

【2024新卒】 知力・体力ある体育会学生 採用支援のご案内



ご提案金額等の非公開情報は
お打ち合わせ時にお伝えします

ご了承ください



目次

当社の業界内ポジションと特徴

- なぜ体育会なのか P5
- 登録者数と業界内ポジション P6
- 独自の集客方法 P7
- 部活別登録者比率 P8
- なぜ体育会学生と信頼関係を築けるのか P9
- 内定学生の声 P10-12



サービス

- サービスは2種類 P14
- 料金・サービス表 P15
- 当社からのお約束 P16
- 取引先企業様の声 P17
- 取引先企業 P18



会社概要 / 実績

- 会社概要 P20
- 代表者プロフィール P21
- お問い合わせ先 P22



当社ポジションと特徴

なぜ体育会なのか

スポーツで学んだこと = 実社会で活躍できる素地

セルフマネジメント

・言動の選択

感情や環境に左右されず、自らの言動を自分で選択できる力

・一貫した態度

特に逆境 / 苦境下において、目的や目標を見失わず努力し続けようとする姿勢

戦略思考

・論理的思考

ゴールに向けて具体的なシナリオを描ける力

・決断力

優先度の高いことから取り組める能力 または 優先度の高いこと以外は捨てる勇氣

実行力

・行動力

まずは行動に移す力

・検証力

事実に基づき検証とテストを繰り返し、成功確率を高め続けられる力

・継続力

やりたいやりたくないではなく、やるべきことを根気強くやれる力

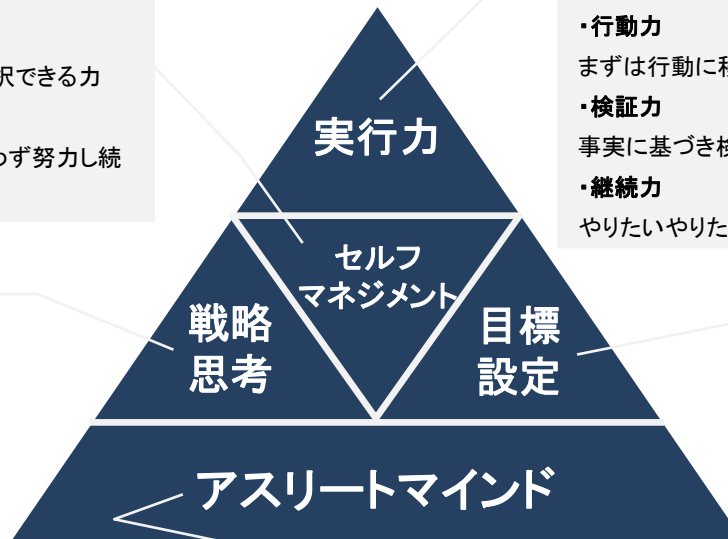
目標設定

・ゴール設計

高い目標やゴールを立てる力

・計画

目標を現実的なプランに落とし込む力



アスリートマインド

・生命力

予測不能な環境や多様性を受け入れ、自分の強みを最大限生かして勝ち残ろうとする本能

・責任感

身に起こる全てのことは自分の責任だと受け止められる思考習慣

・謙虚

厳しい現実や逆境を成功のプロセスとして歓迎し、乗り越えようとする姿勢

登録者数と業界内ポジション

- ・登録者数は業界3位 ※当社調べ
- ・登録者約  人のうち、上位校が78.4%

		学歴	
		上位校以外	上位校
学生との信頼関係	深い	 21.6%	 78.4%
	普通	他社	他社
	浅い	他社	他社

独自の集客方法

大学と提携し、体育会キャリアコーチ / リーダー
研修の講師として各部を定期的に巡回

■ 提携大学 ■



大学 野球部
キャリアセミナー



大学 キャリアセミナー



大学 リーダー研修



大学 リーダー研修

部活別登録者比率

頭を使うチームスポーツが全体の約50%を占める

◆ 週間ダイヤモンド 記事

ため午前4時半こ

ラクロスは就職に強い
3-8 人気業界に強い部活

順位	部活名	内定者数 (人)
1	ラクロス	68
2	硬式野球	60
3	サッカー	41
4	アメリカンフットボール	38
5	ラグビー	27
6	硬式テニス	25
7	準硬式野球	18
8	剣道	16
9	バスケットボール	15
9	陸上・競走	15
11	チアリーディング・チアダンス	13
12	ハンドボール	12
12	ゴルフ	12
14	水泳・競泳	10
15	応援団	9
15	新聞・編集	9
15	軟式野球	9

◆ 当社の登録比率

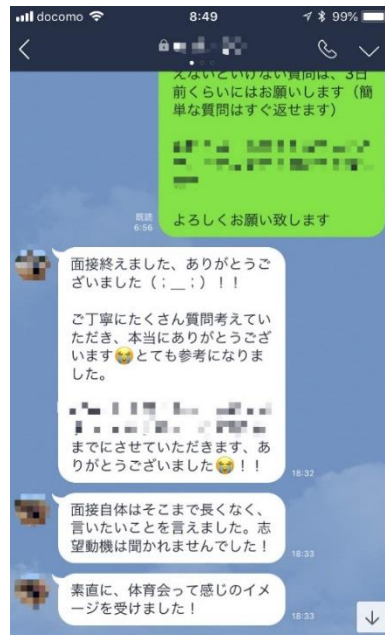
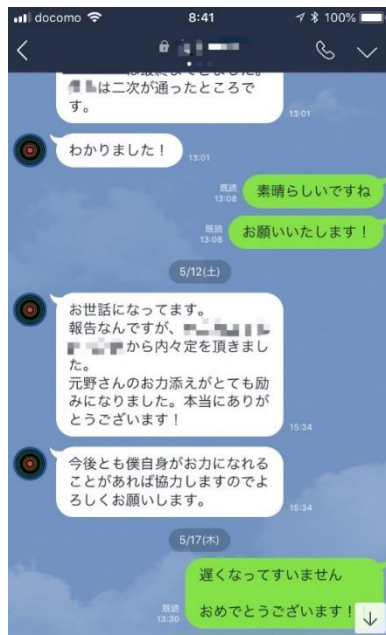
順位	部活名	比率
1	アメリカンフットボール	16.9%
2	ラクロス	14.0%
3	ラグビー	6.4%
4	硬式野球	6.2%
5	サッカー	5.4%
6	バスケットボール	3.2%
7	準硬式野球	3.1%
8	陸上競技	2.9%
9	硬式テニス	2.1%
10	バレーボール	2.0%
10	剣道	2.0%
11	アイスホッケー	1.5%
11	ボート	1.5%
11	ハンドボール	1.5%
12	ソフトテニス	1.4%
12	弓道	1.4%
13	バドミントン	1.3%
14	柔道	1.2%
14	水上競技	1.2%
15	ゴルフ	1.1%
15	応援団	1.1%
15	水泳	1.1%
15	ヨット	1.1%
16	空手	1.0%
16	卓球	1.0%
17	ソフトボール	0.9%
17	軟式野球	0.9%
17	アーチェリー	0.9%
18	体操競技	0.8%
18	陸上ホッケー	0.8%
18	アイススケート	0.8%
19	日本拳法	0.7%
20	ボクシング	0.6%
20	馬術	0.6%
20	カヌー	0.6%
20	少林寺拳法	0.6%
21	レスリング	0.5%
21	スキー	0.5%
21	フェンシング	0.5%
22	スポーツ編集局	0.4%
22	合気道	0.4%
22	フライングディスク	0.4%
22	ワンダーフォーゲル	0.4%
22	射撃	0.4%
22	相撲	0.4%
23	ウインドサーフィン	0.3%
23	自動車	0.3%
23	ボードセーリング	0.3%
23	競技ダンス	0.3%
23	フットサル	0.3%
23	重量拳	0.3%
24	スカッシュ	0.2%
24	居合道	0.2%
24	トライアスロン	0.2%
24	山岳	0.2%
25	アルティメット	0.1%
25	オーストラリアンフットボール	0.1%
25	チアリーディング	0.1%
25	ボウリング	0.1%
25	航空	0.1%
25	自転車競技	0.1%
25	サイクリング	0.1%
25	スノーボード	0.1%
25	水上スキー	0.1%
25	剣道	0.1%

なぜ体育会学生と 信頼関係を築けるのか

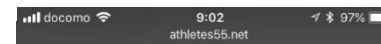
‘質の高い情報提供’と‘対応スピード’



年間約400名とLINEで就活相談

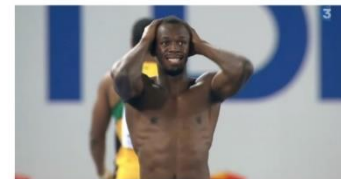


部活に役立つメルマガを毎週配信



【勝者の法則】弱気は最大の敵

© 2017年10月17日 元野勝広



Darqis 2011 - Finale du 100m M Usain Bolt disqualified / 100m M Usain Bolt disqualified - HD

あなたは、こんな経験したことないかな。

どうしても勝ちたい試合で、試合開始早々のミスから立ち直れず、結局、自分の力が発揮できないまま、試合終了のホイッスルが鳴る。

試合後に思う。

確かに、最初のミスは痛かった。でも最大の敗因は、ミスを引きずってしまい、試合を通してズルズルと、本来の自分を取り戻せなかったことにある、と、



勝利と敗北のわかれ道

© 2018年5月21日 元野勝広



こないだ商談中に企業の人事から不意打ちな質問がきた、

「元野さんがアメフトから学んだことって何ですか？（わたしは昔アメフトをやっていた）」と。

面接かよ！！

とっさに「逆境でもへこたれないことですかね」と回答した。

ハーバード・ビジネス・スクールの研究者 ポール・G・ストルツ博士によると、人が逆境に直面したときに取る行動は5つに分別できるという。

内定学生の声 1

初めてACCのセミナーに参加した時、アスルトの魅せ方を的確にアドバイスする元野さんの熱量に惹かれ、「この人に指導を仰げば、自分の就活は絶対に成功する!」と確信しました。Esから面接まで不安なことがある度に電話でアドバイスをしていたのでした。また、求人はいくら企業へのアプローチ方法も教えていたことで、その企業の社長とお話できるチャンスもつくことができました。最終的に3社から内定をいただき、悔いを残さず、自分が最も納得できる決断とすることができました。元野さんをはじめ、ACCの皆様には心から感謝しております。本当にありがとうございました!!

コンプレックスを含め何でも親身になって相談にのって下さったこと、私の特徴を長所として生かせる道を、一緒に真剣に模索してくださったことが、就活がうまくいかず悩んでいた自分にとって、指標となりエネルギーとなりました。おかげさまで自分を見失うことなく、ここで頑張ろう!と思える会社に巡り会うことができました。本当にありがとうございました。

大学名 : 立教大学

部活動名 : 剣道部

お名前 :

内定先企業名 :

大学名 : 京都大学

部活動名 : アメリカンフットボール部

お名前 :

内定先企業名 :

内定学生の声 2

就活当初、私は中小企業の面接から、
割と早い段階で落ち続けていました。しかし、
元野さんに出会い、面接のセミナーや面接前日に
毎回企業の対策を考えて頂く様になってから
途端に内定を頂く事が出来ました。
元野さんには心から感謝しています。どうも有難う
ございました。そして元野さんの指導を受けるチャンス
がある方は素直にコツを吸収していいのかなりの
企業から内定を頂けるはずでしょう。頑張ってください。

ご無沙汰しております。私は元野さんに自己
分析やESの添削を手伝ってもらい、自分を見つめ
直すことができました。私の話を的確に捉えて下
さったので、とても安心感を得ることができました。
そして一番良かったのは、自己PRと志望動機への作り方
を教えてくれたことです。教わった通りに作り、
実践すると、自分の言いたいことが相手(企業)に伝
わりやすくなりました。成功率も上がり、自信も付き、
とても前向きになりました。その後、内定を頂いた会
社に入社しましたが、本当に自分にピッタリの会社で
毎日やる気満々で出社しています。元野さんは本当に私の
恩師です。またお話したいです。感謝しています。

大学名 : 法政大学

部活動名 : 応援団

お名前

内定先企業名

大学名 : 関西大学

部活動名 : 男子バレーボール部 (MG)

お名前

内定先企業名

内定学生の声 3

ご無沙汰しております。
日本光電工業内定者、早稲田大学卒業生の [] です。

いよいよ明日、内定式で、ついに社会人生活が始まります。こうして [] に入社できるのも、元野さんに [] をご紹介頂き、そして何より合同説明会で元野さんと出会うことが出来たからであると強く感じております。

自分の就職活動からもう一年経つと考えると、色々感慨深いものがあります。

現在就職活動シーズンで後輩達が励んでいます、よろしければ今後とも後輩達の面倒をよろしくお願い致します。

ありがとうございました。

12:39

元野さん！
内定とれました🥳🥳🥳🥳 10:39

おめでとうございます！どこですか？ 10:40

です！ 10:41

総合化学メーカーです！ 10:41

希望どおりですね！ 10:41

そうなんですよね🥳 10:41

ありがとうございます🥳 10:41

なにもしてません、ぼくは 10:41

ほんとに元野さんいなかったらやばかったです🥳 10:42

にしても、よかったですね！ 10:42

ありがとうございました！！ 10:42

お疲れ様です。
本日 [] の営業職の内定頂き就活を終えたいと思います。元野さんには本当に様々な面でお世話になりました。大変感謝しています。今後ともご指導ご鞭撻の程よろしくお願い致します。

既読 10:49

すごいですね、
とうございます！

本当に元野さんのおかげです。
ありがとうございます！

志望動機でつまづくことが多い中、細かく指導して下さいのおかげで、面接等で自信を持って言うことができた、この点が非常にありがたかったです。

就活中、不安な点が多い中、どんなことでも親身に対応して下さいのため、安心して活動できました。
本当にありがとうございました。

大学名 : 首都大学東京
部活動名 : 水泳部
お名前 : []
内定先企業名 : []

私の面接の直前にもお会いしていただき、夕暮るアドバイスではなく、少なく明確なアドバイスのおかげで面接でも良い結果に繋がったと感じています。明確なアドバイスのおかげで面接への集中もできました。
ありがとうございました。

夜遅い時間でも、電話で相談にのってくれたり、履歴書も自信をもって出せるまで添削していただけたおかげで、内定を掴み取ることが出来ました！どんな小さなことでも聞いてくださってありがとうございました。やりたい！と思う仕事、会社に出会うことができて本当に良かったです。
ありがとうございました！！！！

総合商社という、高いハードルを乗り越えるにあたって、とても有意義なセミナーを開いて頂いた事、感謝しています。体育会経験などで、他には無い、貴重なセミナーが、また、どうやって体育会をアピールするかなど、何かが求められているのか等、就活生が知りたい情報を頂きました。本当にありがとうございました！！

いろいろなアドバイスを頂きありがとうございました！
親身によって私に合った企業を提案して頂き、本当に感謝しております。
これから社会人としての自覚を持ち頑張ります！！

大学名 : 盛岡大学
部活動名 : ラグビー
お名前 : []
内定先企業名 : []

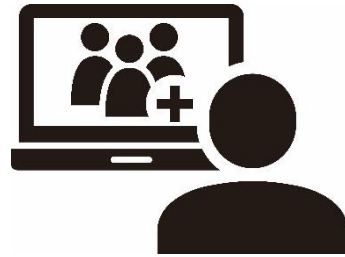
大学名 : 武庫川女子大学
部活動名 : バドミントン部
お名前 : []
内定先企業名 : []

大学名 : 立命館大学
部活動名 : 体育会硬式野球部
お名前 : []
内定先企業名 : []

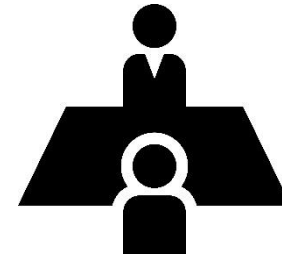
大学名 : 関西外国語大学
部活動名 : バスケットボール部
お名前 : []
内定先企業名 : []

サービス

サービスは2種類



説明会動員



紹介

人数

20名～ご依頼が可能

1名以上からご依頼が可能

料金

万円～ / 1名当たり

万円～ / 1名当たり

ご請求

ご依頼人数の動員完了時

内定承諾時 ※入社前までの辞退は全額返金

導入メリット
/ 特徴

- 貴社に興味ある学生だけを動員 / 紹介
- 完全成果報酬

こんな企業様にお勧め

- ☒ 当社に少しでも興味を持ってもらった体育会学生に**ひとりでも多く会いたい**
- ☒ **PRできる機会さえあれば**、興味はもってもらえると思う
- ☒ 会社の知名度が低く、**そもそもエントリーが少ない**…

- ☒ 限られた予算で**確実に結果を出したい**…
- ☒ **自社にマッチした学生の母集団形成**に苦勞している
- ☒ ナビやイベント、逆求人、動員から思ったより採れていない…**次の一手が欲しい**

料金・サービス表

料金表

(金額は1名当たり / 税別)

	説明会動員	紹介
旧帝大 / 一橋 / 東工大 / 早慶 / 神戸	■ 万	■ 万
上智 / GAMRCH / 関関同立 / 国公立	■ 万	■ 万
その他の大学	■ 万	■ 万

・ご依頼は20名～
・動員期間: 2022/11月～2023/4月末まで

サービス表

ご紹介 まで	1. 貴社に興味ある学生をご紹介	○	○
	2. 求人票作成	○	○
	3. 募集 ※当社公式サイト内への掲載も無料(任意)	○	○
	4. ご紹介(説明会動員等)	○	○
	5. 応募者個人情報のご提供	○	○
選考中	6. 合否連絡 / 選考日程調整	×	○
	7. 選考状況 / 志望度の確認	×	○
内定後	8. 入社意欲の喚起	×	○

当社からのお約束

－ 説明会動員・紹介 共通 －

- 初期費用、追加費用は一切かかりません。
- **貴社に興味ある学生だけをご紹介します**ので、高い歩留まりが期待できます。
- **学歴指定と男女指定が可能**です。
- ご紹介方法は貴社ご希望に沿います（例：説明会や座談会に動員、1人ずつご紹介等）。
- 個人情報の受け渡しは貴社ご希望に沿います（例：管理サイトへの入力、エクセルなど）。
- ご紹介する学生は**大学公認の体育会学生のみ**です。途中退部者、スポーツサークルなどの学生は含みません。

取引企業様の声

docomo 80%

**専門商社
5名入社**

元野様

いつも大変お世話になっております。
でございます。

遅くなり申し訳ございません。
今日の夕方に役員面接の可否をマイページにご連絡いたしました。
合格の方は添付の資料で色がついている8名です。
(パスワードは同じですが別途ご連絡いたします。)

面接を行った役員からも「みなさん優秀で素晴らしく選べない」
「特にここ2年の学生は素晴らしい」とのお声をいただきました。
元野様のおかげです。本当にありがとうございます。

8名の中で現時点で評価が高い順に①～⑧チームに分けています。(①が一番高いです。)

①の〇〇さんは断トツで1位の評価でしたが、〇〇の方はいい意味で差があまりなく、面接で評価が変わる可能性があります。
今後のスケジュールは以下を予定しております。

5月7日(木)本日 役員面接可否通知

Y!mobile 13%

**食品メーカー
4名入社**

元野様

おはようございます。
お世話になります。

請求書発行頂きありがとうございました。
原本届き次第、7月末支払いに向けて手続きいたします。

また、昨日もお電話にてお伝え致しましたが、
本年度も多くのサポートを頂き、4名と多くの学生様との
ご縁に繋がり大変感謝しております。
本当にありがとうございました。

昨日、お話頂いておりました次年度に向けて（振り返り含む）
の打ち合わせについては、10or11月頃にお願ひさせて頂きたく存じます。
また、日程についてはこちらからご連絡させて頂きま

Y!mobile 34%

**製薬メーカー
3名入社**

元野様

改めまして今年も説明会開催からご支援いただき本当にありがとうございました。
昨年以上のエントリーシート提出数であり、また、
素晴らしい学生がたくさん応募してくださり選考するの
が大変でした。
今年も営業枠の4名中3名が元野様のご紹介から採用
することができ大変嬉しく思います。

今の新入社員のみなさんも活躍してくださっている
ので、きっと今回の3名も当社に入って活躍してく
ださることと確信しております。

まだこのような時期ですので元野様と直接お会いす
ることは難しいですが、今年の総括を7月以降のど
こかでお願いできたらと思います。

本当にありがとうございました。
今後ともよろしくお願いいたします。

現在、在宅勤務中です。
恐れ入りますが、ご連絡は携帯電話、メール、チャ
ットでお願ひいたします。

ご安心ください。

全ての業界で支援実績がございます。

取引先企業



会社概要

会社概要

会社名 : 株式会社アスリートアンドウェブ

設立 : 2017年3月

※この事業は現代表の元野が2011年から(株)バザールで社内ベンチャーとして立ち上げ、2017年に独立した際、(株)バザール社から同事業を買収し現在に至ります。従って実質10年以上のキャリアがございます。

事業所 : 神奈川県鎌倉市手広2-30-18

事業内容 : 体育会学生 新卒採用支援事業

代表者 : 元野 勝広

Mission

自律したアスリートの創出

Vision

引退後の人生を豊かなものにするために、自ら行動しているアスリートから最も信頼される存在となる。また当事業を通して社会に強烈な経済的・教育的インパクトを与える

Value

受入先企業 / アスリート双方におけるベストマッチングの創出

代表者プロフィール

略歴

立命館大学国際関係学部卒。高校と大学でアメフトレギュラーメンバーとしてそれぞれ日本一を経験。高校大学共に副キャプテン。卒業後、日本アイ・ビー・エムに入社。数字に厳しい外資系IT企業で営業職として従事した期間は全て100%以上の売上を達成。退職後、アメフトプロ選手としてアメリカ在住中にプロアスリートと企業経営を両立しているチームメイトと多数出会い、自身も事業家になることを決める。

習慣 / 趣味

- 1日1.5食(昼0.5 夜1)
- 21:00就寝、4:00起床
- 散歩(月100~120km)
- サーフィン(月10~20回)

家族

- 妻、娘ふたり(10歳と8歳)、息子ひとり(5歳)

得意 / 好き

- IT全般 ※サイトも自分で作ります
- 期待に応えること
- 難しいことをわかりやすく説明すること



京都大学体育会リーダーズ研修の講師として

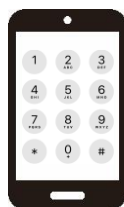
基盤となる考え / 座右の銘

- 執着心を下げると、幸福度は上がる(自分でつくったもの)
- 努力が効果をあらわすまでには時間がかかる。多くの人はそれまでに飽き、迷い、挫折する(ヘンリー・フォード)
- 「勝つ意欲」はたいして重要ではない。そんなものは誰もが持ち合わせている。重要なのは「勝つために準備をする意欲」である(ボビー・ナイト)
- 成熟とは、思いやりと勇気のバランスである(フランクリン・コヴィー)

十分な経験がございます お問合せください



contact@g-athlete.net



050-6869-9200

(平日9:00～17:00)

- お電話の際は「体育会採用のDMをみて電話しました」とお伝えください。
- 当社は終日フルリモート勤務のため、電話の転送設定により外出先で受電する場合がございます。恐れ入りますがご了承ください。また電話に出られない場合は折り返します。