



体育会就活を どこよりもわかりやすく、簡単に

KATSUHIRO MOTONO



元野 勝広

KATSUHIRO MOTONO

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

略歴

- 2000年 立命館大学 国際関係学部卒
- 2000年 日本アイ・ビー・エム入社
- 2005年 アメリカアメフトプロリーグAFLでアジア人初フル出場
- 2009年 プロ引退、日本で起業
- 2022年 アメリカ法人を設立 現地留学支援企業を買収

得意 / 好き

- IT全般
- 期待に応えること
- 人のユニークな能力をみつけること

基盤となる考え

- 執着心を下げると幸福度が上がる
- 細事は万事
- 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
- 成熟とは、思いやりと勇気のバランスである
- 「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

就活の不安を一掃する

- ES & 面接 完全攻略 -

1. **10社以上内定が出る**人は何が違うのか？
2. ES・面接 **最重要質問はたった4項目**
3. 人事が**体育会から聞きたい話**
4. 面接官の**〇〇と〇〇を満たせば**内定は出る
5. 自己PR完全勝利 '**4つの公式**' と '**2つの鉄則**'
6. **簡単・すぐできる**「私の強み」2ステップ
7. 人事に「**採用したい**」と思わせる**志望動機**の作り方
8. 要注意質問「入社後のキャリアプランは？」 → **こう答えて！**
9. 絶対に '**スベらない逆質問**' 15選
10. 絶対に '**スベる逆質問**' 17選

10社以上内定が出る人は 何が違うのか



人事が体育会から聞きたい話

選手

.....

.....

スタッフ

.....

.....

.....

ES & 面接

最重要質問は4項目だけ

01 自己PR・ガクチカ

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

02 志望動機

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

03 キャリア

- 1.

04 逆質問

- 1.

01 自己PR・ガクチカ



面接官の〇〇と〇〇を 満たせば内定は出る



自己PR 完全勝利

4つの公式 と 2つの鉄則

公式1.

私の強みは、自ら考え行動し結果が出るまで 努力ができることだ。

公式2.

昨年、所属する xxxx部はリーグ戦3勝を目標としていたが、達成するには フィジカル強化が必要だと 感じていた。

公式3.

鉄則1.

そこで私はトレーニングリーダーに自ら立候補し、部の専属トレーナーの協力を得て抜本的なフィジカル改革に取り組んだ。そのひとつが競技に特化したトレーニングメニューの立案・実行だ。これまでも部として筋力トレーニングは行ってはいたが、XXXXX（競技名）に特化したメニュー作成は部歴上初めての取り組みだったので、何度もトレーナーと相談し、試行錯誤しながら実行していった。

公式4.

鉄則2.

その結果、すべてのフィジカル測定値で前年度比平均1.2倍のスコアを記録しただけでなく、ついに目標としていたリーグ戦3勝を成し遂げることができた。キャプテンからも と感謝の言葉もらった。

簡単・すぐできる「私の強み」

ステップ1

- | | | | | | |
|--------|---------|----------|-----------|-------------|-----------------|
| 1. 誠実 | 14. 執念 | 27. 向上心 | 40. プロ意識 | 53. 人を巻き込む | 66. リーダーシップ |
| 2. 真摯 | 15. 体力 | 28. 主体性 | 41. ひたむき | 54. 価値観の尊重 | 67. 勝ちにこだわる |
| 3. 情熱 | 16. 貪欲 | 29. 計画性 | 42. 目標設定 | 55. 結果にこだわる | 68. 状況把握ができる |
| 4. 謙虚 | 17. 感謝 | 30. 実行力 | 43. 問題解決 | 56. 全力を尽くす | 69. 唯一無二の存在 |
| 5. 工夫 | 18. 対話力 | 31. 行動力 | 44. 目標達成 | 57. 負けず嫌い | 70. コミュニケーション |
| 6. 改善 | 19. 分析力 | 32. 傾聴力 | 45. 上昇志向 | 58. 折れない心 | 71. 困難を乗り越える |
| 7. 挑戦 | 20. 統率力 | 33. 好奇心 | 46. 意志疎通 | 59. やり遂げる | 72. 客観的な視点 |
| 8. 努力 | 21. 提案力 | 34. 協調性 | 47. 諦めない | 60. あきらめない | 73. 先を見据えた行動 |
| 9. 信念 | 22. 探究心 | 35. 忍耐力 | 48. やり遂げる | 61. バイタリティ | 74. 人や組織のために尽くす |
| 10. 根性 | 23. 洞察力 | 36. 柔軟性 | 49. アイディア | 62. 切磋琢磨 | 75. 人の立場に立って考える |
| 11. 元気 | 24. 目配り | 37. 継続力 | 50. 地道な努力 | 63. 妥協しない | 76. 枠にとらわれない考え |
| 12. 笑顔 | 25. 観察力 | 38. 粘り強さ | 51. チャレンジ | 64. 不屈の精神 | 77. 失敗を恐れない |
| 13. 逆境 | 26. 気配り | 39. 臨機応変 | 52. 熱いハート | 65. 冷静な判断力 | 78. 論理的に考える |

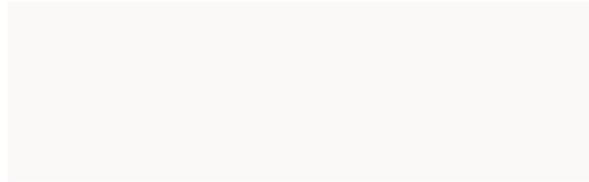
ステップ2

- 私は、**妥協せず**に取り組むことができる人間です (63)
- 私は、**逆境でも全力を尽くせる**人間です (13と56の組合せ)
- 私は、**客観的に物事をみて、冷静な判断を下す**ことができます (72と65の組合せ)
- 私は、**やり遂げる**という意志を**行動**によって示すことができます (48と31の組合わせ)
- 私は、**熱いハートをもって、ひたむき**に取り組むことができます (52と41の組合せ)

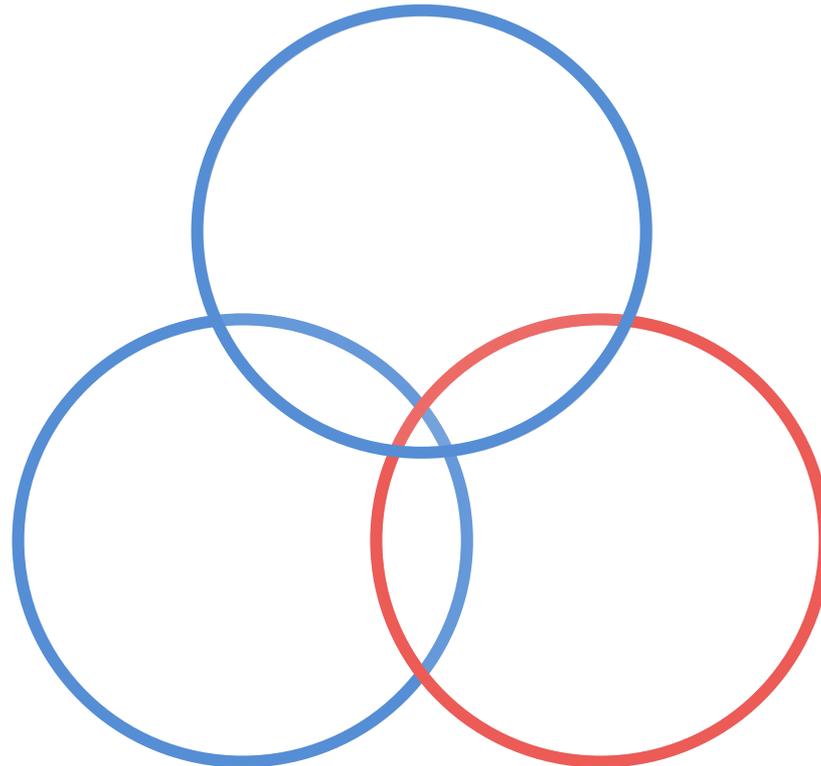
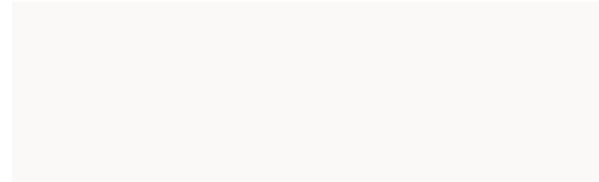


02 志望動機

「採用したい」と思わせる 志望動機の作り方

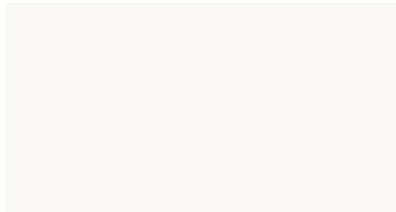


×



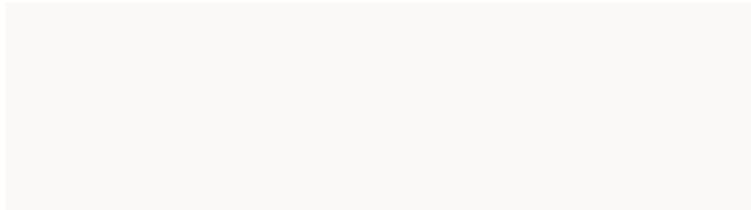
企業が将来やりたいこと 探し方は3つ

1



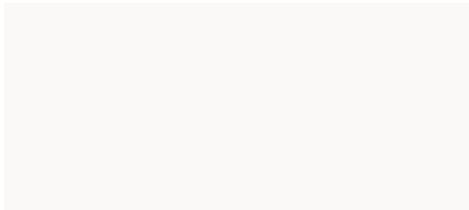
から探す

2



から探す

3



でググる

から探す

森永製菓 【東証プライム:2201】 「食品業」



- 【FB】 [Ullet\(ユーレット\)Facebook公式ページ](#)
- 【書籍】 [【書籍】ユーレットをさらに活用したい](#)
- 【NEWS】 [グローバルニュースに興味のある方は](#)

企業概要

基本情報 環境・CSR 対処すべき課題 事業等のリスク 経営上の重要な

文中における将来に関する事項は、当連結で当社グループが判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、取り巻く経営環境が大きな成長を目指すべく、2021年に新たに企業理念を定めた。企業理念は、わたしたちの使命（パーバ

2030ビジョン

<基本方針>

事業ポートフォリオの転換と構造改革による収益力の向上

<重点領域への経営資源集中>

高い収益性、成長性が見込める事業として、「inゼリー」など「in」ブランドを中心とするin事業、通販事業、米国事業、冷菓事業を選定し、これらを重点領域と決めました。重点領域への経営資源集中によって当社グループの成長を牽引してまいります。

から探す



ニュース



画像



動画



書籍



森永製菓

<https://www.morinaga.co.jp> > strategy

2030経営計画・2021中期経営計画 | 経営方針 | IR情報

森永製菓の「中期経営計画」に関するページです。...
貢献しつつ中長期的な成長を遂げ企業価値を高めていくため、2030年に向けた長期経営計画として「2030...

https://www.morinaga.co.jp/company/ir/pdf/2030_2021BusinessPlan.pdf

2030経営計画 2021中期経営計画

2021年5月20日
森永製菓株式会社

将来予測・業績予想について

本資料には、当社（連結子会社を含む）の見通し、計画、目標など将来に関する記述が含まれておりますが、これらは当社が現在入手している情報に基づく判断や仮定を基礎としたものであり、将来における当社の実際の業績または展開と異なる場合があります。

重点領域 i n事業

<2030年に目指す姿>

スポーツを軸足とした心と体の健康をサポートする食のブランドNo.1

売上高目標
500億円

1stステージとしての2021中期経営計画

骨子1

ゼリーの拡大

- 健康維持のためのスポーツ啓発、健康×簡便ニーズの対応
- 在宅時間の増加によって拡大したシーンやニーズの開拓
- ターゲット・飲用シーンの拡大（子ども、シニア ほか）



骨子2

バーの拡大

- 多様化しつつ拡大を続けるタンパク質ニーズへ対応
- スポーツパフォーマンスやボディメイク（高タンパク質）、健康維持（タンパク質+糖質制限）の2方向に対応



骨子3

新たな食の創造

- ウェルネスカンパニー生まれ変わりの象徴として、i nブランドを活用した「未来の食創造」への取り組みを開始
- 様々なカテゴリーへ商品を展開



経営資源の投下

- 人的投資 : マーケター拡充、グループ制導入による体制強化
- R&D投資 : 競争優位の源泉であるゼリー飲料技術、タンパク質加工技術の進化
- 広告投資 : i nブランド全体への投資を増額

重点領域 冷菓事業

<2030年に目指す姿>

菓子技術を活用した差別化商品に集中し安定的に事業を拡大

売上高目標
500億円

1stステージとしての2021中期経営計画

骨子1

鮮度マーケティング
の進化

- ジャンボグループの独自価値「パリパリ食感」の進化
- ターゲット、食シーンの拡大

骨子2

周辺市場の
顧客獲得

- デザート性が高い差別化商品で周辺市場の顧客を獲得
- 顧客ニーズを捉えた新たな商品の開発
- 高付加価値商品への挑戦

骨子3

技術優位性で
新市場創造

- 味付き氷の用途拡大、新市場参入

経営資源
の投下

- 生産投資 : 高崎第三工場の稼働による、成長に向けた基盤づくり
- R & D投資 : パリパリ食感の向上のための吸湿遅延技術
冷凍下の菓子技術進化による菓子複合商品の付加価値化促進
- 広告投資 : 効率性と成長性のバランスを見極め追加投資へ



重点領域 米国事業

<2030年に目指す姿>

HI-CHEWブランドの拡大とゼリー飲料市場の創造による事業成長

売上高目標
300億円

1stステージとしての2021中期経営計画

骨子1

HI-CHEW
の更なる加速

- エクステンション品を含め、ラインナップの拡充
- 売上高拡大に合わせた製造能力増強の計画策定



2024年3月期
売上高目標
100億円

骨子2

ゼリー飲料
市場の創造

- 米国向けに開発したゼリー飲料による市場の創造に向けた取り組み
- マーケティング戦略の早期構築



骨子3

第三の矢
探索

- 差別性が認められた商品、ウェルネス領域商品の可能性を探索

NEW

経営資源
の投下

- 広告投資 : HI-CHEWブランドの認知とロイヤリティ向上を図る
- R&D投資 : 米国消費者ニーズに合わせたエクステンション品の開発
ゼリー飲料、第三の矢の探索・拡大

重点領域 通販事業

<2030年に目指す姿>

顧客のウェルネス実現をサポートするヘルスケア事業に進化

売上高目標
200億円

1stステージとしての2021中期経営計画

骨子1

既存事業の 進化

- おいしいコラーゲンドリンクを中心に定期通販モデルで事業を拡大
- 機能性を持つ新たなコラーゲン商品の開発
- デジタルマーケティングにより、ひとりひとりに合わせたサービスの提供によるCX（顧客体験価値）の最大化



骨子2

新規事業の 創造

- 通販事業で培った顧客基盤を用いて、ウェルネスとデジタルの掛け合わせによる可能性を探索

経営資源 の投下

- DX投資 : 森永ダイレクトストアのシステム基盤再構築
顧客データ活用の基盤構築および新たなビジネス創造への研究
- R&D投資 : 主力商品であるコラーゲン研究の深耕、機能性表示食品取得推進
- 広告投資 : 定期顧客数の拡大に向けた積極投資

でググる



 日経BP

森永製菓・太田栄二郎社長「世界の人々の笑顔を未来につなぐ」

2022/04/19



 日本経済新聞

森永製菓、「小枝く森永れん乳味>」「ハイチュウアソートれん乳...

2週間前



—新企業理念とともに、「2030ビジョン」も発表しました。

太田 パーパスの実現に向け、30年に在りたい姿として2030ビジョンを策定し、「ウェルネスカンパニーへ生まれ変わる」と宣言しました。「森永製菓は総合菓子メーカー」と認識していた従業員はこの宣言に戸惑いましたが、会社が大きく成長した今、従業員にこのままでいいと思ってほしくない。その強い思いを「生まれ変わる」という表現に込めました。

具体的には、心と体の健康をお客様と従業員に、環境の健康を社会に提供し続けることをウェルネスカンパニーと定義し、既存の「inゼリー」や「おいしいコラーゲンドリンク」などに加えて商品開発を強化し、「体の健康」に貢献していきます。一方、「心の健康」は、心と体の健康を両立させることが、ウェルネスカンパニーの目指す姿です。

03 キャリア

A wide-angle, high-angle photograph of a large football stadium at night, filled with spectators. The pitch is brightly lit, and the stadium's roof structure is visible. The text '03 キャリア' is overlaid in the center.

入社後のキャリアプランは？

	年次	肩書 / 役職	責任範囲
キャリアプラン			

04 逆質問

A wide-angle, high-angle photograph of a large football stadium at night, filled with spectators. The pitch is brightly lit, and the stadium's roof structure is visible. The text '04 逆質問' is overlaid in the center.

絶対にスベらない逆質問15選

面接官

質問

1. この会社に入社を決められた最大のポイントは何ですか？
 2. この会社の良いと思う点 逆にここはもっと改善できるなどと思う点
 3. 尊敬できる同期や先輩はいますか？いるとしたらどういう点を尊敬しますか？
 4. 入社して最初の壁は何でしたか？それをどうやって乗り越えられたのですか？
 5. 入社から退社まで、どんな一日を過ごされていますか？
-
6. 人をまとめる立場として、どんな部下と一緒に仕事できたら嬉しいですか？
 7. Aさんのリーダー経験から人をまとめるときに心がけていることはありますか？
 8. 人をまとめる立場になられてからどんなご苦労がありましたか？ どうやって乗り越えてこられましたか？
-
9. 私は将来●●さんのように責任ある立場で大きな仕事に携わりたいです。そのために今から一貫してやっておくべきことや心掛けておくことはありますか？
 10. 新入社員に最初の3年でしっかり身に付けて欲しいと思う習慣はありますか？
 11. 今後、御社の売上目標達成のために、社員ひとりひとりにどんな意識改革と行動改革が必要だとお感じになりますか？
 12. 先日●●の記事で社長のインタビューをみました。そこで話しておられた▲▼についてお聞きしたいのですが…
-
13. 貴社で活躍されている方々には、どんな共通点がありますか？
 14. 今の仕事や会社の最大の魅力ややりがいについてお聞かせ頂けないでしょうか？
 15. 御社の社風は○○だと聞いており、実際社員の方とお会いして私もそのように感じています。その社風を象徴するような何か具体的なエピソードなどがあればお聞かせ頂けませんか？

絶対にスベる逆質問17選

与える印象

質問

1. 有給って取りやすいですか？
2. 残業は月に何時間くらいですか？
3. 40歳のモデル年収ってどれくらいでしょうか？
4. 前年のボーナスの支給実績はどれくらいでしょうか？
5. 離職率はどれくらいですか？

6. 成長できる環境ですか？
7. 成長に繋がる研修はありますか？
8. 営業できるようになりますか？

9. 入社してから覚えれば大丈夫でしょうか？
10. 上司からの評価が良くないとどうなりますか？
11. ノルマが達成できなかったらどうなりますか？

12. 課長になるまでに何年くらいかかりますか？
13. 異動の希望はどれくらい叶いますか？
14. 頑張れば海外赴任はいけますか？

15. 御社が考える御社の強み・弱みについて教えてください。
16. 競合他社である〇〇社の強みについてはどのようにお考えですか？
17. 御社の経営戦略について教えてください。