

2024新卒

# 知力・体力ある体育会学生 採用支援のご案内

株式会社アスリートアンドウェブ

**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

## 1 当社の業界内ポジションと特徴

- なぜ体育会なのか P4
- 登録者数と業界内ポジション P5
- 独自の集客方法 P6
- 部活別登録者比率 P7
- なぜ体育会学生と信頼関係を築けるのか P8
- 内定学生の声 P9-11



## 2 サービス

- サービスは2種類 P13
- 料金・サービス表 P14
- 当社からのお約束 P15
- 取引先企業様の声 P16
- 取引先企業 P17



## 3 会社概要 / 実績

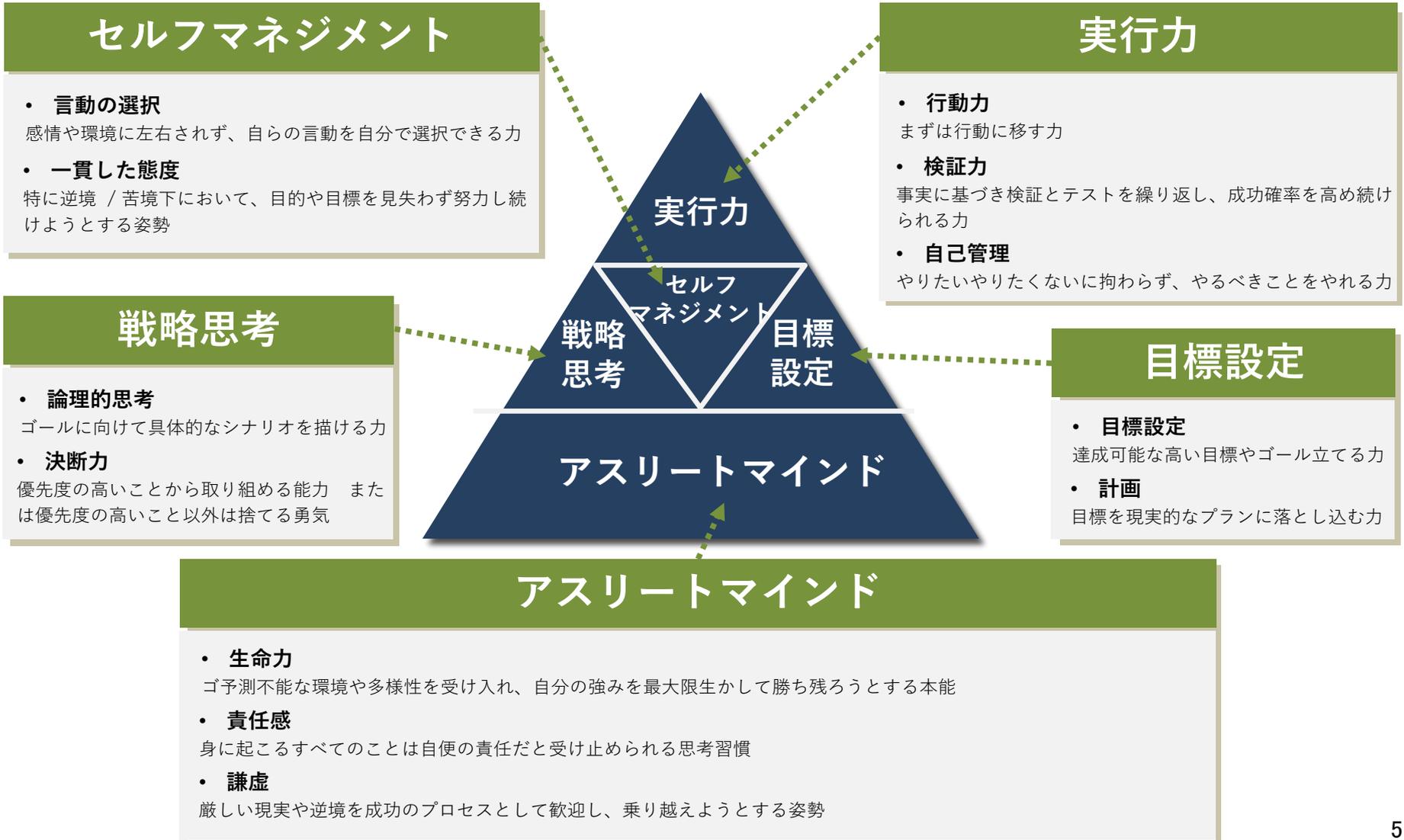
- 会社概要 P19
- 代表者プロフィール P20
- お問い合わせ先 P21





# 業界内ポジションと特徴

# なぜ体育会なのか



# 登録者数と業界ポジション

- 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	 <b>21.6%</b>	 <b>78.4%</b>
	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



筑波大学 野球部  
キャリアセミナー



同志社大学  
キャリアセミナー



京都大学 リーダー研修



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

‘質の高い情報提供’と‘対応スピード’



マンツーマン就活相談



部活に役立つメルマガを毎週配



# 内定者の声1

初めてACCのセミナーに参加した時、アシットの魁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。Eメール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、求人について企業へのアプローチ方法も教えていただき、その企業の社長とお話できるチャンスもつくることができました。最終的にその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を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あって、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!と思える会社に出会えました。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 :

# 内定者の声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と志望動機の作り方を教えて頂いたことです。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暮。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 :

# 内定者の声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。

元野さん！  
内定とれました 🥳🥳🥳 10:39

おめでとございます！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

ほんとと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。

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ましたおかげで、面接等で自信を持ち、言うこと本で、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ましたため、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、99通りの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。

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

夜遅い時間でも、電話で相談ののってくださったり、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本当に良かったです。ありがとうございました！！！！

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 : [ ]

総合商社という、高ハードルを乗り越えるにあたって、とても意義のある機会を頂けた事、感謝しています。体育経験があるので、他には無い、貴重なセミナーです。また、どうやって体験をアピルのかなど、何が求められているのかなど、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！！

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

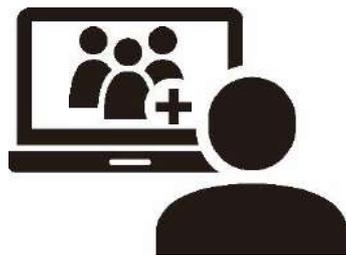
いろいろなアドバイスを頂きありがとうございました！  
親身によって私に合った企業を提案して頂き、本当に感謝しております。これから社会人としての自覚を持ち頑張ります！！

大学名 : 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 : [ ]

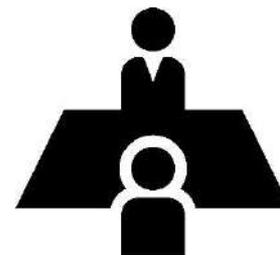


# サービス

# 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

金額

万円～ / 1名当たり

万円～ / 1名当たり

ご請求月

ご依頼人数の動員完了月

内定承諾月 ※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がある体育会学生に**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 / 神戸大	● 万	● 万
その他大学	● 万	● 万

- ・ ご依頼は20名～
- ・ 動員期間：2022/11月～2023/3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、エクセルにて授受など）
- 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

# 取引先企業様の声

**専門商社  
5名入社**

docomo 80%

元野様

いつも大変お世話になっております。  
ご返信ありがとうございます。

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い  
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位の得点でしたが、  
〇〇の〇〇さんとの差が大きいと感じました。  
〇〇年度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

**食品メーカー  
4名入社**

Y!mobile 13%

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、お話しし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月頃をお願い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す。  
これでは、引き続きどうぞ宜しくお願いいたします。

**製薬メーカー  
3名入社**

Y!mobile 34%

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  
こかでお願ひ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ひいたします。

※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、チャットにてお願ひいたします。

## 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 / 実績

# 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  
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

※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。

## 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



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

## 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
- 2011年 バザール入社。新卒体育会支援事業の立ち上げ
- 2017年 アスリートアンドウェブを設立し、バザール社から同事業を買収（MBO） 現在に至る

## 得意 / 好き

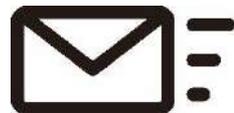
- IT全般
- 期待に応えること
- 人のユニークな能力を見つけること

## 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

# 十分な経験がございます お問い合わせください

---



**contact@g-athlete.net**

- メアドをクリックするとメーラーが立ち上がります



**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。