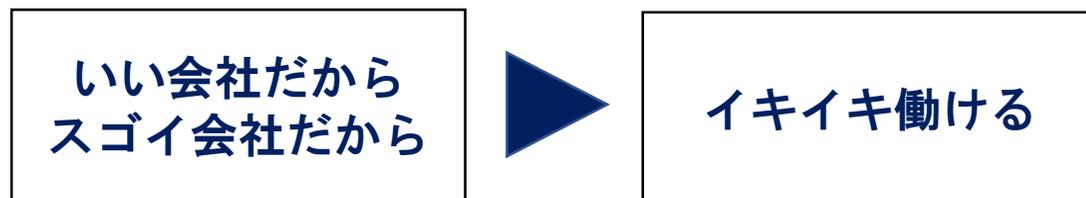
### ③【志望動機ブラッシュアップ】

プレゼンテーション  
素案作成

# 「スクラムミーティング」 プログラム全体像

## 最終面接プレゼンテーション作成のポイント

- 最終面接のプレゼンテーションは「私が自社でイキイキ働ける理由」3分間 というお題（仮）これを発表するために、以下の概念を学生に伝えます。



万人にとって最適な恋人がないのと同じく、万人にとっていい会社は存在しない。  
このロジックでは浅い。

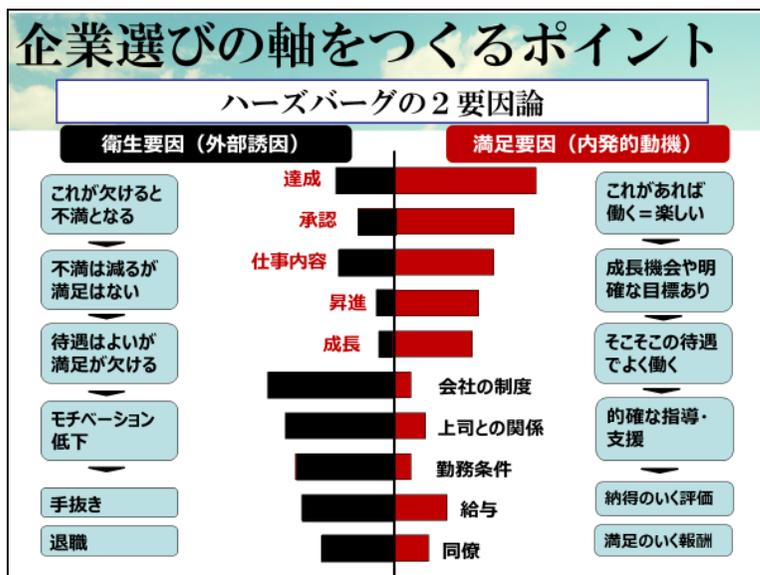


イキイキ働けると宣言するからには、自分自身に向き合うことが必要。

# 「スクラムミーティング」 プログラム詳細

## 自分軸作成レクチャー・ワーク

- パフスタッフより、「後悔しないための企業選びの軸」というレクチャーを実施。  
ハーズバーグの2要因論をベースに、外部要因から内発的動機に目を向けさせます。  
企業選びの軸は、内発的動機をベースに作成するシートを用意。これをもとに、会社選びの「自分軸」を固めます。



私はこちらな生き方・働き方をしたい/こんな社会人になりたい		集めるべき情報	
私がイキイキ働ける環境とは(私の企業選びの軸)		質問	先輩社員の回答
		私がココでイキイキ働ける理由	

- また、後悔しないかどうかは選択段階では答えはないこと、後悔しないために自分が頑張るしかないこと、そのためには選択を「自分で決める」ことが重要であるとメッセージします。

### 社会人の意思決定とは

#### 自分の選択を正解にする

- 限られた情報と時間で、「ベター」な判断を下す
- 意思決定に足りない情報があれば自分で収集する
- 決めた後は最大限努力し、自分の選択を「正解」にする。  
選択肢そのものに「正解/不正解」があるのではない。  
自分で意思決定したものだけが、  
自分の決断を正解にできる(×他責⇒○自責)



# 「スクラムミーティング」 プログラム詳細

## キャリアコンサルタントと自分軸の掘り下げ対話

- 記入したシートを元に、パフスタッフとチーム単位で面談をします。  
客観的に見て筋が通っているか、視点が足りないところはないか、本音では何を考えているのか、パフスタッフが深掘りしながら対話します。学生は対話を通して気づきを得ます。

私はこんな生き方・働き方をしたい/こんな社会人になりたい	集めるべき情報	
	質問	先輩社員の回答
私がイキイキ働ける環境とは（私の企業選びの軸）		
私がココでイキイキ働ける理由		

- パフスタッフが得た情報はレポートにまとめ、翌営業日中にご提出いたします。最終面接での口説きにご活用ください。

### イベント 終了後レポート（例）

**志望度**

# 高

（競合を辞退して御社）

**採用競合（他に選考を受けている企業）：**

- △△△△（京都の中堅製薬会社。M R、研究開発ではない）
- ※内定承諾書、ただし、△△△△は辞退すると物量割。
- ※マスターが△△△△に話を聞き出すために、面接なしで割って辞退するより、△△△△の人事に正直に謝ったほうがよい
- 【結果に謝れば、撤回は思われないが、撤回しないが同じくわかってもらえる】
- 【相手は、辞退の理由を聞いて、多く、詳細に説明してはダメ。海外はうちの会社でも行ける。M R以外のキャリアもあるよ、という話に必ずする。また決断が怪しいで、まよふ。」とアドバイスしています。

**マスター所感：**

- 「御社に出会えてよかった」と、かなり志望度が高い様子。
- 最初は本音を出せず時々としていたが、最後には心を開き、本音を吐露。
- 返る際には「スッキリしました。明日（△△△△に）辞退の連絡を入れます」と晴れやかな表情でした。
- 大学の進考から、なんとなくM Rばかり受けていたが、受けていくうちに、M Rは向いていないと思うようになってきた。
- その中で、たまたま御社と出会い、社員の方が自分を認めてくれたので進考に進んだ。進考が進むにつれ志望度が上がった。

**企業選びの基準：**

- 自分の企業選びの軸は「フィールドがない、どんなことでもやれる可能性が大きい」「学生時代、中国人やミャンマー人のふれあいの中で刺激を受けた→海外で仕事したい」「チームでライバルと切磋琢磨する仕事が良い」御社はばっちり当てはまっている。
- △△△△は「基本的にはM RはすつとM R」「海外勤務チャンスはない」「個人プレー、孤独な仕事」だと思う。最初はなんとなく内定承諾してしまいましたが、御社のように魅かれていた。
- ただ、△△△△の人事にもインターンのころから世話になっており、承諾書も出してしまったので、裏切れない気持ちがあったが御社に入社するのをためらっていた。

**モチベーションリソース**

組織	仕事
職場	生活

**フォローのネクストアクション：**

- 御社に決めていると思いますので、早めにフォローし入社意思表明書を回収し、△△△△に行く可能性を完全に断ち切ってください。
- 唯一のリスクは、△△△△に内定承諾を表明していること。→本人は「電話で辞退する」と言っていたが、△△△△が辞退の旨を受け、確認になって断念せよようとしてくる可能性大。入社意思表明書を出してもらうまで、気を抜かず密に連絡を取ってください。
- リクエストカード提出があったので、そちらを理由に呼び出して、本当に△△△△を辞退をしたかをさりげなく確認してみるのがよいと思います。

**意思決定スタイル**

直観的決定型 直観的決定型 直観的決定型 直観的決定型	直観的決定型 直観的決定型 直観的決定型 直観的決定型
直観的決定型 直観的決定型 直観的決定型 直観的決定型	直観的決定型 直観的決定型 直観的決定型 直観的決定型

# 「スクラムミーティング」 プログラム詳細

## 徹底質問会

- 「自分がイキイキ働ける環境が本当にあるか」を確かめる質問を作成



- 疑問が解消するまで徹底艇に質問し、「自分がここでイキイキと働ける理由（=志望動機）」をブラッシュアップする

