

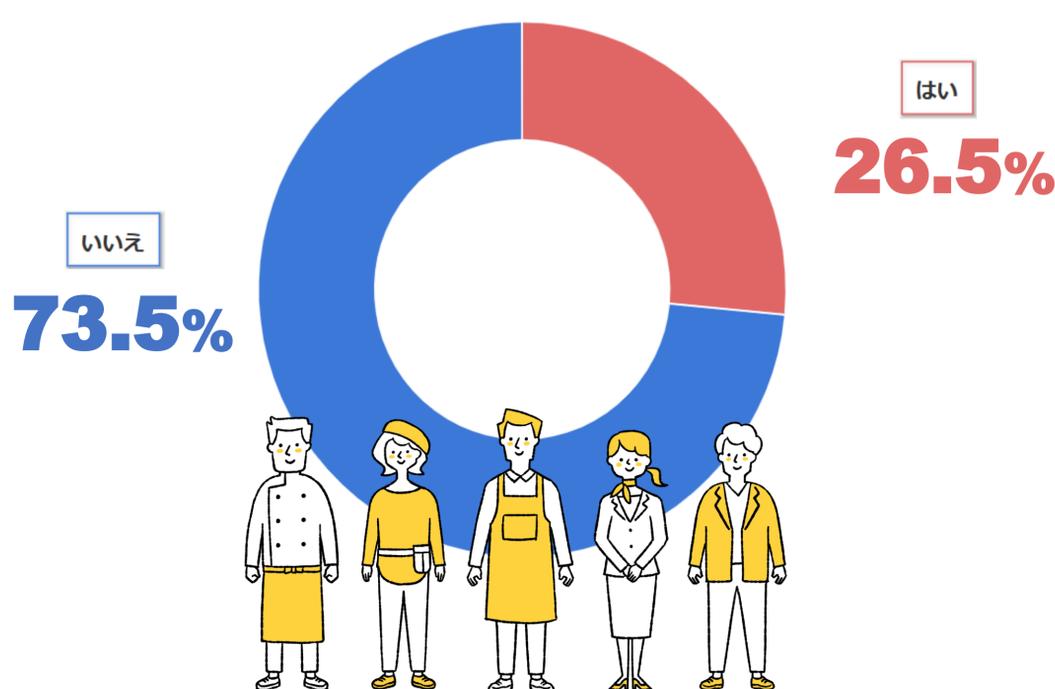
# セミナー参加に関する調査結果

【実施期間】

2023年5～6月

## セミナー参加状況

－1年以内にセミナーに参加しましたか？



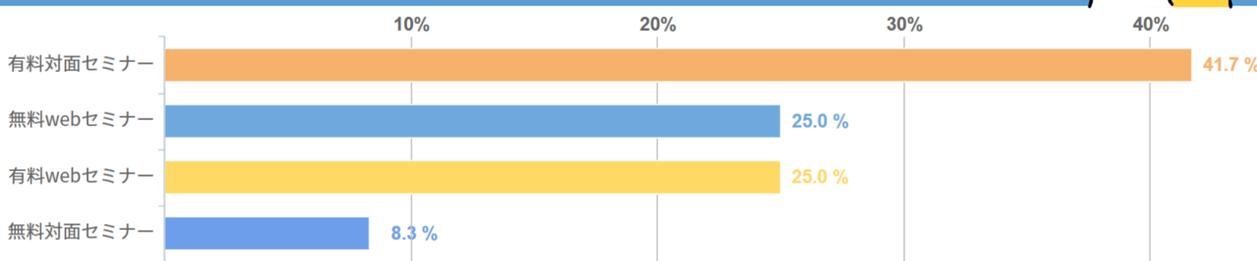
### ▼1年以内にセミナーに参加した方

## 参加したセミナーの内容

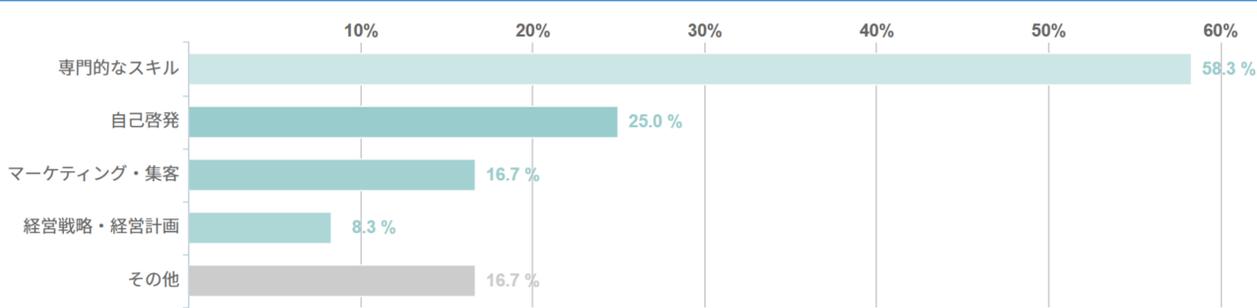
－過去1年以内に参加したセミナーについて参加したセミナーの具体的な内容を教えてください

### ▼美容業

#### －形式



#### －テーマ

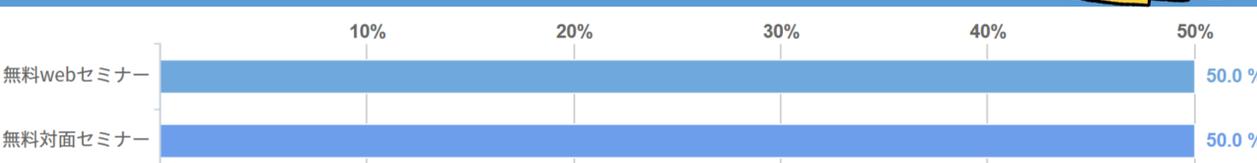


#### －具体的な内容

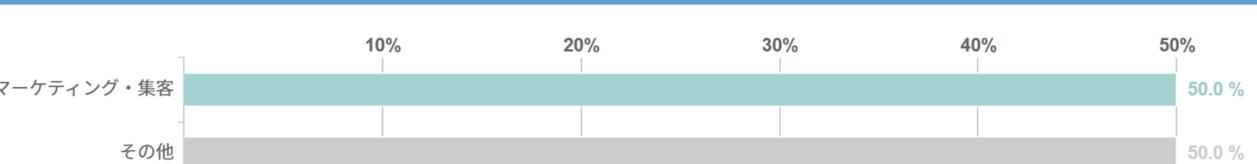
- 訪問福祉美容師の資格取得のためのセミナー
- スキルアップセミナーや心理セミナーなど心の仕組みについてのもの
- 技術セミナー(ストレートとカラー)時短
- 美容業界でも全く新しい技術で、実際に体験させてもらえる2時間弱のセミナー
- 再現性のある国内株式トレード
- 集客とマーケティング、ビジネスが自動的に安定する仕組み
- パソコンスキルなどに関するセミナー
- 新しい商品の説明
- ベーシックカットセミナー、これから始める訪問美容セミナー4回コース
- メンタルの鍛え方やもっていきかた
- 縮毛矯正の技術アップのための、業界で有名な美容師の講習

### ▼建設業

#### －形式



#### －テーマ



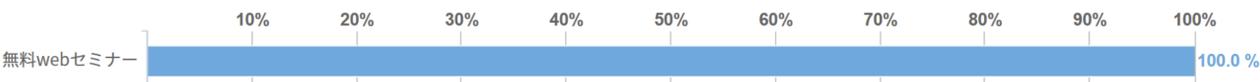
#### －具体的な内容

- 新規開拓や販路拡大についての実例を交えたセミナー
- リーダー育成、チームワーク、自己啓発

## ▼ 運送業



### －形式



### －テーマ



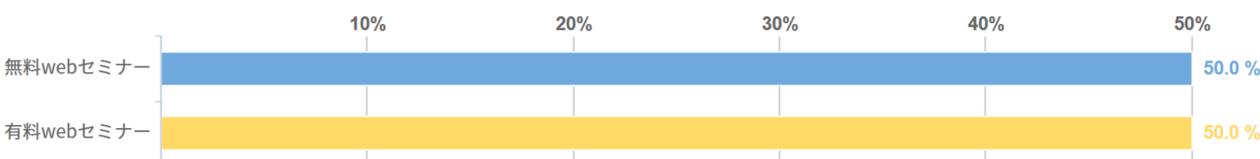
### －具体的な内容

- 窓ガラスフィルムのFC展開セミナー

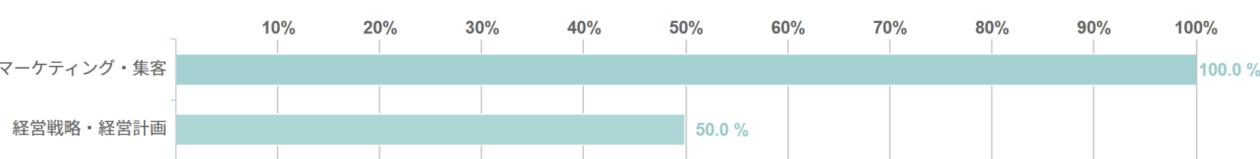
## ▼ WEBサービス業



### －形式



### －テーマ



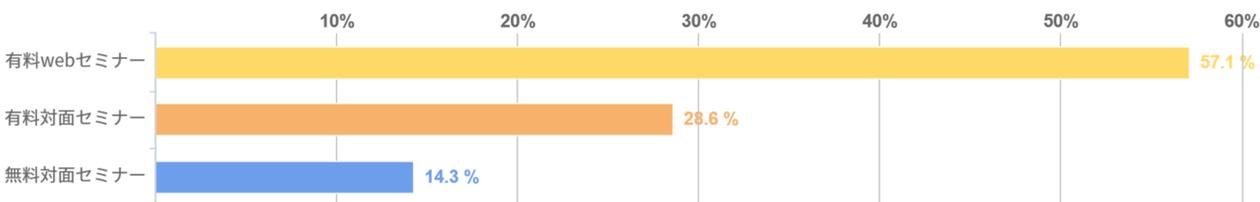
### －具体的な内容

- Webのローンチ、マーケティングに関するセミナー
- 投資用不動産物件の運営や集客に関するセミナー

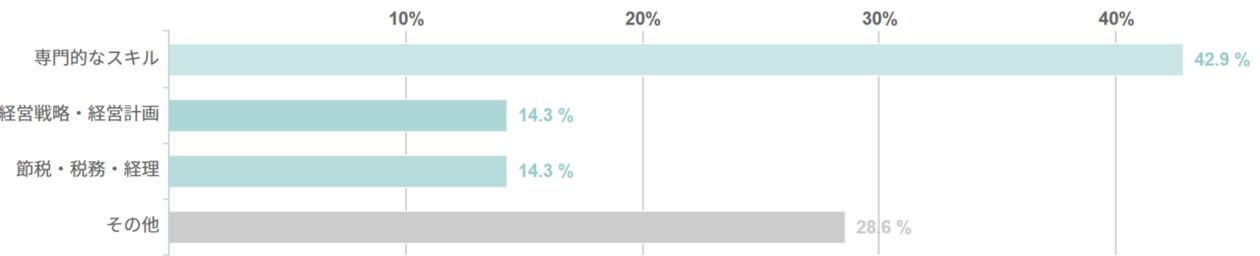
## ▼ 医療・福祉業



### －形式



### －テーマ



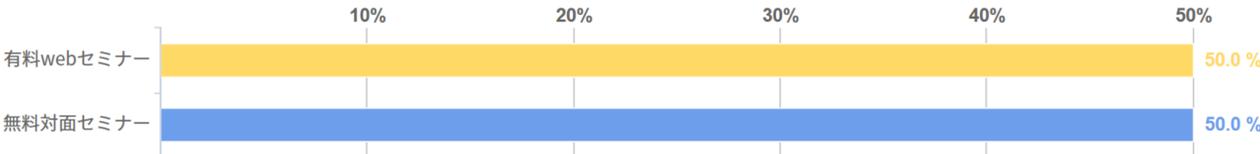
### －具体的な内容

- 医学的な講習。コロナの推移や感染予防対策。在宅療養患者の口腔内ケアなど
- 日本の精神、インド哲学、中国哲学など東洋思想をまとめた學問を景気経営學として教えるセミナー、治療の知識技術を高めるセミナー
- 治療技術(筋膜)に関する実技と理論のテクニックに関するセミナー
- キャッシュリッチ経営を行う為のノウハウと節税
- 睡眠、美肌に特化した専門家によるもの
- 身体の健康や疾病と重力との関係に関する内容
- 歯科業界におけるホワイトニングのメカニズムと基礎知識

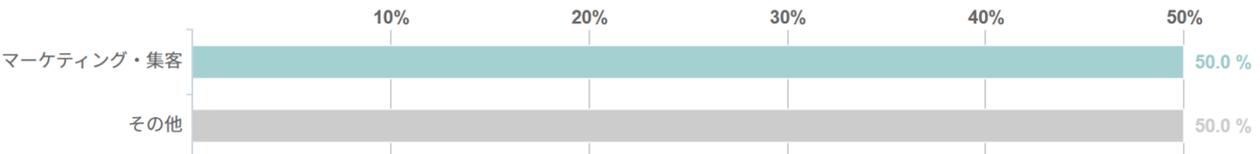
## ▼ 専門家（士業・FP・コンサル等）



### －形式



### －テーマ



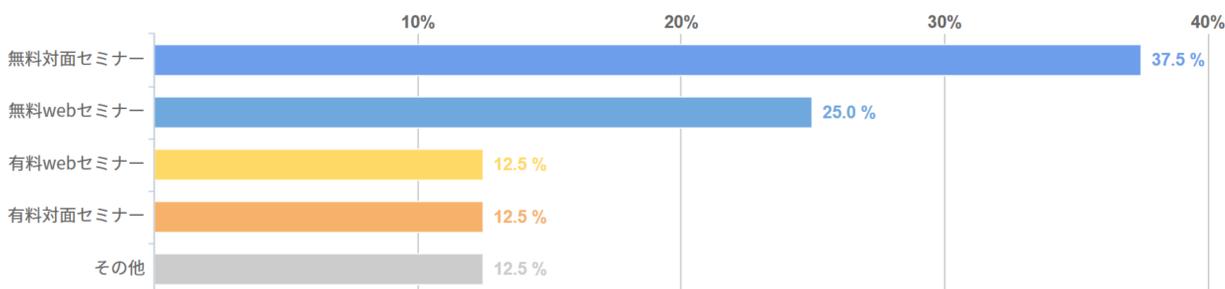
### －具体的な内容

- マネーセミナーで、ニーサ、投資信託のセミナー
- 金融投資に関する総合的なWEBスクール。主に株式投資を扱うがマクロ経済や金融理論も扱っており一般教養としてもよい

## ▼ そのほか



### ー形式



### ーテーマ



### その他

#### ● 保険業

- 30秒で相手に自分の伝えたいことが伝わるスピーチ講座
- 資産を形成するのに1番効率が良いのはお金に働かせる事
- 保険をつかった資産運用についてのセミナー
- 保険会社担当主催にて、新商品発売や、制度変更がある場合にその内容に関して
- Web3でどのような事が変わるか勉強

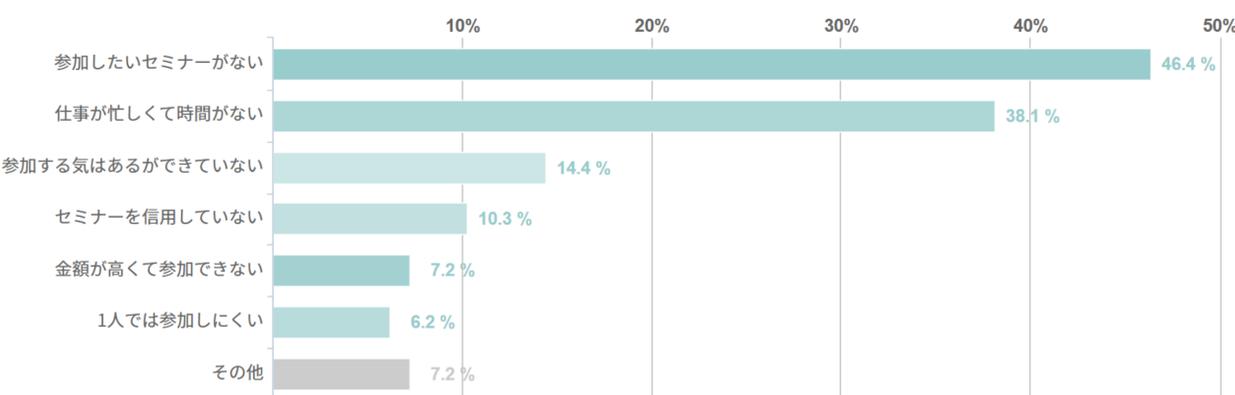
#### ● 不動産賃貸業

- 中国古典の大学教授による論語の原文の解釈、注釈

## ▼ 1年以内にセミナーに参加していない方

### 最近セミナーに参加していない理由

ー過去1年以内にセミナーに参加しなかった理由を教えてください



## ▼ 1年以内にセミナーに参加していない方

### 参加してみたいセミナー

ーこんなセミナーだったら参加してみたい、と思えるセミナーはどんな内容ですか？

### 美容業

- 求人ので悩んでいるので参考になるセミナー
- 自分の目的に合っているセミナー時間の融通
- 新しい情報、一般的に流通していない情報が知れる
- 技術系のセミナーが好きなのでそういう系
- スモールビジネスについて勉強していきたい
- ヘッドスパ・スピリチュアルと美容が混合したセミナー
- 好きな美容師さんのなら行きたい。カラーセミナーなど
- WEBやSNSをつかって求人募集の効果的な対策と方法について
- 個人事業者にむけてのマーケティングセミナー
- 現実的に使えそうな技術のセミナー
- 理論立てて経営のノウハウや節税対策等をレクチャーしてくれるセミナー
- 表面的ではなく、本質的な所をついたセミナー
- 自分か知人が開催するセミナーなら出てみたい
- 自分の好きな人のやり方など

### 小売業

- マーケティング関連
- 初速のある再現性のあるビジネスセミナー
- 以前に副業のセミナーに参加して上手くいかなかった
- 今後の日本の未来や裏側の動きなどが知れたらいいと思う

### 建設業

- 在宅ワークなど自宅でできる仕事のスキルがほしい
- 節税対策や助成金、補助金の活用法等を教えて貰えるセミナー
- 農業ビジネスや田舎暮らしの失敗談のお話し
- 新しい技術や道具を紹介してくれて、さらに指導もしてくれる
- これからの世の中の動きに希望が持てるセミナーがあればいいと思う
- ミソはしっかり話してくれて笑いも交えるようなセミナー
- 仕事の幅を広げれるヒントをくれるようなセミナー
- インボイスについてより詳しく、個人事業主に寄り添っているセミナーには参加したい
- 税務に関わる専門
- 時代に必要なスキル
- 株式投資など、有名な投資家の人などのセミナーなら参加したい
- 海外での活動について詳しく教えてくれる
- 副業に関するセミナーで必要なスキル習得の斡旋まで面倒見ていただけるなら

### 運送業

- 業種問わず色々な最新情報を発信しているセミナーだったら参加したい
- 副業で役に立つようなビジネスの紹介など
- 個人事業主向け軽貨物運送業のオンラインセミナーでもあれば参加したい
- 事務的な事をわかるようにしたいと思っているので、会計的なセミナーがあれば参加したい
- NFTを使って上手くお金を稼ぐ方法、やり方など

# WEBサービス業

- スキルアップができるセミナー。IT、英語など
- 気軽に無料で参加でき、参加後フォローも必要ないもの
- 即収入アップにつながったり、そのままクライアントとつなげてくれるような仕組みのセミナー
- 吸収したい内容や今後活かしたい内容であれば参加したい
- 感動的なストーリーと豊富な経験を持つ人、ただ話をするだけでなく良い教訓を与えてくれる人
- 初心者でも稼げるブログアフィリエイトの始め方

# 医療・福祉業

- 信用出来る先生で信用が出来る内容であれば参加をしたい
- 資産運用で利益が高いのと確実性の高い投資案件
- 二年に一回ある、診療報酬改定に関するセミナー
- ビジネス全般、マーケティング、売り上げを伸ばす方法など

# 個人投資家

- 自身の悩みに対して解決策が習慣化することにつながるセミナー
- 自分の興味になるような暗号資産関係。不動産関係
- うさん臭くなく詐欺を目的として開催していないセミナー
- 自身が知っている方、尊敬している方の経済に関するセミナー
- 面白そうで生活に役立ちそうなセミナー

# 専門家(士業・FP・コンサルなど)

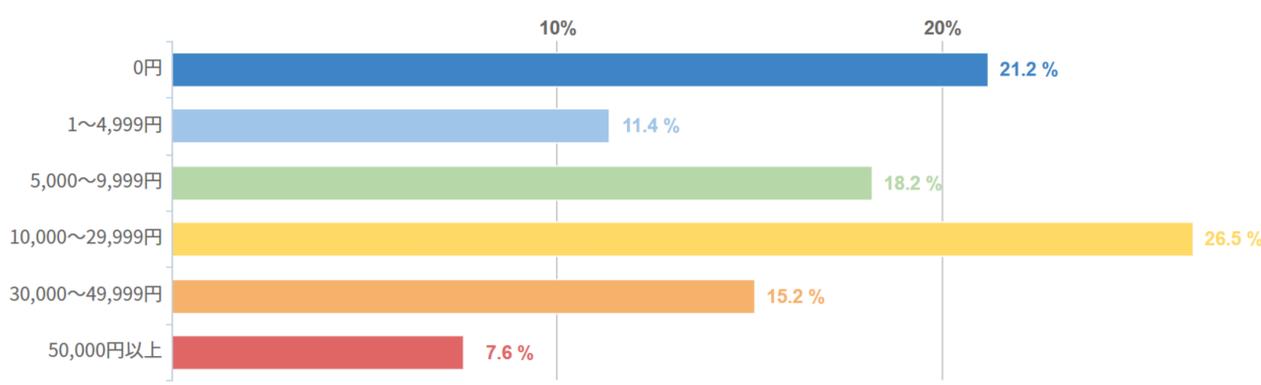
- 法律の改正セミナー、実務上気をつける点などについてのセミナー
- 老後問題解決策や資金運用セミナー

# その他

- 保険業
  - ・ まず講演者が眠くならないような話し方ができる
- 不動産賃貸業
- 節税対策、SNS利用法、保険関係、投資講座
  - ・ 不動産に関する専門的な内容や専門的な意見など聞いてみたい
- インボイス制度の説明、税務申告のセミナー
- 飲食業
  - ・ 今後の飲食業界の進むべき方向ややり方
  - ・ お金に対しての勉強会。投資だけでなく生活で得する情報なども勉強出来るセミナー。ある程度の知識ありきのセミナーでなく入門編みたいなもの
- 電気工事業・空調設備
  - ・ 浅い説明ではなく技術的に詳しく学べるセミナーで有れば参加したい。しかしそうすると時間も要すると思うので現状は難しい
- FXが好きなので投資のまともな人達の集まりなら参加してみたい

## 【年間】セミナーにかける予算

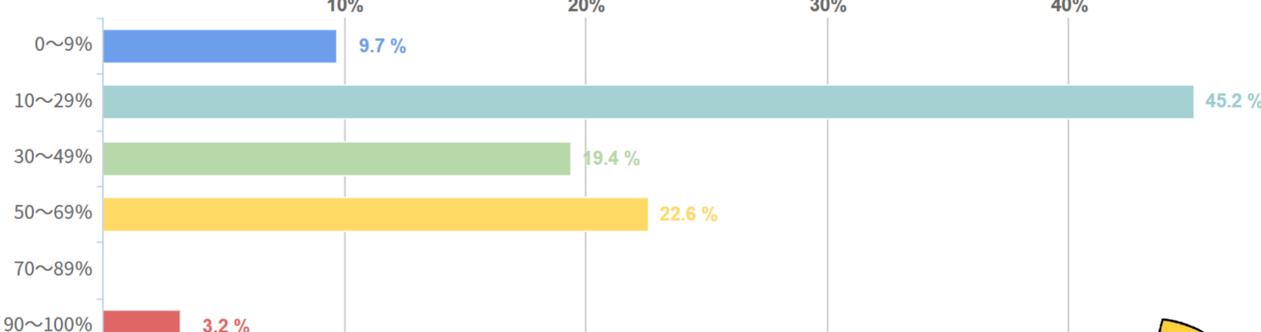
—あなたが1年でセミナーにかけられる予算はいくらですか？



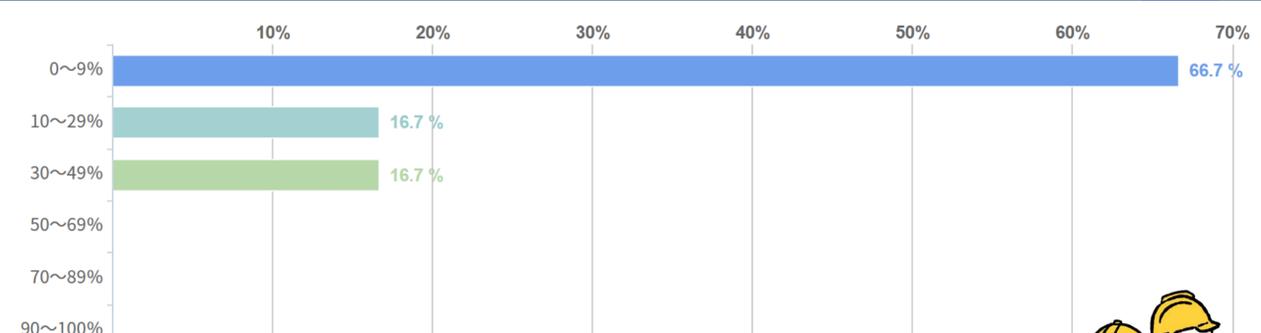
## 業界におけるセミナー活用率

—あなたの業界におけるセミナーの活用率ほどの程度ですか？

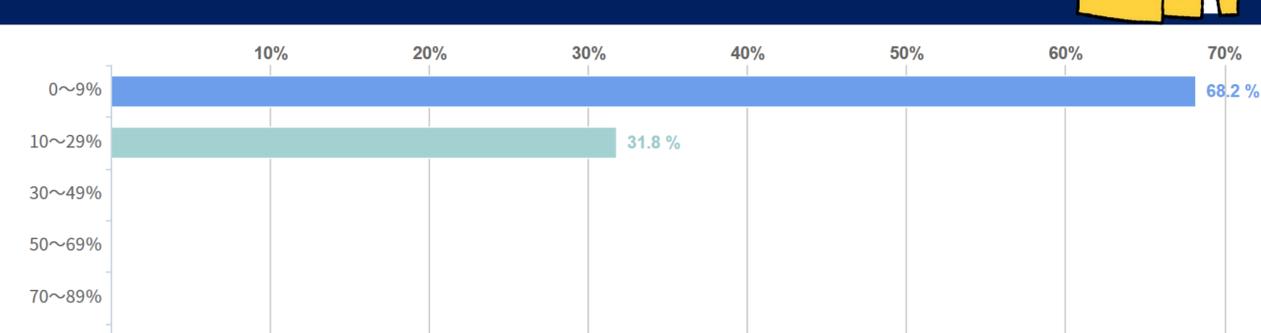
### 美容業



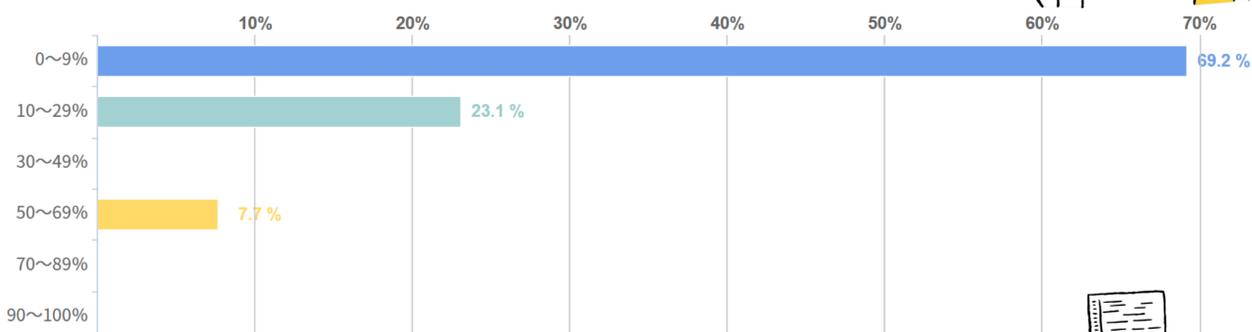
### 小売業



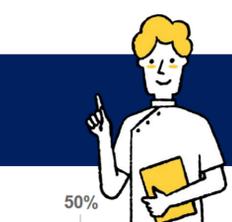
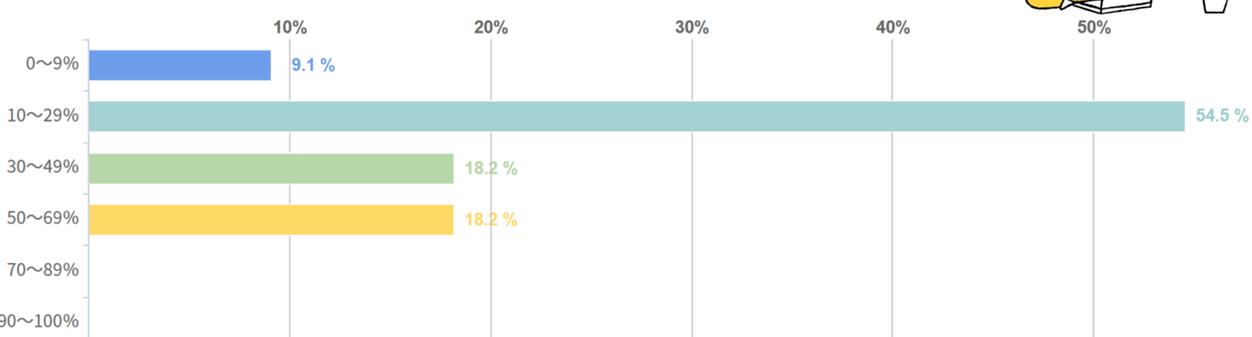
### 建設業



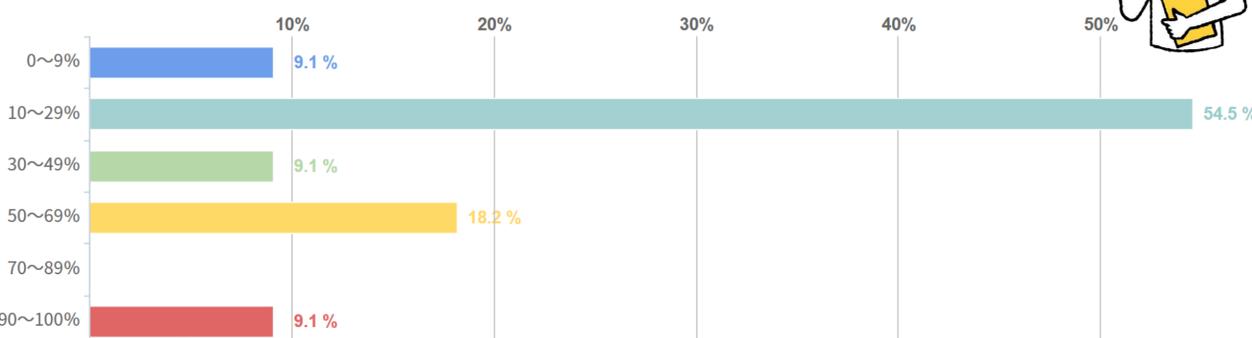
## ▼ 運送業



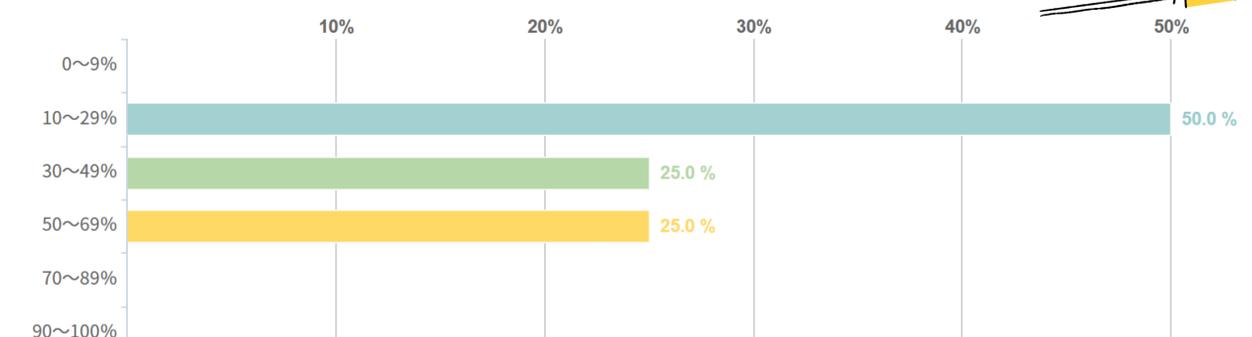
## ▼ WEBサービス業



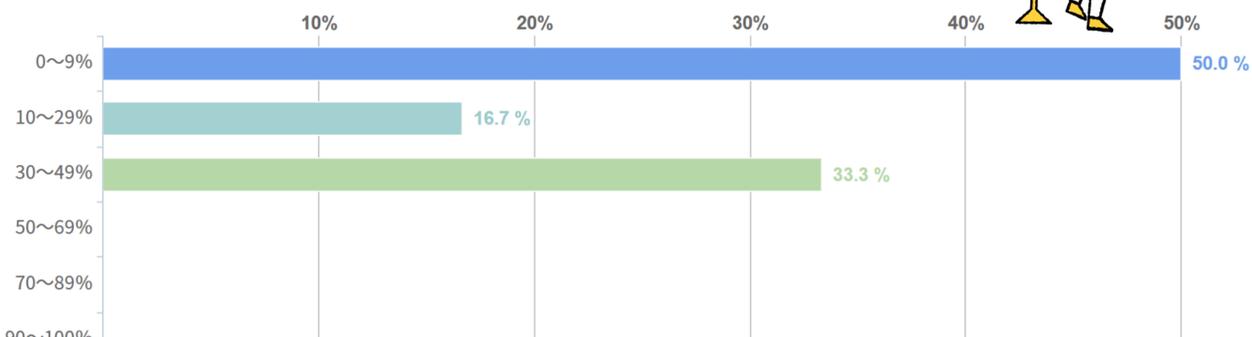
## ▼ 医療・福祉業



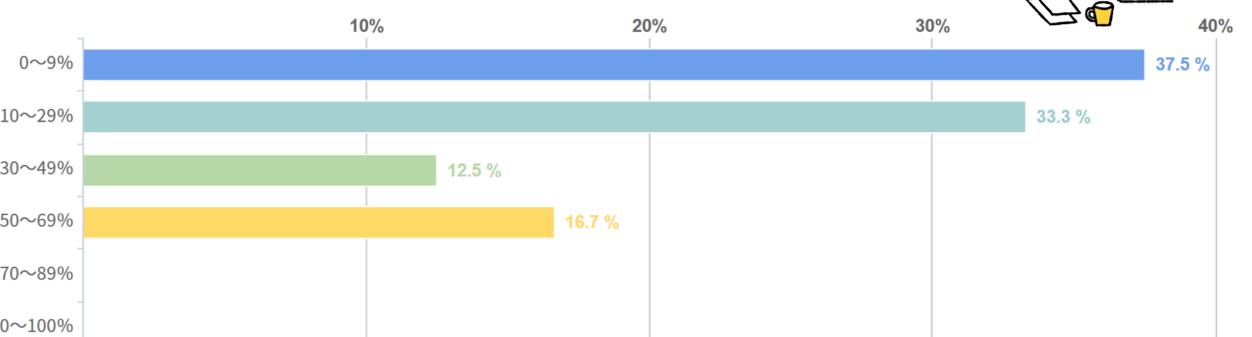
## ▼ 専門家（士業・FP・コンサルなど）



## ▼ 個人投資家



## ▼ そのほか



### ▼ セミナー活用率が50%以上の方

## 業界で人気のセミナー

— あなたの業界では、どのような内容のセミナーが人気ですか？

### 美容業

- スキルアップのための講座
- カット・カラー・マーケティングのセミナーに興味がある方が多い
- カラーセミナー、フォトセミナー、クリエイティブ
- 技術のセミナーや集客のセミナー
- 接客業であり、技術業なのでそれに因んだセミナー
- 技術セミナーかほとんど

### 小売業

- なし

### 建設業

- なし

### 運送業

- 運送業界における経営者のための人事戦略見直しセミナーなど

### WEBサービス業

- 最新の技術やクラウドなどよく使われている技術など

## 医療・福祉業

- 骨盤矯正、美容系、集客に関するもの、そして介護に参入しませんかというものが多いと思う
- 新薬に関する情報や、新薬の活用に対する情報
- テクニックや経営戦略的なセミナー

## 専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 税制改正セミナー、インボイス制度について

## その他

- 保険業
- 資産形成
- 若いお客様のマネーセミナーやリタイアメント後の相続など

### ▼ セミナー活用率が50%未満の方

## 業界でセミナーが活用されていない理由

— あなたの業界で、あまりセミナーが活用されていない理由を教えてください

## 美容業

- インプットも必要だが、更に重要視しなければならない事はアウトプット。実行してみて経過観察しながら、軌道修正をしていくこと
- 自分に何が必要かがよく知られていないからだと思う
- セミナーに参加しなくても、SNSやYouTubeでもしている事があるので減っているから
- 時間がない、休みがあまりない
- セミナーより、優先順位が高いことがあるため
- 行くのがめんどくさい、意欲がないから
- 無料のSNSやYouTubeで学べると思うから
- 動画サービス、SNSなどで技術系の知識が得られるから
- 動画中心やグループでの勉強会が多くなってるから
- 現在のサロン運営に支障をきたしている所が見当たらないから
- むやみに受けたところで、意味がないセミナーが多すぎるから
- 行ってみたいと思うセミナーを目にする事がないから
- 技術や商品に関係する講習会などは多いけど、セミナーとなると数が少ないのと、職業柄興味を持たない人が多いから
- コロナ禍で対面や集合講習が難しくなり、オンラインセミナーとかでは手元がわかりにくいから
- ディーラー主催の内容の薄いセミナーが多い
- 少ない休みの日にわざわざ遠くまで行かなければならないことが面倒
- コロナもあって少なかったと思う
- みんなセミナーを受けて満足している人が多い。そこからアウトプットしていない
- 経営者よりも従業員が対象の技術セミナーが多い印象
- 人や立場で参加するセミナーや参加したい人が変わってくるので
- 向上心のある人間が少ないのとYouTubeで事足りるから
- モチベーションが高い方と低い方の差が激しい

## 小売業

- 小売業なので、あまり一致したセミナーがないため
- YouTube動画やnoteなど独学で学べる環境が増え、セミナーに参加するに必要性が薄れてきたため
- 時間が無い
- 個人事業の場合、休みが合わないことが多くなかなか参加できない
- お店がかなり人手不足のところが多く、休業して参加しないといけない

## 建設業

- 胡散臭いから
- 資格があるかないかで問われる時代ではなくなってきているため
- 自身の経験や仲間からの助言等で仕事が完結出来ることが多いので、敢えて時間とお金を掛けて参加する人が少ない
- 忙しくて時間が取れない。休みの日は身体休めて終わるため
- 通常業務が多忙のため、セミナー開催日時との都合が合わないなど
- セミナーを信用していないから
- リフォームについてのセミナーをあまり知らないから
- 建設業でたまにみかけるものは、セミナー後の飲み会が弊害になっている
- 新しい技術や道具の情報を得ても収入アップに繋がりにくい
- 実務に追われていることと、セミナーに参加した日は売上があがらないことが確定してしまうため
- メーカーの下請けをしている業者はメーカー主催のセミナーに参加している
- セミナーで役立つような事が少ない業界だから
- 日々の仕事におわれ、時間的に余裕がないため
- あまり時間のあうセミナーがない
- まずはコロナの影響
- 塗装に関してセミナーが開かれていないから
- 主に金銭の集金が目的であるため。お金の催促が多く嫌になってやめた

## 運送業

- 周りでセミナーの話聞いた事がない
- 忙しい、セミナーのような人が集まる場所に行くのが苦手
- あまりセミナーなどに関係するような業種ではない
- 運送業陸送業は1人でもくもくと作業する事の方が多く、あまりセミナーと縁がないように思う
- セミナーがある事自体知りませんし、休みも不規則なので活用していない
- セミナーの開催日が平日の夜であることが多く、仕事の時間帯とマッチしないことが多いため
- 意味がない
- 若い頃と違い、お金を稼ぎたいとか贅沢な暮らしをしたいと思わなくなったため
- 特にセミナー講演が必要な業種ではないため

## WEBサービス業

- 費用をかけてもなかなか集客できずコストパフォーマンスが悪いから
- 所属企業が斡旋するセミナーが主であり、個人的に受講する人はあまりいない
- 業務のカテゴリが幅広く、業務に役立つセミナーは限られているから
- 顧客の開拓をすることがあまりないし、技術等のスキルアップに関してはセミナーよりも書籍等の方が使えるから
- 自己学習ができたり動画教材も多くなっているためセミナー以外でも使えるところがあるから
- セミナーに参加しても自分の思うような成果がだせるか不安のため
- 特に収集したい情報がない

## 医療・福祉業

- 開催する講師の数が少ないのと参加する生徒が数が少ないから
- 現場の意見に沿っていない講師が作り上げた虚栄セミナーが多い
- 保険診療は全国一律。 医業は営利を追求してはならない（医療法で規定されている）などの理由から、営業益を上げようとすることに無理が有るから
- 嘘くさいセミナーが多く、騙された経験のある方は多いと思う
- 参加費用がかかるセミナーは参加する事が少なくなる
- 割と仲間内同士での相談や情報交換、文献等を調べることで解決していることが多い
- 時間とお金がかかる、それぞれ個人の意識の違い
- 自己啓発に傾きがちで熱心な人と熱心でない人との差が激しい。職場でセミナー受けるというより個人的に受ける。また受ける時間もままならない

## 専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 既にブームが過ぎたと思う
- 業界団体主催のセミナーがあるがこれは強制参加なので考慮しないとすると、自主的に有料セミナーに参加している人は3人に一人ではないか。理由はよくわからない。商売に忙しいのかもしれない
- 仕事が忙しく時間をかけられない、顧客対応した方が、収入に繋がる

## 個人投資家

- 投資は低コストのインデックスファンドを積み立てるという王道が書籍やYouTubeなどで知られているため
- まだまだ、世間的に知られていないのと知られていないため詐欺なども多いため
- 詐欺が多いことと、基本的にネットで完結できるから
- セミナーに参加しなくても本を読んだり知識を広げる方法は多数あるため
- 怪しげなセミナーが多いから

## その他

- **保険業**
  - ・ zoom研修、対面研修等が充実しているため
  - ・ セミナー講師は、現役で成績を挙げ続けている方ではなく、過去の実績による指導なので現環境についてこれないため
  - ・ 営業活動、成績に直結しないから。そもそも興味がない
- **不動産賃貸業**
  - ・ 個人オーナーが多いので交流も情報元もないから
  - ・ 競争が多い為、有益な情報は社外では得られない。秘匿することが多い
  - ・ 土曜日は休日ではないので、セミナーに参加しにくい
  - ・ 自分で勉強していて、セミナーに行かなくともよい、と思っているのではないか
- **飲食業**
  - ・ 仕事の時間が長く余裕がないのもあるが、セミナー自体の数が少ない、知られていない
  - ・ セミナーより商工会議所や中華組合などの会合への出席の方が役に立つ
- **電気工事業・空調設備**
  - ・ 興味あるセミナーが無いのが一つと、もう少し詳しく掘り下げた説明をしてもらえるセミナーが無い
  - ・ あまり業界内では個々に働く人が多いためセミナーをする慣習がないと思う

## 業界で「今」必要なセミナー

—あなたが思うあなたの業界に「今」必要だと思うセミナーの具体的な内容を教えてください

## 美容業

### ▼自己啓発

- 今というのはない。基本変化のない業界なので普遍的なものが求められる
- 技術や感情論ではなく、しっかりとお金を取れるようになる為のマインドブロック系のセミナー

### ▼マーケティング・集客

- ターゲットを絞ったマーケティングが必要。ターゲットに向けてのコピーライティングも必要
- 流行やトレンドに合わせたセミナーや、SNSなどで人気の美容師が発信している内容など、話題になっているもの
- 時代に合ったマーケティングや、健康志向のセミナーが必要で、本物の科学も必要
- マーケティングやコピーライティングなどちゃんとしたお客さんに来てもらうためのもの
- いかにかターゲットに価値を伝えるか？のマーケティングセミナーなど
- 技術セミナーよりもマーケティングをもっと勉強していく必要があると思う

### ▼経営戦略・経営計画

- 美容業界の中の差別化。同じような美容室が多いからちょっと違うものを作りたい
- 集客や販促のやり方を知らない人が多く何から始めていいかわからない人がほとんど
- 少子高齢化に伴い、どの様に生き残っていくのか？どの様な戦略が必要か？など
- いかにか利益率を上げて店の運営をするか、スタッフの技術向上とモチベーションのあげ方
- 経営セミナーや売り上げアップの為の客単価アップや販促物などのセミナー
- 素人オーナーばかりなので他業界に比べて経営知識に乏しく変なこだわりで迷惑かけがち
- 美容室の乱立による今後の生き残りをかけた戦略やビジネスの方向性

### ▼節税・税務・経理

- 節税、税務、経理は勉強したい。みんなが苦手だと思うから
- 美容師はお金の勉強をしてきていない人が多いと思うので、金融リテラシーみたいなものが身につく
- セミナーがあったらいいと思う
- 仕入れや水道電気ガス代の値上げが続き、節税や経費削減の方法を知りたい

### ▼人材育成・チームマネジメント

- やっぱりいい人材を育てなくてはいけないので、そこが大事になってくる
- 離職を防ぐための人材育成セミナーや、固定客を飽きさせないための新メニューなどのネタ作り
- 集客や人材育成に心理学や脳科学を勉強して現場で活用できるようにする
- 今の時代に合わせた(ニーズに沿った)技術、接客を強化出来るようなセミナー

### ▼専門的なスキル

- 有名人と会えたりするのが楽しい、生き方みたいなセミナー
- 専門的なスキルアップに繋がるセミナーや集客に関するセミナー
- 何かお店の特徴に特化した専門的な細かい知識や技術の習得ができるセミナー
- パーマ液やカラー剤の最新のセミナー
- 流行りの技術のセミナーや人材育成、メンタル面の強化などのセミナー

## ▼世の中の仕組みについて

- 専門的な内容だけでなく、包括的な知識を得られるセミナー。全てのことには繋がりがあから

## 小売業

### ▼マーケティング・集客

- マネジメント。アルバイトやパートの教育関係ならニーズはあると思う
- 日々ライバルが増え、価格競争が起こりやすい業界のため、SNSの活用やファンを増やす戦略
- お店を利用するお客様が物価高により支出するのを拒む方が増えてきているので、そこを増やすために
- 何の対策をすべきかを考えるセミナーがあればと思う

### ▼経営戦略・経営計画

- 原材料費や光熱費が高騰していく中で値上げだけでなくどのようにして利益を残していくか

## 建設業

### ▼自己啓発

- 業界にとらわれない広い業界でのスキルのセミナーがこれからの時代は必要

### ▼マーケティング・集客

- 他社との差別化や既存顧客の抱え込み、集客力upの手法を教えてもらえるセミナー
- どうすれば儲かるのか、その為には、何が必要なのか明確なもの
- お客様などの新規開拓をどうすれば、仕事を請け負い出来るようになること

### ▼経営戦略・経営計画

- 規模別・エリア別の販路開拓、及び情報収集、ニッチ戦略の具体的な成功例、失敗例など
- 日本の塗装の技術を世界に広め海外での活動に役立つ情報がほしい

### ▼節税・税務・経理

- 税務関わる専門的なセミナーで建設業に特化したタイプがいいと思う
- インボイスのセミナー。個人事業主達がわからないまま搾取されるのはみんな望んではないと思う

### ▼人材育成・チームマネジメント

- 若い職人が少ないので、若い職人の人材育成が必要
- 職人不足なので、人材育成はこれから必要。どう育成すればいいかセミナーがあったらいいと思う

### ▼専門的なスキル

- 新しい技術、材料を紹介して教えてもらえるセミナーがあったらいいと思う
- 資格にともなう技術など現場でのいきなりではなく練習場のような、実技を教えてくれるところ
- 今ある技術を使って、今までとは違う業界へ仕事を広げる方法や知識
- 若い職人が育てるために技術的な事を基本から教えてくれる実践型のセミナーがあるとよい

### ▼IT関係

- 建設業ですが、古き伝統を大事にしつつDXを義務化するぐらいしてほしい
- スキルアップ、有用な資格取得、PCのスキル等が必要だと思う
- パソコンを使う仕事がしたいため、パソコンセミナーに興味がる

## 運送業

### ▼経営戦略・経営計画

- どのように単価を上げて仕事をもえるようにするかなど具体的な内容
- 2024年問題とも言われている、2024年4月1日から施工される『働き方改革関連法』について自動車運転業務の時間外労働が年960時間に上限規制されることで、さらなる人手不足が深刻になるのではないかと等についてのセミナー実施が必要かと思う

### ▼節税・税務・経理

- インボイス制度が始まるにあたっての企業から名前を借りた委託業務のお金の流れの仕組み
- NISAやiDeCoなどの資産運用セミナーが必要
- 節税対策、もしくは確定申告のやり方とか簡単な税知識のセミナー

### ▼IT関係

- 仮想現実をどのように使っていくか、NFTをどのようにいかしていくかなどの講習

## WEBサービス業

### ▼自己啓発

- 業界は関係なくマインドセットが土台になるので、マインドセット系のセミナーはずっと必要

### ▼マーケティング・集客

- ネット集客に関しては時代の変化が大きいため、最新の集客方法に関するセミナーは役に立つと思う
- スキルアップしつつ、どういうところで必要とされているか。顧客開拓のためのセミナー

### ▼経営戦略・経営計画

- 具体例を積極的に用いたセミナーで理解しやすさを高める。そしてウェブでコストを下げる

### ▼人材育成・チームマネジメント

- ユーザーとのコミュニケーション能力の向上、プロジェクトリーダーやマネージャーを育てるセミナーなど
- スキルではなくモラル。Z世代の履き違えたビジネスマナーを世の中が改善して欲しい。

### ▼専門的なスキル

- 必要となるスキルがどんどん変わっていく業界のため常に勉強が必要となるから
- エンジニアは技術セミナーが一番必要だと思う。それ以外は携わっている分野による

### ▼IT関係

- 公共や企業のIT投資が増えてもらいたいのでIT活用セミナーのようなもの。セミナー自体の有効性がまだまだ認識されていない。セミナー自体の活用セミナーが必要と思う

## 医療・福祉業

### ▼マーケティング・集客

- お客様を継続して集客出来る技術と、ホームページで上位検索表示
- 受け身な体制ではなく、こちらから積極的に患者さんを受け入れる関連のセミナー

### ▼経営戦略・経営計画

- 技術のみに偏りがちであるが、経営的なビジョン、戦略がないと結果成り立たない
- コロナ禍やライバルの多様化などの変化の激しい不測の社会背景に見舞われても柔軟に対応できるスキルを磨くセミナー。 それにはITの活用や集客力が不可避

### ▼専門的なスキル

- この疾患は自分が診ていいのかを鑑別診断する技術知識と共に、診ていいものならば治せる技術を教えるセミナー
- 治療技術力に関するもの。 集客やパフォーマンスが多いので、テクニックが見につける必要を感じる
- 最新の看護技術、手技についてや、新薬等に関する最新のセミナー
- 高齢化社会における在宅口腔ケア(訪問歯科)、予防歯科、審美歯科に関するセミナー

### ▼IT関係

- ITにより紙媒体を廃止して効率的にITを使った電子媒体による事務作業を行う

## 専門家(士業・FP・コンサルなど)

### ▼マーケティング・集客

- 事務所の価格競争が始まっており、他の事務所との差別化、サービスの向上について

### ▼節税・税務・経理

- 相続セミナーをもっとお客様に沿って遺言書作成実務セミナーを個別化する
- クライアントの期待に応えていくためには経理財務だけでなく経営の包括的な知識が必要と考える。
- MBAスクールがそのイメージであるが、そこまでいかずとも事業計画や資金繰り、人材育成やITについての知識が無ければ経営者の期待には応えられない
- 個人事業主や小規模企業などに対する 節税対策、税務知識などのセミナー

## 個人投資家

### ▼経営戦略・経営計画

- インデックス（指数）に勝てるようにするための投資戦略を学ぶこと。明確に勝てると思えなければ多くの投資家は指数に投資するだけ
- 人それぞれだが、資産を守るためのノウハウのセミナーは必要

### ▼節税・税務・経理

- 仮想通貨の税金はまだ分かりにくい部分が多いので、税金関係のセミナー
- 各プロジェクト毎のホワイトペーパー、開発状況等のセミナー(公式な物) 暗号資産業界の税制に関するセミナー
- 合法的に節税でき、後になって税務署に脱税だと咎められない内容のセミナー

### ▼専門的なスキル

- 経済の先行きがとても読みにくい状況なので、アナリストの知見を知れるセミナー

## その他

### ▼自己啓発

- 不動産賃貸業
- 業界全体の社会的地位向上につながるようなモラルや透明性を意識した内容

### ▼マーケティング・集客

- 保険業
- お客様様の集客のために必要なもの、基本的なことを学べるセミナー
- 損保、生保に限らず、新規顧客の開拓、開拓後の紹介営業について
- 自分自身としては、個人マーケットがベースのため、少人数グループなどのホームパーティー形式などはよいかもしれない
- 飲食業
- コロナによってガラッと状況が変わったので新しい今の時代に合わせたマーケティング方法

### ▼経営戦略・経営計画

- 飲食業
- コロナも落ち着いて今後飲食業界がどのように変わっていくか対策など

### ▼節税・税務・経理

- 保険業
- 国の制度は日々更新されて行くため税金や社会保障制度等の国絡みの事が必要
- 資産形成をいかにどうやってやっていくのが一番いいのかを具体的に教えていくセミナー
- 不動産賃貸業
- 賃貸物件のオーナーとしてなにがどこまで経になるのか、その他節税方法

### ▼専門的なスキル

- 保険業
- 直近5年間優秀な成績を挙げ続けてきた営業マンによる営業手法セミナー
- 不動産賃貸業
- 不動産業界では宅地建物取引士を取る事がとてもメリットがあるので宅地建物取引士の講座は必要
- 宅建取り扱い主任者を取るためのセミナーが一番需要があると思う

### ▼IT関係

- 電気工事業・空調設備
- 古いシステムを新しいシステムに移行する際、古いシステムの解析が必要なため古いシステムのセミナーが必要

# 業界でのセミナーに対する意見

—あなたの業界では、セミナーに対してどのような意見を持っていますか？

## 美容業

- どちらかと言えばポジティブなイメージだが、必ずネガティブなイメージを持つる人もある程度存在する
- 技術や新しいトレンドなど美容に関するものだけがセミナーだと思っている
- 当たり障りのない事しか教えてくれないセミナーもあるので、当たり外れがある
- つい結果ばかりを見てしまい、行動するのに今一步が出し辛い。金額が高いのもある
- ためになる、勉強になる、仕事になる
- 全体的にセミナーには積極的な印象だが、高額だと抵抗感を感じる人が多いと思う
- セミナーに出るとなると休みを削らなければならない、もしくは雇われてる人は経費になりにくい（自腹をきる場合が多い）ので、積極的になりにくい
- めんどくさいと思う人もいる。とにかく行動に繋がるやつがいい
- 丸一日がつぶれてしまう。移動時間だけでも結構かかってしまう
- webなら良いが、田舎在住のため交通機関の不便さを感じる。他にコロナ感染が気になる
- 学ぶ姿勢がある美容師が多い。勉強熱心でセミナーに参加する人が多い
- 今は、オンラインもあるので、なかなか行きたくても行けないセミナーだったり、人気の美容師さんのセミナーが受けられるのは良いことだと思う
- 受けることで安心しているのではないか、受けてその気になっているが何も変わらない人が多い
- 今までのノウハウを焼き直したセミナーが多いので受講しても活用できない
- わりと勉強熱心な方は多いと思うので、ポジティブな方が多い
- 特に良いも悪いも無いが、講習会の方が馴染みがあるため、セミナーと言うと胡散臭さを感じる
- 他の受講生の頑張ってる姿を見れる。講師の方や他のオーナーさんと知り合いになれる
- セミナーに出ることで刺激を受け、モチベーションがあがりやすい
- 行くまでは面倒だが行ったら仕事のモチベーションは上がって帰れる
- その時の自分のスタイルに合ったときはいいと思うし、これはどうやろうと思う時もある
- とりあえず受けてみて良かったらやってみると思う。だが無料のやつだとなかなか行動しない人が多い印象
- 技術以外のセミナーには比較的懐疑的な印象が強く感じる人が多い
- 比較的セミナーや勉強会に参加する人は多い業界だと思うのでポジティブに参加していると思う
- 変わらないものもあれば、変わるものもあると思うので、自分に必要なことを学ぶ
- 無料よりもやはりお金をかければかけるほど成長率は高く成長スピードも早い
- 時間が長い割には内容がそんなに…というものが多いためYouTubeでいい
- セミナーを受けると、参加者同士で繋がりが出来るので情報交換の場にもなる
- 自分のスキルをあげていけることや、都会でしかなかかなかできないこと

## 小売業

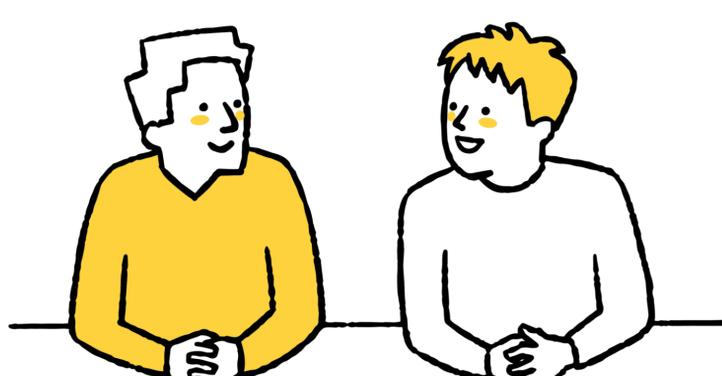
- 無料のセミナーは内容が薄いイメージ。実績がある方の有料のセミナーなら行く価値はあると思う
- 同業者同士での交流が持て、情報交換ができる場。高い商材の勧誘や押し売りをされる場合がある
- 自分の職場以外で専門的な技術を学ぶ場所がなかなかないので貴重な体験ができる
- セミナーでよくある(実体験)で、本来のセミナーと全く違うセミナーへの勧誘が多い

## 建設業

- やはり胡散臭いところが1番だと思う。無くても成り立っているのでお金をかけるとはならない
- ありきなりな教科書みたいなセミナーではなく、その時々で方向性を修正していくようなセミナーがいい
- 最終的に行き着く結論が大体同じに感じる人が多い。目新しい話を聞く機会が少ない
- 胡散臭い。年寄り集めて色々販売してそう。セミナーと言う言葉だけで騙されそうなイメージ
- 法改正や協会規定の更新についてのセミナーには前向きな意見が多いが、それ以外のセミナーには、否定的な意見もある
- セミナーだとどこかに集まったりしないといけないので行くのが面倒
- 日々仕事量、疲れを考えるとセミナーなどへの参加に時間をあてるのが大変
- 投資案件や仮想通貨のセミナーは出た事あるが、かなり勉強してから出たほうが良かったと思う
- 参加してみなければ、自分にとってプラスかマイナスかわからない
- 少し宗教じみたイメージが捨てきれないとは思う。ためになるのかも疑問
- 生きていくことで精一杯なので、目先の利益に繋がることであれば参加したいとは思っているが、正直なかなかそこまでたどり着かないのが現状である
- 周りはどうかわからないが、セミナーなんかしても時間の無駄とか思ってると思う
- セミナーを生かせる仕事が少ないせいか、あまり興味がない人が多いと思う
- 現実的に、セミナーにさく時間が日々の仕事におわれて、できてない人が多いように思う
- 関心がある人よりも圧倒的にない人が多いと思う。仕事の実務的なため
- 建設業界でのセミナーは建設業界のスキルのセミナーになってしまっている
- セミナーを開催していても、中々行って見ようとは思わない
- 職人は話を聞いたりするのが苦手だったりコミュニケーションが苦手なため行きたがらない
- セミナーに参加するのを面倒くさいと思っている
- セミナー＝お金集め、うまい投資話、先月逮捕された投資セミナーなど、怪しいイメージ

## 運送業

- 怪しいセミナーなどもあり、あまりセミナーには良いイメージがなく行くのを躊躇してしまう
- 時間が不規則なため、あまりそのようなセミナーに参加する意識が少ない
- これからの運送業界は課題がたくさんあるので、その課題に対しての様々なセミナーを実施する事により問題解決へと導く意見が多く出るのではないかとと思う
- 会議室に集まって話を聞くイメージが強く、いまの情報化社会の中、わざわざ足を運ぶ時間が勿体無いと思う。暇な時にスマホで見るぐらいならいい
- 個人の配送業はとても忙しくて休みもなかなか取れない状況なので、まわりでセミナーに行ったという話は全く聞かない。受けたいものがあっても行けない状況
- サブの事業を増やすためならセミナーに参加すべきだと思う。セミナーと日程が調整できなければ仕事を入れてしまっている人が多いと感じる
- 特にやる必要はないと思っている。セミナーに行くのが時間の無駄と思っている人が多い
- やる気のある人や勉強して成長したい人達にはとても良い手法だと思うが、今のネット社会では必要とする人も減っていることは間違いない



## WEBサービス業

- 結局、開いて終わりでその後のサポートはないので、活用して目的達成できる人はごく僅か
- 集客に対して適切な手段がなかなか思い浮かばないのでセミナーに頼っているのが現状
- 最新の技術だったり、必要な技術の深い情報を知れて有意義と感じている
- 所属企業から斡旋されて受講するパターンがほとんど、本当に個人が必要と感じて受講している人はあまりいない。受けないよりは受けたほうが知識を広められると思うがそれを活用できている人はほとんどいない
- あまり踏み込んだ内容ではなく、意外と知っている情報が多く、得るものが少ないことが多い
- あまり必要としてないし、それよりも仕事をしようという人の方が多いと思う
- イベントが好き人や人脈を作りたい人、登壇実績を残したい人はセミナーに参加する価値がある
- 最近の多くのセミナーは単に誰かを宣伝するためのものであり、成長や知識をもたらすという意図はない
- 仕事が忙しいことが多くあまり積極的な参加は見込めないと思う
- なかなか踏み入れる事をし難い。そのセミナーに参加する事で洗脳されたりしないかなど

## 医療・福祉業

- とにかく胡散臭。「コロナワクチン副反応を取り除く施術」とか広告で見たけど信じられない
- 紙媒体の決済が多いので、電子媒体による決済に移行し、統一した書式で効率化する
- 他の人は知らないが、不必要（既に知っている）な情報を一般の業種に当て嵌めて行って居るので宜しく無いと思う。セミナーを開いてる人の殆ど、営利を追求してはならない事自体を知らないので、楽して儲けて、自分はしんどいことをしないで済むようなセミナーはないかな？と思っている
- どのセミナーでも、生き残りのために何らかのセミナーに参加している人が多い。とても周りの人はポジティブに参加している
- 次々に新薬は出てくるので、常にいろいろな薬に対する情報が溢れている
- 実際に受講してみないと、事前情報のみでは自分のスキルアップにつながるか分からない
- いいセミナーと悪いセミナーがあるが、受けてみないとわからないことが多い
- 技術的なもの、専門性の高いものに対してのセミナーには前向きですが、こと集客やITなどになると及び腰気味
- 一人ひとりの考え方や意識が違うので、もっと学びたいと思う人は積極的にセミナーに参加している
- 自己啓発の場として専門的スキル向上熱心な人はポジティブに捉えている

## 専門家(士業・FP・コンサルなど)

- ブームが過ぎたという先生たちもいるし、まだまだこれから需要あるという先生もいる
- 内容としては実務に役立っていて参加する価値は十分にあるが、参加する時間がなかなかとれない
- 参加したが時間の無駄だったというケースも少なくない。価値あるセミナーであれば当然ポジティブな意見になる。問題は価値あるセミナーであるか否かは参加してみないとよくわからないこと
- セミナーに参加しても実際には活用されなかつたり、時間の無駄だったと思う事が多い

## 個人投資家

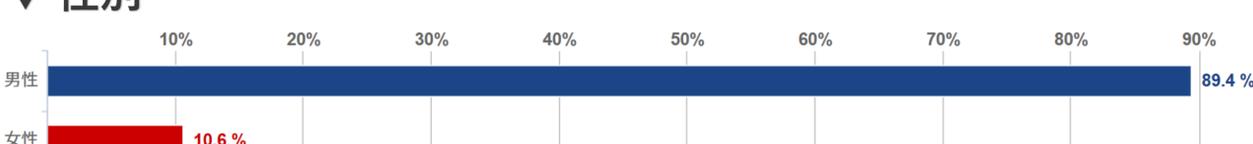
- 仮想通貨のセミナーでは勧誘もあり中には詐欺や失敗する例も多いように感じる
- 正直怪しい。何か詐欺的な投資商品を買われて大損することになりそうなのが怖い
- 各プロジェクトに関わる人々で行われているセミナーに関しては業界の発展に繋がるものとして非常に良い印象。逆にそれにつけこみ怪しい人々も動いている現状があるのでセミナーに行くのであれば主催者について調べなければならない
- 詐欺が多いので少しでも怪しいと思えばセミナーになどは参加しない
- 最後は自身で意志決定をするため、あくまでも参考程度にとどめていると思うが、ポジティブに捉えている方が多い印象
- 役に立つセミナーがあれば、是非参加して勉強したい気持ち強い人が多い

## その他

- **保険業**
  - ・ 社内の研修が充実していることから、必要なものとして認識している
  - ・ 行ってもしょうがないという人も中にはいるが、行って何かを得ることも出来る
  - ・ ポジティブな面では知識を得られること、ネガティブな面では講師やセミナー自体が胡散臭いこと
  - ・ いろんなセミナーが開催されているがどこも似たり寄ったりで新鮮味がない
  - ・ 保健募集人としてお客様に対するより、セミナー講師として対応した方がステータスが上がり、お客様の聞く姿勢が高まる
  - ・ 内容により積極的にセミナーを取り入れることは大事
- **不動産賃貸業**
  - ・ 宣伝の為または収益の為など、主催者側の利益優先のセミナーが多い
  - ・ 宅地建物取引士の講座意外にはそれほど積極的ではないかと思う
  - ・ 費用がかかるのに、あまり効果が薄いと考えている人が多いのではないかと思う
- **飲食業**
  - ・ かなり興味がない人が多いと思う、話す内容が複雑でわかりにくい
  - ・ セミナーより横のつながりや他業種との交流会での意見交換の方が有意義だと思うのでセミナーは必要ないと感じてしまう
- **電気工事業・空調設備**
  - ・ 表面上の簡単な説明だけで掘り下げて詳しい説明がないように思う
  - ・ 大抵は知らない意識高い系の人サクラ連中を引き連れてカモを騙しているイメージ

## 本調査の回答者属性

### ▼ 性別



### ▼ 年齢

