**コンサル理由　300字**

理由は二つある。一つ目は、私の強みである既存の仕組みに囚われず、主体的に課題を解決する強み生かして、最適なITシステムの提案、導入のサポートをすることで、クライアント企業の業務効率化に支援したいためである。バイト先でVBAを使ったExcelFileを作ることで、自動免税機のお釣り補充業務を効率化させ、そして社員さんに感謝の言葉や手紙を頂いたことから、この思いを持つようになった。二つ目は、貴社の先端技術を武器にし、いろんな業界のプロジェクトに携って幅広い知見を身に付けることで、今までにない価値を創造し、より便利で豊かな社会の構築に貢献したいためである。

**IBMではお客様の成功に全力を尽くし、お客様や社会にとってかけがえのない存在になることを目的としています。あなたはIBMの一員として、お客様や社会にどのような貢献をしたいですか？希望職種を選択した理由に触れながら具体的に記述してください。500文字以下**

私はIT技術を活用し、検索の質を高めたサービスを提供することで、すべての人が情報を活用できる環境の構築に貢献したい。現在、情報化社会がますます進んでおり、インターネットでは膨大な情報を保有している。しかし、情報量が多い一方、検索結果をいちいちチェックするにはものすごく手間がかかるようになってきている。そして、情報の質は玉石混交であるため、信憑性の低い情報も混じており、それによって騙されている人も少なくない。なるべく多くの人に情報を効率的に収集してもらいたく、また貴社はDTC合同会社にFTA対応の知識探索サービスの導入事例に基づき、私は貴社のWatson　Explorerを始め、IBM Cloudなどの先端技術を利用し、検索したいキーワードに対してWEB全体の情報を収集しかつ分析するサービスを作りたい。具体的には、検索したいキーワードをさまざまな言語に翻訳し、文字、ビデオ、写真などを含むWEB全体の情報を検索して分析し、最も関連性かつ信憑性の高い検索結果をいくつか提供してくれるようなサービスである。以上より、私は貴社のITスペシャリストとして、ユーザビリティを重視してすべての人が情報を活用できる環境の構築に貢献したいと考えている。

**IBMは世界に価値のあるイノベーションを届けることを企業理念の1つとしています。あなたが取り組んだイノベーションについて教えてください。具体的に記述してください。500文字以下**

私は百貨店の免税スタッフとして、「手計算よりExcelの活用に転換する」というイノベーションを起こし、従来一回つき5分以上かかる手計算問題を10秒以内に解決できるExcelFileを作ることで、バイト先の自動免税機お釣り枚数補充業務を効率化したことがある。バイト先の百貨店では自動免税機が導入されたが、閉店前に補充すべき各額面価額の貨幣の枚数を計算する時間がなかなか取れず、いつも勤務時間外に実施する傾向が6ヶ月ほど続いた。この課題を解決するため、根本的な原因になる計算方法を変える必要があると上司に提案した。また、解決案としてExcelの拡張機能（SolverとVBA）を利用したら解決できそうな気がした。そこで、私は大学の授業でこなした課題を見直し、多くの試行錯誤を重ねた上で、貨幣の額面価額ごとの枚数を入力するだけで、補充すべき枚数が出てくるExcelFileを作り上げた。それを皆に共有し、より効率的に仕事を推進した。デジタル化の推進による激しく変化しつつあるこの時代では、既存の仕組みに囚われず、積極的に新しい仕組み、新しいテクノロジーを取り組んでいくことが、効率の改善に役立つと実感した。

**IBMではグローバルチームの一員として、すべての関係者に誠実に対応し、自らの責任を果たすことが求められます。あなたが他者と協業して何かを達成した経験について具体的に記述してください。ただし、他の設問とは異なる経験について記述してください。500文字以下**

バイト先の社員達と共に百貨店外国人観光客の集客に効果的な施策を提案し、売り上げが伸びた経験がある。当時、百貨店は観光客の来店客数、観光客の消費が減少している課題に直面した。客数減少の原因を探すため、私は同僚と一緒にお客様にヒアリング調査をし、また自らインターネット上で百貨店のインバウンド政策の論文やロコミサイトのコメントをリサーチした。調査結果の共有より、私は競合他社と比べて外国人には知名度が低いこと、また外国人観光客に対するサービスは他社よりまだ不完備ということが原因だと指摘した。そこで、来店客数を増やすべく、私は新規顧客の開拓と一人あたりの来店回数を増やすという二つの方向を提案し、そしてみんなとの討論結果より以下三つの施策を提案した。新規顧客を開拓するには、影響力のあるロコミメディアに広告配信という知名度を上げることための施策を挙げた。一人あたりの来店回数を増やすに対しては、期間限定ポイントアップとポップアップストアの新設を提案した。サービス改善に関しては、従業員の外国人への対応仕方の教育という提案をした。努力の結果、外国人の来店客数は去年同月より一日平均100客増えた