**10月10日(月) 筆記**

昨年までと方針が変わって、日本語での筆記試験。確か75分とかそれくらいで、問題の形式と数は一緒。

対策をしたければマッキンゼーのHPに練習問題が載っているので解いてみるといいと思います。

2日後朝にメールで連絡。16日までにESなどを提出するようにと連絡。提出後も2日後朝にメールで面接の案内が来る。（面接案内が来るタイミングは人によって全然違う。筆記の点数が良いと早く来るっぽいですが、社員さんはES提出順にES読んで面接に進めていると言っていました。）

**10月23日(月) 一次面接**

|  |  |
| --- | --- |
| **お題** | アフリカの航空会社のサファリツアー事業 |
| **面接官** | 吉村さん？（ジョブの時に会ってないので定かではない） |
| **時間** | 約30分 |
| **学生** | 1人 |
| **内容** | 自己紹介→ケース  自己紹介はコンサルタントになりたい理由について聞かれたけど、自分は最終的にスポーツ関係に携わりたいっていう話をしたら割と深掘りされた。  ・ケース  アフリカの国内、国際線を運航している航空会社が、サファリツアー事業を運営しようとしている。  見込んでいるのは運営プラス追加の移動需要の創出による収入。  1.これをやるにあたって検討すべき項目は？  3分くらい考える時間与えられた。  収入と支出をもとに要素だした。案の定他には？と詰められた。  2.実際に事業始めるにあたってどうやって始める？  自分たちで始めるか、提携してやるか、あるいはその他やるかみたいな話  3.収入と、固定費、変動費が与えられるから損益分岐点を求める  5分で計算。  計算は簡単。落ち着いてやればミスらないと思う。（おそらくこれが正解するかはあんま見られてない）  4.この事業やる？  判断できないので追加でデータが欲しいと言い、どういうデータが欲しいかについて話して終了 |

⇒ 4日後（金曜）朝に２次面接の案内。その週は月、水で面接があったけど水曜の人も金曜に連絡きていた。

**11月1日(水) 二次面接**

|  |  |
| --- | --- |
| **お題** | 建設（リフォーム）と機械の事業をやっている企業の売上向上施策 |
| **面接官** | 田口さん（俯瞰経営学の授業に一度きていた） |
| **時間** | 約30分 |
| **学生** | 1人 |
| **内容** | ２回目の面接であることを伝えると、自己紹介とかなくすぐにケース。  建設（リフォーム）とマシナリーをやっている会社が、5年間で売上を上げて利益を確保したいと相談してきた。  1.検討にあたって何を知りたい？  考える時間はなくその場でどんどん言ってく（考える時間欲しいって言えばくれたかも）  １次同様、答えていくと他には？と聞かれる。  ここで、会社は事業を片方に絞ろうと考えているという追加の条件が与えられる。  (製品ポートフォリオと製品ごとの利益、売上の割合、変動率、域内の成長率、域外の成長率が与えられた表を見て)  2.どっちの事業がいいと思う？  表だけだと総売上がわからず判断できないと言うと、追加の紙が渡されて次の質問へ  3.5年間で得られる売上を片方計算、もう一方はどれくらい伸びれば良い？  時間制限とかはなく解いたら言う  4.（出された数字を踏まえて）どっちにする？  追加でデータが欲しかったけどそこらへんはざっくり推測で述べて一応結論出しました。 |

⇒ 次の日にメールで11/10までに結果は連絡するという内容のメールが来る（後から受けた人もそうだった）。11/10夜に通過連絡。

**マッキンゼーJob**

【日程】11/24(14:30〜) -11/26

【メンバー】

3人/チーム ✕ 9チーム = 27人

その前の年は15人だったのにめっちゃ増えた。9チームを5、4で2組に分けてそれぞれの組で担当企業を決めて発表する方式

だいたい東大生

自分のチームはシス創の院生、慶應経済のB3の女の子（二人とも微妙に知り合いでやりやすかった）

【お題】

各チーム1社ずつ観光業界の企業を割り当てられ、三年間での事業の改善の提案をする。企業ごとに、売上目標、事業、ターゲットなどがある程度基本方針として決められる。（厳密に従わなくても可。ただし相応の納得感が求められる）

【概要】

初日3時間くらいでガイダンスと担当企業決め。マシュマロ・チャレンジもどきのゲームをやって、担当企業を決める。

その後チーム毎に活動。チーム担当のマネージャーと一緒に進め方を確認して進めていく。（マネージャーは基本部屋にいる。）フィールドワークに出ることを推奨される。

2日目の昼過ぎと3日目の朝にパートナー含む社員数名が部屋にきてディスカッション＆様子を観察される。

2日目の夕方にはフィードバックセッションで、チーム担当のマネージャーからフィードバックを言われる。内容は学生よりもマネージャーによってだいぶ差があったみたい。

最終日に15分の発表＋10分の質疑応答。その後打ち上げ。22時ごろ解散。（去年までと違って深夜解散でタクシー代もらうことはなかった。日曜だったからかと思われる。）

⇒2日後夜に採用責任者のパートナーから電話で内定連絡。

その次の日にオファーレターが家に届くのでサインして後日提出しにいく。（落ちた人にはチーム担当のマネージャーから連絡きていた）。

【選考全体を通して】

・選考突破のために特別に対策する必要はない、というかあんまり意味ないと思います。（人によって筆記はちゃんとやった方がいいかも。）対策をすると言うよりは、この時期までに自分の能力を全体的に底上げした上でありのままの感じで挑めば良いかと。

・連絡来るタイミングや手段は人によって、年によって全然違うみたいなので敏感になりすぎなくていいです。

・ジョブはチームワークかなり大事。ただジョブに参加する学生はいい人ばかりなので心配しすぎなくていいかと。（頭良くてもチームワークに難ありそうな人は面接で落とすみたいなことも言っていた。）あとはマネージャーとかパートナーのアドバイスを柔軟に活かせるように。

・選考フロー全体として他ファームや業界と比べて楽しいと思うし、楽しめてれば通ると思います。逆に楽しくないのであれば通ったとしても向いてないかもしれない（当たり前ですかね）。

・内定者は大きく２種類いて、他社のインターンとかにもかなり参加して能力的に仕上がった状態の人と、インターンとかはほぼ参加してないけど見込まれた人がいると思います。僕は後者なのですが、そういう人は就活を通じて成長するというより選考に落ちた経験や日常の場面を活かして総合的に自分を高めることを意識し続けることが大事だと思います。一方で前者の方が精神衛生上良い（色んな選考で次に進める）ので出来るだけそっちを目指しましょう。11期内定者の中村さんはそんな感じだと思うので中村さんの体験記（他社含め）を参考にしてみてください。

・各ファームの違いに関してはあまり分からないので他の人の体験記を参考にしてください。マッキンゼーに関しては世話好きな一方で自分をしっかりと持っている人が多い印象です。社員同士は上司と部下であっても友達みたいな感じで話していて居心地良さそうでした。

以上、徒然なるままに書きましたが適宜参考にしてくれればと思います。