

採用担当者の目にとまる！

自己PR書き方マニュアル

doda[！]

ver 1.0

STEP 1

過去の仕事での経験と実績を洗い出す

自分が今までしてきた仕事の内容、具体的な作業内容や自分のポジションを徹底的に洗い出してください。

続いて、洗い出した仕事内容に数字で表現できる実績を付け加えていきます。数字で表現してみることが大切です。

STEP 2

応募先で求められる能力を想像する

求人情報を読み込んで応募する企業・職種で求められている能力を想像してみてください。

求められる能力とSTEP1で洗い出した経験や実績が自己PRに含めるべき経験・実績となります。この時点で、ポイントを2～3点程度に絞っておくといいでしょう。

STEP 3

厳選した経験・実績を能力・スキルに変換する

厳選した経験・実績を実現するために必要だった能力・スキルをひとことで表現してみましょう。

これは自己PRの内容を象徴するキーワードとなり、履歴書・職務経歴書に自己PRを記入するときの見出しにもなります。

STEP 4

100～200文字程度に自己PRをまとめる

自己PRに含めるべき経験・実績をと、入社後のミッションにSTEP3で考えた能力・スキルが活かせることを記載して、短い文章にまとめます。

自己PRは100～200文字程度で簡潔にまとめるのが鉄則です。気になる点があれば、面接などで採用担当者のほうから深掘りしてくれます。

自己PR欄の正しい書き方とポイント

①箇条書きを利用して要点を明確にする

見出しとして「〇〇力」「〇〇ができる」などとSTEP3で考えた能力・スキルを使用し、本文に経験・実績や入社後の展望を記載します。こうすることで自分が訴えたい内容がひと目で採用担当者に伝わるようになります。

②文章量は記入欄の7～8割程度、1テーマにつき長くても3行程度に抑える

記入欄の7～8割程度の文章量に収めるのが理想です。多少の空白スペースがあったほうが、長い文章は読みやすくなります。職務経歴書に書く場合、決められた記入欄がないのが一般的ですが、1テーマにつき3行程度に収めるのがベターでしょう。

③誤字脱字や日本語の間違いは絶対にNG

誤字脱字や日本語の間違いを犯さないということ。採用担当者は応募書類を見て、ビジネスマナーや基本的な国語能力があるかをチェックしているケースがあります。誤字があったり、意味不明な文章が書かれたりしていると悪印象を与えてしまう可能性も否定できません。

例文

・目標達成意欲

約6年間、不動産営業に従事。その中で、常に売り上げ目標を達成することを意識してきました。達成に向けたプロセスを日々の訪問数・架電数に落とし込み取り組んだ結果、月間目標を15カ月連続達成。全社約200人の営業の中で年間MVPを受賞しました。

・ヒアリング力

購入目的だけでなく、ライフスタイルや趣味、将来設計など細かなヒアリングを徹底しています。お客様の人生全体を見据えた上で購入時期等含めご提案し、タイミングを見ながらフォローを継続。その結果、受注率70%以上を実現。このスキルを活かし、新規開拓営業として御社の売り上げ拡大に貢献していきたいと考えております。

POINT

最初に結論を示し、その下に根拠を書くという分かりやすい構成です。「15カ月連続達成」「約200人の中から年間MVP受賞」「受注率70%」など、**実績を示す数字**が効果的に盛り込まれており具体性も十分です。自己PRの**根拠となるエピソード**が論理立てて説明されているのも高評価。採用担当者が「この人なら自社でも成果を上げてくれそうだ」と感じとれる内容です。

例文

・効率を追求する姿勢

50人規模の会社で経費精算を担当。私が担当になるまでExcelで管理を行っており、ミスの多発につながっていました。そこで、経費精算システムの導入を提案して実現。この結果、週10時間かかっていた精算業務を6時間にまで減らすことができました。

・正確性

ミスが許されないという強い責任感を持ち、作業のすべてにチェックリストを利用。ダブルチェックを徹底した結果、前職に従事した2年間、数字のミスをしたことはありません。この正確性は貴社の経理業務でも活きると考えています。

・社内での柔軟な調整力

面接スケジュールの調整は、現場マネジャーや役員、社長などさまざまな方との調整が必要になります。忙しい中で時間を割いてもらうため、丁寧な対応を心がけてきました。面接の実施が分かるとすぐに面接官の空いている日程を確保。特に上位役職者は急なスケジュールの変更が起こることを想定し、日程確定後も役員秘書と連携して日程変更の必要がないかをこまめに確認しました。早めの対応を徹底することで、スムーズに面接を実施できました。

POINT

アピールポイントを明確に示しており、読みやすくまとまっています。「効率化」「正確性」「調整力」という内容も事務職に求められる能力に沿っており、**働く姿が具体的にイメージ**できていることが感じ取れます。強みの根拠となるエピソードでも、工夫したポイントだけでなく、それを**実行した理由**についても端的に述べられており、人物像が想像できるのも好印象です。

例文

・提案手法を改善し業務を効率化

商品の新規契約にあたって、契約内容や料金プランの説明をなるべく短い時間で、漏れのないように行うため、事前に説明の流れをしっかりと考え、独自に提案資料の作成を行っています。結果として、お客さま1組あたりの対応時間が短縮され、ほかのお客さまの待ち時間の削減にもつながりました。対応できるお客さまが増えただけでなく、スムーズで明快な説明や提案により新規契約件数も増加し、お客さまの満足度も向上しています。

・地域のお客さまとの関係構築力

地域にお住いのより多くの方に店舗をご利用いただくため、スマートフォン操作が苦手な方を対象とした講習会イベントを企画しました。イベント告知のチラシ作成から当日の運営まで担当し、ご高齢の方を中心に端末の使い方の指導を行いました。イベントを継続して行うことで店舗の認知度が向上し、気軽なご相談を理由にご来店いただけるようになりました。結果として、前年比xx%の来店数増加を達成し、店舗の売りに貢献できています。

POINT

接客対応で忙しいなか、業務を効率化するために工夫したことや、売上げ目標達成のために**工夫し行動した経験**があれば具体的に書いてください。目標達成意欲のアピールになります。

また、工夫の結果として目標を達成したら**数字を使って具体的に**アピールしましょう。

さまざまなお客さまに対応しなければならないため、**ホスピタリティやヒアリング力、ニーズ把握力**などもアピールポイントになります。

例文

・売り上げ拡大に向けた継続的な工夫と改善

所属店舗の顧客層や商品の売り上げ動向を把握し、需要にマッチした商品仕入れや陳列に尽力しています。シーズン別アイテムごとの売り上げや、顧客の年齢層などを他店舗も含めて分析。また、競合ブランドがおすすめしているアイテムなども意識するようにしています。分析をもとに商品の配置を考え、日別の売り上げ結果を受けてさらに店舗のディスプレイを変更するなど、常に工夫と改善を行うことで、来店数の増加とアイテムの売り上げ拡大につながっています。20xx年は売り上げ目標に対する達成率がxxx%と、全国xx店舗中x位を達成することができました。

・チームワーク向上のためのマネジメント力

店舗の従業員が常に楽しみながら接客ができるような環境づくりに尽力しています。売り上げの分析結果をこまめに共有し、店舗ディスプレイについて従業員の意見を取り入れています。店舗づくりに積極的に関わってもらうことで、モチベーション維持につながっています。また、売り上げ目標の達成に店舗全体で取り組むことで、個人の成果を出しにくい従業員も達成感を味わえるように心がけてきました。結果として、個々の接客スキルが上昇し、社内表彰である接客コンテストの受賞者を店舗から輩出しています。

POINT

売り上げ目標を達成するために**工夫したエピソードを、結果の数値を含めて具体的に**記載しましょう。

店舗運営においては人件費や原価を抑えたり、スタッフをマネジメントしたりすることも重要な仕事のため、工夫したことがあればアピールしましょう。

従業員のモチベーション向上に努めることも店長の重要な仕事のため、マネジメント力もアピールポイントになります。

例文

・業務改善のため他部署を巻き込むプロジェクト推進力（営業企画）

社内での迅速な連絡を可能にするため、全社向けにビジネスチャットツール導入のプロジェクトを提案しました。導入することによって、メールでの社内コミュニケーションより工数削減できノウハウ共有の促進できること、営業活動の効率化を図れることを経営層に向け訴求しました。導入後は総務部と連携して運用ルールなどを策定し、活用方法について説明会を開催するなど、社内での利用促進に努めました。結果として、メールのやり取りが多いことにより営業に必要な商品知識の共有メールの確認が滞っていたことなどが改善され、社員の情報や知識のキャッチアップの向上に貢献しています。

・データに基づく新商品開発の経験（商品企画）

新たなターゲット層の獲得による売り上げ拡大を目指して、データをもとに新商品を企画しました。新商品の開発にあたり、市場動向や自社の商品別データ分析を行ったところ、20代女性が自社の既存商品を購入する金額は年々上昇しているにもかかわらず、自社では過去20代の女性をターゲットにした商品が少ないことが分かりました。そこでターゲットのニーズを市場調査で明確にし、従来より低カロリーで容量も減らした商品を企画しました。新商品の認知度を向上させるため、社内広告宣伝部や広告代理店と連携してWebマーケティングや店頭でのキャンペーンを企画。結果として、新商品の企画、販売により女性ターゲット層の獲得拡大に成功し、現在年間x億円の売り上げに貢献しています。

POINT

企画職は関わる部署が多いため、どのように連携し、進行をディレクションしていたのかをアピールしましょう。
営業企画の職種は、課題をいかに発掘するのが重要なため、**課題発掘のための分析力**などがアピールポイントになります。
商品企画は市場調査や分析力が注目されるポイントです。**どんな調査手法を利用していたのか**書きましょう。

例文

・進行管理能力

現在の職場では4年にわたり、30人規模のエンジニアチームをまとめてきました。プロジェクトの円滑な進行には、問題の早期発見が重要と考え、週1回メンバーと面談の時間を設け状況を把握。メンバーへのサポートを継続した結果、納期が遅れたことは一度もありません。クライアントからも信頼を得、リピーター率は8割を超えています。

・スピード

速さを意識し、効率化に努めています。プロジェクトの初期段階で必要な条件を細かく整理し、作業中に迷いやトラブルが生じないように徹底しています。その結果、1カ月を予定していた開発プロジェクトを2週間で仕上げたこともあります。

POINT

エンジニアという立場でどう工夫してきたのか、結果どんなことを実現できたのかが論理的にまとまっています。実績だけでなく、**どのような考えに基づいて行動したか**が簡潔に示されているのも好印象。「4年」「30人」「2週間」など**具体的な数字**に触れている点も読み手の理解を助けており、説得力のある内容です。

例文

・高品質な制作を実現する調整力

常に顧客の課題とユーザーの目線を意識してプロジェクトをまとめています。飲料メーカーのメディア横断型プロジェクトのサイト制作では、キャンペーンを通したブランド価値の向上が目的でした。商品紹介などの説明的なページを代理店は希望していましたが、TVCMとの連動やビジュアルでのイメージ訴求のほうがより話題になると判断し、代理店や顧客と企画案の変更を交渉。さらに、納期も短かったため、プログラマーやコーダー、デザイナーと相談して短納期で制作ができ、かつ完成イメージを損なわない仕様やデザインを検討するなど、限られたリソースで最大限の効果を上げるための調整に奔走しました。結果として、納期を守った上で、リリース後は大きく話題になり、キャンペーン全体として20xx年度のxx広告賞を受賞しました。

POINT

顧客の課題解決のためにどのようなことを考えて対策をしたのかを記載してください。その行動の結果としてどのような成果が出たのかも伝えましょう。できれば数字を交えて伝えられると説得力が増します。

トレンドの移り変わりが激しい業界なので、自ら新しい知識を得ようとする意欲はプラスに評価されることがあります。普段から意識していることを書いてください。

ディレクション経験者は業務を調整する力が強みになります。トラブルが起こったり、納期が短かったり、ほかにも調整が必要だった経験を具体的に工夫した点とともに伝えましょう。

例文

・他部門と連携した業務改善力

各種書類の発行業務では郵便請求方法に関する問い合わせが多く、マニュアルに基づいてご案内するのですが、初めて見る人には分かりづらい内容だったため、広報課の協力を得て、新しいマニュアルのホームページ掲載に取り組みました。普段の問い合わせの内容を参考に必要な書類や事前に準備が必要なものを詳細に記載し、市のホームページからすぐに見つけやすい場所にマニュアルを掲載。また、刊行物にもマニュアルを掲載し、インターネットを使わない方にも周知した結果として、郵便請求の問い合わせが前年比xx%減少し、問い合わせ対応の工数削減に貢献しました。

・お客さまに合わせた適切な対応力

お急ぎの方にはできるだけ簡潔に迅速な対応ができるように心掛けています。書類の不備がある場合も、何度も足を運んでいただくなくて済むように最短の方法をご案内。お急ぎの方や緊急の方からのイレギュラーな問い合わせにも迅速に判断し対応しています。逆にていねいな説明が必要な方には、多少時間がかかってもご理解いただけるまでしっかり説明するようにしました。特にマイナンバーに関する問い合わせが多かったため、説明用のマニュアルを作成し、ほかのメンバーも対応できるように共有。こうした適切な対応により、クレームを発生させることなく業務をこなすことができました。

POINT

業務フローが決まっている中で、課題を見つけて改善に取り組んだ経験があればアピールできるとよいでしょう。窓口業務での処理能力やていねいな接客対応もアピールになります。日々意識していたことがあれば記載してください。お客さまの待ち時間を減らすためにチームワークを意識した業務などがあれば具体的にアピールしましょう。志望企業がどのような業界でも重要なポイントになります。

営業

通信・OA機器営業 | IT法人営業 | 自動車・建機・自動車部品営業 | 自動車営業（自動車ディーラー） | MR（メディカル） | 量販店営業 | ハウスメーカー営業（不動産） | 投資用マンション営業（不動産） | 広告代理店営業 | 人材派遣営業 | リテール営業（銀行・証券） | 法人営業（銀行） | 法人営業（証券会社） | 営業管理職（保険） | 個人営業 | 海外営業 | …他8種

企画・管理

商品企画 | 広告宣伝 | 販売促進・PR | Webマーケティング | リサーチ | 広報 | 経理 | 財務
経営企画 | 事業企画 | 営業企画 | 総務 | 法務 | 人事 | 購買 | 物流管理 | …他4種

事務・アシスタント

メーカー・商社の事務 | 秘書 | 貿易事務 | 不動産の事務 | 人材・広告の事務 | IT・通信の事務 |
経理事務・財務アシスタント | 庶務・総務・人事アシスタント | 医療事務 | 金融の事務 | …他2種

販売・サービス

販売 | 店長職 | 店舗開発・施設管理・エリアマネジャー・スーパーバイザー | カスタマーサポート・ユーザーサポート・オペレータ | 講師・指導員・インストラクター | フロント業務・予約受付 | …他6種

ITエンジニア

システムエンジニア（SE） | 社内SE（アプリ） | 社内SE（インフラ） | インフラ系運用エンジニア | プログラマ | プロジェクトマネジャー | ヘルプデスク／テクニカルサポート | ITコンサルタント | …他4種

建築・土木・不動産

建築・設備設計 | 建築・設備施工管理 | 土木施工管理 | プラントエンジニアリング | 大工・とび・左官・設備 | プロパティマネジメント | マンション管理 | ビル管理 |

dodaでは上記の他にも全123職種の自己PRのサンプルを公開中！詳しくは[コチラ](#)！