

## 採用希望企業



建設機械の歴史は、1925年にキャタピラー社と共に始まり、未来へ続きます。世界最大の建設機械メーカーに加え、鋳山機械、エンジン・発電機などのリーディングサプライヤーでもあります。1963年以来、日本に拠点を構え、明石では主力製品である油圧ショベルの開発・製造をリードし、時代の先端を行く製品と技術を世界へ発信しています。グローバルに活躍する製品を一緒に作りませんか？

採用ページURL

<http://www.japan-cat-recruit.com/>



世界最大の消費財メーカーであるP&G。世界180カ国以上、48億人の人々にファブリーズ、パンテーン、SK-IIなど、世界中の消費者から愛される製品を提供しています。最も大きな特徴は「人材育成力」。リーダー育成企業ランキングでも世界一位(2014年 Chief Executive Best Company for Leaders) を獲得するなど、質の高い人材を育成する企業としても定評があります。

採用ページURL

[https://careerforum.net/ja/event/bos/companylist\\_33/66/6737](https://careerforum.net/ja/event/bos/companylist_33/66/6737)

\* 上記サイトは個人情報を一元的に管理する為に利用しています。イベントへの参加は必ずしも必要ありません。サイトが終了している場合は <http://pgsaiyo.com/> を参照ください。

## 採用希望企業



ネスレは、世界最大の食品飲料会社です。世界189カ国に拠点を持ち、32万3,000人の従業員が、「生活の質を高め、健康な未来づくりに貢献します」というネスレの存在意義を示すために働いています。

ネスレ日本は、少子高齢化が進む成熟先進国の日本における「新しい現実」の中で、お客様が抱える問題を発見し、製品やサービスを通じてその問題を解決することに取り組んでいます。

採用ページURL

<https://nestle.jp/recruit/nestle-pass/>



日本イーライリリー株式会社

イーライリリー大佐により創立されて以来140年以上、イーライリリーは研究開発型のグローバル製薬企業として、世界中の人々のより豊かな人生のために、革新的製品に思いやりを込めて、提供してきました。そして「すべては社員から始まる」-創業以来、人が最も重要な財産であり、全ての人には本質的な価値と尊厳があるという信念を持ち続けています。全ての社員の潜在能力を引き出し、創造性を活かせるよう、ダイバーシティ&インクルージョン、また柔軟な働き方・スマートワークを可能にする職場環境の取り組みを進めています。

人の命と健康に貢献する仕事を一緒にしてみませんか！

採用ページURL

<https://www.lilly.co.jp/recruit/graduate/default.aspx>

## P&G Company introduction

世界最大の消費財メーカーであるP&G。世界180カ国以上、48億人の人々にファブリーズ、パンテーン、SK-IIなど、世界中の消費者から愛される製品を提供しています。最も大きな特徴は「人材育成力」。リーダー育成企業ランキングでも世界一位（2014年 Chief Executive Best Company for Leaders）を獲得するなど、質の高い人材を育成する企業としても定評があります。

<私たちの魅力> 世界最大の消費財メーカー

- ・世界180カ国以上で、世界人口の70%の人たちが、P&Gの製品を利用しています。創業から170年以上の歴史を持ち、売上高は年間830億ドル、事業拠点は80カ国にわたります。
- ・事業内容：日本における洗濯洗剤関連製品・ヘアケア製品・紙製品・医薬部外品・化粧品・小型家電製品などの販売、輸出入。

<働く環境・BUILD-FROM-WITHIN（内部昇進制）>

P&Gは企業文化を非常に重んじています。その基本となるものがPVPと呼ばれる「企業方針声明書」です。PVPのなかに「我々は、組織の構築を内部からの昇進によって行い、個々人の業績のみに基づき社員を昇進させ、報奨する」という一文があります。

内部昇進制では、社員だれもが同じレベルで入社し、トレーニングを受け、自分のスキルを伸ばし、同僚社員と協働し、また競争してビジネスを行っています。そうすることで企業文化の一貫性を失うことなく継承しています。

事実、P&Gのほとんどすべての取締役はエントリーレベルで入社し、その後徐々に昇進し、現在の地位についています。次のCEO（最高経営責任者）も、もうすでに会社にいる人ということになります。

この内部昇進制は、人事政策にもいくつか影響を与えます。

その1つは、トレーニング。P&Gはトレーニング・カンパニーです。社員の可能性を十分に引き出し、活躍できるようにするために、すべての従業員に対してトレーニング・コーチングが行われます。マネージャーは自分の部下が自分にとって代われるだけの実力を身につけるために部下の育成に力を注ぎます。そして何よりもOJT（On the Job Training）です。これらのトレーニングで出来るだけ多くを吸収し、早く成長していくことを社員は期待されています。

2つ目は採用です。内部昇進制では最良の人材を雇うことが、不可欠になってきます。P&Gの将来にわたる成功は、どの様に採用活動を成功させるかに掛かっているのです。

<募集職種について> 以下、P&G で募集している職種の例になります。

■■■ P&G マーケティング = 世界中で愛されるブランドづくり・ブランド経営のプロフェッショナル ■■■  
消費者を理解し、生活に驚きや満足を提供する「ブランドづくり」と、継続的に売上げや収益を伸ばす「ブランド経営」、その2つのリーダーとしての役割を担う「ブランド CEO」としての活躍を期待されます。入社1年目から多国籍のチーム・多くの関連部署・パートナーをリードし、裁量と責任を持つことであなたを「グローバルリーダー」に育てます。

職種説明：[https://youtu.be/Oqo\\_B-nf\\_Jc](https://youtu.be/Oqo_B-nf_Jc)

P&G マーケティングを理解するためのキーワード：

#### (1) ブランドづくり

P&G が本格的なマーケティングを始めたのが 1920 年代。以来、業種業界を超えたパイオニアとして知られます。ブランドづくりが常に経営の中心にあり、豊富なノウハウで競争力の高いブランドを展開し、ヒットを量産し続けています。

#### (2) ブランド経営

各ブランドを経営単位とし、その集合体で会社を経営する「ブランドマネジメント」を P&G が世界で初めて取り入れました。各ブランドで経営責任をもつため、一人一人が経営者として中・長期的戦略を立案・遂行しています。

#### (3) グローバルリーダー

P&G マーケティングへの入社は一流グローバルリーダーになる第一歩です。Asia-Pacific において、アジア各国のブランドを総括するブランド最高責任者は、マーケティング出身者です。さらに、マーケティング出身者が多くの名だたるグローバルカンパニーの経営者として業界を超えて活躍しています。

■■■■■■ P&G ファイナンス = 企業価値を高める、経営戦略のプロフェッショナル ■■■■■■

P&G ファイナンスは、株主・経営者の観点に立ち、**収益性の高いビジネスモデル・健全な財務戦略を立案して、事業活動の収益性を長期的に最大化することを使命とする「経営戦略のプロフェッショナル」**です。一連のビジネスに関わる包括的視点と深い洞察力を武器に、取り得る戦略の選択肢をトップマネジメントに提供し、意思決定をリードする役割を担っています。

職種説明動画はこちら => <https://youtu.be/sogYZN3eDN0>

P&G ファイナンスでの経験は、世界中どこでも活躍できる Business Leader になるための近道であると確信しています。その理由として以下の2点があげられます。

**Brain of senior management :** ファイナンスは常に自分より上のレベルのマネージメントの“Brain”として対等な立場で意見を求められます。1年目であっても事業部のファイナンスはあなた1人という環境におかれます。また、ポジションが上がるにつれ、Asia, Globalのトップマネージメントと働くことになり、キャリアの早いうちからグローバルの経営者視点を学ぶことができます。

**Width & Depth View :** ファイナンスには、商品の研究開発から生産・販売、ビジネスに関わるすべての“バリューチェーン”を包括的な視点で捉え、会社全体として収益性を高めることのできるビジネスモデルを構築することが求められます。そのため、一連のキャリアを通してバリューチェーンにおける様々なアサインメントを経験し、ビジネスリーダーに必要とされる全体を俯瞰できる深く幅広い知識とスキルを身につけることができます。

■■■■■■■■ P&G 営業統括 = P&G のビジネス成長のためのエンジン ■■■■■■■■

Salesの使命は、得意先である小売業や卸売業と Joint Value Creation（協働価値創造）を行い、そこで信頼される No.1 メーカーになることです。単にモノを売るのではなく、マーケットトレンドやカスタマー状況などを理解した上で戦略的パートナーシップを結び、協働を深めています。得意先のビジネスを開発する営業のプロフェッショナルとして、ショッパー（購買者）と得意先、P&GのWIN-WIN-WINを目指しています。

職種説明動画はこちら =>

<https://www.youtube.com/watch?v=K538MsNFn2w&index=3&list=PLE4XC8T9vAKUJrES89t7wZQgoh7440qfk>

P&Gの営業部門には他社にはない大きな特徴があります：

- ・「商品売る」ためには、分析力、企画力などの考える力はもちろん、リーダーシップ、交渉力、提案力、実行力などのスキルも必要。売るために必要な、様々なスキルが身につく。
- ・営業のキャリアの中で営業活動を軸にそれを支援する営業企画、店頭マーケティング、営業人事やアナリストなどの仕事を横断的に経験していくため、「営業のプロ」としての様々な角度からの能力形成が可能。
- ・徹底した効率性の重視。自宅から取引先へ直行し、オフィスには必要な時だけ出社する勤務システム。自己管理能力が問われますが、働き方は各個人次第。自分でどのように効率的に働くかを決めることができます。

## ネスレ日本株式会社 introduction

ネスレは、世界最大の食品飲料会社です。世界189カ国に拠点を持ち、32万3,000人の従業員が、「生活の質を高め、健康な未来づくりに貢献します」というネスレの存在意義を示すために働いています。

ネスレ日本は、少子高齢化が進む成熟先進国の日本における「新しい現実」の中で、お客様が抱える問題を発見し、製品やサービスを通じてその問題を解決することに取り組んでいます。

そして、ネスレ日本は、2013年度新卒採用より、下記のような思いから、年齢・学歴・国籍などの採用対象を限定せずオープンにエントリーを受け付け、選考時期・選考方法を皆さんが選択できる採用プログラム「ネスレパスコース」を実施しています。

詳細はこちら (<https://nestle.jp/recruit/nestle-pass/>)

- \* 企業に選ばれるのではなく、皆さんに主体的に就職活動をしてもらいたい。
- \* 留学や研究など、より一層学業に打ち込めるように、就職活動の時期を選んでエントリーしてもらいたい。
- \* 多様な人材が協働し、シナジー効果を最大化することによって、組織（ひいては社会）を活性化させたい。

ネスレ日本の会社情報については下記からご覧ください。

会社情報

<https://www.nestle.co.jp/aboutus>

会社案内

[https://www.nestle.co.jp/asset-library/documents/about\\_us/2018%20nestle%20corporate%20profile.pdf](https://www.nestle.co.jp/asset-library/documents/about_us/2018%20nestle%20corporate%20profile.pdf)