

資料請求特典

総合型選抜入試

合格の決め手と合格事例

—— ブラックボックスを解剖する。

先に「決め手」を体系化し、4つの合格事例で証明する。

「熱意」や「感覚」に頼る対策から脱却し、

客観的な“事実と論理”で、大学が求める「合格させるべき根拠」を組み立てる。

本資料は、実際の合格事例の添削から導いた“合格の決め手”を体系化したものです。

目次

はじめに — 合格は「熱意」ではなく「型」で決まる3

第1章 合格の決め手 — 再現可能な「型」4

Part 1 戦略の7法則 — 何を書くか4

Part 2 文章の3原則 — どう書くか6

第2章 合格事例 — 7つの法則は、こう使われた7

事例01 横浜国立大学 教育学部(法則2・4・7)8

事例02 信州大学 医学部 医学科(法則1・2・3)9

事例03 富山大学 薬学部(法則1・3・6)10

事例04 上智大学 総合グローバル学部(法則2・4・5)11

第3章 合格答案セルフチェックリスト12

第4章 ブラックボックスを“見える化”する指導とは13

はじめに

総合型選抜は「ブラックボックス」と言われる

総合型選抜(旧AO入試)は、学力だけでは測れない要素で合否が決まるため、何が評価されるのかが見えにくい入試です。だからこそ多くの受験生が、「自分の熱意は十分か」「この書き方で大学教授を納得させられるのか」という不安を抱えたまま出願に向かいます。

しかし、合格者の答案を数多く分析すると、そこには明確な共通点があります。合格は“熱意の強さ”だけで決まるのではなく、再現可能な「型」に沿って、自分という素材を正しく言語化できているかで決まるのです。

本資料の流れ — まず「型」、次に「証明」

本資料では、まず合格を分ける「**決め手**」を“**型**”として**体系化**します(第1章)。決め手は二層で成り立ちます——**何を書くか(戦略の7法則)**と、**どう書くか(文章の3原則)**です。

これらは机上の理論ではなく、**アガルートアドミッションが実際に指導した4つの合格事例の添削から導き出した**ものです。続く第2章では、その4事例が決め手をどう体現したかを、「**どの法則が効いたか**」を明示しながら**検証**します。型と実例が、一本の線でつながって見えるはずです。

本資料の使い方

- ① 第1章で、合格を分ける「決め手(7法則+3原則)」を“型”として理解する。
- ② 第2章で、4つの実例がその型をどう体現したかを、法則番号と照らして確認する。
- ③ 第3章のチェックリストで、型に沿って自分の答案を採点する。

第1章 合格の決め手 ― 再現可能な「型」

合格答案には、志望校や学部を問わず共通する“型”があります。その決め手は二層です。何を書くか＝戦略の7法則、どう書くか＝文章の3原則。まず7法則を、続いて3原則を示します。1つでも欠けると、答案は説得力を失います。

Part 1 戦略の7法則 ― 何を書くか

法則 1 将来像(ゴール)から逆算し、一本の筋を通す

「卒業後にどうなっていたいか」という到達点を先に定め、そこから逆算して志望理由・学びたいこと・学習計画を組み立てる。4事例すべてに共通する、最も重要な土台。

× ありがちな書き方

やりたいことを思いつくまま並べる。段落ごとに話が変わり、全体として何をを目指す人が伝わらない。

◎ 合格に近づく書き方

「地域医療を牽引する医師になる」「女性アスリートを支える薬剤師になる」など到達点を明示し、すべての要素をそこへ向ける。

法則 2 自分にしかない「原体験」を軸に置く

志望の出発点には、あなた固有の体験がある。困難・違和感・衝撃——その一次体験こそ、他の受験生が決して真似できない最強の差別化要素になる。

× ありがちな書き方

「人の役に立ちたい」「社会に貢献したい」という、誰でも書ける言葉で動機を語る。

◎ 合格に近づく書き方

吃音の経験、試合で服薬できなかった悔しさ、児童労働の映像の衝撃——その瞬間と、そこで何を考えたかを具体的に描く。

法則 3 「なぜ総合型選抜か／なぜこの大学か」に答える

総合型選抜は“あなたを選ぶべき根拠”を示す試験。一般入試でも言えること、他大学でも言えることを書いても評価されない。この入試・この大学でなければならない理由を必ず言語化する。

× ありがちな書き方

「吃音だからこそ教師になりたい」——それは一般入試でも伝えられる。志望校独自の理由がない。

◎ 合格に近づく書き方

その大学の研究・制度・地域性など、固有の資源と自分の目標を結びつけ、ここでしか実現できないと示す。

法則 4 大学が重視することと、自分を「紐づける」

アドミッションポリシーや学部の研究テーマは、大学からの“こういう人に来てほしい”というメッセージ。それを読み解き、自分の経験・目標と接続する。

× ありがちな書き方

アドミッションポリシーにある言葉(主体性・協調性など)を、理由もなく唐突に自分のアピールとして挿入する。

◎ 合格に近づく書き方

「この学部は国際関係論と地域研究の双方に重点を置く。だから諸問題が交錯する児童労働を扱うのにふさわしい」と必然性で結ぶ。

法則 5 抽象的な強みを「行動→効果→結果」で裏づける

「主体性があります」と言うだけでは伝わらない。どんな行動を取り(行動)、それがどんな変化を生み(効果)、最終的にどうなったか(結果)。この三段で初めて強みが証明される。

× ありがちな書き方

「リーダーとして頑張った結果、大会に出場できた」——行動と結果の間のプロセスが飛んでいる。

◎ 合格に近づく書き方

「練習に誘いモチベーションを高めた(行動)→連携が強まり引き継ぎが0.3秒に(効果)→目標の大会出場(結果)」と段階で示す。

法則 6 入学後の学習計画を「ゴールからの逆算」で具体化する

学習計画は“志望理由の使い回し”では薄くなる。卒業時の到達イメージを持ち、それに向けて1～4年(医・薬は6年)でどのプロセスを踏むかを具体的に描く。

× ありがちな書き方

「1年次から実習に積極的に参加したい」だけ。何を、なぜ、どの順で学ぶかが見えない。

◎ 合格に近づく書き方

「1年次は基礎学力と英語力、2年次は〇〇論、3年次は研究室で〇〇研究…」と年次ごとに積み上げ、ゴールへ接続する。

法則 7 設問の意図に正確に応える(熱意・適性・計画を分ける)

設問が複数あるなら、それぞれが何を問うているかを見極めて応える。熱意・適性・学習計画は別物。すべての一文が、どの設問のどの要素に当たるのかを意識する。

× ありがちな書き方

志望理由書をそのまま転用し、熱意・適性・計画が一つの段落に混在。設問への対応がぼやける。

◎ 合格に近づく書き方

「ここは熱意」「ここは適性の根拠」「ここは計画」と役割を分け、設問が求める順に過不足なく配置する。