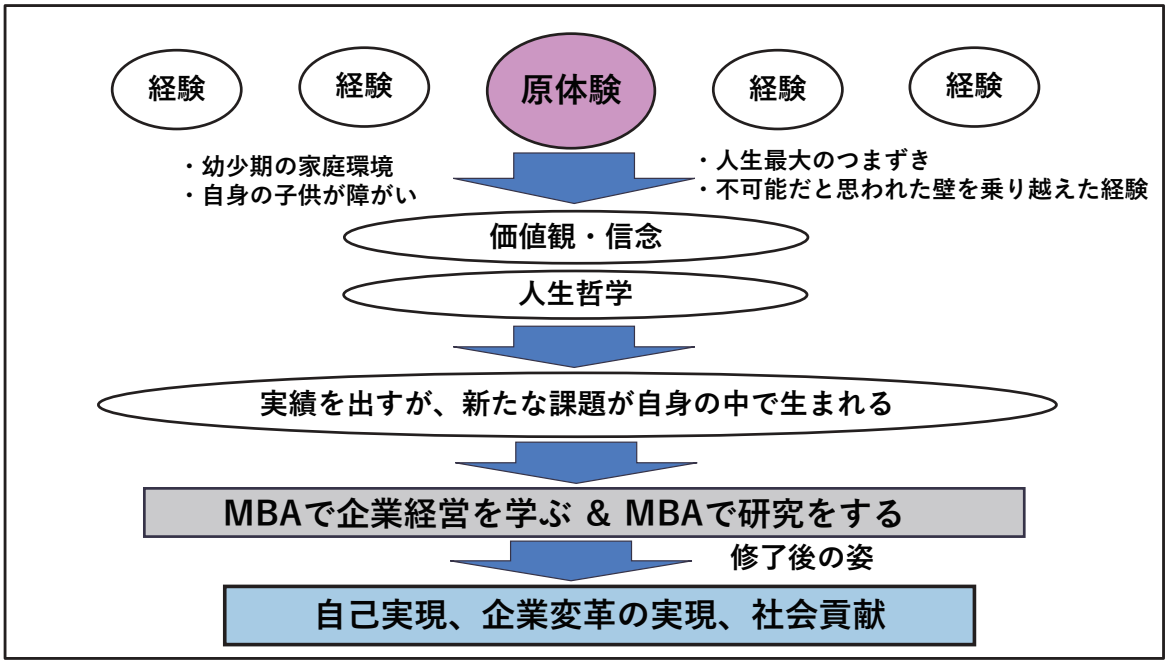
# 第1章　面接の概要と質問項目

## 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、⑴志望理由書・研究計画書に書いた内容に関する点、⑵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。

### ⑴　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：よろしくお願いいたします。時間が 15 分と短いので、手短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、～～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？