

Can診断結果（サンプル）

Top3領域（平均点）

順位	領域名	平均点	域コード
Top1	対人支援・育成（教える/促す）	4.4	I
Top2	ビジネス成果（価値・改善・顧客）	4.2	J
Top3	コミュニケーション（説明・提案・説得）	4.0	F



Can宣言（Top1：上位5）

1	私は相手の課題を具体行動に落とし込めます
2	私は伴走支援で成果に結びつけられます
3	私は受け止めやすい形で指摘できます
4	私は役割分担と実行管理でチーム成果を出せます
5	私は強みに合わせた任せ方で成果を上げられます



PREP文章：

診断結果のTop1強み領域（平均点が最も高い領域）を「私の主要な強み」として定め、その強みを支える代表的なポイントを材料にしながら、結論→理由→具体例→結論の順に、私が仕事で発揮できるスキルと成果の出し方を短い文章にまとめたものです。

ご自身のキャリア開発や採用面接、昇進面接などでの自己PRのたたき台としてご活用ください。

具体的な実績エピソード（いつ／何を／どう行い／どんな結果になったか）を1つ添えると説得力が一段高まります。

PREP サンプル	私の強みは「対人支援・育成（教える/促す）」です。なぜなら、私は相手の課題を具体行動に落とし込めます、私は伴走支援で成果に結びつけられます、私は受け止めやすい形で指摘できます、私は役割分担と実行管理でチーム成果を出せます、私は強みに合わせた任せ方で成果を上げられますの傾向が強いからです。例えば、（ここに具体例：いつ／何を／どうして／結果）を入れると、強みがより伝わります。したがって、私は「対人支援・育成（教える/促す）」を武器に成果を出せます。
--------------	--

領域コード	領域名	平均点	設問数
A	目標・計画・優先順位	3.6	5
B	課題発見・問題解決	2.8	5
C	データ・分析・見える化	3.6	5
D	プロジェクト推進（進捗・品質・リスク）	2.6	5
E	ステークホルダー調整	3.6	5
F	コミュニケーション（説明・提案・説得）	4.0	5
G	実行力（習慣化・改善・スピード）	3.4	5
H	専門性の獲得・活用	3.4	5
I	対人支援・育成（教える/促す）	4.4	5
J	ビジネス成果（価値・改善・顧客）	4.2	5