

志望動機の手書き方について

1. 企業の採用担当者のチェックポイント

志望動機を面接官が聞く理由は、志望度の強さ及び社風・ビジョンとのマッチングを知りたいためであり、以下の4つのポイントを見えています。

①なぜその企業じゃないとダメなのか？

応募者数が多いため、志望動機が、「将来性」「企業理念」といった抽象的かつ誰もが書く内容では、刺さりません。したがって、「数ある企業から、当社を選んだ理由」が明確に伝わること。「その企業でなければならぬ理由」をきちんと伝えなければいけません。企業研究のために、求人情報と企業のホームページをチェックし事業内容や企業理念などは当然把握し、新聞や業界誌などの様々なメディアをチェックしましょう。同業他社と比較し、強みや魅力について自分なりに分析したり、商品やサービスを実際に見たり触れたりすると理解が深まり、共感度が高まり内容の濃い志望動機となって、本気度が担当者に伝わるはずですよ。

②転職理由と志望動機の関連性が合理的か？

転職理由が現職（前職）では残業が多く、プライベートな時間を確保するどころか、体を壊した（あるいは壊しそうになった）だったとします。しかし、業務の幅を広げたり、専門性を高めたりすることで、より成長したいといった内容が志望動機だった場合、転職理由と志望動機に一貫性がありません。説明の論理性に疑問があることから、もしかしたら本当の理由を話してくれていないかもしれないまたは短期の退職につながるかもという想像を生むことにもつながりかねません。履歴書には現職（前職）で叶わなかったことが、転職することによって叶うという内容を、明確に書くようにしましょう。

③経験、スキル、知識などが活かしてどう貢献できるか？

中途採用は、ポテンシャルを重視した新卒採用とは違い、入社後の早期の戦力化を期待しています。今までの仕事で培ってきたことや実績を具体的に伝えましょう。例えば、「御社の〇〇事業においては、私が現職（前職）で培った〇〇の経験と〇〇の知識を活かすことができると考えています」というように、経験やスキル、知識を活かして何ができるのかまで落とし込んで説明してください。未経験の業種や職種への転職であっても、これまでに学んだことがいかにその会社での仕事に活かせるのかを上手くアピールできれば、会ってもらえる確率が上がります。紙面に余裕がある職務経歴書では、主導的に問題解決をした例をエピソード風に纏めて記入しておくことさらに効果的です。

④入社後どんな仕事をしていきたいのか？

採用担当者は、応募書類を見て、様々な観点から、将来戦力になってくれるのか、また一緒に働きたい人材かを判断しています。さらに、面談においても、応募者自身が目指しているキャリアプランが明確であるか、そしてそれが自社の考え方（企業風土や方向性）に一致しているかを確認し、入社後の活躍が期待できるかどうかを判断します。したがって、志望動機には、自分が将来どのように仕事に取り組み、どうなりたいのかを、できるかぎり具体的に書いておくべきです。どんなにつらいことや思い通りにならないことがあっても、転職の目的や目指す方向性が明確になっていれば、仕事上の困難にも耐えられると考える採用担当者もいます。

2. 志望動機をアピールするには？

面接対策マニュアルなどから引用した「御社の経営理念に共感しました」、「業界の将来性にひかれました」

という漠然とした志望動機は、採用担当者は聞き飽きています。面談の場合は、付け焼刃で臨んだとしても、途中で論理が破綻してしまう可能性があるため、自分の言葉を使って語れるようにしておきましょう。また、採用担当者は「なぜ自社や自社の仕事を選んだのか」という具体的な答えを求めています。そのため、企業研究を重ね、志望度の高さを訴求できるように、「応募した会社でしか言えないこと」を盛り込む必要があります。採用における重要な判断材料だからこそ、熟考するようにしたいですね。ただやっつけはいけないのは、知ったかぶりをすること。知らないことは正直に知らないと答えるべきです。以下いくつかのケーススタディーを試してみましょう。

①経営理念に共感した場合

経営理念を公知の資料から引用する程度しか企業研究をしていないように感じられてしまったらアウトです。応募先企業がなぜ、そのような経営理念を制定するに至ったか、創業者・経営者の考え方や会社の歴史がわかるような資料を読みこむなどして、きちんと理念を理解して、どんな質問にも答える準備ができてから志望動機に盛りこみましょう。

②業界/企業の将来性にひかれた場合

業界あるいはその企業に将来性があったとしても、それだけでは「憧れ」だけの転職と思われる可能性があります。業界/企業の問題点や現実的な展望などを研究し、できれば該当する業界/企業に所属する友人・知人に話を聞くなどして補完し、自分のやりたいことを実現できる企業として「応募した会社でしか言えない」志望動機にしていきましょう。

③前職の経験が活かせると思った場合

まずは、仕事の内容を求人票などを読み込んで理解しましょう。そのうえで、前職の経験が、どんな仕事に、どう活かすことができるかを具体的に説明できないと、仕事内容がわからずに応募してきた人と思われるままです。同業界や同職種での経験がなくて応募する場合は特に仕事の内容をしっかりと把握して、自分だからできる！と説明できるようにすることが、好印象を与えるうえでのポイントです。

④教育体制などを利用したい場合

教育・研修を期待する受身的な考えを持っているように感じられる可能性があります。教育体制が整っているということは、それだけ仕事で専門的な知識が必要になるシーンがあるということかもしれません。教育・研修を活用して早く成果を出すことに、アピールポイントを変更しましょう。

【注意】NGな志望動機例

まさか、以下のような内容をストレートに書くことはないにしても、採用担当者に以下のような印象を与えないようにしなくてはなりません。合格の成否は、与えられるものを期待するスタンスではなくて、与えるものがあり貢献したいということがアピールできるかにかかっています。

①待遇だけに魅力を感じている。

給与、休日、福利厚生、残業時間の少なさ…。働く上で、待遇はとても大切なポイントです。しかし、「この人は条件面だけに魅力を感じている」という印象の志望動機はNGです。「入社しても、ウチより良い条件の会社が見つければ、すぐ転職するのではないか?」、「働く意欲が感じられない」と、採用担当者に捉えられかねません。

②安定性や商品力についてしか、書かれていない。

企業規模やライバル会社に対する優位性などは、転職先を選ぶ上でとても大切です。ですが、それだけが志望動機になってしまうのは問題です。企業が求めているのは、事業に自発的に貢献してくれる可能性が高い人材。志望動機は、企業規模や商品力を仕事にどのように活かし、どのように貢献したいかまで書

いておくと印象度がアップします。

③「教えてほしい」「学びたい」アピールが強すぎる。

学ぶ姿勢があることは、ポジティブな印象を与えられると思いがち。しかし、会社は学校ではありません。教えてもらいたいというスタンスを強く押し出しすぎると、自立心がなく「自ら学んでスキルや知識をつけて、事業に貢献する意志がない」または「学ぶだけ学んで退職してしまう」だけの欲しがり人間ではないかと捉えられてしまいます。

④辞めることを前提にしている。

基本的に、多くの企業は、採用した人には長期的に働いてほしいと思っています。ですから、「将来、起業するためにスキルや知識を身につけたい」「結婚や出産したら、退職を考えている」といった内容の志望動機は避けたほうがよいでしょう。

⑤勤務地が家から近い。

働く場所、いわゆる勤務地は転職先選びで重要なもののひとつ。家族の事情でUターンやIターンしたいのなら別ですが、通勤時間を志望動機にするのはNG。自宅から同じぐらいの時間で通える企業は他にもたくさんあります。「どの企業でもいいのではないか?」「転勤になったら、退職されるのではないか?」といったマイナスな印象を、企業に与えてしまうでしょう。

3. 志望動機の文章構成

志望動機を履歴書・職務経歴書に書く際に大事なものは、「書き出し」「構成」「セルフチェック」の3つです。下記の内容をぜひご確認ください。

①書き出し(つかみ)⇒結論

志望動機の中で採用担当者がイチバン最初に読む部分が「書き出し」です。ここで印象に残らない文章を書いていたとしたら、恐らくあなたの志望動機は最後まで読まれません。「お、この応募者は、自社の仕事に対して志望度が高そうだぞ」と思える志望動機を優先して読むのは道理です。ここで重要なのが「結論」から書くこと。すなわち「なぜ志望するのか」という問いに対する答えを書くことです。物事を誰かに伝える際には結論から始める。これは志望動機に限らず、あらゆる文章や面接での質疑応答にもつかえる共通のルールですので覚えておきましょう。

結論が後回しになっていると、「この人は、論理的に物事を伝える能力が無い」と判断されてしまう可能性も。営業職など、コミュニケーションが重要な仕事の募集の場合は、書類の志望動機一つでも注意が必要です。

たとえば、経験や志向性を根拠に、「ずっと探していた仕事」であることを説明し意欲を伝えたり、経験や能力を活かしたいという即戦力アピールをしたり、仕事に興味を持ったきっかけについて固有の人生経験を根拠にして、志望動機における真剣さを伝える方法もあると思います。

②文章展開力

書き出しの結論でグッと興味をつかんだら、つづく文章でその結論に説得力を持たせることが大事。そのためには、以下の様な構成で志望動機全体の文章を仕立てると効果的です。

ここで特に重要なのが最後の『必然性』の部分。結論と根拠だけを書いて終わってしまうと「一定の条件を満たす会社なら、ウチじゃなくてもいいのでは?」という印象を採用担当者に与えてしまいます。

『必然性』の部分に説得力を持たせるためには、企業の事業内容や仕事内容、同業他社との違いについての長足を盛り込むことが大切です。企業HPや求人広告、業界情報などを調べるようにしましょう。現実には、一社だけに応募するケースはあまり無いと思いますが、少なくとも「十分な検討をした上で

その会社に応募した」という意志は伝える必要があります。例文としては、以下の通りです。

[1] 結論：志望する理由は〇〇である

不動産業界での経験を活かせる仕事を探しておりましたので、今回の募集を拝見してすぐに応募させていただきました。

[2] 根拠：なぜなら〇〇だからである

前職は賃貸物件の仲介営業で、お客様への物件案内を務めていました。お客様に物件の魅力を伝えることに面白みを感じていたので、不動産広告の分野にずっと挑戦したいと考えていたのです。

[3] 必然性：その会社でなければいけない理由

貴社は、マンションデベロッパー大手のエン建設様を主な取引先とされています。私が営業として扱っていた物件もマンションでした。商談の中で、マンションの魅力を顧客にどんな風に伝えるべきかを考えてきた経験を、貴社の広告プランニング業務であれば存分に活かせると自負しております。

③セルフチェックポイント

志望動機とは「なぜ応募した企業で働きたいのか」を伝える項目です。自社への理解度や入社意欲の高さを見極めるために確認します。似た言葉で「自己PR」がありますが、こちらは応募者が自身の“強み”をアピールするもの。応募先の企業に関わらず、自分自身のことについて語る項目です。混同しがちですのでご注意ください。以下、チェックポイントを記載しますので、参考にしてください。

[1] 具体性があるか。

熱意も必要ですが、大事なのは具体性。「ウチの会社じゃなくてもいいよね」と思われないうえにも、「なぜこの会社・仕事でなければいけないのか」という軸で誰もが納得できる理由を考えてみましょう。

[2] 企業にメリットがあるか。

「ぜひ貴社で成長したい」「専門知識を勉強したい」のように自分自身の成長意欲や勉強熱心さをアピールするだけになっていないか、という点です。会社は、勉強する場ではありません。働く場であることを念頭に置き、自分がどのように貢献していけるのかを伝えましょう。

[3] 会社軸・仕事軸か。

「給料が高かったから」「休みが多かったから」「家から近かった」のように給与や待遇、休日・休暇、勤務地などにのみにフォーカスした志望動機ではなく、会社軸・仕事軸で考えるほうがいいでしょう。

[4] 自慢になっていないか。

これまでの経験や実績をアピールすることは大事ですが、度を超えるとただの自慢になることもあります。

面接はアピールの場ですが、人事担当者も一人の人間。“上から”のコミュニケーションでは、「一緒に働きたい」と思ってもらうことは難しいです。伝え方にも工夫しましょう。

以上が、志望動機をセルフチェックするときのポイントです。せっかく巡り会えた会社・仕事なのに、選考を担当する人事担当者に正しく入社意欲を伝えられないのはもったいないことです。

* 入社意欲の高さや企業理解・仕事理解の深さをきちんと発信していくためにも、ぜひこれらを参考に人事担当者の心に響く志望動機を考えてください。

以上

(出典：エンジャパン、DODA、リクナビ等 e)

< 提出用 >

志望動機記入シート

視点	志望動機
人の成長視点	
顧客視点	
財務視点	
業務プロセス視点	
その他（泣かせ視点）	

氏名：	日付：
-----	-----

<記入方法>

志望動機記入シート

なぜこの業界及び会社に入りたいのか、なぜこの職種に興味があるのか、そこで自分が今何をしたいのか（キャリアプラン）を、これまでの経験や知識を踏まえて記入してください。

例えば、コンサル会社あるいは学習塾へ入りたいという場合の志望動機は以下のようなものが多いです。この4つの視点はバランススコアカードから取りました。追記した、泣かせ視点(志望している会社との接点など)も重要です

	コンサル会社（一部、経営企画）	学習塾
1. 人の成長視点	<ul style="list-style-type: none"> ・レベルの高い先輩・同僚と切磋琢磨したい ・今まで得てきた経験・知識を活かしたい ・優れた経営者との出会いから多くを学びたい ・業務を通じて成長し、自己実現したい ・専門性を高め、資格を取得したい ・更なるキャリアアップを目論んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> ・志を同じくする人と、一緒に働きたい ・今まで培ったスキルを活用したい ・教室長としてマネジメントに携わりたい ・エリア統括の組織運営に興味がある ・生徒とともに成長したい ・バックオフィス業務も経験したい
2. 顧客視点	<ul style="list-style-type: none"> ・高名な経営者に薫陶を受け実践したい ・産業/地域毎のミクロ経済を俯瞰したい ・企業の成長に積極的/能動的に関わりたい ・顧客との Win-Win の関係を築きたい ・企業(または経営者)の支援に使命感を感じる 	<ul style="list-style-type: none"> ・次世代を担う若者たちの成長に関わりたい ・結果を出す喜びを子供たちに伝えたい ・生徒の個性や個別事情を尊重したい ・子育てに悩んでいる保護者を手助けしたい ・自主性を重んじた教育をしたい
3. 財務視点	<ul style="list-style-type: none"> ・財務諸表と現実の Gap について肌で感じたい ・幅広く投資と運用について学びたい ・継続して利益の出る体質づくりに貢献したい ・(個人的には) ある程度の報酬を得たい ・経理/財務の知識を深めたい 	<ul style="list-style-type: none"> ・学習塾の経営戦略立案と実行に携わりたい ・少子化の中で、利益を出す仕組みを作りたい ・経営効率向上プロジェクトに関わりたい ・色々な新事業進出の場をリードしてみたい ・学習塾の生き残り競争の勝ち組になりたい
4. 経営プロセス視点	<ul style="list-style-type: none"> ・幅広い分野の経営プロセスに触れてみたい ・他人を通じて、自己実現する手法を学びたい ・企業の中長期経営計画づくりに参加したい ・組織力(チーム)で成果を出す手法を学びたい ・フレームワーク等のツールを使いこなしたい ・コンサルタントとミドルとバックオフィスの効果的連携プロセスについて検証したい 	<ul style="list-style-type: none"> ・幅広いターゲット向けプロセスに挑みたい ・新しいコンテンツを導入したい。 ・IT をフル活用したシステムを確立したい ・自分なりの教育メソッドを試してみたい ・教育関連新事業に挑みたい ・経営理念の XX(具体例)が、本気で実現されている現場の姿を内部で検証したい
*泣かせ視点	<ul style="list-style-type: none"> ・OB/OG の活躍を拝見して、あこがれていた ・ビジネス市場で出し抜かれたことがある ・本社・支社等が近くにあり、親近感がある ・家族・知り合いなどが同じ業界にいる。 ・過去に、商品・サービスの提供を受けたことがあり、自分も提供する側に回りたい 	<ul style="list-style-type: none"> ・進学率の高さに脅威を感じていた ・進取の気性にあこがれを感じていた ・ユニークな教育法に興味がある ・今、働いている知り合いに勧められた ・過去に、ここで習ったことがあり、成果が挙げられたため親近感を感じている

(以 上)

志望動機記入シート

<提出用>

視点	志望動機
人の成長視点	
顧客視点	
財務視点	
業務プロセス視点	
その他（泣かせ視点）	

氏名：	日付：
-----	-----

志望動機記入シート

記入方法：

なぜこの業界及び会社に入りたいのか、なぜこの職種に興味があるのか、そこで自分が今何をしたいのか（キャリアプラン）を、これまでの経験や知識を踏まえて記入してください。

例えば、コンサル会社あるいは学習塾へ入りたいという場合の志望動機は以下のようなものが多いです。この4つの視点はバランススコアカードから取りました。追記した、泣かせ視点(志望している会社との接点など)も重要です

	コンサル会社（一部、経営企画）	学習塾
1. 人の成長視点	<ul style="list-style-type: none"> ・レベルの高い先輩・同僚と切磋琢磨したい ・今まで得てきた経験・知識を活かしたい ・優れた経営者との出会いから多くを学びたい ・業務を通じて成長し、自己実現したい ・専門性を高め、資格を取得したい ・更なるキャリアアップを目論んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> ・志を同じくする人と、一緒に働きたい ・今まで培ったスキルを活用したい ・教室長としてマネジメントに携わりたい ・エリア統括の組織運営に興味がある ・生徒とともに成長したい ・バックオフィス業務も経験したい
2. 顧客視点	<ul style="list-style-type: none"> ・高名な経営者に薫陶を受け実践したい ・産業/地域毎のミクロ経済を俯瞰したい ・企業の成長に積極的/能動的に関わりたい ・顧客との Win-Win の関係を築きたい ・企業(または経営者) の支援に使命感を感じる 	<ul style="list-style-type: none"> ・次世代を担う若者たちの成長に関わりたい ・結果を出す喜びを子供たちに伝えたい ・生徒の個性や個別事情を尊重したい ・子育てに悩んでいる保護者を手助けしたい ・自主性を重んじた教育をしたい
3. 財務視点	<ul style="list-style-type: none"> ・財務諸表と現実の Gap について肌で感じたい ・幅広く投資と運用について学びたい ・継続して利益の出る体質づくりに貢献したい ・(個人的には) ある程度の報酬を得たい ・経理/財務の知識を深めたい 	<ul style="list-style-type: none"> ・学習塾の経営戦略立案と実行に携わりたい ・少子化の中で、利益を出す仕組みを作りたい ・経営効率向上プロジェクトに関わりたい ・色々な新事業進出の場をリードしてみたい ・学習塾の生き残り競争の勝ち組になりたい
4. 経営プロセス視点	<ul style="list-style-type: none"> ・幅広い分野の経営プロセスに触れてみたい ・他人を通じて、自己実現する手法を学びたい ・企業の中長期経営計画づくりに参加したい ・組織力(チーム) で成果を出す手法を学びたい ・フレームワーク等のツールを使いこなしたい ・コンサルタントとミドルとバックオフィスの効果的連携プロセスについて検証したい 	<ul style="list-style-type: none"> ・幅広いターゲット向けプロセスに挑みたい ・新しいコンテンツを導入したい。 ・IT をフル活用したシステムを確立したい ・自分なりの教育メソッドを試してみたい ・教育関連新事業に挑みたい ・経営理念の XX(具体例)が、本気で実現されている現場の姿を内部で検証したい
*泣かせ視点	<ul style="list-style-type: none"> ・OB/OG の活躍を拝見して、あこがれていた ・ビジネス市場で出し抜かれたことがある ・本社・支社等が近くにあり、親近感がある ・家族・知り合いなどが同じ業界にいる。 ・過去に、商品・サービスの提供を受けたことがあり、自分も提供する側に回りたい 	<ul style="list-style-type: none"> ・進学率の高さに脅威を感じていた ・進取の気性にあこがれを感じていた ・ユニークな教育法に興味がある ・今、働いている知り合いに薦められた ・過去に、ここで習ったことがあり、成果が挙がったため親近感を感じている

(以 上)