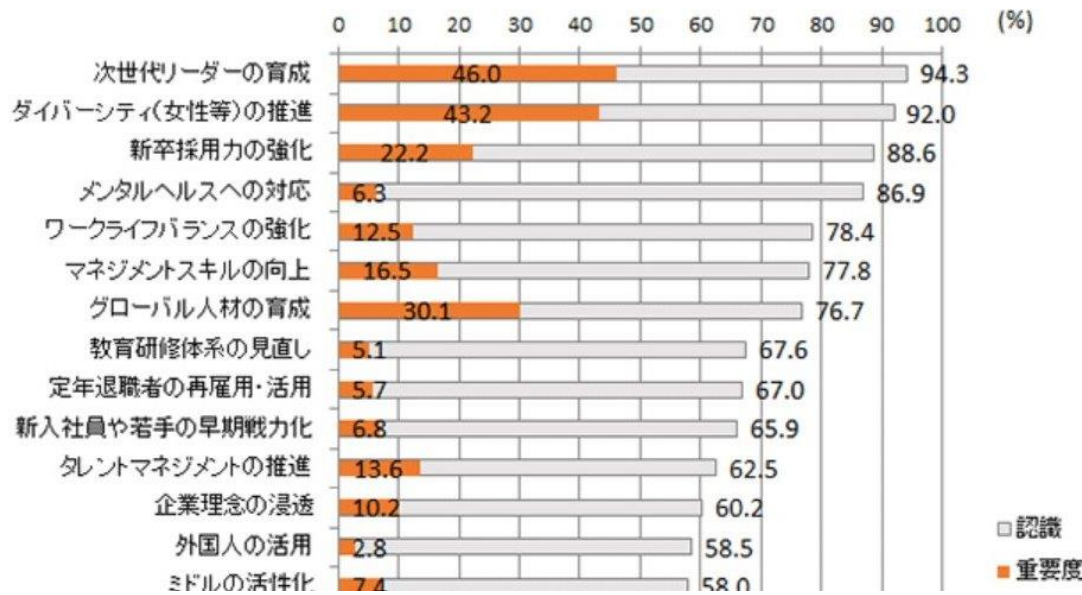


日本語解析ソフトで人事情報活用編

InfoSpire 活用サンプル

人事的課題の解決に解析技術を

人事部門で認識している人事課題と特に重要な課題



リクルート調べ
<http://www.works-i.com/column/hrm/vol01/>

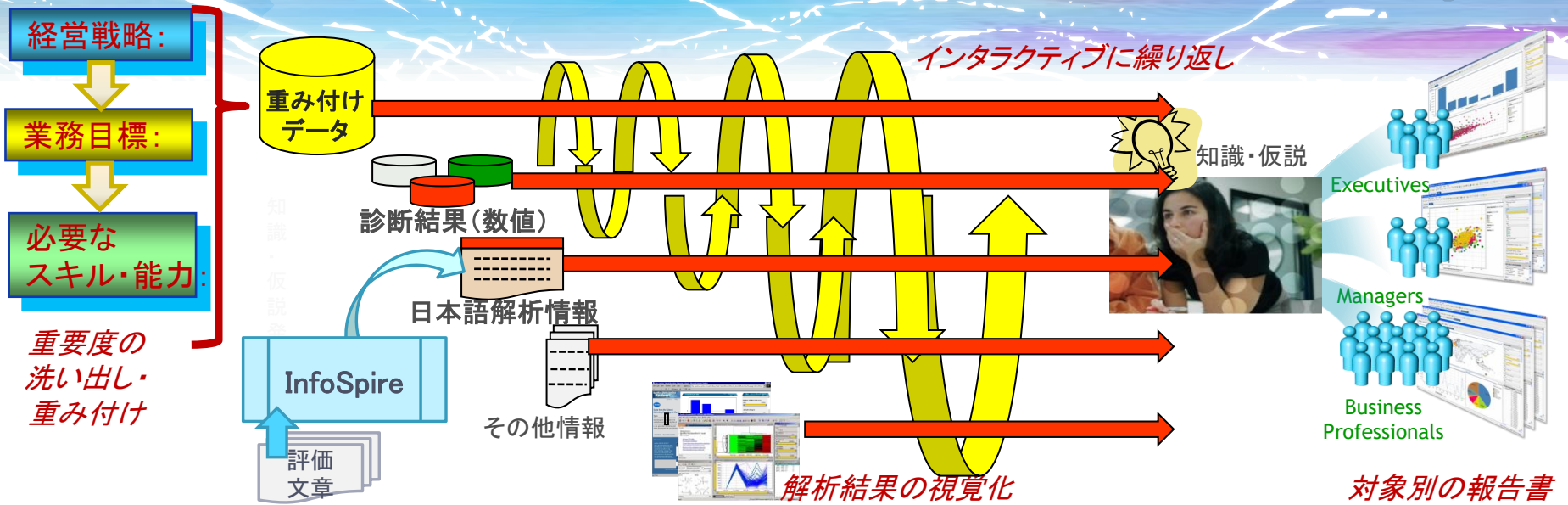
様々な課題に解析の力を
活かしましょう。

- 次世代リーダー育成
- ダイバーシティ推進
- 採用力の強化

現状を知り、最適なケース
を参考にして、その後をフォ
ローする。

PDCAの実施と検収をデー
タで実施。

インタラクティブ解析で因果関係を調査



1. 顧客企業の経営戦略により必要なスキル・能力に重み付けを行います。
2. 診断テストの結果を日本語解析します。(InfoSpire)
3. 重み付けをした情報と日本語解析結果とをビジュアルライズツールに読み込み・ビジュアルライズします。
4. 結果を対象別(個人向け、部門長向け、経営者向け)報告書を作成。
5. 面談、採用時に各部門の特徴及び成果を上げた社員の特性を元に指導、判断を行えます。
6. それとは別に顧客要求向けに社長・役員候補の選抜元資料の作成等も可能です。

様々なインプット情報

企業名: ABC株式会社
 実施日: 2013年X月X日

表示切替: 重要順 | 優先順 | Clear
 Best10 or 15 の表示切替

No	ビジネス戦略	15	61	12	13	11	優先度 (点数) (比率)
6	顧客リストへの即時対応	●	●	○	○	○	21.7 40.2%
3	最短の納期 (製品オーダー)	●	●	○	○	○	15.0 27.8%
4	高度な製品の信頼性	○	○	●	○	○	11.7 21.6%
1	製品コストの最小化	○	○	○	○	○	5.6 10.3%

優先度比率: 30%, 24%, 18%, 17%, 10%

... 戦略 (Rank) | 目標 (Temp) | 目標 (Rank) | 戦略×目標 | 方策 (Temp) | 方策 (Rank) | 目標×方策 | 関連図 | 効果 | # ...

	Phase 1	Phase 2	Phase 3
受講者はAさん、評価者は部下のさん	一つひとつの仕事をおろそかにせず、真剣に取り組んできたからこそ、設計当時の記憶が生きると思いだされるのでしよう。	ブランドを支えられた製品の受注や技術導入で、お客様と企業が価値や問題意識を共有しながら同じ立場でやるとすると、新しいことに取組みチャレンジ精神で挑戦されることを期待します。	人が思いもつかなかったアイデアを出し、新しい商品をつくり、新しい販売システムを考え出し、新しいお客様を見つけだしていただきたい。
受講者はAさん、評価者は本人のさん	多くのことを理解から理解されています。その専門知識・経験はすばらしいものをお持ちであるとそれに基づき、アイデアも斬新なもので興味深いものでもあります。驚かすまでできそうにないということでもAさんが語るできそうな気がしてきます。発案、若い世代への継承をお願いします。	人材育成、及び、そのためのコミュニケーション能力、そして行動力が必要だと思います。大雑把に言うところでは、それが難しいと思います。専門家でなければいけません。相手のレベルに合わせて教え方が必要だと感じます。また、GSエンジンを発見していると嬉しいように見えます。継続しての改善活動の先頭に立つておられるように見えます。安達君をはじめの受講者に続く人材を育てる必要があると思います。	Aさんの知識・経験を若い世代への継承を期待します。また、サービスセンターを見られるとのこと。また、サービスセンターと顧客との間で、使用される業界での知識、顧客の傾向度、豊富な知識を元にした対応性に差があると思います。
受講者はAさん、評価者は同僚のさん	純粋で素直なところ。	一番純粋な素直な人であり、知識、判断共に確かだが、特定のの人々から支持を得ない何かがあるので、何人から頼られる人材の育成が必要。	幅広い技術の公開をして人材育成をする事及び技術伝承を期待する。
受講者はAさん、評価者は部下のさん	物怖れせず、ずけりずけりと人の懐に入り込むところ。人に強かなインパクトを与えるので一度会えば忘れられないというキャラクター。一方で、繊細な面もあり、細かいところまで考えていると感じる場合もあります。過去に囚われることなく、いろいろなアイデアが出てくる	知識が豊富で強いのでの人の話を先読みしてしまっているように感じます。また、話があっさりうちに飛び乗る場合があるので、人の話よく聞くということが必要ではないかと考えます。	GSエンジニアリングの長でもあるので人材育成について、今以上にすすめていただければと考えます。また、Aさんと部下との間で、使用される業界での知識、顧客の傾向度、豊富な知識を元にした対応性に差があると思います。
受講者はAさん、評価者は部下のさん	斬新なアイデアが湧くのごとく湧いてきて、それを表現できる点はすばらしいと思います。この点では、顧客も部下も選んでコミュニケーションができる雰囲気になりますので、何でも話しやすくなるのはすばらしいと思います。	顧客や部下の意見を把握されているとは思いますが、時には先走ってしまうケースもあると思います。以前に比べれば人の話を最後まで聞かれることが多くなったと思いますので、より一層その姿勢を大切にできればより効果的なコミュニケーションが図れるを思います。	豊富なアイデアを具現化され、会社全体に斬新な雰囲気を与えていただければと思います。
受講者はAさん、評価者は部下のさん	幅広い知識や、誰も思いつかないアイデアや発想の持ち主です。具体的な結果のある創造的工夫となればと思います。	特別はありませんが、笑をつけてもらいたいこととして、人の話を最後までちゃんと聞いてから、自身の意見を述べたいです。話がすぐに自分自身の話題に飛んでしまうので、さらにもその内容についていけないことがあります。	今後、会社としてトレーニングセンターの設立を計画され、Aさんが任命されたが、優先のニーズがどれほどあるのか疑問に思います。日本独特の顧客ユーザーの目を引く自新し事を待て前のアイデアで成功することを期待しています。
受講者はAさん、評価者は部下のさん	何事にもひるむことなく挑戦し続ける積極性があります。幅広い技術的知識を持っており、問題に直面した場合でも冷静な判断ができると感じます。以下半年ほどは再発を伝えようという、誠実な姿勢を持っていると思います。	***が■■■■グループ内におけるステータスUPとなるようなアピールが今まで足りなかったと思いますので、あらゆる方法を使って積極的にアピールしていただきたいです。国内市場も■■■■のステータス上げる積極性と技術力の高さをアピールしていただきたいです。	斬新な人材活用を行い、得意分野であるターゲティングでの確固たる地位を築く努力を続けていただきたいです。積極性を育成し、強みを加速させて頂きたいです。
受講者はAさん、評価者は部下のさん	ポテンシャルな思考で行動されており、私も見習いたいと思っています。	部下から報告したごきんなる雰囲気作りを期待しています。	お手だけでなく、左手や両足などでの部下育成を期待しています。

受講者ID	受講者名	会社コード	所属名1	講座名	実施回数	実施開始日時	実施終了日	テスト番号	総合得点	総合得点率	総合偏差値	総合評価	実行力 (行動力)	主体力 (主体性)	自信	勇気	決断力	情熱	信頼感			
					1	2016/7/22 18:26	2016/7/22 19:05	P001931	1967	4180	47	44.5	C	60	45	80	80	25	35	30	80	
					1	2016/7/29 14:42	2016/7/29 15:36	P001931	2123	4180	51	47.5	C	80	80	55	20	80	60	70	60	70
					1	2016/7/29 17:31	2016/7/29 18:05	P001931	2770	4180	66	58.9	B	100	50	80	90	90	40	80	80	100
					1	2016/9/7 20:21	2016/9/7 20:46	P001931	2877	4180	69	61.2	B	100	70	30	40	100	75	60	90	80
					1	2017/2/1 14:46	2017/2/1 15:06	P001931	2881	4180	69	61.2	B	100	90	55	40	100	90	90	80	60
					1	2017/4/18 22:05	2017/4/18 22:32	P001931	2791	4180	67	59.7	B	70	80	90	30	100	80	30	80	100
					1	2017/5/8 7:33	2017/5/8 7:56	P001931	3203	4180	77	67.2	B	100	80	80	90	100	100	50	80	80

日本語解析 出力 活用例

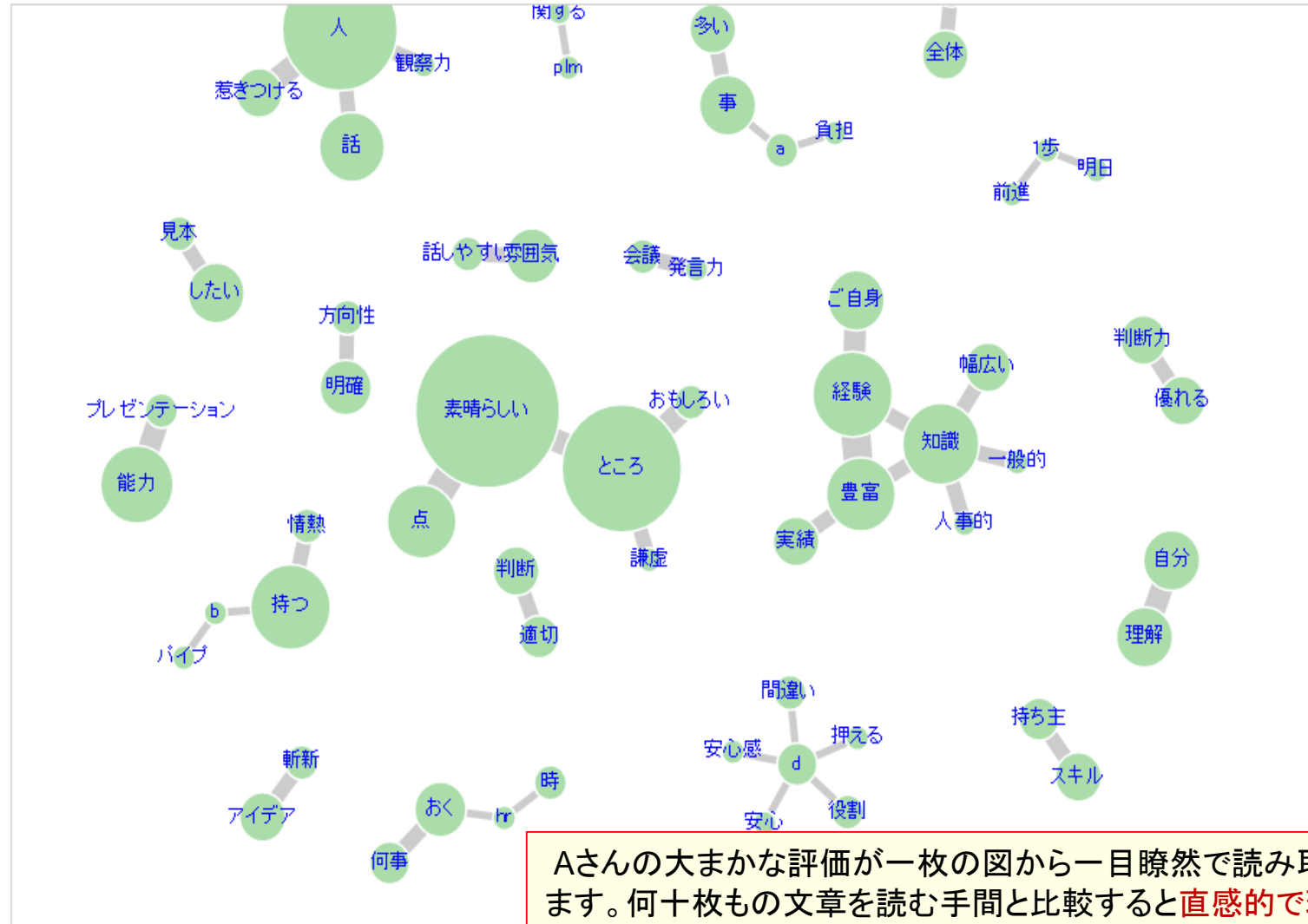
何百・何千・何万ページもの文章資料を読んで、中身を理解することは、現実的ではありません。

日本語を解析し、ビジュアライズすることで一目瞭然で膨大な文章情報の意味することが理解できるようになります。

目的に合わせた数枚のグラフがあれば、評価結果のフィードバックも簡単にできるようになります。

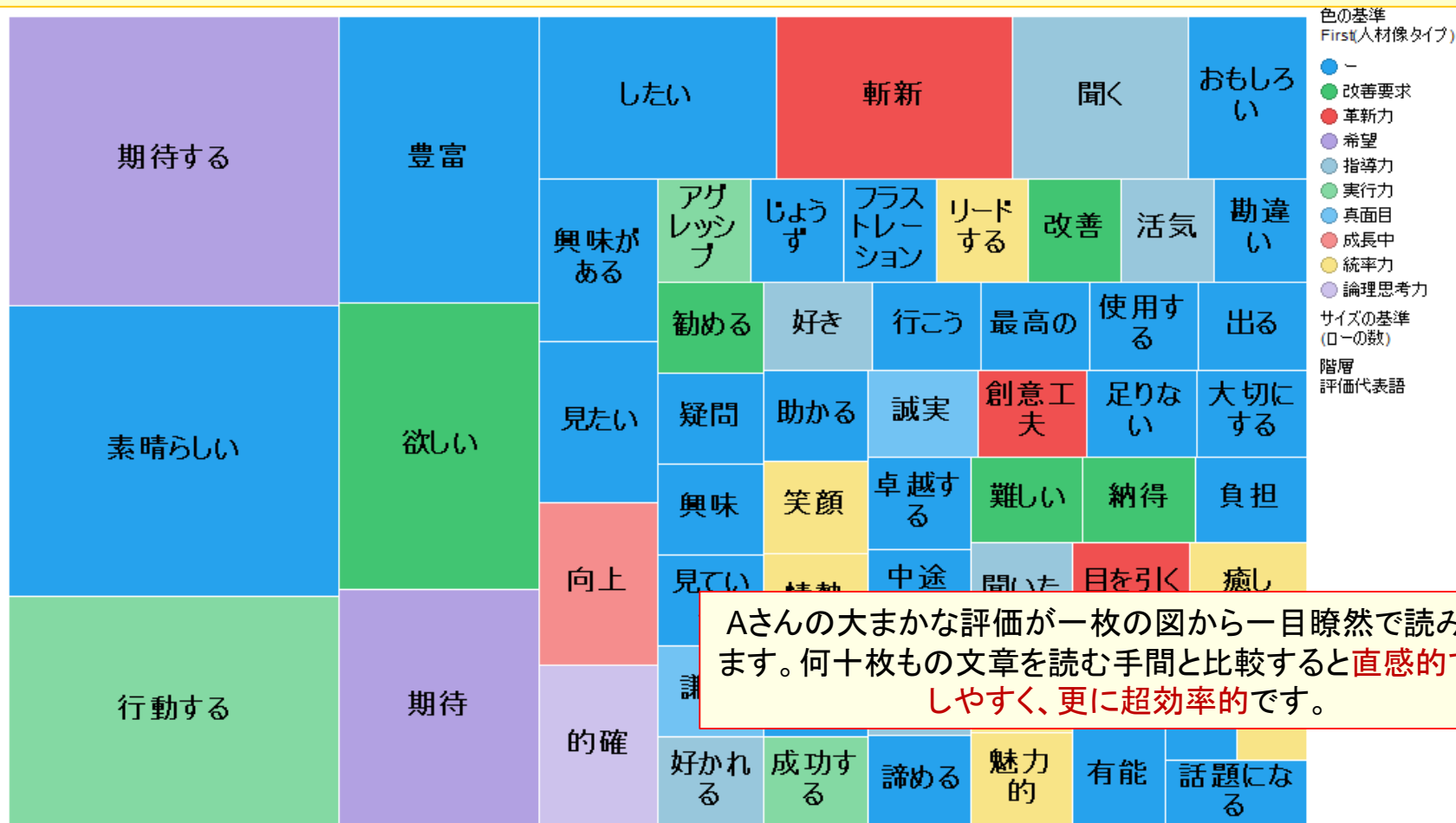
360° 文章評価の解析例(個人向け その1)

Aさんに対する評価文章の中で良く使われている語の抽出。
線の太さが関係性の深さを表しています。



360° 文章評価の解析例 (個人向け その2)

Aさんに対する評価文章の中で良く使われている語の抽出。面積が大きいほど数が多い。
 色分けは評価カテゴリごとに色分け。(カテゴリは自由に設定可能、この例ではダミーとして9種類
 のカテゴリを設定しています。)どのカテゴリにも当てはまらないものは濃い青です。



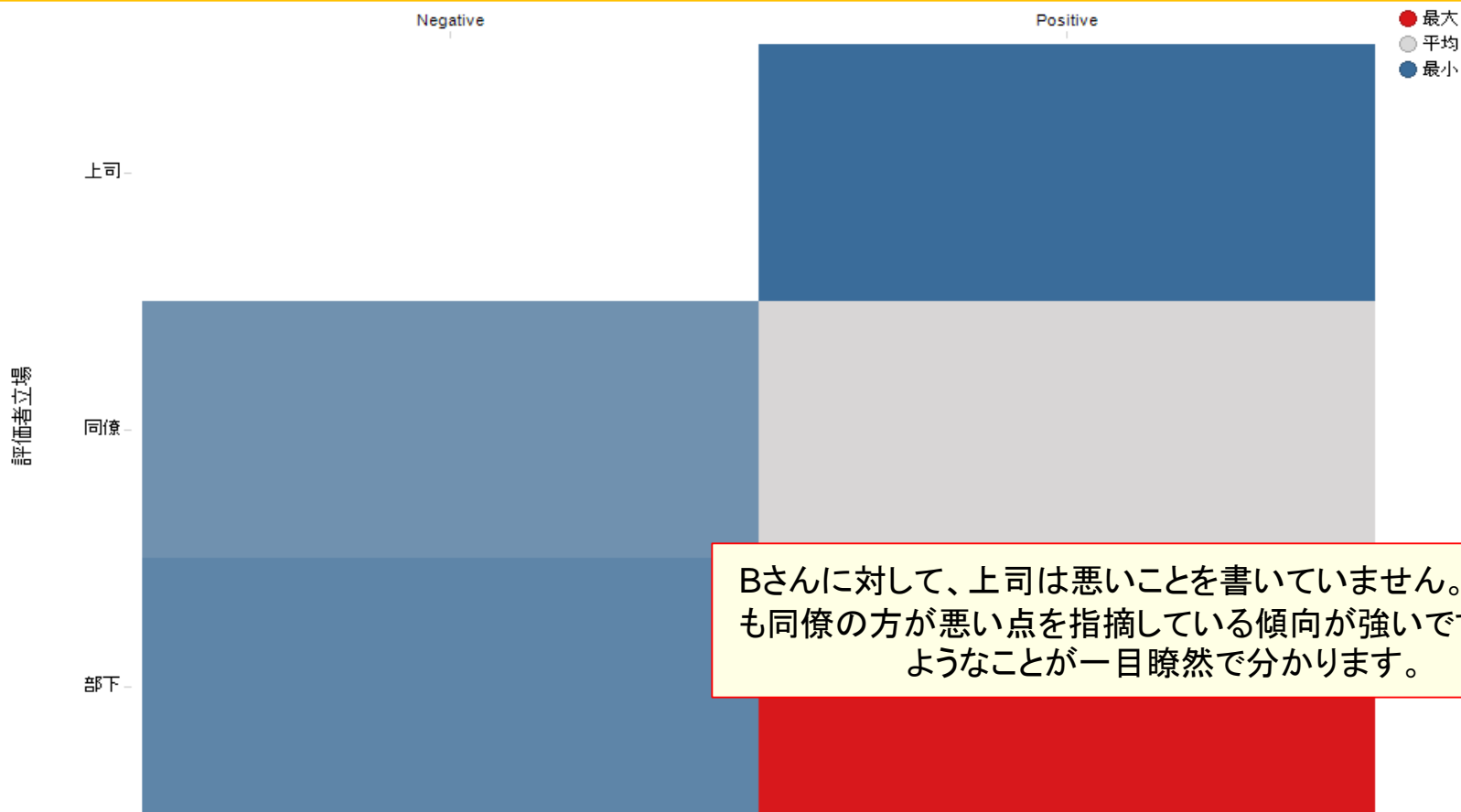
Aさんの大まかな評価が一枚の図から一目瞭然で読み取れます。何十枚もの文章を読む手間と比較すると直感的で理解しやすく、更に超効率的です。

360° 文章評価の解析例(個人向け その3)

Bさんのポジ・ネガ。

(色が赤いほど数が多い。青くなるほど数が少ない。白は0個を意味します。)

どの立場の人がどれだけポジティブまたは、ネガティブに言っているかが分かります。



Bさんに対して、上司は悪いことを書いていません。部下よりも同僚の方が悪い点を指摘している傾向が強いです。というようなことが一目瞭然で分かります。

360° 文章評価の解析例 (部門向け その1)

AさんからFさんに対する全ての評価文章の中で良く使われている語の抽出。

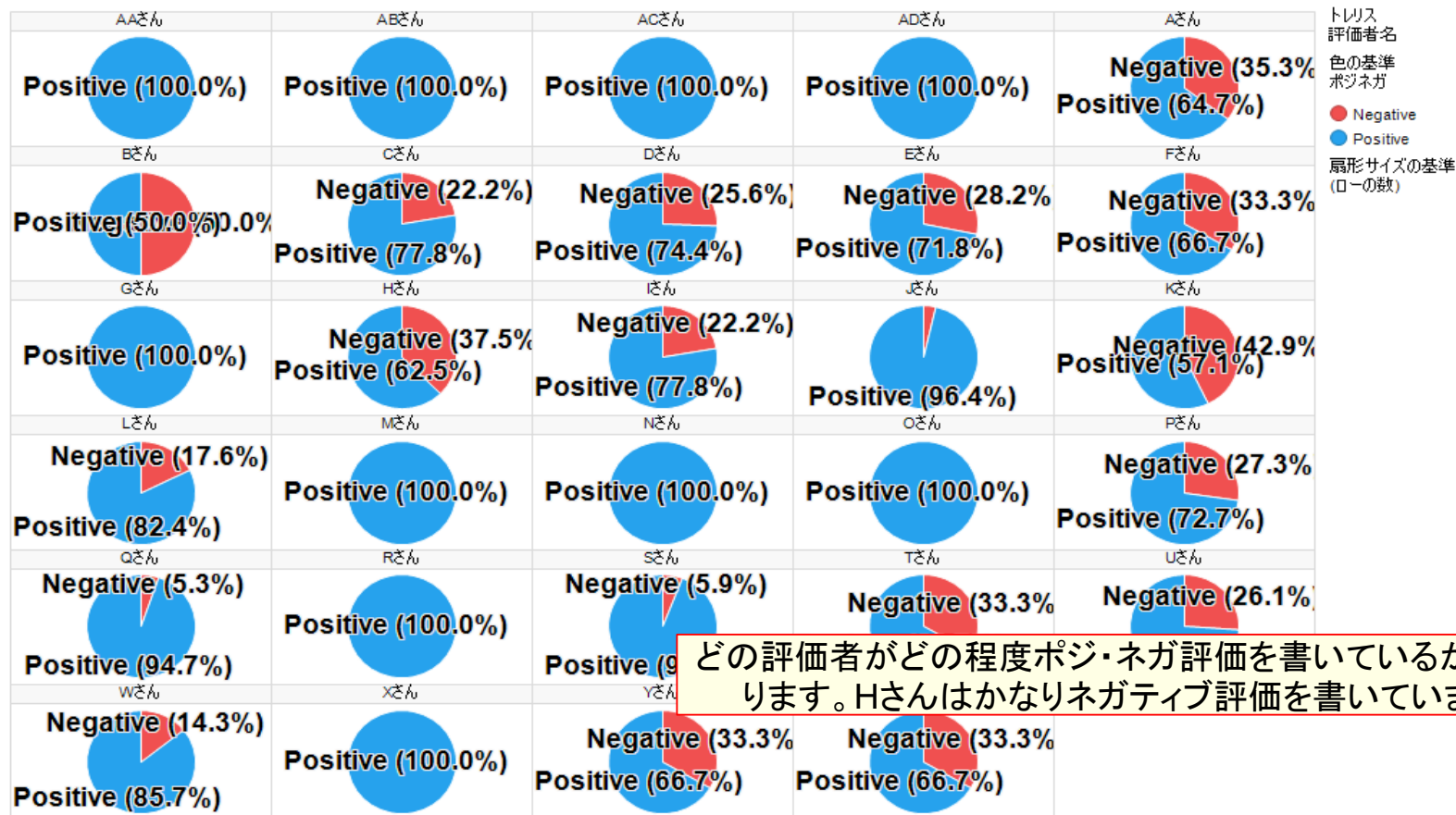
色分けは評価カテゴリごとに色分け。(カテゴリは自由に設定可能、この例ではダミーとして9種類のカテゴリを設定しています。)どのカテゴリにも当てはまらないものは濃い青です。



この部門として、どのようなスキル・能力を持っている人が多いかが分かります。

360° 文章評価の解析例 (部門向け その2)

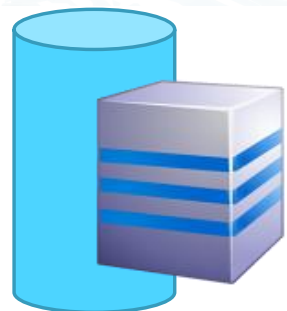
評価者が他者を評価する際に、どの程度ポジ・ネガ評価をしていたかの比率を一覧表示。



どの評価者がどの程度ポジ・ネガ評価を書いているかが分かります。Hさんはかなりネガティブ評価を書いています。

InfoSpire利用イメージ

ユーザはセキュリティの施されたアクセスによりデータの解析を行い、解析結果を自由に保管・削除できる。解析データのダウンロードも可能。



InfoSpireサーバー

③ 日本語解析を実行し、解析レポートを作成、サーバー上に保管。



ユーザ

① オプションとして:ユーザ企業特有の使い方をしている単語を登録可能(解析精度の向上)

② 解析するデータの投入
③ 解析パラメータの設定

④ 解析データのダウンロード、または、閲覧

⑤ 解析データの保管/削除

InfoSpire上での解析レポート保管ができるので、データ消滅対策となります。随時機能強化及びバージョンアップに対応しています。

InfoSpire価格

1ユーザライセンス 15万円/月

ご契約後にユーザIDとパスワードを発行いたします。

<https://dreaminstitution.com/bigdata.html>