志望理由；

二つあります。一つ目としては、貴社のICTソリューション領域で仕事をすれば、きっと私の夢を実現できると信じているからです。

私はExcelを活用して、バイト先の作業を効率化させ、そして社員さんに感謝をいただいたことをきっかけにして、人々の生活をより便利かつ豊かにする夢を持つようになりました。この夢を実現する手段としては、やはりAIやビックデータといった最先端IT技術の活用が一番効果的だと考えました。貴社のICTソリューション領域では、金融、公共、社会、産業など幅広い事業分野に関わり、かつ優れた制御・運用技術（OT）と高いレベルのIT技術LUMADAなどを活用し、社会に大きなイノベーションを起こす事業を展開しています。こういうような事業を携わることできっと私の夢を実現できると考えています。二つ目は、貴社のグローバルな人材制度に共感しているからです。私が自分は外国人としての強みと語学力を生かし、社会イノベーションをグローバルで加速させ、お客様や社会にとってのあらたな価値を創出したいです。以上二つの理由から貴社を志望することに至りました

ガクチカ

1

私は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を作り上げた。それを皆に共有し、より効率的に仕事を推進したことがある。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。

2：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、来店客数を増やすべく、私は新規顧客の開拓と一人あたりの来店回数を増やすという二つの方向を提案し、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

３：

出店リーダーとしてメンバー達の生産性を高め、二日間10万円の売上屋台の売り上げナンバーワン獲得したことである。当時、私たちは売り点としての特製ソースが手に入らないという課題に直面した。そこで私は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。

職種：１　ITソリューションエンジニア

　　　2　プラットフォームエンジニア

１：お客様に寄り添いながら課題を解決するのが一番やりがいを感じられるからです、

具体的に言うと産業流通分野の中国向け簡易導入型生産管理パッケージ WEBSKY-Lightを携わって、中国に進出する日本企業をサポートしたいです。

キャリアパス：

3年目までは研修や与えられたプロジェクトをやりながらいろいろを勉強し、6年目まではプロジェクトの開発から構築まで携りながら経験を積み、10年目までにはシステムの要件定義や方式設計に中心にするITアーキテクトになりたいです。

**研究内容**

現在では具体的な研究はまだ行っていないが、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。生産形態によってその内容は多種・多様であるが、本実験では、最も基本的な組立作業のライン生産方式について、その作業設計・工程編成計画の立案・実施・統制を中心課題として実験を進めたいと考えている。そして、電磁接触器の組立に必要なすべての要素を列挙し、各要素作業の先行作業を設定し、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する。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る予定である。

この研究をするきっかけとしては、IT技術を用いて作業の効率化をさせたいためである。そのように考えたのは、今の社会では人々が無駄な作業に時間を取られてしまい、自分が本来やりたいことに専念できてないと感じたからだ。そこで、シミュレーションソフトなどのITサービスを利用することで、一番効率の良い優先順位でかつ自動化可能な業務を自動化させ、無駄な業務を減らすことで、業務を全体的に効率化したい。

逆質問：

１：DXを実現するにはデータを簡単には動かせないという壁があって、そこでLumada Solution Hubがデータのあるところにソリューションをデプロイすることで、データの移動コストがかからないという価値があると書いてありますが、これはちょっと想像しにくいので、もし事例があれば教えていただけますでしょうか。

２：貴社2021中期経営計画目標の中で海外売上高比率60％超えという目標を立てましたが、今ICTソリューション領域の海外売上高比率はまだ低いと思いますので、これからどういう施策を上げようとしていますか。

3：グローバルリーダになるためチャレンジ精神や好奇心は必要不可欠な素質と思いますがほかにはどういう素質は必要ですか

４．これは逆質問ではないですが、最後に（志望動機の補充）ひとごとを言わせていただきたけますか？

今までたくさんのOBOG訪問や貴社リクルーターとの面談をした中で、どの方も留学生の僕に何時間の時間をかけていただいきました。留学生の僕にそれぐらいの時間を使ってくれたとことより、ビジネスにおいてもどんな人に対しても平等に助けてあげるという姿勢があるではないかと感じました。自分は社員さんの姿に共感しまして、自分もそういうような姿を目指したいから貴社を志望しています