

 就活対策

通過するESの 作り方

チェックリスト



ES全体



自己PR



志望動機



ガクチカ

ES全体・自己PR・志望動機・
ガクチカを1冊分の要点で整理



読むだけで、ESの型が整う

ES全体① 書き方の基本

まず意識すること

- ✓ 誰が読んでも意味が分かる文章にする
- ✓ 「でも」「また」「そこで」などを使い、流れのあるストーリーで書く
- ✓ 1文は50～80文字を目安にする
- ✓ 1文目は設問にストレートに答える
- ✓ 2文目はより具体的に書き、後の内容が伝わるようにする
- ✓ 努力の成果は、必ず数字で示す

表現のルール

- ✓ アピール度の高い内容を優先して入れる
- ✓ 「、」は1文にできるだけ1つまで
- ✓ 文章は「だ・である調」で統一する
- ✓ 「」を使って強調したい言葉を目立たせる
- ✓ 格好つけたカタカナ語・略語は使わない
例：セグメント、KPI など



ポイント

伝わるESの基準は、
“うまい文章”より“意味が通る文章”である。

ES全体② 内容の組み立て

入れるべき要素

- ✓ 自分の価値観に直結した行動
- ✓ 主体的な行動
- ✓ 周囲を巻き込んだ経験
- ✓ 実質的なリーダー経験
- ✓ 継続的な活動
- ✓ ユニークな工夫
- ✓ 困難を乗り越えた経験
- ✓ 仕組み化・構造改革
- ✓ 突出したエピソード

構成の型

- ✓ 志望動機・入社後・ガクチカ・研究概要は一貫性を持たせる
- ✓ 取り組んだ理由は、企業が求める人物像に合わせる
- ✓ 構成は「現状→課題→原因→施策→結果」
- ✓ 原因は本質的な1~2つに絞る
- ✓ 施策は「〇〇のために、〇〇した」で書く
- ✓ 施策部分は全体の約4割を使う
- ✓ 施策は番号を付け、自分なりの工夫を入れる
- ✓ 結果は状態変化と数値変化の両方を書く



ポイント

学びを書くなら、“企業でも活きる学び”に言い換える。

自己PRのチェックポイント

書き方

- ✓ 強みは「〇〇できる
〇〇力です」で書く
- ✓ 成果とセットで示す
- ✓ 強みは必ず具体化する
- ✓ どの場面で強みが
出たかに絞って書く
- ✓ 構成は「課題→原因→施策」
で示す

差がつくポイント

- ✓ 課題分析型なら、
原因特定を厚く書く
- ✓ 行動力型なら、
施策部分を厚く書く
- ✓ 最後は「志望企業で
どう活かすか」で締める
- ✓ 現場レベルまで
落とし込めると強い
- ✓ 強みの言い回しを工夫して
差別化する
- ✓ 強みを発揮した経験は
2つ用意しておく



ひとこと

『コミュニケーション力』だけでは弱い。
何が**できる力**かまで言い切る。

志望動機 ① 考え方

基本ルール ≡

- ✓ 1文目は「手段＋実現したいこと」で書く
- ✓ 自分の欲求ではなく、人や社会への価値で語る
- ✓ 流れは「原体験→業界の理由→企業の理由→貢献性」
- ✓ 志望理由は「人・環境×ビジネス」で語る

差別化のコツ ≡

- ✓ 原体験は業界・企業との一致度が高いものを使う
- ✓ 社員訪問をしたなら、そのエピソードを入れる
- ✓ 最後は強みを活かした貢献まで示す
- ✓ 企業でなければならない理由を明確にする
- ✓ 『なぜこの会社か』が弱いと通りにくい



ポイント

志望動機は、“やりたいこと”ではなく
“なぜこの会社なのか”で差がつく。

志望動機 ⑨ 文テンプレ

- 1 何をどう良くするために、何をしたいのか
- 2 志望のきっかけになった背景
- 3 御社がどう解決できるか
- 4 その結果、何を感じたか
- 5 この経験から何をしたいと思ったか
- 6 世の中の動きをどう捉えているか
- 7 何をすれば解決できると考えるか
- 8 何に挑戦し、どんな結果を得たいか
- 9 御社の強み × 自分の強みでどう貢献するか



使い方

9文をそのまま埋めるだけで、
流れのある志望動機になりやすい。

ガクチカ500字テンプレート

1

組織＋役職＋
取り組み＋目標

2

組織にあった
問題点を分析

3

分析の結果、
必要だと思ったこと

4

取り組み内容①

5

取り組み内容②

6

取り組みの中で
意識したこと

7

定性的な結果

8

定量的な結果

9

経験から得た学び



ポイント

学びを書くなら、
企業でも活かせる**学び**に言い換える。

ES全体 例文 ガクチカ例文

例文

大学時代、アルバイト先の飲食店でスタッフリーダーとして店舗運営の改善に取り組んだ。課題は、繁忙時に協力が不十分でサービス品質が安定しないことだった。原因は、スタッフ間で目標共有ができていない点だと考えた。

そこで①毎週ミーティングを行い、売上目標と改善点を共有した。②意見交換の場を設け、提案し合える関係を作った。結果、忙しい時間帯のミスが減り、店舗の一体感が向上した。さらに月間売上は前月比15%増加した。この経験から、目標共有と働きかけがチームの成果を変えると学んだ。



良い理由

- ✓ 課題→原因→施策→結果が明確
- ✓ 定性・定量の両方が入っている
- ✓ 学びが企業でも活かせる