



2020年4月、東京・大阪で開校!

アスリートの持つ能力をビジネスの世界へ!

日本営業大学



2020年4月、東京・大阪で開校！ 元アスリートのセカンドキャリアを 教育と採用で支援します

トップを目指して厳しい競技生活を送ってきたアスリートたち。

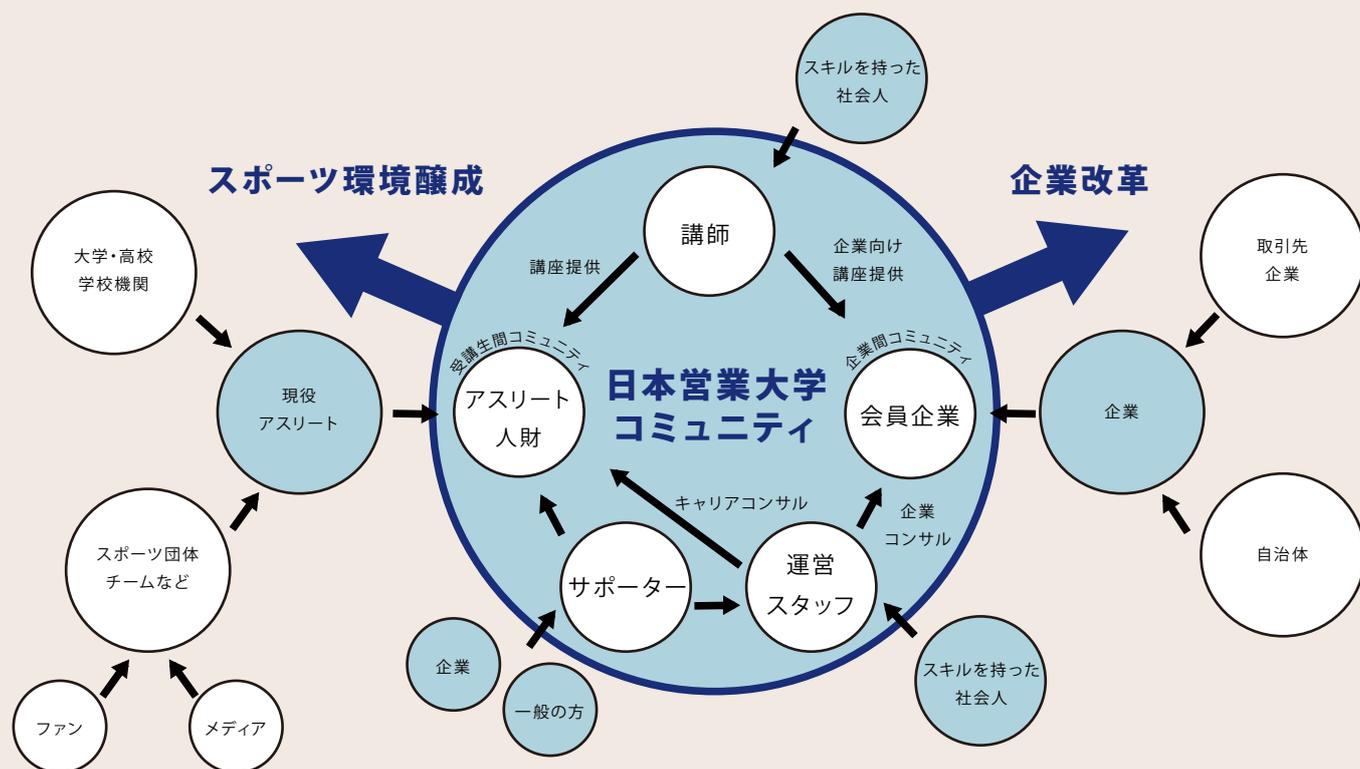
彼らがスポーツの世界で体得してきた「非認知能力」(順応性・忍耐力・継続力・チーム意識・目標達成力)は、実は社会生活やビジネスの世界でも非常に重要な能力です。

日本営業大学は、元アスリートの持つ高い「非認知能力」を社会でも十分に発揮できるように導き、さらに「営業力」「人間力」に関わるビジネススキルを提供しセカンドキャリアへの一歩を支援します。

そして、魅力ある元アスリート人財を、経営課題や人材育成のソリューションとしてお考えの企業様に向けて求人情報提供のプラットフォームを用意し、その後のフォローアップ研修やキャリアデザインを支援いたします。

日本のため、アスリートのため、そして子供たちの未来のための 全く新しいプラットフォームを提供します

次の一步を踏み出す彼らに、スポーツに真剣に取り組んできたアスリートとしての特性を生かして社会で活躍してほしい。厳しいスポーツの世界で鍛えた人間力の高い元アスリートをビジネスパーソンとして採用し人財として活用し、企業価値を高めていただきたい。また、不安なくスポーツが続けられる環境への取り組みを行うことで、将来の日本を背負う子供達に「非認知能力」を育み、チャレンジし続ける人財育成サポートができるよう、わたしたち日本営業大学はこのようなプラットフォームを提供いたします。



日本営業大学 設立の「志」

スポーツという厳しい世界で生きてきたアスリートが
社会に出た時に真っ先に感じることは、
それは「一般社会の方がずっと厳しい」という現実です。

彼らに対する世間の眼は、決して暖かいものばかりではなく、
また邪な心を隠して彼らに近づき弱みにつけ込む者も後を絶ちません。
彼らとしてもスポーツ界での実績や常識をひきずったまま
一般社会でも通用するに違いないという「甘さ」も残念ながらございます。

一方、企業の採用活動において、中でも中途採用の市場に彼らアスリートが現れることは極めて少なく、
採用したいが出会える場所がないというのが現状です。
元アスリートに「営業力」「人間力」を授け、スポーツの世界とはまた異なる一般社会の厳しさを教え、
ビジネスパーソンとして彼らを採用し鍛えてくださる企業と未来ある関係性を築く
日本初のプラットフォームになります。



なかた ひとし
中田 仁之
日本営業大学 学長

アスリートが持つ「非認知能力」をビジネスの世界へ

企業には「労働人材」だけが必要なのではなく、企業の持続的成長・発展や活性化を担う「中核人材」の確保も重要です。以下のような人材とどう出会い、採用・育成し、活用していくかが企業にとって必要になっています。

重要な社会人基礎力

- ・前に踏み出す力（アクション）
- ・考え抜く力（シンキング）
- ・チームで働く力（チームワーク）

中核人材に必要なマインドセット

- ・自身の頭で考える
- ・フットワーク良く行動する
- ・コミュニケーション能力が高い
- ・ゼロベースで取組む姿勢
- ・未経験でも楽しんで柔軟に行う姿勢



スポーツでは“答えを導き出す力”や“コミュニケーション力”“新しいものを創出する”“チームワーク”などを身につけることができるため、元アスリートは「粘り強さ」「目標達成力」「最後まで諦めない力」「逆境に耐える力、逆境を楽しむ力」という「非認知能力」を持ち合わせています。

「非認知能力」とは・・・

順応性

新しいことに早く慣れることができる能力

忍耐力

つらいことや苦しいことを耐え忍ぶ能力

継続力

目標達成に向けて継続的に行動を起こせる能力

チーム意識

行動を共にする集団の構成員が互いにもつ、仲間としての連帯感

目標達成力

決めた目標に向かって、具体的な計画を立て成果を上げ目的を達成する力

アスリートのセカンドキャリアについての課題

アスリートのキャリアチェンジがうまくいかないときに典型的な例があります。

（１）感情的な喪失感

アスリートとしての自分自身に対して強いアイデンティティを持っており、アスリートである自分以外に人生が考えられないという考え方が引退時あるいは引退後の多くのストレスの原因となり得るのです。またその業界にしがみつきたい気持ちを捨てきれず、手っ取り早く儲けようとしたり、一般社会の常識に耐え切れずに企業勤めが長続きしなかったりもします。

参考：「トップ・アスリートへのセカンドキャリア支援」JOCのセカンド・キャリア支援策を中心に、相原正道福山大学経済学部准教授、伊吹勇亮京都産業大学経営学部准教授の論文より一部参考

（２）アスリート自身が自分の価値を認識できていないこと

「自分はビジネスの最先端では通用しない」という思い込みから自らのポテンシャルに気づかないまま、指導者や親類の伝手を中心とした狭い社会の中で仕事を探す人が多いのも事実です。

日本の社会・企業が抱くこれからの課題



リーマンショックによる不況でどの業界も人材が過剰となり、リストラや派遣切りなどが大きな社会問題ともなりましたが、徐々に国内景気は改善傾向にあり、現在ではどの業種においても深刻な人手不足となっています。特に中小・零細企業においては単純労働人材の不足だけでなく、事業継承者や幹部として次世代の経営を担うような大卒新入社員や中核人材が不足している傾向です。今後ますます進む経営者の高齢化問題と合わせて、この**中核人材の採用と育成が中小・零細企業にとって喫緊の課題**となっています。その一方で企業は採用・育成についての企業内部の課題を多く抱えているのが現状です。

企業の課題

- ✓ 人財不足に悩んでいる
- ✓ 採用のミスマッチがある
- ✓ 採用基準が定義できていない
- ✓ 採用コストの割に定着率が低い
- ✓ 受け入れ後のフォローが手薄である
- ✓ 自社の魅力をどうやって伝えていいか不明
- ✓ 経営課題を採用で解決できない

求められる雇用・育成の主体としての企業改革（政府の方針）

2017年に「我が国産業における人材力強化に向けた研究会（人材力研究会）」が経済産業省にて立ち上げられ、2018年に「中小企業・小規模事業者・スタートアップ等における中核人材の確保・活用推進に向けた検討ワーキング・グループ（中核人材確保WG）」の報告書が提出されました。ここでは、人材力強化に対して、個人として企業として政府・社会として、それぞれが取り組むべきアクションプランを提案しており、企業としては「人財戦略」を「経営戦略」として位置づけ、人財の確保・活用のため新しい「企業と個人」の関係性の構築が必要とされています。

企業として取り組むべき方向性

- 多様な成長機会、働き方の提供
- キャリア開発支援
- 公平な評価制度、トップメッセージ
- **求人像の明確化と魅力情報発信**



幅広い視野での経営戦略が重要

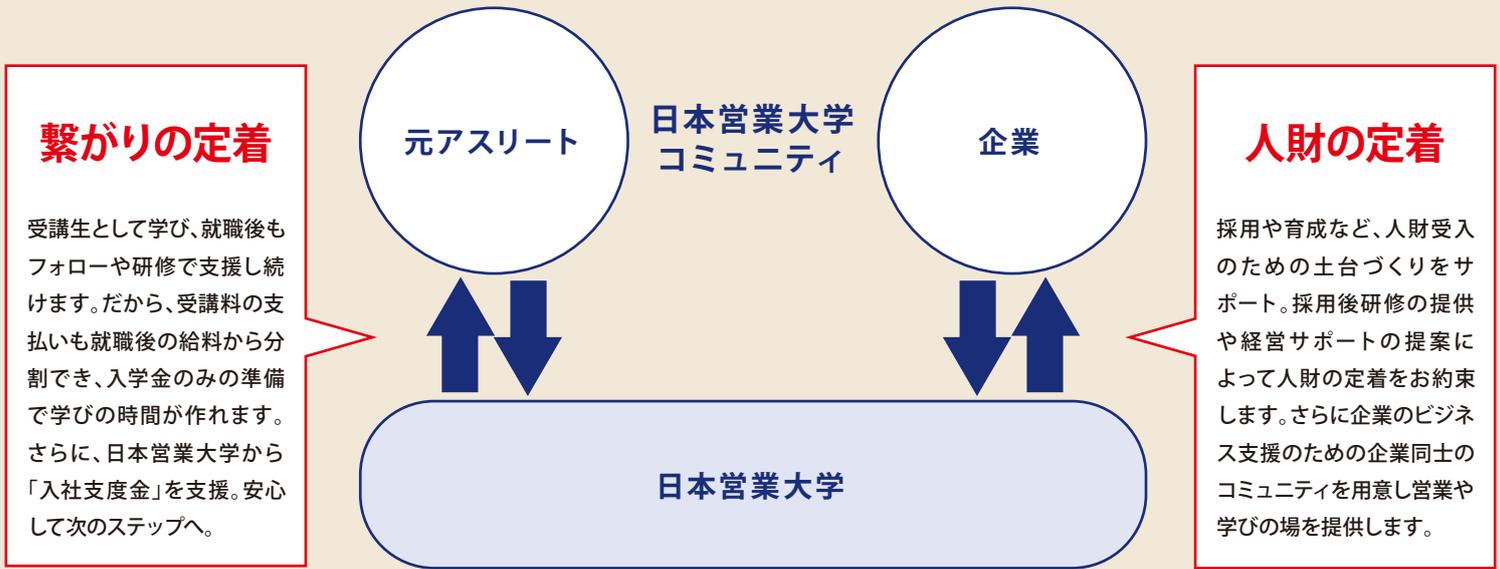
政府・社会として取り組むべき方向性

- **企業と働き手の情報ミスマッチの解消に、経営支援と求人採用支援、採用後のアフターフォローを総合的にシームレスに提供できる仲介支援者の存在が不可欠**
- **持続可能な中核人材確保スキームの確立のために成功事例を支援し全国的な横展開が必要**

これからは、より自社の魅力を客観的に発信し、働き手となる人財への確にアプローチをすることが必須となってきます。私たち日本営業大学では経営面・人財面でコンサルテーションを行うことができるスタッフが常駐することにより、企業の課題解決の方向性を提案できる体制をつくり、また働き手となる個人との良好な関係づくりや、組織づくりについてもアドバイスができる体制を整えております。

求人情報提供プラットフォームのさらに先へ

日本営業大学は「**定着**」にコミットします



企業と人財のマッチング・採用の場で、お互いに不安を感じながら進めていくことは数多く、残念ながらその結果、採用後のアンマッチによる離職、採用にかかる費用の膨大さに悩まされるということがよくあります。

日本営業大学では「定着」をコミットポイントに位置付けました。

これからのキャリア支援は、人の繋がりが途絶えず支援が続くこと、企業のリソースが的確に磨かれることによって土台をつくり、長期雇用人財や中核人財の確保へ後押しする仕組みが重要だと考えています。

元アスリート受講生と日本営業大学との「**繋がりの定着**」

受講料後払いシステムと卒業後のフルサポート

日本営業大学では、元アスリートの学びのハードルをできる限り下げられるために、受講料後払いシステムを採用します。受講生は入学面接に合格した後、入学金 50,000 円を負担するだけで、日本営業大学に入学し3 か月の学びをスタートすることができます。無事科目履修を修了し、一定条件をクリアした受講生には日本営業大学から受講生に対して支度金・お祝い金をお渡しします。受講料は就職後、毎月 5,000 円を 3 年間、日本営業大学に支払っていく後払い方式です。

これは、3 か月間の科目履修修了後も卒業ではなく、その後も継続して日本営業大学の学生として大学や講師がフルサポートしていくための仕組みです。こうして関係を継続することで受講生の仕事の悩みを少しでも解消し、企業へ定着できるようサポートし続けることができます。

受講生のアスリートキャリアもその後の人生に繋ぎ活かす

さらに同じ経験した元アスリートの先輩・後輩や仲間たち、または所属していたチームや団体に日本営業大学を紹介していただくことで、アスリートの支援を広げ、スポーツ環境醸成への貢献も可能になります。活躍する場が変わっても、受講生のアスリートキャリアがその後の人生に繋ぎ活かせるようなコミュニティを目指しています。

会員企業と日本営業大学の「人財の定着」

[1] 日本営業大学が提供する「採用コンサルテーション」

日本営業大学では、受講生のキャリアデザインの為に専門のキャリアコンサルタントが常駐対応します。もちろん会員企業様へのサービス提供も特別価格でご提供させていただきます。

課題を抱えることの多い人事戦略について丁寧かつ強かにサポートさせていただきます。

採用面の課題

- 必要とする人財要件の明確化
- 面接スキル研修
- 人事と現場の人材マッチング
- 内定辞退を防ぐコツ

求人面の課題

- 自社の魅力発掘
- 訴求力の高い求人票作成
- 各種制度の整備
(経営理念、労働条件、評価制度、就業規則等)

育成面の課題

- 指導担当者のスキルアップ
- 入社後のフォロー体制
- 離職面談の仕方
- 定着率向上施策
- 法改正への対応

[2] 会員企業向けの有料経営サポートメニュー

日本営業大学には、幅広いジャンルの専門家である講師陣がいます。会員企業様にはそれら講師陣のご提供する経営サポートメニューや社員教育メニューを特別価格でご利用いただくことができます。弁護士、弁理士、司法書士、行政書士、社会保険労務士、中小企業診断士、など、士業が必要な場合はもちろん、キャリアコンサルタント、マナー教育、PCスキル、営業研修等、企業経営に必要なほとんどのサポートをご提供することができます。

経営サポート

補助金、助成金、経営支援、販売促進、人事戦略、知財戦略、労務管理、組織作り、事業承継、税務対策、営業支援(営業代行)など

社員教育サポート

階層別教育、資産管理、営業マン教育、コミュニケーション、接遇マナー、語学、管理会計、PCスキルなど

[3] 会員企業への本業支援(商品斡旋、販売代行)

現在は検討段階ですが、3ヶ月の受講の間にインターンプログラムを組み込むことも検討しています。採用する企業にとっても、また、就業経験の少ない元アスリートにとっても、インターンプログラムを導入することは採用のミスマッチを低減し、双方にとってメリットのあることと考えています。

このインターンプログラムと合わせた販売支援(会員企業の商品やサービスを日本営業大学が仕入れ、インターンプログラムによって他の会員企業へ販売・提案すること)を通して、日本営業大学としての会員企業への本業支援を推進し、会員企業様のメリットとなればと考えております。

多彩な講師陣による専門科目を提供します

日本営業大学の講師陣の顔ぶれは実に多彩です。アスリート出身者、土業、経営者、キャリアコンサルタント、BtoB 営業、BtoC 営業、広報・語学・人事の各スペシャリスト、元教員、などバラエティ豊かな講師陣が専門科目をご提供します。講師陣は全4回の講師向け研修を通して日本営業大学の専任講師となります。研修では、アスリートの特性を学び、日本営業大学の主旨を深く理解し、元アスリートに対する尊敬の念と自身の行動規範 10 か条を作成し、講師自身の棚卸から強みを再認識し、講義内容をブラッシュアップして、すべてを日本営業大学用に再構築します。専門分野の知識をお伝えするだけでなく、社会人の先輩として、また、人生の先輩として、これから社会へ踏み出す受講生が絶対に身につけて欲しい能力や考え方を、高い熱量を持って伝授していきます。ネットワークがあり、フットワークの軽い元アスリートの受講生が、新たに“ヘッドワーク”という武器を手に入れ、ビジネスに必須な 3 つのワークを身につけられるよう育成し、講師陣も共に成長していきます。



3 か月間の講義

受講生は事前に案内された科目一覧(東京・大阪、各 20 科目前後。全約 40 科目)から自身のスケジュールに合わせて必要科目数を選択し受講します。科目には必須科目と選択科目があり、必須科目は 6 人の特別講師による授業を全 6 コマ(1 コマ 約 90 分)受講する必要があります。3 か月の間にそれぞれの特別講師による授業は 1 回しかないため、全員同じ授業を受けることになります。

選択科目は 3 つのカテゴリー(営業・理論・スキル)の各カテゴリーから最低 2 科目を選択し、全 10 科目を履修して修了となります。選択科目は曜日と時間が科目一覧に記載されているので自身のスケジュールに合わせて履修が可能です。また、全講義 web 配信をするので、東京・大阪どちらで開催される科目でも履修可能です。

基礎履修 (イメージ)

初心者向け営業基礎講座 / 営業力入門講座 / アスリートの為の法人営業論 / 営業心理学 / 営業ヒアリング論 / 営業フォーム構築論
ITスキル / プレゼンテーションスキル / 語学学習基礎特訓 / コーチング入門 / コミュニケーション入門 / ビジネスリーダー論基礎
サバイバル財務論 / “恋愛妄想”でサクッと税金 / 仕事で使うニュースの読み方 / 店舗経営論 / リスク管理論
お金の貯め方 / 印象力向上講座 / 「新」自己研鑽論 / 人材タイプ診断論 / 職場の人間関係 / 就職活動講座

営業力強化コース

会員企業への就職支援

起業家育成コース

独立支援

共感力特別講座「社会人としての心構え」

これまでの競技生活とは違う「一般社会」というフィールドに立ったばかりの元アスリート。

彼らに現実社会の厳しさとそこから立ち上がるきっかけを、日本営業大学の特別講師6名がそれぞれの経験を踏まえてお伝えします。この特別講座は必須科目として全ての受講生に履修いただきます。



元関取 玉海力
(株)玉海力 (株)シー・パワー 代表取締役

河邊 幸夫



元 阪神タイガース
星高住建(株) 代表取締役

星山 忠弘



メンタルトレーナー&目標達成ナビゲーター
(株)サンリ 代表取締役

西田一見



NO.1習慣形成コンサルタント
(有)シンプルタスク代表取締役

吉井雅之



(株)Clover出版 ファウンダー会長

小川泰史



日本営業大学 学長

中田仁之

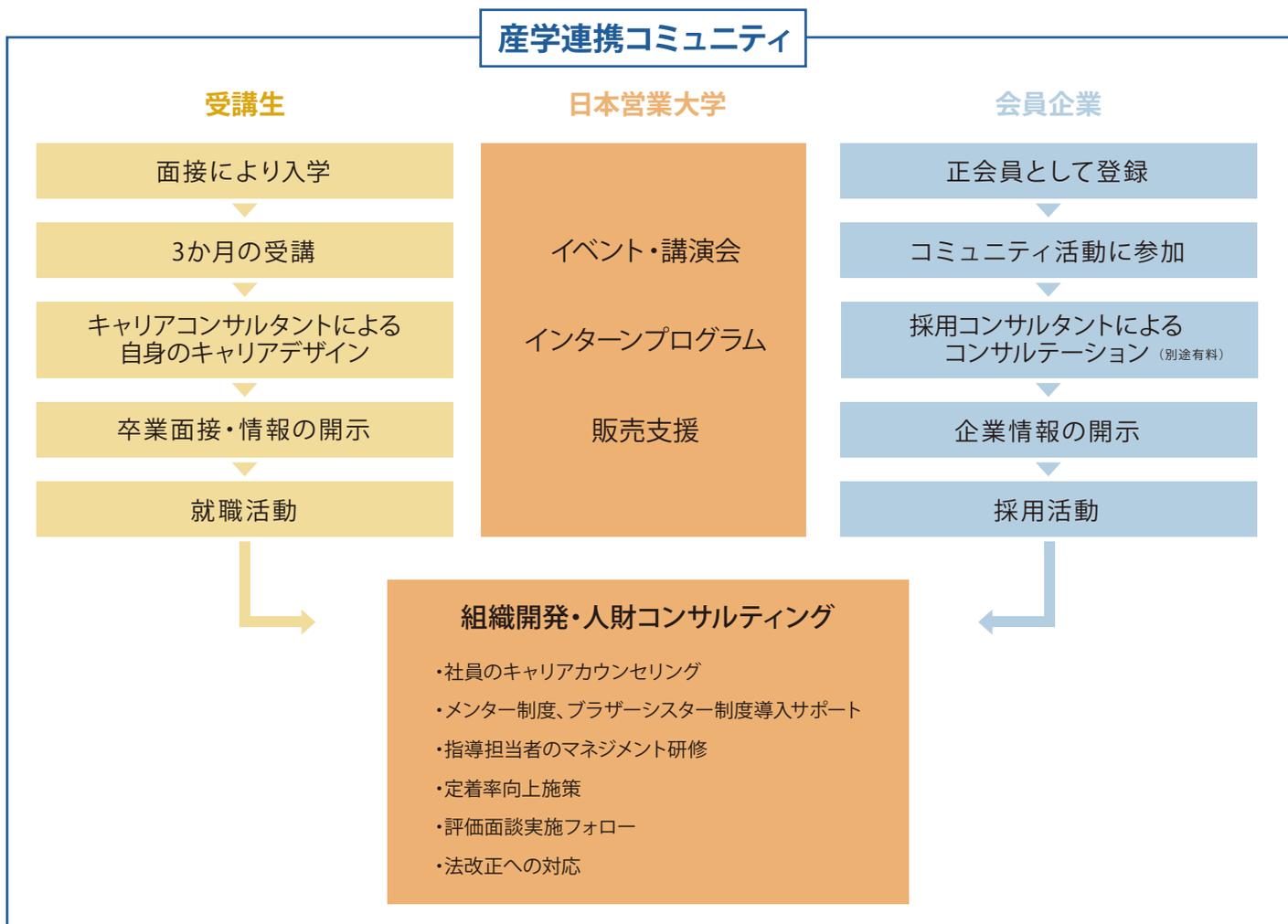
修了認定までの流れ

3 か月の受講の間に必須科目 6 コマと選択科目 10 科目を履修した受講生は、最後に面接をもって修了認定となります。面接では、「社会へ出て再スタートを切る心の準備ができているのか」「日本営業大学の卒業生として誇りを持っているか」「スポーツを通して得た自身の強みを認識し、それを仕事で生かしていく気持ちが備わっているか」「科目履修によって、社会人としてのマナーやスキルが備わっているか」を確認します。キャリアコンサルタントによる面談も行い、面接指導や履歴書作成指導を受け、また、自身の将来のキャリアを明確にデザインして、ビジネスの世界へ踏み出す準備を整えます。

日本営業大学の3か月の課程は年間3回実施します。(毎年度、4~6月、8~10月、12~2月の3回です)

受講生と会員企業と日本営業大学が創る産学連携コミュニティ

受講生は入学後、3か月の講義受講、キャリアコンサルタントによる自己のキャリアデザインを明確にします。会員企業側も採用コンサルテーションや経営サポートによって求人像や自社の課題や魅力を明確にしていきます。お互いが明確になった時点で、日本営業大学が創るスポーツを通じた産学連携コミュニティという最適な環境の下、双方が活動できるシステムを活用いただけます。



日本営業大学受講生

面接により審査し、入学が可能です。入学金5万円を入学時に支払います。

厳選されたベテラン講師陣がアスリート向け日本営業大学向けにリメイクした教材を使用して各科目を履修 (BtoB、BtoC営業、顧客心理、コミュニケーション、マーケティング、財務の基礎、リーダーシップ、チームビルディングetc) 3ヶ月間で各科目を履修し、キャリアコンサルタントによるキャリアデザイン面談を受け、必要単位数取得と面接により修了認定いたします。

終了認定後、一定条件をクリアした受講生に「入社支度金」をお支払いします。
就職後、給料から学費を分割払いいただきます。(5,000円/月×3年間=18万円)

会員区分

日本営業大学は、一般社団法人 S.E.A(Sales force Education for Athletes)が運営します。
賛同いただく法人・個人の方は一般社団法人 S.E.A の会員になっていただきます。

会員企業について

【正会員】アスリートの採用をお考えの企業様
※詳細はお問合せください

【一般会員】日本営業大学の理念に共感し
ご支援くださる企業様
※詳細はお問合せください

会員企業の様々な特典

1. 教育された元アスリートへの求人情報提供(正会員)
2. 採用・育成・定着についての採用コンサルタントサービスを受けることができる(正会員)
3. 経営戦略、チーム作り、販路開拓、などの経営コンサルタントサービスを受けることができる(正会員・準会員)
4. 会員企業どうしのつながりやコミュニティ活動に参加することができる(正会員・準会員)
5. 元アスリートのセカンドキャリア支援という社会貢献活動に参加することができる(正会員・準会員)
6. 志に賛同する集団によるプラットフォーム型ビジネスのメリットを享受できる(正会員・準会員)

個人会員について

【一般会員】日本営業大学の主旨に賛同してくださる個人様、講師・運営スタッフ
年会費10万円

【賛助会員】日本営業大学の主旨に賛同し応援してくださる個人様
年会費 3万円(月払いの場合は月額 3,000 円)

※一般会員や賛助会員が会員企業を紹介した場合は、会費の一部を紹介料として還元

一般社団法人S.E.Aは日本営業大学を運営する法人です

S.E.Aは、Sale force Education for Athletesの頭文字をとっています。
つまり、“アスリートの為の営業力教育”です。日本営業大学では営業力以外にもビジネスに必要な多種多様なスキルを身につけることができます。アスリートを短期間でビジネスマンとして育成し、セカンドキャリアを支援すること、若手ビジネスパーソンにビジネスの現場に必要な実学を提供すること及び部下の仕事力を高めたい経営者に育成手法を提供することを目的として次の事業を行います。

- (1) アスリートのセカンドキャリアに関する問題解決活動
- (2) 営業力、仕事力を向上させることに関する研修、セミナーの企画・運営
- (3) 前各号に附帯または関する事業



お申し込み・お問い合わせ

一般社団法人S.E.A 日本営業大学事務局

[本部] 〒540-0031 大阪府大阪市中央区北浜東1-29 GROW北浜ビル8階

代表理事 中田 仁之

MAIL : nakata@sea-org.jp

WEB : www.sea-org.jp

TEL : 090-3493-3471