

【面接質問/回答100選】

~全ての質問に対して例文あり~

目次

～はじめに～面接の基本事項	5
～第1章～面接対策	6
(1) 受ける企業の「面接過去問」が見れるunistyle	9
(2) 面接対策など内定サポートしてくれるJobSpring	10
～第2章～面接 / 質問回答90選	11
(1) 自己紹介	11
(2) 成功体験	12
(3) 力を入れて取り組んだこと	12
(4) 苦手な人	13
(5) 高校生学で頑張ったこと	13
(6) 周囲を巻き込んだ経験	14
(7) 将来の目標	14
(8) 会社に求めること	15
(9) 休日の過ごし方	15
(10) 最近関心を持ったこと	15
(11) あなたを採用するメリット	16
(12) 失敗から学んだこと	16
(13) 企業選びのポイント	17
(14) 面白い話をしてください	17
(15) 熱中していること/最近ハマっていること	17
(16) 好きな言葉	18
(17) 自覚している性格	18
(18) 10年後の自分	19
(19) 将来どうなりたいか/なりたい人物像	19
(20) 信念	20
(21) キャリアプラン	20
(22) 5年後の自分	21
(23) 自慢できること	21
(24) 最後に一言	21
(25) 友達何人いますか	22
(26) 実現したいこと	22
(27) 希望しない部署に配属されたら？	23
(28) 家族について	23
(29) 自分のセールスポイント	23
(30) 困難を乗り越えた経験	24
(31) 自分を色に例えると	24
(32) 苦手なこと	24
(33) ものづくりに興味を持った理由	25
(34) あなたの強みはなんですか	25
(35) 自分をものに例えると	26
(36) 感銘を受けたいこと	27

(37)ほかに受けている企業	27
(38)苦勞したこと	28
(39)希望する部署と理由	28
(40)自分を一言で表すと	29
(41)やりがいを感じる時	29
(42)自分のモットー	30
(43)失敗体験	30
(44)高校生活で学んだこと	31
(45)会社に貢献できることは？	31
(46)モチベーションの源泉	32
(47)将来どんな人間になりたいか	32
(48)部活で学んだこと	33
(49)自分の性格	33
(50)ガクチカから学んだこと	34
(51)学生と社会人の違い	34
(52)ストレスを感じる時	35
(53)なぜ地元で働きたいのか	35
(54)感動したこと	36
(55)誰にも負けないこと	36
(56)将来の自分/将来像	37
(57)座右の銘	37
(58)興味を持った理由	38
(59)入社して挑戦したいこと	38
(60)留年理由	39
(61)最近の気になるニュース	39
(62)アルバイト経験	40
(63)周りからどんな人だと言われるか？	40
(64)自分を動物に例えると	41
(65)リーダーシップを発揮した経験	41
(66)志望度	42
(67)会社説明会の感想	42
(68)集団の中でのあなたの役割は	42
(69)内定を出したら入社する？	43
(70)尊敬する人/影響を受けた人	43
(71)入社後にしたいこと	44
(72)人生で1番悲しかったこと	44
(73)人生で1番感謝されたこと	45
(74)自分のこだわり	45
(75)仕事をする上で大切なこと	46
(76)人生で1番楽しかったこと	46
(77)挫折経験	47
(78)就活の軸	47
(79)大学で学んだこと	48
(80)愛読書	48

(81)大切にしている言葉は？	49
(82)学校生活で得たもの	49
(83)あなたにとって仕事とは？	50
(84)人生で1番嬉しかったこと	50
(85)人生で1番辛かったこと	51
(86)競合他社との比較	51
(87)最近読んだ本	52
(88)会社の弱み	52
(89)他社の選考状況(就活状況)	53
(90)自分の短所	53
~第3章~逆質問10選	54

～はじめに～面接の基本事項



◆就活の面接の回数や、流れ

面接が行われる回数は平均して**2～3回**です。

企業によっては、最終面接前に数回社員の方と面談を組んでくれる親切な企業もあります。

面談は、面接とは違い、ざっくばらんに何でも話せる場です。

◆就活の面接時間はどれぐらいかかるのか

一回における面接時間は、それほど長くはなく、**30分～1時間**ほどです。

面接時間は長ければいいということはないので、短くても落ち込む必要はありません。

しかし、30分～1時間という限られた時間内に自分の良さをアピールすることが求められます。

～第1章～面接対策



まず、面接で落ちないためには、**企業ごとの面接内容に合わせた対策**が必要です！

「面接質問 / 回答集100選」だけでなく、志望企業に関連した話ができないと、**結局面接で落ちてしまいます。**

なので、**企業ごとに面接対策ができるツールも併用して使う**を使うことがオススメです！

以下3つのサービスは無料なので、ぜひうまく活用してくださいね。

unistyle(面接過去問見放題)

- 企業別に面接対策ができる
- 選考通過したESが**62,219枚**見放題

＼ 選考情報が62,219枚見放題!! ／

unistyle

>> 無料で内定者ESを見る

* 就活生は無料で利用できます

JobSpring(内定サポート)

- ES添削,面接対策など内定サポート
- 適性検査を活用、最適な企業を紹介

＼ ES添削・面接練習で内定獲得!! ／



ジョブスプリング

>> JobSpringをしてみる

* 登録無料、60秒で参加できます

(1) 受ける企業の「面接過去問」が見れるunistyle



46686 views

面接

学生時代頑張ったこと

志望動機

自己PR

P&Gの面接過去問リスト24選 | 筆記試験突破後の関門
とは

最終更新日：2022年02月14日

unistyleの特徴

- ①: 大手企業の面接過去問が見れる
- ②: 内定者のESが62,219枚見放題
- ③: 就活に役立つ、質の高いコラムが豊富

>> [unistyleで受ける企業の面接過去問を見る](#)

実際の面接過去問が見れる企業一覧

総合商社(三菱商事 / 三井物産 / 住友商事 / 丸紅 / 伊藤忠商事 / 双日 / 豊田通商)

銀行(三菱UFJ銀行 / 三井住友銀行 / みずほフィナンシャルグループ / リソナホールディングス / 三菱UFJ信託銀行 / 三井住友信託銀行)

証券(野村證券 / 大和証券 / SMBC日興証券 / みずほ情報)

保険(東京海上日動火災保険 / 三井住友海上 / 損保ジャパン日本興亜 / あいおいニッセイ同和 / 日本生命 / 第一生命 / 明治安田生命)など

(2) 面接対策など内定サポートしてくれるJobSpring



JobSpringの特徴

- ①: 自己分析から内定獲得までサポートが手厚い
- ②: 面接練習できるから面接通過率がUPする
- ③: ES添削も無料でしてくれる

>> [JobSpringで面接通過率を上げる](#)

～第2章～面接 / 質問回答90選

(1) 自己紹介

例文①: 1分バージョン

〇〇大学〇〇学部〇〇学科3年の△△です。(プロフィール)

私は、大学の部活動の野球部に3年間所属していました。

そこでは、部長として、チームの練習計画を立てたり、チームの課題解決を促したりする役割を担っていました。

野球部での活動を通して、やるべきことの細分化やチームビルディングの大切さを学びました。

また、将来、海外進出をしている企業で働くために、海外留学など英語学習にも力を入れてきました。(学生時代に取り組んだこと)

海外進出に挑戦している御社に魅力を感じ、御社を志望いたしました。

本日は、このような貴重なお時間を頂き、ありがとうございます。

どうぞ、よろしくお願いいたします。(感謝の気持ち・意気込み)

例文②: 30秒バージョン

〇〇大学〇〇学部〇〇学科3年の△△です。(プロフィール)

私は、大学のマーケティングのゼミに所属し、ビジネスプランコンテストへの出場などの活動に力を入れていました。

また、3年間、レストランのアルバイトでアルバイトリーダーを経験し、業務効率化のための作業のマニュアル化と人材育成の大切さを学びました。(学生時代に取り組んだこと)

本日は、このような貴重なお時間を頂き、ありがとうございます。

どうぞ、よろしくお願いいたします。(感謝の気持ち・意気込み)

(2) 成功体験

私の成功体験は、塾講師のアルバイトの好きな先生ランキングで1位になったことです。私が働いていた塾では、ただ単に授業を行い、生徒を真剣に考えていない講師が多く、全体的に暗い雰囲気でした。

そこで私は、塾全体の雰囲気を良くすることを目標にしました。

具体的に言うと、生徒が宿題を忘れたらしっかりと怒り、どんな問題でも解けた時はしっかりと褒めるなど、生徒のことを真剣に考え、他の講師に良い雰囲気作りをすることを伝えました。

その結果、どの講師も生徒のことを真剣に考え、塾全体で生徒の勉強をサポートする明るい雰囲気作りができ、後日行った好きな先生ランキングで1位を取ることもできました。

この経験から、人のことを考え、チーム全体で明るい空間を作ることの重要性を学びました。

そのため、入社してからは、周りを巻き込みながらチーム全体が明るくなるような空間を作り、チーム全体で営業での売上を伸ばしていきたいと考えています。

(3) 力を入れて取り組んだこと

私が学生時代に力を入れて取り組んだことはゼミ活動です。

私のゼミは毎年ビジネスプランコンテストに出場しており、最優秀賞を受賞することが目標でした。

しかし、既存のビジネスプランとの差別化や新規性に欠けるなど、ビジネスプラン作成が課題でした。

そこで、ネットだけではなく、実際に企業に直接話を伺うことで現場の最前線での課題が発見できると考えました。

実際の情報を元にビジネスプランを作成した結果、170組中3位となる優秀賞を獲得できました。

この経験から、実際に足を運び情報を取りに行く大切さを学びました。

貴社でも顕在的なニーズに目を向けるだけでなく、潜在的なニーズを探し出し、課題発見を行っていききたい。

(4) 苦手な人

私は、協調性がない人が苦手です。

参加したインターンシップで4人班に分かれてある議題について話し合っていました。

しかし、メンバーの一人は自分の意見のみが正しいと他メンバーの意見に耳を傾けようとせず、場の雰囲気が悪くなりました。

協調性がないことに苦手意識を感じましたが、まずはそのメンバーの意見をしっかり受け止めて肯定しました。

そして、そのメンバーの意見に私や他メンバーの意見を織り交ぜることで、議論はよりブラッシュアップし全員が納得した結論を生み出すことが出来ました。

このように、私は話し合いの場で協調性がない人に対してはまず肯定することを意識しています。

(5) 高校生学で頑張ったこと

私が高校生活で頑張ったことは、3年生の体育祭でクラスの責任者を務めて、総合優勝を成し遂げたことです。

私が通う高校は体育祭の時期になると、学校中の生徒が必死になり優勝するべく練習を行う高校でした。

ですが、私たちのクラスは「どうせ無理だよね」とやる前から諦める人がいて、クラスの雰囲気も諦めムードが漂いはじめていました。

私は「このままだと高校生活最後の体育祭で全力を尽くせずに終わってしまう」と危機感を感じ、現状を打開するためにクラスリーダーに立候補しました。

そして、立候補した日から運動が得意な生徒を中心に、昼休憩や放課後の時間を使い、全競技ごとの対策を練って猛練習を行いました。

私たちの練習する姿をみて、諦めていた生徒たちも積極的に練習に参加してくれるようになり、私たちのクラスが日に日に団結しているのを実感しました。

結果、練習と競技ごとの作戦が功を制し、クラスのみんで総合優勝を成し遂げられました。

この経験から私は、チームワークと計画的に行動する大切さを学び、貴社でも私の高校生活からの学びを活かして主体的に行動して貢献していきます。

(6) 周囲を巻き込んだ経験

私は、いかなる困難な時でも周りを巻き込み、やる気を引き出すことができます。

大学時代にゼミ活動でビジネスプランの新規立案をしました。

私のグループにはリーダーを率先して担う人がいなかったため、慣れないリーダーの役割に挑戦しました。

グループの目標として、ビジネスコンテストで最優秀賞をとることを決めました。

しかし、チームメンバー同士の意見のすれ違いが頻繁に起こり、時には衝突する時もありました。

そこで私は正直に、リーダーの経験がなくてみんなを先導できてないことを謝ると同時に、ビジネスコンテストに対する思いを伝えました。

その結果、バラバラになっていたチームメンバーがお互いの意見をすり合わすようになり、協調性が生まれてきました。

結果として、ビジネスコンテストで最優秀賞をとることができ、ビジネスプランの新規立案は無事に成功しました。

御社でも、チームプロジェクトにアサインされた際は、メンバーと正直にぶつかり合うことで、信頼関係を作り、プロジェクトを成功へ導きたいと考えております。

(7) 将来の目標

将来は、それまでに仕事で身につけてきた多くのスキルを若手に教える立場として若手育成に携わりたいです。

なぜなら、学生時代の居酒屋のアルバイトで新人教育に携わった際に、新人たちの得意・不得意を見極め、その人に合った適切な指導をしたり、仕事を与えたりすることで業績を伸ばした経験があるからです。

自分のスキルを磨くだけでなく、そのスキルを適切な人に教え、与えることで業績を上げられるような人材になりたいと考えています。

また将来的に、若手育成の立場になったとしても、自分にはまだまだ学ぶべきことがたくさんあると思います。

そのため、教える気持ちだけでなく、学ぶ姿勢も継続していきたいと考えています。

(8) 会社に求めること

私が会社に求めるのは「年功序列でなく自分のスキルのレベルにあった仕事ができる環境」です。

これからの時代は終身雇用がなくなって、個人のスキルが重要になってきていると考えています。

年功序列では今の時代、仕事がなくなってしまうリスクがあります。

また、私は若いうちから規模の大きい事業に関わっていきたいと思っており、そこにやりがいを感じると思っております。

以上の理由から私は自分の能力にあってどんどんスキルを身に付けていく環境を会社に求めます。

(9) 休日の過ごし方

休日はテニスをして過ごしています。

大学のテニスサークルに入ったことがきっかけで始めました。

まだ始めたばかりですが、周りの友人に教えてもらいながら楽しくテニスをしています。

運動して汗をかくことは身体的にも精神的にもスッキリするので、社会人になってからもテニスを続けたいです。

(10) 最近関心を持ったこと

私が最近関心を持ったことは、観光地・鎌倉における観光客のマナーの悪さです。

鎌倉には、日本各地や中国、韓国をはじめとした様々な国から観光客がたくさん来ています。

マナーの悪さで、鎌倉の風情が損なわれるといった危機感から全国でとりあげられるほどのニュースになりました。

ニュースに対し私は、いくら楽しくても自分勝手な行動をすべきではないと深く考えました。

自分勝手ではなく「他者を思いやる気持ち」を常に意識し、社会で活躍していきたいです。

(11) あなたを採用するメリット

御社が私を採用する際のメリットは「周りの人の感情を読み取り、サポートする力」を持った社員を獲得できることです。

私が長期インターンに参加していたベンチャー企業では、社員やインターンの新メンバーのほとんどが早期で離職することが課題でした。

インターンを含む新しいメンバーのマインドサポートが十分に行われておらず、新規メンバーは既存メンバーの名前を知らないことがほとんどで、新しいメンバーは馴染みにくい空気が社内では蔓延していたのが原因でした。

そこで私は、自分がメンバーに馴染むのに時間がかかった経験を基に、新規メンバーが加わった際には積極的に食事会を行い、既存のメンバーとの交流が出来るイベントを開催するようにしました。

その後、新メンバーが馴染めずに辞めていくことはなくなり、私がインターンを卒業するまでの1年間は、1人の離職者も出ませんでした。

また、私が卒業する際にはメンバー全員のメッセージ付き色紙を頂き、〇〇さんのおかげで居場所が見つかり楽しく働きましたというメッセージを頂きました。

どのような組織でも、現状に不満や悩みを抱えている社員は存在していると思います。

そんな中で、私のこのような強みは、離職率の低下やメンバーのモチベーションの向上などの観点から、御社にメリットを与えられると考えています。

(12) 失敗から学んだこと

私の大きな失敗は予備校のアルバイトでアルバイトリーダーに任命されその地位を1ヶ月で下ろされたことです。

元々大学受験をサポートしたいという思いと受験生や同僚から信頼される予備校のアルバイトリーダーをしたいという気持ちがありました。

1回生の6月に前アルバイトリーダーから推薦を受け、リーダーになることが出来ました。

しかし、私はそこで完全燃焼してしまい、仕事への熱意を失っていました。

私はすぐにリーダーを外され自身が行っていた無責任さを反省し、そこからもう1度自身の行動を改めるようにしました。

具体的には誰よりも職場に早く出勤し、担当生徒の成績を全て頭に入れることなどです。

この結果、もう一度リーダーに任命してもらい、前回の反省を活かし、自身の経験を後輩に還元し生徒の成績向上にむけ強い責任感を持って仕事しています。

(13) 企業選びのポイント

私は、ものづくりを通して人々の暮らしをより豊かにする仕事がしたいと考えております。

日頃から日本のメーカーの技術力の高さを誇りに感じており、自分自身も日本メーカーの便利な製品によって暮らしが豊かになっていると実感しています。

特に貴社の商品開発力は素晴らしく、常に新しい価値を生み出そうとする企業姿勢に尊敬の念を抱いています。

私も貴社の一員として、人々の暮らしを豊かにするものづくりに携わりたいと考え、貴社を志望致しました。

(14) 面白い話をしてください

普段なにげなくテレビのCMをみていると、CMって日常最低限の生活に必要なものほど多く流れていることに気がきました。

企業にしてみれば広告費は少ないに越したことはありません。

それでも広告費をかけるということは、売れないから費用のかかるCMで宣伝しているんだと気がきました。

たとえば、4Kのテレビとか美容液などです。

別になくても良かったり、今使っているもので十分なのに、マーケティングのためにCMを打つ必要があるんだなと感じました。

(15) 熱中していること/最近ハマっていること

私の熱中していることは、テニス観戦です。

ウィンブルドン等の四大大会は必ず録画して観戦しています。

特にジョコビッチ選手を応援していて、彼の鮮やかなプレーで観客を魅了する姿には感動しています。

私自身もテニスをするので、より彼のプレーが鮮烈に見えます。

彼のプレーを見て、その姿で観客を魅了することの凄さと、成功を掴むためには圧倒的な努力が必要だということが身に染みて感じられました。

(16)好きな言葉

私の好きな言葉は「失敗は成功のもと」です。

成功より失敗から学ぶことが多く、成長度合いが高いと思うからです。

この言葉を特に意識し始めたのは、高校時代にバドミントン部の経験がきっかけでした。

私は校内である程度強かったのですが、毎回同じように試合に負けていました。

なぜなら試合では失敗を恐れ、自分が自信のある一定のパターンの戦略ばかりを立てており、変化が少なかったからです。

しかし、高校最後の大会では必ずこれまで以上の戦績を残したいと考えたため、日々の練習試合で必ず新しい戦略や技を実践することにしました。

その結果、自分の新たな課題や強みが明確になり実力を効率的に伸ばすことができました。

また最後の大会では、準決勝まで進みそれまでで一番いい戦績を残すことが出来ました。

この経験をもとに、私は積極的に失敗を恐れず行動するようにしています。

御社に入社した際も、「失敗は成功のもと」の言葉通りに果敢に挑戦をし続けたいと考えます。

(17)自覚している性格

私は向上心があり、何事にも恐れずに挑戦することが長所だと考えています。

臆せず挑戦し、向上させていく性格を活かして、自分だけでなく周りも一緒に成長させるような人間になりたいと考えています。

短所は諦めが悪いところです。

挑戦して失敗しても、できない自分を認めたくなくて1つの方法に固執してしまいます。

いくつか方法を用意して、成功させる道は1つだけではないと自分に分からせることで、諦めが悪いという短所を改善していこうと考えています。

(18) 10年後の自分

10年後は、一人でも多くの人の心の残る広告を生み出すプロジェクトリーダーになりたいです。

なぜなら、広告の一度多くの人にメッセージを届けられる点に魅力を感じ、私も人に感動を与えたいと考えるからです。

私は実際に、家族に感謝を伝える大事さをメッセージとして届ける広告によって行動を改めた経験があります。

受験勉強に必死になっていた際、上手くいかないことがあると母に八つ当たりすることもありました。

しかし、息子の受験勉強を応援する母の姿を描いた広告を見た時、私が母に対してとった行動を悔やみました。

その広告を見た後、私は定期的に家族に感謝するようになりました。

目標とするプロジェクトリーダーになるためには、インプットとアウトプットを繰り返し、質を高めていくことが必要だと考えます。

そのため、積極的に情報を収集し、携わる仕事1つ1つに全力で向き合い、常に現状に満足せず期待以上の成果を生み出したいです。

目標に少しでも早く近づくために、現在は新しい人と出会うコミュニティに積極的に参加し、情報や多様な価値観を取り入れることに励んでいます。

(19) 将来どうなりたいか/なりたい人物像

私は将来的に、企画部門のチームリーダーとして企画開発に関わりたいと考えています。

まずは入社後に企画部の先輩方のご指導を仰ぎ、知識と経験を学びたいと考えています。

また、海外支社との協力を見据えて語学力を強化を始めました。

5年後には、若手のチームリーダーとして企画開発で活躍したいと考えています。

(20) 信念

私の信念は、全ての物事に誠実に対応するです。学生時代、私はバスケ部のキャプテンで計50人いるチームの1軍と2軍両方の練習メニューを毎月真剣に考えていました。

練習メニューを考えている時にある部員が〇〇の練習メニューを取り入れたいと要望に来たのですが、チームのレベルや人数も考慮した結果その練習メニューは入れるべきではないと判断し断ることにしました。

一見強引に見えますが、そのように対応した結果チームをどれだけ考えて客観的に見ているかが伝わることとなり、部員からの信頼が上がることになりました。

この経験から適当に情だけで判断するのではなく、真剣に誠実に対応することが大事だと思いこの考えを今も信念としています。

(21) キャリアプラン

私は将来、御社の海外事業部に所属し、世界に事業で新しい価値を広めることに貢献したいと考えます。

なぜなら、まだまだ日本から海外への発信力が弱いと感じているためです。

そこで、御社の強みである事業化のスピード感を活かし、世界で通用する新しいサービスを展開することで日本の経済発展にも貢献したいと考えています。

その実現に向けて、最初の3年間は営業部に所属し、提案力や傾聴力を磨くことで真のニーズを発見する力を身に付けられるように励みます。

また、世界に通用するサービスに携わるには、幅広い視点から物事を捉えられる力が必要だと考えます。

そのため、現在は海外のニュースを読み、幅広い視点や考え方を養う努力をしています。

(22) 5年後の自分

5年後には、仕事を通して身に付けてきた様々なスキルを若手社員にアドバイスをする立場になり、若手社員の育成を任されたいと考えております。

なぜなら、私は大学生時代、塾講師のアルバイトで新人講師の教育を任された際に、新人講師たちの得意科目や不得意科目、学力や、授業のわかりやすさを分析し、生徒と講師のミスマッチが発生しないように新人講師たちに指導したり、勉強を教える以外の仕事を与えたりすることで入塾者数を増やし、生徒の学力を向上させ、塾の業績に貢献できた経験があるからです。

自分自身だけがスキルアップをするのではなく、自分が身に付けたスキルを若手社員に教え、適切な仕事を与えることで御社の業績に貢献できるような人材になりたいと考えております。

また、OB・OG訪問で出会った御社の〇〇さんのように、私が若手社員の教育に携わる立場になっても先輩社員の方々から学ぶべきことがたくさんあると思うので、若手社員に教育しつつ、自分のスキルを磨く姿勢を継続していきたいと考えております。

(23) 自慢できること

私の自慢できることは大学の授業に一度も休まなかったことです。

大学の授業はほとんどの人が休んだり、途中退出をする学生が多い中、私は一度も休まずに受けていました。

理由は高い学費を払って大学に通わせてくれている両親に対し感謝の気持ちが強いからです。

大学の4年間で学んだことを社会に出てしっかりと活かしていける様な仕事をしていきたいと思いました。

(24) 最後に一言

本日の面接の中でインフラ整備との事業についてお話を聞くことができ、より一層御社で働きたいという意欲が高まりました。

私は、もともと「人々の生活の質を向上させる」という就活の軸を持っているので、御社インフラ整備の事業には大変興味が湧きました。

私の計画性という長所を生かして御社の事業に貢献したいと思います。

本日は貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

(25) 友達何人いますか

私は友人が6人います。

友人と仲良くなったきっかけは、高校の部活動がきっかけでした。

今でも何かあったら相談したり、近況を報告して、お互いで刺激しあって高め合っています。

交友関係を築く時は、本音で言い合える環境をお互いで作ることを意識しています。

部活動で仲良くなったのもきっかけとしてあるのですが、お互いのいいところや悪いところは練習中に意見を出し合うことを意識していたので、何かあったら相手に伝えていました。

その結果、仲良くなったので、包み隠さずに自己開示することを大切にしています。

(26) 実現したいこと

私は、IT企業の問題解決を通じて、便利かつ豊かな社会を作りたいと思っています。

私は大学1年生より居酒屋でアルバイトをしています。

そこでは途中で、注文方式を「店員が直接聞く」方法から「液晶タブレット」方式に変更しました。

とてもオーダーがスムーズになり、ミスも減った反面、アンケート用紙に書かれている満足度は徐々に下がっていきました。

私はそのとき、「人と人」の関係から「人と機械」の関係になったことで、既存客が減ってしまったことに気づいたのです。

世の中には、様々なサービスやシステムが目まぐるしい速さで開発されています。

しかし、利便さを追求するあまり、心の豊かさがなくなってしまっては本末転倒です。

「想像(創造)的であれ」という御社のビジョンのもと、世の中のニーズや潜在的欲求をとことん追求した上で、根本的な課題解決を図り、企業ならびに社会に価値提供をしたいと思っています。

(27) 希望しない部署に配属されたら？

希望しない部署に配属されても入社意欲は変わりません。

私が入社してやりたい事は、御社のサービスを通じてユーザーにより大きな影響と幸せを届ける事です。

そして組織の一員として貢献できる限り、私はどの部署でもやりがいを持って仕事に向き合う自信があります。

まずは、どんな仕事でも期待値を超えられるように意識したいと思っています。

(28) 家族について

答え方の例

- 私の家は4人家族です。
- 父と母、私の他に弟が2人います。

断り方の例

- 大変申し訳ないのですが、家族のプライバシーに関わることなので私の一存ではお答えできません。
- 大変申し訳ありませんが、ご質問の意図をうかがってもよろしいでしょうか？私のお答えできる範囲で回答したいと存じます。

(29) 自分のセールスポイント

私は自分の強みである協調性を生かして、チームの潤滑油になることができます。

私はインターン先で2チーム合同のプロジェクトに参加したのですが、チーム同士のコミュニケーションがうまく取れず、プロジェクトは思うように進んでいませんでした。

そこで、私はチームの間に入りコミュニケーションの中継点としてチーム同士を繋ぎました。

コミュニケーションのずれは解消され、結果的にプロジェクトは成功しました。

貴社に入社後も、協調性を生かして潤滑油となりプロジェクトの成功に貢献したいと考えております。

(30) 困難を乗り越えた経験

私の強みはやり抜く力です。

ゼミのプロジェクトで二週間チームリーダーとして河川のゴミ拾いプロジェクトを行うことになりました。

この活動は私が立ち上げたプロジェクトで、ゴミ拾いの分別に関する資料作成や用具備品の購入などを行い進めていきました。

その中での困難としては、メンバーのモチベーション管理や参加率の低下などがありました。

そこで私は、ゼミの中で河川のゴミに関する問題やプロジェクトに対する思いを伝え続け少しずつメンバーの参加率をあげることに参加しました。

この経験から私は目標に対してやり抜く力を武器に貴社に貢献できるように頑張りたいと思います。

(31) 自分を色に例えると

自分を色に例えると赤色だと思います。

理由としては、向上心が強くて行動力があるからです。

例えば私は、学生時代に長期インターンをやっていたのですが、自ら提案してSNSの運営を行ったり、社員と同様に広告枠の営業などに全力を注いでいました。

そして週末はマーケティングに関する勉強会に参加していました。

今回赤色を採用した理由としては、赤は情熱的な色のイメージがあり、「向上心」と「行動力」の二つの強みを説明する時に適切な色ではないかと思い選択しました。

(32) 苦手なこと

私は大勢の前で話をするのが苦手で、すぐに緊張してしまいます。

授業でプレゼンテーションをする時にも、目の前に多くの人がいるとうまく話せずに事前に言おうと思っていたことが言えないことがありました。

人前でのスピーチも緊張せずにおこなえるように、最近では所属している英会話サークルで積極的に発表をするようにしています。

本番までに何度も練習してイメージトレーニングを重ねることで、少しずつ人前でもあがらずに話せるようになってきています。

(33)ものづくりに興味を持った理由

「ものづくりに興味を持った理由」は、小学5年生の自由研究でイスを作ったからです。

木のイスを制作するには20時間ほど要し、とても大変だった記憶があります。

そのイスをお母さんにプレゼントしたところ、今日まで長く使ってくれており、とても嬉しくなりました。

自身が作ったものがこんなにも長く愛用される場所にもものづくりの面白さを感じています。

御社へ入社後は、さらに一層長く愛用してくれるものを作るために日々鍛錬していきたいと思っています。

(34)あなたの強みはなんですか

私の強みは柔軟性があるところです。私は飲食店のアルバイトリーダーをしていました。最初はマニュアル通りに業務をこなしていました。

しかし、マニュアル通りだとお客様のニーズに全て答えることができないと思い、お客様一人一人の表情を読み取り、ニーズに対応し、行動しました。

その結果、お客様から名前を覚えてもらえるほどの高い評価をいただきました。

そして、私が行っていたマニュアル外のことがマニュアルに掲載してもらえるようになりました。

(35) 自分をものに例えると

文房具

- 「接着剤」なら、2つのものを引っ付ける協調性をアピールできます。
- 「カッター」なら、その切れ味の鋭さから「ズバツと意見がいえる」はっきりした性格をアピールできます。
- 「4色ボールペン」なら、「物事に柔軟に対応できる」臨機応変さをアピールできます。

日用品

- 「カイロ」なら、「すぐに熱くなれる」熱中する力をアピールできます。
- 「タイヤ」なら、自分の軸を大事にいろんなことを行っていることをアピールできます。
- 「タオル」なら、「色んな物を吸収できる」という吸収力をアピールできます。

電化製品

- 「パソコン」なら、「情報をアップデートできる」という吸収力をアピールできます。
- 「エアコン」なら、「臨機応変に対応できる」という対応力をアピールできます。
- 「スマホ」なら、「なんでも出来る」という能力の高さをアピールできます。

食べ物

- 「レモン」なら、「主役では無いが周りを引き立てる」と柔軟性をアピールできます。
- 「ぬか漬け」なら、「時間をかけておいしくなる」と努力家をアピールできます。
- 「塩」なら、「チームになくてはならない存在」と万能型をアピールできます。

(36) 感銘を受けたいこと

アルバイト先で、先輩がお客様のための事を思って先回りして主体的に行動するのを見て、感銘を受けました。

私はカフェでアルバイトをしており、職場には同じ大学の2つ上の先輩がいました。

そのカフェでは、先にレジで注文を済ませて、お会計が済んだらお客様が商品を受け取る列に向かい商品を受け取るシステムでした。

ある日、ベビーカーを押した女性客が先輩のレジに並んだのですが、先輩はレジを打った後、お客様に注文した商品を直接席まで運ぶと伝えていました。

通常は、お客様に自分で商品を受け取って席まで運んでもらいますが、先輩は臨機応変に対応しており、その姿勢に感銘を受けたとともに尊敬しました。

先輩の人を思いやる姿勢を見て、私も周りに気配りができる人になりたいと感じました。

それ以来、私も常に周囲を見渡して、一歩先を考えて行動することを心がけています。

(37)ほかに受けている企業

例文

私は学生時代に動画編集をしていた経験から、映像関係の制作会社を中心に、御社のほかに5社受けており、あと2社ほど受ける予定です。

ポイント

具体的に働きたい業界や職種、「〇〇ができることを軸としています」というような就職活動の軸を伝えることで、一貫性を持ちつつ、面接官を納得させることができます。

(38) 苦労したこと

僕が苦労したことは、大学受験で失敗してしまい、1年間浪人したことです。

中学と高校では駅伝部に所属しており、高校3年生の秋に開催された全国大会が終わるまで部活動中心の生活を送っていました。

受験勉強も部活動と同じくらい精一杯取り組みましたが、やはり数ヶ月間では勉強量が足りず、滑り止めにと受験した大学も含め全て不合格でした。

その時はひどく落ち込みましたが、気持ちを切り替え1年間これまで以上に勉強すると決心して、再び大学合格へ向けて勉強に励むことにしました。

予備校にも通い始め、講師のアドバイスを基に各教科の伸ばさなければならない点数や、取り組まなければならない勉強は何なのかを分析し、1年間の勉強計画を立てました。

そして計画通り1日12時間以上勉強に励み、苦手分野を克服し得意分野はさらに点数を伸ばしました。

そして最終的には、第一希望の大学に合格することができました。

この1年間で、「目標を達成するために計画を立てて遂行する力」と「苦労しても最後まで継続して取り組む力」が培われ、その大切さも学べました。

御社でもこの経験を活かし、仕事においてもどんな困難な課題も指針を立て、成果が出るまで諦めずに取り組み業績に貢献していきます。

(39) 希望する部署と理由

私は営業部を希望します。

なぜなら私は負けず嫌いな性格を活かし、結果に貪欲に努力できるからです。

学生時代アパレル販売員のアルバイトをしていた経験があるのですが、始めたばかりは声をかけることで精一杯で、購入までつなげることが出来ず、売り上げの成績は最下位でした。

しかしながら、悔しいという思いから「どうすれば個人売り上げを伸ばすことができるか」を考えました。

そこで私は、先輩がどのようにお客様とコミュニケーションをとっているのか観察しノートにまとめたり、動画で接客マナーについて毎日学んだりしました。

こうした結果、個人売り上げは順調に伸びただけでなく、「あなたが選んでくれると嬉しい」と嬉しいお言葉をいただく機会もありました。

この経験を活かし、御社の営業部として、顧客満足度向上と売り上げに貢献したいです。

(40) 自分を一言で表すと

- 回答例①: 辛抱強い忍耐力をアピール
- 回答例②: 誰よりも堅実な努力家をアピール
- 回答例③: 柔軟な協調性をアピール
- 回答例④: 積極的な行動ができる主体性をアピール
- 回答例⑤: 行動力があることをアピール
- 回答例⑥: 計画性があることをアピール
- 回答例⑦: 周りを見て行動できることをアピール

(41) やりがいを感じるとき

私は、人の目標達成に貢献出来たときにやりがいを感じます。

なぜなら、親身になり支えることで人の可能性を広げることに達成感を得るからです。

学生時代に塾講師のアルバイトをしていた際、一人の受験生を志望校合格に導いた経験があります。

その生徒は全力を注いでいた部活を引退後、受験勉強に対するモチベーションが低いことが課題でした。

そこで、生徒の負けず嫌いでコツコツ頑張る性格を活かすために、九割以上正解で合格とするオリジナルの小テストを作り、塾に来るたびに合格するまで小テストを実施しました。

その結果、モチベーションが上がり、自主学習の時間は一日あたり五割増えました。

また当初の志望大学より難関な大学へ合格することが出来ました。そして合格後「〇〇先生に教えてもらえてよかった」と言われた経験は私の自信に繋がっています。

お客様の可能性を広げられるように日々努力することで、御社に貢献したいです。

(42) 自分のモットー

私のモットーは「継続は力なり」です。アルバイト先のカフェで外国人観光客を、上手く案内出来ず手間取ったことをきっかけに英語学習を始めました。

毎日1時間以上英語学習をしましたが、英会話教室では上手く話せず、何度も諦めようと思いました。

しかし、洋画や洋楽でモチベーションを維持したり、外国人の友達と英語で会話したりして英語学習を続けました。

その結果、ある時外国人に道を聞かれ、自信を持って英語で案内することが出来ました。

挫けそうになっても、諦めず日々努力し続けた結果、自信を持って英語を話せるようになりました。

この経験から目標に向けて、諦めず継続して努力をする大事さを学びました。

(43) 失敗体験

半年間アメリカでの語学留学で、語学力を伸ばせず悩んだ経験があります。

私は、留学が始まって三週間ほど経っても、英語が全然聞き取れませんでした。

そして周りの生徒と比べ自分の英語力の低さに毎日落ち込み、留学をやめたいと考えていました。

しかし、諦めたら後悔すると思い、どうやって英語力を向上させるか考えました。

そこで私は日本語に触れる時間を削り、英語に触れる時間を今以上に増やすことにしました。

そして毎日日本語で取っていた友人や家族との連絡も英語のみにし、毎日放課後には外国人とたくさん交流し、英語を話す時間を強制的に増やしました。

その結果、少しずつ英語力が向上し、英語を楽しめるようになりました。この経験を通して、自分を追い込み努力することの重要性を学びました。

(44) 高校生活で学んだこと

私が高校生活で学んだことは、挑戦し続けることの重要性です。

私の通っていた高校の運動会には応援団が無く、他校に比べ、盛り上がりにかけるという不満が生徒から多数ありました。

私は次第に観客が減少している運動会を、さらに盛り上げたいという思いから、応援団を発足することを目標にしました。

応援団が無い理由として、費用や練習期間の確保が出来ないことなどがあげられました。

そこで私は友人と共に、テントの装飾費用を削減し、応援団の衣装費に回す案や昼休みにのみ練習を許可する案を具体的に提案したり、毎朝30分応援団発足に向けた署名活動を行ったりしました。

その結果、全校生徒の8割の署名が集まり、応援団の発足が決定しました。

この経験から、何事も諦めず挑戦し続けることの重要性を学びました。

高い目標を掲げ、常に挑戦し続けることを活かし、御社の売りに上げに貢献したいです。

(45) 会社に貢献できることは？

私は、常に他者に気を遣い、相手に合わせたコミュニケーションを出来る力を発揮して、営業職の売上に貢献したいと考えています。

私は高校生の時までサッカーをしており、チームワークを大切に生活してきました。

その中でも、チームや仲間が求めているプレーや行動をすることを心がけてきました。

そして現在では、サッカーで培った力を活かして、集団塾の塾講師として生徒に合わせたコミュニケーションをすることで、生徒の学力向上に貢献しています。

御社は、組織の成長を大切にしている社風であり、私人身も人の成長を大切に考えており、他者との適切なコミュニケーションが強みである私の強みを活かすことが出来ると考えました。

具体的には、営業周りをしている時に、様々なバックグラウンドを持った担当のお客様に対して、それぞれに合ったコミュニケーションを取り、関係性を良好にすることで、契約を取ることで貢献したいと考えています。

(46) モチベーションの源泉

私のモチベーションの源泉は、自分にしか生み出せない付加価値を生み出すということです。

私は、小学生のころからサッカーをしており、チームとして活動することが多かったです。その中で常に自分にしかできないことをして、チームに貢献するということを心がけていました。

例えば、チームが負けている時に雰囲気のにまれることなく、笑顔で大声を出してチームを鼓舞します。

すると状況が一変して、勝利をすることや他の選手のモチベーションがさらに上がることもありました。

結果的に、目標達成や評価、尊敬されることに、とても幸せを感じました。

その経験から、どんな場面でも常に自分にしかできないことをすることで貢献しようと決めました。

御社は、新しいモノやサービスを多く作り上げているため、自分にしかできないことを自分で作り上げることが出来る環境が整っており、私のモチベーションの源泉と適合していると考えています。

(47) 将来どんな人間になりたいか

私は「グローバルに活躍し、日本の良さを世界に普及できる人」になりたいです。

高校の時に、初めて海外旅行に行った時に見ず知らずの地で、同じ日本人が堂々と仕事をしており活躍している姿を目にしました。

私はその姿を見て、今までの自分の視野の狭さを実感したと同時に、私も世界を舞台に活躍したいと強く感じました。

そのため現在は、1年間の留学を経験したり、外国人旅行客が多いホテルでアルバイトをすることで多言語と異文化に触れる機会を作っています。

そこではグローバルな言語や文化の素晴らしさに気づき、また改めて、日本の素晴らしさにも実感することが出来ています。

これらの経験から、今度は私が海外で日本の良さを伝える番だと考えています。

御社に入社すると、世界を舞台に仕事をしながら、モノを売る以上の付加価値が得られます。

なので、自分の理想の社会人像の実現に近づくことが出来ると考えています。

(48) 部活で学んだこと

体育会系テニス部の活動を通じて、継続力を学びました。

高校生の頃からテニスはやっていたのですが、体力はあるが技術面に課題がありました。

そこで引退するまでに、部内で一番基礎に忠実な選手になることを目標としていました。

毎朝練習が始まる前に、1時間フォームを改善に向けて素振りをしたり、的に向けて丁寧に球を打ったりすることを繰り返しました。

また練習では、自分の打球やフォームを動画で撮影し、何度も確認することを徹底しました。

その結果、「質を改善する方法を教えてください」と部員に相談されるほどに上手くなりました。

最後の大会では、テニス部で唯一ベスト4まで勝ち上がることが出来ました。

私は、貴社でも課題解決に向けて、継続して努力することで実績に貢献したいと考えております。

(49) 自分の性格

私は負けず嫌いな性格です。

この性格を表すエピソードの例として、私がしていたアルバイトでの経験を挙げます。

私はアパレル販売のアルバイトをしていて、始めたばかりは「ノルマはないから、挨拶ができればいい」と社員さんから言われていました。

しかし私は他のスタッフに比べて売上が低く、悔しいと感じた経験から、「どうすれば私の売上を伸ばせるか」を考えました。

そこで私は、誰よりも早くお客様にお声掛けをしたり、他のスタッフの良い接客を、自分でも取り入れたりしました。

その結果、私は積極的な接客ができるようになり、私の売上が1日の最高額を取れるようになりました。

御社でも、私の負けず嫌いな性格を活かして、自分なりの目標を持って働きたいです。

(50) ガクチカから学んだこと

私が学生時代に力を入れたことは、アルバイトです。

私は、アルバイトの集団塾での塾講師を通して、課題解決においての各個人に合わせたコミュニケーションの重要性と自分のモチベーションの維持に適切な方法を学びました。

私は、アルバイトで、集団塾の講師をしており、約10人の生徒の前で授業をしており、前年度の第一志望群合格率48%を70%以上に向上させることを目標に、1年間アルバイトをしました。

その目標を達成するために、毎回の授業後に、各生徒に合わせた形で面談を行い、課題の発見から、解決するためのプロセスをチュータリングし、コミュニケーションの量と質を意識していました。

例えば、授業で発言量が少ない生徒や控え目な生徒に対しては、面談時に生徒に話してもら量を多くしたり、負けず嫌いな生徒に対しては、面談時に高い目標とライバル設定を行うことでモチベーションを高める工夫をしていました。

その結果、第一志望群合格率を79%にまで上昇させることが出来ました。

この経験を通して、課題解決においての各個人に合わせたコミュニケーションの重要性を学んだと同時に、高い目標を設定して、工夫をしながら継続していくことで、自分自身のモチベーションの維持もできることを学びました。

(51) 学生と社会人の違い

学生と社会人の違いは仕事における責任の大きさの違いだと思います。

学生のアルバイトの場合は、最終的な責任は自分以外のところにありますが、社会人の場合は、自分一人で責任を取ることも多いです。

社会人で正社員として働いている場合は、自分のミスはもちろん、他人のミスまでも自分の責任になることがあります。

学生と社会人の違いでは責任の範囲が違い、社会人は仕事に対してより大きな責任が伴うと考えます。

私は仕事の大小関係なく、しっかりと責任を持ち、ミスを減らし仕事を進めることで、御社に貢献したいと考えています。

(52) ストレスを感じる時

私がストレスを感じる時は、大学の定期試験で思うように勉強が捗らないときです。

なぜなら、このまま試験当日を迎えてしまうと、テストで合格点を取れずに、単位を落としてしまうのではないかと不安になってしまうからです。

しかし不安になっていては、勉強に集中できず、本末転倒になってしまいます。

なので、勉強が捗らないときは、私は気分転換をするようにしています。

適度に休憩を取り、好きな音楽を聞きます。

そうすることで、気分がリフレッシュできて、勉強にも力が入ります。

このように私は、試験勉強で勉強が進まなくストレスを感じる時は、音楽を聞くことでストレスを解消しています。

(53) なぜ地元で働きたいのか

私は「地元を活性化させたい」と思っているため、地元で働きたいと思っています。

幼少期から育った地元では、多くの地元のイベントに参加しました。

御社と地元の自治体が協力していた町興しのイベントでは、私を含めた多くの方が楽しく参加しており、みんなが笑顔になる空間ができ感銘を受けました。

私のように、企業が開催したイベントを通して、感動体験ができる人を増やしたいです。

今まで気づかぬところで支えてくれてた、地元や企業に恩返しという意味合いも込めて、地元で働きたいと思っています。

(54) 感動したこと

感動したことは、普段から利用していたカフェでの、店員さんの優しい気遣いを受けたことです。

私は、テスト期間の時に家で勉強するのが苦手で、家の近くのカフェでテスト勉強をしていました。

ある時、いつものように勉強をするために、カフェに行きレジで注文をしました。

すると、店員さんが私の事を覚えていたようで、「いつも、一生懸命勉強していますよね。応援しています。」と優しい言葉をかけて下さったのです。

店員さんに、臨機応変に個別に優しい気遣いを受けたことに感動して、活力が湧き勉強にも力が入りました。

このことから、普段から誰に対しても優しい気遣いをする大切さを実感し、相手の気持ちを尊重し優しく対応できるように心がけています。

(55) 誰にも負けないこと

私の誰にも負けないことは、集中力です。

大学1年時にIT技術を身に付け、ITパスポートの資格取得を目標に持ちました。

ところが試験内容を調べるとIT技術だけでなく企業の経営戦略や業務管理についても出題されると判明したのです。

その分野は手つかずだったため、今後の勉強で合格ラインに到達するか不安を覚えました。

しかし不安に負けず、とにかく勉強に集中しようと考え、早朝3時間、帰宅後3時間取り組むことにしたのです。

その結果、最初の試験で合格することができました。

入社後はさらにITスキルを鍛えることになると思います。

誰にも負けない集中力をこれからも伸ばし、早く戦力となれるよう努力していきます。

(56) 将来の自分/将来像

私は10年後、大切な人に何かあったときにパッと助けてあげられる知識と財力を持っていたいです。

私の父は会社経営をしています、2代目社長で正直あまり業績が良くありません。

そこで私に会社経営の知識や、新たな機械を導入する財力があれば、もっと父に楽をさせてあげられるのではないかと考えました。

また、家族や友人などが病気になったり、会社が倒産したりして、どうしようもない時に、最後の頼み綱のような存在になりたいです。

そのためには、経営についての知識をつける必要があると考えました。

そこで、まず経営戦略のコンサルティング会社に入社します。

コンサルタントは早ければ入社後3年で一人前になれると聞いたことがあります。

まずは一人前のコンサルタントを目指し、入社後3～5年で独立し、実務の経験も磨いていきたいと考えています。

経営戦略のコンサルティング会社ならどこでも良いというわけではありません。

経営者と二人三脚となってより近い距離で経営を体感でき、机上の空論では終わらせない御社で修行がしたいです。

(57) 座右の銘

私の座右の銘は「人生に失敗がないと、人生は失敗する」です。

随筆家でもあり、精神科医だった斎藤茂太さんの言葉です。

失敗をしてこそ、成功できるという意味の言葉です。

私は、早く失敗を繰り返し続けることが成功への近道だと思っています。

失敗したら、失敗した事実を受け入れて、改善を繰り返します。

そうすると、いつまでも行動せずに失敗も成功もしない人と比べて、早く成功できると思います。

私はこの言葉を、新しいことに挑戦するときに思い出します。

新しいことに挑戦するときは、失敗が怖いです。

しかし、失敗することが成功への近道だと思うと、一歩踏み出せます。

私は、実際の仕事でも、新規企画の立案や営業で、失敗が怖くなったときにこの言葉を思い出します。

そして、どんどん新しいことに挑戦し、自分を磨いていきたいです。

(58) 興味を持った理由

私は貴社の説明会を聞いて興味をもちました。

説明会では、日本で初めて家庭用カレーやレトルトカレーを作るなど、様々な新しいことに挑戦すると伺いました。

新しいことに挑戦する姿勢は向上心の高い自分と重なると感じ、ここでも自分は活躍して働けると感じました。

私は人と話すことが好きなので、入社後は営業部門にて、持ち前の向上心を活かして働きたいと考えています。

(59) 入社して挑戦したいこと

私は化粧品メーカーである御社に入社した後、商品開発に挑戦したいです。

なぜなら、世界に美男を増やしたいからです。

私の周りでは美男が美女よりも少ないです。

しかし、その原因は化粧ではないかと考えました。

女性は化粧で誤魔化せますが、一般的に男性は化粧をしません。

そこで、男性でも化粧がしたくなる男性用化粧品を開発し、世界に美男を増やしたいです。

まずは化粧品市場の実際を知る必要があります。

そのため、御社に入社した後、化粧品市場を知るために営業をします。

営業をしながら男性用化粧品のニーズ調査をし、商品開発部へ異動し、商品開発をしたいです。

この挑戦によって、美意識の高い男性が増え、結婚率と共に出生率も上昇すれば嬉しいです。

また、男性の化粧品消費額が上昇すると、化粧品業界もより盛り上がります。

(60) 留年理由

大学1年の時に遊びやサークル活動にばかり時間をとられてしまい、授業に出ず、そのせいで留年してしまいました。

このままではいけないと思い、2年から学業と遊びのバランスをとり、授業にも欠かさず出席しました。

今、考えると、自分を成長させる良い期間であったと思います。

この時の経験を活かして、将来は、貴社に入社し、自己管理能力をしっかりと高めながら活躍していきたいです。

(61) 最近の気になるニュース

私が最近気になるニュースは、「キャッシュレス社会の到来」です。

私がキャッシュレスについてのニュースに興味をもった理由は、私が初めて電子マネー決済をした時に感動したからです。

私はよくコンビニエンスストアで買い物をしますが、テレビでよく話題を聞くことから、先日初めて電子マネー決済を利用しました。

私は、電子マネー決済は日本の人手不足解消に役立つと考えています。

電子マネー決済は数秒で会計を済ませられるので、会計の手間を省けます。

セルフレジを導入し電子マネー決済を推進することで、店員がその場にいらなくても会計ができます。

人件費削減や人手不足の解消を推し進めるためにも、私はさらにキャッシュレスな社会になれば良いと考えます。

(62) アルバイト経験

私はアルバイト先の携帯ショップで、新規契約獲得数を3倍にした経験があります。

私はもともとアルバイトに対して興味がなく、日々のシフトに目標なくアルバイトをしていました。

ある日、おばあさんが携帯の調子が悪いと相談してくださり、そこで何となく接客をしていたところ、「親切に教えてくれてありがとう、おかげさまで助かりました。」と感謝をされました。

そこで私は、感謝されることの喜びを知りました。

その日以降、「お客様の悩みを親切に解決する」を目標に、来月の売上目標を2倍にすると決意しました。

お客様のことを第一に考え、仕事に取り組んだ結果、目標の2倍を超える、3倍以上の30件を新規契約として獲得できました。

(63) 周りからどんな人だと言われるか？

僕は周りから「社交的」だと言われます。

僕自身、初めての人と打ち解けることがとても好きで、受け身というよりは、自分から積極的に話しかけることが多いため、このように思われているのだと考えます。

自分から積極的に話しかけることで、様々な人の意見や価値観を知ることができ、好奇心の幅が広がったため、自分にとってもプラスだと思っています。

一方で、「おせっかい」とも言われます。

困っている人を見ると放っておかず、自分が面倒を見ないといけないと感じ、一緒に思い悩むことがたまにあるからこのように言われるのだと思います。

現在は自分の短所の“おせっかい”を直すため、困っている人と接するときは、相手がどうしたら一人で悩みを解決できるのかを念頭において会話するようにしています。

もし御社に入社できた際は、社交性という強みを生かすことで新規顧客獲得で貢献できると信じています。

また、おせっかいという短所をコーチングというスキルに変換できるよう努力します。

(64) 自分を動物に例えると

私は「意識の高いカジキマグロ」です。

1.「進まなければ息ができない」

高校受験の際、私は受験勉強から逃げました。

それ以来、妥協する事を止め物事に徹底的に取り組むようにしました。

大学受験では目標から逆算した週間計画を基に1日約12時間の勉強を行う事で、合格を勝ち取りました。

2.「獲物を捕らえる長い口」

サークルを設立し規模拡大を目指しました。

メンバーがサークルに求めるニーズを調査し、その実現に尽力する事でメンバーの満足感を意識しました。

その結果、設立から約5カ月で300人の新規加入者を獲得しました。

3.「泳ぎの速さは魚1」

目的に向かってスピーディーに行動する事が得意です。

「ミスキャンはあるのにミスターコンが無いのはなんで？」という疑問を皮切りに、Mr.コンテストを企画し、約半年間で8000人を動員し成功に導きました。

(65)リーダーシップを発揮した経験

以下が伝えるべき具体例の軸です。

- (チームに) 目標を提示し、実行できる
- (チームに) 新しい視点で気づきや考えを与えられる
- (チームの) 意思決定する力がある
- (チームの) 問題を冷静に分析し解決したり、解決の糸口を見つけられる
- (チームが) 困難な状況でも乗り越えられる

(66) 志望度

御社は第一志望群です。

私は就職活動において、今後大きく成長していく企業の一端を担いながら、自分自身も成長していきたいという軸があります。

御社の過去15年分の決算報告書を拝見したところ、同業他社と比べて毎年安定的に増収増益になっていると知りました。

さらに、御社の中期経営計画で既存の事業と新規マーケット開拓の連動について書かれており、既存の事業で持っている強みを活かしつつ新規マーケット開拓で事業規模を大きくしていくという方針に、さらなる成長性を感じました。

そのため、今後大きく成長していく御社で自分の力を発揮したいと思い、御社を第一志望群とさせていただきます。

(67) 会社説明会の感想

もともと御社に「社風がユニークで、既存事業だけでなく様々な企画・事業にチャレンジしている」イメージがありました。

実際に会社説明会に参加してみてイメージとは大きく相違はなかったのです。

しかし、様々な事業展開でシナジー効果も考慮していることがより明確にわかったの良かったです。

(68) 集団の中でのあなたの役割は

私は既存の価値観にとらわれず意見を出すことで、新しい考えや価値観を創造する役割を担うことが多いです。

大学ではラグロス部に所属しているのですが、毎年新入生を確保するのに苦労しています。

そこで、私は大学生だけでなく、この大学を目指す人が多い高校からもリクルーティングすることを提案しました。

受験支援をすることで、高校生から早くから接点を持つことが狙いです。

御社は新規事業の立ち上げが多いと聞いているので、この強みを発揮して、貢献できると考えています。

(69)内定を出したら入社する？

例文

御社から内定が出た際は、喜んで入社させて頂きたいと考えております。

ポイント

内定辞退は違法ではないので基本的にシンプルな回答で入社意思を伝えましょう。

(70)尊敬する人/影響を受けた人

僕は船井総合研究所の創業者である船井幸雄さんを尊敬しています。

船井幸雄さんは日本で初めてコンサルティング会社を上場させた人物です。

僕は船井幸雄さんの考え方を尊敬しています。

「相手のことを第一に考えて行動すれば、巡り巡って自分に返ってくる」というものです。

お客様の利益を第一に考えて仕事をすると、自然と自分の仕事も増えていくと思います。

また、日常でも周りの人のために行動していると、周りの人も自分のために行動してくれます。

船井総合研究所を創業した頃、コンサルティング業界は市場評価が非常に悪い業界でした。

コンサルティング業界には「人を騙す」というイメージがあり、上場はできないと言われていました。

しかし、船井幸雄さんはクライアントのために全力で動き、売上を伸ばし、日本で初めてコンサルティング会社を上場させました。

僕は船井幸雄さんの考え方に影響されて行動基準が変わりました。

自分の利益ばかりを考えるのではなく、相手のことを第一に考えて行動するようになりました。

頼まれごとをされたときに、面倒臭いと思い手を抜くのではなく、相手が喜んでくれることを考えて、一生懸命こなすようになりました。

(71) 入社後にしたいこと

私は貴社に入社後、飲食店営業としてお客様のニーズを把握することと、商品企画の2点に携わりたいと考えています。

私のアルバイト先では貴社の飲料を扱っています。

お客様にオススメを聞かれ、ドリンクを提案してお客様にお褒めの言葉をいただくことに私はやりがいを感じることから、飲食店営業に興味があります。

そして営業として活躍し、お客様のニーズを把握した後、そのニーズを満たすような商品を企画し、人気商品を生み出していきたいと考えています。

(72) 人生で1番悲しかったこと

悲しかったことは奨学金付き交換留学に立候補したものの落ちてしまい、長期留学が叶わなかったことです。

交換留学に応募するためにはTOEIC700点が必要だったため、大学1年生から毎日2時間英語の勉強を欠かさずにしてきました。

しかし、自分の年は2人の応募枠に前年の約2倍の30人もの候補という高倍率だったこともあり、交換留学生には選ばれませんでした。

すごく悲しかったですが、どうしても諦めきれなかったため、アルバイトで資金を貯めて夏休みの2か月間を使ってカナダへ短期留学に行きました。

長期留学は叶わなかったものの自分で資金調達をして実行できた留学先では充実した時間が過ごせました。

候補に落ちた時はかなりショックでしたが、これらの経験から実行力が着き、現在の「何事も諦めない」というスタンスにつながっています。

(73) 人生で1番感謝されたこと

友達の相談に乗って自分なりのアドバイスをした際、その友人にすごく感謝されました。何気ないランチの際に友人がアルバイト先での人間関係の悩みを話してくれたことがありました。

その際、自分に話してくれたことが嬉しく、相手のために何かしてあげたいという気持ちを強く感じました。

そのため、相手の価値観を考え、原因を分析しようと努めて相手の話を聞き、自分が本当に思ったことをできるだけ正確に伝えました。

自分の真剣な返答が相手に新しい視点を与えたようで、彼女の表情が明るくなったように感じました。

実際にその場でもすごくお礼を言われ、日にちが立った今でも彼女は自分にその時のことを感謝してくれています。

自分も彼女を少しでも支えたのだと思うと嬉しくて、現在も人の話を聞く時は共感と分析そして返事は自分の思いをちゃんと伝えることを大切にしています。

(74) 自分のこだわり

例文①

私のこだわりは「ホスピタリティを忘れないこと」です。

テーマパークでアルバイトしていた時に学んだ、「全てのお客様にできないことはしない、全てのお客様にできることの中で特別感を感じて頂くようにする」という考え方がとても印象に残ってます。

貴社はこのホスピタリティを体現しており、とても共感できました。

例文②

私のこだわりは「ホスピタリティを忘れないこと」です。

テーマパークでアルバイトしていた時に学んだ、「全てのお客様にできないことはしない、全てのお客様にできることの中で特別感を感じて頂くようにする」という考え方がとても印象に残ってます。

貴社はこのホスピタリティを体現しており、とても共感できました。

(75) 仕事をする上で大切なこと

2つあります。

1つ目は「自身の将来像」です。

仕事とは、人生の楽しみで生きがいであると考えています。

そのために目的意識を持つことは成長の糧や苦しい時の支えになり、積極的に仕事に関わるために欠かせない要素だと考えています。

2つ目は「面白い事」です。

私にとって面白いとは、人の想像を超えるということです。

これを仕事における課題解決に用いることで、あらゆる困窮した場面でも新たな一手を発想し、状況を前に進めることができると考えています。

(76) 人生で1番楽しかったこと

高校生最後の文化祭で合唱部と吹奏楽部のコラボ企画をしたことです。

両部活の意見をヒアリングしながら、本学初めての部活コラボオリジナル舞台をゼロから作りしました。

部活マネージャーとの交渉や裏方のスタッフ集め、監督という役割で、創立者として全体を引っ張っていきました。

学校サイドと意見が合わなかったり、立てていた予定が遅れたり、講演枠がなかったりと本当に苦労の連続でした。

全体スケジュールが文化祭直前に完成し、多くの人に来館し見てもらったときは、この企画に関わってくれた全てのと一緒に泣きました。

同時に達成感や皆とゼロから企画を実行に移した喜びは今でも忘れられません。

この体験を通じて人と自分のモチベーションの維持の仕方や時にはしっかりと意見する大切さも学びました。

今後もゼロから価値を生み出す仕事に挑戦して、再び喜びを感じていきたいです。

(77) 挫折経験

私の挫折は高校受験に失敗したことです。

失敗というのは、不合格になったという意味ではなく、少しでも受験を早く終わらせたいために併願ではなく専願という選択をしてしまったことです。

この経験から、特に人生の重要な局面においては、しっかりとした選択をしないとその程度の人生にしかならないことを学びました。

そのため、高校受験以降は重要な局面において、自分の納得できる選択を意識してきました。

その結果、大学受験の際は、偏差値40だった私が高校で選択したコースで唯一、関関同立の合格を果たしました。

(78) 就活の軸

私の就活の軸は2つあります。

1つ目は、「若手の裁量権の大きさ」です。年齢に関係なく常に主体的に働き成長していきたいと思っています。

2つ目は、「沢山の企業に関われる」です。私は、好奇心が旺盛で学生時代に様々なことに挑戦してきました。企業に入っても好奇心を忘れず沢山の企業と仕事をし、日々ワクワクしたいです。

(79) 大学で学んだこと

私はゼミを通して、対立があったときはそれぞれの当事者の目線に立って考えることで、問題の全体像をつかんでから解決策を探したほうが早く解決できることを学びました。

私は法学部で憲法ゼミに所属しています。ゼミでは人権に関する裁判例を取り上げ、原告と被告に分かれて討論を行います。

私にとって憲法は難しく、ゼミが始まった当初は全く討論で発言できませんでした。それを教授にも指摘され、とても悔しい思いをしました。

討論で発言できるようになるために、原告と被告の両者の立場になって裁判例を何度も読み返しました。

すると、相手の反論のパターンをいくつか予想しながら、自分たちの主張を用意できるようになりました。

以後、討論に限らず、ゼミ内の話し合いでは各主張の立場で考えるだけで案の妥協点が素早く出せるようになりました。

入社後も、話し合いの場では、それぞれの立場からの視点で物事を捉えて迅速に合理的な判断をしていこうと思っています。

(80) 愛読書

僕は岸目 一郎さんと古賀史建さんの「嫌われる勇気」を愛読書としています。

アドラー心理学を学びたかったので、最も簡単そうだった「嫌われる勇気」を読みました。

「嫌われる勇気」は、アドラー心理学を物語方式でまとめている本です。

「どうすれば人は幸せに生きることができるか」という問いに対して、シンプルで具体的な答えが提示されています。

「嫌われる勇気」では、承認欲求を否定しています。

承認欲求をもつから他人の評価が気になり自由になれず、幸福にはなれないと述べられています。

「嫌われる勇気」のこの箇所に共感し、他人の評価をあまり気にしないようになりました。

その結果、周りの意見に振り回されることなく、自分自身の意思決定で生きられるようになりました。

(81) 大切にしている言葉は？

私が大切にしている言葉は武田信玄の「もう一押しこそ慎重になれ」です。

私は昔から詰めが甘く、あと少しのところで失敗してしまいます。

大学受験のときも、センター試験以降は勉強に身が入らず、第一志望の大学に落ちてしまいました。

それ以降、最後の仕上げのときにはこの言葉を思い出し、最後まで気を抜かないようにしています。

その結果、大学生活でもテスト勉強に手を抜かず、まだ単位を落としたことがありません。

実際の仕事でも、最後まで気を抜かず手堅い仕事をしたいです。

(82) 学校生活で得たもの

私は学校生活で学生団体を立ち上げ、アイデアを実際に形にする行動力を得ました。

今まで机上の空論で簡単そうに話していたことが、実際に形にしようとすると、とても大変なことがわかりました。

しかし、一見無理に思えたことでも、本気で取り組み続ければ形にできることがわかり、今までにない成長を感じました。

友人とこんなイベントがあったらいいのになと話していたことがきっかけでした。

企業と学生を集客して、企業の採用基準を暴く就活イベントを企画しました。

最初は企業との繋がりが薄く、企業集客に苦戦していましたが、知り合いの社会人から紹介してもらい、アイデアを形にできました。

私はこのアイデアを形にする行動力を、御社で仕事をする中で活かしていきたいと思っています。

企画したことを机上の空論では終わらせず、必ず実行したいです。

(83)あなたにとって仕事とは？

- 良い回答例①: 自己成長のため
- 良い回答例②: 自分の夢のため
- 良い回答例③: 社会貢献のため
- NG回答例①: お金や生活のため
- NG回答例②: 働いていないからわからない
- NG回答例③: 漠然としすぎた回答

(84)人生で1番嬉しかったこと

今までで一番うれしかったことは、大学時代野球部の主将として抜擢されたことです。

私は、大学から野球を始めた唯一の初心者で、入部当初はチームで一番下手でした。

周りとのあまりの実力差から心が折れ、退部を考えた時もありました。

しかし、このまま逃げるのは嫌だったので、打撃だけでもチームに貢献できるよう頑張ると決めました。

チームで誰よりも多く素振りをし、打撃練習をし、毎日チームメイトに頼んで自主練習に付き合ってもらいました。

その結果、代打で起用され、チーム内でもトップクラスの成績を残し、3年生の時に「主将」に抜擢されました。

そういった努力の積み重ねが大事だと感じたとともに、努力した成果が周りに認められ「主将」という立場を任せてもらうほど自分自身が成長できたことが非常に嬉しかったです。

(85) 人生で1番辛かったこと

辛かったことはアルバイトで他のスタッフと対立してしまい、結果的にその人が辞めてしまったことです。

私の働く飲食店では、スタッフの九割が県外・国外出身者です。

そのため、私は協調性を一番大切にして働いていました。

しかし、和を大切にするあまり、自分の意見を言えずにいたことが原因で他のスタッフと対立が起こり、本質的な問題を解決できませんでした。

このことから、伝えることの大切さを実感し、意思の疎通を何よりも心掛け今も同じ飲食店で働いています。

(86) 競合他社との比較

他者との比較を行うときは、以下の4点の例を参考にしてください。

- 企業風土・社風
- 人
- 制度
- 業界内での独自の特徴

(87) 最近読んだ本

僕は最近、富田和成さんの「鬼速PDCA」を読みました。

なんとなく行動し、失敗を繰り返すことが嫌になり、自分を変えるために「鬼速PDCA」を読みました。

「鬼速PDCA」は、PDCAサイクルについての本です。

PDCAとは、Plan(計画して)、Do(実行して)、Check(反省して)、Adjust(次の行動につなげる)ことで、何度もPDCAを繰り返すことで安定して行動を改善し続けられます。

この本では、PDCAサイクルを回す際の注意点やオススメの回し方が説明されています。

塾講師のアルバイトをしているのですが、授業の仕方についてPDCAサイクルを回しました。

本を読んだ日の夜に、次の日の授業の計画を立て、次の日の夜には反省し、一日周期でPDCAサイクルを回しました。

その結果、定期試験で担当教科のクラス全体の平均点を去年よりも10点上げられました。

(88) 会社の弱み

御社のIRにも課題として挙げられていた点ですが、海外での認知がまだ低いことが弱みとして考えられます。

国内では依然として強い信頼とブランド力を持っていますが、日本の市場は縮小しつつあります。

現社長である〇〇さんも著書で述べられていましたが、さらに会社を成長させていくには海外でのブランド力を高める必要があると考えています。

(89) 他社の選考状況(就活状況)

他社の選考状況の質問は、以下の質問例を参考にして対策してください。

- 質問例①: 選考を受けている企業で第一希望はどここの企業ですか？
- 質問例②: いくつかの企業から内定が出た場合、どのような基準で選びますか？
- 質問例③: もし弊社が内定を出した場合、いつまでに回答して頂けますか？
- 質問例④: ここまで弊社の選考を受けてきて、どのような印象をお持ちですか？
- 質問例⑤: ○○社は弊社の業務内容とあまり関連がないようですが？
- 質問例⑥: ○○社の選考を受けてみてどのような印象を持っていますか？

(90) 自分の短所

私の欠点は、質にこだわりすぎて時間がかかってしまうことです。

私は自分でブログを運営しているのですが、記事を書く時に質を追い求めすぎて時間がかかりすぎるがよくありました。

そこで、最初に決めた期限の2割の時間で全体の8割を完成させ、残りの時間で質を高めていくように改善しています。

今はまだすべてにおいて実践できていませんが、少しずつ習慣化して身に着けていこうと考えています。

～第3章～逆質問10選

逆質問例①: 競合他社との一番の違いは何だと思われますか。

逆質問例②: ○○様からみて、この仕事の最大の魅力は何ですか。

逆質問例③: ○○様が最もやりがいを感じた仕事でのエピソードを教えてください。

逆質問例④: 他社と比べて、御社で活躍されている方に共通する資質は何ですか。

逆質問例⑤: ○○部の1日の仕事の流れを教えてください。

逆質問例⑥: 御社の○○という理念に共感したのですが、その実践のために取り組んでいることを教えてください。

逆質問例⑦: ○○職の成果は、こういった観点で評価されるのでしょうか。

逆質問例⑧: 社員に求めることや今後こうなってほしいというイメージがあれば、教えてくださいいただけますでしょうか。

逆質問例⑨: 入社までに、さらに勉強しておく必要のあるものがあれば教えてください。

逆質問例⑩: 本日の面接で、何か私の改善点や、次回選考に向けてのフィードバックがありましたら、教えてくださいいただけますか。