コンサルティング業界、またはEYに興味を持った理由について記述してください

私がコンサルティングファームを志望する理由は第三者目線から企業の課題解決に尽力するコンサルティング業務に携わることで、やりがいを感じることができるからである。このような価値観は大学院でサポート役として留学生の発音授業に参加した経験に起因する。その際に、発音に対する不安から授業に出なくなった学生に対しその学生にメールを送り、同じ留学生として抱えていた悩みを打ち明けた。その後、面談を行い、その学生の課題を言語化し、具体的な施策を提案した結果、その学生は再度授業に出席してくれるようになり、さらに発音学習において自走できるようになり、日本語の成長に繋がることができた。学生から感謝の声をかけられ、大きなやりがいや達成感にも繋がった。以上の経験から、私は顧客企業の経営課題を自ら解決に導き、成長・発展に寄与する事が出来るコンサルタントの仕事に対し、非常に強い魅力を感じている。

大学/大学院での専攻、及び過去の経験を元に、EYSC（EYストラテジー＆コンサルティング）でどのような貢献ができるか記述してください。

留学生向けの面接指導の経験から得た高い課題発見力を用いて貴社に貢献することができる。私は一年間ほど、留学生を対象とした進学塾で大学院の面接指導をした経験がある。私が担当するまでは個別支援が徹底できておらず、大学院の面接の合格率の低さが問題になっていた。そこで、私は他講師との情報共有により、担当生徒の今までの学習状況を把握した。その後、生徒1人1人と面談を行い、それぞれの特徴や課題を明らかにした上で、模擬面接を通じて問題点を改善した。結果として、私が担当した生徒20名の中で、16名が第一志望校に合格することができ、私も進学塾から特別賞を受賞することができた。このように、私は顧客つまり目の前の一人と誠実に向き合い、一番フィットするソリューションを考え抜き、提案、実行することができる。貴社においてもこの能力を伸ばし、顧客の最善の課題解決を通じて貴社に貢献できると考えている。

あなたのキャラクターがよくわかる過去のエピソードについて記述してください。

私は「生きる熱量が高く、周りの人を巻き込みながら行動する人」である。私は大学時代に中国最大のインスタントメッセンジャーアプリで公式アカウントを立ち上げ、日本語の勉強や日本文化などの内容の発信を始めた。しかし、自分一人の能力やキャパシティではどうしても限界がある、またフォロワーが伸び悩んでいるという2つの難題に直面した。そこで、仲間を加えてチームを立てようと思い、先輩や後輩、日本人の友人などに声をかけ、計12名のチームを立ち上げた。さらに、チームメンバーで話し合い、ほかのプラットフォームでも宣伝しようという案が採用され、音声配信アプリでもコンテンツを発信した。3か月後、この案が功を奏し、フォロワー数が3000名を超えた。このような経験から、私はチーム活動においてメンバー1人1人の意見に耳を傾け、尚且つ実行に移すことの大切さを学んだ。