

スタンフォード大学連携科目 令和2年度 開講記録

※開催報告は、各回のゲストスピーカーへのインタビューを担当したグループ（受講生）が書いています。

第1回 6月20日（土）

アントレプレナーのマインドセット

STEAM: シリコンバレーの21世紀型人材

講師：ヤング吉原麻里子

第2回 7月4日（土）

ベンチャーをめぐる法的枠組み

ゲストスピーカー：萬タシャ氏・石井隼平氏

米国で20年以上の弁護士経験を持ち、カリフォルニア州に拠点を置く Yorozu 法律事務所の代表を務め日米の商慣習や法制度等の違いを踏まえた法務・税対策両面からのアドバイスを提供している萬タシャ弁護士と、YKK AP 株式会社法務部の社内弁護士として U.C. Berkeley School of Law LL.M.コースに留学・卒業後にシリコンバレーにて客員弁護士として執務を行い、ニューヨーク州の司法試験の資格を持つ石井隼平弁護士をゲストスピーカーに迎えました。

授業では、まず受講生からゲストスピーカーの紹介とインタビューを行いました。インタビューのテーマとして「シリコンバレーのエコシステムの魅力を探る」を設定し、シリコンバレーに関連したこれまでのターニングポイントや萬弁護士の事務所のチームの在り方、また学生時代に戻るとしたらどんな事をしたいか、サッカーのポジションに例えるとそれぞれのチームでの役割はどのようなものかなどをインタビューしました。萬弁護士は現在の弁護士事務所を立ち上げることがそもそものターニングポイントであり、その事務所の経営理念に共感した石

井弁護士が客員弁護士として執務を行うことになった経緯について伺いました。また、萬弁護士の事務所のチームの在り方として、新人にも様々な業務経験を与えタイミングを見計らって手放し自律的に成長できる環境作りをしているとの事であり、米国流人材育成の考え方に触れることができました。

その後、両ゲストスピーカーからの講義があり、萬弁護士からは、法律の視点から見た米国進出の手順や法的リスクの予防策、現地化成功の秘訣について、石井弁護士からは YKK AP の企業文化の魅力と企業文化が持つ重要な意味について、具体的な例を交えて説明いただきました。お2人共がネットワーキングの重要性を説いていたのが印象的でした。シリコンバレーにはイノベーションを通じてより良い世界を目指すという考え方があり、石井氏はその共感がエコシステムの魅力だとしました。また、萬弁護士はそのようなシリコンバレーと日本企業を結ぶことが有用な価値を生むと考えていました。

授業の後半ではグループに分かれ、ゲストスピーカーのお2人とヤング先生、HBMS の教員も交えて「女性取締役選任義務化について」「米国法律 AB-5 が今後 MaaS の発展に与える影響について」「企業の行動規範について」「現地パートナーとの関係性構築について」についてディスカッションを行いました。オンラインディスカッションで話していた経緯もあり、ディスカッションは盛り上がり各自の意見を共有し考える場となりました。

第3回 7月18日（土）

ベンチャーをめぐる資金調達の仕組み

ゲストスピーカー：宮坂征治氏

今回はベンチャーキャピタル SPARX Group の米国子会社 President であり CEO である宮坂征治さんをゲストスピーカーとしてお迎えし、「ベンチャーをめぐる資金調達の仕組み」について、レクチャーをいただきました。

授業の冒頭、受講生によるゲストスピーカーへのインタビューを行いました。インタビューでは宮坂さんの人となりや、ベンチャーキャピタリストになった背景を伺いました。宮坂さんの大学時代の馬術の話から、今の仕事への繋がりにまで話が及びました。

インタビューの後は宮坂さんからベンチャーキャピタルの仕組みについて概要をご説明いただいた後、Uber Technologies、Tesla、Zoom Video Communications の資金調達を巡るトピックスについて、講義いただきました。

また、「起業におけるチームの重要性について」「資金調達の多様化と上場のメリットについて」「アフターコロナの社会のあり方と資金調達について」という、受講生が事前に予習を行なった内容について、三つの中から受講生それぞれが最も興味があるテーマを選び、テーマ各にチームに分かれ、ディスカッションを行いました。グループディスカッションではシリコンバレーのようなビジネス生態系、いわゆるエコシステム作りについても議論しました。広島でエコシステム作りをするには何が必要かという視点で意見交換をしました。ディスカッションは白熱し、予定時間を過ぎて今回の講義は終了しました。

インタビュー実施前には、ゲストゲストスピーカー 宮坂征治氏の専門領域の具体的内容に焦点を当て、深く掘り下げていくべきなのか、人となりといったものを受講生全員に伝えるべきなのかが分かっていませんでした。しかし、ヤング先生を交えた事前打ち合わせにおいて後者が目的であることが示されたので、明確に目的を意識したインタビューを実施できました。もう少し時間配分を精緻に考えておけば、より一層宮坂氏の人物像を示すことができたのではないかと考えます。

事前の情報共有については、Slack を活用できたので非常にスムーズにできました。非常に多忙である宮坂氏ですが、氏から積極的に自己紹介等を行っていただいたことで心理的に事前準備を進めやすくなり、非常に助かりました。

事前準備を含め、インタビューを実施する中で、非の打ち所のない経歴と能力を有し、シリコンバレーのエコシステムで活躍されている人物も「スーパーマン」ではなく、私たちと同じく一人の人間として共通した部分を持っていることに気付かされました。こうした機会は他で得ることのできないものです。

また、宮坂さんのお人柄に触れ、大変貴重な時間となりました。

第4回 8月1日(土)

事例紹介：ソフトウェア スタートアップの企業戦略

ゲストスピーカー：富田龍起氏

■講義までのスケジュール

事前の Slack での富田さんとの情報交換→（並行して）第 4 回インタビューチームでの講義内容の企画→インタビュー内容精査→第 4 回講義・ディスカッション

①インタビューチームの企画コンセプト（ディスカッションで求めたもの）

MBA ホルダーでもあり、シリコンバレーでアントレプレナーとして活躍する富田さんから「MBA ホルダーが社会に対してなすべき事」、「イノベーターの必要な 5 つのスキル」など現在 MBA 取得中の参加者にとって何か指針となるものを得る事をゴールとした。また、全員参加型のディスカッションとなるように企画した。

②企画の為に準備（富田さんのプロフィール作成と Slack における事前情報交換）

富田さんの幼い頃からの興味関心事、家庭の教育方針、物の見方や考え方、イノベーターの 5 つのスキルの自己分析からお酒、広島とカリフォルニアの美味しいもの話まで幅広く Slack でやりとりした。事前のやりとりからプロフィールや経歴からは見えない人となりを知ることができ、インタビューでの問いに結びつくヒントを得ることが出来た。同時に Slack での事前情報があったため、ディスカッションも深掘することが出来た。

③第 4 回の授業を通じて得られたもの

○授業からの学び

- ・ 自社の強みに基づいたビジネスモデルを見つけ出すことの重要性
- ・ MVP (Minimal Viable Product) について
- ・ 仮説→実験→検証のループを回すことがビジネスデザインとして重要だという点
- ・ シリコンバレーのエコシステムは層が厚く、誰かに話すことで解決に向けてネットワーキングが作用する。人脈は知っているだけでは役に立たない。自分から会いに行く、能動的に学ぶことが大切

・MBAホルダーは社会を良くしていく人たちである。どう学び、どう考え、どう生きるかが大切

・人がやらないことをやりたい、サステナブルな社会に貢献したいという思いが原動力

・好奇心、探求心、成長意欲、人と話をするのが好き。自分は常に成長できるという信念が必須

・問題の本質をとらえて解決すべき問題に注力することが大切

○インタビューチームとしての学び

・シリコンバレーだけでなく、インタビューチームもすべてオンラインで準備、企画する事になってしまったが、その状況下でも参加者全員が当事者として自発的に参加する為にどうすればいいのかをチームで話し合いを重ねた。コロナ禍で、すべてオンラインでチームの意思統一をするというプロセスも学びとなった。

・富田さんからの事前課題もインタビューチームの合同でレポートを作成するなど、オンライン環境でも自発的に考えて積極的に行動する事が大事という事が学べた。

④授業後の交流について

富田さんと授業後にも Slack で交流を行い、我々との振り返り（という名の zoom 飲み会）にも快く参加して下さった。この出会いを大切に、今後も我々からシリコンバレーに行く機会や、富田さんが広島に来られる機会を利用して交流を続けていきたい。

第5回 8月15日（土）

事例紹介：ソーシャルネットワーキング

ゲストスピーカー：中澤里華氏

1) インタビュー内容

インタビュー担当3名がそれぞれ中澤氏の考え方や、なぜそういった考え方にたどり着いたかという過去・経験について質問した。

●質問

- ・ 人生のターニングポイントは
- ・ ストーリーテリングが重要だと気づいた出来事は
- ・ Grit が大事だと感じた出来事は
- ・ どのようなしんどい経験をしてきたか、やり抜くことができた要因は
- ・ ダイバーシティの推進に対して何をすべきか

●回答抜粋

- ・ 日本から海外に出て、自分が小さい魚であると気づいた
- ・ テクノロジー業界の女性 CEO は 5~10% でびっくりした。この問題に自分が取り組まなければならないと思った
- ・ 相手がエンジニアでないと伝わらない（自分とは違う）→ストーリーテリングが必要
- ・ Apple の広告のストーリー性と人の心を動かす力
- ・ 今、ちょうどグリットの重要性を感じている。投資家が怖がっている
- ・ 大学生は市場が不安定で大変。従業員以上の数のインターンを受け入れている
- ・ 未来の不確実性が高い今だからこそ、グリットが大事
- ・ 生きる = 成功する事ではない。アイデンティティは成功にリンクしない。成功にならないとやらないというのは危ない
- ・ 他の言語も話せるようになることが重要。その際、考え方も学ぶ

2) 講義内容・質問タイムの回答

アントレプレナーにとって重要な要素「やり抜く力 (grit)」「失敗体験」「語りべとしてのスキル (Storytelling)」についての講義を受けた。様々な企業のストーリーテリング事例を織り交ぜながらレクチャーが進んだ。

●キーワード抜粋

- ・ 続けることは本当に大変なこと
- ・ 才能とやり抜く力は違う
- ・ 何もない、ネットワークもない、でもやってみよう。→失敗しても学べる
- ・ 社会転換というアート。方針転換は、「退散」ではない
- ・ ピボット…ゴールは変わらないが、手段を変えること
- ・ 成功というのはストレートに達成できるものではない（ぐちゃぐちゃに進みながらなんとか到達するもの）
- ・ グロースマインドセットが重要
- ・ ストーリーテリングは、相手に良く伝われば成功。まずは相手の background を LinkedIn などで調査。彼、彼女に関係あることを調査
- ・ ストーリーテリングは①まず相手を理解すること、②感情のレベルに働きかけること、③意味あるストーリーを作ること、④シンプルにすること
- ・ ナラティブ・ビジュアル・データの重なるところに CHANGE がある
- ・ 大失敗の魅力=親しみが生まれる。受け入れると、誰かに与えたいくなる
- ・ グロースマインドセットで「今の失敗は、後の進歩」と考える
- ・ 周囲の人間とのコミュニケーション、失敗の経験。失敗することで Reputation（評判）以上のものを得た
- ・ 失敗すると、周囲がサポートしてくれる
- ・ 何かをやるときは「なぜ？」と常に問う。なぜやる？なぜ取り組む？なぜ情熱？
- ・ なぜ？と考えることで目的やモチベーションを思い出すことができ、Grit の力が強まる。誇りを持てる
- ・ しっかりと自分の情熱の根源を理解できれば「喜んで頑張る」という状態になる

- ・ 他人の Grit を支えるには、慰めるだけではなく、何かできることはないか、ということ伝えることが大事

- ・ セレンディピティ：コントロールできない状況での Pivot ≠ 諦める。Pivot は道が止まっただけで、別の方面にいけばよい

3) ディスカッション内容

クラス全員で「自分がやり抜いたこと」を一言ずつ発表。クラスメイトの意外な一面も見れた。

事前のディスカッションテーマである「グリットとピボットの関係性」「ブランド価値を持つのは商品・サービスなのか従業員なのか」の2つについてクラス全体でディスカッションした。

●出てきた意見等

- ・ Grit は自分でコントロールできるもの、Pivot は向こうからやってくるもの、という興味深い意見が出た

- ・ 道は元々あるものではなく、大草原に踏み出して歩いたところが道になっている (by 土本先生)

- ・ 製品とサービスはコモディティ化する。従業員はオリジナルに

- ・ 根底にあるのは会社の根源。やり抜く、なぜ？を追求したもの

- ・ 今のブランド広告ツールは 10 年前とだいぶ違う。デジタルの触れ合い。その中で力のあるものは「口コミ」。一人一人は、何十人、何百人のインフルエンサーである

- ・ ブランドアンバサダー＝ブランドの語りを友達に話す

- ・ ①製品やサービスの高品質化、②ブランドアンバサダーを活用したマーケティング。今は①も②も同時にやるブランド戦略が主流

- ・ ブランドはカスタマーと作り手の信頼関係

- ・ 世界が狭くなっている。従業員もインフルエンサー

4) 学んだこと

- ・ やり抜くこと→成長思考
- ・ 諦めではない→方向転換
- ・ 最初の就職で希望しない部署への配属→専門外のことが学べた（プラス思考、プラスに持っていく考え方）→置かれた場所で咲きなさい→（どんな環境でも、文句を言わずに、そこで最善を尽くしなさいということ。就職先や仕事なら自分で（置かれた場所を）変えることができる）
- ・ デザインを通じたストーリーテリングは、時に「論理を超越する」。圧倒的ファンになった経験からすると、理屈じゃない
- ・ 自分が思うよりも人は自分の失敗を気にしていないこと
- ・ 失敗しても笑って助けてもらえること
- ・ 「なぜ」を考えることで、自分のモチベーションや目的を思い出すと元気が湧く
- ・ 人に伝えるにはストーリーテリングを意識して話すことが重要。そのためには相手を理解することが必要である
- ・ 諦めなければ、失敗ではなく途中経過。必要なステップ。とにかくやり抜くこと

第6回 8月30日（土）

事例紹介：医療機器開発

ゲストスピーカー：池野文昭氏

第6回目では、ゲストとしてスタンフォード大学循環器科主任研究員・MedVenture Partners 株式会社チーフメディカルオフィサーである、池野文昭氏（医学博士）をお迎えして、「医療機器ベンチャー」をテーマに、池野氏からの講義及び参加メンバーによる活発なディスカッションを中心としてインタラクティブに授業が展開されました。

ゲストの池野氏は、自治医科大学を卒業後、9年間、僻地医療を含む地域医療に携わり、日本の医療現場の課題、超高齢化地域で医師として患者と向き合う日々から、夢の一つであった海外留学を実現し、所属するスタンフォード大学でシリコンバレーの200社を超える米国医療機器ベンチャーの研究開発、動物実験、臨床試験等に関与されてきた経験をお持ちです。また併せて、医療機器関連における日米規制当局のプロジェクトにも参画し、国境を超えた医療機器エコシステムの確立に尽力し、日本とアメリカの架け橋となって現在に至る経験を語られました。

本担当グループからの池野氏へのインタビューを通じて、過去・現在に至るまでのターニングポイントを振り返り、今の成功に繋がるまでの壮絶な過去よりあきらめない力を、Zoomを通して感じることができました。また、未来に向けての活動の展望として、シリコンバレーにおける医療分野での起業家を支えるエコシステムとは何か、日本国内での必要性や構築における意思決定の要因について、参加メンバー全員で考察を行うことで幅広い議論につながりました。

また、本講義においては、医療機器という専門性の高いテーマについて、自分事として、より深く、そして楽しくディスカッションを展開していく企画として、「自身の未来の健康」をテーマに、参加メンバーからのコメントを集めて進めていくといった内容を取り入れました。多様な専門性を持つ参加メンバーから、それぞれの切り口や価値観から健康についての意見が交わされたことによって、多くの気づきが得られた学びに繋がり、より医療に対する未来を身近に感じることができました。

米国にいながら、日本でベンチャーを立ち上げ、エコシステムを作り、バイオデザインプログラムを行うことで、多くの人の命を救おうとする池野氏の、医師としての強い使命を感じる事ができた、有意義な時間となりました。

第7回 9月12日(土)

シリコンバレーで「失敗」が意味するもの

ゲストスピーカー：小野里晃氏

第7回目はゲストスピーカーに小野里晃先生をお迎えしました。小野里先生は、1990年代からシリコンバレーに在住され、これまで多様な領域で起業をされてこられました。これまでの起業家人生を振り返りつつ「アントレプレナーからのメッセージ」というテーマの講義です。

今回、様々なフィールドでご活躍されてきた小野里先生の行動原理である、面白いことをなんでもやってみようといった「モチベーションの原点」についてお話いただきました。洋書販売、メディア、ラーメン店経営、更には某お笑い芸人さんとのご関係など、「面白そう」というきっかけだけでなく、事業戦略や事業拡大の着想について、ご経験をもとに伝授いただきました。

インタビューは、授業の1週間前から小野里先生とチームの学生との事前交流の機会をいただきながら準備を進めました。当日は、渡米への覚悟、子育てについて、我々HBMS学生とのコラボなど、ありとあらゆる角度からご質問し、プロフィール情報では伺えない小野里さんの常に自然体な人柄をあぶりだしました。

講義や質疑を通して、他文化尊重の観点からビジネスの見込みがあっても自分が手を出すべきではないと判断されたエピソードや、自分らしくできていることが成功だと話す小野里さんの自然体な人柄に触れ、自分がビジネスや仕事を通じてどうありたいかを考えるきっかけをいただきました。

授業後半のディスカッションは、「ワクワクとモチベーションにどんな関係があるのか?」、「失敗と挑戦について、両者の関係性」をテーマに行い、いつものように議論白熱。モチベーションの原点は、利他的な発想や自己実現欲求など十人十色。失敗は成功の一つの通過点として捉え、一種のプロトタイプを検証しただけであるとの意見や、失敗した際の影響度を直視することで、思い切りがつくのではないかなど、小野里先生を交えて議論しました。

第8回 9月21日(日)

まとめの議論

講師：ヤング吉原麻里子

