

【文字数別】ガクチカ・自己PR・志望動機 ESマニュアル

300文字・400文字・500文字の書き方を1枚ずつ整理



300文字、400文字、500文字の書き方はこれ。
これに沿って作成すれば、かなりの時短。ESは慣れたら勝ち続けられる。
量にこだわって。

01

ガクチカ



成果→目標→課題→施策→結果→学び

02

自己PR



強み→具体例→再現性

03

志望動機



夢→業界理解→企業理由



この資料の見方

- 文字数ごとに構成が異なる
- 短い文字数ほど要点に絞る
- 例文は型として使い、自分の経験に置き換える



ガクチカ | 500文字の書き方

8ステップで“成果→学び”まで整理

項目	流れ	例文	ポイント
1 概要	〇〇でAAという成果に貢献した。	テニスサークルのサークル長として、人数を50人から100人に増加させる成果を上げた。	✓ シンプルにわかりやすく、ガクチカを1文でまとめる。
2 目標	〇〇に向けてxxという目標を掲げていた。	サークルの活性化と新メンバーの獲得を目指し、1年以内に人数を100人に増やすことを目標に掲げていた。	✓ 目標を数値化して定量的に示せるとわかりやすい！
3 背景	しかし、～～といった事情から〇〇には程遠かった。	しかし当初、サークルの人数は50人で活動がマンネリ化しており、新メンバー獲得も難航していた。	—
4 課題	(当時の状況)を分析し、XXが課題だと判明した。	サークルの魅力を伝える活動が不足しており、参加者のモチベーションを高める施策が必要だと分析した。	—
5 原因	その中で、YYする事で原因は～であると特定した。	魅力的なイベントや交流の機会が不足し、新規メンバーへのアプローチが弱かったことが原因だと特定した。	—
6 具体的な施策	そこで、yyを行い課題の解決を目指した。	他大学との交流戦や親睦イベントを増やし、SNSやポスターでサークルを広報。紹介制度を設け、定期的な交流会も開催した。	✓ 周囲を巻き込んで解決を目指したエピソードがあるとさらに良い。
7 結果	結果、課題は解決しAAを達成した。	活動が活発化し、新規メンバーの獲得に成功。目標通り、サークル人数を100人に増加させた。	—
8 再現性のある学び	この経験から、WWを学び得た。	積極的なコミュニケーションと継続的な魅力的活動が目標達成に必要であることを学んだ。	✓ 社会に出ても活用できる“再現性のある学び”を書く。



500文字のコツ

- 背景・課題・原因まで丁寧に書ける
- 施策は具体的に、周囲を巻き込む
- 最後は“学び”で締める

ガクチカ | 400文字・300文字の書き方

短い文字数ほど“要点に絞る”

400文字

ステップ	書き方のポイント（流れ）	例（テニスサークルの事例）
① 概要 	〇〇でAAという成果に貢献した。	テニスサークルのサークル長として、人数を50人から100人に増加させる成果を上げた。
② 目標 	〇〇に向けてxxという目標を掲げていた。	1年以内に人数を100人に増やすことを目標に掲げていた。
③ 課題 	（当時の状況）を分析し、XXが課題だと判明した。	サークルの魅力を伝える活動が不足しており、参加者のモチベーションを高める施策が必要だと分析した。
④ 具体的な施策 	そこで、yyを行い課題の解決を目指した。	交流戦や親睦イベントを増やし、SNSやポスターで広報。紹介制度も設けた。
⑤ 結果 	結果、課題は解決しAAを達成した。	新規メンバーの獲得に成功し、人数を100人に増加させた。
⑥ 再現性のある学び 	この経験から、WWを学び得た。	積極的なコミュニケーションと継続的な活動の重要性を学んだ。

✓ 達成できたエピソードでなくてもOK。ありのままで伝える。

300文字

ステップ	書き方のポイント（流れ）	例（テニスサークルの事例）
① 概要 	〇〇でAAという成果に貢献した。	テニスサークルのサークル長として、人数を50人から100人に増加させた。
② 目標 	〇〇に向けてxxという目標を掲げていた。	1年以内に人数を100人に増やすことを目標に掲げていた。
③ 課題 	（当時の状況）を分析し、XXが課題だと判明した。	サークルの魅力を伝える活動が不足し、参加者のモチベーションを高める施策が必要だと分析した。
④ 具体的な施策 	そこで、yyを行い課題の解決を目指した。	交流戦や親睦イベントを増やし、SNSやポスターで広報。紹介制度も設けた。
⑤ 結果 	結果、課題は解決しAAを達成した。	新規メンバーの獲得に成功し、人数を100人に増加させた。

✓ 300文字では“要点だけ”に絞る。
面接で学びや強みを聞かれる前提で整理しておく。



短文ガクチカのポイント

- 数字で成果を示す
- 施策は1～2個に絞る
- 一文を長くしすぎない

自己PR | 400文字の書き方

キャッチーな強み × 具体例2つ × 再現性

項目	流れ	例文	ポイント
① キャッチーなPR	私は〇〇(キャッチーに)において誰にも負けない。	私は「楽観的なムードメーカー」として、どんな状況でも周りを盛り上げ、円滑に進行する力がある。	強みが伝わるキャッチコピーを用意する。凝りすぎて伝わりにくくしない。
② PRの概要説明	今まで常に〇〇であった。以下具体例を話す。	これまで、プロジェクトやイベントで常にチームをまとめる役割を担ってきた。	一度きりではなく、幼い頃から培ってきた“真の強み”を意識。
③ エピソードAの提示	1点目は、～で〇〇した経験で強みが発揮された。	1点目に、文化祭での運営経験でこの強みが発揮された。	
④ エピソードAの具体説明	～において〇〇の際に(強み)を発揮した。	突発的なトラブルが続いたが、積極的にメンバーとコミュニケーションを取り、笑顔を絶やさず解決策を提案した。	ガクチカのように形式ばらなくてよい。人柄と強みが伝わるかが大事。
⑤ エピソードBの提示	2点目は、～で〇〇した経験で強みが発揮された。	2点目に、長期インターンシップでのプロジェクト経験でもこの強みが発揮された。	
⑥ エピソードBの具体説明	ここでは～において〇〇の際に(強み)を発揮した。	納期が迫る中、進捗確認と前向きな声かけを徹底し、チームの士気を高めて成果につなげた。	趣味よりも、学業・バイト・サークル・インターンなど“組織の中”の経験の方が説得力が高い。
⑦ 社会人の再現性アピール	この強みを〇〇の際に発揮していきたい。	新しいプロジェクトやチーム立ち上げ時にこの強みを発揮し、目標達成に貢献したい。	社会に出てどう活かすかを具体的に書く。



400文字 自己PRのコツ

- 強み→具体例2つ→社会人での再現性
- 性格や人柄が伝わる表現を入れる
- 抽象ではなく行動で示す



自己PR | 300文字・200文字の書き方

短い文字数では“強みが伝わる順番”を守る

300文字

① キャッチーなPR	「私は〇〇において 誰にも負けない。」	例 「私は『楽観的なムードメーカー』として、 どんな状況でも周りを盛り上げられる。」
② PRの 概要説明	「今まで常に〇〇であった。 以下具体例を話す。」	例 「プロジェクトやイベントで常に チームをまとめる役割を担ってきた。」
③ エピソードAの 提示	「～で〇〇した経験で この強みが発揮された。」	例 「文化祭での運営経験で、 この強みが発揮された。」
④ エピソードAの 具体説明	「～において〇〇の際に (強み) を発揮した。」	例 「スタッフの士気が低下した際に、 積極的なコミュニケーションと笑顔で チームを立て直した。」
⑤ 社会人の 再現性アピール	「この強みを〇〇の際に 発揮していきたい。」	例 「今後はプロジェクト立ち上げ時に発揮し、 チームの目標達成に貢献したい。」

❗ 成功談より、苦労話の方が“個性”や“人となり”が伝わりやすい。

200文字

① キャッチーなPR	「私は〇〇において 誰にも負けない。」	例 「私は『楽観的なムードメーカー』として、 どんな状況でも周りを盛り上げられる。」
② エピソードAの 提示	「～で〇〇した経験で この強みが発揮された。」	例 「文化祭での運営経験で、 この強みが発揮された。」
③ エピソードAの 具体説明	「～において〇〇の際に (強み) を発揮した。」	例 「スタッフの士気が低下した際に、 積極的なコミュニケーションと笑顔で チームを立て直した。」
④ 社会人の 再現性アピール	「この強みを〇〇の際に 発揮していきたい。」	例 「今後はプロジェクト立ち上げ時に発揮し、 チームの目標達成に貢献したい。」

❗ 数字や固有名詞を使うと具体性が増す。



短文自己PRの鉄則

- 最初の一文で強みを伝える
- 例は1つに絞る
- 最後に仕事での再現性を書く



【志望動機 | 400文字の書き方】

夢 → 原体験・業界理解 → 企業理由

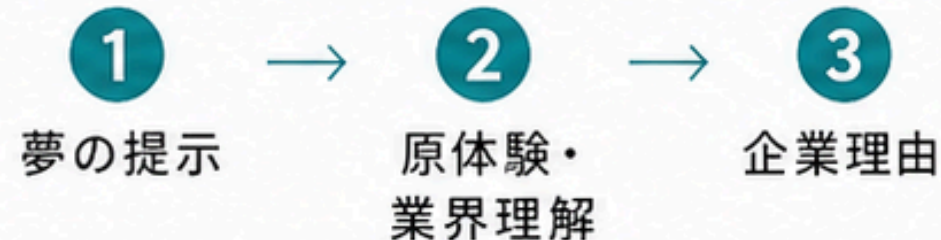
項目	流れ	例文	ポイント
 ① 風土の理解と 実現したい夢の提示	「〇〇という夢があり、 Aはそれを達成できる。」	私は『人々の心に残る広告を作り、 社会に良い影響を与えたい』という 夢がある。	● 夢や成し遂げたいことを押し出し、“自分らしさ”のある志望動機にする。抽象より具体。
 ② 原体験と 業界理解の提示	「～の経験からそう思い、 xxは夢が達成できる 環境だ。」	大学でのマーケティングや広告の学びを 通じて、広告には消費者の価値観に 影響を与える力があると実感した。 広告業界こそ夢を実現できる環境だと 確信している。	—
 ③ 企業の 志望理由の提示	「中でも貴社はxxという 点から強く志望する。」	中でも貴社は、クリエイティブな アプローチとデータ分析を駆使し、 常に革新を追求している点に魅力を感じ、 強く志望している。	● 企業の特徴だけでなく、“なぜ自分がその特徴に惹かれたか”まで書く。文面では『貴社』、口頭では『御社』。



志望動機のコツ

- 自分の夢を先に置く
- 業界理解を入れる
- 最後は“なぜこの会社か”で締める

400文字の流れ



【志望動機 | 300文字・200文字の書き方】

短くても“夢・業界・企業”の3点を押さえる

300文字	
1 実現したい夢の提示 	「〇〇という夢がある。」 例 私は『人々の心に響く広告を作り、社会にポジティブな影響を与える』という夢がある。
2 原体験と業界理解の提示 	「～の経験からそう思い、xxは夢が達成できる環境だ。」 例 大学でのマーケティング学習を通じて、広告には価値観に影響を与える力があると実感し、広告業界は夢を実現できる環境だと確信した。
3 企業の志望理由の提示 	「中でも貴社はxxという点から強く志望する。」 例 貴社は革新的なアプローチとデータ分析を駆使し、新しい価値を生み出す姿勢があり、私の目指す広告の形を実現できる場だと感じている。

200文字	
1 実現したい夢の提示 	「〇〇という夢がある。」 例 私は『人々の心に響く広告を作り、社会にポジティブな影響を与える』という夢がある。
2 業界理解の提示 	「xxは夢が達成できる環境だ。」 例 広告業界は、消費者の価値観に影響を与える力を持ち、夢を実現できる環境だと考えている。
3 企業の志望理由の提示 	「中でも貴社はxxという点から強く志望する。」 例 貴社は革新性とデータ駆動型アプローチで新しい価値を提供しており、私の目指す広告の形を実現できると感じ、強く志望する。
! 文字数に余裕があれば、「強く」「貴社だけ」など志望度が伝わる言葉を足すと良い。	



この資料の使い方

- 例文はそのまま使わず、自分の経験に置き換える
- 短い文字数ほど順番が大事
- 一貫性のあるESにする

