

就活に成功した22卒が語る！
納得のいく内定を獲得する奥義3つ



【式ノ型】



～志望動機～

ESと面接は同じでいいか

ESと面接での“志望動機”は同じ内容で良いか

結論

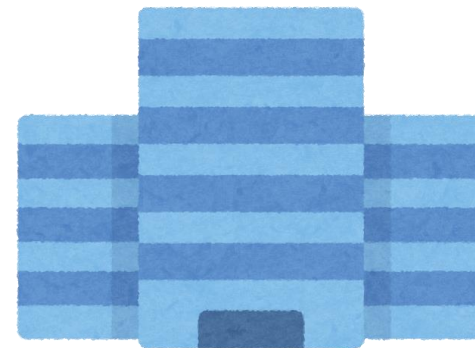
OK (但し全く同じはNG)

志向とは、

- ① 学生がその企業に入社したいと思っているか
- ② 学生が成し遂げたいことは、その企業で実現可能か



企業



学生の“志向”
を見ている！

なぜ、ESと面接の内容は「全く同じ」だとNGなのか

面接官は、事前に志望動機に目を通していている可能性が高い



ESに加えて補足する情報

- ①文字数の関係で書けなかった内容を補足する
- ②具体例を盛り込む
→志望動機の背景に存在する個人の想いや、志望に至った経験など

面接では、
「ESをベースに、補足情報を加える」



受かる志望動機の3つのポイント

1. 具体性

その企業のどこに、なぜ魅力を感じたのか

BAD



「御社が提供するECサービスのクオリティの高さに惹かれ応募しました」
「御社で働く人たちのチームワークを重んじる雰囲気惹かれ応募しました」
→抽象的すぎる

GOOD



「クオリティ高いECサービスを実現する御社のスピード感ある風土に身を埋めてみたいと思い志望しました。御社のサービスのクオリティの高さはPDCAサイクルを高速で回し、サービス改善に繋がられている点と理解しています。そのようにスピード感を持って働くことにチャレンジしたいと思い応募しました。」

2.個別性

なぜ他社ではなく、その企業なのか

BAD



「御社で営業をすれば、様々な業界に対して人材不足という問題解決を実施できる
と思い応募しました」
→どの企業にも当てはまる

GOOD



「人材サービスを展開する企業群で、大企業への営業を入社1,2年目に任せる会社
は他にないと思っており、その点に特に惹かれ志望しました。なぜなら、私は商材
にとらわれない提案スキル、ひいては課題解決能力をなるべく早く身につけたいと
考えており、それは中小企業への新規営業よりもすでに取引のある大企業への深耕
営業のほうが実現しやすいと考えているためです」

3.実現性

その企業で成し遂げたいこと、それが実現できる理由

BAD



「（前略）以上より、御社へ志望しました。私は御社で中小企業向けの新規営業を行いたいと思っています。理由としては、私は中小企業の社長と仲良くなるのが得意で、その強みを活かしたいからです」

→この会社で中小企業向け新規営業がない場合、「この子がやりたいことをうちの会社で用意できないからマッチしないな」と思われてしまう

GOOD



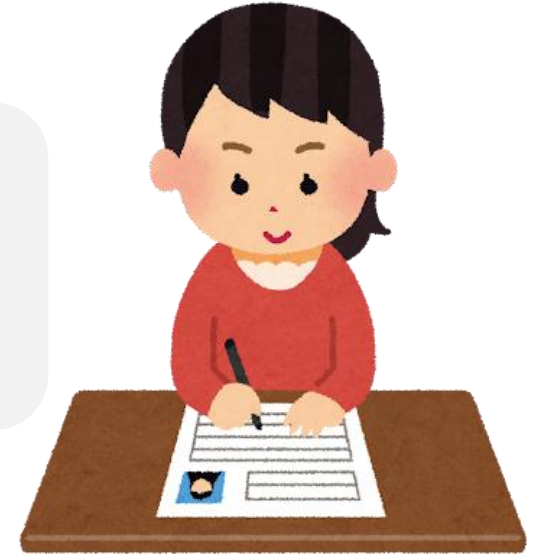
「（前略）以上より、御社へ志望しました。

また、私は海外インターンで多種多様な人と仕事を進める経験をし、それが得意で好きだと確信しています。御社では、1年目から現地の人をマネジメントする部署への配属が多いと伺っているため、私は今述べた強みを活かして企画・運用スタッフとしてのキャリアを歩みたいです」

志望動機に必要な要素

企業が求めている情報

- ① 学生がその企業へ入社したいと思っているのか
- ② 学生がやりたいことがその企業で実現可能かどうか



① その企業に入社したいという熱意
(具体性、個別性)

② 自分がやりたいことと、企業が目指すところがマッチしている根拠
(実現性)