



自己分析・ES作成講座(自己PR・ガクチカ強化編)
 伝えるESから伝わるESへ！書くESから描くESへ！通過するESから合格するESへ！

立山桂司 | チーフキャリアカウンセラー

1

データから見るES作成取説！

審査の早期化に歯止めがかからない！

(1) ES開始
 23卒～12月 20% → 24卒 25%
 23卒 01月 10% → 24卒 17% 25卒？
 23卒 02月 17% → 24卒 23%
 23卒 03月 50% → 24卒 34%

(2) ES開始(今年度) **早める！30%** 同時期 65%

(3) ES結果通知
 23卒～12月 15% → 24卒 18%
 23卒 01月 12% → 24卒 18%
 23卒 02月 10% → 24卒 20%

(4) ESによる**絞り込み**は慎重→合格×通過○

2

ESの取説アンケート！...今、私はそうしている(☑)/そうしていない()

ESに関する問いにリアクションしよう！

- (1) 基本的に合格したESを使い続ける
- (2) 就活サイトや内定者のES例は基本正しい
- (3) ESではエピソードの詳細を伝えアピールする
- (4) ESの読み手は理解しようと努力してくれる
- (5) ESでは企業のニーズに合わせるのが大事

3

ESの取説！

ESは最終面接まで参考資料として生きてます！

- (1) ESには合格はありません！通過しただけ
- (2) 何かを参考としたESに魅力は感じません
- (3) ESでは詳細よりも全体像を大切にします
- (4) ESはわかり易さを重視し???は無視します
- (5) ESは自分のオリジナルをぶつけます

4

自己PR取説アンケート…今、私はそうしている(☑)/そうしていない()

自己PRに関する問いにリアクションしよう！

- (1) 自慢のエピソードから逆算して作った
- (2) 自分の人生を振り返って自己PRを作った
- (3) 自己PRではエピソードが決め手となる
- (4) 自分にはいくつもの強みや長所がある
- (5) 自己分析をやりすぎると自己PRが混乱する

5

自己PRの取説！

自己PRは他人との差別的優位性を示すツールです

- (1) 自己PRはどんな経験にも共通する強み表現
- (2) 自己PRでは自己分析の結果を反映
- (3) 自己PRではエピソードが絶対ではない
- (4) 自己PRはいくつも準備しておけば良い
- (5) 自己PRは自己分析とともに進化させる

6

ガクチカ取説アンケート…今、私はそうしている(☑)/そうしていない()

ガクチカに関する問いにリアクションしよう！

- (1) **ガクチカ**は一番**ウケ**そうな**ネタ**にする
- (2) **課題解決力**が求められるから**問題発見重視**
- (3) **自分の頑張り**を様々な角度から**強調**する
- (4) **目標達成**は**数字**で表現する
- (5) できたことを**ガクチカ**からの**学び**としている

7

ガクチカの取説！

ガクチカは目標設定・達成型のプロジェクトだ！

- (1) **ガクチカ**は**時間**×**エネルギー**の**積**
- (2) **ガクチカ**は**目標設定**が**命**(**達成**は**努力**)
- (3) **ガクチカ**は関係者の**協力**や**支援**が**重要**
- (4) **成果**(**目標達成度**)は**数字**が**全て**ではない
- (5) **ガクチカ**は**今後の自分**に**教訓**を与える

8

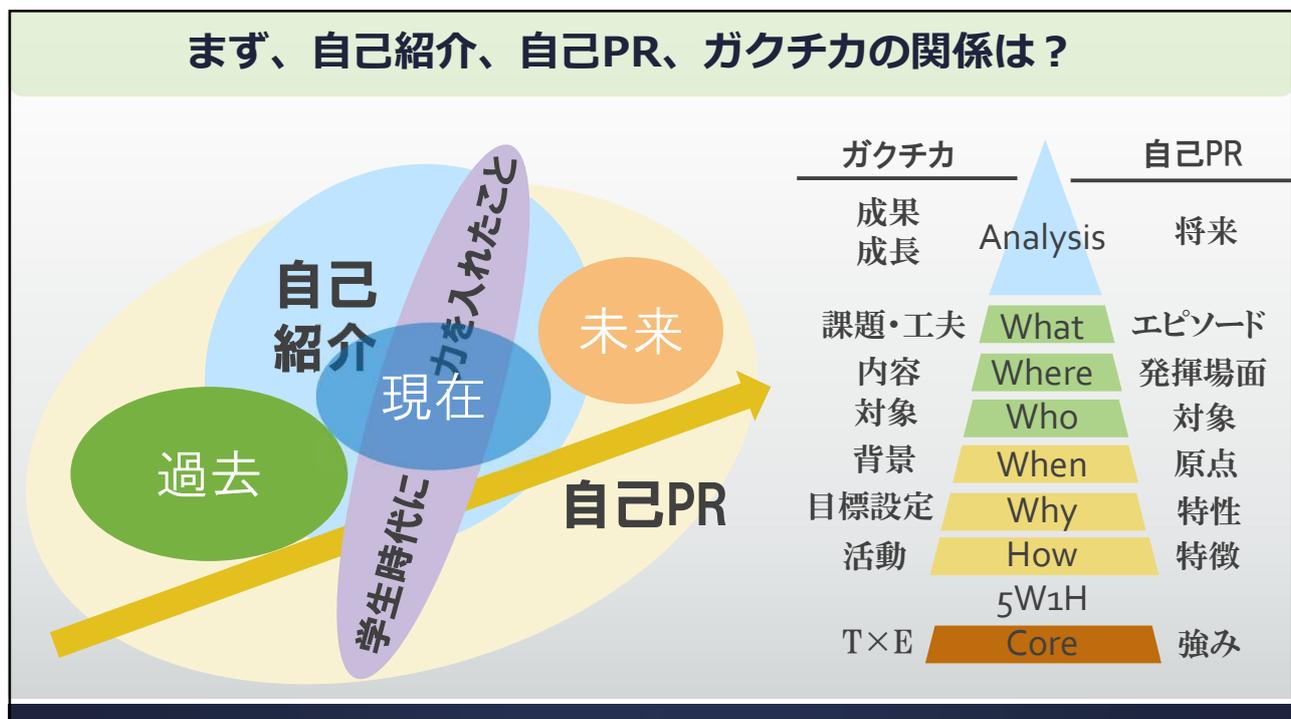
違いは何？
予告編的な自己紹介
自己分析結果的な自己PR
時間×エネルギー的なガクチカ

セミナー01

違いを理解し、過不足なくアピールしよう！

10

まず、自己紹介、自己PR、ガクチカの関係は？



11

就活での自己紹介（自分という人間中心）

目標	今日の面接でアピールしたいことの予告
所属	学校名、学部・学科名、専攻など・・・
ガクチカ 学	環境影響評価の事例研究とフィールドワーク
ガクチカ 外	軽音楽クラブでキーボードを担当、いくつかのバンドリーダー
趣味・特技	(ストレスの発散)ライブ鑑賞、(ライフワーク)英会話と手話
就活軸	専門性が活かせる、チャレンジできる、on-offの切り替え
その他	(予め伝えておきたいこと)転勤のことで・・・

12

就活での自己紹介（学生生活の充実と自己実現）

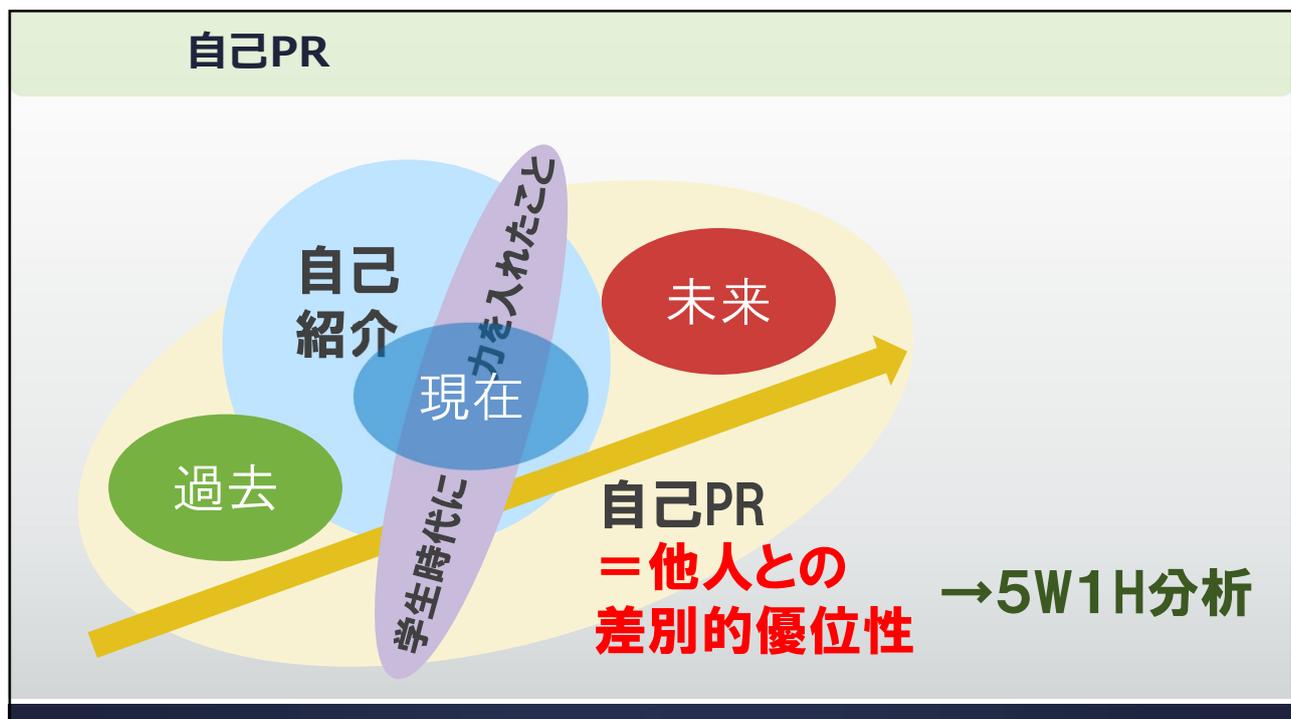
目標	今日の面接でアピールしたいことの予告
所属	学校名、学部・学科名、専攻など・・・
ガクチカ 学業	環境影響評価の事例研究とフィールドワーク
ガクチカ 課外	軽音楽クラブでキーボードを担当、いくつかのバンドリーダー
ガクチカ 学外	カフェでのアルバイトリーダーとして信頼される
共通する強み	全体の調整力と自分の役割分担の認識と全う
理想の社会人	社内からも社外からも信頼され、期待以上の付加価値

13

エピソードはそんなに大切？
自己分析結果を反映させた
 自己PR作成

セミナー02
 自身の個性や持ち味を5W1Hで表現しよう！

14



15

よくあるパターンは…審査コメントください！

私の強みはリーダーシップです。それはサークル活動の新入生の勧誘の企画で発揮されました。コロナ禍により2年間新入生が入っていないため活動が活性化しないことが問題でした。私は新入生への募集の方法に問題があることをつきとめました。そこで、私はまずは去年の応募方法についての問題点を洗い出しました。そこで、これまでのポスターやチラシの内容を見直すと共に、SNSを活用した募集を提案しました。SNSでは、サークルの親しみやすさが伝わるように、写真を多用し、メンバーの紹介や生の声を掲載しました。それによって、新入生20名を獲得することに成功しました。もし貴社に入社したら、リーダーシップを発揮して頑張っていこうと思います。(300)。

他人とどう違うの？…よくある話だな～
他人より優れてる？…ん…どうかな？微妙

16

よくあるパターン…社会人の視点

~~私の~~強みはリーダーシップです（どんな？なぜ？いつから？）。それはサークル活動（何のサークル？日頃はどんな活動しているのかな？）の新入生の勧誘（その時だけ？）の企画で発揮されました（1人でやったの？）。コロナ禍により2年間新入生が入っていないため活動が活性化しないことが問題でした（問題としての認識が遅かったのでは？）。~~私は~~新入生への募集の方法に問題があることをつきとめました（つきとめなくてもわかることでは？）。そこで、私はまずは去年の応募方法についての問題点を洗い出しました。そこで、これまでのポスターやチラシの内容を見直すと共に、SNSを活用した募集を提案しました（なぜこれまでSNS使ってなかった？）。SNSでは、サークルの親しみやすさが伝わるように、写真を多用し、メンバーの紹介や生の声を掲載しました。それによって（なぜそれによってわかるの？）、新入生20名（それが多いか少ないかわからない）を獲得することに成功しました。もし貴社に入社したら、リーダーシップを発揮して頑張っていこうと思います（それは当たり前のことだし精神論は不要）。

(300)。

17

なぜエピソードに拘り過ぎる必要がないのか？

企業は、その人の人間性や持ち味を知りたいだけで、エピソードを知りたいわけではない

エピソードはいくらでも盛れるし、嘘をつこうと思っただらつけるし・・・どれも同じような話で魅力がない

面接が高次(1次、2次、3次・・・最終)になればなるほど、エピソードに関心を持たれなくなる

詳しいエピソードよりも、複数のエピソード(概要のみ)の方が信頼性があり、聞きたいことが増える

(答)エピソード＝証拠。証拠を求めるのは、疑わしいときだけ。

18

自己PRのフルコンテンツ (例)

私の強み	大きく言えば	コア:統率力(リーダーシップ)
強みの特徴	具体的には	(how?)交渉、調整、説得→(why?)信頼、成長
強みの原点	いつから?	(when?) 野球チームでキャプテンを務めたこと
強みの変化	変化や進化は?	統率から説得へ
強みの証明	エピソード	PBL型授業、カフェでの教育係、軽音サークル
強みの意識	卒業までに?	Gワークでのまとめ役
強みの未来	社会人として?	結果につながる交渉力

19

社会人基礎力（コンピテンシー）の分類

対人基礎力

親和力＝人脈形成、親しみ、受容・共感、気配り、信頼構築、多様性

協働力＝情報共有、相互支援、他社の動機付け、役割理解・連携行動

統率力＝説得/調整/交渉、話し合う、建設的創造的討議、意見主張

對自己基礎力

感情制御力＝ストレスコーピング&マネジメント、セルフウェアネス

自信創出力＝独自性理解、自己効力感/楽観性、自己改革

行動持続力＝主体的行動、行動習慣化、完遂

対課題基礎力

課題発見力＝本質理解、情報収集、原因追及

計画立案力＝目標設定、シナリオ構築、リスク分析、計画評価

実践力＝検証・改善、修正・調整、実践行動

20

強みと長所の違いは？

強みは、主に○○力や一部の◇◇性で表されること
と結果や成果につながるチカラ

→(リテラシー)情報収集・分析、課題発見、構想力、表現力

→(コンピテンシー)親和力、協働力、統率力、感情制御力、...

長所は、ある程度生まれ持ったもの、性格に近い
もので、周りに良い影響を与える資質・特質

→好奇心が旺盛、曖昧を避ける、アイデアが豊富...

→話しやすい、人に寄り添える、人の意見を尊重できる...

(答)自己PRでは強みを語り、長所は自己紹介で伝えるのも方法！

21

自己分析型の自己PRのコンテンツ（例）

私の強み	大きく言えば	統率力(リーダーシップ)
強みの特徴	その中でも	How? 交渉、調整、説得しながら進める Why? 信頼されたい、成長したい Who? 周りから
強みの原点 過去	いつから? Until When?	スポーツチームの中でキャプテンを務めたこと
強みの証明 現在	エピソード Where? What?	PBL授業において常にグループでの取りまとめ カフェでの新人の教育係としてコミュニケーション 軽音サークル活動での新入部員勧誘・歓迎企画
強みの未来	社会人として?	結果につながる交渉

22

自己PRをこんなふうに変えてみた

周りから信頼される人になるために、調整・交渉・説得できるリーダーシップを心がけています。リーダーシップを発揮することで周りから感謝や評価されることは自身にとっての大きな喜びであり、成長につながると考えています。そのチカラは小学生の時に自らスポーツチームを作りキャプテンを務めて自信を持てたことにその原点があると考えています。

大学時代には、その統率力の強みはPBL授業でのグループの意見の調整や取りまとめ、カフェのアルバイトでの新人教育係、軽音サークルでの新入生勧誘・歓迎などのシーンで発揮されました。

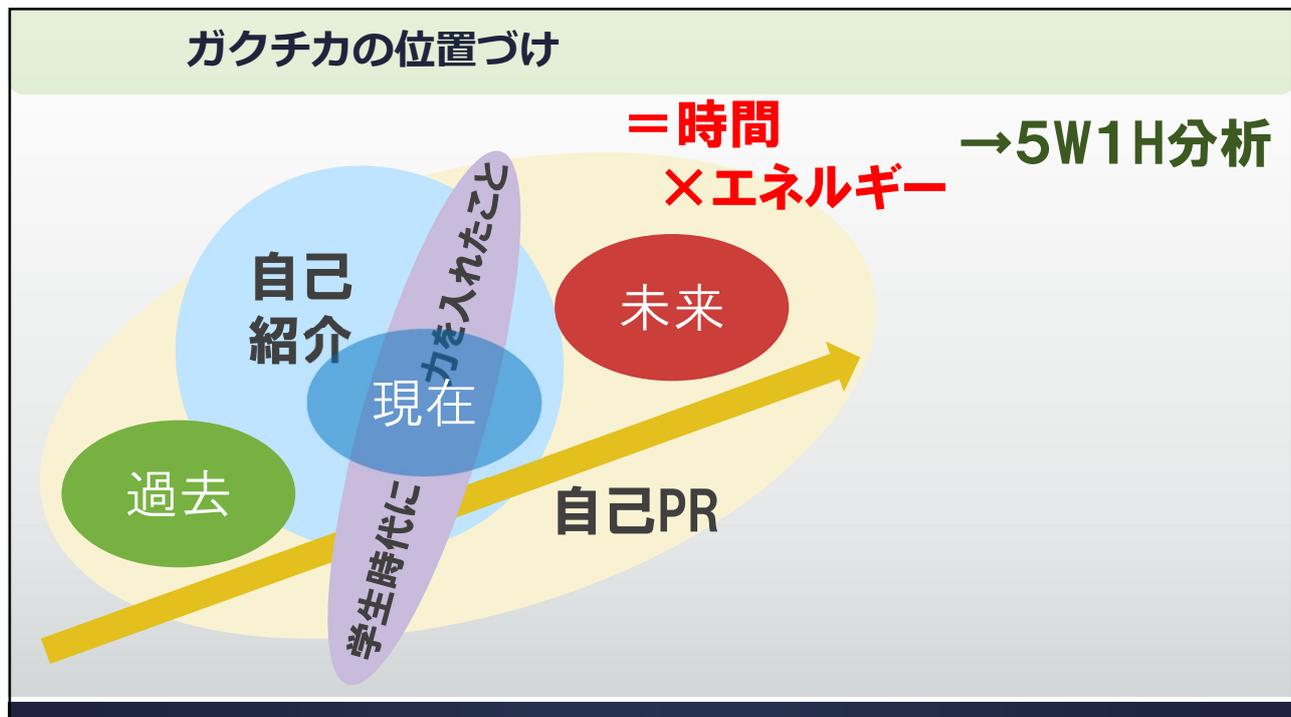
社会人としては、さらに進化させて結果をつなげることに拘った交渉や調整が実践できるように努力していきたいです(300)。

23

パワーやエネルギーは伝わってる？
企業の要求を網羅した
 ガクチカ作成

セミナー03
 高い目標に向かうチカラや思いを表現しよう！

24



25

よくあるパターン…審査コメントください！

私が学生時代に頑張ったことは、軽音サークルで新入生の勧誘を担当し、20名の新入生の入部に成功したことです。コロナ禍により2年間新入生が入っていないため活動が活性化しないことが問題でした。私は新入生への募集の方法に問題があることをつきとめました。そこで、私はまずは昨年の応募方法について、メンバー全員で話し合い、問題点を洗い出しました。そこで、これまでのポスターやチラシの内容を見直すと共に、SNSを活用した募集を提案しました。ポスターやチラシでは拘束されない柔軟な姿勢や初心者歓迎を強調し、SNSでは、サークルの親しみやすさが伝わるように、写真を多用し、メンバーの紹介や生の声を掲載するなどの工夫を凝らしました。それによって、新入生20名を獲得することに成功しました。この経験を通じて、相手の納得に結びつける説得力のある企画や表現を身に着けることができ、周りを巻き込むことが重要であることを学びました。(400)。

26

よくあるパターン…社会人の視点

~~私が学生時代に頑張ったことは、~~軽音サークルで新入生の勧誘(時間が短い)を担当し、20名の(多いか少ないかわからない)新入生の入部に成功したこと(サークル活動の本分ではない)です。コロナ禍により2年間新入生が入っていないため活動が活性化しないことが問題でした(むしろ2年間放置されたことが気になる)。私は新入生への募集の方法に問題があることをつきとめました(突き止めなくてもわかるのでは?)。そこで、~~私は~~まずは昨年の応募方法について、メンバー全員で話し合い、問題点を洗い出しました(当然のこと)。そこで、これまでのポスターやチラシの内容を見直すと共に、SNSを活用した募集を提案しました。ポスターやチラシでは拘束されない柔軟な姿勢や初心者歓迎を強調し、SNSでは、サークルの親しみやすさが伝わるように、写真を多用し、メンバーの紹介や生の声を掲載するなどの工夫を凝らしました。それによつて(どの程度の貢献度なのか?)、新入生20名(多いか少ないかわからない)を獲得することに成功しました。この経験を通じて、相手の納得に結びつける説得力のある企画や表現を身に着けることができ、周りを巻き込むこと(巻き込んで?)が重要であることを学びました。(400)。

27

そもそもガクチカとは？何を見られているの？

ガクチカ = 時間 × エネルギー

第1位 **+バロメーターとして見るパワーやエネルギー**

第2位 **チーム力や協力体制の意識の持ち方**

第3位 **その企業や組織での再現性期待**

第4位 **壁を超えるコミュニケーション力**

第5位 **課題発見(設定) & 解決力**

28

ガクチカはプロジェクトだ！

プロジェクトには、始め(スタート)と、終わり(ゴール)があり、**目標の設定(計画)と達成(実行)**がある

→したがって、「友達(関係)作り」、「本を読むこと」。「(文化などを)理解すること」は**プロジェクトではない**

プロジェクトは、**マイナス要素**が明らかな場合に**ゴーサイン**は出ない

→したがって、・・・が**問題**でした・・・で始めることは**ない**。**目標達成の阻害要因**として**問題**が起こる

(答)ガクチカは課題設定・解決型ではなく、目標設定・達成型で！

29

ガクチカの7要素（学業以外、サークル）

背景	純粋なきっかけ	When?	自身の個性をステージで輝かせたい
内容・役割	取り組みの状況	Where?	週2回、4時間程度、年に4回のイベント
目標	できるだけ高い目標	Why?	見に来てくれた人に感動や影響を与える
活動1・2・3	漏れ、重複がない	How?	個人練、G練と録音共有、プロのライブ
課題→工夫	目標達成を阻害	Who?	Who?
成果	目標達成度	What?	集客の運営に手が回らない→SNS活用
成長	今後の人生への教訓		満席のお客様からの万雷の拍手
			先が見えないときこそ、みんなが進む

30

ガクチカをこんなふうに変えてみた

3年間の軽音サークルでの活動です。新入生歓迎会でのステージを見て、自分も輝きたいと思い始めました。週2回4時間程度の活動で、年に4回の大きなイベントを目指しました。それらのイベントでは、来場者に感動・影響を与えるパフォーマンスを示すことを目標に取り組みました。そのために、毎日の練習(キーボード担当)を欠かさずレッスンも受け、曲目のパートを録音しデータファイルをメンバーと共有し、練習やアレンジをスムーズに進められるように心がけました。

ただ、運営面が手薄になり、集客やチケット販売が思うように進まないこともありました。そんな時は、練習を休止し、メンバー全員で考えられるネットワーク、広報、営業の余地を突き詰めました。その結果、公演は常に満席となり、ファイナルステージでは、万雷の拍手をいただいて、有終の美を飾ることができました。この経験から壁があるからこそ、大きな達成感に満たされることを決して忘れません。(400)

32

インターンシップと本採用の志望動機は違う！
ISでは**自分が主役**の
志望動機作成

セミナー04
ISへの参加によって自分は**どう**変わるのか？

33

志望動機、うまく書けてる？言えてる？
企業・組織が主役の
志望動機作成

セミナー04
悔いの残らない恋愛告白をしよう！

34

志望動機の違いは？

ISの志望動機		本採用の志望動機
今後の研究、就活、社会にどう生かせるのか	要点	どうしてこの会社なのか、どのようなことに貢献できるのか
斜め読みで判断されがち。その人のため(社会のため)になるか。	基準	最終面接まで見られる。会社のためになるか、その人が生かされるか。
自分	主役	会社
1. (会社への関心)IPGM理解(過去) 2. ISに参加することでどのようなチカラが付きそうか、今、そのチカラを付けたい理由は何か？(現在) 3. IS後にどのようなことに活かせるか(研究、就活、社会、人生)	目次	1. 会社への理念等→会社の強み 2. 会社の理念への共感とその理由 3. 会社の今後の事業展開分析、予測、期待 4. 会社の未来を前提に活かせる自分の強み、+将来ビジョン

35

よくあるパターン

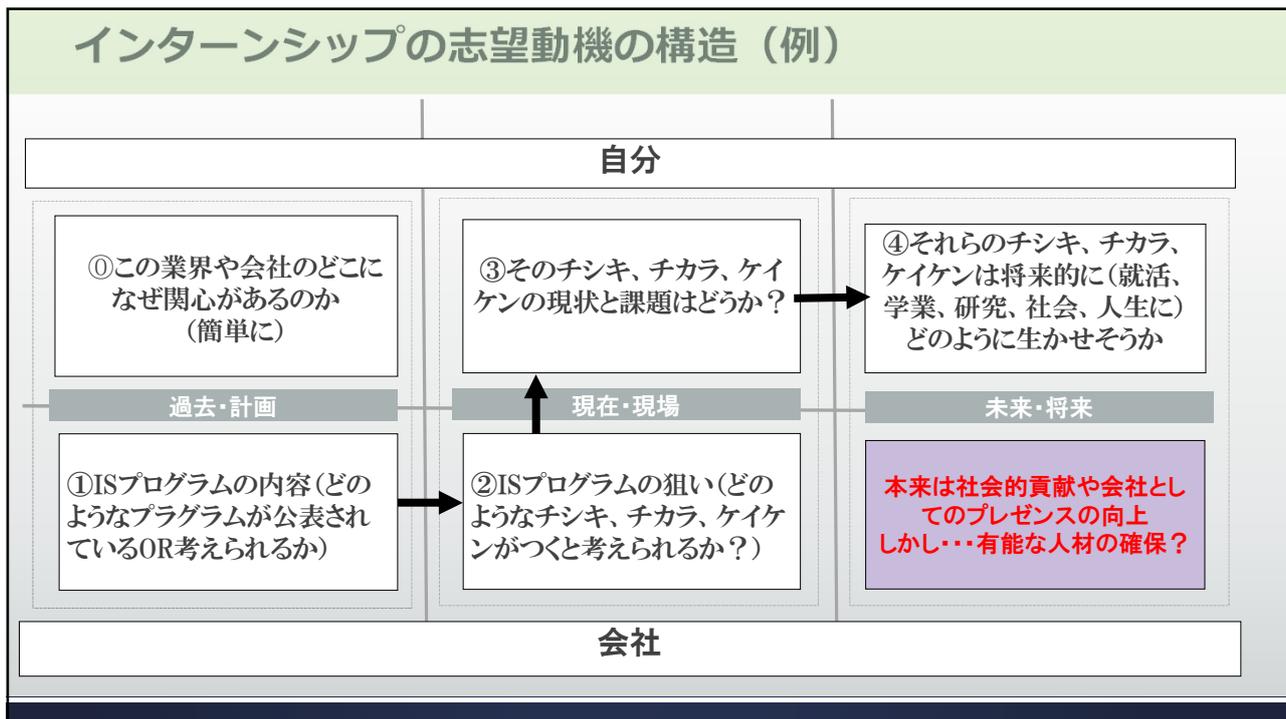
私が貴社のISを志望する理由は二つあります。

まず一つは、貴社は生活用品のメーカーでは、トップシェアを誇っており、そんな会社の仕事のやり方や社員さんの考え方を学びたいと思ったことです。

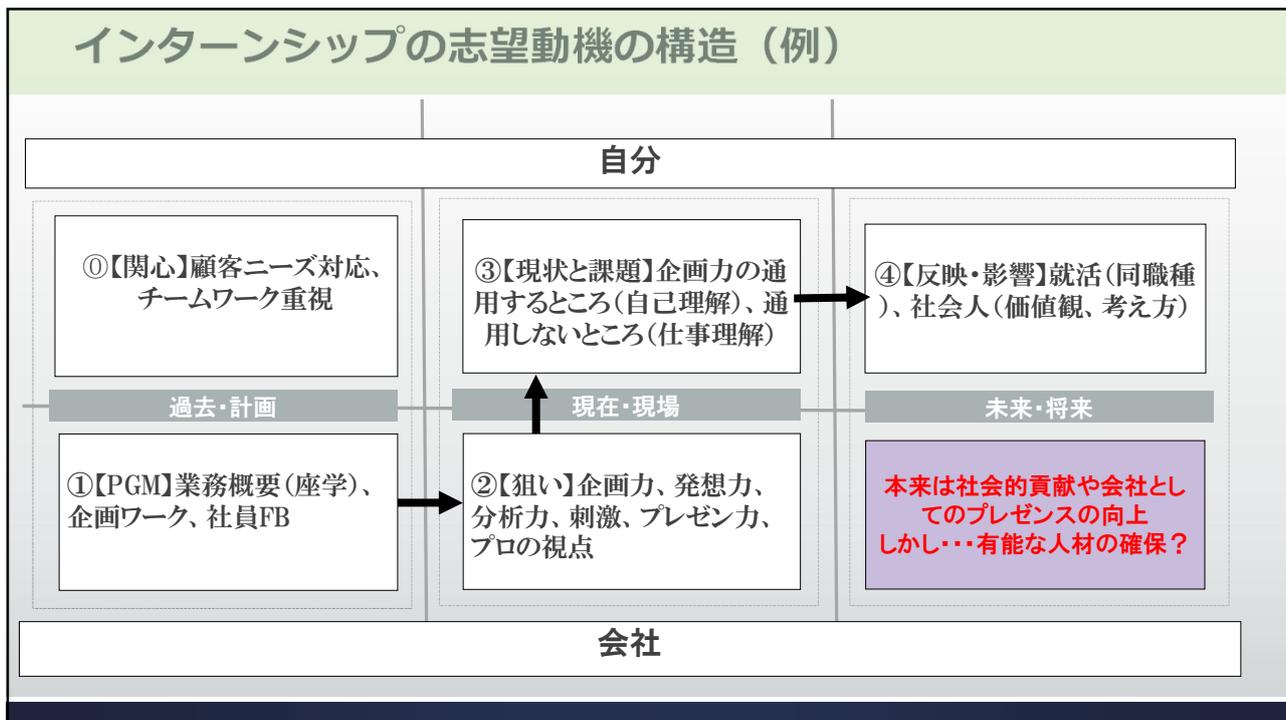
そして、もう一つは、貴社の仕事内容が理解できれば、この会社で働く場合、自分がどのように強みを発揮できるのか、あるいは自分に不足している点を今後どのように補えば良いのかを理解できると考え、志望します。

会社のどこに関心があるのか？短期間で仕事のやり方や考え方がわかるかな？社員になること前提なの？

36



37



38

よくあるパターンの残念

私が貴社のISを志望する理由は二つあります。→**2つあります！が必ずしも良い例ではない**

まず一つは、貴社は生活用品のメーカーでは、トップシェアを誇っており、そんな会社の仕事のやり方や社員さんの考え方を学びたいと思ったことです。→**なぜトップシェアに関心を持つのか？魅力よりも関心を示さないと！また、ISのみでやり方や考え方の本質は理解できないような気がする。**

そして、もう一つは、貴社の仕事内容が理解できれば、この会社で働く場合、自分がどのように強みを発揮できるのか、あるいは自分に不足している点を今後どのように補えば良いのかを理解できると考え、志望します。→**この会社に入る(入りたい)ことを前提にした文書は強すぎる。**

39

志望動機をこんなふうに変えてみた

①貴社の顧客ニーズへの対応姿勢やチームワークを大切にされて、多くのヒット商品を世に送り出されていて、自身の向上心やチームプレイを大切にすることから、貴社に関心を持ちました。①今回の貴社の3日間のインターンシップでは、業務の概要理解、グループでの企画体験や先輩社員からのFBなどを準備されています。②これらのプログラムを通じて、企画発想力やそのための分析力が問われ、その工程の中で意識の高い参加者から良い刺激を受けることが想像できます。また、プレゼンテーション力を試される場もあり、それに対してのプロから見たコメントをいただくことが期待できます。③自身としては、日頃から意識している企画力のレベルを自己評価することができ、メーカーの企画職に就く場合に求められる基礎力がある程度見極められると考えております。④したがって、ここでの経験を充実した就職活動とその後の社会人としての活躍に生かしていきたいと考え志望しました。(400)

40

よくあるパターン

私が貴社を志望する理由は二つあります。

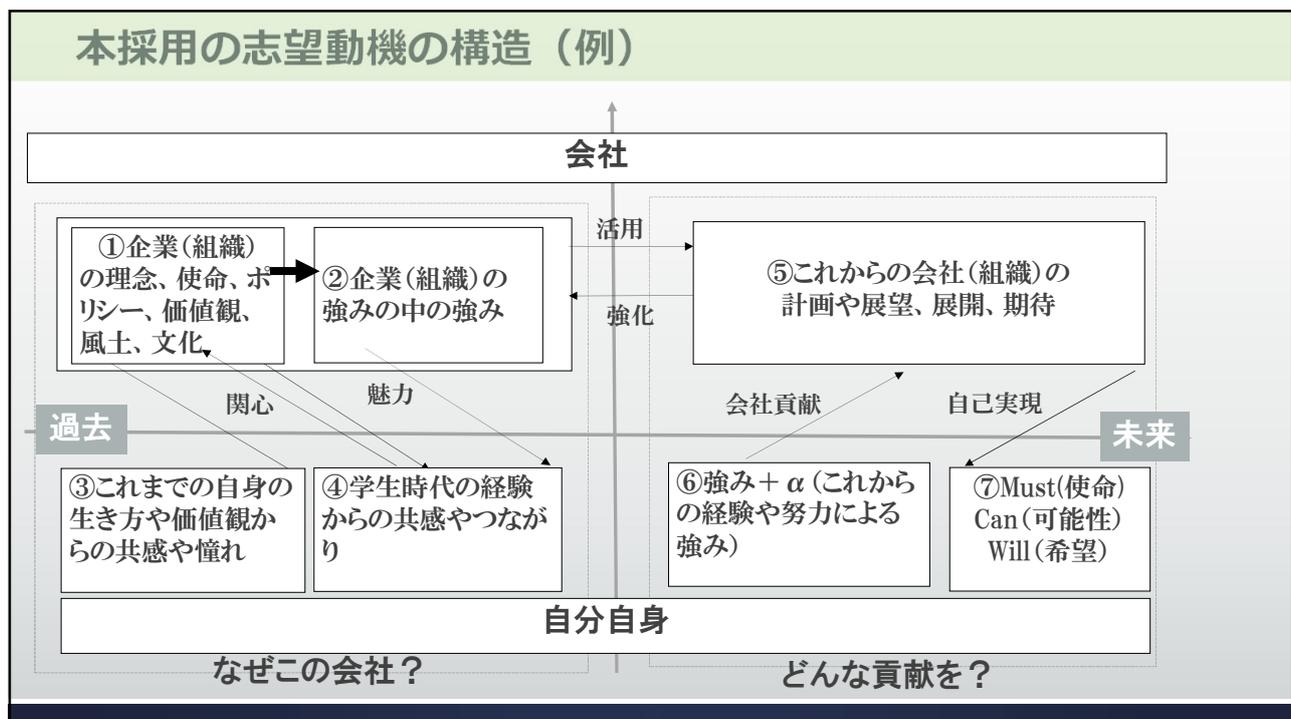
まず一つは、私は人に寄り添い、人を輝かせて、世の中を明るくする仕事をしたいと考えておりましたので、貴社であれば私の待ち前のコミュニケーション力を活かして、その思いがかなうと考えました。

そして、もう一つは、貴社は生活用品では、トップシェアを誇っており、説明会や座談会での貴社の社員のみなさんの対応がとてもやる気に満ち溢れていて、自分もこのような環境の下で働きたいと考えて志望しました。

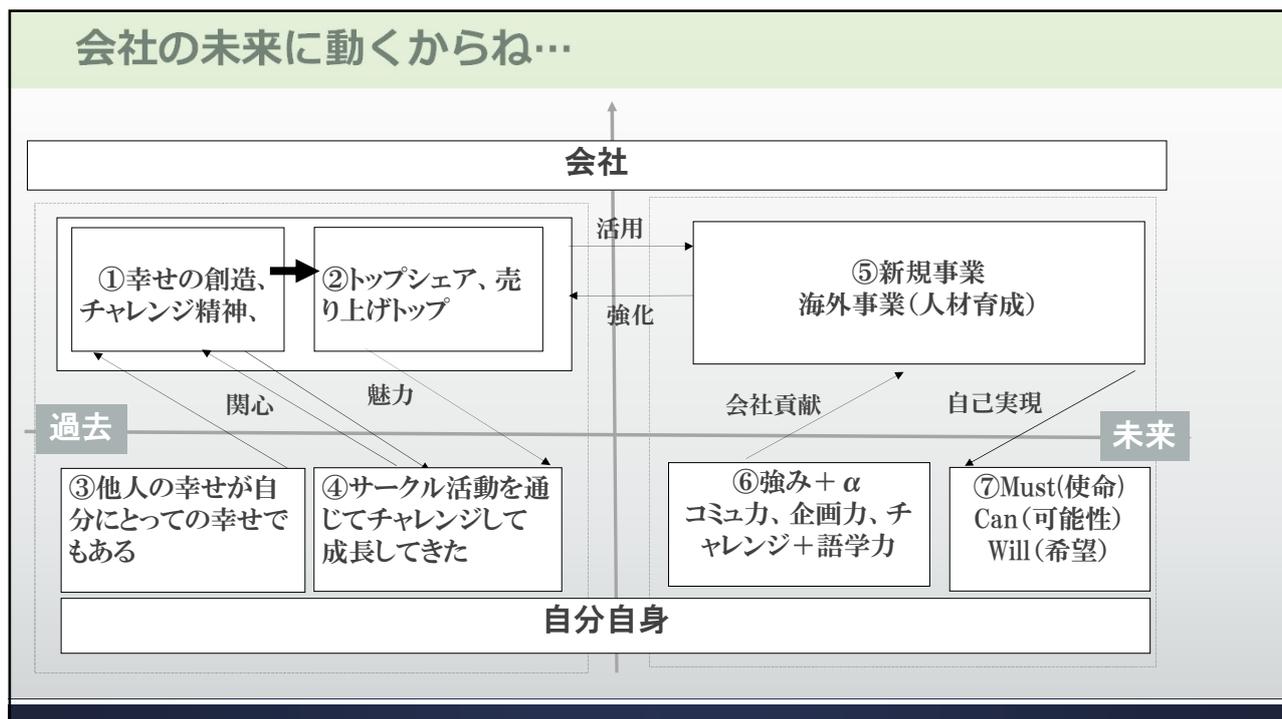
会社のどこが魅力なの？それはどうして？
この会社はこれからどんな会社になっていくんだろう？

41

本採用の志望動機の構造（例）



42



43

志望動機をこんなふうに変えてみた

貴社はこれまでにチームワークを大切にされて、そこに部署間の交流も活性化させることで多くのヒット商品を世に送り出し、さらにインターンシップに参加したことで、お客様の声に耳を傾けて常に改善の努力を惜しまずに取り組まれていることを知りました。

自身は、これまでコミュニケーションを大切にして、3年取り組んだ軽音サークルでも各人の個性を尊重しつつもチームワークで結果を出したことや、演奏の評価を常に次の演奏に活かしていたことなどからも、貴社のそうしたポリシーや姿勢にたいへん共感できます。

また、貴社は今後、国際的な取り組みを強化され、現地法人とのチームワークでシェアを伸ばし、世界のブランドとしての確立に力を注いでいかれると思います。

自身は、これまでの人の話を傾けて自身を変革してきたコミュニケーション力を活かしつつ、さらに世界に通用するコミュニケーション力(英会話力を含む)を身に付けて、貴社のグローバル化に貢献していきたいと考え、志望しました。(400)

48

ES作成に時間をかけすぎ？
コンテンツ思考で
 ES作成

セミナー05
 コンテンツ思考でESを描いていこう！

52

その他の出題

自己分析型

チャレンジ/困難克服/長所・短所(性格←→成果型)/選定理由

ガクチカ型

チャレンジ/チームワーク/革新を実現/リーダーシップ/主体性発揮

学問型

選択理由/学会論文/仕事との関係/社会実装へのつながり

業界研究型

なぜこの業界？この業界の現状と課題は？

企業分析型

この会社の魅力は？会社のポリシーとの合致度は？志望順位は？

企業未来型

この会社のこれからの展開は？課題は？

自己実現型

活かせるチカラ(強み)は？/must, can, will /夢の実現

53

研究・ゼミ内容（例）

研究の定義	研究やゼミ全体のテーマと自身の取り組んでいる内容(卒論、修論)	
問いの狙い	関心を持って取り組めているか、内容そのものよりも取り組み姿勢	
研究の背景	なぜ？	学部での研究テーマを突き詰めたかった
研究の内容	何の？	戦略的環境影響評価(SEIA)の手法と効果について
研究の目標	どんな？	SEIAの活用・展開マニュアルの提案
研究の成果	何が？	手法の定量・定性分析結果、好事例からの抽出
今後の研究	いつ、何を？	マニュアル(案)の目次作成、マニュアル(案)プレゼン

54

人生での挫折経験（例）

挫折の定義	心が折れて立ち直りまで多くの時間や援助を要した経験	
問いの狙い	この会社に入れば多くの、様々な挫折を経験することに堪えるか	
挫折の内容	いつ、どんな？	高校の部活(バレー)でレギュラーから外された
挫折の原因	なぜ？	緊張からミスも多く、肝心なところで決めれない
挫折底の思い	どんな？	自分はダメなやつ、うまくなれない、もう辞めたい
底からの脱出	どのように？	兄の言葉「できないことに誇りを持て！」
教訓	どうする？	できないことだからやる、チカラを尽くす

55

ガクチカ応用パターン

応用	ポイント	留意事項
チャレンジ	チャレンジ目標の設定	活動レベルもそれなりに上げる
チームワーク	チーム目標とチームでの活動	個人の役割(目標)も大切
革新を実現	問題や閉塞分析→目的や革新分析	ガクチカベースを利用できない
リーダーシップ	リーダーとしての目標設定	構成員とのコミュニケーション
主体性	主体的な目標設定	他者の協力も必要
こだわり	活動(アプローチ)の特異性	拘りの理由の明確化

56

ガクチカ（チャレンジ版）（例）

挑戦の定義	実現できそうにないことを、現実的な目標として設定する	
問いの狙い	この会社でも失敗を恐れずにチャレンジしてもらえそうか	
背景,内容,役割	いつ、どこで？	コミュニカUP、アパレル接客のアルバイト、リーダー
チャレンジ目標	どんな？	接客のアルバイトで対応したお客様全員リピーター
活動1・2・3	どんな？	BESTな組み合わせ、聴く！聴く！聴く！、提案
難関→向き合い	どのように？	接客されるのが苦手な人→スタンバイ姿勢
成果、不足、成長	どうする？	8割以上毎月来店、コーディネートフォロー、傾聴

57

業界選択理由（例）

理由の定義

なぜこの業界なのか、自身の価値観や経験から説明する

問いの狙い

業界への関心の妥当性(同業他社への関心の有無を含む)

業界の特徴

何が(どこが)?

上流(政策)から下流(現場)まで関わること

選択の理由

なぜ?

これまでも様々な経験から成長してきたので

今後の業界

どのように?

不可欠な会社のみ淘汰されていく

未来への思い

どうする?

逆に不可欠な存在となれるチャンスにワクワク

その他

58

入社後やってみたい仕事（例）

やってみたいの定義

入社後の割と早い段階で取り組みたいこと(配属希望を含む)

問いの狙い

会社の仕事をある程度理解できているか(適性試験との合致度合)

事業の魅力

何が(どこが)?

企画営業の部門での企業への提案と実施

理由

なぜ?

会社のリソースの理解と提案レベルの把握ができる

可能性

どのように?

コミュニカ、プレゼン力+評価される企画力

その先に

何が?

受注に結び付く提案書を書けるようになる

その他

59

この会社で実現したいこと（例）

実現の定義

7年～10年後にこの会社で実現したい夢やビジョン

問いの狙い

この会社はその人の夢やビジョンを実現するフィールドとして相応しいか

会社の未来

どんな？

今後、この会社は様々アクターとの連携を強化

10年後には…

何を？

様々な生活ニーズに対応できるサービスを実現

実現したいこと

どのように？

鉄道会社を生活基盤プラットフォームへ

実現したい理由

なぜ？

高齢化社会での安全と安心の創出

必要なチカラ

何を？

連携力、集約力、採算構造追求

60

まとめ

1. **伝わる** (←→伝える) **ES**にするためには、先方にどうすれば気に入られるかを考えるのではなく、どうすれば最後まで読んでくれるか、**ポイント(コンテンツ)**にしたがって展開させる
2. **描く** (←→書く) **ES**にするためには、過去のエピソードを細かく、数字を明確にして記述するのではなく、**過去、現在、未来の自分の形成を自分らしく表現することでイメージしてもらう**
3. **合格する** (←→通過する) **ES**にするためには、大きなことや自慢をアピールするのではなく、現実とのギャップが生じないように**自身のオリジナルを過不足なくイメージしてもらう**

61