≫ 就活スタート面談時に印刷して持参してください

≫ Web面談の場合は、Wordデータをチャットで送付してください。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　自己分析シート

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 学籍番号 |  | 氏名 |  |

❚01. 現時点で困っていること、聞きたいこと（あれば）

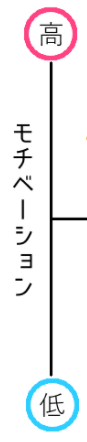
|  |
| --- |
|  |

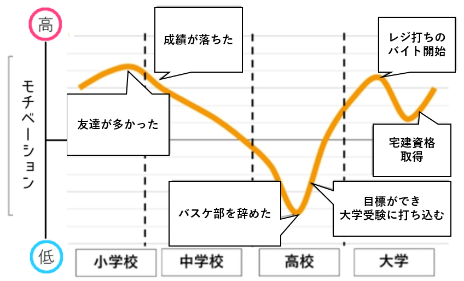
❚02. 現時点で志望する業界や企業（[エントリー企業MAP](https://career.chukyo-u.ac.jp/private/career/careerevent/detail_past.php?id=19)\*掲載業界・企業から選んでください）　≫キャリアナビ→企業を探すより確認できます。

|  |  |
| --- | --- |
| 業界　① | ② |
| 企業　① | ② |

❚03. 線と吹き出しを動かしてモチベーションシートを記入しよう（線や吹き出しは追加しても構いません）。

〈記入例〉





❚04. 自己PRのもとを考えよう**（空欄があってもOK、一言だけでもOK）**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **自己PR** | | **記入例** |
| 結論 |  | 私は 「自主性」があります。他の例　自主性・持続力・努力家・向上心 計画力・誠実性・積極的 ・ 責任感・主体性・実行力・行動力・忍耐力 負けず嫌い ・ 協調性・課題発見力 リーダーシップ・交渉力・社交性分析力・柔軟性・傾聴力・発信力 ・ 好奇心 ・ 判断力・論理的・理解力吸収力・発想力・洞察力 |
| 理由/  経験 |  | 学生時代 「居酒屋でのアルバイト」で |
| 例示/  行動 |  | 「常連さんを増やすこと」 に注力したことで、身につきました。 |
| なぜ/理由 |  | この行動を取った理由としては、常連さんになってもらえれば  毎月一定の売上が確保できますし、そのために努力する姿勢は他のお客様の満足にもつながると考えたからです。 |
| どのように |  | そこで、まずはお客様の名前を覚えることや、注文などの際に  ちょっとした会話をすることを意識しました。  最初はうまくいきませんでしたが、続けたことで私のシフトに合わせてお店に来てくれるお客様もできました。 |
| 結論  抱負 |  | この 「自主性」を生かし、貴社のインターンシップで 「○○」を学びたい / 「○○」を活かしたと考えております。 |

≫記入ができた方のみ次のページも持参してください（１ページ目だけでも全く問題ありません）。

添削用シート（添削希望者のみ記入）

≫1ページ目のみの記入（添削用シートは空欄）でも構いません。一部の枠のみの記入や未完成でも構いません。

≫時間の関係上、**就活スタート面談では添削できない**場合があります。その場合、個別面談を利用してください。

**❚自己PR　（400字程度で記入）**

|  |
| --- |
|  |

**❚学生時代に力を入れたこと　（400字程度で記入）**

|  |
| --- |
|  |

**❚学生時代に力を入れたこと（フォーマット例）**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 内容 | フォーマット | 事例01 | 事例02 | ポイント |
| **力を注いだこと** | 【01】を目標に【02】に力を注ぎました。 | 「業務の効率化」を目指し「居酒屋のアルバイト」に力を注ぎました。 | 「生徒が早く塾に行きたい！と思える塾」を目指し「塾講師のアルバイト」に力を注ぎました。 | ❚ 具体的に （ Bad ）飲食店のアルバイト （Good）中華料理屋の接客アルバイト |
| **性格 考え方** | 私は、【03】な性格です。 | 私は、常にどうすれば現状が良くなるのかを考えて行動することを大切にしています。 仕事をすることが本当に好きで、業務時間外でも、どうすれば業務が効率化されるか、お客様に満足してもらえるか考えることもよくあります。 | 私は、「自分の行動が誰かのためになる」ことに、心から喜びを感じます。 どうしたら生徒の成績が向上するのかを業務時間外に考えることもよくあります。 | ❚人となりがイメージできる（他との差別化できる） （Good）私は仕事が本当に好きで、業務外でもより良くするために考えることがあります。 |
| **現状の説明** | 現状は【04】であり【05】という課題がありました。 | 当初は、キッチンとホールの連携がうまくとれておらず、提供に時間を要することがありました。 | 当初は、生徒が前向きに学習に取り組む姿勢があまり見受けられませんでした。 | ❚ 端的に。マイナス面はできるだけ省く （ Bad ）業務は、接客、品出し、レジ等多岐にわたり、最初に入ったときにはパニックで仕事についていくのがやっとで、周囲の足を引っ張っていました。 |
| **考えたこと 取り組んだ** | 【06】に原因があると考え、【07】のために【08】に取り組みました。 | 互いの業務を理解していないことが原因と考え、自ら店長に提案し、アルバイトでは唯一「キッチン」と「ホール」両方を担当することになりました。 双方の懸け橋となることで、スタッフ間の信頼関係強化や、相互理解に繋げました。 | そこで、ただ科目を教えるのではなく「勉強が将来どう役立つか」「勉強って面白い」等を伝えることにも注力しました。 また、生徒と積極的にコミュニケーションを重ねることで、生徒は目を輝かせて塾に通うようになりました。 これらのノウハウを塾内に発信し、講師全体で共有しました。 | ❚ 当たり前でなく、誰かに言われたわけでなく、工夫したことを （ Bad ）業務を覚えるために、先輩を見て、必死に頑張りました。 ❚ 取り組んだことに最も多くの分量を割く  ❚ 具体的に数字を入れる。絵が浮かぶように  （Good）毎日5時間以上は勉強に打ち込みました。  （Good）接客の心構えに関する10ページのマニュアルを作成し、スタッフ全員に配布しました  ❚ できれば他者と協同した話を入れる  （Good）店長に提案し、小グループでの勉強会を週に1回開催しました。 |
| **結果 学んだこと** | この経験から【09】という結果（学び）を得ました。 | この経験から自分で考え、率先して行動することの大切さを学びました。 | この経験から現状に満足せず、能動的に行動することの大切さを学びました。 | ❚ 具体的に （Good）国際学部217名3位の成績を修め、表彰されました。 |