

アンケート回答者限定特典！

日本大学生物資源科学部 オンライン合同企業セミナー 〈業界・職種勉強会〉

日大生による、日大生のための
企業攻略BOOK！DAY3

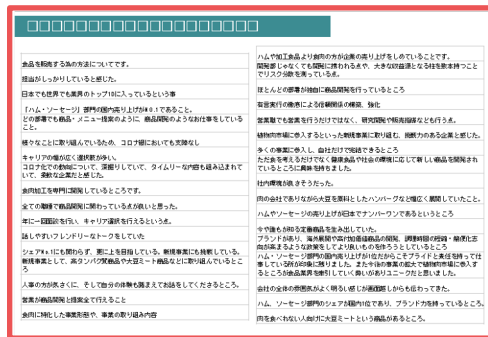
攻略本の使い方

2021年12月6日～10日にかけて開催された「日本大学オンライン合同企業セミナー」。
参加をした皆さんが感じた参加企業1社1社の「**ユニークポイント**」のコメントをまとめた企業攻略
BOOKが完成しました！

セミナーに参加した200社以上の特徴が一目で分かり、エントリーシートや面接で使える企業の情報が
盛り沢山となっています。説明会に参加できなかった企業の情報をチェックしたり、自分では気づけ
なかった企業の魅力に触れることができます！（一部データの無い企業もございます）

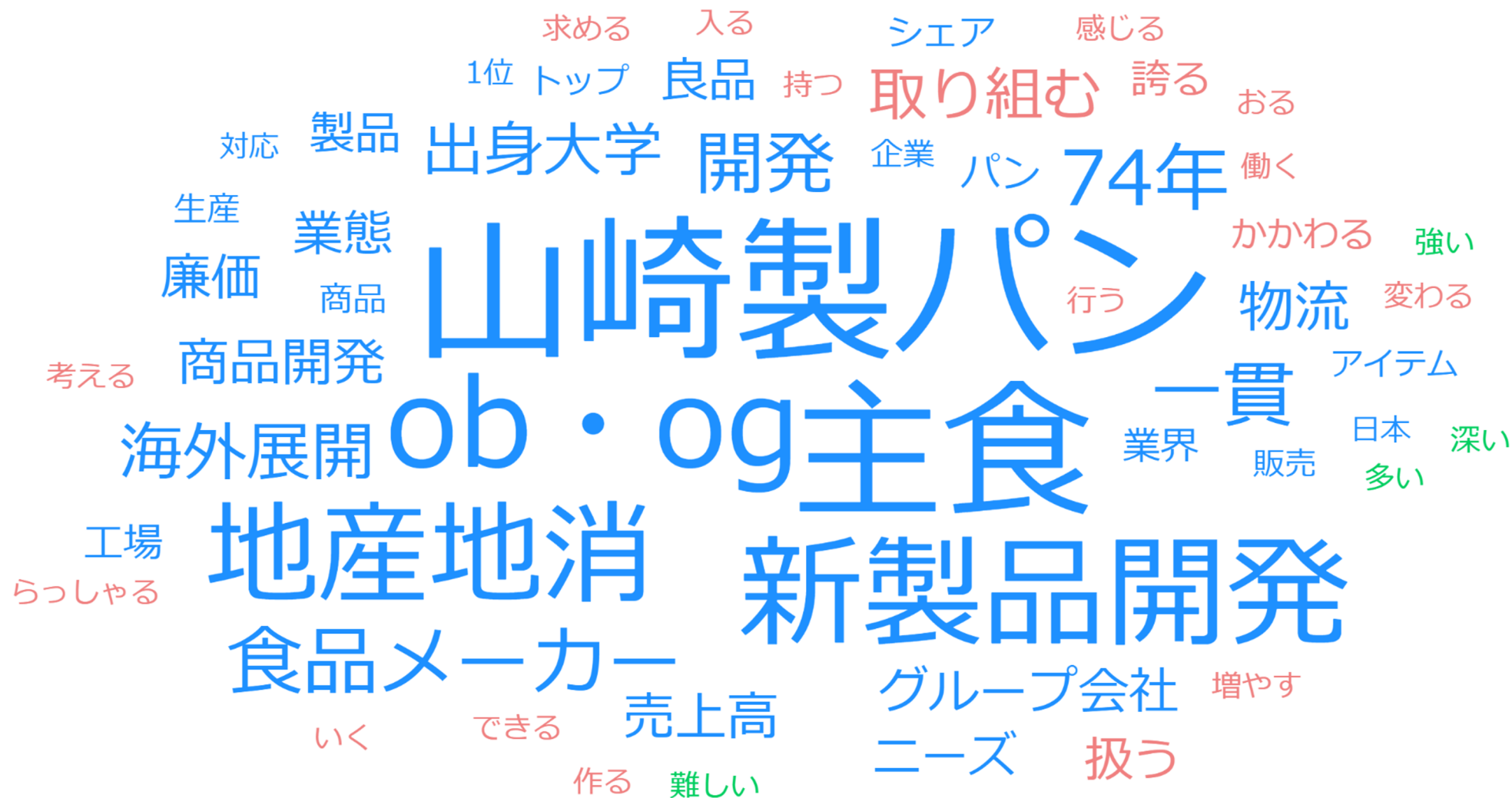


下段のアンケートコメント全文をAI文章解析
ツールでテキストマイニングをしたデータ。
頻出している特徴的なワードほど大きく浮かび
上がる仕組み。



各社の説明会の参加者が感じた企業の
「ユニーク」だと感じたところのアンケート
コメントを全文掲載。

山崎製パンの攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



山崎製パンの「ユニーク」だと感じたところ

多様化したニーズの取り組み

主食

良品廉価

パンという部門のみであるが、それをより深く研究し開発しているパンへの熱心さを強く感じた。

主食を扱っており、トップシェアであること。

主食を扱うメーカーでは業界1位であるところ

営業の場合、自社業態店で働くことがあるところ。

創業74年にもかかわらず、業界1位であるところ

消費者のニーズが変わっていく中で、それに対応できる製品開発力が求められるが、山崎製パンは、それにしっかりと対応しているところ。

若手も製品開発

パンは日持ちがあまりしないため、海外展開が難しい。まずは日本でできることをする。冷凍パンや夕食需要を増やす。各工場での商品開発がほとんどであるため、たくさんのアイテムを開発している。ご当地なども。物流や販売も一貫している。主食なので、ないと大変。

商品の品質の安全にこだわりを持っていて、お客様の事を第一に考えてらっしゃるという所です。また製造から販売まで一貫してる所やグループ会社を多く持っていて様々な業種を持っている所も特徴だと感じました。

食品業界での売上高は第8位であり、主食をメインに扱う食品メーカーとしてはトップシェアを誇っている。山崎製パンで働いている人の出身大学としては、日大はトップ5に入るくらい多く、OB・OGが沢山いる。

生産、物流、販売を一貫して行うオンリーワンビジネスモデル。全国の各工場で製品開発に取り組む、新製品開発力。

1年で3000アイテム新商品を開発する。地産地消のパン。

日本各地の各工場で製品開発に取り組み、地域限定商品などを開発することにより、地産地消に貢献しているというところ。

会社名にあるパンだけでなく、和菓子や洋菓子なども作っていること

主食を生産する企業としてはトップクラスの規模

商品展開

企業理念

ブルドックソースの攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



ブルドックソースの「ユニーク」だと感じたところ

120周年として、自然の恵みを活かし、国内だけでなく世界にも広める点。

たれの出荷量がNo.1で、取引先が全国で20万軒であるところ

事業

関東圏ではシェアが高い。イカリソースやサンフーズなどが関西圏。求める人物像は人物重視。

中国に子会社がある点です。

面接を入社3～4年目の社員が行うこと

1年目から商品企画に携われる可能性があるところ

日本全国をグループでカバーしているところ

自然の恵みの美味しさで食を世界に広げようとしていること

福利厚生

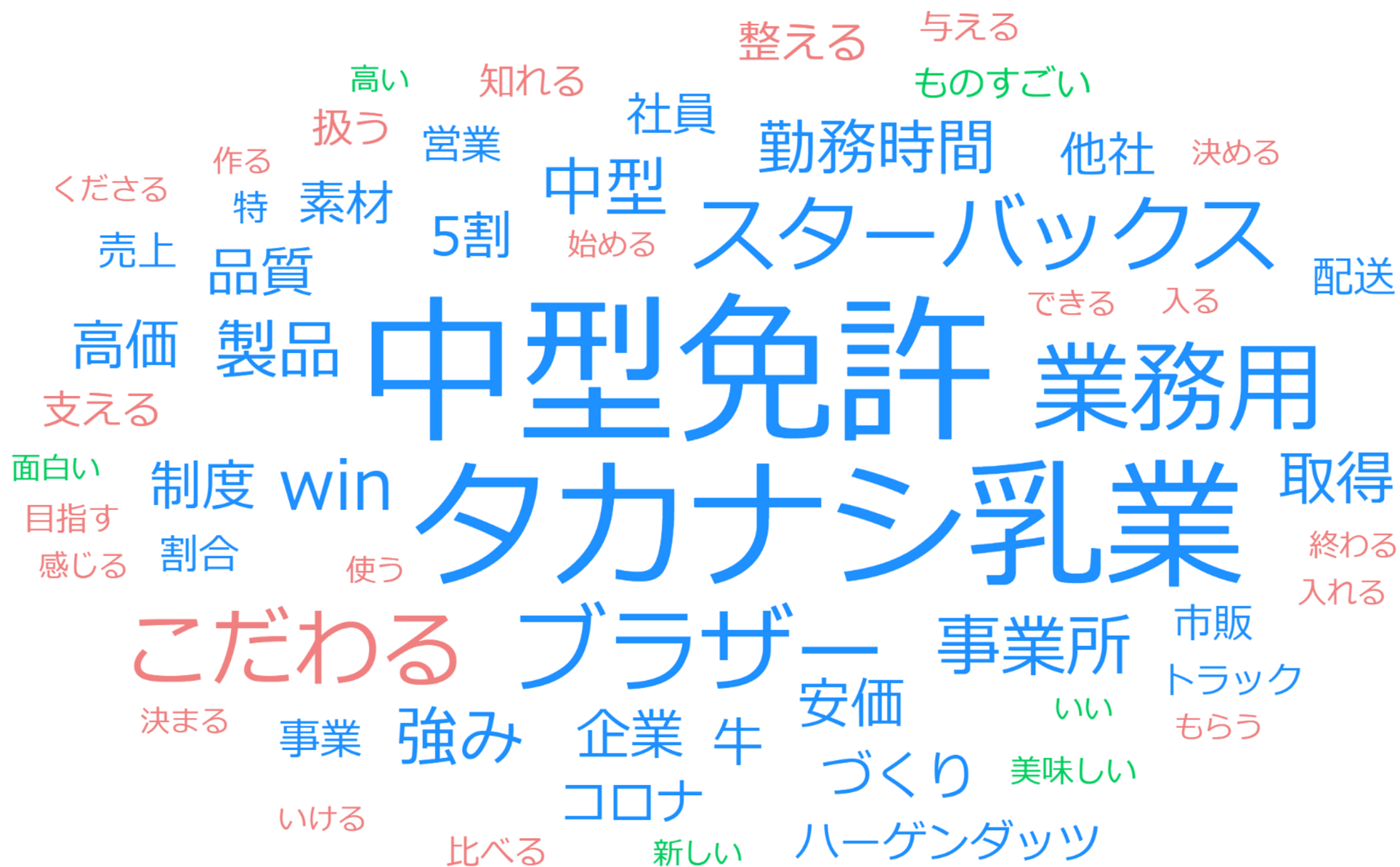
フリーアドレスで仕事の席が決まってないためコミュニケーションが取りやすい環境であること。

地域性がある事。

ブルドックソースのみのイメージであったが、BtoBでの取り組みが活発であるといった点

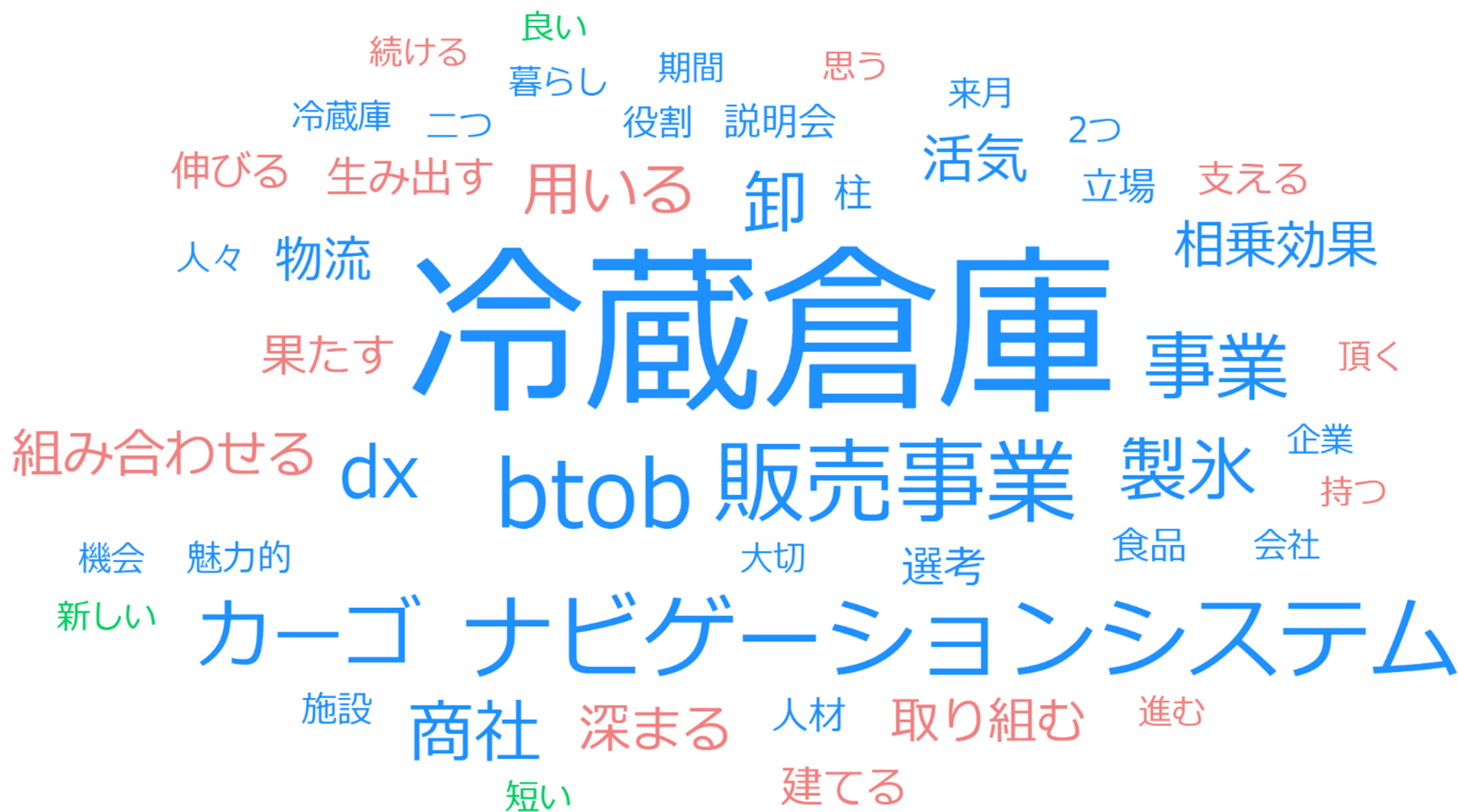
入社3-4年目の社員さんが面接など採用の全てを行うという採用形式が珍しいと思った。

タカナシ乳業の攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



タカナシ乳業の「ユニーク」だと感じたところ

新しく入った社員を先輩社員が支えてくださる、ブラザー制度がある点。
コロナの影響により、業務用だけでなく市販用の製品づくりにも力を入れてきたこと。
とても素材にこだわっている。準中型免許を取得して営業する。
企業が目指している品質のために生物である牛に努力してもらうのではなく、環境を整えることで牛も企業もwin winな製品作りに特化している。
トラック配送の業務があるところ。
素材にもものすごくこだわっているところ
タカナシ乳業が、ハーゲンダッツやスターバックス事業にも使われているところ。
台湾に事業所があるというところ。
勤務時間が決められているのでちゃんと自分が与えられた仕事を終わらせないといけないが、終わらせることができれば時間は決まっているのでそこで資格の勉強や趣味をできるというのはいいことだなと感じました。
業務用が売上の5割と、他社と比べ割合が高い。
業務用製品が強みであり、ハーゲンダッツやスターバックスも扱っている。
素材にこだわっているところ。
安価で美味しいものをたくさん作るよりも多少高価でもとても美味しいものを作るという企業の強みが面白いと思いました。
営業は始め準中型で運転すること。
準中型免許の取得が就職する際に必要であることを初めて知れたため。
ブラザー制度



横浜冷凍の「ユニーク」だと感じたところ

物流と商社の2つの立場

カーゴナビゲーションシステムを用いるなど人材とDXを組み合わせで相乗効果を生み出している点

来月に本選考に進ませて頂く企業でしたのでより今回の説明会で会社への理解が深まる機会となり良かったです。冷蔵倉庫事業と食品販売事業の二つの柱で人々の暮らしを支え続ける所が魅力的です。

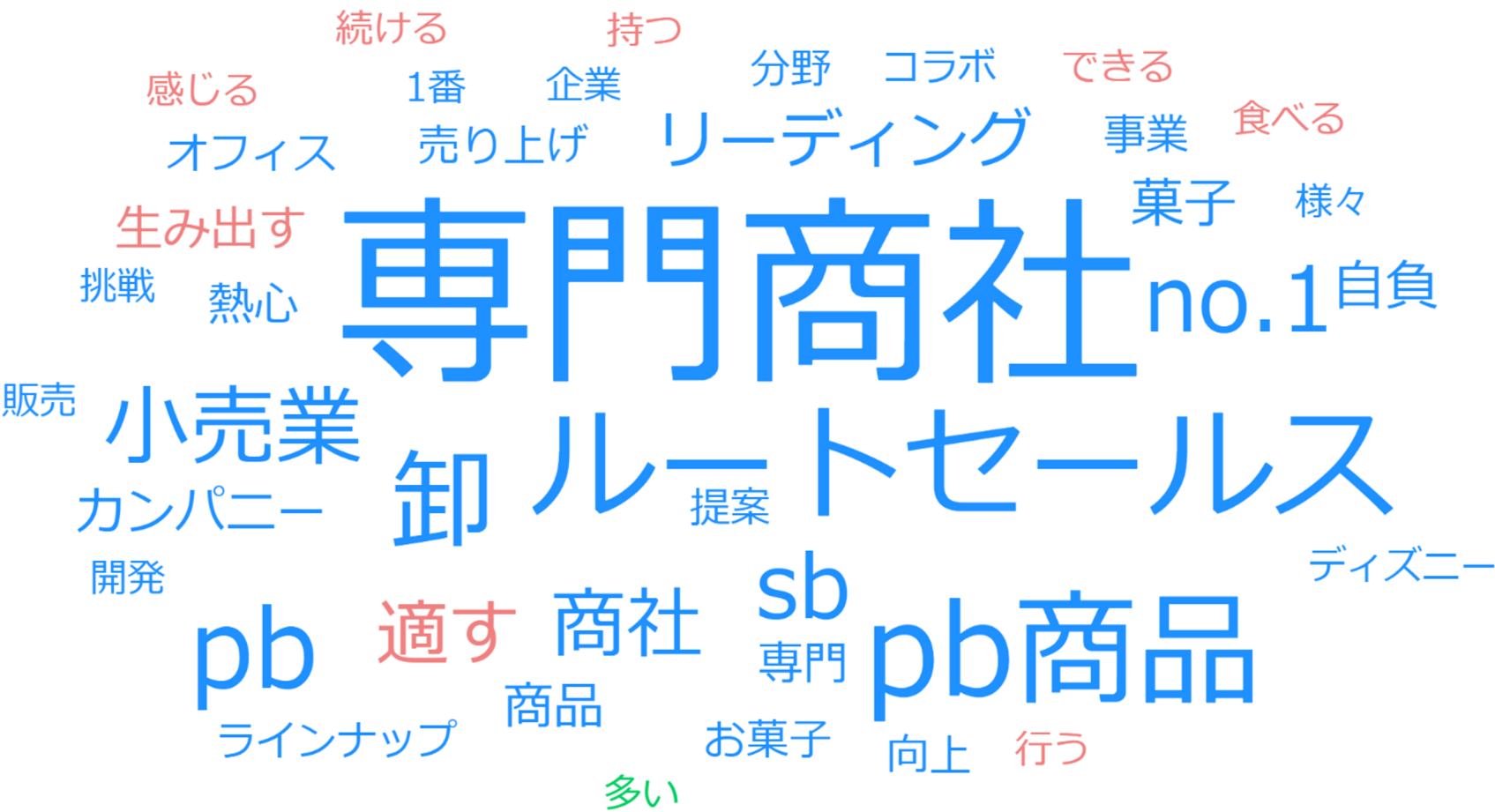
製氷事業に取り組んでいるところ

新しく施設を建てる期間が短く、活気があると思った。

冷蔵倉庫事業でここまで伸びている所

冷蔵倉庫事業でここまで、伸びている理由

卸という立場でもないけど、大きな冷蔵庫を持っているというBtoBの会社である、日本にとって大切な役割を果たしている。



山星屋の「ユニーク」だと感じたところ

専門分野の中で挑戦を続けること

事業

お菓子卸で1番であるという、リーディングカンパニーであるという自負をしっかりと持ち、さらに向上させるという熱心さを感じた。

お菓子を専門にした卸

商品のラインナップが多く、様々な企業とのコラボ商品やPB商品を生み出している。

菓子専門商社で売り上げNo.1。ディズニーとのコラボ商品を販売できる。

小売業に適した商品提案

菓子専門商社

ルートセールス

商社でありながらPBやSBの開発も行っている。

お菓子をオフィスで食べられるところ。

キューピータマゴの攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



キューピータマゴの「ユニーク」だと感じたところ

子会社

気軽に上の方ともコミュニケーションがとれるところ。

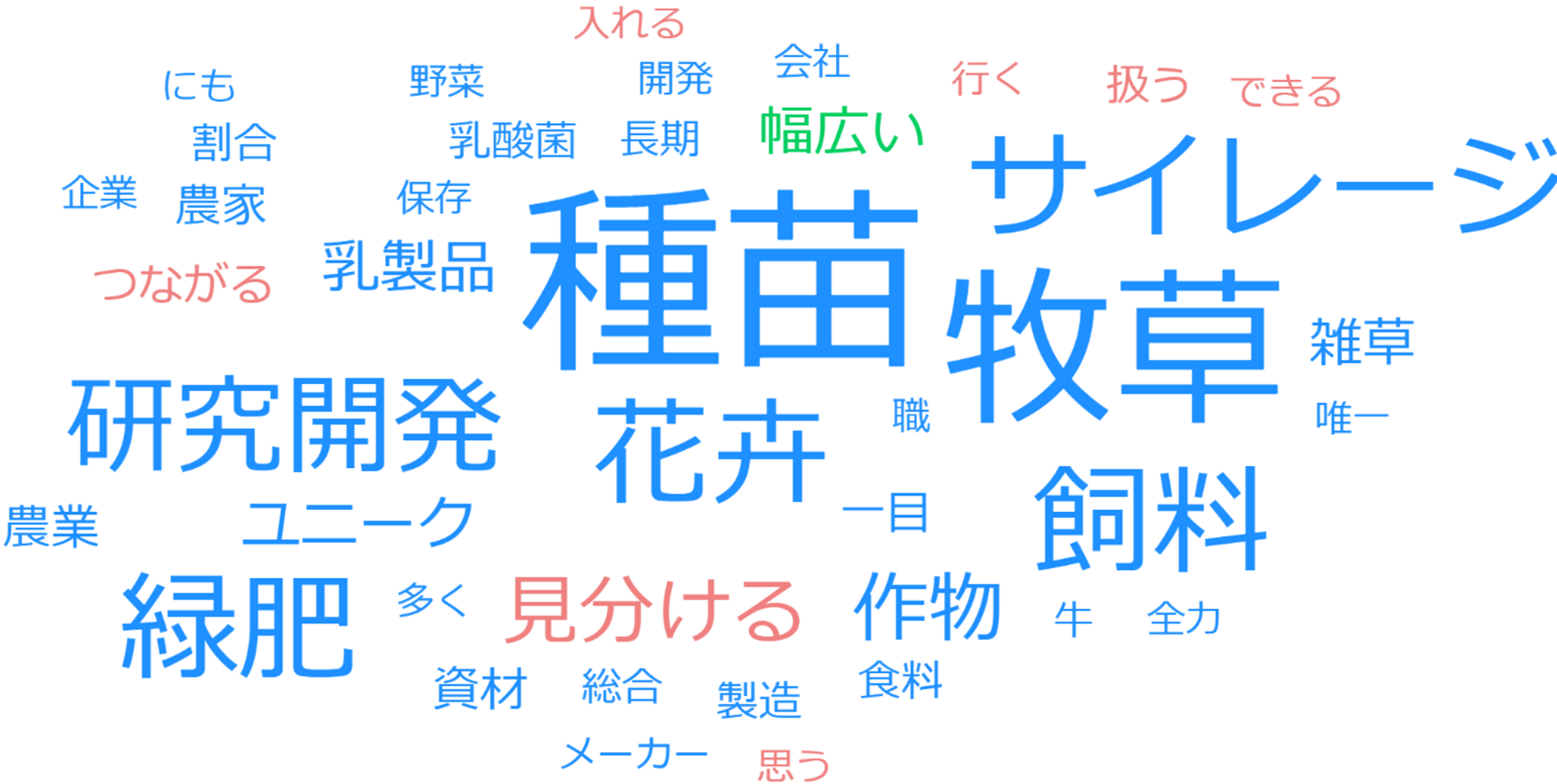
親を大切にするという企業理念

ゆで卵やオムレツだけでなく液卵など幅広く商品を展開しているところ。

卵に関して取得している特許が一位であること、 BtoB企業だが、商品がアルバイト先で見かけたことがあるものだったので身近に感じられた。

親許制度をはじめ、親を大切にする理念

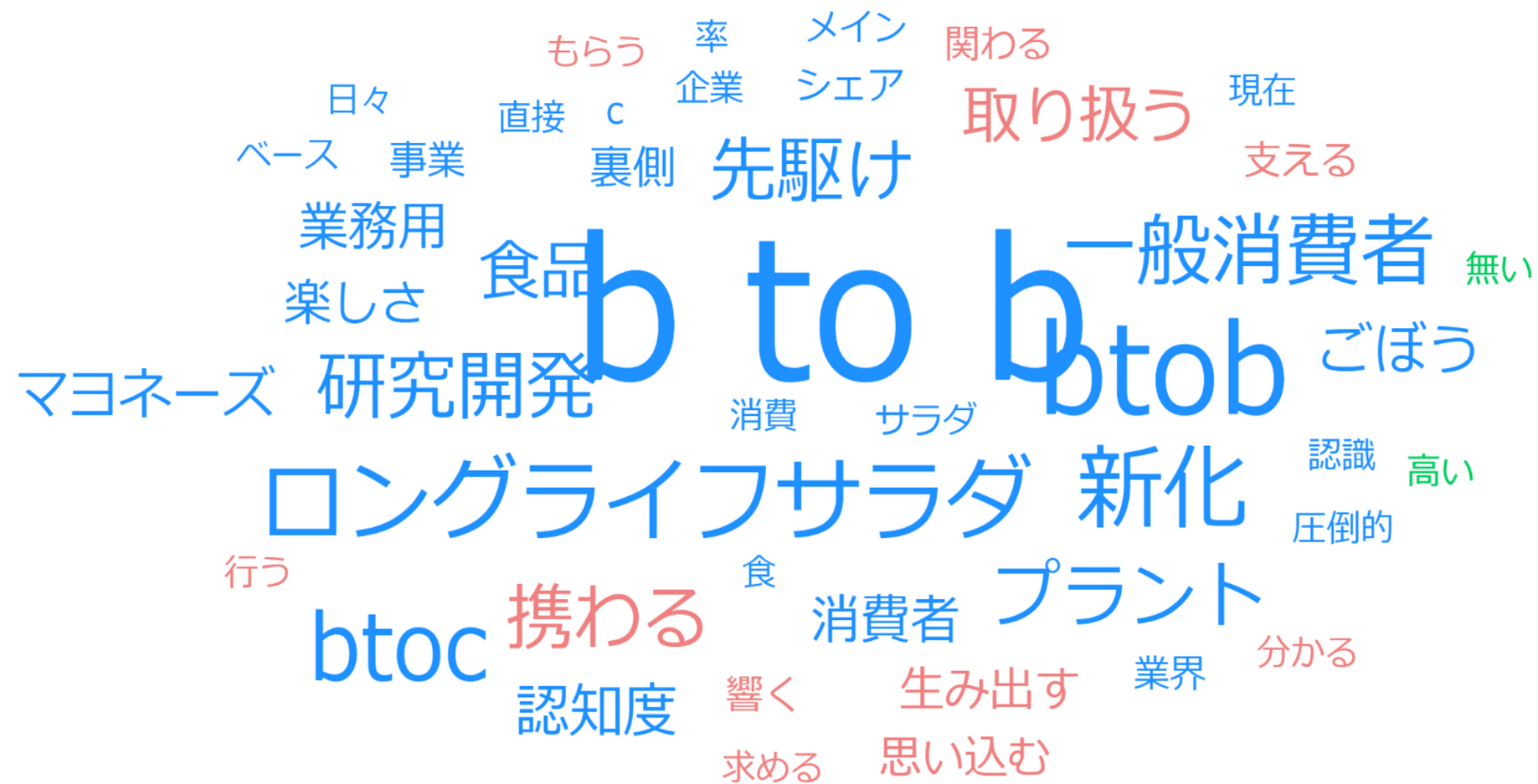
雪印種苗の攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



雪印種苗の「ユニーク」だと感じたところ

この会社のユニークなところは、農家の人を全力でサポートできる農業資材総合メーカーであるところだと思います。
種苗会社でありながら飼料にも力を入れている。
サイレージ用乳酸菌という、牧草を長期保存するためのものを製造しているところ。牧草、飼料、野菜、緑肥作物、花卉種苗と幅広く扱っているところ。
研究開発職が他の企業よりも割合があること。
乳製品につながる牛の食料としている牧草の研究開発を多くの種苗会社の中で、唯一行っていること。
牧草の開発しているため、よく似た雑草との違いを一目で見分けられる点。

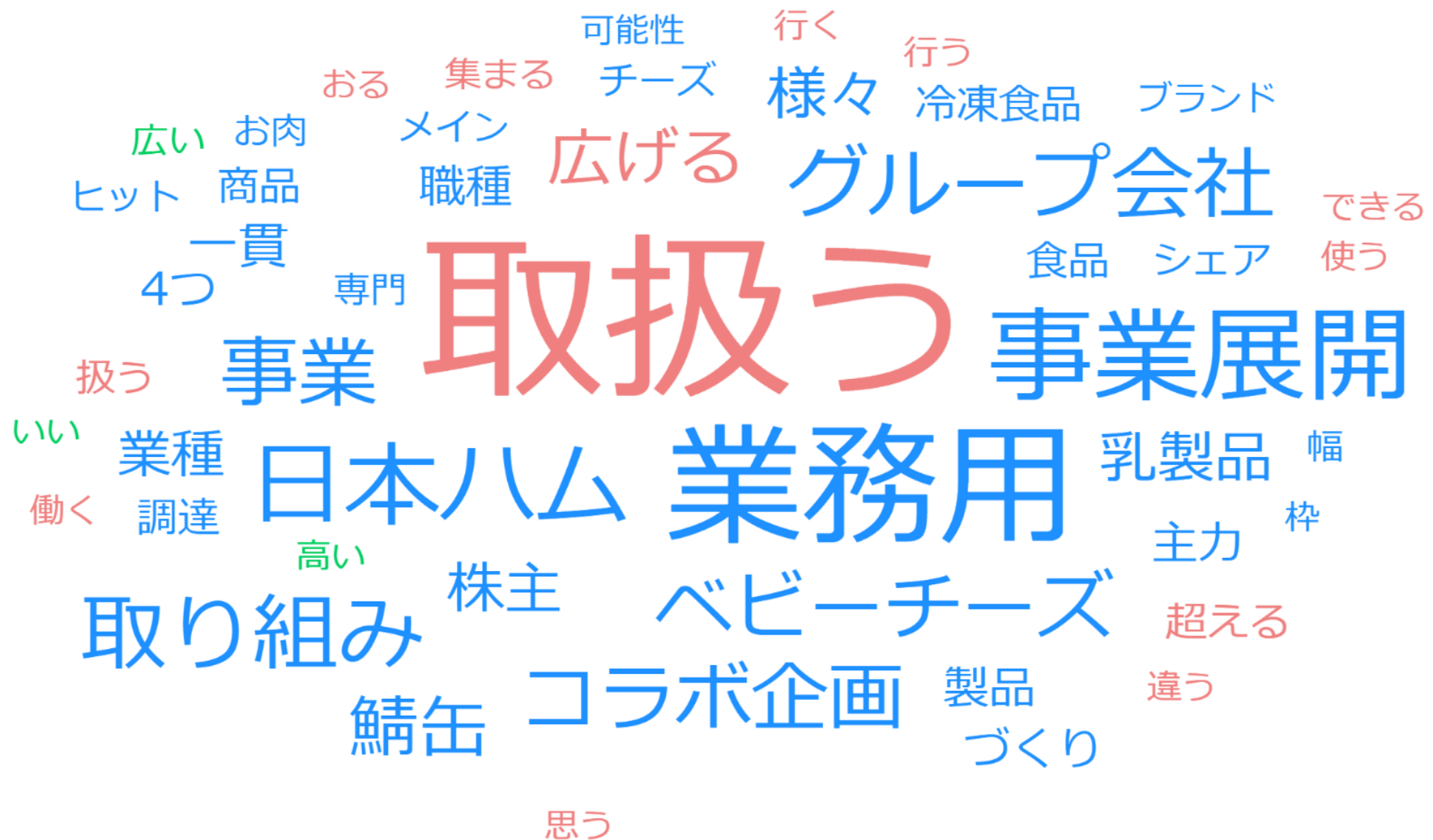
ケンコーマヨネーズの攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



ケンコーマヨネーズの「ユニーク」だと感じたところ

BtoB
事業
ごぼうサラダを生み出した会社
新化を求めている、現在はB to Bから、B to B to Cへ、より消費者に直接消費してもらおうと日々研究開発を行っているところ。
一般消費者の認知度は高くなくとも、業務用でのマヨネーズシェア率が圧倒的であること。
B to B企業だからこそ食の裏側を支える楽しさが分かるというお言葉が大変心に響きました。今まで関わった事の無い食品に携わる楽しさを認識した機会となりました。
マヨネーズだけでなくプラントベース食品なども取り扱っているところ。
B to Bでも先駆けを大事にしていること。
個人的にBtoCの業界であると思い込んでいたため、BtoBがメインであるといった点
ロングライフサラダ

宝幸の攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



宝幸の「ユニーク」だと感じたところ

調達から販売まで一貫して行っている

1つの会社で4つの事業を展開しているため製品づくりの幅が広いこと。

業務用メイン。日本ハムのお肉を使っている。

様々な業種が集まり、可能性を広げられること

チーズの専門ブランドがあるところ。
グループ会社とのコラボ企画も行っているところ。

取扱っている食品の製品が主に業務用である点。

事業間やグループの枠を超えた取り組み

4つの事業展開を行っており職種も様々なため、様々な働き方がある。自分の可能性を広げられる。事業間やチーム間(株主：日本ハム等)の枠を超えた取り組みができる。

冷凍食品が業務用100%なところ。業務用がメインなところ。

鯖缶だけでもヒット商品なのに、全く違うジャンルのチーズも主力商品

ベビーチーズのシェアが高く魅力があるなと思った。乳製品だけでなく多くの商品を扱っているところもいいと思った。



ゼリア新薬工業の「ユニーク」だと感じたところ

ベストクオリティの追求

業務内容

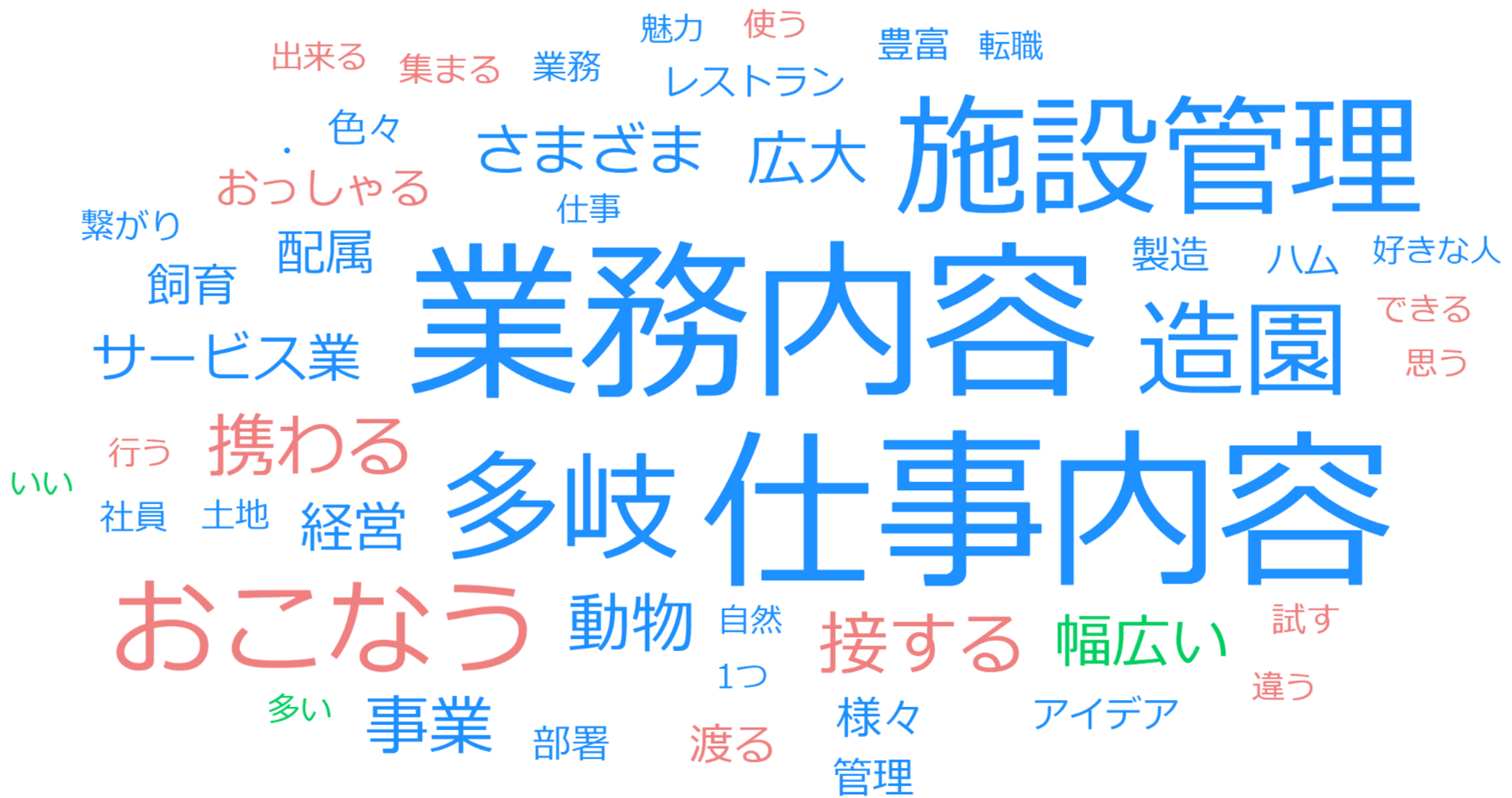
新薬とOTCの比率が1：1であり、それぞれ同じくらい力を入れているところ

新卒採用が多く、中途採用は取らない。

人事の方が何でも教えてくれる

1つのヒット商品があるのに、それ以外もとても頑張っている。

医薬品の売上比率が、医療用医薬品とCMCが1:1の割合であること。また、中途採用は行っていないこと。



マザー牧場の「ユニーク」だと感じたところ

配属される場所によって業務内容が様々である点。

自然・人・動物が好きな人が集まっているところ。

動物管理だけでなく、多岐にわたってさまざまな事業をおこなっている点。

サービス業でありながら動物の飼育、造園、施設管理など仕事内容が豊富であること。

動物の管理からハムなどの製造、レストランの経営など幅広い仕事ができるところ。

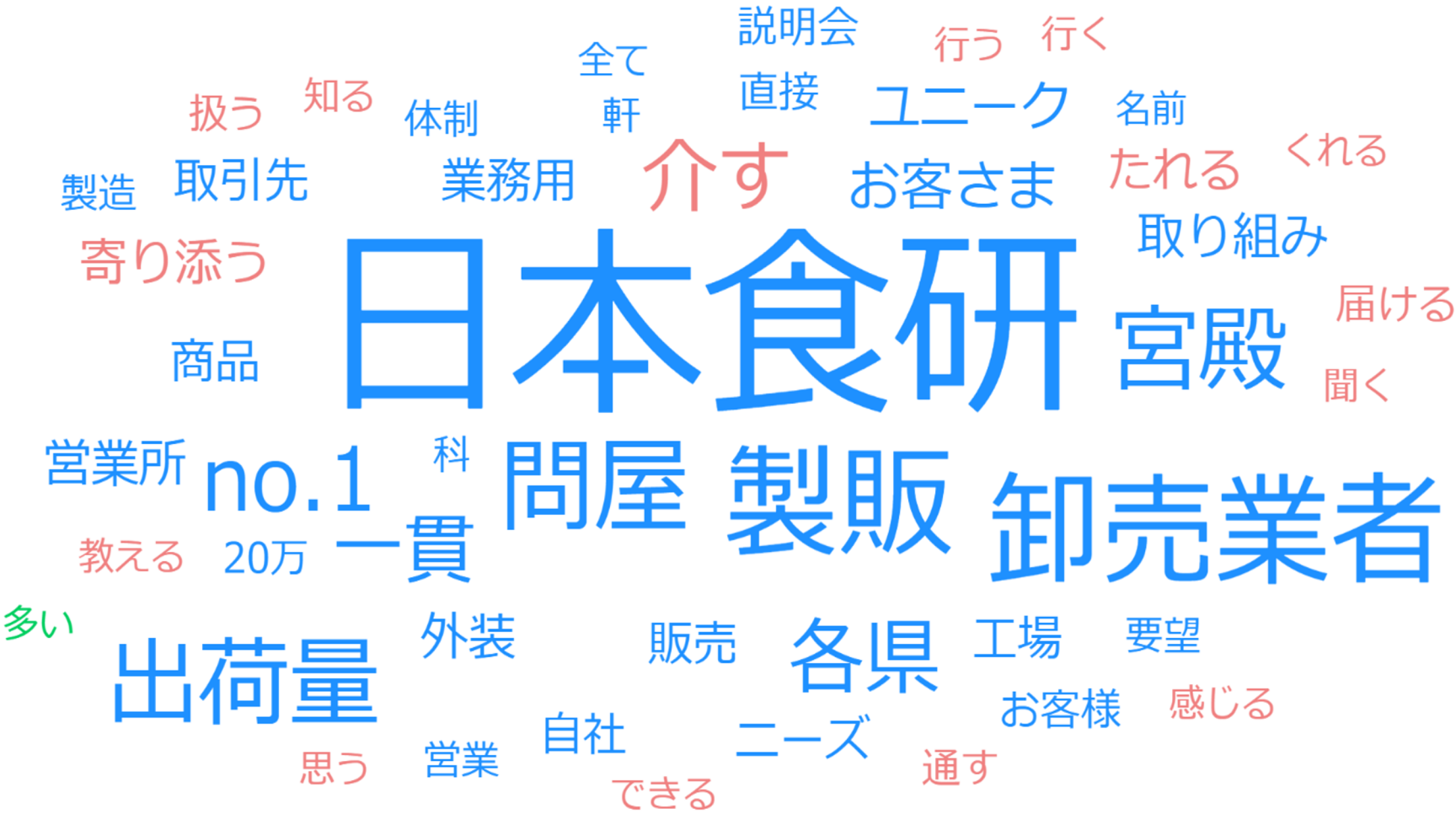
人との繋がり

色々な業務に携わることができるところ。人と接する機会がとても多いこと。

1つの広大な土地を使って多岐に渡る事業を営んでいるところがいいな、と思いました。部署移動をすると、転職をしたかのように仕事が違うとおっしゃっていたので、色々なことを経験してみたい私にはとても魅力的でした。

社員の方のアイデアを実際に試してみるところ

様々なイベントを行っていること。



日本食研ホールディングスの「ユニーク」だと感じたところ

業務用の商品を多く扱っているところ。

会社で直接お客様に商品の販売をしているため、ご要望や問題の解決のために寄り添った商品提案ができること。

直接営業している。その分人数も多い。自分のやりたいことができる。

営業方法がユニークだと感じました。

企画から販売まで全て自社で行っているところ。

工場の名前が宮殿の名前になっているところ。

問屋を通さずに全て日本食研からお客さまに荷物を届けている。

工場の外装が宮殿の様に綺麗なところ。

- ・たれ出荷量No.1
- ・お取引先が全国に20万軒と非常に多い(営業所は各県にひとつはある)
- ・製造科は販売まで一貫して行っている

客のニーズを聞いて商品の開発を行う他の企業にない取り組みをしていた。

説明会という場所で、知らないところで日本食研に日々たくさんお世話になっていたことを教えてくれた。

問屋や卸売業者を介さずに直接お客様に販売をしている所だと思いました。

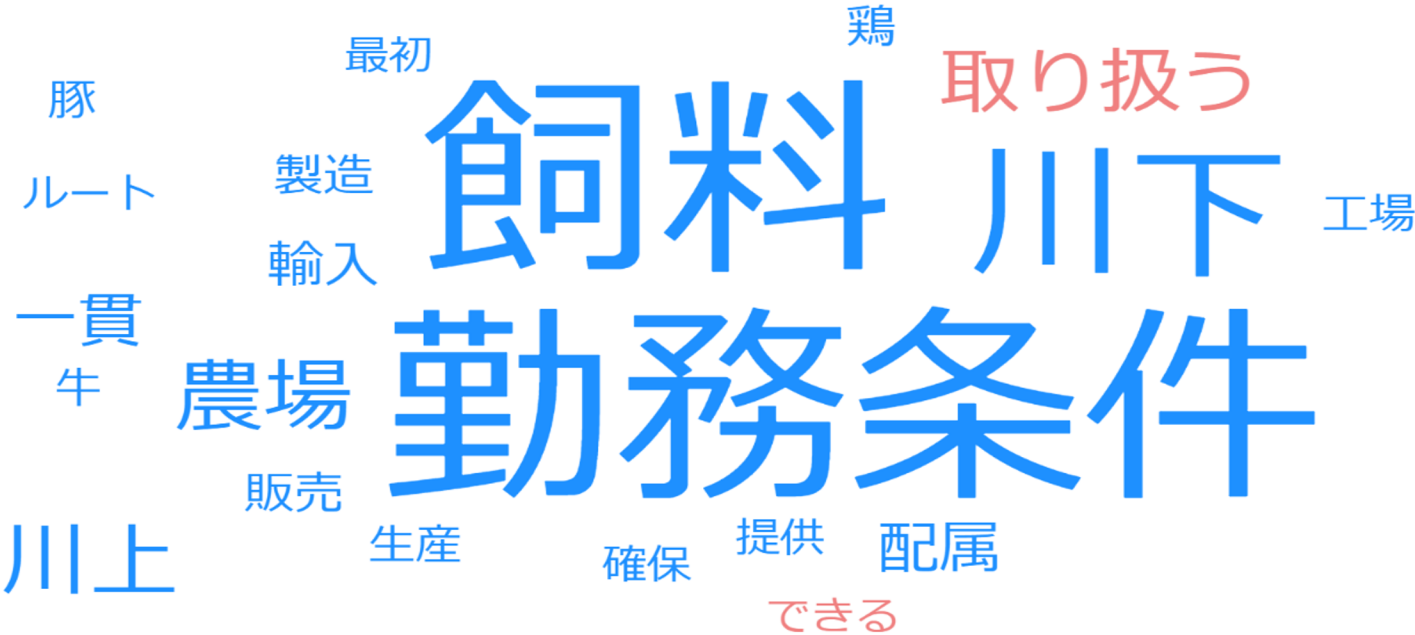
製販一貫体制

大正製薬の攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



大正製薬の「ユニーク」だと感じたところ

MRだけでなく、小売店を対象としたSRを設けているところ。
OTC医薬品の売上高が国内一位である点。MR以外に、SRという職種がある点。
福利厚生
知っている商品を扱っているところ
糖尿病や骨粗鬆症の予防、改善などニーズの広い商品を中心に商品を開発しているところ
医療用医薬品の売り上げが高い企業が多い中で、CHC医薬品に強いところ。また、どのような健康状態の人にも力になれるところ。



JA東日本くみあい飼料の「ユニーク」だと感じたところ

川上から川下まで取り扱っているところ。

一貫した飼料提供ができる

最初は工場に配属されるところ

勤務条件

輸入から販売までルートを確保しているところ。

飼料の製造、販売だけでなく、牛・豚・鶏などの生産農場があるところ

ミヨシ油脂の攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



ミヨシ油脂の「ユニーク」だと感じたところ

油を使用した食品以外にも携わっている

100周年を迎えたBtoBの会社で、経営理念は「人によし、社会によし、未来によし」。マーガリンやショートニング、ラードなどの生産量が国内トップクラスで、油脂は食品だけでなく、重金属の処理剤や、化粧品などにも使われている。

縁の下の力持ち

食品以外にも様々なことに挑戦できるところ。

クラブ活動、社内行事が盛んでアットホーム

福利厚生として部活動があるところ

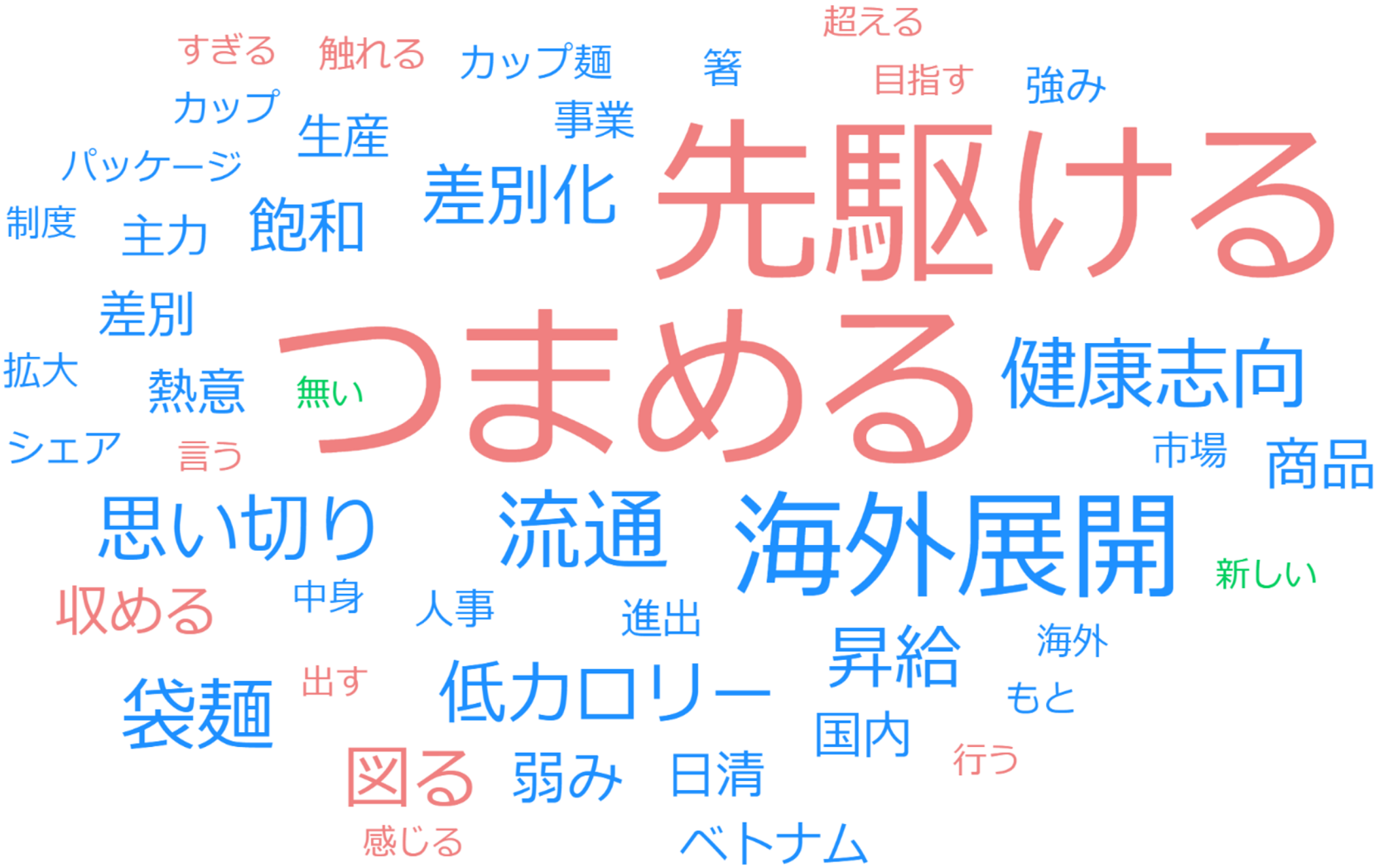
国内トップクラス

創業100周年

東証一部上場

油脂業界でトップクラス。ローションティッシュのローションなどを作っている。食品だけでなく多くの分野に特化している商材が沢山あり、日本のあらゆる商品の黒柱でしかないと思った。

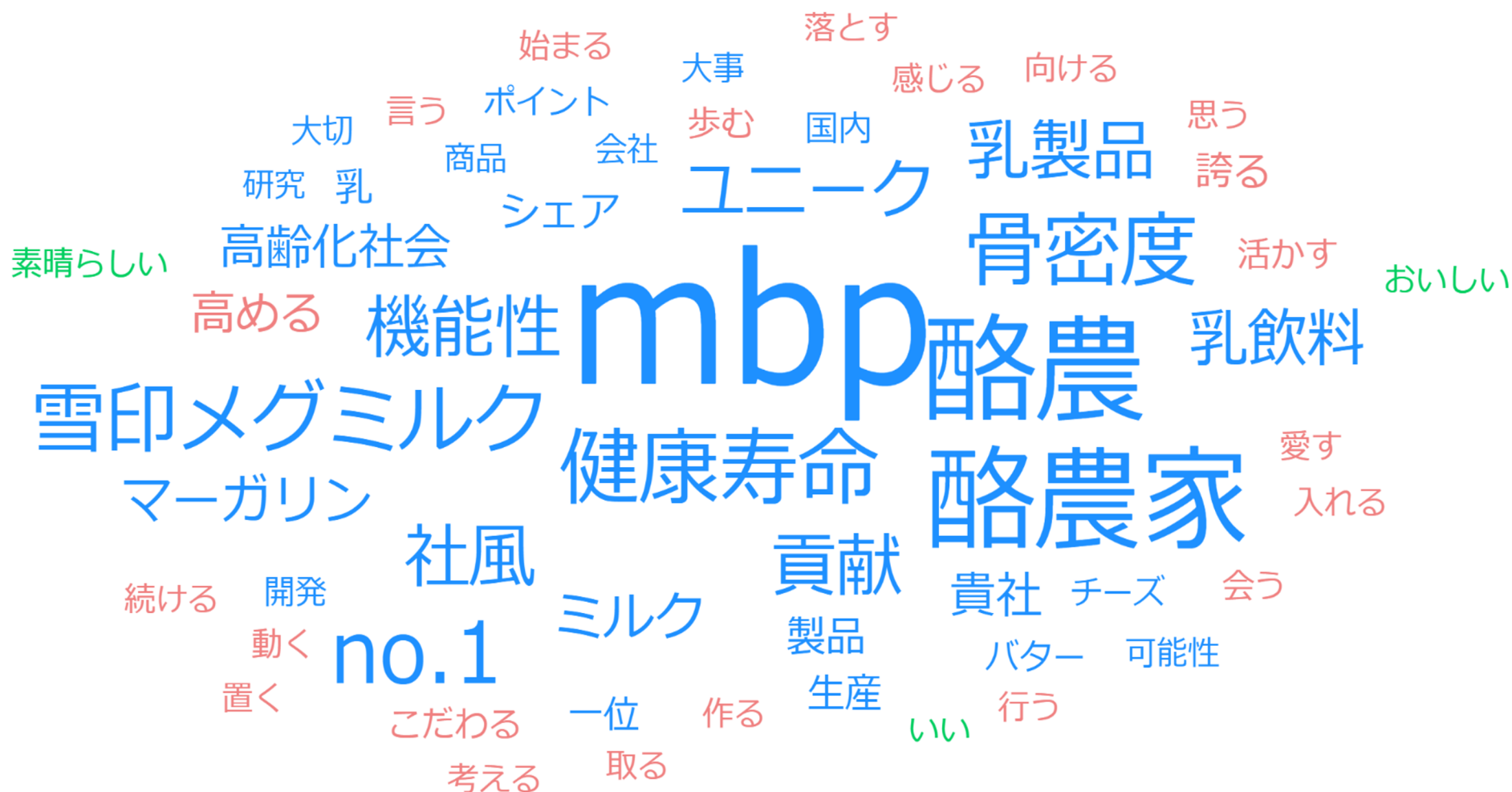
エースコックの攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



エースコックの「ユニーク」だと感じたところ

事業
初めてのことを先駆けて行う点です。
カップスープを主力にしているところ。カップ麺や袋麺、市場飽和など弱みについて触れていたこと。
海外展開で成功を収めているところ。箸でつまめる差別化という考えのもと、低カロリー、健康志向なものや、やりすぎと言われるものなどを商品開発しているところ。
昇給制度
パッケージでは無く商品の中身で差別化を図り新しいものを1番に出すという気持ち。
商品の中身で差別化している強みがあるところ。 国内で生産された商品は国内で流通し、海外で生産された商品は海外で流通しているところ。
ベトナムから世界に進出して日清を超えていること。
人事の方がとてもいい方で、とても熱意のある方だなと感じた点。
シェア拡大を目指すためにたくさんの努力をしているところ
挑戦するにあたっての思い切りの良さ

雪印メグミルクの攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



雪印メグミルクの「ユニーク」だと感じたところ

「未来は、ミルクの中にある。」の企業理念のもと、老若男女に愛される製品を作り続けている。バター、マーガリンなどの乳製品では国内シェアトップ、牛乳、乳飲料などの市乳でも国内トップクラスのシェアを誇る。骨密度を高めるMBPにより健康寿命へも貢献するなど、製品のおいしさだけでなく機能性にも着目している。

ミルクにこだわっている。

MBP

超高齢化社会に対応しているというところ。

事業

高品質で酪農家をととても大切にしている。安売りしない。

この会社のユニークなところは、工場の中でもさまざまな業務があるところだと思います。

酪農をされている方々にもしっかりと目を向けている点が素晴らしいと思いました。

乳を活かして、MBPによる健康寿命への貢献を行っているところが、貴社ならではのであると感じました。

酪農家さんを支援しているところ

自分と、その会社の社風が会うことが一番大切であり、その社風を感じられるところがインターンであるため、たくさん参加した方がいいと聞き、そうしようと感じた。

MBPという骨密度を高める、雪印メグミルクの独自素材で、機能性のある乳製品を作っている。このように、まだまだミルクには可能性があり、研究・商品を作り続けている

酪農生産への貢献を重視しているところ。

ミルクに対する熱意

チーズへの愛情

酪農の発展に貢献することができる

ミルクに重点を置いている点

ミルクの可能性を追求している。酪農家さん達が協力して出来た会社なので、酪農家さんをパートナーとして考え、酪農生産への貢献が3つの使命の1つとなっている。No.1商品があるが、No.1になるための取り組み常にを行っている。MBP®は骨密度を上昇させ、健康寿命の延伸する。

福利厚生

雪印メグミルクさんは私の中でのイメージは製品開発に力を入れてると思ってましたが製品開発だけではなく、酪農家と共に成長し、歩んでいくと言ったことがユニークなポイントだと思ったし、市乳で一位ではないためそこで一位を取るために戦略を立てて動いていると言うのもユニークなポイントだと思いました。

過程を大事にしているため、価値を大事にして安さは落とさないこと。

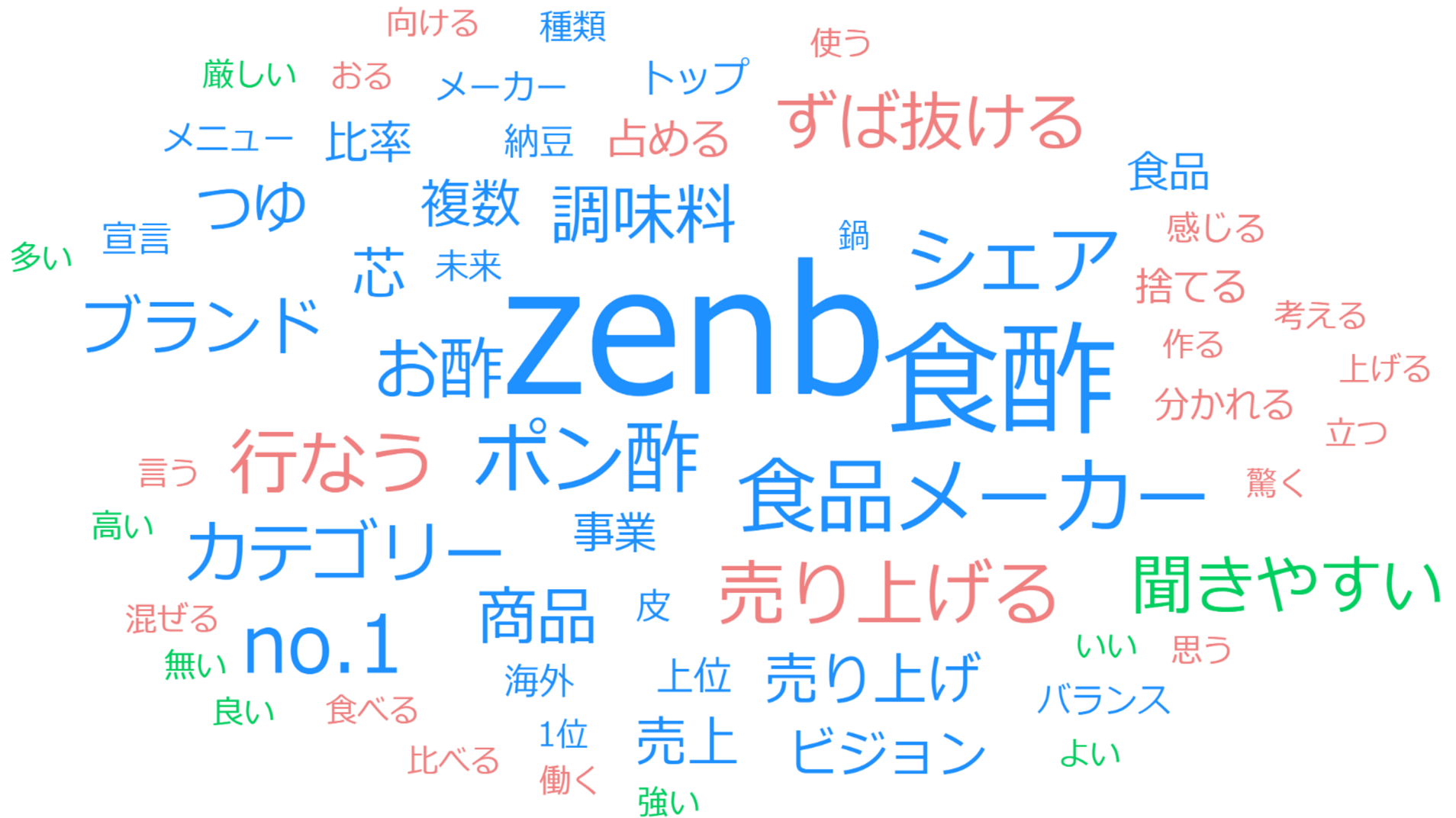
- ・バター、マーガリン、チーズ全てシェアNO.1
- ・酪農から始まったため、酪農生産への貢献を目標にしている

乳製品のこだわり

ミルクについての機能性、おいしさ、容器についての研究を徹底的に行っているところ

MBPによる健康寿命への貢献

Mizkanの攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



Mizkanの「ユニーク」だと感じたところ

商材の海外売上比率が50%以上と高い所

事業

お酢やポン酢だけではない点です。

シェア率No.1、シェア上位にくる商品が食酢、ポン酢以外にも多くあるということが特徴的であると感じました。また、未来のビジョン宣言によって、実際にZENBブランドを立ち上げ、事業を行なっているというところに実行力を感じました。

品質評価を厳しく行なっているところも貴社ならではのと感じました。

総合食品メーカーであるところ。

シェアNo.1が複数あるところ

複数の商品でトップシェアを取っているところ

お酢やポン酢以外にも様々なカテゴリーの商品を展開している。海外ブランド商品も出している。通販限定であるが、ZENBというブランドを展開しており、普段捨てている皮や芯まで全部使った商品を作っている。

普段は捨ててしまっている皮や芯まで加工して商品にしているところ。

納豆はお酢と同じぐらいの売上がある。調味料メーカーは1つの商品から複数のメニューを提案できるため、ホームページなどに掲載されているメニュー数は他のメーカーと比べると圧倒的に多い。また、四季折々の素材との相性も考える。食べるだけでなく、使う人(料理を作る人)の気持ちも考えなければならない。工業はだいたいドライとチルドで分かれている。(1部同じ工場で生産されている)複数シェア1位を獲得している。またカテゴリー上位を1位にするための努力を行っている。若手にもガンガン働いてもらう。捨てる所も全部食べられるZENBというブランドがある。(とうもろこしの芯をペーストにして混ぜたり)

まず最初にいいなと思ったのは真貝さんの話し方がとても聞きやすかったのでスラスラ頭に入ってきました。ミツカンさんのユニークだと思ったポイントは日本ではとても有名なので売り上げはとてもいいんだろうなと思っていましたが、意外にも海外の売り上げが総売り上げの半分を占めていると言うことを聞いてとても驚きました。食品メーカーで海外でも成功していると言う点ではとても魅力的に感じました。

食酢、ポン酢のイメージが強いが鍋つゆや納豆もやっており、内訳をみてもすべてバランスよく売り上げている。未来ビジョン宣言(10年未来の先に向けたお約束)。

お酢やポン酢だけがずば抜けてるのでは無く納豆など売上比率のバランスが良い

色々な種類の食品を製造している

調味料と一言で言っても多様な種類が存在し、業界シェアトップが多いこと。

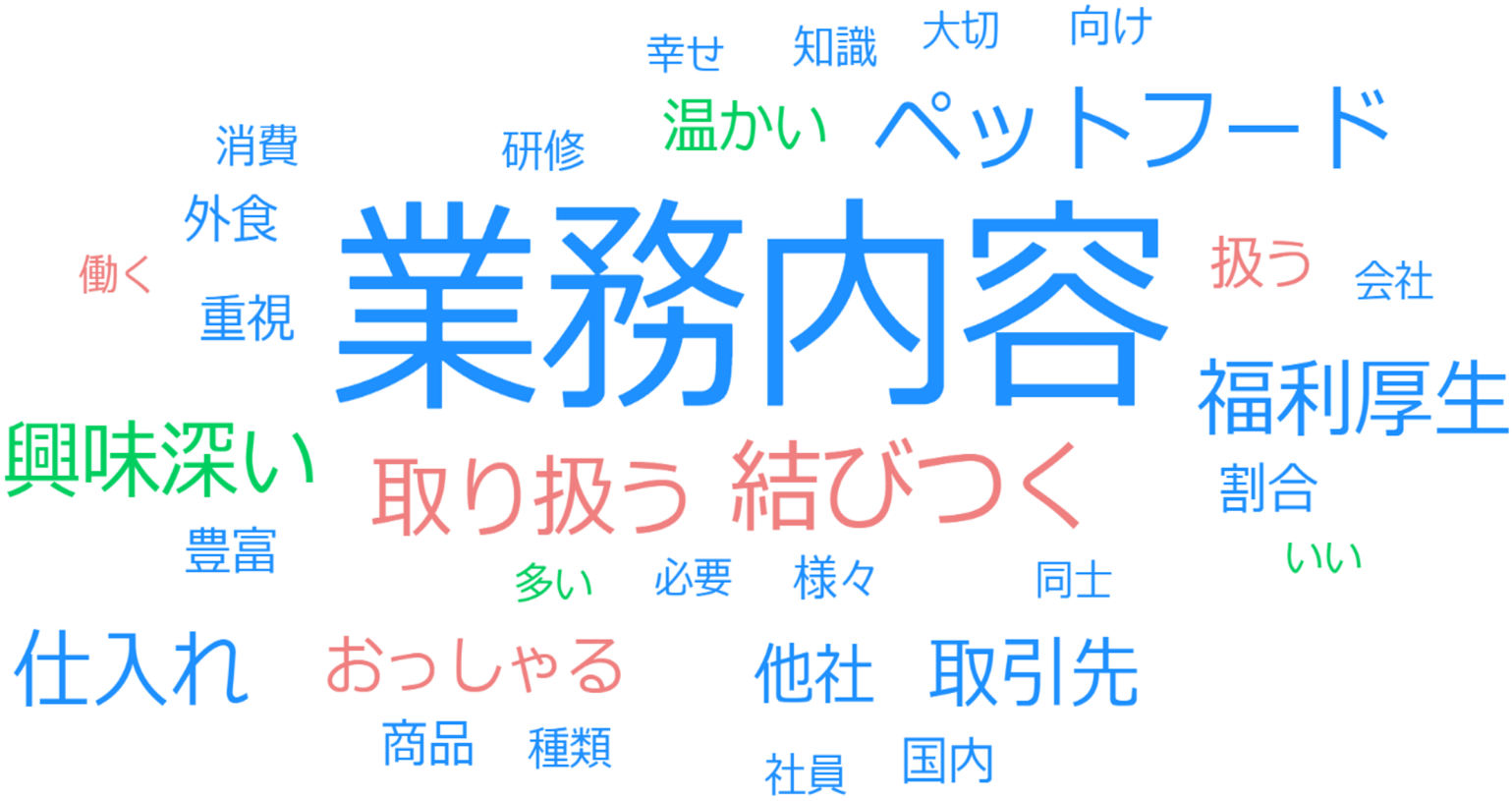
- ・食酢、ポン酢、鍋つゆ調味料でトップシェア
- ・その他にも上位カテゴリー商品を複数持っている
- ・ZENBブランド(動物性食品不使用)がある

主力商品がたくさんある

これまでの歴史による信頼感

リスク管理

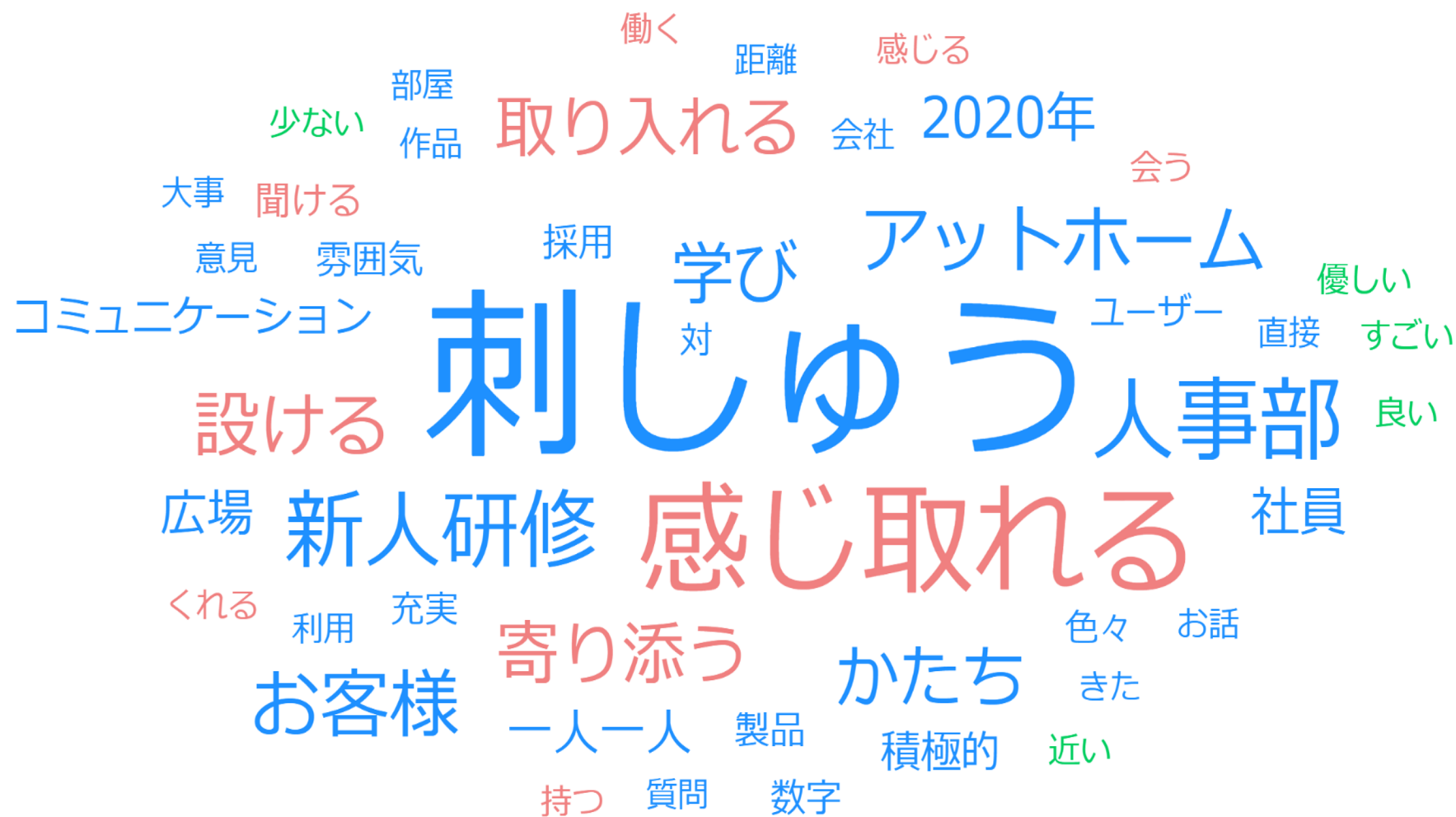
ZENBブランド



三井食品の「ユニーク」だと感じたところ

会社内での人同士の結びつき、福利厚生などを重視している。
業務内容よりも働く人がいいということをおっしゃっていたところ。
取り扱っている商品などが興味深かった。
様々な種類の商品知識が必要とされるところ
人が温かいところ
業務内容
仕入れ先はほぼ国内である点や、外食向けの割合が他社より多い点。
ペットフードも扱っている。
取引先と消費者だけでなく、社員の幸せまで同じように大切にしているところ。
研修の豊富さ

ユースキン製薬の攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



ユースキン製薬の「ユニーク」だと感じたところ

学びの広場

実際に製品を利用するユーザーの方と直接会う場を設けて、お客様の意見を積極的に取り入れていること。

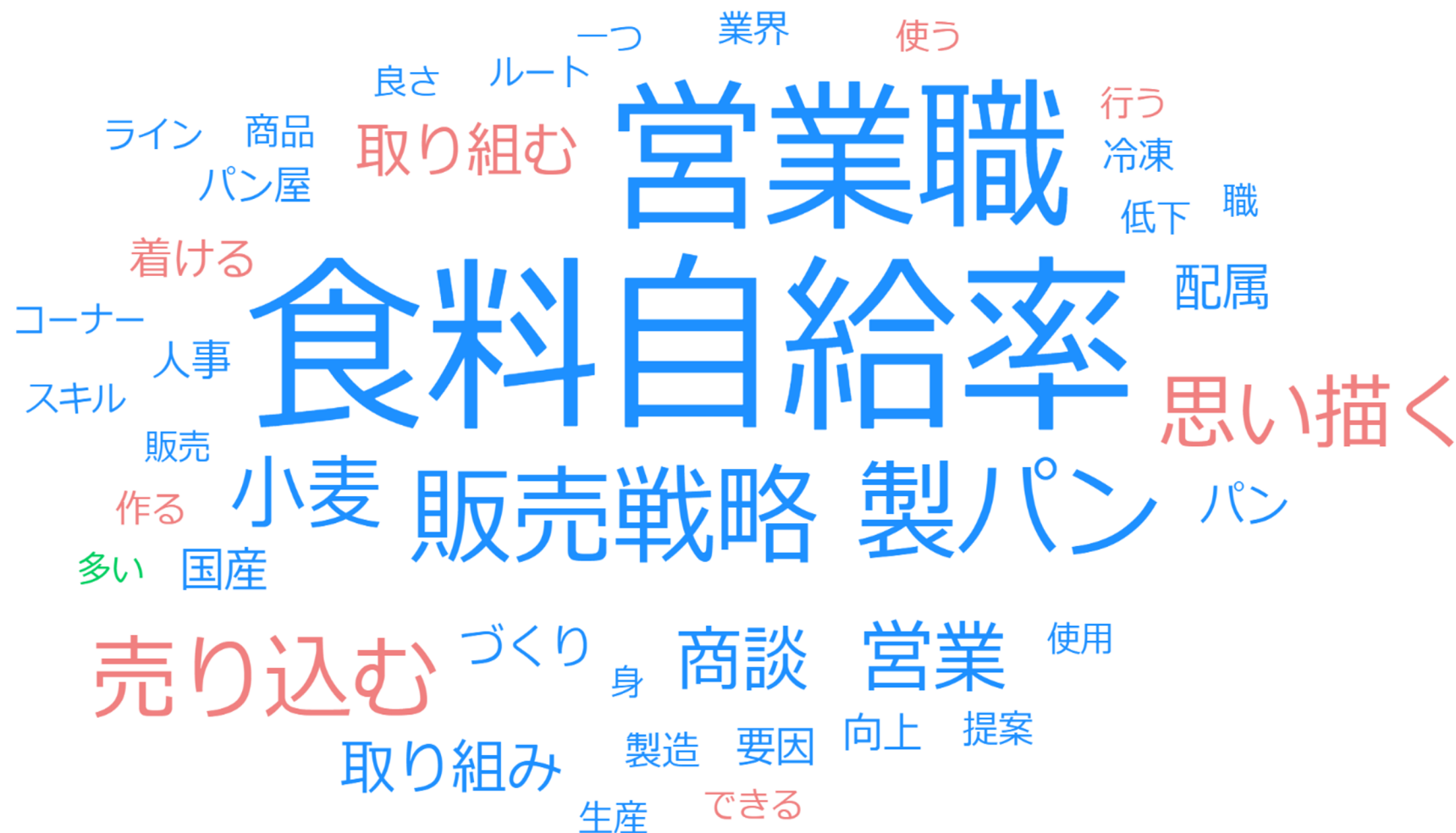
会社のアットホームで優しい雰囲気が人事部の方からも感じ取れた。色々なかたちでお客様に寄り添う、社員とお客様との距離が近いところ。

社員数が少ないからこそ一人一人しっかり見てくれる

数字の話をほとんどしていなかったところ。質問部屋で1対1になったが、2020年採用で刺しゅう作品を持ってきた人が今働いているというお話を聞いたこと。

お客様とのコミュニケーションをととても大事にしている。

すごく雰囲気が良い会社で新人研修も充実していそうだと感じた。



敷島製パンの「ユニーク」だと感じたところ

生産職では、配属前にしっかり製造ラインの理解やスキルを身に着けることができること。
パンを作って営業
営業でパンを実際につったりするところ
食料自給率低下の要因の一つである小麦を使う製パン業界でありながら、国産小麦の使用などで問題について取り組んでいるところ。
冷凍商品をパン屋に販売する営業も行っているところ。
営業職でも売り込むことはせず、コーナーづくりの提案をするところ
日本の食料自給率向上への取り組み
営業職が思い描いてる営業ではなく既に商品があるお店が多いため販売戦略などルート営業が多いこと。
人事の方の仲の良さ
パンを作って営業
営業職の、自分でパンを作って商談の部分

極洋の攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



極洋の「ユニーク」だと感じたところ

少数精鋭な点です。

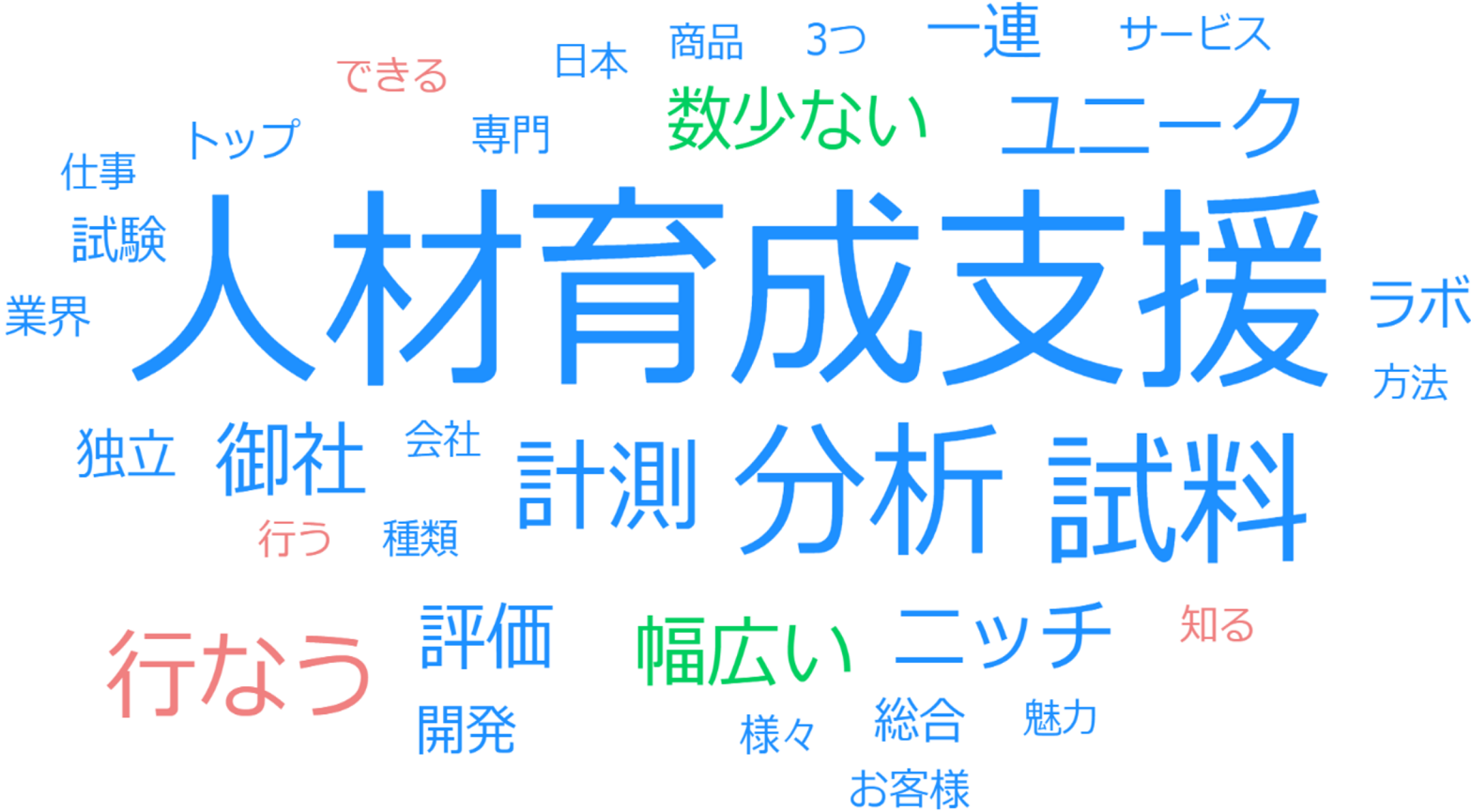
調達、加工、販売全ての工程を行なっているというところが特徴的であると感じました。
水産業界は、国内と海外での消費量のギャップがあるということを知ることが出来た。

高齢化への対策において開発された商品で特許を持っている
BtoB事業に強みがある。国内のみならず世界中で活躍できるキャリアの選択肢がある

思いついたこと、やりたいことができる点
社内のアットホームさ(人数がやや少ないため)。調達、加工、販売すべてを行っている。BtoBにおける商品が売り上げの8割であり、気づかないだけで知らないうちにお世話になっている。国内の魚離れの解決のためにライフスタイルに応じて製品を工夫をしている。

極洋は、業務用の水産加工品の売り上げが大半を占めている。強みとしては、原料の調達から加工、製造、販売まで一社でになっているので客のニーズに原料調達から携わり、対応できることである。その点が私がユニークであると思ったことである。

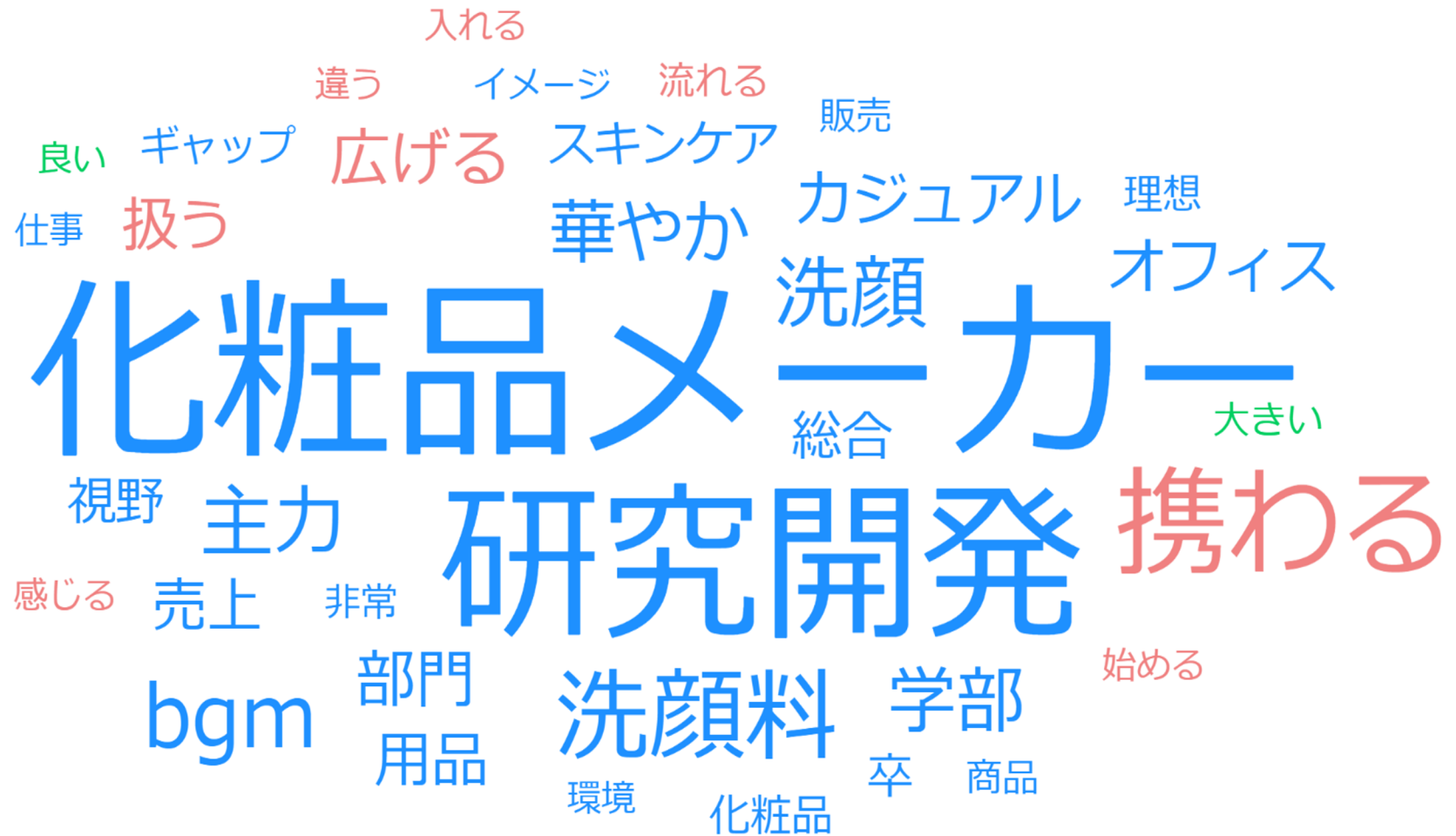
社員の会社愛が強いところ。
海外志向が強く、英語の面でも新人教育に力を入れているところ。
BtoBを強化していることを初めて知った。キョクヨーは商品も多いため両方に力を入れていてすごいと思った。



JAPAN TESTING LABORATORIESの「ユニーク」だと感じたところ

日本で数少ない評価を行っている会社であり、また総合的な評価をしているのは御社だけであることが魅力的でした。商品の開発ではなく、開発されたものを評価するというニッチな仕事がとてもユニークでした。
独立ラボ系で業界トップであること。
人材育成支援
計測、試験、分析の3つを行なっているため、一連で評価できる。
専門の分析サービスでなく幅広い分析を行っているといった点
様々な試料を計測、試験、分析というあらゆる種類の方法でお客様の知りたいことを分析するところ

ロゼットの攻略キーワード（テキストマイニングデータ）



ロゼットの「ユニーク」だと感じたところ

仕事を始める前の華やかなイメージと違い、理想とのギャップもよくある。

洗顔部門において売上が非常に大きいところ。

オフィスカジュアルでBGMが流れている

スキンケア用品を多々販売していますが、それだけではなく総合化粧品メーカーになるために視野を広げようとしている点が良いと感じました。

数ある化粧品の中でも、洗顔料を主力商品として扱っている。

洗顔に力を入れているところ

学部卒の人も研究開発に携わる環境がある