青山学院大学大学院
国際マネジメント研究科
デイタイムコース

①　20 代 男性 大学生（2024 年）

1　出願書類・研究計画書

⑴　デイタイムコース、イブニングコース　共通課題

ABS への入学志望理由について記述し、特に MBA の取得を自分のキャリアにどのように活かそうと考えているか述べなさい。（A4 用紙２枚以内）

答案再現

私はすべての人が平等で、尊厳を持って生活できる社会に貢献することが目標です。目指すようになった２つのきっかけがあります。一つ目は私が通っていた民族学校が、財政難を抱えていたことです。２つ目は社会起業家である五常・アンド・カンパニー株式会社代表執行役の慎泰俊さんの姿を見たことです。このような環境、経験から私は財務支援事業を展開し、財務状況の改善による企業の経営課題を解決していくことをキャリアゴールとしています。この事業を通じて自社のステークホルダーを幸せにすることで社会に貢献します。そのためには汎用的な経営に関する知識が必要であると考え、貴大学院に入学することを志望しています。

私がキャリアゴールを考えるようになった背景には在日コリアンというアイデンティティと民族学校での経験が深くかかわっています。私が通っていた学校は学校を運営するための資金が常に不足しており財政難に陥っていました。一般的な学校にある設備や施設が整っておらず以前までは教室に冷房、暖房はありませんでした。その他学校設備が老朽化して使用できない状態が続いており、学校で働く教職員への給料の支払いも厳しい状況でした。元々財政が潤っていたわけではありませんが、補助金のカットと高校無償化制度の除外は、それをさらに深刻化させており、資金難が教育を受ける機会や環境の格差につながっていると体感しました。私は署名活動等の活動を行ってきましたが、権利活動では何も変えられることができませんでした。そのような中で、大学の専門科目の授業でソーシャルビジネスについて学び、社会

起業家である五常・アンド・カンパニー株式会社代表執行役の慎泰俊さんがマイクロファイナンスを中心とした金融サービス事業によって貧困問題の解決、機会の平等を実現していることを知りました。このことがきっかけとなり、自身の力、事業によって変革をもたらすことができると考えるようになり、この気付きは自身のキャリアゴールに大きな影響を与えています。そこで私は企業や教育機関に対する財務面での支援、改善をしていきたいと考えるようになりました。日本社会そして私の通っていた学校に貢献できると強く考え自身で起業することを目指しています。

そのために私は、将来の起業に向けて大学の学部では２つのことに注力しました。１つ目は経済学部に進学し、お金について学んだことです。企業が活動するうえで欠かせない流通、会計、金融についての基礎内容を総合的に学びました。特に会計に関する科目を多く履修し、財務諸表を読む基礎的な力を養いました。この学習から会計情報が企業内部、ステークホルダーの意思決定に大きな影響を与えることを知ることができました。２つ目は韓国に交換留学に行き、経済学について学んだことです。流通論を学ぶ中で国際貿易について興味を持ち、貿易依存度の高い韓国で国際貿易を学びました。韓国留学中に貿易理論を学び各国そして企業が地政学的な影響をどのように受けるのか、そして競争優位のためどのように戦略をとるべきかが重要であるということを学びました。また事業を海外に拡大する場合には経営学に加えて各国ごとの文化や風習、地理等の企業の外部環境を考慮する必要があり、異文化への理解が大切であることも学びました。そして、韓国での留学生活においてデジタル化が人々の生活を大きく変容することを感じました。韓国はキャッシュレス等デジタル化が進んでおり、日常生活でそれを体験し生活水準の向上につながると実感しました。日本でも今後デジタル化は今以上に普及されると考えられ、それらテクノロジー活用することができれば革新的な事業展開を行うことができると考えるようになりました。

学部時代には前述した通り２つのことに注力し、流通、会計、金融という企業活動のおいての総合的な学びの基礎を中心として学びました。しかし、私にはまだ将来起業するための力や、学びが備わっていません。私が社会で活躍し、起業するためには実践的な力そして経営のゼネラリストになる必要があります。そのために、私は貴大学院デイタイムコースに進学することを志願しています。志願する理由は主に３点あります。第一に、デイタイムコースでは１日中経営学について学ぶことができるからです。経営に関する総合的な知識を身につけることはもちろんですが、特にリーダーシップやマネ

ジメントスキルの習得にも力を入れたいと考えています。組織を牽引していく力､ビジネスにおいてのコミュニケーション能力を伸ばしていきたいです。第二に、グローバルスタンダードに基づいた貴大学院は修士論文が課されておらず、幅広い科目を２年間存分に学ぶことで実践的なスキルを身につけることが可能であるからです。その中でも特に、専門科目そして２年次に開講されている青山アクションラーニングを通じて、ファイナンス・アカウンティングについての理解と実践的な力を身につけたいと考えています。青山アクションラーニングを通じて企業の財務面での課題解決に優れた人材になりたいと考えています。第三に、社会人から留学生そして新卒者と、多様なバックグラウンドを持つ学生と共に学ぶことができ、基礎科目では異なる価値観や文化を学ぶことが可能であるからです。グローバル人材、ビジネスを展開するうえで必要な国際的視野を養うことができます。多文化共生やダイバーシティを社会では謳われていますが、その言葉の裏に隠れた差別や排他主義があると思います。そのような点からも、グローバルな視野、倫理観を貴大学院での授業を通じて学びたいと考えています。上記の理由から貴大学院に入学することを強く志望しています。

私は貴大学院で経営者として必要な経営に関わる汎用的な知識、キャリアゴールの実現のためファイナンス・アカウンティングに関する専門的な能力を身につけます。私は企業や教育機関に対する財務支援事業を展開することを計画していますが、財務面での支援を行うためには金融への理解が必要であると考えており、修了後まずは金融機関に就職することを考えています。貴大学院での学びを活かし、実務経験を積むことで多くの知識を吸収していきます。金融機関での経験を基に最終的には起業をし、財務支援事業によってすべての人が平等で、尊厳を持って生活できる社会に貢献していきたいです。

⑵　デイタイムコース課題

過去に直面した最大な試練は何であったか、それをどのように克服してきたか､または現在ならそれをどのように解決しようと考えるか述べなさい｡(A4 用紙２枚以内)

答案再現

私が直面した最も大きな試練は、大学１年から現在までアルバイトとして働いてきた焼き肉屋において、厨房での作業効率の悪化により、仕事の進行が遅れ、アルバイトの退勤時間も遅くなるという事態に直面したことです。

私は、その試練を乗り越えるために、業務プロセスを改善することで全体の仕事の負担を分散し、結果この試練を一定レベル、乗り越えることができました。しかし私自身のアルバイトのマネジメント力の不足という課題が残りました。現在であればアルバイトスタッフに対するマネジメント不足を三つの解決策で対処することを通じて、試練を乗り越えます。一つ目は、マネジメントとコミュニケーションの質を上げること、二つ目は業務標準化のマニュアルを作成すること、三つ目は仕事に対するモチベーションを向上させることです。以下、具体的に述べます。

料理の提供以外の作業を後回しにしてしまったことによる作業効率の悪化は退勤時間の遅れを生み出しました。それらの問題に対し私は三つのアプローチを試行しました。第一に、誰がどの業務を行うのかという仕事の割り振りを明確にし、一緒に働くメンバーと協力して、注文が少なく空いた時間に、後回しにしていた業務を行いました。厨房の業務は料理を提供するだけではありません。具体的には調理をする際に必要な食材をカットし、ストックしておくこと、翌日以降のために仕込み、使用済みの食器や調理器具の洗浄、そして掃除等の業務があります。料理を提供することが最優先事項でありますが、これらの業務を同時並行できることが理想的であります。しかし、当時の状況では共に働くアルバイトスタッフが同時並行で業務を行うことが難しい状況であったため一つの作業ばかりしてしまうこと、手の空いた時間に雑談をしてしまうことで、何もしない時間が発生してしまいました。そこで私はアルバイトスタッフに指示を出し役割を充て、皆で協力をしました。結果後回しにしていた業務を空白の時間に行うことで解決しました。

第二に、後輩アルバイトへの指導方法を変えました。仕事の進行、退勤時間の遅れをとった原因は業務の非効率さだけでなく、私を含むアルバイト各個人の能力の低さも原因でもあります。また、非効率さも業務遂行能力の低さが原因の一つであると考えます。後輩アルバイトはまだ経験が浅く、自主的に動くことが難しい状況でした。そのため、後輩に業務を段階的に教え、習得してもらい少しずつ任せる業務を増やしていくことにしました。以前までは計画性なしに指導を手当たり次第に進めており、後輩はあやふやで断片的な記憶で業務を覚えていく状況でした。結果、仕事の進め方や優先順位を理解することができない状況になりました。そこで私は業務の系統別に教えることにしました。例を挙げて、漬物（キムチ）系や刺し系（ユッケ、センマイ）等という風に大まかに分類しました。一つの系統を習得したことを確認し、次の系統を習得してもらいました。このように業務を段階的に教え、

少しずつ任せる作業を増やしていきました。また、わからないことがあれば必ず聞くように伝えました。これにより後輩アルバイトは疑問点を放置するのではなく解決できるようになりました。これによって、ただ指示を待つだけなく自ら判断して行動できるようになり、作業効率が上がりました。

第三に、土日に働くアルバイトの人手不足への対応をしました。具体的に、週末の時給を 100 円上げることで働くモチベーションを上げました。作業の非効率さは先述した二つの原因だけでなく、人手が足りないことも大きな原因の一つであります。私の働く店舗では特に週末に働くアルバイトが少ない状況でした。時給が変わらないのであれば、週末に比べ負担の少ない平日に働くのが普通であると考えます。そのため、この問題を解決するために私は時給を引き上げることを提案しました。時給を上げることによって週末に働くモチベーションを上げることができると考えたからです。結果、提案が採用され土日に働くアルバイトが増え、以前よりも負担が軽減されました。実際にアルバイト仲間は「時給が上がったから頑張ることができる」とモチベーションが上がりました。

このように３つのアプローチを試行して試練を乗り越えました。しかし依然としていくつかの課題も残りました。私は当初明るい雰囲気の職場にしていくことを目指していました。仕事中も雑談ができる楽しい環境を作れば、アルバイトのモチベーションが上がり､仕事がうまく進むと考えていました。しかし、それは逆効果となり、業務中のオンとオフの切り替えが曖昧になってしまいました。結果、仕事中に雑談が多くなり、緊張感のない状態が続きました。業務の進行速度が遅れてしまい、集中すべき場面でも締まりのない環境になってしまいました。業務の非効率さ、自身の力不足に気づいた時にはその文化が根付いてしまい、注意や指導がしづらい雰囲気を自身で作ってしまいました。具体的に、後輩に対する指摘や、必要なフィードバックができませんでした。指導力の欠如だけでなく後輩アルバイトの成長、業務への遅れにもつながりました。これらの問題は私の指導力やリーダーシップが不足していることによって発生した課題であり残った課題です。

現在の私であれば３つの解決策で取り組みます。第一に、後輩を育成するためのマネジメント力とバイトとのコミュニケーションの質をあげ、適切な指導、指示を出すことで、後輩の成長と業務の効率化につなげたいと考えています。後輩のアルバイトスタッフに指示を出すだけでなく、個人ごとの具体的な目標、指標を設定することで自身の能力の把握と目標までの具体的な計画、遂行そして改善につなげることが可能になります。第二にアルバイト

のマニュアルを作成することです。退勤というゴールまでの手順を逆算し、そのために細かく分け管理します。これまでは後輩アルバイトが仕事の流れ、優先順位を把握しておらず作業にばらつきがありました。私自身も忙しい時間帯になると、何を優先すべきかわからなくなる時があります。具体的に時間ごと（もしくは忙しさの度合い別）に取り組む業務を決め、優先すべきこと、意識すべきことをマニュアル化します。また、作業別に分類をし、作業手順を明確に記載することで業務の標準化へつなげることができ、アルバイト全員が何をどのタイミングですべきかを迷わず判断することが可能になります。第三に能力給を提案します。単に時給を上げるだけでなく能力によって時給を決めるようにします。試練の中で時給が上がると同時にモチベーションも上がりましたが、現在自分ができる仕事だけを一生懸命頑張るようになり、スキルアップにはあまりつながらなかったと私は考えます。具体的な目標（厨房では料理の習得）を設定し達成することで給与を上げ、能力そして成長を最大化する環境にします。

2　面接再現

⑴　面接の概要

面接日：2024 年 12 月 8 日

面接官：澤田直宏教授、西井真祐子教授の２名

面接時間：11:30～11：45

面接を行った場所について：対面で行った。教室で面接を行い、教室はあまり大きくない。面接官とは４～５メートルほど離れており、はきはきと喋らなければ聞こえないだろう。

⑵　面接レポート

私：失礼します。

面接官Ａ：受験番号と名前お願いいたします。

私：受験番号〇〇〇、〇〇です。本日はよろしくお願いします。

面接官Ａ：早速ですが、本校 MBA の志望理由を教えてください。

私：私は機会の平等、尊厳を持って生きる社会に貢献するキャリアゴールを、起業という手段で実現するために MBA の取得を目指しています。きっかけは民族学校に通っていたのですが資金難による教育機会の格差と権利活動では何も変えられなかった経験からさきほどのキャリアゴールを目指すようになり、起業という手段で解決したいと考えました。また、五条アンドカンパニー代表執行役のシンテジュンさんがビジネスを通じて機会の平等を実現していることがキャリアゴールに大きく影響しています。

貴学に入学したい理由は３点あります。一つ目はデイタイムコースでは経営について一日中学ぶことができるからです。学部時代には企業活動に関わることについて学んだがさらに発展し企業経営に関わる知識が必要であると考え、デイタイムコースで学びたいと考えています。経営の知識はもちろんですが、組織を牽引していく力、コミュニケーション能力等、授業を通じて伸ばしていきたいです。

二つ目は実践的な力を身につけることができるからです。論文が課されておらず２年間存分に幅広い授業を履修できる。青山アクションラーニングを通じてファイナンスやアカウンティングについての理解を深め特に財務面での優れた力をつけたいと考えている。

三つめは国際性豊かな貴学で学ぶことで国際的視野を養うことができるためです。貴学の多様なバックグラウンドの学生との交流や授業を通じて異文化への理解や倫理観について学ぶことができるため志望しました。

面接官Ａ：ありがとうございます。授業はオンラインではなく全面対面となりますが大丈夫でしょうか。

私：大丈夫です。

面接官Ｂ：起業と書かれていますが、具体的なビジネスプランはありますか？

私：機会の平等と尊厳を持って生きる社会を起業を通じて実現することを目的にします。財務支援事業によって企業の経済的自立を促し持続可能な経営実現します。具体的に、企業に対する財務分析を行い課題を発見し、資金調達方法や財務リスクの軽減などサービスを提供することを考えています。

面接官Ｂ：説明会でもお話しした通り、来年度からは英語の修了要件が変わります。TOEIC のスコアでなく英語の科目を履修することで要件を満たせます。その辺も大丈夫ですか？

私：大丈夫です。TOEIC のスコアも●●ですが、これから英語の勉強を頑張ることを強く考えています。

面接官Ｂ：英語は TOEIC 等のスコアだけじゃなくて、話して書く能力も必要ですが、自主的に学習していますか

私：はい。スマホのアプリを使って学習しています。

面接官Ｂ：説明会は参加されましたか？

私：はい。参加しました。

面接官Ｂ：就職活動はしていましたか？

私：はい。行っていましたが、大学に入学して MBA の取得を考えていたのと、周りが就活をしているのを見て就職すべきか悩みましたが、社会で活躍する力がなく、また社会に出る不安があり MBA の取得することを決心しました。

面接官Ｂ：じゃあ３年の前半で、インターンとか？

私：はい、あと説明会に参加して企業どのような事業を行っているのかを知るために参加していました。

面接官Ｂ：シンテジュンさんに感銘を受けてると聞きましたが、五条アンドカンパニーの場合はマイクロクレジットで機会の平等を実現しているとわかりますが、〇〇さん（私）の場合、財務支援が機会の平等と尊厳にどのようにつながるのですか？

私：財務支援によって企業の経済的自立を催すことが機会の平等と尊厳につながると考えています。(資金繰りの改善等によって設備投資や新しいビジネスの創出という機会が提供されることを伝えたかったが、うまく伝えられ

なかった。）

面接官Ｂ：（書類を書く上で）対象にした企業はありますか？

私：はい。様々な企業を調べました。財務支援といってもコンサルや PE ファンド等様々な企業で行っていました。

面接官Ｂ：そうですね。ファンドとか会計事務所でも行っていますね。

面接官Ｂ：MBA の授業でイブニングコースの学生と一緒に受ける授業もあります。社会人が多い中で授業でどのように貢献できますか？

私：私は新卒であるので年齢が一番若いと思います。新しい情報や知識で貢献できると考えます。

面接官Ｂ：新しい情報というのは具体的になんですか？

私：デジタルツールであったり、、（少し詰まってしまった。）具体的に、現在私は暗号資産に興味を持っていて、取引や学習を行っています。そのような新しい情報や知識で貢献できると考えます。

面接官Ｂ：時間になりましたので以上で面接を終わりにします。

【面接を終えての印象】

面接で詰まることがほとんどなく、対策した通りに面接が終えることができたが、もっとこう答えればよかったという反省や後悔がすごく残ってしまいました。そのため落ちてしまったのではないかと思っていました。また面接官の雰囲気を終始厳しく、表情を変わらなかったためあまりいい評価をしてくれなかったのではないかと考えました。想定していたよりも面接の時間が長く質問も多かったので、表面的な面接でなく受験生の性格等について詳しく知ろうとしていたように感じます。

【模擬面接と比べて実際はどうだったか】

時間に余裕がなく、模擬面接は受けていません。自身で面接の練習をしました。基本的にはアガルートの面接再現や動画で対策をし、それらに書かれているような、よく聞かれる質問をされましたが、それを深掘るような質問も来たので少し焦ってしまいました。曖昧や抽象的な答えをすると突っ込まれたので、面接練習の詰めが甘かった部分があると反省しています。用意した面接での答えをさらに１，２回深掘った答えを準備しておけばよかったと感じています。

【他受験生の印象】

試験当日は緊張をしていて他の受験生の顔をしっかり見ることはできませんでしたが、説明会に参加した際に台湾や中国、韓国等の留学生が参加して

いたのでそのような国の学生が多いのではないでしょうか。年齢は私と近い方が多かったです。当日他受験生は書類を読み込んでいて、面接での回答を暗記しているように見えました。集合時間に行き受付を終えると、部屋に案内されました。私の部屋は若い印象のが多くデイタイムコースの待機部屋で向かいの部屋の方は社会人と思われる方が多かったのでイブニングコース待機部屋だと考えられます。

【受験生へのアドバイス】

青山学院大学の青山キャンパスは渋谷駅から遠くはなく、道も単純です。事前に送られた面接の受付集合時間よりも大分早く到着しましたが、受付をしてくれました。指定時間よりも早めに行くことで、会場の空気に慣れ落ち着いて面接に挑めました。また、事前に対面の説明会に参加することで迷うことなく会場にたどり着けると考えます。また、面接官と３～５メートルとかなり離れていた記憶があるのではきはきと大きな声で話す必要があります。面接では基本的なことを聞かれるので、アガルートのテキストを参考に対策すれば問題ないと思います。私の場合意地悪な質問はされませんでした。

【倍率予想】

２から４倍と推測します。

②　20 代 男性 大学生（2024 年）

1　出願書類・研究計画書

⑴　デイタイムコース、イブニングコース　共通課題

ABS への入学志望理由について記述し、特に MBA の取得を自分のキャリアにどのように活かそうと考えているか述べなさい。（A4 用紙２枚以内）

答案再現

私のキャリアゴールは、フィンテック・エドテック分野での起業を通じて、日本における金融教育の不平等を解消し、誰もが平等に資産形成の機会を得られる社会を実現することである。現代の日本では、親の経済状況や家庭環境によって子どもの将来の選択肢が大きく左右されており、この課題に対し、私は誰でも理解しやすい投資教育プラットフォームを構築することで、世代間の経済格差の解消に貢献したいと考えている。

私は当初から大学卒業後の起業を目標に定め、その実現に向けて学部生活を送ってきた。具体的には、機械学習を用いた株価予測モデルをベースに、その分析結果を大規模言語モデル（LLM）に読み込ませることで、証券アナリストのような視点から分かりやすい文章での説明を生成する手法の開発に取り組んでいる。この研究は、投資初心者が安心して株式投資を始められる環境づくりを目指すものであり、私が構想するフィンテック・エドテックサービスの技術的基盤となるものである。

私が起業家を目指すようになったきっかけは、母方の祖父の存在である。祖父は起業家として、食品輸入業とコーヒー店舗事業を成功させ、1980 年には〇〇〇〇のビルで〇〇〇〇の第一号店のオーナーとして、フランチャイズモデルを確立した。さらに、2002 年には日本で一般的ではなかった〇〇〇〇をヨーロッパから輸入し、新たな市場を開拓した。〇〇〇〇関連の事業を退いた後も、コーヒーメンテナンス業を設立し、現在は〇〇〇〇から〇〇〇〇を輸入販売する事業を展開している。幼少期から祖父の事業成長に対する情熱や、社会に貢献する姿勢を見聞きする機会が多く、その影響で私は自然と起業家を目指すようになった。

現在、私はフィンテック・エドテック分野に強い関心を抱いている。この関心の根底には、私自身の人生経験が深く関わっている。私は今に至るまで親の力で何不自由ない生活を送ることができた。

そんな中で、転機となったのは父の友人であるバングラデシュ出身の方との出会いだった。その方からバングラデシュの現実を聞き、自分の境遇がいかに恵まれているか、そしてそれがいかに偶然の産物であるかを痛感した。数年前に「親ガチャ」という言葉が流行したように、現代の日本では親の年収や家庭環境によって子供の人生の選択肢が大きく左右される。医者の子は医者に、弁護士の子は弁護士になるという世代間の職業継承が当たり前とされる社会の中で、人間は生まれながらにして平等ではないというのが私の実感である。

そこで私は、金融教育という観点から平等・金融リテラシーの向上を行いたいと考えた。近年政府の促しにより新 NISA を始める方が増えたが、自分のお金を預ける際に政府に言われたからなんとなくやっているという人たちが溢れていると考えている。実際、米国・EU・日本の家計の金融資産構成を投資割合で比較すると、米国 55.0%、EU 31.5%、日本 16.0%と、日本が他国と比べて投資に消極的であることが分かる。

株式投資は資産形成において重要な手段であり、投資の普及は個々の経済的安定だけでなく、経済全体の活性化にも寄与する。日本人がより積極的に投資を行うことで、個人資産が増加し、老後の生活資金や教育資金といった将来の不安も軽減されると考える。私は、すべての人が平等に金融教育を受けられる環境を構築することで、この課題解決に貢献したいと考えている。

貴学を特に志望した理由は大きく分けて３点ある。

第１に、貴学の「実践的な教育プログラム」である。貴学が提供する青山アクション・ラーニングを通じて、私は経営戦略、マーケティング、財務会計などの基本的なビジネススキルを習得するだけでなく、実際のビジネス環境での問題解決能力や起業能力を養う機会を得られると考えている。例えばビジネス・プランニングでは、新規事業の事業計画を作成し、理論と実践の融合から高い実現性のあるビジネスモデルを開発するスキルを身につけることができる。また、貴学のプログラムでは、学生が起業家やベンチャーキャピタルから直接フィードバックを受ける機会が用意されており、自分のビジネスアイデアやプランの実現可能性や採算性を評価していただける点が大きな強みだと考える。貴学での学びを通じて、起業に必要な能力を体系的に磨き、将来的に社会に大きなインパクトを与えるビジネスを創出するための準備を進めたいと考えている。

第２に、「多様なネットワークの構築」である。社会に出て業務を通じて、経営や経済の知識を身につけることも重要であるが、MBA プログラムで同じ

志を持つ仲間と切磋琢磨することで、深い学びと成長を得られると考えている。大学卒業後に会社に入るという一般的な進路から一歩踏み出し、志の高いクラスメイトと共に経営について徹底的に学ぶ２年間は、私にとってかけがえのない一生の財産になると確信している。また多様なバックグラウンドを持つ方々と対等に議論できる環境、実践的なカリキュラム、そして少人数でのディスカッションやグループワークを年間通じて行える環境は、自身のリーダーシップ性を磨く絶好の機会である。これらを共に学ぶことで、多様な視点を持つ仲間とのネットワークが広がり、将来の起業における貴重な人脈を構築できると考えた。

第３に、「国際的な視点を高める環境」が整っている点である。貴学が提供する国際的な視点を高める環境は、単に知識の習得に留まらず、実際に異文化環境の中で実践的な経験を積む機会を提供している点が魅力である。例えばカーネギーメロン大学との交流や、海外ビジネススクールとの交流授業など、10 以上のビジネススクールと連携している。これによりグローバルスタンダードな学びを得ることができ、異なる文化背景を持つ人々と協力し、共通の目標に向かって取り組む能力を養うことができる。このようなグローバルな視点は、VUCA 時代において必須であり、貴学ではこれらを包括的に学ぶことができると考える。

これらの理由から、貴学の MBA プログラムで学ぶことは、私のキャリア目標を実現するための最適な選択であると確信している。貴学での学びを通じて得た知識と経験を活かし、私はフィンテック・エドテック分野で革新的な企業を立ち上げることを目指す。

⑵　デイタイムコース課題

過去に直面した最大な試練は何であったか、それをどのように克服してきたか、または現在ならそれをどのように解決しようと考えるか述べなさい。(A4 用紙２枚以内)

答案再現

私が直面した最も大きな試練は、大学のテニスサークルの運営において、会計兼会長補佐として練習環境の改革に取り組んだことである。当時、サークルには約 70 名の部員が在籍しており、そのうち７割が初心者、３割が経験者という状況であった。これにより、様々なレベルのメンバーが混在しており、練習内容へのフラストレーションが蓄積してサークル運営に対する満足度が非常に低かった。その現状を打破するために改革を行ったことが私にと

って大きな試練であった。

私は会計兼会長補佐として、まずサークル運営に対する満足度が非常に低いことの根本的な原因を特定するため、部内の複数メンバーからヒアリングを行った。その結果、以下の２つが満足度の低い主な原因であることが明らかになった。

・未経験者と経験者が同じコートで活動することで生じるフラストレーション
・初心者のテニスに対する知識不足による満足度の低下

この状況を改善し、すべてのメンバーが楽しんで参加できるサークルを目指すことが私の課題であった。特に初心者からは「経験者と一緒にプレイすると萎縮してしまう」「強いボールやスライスを打たれると対応できない」といったマイナスな意見が多数寄せられていた。これらの意見を受け、私は練習環境の改革が急務であると認識し、問題解決に向けて具体的な対策を講じる必要があると感じた。

私はサークルの運営改善を目指して２つの改革案を提案した。１つ目は練習環境からくるフラストレーションの改善、２つ目は初心者に向けたサポートの充実である。これらの改革案は、メンバーのスキルレベルに応じた最適な練習環境を提供し、全体の満足度を向上させることを目的としている。

１つ目は「練習環境の最適化」である。初心者と上級者が同じコートでプレイすることで、特に初心者が技術差を感じ、満足度が低下していた。この問題を解決するため、会計の観点から財務の見直しを行い、月に数回コート数を２面から３面に増やした。そして初級・中級・上級の３つのレベルに分けてプレイすることで、各自が自分に見合った場所で練習できるようにし、調整を行った。また、２面での活動時には、予め参加するメンバーのレベルを確認し、なるべく近いレベルの人とプレイしてもらうことで、レベル差から生じるフラストレーションややりづらさを軽減した。

２つ目は「初心者向けサポートの充実」である。初心者は基礎知識や技術が不足しているため、上達が遅く、退会するケースが多かった。この問題の原因は、基本的な技術やルールを理解していないことや、上級者との差が大きくてモチベーションを維持できないことにあった。この問題を解決するため、月に数回の初心者向け講座を開催した。講座では、テニスラケットの基本的な持ち方やルール、スコアの数え方などを徹底的に指導し、初心者が楽しくテニスを学べる環境を提供した。初心者向け講座の定期開催により、前年度と比較して初心者のサークル参加率が 30%から 46%に増加し、退会率は

８％から４％に減少した。これにより、初心者の満足度が向上し、サークル全体の雰囲気も改善された。

これらの施策によって、サークル運営の効率化とメンバーの満足度向上に一定の成果を上げることができた。特に、初心者向け講座の定期開催により新しいメンバーの参加率が増加し、退会率が減少したことは大きな成果である。しかし、すべての活動日に３面のコートを確保することは、財政的な制約や他サークルとの調整の難しさから完全な解決に至ることが出来なかった。サークルメンバーの満足度を一定レベルまで向上させたが、さらに満足度を高め、サークルとしての結束力を醸成するため、効果的な運営を実施していく必要があった。

現在であれば、以下の２つの方法で問題を解決することを考える。

１つ目に「後輩とのコミュニケーション強化」である。組織文化という観点から、後輩とのコミュニケーション強化が重要であると考える。サークルは幹部が作るものではなく、後輩や来てくれている人たちが作り上げるものであるため、幹部はあくまでまとめ役であるべきである。組織文化を改善し、全員が意見を言いやすい環境を作るために、日頃からサークル内で気兼ねなく意見を交換できる場を設けることが重要である。例えば、LINE の匿名機能などを使用し、満足度調査などを行うことで、今回の改革に対する率直な賛否両論や提案を募ることができる。これにより、メンバーの意見を反映した柔軟な運営が可能となり、より早く問題を解決に導けると考える。

２つ目に「CHEER UP!」と呼ばれる差し入れシステムを活用することも有効である。このシステムは、部活やサークルの備品を応援している OBOG が差し入れという形で支援するもので、テニスサークルにおいては必要不可欠なテニスボールを提供してもらうこと可能になる。テニスボールは 60 球で 12,000 円ほどの費用がかかり、３～４ヶ月で劣化するため、年間で 36,000 円の経費が必要である。しかしこのシステムを活用し、テニスボールの費用を削減することで、財務面での余裕を生み出し、浮いた経費をコート費用に充てることで安定的に３面のコートを確保することが可能になる。実際に〇〇〇〇の公式庭球部では、この「CHEER UP!」を活用して 320 球の差し入れを受けており、再現可能性があると考えた。このシステムを活用することで、予算の制約を緩和し、より多くの活動日に３面のコートを使用することで、未経験者と経験者が同じコートでプレイすることで生じるフラストレーションをさらに緩和し初心者のテニス試行回数増加による成長速度の向上などサークルの満足度向上につながると考える。

この経験を通じて､私はリーダーシップとチームワークの重要性を学んだ。また試練を乗り越えるためには、全員の意見を尊重し、協力し合うことが不可欠であることを実感した。そして､財務の見直しや資金の確保においても、創意工夫が求められることを学んだ。中高時代に培った分析力と根気強くやり抜く力を活用し、最適解の分析を行い、それらを諦めずに最後まで実行に移すことで、問題解決に努めることが出来た。現在であれば、より効果的な方法で問題を解決し、全員が楽しく参加できる環境を提供することができると考えている。

自己 PR

私の強みは「根気強くやり抜く力」と「分析力」である。これらの強みは、私の人生経験を通じて培われたものであり、様々な困難や挑戦に直面してもそれを乗り越えるための原動力となっている。以下に具体的なエピソードを紹介しながら、これらの強みについて説明する。

１つ目に「根気強くやり抜く力」である。中学時代、私は吹奏楽部で活動していた。我が校は全国大会の常連校であり､部員数約 150 人の中から 50 人のコンクールメンバーを選出する。この狭き門を突破するためには並々ならぬ努力が必要であった。全日本吹奏楽コンクールは全国約 10,000 団体のうち、101 団体しか全国大会に進むことができない。その中で、私は３年間で２度コンクールメンバーに選ばれ、全国大会で銀賞を受賞した。また、日頃の活動が評価され､アメリカで行われる世界最大の吹奏楽の祭典「〇〇〇〇」に日本として初めて招待され、成功を収めた。また高校ではテニス部に所属し、中学からテニスを始めた部員たちに追いつくため、自主的な練習を毎日続けた。その結果、高校３年生の学内ランキングで 18 人中 10 位となり、テニスを高校から始めたにも関わらず好成績を収めることができた。この経験から、私は一度始めたことに対し責任を持ち、自分の力の限りやり抜く精神力があると自負している。

２つ目に「分析力」である。高校時代の総合的な授業において､「〇〇〇〇」というテーマでチームリーダーを務め、〇〇〇〇のコンテストに参加した。しかし、新型コロナウイルスの影響で満足に学校に通えず、作品の完成が危ぶまれた。この困難な状況下で、私は現状を客観的に分析し、最も効果的な解決策を模索する必要があった。まず、チームメンバーそれぞれの弱みと強みを分析し、最適な役割分担を行った。またデータ収集やアルゴリズムの開発プロセスにおいて、より精度の高いプログラムを構築するための論文収集を行い、改善点を見出した。さらに、オンラインでの作業効率を最大化する

ためのツールや方法を調査し､効果的なコミュニケーション手段を導入した。その結果､提出した作品は全国大会で入賞することができた。この経験から、私は複雑な問題を的確に分析し、最適な解決策を導き出す力を持っていると考えている。

これらの強みを生かし、私は貴学の MBA プログラムでビジネススキルを磨き、将来的には起業家として社会に貢献したいと考えている。現在私は、テクノロジー分野特にフィンテック･エドテック分野に興味関心を抱いており、将来的な課題として、日本人の株式投資に対する消極的な姿勢を改善することを目指している。これらを解決することで負のスパイラルから富のスパイラルに変えていくことが可能だと信じている。

私の「根気強くやり抜く力」と「分析力」を最大限に活かし、社会に新たな価値を創造する企業を築いていきたい。これにより、日本社会が抱える投資に対する課題を解決し、経済の活性化に寄与したいと考えている。