ミラキャリ通信

Vol. 2 2020年7月発行

編集・発行・お問い合わせ:株式会社リクルートキャリア 広報部 社外広報グループ TEL: 03-3211-7117 MAIL: kouho@waku-2.com

サンカク副業社員(※1)やサンカクパートナー(※2)、イベント参加者にとって、キャリアプランやスキルアップを考えるきっかけや、自信を得られる場として、『サンカク』はどのように役立っているのか?社会人のインターンシップやスポットディスカッションから見えるトレンドや、副業の実態から見える未来の働き方とは?

今、キャリアに関して"もやもや"を感じている方も、一歩踏み出せば未来は明るい。その一歩踏み出すきっかけを提供している『サンカク』から、「未来のキャリア」についてお届けするニュースレターが「ミラキャリ通信」です。『サンカク』に携わる方々にとって、『サンカク』はどのように未来に向けた自身のキャリアプランやスキルアップを考えるきっかけとなり、自信を得ることができる場となっているのか?社会人のインターンシップやスポットディスカッションから見えるトレンドや副業の実態から見える未来の働き方とは?『サンカク』ならではの情報を活動レポートとして今後もタイムリーに発信していきます。

※1サンカク副業社員:『サンカク』会員の中で、『サンカク』のビジョン・ミッションに共感し、単なるユーザーとしてだけでなく運営の主体者として関わりたいと希望された方を対象に、副業という形式で『サンカク』の運営に関わることができる仕組みです。主に『サンカク』のメインコンテンツである社会人のインターンシップのプログラムについて、リクルートキャリアの社員および『サンカク』を導入する企業と協働しながら実現する役割を担っていただいています。

%2 サンカクパートナー: サンカク副業社員と共に『サンカク』の運営にボランティアとして携わります。『サンカク』のイベント運営や設計の過程を間近で体験することができます。

Vol. 2:「カスタマーファースト」でコミュニティの進化を

『サンカク』の現場から

Report from Sankak

人材獲得やオープンイノベーションでも注目される「コミュニティマーケティング」「ファンコミュニティ」

「カスタマーファースト」なイベント設計が良質な体験を生み出すカギに

リクルートキャリア 事業推進室 古賀 敏幹

昨今、「ミートアップ」や「セミナー・勉強会」など、働く個人が本業以外にもスキルアップを目指しながら、 社外の人との出会いやつながりを創出する機会が増えています。これは、今注目を集める「コミュニティマーケティング・ファンコミュニティ」という考え方と大きくリンクしています。2000 年以降、SNS の普及や消費者の嗜好の多様化が進んでいます。そのため、一方的なマスマーケティングでは多くのエンドユーザーの気持ちを捉えることが難しくなっていきました。そこで、サービスや製品、あるいは企業そのもののブランドを高めたい企業は、カスタマー(※エンドユーザーとなるカスタマー)との直接的な交流やカスタマー同士の交流の機会(=コミュニティ)を創出することで、新たなファンの獲得や、ファンの熱量を高めていくこの取り組みに注目するようになりました。

人材獲得にも「ファン作り」の考え方がヒントに

最近、人材領域でも「コミュニティマーケティング・ファンコミュニティ」の考え方が注目され始めています。 製品やサービスのマーケティングのみならず、企業の人材獲得や共創(オープンイノベーション)のための仲間集めのシーンにも、「コミュニティマーケティング・ファンコミュニティ」の考え方が重要視され始めているのです。

背景にあるのは、ビジネスパーソンの働き方やキャリア観が多様化してきた現在において、企業とビジネスパーソンとの出会い方やつながり方が、必ずしも正社員の採用活動上におけるものだけではなくなってきているためです。 「社会人のインターンシップ」も、「ファン作り」の一つとして、正社員採用や、副業を含むオープンイノベーションの仲間との出会いの機会として導入されるケースが多くなってきています。

「カスタマーファースト」なイベント設計が良質な体験を生み出す軸になる

「ファンコミュニティを育てる」というと、どうしても企業が自分たちの情報をやみくもに発信していくようなケースが多いかもしれません。しかしここで重要なことは、「カスタマーファースト」な情報を発信する、ということです。カスタマーにとって価値のある情報や機会をいかに提供することができるか――その活動の中で自社に関して知ってもらい、意識してもらうように仕立てることが重要なのです。

人材領域においても、重要なことは変わりません。それは、「カスタマーファースト」を念頭にコミュニケーションの設計ができているのか、ということに尽きるのです。そのため『サンカク』では、企業と参加者の素敵な出会いを創出するために参加者(=カスタマー)の体験をどのように設計していくのか——この 1 点にこだわり、日々運営しています。

「良質な体験」を生み出すためにこだわる設計とは ~プランニング基本編~

では、どのような考え方でカスタマーの体験設計をしているのか?次頁の図は体験設計のフレームを簡単に表現したものになります。以下にポイントを記載します。

ポイント① 「ペルソナ」の定義

まず重要なことは、イベントの場、『サンカク』でいうと社会人のインターンシップの場に参加してほしい人、またはその場を有益だと感じてくれる人はどんな人なのか、そのペルソナを定義することです。ここで注意したいのが、その人が「どんなことができるのか(スキルや経験)」という点を見るのでないという点です。重要なのは、「どんなことがしたいのか(志向性や関心、目標や欲求)」というその人の内面の部分をどれだけ解像度高く設定できるか、という点なのです。

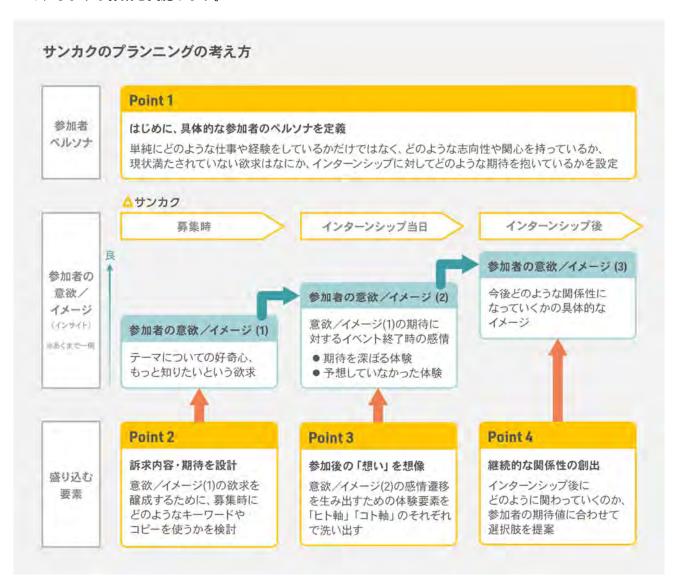
ポイント② 訴求内容・期待を設計

イベント募集の時点で描いた「ペルソナ」に対してどのような訴求をして、どのような期待をしてもらうのか ということを設計していきます。具体的には、案件の告知ページや広告のメッセージなどです。

例えば、テーマとして「新規事業」を取り扱うイベントだったとしても、想定するペルソナを「新規事業にチャレンジしてみたい、知りたい」という欲求をもっている人とするのか、「新規事業経験があり、その知見を広めたい、貢献したい」と思っている人とするのかでは、心に刺さるメッセージは異なってきます。また、新規事業そのものに興味があるのか、新規事業を起こす事業領域(例えば医療ビジネスや金融ビジネスなど)に興味



があるのかで、訴求すべき文面が変わってきます。このような点などを考慮し、設定したペルソナが興味を持ってくれるような募集を実施します。



ポイント③ 参加後の「想い」を想像

イベント当日は、どのようにイベント参加募集時の期待に運営側として応えるのか、参加者の期待を超えた発見をどのように生み出すのか、その結果どのような気持ちで1日を終えてもらうのか、という参加者の気持ちの動きを設計します。具体的な体験としては、「ヒト軸(社員とのコミュニケーション、参加者同士のコミュニケーション)」と「コト軸(体験ワークの内容)」で構成されるので、それぞれの軸でどのような要素を盛り込むかを考えながら体験を創り上げていくことが重要です。『サンカク』の「社会人のインターンシップ」は、参加者にとっては腕試しのような要素もあるため、「楽しい」という要素に限らず、企業の社員から厳しい指摘があるような場面や、参加者同士で競い合うような仕立てにする場合もあります。

ポイント④ 継続的な関係性の創出

「社会人のインターンシップ」は特に「関係性が生まれる始まりの1日」という要素が強いイベントなため、イベント開催後に、主催者である企業と参加者がどのように継続的な関係性を創出していくか、イベント後のコミュニケーションステップの設計にも力を入れています。

「良質な体験」を生み出すためにこだわる設計とは ~体験ワーク実践編~

次に、体験ワークの内容の設計について触れていきます。

ポイント① テーマの「粒度」を設計してテーマを構造化

体験ワークの内容 (テーマ)を設計する際、「議論として白熱し、ワークを通じて訴求したいメッセージを効果的に伝えられる粒度の問いは何か?」を考えることを最も意識しています。例えば、「事業として実現したいゴールが何なのか?ということを伝えたいが、そのこと自体を議論するには抽象的すぎる」という場合には、参加者がイメージしやすい具体的な事例をあえて議論テーマとした上で、目指すゴールを感じ取ってもらうようにしているのです。

ポイント② アジェンダは絞り込む

議論の結論を出すためには複数のアジェンダが存在するようなケースもあると思います。その場合には、出来る限りアジェンダを絞って議論することをお勧めします。複数のアジェンダを提示することで、想像力が膨らみすぎてしまい、議論の焦点が定まらずにかえって導き出したい結果を得られない場合があります。どうしても提示しておきたい場合は、与件として設定するなど工夫をすることで深い議論を実現するようにすると効果的です。

今回は『サンカク』の「社会人のインターンシップ」としてどのように「カスタマーファースト」な体験を実現するか、そのノウハウをさまざまなイベントで活用できるようポイントをご紹介させていただきました。この発信がきっかけで、「カスタマーファースト」な社外活動の機会やコミュニティが世の中に増えればうれしいです。

新型コロナウイルス感染症の影響により、今後さらにコミュニティに関する活動は活発化していくとも言われています。『サンカク』は参加者と主催企業の協働ワークが伴うような体験・コミュニティを提供していますが、新型コロナウイルス禍においてオンラインワークショップのメソッド(※1)を開発するなど、今後もビジネスパーソンにとって有益な機会を継続的に提供していくサービスであり続けます。

- ※1:●サンカク通信 Vol.1: https://www.recruitcareer.co.jp/news/information/2020/200602-01/
 - ●「オンラインの『参加型イベント』で活発な議論を実現するには」(いま知ってほしい「働く」のこ
 - b) https://www.recruitcareer.co.jp/covid19_hataraku/hr/advice03/



『サンカク』に副業社員として携わる注目の方々にフューチャーしてご紹介します。

第2回目は、2019年から『サンカク』に携わる岩崎あゆみさん。『サンカク』に参加したことで、本業で感じていた苦手意識を克服できた体験などを丁寧に語ってくださいました。



■ お名前: 岩崎あゆみさん(37歳)

■ 本業: 株式会社アイスタイル

データビジネスソリューション事業 サービス企画プロデューサー

■ 居住地:東京都

■ 『サンカク』での活動開始時期:2019年5月頃

『サンカク』からインタビュー

現在の『サンカク』への関わり方を教えてください

主な役割としてはイベントプロデュースのプロジェクトマネジメント業務となります。人材要件のヒアリングから始まり、主にクライアントとのやり取り、イベント集客管理、イベント後のオファー対応等を行います。 イベントの企画設計・当日のファシリテーションを行うプランナーと組んでプロジェクトを進行していきます。

『サンカク』へ参加したきっかけ・理由を教えてください

本業で目覚ましい成果が出せずもやもやしていた時、自分の市場価値はあるのか模索しようと色々検索していました。そこでたまたま『サンカク』の存在(当時は「ふるさと副業会議」のイベントでした)を知ったのです。イベント参加のつもりで行ったら、パートナー説明会(2018 年 11 月)で、「想定と違った~」と思ったのですが、そこで古賀さんの熱量の高さ、事業への想い、認定テストを受けた際のその場でのフィードバックのキレの良さに感化され、ここなら自分を磨けるいいチャンスかもしれない、と登録に至ります。実稼働するまでに約半年のブランクがありました。

『サンカク』に携わってココが変わった!というところは?

過去に上司から「君は本当にマルチタスクが苦手だね(=仕事が出来ないね)」といった指摘を受けて落ち込ん だ経験があったのですが、本業をやりながら、並行して全く違う業務に取り組むことで、苦手だった"マルチタ スク力"は劇的に上がったように思います。また、本業への向き合い方も変わりました。考え方や課題解決に取 り組むプロセスなど、「本業にも生かせているな~」と感じることが多々あります。



あなたにとって『サンカク』に参加することで「実現できること」とは?

自分にとっての価値の話になりますが・・・自分の視野を広げ、自分の可能性を大きく、より良い未来を作ることができる、と思っています。『サンカク』に関わる方々のマインドやスキルといったレベルの高さにいつも感銘を受け、刺激を受けています。プロジェクトはもちろん、『サンカク』のメンバーと関われることが私にとって大きな価値となっています。プロジェクトを進行していくプロセスにおいて、仲間と何かを成し遂げることの喜びをダイナミックに感じています。また同時にカスタマーやクライアントからのフィードバックを頂くことで、少なからず誰かの役に立っていることを実感でき、大きな自信につながっていると思います。本業の肩書きに捉われず、これから先どう生きていこうか未来を考えワクワクしています。

最後に、『サンカク』に限らず、社会人のインターンシップへの参加を検討されている方に メッセージをお願いします

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、この先ますます働き方の自由度が増し、変化は加速していくと思います。本質的な価値に向き合うことが増え、各々が人生100年時代をどう生きるかを考え行動し始めている今、インターンシップはあなたにとって、色々な気づきや発見をもたらしてくれると思います。インターンシップの中で学べるビジネスはもちろん、本業では出会えないようなさまざまなバックグラウンドを持った魅力的な人たちとの交流、自分の能力がどう役に立てるのかの自己認識などなど、たった数時間でも大きな価値を持ち帰ることができると思います。そんな時間を通じて、自分はどういう価値観を大切にしている人間だったのか、どう世の中に役に立てるのか、なんとなく日常では埋もれてしまうようなことに対して、改めて再発見できるいい機会になると思います。いい人生をデザインしていくために、自己理解はとても重要だと思うので、是非参加してみていただけたらと思います。



お知らせ Updates

次回のオンライン開催の「社会人のインターンシップ」は?

今回ご紹介するのは、デジタルイノベーションやオープンイノベーションが急速に進む今のビジネス環境において、大きな変化を起こしている案件です。 変革期における企業の今とこれからを知ることができる機会であるとともに、企業のオープンイノベーションを当事者として体験ができる貴重な機会です。

【株式会社日立製作所】#AI #データサイエンス #社会イノベーション事業

タイトル	【オンライン開催】日立が注力する AI・データサイエンス技術を活用した社会イノベーション事業を体感。ニューノーマルな観光をテーマに日立の社会イノベーション事業にサンカク!
日時	2020年7月11日(土) 12:30接続開始 13:00~18:30
エントリー〆切	2020年7月9日 (木) 12:00予定
イベントの詳細	https://sankak.jp/event/hitachi2007

※体験取材をお受けしております。ご興味のある方はお問い合わせください。

※今後の開催スケジュールの詳細は『サンカク』HP の「社会人のインターンシップ一覧」をご確認ください: https://sankak.jp/event

『サンカク』の社会人のインターンシップとは:

『サンカク』が提供する社会人のインターンシップは、大手企業からベンチャー企業まで企業規模や業種に関わらずさまざまな企業が事業課題に関するテーマを掲げ、それらに興味を持ったユーザーがディスカッションを重ねてアイデアや解決策を提示していくサービスです。キャリアアップを目指すディスカッション参加者は、参加後に企業から副業や転職のオファーが届く可能性もあります。2020 年 6 月時点で、登録ユーザー数は累計 5.3 万人、社会人のインターンシップのサービスをご利用いただいた企業は延べ約 280 社になります。

