



面接12回で分かった 答えにくい質問の 切り返し9問

質問の裏にある「本当に聞きたいこと」から
答えを作る。落ちる人の12の共通点つき。

しゅうと(@shuto.career)

新卒で入った営業会社は残業が月100時間超。給与明細を時給に直して「普通じゃない」と気づき、営業しか経験がないまま4か月の転職活動でIT企業へ異業種×異職種転職。応募31社・書類通過8社・面接12回・内定2社。いまは残業ゼロ・有給100%消化。

面接で聞かれることは、ほぼ決まっている

12回の面接を受けて分かったのは、聞かれる質問はどこも同じだということです。

違うのは「聞き方」だけで、聞きたいことは3つに集約されます。

1. すぐ辞めないか
2. うちで同じ成果を出せるか
3. 一緒に働いて嫌じゃないか

答えにくい質問は全部、この3つのどれかを確かめるために聞かれています。

質問の裏にある「本当に聞きたいこと」が分かれば、答えは自然に決まります。

✂ 聞かれているのは事実ではなく「うちでも同じことを言うか」

以下、僕が実際に聞かれて詰まった9問と、後から作った答え方です。

Q1. 「他に受けている会社はありますか？」

本当に聞きたいこと: うちが第一志望か / 内定を出したら来るか

NG: 「御社だけです」 (嘘だとバレる。バレなくても「比較していない人」に見える)

NG: 「10社受けています」 (数だけ言うと「うちはその1つ」に聞こえる)

答え方: 業界か職種で「軸」を揃えて、2〜3社と答える。

「営業企画の職種で、他に2社選考中です。いずれも顧客データを提案に活かす仕事で、その中で貴社は【その会社だけの理由】の点が最も自分の経験に近いと考えています」

Q2. 「転職理由を教えてください」(本音は残業・人間関係)

本当に聞きたいこと: うちに来て同じ理由で辞めないか

NG: 「残業が多くて」「上司と合わなくて」(事実でも、「環境のせいにする人」と受け取られる)

答え方: 事実を1つだけ短く言い、すぐ「だから何をしたいか」につなげる。

「前職は月の残業が100時間を超える状態が続き、提案の質より量を求められる環境でした。顧客の課題に時間をかけて向き合える営業企画の仕事に移りたいと考え、転職を決めました」

残業100時間は言っていない。言った後に「愚痴」で終わらせないことが全てです。

Q3. 「年収はどのくらいを希望しますか？」(本音は上げたい)

本当に聞きたいこと: うちの給与レンジに収まるか / 金だけで動く人か

NG: 「できるだけ高く」「前職より上なら」

答え方: 現在の年収を数字で言い、希望は「幅」で言う。

「現在は年収420万円です。貴社の募集要項の範囲内で、経験を評価いただければ450～500万円を希望しますが、業務内容を優先して考えています」

Q4. 「残業はどのくらいありますか?」と聞きたい

これは逆質問で聞く側です。聞き方を間違えると「働きたくない人」に見えます。

NG: 「残業は多いですか?」「有給は取れますか?」

答え方(聞き方): 「働き方」ではなく「業務の流れ」として聞く。

「1日の業務の流れと、繁忙期がいつ頃かを教えていただけますか」

「チームの方は、平均するとどのくらいの時間まで働かれていますか」

答えに「月末は遅い」「みんな20時くらい」と出てきたら、それが実態です。

Q5. 「前職は短期間で辞めていますか？」

本当に聞きたいこと: うちでも短期で辞めな
いか

NG: 「合わなかったので」「思っていたのと
違って」

答え方: 事実を認める → 学んだこと → 今回
は何を確認して応募したか。

「はい、1年で退職しました。入社前に
業務内容を十分に確認しなかったこと
が原因だと考えています。その反省か
ら、今回は求人票だけでなく、面接で
業務の流れを伺った上で判断していま
す」

Q6. 「転職回数が多いですね」

本当に聞きたいこと: 同上。加えて「一貫性があるか」

答え方: 回数を弁解せず、**全部に共通する軸**を1つ示す。

「3回の転職は、いずれも『顧客に直接向き合う仕事』という軸で選んできました。業界は変わりましたが、顧客の課題を聞いて提案するという仕事の中身は一貫しています」

軸が本当になれば、その場で作らないでください。作った軸は次の質問で崩れます。

Q7. 「未経験の職種ですが、なぜできると思いますか？」

本当に聞きたいこと: 再現性があるか

答え方: 求人票の動詞に自分の経験を対応させる(特典2の「翻訳」がそのまま使えます)。

「営業企画は未経験ですが、前職で顧客200社の売上データを集計して訪問優先度を決め、提案資料を年間60本作っていました。貴社の求人にある『データ分析』と『企画立案』は、規模は違えど同じ動作だと考えています」

「やる気があります」「勉強します」は言わない。**過去にやったこと**しか証拠になりません。

Q8. 「うちの弱みはどこだと思えますか？」

本当に聞きたいこと: 会社を調べたか / 批判を建設的に言えるか

NG: 「特にありません」「御社は完璧です」

答え方: 事実ベースで1点 → 自分がどう貢献できるかにつなげる。

「拝見した限り、貴社は製品の機能は充実している一方で、事例紹介が少ない印象を受けました。前職で顧客の声を提案資料にまとめていた経験を、事例づくりに活かせると考えています」

Q9. 「最後に何か質問はありますか？」

本当に聞きたいこと: 本気度 / 入社後をイメージしているか

NG: 「特にありません」「福利厚生について」

答え方: 「入社後の自分」を前提にした質問を2つ用意しておく。

「入社後、最初の3か月で期待される役割を教えてください」

「このポジションで成果を出している方に共通する動き方はありますか」

逆質問の正解・不正解の一覧は、特典6にまとめてあります。

面接で落ちる人の12の共通点

12回の面接のうち、落ちた9回を後から振り返って気づいたことです。全部、自分がやっていました。

#	落ちる人	なぜ落ちるか
1	志望動機が「御社の理念に共感」	どの会社にも言える=調べていない
2	転職理由が前職の悪口で終わる	うちに来て同じ、と思われる
3	「頑張ります」「勉強します」が多い	証拠がない。過去の事実だけが証拠
4	数字はあるが「どうやったか」がない	嘘か本当か判断できない
5	専門用語・社内用語をそのまま使う	異業種の面接官には伝わらない

#	落ちる人	なぜ落ちるか
6	質問と違うことを答える	「聞いていない」 =一緒に働きにくい
7	答えが長い(1問2分以上)	要点を整理できない人に見える
8	逆質問が「特にありません」	本気度がないと判断される
9	逆質問が残業・休日・給料だけ	「条件で選ぶ人」に見える
10	他社の選考状況を「御社だけ」と言う	嘘か、比較していないか、のどちらか
11	面接官の話を遮る・食い気味に答える	営業経験者がやりがち(僕もやった)
12	最後の挨拶で気を抜く	退室まで見られている

--	--	--

面接は「準備した分だけ」通る

面接に才能は要りません。僕は最初の3回、Q2で前職の愚痴を言って落ちました。答え方を紙に書いて、声に出して3回練習してからは、通るようになりました。

この9問の答えを、あなたの言葉で紙に書いてみてください。

書けない質問があれば、それが今の弱点です。

職務経歴書に書いた「翻訳」と、面接の答えを揃えておくこと。

転職エージェントに登録していれば、模擬面接を無料でやってくれます。担当者に

「Q2とQ7の答えを聞いてほしい」と頼んでください。

答え方ができたら、面接の練習相手を作る

特典1 エージェント10選を開く →

@shuto.career

LINE友だち限定特典 3 / 7