PwC　最終面接

今までのPwC選考状況：

①ES：

ITSCを通して何を実現したいか。それを実現するためにはどのような解決策を講じるのかを記述せよ。

私はITソリューションコンサルタントとして解決したい課題は教育リソースの不平等による国際教育格差の是正である。大学院で、日本政府が出資したベトナム日越大学のオンライン授業で日本語教育の実践をしていた際に、国際間の教育リソースの不平等に気がついた。そこで、世界中の人々に平等な教育リソースを届けることに貢献したいと考えるようになった。貴社のITソリューションコンサルタント職に就くなら、今まで貴社が培ってきたビジネスの複雑な課題に挑む力をしっかりと身につけ、教育の格差課題を解決し、更なる国際化の推進にも貢献できると考えた。

教育リソースの共有に関わるコストが高いゆえ、不平等の是正は困難であるが、そこで解決策二つ考案した。

①近年需要が高まり続けるDX化の技術を用いることである。教育先進国の教育リソースをDX化することにより低コストで世界中に共有することができよう。クラウドなどを活用し、かつ簡単にオンデマンド授業が作成できるシステムの開発などを進め、大々的に教育にかかる人件費等のコストが軽減され、課題が改善されると見込まれる。

②ITソリューションコンサルタントとして、システム導入だけでなく、運用や保守といったアフターサービスを提供することである。結果として、ITソリューションコンサルタントは、システムを作ることや導入することだけでなく、運用や保守も各段階を一貫して担当し、教育機関のDX化を推進し、課題を改善していく。

ガクチカ

学生会の部長として15名のメンバーと11年間連敗してきたチアダンスチームをリードし、全学大会で初優勝を獲得した。

まず、連敗の原因を突き詰めるべく、例年の大会動画を分析した結果、ライバルチームに劣るのがチーム一体感と表現力だとわかった。その上、過去のメンバーにヒアリングし、モチベーション不足がその原因だとわかった。そこで、如何にチームのモチベーションを高めるのかと必死に考え、以下3つの施策を打ち出した：

1. 部長としての努力を見せることでみんなを巻き込むよう、フォーメーションや振付、選曲など、積極的にアイデアを生み出し、最後には自らダンスに参加したほど、必勝の信念を示し、メンバーを感動させて巻き込んだ。
2. モチベーションを固めるべく、常にライバルの情報収集をし、相手の強さを意識させながら、全員に危機感や自覚を持たせていた。
3. 週1回程慰労会の形で必ずメンバー達の愚痴や改善意見を傾聴し、チーム全体の効率化と風通しを最大限に工夫してきた。

結果、チームが一致団結になり、一回の優勝だけでなく、3年間連勝することができた。この経験から、誠意と信念、そして弛まぬ努力があれば、不可能を可能にできると学んだ。

②動画テスト

話した内容：

私が考えるITソリューションコンサルタントとして求められる能力は主に3点ございます。

1点目は、学び続ける「学習能力」です。

技術が日進月歩するこの時代に、クライアントに最適なITソリューションを提案するには、ビジネスアプリケーションや、クライアントの業務、世の中の動きを全て学ばないといけないからです。

2点目は、迅速に事象を捉え、解決策を講じる「問題解決能力」です。

何か問題が起きたときに、迅速にその事象を捉え、原因を分析し、それを基にロジカルに解決策を講じ、クライアントに提案することが求められるからです。

3点目は、ギャップを生じさせない「コミュニケーション能力」です。

クライアントの真意を理解し、関係者の利害を調整して、その間で認識のギャップを生じさせずに解決策を提供することが求められるからです。

以上です。よろしくお願いいたします。

③グループディスカッション

お題：リーダーに求められる役割とは

人数：5人

役割：タイムキーパー

感想：お互いの意見を尊重しながらも自分の意見をどんどん出していく、特にXXさんとかはクリティカルなご意見を出されてすごくよかったなと思いましたが、残念だと思った点空き時間が何秒間あったということです。その時間を使って何かもっと良いアイディアが出ていたらなと思います。

面接官のFeedback：

①XXさんの最後の意見に、ベン図を三つ書くというのがあったんだけどそれを表しそびれたことがちょっと残念だった。みんなの認識を合わせるというところで図を書いたり、絵を描いたりすることがすごく大事なので、そういう視点も忘れずに行っていただけるといいかなと思います。

②一番最初に皆さんの中で役割を決めて、その役割をしっかり担えたかなと思います。大柳さんのメモとか、楼さんのタイムキーパーとか、時間すごいぴったりでしたね。なかなかですね、タイムキーパーをおいていても、時間守れなくて、最後プレゼンの時間が短くなっちゃうチームとかもある中で素晴らしい時間配分だったと思います。XXさんとXXさんの方でアイディア出しして、林さんの方で集約してっていうところで、誰かのとこかを侵食するとかではなくて、自分の役割をきちんと果たせていたっていうところはGDにおいては素晴らしいかなと思っています。

③一方で、今回は会社のプロジェクトのリーダーという前提を出したんですけど、学生にとっては想像しづらい前提に置いちゃったのかなと思います。自分の身近にいるリーターを前提に置くと議論の進め方もまた変わったんじゃないかなと思います。

まぁ全体的には時間配分も含めていいグループディスカッションになっていたと思います。

逆質問：

Q：研修において習得の遅れる社員にどういったフォローをしてあげているのか。

A：研修の中でフォローをしていますが、それだけだと習得が追いつかなくて、個別にセッションを設けるという形で・・・まぁ多少の理解の差はあれど、研修の中では、皆さん一定なレベルがクリアできるように、私たちの方でフォローはしております。どうしてもうまくいかなくてみたいな方はあんまりいなかったですね。なかなか個人の理解力に差が出ちゃうので、早い人には早いなりに次々と課題を出していくんですけど、遅い人も、決して切り捨てたりはしないので、そこはご安心いただければと思います。

④Case面接（個人面接）

PwC ITSCケース面接

■case

お題：緊急事態宣言のもとで、飲食店や百貨店の売上が伸び悩んでいます。IT技術を使って売上を上げる施策を出してください。

Feedback：

短時間でとてもよく整理して、資料にまとめてあるなと思います。

説明に関しても論理的に、非常に丁寧に説明できていたと思うので、とても良かったと思います。

基本的なところだけじゃなくて、一番下のプロス・コンスの部分ですね、かなり応用の効いたテクニク使ったなと思って感心しているんですけど、こういった具体的な数字に落とし込むっていうところもコンサルとしては必要なスキルで、こういったものに数字の評価があって、お客様に判断していただく材料を提供するっていうところはコンサルスキルとしては申し分ないなと感じました。

私の意地悪な質問にも応用効かせて、即答いただけるっていうところは非常に素晴らしいなっていう印象ですね。

Caseに対する逆質問：

Q：面接官が思うに、もうちょっとぶっ飛んだ解決策はありますか。

A：ぶっ飛んだ解決策っていうことではないですね。まず情報集める、ですね。もし楼さんが何か足りないなと感じているんだったら、まぁ情報が足りないなって思いますね。だから情報収集が大事ですね、コンサルは。情報があればあるほど、より問題点を具体化できて、それに対する対策も具体化できて、いろんな解決策も考えられると思いますね。まずは情報収集です！その情報をもとに、事実と仮説っていうところで切り分けて、例えば仮設だったら検証していく、もちろん検証する際に、実際の店舗の方にヒアリングをかけて、またさらに情報を集めるっていうところです。もっともっと掘っていく、詳細化していくことをすれば、もっとぶっ飛んだ解決策が出てくるんじゃないかなと思います。

とてもよくまとまってて、非常にいいと思いました。

■個人インタビュー

Q：なぜ他の職種ではなく、あえてITSCに志望したか？

A：就活軸から来ているものです。軸は1.個人の成長を大事に扱ってくれる職場　2.課題解決を通して社会に貢献できる仕事。あとは、自分はチャレンジ精神を持っている人間です。なので、ITSCでしたら、ITの技術を武器としてまずは吸収していきます。それで文系出身の私には今まではIT関連の経験が少なかったので、自分にとっては一番新しい分野だと思うので、成長ができると思ったのが最初のきっかけです。

次は課題解決が好きだからです。意見を言って終わりという感じではなく、「あれこれを使ってみたら？」という、どんどん解決策を提供する手法が好きなので、ITSCの職柄が一番肌に合うと思います。大学時代にも課題解決に携わってきまして、「発音個人指導」を3年間やっていました。それぞれの学生の発音の特徴を掴んで指導法を考えるわけですから、課題解決的なことでした。

Q：ITについて何か頑張っているのか

A：ITパスポートの受験勉強をしています。

Pythonのオンライン授業を購入し、今月中に受け始めようと考えています。

Q：自分の弱みと、それを改善するエピソードはあるか

A：プレッシャーへの耐力が弱かったです。

大学時代に5回以上の全国スピーチ大会に出場するとか、学生会で部長を勤めるとかで、プレッシャーへの耐力を鍛えていました。

あとは、来日して以来は、受験勉強なり、バイトなり、さまざまな両立が難しい中、ちゃんと行動をとるようにしています。

Feedback：はい、わかりました。素晴らしいですね。そういった自分の弱みをちゃんと解決しようとして、ちゃんと行動に移しているっていうところはとても素晴らしいなと思いました。

逆質問

Q：中途であえてPwCにしたきっかけを教えてください

A：Sierとコンサルの違いで移ってきたんです。サービスの幅の違い、領域の多さっていうところなんですよ。お客さんは別にITだけに困っているわけじゃないんですよ。PwCは全ての困りごとに対応できて、他の部署と一緒にコラボできて、お客さんにもっと適切な提案ができるから移ってきました。

横のつながりが強いっていうのは自分にとってもすごくいいことです。自分の幅を広げるっていうところすごく良いことですよね。

スキルアップを考えているなら、満足のいく会社だと思います。

**・就活の軸**

1.個人の成長を大事に扱ってくれる職場

2.課題解決を通して社会に貢献できる仕事

3.グローバルで風通しがいい職場

**・自己PR**

私の強みはコミュニケーション力です。この力を活かして、レストランで顧客だけでなく、同僚とも信頼関係を構築し、店に貢献できています。

まず、低迷していた御節料理の売上を向上させました。顧客と良い関係性を構築することで更に売り込めると考え、親切さとお客様の個性を意識しながら、距離を縮めるように努めました。するとお土産を頂いたり、他には私のお勧めを尋ねてくださったりするほど、20名以上のお客様と非常に良い関係性を築けました。それで御節料理を顧客にお勧めすると、思いのほか多数の注文を頂き、販売数200を突破し、対前年2倍まで伸ばしました。

次に、外国人スタッフの離職率の減少にも貢献しました。当店では外国人スタッフが多かったが、日本人との交流がうまく進まないがゆえ、辞めてしまった人も多かったです。そこで、外国人スタッフの新人教育をしっかり行い、毎回の出勤後にもその日の状況をヒアリングし、日本人店員との間の架け橋のような存在になりました。結果、外国人スタッフの離職率が50%から10％まで下がり、以前よりも人手不足が大きく緩和されました。

**・選考状況**

①ベンチャー（広く浅く成長は求められるのに、深く成長することはできないかもしれない。IT専門じゃないのに、独学には限界がある、ベンチャーはそれを提供してくれない）

②コミュニケーションを求めたい

**・志望理由**

**なぜコンサル（２〜３個、結論ファースト）**

**1.課題解決が好きだから 2.チャレンジを通して成長したいから**

①課題解決に楽しさとやりがいを感じる人間だからです。

個人個人に合ったソリューションを考案しながら、その人にとっての最善策を見つけ出して提供し、成功していただくことにやりがいを感じます。（個人にあった発音指導を何年間やってきた＜他人に助けを与えたことに快感を覚えたことをアピール＞、他人に影響を与えることが好き、幅広くいろんな業界に触れられることでいろんな課題解決をする→各種業界に触れる）

どの業界にも課題解決はできるけど、クライアントが何年かけても考えられない課題に対応できるのはコンサルティング業界だと思います。他の業界ではできかねると思います。

②チャレンジを通して速やかに成長することに憧れているからです。

コンサルティング会社は一つの業界に絞るのでなく、様々な業界から案件を受けるので、チャレンジできる分野が爆発的に増えてきますので、携われる分野の選択肢が一気に多くなります。文系出身の今まで鍛えてきたコミュニケーション能力を生かしながらITソリューションの勉強をして、クライアントに最適な提案をしていくことにすごく挑戦する価値が見えたからです。（例を挙げる：IT知識の独学、修論でIT技術を使って修論を仕上げたなど）

**なぜpwc**

①global和部门间連携（为什么我会觉得部门间的交流很重要？）（横のつながりが強いこと、わからないことを社内で専門家に聞くことができる、例えばビジネスコンサルタントにサラッと聞けること）

②从0开始培养文科生、研修制度が充実していること（チャレンジすることを支えてくれる）

③社会に影響を与えたい（大手企業：まさに御社　　ベンチャーでは実現するのが遅いかも）

①より部門間のつながりが強いので、未来への対応がよりできる。シナジー効果

②他のbig4との雰囲気が圧倒的に違う（人の観点から、人の優しさに惹かれている）

**なぜitsc**

①ITを自分の武器にしたいと思うからです。御社のITSCは半年間の研修があるだけでなく、プロジェクトアサインされた後でも2年間の継続研修がたっぷり当てられます。そこが同業他社との一番違っているところかなと思って、御社の技術への尽力が伝わってきます。御社のITSCに就くならではのサポートと安心感があると思います。

②業界を問わず、いろんな業界の課題解決に携わることができて、課題解決好きな私の肌に合っていると思いました。それに、いろんな業界に携わることができるからこそ、チャレンジも絶えずにあると思いますので、チャレンジ精神に富む私には最適な職種だと思いました。たくさんのチャレンジができて、成長性もかなり獲得できるのではないかと思います。

（なんで幅広く課題解決に携わりたいのか　→ 1時間40分　録音参照　任先生の録音）

1.個人の成長を大事に扱ってくれる職場

2.課題解決を通して社会に貢献できる仕事

**コンサルタント**

自己達成感

**・ITに関する経験**

Python（どうやって勉強したの？コミュニティ、オンライン授業、　　初心者）

Spss

**・入社後のやりたいこと**

某ツールを用いて、何かを達成する（何かの効率化を図ること）、例えば→

①近年需要が高まり続けるDX化の技術を用いることである。教育先進国の教育リソースをDX化することにより低コストで世界中に共有することができよう。クラウドなどを活用し、かつ簡単にオンデマンド授業が作成できるシステムの開発などを進め、大々的に教育にかかる人件費等のコストが軽減され、課題が改善されると見込まれる。

②ITソリューションコンサルタントとして、システム導入だけでなく、運用や保守といったアフターサービスを提供することである。結果として、ITソリューションコンサルタントは、システムを作ることや導入することだけでなく、運用や保守も各段階を一貫して担当し、教育機関のDX化を推進し、課題を改善していく。

**・チャレンジしたこと（ガクチカ）**

学生会の部長として15名のメンバーと11年間連敗してきたチアダンスチームをリードし、全学大会で初優勝を獲得した。

まず、連敗の原因を突き詰めるべく、例年の大会動画を分析した結果、ライバルチームに劣るのがチーム一体感と表現力だとわかった。その上、過去のメンバーにヒアリングし、モチベーション不足がその原因だとわかった。そこで、如何にチームのモチベーションを高めるのかと必死に考え、以下3つの施策を打ち出した：

1. 部長としての努力を見せることでみんなを巻き込むよう、フォーメーションや振付、選曲など、積極的にアイデアを生み出し、最後には自らダンスに参加したほど、必勝の信念を示し、メンバーを感動させて巻き込んだ。
2. モチベーションを固めるべく、常にライバルの情報収集をし、相手の強さを意識させながら、全員に危機感や自覚を持たせていた。
3. 週1回程慰労会の形で必ずメンバー達の愚痴や改善意見を傾聴し、チーム全体の効率化と風通しを最大限に工夫してきた。
4. 優勝が学部側だけに有利では、モチベーション向上は難しいと思い、まずは優勝のメリットを細分化し、それぞれのメンバー各自にとってのメリットを確定させた。具体的には、単位向上や、奨学金評価、ビジネス利益などがあった。

結果、チームが一致団結になり、一回の優勝だけでなく、3年間連勝することができた。この経験から、誠意と信念、そして弛まぬ努力があれば、不可能を可能にできると学んだ。

学生会の部長として5年間連敗してきた学部の合唱団を指導し、50名のメンバーと連携して合唱コンクールで優勝を獲得できた。連敗の原因を突き詰めるべく、過去の動画を分析した結果、パートのハーモニーの一体感に不足があったからだと判断した。それに、過去に合唱経験の長かった私でも、パートを全て指導する難しさに直面すると、教授法となる知識の欠如に気づいた。そこで、

①学内の音楽授業を聴講し、音楽理論や発声法に関する内容をまとめ、練習時にわかりやすく教えるように心がけた。

②週二日の正規練習以外に、パートに分かれて、それぞれのメンバーの時間に合わせて個別のパート発声練習もフォローし、全員のスキルアップが実現できるように努めた。

③大会の2ヶ月前から合唱団全体でハーモニー調整の段階に進んだ際、私は日々の練習だけでなく、パートの垣根を越えた交流時間も提案した。メンバーのお互いの信頼関係を構築することにより、全体パフォーマンスを向上させたいと考えた。

その結果、合唱コンクールで優勝を納めた。この経験から、チームの目標を達成するにはメンバー個人のスキルを考慮した計画及びチーム全体の経験や情報の共有が不可欠だと学んだ。

カフェの空きスペースと新しい顧客層のマッチングによって、カフェの売上を２倍以上にあげたことがあります。（個人経営の店であること）

カフェのバイトをしていました。

学生会の文化宣伝部の部長だったから、宣伝する力があった。

一番の心がけ：カフェは学生を通常の顧客と同じ感覚で受け入れることができる

カフェは学生を通常の顧客と同じ感覚で受け入れることができる

文化宣伝部部長の学生やカフェとの間でネットワークを築けている点も、サービス展開上の強み

S： ビジネス街に隣接していたため、夜の収益が悪かった。学校に近かったのに、学生としては入りづらい雰囲気のカフェだったため、学生の客数が少なかった。

試験勉強中、討論しながら復習したい学生たちが図書館や自習室に行こうとしても行けない状況があった。（環境の制限；座席がない状況にもあった。）→このニーズを目にし、問題解決をしようとした。

T：客数の少ない時間帯に新しい客層の開発（マッチング）

日本語会話やアイデアの創出に向けたブレーンストーミングには対面が欠かせないことに気づき、カフェの空きスペースと学生勉強スペースのマッチングを図ろうと考えた。

A：

オーナーさんへの働きかけ：夜の時間帯に、スペースを区分し、８０％のスペースを学生に配分し、残りの２０％を一般客に提供する受け入れる体制に（討論できるような学習空間を作る；時間限定メニューを作成し、割引を提供する）

学生への働きかけ：学生会の力で、学校で宣伝し、客を呼び寄せた（公式SNSを利用）

Product:新しいサービスをローンチ；（利便性と快適性を提供）

Price:割引を提供；ダイナミックプライシング（動態定価）

Place:立て看板をデザインし、時間帯に応じて見せる（さらに入りやすさを創造する）

Promotion:学校のSNSと連携し、ミニ動画（愉快に勉強されている姿）を投稿した

R：学生がインジョーイしながら、楽しくブレインストーミングできるような空間を作った（利用者には利便性だけでなく、快適性も提供できるサービス）

夜の時間帯（17:00-23:00）の売上向上：20人×50元＝1000元　→ 70人×35元＝2450元　　→ 2倍以上向上させた

いま振り返ってみると、改善点：

マッチングアプリの作成：

試験勉強中の利用率が特に高い。平日の利用率が低いかもしれない。そこも何か施策ができればいいと思います。

顧客のニーズと空きスペース

これは展望だぜ：課題を抱えるカフェに頼りにされるプラットフォームを提供したが、将来は大手カフェチェーンとも手を組んで、新たなカフェ自習の風潮を巻き起こしたい

オーナーも焦ってたし、自分もちょうどそれをやりたかったので。

**・チームワークの中で担った役割、どんな課題があったか**

**・ビジネスアプリケーション**

ERP（企业资源计划）：目的是为了更合理的把公司内部的数据和生产环节的数据统合起来，更好的可视化一些问题，以提出方案

CRM（客户关系管理）：目的是为了更了解和客户的关系

Salesforce是属于CRM：最牛逼的是SaaS （Software as a service），比如gmail，不用下载不用安装，都在谷歌服务器上面。（有什么好处呢，就比如说万一你在电脑里删除了一个东西，有可能导致软件用不了。而SaaS的话，就可以避免这种，因为都在云端）

Sap是属于ERP：以生产为核心，但是也会有客户管理的功能在里面。

**・逆質問**

入社の決め手はなんでしょうか。

どんな人と一緒に働きたいのか。

一番のやりがいはなんなのか。

文系学生として入社前にやっておいた方がいいこと

1.简单自我介绍

2.之前参加的gd和case有啥感想

3.なぜコンサル、なぜPwC 、なぜITSC

なぜPwC：

１・人がいい

２・横のつながりがいい（大学時代に横のつながりが悪かったせいで、イベントの開催が滞る）

３・業務（扬长避短）

4.答えの中で、成長を聴きました、なぜコンサルで成長できると思う？

5.世界でも共通できる人材になりたいと聞いて、世界で共通できる能力は何?

6.スキル面以外、他の能力が何？

7.チームワークが大事だと聞いたが、バックグラウンドの違うメンバーの中で、チームワークを達成するために、何が大事？

柔軟性と共感力

8.お客さんが高いお金を払って、コンサルタントを雇う。お客様の課題を解決できるために、コンサルタントに求められる能力が何？

9.DXに対する理解は何？

まずはDXの定義を説明し、そして「例えば」。

今までなかった価値を創造し、IT化