



昨年末に開催された
就活力UPセミナー。
真剣に話を聞く学生たちを前にして、
講師の説明にも熱がこもる

体育会。求む！

体育会学生と

企業とを結ぶ

就職ネットワーク会社

2013年春の入社に向けた
大学3年生の就職活動が
先月1日、解禁となり、
企業は採用情報の公開を始めた。

短期決戦かつ就職氷河期と呼ばれる状況下、
学生は厳しい就職活動を強いられることになりそうだ。
一方で、企業には「たくさん応募はあるが、
なかなかいい人材が採れない」という声も少なくない。

こうした中、「体育会」の学生に的を絞った
就職情報提供で注目を集めているのが
アスリートプランニングだ。

同社のユニークな取り組みを取材した。

制作・東洋経済広告企画制作部

2

011年12月上旬
——東京・新宿にあるアスリートプランニングの本社では、

13年春に卒業する大学3年生向けの就職活動セミナーが開かれていた。学生の参加数は約30人で、会場はほぼ満席。こうしたセミナーはほぼ毎日開催され、多い時には

アスリートプランニングでは、体育会学生向けのセミナーを就職活動期間中(ほぼ毎日)開催している。セミナー終了後は各大学担当のスタッフが学生に声をかけて感想を聞いたり、アドバイスをしたりしている。こうしたきめ細やかなサポートがアスリートプランニングの信頼感の源だ



1日に3回、延べ100人以上の学生が集まる日もあるという。

「体育会」限定の就活支援

就活戦線の解禁以降、就職情報会社などが主催する学生向けセミナーは数多く開かれているが、アスリートプランニングのセミナーに



アスリートプランニングが運営・発行するWEBサイト「アスリート就職ナビ」や就職情報誌「ATHLETE」には、体育会学生向けのさまざまなイベントや注目企業の情報が掲載されている



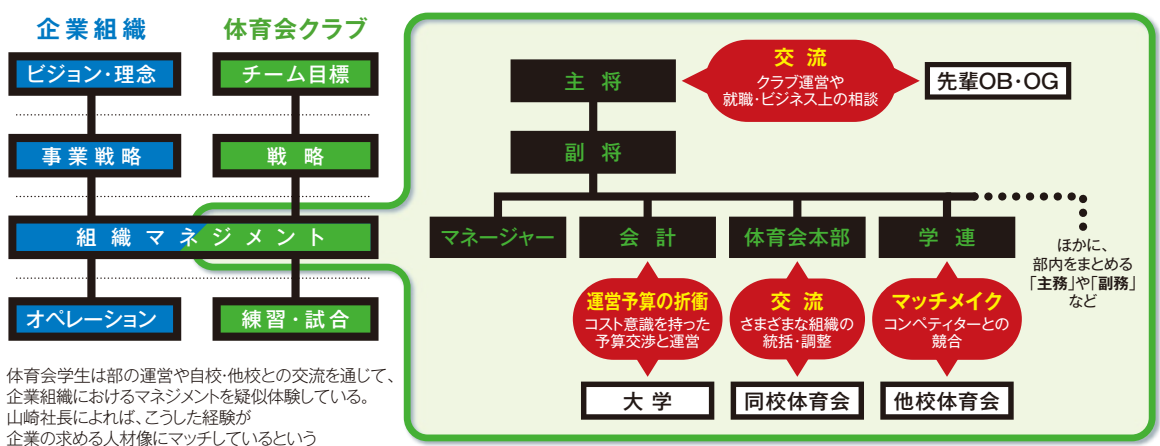
昨年末に開催された東京六大学の体育会学生限定イベント「東京六大学就職リーグ」。優秀な学生が一堂に会するため、有名企業の参画も多い。人事担当者と直接話せる懇親会などもあることから、学生の間での認知度も高く、就職活動をする体育会学生の2人に1人が参加しているという

年12月1日にランドオープンさせ、企業の採用情報の公開および学生からのエントリー受付を開始した。また、体育会向け就職情報誌『ATHLETE』の発行も行っている。体育会学生に限定したイベントにも特色がある。合同企業説明会『アスリート就職セミナー』を、東京、大阪、名古屋、福岡で開催するほか、『東京六大学就職リーグ』、『関西七大学就職リーグ』といった特定大学のみイベントも行われている。さらに本年度は東海地区にある大学体育会限定イベント『東海プレミア就職リーグ』も新たに開かれた。

「人」でつながるネットワーク

アスリートプランニングはなぜ、体育会学生にそこまで支持される

体育会学生の強み —— 企業組織を疑似体験



体育会学生は部の運営や自校・他校との交流を通じて、企業組織におけるマネジメントを疑似体験している。山崎社長によれば、こうした経験が企業の求める人材像にマッチしているという

は、ほかにはない大きな特色がある。それは、参加者がすべて大学公認の体育会の学生であることだ。同社は、97年に設立された、体育会学生の採用・就職支援に特化した会社である。雇用をめぐる状況は依然として厳しく、厳選採用化が進んでいるものの、体育会学生の人気は高く、同社への問い合わせも増加しているという。その理由はどこにあるのか。

体育会学生のイメージと言えば、「凸気(ツツキ)で明るい」「気合い・根性」といったところが浮かぶ。しかし今やそれだけが人気の理由ではない。日本企業はいま、厳しい競争にさらされている。多くの企業が求めているのは、「変化に対応しながら、目標に向かって自ら行動できる人

材」である。体育会の学生は、4年間にわたる部活動を通じて、まさに、主体性と実行力を組織の中で磨いてきたと言えるだろう。同社の体育会学生向けセミナーでも、講師が学生に向かって、「皆さんは、企業に入った時に、利益に貢献できる力を持っている。自信を持ってアピールすべき」と激励していた。

全体育会学生の約半数をカバー

アスリートプランニングの大きな強みは、体育会に特化したネットワークだ。体育会学生専門就職サイト「アスリート就職ナビ」の昨年度の登録者数は2万880人で、全国400大学、4051運動部に広がる。体育会学生は、全学生の8%程度で、4~5万人しかない。つまり、同社は、全国の体育会学生の50%近くをカバーしていることになる。

学生、企業の双方のニーズに応える取り組みも積極的に行っている。前述した体育会学生専門就職サイトは、13年度卒業予定者向け「アスリート就職ナビ2013」を昨



体育会 求める！ 力。

のか。その背景には、同社が有するネットワークが、「人と人」により強固に結びついていることがある。同社では、大学ごとに担当者がいり、各部の責任者クラスのキーマンとなる学生とともに、「体育会就職実行委員会」を組織、『東京六大学就職リーグ』、『関西七大学就職リーグ』の企画・運営などを行っている。就職サイトを立ち上げるだけではなく、営業スタッフにより形成された人海戦術ネットワークシステムを構築しているため、選挙の事前予測リサーチのように参加状況を把握することが可能になるわけだ。

の中で学生の志望内容を把握したうえで、その学生に合った企業の価値を提供したり、逆に、その学生のタイプ、志向性などの定性的情報のプロフィールを蓄積することも行っている。

「顔の見えるネットワーク」は、同社の質の高いサービスにもつながっている。社会人目線のない学生に氾濫した就活情報をメディアで送りつけるだけでは訴求の限界がある

このほか、同社では、成功報酬型(内定承諾時課金)の「体育会学生紹介事業」も行っている。一定のコストで、自社が求める人物の採用が見込めることから、中堅中小企業からの評価も高い。学生にとっても「自分が知らなかった魅力的な企業に出会えた」と好評だという。

「顔の見えるネットワーク」は、同社の質の高いサービスにもつながっている。社会人目線のない学生に氾濫した就活情報をメディアで送りつけるだけでは訴求の限界がある

アスリートプランニングの取り組みは、単に体育会学生を集めるだけでなく、「人」を介して価値情報を提供するという点で、前例がない。学生と企業との真のマッチングを実現する新しい方法として、大いに期待できる。

「ヒトメディア」を活用し 新卒採用・就職活動の 課題を解決したい

代表取締役 山崎 秀人



—— 体育会学生を採用したいという企業が増えているそうですが、その理由はどこにありますか。

山崎 体育会学生の物事に取り組むスタンスや上下関係の組織体験が、企業の求める要件に合致しているためです。体育会学生は、部の運営を通じて、目標達成、決断・判断、ストレス耐性、コミュニケーション、リーダーシップ、組織対応、マネジメントなどの力を身に付けています。さらに、先輩や後輩のネットワークもあります。企業において多数の採用となる営業職や将来の経営幹部候補として適しているでしょう。トップアスリートだけで

なく、裏方として部をまとめたような人材が欲しいと話す企業も少なくありません。当社のイベントにも人気大手企業が数多く参加されるようになりました。企業の期待の高さを感じます。

—— 貴社は、学生ネットワークの強さに定評があります。

山崎 各大学に担当者を置き、どのような体育会があるのかはもとより、一つひとつの部室を訪問し、練習メニューや活動日程、キーマンや他大学とのパイプなども確認しています。また、年間8000人の体育会学生と直接面談し、個人の志向もプロファイリングしています。

体育会学生と企業とを結ぶ就職ネットワーク会社

求む！ 体育会 体力。

山崎社長自身も体育会ヨット部の出身。「厳格なヒエラルキーの中でマネジメントに従事したことは貴重な経験」と語る

就職サイトでイベントの情報をみるのと、信頼関係のある当社営業スタッフから「就職イベントはこう活用するんだ」と言われるのでは、動機の強さがまったく違います。当社のイベントへの参加率が高いのはその理由があります。当社の設立は97年ですが、私はそれ以前の92年から、体育会学生

の採用・就職支援ビジネスに携わってきました。これまで培ってきた「ヒトメディア」と呼ぶべき、信頼関係の深いネットワークは、当社の財産であり、他社にはまねできないと自負しています。

—— 今後の展開について、お聞かせください。

山崎 就職サイトに情報を載せるだけでは、膨大なエントリーの中から絞り込まなくてはならないのが実情です。学生も、誰からも教えてもらえない状況からやみくもに就活を行う。その解決は、学生と企業の「目線合わせ」が必要になります。マッチングできる相手がどこにいるのかを探すのが難しいのです。

当社なら、「顔の見えるネットワーク」により、そのマッチングが容易にできます。しかも、学生との信頼関係があるので、セカンドオピニオン効果が作用し、志望動機の醸成を促すことが可能になります。

このノウハウと経験を基に、今後は、大学の就職課の業務支援ビジネスも行っていきます。当社に業務をアウトソーシングしていただくことで、就職率向上を大命題に掲げる就職課・キャリアセンターの助けになると考えています。