

# ガクチカのアウトライン

力を入れたことの概要 + 結論	10%	
活動の目標 / 目的	10%	
目的達成までの問題点 / 課題	20%	
原因 + 具体的な行動 + 結果	40%	
何を学んだのか	20%	

# ガクチカのアウトライン アルバイトの例

力を入れたことの概要 + 結論	飲食店でのアルバイトで売上UPのための立案
活動の目標 / 目的	月間最高売上を更新
目的達成までの問題点 / 課題	常連客の数が少ない
原因 + 具体的な行動 + 結果	<p>メニューが常に同じである</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 季節限定メニューを設置</li><li>・ それらについてのポスター作成</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 常連客を獲得し継続的な売り上げ獲得</li><li>・ 月間最高売上を3ヶ月連続更新</li></ul>
何を学んだのか	お客様目線でサービスを考えることを学んだ

# ガクチカのアウトライン 部活 / サークルの例

力を入れたことの概要 + 結論	部長としてのチームマネジメント
活動の目標 / 目的	リーグ戦での優勝
目的達成までの問題点 / 課題	レギュラーとベンチのモチベーション差
原因 + 具体的な行動 + 結果	ベンチメンバーの出場機会が無い  ・ レギュラーを普段の練習態度で決めた ・ ベンチのメンバーに出場機会  ・ チーム内競争が生まれ、組織力がレベルアップ ・ 前シーズン最下位からリーグ戦優勝
何を学んだのか	リーダーとして、組織を客観視し、問題を洗い出すことの重要性を学んだ

# ガクチカのアウトライン インターンシップの例

力を入れたことの概要 + 結論	長期インターンでの企業向けセールス
活動の目標 / 目的	BtoBの自社製品の売上に貢献するため
目的達成までの問題点 / 課題	セールス相手のアポイントメント獲得が困難
原因 + 具体的な行動 + 結果	自動化できる部分あるのにされていない <ul style="list-style-type: none"><li>・ セールス用社内ツール導入を立案し、実際に導入された</li><li>・ アポイントメント<sup>かくとくりつ</sup>獲得率が倍増</li><li>・ 自社製品の売上20%UPに貢献</li></ul>
何を学んだのか	<sup>じゅうらい</sup> 従来のシステムにとらわれず、 <sup>さいぜん</sup> 最善の方法を常に探し続けることを学んだ

# 自己PRのアウトライン

自分の強み	10%	
強みを発揮した経験	10%	
その経験における困難 / 課題	20%	
具体的な行動 + 結果	40%	
自分の強み + 企業にどう貢献できるのか	20%	

# 自己PRのアウトライン

## チャレンジ精神の例

自分の強み	チャレンジ精神
強みを発揮した経験	HR Techスタートアップでの新規事業立ち上げ
その経験における困難 / 課題	既存のマニュアルやシステムが無い
具体的な行動 + 結果	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ユーザー目線で価値を創造することを徹底<sup>てっぺい</sup></li><li>・ 潜在的ユーザーに直接アプローチ</li><li>・ イベントを開催</li><li>・ 新規ユーザー300名を獲得</li></ul>
自分の強み + 企業にどう貢献できるのか	<small>しんきじぎょうかいたく</small> 新規事業開拓に貢献

# 自己PRの実例 500字 ver.

合計499文字

自分の強み	私の強みは「チャレンジ精神」があることです。	22
強みを発揮した経験	長期インターンとして、HR Techスタートアップで、1年間の新規事業の立ち上げを経験しました。	47
その経験における困難 / 課題	既存のマニュアルやシステムが存在せず、自分で仮説を立て、実行することが必要不可欠でした。	44
具体的な行動 + 結果	HR Techスタートアップでは、グローバル新卒と企業を繋ぐマッチングサイトを開発しており、グローバル新卒のユーザー獲得が最重要事項でした。 まずは、他のインターンと協力して、日本全国の学生団体と連絡を取り、潜在的ユーザーが求めている「価値」を洗い出しました。 そして、グローバル学生の課題であった「就活の情報とネットワーク不足」の解決が重要だと仮説定義し、チームに対して、アンバサダー制度・学生団体との共同オンラインイベントの開催を提案しました。イベントでは、就活知識のインプットと先輩グローバル社員の討論会を企画、実施しました。 結果、新規ユーザー300名を獲得、学生団体との共同イベントは10回開催し、アンバサダー70名の獲得に成功しました。	321
自分の強み + 企業にどう貢献できるのか	未開拓の市場でも、ユーザー目線で、価値を企画・提供できる強みを生かして、貴社の新規事業開拓事業に貢献していきたいと考えております。	65

# 自己PRのアウトライン 課題解決力の例

自分の強み	課題解決力
強みを発揮した経験	サークルのリーダーとしての活動
その経験における困難 / 課題	部員のモチベーション低下
具体的な行動 + 結果	<small>とうじしゃいしき</small> <ul style="list-style-type: none"><li>• 当事者意識を持ってもらうために、全員に役職をつけることを決めた</li><li>• 部員同士のコミュニケーションが活発化</li><li>• 円滑な運営ができるようになった</li></ul>
自分の強み + 企業にどう貢献できるのか	リーダーシップで組織をリードしたい