**学業、ゼミ、研究室などで取り組んだ内容**

大学2年次に5種類のオレンジジュースについて官能評価値と物理化学特性値との関係という実験について取り込んだ。統計解析ソフトを用いて実験得データを単回帰分析と重回帰分析を行い、そして最も好まれるオレンジジュースの物理化学特性を辻妻を合わせる関係式に導き出した。大学3年次に電磁接触器組立作業のライン生産方式についての設計、実施、改善を中心課題とする実験で、一つの作業をいくつかの要素作業に分割し、各要素作業の優先順位を付け直すということで、より効率の良い生産ラインを設計したことがある。

**自己PR**

既存の枠組にこだわらず、自ら課題を見つけ解決する主体性は私の強みである。私は百貨店の免税スタッフとして、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手計算作業を、新人含め誰でも10秒で解決できるExcelFileを作り上げ、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、閉店前に免税機に補充すべき各額面の貨幣の枚数を計算する時間がなかなか取れず、いつも残業する傾向が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。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、積極的に新しいことを取り組組んでいくのが効率の改善に役立つと実感した。

**SEを志望する理由・その中で当社を志望する理由**

**（5/10七联 模拟面试**

**就職の軸**

**１：ITで社会効率化（きっかけExcel のエピソードより）**

**２：日本キャッシュレス化の推進（きっかけ、日本中国二つの国で生活した経験、日本のキャッシュレスが遅れていると実感。）貴社が主導する技術革新でしか、日本の金融業界を全体的に推進できないと感じているからです。**

**具体的にどうやる？**

**店側と消費者側両方ともメリット＞デメリット（使いやす）**

**店側：１：国内外の各種コード決済を一元的に対応可能にする**

**「コード決済ゲートウェイ」サービスの提供**

**２：消費者がインストールしたスマートフォンアプリに対して最適なクーポンやキャンペーンなどの情報をプッシュ配信できる販促プラットフォームサービスCAFIS Presh**

**（デジタルマーケティングプラットフォームの提供）**

**消費者側：各種の請求書をスマートフォン決済できるモバイルレジの提供**

**キャッシュレス推進するには、なぜ貴社でないといけないの？**

**１：各種の税金や公共料金をクレジットカード、インターネットバンキングで支払うには貴社のモバイルレジでしかできないからです。**

**２：国内外の各種コード決済を一元的に対応可能にする**

**「コード決済ゲートウェイ」サービスの提供の促進**

私はIT技術を用いて社会の効率化に貢献したく、そして相手の要望をシステム化にして実現することに魅力を感じたからだ。私は百貨店の免税カウンターでアルバイトをしている時、社員たちは毎日閉店前に自動免税機に補充すべき各額面価額の貨幣の枚数を計算する光景を見て、本当に効率が悪いと感じた。そこで社員さんの要望をヒアリングして自らExcelを活用し、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、やりがいと達成感を感じたためSEを志望するようにした。貴社は決済システムと地方銀行のシステム開発の双方に注力されており、またシェア率80％を誇る決済システム「CAFIS」お持ち、このような人々の生活の中で密接なシステムの開発に携りながら日本キャッシュレス化の推進に貢献することで、きっと私の目標である効率化社会の構築を実現できると感じているため、貴社を志望するように至った。

**あなたが周囲と協力して、課題を解決したエピソード**

**※ご自身の役割も含めて記入してください**

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

１：勉強しておいたほうがいいことは？

２：2019年4月　株式会社ペイジェントがNTTデータに加入され、これから貴社のBILUEGATE　という決済代行サービスは今後どうなりますでしょうか。

３；貴社これからの新規事業は何？課題は？