

24 時間 ES 作成テンプレート集

締切直前でも間に合う！緊急対策キット完全版

緊急対策版 2024 年 10 月発行

目次

Part 1: タイムマネジメント編

- 24 時間タイムスケジュール管理表
- 緊急度別対応プラン
- 作業効率化チェックリスト

Part 2: 自己 PR テンプレート編

- 自己 PR 基本構造テンプレート
- 強み別自己 PR 例文 10 種
- 業界別カスタマイズ版

Part 3: ガクチカテンプレート編

- ガクチカ黄金フォーマット
- 経験別ガクチカ例文 10 種
- 成果の見せ方パターン集

Part 4: 志望動機テンプレート編

- 志望動機 3 段構成テンプレート
- 業界別志望動機例文 10 種
- 企業研究反映テクニック

Part 5: 実践ツール編

- AI プロンプト集

- 14. 提出前チェックリスト
 - 15. トラブルシューティングガイド
-

はじめに:このテンプレート集の使い方

残り時間別の使用方法

残り時間	優先使用セクション	スキップ可能
24 時間以上	全セクション	なし
12-24 時間	Part 1,2,3,4	Part 5 の一部
6-12 時間	Part 2,3,4 のテンプレのみ	例文解説
6 時間未満	各 Part の即効テンプレのみ	すべての解説

効果的な活用 3 ステップ

1. Part 1 で時間配分を決定(5分)
 2. Part 2-4 から必要なテンプレを選択(10分)
 3. テンプレに自分の情報を入力(残り時間)
-

Part 1:タイムマネジメント編

1. 24 時間タイムスケジュール管理表

マスタースケジュール(印刷して使用)

時刻	作業内容	目標	実績 ✓
0:00-1:00	準備・情報整理	全体構成決定	___ □
1:00-2:00	自己 PR 作成①	構造決定	___ □
2:00-3:00	自己 PR 作成②	初稿完成	___ □
3:00-4:00	自己 PR 作成③	推敲完了	___ □

時刻	作業内容	目標	実績 ✓
4:00-7:00	睡眠	3時間確保	___ □
7:00-8:00	朝食・準備	リフレッシュ	___ □
8:00-10:00	ガクチカ作成①	構造・初稿	___ □
10:00-12:00	ガクチカ作成②	完成・推敲	___ □
12:00-13:00	昼食・休憩	エネルギー補給	___ □
13:00-15:00	志望動機作成①	企業研究	___ □
15:00-17:00	志望動機作成②	初稿作成	___ □
17:00-18:00	志望動機作成③	推敲完了	___ □
18:00-19:00	夕食・休憩	リラックス	___ □
19:00-20:00	全体推敲①	誤字脱字	___ □
20:00-21:00	全体推敲②	論理確認	___ □
21:00-22:00	最終チェック	要件確認	___ □
22:00-23:00	提出準備	システム確認	___ □
23:00-24:00	提出・予備	完了	___ □

超短縮版スケジュール(6時間)

経過時間	作業内容	配分	メモ
0:00-0:30	情報整理・構成	30分	テンプレ選択
0:30-1:30	自己PR	60分	使い回しベース
1:30-2:30	ガクチカ	60分	使い回しベース
2:30-4:00	志望動機	90分	企業別カスタマイズ
4:00-5:00	推敲	60分	AI活用
5:00-6:00	提出	60分	余裕を持って

2. 緊急度別対応プラン

緊急度診断フローチャート

残り時間は？

- └─ 24 時間以上 → 【通常プラン】全工程実施
- └─ 12-24 時間 → 【速攻プラン】睡眠 3 時間確保
- └─ 6-12 時間 → 【超速プラン】テンプレ中心
- └─ 6 時間未満 → 【限界突破プラン】AI 全力活用

プラン別必須タスクリスト

通常プラン(24 時間)

- 企業研究 2 時間
- 自己分析 1 時間
- 自己 PR 作成 3 時間
- ガクチカ作成 4 時間
- 志望動機作成 5 時間
- 推敲 2 時間
- 睡眠 3 時間
- 休憩・食事 3 時間
- 提出準備 1 時間

超速プラン(6-12 時間)

- 簡易企業研究 30 分
 - 自己 PR(テンプレ活用)1.5 時間
 - ガクチカ(テンプレ活用)1.5 時間
 - 志望動機作成 2 時間
 - 推敲(AI 活用)30 分
 - 提出 30 分
-

3. 作業効率化チェックリスト

事前準備(10 分で完了)

デジタル環境

- PC 充電 100%

- スマホ充電 100%
- Wi-Fi 接続確認
- ブラウザタブ準備
- 文書作成ソフト起動

物理環境

- 静かな場所確保
- 飲み物準備(水 2L)
- 軽食準備
- メモ用紙
- タイマーセット

情報準備

- 企業の採用ページ
- マイページログイン
- 成績証明書
- 過去の自己分析メモ
- 写真データ

集中力維持テクニック

時間帯	推奨作業	集中力対策
深夜 (0-4 時)	創造的作業	カフェイン摂取
早朝 (4-8 時)	睡眠 or 軽作業	仮眠必須
午前 (8-12 時)	論理的作業	糖分補給
午後 (12-16 時)	ルーティン作業	昼寝 15 分
夕方 (16-20 時)	仕上げ作業	ストレッチ
夜 (20-24 時)	最終確認	深呼吸

Part 2: 自己 PR テンプレート編

4. 自己 PR 基本構造テンプレート

万能型 STAR+R フレームワーク

【Situation - 状況 (50 字)】

私は [場所/組織] において、[役割] として
[期間] 活動していました。

【Task - 課題 (50 字)】

[具体的な問題] という課題があり、
[影響/重要性] のため、解決が必要でした。

【Action - 行動 (150 字)】

私は以下の 3 つの施策を実施しました。
第一に [具体的な行動 1 と工夫]
第二に [具体的な行動 2 と工夫]
第三に [具体的な行動 3 と工夫]
特に [最も独自性のある点] にこだわりました。

【Result - 結果 (100 字)】

その結果、[定量的成果 1] を達成し、
さらに [定量的成果 2] という成果も得られました。
[第三者からの評価] もいただきました。

【Relevance - 関連性 (50 字)】

この経験で培った [強み/能力] を活かし、
貴社では [具体的な貢献内容] として
貢献したいと考えています。

合計 : 400 字

構成要素チェックシート

要素	含まれているか	具体例
強みの明示	<input type="checkbox"/>	「私の強みは〇〇力です」
数値(3 つ以上)	<input type="checkbox"/>	期間/人数/成果
独自の工夫	<input type="checkbox"/>	他者がやらない取り組み
第三者評価	<input type="checkbox"/>	表彰/フィードバック

要素	含まれているか	具体例
企業への接続	<input type="checkbox"/>	貴社での活用イメージ

5. 強み別自己 PR 例文 10 種

①リーダーシップ型(400 字)

私の強みは「調整型リーダーシップ」です。

大学 3 年次、50 名規模のイベント実行委員長を務めました。メンバー間で意見が対立し、準備が 2 週間遅延する危機的状況に陥りました。

私は 3 つの施策でチームを立て直しました。第一に、全員と個別面談を行い、26 個の意見を集約。第二に、意見を可視化する「アイデアマップ」を作成し、共通点を発見。第三に、役割を明確化し、各人の得意分野を活かす体制を構築。特に「全員が主役」という意識づけにこだわりました。

結果、準備期間を 10 日短縮し、予定通り開催。来場者 3,000 名（目標比 150%）を達成し、参加者満足度も 95%を記録。実行委員会は学長賞を受賞しました。

この調整力を活かし、貴社でも部署間連携を促進し、プロジェクトの円滑な推進に貢献します。

②分析力型(400 字)

私の強みは「データドリブンな課題解決力」です。

飲食店アルバイトで、ランチタイムの売上が前年比 70%まで低下している課題に直面しました。

私は3ヶ月間のPOSデータを分析し、3つの改善策を実施しました。第一に、売れ筋メニューの組み合わせから「黄金セット」を5種類開発。第二に、注文から提供までの時間を計測し、オペレーションを改善して平均5分→3分に短縮。第三に、天候データと売上の相関を分析し、雨天時限定メニューを導入。

その結果、ランチ売上は前年比125%まで回復し、客単価も850円→1,050円に向上。本社からベストプラクティス賞を受賞し、他店舗へも施策が展開されました。

貴社においても、データ分析を軸としたマーケティング戦略の立案・実行で貢献します。

③協調性型(400字)

私の強みは「多様性を活かす協調性」です。

国際交流サークルで、15カ国40名のメンバーと学園祭模擬店を運営しました。文化や言語の違いから、準備段階で意思疎通に課題が生じました。

私は「全員参加型」の運営を実現するため、3つの工夫をしました。第一に、5言語対応の作業マニュアルを作成し、情報格差を解消。第二に、各国の得意料理を融合させた「ワールドプレート」を開発。第三に、シフトを多国籍ペアにし、相互理解を促進。

結果、3日間で2,000食を完売し、売上80万円(目標比160%)を達成。「最も国際的な模擬店賞」を受賞し、メンバーの85%が「また参加したい」と回答。

貴社のグローバルプロジェクトでも、多様なバックグラウンドを持つメンバーの

架け橋となり、チーム力を最大化します。

④継続力型(400字)

私の強みは「目標達成への継続力」です。

大学入学時 TOEIC400 点でしたが、
「卒業までに 900 点」という目標を設定しました。

1,000 日間、以下の学習を継続しました。
第一に、毎朝 5 時起床で 2 時間の学習時間を確保し、
計 2,000 時間を投入。第二に、通学時間 90 分を
リスニング学習に活用し、述べ 500 時間を蓄積。
第三に、月 1 回の受験で進捗を可視化し、
弱点分析→対策の PDCA を 24 回転実施。

3 年後、TOEIC920 点を達成。さらに、
学習法をブログで発信したところ、
月間 10 万 PV を記録し、出版社から
書籍化のオファーも獲得しました。

貴社においても、高い目標に対して諦めず、
継続的な努力で必ず成果を出します。
特に長期プロジェクトでの粘り強さを発揮します。

⑤創造力型(400字)

私の強みは「既存の枠を超える創造力」です。

ゼミの研究発表で「地方創生」がテーマでしたが、
従来の補助金依存型の提案では差別化できないと
考えました。

私は全く新しいアプローチを 3 つ提案しました。
第一に、廃校を e スポーツ施設に転換する
「デジタル×地方」モデルを構築。第二に、
高齢者と若者をマッチングする「スキルシェア

プラットフォーム」を設計。第三に、地域通貨と連動したゲーミフィケーションで住民参加を促進する仕組みを開発。

プレゼンの結果、学会で最優秀賞を受賞。提案の一部は実際に自治体で採用され、パイロット事業として500万円の予算がつけました。

貴社でも既成概念にとらわれない発想で、新規事業開発や業務革新に貢献します。

⑥コミュニケーション型(400字)

私の強みは「相手目線のコミュニケーション力」です。

塾講師アルバイトで、不登校気味の中学生を担当しました。最初は会話も成立しない状況でした。

信頼関係構築のため、3つのアプローチを実践しました。第一に、勉強以外の話から始め、趣味のゲームを共通話題に設定。第二に、「できたことノート」を作成し、小さな成功を可視化して自己肯定感を向上。第三に、保護者とも週1回面談し、家庭との連携を強化。

6ヶ月後、生徒は自主的に通塾するようになり、成績も5科目平均35点→68点に向上。第一志望の高校に合格し、保護者から「先生のおかげで子どもが変わった」と感謝の手紙をいただきました。

貴社でも、顧客や関係者との信頼関係を構築し、真のニーズを引き出す営業活動を展開します。

⑦問題解決型(400字)

私の強みは「本質を見抜く問題解決力」です。

サークルの会計担当時、年間 50 万円の赤字が 3 年続いている状況を引き継ぎました。

私は財務分析から本質的な問題を特定し、3 つの改革を実行しました。第一に、支出内訳を分析し、非効率な固定費を 40%削減。第二に、会費未納率 30%の原因を調査し、自動引き落としシステムを導入して徴収率を 95%に改善。第三に、企業協賛金獲得のため、20 社に提案書を送付し、8 社から計 30 万円を獲得。

結果、1 年で 70 万円の黒字転換を達成し、3 年分の累積赤字も解消。後輩たちが安心して活動できる財務基盤を構築しました。

貴社でも、表面的な対処でなく、根本原因を特定して本質的な解決策を提案します。

⑧行動力型(400 字)

私の強みは「即断即決の行動力」です。

地域の子ども食堂でボランティアをしていた際、コロナ禍で開催中止の危機に直面しました。

私は 48 時間以内に代替案を実行しました。第一に、SNS で支援を呼びかけ、24 時間で 50 名のボランティアを確保。第二に、飲食店 10 店舗と交渉し、テイクアウト弁当の無償提供を獲得。第三に、配送体制を構築し、100 世帯への個別配送を実現。特にスピード感到にこだわり、構想から実行まで 1 週間で完遂しました。

結果、3 ヶ月間で延べ 3,000 食を提供し、一度も途切れることなく支援を継続。

市から感謝状を授与され、地元新聞でも取り上げられました。

貴社でも、スピード感を持った意思決定と実行力で、ビジネスチャンスを実際に掴みます。

⑨グローバル型(400字)

私の強みは「異文化架け橋力」です。

米国留学中、日本文化紹介イベントを企画しました。しかし、現地学生の関心が低く、参加者が集まらない課題がありました。

私は文化の違いを強みに変える3つの工夫をしました。第一に、「アニメ×伝統文化」という切り口で、現代と伝統を融合。第二に、体験型ワークショップ形式にし、寿司作りや書道体験を導入。第三に、現地の人気インフルエンサーとコラボし、SNSで拡散力を強化。

結果、500名が参加し、前年比10倍を達成。参加者の92%が「日本への興味が深まった」と回答。大学から国際交流貢献賞を受賞しました。

貴社の海外展開においても、文化の違いをビジネスチャンスに変える提案で貢献します。

⑩専門性型(400字)

私の強みは「専門知識の実践応用力」です。

経済学ゼミで学んだ行動経済学を、実際のビジネスに応用する機会を得ました。

大学祭の模擬店で、3つの行動経済学的

アプローチを実装しました。第一に、「アンカリング効果」を活用し、高額商品を最初に提示して購買単価を20%向上。第二に、「社会的証明」の原理で、「人気 No. 1」POPを設置し、特定商品の売上を3倍に。第三に、「損失回避バイアス」を利用した限定販売で、完売率100%を達成。

結果、3日間の売上は120万円（前年比180%）を記録し、利益率も25%→40%に改善。学部長から「理論と実践の融合」として表彰されました。

貴社でも、アカデミックな知見を実務に落とし込み、科学的なマーケティングを展開します。

6. 業界別カスタマイズ版

業界別強調ポイント一覧

業界	強調すべき要素	NGワード	キーワード
コンサル	論理性・分析力	感性的・雰囲気	仮説検証・MECE
金融	信頼性・正確性	大雑把・ミス	リスク管理・コンプライアンス
商社	バイタリティ・語学	内向的・国内志向	グローバル・交渉力
IT	技術力・革新性	アナログ・保守的	DX・アジャイル
メーカー	品質・改善	妥協・現状維持	カイゼン・PDCA

金融業界向けカスタマイズ例

【変更前】一般的な締め
この経験を活かして貢献します。

【変更後】金融業界向け
この経験で培った正確性と信頼構築力を活かし、

貴行のリテール営業において、お客様の
資産形成を長期的にサポートし、
コンプライアンスを遵守しながら
収益拡大に貢献します。

Part 3: ガクチカテンプレート編

7. ガクチカ黄金フォーマット

800 字完全版テンプレート

【第 1 段落：概要（100 字）】

私が学生時代に最も力を入れたのは、
[活動名]における[役割]としての活動です。
[期間]の間、[最も重要な成果]を達成しました。

【第 2 段落：動機と目標（150 字）】

この活動を始めたきっかけは[動機]でした。
当初は[初期状態]でしたが、
[具体的な目標]を設定し、
[なぜその目標が重要か]という思いで
取り組みました。

【第 3 段落：直面した課題（150 字）】

しかし、[時期]に[具体的な課題]に
直面しました。[課題の深刻度を数値で]という
状況で、[なぜ解決が困難だったか]。
このままでは[想定される悪影響]となる
危機的状況でした。

【第 4 段落：解決策と行動（250 字）】

そこで私は、以下の 3 つの対策を実施しました。
第一に、[施策 1 の詳細と工夫点]。
これにより[即座の効果]を実現。

第二に、[施策2の詳細と工夫点]。

[なぜこの方法を選んだか]という理由がありました。

第三に、[施策3の詳細と工夫点]。

特に[最も苦勞した点]については、

[どのように乗り越えたか]して対処しました。

【第5段落：成果と学び（100字）】

その結果、[定量的成果1]、[定量的成果2]を達成しました。また[定性的成果]という予想外の効果も得られました。

【第6段落：企業での活用（50字）】

この経験から学んだ[教訓]を、貴社の[業務名]において活かし、[具体的貢献]したいと考えています。

要素別チェックポイント

要素	必須度	チェック内容
取組期間	★★★	○年○月～○年○月
役割・立場	★★★	リーダー/メンバー等
数値成果	★★★	3個以上
課題の明確化	★★★	具体的な問題
施策の独自性	★★☆	他者との差別化
第三者評価	★★☆	表彰・フィードバック
失敗経験	★☆☆	あれば深みが出る

8. 経験別ガクチカ例文 10 種

①アルバイト(飲食店)800字

私が学生時代に最も力を入れたのは、居酒屋でのアルバイトリーダーとしての店舗改革です。

2年間で、売上を月商500万円から750万円に向上させました。

大学2年時から始めたこのアルバイトでは、当初は一スタッフでしたが、店舗の業績不振を目の当たりにし、「自分を変えなければ」という使命感から改革に取り組みました。

着任3ヶ月目に、客数が前年比60%まで落ち込み、このままでは閉店の可能性があるという危機的状況に直面しました。原因分析の結果、①料理提供の遅さ②接客の質の低下③リピーター離れの3点が判明しました。

そこで私は、以下の改革を実行しました。
第一に、キッチンオペレーションを見直し、事前仕込みリストを作成。提供時間を平均15分から8分に短縮しました。
第二に、スタッフ向け接客マニュアルを作成し、毎週15分のロールプレイング研修を実施。
第三に、顧客カルテシステムを導入し、常連客100名の好みをデータベース化。
特に、新人スタッフ5名へのOJTには注力し、3ヶ月間毎日フィードバックを続けました。

その結果、6ヶ月後には売上が150%に回復し、食べログ評価も3.2から3.8に向上。
リピーター率は25%から45%まで改善しました。

この現場改革の経験を活かし、貴社の店舗運営でもデータと現場感覚を融合した改善を推進します。

②サークル(運動系)800字

私が最も力を入れたのは、テニスサークルでの組織再建です。部員3名の廃部寸前から、2年間で60名の活気ある組織に成長させました。

高校時代にテニス部で全国大会に出場した経験から、大学でもテニスが続けたいと考えていました。しかし、入部したサークルは部員わずか3名。「このサークルを立て直す」という目標を掲げ、幹事長に立候補しました。

最大の課題は、新入部員の定着率の低さでした。入部しても1ヶ月以内に70%が辞めてしまい、「つまらない」「レベルが合わない」という声が多く。このままでは大学から認可取り消しの可能性もありました。

私は組織改革として3つの施策を実施しました。第一に、レベル別3クラス制を導入し、初心者から上級者まで楽しめる体制を構築。各クラスに専任コーチ役を配置しました。第二に、「テニス×交流」をコンセプトに、月1回のBBQや合宿を企画し、技術以外の魅力も創出。第三に、SNSでの情報発信を強化し、練習動画を毎日投稿してフォロワー2,000人を獲得。特に新生向けの無料体験会は、3日間で延べ150名を集客する成功を収めました。

結果、2年間で部員60名まで増加し、団体戦では3部から1部に昇格。大学から「最優秀サークル賞」を受賞しました。

この組織マネジメント経験を、貴社のチームビルディングに活かします。

③ゼミ(研究活動)800字

私が最も注力したのは、経営学ゼミでの産学連携プロジェクトです。大手食品メーカーとの共同研究で、新商品を実際に商品化しました。

3年次に「Z世代の消費行動」を研究テーマに選び、企業との実践的な研究機会を求めています。

「学術研究を社会実装につなげる」という目標で、プロジェクトリーダーに立候補しました。

しかし、企業側からは「学生の提案は現実的でない」という厳しい評価を受けました。最初の提案は全て却下され、「このままでは共同研究が打ち切りになる」という危機に直面しました。

そこで、アプローチを根本から見直しました。第一に、実際の店舗で100時間のフィールドワークを実施し、消費者の生の声を収集。1,500件の観察データから、潜在ニーズを抽出しました。第二に、プロトタイプを5種類作成し、学内で試食会を10回開催。延べ500名からフィードバックを獲得しました。第三に、財務シミュレーションを作成し、投資回収期間18ヶ月という現実的なビジネスプランを提示しました。

その結果、提案した「プロテインスナック」が採用され、コンビニ3,000店舗で発売。初月売上は計画比140%を達成し、日経MJにも掲載されました。

この実践的な商品開発経験を、貴社の新規事業開発で発揮します。

④ボランティア 800字

私が最も情熱を注いだのは、地域の子ども食堂の立ち上げと運営です。3年間で延べ5,000食を提供し、地域の子育て支援拠点を確立しました。

コンビニバイトで毎日廃棄される食材を見て、「この食材を必要な人に届けたい」という思いから、

大学2年時に仲間3人と子ども食堂を開設しました。

しかし、開始3ヶ月で資金が底をつき、ボランティアも集まらず、継続困難な状況になりました。「子どもたちの居場所を失わせない」という責任から、抜本的な改革が必要でした。

私は持続可能な運営モデルを構築しました。

第一に、地域の飲食店15店舗と交渉し、余剰食材の提供ネットワークを構築。フードロスを削減しながら、食材費をゼロに。
第二に、クラウドファンディングで180万円を調達し、1年分の運営資金を確保。支援者には活動報告を毎月送付し、透明性を担保しました。
第三に、大学生ボランティア50名を組織化し、シフト管理システムを導入。安定的な運営体制を確立しました。

結果、週2回の定期開催を3年間継続し、延べ5,000食を提供。子どもの居場所として定着し、市から感謝状を受賞。モデル事業として他地域にも展開されました。

この社会課題解決の経験を、貴社のCSR活動や社会貢献事業で活かします。

⑤インターン 800字

私が最も成長したのは、ITベンチャーでの6ヶ月間の長期インターンシップです。学生ながら新規事業の立ち上げを任せられ、月商100万円のサービスを創出しました。

プログラミング未経験でしたが、「ビジネスと技術の両方を理解する人材になる」という目標で、エンジニア兼ビジネス開発のポジションに挑戦しました。

配属 2 週目に、「学生向けの新サービスを 3 ヶ月でリリースせよ」という課題を与えられました。

予算 50 万円、メンバーは私 1 人という過酷な条件で、失敗すれば契約終了でした。

私は、リーンスタートアップの手法で開発しました。

第一に、100 名の学生にインタビューを実施し、

「就活情報の整理」という課題を発見。

MVP を 2 週間で開発し、早期にユーザーテストを

開始しました。第二に、週次でアップデートを重ね、

ユーザーフィードバックを即座に反映。

25 回の改善で、継続率を 10% から 60% に向上。

第三に、大学のキャリアセンターと提携し、

B2B2C モデルで収益化。5 大学との契約を獲得しました。

結果、3 ヶ月でサービスをリリースし、

6 ヶ月後には登録者 3,000 名、月商 100 万円を達成。

社長賞を受賞し、正社員登用オファーも獲得しました。

この 0→1 の事業開発経験を、貴社の新規事業創出でフルに発揮します。

⑥留学 800 字

私が最も挑戦したのは、アメリカでの 1 年間の

交換留学です。語学力ゼロから始め、

現地学生と対等に議論できるレベルまで成長しました。

「世界で通用する人材になる」という目標で、

TOEFL60 点という最低ラインでの留学を決意。

不安もありましたが、挑戦することに意味があると

考えました。

到着直後、授業についていけず、グループワークでも

貢献できない日々が続きました。中間試験では

クラス最下位となり、「このままでは単位が取れない」

という危機的状況でした。

そこで、3つの戦略で巻き返しを図りました。
第一に、全授業を録音し、毎日3時間かけて復習。
分からない部分は教授のオフィスアワーを
週3回活用し、個別指導を受けました。
第二に、現地学生5名と勉強会を組織し、
週2回のディスカッションを実施。私が日本の
ビジネス事例を共有する代わりに、英語の
添削をしてもらうWin-Winの関係を構築。
第三に、大学の日本語クラスでTA (Teaching Assistant)
として週10時間働き、英語での説明力を鍛えました。

結果、後期にはGPA3.8を獲得し、
ビジネスプランコンテストで準優勝。
帰国時にはTOEFL100点を達成し、
「最も成長した留学生」として表彰されました。

この異文化適応力と突破力を、貴社のグローバル
プロジェクトで発揮します。

⑦資格取得 800字

私が最も努力したのは、簿記1級の取得です。
文学部生ながら、独学で6ヶ月間の学習を継続し、
合格率10%の難関を突破しました。

就活を控え、「数字に強い文系学生」という
差別化要素が必要だと考えました。
簿記1級は「ビジネスの共通言語」であり、
どの業界でも活かせると判断しました。

しかし、初回の模試では100点満点中18点。
「工業簿記」「原価計算」という理系的な
概念が理解できず、3ヶ月で挫折しかけました。
予備校に通う資金もない状況でした。

そこで、独自の学習システムを構築しました。

第一に、YouTube の解説動画 50 本を体系的に整理し、オリジナルテキストを作成。通学時間 2 時間を動画学習に充て、年間 400 時間を確保しました。

第二に、過去問 10 年分を 3 回転し、間違えた問題はデータベース化。エラーパターンを分析し、弱点を可視化しました。

第三に、SNS で勉強仲間 10 名とグループを作り、毎日の学習時間を共有。相互監視によりモチベーションを維持しました。

結果、6 ヶ月後の本試験で 88 点を獲得し合格。合格率 10% の中、独学での合格は稀有なケースとして、大学の会報にも掲載されました。

この自己研鑽力と計画実行力を、貴社でのスキルアップに活かします。

⑧起業/個人事業 800 字

私が最も挑戦したのは、大学 3 年時の古着 EC サイト運営です。初期投資 5 万円から始め、月商 80 万円のビジネスに成長させました。

ファッションが好きで、「サステナブルな消費文化を創る」という理念で起業しました。学業と両立しながら、本気のビジネスに挑戦したいと考えていました。

しかし、開始 2 ヶ月は売上ゼロが続きました。在庫も増え、資金繰りに苦しみ、「このままでは 3 ヶ月で撤退」という状況でした。競合他社との差別化もできていませんでした。

そこで、ビジネスモデルを抜本的に見直しました。第一に、「ストーリー付き古着」というコンセプトで差別化。前オーナーの思い出を取材し、商品に物語を付与して付加価値を創出。

第二に、Instagram マーケティングに注力し、
毎日 3 投稿を継続。フォロワー 8,000 人を獲得し、
投稿からの流入率を 15%まで向上させました。
第三に、サブスクモデルを導入し、
月額 3,000 円で古着 3 点レンタルのサービスを開始。
安定収入源を確保しました。

結果、1 年後には月商 80 万円、利益率 35%を達成。
ビジネスコンテストで優秀賞を受賞し、
事業売却のオファーも 3 件獲得しました。

この起業家精神と事業開発力を、貴社の
新規事業創出で発揮します。

⑨部活動 800 字

私が最も打ち込んだのは、体育会バスケットボール部
での 4 年間です。弱小チームを関東ベスト 8 まで
導く過程で、真のチームワークを学びました。

高校時代に全国大会を経験し、大学でも
高いレベルでプレーしたいと考えていました。
しかし、入部した部は 10 年間 1 回戦負けの常連でした。
「4 年間で関東ベスト 8」を目標に掲げました。

2 年時に副主将になりましたが、チーム内の
モチベーション格差が深刻でした。
練習参加率は 60%、退部者も年間 5 名。
「勝利への執念」が欠けていました。

私はチーム改革に着手しました。
第一に、データ分析を導入。全試合を録画し、
シュート成功率、リバウンド率など 15 項目を
数値化。練習メニューを完全にデータドリブンに
変更しました。第二に、メンタルトレーニングを導入。
週 1 回、全員で目標を共有し、個人面談も実施。
チームの一体感を醸成しました。

第三に、他大学との合同練習を月2回開催。
強豪校の意識の高さを肌で感じさせました。

結果、4年時に創部初の関東ベスト8を達成。
個人でも優秀選手賞を受賞し、
後輩たちに「勝つ文化」を残すことができました。

この目標達成への執念と分析力を、
貴社の営業目標達成に活かします。

⑩個人プロジェクト 800字

私が最も情熱を注いだのは、プログラミング学習
コミュニティの運営です。完全初心者100名を
エンジニア転職成功に導きました。

文系ながらプログラミングを独学で習得し、
「同じ境遇の人を支援したい」という思いで、
オンラインコミュニティを立ち上げました。

しかし、参加者の90%が1ヶ月以内に挫折。
「難しすぎる」「何から始めればいいのか分からない」
という声が殺到。このままでは誰も
目標達成できない状況でした。

そこで、独自の教育システムを構築しました。
第一に、「30日間チャレンジ」を設計。
毎日30分の課題を用意し、スモールステップで
確実に成長できるカリキュラムを作成。
第二に、メンター制度を導入。経験者20名を
募集し、初心者5名に1人のメンターを配置。
週1回のオンライン面談でサポート。
第三に、成果発表会を月1回開催。
作成したアプリを披露し、相互にフィードバック。
モチベーション維持の仕組みを確立。

結果、1年間で参加者500名、完走率が60%に向上。

100 名がエンジニア転職に成功し、
平均年収も 80 万円アップ。教育系メディアにも
取り上げられました。

この人材育成の経験を、貴社の組織開発や
教育研修で活かします。

Part 4: 志望動機テンプレート編

10. 志望動機 3 段構成テンプレート

基本構造(600 字版)

【第 1 段落：結論提示 (100 字)】

私が貴社を志望する理由は 3 つあります。

第一に「業界への興味」、

第二に「企業の独自性」、

第三に「自己実現の可能性」です。

特に「最も重要な理由」に強く惹かれています。

【第 2 段落：詳細説明 (400 字)】

第一に、「業界」は「社会的意義/将来性」の点で
魅力的です。「具体的な興味分野」において、

「自分の経験との接点」があり、

この分野で「実現したいこと」と考えています。

第二に、貴社は「競合との差別化ポイント」という
独自の強みがあります。特に「具体的な事業/商品」は
「優位性の理由」であり、「最新ニュース/IR 情報」
からも「成長性/将来性」が伺えます。

「企業理念/ビジョン」という価値観にも
深く共感しています。

第三に、私の「強み/経験」を最も活かせるのが

貴社だと確信しています。[具体的な部署/職種]で
[やりたい仕事]に取り組み、
[中長期的なキャリアビジョン]を
実現したいと考えています。

【第3段落：締めを決意（100字）】

入社後は、まず[短期目標]に取り組み、
[必要なスキル]を身につけます。
将来的には[長期目標]を目指し、
貴社の[事業領域]の発展に貢献することを
お約束します。

要素配分チェック表

要素	理想配分	文字数	チェック
業界志望理由	30%	180字	<input type="checkbox"/>
企業志望理由	40%	240字	<input type="checkbox"/>
自己実現	20%	120字	<input type="checkbox"/>
決意表明	10%	60字	<input type="checkbox"/>

11. 業界別志望動機例文 10種

①金融(銀行)600字

私が貴行を志望する理由は3つあります。
第一に金融の社会インフラとしての役割、
第二に貴行のDX戦略、第三に自身の
成長可能性です。

第一に、金融は経済の血流として、企業と個人の
成長を支える重要な役割を担っています。
特に法人営業では、企業の挑戦を資金面から
支援し、日本経済の発展に貢献できることに
魅力を感じています。学生時代の起業経験で

資金調達の重要性を実感し、金融の力で
企業を支援したいと考えるようになりました。

第二に、貴行の「デジタル×ヒューマン」戦略に
将来性を感じています。特に、AI を活用した
与信判断システムは業界をリードしており、
先月発表された中期経営計画での「DX 投資
1,000 億円」という方針からも、変革への
本気度が伺えます。伝統的な銀行業務と
最新技術の融合により、新しい金融サービスを
創出できる環境に惹かれています。

第三に、私の分析力と対人スキルを最大限
活かせる環境が貴行にあります。データ分析で
企業の真の課題を発見し、経営者との対話で
最適なソリューションを提供する法人営業に
挑戦したいです。

入社後は、まず財務分析スキルを徹底的に磨き、
中小企業の経営支援で実績を積みます。
将来的には M&A アドバイザリー業務を手がけ、
日本企業の成長戦略を支援することで
貴行の収益拡大に貢献します。

②商社 600 字

私が貴社を志望する理由は、グローバルな
ビジネス開発への情熱、貴社の総合力、
そして自己成長の可能性の 3 点です。

第一に、商社は「ビジネスの架け橋」として、
世界中の課題をビジネスで解決する
ダイナミックさがあります。資源開発から
デジタルサービスまで、幅広い事業領域で
価値創造できることに強い魅力を感じます。
留学時代に途上国のインフラ不足を目の当たりにし、
ビジネスを通じた社会課題解決に

取り組みたいと考えるようになりました。

第二に、貴社は「商社の枠を超えた価値創造」を実現しています。特に、事業投資とトレーディングのシナジーは業界トップクラスであり、昨年買収した欧州 IT 企業とアジア市場をつなぐ取り組みは、まさに総合商社の真骨頂だと感じました。260 社の事業会社を持つ貴社でこそ、規模の大きなビジネスに挑戦できると確信しています。

第三に、私の「巻き込み力」と「突破力」を發揮できる環境があります。学園祭実行委員長として 50 団体をまとめた経験を活かし、多様なステークホルダーを巻き込んだプロジェクトを推進したいです。

入社後は、まず既存ビジネスの現場で商流を学び、5 年目までに新規事業を立ち上げます。将来的には、次世代エネルギーやスマートシティ開発など、社会インパクトの大きな事業を創出し、貴社の持続的成長に貢献します。

③IT(SIer)600 字

私が貴社を志望する理由は、DX による社会変革への使命感、貴社の技術力と提案力、そしてエンジニアとしての成長環境の 3 つです。

第一に、IT は全産業のイノベーションを加速させる原動力です。特に日本企業の DX 推進は急務であり、技術で企業変革を支援することに大きなやりがいを感じています。プログラミングサークルで地元商店街の EC サイトを構築し、売上を 3 倍にした経験から、IT の可能性を実感しました。

第二に、貴社は単なるシステム開発でなく、経営課題を解決する「ビジネスパートナー」としての地位を確立しています。金融システムで国内シェア 35%を誇る技術力と、コンサルティングから運用まで一貫して提供する総合力は、他社にない強みです。先日発表された AI-OCR ソリューションも、業務効率を 80%改善する画期的なサービスだと評価しています。

第三に、私のロジカルシンキングとコミュニケーション力を活かします。複雑な要件を整理し、最適なシステムを設計・実装することで、顧客の期待を超える価値を提供したいです。

入社後は、まずプログラミングスキルを磨き、3 年目までに基本設計を担当できるレベルを目指します。将来的にはプロジェクトマネージャーとして、大規模システム開発をリードし、日本のデジタル競争力向上に貢献します。

④メーカー(自動車)600 字

私が貴社を志望する理由は、モビリティ革命への参画、貴社の技術革新力、そしてグローバルに活躍できる可能性です。

第一に、自動車産業は「CASE」により 100 年に一度の大変革期を迎えています。単なる移動手段から、移動する生活空間へと進化する自動車の未来創造に携わりたいです。大学の研究で自動運転技術に触れ、技術が社会を変える瞬間を目撃し、この変革の担い手になりたいと決意しました。

第二に、貴社は EV 化で業界をリードし、

2030年までに全車種電動化という野心的な目標を掲げています。特に、全固体電池の開発では世界最先端を走り、航続距離1000kmの実現も視野に入っています。昨年発表された自動運転レベル4の実証実験成功は、貴社の技術力の高さを証明しています。

「技術のニッサン」という伝統を受け継ぎながら、革新を続ける姿勢に強く共感します。

第三に、私の品質へのこだわりと改善力を発揮できます。アルバイトで不良率を80%削減した経験を活かし、世界最高品質のクルマづくりに貢献したいです。

入社後は、生産技術部門で現場を学び、カイゼン活動で生産性向上に取り組めます。将来的には、海外工場の立ち上げに携わり、メイドインジャパンの品質を世界に広め、貴社のグローバル競争力強化に貢献します。

⑤コンサルティング 600字

私が貴社を志望する理由は、経営課題解決への情熱、貴社の独自メソッド、そして最速での成長機会の3点です。

第一に、コンサルティングは企業変革のカタリストとして、日本企業の競争力向上に直接貢献できる仕事です。経営学ゼミで中小企業の事業承継問題を研究し、外部専門家の重要性を認識しました。論理的思考と創造性を駆使して、クライアントの真の課題を解決することに強い使命感を持っています。

第二に、貴社の「実行支援型コンサルティング」は他社と一線を画しています。戦略立案だけでなく、

現場に入り込んで変革を実現する姿勢は、
真の価値創造だと評価しています。
特に、DX 専門チーム 500 名を擁し、
テクノロジーと経営の融合を実現している点は、
貴社の大きな強みです。昨年の売上成長率 30%という
実績も、クライアントからの信頼の証です。

第三に、私の仮説思考力と実行力を
最大限に活かせる環境があります。
学生団体の売上を 3 倍にした経験を基に、
データと現場感覚を融合した提案を行いたいです。

入社後は、まず基礎的なリサーチスキルを習得し、
2 年目にはモジュールリーダーを目指します。
将来的にはデジタル戦略の専門家として、
日本企業の DX 推進をリードし、
貴社のさらなる成長に貢献します。