



「伝える」から「伝わる」への変革

---

～株式会社ヤマダホールディングスで  
の学びの記録～

令和7年度 長期社会体験研修員 六本木 勇人

【研修先企業：株式会社ヤマダホールディングス】

# 研修先企業について

## 企業概要



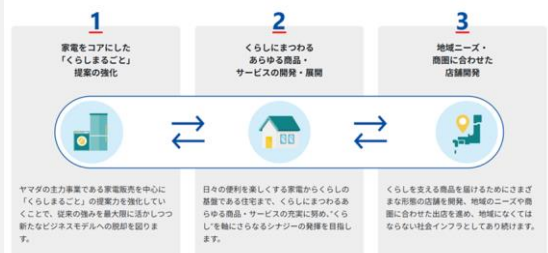
所在地 : 群馬県高崎市栄町1番1号  
 設立 : 1983年9月  
 代表者 : 代表取締役兼CEO 山田 昇  
 資本金 : 711億円  
 社員数 : 連結 25,676人  
           単体 573人  
 事業内容 : グループ経営戦略の企画・立案及びグループ会社の経営管理・監督、グループ共通業務等



経営理念  
**「創造と挑戦」**  
 「感謝と信頼」で強い企業を目指し、社員総意で企業価値を高め社会に貢献する。

くらしまるごと戦略の柱と「つながる経営」の実践

戦略の柱



## 年間研修計画

4月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新入社員研修見学</li> <li>・セールスエンジニア研修見学</li> <li>・一次高校訪問同行（群馬・栃木）</li> <li>・校内・合同ガイダンス同行</li> </ul>
5月	
6月	
7月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・選考面接同席</li> <li>・求人票発送作業</li> <li>・応募前職場見学対応</li> <li>・校内・合同ガイダンス同行</li> <li>・店舗・支社連携、勉強会</li> </ul>
8月	
9月	
10月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・二次高校訪問同行（群馬・栃木）</li> <li>・校内・合同ガイダンス同行</li> <li>・支援学校インターンシップ</li> <li>・礎生塾見学</li> </ul>
11月	
12月	
1月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お礼訪問同行（群馬・栃木）</li> <li>・教育部署との連携</li> <li>・スマートdb運用</li> <li>・2027高校パンフレット企画・立案補助</li> </ul>
2月	
学校教育との関わり等	進路ガイダンスで高校生に伝えたい採用に関する重要なポイントや高校訪問で企業が求める学校の情報等、採用部での業務を直接体験し、教職員と共有することで、効果的な進路指導につなげる。

# 主な研修内容(4月～6月)



## 4月 新入社員研修・採用活動

4月1日には、入社式に補助として参加し、新たな仲間を迎える場を支援した。4月15日から17日にかけては、全国の店舗から選出された新入社員がGメッセに集合して行われた研修を見学した。この見学を通じて、新入社員が企業人としての一歩を踏み出す様子や、研修プログラムの内容について深く学ぶことができた。

採用活動関連では、高校訪問や進路ガイダンスに同行し、企業側の視点に立って話をすることができた。



## 5月 進路ガイダンス

本社での主な業務は、高校生支援事業を行う企業からの進路ガイダンスに関する対応であった。具体的には、ガイダンスへの参加・不参加のメール返信が中心となり、ガイダンスを担当する全国の社員のスケジュール調整や情報管理を行った。また、進路ガイダンスでは、実際に会社説明を担当させていただいた。これにより、説明会の準備から本番での伝え方に至るまで、採用活動における実践的な経験を積むことができた。



## 6月 求人票発送準備等

進路ガイダンスなどの業務は5月に引き続き行いながら、7月1日に全国の求人対象校へ求人票を発送するために、5,000枚に及ぶ大量のレターパックを準備し、約1ヶ月間で宛名シールと品名シールの両方を貼り付ける作業を計画的に実行・完了させた。さらに、総合教育センターの研修では、長期研修員向け、2ヶ月間で自身の取り組んできた内容について発表し、情報共有を図った。



## 振り返り

3ヶ月間の研修で、様々な経験をすることができた。進路ガイダンスでは、今まで説明を受ける側であったが、限られた時間の中で企業側が生徒に向けてどのように説明を行うのか知ることができた。求人票発送も、想像している以上に準備が多いと知ることができた。単純な作業ではあるが、周りの人たちとコミュニケーションを図りながら、情報を共有して進めていく必要があると感じた。

# 主な研修内容(7月～9月)



## 7月 応募前職場見学等

7月の主要な活動として、7月1日に求人票の発送作業を完了させた。採用部総出で作業を行っても1日かかる作業であった。その後は、応募前の職場見学が始まり、多くの職場見学の対応をした。進路ガイダンスにはない緊張感があり、見学者への会社説明も、より分かりやすく丁寧に行えるようにした。その他、全国の採用担当者の方々に送付する説明用資料の準備も精力的に進めた。



## 8月 応募前職場見学

7月に引き続き、応募前の職場見学に関する業務を行った。全国の学校から申し込みがあり、該当する都道府県の店舗調整や日程調整を行った。調整が完了したのから、学校へ電話連絡し、FAXを送信した。およそ400校への電話連絡を行ったが、電話連絡だけで1日が終わることもあった。企業の採用活動は、担当者が見学を行うだけではなく、その裏側では事務方がたくさんの業務を処理していることを知ることができた。



## 9月 選考・出前授業

9月16日から採用選考が開始された。採用選考の日程調整を行い、結果を速やかに各学校へ連絡する業務を遂行した。また、選考過程においては、企業側が候補者を選定する様子を間近で拝見し、採用における重要な視点や基準について深く学ぶ機会を得た。

学校からの依頼で、ヤマダホールディングス社員として、「ヤマダの業種が社会のどの分野にどのように関わっているか」などの出前授業を行った。



## 振り返り

この3ヶ月は、採用活動の「表舞台」だけでなく、「舞台裏」で必要とされる緻密な事務処理、全国規模の調整力、そして一つ一つの対応における丁寧さの重要性を深く認識できた、非常に濃密で貴重な期間となった。企業側にとっても、この3ヶ月の作業が採用活動の集大成として捉えているので、学校での進路指導に活かせることが多いと感じた。

# 主な研修内容(10月～12月)



## 10月 進路ガイダンス

10月より1・2年生向けの進路ガイダンスが本格化し、数多くの場に参加した。進路の方向性が定まっていない生徒が多い中、小売業や接客業に対する苦手意識をいかに払拭し、前向きな興味を引き出せるかを意識して説明を行った。また、学校側からは「社会人の視点から働く意義を話してほしい」との要望も多く、外部講師としての役割を強く実感した。教員ではない立場からの話は、生徒たちにとって新鮮な刺激になっていると感じた。



## 11月 授業実践

11月7日、研究協力校である群馬県立新田暁高等学校にて、2年生の情報ビジネス系列の生徒を対象に「コミュニケーションスキルを高め、未来を切り拓く対話力の育成」という主題で授業実践を行った。相手を理解しようと努める姿勢や、自らの考えを論理的に伝えようとする態度が随所に見受けられ、本実践を通じて生徒の対話力を養う一助となったと確信できた。



## 12月 インターンシップ

12月11日、ヤマダデンキみどり支店にて桐生市立商業高等学校のインターンシップを実施した。導入では企業説明に加え、志望動機や働くことへの期待を問いかける対話形式を重視した。生徒自らが目的意識を言語化することで、実習への主体性を高める一助とした。この体験が将来の進路決定の確かな指針となるよう、現場の熱量を伝える印象的な働きかけに注力した。



## 振り返り

10月以降の業務は、3年生への継続支援（ガイダンスや応募前職場見学等）に加え、1・2年生を対象としたガイダンスやインターンシップ対応が本格化した。企業の動きが次年度の採用を見据えた早期アプローチへとシフトする中、低学年次からの進路意識向上が不可欠であると再認識した。今後は生徒に対し、早期の活動参加が将来の選択肢を広げることを伝え、より高い意識をもって臨むよう働きかけを強めたい。

# 主な研修内容(1月～2月)



## 1月 進路ガイダンス

1月も全国各地で数多くの進路ガイダンスが開催された。自身が直接参加しない案件についても、広告代理店や学校から届く開催通知を集約し、上司への確認を経て全国の採用担当者へ展開する業務に従事した。各地の担当者のスケジュールを本社で一括管理するほか、日程が重複した際の代替要員の調整など、円滑な運営を支える事務管理の難しさと重要性を改めて実感することができた。



## 2月 1年間の実践発表

これまでの研修成果や授業実践をスライドにまとめ、最終発表を行った。限られた時間の中での資料作成には苦労もあったが、周囲の多大なる支えのおかげで無事に教育フェスタを迎えることができた。当日は大勢の方を前に、1年間の研修内容を詳しく説明する貴重な機会となった。この研修で得た知見や経験を、学校復帰後に教職員や生徒へしっかりと還元できるよう、引き続き準備を進めていきたい。

## ～1年間のまとめ～



企業研修における広域な学校訪問や求人・選考運営の実務を通じ、主に二つの重要な知見を得ることができた。

一つ目は、5,000校規模に及ぶ事務対応や先生方との対話から、学校現場におけるデジタル化の進展の遅れや企業と学校の認識の乖離を痛感したことである。その中で、高校生が抱く「働くことへの不安」を解消するためには、教育現場と社会を適切に結びつける架け橋としての役割が不可欠であると強く認識した。

二つ目は、立場の異なる関係者との調整業務を通じ、相手の真意を深く汲み取るとともに、誰にでも分かりやすい言葉で伝える重要性を学んだことである。専門用語の壁を越えた的確なコミュニケーションこそが、信頼構築と円滑な業務遂行の鍵であることを身をもって実感した。今後は、本研修で得たこれらの成果を生徒のみならず先生方とも広く共有し、学校全体のキャリア教育の質を一層高めていけるよう尽力したい。



# センター研修と授業実践

## センター研修

### 8月 キャリア教育実践について

令和6年度に長期社会体験研修を行った先生方の発表を聞き、その後、研修先企業での現状や、研究協力校での授業実践についての情報交換を行った。実際に経験された先生方の話は、これからの研修をより充実させるものとなった。



### 9月 職業事情に関する情報収集

富岡市にある株式会社IHIエアロスペースに訪問した。宇宙航空並びに防衛という高度な情報セキュリティを要求される分野で事業を展開しており、情報資産のセキュリティ管理や従業員のセキュリティ意識の向上に日々努めていることを聞くことができた。



### 9月 研修先企業の取組と授業実践発表

これまでの研修先企業での取組と、研究協力校での授業実践について、長期研修員の先生方に対して発表を行った。多くの質問を受け、自分だけの視点では考えつかなかったことなどに気付くことができた。



## 研究協力校での授業実践

**対象：**第2学年情報ビジネス系列

**科目：**ビジネス基礎 コミュニケーション

「コミュニケーションスキルを高め、未来を切り拓く対話力の育成」

### ねらい

ロールプレイング「トークトレーニング」を通して、目標達成に向けて積極的に行動するためのコミュニケーションを知り、人間関係形成・社会形成能力を向上させるための力を育む。

### 授業の流れ・様子

#### 授業実践の流れ

1. 研修先企業を知る
2. トークトレーニング①  
(相手の立場を意識しないコミュニケーション)
3. トークトレーニング②  
(相手の立場を意識したコミュニケーション)
4. トークトレーニング①と②の振り返り
5. コミュニケーション能力の必要性と今後の目標



ロールプレイングの様子



グループでの話し合い



社員による講義

### 振り返り

- ・「相手を理解する」という気付きが生まれた
- ・授業中の時間配分が課題であった