



転職活動のオンラインワークショップ「Zisou」
ワークシート Ver6.0

※本ワークシートは、実際に手を動かし、ご自身の考えを言語化することをサポートする為に作成しました
転職活動の自己分析、企業研究、求人研究に活かせる内容になっています

**「転職活動の対策」の自走法を習得し
転職活動をやりきる**

※今回のワークショップで転職活動の対策を完結しません



ルール・お願い

- 予習をされてきた方は、チャット欄に記入頂ければ添削します

※予習参考記事：「転職の教科書」 <https://careeragent.info/1696>

- 疑問に思った事は遠慮なくチャット欄で質問してください
質問の回答はチャット欄にて返答致します
- ご自身の考えは、その考えに至った具体的な理由 **(オリジナルエピソード)** も必ずセットで考えてみて下さい
オリジナルエピソードとは、ご自身が経験された事実ベースのお話になります



ポイント

ご自身が作った回答に
「なぜ？」
「もっと具体的には？」
「本当？」
という視点で自問自答する

自己分析

深掘する例

今後挑戦したい仕事

回答：ニッチな仕事をしている企業のYouTubeチャンネルの運営サポート

なぜ?：特定のニッチ領域の動画は少ないので、ビジネスチャンスだから

なぜビジネスチャンスだと挑戦したいの?：ビジネスチャンスがあるということは、解決できることが多いということで、多くの人に貢献できるから

なぜ多くの人に貢献したいの?：40代もみえてきて～

自己分析

①「これまでの仕事内容を分解しましょう」

所要時間：15分

箇条書きで書いてみましょう！ 例 融資の提案、企業の財務分析、法人営業、エクセルを使った資料作成



自己分析

①「これまでの仕事内容を分解しましょう」

目的

企業選び、面接（志望動機、自己PR等）で話すことの素材集め



自己分析

①「これまでの仕事内容を分解しましょう」

ポイント

業務を細かく分解することを意識しましょう！

例 営業経験2年⇒営業スタイル、新規or既存、営業先業界、商材の知識、法人or個人 等



自己分析

①「これまでの仕事内容を分解しましょう」

例 銀行の法人営業 経験3年

- 営業リストの作成
- 財務分析
- 企業調査（帝国データバンク、業界紙、ネット情報等）
- 財務担当者、役員、社長向けの営業
- 千代田区の中堅・中小企業向けの営業（法人営業）
- 資金調達提案（無形商材）
- 社内向け提案資料の作成（エクセル、パワーポイント）
- 新規営業1年、既存先営業2年
- 社内のキーマンへの根回し **※その他思いつく限り書いてみる**

自己分析

②「①の仕事で得たスキル・経験は？」

所要時間：10分

箇条書きで書いてみましょう！ 例 決算書の分析能力、PCソフトを使用して資料の作成、テレアポ、新規開拓経験



自己分析

②「①の仕事で得たスキル・経験は？」

ポイント

経験年数関係なく「細分化・言語化」を意識しましょう！

例 銀行の法人営業職で得られるスキル、経験

- ・ 決算書の分析能力
- ・ 事業内容の分析及び、想定されるリスクの洗い出し
- ・ 競合企業の分析
- ・ パソコンのソフトを使用して、資料の作成
- ・ 経営者、役員とのコミュニケーションスキル
- ・ 論理的に説明するコミュニケーションスキル
- ・ 無形商材の営業経験
- ・ 法人営業経験
- ・ 新規開拓営業経験 等々



自己分析

③「②で人には負けない、自分の強みは？」

所要時間：5分

箇条書きで書いて、その理由もセットで考えてみましょう！例 決算書の分析能力、新規開拓営業



自己分析

③「②で人には負けない、自分の強みは？」

ポイント

小さなことでも構いません！何個でも可！

目安としては、周囲100人には負け無さそうだと思うものだけピックアップしてください

例 銀行の法人営業職で得られるスキル、経験

- ・ 決算書の分析能力
- ・ 事業内容の分析及び、想定されるリスクの洗い出し
- ・ 競合企業の分析
- ・ パソコンのソフトを使用して、資料の作成
- ・ 経営者、役員とのコミュニケーションスキル
- ・ 論理的に説明するコミュニケーションスキル
- ・ 無形商材の営業経験
- ・ 法人営業経験
- ・ 新規開拓営業経験 等々



自己分析

④「①でまたやりたい仕事は？」

所要時間：5分

箇条書きで書いて、その理由もセットで考えてみましょう！例 企業の財務分析は楽しかった



④「①でまたやりたい仕事は？」

ポイント

絶対にやりたい仕事でなくとも構いません

自己分析

⑤「①で二度とやりたくない仕事は？」

所要時間：5分

箇条書きで書いて、その理由もセットで考えてみましょう！例 飛び込み営業、テレアポ等



自己分析

⑤「①で二度とやりたくない仕事は？」

ポイント

言葉の通り絶対にやりたくない仕事だけで！

※少しでもやりたくない仕事を書き過ぎると、仕事の選択肢が狭まる可能性があります



自己分析

⑥「即会社を辞めたいと思う要素は？」

所要時間：5分

箇条書きで書いて、その理由もセットで考えてみましょう！例 土日勤務、サービス残業がある等



⑥「即会社を辞めたいと思う要素は？」

ポイント

許容できる要素は無いかも考えてみて下さい！

自己分析

⑦「今後挑戦したい仕事、将来のありたい姿は？」

所要時間：5分

箇条書きで書いて、その理由もセットで考えてみましょう！例 新規事業にチャレンジしたい等



自己分析

⑦「今後挑戦したい仕事、将来のありたい姿は？」

ポイント

ざっくりでも構いません！

例

※今何をしなければいけないか逆算できる

**郊外でマイサウナを作ってゆったり暮らしたい
土日飲食店をやりたい**



自己分析

⑧「⑦を実現するには何をすべき？」

所要時間：5分

箇条書きで書いて、その理由もセットで考えてみましょう！例 料理の勉強 サウナを作る土地探し、飲食店経営の勉強 等



自己分析

⑨「今回の転職で解決したい事、成し遂げたい事は？」

所要時間：10分

箇条書きで書いて、その理由もセットで考えてみましょう！例 年収を増やしたい、専門性を身に付けたい、地元に戻りたい等

自己分析

⑩「⑨の優先順位は？」

所要時間：10分

箇条書きで書いて、その理由もセットで考えてみましょう！



ポイント

転職活動中に変わっても構いません

自己分析

⑪「今回の転職の軸は？」

所要時間：15分

ヒント：転職の軸がより具体的であればあるほど、転職先が数社に絞れます！



⑪「今回の転職の軸は？」

良い転職の軸とは？

- **自分のどの強みを（経験・スキル）を活かして仕事をするかが入っている**
- **今回の転職で一番実現したいことが入っている**
- **将来のありたい姿が入っている**



自己分析

⑪「今回の転職の軸は？」

具体的な効果

**「活躍することができそうな企業を絞る」
ことができ「将来のありたい姿」に近づける**

良い「転職の軸」例

- ・マンション販売の経験を活かして、提案の幅が広い営業職でかつ将来自社サービスを作れる環境（無形商材法人営業）
- ・医薬品登録販売者として、顧客に寄り添う接客経験を活かして、提案型の接客で将来従業員教育に携われる環境（ドラッグストア）

あまり良くない「転職の軸」例

- ・〇〇業界
- ・土日休み
- ・年収〇〇〇万円以上



企業研究

帝国データバンク編

※アーカイブ動画でご確認下さい



評点:50点以上を目安に、企業を探す事。49点以下は倒産リスクは大きい

※55点以上は業界、地場の有力企業

売上高の推移:直近の売上高を確認。

※なぜ売上、利益が増減しているのか?原因を考えましょう。

利益の推移:最終利益が1百万円以下の場合、実質赤字と考えるよい

自己資本比率:財務の安全性を確認。

※自己資本比率が低いと借入などの負債が多い。1ケタ台は要注意。
業界によって平均自己資本比率は違うので、業界の平均は確認すること。

得意先:特定の得意先に売上が集中していないか確認。またどの様な顧客がいるのか確認

※偏った売上構成の場合、経営リスクは高くなる

代表者の住所:身分不相応な自宅かグーグルマップで確認

株主構成:同族経営、現社長がオーナーなのか?確認

※同族経営の場合、オーナーのトップダウンの可能性大

◆帝国データバンク企業情報

帝国データバンクが保有する企業プロフィールデータベースです。企業概要、業績データ、代表者プロフィールなどの最新企業情報から帝国データバンク独自の評点まで、与信調査の必須項目を収録しています。

帝国企業コード	*****	上場区分	上場	****
商号	〇〇株式会社			
所在地	〒105-1234 東京都港区東〇〇1-5-2 〇〇シティセンター			
電話番号	03-1234-5678			
代表者	地井 幸男 (シイ サチオ)			
調査年月	20XX年 6月	評点	70点	
設立	1935年 6月	創業	1935年 6月	
資本金	123,456,789 千円	従業員	34,836 人	
業種	主業種: 36801 電子計算機等製造 従業種: 85221 情報処理サービス			

業績

決算期	売上高 (百万円)	利益金 (千円)	自己資本	決算書
2005年 3月	2,345,678	-34,567,000	29 %	有
2004年 3月	2,345,678	12,345,000	31 %	有
2003年 3月	2,345,678	-123,456,000	26 %	有
2002年 3月	3,456,789	-234,567,000	30 %	有
2001年 3月	3,456,789	45,678,000	36 %	有
2000年 3月	3,456,789	12,345,000	34 %	有

業種別売上高 ランキング	対象業種	36801 電子計算機等製造	全国	635社中	1位
	対象金額	2,345,678百万円	千葉県	182社中	1位

取引銀行	みずほコーポレート (本店)、りそな (東京営業部)、東京三菱 (本店)、横浜 (本店)、三井住友 (本店)、国際協力、日本政策投資、新生 (本店)、あおぞら (本店)、三菱信託 (本店)				
仕入先	STAN SION 〇〇〇、〇〇〇フロンテック、エフ・〇〇・シー、〇〇〇サポートアンドサービス、〇〇〇インテグレートドマイク				
得意先	〇〇〇デバイス、〇〇〇パーソナルズ、〇〇〇サポートアンドサービス、〇〇〇ビジネスシステム				
系列	〇〇電機				



◆ 帝国データバンク企業情報

帝国データバンクが保有する企業プロフィールデータベースです。企業概要、業績データ、代表者プロフィールなどの最新企業情報から帝国データバンク独自の評点まで、与信調査の必須項目を収録しています。

帝国企業コード	*****	上場区分	上場 *****
商号	〇〇〇 株式会社		
所在地	〒105-1234 東京都港区東〇〇1-5-2 〇〇シティセンター		
電話番号	03-1234-5678		
代表者	地井 幸男 (ジイ サチオ)		
調査年月	20XX年 6月	評点	70点
設立	1935年 6月	創業	1935年 6月
資本金	123,456,789 千円	従業員	34,836 人
業種	主業種：36801 電子計算機等製造 従業種：85221 情報処理サービス		

業績

決算期	売上高 (百万円)	利益金 (千円)	自己資本	決算書
2005年 3月	2,345,678	-34,567,000	29 %	有
2004年 3月	2,345,678	12,345,000	31 %	有
2003年 3月	2,345,678	-123,456,000	26 %	有
2002年 3月	3,456,789	-234,567,000	30 %	有
2001年 3月	3,456,789	45,678,000	36 %	有
2000年 3月	3,456,789	12,345,000	34 %	有

業種別売上高 ランキング	対象業種	36801 電子計算機等製造	全国	635社中	1位
	対象金額	2,345,678百万円	都道府県	182社中	1位
取引銀行	みずほコーポレート (本店)、りそな (東京営業部)、東京三菱 (本店)、横浜 (本店)、三井住友 (本店)、国際協力、日本政策投資、新生 (本店)、あおぞら (本店)、三菱信託 (本店)				
仕入先	STANSION 〇〇〇、〇〇〇フロンテック、エフ・〇〇・シー、〇〇〇サポートアンドサービス、〇〇〇インテグレートドマイク				
得意先	〇〇〇デバイス、〇〇〇パーソナルズ、〇〇〇サポートアンドサービス、〇〇〇ビジネスシステム				
系列	〇〇電機				



①ブラック企業の特徴を確認

- ①常に採用募集している／求人広告を長期間にわたって掲載していないか？
- ②採用基準の低さが強調されていないか？
- ③初任給が高い／モデル賃金が高い
- ④社風や雰囲気の良いばかりが強調されている
- ⑤会社概要や仕事内容の説明が「抽象的」もしくは「横文字でそれっぽいイメージ」
- ⑥社名、代表者、業務内容や資本関係などが頻繁に変わっている
- ⑦ネット上で「ブラック企業」との噂がたっている
- ⑧労働集約型のビジネスモデルか？
- ⑨強みがある企業なのか？

引用元：[ブラック企業撲滅完全マニュアル \(1\) ブラック企業の見抜きかた／見分けかた](#)



②志望する企業の強みと弱みは？

所要時間：10分

志望する企業が複数ある場合は、コピーしてご利用下さい

企業名：

強み

弱み

企業研究

②志望する企業の強みと弱みは？

ポイント

**業界内、地域での立ち位置
製品・サービスの特徴、差別化ポイントは？**



企業研究

②志望する企業の強みと弱みは？

ポイント

※サービス、商品を実際に利用することも大事

有価証券報告書、新卒採用サイト、各種SNS、口コミサイト、エージェント等から情報を集める



求人研究

①志望する求人で求められる経験・スキルは？

所要時間：10分

志望する企業が複数ある場合は、コピーしてご利用下さい

企業名：

スキル

経験

求人研究

①志望する求人で求められる経験・スキルは？

ポイント

箇条書きで何個でも可

なるべく細かく、具体的に

例 不動産会社向けに商品を販売している企業の営業職の場合

・不動産会社への無形商材の新規営業経験



求人研究

②志望する求人で活かせる自分の経験・スキルは？

所要時間：5分

志望する企業が複数ある場合は、コピーしてご利用下さい

企業名：

スキル

経験

②志望する求人で活かせる自分の経験・スキルは？

ポイント

自己分析で考えた自分の強み、経験から探す

③一番アピールすべき経験・能力は？その理由も

所要時間：5分

志望する企業が複数ある場合は、コピーしてご利用下さい

企業名：

③ 一番アピールすべき経験・能力は？その理由も

ポイント

なぜそう考えるのか、過去の体験を踏まえて説明できるか？
そして「**企業にどの様に貢献できるのか？**」まで言語化してみる

※ここで考えた内容がそのまま自己PR、志望動機の一部に使えるようになります

④志望する求人で将来得られる経験・スキルは？

所要時間：10分

スキル

志望する企業が複数ある場合は、コピーしてご利用下さい

企業名：

経験



④志望する求人で将来得られる経験・スキルは？

ポイント

転職エージェントに聞くのが早い

⑤志望する企業で働いた場合の転職先候補は？

所要時間：10分

企業名・職種(仕事内容等)

企業名:

⑤志望する企業で働いた場合の転職先候補は？

ポイント

- ① 転職エージェントに聞く
- ② 得られる経験から逆算して転職サイトで探す

⑥志望する企業・仕事で良く分からないことは？

所要時間：5分

※調べても分からなければ問い合わせる あるいは逆質問になる

企業名：

⑥志望する企業・仕事で良く分からないことは？

ポイント

新卒採用サイトや社員インタビュー、口コミサイトを確認する



面接、オファー面談で質問して解決する

転職活動の面接の大前提は？



ポイント

長く働いて活躍してくれる人なのか？

面接対策のポイント

① 面接の練習は必ず行う

※鏡の前で練習、カメラに向かって練習

② 面接後の振り返りは必ず行う

※上手く話せなかったこと、失敗した点を改善する

③ 都合の悪いことは、自ら言わない

※ネガティブな事、悪口は言わない

④ なるべく事実を言う



面接対策のポイント

④なるべく事実を言う

転職理由：残業が多い

⇒具体的な残業時間を踏まえて説明する

転職理由：人間関係が悪化して・・・

⇒どの様な不都合があるのか具体的な事実を説明する（暴言を言われる、無視される、暴力を振るわれる等）



転職エージェントを使った場合の面接対策のポイント

①面接官を確認する

※誰が出てくるのか、面接官の人数も確認する

②面接内容を確認する

※今回の採用ポイント、欲しい人物像を明確する

③過去に内定が出ている人の特徴を確認する

※過去に内定が出ている人、内定が出ていない人の情報を集める

面接対策

①自己紹介

所要時間：15分

※転職の軸と自身の強み、企業が求める人物像に沿って作れるとベスト

企業名：

ポイント

企業が求める人物像に合わせて実績・経験・強みを簡単に伝える



1分位にまとめる

**最終学歴、前職の仕事内容、スキル経験、実績、今後やりたい事志望
動機、締め挨拶等で構成する**

面接対策

①自己紹介

作成例

〇〇大学を卒業後、新卒で〇〇株式会社に入社し、YouTubeを活用したWEBマーケティング職として従事しています。

様々な施策を行い、自社サービスの契約数を前年比30%増加させました。

今後はYouTubeだけではなく、様々なプラットフォームで力を発揮したいと思い、SNSマーケティングに強みを持つ御社に応募いたしました。

本日は宜しくお願いいたします。



面接対策

② 転職理由は？

所要時間：15分

※転職の軸と自身の強み、企業が求める人物像に沿って作れるとベスト

企業名：

面接対策

② 転職理由は？

ポイント

結論+オリジナルエピソード+転職先が求める経験・スキル

※オリジナルエピソード（課題・解決したいと感じた過去の経験）

※前職の悪口、ネガティブな転職理由はNG。ネガティブな理由の場合は、自分なりに改善、行動したことや会社の仕組み上難しかった事実を必ず説明する



面接対策

② 転職理由は？

例

◇ 転職の軸

マンション販売の経験を活かして、提案の幅が広い営業職でかつ将来自社サービスを作れる環境
(無形商材法人営業)

◇ 結論

私は提案の幅が広い営業職でかつ将来自社サービスを作りたいと考えて転職することを決めました



面接対策

② 転職理由は？

◇ オリジナルエピソード（課題・解決したいと感じた過去の経験）

私は前職では分譲マンションの営業をしておりましたが、自社の販売するマンションしかお客様に紹介できない環境でした。

どうしてもお客様のニーズに100%答えることが難しいというジレンマを抱えながら仕事をしていました。

◇ 求められているスキル・経験

そこで今回の転職では、前職で培った〇〇の経験・スキルを活かして、お客様のニーズ毎に商品・サービスを提案し、将来はお客様のニーズに答えることができる商品作りのチャンスがある環境で働きたいと考えています。



面接対策

③志望動機は？

所要時間：15分

※転職の軸と自身の強み、企業が求める人物像に沿って作れるとベスト

企業名：

③志望動機は？

ポイント

「なぜその企業なのか？」と「即戦力ポイント」をなるべく盛り込む



できれば将来のことも話せるとベスト

面接対策

③志望動機は？

転職の軸：マンション販売の経験を活かして、提案の幅が広い営業職でかつ将来自社サービスを作れる環境（無形商材法人営業）

志望動機：私は前職の不動産業界の経験を活かし、提案の幅が広い営業職でかつ将来自社サービスを作りたいと考えており、御社を志望しています。

御社のお客様の多くは不動産会社様ですので、前職で培った不動産業界の経験・スキルを活かして、お客様のニーズ毎に商品・サービスを提案することができます。

また新規事業の開発に積極的な御社で、将来はお客様のニーズに答えることができる商品作りができる点に魅力を感じ志望させて頂きました。

※なぜその企業なのか？ポイントを盛り込む
自分のどの経験・スキルを活かせるのか説明する



面接対策

④ 頑張ったこと、工夫した仕事がありますか？

所要時間：15分

企業名：

面接対策

④ 頑張ったこと、工夫した仕事がありますか？

ポイント

- ① 人には負けないスキル・経験（自己分析）からなるべく説明する
- ② 企業が求める人物像（求人研究）をイメージさせれる経験を説明する
- ③ 再現性を見られていることを意識する（どうやって結果を出してきたのか？）



面接対策

④頑張ったこと、工夫した仕事がありますか？

例 銀行員の法人営業職の場合

〇〇特需の影響から、特定の業態のお客様の資金需要を予想し、その業態のお客様をリスト化し集中的に新規営業を行いました。

結果1カ月でノルマの半年分の融資を実行することができました。

※どの様に主体的に行動したのか？ その結果は？ さりげなくスキル・経験もアピール



新規営業ができる人材を求める企業には刺さる



最後に

転職活動は根気が重要です。

最初から上手くいくことは稀です。

もしピンポイントでサポートが必要な場合はご連絡ください。

転職コーチング： <https://careeragent.info/advice>

Twitterのフォローもお願いします： <https://twitter.com/issyjinsei100>

