**人生において最も大切にしていることを教えてください（400字）**

メンバーとの信頼関係の構築を大切にする。理由は信頼関係が集団を同じ目標に向け団結する際に不可欠な要素だと考えるからだ。後述するアルバイトリーダーの経験では業務効率を改善するべく役割分担を工夫したが、適切な指示出しと指示の受け入れをうまく実現するために信頼関係の構築が必要だということを改めて実感した。具体的には周りの店員がこれから何をするかを観察して事前準備等のサポートと、店員に異変があれば積極的に話して悩みをヒアリングすることを心掛けていた。このようなことでお互いの理解が深まる上にお互いの距離を自然に縮めた。また、リーダーという立場で指示を出す前は店員と必ず相談し、指示を出す際は理由も説明することで、上から目線でなく平等な対話をするよう工夫した。結果へと繋がった要因は、店員との信頼関係を構築できたが故、本音の交流で店員の状況を把握した上で適切な業務を割り当てることが出来たことだと考える。

**学生時代に、学業以外に力を入れたことを教えてください（400字）**

力を入れたのは、ユニクロのアルバイトリーダーとして業務の効率を改善することで顧客満足度を向上させたことだ。当店舗は業務が多く、業務の効率が悪いため非常に忙しかった。それ故顧客対応が不十分となり、顧客満足度は5点中３点しかなかった。店員も忙しさのストレスがたまり、全体のモチベーションも下がっていた。そこで私は責任を感じ、店舗のイメージを向上させたく、業務効率化に挑戦した。私は１）店員の業務の観察と対話の中で彼らの得意・不得意な業務を把握し、仕事経験も加味して適材適所に人員を再配置した。２）常に売場状況や作業進捗度の共有を行い、状況により業務の優先順位を調整した。結果として店員のストレスは見られなくなり、業務効率が向上したことで顧客対応に余裕が生まれた。そして、全員が積極的に顧客に声かけや採寸などを行うように呼び掛けることで顧客対応を活発化させた結果、顧客満足度は3点から4.5点に向上した。

**これまでの人生の中で、最大のチャレンジについて教えてください。またそこから何を学びましたか？（400字）**

ライブ配信の経験が全くない中で、視聴者数を30名から1000人に増加させた事だ。当時２ヶ月半ゲームのライブ配信をしたが、視聴者数は30名と非常に少なかった。自分のライブを人気配信者と比較した際、視聴者は配信者との交流を求めていることに気づいた。一方で私のライブは、画面を映してプレーしているだけで、ゲームが上手い他の配信者と差別化できていなかった。そこで、視聴者のコメントに反応することを意識し、SNSでも視聴者とのチャットグループを作って交流を始めた。特にゲーム上達のためにライブ配信を見に来る視聴者が多いと考え、配信中にうまくプレーするコツなどを共有しあった。また、より多くの人が自分のことを知るよう動画制作を独学し、配信内容を動画にして人気の動画サイトに投稿した。４ヶ月後には、平均的な視聴者数は30名から1000に増えた。この経験から、他者のニーズに応えながら行動することの重要性を学んだ。