* 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
* 逆質問について
  + 営業部門の方ならではの質問にする
  + 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
    - アウトプットするために必要なこと
    - 御社で働くための意気込み
    - ものづくり・設計開発に対するおもい
  + 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
  + 定年退職(60歳～)した時に地元で「ものづくり」という面から貢献したい
  + そのためには，専門性の高い機械の知識を身に着けるのはもちろん，要件定義～保守までの知識を得る必要がある
  + 御社では，アウトソーシングを行っていることもあり様々な製品分野・職種を選択しキャリアアップすることができると感じたため．
  + また，不足している知識は御社の豊富な研修制度を活用して，効率的にキャリアアップができると感じたため．
  + 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
    - 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
  + 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
    - お客様の課題を的確に理解する→論理的思考・コミュニケーション能力
    - 保守という面でも，設計開発する際はなるべく保守しなくても使い続けられるように
  + どの分野を希望しているか
    - ロボティクス分野→現在，研究においてロボットに関する研究を行っているので，自身が成長しやすい分野であるため
      * 環境が近いため，業務がスムーズに理解できる
    - 五感に働きかけることができる
      * 筐体などはお客様の視覚・聴覚・触覚に作用できる
      * お客様がより満足できるものづくりを実行し，達成感が高い
  + なぜ機械分野
    - 自分の得意分野
    - 電子系・ソフト系も少しではあるが経験をしてどれも興味があるが，8年間学んできた機械系を軸に他分野の視野ももったエンジニアになりたいから
  + 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