

Visioning Survey Lite

人で滅びる組織を、旧時代のものに。

Visioning Survey Liteは、「ビジョンに向かって、大きな戦力となるべく揚力人材（パフォーマー）と、足かせとなる重力人材（ストッパー）を選出する」適性検査です。

■ 導入事例 バイトテロ予備軍2.5%から4%

パート・アルバイト社員向けに導入

バイトテロを起こしそうな人材（ストッパー）を未然にチェック。

人材不足の昨今、いきなり不合格にするのではなく、入社後注意深く観察することでリスクを抑える。

■ 導入事例 メンタルヘルス不調リスク4%から6%

新卒採用の初期スクリーニングとマッチング

会社説明会参加者、一次面接前に受験してもらう。

メンタルヘルス不調のリスクの高い人材（4%から6%）、物事をストップさせる人材（2.5%から4%）のスクリーニングとして利用する。

CORPORATE VISION

私たちが目指す未来誰もが、あるべき姿で、いるべき場所で、しかるべき能力を発揮し、幸福度の高い人生をまっとうできる社会へ。

私達のサービスが目指す世界観

United Missions

～企業と人の使命の重なりが、新しい推進力をつくる～

Message

組織・部署が目指すビジョンを達成するには、社員一人ひとりの能力が最大限発揮できることが欠かせません。

事業をドライブさせるための適材適所な人員配置を可能にし、パフォーマー人材がさらに力を発揮できるリソースフルな職場環境づくりを目指します。

個人の問題ではなく、人と人の関係性の問題

メンタルヘルス不調のリスクの高い人物や組織の流れをストップさせる人物を見つけようとしているのですが、個人そのものを否定するものではありません。問題なのは、**人と人の関係性が問題**だと考えます。良くない関係性をつくりやすい人をストッパーと表現しております。ストッパー人材は、組織で活躍するのではなく、個人で社会に貢献する方が良いと考えられます。

ストッパーの特徴

◆目の前の人に対しては、友好的であり、否定的な発言は少ない

- ・人を前にしている時には、前向きな会話を心掛け、物事を前に進めようとする（←短期的なゴールを優先する）
- ・お客様や周囲の人材の要請を達成しようとする（←長い物には巻かれる）
- ・友好関係が広く、情報に敏感である（←情報は多いが、思い付きも多い）



◆ネガティブな部分を評価することで、自分はやっていると周囲に存在価値を示そうとする

- ・本人がいない時の会話は、ほとんどが否定
- ・うまくいっていない案件や人物に対して注意を向け、エネルギーを注ぐ
- ・メールなど相手と直接対面しない場合にも、評価的であり、指摘が多くなる



【結果として】

短期的には、エネルギーがある為、達成することがある。しかし、その特徴を観察すると「顧客はWIN」「組織はLOSE」というような関係が見えてくるだろう。WIN-WINの判断でない可能性があり、長期的には、良くない状態となるだろう。

この判断や状況が、人と人の関係性に悪影響を及ぼすと考えられる。また、WIN-LOSEの状態が続く為、そこにメンタルヘルス不調のリスクの高い人材が関わると、メンタルヘルス不調になる可能性が高くなる。

バイトテロへの発展

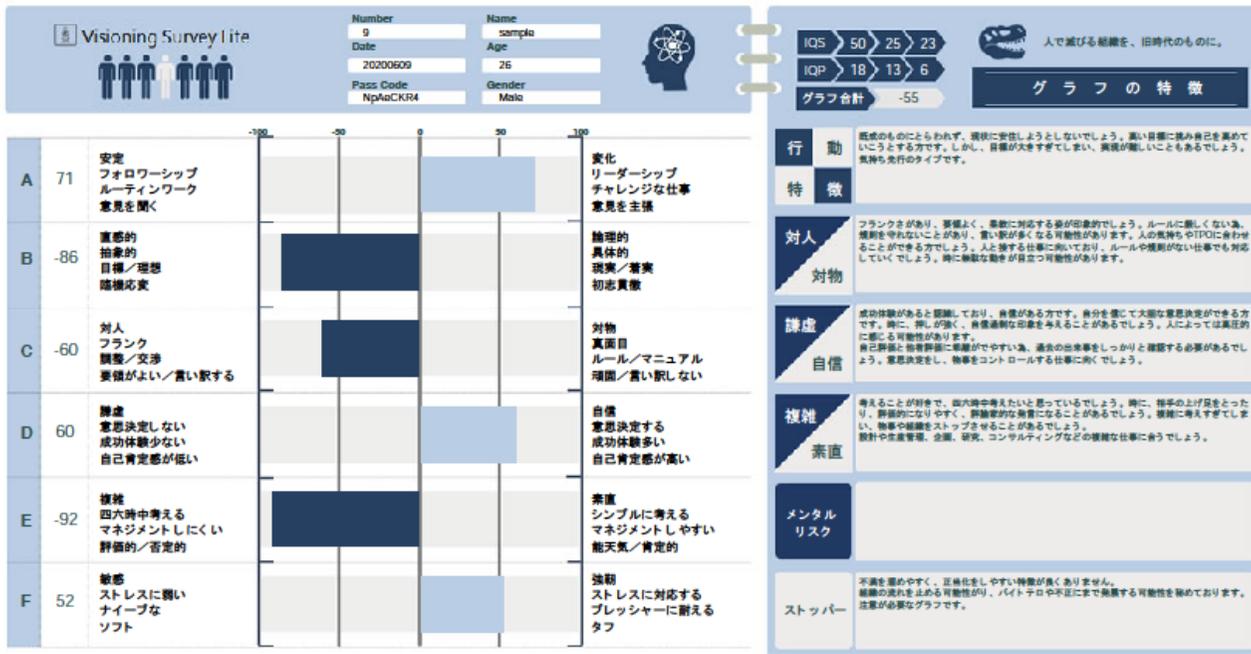
- ・ストッパーの特徴から「WIN-LOSE」「短期欲求の達成」「直近の周囲からの高評価」を大切にする傾向がある。
- ・友人同士の集まりで、何らかの理由でテンションが上がってしまい、目の前の「WIN」「友人からの評価」を手に入れようとし、悪いことの認識が欠落し「長期的視点の欠如」の状態になる。

◆SNSに投稿しても、削除すれば大丈夫と認識し、友人との短期的欲求を満たすために実行してしまう

アウトプットデータ | 機能説明

尺度 A~F 6尺度
 尺度の特徴は、左右の文章となり、左右に振れるほどほどその特徴の要素が強い
 尺度A、Bの情報は、右下のマトリックスと連動

性格特徴 それぞれの尺度のレベルに合わせた文章表示
 メンタルリスクとストッパーは、リスクの高い場合に文章が表示される
 バイトテロは、ストッパーの欄に文章表示のあるグラフ



IQ問題
 IQS : 四則演算50問/10分
 IQP : 数学文章問題18問/20分
 IQS平均 着手数24.9 正答数18.9 間違い数6
 IQP平均 着手数13.2 正答数6.3 間違い数6.9

メンタルリスク&ストッパー
 メンタルヘルス不調のリスクやストッパー要素が強い場合に、文章が表示される。

★の位置 適材適所を考える
 仕事の特徴と性格特徴が一致させると良い。
 一方で、多様な人材採用を目指す場合には、偏りが無い選考をする企業もある。

満足の出来事 95

アルバイトで、ダイキン空調の販売員をし、一日の売上が200万円を超える時があり、販売員の中では一番の成績であった。課長出身で話し下手だと思っていたが、お客様とスムーズに話をする事ができ、営業に向いているのではないかと感じ、新たな一歩を踏進できた。また、アルバイトの特典とも充実した時間を過ごせ、アルバイトが好き、働くことが好きであることも確認できた。

出来事の心境 アルバイト

<input type="checkbox"/> 思い切った決断・判断	<input type="checkbox"/> 計画通りに進める・継続して行う	<input type="checkbox"/> 悪い運りにくいかないう時の葛藤・検討
<input type="checkbox"/> 変化・新しいことへのチャレンジ	<input type="checkbox"/> 人との出会い・良好な人間関係	<input type="checkbox"/> ライバルとの競争・勝敗がつく
<input type="checkbox"/> 企画を練る・創造的思考	<input type="checkbox"/> 周囲と心をつなげて目標を達成する	<input type="checkbox"/> 関係者(先生、先輩)から叱咤激励
<input type="checkbox"/> 試練を乗り越える・修行	<input checked="" type="checkbox"/> 自分の性格、特徴を知る	<input type="checkbox"/> 高い理想、ハードルを追求

どのように成し遂げた

基本的な資質(意欲、本意、使用時間、硬骨利用)を確認する中で、お客様にあった(コストパフォーマンスの良い)製品を紹介していく。また、ダイキンを販売しなければならぬ為、ダイキン空調の強み(冷暖を自社生産している)を説明し、最終的にダイキンを選択したたかようにする。ダイキン以外のブランドの

適材適所

記述式問題
 エントリーシートのような使い方ができる
 面接での深掘りポイント
 記述式2問 選択式3問 詳細は、P10の記述式質問ページ参照

Visioning Survey Lite 3つの特長

1 幅広い利用場面

採用選考（新卒採用「中卒/高卒/大卒/院卒」、中途採用、パート・アルバイト採用、派遣採用）での活用はもちろん、インターンシップでの選考、昇格アセスメントなどさまざまな場面でご活用いただけます。

パート・アルバイト採用でも利用できるように、30問四択と問題数を絞り、ストッパー・メンタルリスク者の発見を中心に6尺度で情報を提供いたします。



2 拠点ごとの管理

使いたい放題の為、コストを気にせず、それぞれの拠点ごとに自由に管理することができます。

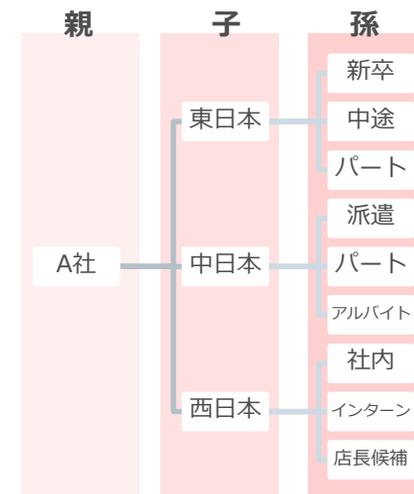
- ・ 三階層でアカウントを管理
- ・ 副担当も10名まで追加可能
- ・ 受験者登録とアウトプットデータのダウンロード権限を分け、役割りに応じた管理

3 最大4種類のテスト

4種類のテストがすべて利用できます。

①性格適性 ②IQテストS（四則演算） ③IQテストP（図形数学） ④記述式質問

性格適性の利用は必須ですが、IQテストや記述式質問は自由に設定していただけます。



必須

性格適性

+

自由選択

IQS

IQP

記述式質問

性格
適性

日本語 のみ対応

30問 4択式
約5分
途中保存可能



IQテスト
S

四則演算の虫食い

50問出題
10分で何問回答できるか
途中保存不可



IQテスト
P

図形 数学の文章問題

18問出題
20分で何問回答できるか
途中保存不可



IQテストについて

IQテストをSとPで2種類準備しております。言語（国語）問題は、準備しておりません。活躍人材と非言語（数学）問題の正答数との相関が高いといわれております。

「IQ120」などの段階表現をしておらず、時間内に何問着手し、何問正答したかを表現しております。

回答スピードと間違い

20問

A 出現率10% 回答ミス 0問 正確である	回答スピードは遅いが間違いは少ない	回答スピードが速く間違いも少ない			
B+ 出現率20% 回答ミス 1問~2問 概して正確である					
B 出現率40% 回答ミス 3問~5問 やや誤りが多い					
B- 出現率20% 回答ミス 6問~13問 概して誤りが多い	間違いが多い	回答スピードは速いが間違いが多い			
C 出現率10% 回答ミス 14問~50問 きわめて誤りが多い					
	C 出現率10% 正答数 0から9問	B- 出現率20% 正答数 10から14問	B 出現率40% 正答数 15から23問	B+ 出現率20% 正答数 24から33問	A 出現率10% 正答数 34問以上

作業への応用

5問

A 出現率10% 回答ミス 0問 正確である	非定型的で判断が必要な業務よりも、一般事務作業の処理が得意	非定型的で判断が必要な業務もこなし、一般事務作業の処理も素早い			
B+ 出現率20% 回答ミス 1問~2問 概して正確である					
B 出現率40% 回答ミス 3問~5問 やや誤りが多い					
B- 出現率20% 回答ミス 6問~13問 概して誤りが多い	非定型で判断が必要な業務をこなす能力も低い が一般事務作業の処理も不得意	非定型的で判断が必要な業務をこなす能力は高いが、 一般事務作業の処理は不得意			
C 出現率10% 回答ミス 14問~50問 きわめて誤りが多い					
	C 出現率10% 正答数 0から9問	B- 出現率20% 正答数 10から14問	B 出現率40% 正答数 15から23問	B+ 出現率20% 正答数 24から33問	A 出現率10% 正答数 34問以上

参考 | 記述式質問

記述式質問内容

Q1
今までの人生を振り返って最も満足いく出来事はどんなことですか？（140文字程度）

Q2
Q1で記入した出来事は100点満点中何点ですか？
0から100までで記入（選択）

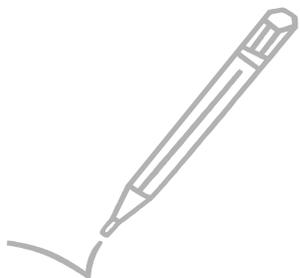
Q3
Q1で記入した出来事は以下の領域のどれに当てまはりますか？（一つ）
（選択）

- 仕事
- 勉強
- クラブ・サークル活動
- アルバイト
- 就職活動
- 趣味
- その他

Q4
Q1で記入した出来事での心境は以下のどれに近いですか？（一つ）
（選択）

- 思い切った決断・判断
- 変化・新しいことへのチャレンジ
- 企画を練る・創造的思考
- 試練を乗り越える・修行
- 計画通りに進める・継続して行う
- 人との出会い・良好な人間関係
- 周囲と心をつなげて目標を達成する
- 自分の性格、特徴を知る
- 思い通りにいかない時の葛藤・挫折
- ライバルとの競争・勝敗がつく
- 関係者（先生、先輩）からの叱咤激励
- 高い理想、ハードルを追求

Q5
Q1で記入した出来事を、どのようにして遂げたのですか？
（任意/140文字程度/簡潔にお書き下さい。やったことの箇条書きでも構いません。）



記述式データを応用

■自己評価

男	100	×
女	100	○
平均	86.6	
男女	69以下	△

■出来事の領域

1	仕事	
2	勉強	
3	クラブ・サークル活動	×
4	アルバイト	○
5	就職活動	
6	趣味	
7	その他	

■出来事時の心境

1	思い切った決断・判断	
2	変化・新しいことへのチャレンジ	
3	企画を練る・創造的思考	
4	試練を乗り越える・修行	
5	計画通りに進める・継続して行う	○
6	人との出会い・良好な人間関係	○
7	周囲と心をつなげて目標を達成する	
8	自分の性格、特徴を知る	○
9	思い通りにいかない時の葛藤・挫折	○
10	ライバルとの競争・勝敗がつく	○
11	関係者（先生、顧客）からの叱咤激励	
12	高い理想、ハードルを追求	

記述式内容の「結果」と「どのように成し遂げたか」がポイント

チェックしたいこと

- 1) 華やかな結果の話をするが、実力が無い
 - 2) 話し方が真面目過ぎるが、結果を出せる可能性がある
- 特に1)は口だけになり、面接では好印象ではあるが、入社後に活躍できない可能性がある。口だけになりやすい人は、「どのように…」が語れず、障害や苦労したことを語る。全体の70%以上が障害であれば、要注意である。

一方、実力のある方は、淡々と「どのように…」を語るだろう。面白さやシンボリックなエピソードはないと思うが、貴社入社後の活躍が高まるだろう。

活躍する可能性の高い人材は、
「どのように成し遂げたか」を具体的に、**当たり前**に話します。

アウトプットデータ表示

<p>満足の出来事 95</p> <p>アルバイトで、ダイキン空調の販売員をし、一日の売上が200万円を超える時があり、販売員の中では一番の成績であった。理系出身で話し下手だと思っていたが、お客様とスムーズに話をする事ができ、営業に向いているのではないかと感じ、新たな一面を認識できた。また、アルバイトの仲間とも充実した時間を過ごせ、アルバイトが好き、働くことが好きであることも確認できた。</p>	<p>出来事時の心境</p> <p>計画通りに進める・継続して行う</p> <p>人との出会い・良好な人間関係</p> <p>周囲と心をつなげて目標を達成する</p> <p>自分の性格、特徴を知る</p>	<p>アルバイト</p> <p>思い通りにいかない時の葛藤・挫折</p> <p>ライバルとの競争・勝敗がつく</p> <p>関係者（先生、先輩）からの叱咤激励</p> <p>高い理想、ハードルを追求</p>	<p>どのように成し遂げたか</p> <p>基本的な質問（量数、木道、使用時間、種別利用）を確認する中で、お客様にあった（コストパフォーマンスの良い）製品を紹介していく。また、ダイキンを販売しなければならない為、ダイキン空調の強み（冷媒を自社生産している）を説明し、最終的にダイキンを選択していただくようにする。ダイキン以外のブランドの</p>
--	---	--	---

総合的判断 | Visioning Survey Liteの使い方

	種類	目的	詳細
判断1	適性検査	メンタルヘルス不調のリスクとストッパーのリスクを止める	適性検査の特徴にコメントが表示された場合要注意 メンタルリスク 4%から6% ストッパー 2.5%から4% ※基本的には不合格とします。
判断2	記述式	実行できる人材かの確認 (口だけでないか)	過去の満足いく出来事を深掘りすることで、その方が活躍する可能性があるかどうかをチェックする Q: その結果を、どのように成し遂げましたか? GOOD →派手さはなくとも、本人が実行したことを細かく、具体的に話す。 NO GOOD →特別な行動や苦勞した点を語る。そうなる為の理屈や理論や問題提起について語る。 ※行動がうまく語れない場合や記述式の出来事が普通レベル以下の場合には、不合格とします。
判断3		スキルチェック	採用しようとしている仕事に対して、必要なスキルがあるか?の確認。 「必要な資格をもっているか」がシンプルな判断となるが、仕事において、エクセル作業でグラフを作成させたいのであれば、実際にグラフが作成できるかを確認する必要がある。 お菓子職人の採用であれば、お菓子がつくり出すことができるか?となるし、企画職であれば、企画書を作成できるか?を確認する。
判断4	IQ	あまりにもIQSの値が低い場合には注意	IQS平均 着手数24.9 正答数18.9 間違い数6 IQP平均 着手数13.2 正答数6.3 間違い数6.9 IQSにおいて、あまりにも正答数が少ない場合には、理解力が低い可能性が高くなる ※大学偏差値と比例する傾向にある

受験の流れ

事前準備

受験

結果報告

人事担当

- ・管理画面設定
- ・受験者情報の登録

受験案内
メール送信

メールを
送るだけ

結果
ダウンロード

受験完了後即時
ダウンロード

お申し込み
053-456-3383
info@tagil.co.jp

受験者

受験案内
メール受信

スマートフォン
や自宅PCで受験

受験完了
送信ボタンを
押す



*お申し込み後、発行される企業IDとパスコードでログインし、初期設定を行います。

Q 受験期間は何日くらいが妥当か？

A 新卒の場合：3日から10日程度 中途の場合：3日から14日程度

Q グラフは変化するか

A 心境によりスコア（尺度点数）は変化しますが、グラフ全体の凹凸の変化は少ない

料金表・比較表 | Visioning Surveyとの違い

プラン	料金	1か月あたり	利用人数
30日プラン (1か月)	¥ 50,000	¥50,000	人数制限はありません 利用期間内であれば、無制限で利用できます
90日プラン (3か月)	¥ 120,000	¥40,000	
180日プラン (6か月)	¥ 180,000	¥30,000	
365日プラン (12か月)	¥ 240,000	¥20,000	
※上記金額は消費税を含んでおりません。			

	Visioning Survey	Visioning Survey lite
性格適性	220問4択式 尺度数11	30問4択式 尺度数6
IQS	四則演算 虫食い問題 10分50問	←同じ
IQP	図形 数学の文章問題 20分18問	←同じ
記述式質問	過去に最も満足いく出来事	←同じ
受験方法	WEB (スマホ対応)	←同じ
管理画面	企業様ごとのアカウント	←同じ
受験言語	日本語、英語、中国語、ミャンマー語	日本語
アウトプットデータ	人事用、本人用データ (日本語、英語)	人事用データ (日本語)

■会社概要

社名	: 株式会社タギル
英文社名	: TAGIL.inc.
設立	: 2004年7月1日
資本金	: 1,500 万円
代表者	: 代表取締役 山本 顕司
本社所在地	: 〒430-0917 静岡県浜松市中区常盤町2番地の4

0120-969-133 TEL 053-456-3383

オフィス	: 東京Office 東京都中央区日本橋兜町19-8 八重洲KHビル4F-8
ホームページ	: https://tagil.co.jp
事業内容	: 人材・組織開発事業 人材採用事業

■沿革

2004年	日本レオナ株式会社 組織開発系事業スタート
2006年	マイナビ代理店スタート
2008年	適性検査開発スタート
2010年	ディレクタスサーベイ販売開始 (現Visioning Survey)
2019年	株式会社タギルへ社名変更 (商品ブランドをVisioning〜へ統一)
2020年	Visioning Survey Liteの開発、リリース (2020年6月2日)