私は企業や社会の発展を多角的に支援するとともに自分自身を成長させる夢を実現したいため、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「リアルパートナー」という経営理念に共感を持っているからだ。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より、この思いを持つようになった。二つ目は企業のグローバルサプライチェーンの構築に支援したいからだ。私は大学三年次に電磁接触器の組立に必要なすべての要素を列挙し、一番効率の良い優先順位を付け直すことで生産性を向上させた。日本企業の海外展開支援やグローバルサプライチェーンの構築で実績を誇ってきた貴社でならきっと私の思いを実現できると信じている。入社後、自分の海外経験や語学力を生かし日本企業の海外進出にサポートする伴走者になりたい。

私は百貨店の免税スタッフとして、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ヶ月ほど続き、されに部長に叱られた。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。

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経験がある。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、私は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などをリサーチした。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