

-どんなガクチカも書き方で変わる-

就活のプロ監修 ガクチカ必勝マニュアル



目次

はじめに

【特集】ガクチカ例文18選

なぜ企業は「ガクチカ」を聞くのか？

「ガクチカ」作成するときの注意点

実際にガクチカを作ってみよう

ガクチカ作成用ワークブック

おわりに

はじめに

あなたは学生時代のこの数年間、どのように過ごしてきましたか？

部活やサークル、アルバイトなどなど人それぞれ違った経験をしてきていると思います。

その思い出を振り返ると、様々なことがあったと思いますが、経験を実際に言葉にして誰かに伝えてきましたか？

おそらくほとんどの人が、実際に伝えた経験は少ないと思います。

ただ、就活中に聞かれる「学生時代に力を入れたこと」は今までの経験を面接官に言葉としてしっかり伝える必要があります。

今すぐにあなたの経験を面接官が理解できるように伝えることができるでしょうか？

正直難しいと思います。

ただ、あなたの経験を直接企業にアピールできる質問ですから、「学生時代に力をいれたこと」の内容については就活の早い段階から考え、面接までには完璧にしておくことが望ましいでしょう。

【特集】 大手企業から内定を獲得した ガクチカ例文20選

【業界別】 大手企業から内定をもらったガクチカ

まず最初に、大手企業から内定を獲得した先輩たちのガクチカを紹介します。ただ、やはり大手企業から内定を勝ち取ったガクチカのため、中にはハイレベルな内容もあります。

このガクチカを見て、こんな経験をしていないと自身を失ってしまうかも知れませんが、あなたとが働きたい企業に就職するという観点からはずれてしまいます。

あなたが自身を持ってないようなエピソードでも企業にとってはすごいと思ってもらえる可能性は十分にあるため、自身を持ってアピールしていきましょう。

また、見えを張ってエピソードを無理に盛ったりすることは辞めておきましょう。入社前後での企業からの印象が全然違うと、そのギャップで働いてからかなり苦しむと思います。

そのため、ありのままの自分を伝えるためにも、今回紹介するガクチカのエピソードを真似るのではなく、内容の伝え方やどういう構成なのかを参考にして、あなた自身のガクチカを完成させていきましょう。

例文を紹介した後には、あなたのガクチカを作成するための流れを紹介しているため、そちらも参考にしてガクチカの作成を行ってください。

学生時代に一生懸命に取り組み、達成したことについて記述してください。（600字以内）

学生時代、私が最も頑張ったことは、ベンチャー企業での長期インターンにおいて、1ヶ月の契約件数を1件から6件まで増やすことでした。

私は、ベンチャー企業でマーケティングを行うためのツールを販売する営業を行っていました。インターンを始めた当初はアポイント自体全く取れずに他のメンバーに遅れを取っていました。他の人より成績が劣っていることに対して悔しく感じ、私は原因の追求をしました。すると、原因を見つけることができました。

その原因は、自社製品の魅力をしっかり伝えきれていなかったためです。今までの営業を振り返ると、私自身の自己満足的な営業になってしまっており、しっかりとお客様に自社製品の魅力を伝えきれていませんでした。そのため、まずは同業他社の製品と自社製品の比較を行い、その比較を念頭に入れてお客様に自社製品の提案を行うことにしました。

また、アプローチする数も1日30件から70件に増やすことで伝える練習も兼ねることにし、自社の製品ではこのような問題解決ができると伝えるようにしました。

すると、日々のアポイント件数が2倍以上に増え、目標であった月間契約件数6件を達成することができました。

この経験から私は、難解な壁にぶつかる度に原因を追求し考え続けた結果、相手を理解しようとする姿勢が大事という事を学びました。

東京海上日動

学生時代頑張ったこと。(150文字以内で3点)

以下の3つです。

1つ目は大学1年から現在まで3年間続けている焼肉店でのアルバイトで、新人の勤続期間を伸ばすことに貢献したことです。

2つ目はゼミで5~6人のグループに分かれ、商品・サービスを考案するコンテストに取り組んだことです。

3つ目は3年の8~9月に4社のインターンシップに積極的に参加したことです。

その中で最も力を注いできたことについて具体的に。(400文字以内)

大学1年から現在まで3年間続けてきた飲食店でのアルバイトで新人の勤続期間を伸ばすことに貢献しました。

私の働く店舗は新人が入っても1ヶ月経たずに辞めてしまい、スタッフの人手不足に悩んでいました。その1番の原因として考えられたのが店長の厳しい新人指導にありました。

そこで、私が率先して、新人1人1人に合わせた指導をするために教育係をかって出ました。今までの方法を変えるために、一方的に指導するのではなく、新人の想いを聴きだし、自分から歩み寄るようにしました。また、自分から前に出るタイプではない子には、仕事以外の話題を私から持ち掛け話す機会を増やしたり、励ましの言葉を多くしました。

その結果、現在働いているスタッフの8割が勤続年数1年以上となり、人手不足は解消されました。

この経験を通じて、相手が何を必要としているのかを考え、一人一人と真摯に向き合うことが大切だと学ぶことができました。

LINE

学生時代の最大の成果もしくは困難は何ですか。いずれかを選択して教えてください（500文字以内）

最大の成果は、100人ほどの合唱サークルで広報を務め演奏会の宣伝をした事です。

広報を務めたのは、先輩の広報の手伝った経験から合唱団以外の人と関係を築く事に魅力を感じたからです。広報を行う上で、コンサートを開催するホールの立地が悪く集客が厳しいという問題がありました。

この問題を解決するために、全員でチケット売り込みを行い、個人のノルマを強化しました。そしてノルマ強化と同時に、チケット販売状況を個人別で共有することで、団員全員の共通意識の醸成に努めました。また、売り込みのマニュアルを作成し、売り込みに不慣れな人の不安軽減を図りました。また、過去のデータを基に、客層が一致しそうな演奏会でビラまきや広告掲載を行いました。

それらに加えて、合唱団のサイトにチケット購入フォームを作るというアイデアを出し、ウェブ担当と協力しそれを実行しました。この取り組みを4ヶ月行った結果、目標を上回る500人のお客様にお越しいただけました。

この経験から、周囲を巻き込むにはまず何が問題なのかを把握し、すべてのことに真摯に向き合い熱意を見せる事が重要である事を学びました。

豊田通商

あなたのこれまでの人生における最大のチャレンジは何ですか。(30)

サークルの活動費用の確保

なぜ上記にチャレンジしようと思ったのですか。(50)

サークルの活動費用が縮小し、活動に支障が出たため

その中でどのような困難がありましたか。それをどのように乗り越えましたか。(200)

私はサークルで出店の運営をしており、その売上向上を行いました。出前の制度を導入し、学校すべてを商圈にすることで、手軽に購入可能にしました。

しかし、販売範囲を広げたところで、おいしくも安くもない商品はあまり売れませんでした。そのため、どうすれば売れるのかを考え、目を引くパフォーマンスや、味のパターンの多さをPRし、徐々に販売数が増えてきました。

その結果、売上を前年比200%増加し、予算の確保ができました。

三菱商事

あなたがリーダーシップを発揮した経験の中で、最もインパクトの大きいものについて、関係者とどのように信頼関係を築いたのかという点を含めて具体的に記してください。

学生時代、私は軟式野球チームのキャプテンとして全国大会出場を目指していました。

しかし私達のチームが参加する地区大会には、全国2位になった経験がある強豪校が参加しておりました。そんな中、推薦部員が1人もいない私のチームは全く勝つ事が出来ませんでした。

そこで私は監督を含めて部員全員で強豪に勝つ為のアイデアを出し合い。全員で勝つための方法を考えました。

人それぞれ考えていることが異なるため、色々な考えが出てきました。その中でも最も実現性の高い練習方法や作戦をお互いに譲歩しながら決める事ができました。

そして冬のオフシーズンを利用し、素振りや基本姿勢などの基礎練習だけでなく軟式野球特有のバウンドを利用した作戦を繰り返すようにした結果、他のチームにはない強みを身に付けました。

このことを行った結果、予選の決勝において長年勝てなかった強豪チームに勝つ事ができ、全国大会に出場する事ができました。

三井物産

周囲と協力して目的を達成する過程において、あなたがとった具体的な行動を記述してください。

私は、アルバイトの常にノルマ達成を目標にしました。

私は飲食店でアルバイトリーダーを務めております。この飲食店にはポイントカードの新規会員を月に50件取らなければならないというノルマがあります。

固定のお客様が多い中で新規取得は難しく、リーダーとしてアルバイト全員が結束してこのノルマに取り組む必要があると考えました。

そのためにまずリーダーの私が身近な存在として認めてもらうことが必要だと考えました。当たり前のことを徹底するために、人の話を聞いたり積極的に話を振ったりすることで私の信頼があつくなり、より結束したチームになっていきました。結束が高まった結果、お客様への対応もチームの連携が取れるようになったことでスムーズになり、必然的に新規会員が増えるようになりました。

この行動を行い、ノルマである新規会員50件という目標は半年間クリアしており、今もなお継続して達成し続けています。

三菱UFJ銀行

学生生活の中で力を入れて取り組んだ内容について、行動事実を具体的に詳しく400字以内で記載してください。

(あなたが、いつ、どこで、何を、どうしたのか。その結果、何が変わったのか等)

私はアルバイト中、お客様から「あなたに会いにまた来るね」という言葉を頂くために、独自の接客スタイルを築く努力を続けてきました。

私がアルバイトをしていたのはお客様70人をホールスタッフ2人で担当する店舗でした。人数が少ないため、よりお客様のことを考え続け、満足度を高める必要があったため、常にお客様のことを観察し続けました。

オーダーを受ける時の目線やおしぼりを渡すタイミングなど接客の基礎となることを改めて学び直し、笑顔でお客様へ説明するなどの工夫をしました。

その結果、10年間破られていなかった店内のオーダー記録を更新することができました。また、視察に来た社長からもひたむきな努力をしているスタッフの模範として全店舗に紹介していただくことができました。

大人数のお客様に対して2人での接客は困難でしたが、お客様の笑顔のために挫けず主体的に取り組むことによってこのような経験を得ることができました。

在学中に力を注いでその中で得たものはなんですか？

私が力を注いだのは、ホテルでのインターンシップです。1ヶ月間、ホテルのフロント業務の補助として働きました。しかしインターンを始めた当初は、まったく仕事を与えられずにただ立っているだけでした。そのため、待っていても仕事は来ないと考え、自ら仕事を掴む必要がありました。

そして、次の2点を実施しました。

- ・ 同僚との会話を増やし、手伝える仕事がないか尋ねる。
- ・ お客様がいらした時には一番に声をかける

そのように考えた結果、お客様の案内役という仕事を任せてもらうことができ、様々な国籍のお客様と交流することができました。

この経験から、ただ待っているのではなく、自らできることを考え、積極的に行動していくことで、新しい結果を生み出すことができることを知りました。

野村不動産

自分なりにチャレンジングな目標を立てて何かに取り組んだ経験、その目標を立てた背景を教えてください。（500字以内）

私は学生時代に、自分の視野・見聞を広げるために海外留学にチャレンジしました。

私はカナダに留学をしていたのですが、実際に海外の文化に触れて、カナダが多民族国家であるが故の移民に対しての寛容さ、またそのために英語が必要だという印象を受けました。

今の時代、就活で役立つからと留学をしている人も多いのですが、私は、言語である英語がないとコミュニケーションが取れないと留学中に気づき、なんて狭い世界で私は生きてきたのだろうと思いました。また、英語を話せるということは、自分のスキル向上だけではなく、世界中の人と交流できることにつながるのだと実感しました。

それからは、話すときは、自分が思ったことを英語で口に出せる力を、聞くときは、完璧に聞き取ろうとするのではなく、相手が一番伝えたいことを読み取る力をつけるための努力を重ねました。

食堂では日本人のグループから離れ、授業が終われば外国人と街にでかけるなどとても地道に努力しました。その結果、日本人でただ1人現地ラジオに出演するなど、充実した留学生活を送ることができました。

この経験で、私は物事の本質を見極め地道に努力する重要性を学びました。

全日本空輸（ANA）

あなたが学生時代に「努力と挑戦」を積み重ねた最も誇れる事例と、その理由を記載してください。

私の誇れる経験は、自動車の工場で生産効率を上げることがテーマのインターンシップになります。

理由は2つあります。1つ目は知識がないのに参加したため出来ることが少なかったことです。

当時は1年生で参加したため、作業者の行動を分析する手法を習う2年の授業をまだ履修していませんでした。そのため、参加する前に自分で学ぶ必要がありました。

それでもまだ自分で出来る作業が少なかったため、2週間という短期間で課題抽出から施策提案までを行わなければならない状況下で、どのようにチームに貢献するかを上級生以上に考えて行動する必要がありました。

2つ目はタイの学生と共同で行う活動だからです。

お互いのコミュニケーションを英語で行わなければならない、日常会話だけでなく専門的な内容を英語で情報共有することは私にとって初めての経験でありました。

挑戦ばかりの活動でしたが、決めたことは最後までやり切るという思いがあったので、自分に出来ることを探しながら取り組む努力を続けました。

パナソニック

現在取り組まれている研究内容について簡潔にご記入ください。（研究テーマが未定の方は、今後取り組みたい研究内容） 100文字

私は、原子炉における冷却システムを常に可動させるために、ふく射を利用したシステムを考案し、その成立性をスケールモデルにより検証しております。

上記の研究の中で、ご自身が独創性を発揮した部分を中心に具体的な取り組み内容をご記入ください。（研究テーマが未定の方は、これまで力を入れて取り組んできた技術分野やものづくり等） 300文字

私が研究室配属された時にはじめて着手した研究テーマであるため、実験装置や実験手法などのを1から製作・確立しました。

実験は、原子炉からの発熱を模擬した加熱実験により温度と熱流束を測定を行いました。

この実験後、考察の幅を広げるためにふく射伝熱量の定量的評価と熱流体解析を行いました。解析にはオープンソースCFDコードを採用しました。

こちらを使用した理由は、カスタマイズ可能なため最適な解析を行うことができると考えたためです。

またインターネット上にあるコミュニティサイトを用いることで、研究に関するディスカッションし、効率的に研究を進めていきました。

解析を実施した結果、実験装置内部の空気の動きを把握しました。

日清食品

学生時代に頑張った事を教えてください（300文字以下）

バトミントンサークルの団体戦優勝を目指し、分析と練習を繰り返しました。

自分の特徴を把握した上で体と頭の2点か実力アップを図りました。体は、隙間時間の打合いで練習量を増やし、新しい指導者を招くことで練習の質を高めました。

頭に関しては、学んだ事を全てノートに記入し、同じミスを防ぐため脳内に戦略パターンを増やすことにしました。

作成したノートはチームでも共有し、作戦会議に使用することで、全員の認識を統一することができました。その結果、これまで勝てなかった相手にも勝てるようになり、団体優勝に導くことができました。

マッキンゼー・アンド・カンパニー

これまでの経験の中で、達成した事・ユニークなエピソード・リーダーシップを発揮した経験（アルバイト・クラブ活動等）があれば記入してください。

海外で四国の企業の商品を販売し、長期的に取り扱って頂くように現地店舗と契約をした活動です。

商品の提供をうけるために、まず日本で営業を行い、10社から商品提供の許可を頂きました。その後、海外でその商品を販売するために、留学先のフランスのイベントに目をつけました。

しかし、始めは交渉しても販売場所を確保できませんでした。そこで私は主催者の仕事を手伝うことで信頼関係を獲得し、商品を販売させて貰うことができました。販売の際は、日本の商品ということで現地で評判になり、合計10万円の利益を得ることができました。

その後、現地の店舗に営業することで、長期的に商品を取り扱って頂けることになり、今でも私が契約した商品は現地で取り扱っていただいております。

サイバーエージェント

クラブ・サークル・学生団体活動

私は、テニスサークルの主将を務めていました。主将になった理由は、高校時代に全国大会に出場したこともあり、「技術がある」ということでした。

しかし、高校時代からの課題として、「チームを引っ張るためのリーダーシップが欠如している」という壁にぶち当たりました。

私は今まで改善しようとしていなかったシワ寄せが来たと感じ、この経験を機に克服使用と決意しました。

そこで、まずは学内団体戦においてチームを優勝に導くことを目標に掲げました。しかしこの目標に掲げた当初は、チームの一体感が全く感じられず、自分の無力さを痛感する日々でした。そのため、私なりの主将像を作ることを決心し、以下の取り組みを行いました。

1 「自分ができる最大限の主将像を目指す」

高校時代までの私は黙々と練習に打ち込み、まさに職人のようなタイプでした。そこで、この特徴を長所として変換することで、「自らが率先して背中引っ張る」ことを実践しました。誰よりも真剣な姿勢を示すことでチームの信頼を獲得することができました。

2 「弱点を克服する」

信頼を獲得した後に出てきた問題として、マネジメントができませんでした。そこで元々最大の課題として認識していた「人に言葉で伝えていくこと」を改善する取り組みを行いました。

具体的にはゼミナールで全員が嫌がる発表を積極的に行うなどして、常日頃から「緊張しやすい場面で喋る」ことを心掛けました。その結果、部員により分かりやすく指示を伝えられるようになり、効果的なマネジメントを実現しました。

これらの取り組みを行った結果、創部40年来初の学内団体戦優勝や、退部者0人などの成果を上げることができました。

この経験から、何かの課題を解決する際、「絶対に逃げないこと」そして何より「課題解決の方法は色々ある」ということを学びました。

楽天

部活・サークル活動での経験を具体的にご記入ください。 (0～600文字以内)

大学1年次から所属する学生団体において、組織の代表として新規事業立ち上げを成し遂げた経験です。

この学生団体は20年前の設立以来、長野県の松本地域に対する活性化活動を行ってまいりました。その活動は高齢者の方々の支援に限定され、そこからは将来につながる「地域活性化」と言えるほどの成果を見出せていませんでした。さらに、今までの活動のマンネリ化から活動は年々縮小し、メンバー勧誘や協賛企業からの資金調達に支障をきたし、団体の存続が危ぶまれる状態に陥っていた。

そんな中で代表に就任した私は、状況を打開するために新たな側面からの活性化活動を行う方針を打ち立てました。

まずは地元の方が地域の将来に関して悩んでいることが何かを探りました。すると、過疎地域という閉鎖的な土地柄ゆえに、彼らの子供・孫にあたる小中高校生の視野が狭まり、進路の単一化や進学率の低下が起きている現状が明らかになった。

こうして「子供たちの視野を広げる」という目標を掲げ、私たちは地域の小中高校生対象の進路教育事業を立ち上げました。

大学生が主催する企画ということで、参加者からは大変好評でした。また、実際に参加した中学生の進学先の多様化や高校生の進学率の向上という成果は、地元だけでなく雑誌などからも高く評価された。

さらに、企画の実施を行ったことで、団体の魅力が向上しメンバー数が2倍増し、協賛企業からの新規補助金の獲得を達成しました。

電通

学生時代に一番力を入れたことを具体的なエピソードを交えながらご記入ください。

未経験からドキュメンタリー映像を制作したことです。

大学3年生の実習で「目」についての映像を制作しました。最初は斬新なアイデアだと認められたのですが、より良い作品にするために授業時間以外に、週5日専門の学校に通い制作を進めていました。

しかし次第に「想像していたよりも面白くない」と周りからの評価が変化しました。その酷評の原因は1人で進めていたことにより、自己満足になってしまっていたと考え、実習生全員に意見を聞くことにしました。その結果を分析し、気になる部分は全て作り直していきました。

意見を取り入れて修正した結果、学校代表4作品に選ばれ、自分自身納得のいく形で完成させることができました。そしてこのことから物事を成し遂げるときには、他者の意見に耳を傾けることが大切だと学びました。

オリエンタルランド

これまでの経験の中で、一番情熱を持って、チームで取り組んだエピソードを記載してください。その際、どのような目標を立てて、どのようにチームメンバーを巻き込んだかも併せて記載してください。（500文字以内）

所属していたサークルにて3年次に、前年度のイベント動員数を上回ることに取り組みました。

なぜなら、私たちの1つ上の代では1000人という例年の倍近く動員を達成していたからです。

しかし通常1学年30人ほどの部員がいるのに対して、私たちの代はたったの5人と圧倒的に人数が少ないという問題がありました。そのため、まずはサークル全体に目を向け解決策を模索しました。

すると、メインで業務を行う3年生以外の部員たちは、3年生の補佐的な立場であったためモチベーションに差が生じておりました。そこで、後輩全員が積極的に参加して頂けるように、役職を付けることにし、自分自身が運営しているのだと自覚させるようにしました。

その結果、サークル全体の士気もあがり、皆で団結してミスコンテストの運営を行うことが出来ました。

結果的としては900人と前年の動員を越すという目標は達成することが出来ませんでした。

結果の面では悔しさは残っていますが、気持ちの面では出来ることはやり切ったという達成感があり大変満足しております。

みずほ証券

学生時代に力を入れたことを入力してください。(300文字以下)

私が力を入れたことは、交換留学先の大学での勉強です。

大学2年生の時、私はアメリカに1学年間の交換留学に参加しました。

留学当初、私は英語力に自信がなく、家族や友人と離れた寂しさからホームシックになり、何事にも消極的になっていました。

しかし、『学校を代表する立場』として皆の想いを背負い留学をしていることに気づき、今できるすべてのことに最善を尽くすことを決意しました。

具体的には以下の2点の行動をしました。

(1)勉強会を開催し、結果を残している学生の勉強の仕方を学ぶ

(2)平日は毎日夜の12時まで図書館に残り勉強すること

つらく感じる時もありましたが、仲間との勉強会を励みに上記のことを1年間上記の努力を継続した結果、交換留学終了時に成績上位5%の生徒として学長表彰を受けることができました。

私はこの経験から、最善の努力をすることで何か結果に結びつくことを学びました。

学生時代に取り組んだことや、あなた自身について述べてください。（400字以内）

私は、集団活動の中で雰囲気や環境を良くするために行動をしました。

私は高校時代、100人部屋や4人部屋での寮生活をしていました。その寮の規則は厳しく、一人の時間を過ごすのが難しかったので、全員のストレスがたまりやすく、衝突することも少なくありませんでした。

そんな中、私は3年生のときに室長に抜擢されて、1,2年生での反省を踏まえ、以下の2点を良くしようと行動しました。

- 1.長期間の集団生活中的コミュニケーションを積極的に行い、「感謝」や「日常の挨拶」を必ず言葉で伝えることを率先して行う。
- 2.部屋全体の共有仕事である片づけ・掃除・洗濯などを行う際は、必ず1人では行わず2人以上で協力して行う。

以上2点を行った結果、寮全体の意識が変わり、卒業まで寮全員が良い関係を構築することができました。

現在も、アルバイトやゼミなどの集団の活動において、この経験で得たことを意識して取り組んでおります。

これまでの学生生活で、あなたが積極的に取り組み、得られた成果についてご記入ください。（30文字以内）

外国の方たちの日本への嫌悪感を取り除いたこと

上記成果を出すために、あなたが主体的に取り組んだ内容についてご記入ください。（600文字以内）

私は留学中に中国人と台湾人が日本へ嫌悪感を持っていると初めて知りました。その人達に出会った当初は日本人だという理由だけで口を聞いてもらえませんでした。ただ、私は全ての人たちと良い関係を築きたいと考えていたため、少しでも実際の日本を知って欲しいと考えました。

そこで私は国際交流イベントのリーダーに立候補しました。彼らが日本に対して嫌悪感を持っている原因はテレビ等のマスコミの影響だと考え、実際に日本人はどんな人達なのかを知ってもらうことを目標に掲げました。

日本は世界一礼儀正しい国だと私自身が海外での接客を通じて実感しました。そこで日本独自の「おもてなし」という文化を発信することになりました。

発信し続けた結果、チームは結束し、メンバー全員が当事者であるという意識が芽生えました。さらに、他のメンバーも積極的に手伝うようになり、手伝ってもらったメンバーは更に他のメンバーを手伝うという好循環が生まれました。

多国籍で構成された20人のメンバー全員で「日本の良さを絶対に伝える」という想いを共有した結果、彼らに「あなた達のおかげで日本を好きになった」と言ってもらえました。

人を巻き込むには、方向性や計画の決定等の方針面と主体的な行動を促す等の精神面両方の環境を整え、粘り強く行動で訴えかけることが大切であると学びました。

なぜ企業は「ガクチカ」を聞くのか？

採用する際に、企業が知りたいことを確認するため

「学生時代に力をいれたこと」は、よく「ガクチカ」と略されます。この「ガクチカ」という言葉は就活生なら誰もが知っている言葉になっています。それほど、就活中に重要な質問だと言えるでしょう。

それではなぜ企業は、「ガクチカ」を就活生に聞くのでしょうか？

それは、「ガクチカ」が、企業が求めている情報を集めるのに適しているからです。

「ガクチカ」で企業はどんなことを知ることができるのか

「ガクチカ」から企業は3つのことを知ろうとしています。

- あなたが何を考えて行動しているのか
- あなたがどれだけ説明能力があるのか
- あなたが会社に今後何をもたらしてくれるのか

これら3つを知るための理由はただ1つです。

それは、「入社後」に活躍できるか知るためです

今までどんな考えで行動していたのか、その経験を理解できるように説明できるか、これらから将来どう成長していくのかを企業は「ガクチカ」を通して知ろうとしています。

企業が「ガクチカ」で重要視するものとは

「ガクチカ」で重要視するのは『題材』よりも『得たもの』

企業はガクチカで重要視しているものは何だと思いますか？エピソードの独自性？それとも結果？

それも重視しているのですが、それよりもっと重視している項目があります。

それは、「その経験であなたが何を考え、何を得たのか」です。

本資料では、某人材会社に勤務し、実際に複数の企業の採用活動を改革してきた役員に「ガクチカ」で重視する順番を教えてくださいました。

この役員がもっとも重視することとして答えたものが、「何を考え、その経験から何を得たのか」ということでした。

このことから、エピソードのすごさはそこまで見られていないことがわかります。そのため、ただ「こんなことをしてこんな結果が出た」という漠然としたアピールだけでなく、企業側の目線に立ち、どんな人物を求めているのかを十分理解することで、面接官を惹きつけるガクチカが完成します。

『就活・企業との関連性』はそれほど重要視していない

ガクチカを考える際に、就活生の多くが悩むのが「就活や志望している企業とガクチカに関連性を持たせなければ」と考えるところです。

しかし、就活や企業との関連性は正直企業は重要視してはいないです。

実際に働いてみなければ、企業へ貢献できかどうかは分かりません。

そのため、企業との関連性などは就活の段階では貢献できるかはわからないため、企業はそこまで関連性は重視しておりません。

「ガクチカ」作成するときの注意点

ガクチカは『一貫性』を持たせよう

ガクチカを考える際に1点だけ注意点がございます。それは『一貫性を持たせる』ということです。

なぜ『一貫性』が重要なのか？面接などで話している内容に矛盾があると、面接官から話筋が通っていないと思われてしまいます。これはかなり印象が悪くなるため、ガクチカを考える際には1社ごとに筋の通った内容になっているかを気をつけてください。

一貫性がないガクチカの例をここではご紹介します。

ガクチカを書く際には、1点「一貫性を持たせる」ということを忘れてはいけません。例を挙げて紹介します。

なぜこの職種を希望するのですか？

私は1人でコツコツ、もくもくと取り組むことが得意であり、営業という1人で汗水流して足で契約を取りに行くことに向いていると考えるからです。

学生時代に力を入れたことは何ですか？

大学時代に、サークルの仲間たちと作り上げた学際イベントステージです。仲間と言合いなど喧嘩をしながらも学際当日は大盛り上がりし、大成功となりました。1つのモノをみんなで作り上げる素晴らしさを知りました。

あれ、1人でコツコツ派と言ってみたり、みんなで作り上げるエピソードを話したり…一貫性がないなあ。

ガクチカと自己PRの違いを明確にする

「ガクチカ」と「自己PR」が同じだと考えている人もいるかもしれませんが、確かに、あなたが体験したエピソードで企業にアピールする点ではガクチカと自己PRは同じであると言えます。

しかし、自己PRは「あなたがどんな人物なのか」をアピールするもの、ガクチカは「あなたがどんな経験をし、何を学んだか」をアピールするものになります。そのため、内容は同じでも、企業が求めている情報は違ってきます。

例えば、カフェでのアルバイト経験で自己PRとガクチカについての質問に回答したとします。

自己PR

私は、リーダーシップのある人間です。学生時代、私はカフェでバイトリーダーをしていました。

ガクチカ

私は学生時代、カフェでバイトリーダーを行っていました。この経験から私はリーダーシップを発揮する経験を積みました。

自己PRは「どんな人物なのか」を話してからそれを裏付ける「経験」を話すことが多いのに対し、ガクチカは『経験』を話してから『どんな人物なのか』を話す流れになります。

ガクチカは、企業が求められている回答が「どんな経験をし、何を学んだか？」という「経験」の部分なので、その経験をメインに話すことになります。

「経験」をメインで話すことで、より具体的にあなたのポテンシャル・人柄さらに「どんな風に考え頑張ったのか」を伝えることができます。

書く前の準備しておくこと～エピソード～

実際にガクチカを書き始める前に準備をする必要があります。

ガクチカは「経験」について回答する質問のため、エピソードが一番重要になります。そのため、ガクチカを書き始める前の準備としてエピソードを考える作業が必要になります。

エピソードの掘り起こし方

1. 今までのエピソードを思いつく限り書き出す
2. それぞれのエピソードでどんな問題や困難があったかを書き出す
3. その問題や困難をどう乗り越えたかを書き出す
4. 乗り越えた経験からどんな能力や考え方を得たのかを書き出す
5. 1～4まで考えたエピソードを具体的に書き出す
(どんな問題があり、どう考え、どう行動し、どうなったか)
6. そのエピソードをもとに、入社後どう活かせるのかを考える
7. 考えたガクチカをより良い内容に絞る
(複数作成することで、企業のよりガクチカを変えることができます)

基本的な構成に沿って流れを書いていく

ガクチカで使うエピソードを考えたら、下記で紹介している流れに沿ってエピソードを文章にしていく

CHECKPOINT

① 学生時代、何に取り組みましたか？	例：配達のアルバイトでの配達件数
② なんでその取り組みをしましたか？	例：今まで誰も成し遂げられなかった数字を達成したいと思ったから
③ どんな目標を掲げていましたか？	例：1日で配達件数40件
④ どんな困難がありましたか？	例： ・今まで最大30件だったので、時間的に厳しい ・配達だけでなく、別業務にも時間が取られるため、件数を増やすのが物理的に無理だった
⑤ その困難を乗り越えるために、どのような行動をしましたか？	例 ・1回で配達できる件数を増やす ・全ての道を把握し、どんなルートで配達すると効率的かを考える
⑥ その行動をした結果、どうなりましたか？	例：目標の40件を超え、1日45件という記録を叩き出した
⑦ その経験から何を学ばれましたか？	例：無理だと考えずに常に最善の方法を考え続けることで、結果につながる
⑧ 入社したらその経験がどのように活かされますか？	例：困難な状況のときに、考え続けることで成功へと導いていける

この流れに沿って作成した構成をもとに、ガクチカを文章にしていきましょう！

例) 配達のアルバイトでの配達件数

私が学生時代力を入れたことは、アルバイトで行っていたデリバリーです。

私は、今まで誰も成し遂げられなかった1日の配達件数40件を目指し頑張っていました。今までは、最高1日30件だったのですが、その件数だと配達できる件数が限られてしまい、配達をお断りしなければいけない状況が続きました。そのため、私は1日の配達件数を増やすことで、より多くのお客様に配達することができるのではないかと考えました。

私は、当初1日最大25件の配達しかできなかつたため、なぜ件数が増えないのかを考えました。すると、問題として2つ考えられました。

1. 1回の配達件数が1~2件
2. 効率的な配達ルートを考えていない

そのため、私は、1回の配達件数を増やし、短い時間でお店に帰れるように、様々な組み合わせの想定を行い、効率的なルートを考えることにしました。頭の中だけでは考えられないことは、休日にそのルートを運転することでより正確なシミュレーションを行いました。

その結果として、1回での配達件数が3~4件と増やすことができ、1日最大45件という記録を作り、多くのお客様に届けることができるようになりました。

この経験から、より成果を出すために私は考え続けることで突破口を見出すことができると学びました。

この学びにより、私は貴社に入社した際には、困難な状況のときに、考え続けることで成功へと導いていけると考えております。

実際にガクチカを作ってみよう

実際にガクチカを作成してみる

エピソードをまとめたので、ここからは実際にガクチカを作っていきます。

経験したことはひとそれぞれ違ってくるので、テーマ別でアドバイスを紹介していきます。

今回紹介するのは5つのテーマです。

- 学業（資格、ゼミ、研究室）
- サークル
- 部活動
- アルバイト
- その他
- 特に頑張った経験がない

基本的にこれら5つのテーマになるため、ここから紹介するアドバイスをもとにガクチカの作成を行ってください。

学業

就活生も大学生であるため、本分である学業をアピールすることは問題ありません。特に理系の場合は、研究室で常に過ごしていたなど缶詰状態だという環境もあるくらいです。そのため、学業をガクチカにしない手はありません。

ただ、特に理系になってしまうのですが、専門的な知識を使いすぎるのはNGです。あなたの専門を受ける企業が知っているかどうかはわからないので、できる限り専門用語は使わないようにしましょう。

もし、専門用語を使わなければ説明できないと言うのであれば、親や友人などあなたの学業に対して知らない人に説明をして理解できるかどうかを確認してみよう。

また、問題を解決した経験から得た能力も、専門的すぎると、いくら魅力的な能力でも企業が理解できない可能性もあります。そのため、企業のことを考え、その企業がどういう会社なのかをまず把握することでの的外れなアピールを防ぐことができます。

CHECKPOINT

専門用語はなるべく使わない

⇒使うのであれば、両親や学外の友人等の全く知識のない人にも伝わるようにする

問題解決した経験などを話す時はまずは企業のことを把握する

⇒専門用語、勉強した人でないとわからないような略し方など相手が理解できないような言葉は使用しない

⇒一般的な言葉を使用する

例：「計画力」「リーダーシップ」「問題解決能力」など

サークル

サークルをガクチカでアピールする人は多い最も基本的なテーマになります。

企業へ伝わりやすいテーマになるので、ガクチカのテーマにする就活生は多いのです。その反面、たくさんの就活生が同じようなエピソードになってしまうため、他の人との差別化が難しく、工夫しなければ面接官の印象に残らない可能性が高いです。

また、面接官によりサークルを遊びだと考えている方もいるので、どんな目的でどんな活動をしていたのかを説明するようにしましょう。

差別化のポイントは以下の2点です。

- サークルでのポジション
- サークルで何を成し遂げたか

例えば、サークルを立ち上げたや代表を務めていた、大会の実績などの成果など、アピールするエピソードに対しての「何を目的として、どんな行動をしたか」などを書くだけで面接官が興味を持ち、他の人達と差別化を図ることができます。

最後に、サークル=遊びだと考えている面接官もいる可能性があるため、実際のどんな活動をしていたかを説明できるよう準備する必要があります。

CHECKPOINT

サークルの具体的な活動を説明できるようにする
似たような内容が多いため、差別化のポイントを作る

- サークルでのポジション
- サークルで何を成し遂げたか

部活

部活はガクチカで一番おすすめされているエピソードになります。

部活動は、上下関係での理不尽さや、挫折経験、成功体験など企業が入社後活躍するイメージを持ちやすくなります。

そのため、部活に入っている人は積極的に部活動をガクチカのエピソードとしてアピールしていきましょう。

ただし、部活をアピールする際には注意点があります。

- なぜ、その目標を掲げていたのか
- あなたは、その目標に対してどう考え、どんな行動をしたのか

こちらをしっかりと考える必要があります。体育会系特有の「ノリと根性」で頑張ったとアピールしても、面接官からは「言ったらやるけどそれ以上は望めないのでは」という印象を与えてしまいます。

そのため、しっかりと目標に対してあなた自身がどう考え、どう行動した結果、どうなったかを考える必要があります。

CHECKPOINT

部活経験がある人は積極的にアピールするほうが良い

面接官に良い印象を持ってもらうために以下のポイントを組み込む

- なぜ、その目標を掲げていたのか
- あなたは、その目標に対してどう考え、どんな行動をしたのか

アルバイト

アルバイトもサークルと同様に、誰でも理解してもらいやすいエピソードになります。アルバイトはお金を稼ぐという面で仕事と似てくるところがあるため、より面接官には伝わりやすいです。

特に、売上への貢献や業務の効率化を図ったなどの実践的な経験を話すことで、より良い印象を与えることができます。

ただし、サークルと同様にアルバイトをアピールする人は多いため、なぜ「アルバイトに力を入れたのか」をしっかりと伝えないと、面接官の印象に残らない特徴のない人となってしまいます。

売上への貢献などの実績をアピールする際は、必ず数値で伝えるようにしましょう。また、他の人からの評価などに関しては、あなたがどう思ったかではなく、その人からの意見をそのまま伝えるようにしましょう。

CHECKPOINT

実績や他の人からの評価を積極的にアピールする

- 実績：売上の向上や乗客数の増加などの数字を伝える
- 他の人からの評価：どう言われたかを他の人の言葉をそのまま伝える

その他の活動

留学やボランティア、学生団体や地域のコミュニティへの参加、趣味関連などをガクチカにする際は、あなたがそのことについてどれだけ関わってきたかが重要になります。

例えば、留学経験は海外展開などを行っている大手企業に対してアピールするのにもっとも適しているのですが、期待度が高い半面、留学をする人が増えてきているため、半端なエピソードでは逆に印象を悪くしてしまいます。

そのため、伝える際に工夫を行い、たとえ留学期間が短かったとしても、その短期間であなたが何を求め行動した結果どうなったのかを実際の経験をもとに伝える必要があります。

他のテーマにも同様のことが言えるのですが、「力を入れたこと」のエピソードをアピールするだけでは、他の人との差別化はできません。留学やボランティアなどは就活の印象が良くなるからと実施している就活生は多くなってきています。

そのため、他の人とは違ったアピールをするために、あなたの考えやそう考えた理由、そのように考えて行動した結果をしっかりと伝える必要があります。

CHECKPOINT

差別化を図るために、エピソードだけでなく、あなた自身の考えを踏まえて伝える必要がある

特に頑張った経験がない

ここまではアピールするエピソードがある人に対してなのですが、ここではエピソードがない人向けにご紹介します。

今まで何も頑張ったことがないからガクチカが書けないと思っている方、大丈夫です。あなた自身が気づいていないだけで必ずエピソードはあります。

まずは、自分には話す内容がないと考えるのではなく、自分なりに力を入れたことや、友だちや家族などに相談し、何でもいいですので全て書き出すようにしましょう。

企業の面接官も昔は学生だったので、必ずしも学生全員が特別な経験をしているとは思っていません。そのため、特別な経験がなくても日常の何気ない行動から何かに結びついたなどの小さなことでも大丈夫なので、自分の中で難しく考えすぎずに色々な体験を書き出し、ガクチカにつなげていきましょう。

CHECKPOINT

エピソードが特別でなくてもアピールはできます。

何気ない日常の出来事でも全てを書き出しましょう。

ガクチカ作成用ワークブック

1. 学生生活の中で、あなたがもっとも力を入れたことを教えてください。また、それをどのくらいの期間続けていましたか？

2.そのことを始めたのはいつからですか？また、打ち込み始めたきっかけを教えてください！

3.そのことは何を目標として取り組みましたか？

4. その目標は達成されましたか？

5.打ち込んだことを継続するのに一番困難だったことはなんですか？

6. その困難はどのようにして乗り越えましたか？ その際にあなたは何を考えて行動しましたか？

**7.この経験であなたは、どのような自信を持てるようになり
ましたか？**

8. その経験は今のあなたにどう活かされていますか？

