

エントリーシート 書き方講座

就職コンサルタント 福島直樹 さん

ある人気企業には1万4700人の学生からエントリーシート（ES）が届いた。このうち、書類選考を通過した学生は1900人で、最終的な内定者は77人。つまり、書類選考の倍率が7.7倍で、内定を得られるまでの倍率は190倍なのだ。この競争を勝ち抜くための5つのポイントを、就職コンサルタントの福島直樹さんに聞いた。



Profile ふくしま なおき

1969年上智大学文学部卒業後、博報堂入社。1993年から就職コンサルタントとして、就職や採用に関する執筆、講演活動を行う。『福島直樹の見えない就職ゼミ』（無料）を主宰。企業の採用コンサルティング（戦略立案、面接の実施など）も行う。著書16冊。年間の講演数は170回以上。

Point 1

エントリーシート 「自分」という 商品のパンフレット

面接とは、「自分」という商品を相手に売り込む営業の場だ。「今なら生涯賃金3億円でお買い上げいただけますが、いかがでしょうか？」
「本当に買う価値がありますか？」
「もちろんです。この商品の魅力は〇〇です。在庫は一つだけですからお早めにお決めください」
「うーん、どうしようかな」
……実際にこのような会話がされるわけではないが、イメージとして抱いておこう。要は「自分から会社に売り込む」という感覚を持つべきなのだ。会社員1人の生涯賃金を3億円とすると、採用とは3億円の商品を買うようなものだ。3億円の商品を衝動買いする人がいないように、面接官は複数回の選考を通じてじっくりと慎重に品定めをする。ESはそのための判断材料だ。「設問に対する答えを書けばいい」と考えるのではなく、会社にとって自分は価値があるということを伝えなければならぬ。自己満足ではなく、顧客満足という考え方に立って書くべきだ。

Point 2

エントリーシートの 質問の意図を 理解して書く

ある人気企業のESには「3Dデジタルテクノロジー」「マーケティング」「グローバル化」のテーマの中から一つを選んで「なぜ」という質問があった。
教育関連の事業を展開しているこの企業の場合、教育に関心の高い学生は採用できていた。しかし、将来はWEBや海外への展開が必要と考えていたため、その分野を得意とする学生も積極的に採用しようと考えていた。そのため、このような質問をしていたのだ。
つまり、3つの質問は、この企業が求める人物像そのものだったのである。ESを書く時は、質問の背景に企業のものがあるか意図や目的があるのか推測しよう。自分の推測が当たっているかどうかは、OB・OG訪問やセミナー等で質問し、確認してみるのだ。
質問の意図や目的を意図することは、ESに限らず面接でも重要な質問の表面しかとらえずに答える学生と、質問の背景にある意図や目的まで理解したうえで答える学生では評価が大きく違ってくる。

Point 3

「ガクチカ」では 一貫性をアピール することが重要

「ガクチカ」とは「学生時代に力を注いだこと」の略だ。「目的意識」「力を注いだ経験」「発見した」という流れで書けば説得力が出る。
実例を挙げてみよう。
「私は勉学に力を入れた。高校時代に祖母を腎不全とてくして以来、栄養士として健康に貢献したいと考えた。多数の課題や実習があり、想像以上に多忙だった。これを乗り越えることで成長したいと考え、効率よくレポートを書く工夫をした。①実験中に「手順」「結果」をまとめ、休み時間に書く②通学時間で「考察」の内容を考え、追加で調べた箇所を決める、というものだ。この結果、高いレベルを追求しながら、複数の作業を同時に進められるようになった。私は逆境を成長痛と考える。仕事でもこの考え方を活かしたい」
このようなガクチカであれば志望動機とも連動する。また、本当に打ち込んできたことが伝わる。採用担当者は「仕事にも打ちこんでくれるだろう」と高く評価してくれるはずだ。

Point 4

自己PRでは 「自分軸」を 打ち出そう

「私には一貫性のある経験がありません。どうすればいいでしょうか？」
このような質問を返すことがある。対策としてお勧めしたいのが、自分の信念やポリシー、つまり「自分軸」をアピールすることだ。学生時代の経験を振り返り、自分がどのような軸を持って物事に取り組んできたかをセルブポートにするのである。
「厳しいアルバイトを続けられたのは、後輩や社員に頼られることに大きな喜びを感じたからだ。人の役に立つことができれば、相手から感謝された自分自身も嬉しいし、私自身の成長につながる。よって、私は一人のためなら決して妥協しない」というポリシーでアルバイトに打ちこんで来た」
この自己PRであれば「人のためなら決して妥協しない」という自分軸が伝わってくる。説得力のある自己PRやガクチカ、志望動機を用意しておこう。また、早い段階でESを準備すれば多くの企業に応募することができる。

Point 5

早い時期に 提出することも 重要

人気企業に勤める後輩から聞いたエピソードだ。人事部に依頼されてESの書類選考を担当していた。部屋に入ると、ESが①締め切り当日か前日に到着したES②そのまもなく到着したES③とても早く到着したESの3種類に分類されていた。担当者からは「①締め切り当日か前日に到着したESには低レベルのものが多いので、早く届いたESを中心に選考していきましょう」と指示があった。実際に読んでみるとの通りだった。
この実例からわかるのは、ESは自身だけでなく、早く提出することも重要だということだ。実際、ある学生が12月に入ってからESを提出したところ、50社中48社の書類選考を通過した。そして、4月には有名企業を中心にした内定を得ることができた。逆算すると、11月末までには説得力のある自己PRやガクチカ、志望動機を用意しておこう。また、早い段階でESを準備すれば多くの企業に応募することができる。

これが、内定学生の エントリーシートだ!

添削は就職コンサルタント
福島直樹さん

◎主体的に取り組んできたことがわかる

イベントサークルについての具体的な経験談から、この学生が主体的に取り組んできたことがわかる。将来の仕事に対して、受け身ではなく能動的に取り組んでくれるイメージがわくので、それが高い評価につながったのではないかな。

△成果についても具体的に書いた方がよい

このような工夫をした結果、様々な成果が出たのではないかな。ただ、成果の内容については意外なほど記述が少ない。本人が予想した成果と、予想外だった成果について、それぞれ具体的に書くことでさらに説得力が増す。

△具体的な経験談は説得力が増す

成し遂げたいことが抽象的だったとしても、成し遂げたいと思うようになった動機として自分の経験談を具体的に挙げてと説得力が増す。「コミュニケーションのプロになりたい」→「なぜなら、学生時代の〇〇という経験から、コミュニケーションの重要ポイントを3点発見したからだ」→「それを広告業界で生かしたい」という構成にすればオリジナリティーが出る。

自己PRをお書きください。

私の強みは「様々なことに幅広く興味を持ち、また色々なところにおもしろさを発見することができ、吸収したアイデアを課題解決に必要な要素と結びつけて引き出しアウトプットできること」です。

私はイベント企画サークルの広報局局長をしていました。「ファンを増やしたい」という課題を解決するためにずっと考えて、実現したアイデアがありました。それはイベントチケットの裏面にメッセージを書き込める欄を設けたこと。学生のイベントではスタッフの友人や家族がお客さんの大半を占めます。その人たちに手渡すチケットに、イベントに懸ける想いや来てくれることへの感謝の気持ちを書いて伝えることで、近くの人からファンになってもらうという試みでした。(中略) この施策は多の人に評価してもらい、広報局という立場からイベントに貢献することができたと感じました。

過去、どのような困難や挫折を経験し、その逆境をどう乗り越えましたか。具体的なエピソードを交えてお答えください。

私は中学から高校まで陸上部に所属し、種目は短距離の100m走・200m走でした。中学のときは大会で走るたびに自己ベストを更新していましたが、高校に入学してからはずっと更新できませんでした。2年以上という期間の長さもですが、過去の自分を超越できない、練習の成果が出ないという悔しさも大きく、競技を諦めることも考えました。さらに3年生の春には肉離れを患い、もうベストを更新することはできないと思ってしまう。それでも諦め切れず、リハビリと練習を重ねました。また、距離を走れない分スタートの反応の練習をして、スタートダッシュを武器にしていきました。その結果、引退する大会で約3年ぶりにベストを更新することができたのです。苦しみなが長かった分、このときの感動は大きく、一生忘れることができません。

変化の激しい広告業界で働いていく中で、どのようなことを成し遂げたいですか。できる限り具体的にお答えください。

広告業界の変化が激しいということは、業界研究をしていくうちに耳にする言葉です。しかし、ずっと根本にあるもので、むしろ変化の激しい今だからこそより強く意識しなければいけない要素があるのではないかと思います。それは「コミュニケーション」です。クライアントや社会が持つ課題を見つけて出し、人々のことを知り、そして動かす。そこに必要なのがコミュニケーションです。私は変化の中に身を置きながらも、この輪はぶれずに究めたいと考えます。そして、課題解決という目的から考えて、手段にとらわれずに広告のプランニングをしていきたいと考えています。(中略) 「口として」広告としての役割を果たしながら、それ以上に、たとえば「好きだから、あげる」とか「Get a Mac」のように、人々の価値観を変えるような仕事を成し遂げたいと考えています。

○面接官の質問に備える

印象的な内容なので、面接官は興味を持って、「なぜ諦めなかったのか?」「モチベーションを維持するために何かやっていたことはあるか?」など、たくさん質問をしてくるだろう。このような質問を想定して答えを準備しておくとうよい。

◎本当に打ちこんだものがあると強い

諦めずに打ち込んだことで成果が出たことがわかるすばらしいエピソードだ。極めて具体的に、信念やポリシー、つまり「自分軸」が伝わってくる。仕事でも諦めずに成果を出してくれるのでは、という評価につながる。高校時代の経験を書いても問題はないだろう。

△もっと熱意や意欲を伝えよう

設問には「できる限り具体的に〜」とあるが、残念ながら抽象的であり、熱意や意欲が伝わりにくい。しかし、「好きだから、あげる」は、コピーライター・仲畑貴志が1980年に丸井のために作った有名なコピーであり、このようなコピーを知っていることは高く評価できる。

*エントリーシートの文面は、実物を一部修正しています。

取材に立ち会って

自分がどういう人間かを 企業に売り込むのが就活



早稲田大文化構想学部3年
野宮 瑞希

エントリーシートは、「私はこのような人間だ」と企業に伝えるためのもので、「自分という商品のパンフレット」であることがよくわかりました。自分をアピールするためには、どのような目的意識を持って学生生活を送り、どのような発見をしたかを整理して、文章でうまく伝えることが重要です。こうしたことをしっかり考えておけば、面接の時の変化球のような質問にも説得力のある答えができるのだと思いました。

エントリーシートは面接の結果を大きく左右する

「ESは書類選考を通過すればいい。面接はどうにかなるでしょ」——。そのような安易な考え方でESを書いている学生が多い。

ESは面接までついて回るものだ。安易に考えていると、面接時の深掘り質問に対応できないということにもなりかねない。ESは選考の最後までついて回ると意識して、一貫性のある自己PRや志望動機を準備しておきたい。また、面接の深掘り質問に有効なのが、「質問力25本ノック」という対策だ。

- ① 友人や親などに面接官役になってもらい、ペアになって向かい合う。
- ② 面接官役は学生の自己PRや志望動機に5つの「広げる質問(a~e)」をする(「なぜ?」「具体的に説明して」「仕事でどのように役立つ?」など)。
- ③ 学生は「広げる質問(a~e)」に答える。
- ④ 面接官役は、答えに対してさらに突っ込んだ質問をする。
- ⑤ 質問(a) → 答え → 質問(a2) → 答え → 質問(a3) → 答え → 質問(a4) → 答え → 質問(a5)……と深掘り質問をしていく。
- ⑥ b~eについても同様に深掘り質問することで、合計25回のQ&Aを経験する(もっと多数回でもOK)。
- ⑦ 面接官役を交代して、再び行う。

①~⑦を繰り返せば、回答力だけでなく質問力も高まる。質問力のある学生は仕事の能力も高いと評価されるので、希望した企業から内定を得られることが多い。

私も、学生の頃に実際に行ったところ、面接通過率が2倍に高まった。面接の練習になるだけでなく、自己分析にもつながって一石二鳥なので、ぜひ実践してほしい。