

自己 PR・ガクチカ 差別化テンプレート集

面接官の心を掴む究極のフレームワーク&実例集

第 4 版 2024 年 10 月発行

目次

Part 1: フレームワーク編

1. STAR+I フレームワーク記入シート
2. 弱み克服ストーリーテンプレート
3. 逆張り視点開発ワークシート
4. ビフォーアフター比較表作成ツール

Part 2: 経験別テンプレート 20 種

5. アルバイト編(5 種)
6. サークル・部活編(5 種)
7. 学業・ゼミ編(5 種)
8. 個人活動編(5 種)

Part 3: 実践ツール

9. 業界別アピールポイント一覧
 10. 数値化できる項目チェックリスト 100
 11. NG ワード・OK ワード変換表
 12. 面接での伝え方スクリプト
-

はじめに: このテンプレート集の使い方

3 ステップで差別化された自己 PR・ガクチカが完成

Step 1: 経験の整理 (Part 1 使用)

- フレームワークに当てはめて構造化

Step 2: テンプレート選択 (Part 2 使用)

- 自分の経験に近いテンプレートを選んでカスタマイズ

Step 3: ブラッシュアップ (Part 3 使用)

- 数値化、言い換え、業界別カスタマイズ

所要時間: 約 60 分で完成

Part 1: フレームワーク編

1. STAR+I フレームワーク記入シート

基本情報

エピソードタイトル: _____

関連する強み/能力: _____

想定文字数: ☐200 字 ☐400 字 ☐600 字 ☐800 字

STAR+I 記入欄

S – Situation (状況): 背景を数字で示す

いつ: ____ 年 ____ 月 ~ ____ 年 ____ 月 (期間: ____ ヶ月)

どこで: _____

規模/人数: _____

初期状態の数値: _____

T – Task(課題): 解決すべき問題を明確化

直面した課題: _____

なぜ課題だったのか: _____

目標設定: 定量目標: _____ 定性目標: _____

A – Action(行動): 独自の工夫を3つ

工夫1: 内容: _____ 独自性: _____

工夫2: 内容: _____ 独自性: _____

工夫3: 内容: _____ 独自性: _____

R – Result(結果): 定量的な成果

数値成果:

- 改善率: _____ %向上/削減
- 絶対数: _____ から _____ へ
- ランキング: _____ 位/ _____ 中

定性的成果: _____

I – Impact(影響): 周囲への波及効果

組織への影響: _____

他者からの評価: _____

継続性・発展性: _____

完成文章記入欄(400 字版)

2. 弱み克服ストーリーテンプレート

ストーリー構成シート

Phase 1: 元々の弱み・苦手

具体的な弱み: _____

エピソード(いつ気づいたか): _____

影響(どんな問題があったか): _____

Phase 2: 克服の必要性

きっかけとなった出来事: _____

なぜ向き合う決意をしたか: _____

Phase 3: 試行錯誤のプロセス

失敗例 1: 試したこと: _____ 結果: _____

失敗例 2: 試したこと: _____ 結果: _____

Phase 4:ブレイクスルーの瞬間

転機となった気づき: _____

成功した方法: _____

Phase 5:現在の姿

定量的な変化: Before: _____ After: _____

得られた強み: _____

テンプレート文章(400 字)

私の弱みは【 】でした。【具体的エピソード 】という場面で、この弱みが原因で【 】という問題が生じました。

転機は【 】でした。【きっかけ 】により、克服の必要性を痛感しました。最初は【失敗例 1 】を試みましたが、【 】という壁にぶつかりました。次に【失敗例 2 】も試しましたが、うまくいきませんでした。

試行錯誤の末、【気づき 】ということに気づき、【成功方法 】を実践しました。【期間 】継続した結果、【Before→After 】という変化を実現できました。

この経験から【得られた強み 】を獲得し、現在では【 】として活かしています。御社でも、この克服経験を通じて培った【 】力を発揮し、困難な状況でも諦めずに改善策を見出していきます。

3. 逆張り視点開発ワークシート

一般的な視点 vs あなたの逆張り視点

カテゴリー	多数派の主張	あなたの逆張り視点	根拠・理由
リーダーシップ	前に立って引っ張る	_____	_____
チームワーク	全員で協力する	_____	_____

カテゴリー	多数派の主張	あなたの逆張り視点	根拠・理由
成功体験	成功から学ぶ	_____	_____
効率性	効率を追求する	_____	_____
積極性	積極的に行動	_____	_____

逆張りストーリー構築

選んだテーマ: _____

一般的なアプローチ: _____

あなたが選んだ逆張りアプローチ: _____

なぜ逆張りを選んだか: _____

逆張りの結果得られたもの: _____

逆張りテンプレート例文

例 1: あえて非効率を選んだ話

「Web マーケティングが主流の中、私はあえて対面での顧客訪問にこだわりました。確かに 1 日に会える人数は 5 名が限界でしたが、直接対話することで得られた深い洞察は、100 件の Web アンケートよりも価値がありました。結果として、顧客の潜在ニーズを発見し、新サービスの開発につながりました。」

例 2: 失敗を積極的に求めた話

「成功を目指すのではなく、『月 3 回は失敗する』という目標を立てました。失敗ノートを作成し、127 個の失敗を記録。その分析から成功パターンを抽出し、最終的に成功率を 23% から 67% まで向上させました。」

4. ビフォーアフター比較表作成ツール

定量指標の変化

測定項目	Before	After	変化率	証拠・根拠
指標 1	_____	_____	__%	_____
指標 2	_____	_____	__%	_____
指標 3	_____	_____	__%	_____
指標 4	_____	_____	__%	_____

定性的な変化

評価項目	Before(課題)	After(改善後)	変化のポイント
スキル	_____	_____	_____
意識	_____	_____	_____
行動	_____	_____	_____
成果	_____	_____	_____

ビジュアル化テンプレート

【Before】		【After】
↓		↓
売上：月 10 万円	→	売上：月 35 万円 (250%UP)
顧客数：20 名	→	顧客数：85 名 (325%UP)
満足度：2.8/5.0	→	満足度：4.5/5.0 (60%UP)
作業時間：8h/日	→	作業時間：3h/日 (62%削減)

Part 2: 経験別テンプレート 20 種

5. アルバイト編(5 種)

テンプレート 1: 飲食店での業務改善

タイトル:「顧客満足度を 2.8→4.5 に改善した接客改革」

私は居酒屋でのアルバイトにおいて、顧客満足度を**6ヶ月で2.8から4.5(5点満点)**まで向上させました。

当初、店舗のGoogle評価は2.8と低迷し、特に「接客が悪い」というコメントが**全体の45%を占めていました**。私は**3つの施策**を実施しました。①顧客情報カードを作成し、常連100名の好みを記録②注文から提供まで**3分以内**ルールを設定③スタッフ向けに週1回15分の接客研修を自主開催。

結果、リピーター率が**28%から52%に上昇し、売上も前年比118%**を達成。この施策は他の3店舗でも採用され、チェーン全体の標準オペレーションとなりました。

この経験から、**現場発のボトムアップ改善**の重要性を学び、御社でも現場視点での改善提案を積極的に行いたいと考えています。(300字)

テンプレート2: 塾講師での指導法革新

タイトル:「**偏差値38→65を実現した個別指導メソッド**」

個別指導塾で**2年間で37名の生徒**を指導し、平均偏差値を**12.3ポイント**向上させました。

最も印象的だったのは、数学が苦手な高校2年生の指導です。偏差値38からのスタートでしたが、私は独自の**「3ステップ理解法」**を開発。①公式の成り立ちを図解②日常生活との関連付け③類題を難易度別に7段階で用意。さらに、**LINEで毎日1問解説動画**を送信し、365日サポートを継続しました。

1年後、その生徒は偏差値65を記録し、第一志望の大学に合格。この指導法は塾内で共有され、**他講師の指導でも平均8.5ポイントの偏差値向上**を実現。現在も標準指導法として採用されています。

教育とは個人に合わせたカスタマイズが重要だと学び、御社でも顧客一人ひとりに最適化したソリューション提供に貢献したいです。(350字)

テンプレート3: コンビニでの在庫管理最適化

タイトル:「**廃棄ロス60%削減を実現したデータ分析**」

コンビニの夜勤アルバイトで、月間廃棄ロスを**60%(金額にして月15万円)**削減しました。

着任当初、毎日平均 5,000 円相当の商品が廃棄されていました。私は 3 ヶ月分の POS データを Excel で分析し、曜日別・時間帯別・天候別の売上パターンを可視化。**42 種類の発注パターン**を作成し、AI には頼らずアナログながら精度の高い需要予測を実現しました。

また、売れ残りそうな商品は**閉店 3 時間前に値引き POP**を作成し、SNS で告知。結果、廃棄ロスが月 15 万円から 6 万円に減少し、**利益率が 3.2%改善**。本部からベストプラクティス賞を受賞し、マニュアル化されました。

この経験から、データと現場感覚の融合の重要性を学び、御社の DX 推進にも貢献できると確信しています。(350 字)

テンプレート 4: イベントスタッフでの危機管理

タイトル:「5000 人イベントでゼロ事故を達成した安全管理」

イベントスタッフとして 3 年間で 82 回、延べ 15 万人の来場者対応を経験し、**事故ゼロ**を達成しました。

最大の危機は、5000 人規模の野外フェスで突然の豪雨に見舞われた時でした。私は**緊急対応マニュアル**を事前に作成しており、①優先避難順序②スタッフ配置③アナウンス文言を明確化。当日は 7 分間で**全員を安全に避難**させ、負傷者ゼロを達成しました。

この経験を基に、**イベント別リスクマップ**を作成。23 種類のリスクシナリオと対応策をまとめ、新人研修の教材として採用。その後のイベント 50 回でも****クレーム発生率**を従来の 8%から 1.2%**まで削減しました。

危機管理は準備が 9 割だと学び、御社でもリスクマネジメント力を発揮したいと考えています。(350 字)

テンプレート 5: 営業インターンでの新規開拓

タイトル:「学生ながら月間売上 300 万円を達成した営業戦略」

ベンチャー企業の営業インターンで、6 ヶ月で**新規顧客 43 社**を開拓し、月間売上 300 万円を達成しました。

当初は 100 件電話して 1 件のアポという状況でした。そこで私は**「共感型アプローチ」**を開発。①相手企業の決算書を分析②業界特有の課題を 3 つ抽出③具体的な改善数値を提示してから電話。この準備に 1 社 30 分かけることで、**アポ率が 1% から 23%**に向上しました。

さらに、商談では「売らない営業」を実践。初回は課題のヒアリングに徹し、2 回目にカスタマイズした提案書を持参。成約率は 15%から 58%に上昇し、インターン生初の月間 MVP を 3 回受賞しました。

準備と相手視点の重要性を学び、御社の営業活動でも顧客の真のニーズに応える提案を行います。(350 字)

6. サークル・部活編(5 種)

テンプレート 6: 部員 3 名から 50 名への組織再建

タイトル:「廃部寸前のテニスサークルを大学最大規模に成長」

部員 3 名まで減少したテニスサークルを、2 年間で 50 名規模に成長させ、廃部危機を脱却しました。

就任時、サークルは①練習参加率 20%②年間退部率 60%③新歓 0 名という危機的状況でした。私は**「楽しさ×成長」**をコンセプトに改革を実施。①レベル別 3 クラス制導入②月 1 回の交流イベント義務化③SNS で練習動画を毎日配信④初心者向け無料レッスンを週 3 回開催。

特に効果的だったのは**「バディ制度」**の導入。新入部員に先輩がマンツーマンでつき、**3 ヶ月間の定着率が 30%から 85%**に向上。結果、部員数は 50 名に増加し、大学公認サークルとして復活。団体戦でも 3 部から 1 部に昇格しました。

組織再生には仕組み作りが重要だと学び、御社でも組織活性化に貢献したいです。(350 字)

テンプレート 7: 学園祭実行委員での収益化

タイトル:「赤字 300 万円を黒字 150 万円に転換した学園祭改革」

学園祭実行委員長として、慢性的な赤字体質を黒字化し、過去最高の来場者数を記録しました。

前年度は予算 800 万円に対し赤字 300 万円でした。私は①スポンサー営業②チケット販売③コスト削減の 3 軸で改革。企業スポンサー30 社を新規開拓し、協賛金 350 万円を獲得。前売りチケットに早割制度を導入し、販売数を前年の 500 枚から 2,300 枚に増加。さらに、業者発注を見直し、学生団体との協業で経費を 40%削減しました。

結果、来場者は 8,000 人から 12,000 人に増加し、収支は 450 万円改善して黒字 150 万円を達成。この成功モデルは翌年以降も継続され、安定的な黒字運営が定着しました。

ビジネス視点での運営の重要性を学び、御社でも収益性を意識した提案を行います。(350 字)

テンプレート 8: 体育会での全国大会出場

タイトル:「データ分析で全国ベスト 8 を達成した戦略」

弱小バスケ部をデータ分析で強化し、創部初の全国大会ベスト 8 を達成しました。

入部時、チームは地区予選 1 回戦敗退の常連でした。私は全試合を録画し、15 項目の指標で分析。シュート成功率、リバウンド獲得率、ターンオーバー率などを可視化し、練習メニューを完全数値化。「3P 成功率を 25%から 35%に」など、具体的な目標を設定しました。

また、対戦相手の過去 5 試合を分析し、選手別の傾向と対策をレポート化。試合前に 15 分のビデオミーティングを実施。この準備により、地区予選を 6 戦全勝で突破し、全国大会では強豪校を破りベスト 8 を達成。得点効率は全国 3 位を記録しました。

データに基づく意思決定の重要性を学び、御社でも論理的な課題解決に貢献します。(350 字)

テンプレート 9: 国際交流での異文化架け橋

タイトル:「参加者満足度 95%を達成した国際交流プログラム」

日本人学生と留学生の国際交流サークルで、年間 50 回のイベントを企画し、延べ 2,000 人が参加しました。

当初、イベント参加者の 65%が日本人同士、留学生同士で固まるという課題がありました。私は**「強制交流システム」**を導入。①多国籍 4 人組でのチーム編成②各国の文化をテーマにしたゲーム③言語交換タイムの義務化。さらに、8 カ国語の運営マニュアルを作成し、言語の壁を解消しました。

結果、交流率が 35%から 87%に向上し、参加者満足度は 95%を達成。イベント後も 62%が個人的な交流を継続。この取り組みが評価され、大学の公式プログラムとして採用されました。

多様性の価値を実感し、御社のグローバル展開にも貢献できると考えています。
(350 字)

テンプレート 10: 音楽での地域貢献

タイトル:「観客動員ゼロから 1000 人を実現した地域密着活動」

アマチュアバンドで、地域イベント年間 30 回出演し、最終的に 1000 人規模の単独公演を成功させました。

結成当初は、ライブハウスで観客 5 人という状況でした。私たちは**「地域密着型バンド」**を目指し、①老人ホーム慰問(月 2 回)②商店街イベント出演(毎週)③小学校での音楽教室(学期 1 回)を無償で実施。3 年間で延べ 15,000 人に音楽を届けました。

地道な活動が認められ、地元新聞に掲載。SNS フォロワーは 3,000 人を超え、クラウドファンディングで 120 万円を調達し、市民会館での単独公演を実現。チケット 1000 枚が完売し、収益の一部を地域の音楽教育に寄付しました。

継続と地域貢献の重要性を学び、御社でも長期的視点で CSR 活動に関わりたいです。(350 字)

7. 学業・ゼミ編(5 種)

テンプレート 11:学会発表での最優秀賞受賞

タイトル:「全国 300 件中 1 位を獲得した研究プレゼン」

経済学の学生研究発表会で、全国 300 件の中から最優秀賞を受賞しました。

テーマは「地方創生における関係人口の経済効果」。6 ヶ月間、3 つの自治体で現地調査を実施し、延べ 200 人にインタビュー。独自に開発した**「関係人口指数」で、経済効果を定量化することに成功。移住者 1 人あたりの経済効果が年間 450 万円**であることを実証しました。

プレゼンでは、ストーリーテリングを重視。地方の商店主の実話から始め、データで裏付け、政策提言で締める構成に。審査員満場一致で最優秀賞を受賞し、研究内容は学術誌に掲載されました。

研究とプレゼンの両立の重要性を学び、御社でも説得力のある提案を行います。
(320 字)

テンプレート 12:独学での資格取得

タイトル:「文系学生が独学で基本情報技術者に一発合格」

文系学部生ながら、独学 3 ヶ月で基本情報技術者試験に一発合格しました。

プログラミング経験ゼロからのスタートでしたが、独自の学習法を開発。①毎朝 5 時起きで 2 時間学習②通学時間に動画講座③昼休みに過去問 1 回分④就寝前に間違いノート復習。1 日 5 時間 × 90 日 = 450 時間を投入しました。

特に効果的だったのは**「教える学習法」

。学んだ内容を友人に説明し、理解度を確認。さらに、ブログで解説記事を 50 本執筆し、月間 1 万 PV を達成。試験では午前 85 点、午後 78 点**で合格し、その後応用情報技術者も取得しました。

自走力と継続力に自信があり、御社でも新しいスキルを積極的に習得します。(330 字)

テンプレート 13:GPA を 2.1 から 3.8 に向上

タイトル:「学習法改革で GPA を 80%向上させた逆転劇」

大学 2 年次に GPA2.1 だった成績を、卒業時には 3.8 まで向上させました。

1-2 年次は漫然と授業を受け、試験前の一夜漬けで臨んでいました。転機は就活を意識した 3 年次。**「戦略的学習法」**を確立しました。①全授業を録音し通学中に復習②授業後 24 時間以内に要約作成③教授のオフィスアワーを週 3 回活用④過去問分析から出題パターンを予測。

さらに、勉強会を主催し、20 名で情報共有。教え合うことで理解が深まり、参加者の平均 GPA も 0.5 ポイント上昇。最終的に成績優秀者表彰を受け、大学院推薦も獲得しました。

改善力と戦略的思考に自信があり、御社でも継続的な成長を実現します。(330 字)

テンプレート 14: 産学連携プロジェクト

タイトル:「企業連携で商品化を実現した学生プロジェクト」

ゼミの産学連携プロジェクトで、大手食品メーカーとの共同開発商品を商品化しました。

「Z 世代向け健康スナック」の開発で、私はマーケティングリーダーを担当。SNS 分析、グループインタビュー、試食会を通じて、1,500 件のデータを収集。「罪悪感ゼロ」をコンセプトに、プロテイン配合で 1 袋 150kcal の商品を提案しました。

企業側からは「学生らしくない」と却下されそうになりましたが、**テスト販売で conversion rate 8.5%**を記録し、商品化が決定。コンビニ 3,000 店舗で販売され、初月売上は目標の 140%を達成。日経 MJ にも掲載されました。

実践的なマーケティング力を身につけ、御社の商品開発にも貢献できます。(340 字)

テンプレート 15: 論文での社会実装

タイトル:「卒論の提案が自治体政策に採用された実績」

卒業論文の政策提案が、実際に自治体の施策として採用されました。

テーマは「空き家を活用した子育て支援」。市内の空き家 500 軒を調査し、立地・状態・所有者意向をデータベース化。子育て世帯へのアンケート 300 件から、**ニーズとのマッチング率 67%**を実現する活用モデルを構築しました。

市役所でプレゼンの機会を得て、費用対効果を年間 3,000 万円と試算して提案。結果、パイロット事業として予算 500 万円が計上され、5 軒の空き家が子育て支援施設に転換。****利用者満足度 92%****を達成し、翌年度は 20 軒に拡大が決定しました。

研究を社会実装につなげる力があり、御社でも実現可能な提案を行います。(330 字)

8. 個人活動編(5 種)

テンプレート 16: YouTube での情報発信

タイトル:「登録者 1 万人を達成した教育 YouTube 運営」

プログラミング教育 YouTube チャンネルを運営し、1 年で登録者 1 万人、総再生回数 100 万回を達成しました。

毎週 2 本、合計 104 本の動画を投稿。特徴は「5 分で分かるシリーズ」で、複雑な概念を図解とアニメーションで解説。**視聴者の 70%が最後まで視聴する高い完走率**を実現しました。

収益化後は月 10 万円の広告収入を得て、その資金で**無料プログラミング教室**を月 1 回開催。延べ 200 名が参加し、**参加者の 35%が IT 業界に就職**。社会貢献と事業性の両立を実現しました。

コンテンツ制作とマーケティング力を活かし、御社のデジタル戦略に貢献します。(300 字)

テンプレート 17: 個人での起業経験

タイトル:「月商 50 万円を達成した学生起業」

大学 2 年次に古着の EC サイトを立ち上げ、****月商 50 万円、利益率 35%****を達成しました。

初期投資 3 万円からスタート。**Instagram 運用**に注力し、フォロワー5,000 人を獲得。独自の強みは「ストーリー付き古着」。前の持ち主のエピソードを取材し、**商品に物語性**を付加。平均単価を 3,000 円から 8,000 円に向上させました。

顧客データベースを構築し、****リピート率 45%****を実現。最終的に事業を 30 万円で売却し、****投資利回り 1,000%****を達成。失敗と改善を繰り返す中で、ビジネスの基礎を学びました。

起業家精神を活かし、御社でも新規事業開発に挑戦したいです。(300 字)

テンプレート 18: ボランティアでの社会課題解決

タイトル:「子ども食堂で延べ 3000 食を提供」

地域の子ども食堂を立ち上げ、3 年間で延べ 3,000 食を提供しました。

きっかけは、コンビニバイトで**毎日廃棄される食材**を見たこと。地域の飲食店 10 店舗と交渉し、余剰食材の提供ネットワークを構築。**フードロス削減と子育て支援**を同時に実現する仕組みを作りました。

運営資金はクラウドファンディングで 150 万円調達。ボランティア 50 名を組織し、週 2 回の開催を継続。**参加児童の学力が平均 15%向上**するという副次効果も生まれ、**市から感謝状**を受領しました。

社会課題解決への情熱を、御社の CSR 活動でも発揮したいです。(290 字)

テンプレート 19: 投資での資産形成

タイトル:「投資で学費 200 万円を自己調達」

アルバイト代を元手に投資を行い、4 年間で 200 万円の学費を自己調達しました。

月 5 万円の積立投資から開始。**企業分析に 1 社 30 時間**をかけ、財務諸表を読み込み。失敗も経験し、**最大 30%の損失**を出したこともありましたが、リスク管理を徹底。ポートフォリオを 10 銘柄に分散し、****年平均利回り 12%****を達成しました。

投資日記を 1,000 日分記録し、**感情をコントロールする重要性**を学習。この経験をブログで発信し、**月間 5 万 PV**を達成。金融リテラシーの啓発にも貢献しました。

数字に強く、リスク管理能力を御社の財務戦略でも活かします。(300 字)

テンプレート 20: スポーツでの自己改革

タイトル:「フルマラソン完走で学んだ目標達成力」

運動経験ゼロから 1 年でフルマラソンを完走し、3 時間 30 分の記録を達成しました。

最初は 1km 走るのも困難でした。しかし、科学的トレーニングを導入。心拍数管理、栄養管理、睡眠管理を数値化し、毎日のデータを 1 年分記録。月間走行距離を 20km→300km まで段階的に増加させました。

大会では 30km 地点で限界を感じましたが、メンタルトレーニングの成果を発揮。完走後、この経験を活かしてランニングサークルを設立。50 名のメンバーと共に、**完走率 95%**を達成する指導法を確立しました。

目標達成への執念を、御社の営業目標達成にも活かします。(300 字)

Part 3: 実践ツール

9. 業界別アピールポイント一覧

業界別重視される能力マトリクス

業界	最重要能力	重要能力	アピールポイント	NG ワード
コンサル	論理的思考力	分析力、プレゼン力	データ分析、仮説検証、問題解決	感覚的、雰囲気
商社	対人折衝力	語学力、体力	グローバル経験、タフさ、交渉力	内向的、デスクワーク希望
金融	数字への強さ	信頼性、正確性	リスク管理、コンプライアンス	大雑把、ミス
IT	技術力	学習意欲、創造性	プログラミング、新技術への関心	アナログ、変化を嫌う

業界	最重要能力	重要能力	アピールポイント	NGワード
メーカー	品質意識	改善力、チームワーク	PDCA、カイゼン、ものづくり	妥協、個人プレー
広告	創造性	企画力、表現力	アイデア、トレンド感度	保守的、データ偏重
不動産	営業力	交渉力、忍耐力	成果主義、目標達成意欲	数字が苦手
小売	顧客視点	接客力、現場力	ホスピタリティ、売場改善	上から目線

職種別アピール方法

職種	強調すべき経験	数値化のポイント	締めの一言
営業	対人折衝、目標達成	売上、達成率、新規開拓数	「目標を必ず達成します」
企画	アイデア創出、実現力	企画採用率、効果測定	「0 から 1 を生み出します」
技術	スキル、問題解決	開発規模、改善率	「技術で課題を解決します」
事務	正確性、効率化	ミス率、処理時間短縮	「縁の下から支えます」
研究	探究心、継続力	研究時間、論文数	「真理を追求し続けます」

10. 数値化できる項目チェックリスト 100

カテゴリー別数値化項目

規模・量を表す数値(25 項目)

- ☐ 人数（チーム人数、顧客数、参加者数）
- ☐ 回数（実施回数、練習回数、面談回数）
- ☐ 期間（継続期間、準備期間、活動期間）
- ☐ 頻度（週〇回、月〇回、年〇回）
- ☐ 時間（作業時間、練習時間、学習時間）
- ☐ 件数（処理件数、対応件数、提案件数）
- ☐ 枚数（資料枚数、チラシ配布枚数）
- ☐ 個数（商品数、アイデア数、改善数）
- ☐ 距離（移動距離、ランニング距離）

- ☐ 金額（売上、利益、コスト、予算）
- ☐ 量（生産量、販売量、在庫量）
- ☐ 面積（会場面積、店舗面積）
- ☐ 品目数（取扱品目、メニュー数）
- ☐ 店舗数（訪問店舗、開拓店舗）
- ☐ ページ数（報告書、マニュアル）
- ☐ 文字数（記事、レポート、論文）
- ☐ 視聴数（動画再生回数、PV 数）
- ☐ フォロワー数（SNS、ブログ）
- ☐ 投稿数（記事数、動画数）
- ☐ 言語数（対応言語、習得言語）
- ☐ 国数（訪問国、対応国）
- ☐ 科目数（履修科目、資格科目）
- ☐ 単位数（取得単位、教育単位）
- ☐ 級・段（資格級、スポーツ段位）
- ☐ 順位（ランキング、成績順位）

変化・成長を表す数値(25 項目)

- ☐ 成長率（売上成長、会員増加率）
- ☐ 改善率（効率改善、品質改善）
- ☐ 削減率（コスト削減、時間削減）
- ☐ 向上率（満足度向上、スキル向上）
- ☐ 達成率（目標達成、KPI 達成）
- ☐ 前年比（売上前年比、来客前年比）
- ☐ 増加数（新規獲得、フォロワー増）
- ☐ 減少数（クレーム減、離脱減）
- ☐ 短縮時間（作業時間短縮）
- ☐ 延長時間（営業時間延長）
- ☐ 拡大率（市場拡大、シェア拡大）
- ☐ 上昇ポイント（評価点上昇）
- ☐ 改善幅（Before→After）
- ☐ 伸び率（成績の伸び、売上の伸び）
- ☐ 効率化率（生産性向上率）
- ☐ スピードアップ（処理速度向上）
- ☐ 精度向上（正答率、的中率）
- ☐ 普及率（導入率、採用率）

- ☐ 定着率（継続率、残存率）
- ☐ 転換率（コンバージョン率）
- ☐ 回転率（在庫回転、資金回転）
- ☐ 稼働率（設備稼働、人員稼働）
- ☐ 充足率（定員充足、在庫充足）
- ☐ 進捗率（プロジェクト進捗）
- ☐ 完成度（達成度、仕上がり度）

評価・満足を表す数値(25 項目)

- ☐ 満足度（5 段階評価、10 点満点）
- ☐ NPS（ネットプロモータースコア）
- ☐ 評価点（360 度評価、人事評価）
- ☐ 採点（テスト点数、審査得点）
- ☐ 偏差値（学力偏差値、評価偏差値）
- ☐ GPA（成績評価）
- ☐ 合格率（試験合格、選考通過）
- ☐ 内定率（就職内定、採用率）
- ☐ 優勝・入賞（順位、受賞）
- ☐ 表彰回数（MVP、優秀賞）
- ☐ いいね数（SNS 評価）
- ☐ レビュー評価（★評価、口コミ点数）
- ☐ リピート率（再購入、再来店）
- ☐ 紹介率（口コミ発生、紹介数）
- ☐ 推奨度（推奨意向、紹介意向）
- ☐ 支持率（アンケート結果）
- ☐ 認知率（ブランド認知）
- ☐ 理解度（テスト、アンケート）
- ☐ 習熟度（スキルレベル）
- ☐ 達成度（目標対比、計画対比）
- ☐ 貢献度（チーム貢献、組織貢献）
- ☐ 影響度（影響範囲、波及効果）
- ☐ 重要度（優先順位、重み付け）
- ☐ 信頼度（信頼スコア）
- ☐ 完遂率（プロジェクト完遂）

効率・生産性を表す数値(25 項目)

- ☐ 時間あたり生産量
 - ☐ 一人あたり売上
 - ☐ 単位あたりコスト
 - ☐ 歩留まり率
 - ☐ 不良率・エラー率
 - ☐ 正確率・精度
 - ☐ 回答時間・処理時間
 - ☐ 待ち時間・リードタイム
 - ☐ 回転数・サイクル数
 - ☐ 稼働時間・非稼働時間
 - ☐ 生産性指標
 - ☐ 効率性指標
 - ☐ ROI（投資収益率）
 - ☐ ROA（総資産利益率）
 - ☐ ROE（自己資本利益率）
 - ☐ 原価率・利益率
 - ☐ 占有率・シェア
 - ☐ 浸透率・カバー率
 - ☐ 到達率・開封率
 - ☐ クリック率・CTR
 - ☐ 成約率・CVR
 - ☐ 離脱率・解約率
 - ☐ 定着率・継続率
 - ☐ 勝率・成功率
 - ☐ 費用対効果
-

11. NG ワード・OK ワード変換表

基本的な言い換え

NG ワード	理由	OK 変換例 1	OK 変換例 2
頑張りました	抽象的	週 40 時間投入しました	3 ヶ月間継続しました
一生懸命	曖昧	全力で取り組み	優先順位を最上位に
たくさん	不明確	50 件以上	過半数の

NG ワード	理由	OK 変換例 1	OK 変換例 2
少し	曖昧 約 10%		一部改善
みんな	不正確 チーム全員 12 名		参加者の 8 割
~と思います	弱い ~と考えます		~と確信しています
なんとなく	無根拠 直感的に		経験から判断して
ヤバい	幼稚 深刻な		重大な
めっちゃ	口語的 非常に		極めて
ちゃんと	幼稚 適切に		確実に
普通に	不明確 一般的に		標準的な方法で
多分	不確実 おそらく		推測では
~的な	曖昧 (具体的に言い換え)		(削除)
~とか	口語的 ~など		~をはじめとする
すごく	幼稚 大変		非常に

感情表現の言い換え

NG 感情表現	OK 理性的表現	OK 成果表現
嬉しかった	達成感を得た	目標を達成した
悲しかった	課題を認識した	改善点を発見した
楽しかった	やりがいを感じた	成果を上げた
辛かった	困難に直面した	課題を克服した
怖かった	リスクを認識した	慎重に対応した
ムカついた	問題意識を持った	改善の必要性を感じた
焦った	緊急性を認識した	迅速に対応した
驚いた	予想外の発見をした	新たな視点を得た

ビジネス表現への変換

学生的表現	ビジネス表現	より専門的な表現
勉強した	学習した・習得した	スキルを獲得した
教えてもらった	指導を受けた	メンタリングを受けた
友達	仲間・同期	チームメンバー

学生的表現	ビジネス表現	より専門的な表現
先輩	上級生・メンター	ロールモデル
バイト	アルバイト・業務	実務経験
サークル	団体・組織	学生組織
発表	プレゼンテーション	提案・報告
話し合い	議論・協議	ディスカッション
手伝い	サポート・支援	業務支援
遊び	交流・親睦	ネットワーキング

成長表現のアップグレード

平凡な成長表現	具体的な成長表現	数値化した成長表現
成長した	スキルが向上した	処理速度が 2 倍になった
できるようになった	習得した	3 ヶ月で実務レベルに到達
上手くなった	精度が向上した	正答率が 60%→95%に
慣れた	効率化した	作業時間を 50%短縮
分かるようになった	理解が深まった	応用問題も 90%解答可能に
改善した	最適化した	生産性が 1.5 倍に向上