

売り手市場が招く若者の早期退職を解決 20代向け就職支援サービス「営業カレッジ」名称変更 「就職カレッジ」 紹介先は営業職以外にも拡大

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）が展開するサービス「営業カレッジ」の名称を「就職カレッジ」へ2018年12月3日(月)に変更することをお知らせします。

2005年に開始された当サービスは20代向けの就職支援サービスです。就職講座から集団面接会までワンストップで無料提供しています。総勢14,000名以上の正社員雇用を実現し、受講者の就職成功率は80.3%です。

従来の「営業カレッジ」では、紹介先企業の半数以上が営業職でした。しかし昨今では、エンジニア、事務職、技術職などへの紹介先企業も増えてきたことにより、サービス名に“営業”があると“営業職専門の就職支援”と捉えられてしまうことがありました。また、営業職を希望しない人材が離れてしまうこともあり、サービス名変更を決定しました。



■売り手市場が招く若手の早期退職を防ぐために

求人数の増加により、かつてない売り手市場である昨今、就職がしやすい状況が続いています。

この背景により、求職者は給与や休日などの条件面や、職場の環境面で就職先を決める傾向がありますが、これは“自分に合った企業”とは違うため、若者の早期退職増加に影響しています。

それは“安心・安定・長く働きたい”という想いがある一方で、“自身が何をしたいかわからない”人が多く、入社して合わないと感じたらまた転職活動すればいい、という考えになってしまいがちです。

■非効率循環を解決するための講座内容に

「せっかく育てても1年後には退職してしまい、また採用して1から教育を行っている」という、入社後の非効率な循環を解決するために、“仕事に取り組む自身の目的は何か？”というような、「自分と向き合う自己分析」



を当サービスの講座にメインで取り入れています。その中でも「7つの習慣®」や「原田メソッド」といった実績のあるコンテンツにより、受講者は目的を持って就職をし、入社後も主体的に行動を起こすことができます。

■本サービス利用者の声

求職者

- ・「就職支援講座を受講するまでは何事も自分目線で行動することが多かったが、社会に出れば相手目線にたって行動していかないといけないと気付き、考えが変わり今に生きています」
- ・「過去の自分と向き合い、自己分析の重要性を知った上で企業選びをすることができました。だからこそ、今の仕事が楽しいと思っています」

採用側

- ・他の中途採用者と比べ、就職意欲や面接に臨む姿勢、元気の良さが全く違うと感じる。入社数か月経っても区的意識を持って積極的に行動してくれているので、成長スピードが速く仕事を任せようと思える。（出版業 人事）

■サービス概要

当サービスの就職講座は、“ビジネスマナーが学べる場”だけでなく、“より良い自分の人生を歩んでいく為に、企業をどのように選んだらよいのか”や、“自分と向き合うことができる場”を提供しています。

そして、客観的に自分を見ることができると、新しい自分の発見や自身の考え方を再確認することができます。また紹介先企業は未経験の受け入れを前提としており、5,000社を超え、幅広い業種、業態の企業をマッチングしています。

名称 : 「就職カレッジ」
開始月 : 2005年5月
時間 : 9:30~17:30
期間 : 研修期間 7日間
 集団面接会 2日間
問合せ先 : Tel 03-5282-7600
 : e-mail info@jaic-g.com
会場 : 東京、横浜、名古屋、大阪、福岡 他
URL : <https://www.jaic-college.jp/sales/>

■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、原田メソッド等）
 大学向け就職支援事業



【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