



家族ぐるみで支援する

「1年次から始める就活塾」

学生版

一億人の就職道場® + ジョブクラブ®

学生に告ぐ！

「宛^{あて}がい扶^ぶ持^ちの就活」
 「宛^{あて}がい扶^ぶ持^ちの人生」
 など真っ平だと考える人へ朗報！

「目から鱗の就活戦略」ノウハウ・スキルを修得・展開し就活に勝利しよう！

この「ご案内」は大学キャリアセンターのみならず、及び学生とそのご家族向けに特定してつくられたものです。

お勧めするプログラムの真髓をご理解いただくために、本「ご案内」に添付されている「一億人の就職道場®」
 + 「カウンセリングおよび付帯サービスのご案内」をご併読ください。

無料体験セミナーのご案内

■セミナー会場：東京・名古屋・大阪・福岡・松山 ■実施日時：毎週土曜日 18:30~20:30

お問い合わせ先 TEL：03-3413-1974 メールアドレス：info@cb-tokyo.co.jp

ホームページ：http://www.careerbrain.jp

※セミナーは予約制となっております。ホームページの投稿フォームもしくは上記アドレスより
 希望日時を添えてお申込みください。

「一億人の就職道場®」「ジョブクラブ®」主宰者

プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー®

白根 陸夫

注：『一億人の就職道場®』『ジョブクラブ®』『プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー®』は、
 株式会社キャリア・ブレインの登録商標です。



「宛（あて）がい扶持（ぶち）」とは

与える側で適当にみはからって渡す金や物。

または、そうした与え方。近世に主君や雇い主が家臣や雇い人に与えた扶持米（ふちまい）に始まり、現在は給与などにいう。「宛行扶持」「充行扶持」とも書く。

領主または雇主が使用人の望みには関係なく、一方的に決めたと辞書に書いてある。大学生が社会に出るに当たって多くは就職活動をする。少数だが自身の意思で自営業の途を選ぶ者にとっては就職活動は無縁である。

大半の学生が繰り広げる就職活動の実態はどうか。

3年次の9月からスタートする。学生は自身のメールアドレスを就職情報会社へ提供する。学生は希望業種をいくつか明記する。以後、自身の携帯電話の着信音が鳴ることをひたすら待つ。

やがて就職情報会社から一斉同報により、自身の携帯電話へ希望業種の会社が行う会社説明会の案内が着信する。瞬時にすかさず参加の意思表示をする。熱心に会社説明会に出席する（多い者は80社にもものぼる）。他に策がないと思いついで一途に会社説明会皆勤に精を出す。時間ばかりが刻々と過ぎて行く。

エントリーシートはどうやって作るか。昨年までの内定者が創ったエントリーシートや履歴書などが志望会社ごとに編纂されている市販本を購入し、しっかりと真似る。筆記試験対策はもとより面接試験対策も同じ要領で済みます。

これをまさしく「宛がい扶持 就活」という

こんな安直なことで「充実した人生」が実現するとでも思っているのだろうか。

そもそも就職氷河期においてこんなことをしていたのでは志望企業への合格は至難の業である。企業がグローバル化し、国内採用人員を絞り込めば絞り込むほど、採用ルートは多様化し、縁故応募が多くなり、公募枠は必然的に狭くなっていくからである。

公募企業の採用人数には縁故採用予定者（従来から懇意な研究室からの推薦学生を含む）が含まれている場合もあるので一般学生の枠は公表数字よりかなり少なくなる。どの企業においても少数採用の激戦であることを覚悟しなければならない。公募企業を主に就活をすすめる学生にこの認識はあるのだろうか。

だが心配はいらない

世渡りにはいろいろな策がある

45年の人事経験を有するが、このうち30年間（22歳～52歳）5社に在籍した。大手・中堅・ベンチャー・日系・外資系とさまざまだが、まず飛び込みセールス（学生が履歴書を持って売り込みにくること）を受けた経験は皆無といってよい。ダイレクトメールもほとんど受け取ったことがない。縁故関係者に連れられて履歴書持参で売り込みに来た学生はかなりの数に上った。縁故応募の学生は玉石混交である。しっかりとした紹介者であれば初対面であってもその学生をつい信用してしまう。

採用しておけば以後大きな受注が継続的に期待される場合も多い。「優秀な学生」を採用しようという方針はどこでも変わらないが、なにをもって「優秀な学生」かという定義など持っている会社はどこもない。

5社すべてにおいて採用面接試験官を務めたが、これはとあって期待して採用した学生が30年たって平社員も大勢いるし、内定辞退が続出し員数合わせですれすれの範囲で採用した者が社長になっていたり、貴重な体験をさせてもらった。譲ってはならないレベルは当然あるがそれを超える者はだれを採用しても可というのが結論である。

したがって、大金をつかって公募し大勢の学生を集め人手をかけて選考しても、縁故募集や飛び込みセールスで売り込んでくる学生を対象により低コストで少人数を選考しても一定レベルの質さえ確保できていれば、コストと時間がかからないほうが経営的には得策であるということにもなる。先のことはだれにも何もわからない。キャリア形成は偶然の積み重ねによって形成される。

偶然のチャンスをできるだけ活かすことが重要である。自分は「宛がい扶持」の人生など真っ平だとつねに考え、機会があれば「宛がい扶持」の人生から脱却し「やりたいことをやりたいようにやる」という信念のもとに周到な準備を不断に継続する者にのみ「充実した人生」が約束される。このことは学生の就活に限らない。いくつになってからも可能である。

「一億人の就職道場®」が提唱するセルフ・マーケティングにおいては世間というところの採用シーズンは無縁である。採用シーズンは大学1年次から始まり、卒業後も継続しビジネスパーソンを辞めるまで延々と続く。これからは「生涯現役時代」といわれる。ビジネスパーソンにとって就職・転職・再就職は一生に何回も経験することになる。学生時代に卓抜した就職スキルと定評のある「一億人の就職道場®」のノウハウを一刻も早く修得し、活動し、いち早く成功体験を味わってほしい。

講座主宰者のこの考えに共感する者は1年生～3年生、4年生～既卒者を問わず「一億人の就職道場®」+「ジョブクラブ®」へ今すぐ来たれ！「宛がい扶持 就活」を脱却しライバルのいない就活現場で思う存分適職探索活動を展開し、早期内定を獲得しようではないか。全力で支援する。

『一億人の就職道場®』

“就職必勝五訓”

◆ 就職活動は

“一番力のある者ではなく、一番準備した者が勝つ”

◆ 就職で成功するか否かは、すべてのケースで

“情報量とやる気” で決まる

◆ “同時に、多面的に、集中して活動すること”

が早期就職成就の秘訣

◆ “五つの強力ツール” を準備し、

確固とした信念の下、一気呵成に行動せよ

◆ やる気の強さで未来が決まる。

“骨身を惜しまず汗をかけ”

『一億人の就職道場®』で制作する“五つの強力ツール”

- ◆ 履歴書（オリジナル型=A-4サイズ2ページ・任意様式／市販型=A-3サイズ）
- ◆ 社会人基礎力 自己成長 自己診断表（「強み／弱み」強化策と実行計画明記）
- ◆ 添え状（標準型／DM型）
- ◆ 面接事後礼状
- ◆ セルフ・プレゼンブック

『一億人の就職道場®』 “五つの強力ツール” の仕様

- ◆ 履歴書・・・A-4版2頁、構成は自由。写真（カラー）は刷込む。Wordで作成。
- ◆ 社会人基礎力 自己成長記録 自己診断表
・・・「社会人基礎力」12の能力要素別に「強み/弱み」を自己分析し、自身が実行する強化具体策を明記。
- ◆ 添え状・・・標準型（公募）/ダイレクトメール型（入替えニーズ企業）2種類作る。
- ◆ 面接事後礼状・・・手書き礼状を心をこめて作る。
- ◆ セルフ・プレゼンブック・・・「自己成長記録」を“見える化”し、面接時持参する。

注-1. 「面接事後礼状」以外はすべてWordで作成することによって、就活実働時間においてライバルに圧倒的な差をつけることができる。手書き履歴書作成時間は1通当たり都度3時間。Word作成履歴書のプリント時間はわずか1分（作り溜めすることができる。加筆修正も簡単。情報があれば瞬時に応募ができる。勝機を逃さない）。大量にプリントし、大勢の人に手渡し、アピールすることによって、面接の機会を創出することができる。

注-2. 写真はカラープリンターにより刷り込むことによって圧倒的なコストダウンを実現。正式面接時に正規の写真を貼付したものと差し替える戦術。

注-3. 「社会人基礎力 自己成長記録」と「添え状」の制作ノウハウ修得によって、競争力抜群の「エントリーシート」制作技法を同時に修得することができる。

注-4. 「履歴書」に「社会人基礎力 自己成長記録」を添付して就職力を上げる戦略は、学生は未だ誰もチャレンジしたことがない（ビジネスパーソンの転職では当たり前。ただし、「社会人基礎力 自己成長記録」は「職務経歴書（キャリア式）」に代わる。「自己成長記録」を「社会人基礎力」12の能力要素に基き行う制作指導は時代のニーズに合致し、まことに時宜を得たものとして高い評価を得ている。

注-5. “五つの強力ツール”は、ビジネスパーソン（未内定のまま卒業する者も含まれる）の就・転職活動においてきわめてアピール力があり、就職力を強化する最強のノウハウ、スキルとしてかねてより高い評価を得ている（主宰者による18年間の指導実績を有す）。

注-6. ビジネスパーソンの就・転職活動においては「手書き履歴書」「手書き職務経歴書（大学生の「社会人基礎力 自己成長記録」に相当）」は使わない（例外はある）。すべてWord又はエクセルで制作する。PCで作成することによって、手書き時間ゼロを実現できる。就活実働時間においてライバルに圧倒的な差をつけることができると同時に読みやすく、様式自由に制作することによって情報量においてもライバルに質量ともに比肩ない差をつけることができるという理由による。「手書き履歴書」に拘るのは世界でも日本の大学生だけ。手書き履歴書づくりに長時間かけて何の得があるか。Wordによる「履歴書」を提出し「手書き」を要求されたらその時作成して提出すればよいだけのはなし。就活は履歴書を書くことではなく、内容の充実した「履歴書」と「社会人基礎力 自己成長記録」をつくり、これを短期間にできるだけ大勢の人に配って歩き、面談の機会を得ることによって、適職を探し発掘する行動であると考えべきである。

その1・・・『一億人の就職道場®』のセルフマーケティング

× 待つ

・・・・・・・・ライバルもやっている

- ・周りの人が心配して声をかけてくれるのを待つ・・・「宛がい扶持の就活」
- ・誰かの助けを待つ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・「宛がい扶持の就活」

△ 動く

・・・・・・・・ライバルもやっている

- ・広告を見る・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・「宛がい扶持の就活」
- ・求人票を見る・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・「宛がい扶持の就活」
- ・人材バンクに登録する・・・・・・・・・・・・・・・・「宛がい扶持の就活」

◎ 売り込む！

・・・・・・・・『一億人の就職道場®』卒業者だからこそできる！

**“五つの強カツール” がなければライバルはやりたくてもできない
人脈開拓、縁故開拓、直接訪問（飛び込みセールス）、ダイレクトメール、電話
+ 「ジョブクラブ®」による情報共有とモチベーションアップ効果！**

◆人脈開拓：学生自身の縁故先開拓のほか、父兄・親族による「人脈リスト」づくりによって親族総ぐるみで縁故応募先を発掘する。

←縁故応募先への挨拶は早期からやればやるほど実効が上がる（大学1年次からやるべき）。目先が利くライバルはすでに実行していると思ったほうがよい。

その2・・・『一億人の就職道場®』のセルフマーケティング

人脈の整理～狙い目～学生自身の開拓のほか父兄・親族総ぐるみで就活支援

◆ 私的人脈

- ・学校就職担当部署、学校卒業生名簿の利用価値は大
- ・学校体育会系クラブのネットは強い
- ・小学、中学の同窓会は活動分野が広い
- ・宗教関係者、議員はネットワークが広い

◆ 社会人脈

- ・直近職場の2段上の上司（気持ち、個人ネットの利用）
- ・地元有力企業の役員、金融機関出身の役員
- ・転職した人、出向している人
- ・業界団体事務局
- ・恩恵を施した業者

◆求人の発生は三つ

- ・ **増員** 就活戦術： “五つの強カツール” を活用して、人脈開拓、縁故開拓、直接訪問、DM戦術でライバルに勝つ(3年次 9月より「宛がい扶持 就活」併用)。
+ 「ジョブクラブ®」による情報共有とモチベーションアップ効果
- ・ **欠員** 就活戦術： “五つの強カツール” を活用して、人脈開拓、縁故開拓、直接訪問、DM戦術でライバルに勝つ(3年次 9月より「宛がい扶持 就活」併用)。
+ 「ジョブクラブ®」による情報共有とモチベーションアップ効果
- ・ **入替え** 就活戦術： 人脈開拓、縁故開拓、直接訪問、ダイレクトメール、電話等、
“入替え” ニーズを狙うには“五つの強カツール” がなければできない。
“五つの強カツール” を持たないライバルはやりたくてもできない。
+ 「ジョブクラブ®」による情報共有とモチベーションアップ効果

◆人脈開拓

学生自身の縁故先開拓のほか、父兄・親族総ぐるみによる「人脈リスト」づくりによって縁故応募先を発掘する。
…「一億人の就職道場®」でノウハウ・スキルを修得する。

◆日本の法人数

- ・ 平成14年／2002年2,896,494社 (国税庁・全国)
- ・ 某就職ナビ広告 (2010年9月30日付け・全国紙)
参加企業数：3,224社 (2010年9月15日・関東甲信越エリア)
- ・ 学生数：540,000人 (2010年10月／全国)
- ・ 就業者数 (2010年9月・総務省統計局) 63,000,000人 (全国)
- ・ 雇用者数 (2010年9月・総務省統計局) 55,000,000人 (全国)

◆就職ナビに広告を出している企業は極めて少数であることに注目しなければならない。就職ナビに広告を出していない企業のほうがはるかに多いという現実。

◆就職ナビに広告を出していない企業にも必ず増員・欠員・入替え需要がある。



ここが狙い目！

- ☆ 情報を持っているのは地縁・血縁。だから、人脈開拓・縁故開拓が重要。
- ☆ 縁故開拓・活用を並行させることによって就職は成就できる！
- ☆ 「職探しに役に立つのは、なにを知っているかではなく誰を知っているかだ！」
- ☆ 企業が採用人員を絞り込めば絞り込むほど採用ルートは多様化し、縁故応募が多くなり、公募枠は縮少する。

『ジョブクラブ®』の機能・効果・成果

- ・「一億人の就職道場®」卒業生の8~10名で組織、週一回グループカウンセリングを開催（標準150分）
- ・自身の一週間の就活で得た情報をメンバー全員に提供し共有する。
- ・一週間の就活で得た求人情報のうち自身が必要としない情報をメンバーへ提供する。
- ・一週間の就活で得られなかった自身が必要とする求人情報をメンバーから得る。
- ・希望業種以外の企業にかかわる自身の持つ縁故先、人脈情報を相互に交換する。
- ・これから一週間の戦略及び戦術策定と実行計画の決定
- ・キャリアカウンセラーによる個別カウンセリング（但し標準150分内で実施できる人数）

◆「ジョブクラブ®」メンバーは個人で活動するに比べ10倍の情報量と10倍のやる気を得ることになる。
これに要するコストはキャリアカウンセラーの人件費のみ（場合によって会場代）。一人当たりコストはいくらも要せず得られる莫大なる効果と成果！

<p>1</p> <p>開催場所 『一億人の就職道場®』 『ジョブクラブ®』</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 株式会社キャリア・ブレン常設教室(常時開講・年中無休) ※ 東京・渋谷、名古屋(栄)、大阪(谷町)、福岡(天神)、松山 ● 貴大学内教室・貴研究室 ● 父母会(校友会館、学友会館など)
<p>2</p> <p>「一億人の就職道場®」 の費用</p> <p>ご安心ください！ お得な「お友達紹介 制度」があります！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 教材一式代金… 6,000 円(税込)/人 ● 副読本 …………… 1,680 円(税込)/人 ● セルフ・プレゼンブック代…850 円/人 ● 講師料6 日分…33,000 円(税込)/日×6 日=198,000円(税込) ※ 集団受講の場合は1クラス定員30 名までとさせていただきます。 ● 講師交通費+宿泊費：遠隔地の場合要します。 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin-left: auto; margin-right: auto;"> <p>お一人受講の場合 合計：206,530円(税込)</p> </div>
<p>3</p> <p>「ジョブクラブ®」の費用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● キャリアカウンセラー日当 {2,000 円(税込)/h/人}×2.5h×8 ~10人=40,000 ~50,000 円 ● カウンセラー交通費+宿泊費：遠隔地の場合要します。
<p>4</p> <p>請負団体</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 株式会社キャリア・ブレン ● NPO/日本プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー協会

◆実情を十分お伺いした上、予算は誠意をもって柔軟に対応させていただきますのでご安心ください（要：事前のお打ち合わせ）。

正しくご理解頂くために下記ホームページを必ずご参照ください。

- ・ 株式会社キャリア・ブレン <http://www.cb-tokyo.co.jp>
- ・ NPO/日本プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー協会 <http://www.jipcc.or.jp>
- ・ 『一億人の就職道場®』 <http://www.careerbrain.jp>