アビームコンサルティングを志望する理由と、希望するコースで入社後、何を実現したいかを教えてください。(全角200文字以上400文字以内)

私は様々キャリアフィールドに挑戦でき、人工知能には代替できない非定型的で創造的な価値を産出する業種に就きたいのでコンサルタントを志望している。特に貴社を志望する理由は二つある。一つ目は貴社のクライアントに寄り添って伴走する「リアルパートナー」という経営理念に共感を持っているためである。百貨店の免税スタッフとして売り場へ通訳しに行ったことがあり、そこで大きなやりがいがあった。このやりがいは通訳をするだけではなく、お客様の立場に立って信頼関係を構築し、会計までサポートし続けてきたからこそ感じたものである。そのやりがいを感じられる貴社でなら熱意を持って働いていけると考えているから貴社を志望することに至った。二つ目は日本企業のグローバル展開支援に強い貴社に入社したら、自分の語学力を存分に発揮できると考えているからだ。入社後は、不確実性の高い状況の中で顧客企業の隣に立ち、顧客に最も適した解決策を提案できるコンサルタントになりたい。（416）

大学時代にあなたが自分で考え行動し、結果（成果）を残した最も大きな経験を教えてください。※大学入学以降の経験。入学試験は除く。(全角200文字以上400文字以内)

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したことである。バイト先の百貨店では、去年から外国人観光客(特に中国人)の来店客数が少なくなってしまった。こ問題の原因を探すため、私は毎回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た。それらの意見の中で私は競合他社と比べ外国人には知名度が低いこと、またインバウンド部が新設のため、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と感じた。そして、来店客数を増やすには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。それに対しては、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。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、影響力のあるロコミ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、免税完了後アンケートの実施を提案した。結果として去年と比べ外国人観光客120%増えた。（405）

あなたが一番苦労した場面と、それをどう乗り越えたのかを教えてください。※大学入学以降の経験。入学試験は除く。(全角200文字以上400文字以内)

バイト先の自動免税機に適切な枚数でお釣りを補充することを工夫した点である。

従来の免税手続きは100%免税スタッフが対応するという形であったが、今年からほとんどの百貨店は自動免税機が導入され、免税手続き時間が短縮されつつある。しかし、閉店前に免税手続きをしに来る客数が大変多く、おつりの補充すべき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にあった。

そこで、私はこの問題は仕入れ数の最適化問題に似ていると感じ、エクセルのソルバー機能を利用したら解決できると考え、OR演習でこなした課題を見直し、この問題を解決するエクセルファイルを作ってみた。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と目標金額を入力するだけで、補充すべき枚数が出てくるエクセルファイルを作成した。その結果、従来１回につき5分以上かかる煩わしい手計算問題を10秒以内で計算できるようになり、より効率的に仕事を推進できるようになった。（409）