

第1章

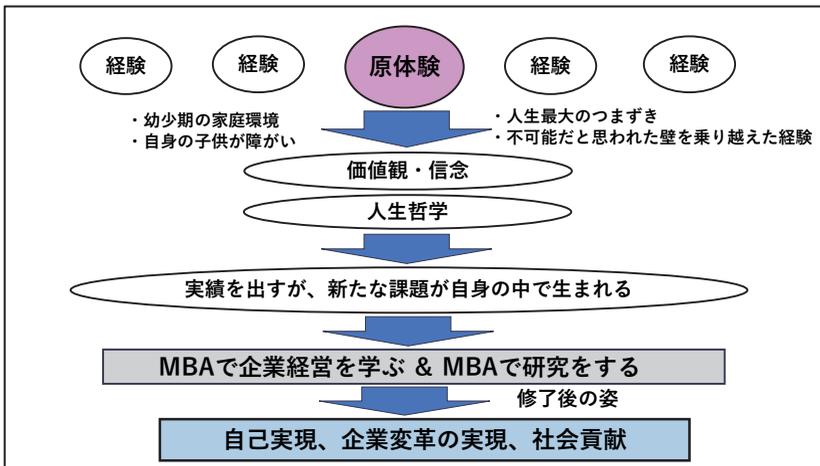
面接の概要と質問項目

1 面接で大学院側が確認したいと考えている点

ここでは面接で大学院側が確認したいと考えていることを、(1)志望理由書・研究計画書に書いた内容に関する点、(2)その受験者の思考面のスキルに関する点、という2点から説明する。皆さんは、面接において、大学院側が何を見ているのか（確認しようとしているのか）という点を理解していただきたい。

(1) 志望理由書・研究計画書に書いた内容に関する確認事項

① 全大学院共通



上図は「出願書類・研究計画書の書き方講座」で説明したものであるが、面接において大学院側が確認したいと考えていることも、上図に示したものである。具体的には、以下の点である。

- ・ビジネス上の原体験は何か
- ・どんな価値観や信念、人生哲学を持っているか
- ・これまでの成果や実績は
- ・現在のポジションは

- ・マネジメントの範囲は（部下が何人かなど）
- ・経営者としてのポテンシャルがあるか？

大学院側は上記の点を志望理由書・研究計画書で理解できているが、確認のため口頭でのコミュニケーションが必要ということである。

MBA は企業経営人材の養成が目的なので、その受験者が、企業経営を担う人材としてふさわしいかを見ている。難易度が高い（受験倍率が高い）MBA ほど、上記の点に関する要求水準が高くなる。過去の実績、現在のポジション、将来のポテンシャルどれをとっても高い水準にないと合格できない大学院もいくつかある。

そういう意味で、難易度が高い MBA の場合、現在の所属企業において将来経営者になる可能性がない方は、最初から合格の可能性がない場合もある。また、難易度が高い大学院は、企業の幹部選抜の面接のように、圧迫気味の厳しい面接になる場合もある。例えば、以下のような事例である。この事例のように、どんどん深掘りしてくる圧迫型の面接法をディープ・ダイブとかドリルダウンと呼んでいる。ディープ・ダイブについては後述する。

面接官 A：よろしくお願いたします。時間が 15 分と短いので、手短かに職務経歴と志望動機を述べてください。

私：私は、〇〇という会社で勤務しております。現在は事業会社である〇〇に出向し、グループの音楽事業の経営計画策定を主な業務としております。

面接官 B：現在のあなたの所属している音楽事業のビジネスモデルの特徴は何ですか？

私：弊社の特徴としては、～々様々な要素を自社内で完結させることで、取引コストを最小化し、各イベント運営における利益率を最大化しているにあります。事業の中核は自社経営の小規模ホールでの公演になりますので、大型フェスを展開しているイベンターと比べて、売上自体は小さくなりますが、各部門でノウハウを蓄積・共有することで、効率的な経営を行う土台が出来ていると感じています。

面接官 B：その「大型フェス」には参入しないのですか？

私：フェス市場は現状完全に飽和状態です。そこに参入するよりも、配信等のコンテンツ創出に力を入れるべきと考えています。

面接官 B：配信はどのような収益モデルになっているのですか？

面接官 A：少し割り込みます。あなたの会社の音楽事業を成長させるためには何が必要だと思いますか？

私：音楽業界においては、ITの発達によってブームの創出と衰退が急速なスピードで進んでいると感じています。生き残るためには、この変化スピードに対し、即座に対応することが重要です。ライブエンタテインメントにおいても、今後、VRが主流となる可能性もありますので、技術革新には注視して参ります。弊社が配信に力を入れているのは飽和状態にあるフェス事業と違う形で、会場のキャパシティを超える顧客へのアプローチが出来ると考えているからです。

面接官 A：音楽においては、顧客の消費額に限界があると考えています。配信によって、潜在顧客の裾野を広げる、とおっしゃいましたが、その結果、コンテンツの値下げ競争などが起こり得るとは思いませんか？

面接官 A：売れるコンテンツを作る、のではなく、売れたコンテンツを使って二次的に価値創出を行う、という事ですね。ロングテールをさらに長くする、という発想ですか？

私：その通りです。音楽業界に関わる幅広い事業を行っている弊社ですが、タレントのマネジメントを一切行っていないのは、そういったビジネス観があるからです。

面接官 B：あなたの所属するグループが音楽事業を行う事にどんな意味があると考えますか？

私：弊社グループの経営理念に「〇〇」というものがあります。主軸とする〇〇事業で地盤を築きつつ、音楽などのエンタテインメント事業で人々の暮らしをより豊かにする、という大義を持って、事業に従事しております。

面接官 B：そういった理念的な意味合いではなく、ビジネス的なメリットはありますか？

私：弊社グループの所有する不動産内で会場を運営し、配信のシステム構築に関してもグループのITインフラを活用する、といった形でシナジーの創出ができています。

面接官 B：関西に基盤を持つあなたのグループが首都圏で事業を行う理由は何ですか？

私：教科書的な言い方ですが、多角化のメリットは範囲の経済による売上増とコスト削減、そして、リスク低減にあると考えます。

面接官 B：その結果、経営の非効率化が起こるとは思いませんか？

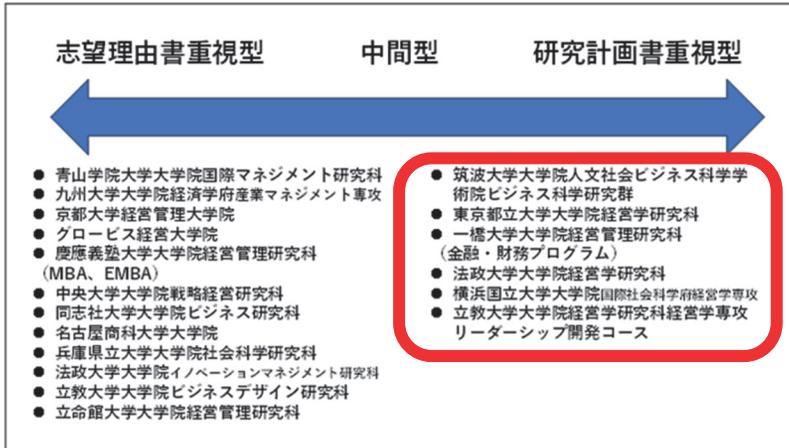
私：その可能性は十分に考えられますが、それ以上に、来るべき人口減少に対応するため、我々のような地域に根差した企業も事業立地の転換を行うための礎を築いておくべきだと考えております。入学後は、立地転換や新規事

業の創出をした際、事業をいかにして成長・定着させるか、組織運営の観点から方法論を導きたく存じます。

② 研究計画重視型の大学院

研究重視型の大学院では、研究者としてのポテンシャルも見られている。そのため、以下の点が問われている。以下の点も大学院側は研究計画書で理解できているが、確認のため口頭でのコミュニケーションが必要ということである。

- ・ 先行研究の読み込みの度合い
- ・ 研究方法論の理解
- ・ データ解析能力
- ・ データ収集の可否
- ・ 基礎学力（英語力、数学力）
- ・ 過去の研究歴・研究実績



(2) 思考面での確認事項

① 思考スキル

思考スキルに関しては、小論文で学んできたことを口頭で実践できるかがポイントである。相手が一度聞いて理解できるように話の内容を論理的に構築し、伝達効率を意識して話すことが重要である。

話の内容に関する注意点としては、「話の深さに応じた階層」を設けて話すことである。質問された直後の最初の回答は、短く簡潔に話す。そして、ま