

地方人材の正規雇用促進へ 無料就職支援サービスを初の札幌で開催

2018年5月28日～6月5日

20代向けの就職支援事業を展開する株式会社ジェイック（所在地：東京都千代田区、代表取締役：佐藤 剛志）は、就職支援サービス「営業カレッジ」2018年5月28日～6月5日に北海道札幌市にて開催しました。

営業カレッジとは、フリーターや早期退職者向けの無料就職支援サービスです。7日間の研修後に集団面接会を開催し、就活生と企業のマッチングをおこないます。

7日間の研修では、面接対策、就職対策講座やビジネスマナーなどを学ぶ機会を設けています。また集団面接会では、10社を超える企業と面接ができます。



■初の札幌開催

当サービスの派生サービスである、上京して働きたい人を対象にした就職支援サービス「上京カレッジ」では、各地域の就職希望者から問い合わせを募っていた際、北海道からの問い合わせが他の地域に比べ、少なかったことを知りました。

そこで北海道の就職事情を調査したところ、“地元で就職したい人”と、“フリーター”が多い傾向にあることがわかりました。昨今の働き方改革などの影響で非正規雇用が減りつつある中、北海道は減っていなかったのです。北海道の正規雇用促進を支援するために、札幌開催を決めました。

札幌開催を決定後、集団面接会に参加する企業を募ったところ札幌の企業をメインにすぐに22社集まりました。

これは、北海道の企業も正規雇用注力していることがわかる結果となりました。

また、当社常務取締役近藤は「若くして正社員でない人材をマイナスに捉える企業が地方にはまだあります。人材それぞれの強みを活かすことができれば、地域内におけるミスマッチ解消に繋がるきっかけになる」と言います。第1回開催では就活者126名から問い合わせがあった反響を受け、第2回を2018年6月25日より開催することが決定しました。

■参加者アンケートより

・当サービスに参加した理由

- ：「正社員経験がなく、就活の仕方もわからなかった」
- ：転職数が多く悩んでいたが、変わりたいと思った
- ：良い就職をしたい、1つでも多くの学びを受けて就職をしたいと思ったため

・参加した感想

- 「就活をしている同年代が一つの空間に集まって、共に考え行動することはまずないです。それが貴重でした」
- 「悩みを共有できる仲間ができた。営業実習は大変だったが、自分の可能性を広げるきっかけになりました」
- 「自分の弱みを知ることができて、それを改善することが出来ました」

■札幌で講義をした講師の声

「札幌のカレッジ生達の特徴は素直さが際立っていました。伝えたら伝えた分だけ伸びると感じました。初日に拍手をするシーンがあるのですが、多くの場合、何度か拍手のやり直しをします。札幌の参加者は一度で全力を出し切ってくれました」

「礼儀正しさが凄かったです。“今日はよろしくお願ひします”、“ありがとうございました。明日もよろしくお願ひします”など初日から特に具体的な指示語を出していなくても実践する人が多く、その挨拶をしている様子を見て、それを実践する人が後に続くと言ったことがありました。家庭環境（家庭教育）が比較的良く、周囲をよく観察するといった特徴があると感じました」

■6月25日 第2回開催が決定

第2回開催へ取材いただくことも可能です。北海道で就職活動をする人材の声や、首都圏と北海道の人材の違いを講師よりお話をさせていただきます。

■「第2回 札幌開催」概要

期間 : 2018年6月25日～2018年7月3日
会場 : 松崎ビル
所在地 : 札幌市中央区南1条西1丁目2番
アクセス : 地下鉄『大通』駅下車 26番出口または37番出口より徒歩1分
マップ : http://www.matsuzaki-bldg.com/minami1jou_A4map.pdf

■「営業カレッジ」概要

名称 : 営業カレッジ
期間 : 7日間の研修後・集団面接会・就職後のフォロー
問合先 : tel 03-5282-7600 ジェイック営業カレッジ札幌担当宛て
e-mail info@jaic-g.com

■会社概要

社名 : 株式会社ジェイック
代表取締役 : 佐藤 剛志
設立 : 1991年3月
資本金 : 7,700万円
所在地 : 東京都千代田区神田神保町1-101 神保町101ビル6F(本社)
事業内容 : フリーター・第二新卒・新卒学生の就職支援・採用支援事業
企業向け社員研修事業（ジェイックオリジナル「7つの習慣®」2日間研修、経営者セミナー）
大学向け就職支援事業
URL : コーポレートサイト <http://www.jaic-g.com/>
セカンドカレッジサイト https://www.jaic-college.jp/lp/index_014_02_tyutai_tokyo.php
営業カレッジ サービスサイト <https://www.jaic-college.jp/sales/>

【お問い合わせ先】

ジェイック 広報事務局 担当：中村（携帯 080-9692-7248）
E-mail : pr@netamoto.co.jp TEL 03-5411-0066 FAX 03-3401-7788

■参考

講義をした講師より

[今回の札幌カレッジで大切にしていたこと]

- ・仕事の楽しい事、大変なことを熱意 120%で伝えること。
「知らない」情報ということに純粹に興味関心が高いと感じたため、いつも以上に事例と、メッセージを伝え続けました。
- ・人柄の良さは武器だが、この地域において最大の武器にはならないということ伝えました。(人柄の良さは北海道に住む 20 代の長所だと思われたため)
自分が欲しい結果(内定)は得られないのではと問いかけ、向き合ってくれていたと感じています。

[開催地域関係なく、講義をする上で常に大事にしていること]

- ・研修序盤は「なんでも聞いていいんだ!」という関係性づくりを大事にしています。
私が感じている最近の 20 代の傾向は、固執しない一方、直感で動いてしまうということです。
「じっくり話すと良い講師だ」では、どんなによい研修を提供していても届けられないままで終わってしまいます。だからこそ、講師の私自身が“自己開示”を積極的に行い、親しみを感じてもらえるような関わりをするようにしています。
- ・何事も本気でやることの大切さを身をもって伝えていきます。
ジェイック営業カレッジ研修のコンセプトのひとつに「自ら考え、良い結果のために主体的に選択をする人材を育成する」が挙げられます。とはいえ、社会人経験がまだまだ浅い参加者にとって、良い選択をするためには良い参考が必要であり、7日間一緒に過ごす講師こそがその存在だと考えています。
7日間を通じ、私自身が言葉でなく体現することで、本気でやることが伝播しているな、と感じた研修は参加者の満足度も高く、行動変容が見られます。それこそが講師の腕の見せ所でやりがいと私は感じています。