* 最終選考の相手→営業部門の管理職
* 営業部門
  + お客様から案件を頂く方
  + エンジニアを選ぶ立場でもある
* 営業部門の方ならではの質問
  + エンジニアを見ている立場
* PRしてほしいこと
  + 自分のいいところ
  + 技術職を長くする→30~40年する
  + 技術者になりたい思い
  + 企業理解→入社後のイメージ
  + 1時間5000円→１か月間80万→この金額に見合ったアウトプットできるか，思い
  + 入社後の目標
* 志望動機
  + 幼少期からものづくりに関心をもっている
  + ベストマッチングシステムの使い方(毎年1回)
    - キャリアの健康診断
      * 自身の市場価値を理解できる
      * あまり仕事がなければ，足りない部分を研修で補完できる
      * 自身の市場価値を理解できる
    - キャリアをデザインできる
      * 自分の目的にあった仕事をマッチングできる
      * 自分のやりたい仕事と自身の能力を照らし合わせる
      * 足りない部分を明確化できる→研修
      * 自分のマッチした仕事を探せる
    - やりたいをやれるようにするために何が必要かわかる
  + 定年退職した時に地元にものづくりで貢献をしたい
  + 仕事と趣味のものづくりで異なることはなにか
    - お客様がいるかどうか
  + どの分野を希望しているか
    - ロボティクス分野を専攻しているので
    - 五感に働きかけることができる→難しいかも？
  + なぜ機械分野
    - 自分の得意分野
  + 全体を管理するためには
    - 機械系以外の分野も知見として持っていなければいけない
    - 後輩の育成→チームで仕事をする→育成をしていくことにより理解が深まる
  + 管理職はあるのか
    - 機械系・電気系・ソフトをまとめるのはPMとSPM
    - 機械系をとりまとめるのはベテランエンジニア(マネジメント)
    - 人材の派遣をするのも(マネジメント)
    - 技術者をとりまとめるのはメイテックにある
    - 会社の経営にかかることはやらない
    - 実現に向けたマネジメントを行う→製品の課題をする
    - 人・もの・金はやらない
    - 技術的な管理は行う
  + 機械・電子・ソフトも全部面白いけど，機械系を軸にしたい