私は顧客企業の課題に即したソリューションを提供することやDXより新しいビジネスを創出することで、より多くの人が便利かつ豊かに暮らせるような社会を実現したい。それを実現する場として、2つの理由から貴社が最適だと考えている。一つ目は、貴社は顧客目線を重視し、品質に徹底的にこだわっている姿勢に共感しているからだ。百貨店の売り場での通訳を手伝いながらお客様との信頼関係を構築し、そして会計までサポートしてきたことでお客様に感謝の言葉や手紙を頂いたことをきっかけにして、お客様の立場に立つことが課題解決の前提だと強く感じた。二つ目は、貴社の企業理念である「未来創発」が私の実現したいことに合致しているからだ。貴社は進化したデジタル技術を駆使し、顧客企業と共に新たなビジネスモデルを創造しているところは人が便利かつ豊かに暮らせるような社会の実現に対する最も効果的な手段だと考えいるため貴社を志望するに至った。

私はテクニカルエンジニアとしてIT技術を駆使して顧客企業の業務を効率化することで、人々が自分の価値を最大限発揮できるような社会を実現したい。その理由としては、私がベテラン社員でしかできなかった手計算作業を新人含め誰でも10秒で解決できるExcelFileを作って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より、非効率的な作業で時間を奪われている人が多いと実感したことだ。貴社はT-STARやBizMartなどの業界シェアの高いシステムを提供するだけではなく、最新技術の研究開発を重ねながら顧客企業と共に新規のビジネスモデルを創出していくところが人々の価値を最大限発揮できるような社会を一番実現しやすい通路だと考えている。また、IT技術が早いスピードで進化していくこの時代では、常に学び続けるモチベーションを保つたには、充実した自己研鑽制度が必要だと考えているため貴社を志望するに至った。

百貨店の免税スタッフとして外国人観光客の集客に効果的な対策を提案することに挑戦した。バイト先では観光客の来店客数が減少している課題に直面した。問題の原因を探すため、私が免税手続きを完了した後にお客様の意見をヒアリングし、またネットで百貨店インバウンド政策の論文をリサーチした。調査結果より私は競合他社と比べ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感じた。そこで来店客数を増やすべく、私が主に二つの方向から考えた。一つ目は一人あたりの来店回数を増やすこと。それに対しては、期間限定ガラガラ抽選会の開催を提案した。二つ目は知名度を上げて新規顧客を開拓すること。ここでは、影響力のあるソーシャルメディアに広告配信することを提案した。サービス改善に関しては中国語講座などの開設を提案した。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