

MBA課程修了報告書

2017.7.7
Carnegie Mellon University Tepper School of Business
永島航洋

2017年5月に無事、Carnegie Mellon University Tepper School of Businessを卒業しました。本報告書では最終学期での卒業プログラムについてと2年間の留学で感じたことについて記載しました。

1. 卒業プログラム

Tepperでは2年目の後半から、卒業プログラムがあります。のべ15週ほどのプログラムで、ファイナンス専攻、オペレーション専攻というように、いくつか種類があります。私はEntrepreneurshipを専攻しました。そのプログラムの前半では、まずチームを組んでビジネスのアイデアを造っていきます。テーマは基本的にはなんでも良いのですが、ほとんどは短期的にスケールアップを狙えるテーマになります（近所で八百屋さんを始めます、というようなビジネスは扱いません）。私は当初は、RFのエナジーハーベストに関するプロジェクトを行なっていましたが、途中で技術的課題があまりにも大きすぎて上手くいかない予感がしたのでプロジェクトを脱退しました（その後、そのプロジェクトは学外のスタートアップコンペティションで賞を取りましたが）。

結局、EduTechに関するプロジェクトを、韓国人の学生と二人で始めることにしました。調査、インタビュー、ディスカッションを繰り返してアイデアを練っていきました。中間プレゼンテーションで評判が良かったので、途中からメンバーが増えて6人体制になりました。が、それがむしろコミュニケーションの面でプロジェクト遂行を難しくしました。

プログラムの後半では場所をSilicon Valleyに移して、作り込んだアイデアを投資家の前でピッチしていきます。ピッチ後に投資家から痛烈なフィードバックをいただき、アイデアを練り直す、ということを繰り返しました。プログラムの最終日にも投資家を集めて、最終的なアイデアをピッチしました。反応は比較的良かったと感じました。このプログラムを通じて、スタートアップがどのようにビジネスを作り上げていくか、シリコンバレーでの投資家とスタートアップの関係、インターナショナルなチームでの仕事等が学びました。ちなみに共にアイデアを練ってきた韓国人の学生は起業する予定です。

2. 総括

2年間の留学で感じたことをいくつかまとめたいと思います。

自他の強みを知ること

アメリカのMBAでは当然ですが英語でビジネスについて学び、そしてアウトプットを求められます。英語も弱く、ビジネスのバックグラウンドもない私にはかなりしんどい環境でした。ついていくために、時には周りに頼ることも大事かと思いました。会計の話であれば会計士に聞く、ファイナンスであれば銀行出身者に聞く、ということがMBAだと可能です。授業からだけでなく周りからも学べるというのがMBAの環境の良さです。その資源を活用するためには周りの人間がどのような知識、経験を持っているかを把握している必要があると感じました。また、グループワークでは、いかにグループに貢献するか、という点に苦心しました。グループワークの課題ではファイナンス、会計、マーケティングといった分野の知識が問われますが、上記のように他の学生はそういった分野の知識や経験を元々持っていたりします。グループの中で自分がうまくできることをなんとか見つけて、貢献す

る必要がありました。自分の強みを知り、適切に自分のリソースを投入する大切さを感じました。

自分の中にある「当たり前」や「前提」を知ること

一つ目の話でも触れましたがMBAには多様なバックグラウンドを持つ人が集まります。国、言語、業種、職種、年齢、性別ect. 共に課題に取り組む中では問題が発生します。例えば、相手がやってくれてるはず、がうまく進んでなかった、という話。MBAにくる学生は社会経験及びマネジメントの経験があるので、そのようなことが起こらないようにコミュニケーションを心がけます。しかしながら、そのようなことは起きてしまいます。その原因の一つは、それぞれが知らずしらずのうちに作り上げてきた前提を土台に話をしてしまうことです。これは前提を共有している集団の中には認識できません。私はMBA課程を通して他業種、他職種、他の文化の人と話をし、ミスコミュニケーションを経験することで自分の前提を感じることができました。自らの「前提」を把握することは、今後、様々なバックグラウンドの人たちと仕事をする上ではとても大切なことだと感じました。

技術はあくまでビジネスの一つの要素であり、全てではないという感覚

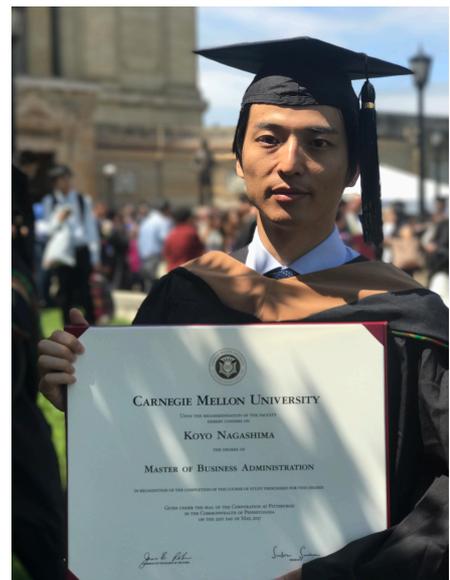
これはまあ、当たり前のことかもしれませんが。しかしながら、技術者や研究者は市場のニーズ（顧客）に直接接する機会が少ないのもあり、シーズドリブンになりがちです。私も5年間の社会人経験があるので頭ではわかっているつもりではいましたが、ずっと技術開発に携わっていたので、どうしても技術サイド（シーズ）にフォーカスしてしまいます。MBAの2年間ではひたすら「自分が何をしたいか（何ができるか）、ではなく、他人が何をしたいか」を意識しろと叩き込まれました。要するにシーズドリブンではなくニーズドリブンであれ、ということです。一方で、このニーズ至上主義がエンジニア側とのコミュニケーションを難しくしているとも感じました。もともと、シーズドリブンになりがちな技術者に対して、徹底してニーズドリブンを叩き込まれるビジネスサイド、コミュニケーションが難しくなることは容易に想像がつきます。私は両面の感覚がなんとなく理解できた気がするので、技術側、ビジネス側をつなぐ橋渡しの役目ができたらいいなと考えています。

3. 今後

卒業後は、カリフォルニアのApple本社で働くことにしました。製品デザイン、技術開発、製造に関わる仕事になる予定です。

4. 最後に

この2年間、本当に多くの方々にサポートしていただき、なんとか留学生生活を修了することができました。生活を支えてくれた家族、友人、学校関係各位そして船井財団関係各位に心から感謝いたします。本当にありがとうございました。これからは新しいフィールドで頑張り、少しでも恩返しできたらと思っています。



以上

卒業式にて