

type就活フェア
質問投稿特典

ES対策BOOK

Presented by **type 就活**

目次

- P.2 目次
- P.3 エントリーシートとは？
- P.4 ESによくある質問
- P.5 ESの書き方のコツ
- P.6 採用担当者に聞いてみた！
- P.8 具体例①：学生時代頑張ったこと
- P.9 具体例②：自己PR
- P.10 具体例③：志望動機
- P.11 23卒内定者のESを添削してもらって見た
- P.14 ガクチカ・自己PRに使えるキーワード集

エントリーシートとは？

エントリーシートの役割

混同されがちな履歴書とエントリーシートですが、それぞれ役割が違います。

履歴書	「技能」「職歴」「資格」「実績」等、ハード面の書類
ES	「学生の人柄」、「経験から学んだこと」等、ソフト面の書類

学生は実績や技能が少ないため、書類選考段階において履歴書よりもエントリーシートが重要視されます。

エントリーシートって本当に見られてる？

数千、数万人がエントリーするような人気企業の場合、エントリーシートの合否は**数十秒**で判断されてしまいます。

しかし、面接ではエントリーシートの内容に沿って質問がされるので、内容が良ければ面接官の興味を引き、高評価につながるでしょう。

一方で、伝わりにくいエントリーシートでは、面接前にマイナスの印象を与えてしまうことがあります。

数十秒で良い印象を与えられる表現・内容で書くことが大切です。

エントリーシートの役割

前提として、企業が採用するのは「**自社で活躍してくれそうな**」学生です。

企業で活躍するには「**それぞれの企業が求める能力**」が必要です。
例えばコンサルティングファームでは論理的思考力、
飲食サービス業では愛想の良さが重要視される場合があります。

エントリーシートの質問自体は企業ごとに異なりますが、企業がエントリーシートを通じて知りたいことは一貫して「**この学生が将来自社で活躍してくれそうか**」です。

ESによくある質問

エントリーシートの代表的な質問は大きく3つに分類されます。

学生の長所、能力を問う質問

- あなたの長所を教えてください
- 自己PRをしてください
- 学生時代に力をいれたことは何ですか？
- 人に負けない強みを教えてください
- 組織を上手くまとめた経験を教えてください

これらは言い換えると**自社で働く能力が備わっているかどうか**を見る質問です。

強みや、リーダーシップ経験、目標達成意欲やチャレンジ精神、メンタルタフネスといった企業が必要とする素質が備わっているかどうかを見極められます。

学生の熱意、志望度を問う質問

- 志望動機を教えてください
- この業界を志望する理由を教えてください
- 入社してどんなことをしてみたいですか
- 10年後にどうなっていたいですか？
- 具体的にどんな職種で働きたいですか？

これらは学生が**本当に入社したいと思っているかどうか、入社してからも高いモチベーションで働いてくれる人材なのか**を見極めるための質問です。

①モチベーション②本当に自社に入社してくれるのか（志望度合い）を見られるケースが多いです。

学生の思考力を問う質問

- 新しい新卒採用の手法を考えてみてください
- 日本で今後流行するプロモーション方法はなんだと思いますか？
- 最近気になったニュースを教えてください

この質問の場合、知識や地頭だけではなく、**発想力や社会への関心、情報感度**が評価されます。

企業によってはユニークの質問をしてくる場合もあるので、一番の差別化ポイントになり得る質問と言えるでしょう。

ESの書き方のコツ

①結論先行型の文章にする

エントリーシートでは最初に結論 = 「文章全体で伝えたいこと」を提示することが大切です。

面接官は数千枚のエントリーシートを読む必要があります。パッと見読んで何が言いたいのか理解できない文章では印象に残らず、きちんと読んでもらえません。

そのため**結論を先に述べ、文章の構造を提示する**必要があります。

1. 結論
2. 結論にいたる理由
3. 具体例
4. 最後に結論を述べてめる

上記を実際のエントリーシートに当てはめて書くと、読みやすい内容になります。

②ガクチカにおけるおすすめ形式

ガクチカを書く際に、書きやすい形式があります。それは以下の形です。

- ①結論：何を頑張ってどうだったのか
- ②現状：どういう状態だったのか
- ③目標：どういう状態を目指したのか
- ④課題：目標を目指すうえで足りないこと
- ⑤原因：なぜ足りなくなったのか
→「**行動に至る思考プロセス**」
- ⑥解決施策：解決に向けどのように行動したのか
→「**過程での心がけ/こだわり**」
- ⑦成果：何を生み出したのか (= ①)
→「**施策前後の変化量**」
(⑧字数に余裕がある場合：自身のどのような強み・人柄が反映されたのか)

ガクチカでは、**あなたの強み・人柄が現れたエピソード**を字数制限が許す限り、具体的に説明する必要があります。

他の学生と差別化するためにも、学生時代に力を入れたことの「**行動に至る思考プロセス**」「**過程での心がけ/こだわり**」「**結果(施策前後での変化量)**」(赤字部分)を明確に記述することを意識してみてください。

採用担当者に聞いてみた！

ESを書く際の色々な悩みについて、直接採用担当者に聞いてみました。

「です、ます」と「だ、である」どちらのほうがいい？

文字数を削るためにも「だ、である」で書きたいけど・・・丁寧な口調の方がいい印象を与えられるのでは？ESを書く際の口調ってどちらの方がいいのでしょうか？

A.
特にどちらでも問題ないです。
ただ、統一されていないと気になりますね。

文字数ってどの程度書くべきなの？

稀に800文字や1000文字など、文字数制限が極端に多いことがありますよね。この場合、どの程度の分量を書くかよいのでしょうか？

A.
文字指定をしているのはそれなりに意味があるので、9割くらいは埋められるようにしておくのが無難です。
極端に少なくなければ問題はないと思いますが。

ESで落とす人の特徴とかがってある？

「こうすれば通る！」といったようなコラムは読みますが・・・
実際どのようなESが落ちているのでしょうか？ES落ちする人の特徴ってありますか？

A.
これは企業ごとに違うので、一概に「これ」というのは言えません。
ただ、「話に一貫性がない」「具体性に欠ける」のは共通して厳しい結果になる可能性が高いです。

採用担当者に聞いてみた！

ESを書く際の色々な悩みについて、直接採用担当者に聞いてみました。

誤字脱字をしてしまったら落ちる？

ESを書く際に気をつけたいのが「誤字脱字」。気をつけていたにも関わらず、あとから見たときに間違いに気づいた！なんて人も中にはいるのではないのでしょうか。その場合、合否に関わるのでしょうか？

A.

一発アウトになることはないと思いますが、「基本的にはなし」ですね。誤字脱字があると適当な印象を受けます。「神は細部に宿る」とも言えます。比較した際に印象が悪いほうが落ちますよね。

特異な経験をしているため、説明文だけで文字数をとってしまうのですが…

特殊な競技、経験をしていると、その説明だけで文字数をとってしまうことってありますよね。そういった場合、説明は十分にすべきなのではないでしょうか…？

A.

専門用語を使いすぎず、要点だけまとめればOKです。競技、経験の説明はいりません。知りたいのは結果と過程なので。

ガクチカ、削るならどこ？！

100文字や200文字など極端に短い文字数でのガクチカ提出を求められることってありますよね。

この場合、最低限残すべき要素はどこなのでしょう？

また、短いガクチカから何を読み取るのでしょうか？

A.

結論、思考プロセス、心がけたことなどは最低限残しておいてもらいたいです。短い文章からは、「話の一貫性」「文章構成力」などを読み取っています。

具体例①ガクチカ (学生時代がんばったこと)

- ①結論：何を頑張ったのか
- ②現状：どういう状態だったのか
- ③目標：どういう状態を目指したのか
- ④課題：目標を目指すうえで足りないこと
- ⑤原因：なぜ足りなくなったのか
→「行動に至る思考プロセス」
- ⑥解決施策：解決に向けどのように行動したのか
→「過程での心がけ/こだわり」
- ⑦成果：何を生み出したのか (=①)
→「施策前後の変化量」
- (⑧字数に余裕がある場合：自身のどのような強み・人柄が反映されたのか)

これらを表現できれば、より伝わりやすいエントリーシートを作成することが可能です。

設問：学生時代がんばったことは何ですか？

①結論

私は学生自治会での活動に力を注いできた。

②現状

学生がより良い大学生活を送る為に要望を大学側に伝え、実現させる活動はとてもやりがいがあると感じたからだ。

③目標 + ④課題

しかし実際に意見を反映させるのは難しい。例えば毎年生徒から上がる「校舎内の携帯の電波状況を改善してほしい」という要望は、大学側に「校舎の構造上改善は無理だ」と却下され続けていた。

⑤原因 + ⑥解決施策・心がけ + ⑦成果

私は門前払いされた悔しさから絶対にこの議題を通したいと考えた。何度も全生徒にアンケートを取り、キャリアや教室ごとの電波状況の調査、校舎を改築しなくて済む方法やそれにかかる金額を企業に打診。再度大学側との話し合いの場を設け、結果、見事に議題を通し電波状況を改善することに成功した。

⑧自身のどのような強み・人柄が反映されたのか

ここで培った“様々な角度から物事を考え、最後まで諦めずにやり遂げる力”は社会においても活かせると考えている。

具体例②自己PR

- A. 結論：何があなた独自の強みなのか
- B. 根拠：どの経験で強みだと認識したのか/培ったのか
- C. 再現：どのようにその強みを業務で発揮できるのか ★重要！

これらを表現できれば、より伝わりやすいエントリーシートを作成することが可能です。

設問：あなたの強みを教えてください。

A. 結論

私の強みは「組織内外と議論を重ね多様な方の意見を引き出し、まとめて施策に落とし込む」調整力です。

B. 根拠

これまで課題解決のために周りを巻き込み、意見の橋渡しを行いました。

具体的には、団体を立ち上げた際に類似団体と既存団体に交渉したことが挙げられます。私は類似団体と話し合いの場を設け、結果的にそれぞれ異なる分野に特化して支援を行なう方向性に決定しました。既存サークルには相手が納得するメリットを提示し、結果的に公認サークル数の六割を占める41団体に賛同していただきました。

C. 再現：どのようにその強みを業務で発揮できるのか

貴社は新たな価値提供を掲げ、今後の社会発展に直結する存在であると認識しています。

そのためには、社内外の関係者のニーズを元によりよいソリューションを継続的に提供する必要がありますと考えています。入社出来た暁には、自身の業務だけでなく顧客の事業に対しても責任を持ち、私の強みである調整力を活用して会社全体の信頼性と持続性を保持する最前線で活躍します。

Q 「“すごい”エピソードが無い」…

企業は入社後に活躍する能力がある学生を探しています。よって企業はあなたの現時点でのスキルやスペックよりも、過去の経験における思考回路や行動を知り、今後自社で活かせるかどうかを知りたいのです。そのためエピソードの大小はあまり関係ありません。エピソードのすごさではなく、自分が将来活躍できることを確実に伝えることが最も重要です！

具体例③志望動機

1. 結論：やりたいこと
2. 動機：なぜやりたいか/なぜその業界か（過去の実体験に基づくものだとおおい）
3. 比較：なぜその会社か（業界他社との比較）
4. 結論：活躍できる根拠を具体的な業務内容とともに述べる

これらを表現できればより伝わりやすいエントリーシートを作成することが可能です。

設問：志望動機を教えてください

①結論：やりたいこと

私が貴行を志望する理由は、企業経営のパートナーになり、企業の「底力」を引き出したいと考えているからです。

②動機：なぜやりたいか/なぜその業界か（過去の実体験）

学生時代に、ベンチャー企業でのインターンで販促業務に従事し、「どんな売上増加施策をするにもまず資金」と、企業におけるファイナンスの重要性を肌で実感しました。その時から、ファイナンスを通して、企業の可能性を引き出せる銀行業に興味を持つようになりました。

③比較：なぜその会社か（業界他社との比較）

企業の経営を支えるには、多様化する金融ニーズに素早く対応する必要があると考えます。

「不動産購入などにあたり、大きなお金を顧客が用意できない場合自社で素早くお金を貸すことができる」と社員の方からお伺いしました。このように幅広い業務を携える故、スピード感を持って顧客にソリューションを提供できるのは貴社独自の強みであると考えました。貴行でなら、変化する企業のニーズに素早く対応し、ファイナンスを通して企業の力を引き出せると考え、貴行を志望しております。

④結論：活躍できる根拠を具体的な業務内容とともに述べる

私は学生時代に傾聴力で周りを巻き込んで施策を成し遂げた経験があります。他部署の協力が必要になる際や顧客にソリューションを提案する際に、私の強みである傾聴力を活用して信頼関係を築き、貴行と顧客に貢献します。

23卒内定者のESを添削してもらって見た（ガクチカ）

23卒の先輩が実際に本選考で使用していたESを、採用担当者に添削していただきました。どのようなポイントでESを見ているのか？具体例と共に見てみましょう！

設問：これまでの人生の中で、あなたが一番挑戦したエピソードを、具体的に教えてください。

①結論

「〇〇の訪問販売インターンシップ」で契約獲得に奮闘した。

「奮闘した」では曖昧であるため、得た結果を明確に記す。

②現状＋③目標＋④課題＋⑤原因

始めて1ヶ月の頃、契約が全く取れない状況に大変焦りを感じていた。そうした中でも組織に貢献したい一心で、状況を変えるべく他者から意見をもらった。すると、「成功体験がなく、自信のなさが出ている」という課題があがった。

特に問題はないが、文字数的に削れるところが多い。削れるところは簡潔に。

⑥解決施策(1)

そこで私は2つのことに取り組んだ。1つ目に、自信のなさを解消するために、周りの人の成功体験の仔細を聞き、営業トークのスキルを向上させた。

「成功体験がないこと」の解決策は「成功体験を積むこと」が必要だと思うので、

「営業トークのスキルを向上させた」ではなく「営業トークのスキル向上を目的にロープレを就業後毎日1時間実施した」といった表現にすると、具体的行動が見えてよい。

23卒内定者のESを添削してもらった（ガクチカ）

23卒の先輩が実際に本選考で使用していたESを、採用担当者に添削していただきました。どのようなポイントでESを見ているのか？具体例と共に見てみましょう！

設問：これまでの人生の中で、あなたが一番挑戦したエピソードを、具体的に教えてください。

⑥解決施策(2)・過程での心がけ/こだわり

2つ目に、成功例との差を認識するために現状の自身の営業の仕方を徹底的に分析した。自身で内省することはもちろん、他者からのフィードバックを積極的に求め、改善を試みた。特に工夫したことは、個人で活動することの多い訪問販売で他者の協力を得るための活動したことだ。稼働時間外に雑務を自ら引き受けたり、お互いに顔を合わせるイベントを企画した。

2つ目はOK。具体的な行動が書かれていてよい。

欲を言えば、分析した結果を書きたいところ。なぜなら、分析は②のところでは触れられているので、今のままなら必要ない。分析に重きをおきたいのなら、「成功体験がなく自信がない」+「営業スキルがそもそもない」とし、その2つにそれぞれの解決策として、取り組んだ。にするとよい。

⑦成果

その結果、「あなたのためなら」と周囲に協力してもらえるようになり、自身も訪問販売開始2ヶ月で初めて契約を獲得することができた。

OK。そこから立て続けに契約を取れていたりしたら書きたい。

⑧自身のどのような強み・人柄が反映されたのか

この経験から「他者との関係構築に苦勞を厭わない」点が自身の強みであると実感し、「想い・行動で示し周りを巻き込む」ことの大切さを学んだ。

「学んだこと」は質問で求められている内容ではない。

「ESを読んで、自分が活躍するイメージが想像できるか」「ESを通して伝えたいこと（自身の強みと人柄）がまとめられているか」「他の人には書けない、あなたにしか書けない内容になっているのか」を再度確認するとよい。

23卒内定者のESを添削してもらった（ガクチカ）

23卒の先輩が実際に本選考で使用していたESを、採用担当者に添削していただきました。どのようなポイントでESを見ているのか？具体例と共に見てみましょう！

設問：これまでの人生の中で、あなたが一番挑戦したエピソードを、具体的に教えてください。

添削前

「〇〇の訪問販売インターンシップ」で契約獲得に奮闘した。

始めて1ヶ月の頃、契約が全く取れない状況に大変焦りを感じていた。そうした中でも組織に貢献したい一心で、状況を変えるべく他者から意見をもらった。すると、「成功体験がなく、自信のなさが出ている」という課題があがった。

そこで私は2つのことに取り組んだ。1つ目に、自信のなさを解消するために、周りの人の成功体験の仔細を聞き、営業トークのスキルを向上させた。

2つ目に、成功例との差を認識するために現状の自身の営業の仕方を徹底的に分析した。自身で内省することはもちろん、他者からのフィードバックを積極的に求め、改善を試みた。特に工夫したことは、個人で活動することの多い訪問販売で他者の協力を得るための活動したことだ。稼働時間外に雑務を自ら引き受けたり、お互いに顔を合わせるイベントを企画した。

その結果、「あなたのためなら」と周囲に協力してもらえるようになり、自身も訪問販売開始2ヶ月で初めて契約を獲得することができた。

この経験から「他者との関係構築に苦勞を厭わない」点が自身の強みであると実感し、「想い・行動で示し周りを巻き込む」ことの大切さを学んだ。（498字）

添削後

周囲に働きかけ、「〇〇の訪問販売インターンシップ」で契約を獲得した。

最初の頃、契約が取れないことに焦りを感じた。組織に貢献したい一心で他者から意見をもらったところ、「成功体験がなく、自信のなさが出ている」という課題があがった。

そこで私は2つの施策を実施した。まず自信のなさを解消するために、周囲の成功体験の仔細を聞いた。それらに基づいて就業後毎日1時間実演練習を行い、営業トークスキルを向上させた。

次に、成功例との差を認識するために、自身の営業方法を内省することに加えて、他者からのフィードバックを積極的に求め改善を試みた。訪問販売は個人で活動することが多いが、他者の協力を得るために行動することを特に心がけた。稼働時間外に雑務を自ら引き受け、お互いに顔を合わせるイベントを企画した。

その結果、「あなたのためなら」と周囲に協力してもらえるようになり、初めて契約を獲得することができた。その後も継続的に契約を獲得し、組織と周囲に貢献している。

この経験は私の性格である「他者との関係構築に苦勞を厭わない姿勢」が反映されたと考えている。想い・行動で示し周りを巻き込むことで、挑戦を成功させることができた。（499字）

ガクチカ・自己PRに 使えるキーワード集

主体性	物事に進んで取り組む力
働きかけ力	他人に働きかけ 巻き込む力
実行力	目的を設定し 確実に行動する力
課題発見力	現状を分析し目的や 課題を明らかにする力
計画力	課題解決へプロセスを 明らかにし準備する力
創造力	新しい価値を生み出す力

傾聴力	相手の意見を 丁寧に聴く力
柔軟性	意見や立場の違いを 理解する力
状況把握力	自分と周囲や物事との 関係性を理解する力
規律性	社会のルールや 人との約束を守る力
ストレス耐性	ストレスの発生源に 対応する力
発信力	自分の意見を わかりやすく伝える力

性格 ・ 内面性

- ・素直さ 頭の柔らかさ 協調性
- ・忍耐力 粘り強さ タフ
- ・責任感 努力型 達成欲 コツコツ型
- ・積極さ チャレンジシップ 活発性
- ・プラス思考 明朗 ポジティブ
- ・客観的 冷静 俯瞰的 視野が広い
- ・探求心 思考型 学習欲
- ・体系化 応用力
- ・先回り力 調整力 適応性
- ・論理性 表現説得力

志向性

- ・自立型
- ・情熱型 共感型
- ・目的行動志向
- ・技術志向 専門志向
- ・継続改善型 学習意欲が強い
- ・経験学習型 失敗学習型
- ・経営者志向、起業家志向
- ・マネジメント志向
- ・最上志向

行動特性

- ・主体的 自主的 自発的
- ・影響力 巻き込み力
- ・自律性 規律的 ミッション型 内省
- ・計画的 段取り型 慎重 分析思考
- ・協調的 チームワーク 調整型
- ・創造的 ゼロから始める
- ・リーダーシップ性