

## 特集

面接に進むための

# エントリーシート 徹底研究



選考の第一関門『エントリーシート』。

志望者の多い人気企業では、このエントリーシートによる選考で多くの学生がふるいにかけられ、突破しなければ面接など本格的な選考に進むことすらできません。

どうすればもっと良いエントリーシートを書くことができるのか、そのテクニックを伝授します。

### ● 自己PR編

- ケース1：抽象的な表現ばかりで、  
何をしたのかが伝わってこないエントリーシート
- ケース2：強みとエピソードがズレているエントリーシート
- ケース3：凄い実績だけど、これってあなたの話？  
というエントリーシート

### ● 志望動機編

- ケース1：その企業ではなく職種の志望動機になっている  
エントリーシート
- ケース2：憧れや共感を書いているだけ。  
志望理由が浅いエントリーシート
- ケース3：思いばかりが強く、自分の強みに触れていない  
エントリーシート

## 自己PR編 ケース

# 1 抽象的な表現ばかりで、何をしたのかが伝わってこないエントリーシート

### Before

あなたの強みを教えてください。

大学の英会話サークルで飲食店を絡めた企画を立ち上げたとき、私はお店との交渉担当リーダーとして参加店舗を集める役割になりました。目標を達成するために何度もお店に足を運び、ときには客としてお店を利用するなど、様々な対策を行いました。さらに、リーダーとして各メンバーの意見を聞き、定期的にミーティングを開くなど、モチベーションアップにも努めました。メンバー同士の意見が対立するときは、常に客観的に「どうすれば達成できるのか」という視点で案を出し、みんなの納得を得ることができました。最終的に、目標を超える数のお店に参加してもらうことができました。このようなリーダーシップを発揮して、社会で活躍していきたいと考えています。

### After

あなたの強みを教えてください。

私の強みは、粘り強く努力するところです。大学の英会話サークルで地元商店街の協力を仰ぎ「3日間限定(外国人の方は飲食代半額!）」というイベントを催したときのこと。私は飲食店の方々と交渉担当リーダーとして、30店舗中で8割の24店舗の参加を目標にしたのですが、賛同してもらえたお店は当初半分にも満たず、私は断られたお店に何度も足を運び、客としてもお店を利用するようになりました。また、積極的に外国人留学生も連れて行くことで、外国人と触れ合う楽しさや意義をお店の方にも感じてもらうようにしました。粘り強く訪問した結果、次第にお店の方との距離も近付き、目標を超える27店舗が参加。当日は多くの外国人で商店街を賑わせることができ、大成功でした。

## NGポイント

- 強みを冒頭で伝えていない
- 抽象的な表現で強みが伝わらない
- いろいろなことを詰め込もうとしすぎている
- 「～ました」という同じ文末を多用している

## OKポイント

- 強みを冒頭で伝えている
- 数字を使って具体的に書いている
- 伝えたいことを一つに絞っており分かりやすい(全体を通して)

## 解説

### ①多くの事柄を盛り込みたい場合によくある失敗例

良くないエントリーシートに最もよくあるケースと言っても過言ではありません。せっかく頑張ったエピソードなのに、抽象的な表現ばかりでは「結局どんなことをしたの?」と思われるだけ。文字制限内で多くの事柄を盛り込みたいのは分かりますが、それでは伝えたいことがぼやけてしまいます。企業が最も知りたいことは具体的な内容なので、伝えたいことを絞って具体的な表現で伝えることが大切です。

### ②課題解決方法を具体的に書くことが何よりも重要

ではどうすべきか。具体的な内容を文字制限内で表現するために、まずはアピールするポイントを絞りましょう。ここでは、「リーダーとしてメンバーを引っ張った」というエピソードは全てカットして「飲食店への交渉」のみに。結果を数字で表すことができるので、アピールしやすい内容です。カットしたことにより文字数に余裕ができたので、具体的な内容を盛り込めます。ポイントとしては、「成果が出るまでの課題解決方法を具体的に書く」こと。社会に出ると、次から次へと困難や課題に直面します。これらをどう乗り越えるか(=課題解決力)が業績を左右するため、そのような視点で採用担当者が学生を見ているのです。

## 自己PR編 ケース

# 2 強みとエピソードがズレているエントリーシート

### Before

自己PRをしてください。

私は、意思疎通をきちんと図ることができます。大学でスノーボードのサークルに所属しており、私を含めたふたりで経理を担当しています。約80名のサークル費や合宿費などをきちんと管理するためには、経理担当の間での意思疎通をしっかりと行わなくてはなりませんので、私たちは、担当業務の中での間違いやすいポイントなどをチェック表にし、事あるごとにふたりで確認するようにしました。また、メンバーへの連絡や呼びかけをこれまで以上に積極的に行うようにし、メンバーのお金に対する意識を高くさせました。その結果、これまで1円の誤差もなくお金を管理することができ、メンバーからの徴収漏れもありませんでした。この経理担当の経験は、社会に出て役に立つと思っています。

### After

自己PRをしてください。

私の強みは、物事をミスなく正確に行うところです。特に数字には強いと自負しています。大学でスノーボードのサークルに所属しており、経理担当として約80名のメンバーのサークル費や合宿費などを、私を含めたふたりだけで管理しています。お金に関する事なので、些細なミスも許されません。私たちは間違いやすいポイントや抜け漏れが発生しやすい業務を全て細かく書き出し、オリジナルのチェック表を作成。事あるごとにふたりで確認することで、正確性に万全を期しました。その結果、これまで1円の誤差もなく管理することができ、メンバーからも「信頼できる」とよく言ってもらえます。この正確に物事に取り組む姿勢を仕事にも生かし、業務を確実に行っていきたいと思っています。

## NGポイント

- 強みとエピソードがズレている(全体を通して)
- 1文が長くて読みづらい

## OKポイント

- 強みとエピソードがマッチしている
- 1文が短くなり読みやすくなった(全体を通して)
- 客観的な評価があることが分かる

## 解説

### ①一見つながりのある文章に見えても、注意が必要

エントリーシートで「自己PR」や「強み」を記述する場合、「○○が強みです」などという「結論」が必要ですが、その「結論」がエピソードとマッチしていないケースが多く見られます。この例文では、「意思疎通を図ることができる」という強みに対して、「チェック表を作成して確認した」「呼びかけを積極的に行った」という2つのエピソードを書いています。一見つながりのある文章に見えますが、果たして本当にそうでしょうか。

### ②視点を変えるとマイナスになるエピソードもある

「チェック表」のエピソードは、対策に至るまでのふたりの意思疎通が具体的に書かれていないので、強みとの結びつきが弱く感じます。また、「メンバーからの徴収漏れがなかった」という点については、果たして「意思疎通」による成果と言えるでしょうか。「呼びかけを積極的に行った」とありますが、「口うるさく催促した」という見方をされ、意思疎通がしっかりとできていたのか疑問に思われる可能性もあります。

### ③よりエピソードとマッチする「強み」を探す

改善としては、「結論となる強みの見直し」と「エピソードを1つに絞る」の2点。「チェック表」のエピソードに絞り、そのエピソードとより強くマッチする「物事をミスなく正確に行う」という強みに変更しました。自分で結論づけた強みと、それを裏付けるエピソードがマッチしているかを客観的に確認しておくことが大切です。

## 自己PR編 ケース3

# 凄い実績だけど、これってあなたの話？ というエントリーシート

### Before

学生時代に打ち込んだことを教えてください。

スーパーのアルバイトに打ち込みました。そのスーパーは近くの別のスーパーに押され気味で、巻き返しが求められていました。そこでスタッフ全員で改善点を出し合い、約30個の改善案を実施することに。例えば値決めについて、「他の店舗の値段だけでなく、それがどれだけ売れたのかもチェックして値決めを行う」など、細かい内容から規模の大きい内容まで幅広い改善案がありました。それぞれでメイン担当と期限を決めて実施。結果的に9割近くの改善を実施することができ、売上が2割もアップしました。この経験で私は、業務における課題を見つけそれを改善していくことの大切さ、難しさを知ることができました。社会でもぜひこの経験を活かしていきたいと思っています。

### After

学生時代に打ち込んだことを教えてください。

スーパーのアルバイトに打ち込みました。そのスーパーは近くの別のスーパーに押され気味で、巻き返しが求められていました。仕事をしながら、どうも仕入れや値決めがうまくいっていないと感じた私は、店長に具体的な改善の提案を行いました。1つ目は、タイミングに合わせた商品を仕入れること。売れた商品をむやみに仕入れるのではなく、曜日や時間帯、季節、テレビの特集なども考慮して、綿密な仕入れを行うといった内容です。2つ目は、他の店舗の値段だけでなく、それがどれだけ売れたのかもチェックして値決めを行うという内容です。その提案が認められ、私を中心に2ヶ月かけて改善を行いました。その結果、無駄な在庫が3割減り、売上も2割アップ。私の時給も1割アップしてもらいました。

## NGポイント

- お店全体のエピソードになっていて自身の話ではない
- 最後の2つの文章が、形式的であまり意味のないものになっている

## OKポイント

- お店全体の話でなく、自身の話になっている
- より具体的な記載ができている
- 客観的な評価があることが分かる

## 解説

### ①「私」ではなく「私たち」の話になってしまっている

アルバイトやクラブ・サークル活動を題材にする場合、文例のような表現になっていることがよくあります。「あなたが頑張った」ではなく、「あなたを含めたみんなが頑張った」になっているのです。これではあなたの個性や能力は伝わりません。頑張った自分に焦点を当てれば、しっかりしたエントリーシートに生まれ変わるはずですよ。

### ②「私」を主語としてみると判断しやすい

自分自身の強みを表現した文章になっているかを確認するためには、主語を「私」として入れてみると分かりやすいでしょう。この例で言えば、「スタッフ全員で改善点を出し合い」「それぞれでメイン担当を決めて実施」、この2つの文は、どう考えても「私」が主語ではありませんね。このような表現が多ければ多いほど、あなたの個性や能力が見えない文章と言えます。

### ③無意味な締めくくりの言葉は全面カット

「締めくくり」の文章として、前向きなようで実際には具体性に乏しい言葉が連ねられていることがしばしば見受けられますが、このような言葉は採用担当者の印象に残ることは少ないでしょう。もし、何となく締めとして入れたということであれば、全面カットしましょう。その分、アピールすべきエピソードを具体化の方が効果的です。

## 志望動機編 ケース1

# その企業ではなく職種の志望動機になっている エントリーシート

### Before

志望動機を教えてください。

私は貴社でバイヤーの仕事がしたいと思志望しました。どれだけ接客が良くても、仕入れた商品が良くなければお客様に喜んでいただけません。バイヤーは店舗の特性や時代のニーズなど、様々な背景を考えてお客様に商品を届けます。百貨店にいらっしゃるお客様は幅広く、求められる商品も多種多様です。私はそのような環境の中で、難しくもやりがいのあるバイヤーという仕事で、お客様に喜びを届けたいと思っています。私は大学3年生まで、紳士服店のアルバイトで仕入れ業務や販売を経験し、どの時期にどの商品を仕入れるべきか試行錯誤してきました。貴社に入社したら、その経験を活かすことができると考えています。

### After

志望動機を教えてください。

私は貴社でバイヤーの仕事がしたいと思志望しました。私は紳士服店でのアルバイトで仕入れ業務や販売を担当し、その経験からバイヤーという仕事に興味を持ちました。やるからには幅広い分野を経験したいと思い、百貨店を志望しています。貴社は百貨店業界において特徴あるマーチャンダイジングで売上ナンバー1であり、お客様のご意見やご要望を常にスピーディーに取り入れる工夫がされています。私はそのような自分を高められる環境で、持ち前の「イメージや想像を具体化する」という強みを十二分に活かしたいと思っています。まずは、販売現場でお客様の声を直接聞くところからスタートし、将来的にはバイヤーとして活躍したいと考えています。

## NGポイント

- バイヤーという「職種」の志望動機に留まっており、その企業への志望動機になっていない
- バイヤーという職種の説明をする必要はない
- アルバイトでの経験が通用するかなのような自信過剰気味の表現

## OKポイント

- アルバイトの経験を「きっかけ」という扱いに留めている
- その企業でなければならない理由が書かれている
- 入社後のステップアップについて具体的なイメージが描かれている

## 解説

### ①志望動機は「企業研究の成果」を伝える場

志望動機をまとめる上で、最も陥りやすいケースです。その企業ではなく、業種や職種の志望動機に留まっているのです。これでは「他の百貨店でも良いんじゃないの？」と思われてしまうでしょう。志望動機は企業研究の成果を伝える場でもあります。「その企業が他社とどう違うのか」「何が強みなのか」をしっかり研究し、志望動機に盛り込むことが大切です。

### ②単なる憧れだけではないことを伝える

また「バイヤーになりたい」という思いを伝えるために、バイヤーという仕事の素晴らしさを語ったところで、採用担当者にとっては十分に理解している内容です。どういうきっかけで興味を持ったのか、どんなバイヤーになりたいのか、そのために何をすべきと考えているのかなど、単なる憧れだけではないことを伝えなければなりません。

志望動機編  
ケース 2

憧れや共感を書いているだけ。  
志望理由が浅いエントリーシート

Before

志望動機を教えてください。

私は貴社で多くの人々を笑顔にしたいと思っています。私は幼い頃からパンが好きで、将来はパンに関わる仕事に就きたいと思っていました。特に貴社の「具だくさんシリーズ」は大好物で、古くから変わらない味がとても気に入っています。貴社のパンは美味しいだけでなく、素材にこだわり、健康を重視されていますので、安心感を持って食べることができます。大学の吹奏楽サークルで定期的に老人ホームを訪問した際、貴社のパンが大好きだとおっしゃる方がいました。それもひとえに、貴社の健康を重視する方針があったからこそだと思います。私は貴社で、健康を重視する方針のもと、人々に愛されるパンを企画し、多くの人々を笑顔にしていきたいと思っています。

After

志望動機を教えてください。

私は貴社の「健康・食育」を重視する方針に共感を持ち志望しました。私は幼い頃からパンが好きで、将来はパンに関わる仕事に就きたいと思っていました。また、大学の吹奏楽サークルで定期的に老人ホームを訪問していたのですが、健康状態が一人ひとり異なる状況を目の当たりにしたことで、「工夫をして様々な人に喜ばれる食品」を世に送り出したいと強く思うようになりました。貴社は創業当初から健康や食育に注目し、アレルギーに悩む子どもたちのために卵と牛乳を使用しないパンを発売したり、「噛む大切さ」を伝えるために歯ごたえに着目したパンを発売したりと、常に消費者のことを考えた商品を開発されています。そんな貴社の方針に共感し、私が最もやりがいを持って働ける会社だと確信し、志望しました。

NGポイント

- 好きなのは分かるが、ファン目線であり、ビジネス目線になっていない
- 将来の目標が抽象的すぎる

OKポイント

- 好きだけでなく、ビジネス目線での動機が書かれている
- 業界の中でも、なぜこの会社なのかを明記している

解説

①ファン目線で「好きだから」では入社理由にはならない

志望企業が一般消費者向けの商品を扱っている場合、ユーザーだから興味を持ったというケースも多いでしょう。もちろん「貴社の商品が好きです」「愛用しています」という気持ちを伝えることも大切ですが、それだけになってしまうと入社理由としては不十分です。消費者側として喜びを感じるかどうかは、採用する側にとっては関係ありません。大切なのは、提供する側として喜びを感じることができるか、強みを活かすことができるか。消費者としてファンであることよりも、ビジネス(=提供者側)目線での動機を強調しましょう。

志望動機編  
ケース 3

思いばかりが強く、自分の強みに触れていない  
エントリーシート

Before

志望動機を教えてください。

貴社の「良い薬を多くの人々へ」という企業理念に惹かれ志望しました。幼い頃に祖母が病気で入院したとき、最新の治療は多額の費用が必要で、やむなく別の治療をすることになりました。数年後に祖母が他界し、「あの薬がもっと安かったら、もっと長生きできたのに」と悔しく思いました。それ以来、同じような患者さんのためにも、最新の薬を安く提供する仕事に就きたいという思いが強くなりました。貴社はあらゆる工程においてコストダウンをする工夫をされており、また社員の方が常にその意識で仕事に取り組んでいるとOBの方から聞き、私の思いを実現できるのは貴社しかないと思っています。将来的にはMRとして活躍し、より多くの患者さんに使ってもらうよう努力したいと思います。

After

志望動機を教えてください。

私は貴社でMRという仕事に就き「良い薬を多くの人々へ」という企業理念を実現したいと考えています。以前に祖母を病気で亡くしたとき、費用面で最新の治療が受けられなかったことを悔しく思った経験があります。貴社はあらゆる工程でコストダウンをする工夫をし、社員の意識も高いとOBの方から聞き、貴社なら強い気持ちで仕事ができると感じました。私は塾講師のアルバイトで個人個人に合わせた指導を心掛け、また信頼を得るために毎日の予習・復習を欠かさず行い結果を出しました。この「相手に合わせたコミュニケーション」と「学び続ける意欲」は、MRという仕事においても武器になると思います。この能力を活かし、貴社で理念を実現したい。これが貴社を志望する理由です。

NGポイント

- 意欲だけの志望動機になっており、「自分の強みをどう活かしたいか」が書かれていない
- 強い思いが伝わる反面、研究職ではなくなぜMRなのか分かりにくい

OKポイント

- 自分の強みを活かせる仕事としてMRを希望していることがわかる
- 祖母の治療のエピソードを前面に出し過ぎていない

解説

①「強みを活かす」を盛り込み、企業にメリットを感じてもらう

志望動機では、熱意を伝えることがもちろん重要ですが、それだけでは採用してもらえません。今回の例で言えば、祖母を亡くした経験を最大の理由として熱意を伝えていますが、それ以外がなく、背景をひたすら書いているに過ぎません。大切なのは、企業側のメリットを感じさせること。「自分にはこういう強みがあり、それを活かします」という内容を盛り込みましょう。

②思いを強く書きすぎるのも注意が必要

祖母を亡くしたエピソードは、あまり強く書きすぎると「こんなに強く思ったのに、なぜ医者や研究者を目指さなかったのか」と思われる場合もあるので、ここでは「きっかけ」という扱いに留めるくらいが良いでしょう。そして強みのエピソードを簡潔に伝え、MRという仕事に役立つことをアピールします。同じエントリーシート内で自己PRの設定があるなら、ここでの強みの説明は短くてもOKです。