

# 月刊アドカスタム通信

雨にも負けず、風にも負けず。

特集：  
梅雨の時期でも  
応募者数を増やす  
原稿制作と  
フォローアップの  
ポイント。

2015  
May 5

# 訪日外国人を集客して売上アップさせたい 店舗型ビジネスのオーナー様必見!!

# 月額掲載費5万円の モバイルクーポンを 1ヶ月無料でどうぞ。

※広告制作代行や翻訳サービスをご利用いただく際は別途費用が必要です。



## 月間120万人以上の中国人が 訪問する日本旅行予約専門サイト

「逸行」とは、日系企業で唯一、中国で訪日観光ビザの発行業務を行う旅行代理店が運営する訪日個人旅行 (FIT) 予約専門のECサイトです。

中国といえば既得権益や規制が厳しいということはあなたもよく知っていると思いますが、実は現地の日系企業で唯一、訪日観光ビザの発行業務を行うことができる旅行代理店があり、その会社は「逸行 (jpyoo.com)」という個人旅行 (FIT) 専門の旅行予約サイトを運営しているのですが、近年の日本旅行ブームで何と1日のページビュー (表示回数) が30万以上、訪問者数が4万人以上のお化けサイトに急成長しているのです。



年間1,460万人以上が訪れ、約10万件の旅行商品が売れている  
訪日旅行予約サイト 逸行 (<http://www.jpyoo.com/>)

## 5万円の広告掲載費を無料で? 裏はなに?

なぜ、5万円で販売予定の広告枠をあなたに無料でプレゼントするのか? 理由は2つあります。1つは、今回新規でオープンする「逸行モバイルサイト」のコンテンツとして、サイト公開時からある程度のクーポン情報を掲載して、利用者にとって「使えるサイト」にしたいから。

もう1つは、無料で広告を掲載して逸行の集客力を実感してもらうことで、5人に1人くらいはそのまま継続して有料の広告を掲載してくれるんじゃないかと考えたからです。

なので、5人に1人くらいの方が継続して広告を掲載してくれれば、今回あなたに無料で掲載してもらっても、元は取れるということです。自動的に継続掲載になって費用を請求したりとか、あとで請求書を送ったり・・・ということはありませんので安心してお申込みください。まずはフリーダイヤルにお電話を1本いただければ、詳細の資料をお送りいたします。今回の無料掲載枠は先着50件限定となりますので、枠が埋まってしまいう前に今すぐのお申し込みをお勧めいたします。

お電話は今すぐ! TEL:0120-059-41 (コーコクよい!)

# メンバーとの意思疎通を円滑に。



日本アドカスタム株式会社  
代表取締役  
林田 岳広

いつもありがとうございます。日本アドカスタムの林田でございます。

突然ですが、あなたは人材を4つのタイプに分けて分析する「DiSC理論」というものを聞いたことがありますか？

そもそもDiSC理論とは、1920年代に心理学者ウィリアム・M・マーストン博士により提唱され、1963年、行動科学者ジョン・ガイヤー博士により、自己分析のツールとして応用されたものです。

この理論を用いた人材育成ツールは、全世界84カ国で4500万人以上の利用実績があり、「行動特性分析」のグローバルスタンダードというべき存在になっています。

の4パターンに分類します。

自分や他者がどのパターンであるのかを理解し、自分と他者の違いを把握することで、**意志疎通をより円滑に行えるようになります。**

リーダー候補者のタイプをこの4パターンに沿って考えることで、より適切な対応を取れるようになるのです。

それではここから、それぞれのタイプについてご説明していきます。

## 「D」 = 主導型 (Dominance)

人からコントロールされることを嫌がり、自分で仕切りたがる傾向があります。意思決定が速く、自分なりのやり方で結果を出そうとし、人に対して言いたいことをはっきり言います。

一方で、ルールや細かいこと、また全体のチームワークにはあまり関心がありません。



### 特徴：

- ・結果を直ちに求める
- ・早く成果を出そうとし、何が必要なかをすぐに考える。
- ・行動を起こす
- ・悩んだり考えたりするよりもまず行動を起こす。
- ・挑戦を受けて立つ
- ・困難、プレッシャーにたじろぐことなく立ち向かおうとする。
- ・意思決定が速い
- ・買うか買わないか、やるかやらないか、意思決定が速い。

### DiSC行動スタイル

競争 外向的、自発的、リスクを負う

ペースが速い



ペースが遅い

協力 内向的、対応的、リスクを避ける

DiSC理論ではこの人間の行動傾向を「D、i、S、C」すなわち、

- 「D」 = 主導型、
- 「i」 = 感化型、
- 「S」 = 安定型、
- 「C」 = 慎重型、

- ・現状に疑問を投げかける
- マニュアル化されたやり方、既存のパッケージを当たり前とせず、自分のやり方、自己流を主張する。
- ・権限を求める
- ひとの指示を受けることや決裁を受けるのを嫌がり、自分で仕切ろうとする。

**適切な関わり方：**

Dタイプのリーダー候補には、チャレンジしたくなるような**目標を明示**してあげることが重要です。  
 「期待している」ということを伝え、次の大きな仕事へのチャレンジを積極的に促すとやる気が高まります。「成果・結果」に重点を置いてモチベートしていきましょう。

**「i」 = 感化型 (influence)**

社交的で人と接することを好みます。感情表現が豊かで、周囲を明るくする力を持っています。

その反面、緻密さに欠け、仕事の成果や人に対して厳しさに欠ける傾向があります。



**特徴：**

- ・人と接することを好む
- 自分から積極的に人と関わろうとする
- ・周囲を明るくする力を持っている
- 肯定的で、明るいムードメーカー的存在である。
- ・表現が感情的である
- 感情表現が豊かで表現に抑揚もある。
- ・やる気を起こす環境をつくる
- 「どうせやるなら楽しくやろう」と人に呼びかけることが得意。
- ・人を励ます
- 自ら援助を申し立て、人を喜ばせる。
- ・楽観的
- 難しいことでも、安易に引き受けてしまうが、あまり後悔はしない。

**適切な関わり方：**

「褒められたい」・「受け容れられたい」という気持ちが

特に強いので、**気付いたことを言葉に表し、褒めてあげる**と効果的です。

態度・服装など褒める対象は何でもいいです。逆に、存在や働きを無視したり、正確で綿密な業務を求めたり、単調な業務を求めたりするとやる気を失いがちなのでその点に注意しましょう。

**「S」 = 安定型 (Steadiness)**

安定した状況を好み、変化を嫌う傾向があるため、例えば、慣れ親しんだ従来のやり方で成果をあげようとします。そのため、新商品や新企画、新規開拓など「新しいもの」への適応は遅くなりがちです。

自ら決断し、行動するという積極性には欠けませんが、チームワークを大切にし、協調性があり、人に対してとても協力的です。



**特徴：**

- ・マニュアル化された仕事のやり方をする
- 慣例・決まり・マニュアルを大切にし、間違いのないやり方を実践する。
- ・忍耐がある
- 同じことでも、飽きることなくコツコツと最後まで粘り強くやり遂げる。
- ・ロイヤリティがある
- 任務を遂行するため、言われたことを言われたとおりにやろうとする。
- ・聞き上手である
- 相手の立場に立ち、相手を受け容れながら話を聞くことが得意。
- ・安定した仕事環境で力を発揮する
- 変化の激しい環境よりも、安定した仕事環境で働くほうが力を発揮する

**適切な関わり方：**

安定した環境の中で着実な成果を作っていくことが得意なタイプのため、一気にチャレンジさせることは好ましくありません。そうは言っても育成の中でチャレンジさせることは不可欠。そんな時は、具体的な方法や手順・やり方について親身に

なって相談する姿勢を見せてあげることが重要です。

## 「C」 = 慎重型 (Conscientiousness)

人がどう感じているかということよりも、データや資料などの「事実」を重視します。物事を分析的、論理的に考える傾向があり、納得するまで細部にもこだわります。

自分が考えたやり方や組み立てなどに批判が加えられることに対して防衛的になりがちです。



### 特徴：

- ・細部に注意を払う
- 少しのミスも許さない。隅々までチェックする。
- ・正確さをチェックする
- データ、資料、数値を駆使して正しさ合理性を追求する。
- ・衝突に関しては巧妙で間接的なアプローチをする
- 一方では妥協し、一方では人を介したりして衝突を回避しようとする。
- ・状況や活動に対して系統的、一貫性のあるアプローチをする
- 一見して複雑な状況に対しても論理性、一貫性を見出して整理します。
- ・賛否両論をじっくりはかりにかけ分析検討する
- 一方の意見を鵜呑みにしたりせず、反論もしっかり検討したうえで結論を出そうとする。

### 適切な関わり方：

上司のあなたにたくさん質問をしますが、それを**反抗と受け取ってはいけません**。その部下はあらゆることに対して自分の頭で納得することにこだわっているのです。

納得した上で動くというのがその部下の持ち味ですので、あなたは適切な根拠を示しながら指示を出していきましょう。

以上。

さて、あなたのチームのリーダー候補はどのタイプでしたか？そして、あなた自身はどうでしたか？

DiSC理論のこの4タイプに沿って、メンバーのタイプを考慮することで、どんな対応をしていくべきかのヒントを得ることができます。

ただ、この枠組みを活用するうえで注意していただきたい点があります。

一つ目が、「どのタイプが優れていて、どのタイプが劣っているということはない」ということ。

二つ目が、「そのタイプ分けはその人の全人格や最適な関わり方を決定するものではない」ということです。

「この部下はこういう性格だからこう関わればよい」と決めつけてしまつては、かえってコミュニケーションを狭めてしまう可能性があります。

あくまで、効率的にタイプ分けする分析ツールであるということ肝に銘じ、その限界を知つたうえで、リーダー候補育成に効果的に活用してください。

林田 岳広

※an report 「DiSC理論の4タイプによる部下育成方法」参考。

※DiSCはInscape Publishing社の登録商標です。  
日本語版商品開発権・総販売代理権はHRD株式会社が保持しています。

# 経営TOP直伝： 梅雨だからこそ、PRを考えよう。



日本アドカスタム株式会社  
代表取締役  
林田 岳広

ゴールデンウィークが終わると、今年もまた嫌な季節がやって来ます。せっかく面接の予約が入っていても、当日雨が降ろうものならドタキャンを覚悟しなければなりません。

そんなことが毎日毎日、1ヶ月以上も続くかと思うと本当に先が思いやられますよね。それでも、もうすぐそこに迫っています。今年も梅雨入りが・・・。

昨年は6月5日ごろから7月21日ごろまでが梅雨でした。雨が多い日（都道府県によりますが）は明暗が分かれやすい傾向があります。

## 雨を考慮したアピールを



### 【梅雨時期の傾向】

- (1) 足元が悪いため面接のすっぽかしが増える
- (2) 野外のお仕事は応募が減る
- (3) 駅から徒歩が長い職場は敬遠されがち

これからの時期は、基本的に「毎日雨が降る」ことを想定して、求人広告を作成する必要があります。

駅からどれだけの距離があるのか、最寄駅の何番出口を出て、徒歩何分なのか、といった点をアピールして、通勤が苦ではないことを詳しく記載することが有効です。

テレポや事務など室内のお仕事であれば内勤業務であることを見出しや職種からわかりやすく記載すると効果的です。

先月号でもご紹介した当社の広告。立地条件の良さを最大限アピール。



## 応募率を上げるために

梅雨時にかかわらずですが、応募者は複数社にメール応募をされているパターンがほとんどです。某大手求人メーカーの調べによるとだいたい第2希望まで応募しているようです。

この対策としては、以下の3点に気をつけましょう。

- (1) レスポンスはなるべく早く（30分以内だとベスト）。
- (2) 面接日時は最低三候補挙げてあげる。
- (3) 応募者の立場を理解して、時間を設定してあげる。

とくに(3)は重要です。若い方はそんなに段取り上手ではないので、「実現がむづかしい日時」を指定してしまい、あまつさえ遅刻、結局すっぽかしに至るケースも多くありません。遅刻をしてしまったら気まずくて面接さえも行けない・・・そんな方はたくさんいらっしゃいます。



や、やばい。もう時間に間に合わないし、気なくて面接行けない・・・。

求人広告は応募メールに属性が記載されています。「学生」「アルバイト」「主婦（主夫）」「正社員」など。

学生であれば、学校が終わった夕方以降の方が都合が良いでしょう。フリーターさんの場合は電話をして、既存のバイトの日程を聞いた上で調整してあげても良いかもしれません。

主婦（主夫）の方は、保育園幼稚園が9：00前後～お迎えのある16：00くらいまでを指定してあげると親切です。正社員の掛け持ちバイトの場合は、就業が終わる19時以降がベターでしょう。

## 面接率を上げるために

梅雨時は天候によって気分も上下しやすいですね。とくに若い方なら尚更です。

事前告知は面接率を上げる重要なルーティンワークです。面接前日に案内メールで促進してみてください。

「〇〇〇〇（貴社名）の△△（担当者様名）です。明日の14時は面接ですが、ご予約におかわりはありませんか？□□さん（応募者名）とお会いできるのを楽しみにしています。」

返信があれば、礼儀正しく期待できる人財です。返信がなければ、一度お電話をしてみても良いかもしれません。

## 戦力となる学生アルバイトを 獲得するチャンス

夏休みは様々な動きがあります。学生は7月末～8月初旬に夏休みが始まり、9月中旬に夏休みが終わります。

学生向けのキャッチフレーズとしては・・・

### ●夏休みが始まるまでにアルバイトを探す

>>夏休みは週4日～5日のレギュラー勤務OK！  
学校が始まればシフトを減らしたり調整することも可能です・・・など。

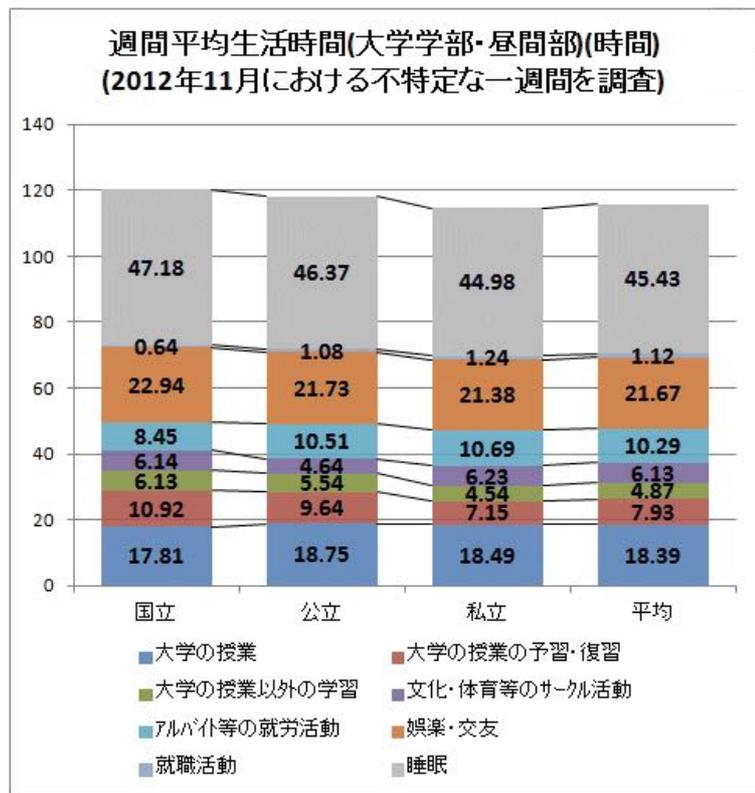
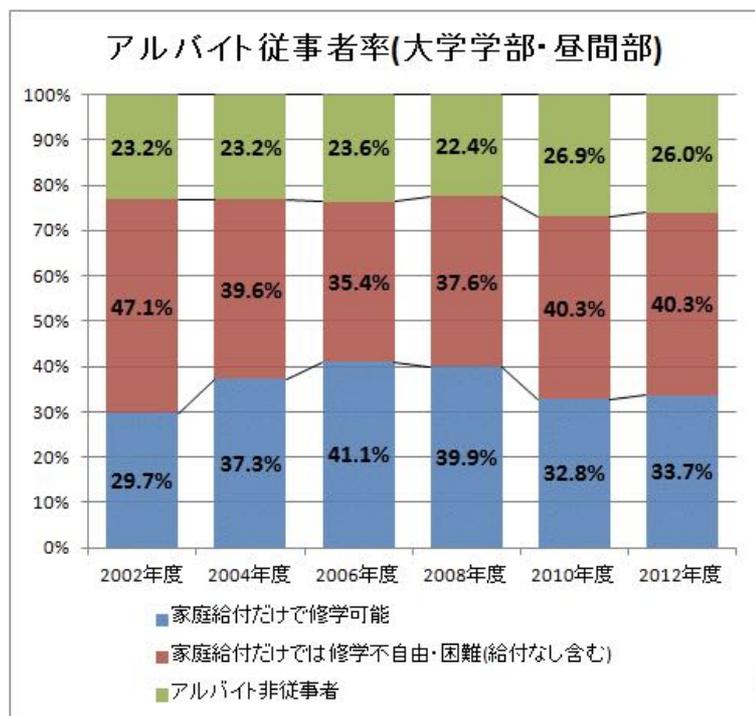
### ●入学した4月～5月でアルバイトを辞めた人が再度探す

>>次のバイト探しが不安な方へ！  
まずは2週間お試しバイトをしてみませんか？  
・・・など。

### ●ゴールデンウィークのは旅費が高い為、夏休みに旅行をする

>>旅行など、連休のお休みもOK。シフトはお気軽にご相談ください。  
・・・など。

良い学生はほぼ3年、4年、同じバイト先で活躍してくれます。地方から出てきて慣れなかった都心のバイト。すぐに辞めてしまう人も少なくないようですが、ゴールデンウィーク前の1ヶ月ほどでの退職は若気の至りかもしれません。



【出所】「平成24年度学生生活調査」  
独立行政法人日本学生支援機構（2014年2月26日発表）

6月～7月でしっかり確保をして、ほぼ全業種繁忙期の10月～12月に戦力となる学生スタッフを囲い込むのは6月からでも遅くはありません。

ぜひ、貴社でも戦略的な採用計画と戦略で、優秀な人財を確保してください。

林田 岳広

# LINEバイトユーザーがどんどん増えてます！



## 【ポイント①】

LINEユーザーが必ず見るページです!!その他ページは、プロフィール編集や公式アカウント検索、友だち追加など、LINEユーザーならほぼ必ず利用する機能が詰まったページです。他にもスタンプ購入や、フリーコイン利用など、ユーザー利用率の高い機能がいっぱいです！

## 【ポイント②】

広告枠ではない特別な枠。LINEの主力サービスだけが載るスペースです!!このページに載るのは、LINE Game、LINE TAXIなど、LINEの主力とする厳選されたサービスだけ!!LINEバイトのユーザー数を今よりも更に、更に最大化するため、特別策として実施します！

## 【出版・編集】

日本アドカスタム株式会社

## 【お問合せ先】

TEL:0120-5059-41

FAX:06-6630-8237

<http://j-adcustom.com>

## 【免責事項】

本ニュースレターでは求人・採用をテーマに様々な情報アドバイスを提供しておりますが、これらの情報等によって起きた問題に関しては当方やライターに責任や義務は発生しません。本ニュースレターの情報アドバイスの内容を参考にした判断の一切は、全てお客様の責任でお願いいたします。

## 【企業情報】

【会社名】 日本アドカスタム株式会社

【設立】 平成23年4月

【資本金】 5,000,000円

【代表】 代表取締役 林田 岳広

【所在地】 〒542-0076

大阪府大阪市中央区難波4-7-14  
難波阪神ビル10F

【事業内容】 総合広告代理業

職業紹介事業（許可番号 27-ユ-301723）

特定労働者派遣事業

採用コンサルティング事業

## 【取扱商品】

<求人広告>

インターネットサイト・雑誌・フリーペーパーでの求人広告全般(an・salida・DODA・バイトルドットコム・マイナビ・インテリジェンス・ディップなど)

<商業部門(sp)>

ポスター・DM・パンフレット・新聞広告・折込チラシ・Webサイト・Web広告など産業広告全般

【取引銀行】 三菱東京UFJ銀行

りそな銀行

大阪信用金庫



フリーダイヤル コー コ ク ヨ イ  
**0120-5059-41** 携帯からOK!  
土日祝も対応

✉ メールでのお問い合わせはこちら