

※私の通過ESです!
みんながんばれ byゆか
※内定をいただいたわけではないです

凸版印刷

学生時代、
特に力を入れたことは何ですか？
2点挙げて下さい。(400)

1、焼肉店のアルバイトでスタッフの育成にロープレ研修を導入したことだ。従来はマニュアルを渡して完了だったが、接客の質にばらつきがあった。実践形式の練習がお客様へのサービス向上に繋がると考え提案した。現場目線での研修内容の叩き台を私が作成した。だが、イレギュラーに対する対応の難しさを実感し、空き時間にはスタッフ皆で、共に課題に粘り強く取り組んだ。結果、サービス向上によりアンケートのお客様満足度が10%向上した。
2、就活情報配信している長期インターンで受注から動画製作まで携わった顧客からリピートして頂けたことだ。私が初めて通した受注の動画の企画撮影を任せられた。録音していた先輩の説明を私なりに分析し、①視聴者に伝えるメッセージを3個に絞り強調した。②動画撮影の前に、アイスブレイクで雰囲気や和やかにした。結果、視聴者から目標1週間100件に対し145件の申し込みがあり、リピートに繋がった。

凸版印刷

あなたの長所・短所はなんですか？
(100)

私の長所は傾聴力だ。課題に対し一人一人の話を聞くことですり合わせ、改善策を提案し、チーム力を向上させた。短所は正解を考えすぎる余り、行動に移すのが遅くなることだ。予め時間を決めておく必要がある。

凸版印刷

あなたの生き方や価値観に
影響を与えた出来事・事柄を
教えてください
(200)

中学生次に、緊張のため自分の気持ちが伝わらなかったことだ。声は小さく顔も強張りながら「ありがとう」と言ったが、上級生に言い方が冷たいと言われ気持ちが伝わらなかった。この経験から感謝の言葉は笑顔で伝えることが必要だと学び、私の価値観は感謝の心は言葉と笑顔で伝えることが大切となっている。その結果、アルバイトやインターンなどの様々な人間関係も良好なコミュニケーションを築けていると考えている。

NTTコミュニケーションズ

NTTコミュニケーションズを
志望する理由を教えてください(400)

私が貴社を志望する理由は、日本企業の市場を支援したいからだ。きっかけは祖父が経営する会社がデジタル化に失敗した経験と、大学で参加している企業経済学ゼミだ。祖父は昔からの手法で、経験と勘の経営だったが、ゼミでは、低価格の海外製品で日本企業が競合他社と競争するには「コスト削減」「業務のスピード向上」の他に新たな収益が必須と学んだ。DX化を推進しデータの蓄積とビジネスモデルの最適化ができればコスト削減と業務の質向上ができる。また、新たな収益をセールスとして顧客と共に構築したいと考えている。貴社は常に最先端のネットワークサービスの提供を続けており、①製造業界向けDXソリューションは幅広い製造業に対応し②海外に展開するグローバルIoTコネクティビティサービスは世界市場で活躍する製造業を支援している。このため、私は貴社のソリューションなら、日本企業の市場に貢献できると考える。

NTTコミュニケーションズ

「粘り強さ」と「共感力を活かし提案すること」という私の強みを発揮できると考えたからだ。この強みはYouTubeで企業PR動画の企画提案をしている長期インターンの営業経験で増った。営業会議を毎日録画し、何度も見直して、先輩の言葉の言い回しを文字起こしすることで、勤務時間後も自主的に粘り強く学んだ。また、就活生向けPR動画の商談では私自身が就活生であることを活かし視聴者である学生目線での企業の魅力を伝える提案をした。結果、再生数が伸び、リピートして頂けた。私が貴社で実現したいことは、日本企業の市場をネットワークサービスで貢献し、成果を出すことだ。そのために、企業や業界に合わせて通信技術を用いた提案をすることが必要だ。私は長期インターンで培った粘り強さを活かし、常に通信業界の最新情報も含め学びたい。そして、共感力を活かしユーザーである顧客の課題を考え、顧客に合わせた提案をしていきたい。

NTTコミュニケーションズ

学生時代に特に頑張った経験について
教えてください。
また、その中であなたの強みが発揮された
エピソードを教えてください。(400)

セールスを志望する理由や、
その職種で実現したいことを
教えてください
(400)

NTTコミュニケーションズ

<p>本エントリーシートでこれまでご回答いただいたもの他にアピールポイントがあれば教えてください。(200)</p>	<p>私は、個人ではなくチームとしての回復志向がある。焼肉店のアルバイトでは、人によって接客の質に差がある課題があった。経験の長い私の体験談を共有しロープレ研修を行った。その結果、褒められた接客を共有する文化ができ、自然に各自が自主的にロープレを行うようになった。サービスの向上にも繋がり、アンケートのお客様満足度も10%アップした。今後も私のポジティブさを活かし気遣いながらチームで成果を出していきたい。</p>	
NTT東日本グループ		
<p>学生時代に最も力を入れて取り組んだことを200字程度で教えてください。(230以下)</p>	<p>就活の企業PR動画で月間再生数1位を獲得した。長期インターン先では企業動画の視聴回数が低いことが課題だった。視聴者が私と同じ就活生なので、学生目線から企業の魅力を伝えることにした。企業の魅力を伝えるだけでなく学生の思いや悩みを伝えた上で魅力訴求する構成にした。学生の思いや悩みも私の体験だけではなく友人から最終面接で結果が出ず困った話を聞いた。撮影では、友人からヒアリングした内容を踏まえて追加質問をした。結果、関連動画は4月・5月49本中、再生回数1位となり企業のPRに繋がった。</p>	
NTT東日本グループ		
<p>志望理由を200字程度で教えてください。(230以下)</p>	<p>地域循環型社会のためICTを活用し、地域の社会課題に貢献したい。きっかけは祖父が化学繊維染色加工の経営者であり、昔からの手法で経験と勤の経営だったため、情報の蓄積、管理や共有ができていなかったことだ。限りある資源を効率よく使うには、ICTを通して、どこにいても温度管理が出来ることやセキュリティ状況の把握など幅広い解決策が必要だ。幅広いネットワークを利用したNTTe-CityLaboを有する貴社だからこそ循環型社会の実現ができると思う。</p>	
大日本印刷		
<p>DNPを志望する理由を教えてください(200)</p>	<p>暮らしにおける「未来のあたりまえを作る」チャレンジを貴社の印刷と情報技術を用いて実現したい。私の強みは傾聴力を活かした提案力だ。動画広報の営業インターンで発揮している。貴社でもお客様の声に誰よりも近くて耳を傾け、貴社の技術を通し世の中へ製品を作り出す一助になりたい。印刷と情報のノウハウがある貴社だからこそ電話吸収シートのように貴社独自の技術を活かした提案で「あたりまえ」の創出ができると思う。</p>	
大日本印刷		
<p>当該コースの応募理由を入力してください。(300文字以内)</p>	<p>就活の情報配信をしている長期インターンで企業PRに成功したことだ。出演を任せられた企業PR動画は、企業主体の情報になってしまい、再生回数の低さが課題だった。同じ就活生の視聴者に共感し、自身が等身大となり企業の魅力を伝えることにした。同期の話から、学生の思いや悩みを伝え訴求する構成にし、撮影では、ヒアリングした内容から追加質問をした。また、私が回答者となった短いインタビューを入れ、さらに親近感のアピールに努めた。次第に視聴者の興味が上がリ、関連動画は4月・5月49本中、再生回数が1位となった。結果、顧客からもリポートして頂けた。これからも現場の声を拾いつつ、顧客の価値を最大化する提案をしていきたい。</p>	
りそなグループ		
<p>就職活動あるいは日々の生活において大事にしている軸(100字)</p>	<p>DXを通して人々の生活を便利にし、挑戦を支援したい。きっかけは祖父が化学繊維染色加工の経営者であり、昔からの手法で経験と勤の経営だったため、デジタル化に遅れ失敗した経験だ。状況を向上させるために、DXの取り組みは必須と考えた。貴社は「DX銘柄」に2年連続で選ばれ、銀行業としてDX認定制度で初めて認定を受けている。またバンキングアプリでは業界内で、デジタルバンキングでは新たな顧客価値を創造している。人、物、金のデータの蓄積がある銀行。中でもいち早くDXに取り組む貴社だからこそ必要なデータを基に企画提案をしたい。また、インターンで培った傾聴力を活かし様々な立場の声を聞きながら取り組みたい。</p>	
りそなグループ		
<p>「私の誇れる実績」について、実績を簡潔に入力してください。(30文字以内)</p>	<p>就活の企業PR動画に出演し月間再生数1位獲得に貢献。</p>	
りそなグループ		

