
就活応援セミナー

志望動機の書き方

～会社研究をしよう～

テキスト

岐阜県人材チャレンジセンター

基礎知識編 : 自分らしい志望動機を書くために

採用担当者は、「志望動機」が不明確な応募者を採用しません。なぜなら、会社や仕事に対する思いや考えがはっきりしない人は、「意欲・やる気」が足りないと判断するからです。

ですから、「志望動機」は応募する会社の事業や、職種の仕事内容をしっかりと調べた上で、自分自身が身につけてきたものを、どのように活用して貢献できるのかについて、具体的に書く必要があります。

それでは、どんな点に注意して、志望動機を書いたらよいのでしょうか。

志望動機には ①会社に対する志望動機 ②仕事(職種)に対する志望動機の2つがあり、これらを書き分けることによって、より具体的になります。

ここでは、自分らしい「志望動機」を具体的に書くためのステップを確認したいと思います。



【志望動機を具体的に書くためのステップ】

応募したい会社が決まったら、

【STEP1】 新聞・雑誌、インターネット、知人、書籍など、あらゆる手段を利用して、会社情報をあらためて徹底的に収集する。

【STEP2】 「会社に対する志望動機」を考えて書き出す
STEP1で集めた情報を元に、あなたがその会社を「いい会社だな」と思う点について考えてみる。

【STEP3】 「仕事に対する志望動機」を考えて書き出す
その会社で行いたい仕事について具体的に書き、これまでの経験から活用できること、その会社に対して貢献できそうなことについて考えてみる。

【STEP4】 「会社に対する志望動機」と「仕事に対する志望動機」をあわせて、志望動機を書き上げる。仕上げた志望動機を読み返し、確認をする。

1. 応募したい会社について知る

応募する会社を知るためには、まず求人情報をしっかりと見ることが最優先です。所在地、会社の規模、平均年齢、男女比、求人媒体によっては写真から会社の様子を見ることができるものもあります。

しかし、求人情報の情報量も媒体によって様々で、必ずしも詳しいことがわかるものばかりとは限りません。だからこそ、自分自身で応募する会社の情報を集める方法をいくつか知っておくことが必要になります。

【ねらい】

応募先の会社をより知るための情報収集手段を知る

【企業情報の収集方法】

◆資料を使う

•会社パンフレット

応募する会社に資料請求をして入手します。

•会社四季報(東洋経済新報社)

株式上場企業のことがわかる。会社概要はもちろん、求める人材像や採用ポイント、試験の内容や平均残業時間なども掲載されています。

◆インターネットを使う

•応募先のホームページ

会社のパンフレットのインターネット版。しかし、リアルタイムでの情報発信が簡易なため、最新ニュースを発信したり、会社によっては社長や社員の日記がアップされていたりしています。最近では自社のホームページを持つ会社が増えてきたので、求人情報にURLが掲載されていなくても、一度検索エンジンで探してみると良いです。

◆見る、聞く

•会社訪問

応募の前に実際に会社を見せてもらいましょう。求人票に明記されている採用担当者に訪問が可能かどうか問い合わせてみると良いです。

•施設見学

製造工場などを持つ会社は、一般の施設見学を受け付けている場合があります。見学申込窓口は会社の総務課となっていることが多いです。

•合同会社説明会

ハローワークや県、商工会議所、大手広告代理店、新聞社など、様々な組織が主催しています。規模は5社程度の小規模なものから200社を超える大規模なものまで色々だが、ひとつの会場に行くだけで複数社の企業情報を収集できるというメリットがあります。

•その他

応募したい会社が、販売(店舗・通信)などを行っている会社であれば、顧客として商品を購入し、対応やサービスについて体験してみましょ。また、一般商社などのような場合は、出勤時・昼食時・退社時など人の出入りがありそうな時間に会社を見に行ってみるのもよいです。

2. 会社を知るためのチェックポイント

1. では会社情報を集めるための方法を紹介しました。これらの方法を使って集めた情報は、以下のようなポイントごとに分けて整理すると、よりその会社の特徴や強み、自分が興味関心を持てる会社かどうか明瞭になります。

【会社を知るためのチェックポイント】

・その会社の社風は？

- ▶ 中小企業の社風は、社長のキャラクターを反映したものになりやすい
- ▶ 理念、ビジョン、社長の口癖……、そこに共感できるかどうかは、自分がその会社で働きやすいかどうかにつながる
- ▶ 中小企業では社長と直接やり取りするケースが多いので、相性的に合うか合わないかは重要な判断基準

・どのような商品・サービスか？

- ▶ 特に営業・販売・技術の人は、直接扱うことになるので、その商品・サービスを理解することと、その上で好きになれるかどうかは重要なポイント
- ▶ 高額商品か低額商品か、生鮮品か耐久消費財かなどで、生産方法や販売方法の違いが働き方の違いに反映してくる
- ▶ 社会的な評価はどうか

・お客様は誰か？

- ▶ 個人か法人か官公庁か、若者か熟年か、大手企業か中小企業か海外企業か・・・、商品・サービスとも関係してくる
- ▶ 顧客数は多いか少ないか、一顧客あたりの年間取引額は・・・

・ライバルはどこか？

- ▶ 同業界の会社か異業界か、競合の数は多いか少ないか、競争は激しいかそれほどでもないか
- ▶ 競合企業と比較して、何が勝っていて何が負けているか、どこが競合より好きでどこが嫌いか

・そこで行う仕事の内容は？

- ▶ 同じ職種でも、会社によって仕事の内容は違う場合が多い。自分が応募する会社では何をするのか、採用情報や現場の人の体験談などを参考にしてみる。
- ▶ 募集されている職種以外にやってみたい仕事があるかどうかもチェックしておく。

このようにして調べた結果、「この会社のこんなところが好きだ。」と感じたことは、そのまま応募する際の志望動機につながっていきます。そして、詳しい仕事の内容を調べた結果、「これなら自分にできそうだ」と思ったこと、「こんな部署があるのなら、ここで働いてみたい」と思ったことは、応募の際に会社に向けて自己アピールするためのネタになります。

そして何より、調べることによって「本当に応募先はこの会社でいいのだろうか？」が自分の中でだんだんはっきりしてきます。



3. 会社に対する志望動機を書く

会社に対する志望動機を書くためには、応募先の会社のことを、よりよく知る必要があります。「この仕事がやりたい」という、職種に対する志望動機がはっきりしていたとしても、世の中には同業の会社がたくさんあります。そのため、会社に対する志望動機では、「A社ではなく、B社を志望する動機」が、自分の視点できちんと語れることが、とても大切になります。また、会社のことをよく知ることは、「本当にこの応募先でよいのかどうか」という、自分自身にとっての確認にもなります。

前項で調べた応募先の情報を基に、会社に対する志望動機を書いてみましょう。

【具体的な志望動機を書くためのポイント】

・求人情報や会社情報で気になった点は？

- ▶ 求人情報を再度見直して、魅力を感じる言葉や他社にはない特徴的なところを書き出してみる。(例:「品質にこだわる」「季節感を大切に」「スピーディーなサービス」 など)
- ▶ 「求人誌やホームページに掲載されていた写真にピンときた」というのも、志望動機のポイントとして有効。その写真からどんな会社だと感じたのかを、言葉で表現してみる。(例:「活気がある」「礼儀正しい」「アットホームな」 など)

会社の特徴を知る

あなたは、あるハンバーガーチェーン店に応募しようと思っています。下はそのハンバーガーチェーン店の企業理念です。この内容から気になった言葉や特徴を書き出してみましょう。

● 企業理念 ●

私達の願いは「食で人を幸せにすること」です。幸せとは「おいしいこと」のほかに「安全であること」そして「家族で楽しめること」であると考えています。

「おいしさ」と「安全」

商品は作り置きをせず、注文を受けてから作り、いつも出来たてのおいしさをお届けしています。

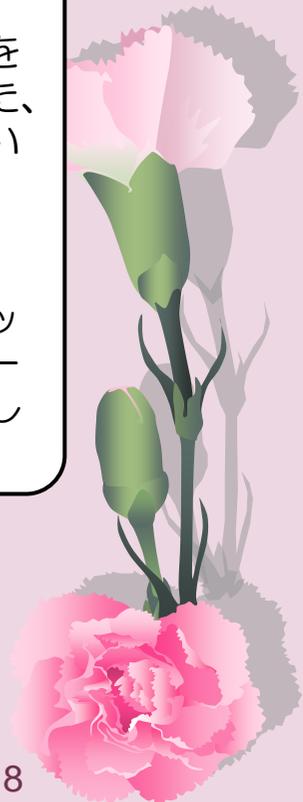
素材についてもこだわりがあります。各店舗毎に地元の農家と契約を結び、産地直送の新鮮な野菜を使用しています。そして、牧草だけで育てられた牛を使用したパティを全店に導入しています。また、どの店で食べても同じおいしさを楽しんでいただけるよう、定期的に「品質審査会」を開き、厳しい品質管理を行っています。

「家族で楽しめる」

私達は子供も大人も楽しめる、テーマパークのようなお店づくりを目指しています。優しいスタッフの対応、明るい店の雰囲気、「あそこに行けばいつも何かがある」と思っていただけキャンペーン企画など、創業当時から今まで続けてきた努力が実り、今では「子供達の一番行きたいお店」として愛されるようになりました。

気になった言葉（特徴）は？

- ・ おいしさと安全
- ・ 作り置きをしない
- ・ 産地直送の新鮮な野菜
- ・ 品質審査会
- ・ 子供達の一番行きたいお店
- ・ 家族で楽しめる



・書き出した言葉の中で、一番気になる言葉はどれですか

- ・ 子供達の一番行きたいお店
子供が好きなので、子供に人気のある職場という点が魅力的だった



このように「子供達の一番行きたいお店」という言葉にひかれて応募する人の会社に対する志望動機は、例えば次のようになります。

貴社の特徴である「子供達の一番行きたいお店」という点に、大変魅力を感じました。私は今年の夏に県内の文化施設でアルバイトをし、大勢の子供たちに接する機会がありました。その時から、「子供を笑顔にする職場」を意識するようになっていたため、貴社の企業理念を見て、是非この会社で働きたいと思いました。

自分が感じたその企業の魅力を、そのままストレートに伝えるだけで、充分志望動機になるのです。同じ企業を志望する他の人と、魅力的に感じるポイントが違って構いません。自分がどんな部分に共感したのかを伝えることによって、その人独自の人柄や関心、知識などが採用担当者に伝わるもの、それが志望動機なのです。

4. 仕事に対する志望動機を書く

仕事(職種)に対する志望動機は、①その仕事に就きたいと思うようになったきっかけ ②自分の経験・知識の活用の可能性 ③その仕事を行っていく上での課題や目標 などを書きます。より具体的に書くために、また自分が想像していた仕事と実際の仕事内容にずれが生じないように、『仕事の内容』を知ることは大切なことです。

例えば、「事務」といっても

- ・一般事務所の事務
- ・医療事務
- ・受付
- ・営業、販売に関する事務
- ・経理事務
- ・教育、研修事務
- ・広報事務
- ・商品管理事務

とさまざまな仕事があります。

世の中にある「職業」をすべて理解することは難しいですが、できるだけ多くの職業を知ることが、職業探索の際に役に立ちます。



One Point !

職業の種類・内容を知るための情報

- ・ハローワーク・インターネットサービス
- ・各求人情報検索サイト
- ・求人情報誌の「職種」「仕事内容」欄
- ・実際に仕事に携わっている人から話を聞いてみる



仕事の内容を知る

自分が応募する会社で行うことになる業務はどんな内容なのか、できるだけ正しい情報をつかんでおくことは大変重要です。求人票に具体的な業務の内容や、求められる人物像などが詳しく書かれている場合は、それをしっかり読み込み、自分が実際に働く姿をイメージしてみましょう。

下は、さきほどのハンバーガーチェーン店で募集されている職種です。仕事の内容をよく読み、自分だったらどの職種に応募したいかを考えてみましょう。

①店長候補

“お客様に幸せをお届けする”という理念を具体的に実践するため、担当した店舗を責任持って育てていただく仕事です。従業員の勤務管理、アルバイトの教育を始め、店舗独自のサービス企画など、店内におけることはすべて店長を中心にスタッフ全員で考えるのが、この会社の店舗運営の基本です。入社後、早ければ2年目で副店長や店長として店舗を統括し、そこで人に幸せをお届けする事の尊さ、経営や人員管理の難しさを習得。将来は接客業、店舗経営のプロとして独立する道も開けています。

②販売促進

お客様とお店と本部のコミュニケーションをより深める仕事です。マスメディアを利用して新製品やキャンペーンのニュースを広く素早くお知らせしたり、商品コンセプトが伝わるようなポスターやトレーマット、パンフレットなど店内ツールを制作します。またお客様とスタッフが共に楽しめるような企画キャンペーンを展開していきます。

③商品開発

新商品を開発すること、既存商品をより良く見直す事をはじめ、品質保持のための管理、健康や人体に関する研究・調査、さらには包装資材や食器などの開発・改良までが商品開発グループの仕事です。ヒット商品の開発などのように脚光をあびる仕事もあれば、容器を検討したりといった地味な仕事もありますが、どちらもおろそかにできない大切な仕事です。

④衛生指導

定期的に店舗を巡回して、店長をはじめアルバイトさんまで全員にきめ細かな衛生指導を行い、また、商品や食材の検査結果のフィードバックを行うのが衛生指導担当の仕事です。その結果、ちょっとでも疑わしい点が見つかった場合、その店舗の営業を自主的に停止し、徹底的なメンテナンスを実行します。「食品は安心が当たり前」このモットーを陰から力強く支えているのが、この衛生指導担当なのです。

あなただったら、どの職種に応募してみたいと思いますか？

販売促進

その決め手は何ですか？

パンフレットなど店内ツールの制作がしたいので。

その仕事の内容で、「できそうだ」と思うこと、「やってみたい」と思うことは、何ですか？その理由も一緒に書いてください。

商品のコンセプトが伝わるようなパンフレットやポスターなどを、学生のとときの美術部の経験を活かして描いてみたいと思ったから。



この例題の人の「仕事に対する志望動機」は、次のようなものが考えられます。

私の希望は販売促進です。学校で所属している美術部では、2年にわたり学園祭の広報ポスターやパンフレットの制作を担当しました。見た目がよいことだけでなく、キャッチコピーやイメージ写真も含め、どうやって企画の意図を表現するのかを担当者皆で話し合い、考え抜き、作り上げていきました。この経験を活かして、貴社の商品のコンセプトが伝わるようなパンフレットやポスターなどを描いてみたいと思います。

「やってみたい」とか「できるかも」と思った仕事には、何かしら自分の中にその理由があるはずです。それが何かを探り、言葉や文章で表すことができると「志望動機」になるのです。

希望職種の内容とよく似た経験をしたことがある場合は、それがどんなものだったのか、その時に自分が考え、工夫し、挑戦してみたことは何だったのか、そこから学んだものは何だったのかなどを具体的に書くことで、より説得力が増します。

前項で書いた「会社に対する志望動機」と、この「仕事に対する志望動機」を合わせると、「志望動機」が完成します。

貴社の特徴である「子供達の一番行きたいお店」という点に、大変魅力を感じました。私は昨夏に県内の文化施設でアルバイトをし、大勢の子供たちに接する機会がありました。その時から、「子供を笑顔にする職場」を意識するようになっていたため、貴社の企業理念を見て、是非この会社で働きたいと思いました。

私の希望は販売促進です。学校で所属している美術部では、2年にわたり学園祭の広報ポスターやパンフレットの制作を担当しました。見た目がよいことだけではなく、キャッチコピーやイメージ写真も含め、どうやって企画の意図を表現するのかを担当者皆で話し合い、考え抜き、作り上げていきました。この経験を活かして、貴社の商品のコンセプトが伝わるようなパンフレットやポスターなどを描いてみたいと思います。

5. 志望動機を確認する

志望動機が書けたら、必ず読み返して確認しましょう。

次に挙げる例文を読んで、あなただったらどんな志望動機にするか、気づいたところを添削してみてください。

【求人情報】

募集職種: インテリア小物の販売

仕事内容: 大手商業施設内の雑貨店で、インテリア小物を販売します。

客層は20代から30代の若い女性を中心です。商品の入れ替えや、店内のレイアウト変更、POP作りなどは、スタッフみんな考えて行いますので、常にお客様のニーズを考えて仕事のできる方を求めています。

【応募者のプロフィール】

職務経歴: アルバイトでアクセサリーの販売を1年、カジュアルウエアの販売を2年経験しました。

会社選びの観点: 店長をはじめスタッフ全員が若く、楽しそうに働く姿を見て、店全体からイキイキとした雰囲気を感じています。この店で扱っている商品も自分の好みとよく合っており、何度か客として足を運んだことがあります。また、今まで経験した販売と客層が似ているため、接客応対やこの客層のニーズの把握に自信があります。

5. 志望動機を確認する(添削例)

【志望動機添削前】

貴社の活気ある社風に、大変好感を持ちました。ぜひ、貴社のような職場で働きたいと思い、志望いたしました。

私はアルバイトで3年の販売経験があります。この経験を活かして、貴社に貢献していきたいと思います。



【志望動機添削後】

貴店に足を運んだ際、スタッフの方々が楽しそうに生き生きと働く姿をみて大変魅力的に感じました。私も是非このような店で働きたい、そう強く思い今回の応募に至りました。

私はアルバイトでカジュアルウェアの販売を2年、ジュエリーの販売を1年経験いたしました。商品こそ違いますが20代から30代の女性顧客がメインの販売で、接客対応や顧客のニーズの把握に自信をつけました。この経験を活かして、貴店に貢献していきたいと思います。

店舗に行ったことがあるという、自分自身の事実が書かれている

どんな店だと感じたのかが、自身の言葉で書かれている

どんな販売を経験したのか、そこから何を身につけたのかが具体的に書かれている

せっかくあなたらしい視点を持っていても、それを伝えなければ何の意味もありません。「販売経験があると書けば、顧客のニーズ把握ができる人だと思ってもらえるだろう」という予測ではなく、はっきり自信を持って「顧客のニーズ把握には自信があります」と書くことが必要なのです。

自分の書いた志望動機は、どうですか？その他にもいくつか注意する点がありますので、下の「Check Point」を参考に、自分の書いた志望動機を見直してみましょう。



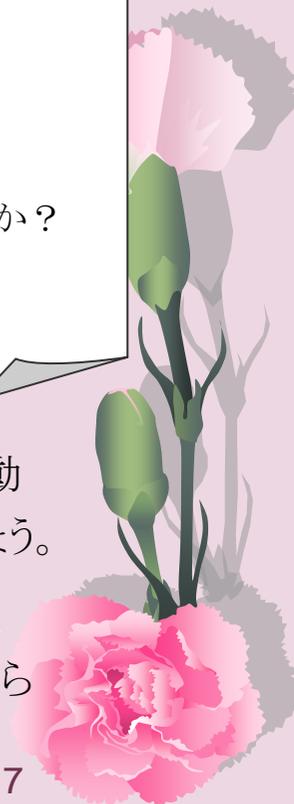
Check Point!

【志望動機のチェックポイント】

- 誤字、脱字、汚れはないか？
- 一字一字丁寧に、読みやすいように記入したか？
- 流行り言葉、専門用語を使っていないか？
- 応募先企業に感じている魅力を伝えているか？
- その仕事で活かせるような能力や知識がどんなものかがわかるか？
- 入社後の働き方が具体的にイメージできるか？
- 自分の言葉で書けているか？

自分では「大丈夫」と思っている、相手にはうまく伝わっていない場合があります。志望動機が書けたら他人に読んでもらい、その志望動機から感じたことを率直に話してもらいましょう。

100の会社があれば、100人の採用担当者がいます。そして、感じ方は人それぞれです。できるだけたくさんの人に、自分の書き上げた志望動機を読んでもらい、より相手に「あなたらしさ」の伝わる志望動機に仕上げてください。



6. 会社研究をしよう

具体的で説得力のある志望動機を書くためには、応募する会社のことを知ることがとても重要です。

次に会社研究をする際に使用するワークシートを用意しました。【進め方】を見ながら、自分が実際に応募する会社のことを調べ、整頓してください。

【進め方】

1. 各項目ごとに、まずは資料やホームページに書かれている言葉(内容)を、できるだけそのままの表現で書き出す。
2. 書き写した情報を整理する。
3. 整理した情報を読み、自分にとってどうかを考えてみる。

会社研究

●ホームページや会社パンフレットに書かれているものを、なるべくそのままの表現で書き写してみましよう。

会社名： _____

チェックポイント	わかったこと	「自分にとってどうか」を考えよう
社 風		
商品・サービス		
顧 客		
競 合 (ライバル)		
仕事の内容		
5つのチェックポイント から、特に興味を持った 点は？		

会社研究した結果をまとめる

まとめ1. 「社風」「商品・サービス」「お客様」「競合(ライバル)」の4点を振り返って、応募したいかどうか考えてみましょう。

興味を持った 応募したいと思った

特に興味・関心を持った点を書き出しておこう

興味をもてなかった 自分の希望と違った

興味を持てなかった理由、自分の希望と違った点を書きとめておこう

まとめ2. 「仕事の内容」を振り返って、その会社でできそうなこと、やってみたいことをまとめましょう。