**会社名：株式会社Reiji**

更新日：2019年1月22日

**概要**

日時：2019年1月21日 19時～20時

場所：株式会社Reiji本社7階 @品川

回数：2次面接

**面接内容**

1. **面接官**

名前：佐藤聡子

職位：アソシエイトプリンシパル

担当：製造業のオペレーション案件を中心に幅広くカバー

その他：日系メーカーからの転職組、子育てと両立中、スペインの大学院へ留学経験あり

1. **先方からの質問と回答**

**質問：**なぜ現職を辞めようと思ったのか？

**回答：**新卒で現職に着いてから10年経ち、一通り経験。新しいことを学ぶために幅広い業界と関われるコンサルティングを志望。

**反応：**よくある回答だが自分もそうだったのでよくわかる。

**質問：**新しいこととは具体的に何を学びたいのか？

**回答：**いずれは起業をという思いがある。現職では学ぶことが難しいPMや成長戦略を学びたい。

**反応：**確かにPMや成長戦略はコンサルで必要なスキルや知識だが、起業に役立つかは疑問。

**質問：**現職でリーダーシップをとった経験は？

**回答：**海外子会社でファイナンスを担当していた時に現地人3名を統括。

**反応：**興味深い。今日はあまり時間がないが、次回面接の際はその点詳しく聞きたい。

1. **ケース面接の内容**

**テーマ：**北海道のとある飲料メーカーの損益（絶対額とROA）を向上させる施策を提案する。

**資料：**クライアント企業のセグメント別の売上、費用、損益及びそれぞれのセグメントにおけるクライアント企業の市場シェア（すべて日本語）。

**ピッチ：**ROAの高低と市場シェアの2軸でそれぞれのセグメントをマッピングし、それに市場の成長性も考慮してセグメントごとの優先付けを行ったうえで、それぞれのセグメントの状況ごとの施策提案（例えばROAが高いがシェアが小さいセグメントはマーケティングによるシェア拡大、ROAが低いがシェアが大きいセグメントはコスト削減によるROA工場、ROAが低く市場シェアも小さいセグメントは縮小/撤退…など）を試みた。

**反応：悪くはないが、「時間軸」という概念が抜けていたのは残念**。例えば時間が1年と限られていたのであれば即座に効果が期待できるコスト削減に注力すべきだし、3－5年の時間軸であればマーケティングによるシェア拡大も期待できる。

1. **逆質問と回答**

**質問：**メーカーからコンサルに転職して戸惑ったことは？

**回答：**ビジネスのスピード感の違いに困惑した。特に目まぐるしく担当業界が代わるので、メーカーでは1年かけて習うような情報量を2週間で頭に入れろと言われたときは面食らった。

**質問：**インプットはどのように行っているのか？

**回答：**プロジェクトアサインが決まったら業界の入門書と専門書をそれぞれ3冊ずつ読む。あとは知り合いに業界に詳しい人がいれば会って話を聞く。それでも当然クライアントの知識量には及ばないので、クライアントからも謙虚に教えてもらう姿勢が大切。

**所感**

全体的に和やかな雰囲気で進んだが、志望動機で企業に触れた時とケース面接での見落としに触れた時に鋭い突っ込みがあり何かをメモっていたのには焦った。1次面接の西村さんの時もそうだったが、**応募者の回答に対して一貫性を非常に重視している**感じがしており（会社規模が大きくないためミスマッチや内定辞退に敏感なため？）、その点要注意。**会社が小さいだけあって社内の人間関係も濃密なようで、1次面接の面接官の西村さんの話題を出したら盛り上がった**。次回以降の面接でも使えそう。