**１：志望理由？(希望分野も加えてとしたら)**

貴事業部のミッションは私のキャリアビジョンに合致しているため、貴事業部を希望しています。私が枚数上限などの制約を理解している社員やベテランの方しかできなかった1回につき10分以上かかる手計算作業を、新人含め誰でも10秒で解決できる計算ツールを作って、バイト先の業務を効率化させ、そして社員さんに感謝されたことにやりがいを感じたため、IT技術を駆使して社内の課題を解決したり支援したりするようなSEになりたくなりました。貴事業部は日立グループのITリーダーとして、各事業部門や子会社が抱えている経営課題をIoTで解決したり、日立グループ全体の業務を支援するようなIT基盤を作ったりするところが私のキャリアビジョンにぴったりとあっているため貴事業部を志望することに至りました。（特にやりたいのは、RPAを活用して業務自動化サービスの開発、展開、運用などのことです。）

**２：希望する業務分野の内容、その理由**

1. デジタルトランスフォーメーション(データアナリティクス/RPA)

私が枚数上限などの制約を理解している社員やベテランの方しかできなかった1回につき10分以上かかる手計算作業を、新人含め誰でも10秒で解決できる計算ツールを作って、バイト先の業務を効率化させ、そして社員さんに感謝されたことにやりがいを感じたため、IT技術を駆使して社内の課題を解決したり、RPA活用して業務を自動化したりするような仕事をやりたくなったからです。

1. ITソリューション提案、導入支援

自分の強みである既存の枠組に囚われず、自ら課題を見つけて解決する主体性を生かし、グループ内の各事業会社の課題に合わせたIT/デジタルソリューションの提案や導入支援をしたいからです。

1. グローバルIT基盤整備の設計、開発(インフラ/セキュリティ)

世界最先端、最大規模のITインフラを提供するのはものすごいグループ全体を支えていると感じられるからです

**3．なぜ　③連結経営システムの最適設計、開発を選ばないの**

基幹システムの構築、運用の経験がなくて、事業内容は想像しにくいからです。でも、この業務分野は自分のキャリアビジョンを実現できる通路の一つなので、もし配属されたら、頑張って勉強して仕事をできるようにしていきたいです。

**4．バイト先の業務を効率化させことを具体的に？**

私は百貨店の免税カウンターでアルバイトをしています。毎日閉店した後に、明日の準備のために、自動免税機に入っているお金を100万円まで補充するような作業があります。例えば、今日自動免税機に123456円のお金が残しているとしたら、100万円-123456円のお金を補充しようとするとき、1万円札何枚入れるか、１００円玉何枚入れるかなどのような煩わしい手計算をしなければならない（しかも枚数制約上限もあります、例えば千円札が200枚しか入れられないとか）。もし計算が不得意な社員さんがやると、計算自体は10分以上かかる可能性があります。バイト先は4台の自動免税機がありますので、手計算自体だけでは40分以上かかる可能性があるので、いつも定時で仕事を終わらせられないような状況が何ヶ月も続いていました。この問題が大学で習った最適化問題に似っていると感じ、何かしらのツールを作ることで社員さんに助けたいと思いました。そして、社員さんにヒアリングをし、たくさんの試行錯誤を重ねた上で、自動免税機に入っている各額面の貨幣の枚数を入力するだけで、補充すべき枚数が出てくるExcelFileを作り上げて、従来40分以上かかる手計算業務を40秒以内に済ませるようにしました。

**特に難しかった点？**

やはり社員さんにツールを使えてもらうことです。最初は色とかをExcelファイルにつけていなかったため、社員さんはどこに何を入力すると入力するかが分からなくて、あと100玉10円玉が一番多く使われているので、私がその貨幣の枚数下限を多めに設定しました。

**5目標を立て、やったこと？**

私がバイト先の来店客数を増やし、売り上げ向上させようという目標を立て、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て、目標を達成した経験があります。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、来店客数を増やすに対して、社員さんたちがいろいろなアイデアを出しましたが、なかなか結論に辿り着かなかったでした。私はこの問題を新規顧客の開拓と一人あたりの来店回数の増やすという二つの方向に分解し、そしてコンサルのフレームワークを利用し、購買行動を認知、感情、行動という三つの段階に分かれて、問題を全体的に見えるようになり、効果的なアイデアも出しやすくなりました。そして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やインフルエンサー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（理由としては、やはりコスパが高いからです、例えば日本旅行を中心にやっているソーシャルメディアインフルエンサーであれば、それらのファン「視聴者」たちも日本旅行が好きな人が多いので、広告の効果が大きい）。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。

**6．ほかの頑張ったこと？**

サークルの副会長として、メンバー達の生産性を高め、屋台の売り上げナンバーワン獲得したことである。当時、私たちが焼きそばの屋台を出そうとしていました。材料購入を担当しているメンバーと一緒にスーパーに行きましたが、売り点としての特製ソースが何処のスーパーでも手に入らなくて、インターネットで購入しても間に合わない恐れがありました。そして、「諦めよう」とか、「どうしよう」と言っているメンバーもいて、みんなのモチベーションがぐっと下がりました。そこで私が自分の強みである課題を解決主体性とみんなを支援するようなリーダシップを発揮して、特製ソース製造会社に電話で交渉し、直接に製造会社のオフィスまで行ってソースを購入した。この問題を解決したことで、メンバー達との信頼関係をしっかり構築でき、例年より高い生産性を出せた。結果として、二日間10万円の売上でナンバーワンを獲得した。

**難しかった点？**

皆のモチベーションをいかに高めることです。私が自分のリーダシップと強みを発揮して、その課題を解決できるかどうかにもかかわらず、みんなが私の姿を見て、自分が何をやらないと恥ずかしくなって、そこで意欲を出して、モチベーションが高くなりやすいからです。

**7学業？**

**サプライチェーンマネジメントの研究室に配属されまして、これから「電磁接触器の組立生産」の生産性向上について研究したいと考えている。電磁接触器は電磁石の動作による電路の開閉を調整するスイッチみたいな機械です。構造が複雑なので、何十個の小さい部品から構成されています。私が電磁接触器の組立に必要なすべての工程を列挙し、各工程の先行作業を設定し、全体的に一番効率の良い優先順位をつけてから作業標準書を作成し、最後に、シミュレーションソフトを利用してより効果の良い改善案を求めたいです。**

**経営システム工学科を選んだ理由？**

**経営システム工学科は、主に三つの方向があって、それは、文系の経営学を中心に学ぶ方向、C、JAVAなどのプログラミング、と工学である工場の最適化問題などのサプライチェーンマネジメントに関する文理融合で幅広い知識が学べるため、入学を決めました。**

**逆**

**ウェブセミナーを見ていた中で、貴事業部最近のミッションは個別最適から全体最適を目指そうといているんですが、これは結構想像しにくいので、もし何かの事例があれば教えていただけますでしょうか。**

**もしあるグループ会社が全体最適化の展開によって、昔の個別最適と比べて不便とか出たらどうやって解消しますか。**