

東京プロゼミ2011 受講後アンケート

	職業	年代	性別	プロゼミに入った動機	開始前に持っていたイメージ	プロゼミを受け終わったあとの印象	今後の抱負
1	会社員	50代	男性	開業準備	具体的に使用可能なToolの入手	総合的な考え方の講義が多かったが、非常に有効な知識と人脈(同期等)が得られた。	開業までの4ヶ月で出来るだけの仕入れを行い、自分のToolにし開業までにある程度の営業活動を行う。
2	保険業 代理店	30代	男性	大きく2つあります。・先輩方の経験を伺い、不安を少しでも解消、「やれそうだ」という思いを得る。・自分のやれる事、適性を確認したかった。	知識(法律・実務)面の講義がもっと多いと思っていました。講師の先生方や同期の皆様とこんなに交流が持てるとは思わなかった。	私自身の考え方がずいぶん変わりました。【前】何でもかんでも自分でやらなきゃ、勉強しなきゃ、実務覚えなきゃ→【後】今できることから考えよう。できない事は、できる人と協力しあえばいいんだ。	まずは、一つ得意分野をつくることから始めます。自分が窓口に登録し「各方面のプロにつなぐ」という社労士も有かなど思っています。顧客開拓を楽しみたい。
3		50代	男性	2010年社労士試験に合格。即開業の予定はないが、人的なつながりの維持と拡充を主たる動機としたものです。	成功者による体験・自慢ゼミになるのかなあ?とのイメージを持っていたことは事実。	ヒト100人いれば100通りの道があることを再確認するとともに、先輩諸兄の経験と意識のあり様を有効に活用させていただくつもりです。	会社所属部署との兼ね合いもあり(業法管理等)、行政書士資格の取得に当面傾注し、将来の道筋を設定する心積り。
4	無職	40代	女性	人事の実務をやっている友人知人等がほとんどいなかったため、実務家のお方たちの話を(何でもいいので)聞きたかったため。	「業界内の処世術」的な話が多いかと思っていた。	考え方は人によって多々あれど、最終的には自分が共感できることを追求・実行していきたいと思った。	このプロゼミで知り合えたお方たちとのつながりを保ち続けて、良い刺激をいただいきたい。(そしてできれば、自分もいづれ良い刺激を発信する側に立てればと思います。)
5	職安非常勤職員	30代	女性	資格を取ったものの、具体的にビジネスとしてどう活かせばいいのか、全く分からなかったため。	就業規則や労務監査などカテゴリーの具体的な内容を(ビジネスツールとして)講義されるのだと思っていた。(明日からすぐ営業に行けますよ的な)	成功体験をきいて、自分のやりたい方向性を定める為の手がかりにするというコンセプトなのかと思った。(コンピテンシー?)方向性は確かに固まりつつある。	人事制度コンサルを柱に社員教育、就業規則等にも挑戦したい。ただし最初は何でもやるスタンス。
6	会社員	40代	女性	・しばらくは会社に勤務するつもりであるが、今後会社にいながらもどのようにしたら資格を活用していけるかを考えて受講した。・資格をとったつきりにならないよう、資格との接点を持ち続けるため。	通常、開業に必要な知識を教えてくれる。	・実践に本当に対応した、体験・実務などを惜しみなく教えていただいた。・こんなに横のつながりができて、びっくりした。	ブラッシュアップをしながら、ゼミで他の方々の向上心から受けた刺激を忘れずに、自分の今後について考えながら進んでいきたいと思えます。どうもありがとうございました。
7		20代	男性	社労士試験に合格したのはいいが、その後の活かし方が分からず、今後生きていくうえで何かの参考になればと思いい参加しました。	一方的な先生の話を聞くような講座のようなものをイメージして、このように横のつながりが増えるとは思いませんでした。	社労士に対するイメージ(仕事・人物像)が180° 変わりました。また様々な人と会うことができ、貴重な経験になりました。	開業するかどうかはまだ分かりませんが、何かの形でプロゼミの経験を活かしていきたい。
8	会社員	40代	男性	果たして自分に「開業」が可能なかどうか?多面的な見方とひとつの「ものさし」が欲しいと思ったので。	成功されている先生方の体験談と実務の初歩を教えてくださいませんか?と単純に思っていました。	大海の中に、手こぎボートでたった一人で船を出さなければならぬのか?という不安な気持ちに「舵」と「エンジン」を与えられて背中をポンと押してもらったような気がします。	開業して運送業コンサルティングで日本一になります!!
9	派遣社員	20代	男性	合格したのはいいが社労士というものに具体的なイメージが持てなかったため。	同上	入る前には全く思い付かなかった考えや価値観を知る事ができた。	体力勝負、とにかくやる!!
10	会社員	40代	男性	予備校の合格祝賀会の席で、北村先生から全体の周知があり、ゼミ参加したいと思いました。	少人数制で、むずかしい話ばかりと少し気負う部分がありました。	大変満足しています。講義していただいたら先生方や同席していた同志とも良い関係ができたと思います。内容も受講前の自分とは、10歩先に行けたと思います。	定期的なフォローアップができればと思います。方法はWeb、勉強会、飲み会etc.何でも良いと思います。
11		40代	男性	実務に自信なく。	実務をたたき込まれる。	強みを活かす。ネットワークを活かす。この2つが重要であることを理解できました。	恐れずに開業。
12	アルバイト	30代	女性	合格してからすぐに実務の勉強をして、知識の流出を防ぎたかったのと、社労士としての業界の最先端を走る先生方の話を少しでも多く聞きたかったためです。あとは横と縦のつながりを作って、今後に活かしたいと考えました。	開業を視野に入れた方が、沢山いらつるイメージでした。もう少し実務を掘り下げるのかな...と思ってました。	限られた時間の中で、広い分野をこなしているように感じました。プロゼミ卒業生対象のもっと深く、少人数でワークの多いゼミがあったらぜひ参加したいです。卒業後の次のstepについて、ブレインさんに企画して欲しいです。	地元の新潟に帰って、社労士事務所にも勤めて、勤務社労士として登録したいです。「こんなプロゼミ卒業生、新潟にいるよ!」と言っていただけでも活躍したいと考えております。
13	会社員	30代	男性	開業するにあたり、色々な情報を知っておきたかった。	開業テクニックに終始したものになると思っておきました。	具体的なテクニックはもちろん、仕事をしていく上でのヒント、商品開発についての考え方など、開業した後にも役立つ内容になると思います。特に一般的に言われていない営業方法などの意味合いを知れたのは役立ちました。	開業までまだ間がありますが、今回学んだことを十分自分に落としこんでいきたいと思っています。
14	会社員	30代	女性	社労士の資格をとったものの、今後の生かし方についてどうしようか...と思いい、その方向性、可能性をさぐるべく参加した。	必ず開業すべきもの、又は、社労士業務として実務をつむべきものと、確固たる固定概念があり、またはそれを奨励されるものかと思っていた。	生かし方は様々であるということ、社労士としての業務範囲が広いということ、固く考えすぎずすべしということがわかりました。沢山の方のお話を伺えて、大変刺激になり参考になった。	今すぐ開業はしないが、社労士としての資格や知識が陳腐化しないよう開局し勉強を怠らず、努力していき、開業した時に沢山の引き出しに仕入れたものが豊かであるようにしたい。
15	会社役員	40代	男性	社労士になって稼ぐため	営業ツールの使い方等のノウハウを学ぶのだったと思っていた	広く浅く社労士の展望を学べ、自分のスタイルの方向性が明確になり、とても参考になったと思う。	まずは開拓。月1件を目標に頑張っていきたい。
16		30代	女性	試験合格、登録(勤務)から数年たったにもかかわらず、あまり成長していない自分に気づき、知識と知恵を身につけたいと思ったため。又、意見交換できる仲間もほしいと思った。	開業するための知識を学ぶインプット勉強会のイメージが強かった。	知識はもちろんだが、成功されている先生方の「知恵」に学ぶべきところが多かった。又、他の受講生からも色々なことを学び、視野が広がった。何より、受講生同士、先生方との人脈ができたことが一番の収穫だったと思う。	今のところ、開業は考えておらず、これから勤務社労士としてやっていくかと思っている。ただ勤務だからといってあぐらをかかず、インプットアウトをこまめに行い、会社及び社員両方にとって有益な提案をしていきたい。
17	開業準備中	40代	女性	開業に向けて最終調整。開業前後の心がまえやすべきことを学びたかったため。数ある開業塾関連の中で、一番自分にフィットがあると思えたから。	参加者のレベルが高そう。ついていけるか不安。	全ての講義において、講師の先生方のレベルが高く、とても勉強になりました。また受講生の皆さんの意識もモチベーションも高く、非常に勉強かつ刺激になりました。プロゼミを受講して本当に良かったです!!	プロゼミで学んだことを実践し、収益を上げていけるようにがんばります。また、初心(やりたいこと)を忘れず、日々努力していきたいと思えます。
18	会社員	30代	女性	北村先生の魅力にひかれて...。社労士仲間も作りたかったから。また、開業めざしてはいても、実務がありません、自信をつけたかったから。	皆さん、やる気モードの気力に圧倒されてしまふかと不安な気持ち。かなり開業について見識が明るくなるのかな?	勤務のままでという方も多く、皆さんおっとりした感じでした。まだまだスタートに立っただけで仕入れを沢山しなければいけないと思っていました。課題も沢山あることを痛感するとともに、気合いも入りました。	今の仕事をしつつ、お金をためて、仕入れを自分のHP、ブログ、ブランディング作りなど、1週間、1ヶ月ごとに目標決めて、年末には(秋)?開業したいと思いました。
19	会社員	20代	男性	社労士事務所に勤めているが、更に活躍するためにどうすればいいか?そのヒントを得たいと思った。	やるべきことはたくさんあるなど実感した。顧問先との関わり方、仕事の仕組み、Webの改善、自身のブランディング等々、得られたヒントを一つ一つ実践していきたい。	参加者との交流がこんなに密であるとは思わなかった。社労士をビジネスととらえ、なすべき事ははっきりとした。自分の大きな弱点の発見にもつながった。	活躍するヒントはたくさん頂いたのですが、少しでも自分がやるべき方向性が見えてきた気がします。まだまだ勉強しなければなりませんが、勇気をもって開業への一歩を踏み出したいと思えます。
20	会社員	50代	女性	今年開業を予定していたため。	開業のために基本のみを指導するゼミでしかないと思っていた。	それぞれの講師の先生方の自分の開業時の話を生で聞いたのがとても役に立ちました。今成功されている先生方も開業時はそんな状況だったんだと勇気をもらいました。またたまたま講義するだけでなく、ロールプレイングなどの実際に体験できる企画も大変役に立ちました。	社労士で食べていきます。
21		50代	男性	開業する前に集客方法や、それへの取り組み方を学ばなかったため。2番目は手続関係を一通り学んでおきたかったため。	他の開業セミナーに比べ手続業務的なものより、営業手法を講義してもらえんと思っていました。		知識も経験もまったくない状況ですが、少しでも自分がやるべき方向性が見えてきた気がします。まだまだ勉強しなければなりませんが、勇気をもって開業への一歩を踏み出したいと思えます。

職業	年代	性別	プロゼミに入った動機	開始前に持っていたイメージ	プロゼミを受け終わったあとの印象	今後の抱負
22 会社員	60代	男性	社労士事務所を開設するに当たり、社労士の仕事内容と進め方を総体として把握したいと思い参加しました。	労働保険、社会保険の業務内容を総合的に講義されるものと考えていました。	社労士業務の今後の展望について、どこに焦点を当てていったらよいか、おぼろげながら方向性が見えてきました。	参加されている皆様方から元気、やる気をもらいました。自分に合った社労士業務に取り組んでいきたいと考えています。
23 会社員	30代	女性	就業先(総合事務所)で社労士の営業をまかせたいと言われた為。	社労士としての実務を1から教えて貰えるのではないかと思います。	社労士だからといって何でも出来なくてはいけないという訳ではなく、自分の専門分野に特化していけば良いという処に安心すると共に、多くのビジネスチャンスがあると知り、今後が楽しみになりました。又、高い志を持った仲間に出会うことができ、とても良かったです。	プロゼミで学んだ事を生かし、人事・労務のコンサル(人事制度)に携わっていきたいと思います。
24	40代	男性	開業のための仕入をするため。	費用が高いことと、費用対効果が不明と感じてました。	一流の開業社労士の方の話を開けたことと、面識を持てたことは良かったと思います。	開業する予定。
25	60代	男性	・社労士の業務の具体的内容を熟知して受験したわけではなかったため、それを知りたかったこと。・社労士としての営業活動のやり方を知りたかったこと。	特にイメージは持っていませんでした。	・社労士の業務のイメージがある程度出来た。・営業活動のある程度の方向性(顧客のニーズの引き出し方、アライアンス営業、ネットワーク作り)が理解できた。又自分の得意分野(専門性)を持つことの重要性。・毎回の懇親会を通じて、講師の先生方、同期生との親交を深められ今後の業務のネットワーク作りの一環となった。	社労士の新しい業務分野は益々広がっている事を今回のプロゼミで学び、自分のやりたい視野が広がった感じがします。中小企業の社長には「儲け」を、社員には「働きがい」を感じられるような会社作りのため頑張ります。
26 自営(社労士)	40代	男性	開業のためのノウハウ取得。	少人数(10人位)のゼミ形式	思ったより多人数。スクール形式はそれはそれで受け入れることができた。多くの仲間と出会えた事は良かったです。	やっつけようです。事業規模を大きくしたい。
27 開業社労士	40代	男性	開業してはみたものの、実務経験は乏しく、不安を感じる共に、営業の仕方に迷いが出た為。	仲間が増えそうな感じ。楽しそう。	受講した内容の実務が、すぐ仕事でやることになったり、こんな営業の仕方があったのかという気づきを得て、自信ができました。	プロゼミ13期の仲間と共に社会保険労務士のフィールドに留まらず活躍したいと思います。
28 社労士	30代	女性	開業に際し、何をすれば良いのか分からなかった為。	実務のやり方を教えてくれる。	単純に「こうすれば良い」という講義ではなかった為、自分が何を考え、やっていかなければならないか、考える事ができた。開始前のイメージとは全然違って、良い意味でよかった。	プロゼミを受ける前と、終わったあとの自分の中の社労士像がわかり、目指す社労士(何に特化するものも含め)をあらためて考えなおしています。色々経験を積んで、しっかりした社労士になりたい。
29	50代	男性	ガイダンスに参加し、開業に有効な情報が得られると感じたため。	実践的実務知識と開発ノウハウを習得できる。	実務知識は実務通して習得できればよいという気持ちになり、実務経験がないことに対する不安が解消した。同期生との強いきづなができたことが最大の収穫であった。	事務指定講習を受講であるが、10月には開業し正当な報酬を得て、世の中に役に立つ社労士になりたい。
30	30代	男性	合格したいと思って頑張った社労士資格。いざ合格してみると、さて何をすればいいのか?という疑問、漠然とした社労士のイメージを確立するために参加しました。	就業規則なら就業規則の作成方法を教えていただけるのかと思いましたが、本当に顧客(社長や従業員)の心理に沿って顧客のためにという信条のようなお考えを聞くことができました。	講師の先生方は、皆さん初めからスーパーマンなのかと思いましたが、逆にご苦労された期間のお話のために気がします。	従業員がイキイキ働くことで、会社(社長)の売上に貢献できるような体制作りをしていきたいと考えています。
31 無職	40代	男性	開業したいと考えていたのですが、何を知り、何を準備し、開業後はどうやって営業したらよいか、とにかく、分からないことだらけだったので、藁をもつかむ思いで参加させていただきました。	プロゼミ後に何らかの活動が始められれば良いと思っていました。具体的に期待していたものではありませんでした。	やったらなんとかなるのではないのかという根拠のない自信が生まれました。誰に、何を売るか、どうお客様を見つけるかを具体的に考えて、実行していこうと思いました。	考えたことを実行することが大事で、実行できる案を具体的に考えなければならぬと思っています。その考えるべきことがわかってきました。ぼーっとしたコメントですみません。
32 調査研究・コンサル業	40代	男性	民間コンサルへの多角化	成功者のコンテンツ、ノウハウ等の修得機会となる講座	概ね想定どおり	既存業務・資格とのシナジーを發揮した新しいサービスを開発したい。