

再現性を高めよ

第17期 OB 森 直也

昨年3月に慶應義塾大学大学院修士課程を修了した私は今、外資系のコンサルティングファームにて、ある精密機器メーカーの新規事業立案に携わっている。体制としては、プロジェクトマネージャーの下に先輩1人と私がつき、3人でクライアントとの議論に臨んでいる。これまでに私は、新規事業の立ち上げ先となる市場の調査として、既存プレイヤーを洗い出し、類型化や市場規模試算を行ったり、想定顧客のニーズ調査として、有識者にインタビューを行ったりしてきた。そして現在は、どのような事業案であれば収益が見込めるかについて仮説検証を繰り返している。こうした仕事の中身の話は興味のある人がいれば別の機会にと思うのだが、このエッセイではタイトルにもあるとおり、再現性を高めることの重要性を共有できればと思う。

これはコンサルティングファームの特色の1つだと感じているのだが、自分のやりたい案件に携わるには、自ら手を挙げてプロジェクトマネージャーとのアサイン面談を受けなくてはならない。この面談は、言わば就職面接の簡易版であり、想定される業務を遂行する能力と意欲が見られることになる。そこでは自分には何ができて、案件でどのような貢献ができるのかということについて、根拠となる経験をプロジェクトマネージャーに示し、確かに君ならばこの案件でも活躍できそうだと想像してもらう必要がある。すなわち、異なる環境下においても、自分が過去に生み出した成果を再現できることを主張しなければならぬ。年次を重ねて様々な案件を経験していけば、自ずと話すことのできる成果も増えていくと思うが、研修期間を終えて間もなくアサイン面談を迎えた私は、話すべきことを見つければいいから始めなければならなかった。

研修期間で自分が得意だったことを話すべきか、それとも自己学習で身につけた実務的なスキルを話すべきか、私は思い悩んだ。しかし、そうした付け焼き刃の経験をいくら振り返ってみても、私が行き着くのは、自分の土台となっている経験は昔から変わらずにゼミでの研究活動であり続けているということであった。こうしてアサイン面談では、学部時代から大学院まで4年間、消費者行動を研究する中で、膨大な資料から得られた情報を観点別に順序立てて整理することや、整理した情報を踏まえて検証すべき仮説を見出すことを、日常的に訓練してきた経験を話した。そして、どのようなテーマの論文であってもゼミの先輩や後輩と深く議論してきたように、どのような業界のどのような案件であっても調査設計をして情報を収集し、その結果を基に事業案検討の上で抑えるべき論点を見出すことができると伝えた。その結果、どれほど再現性を評価してもらえたかは定かではないが、冒頭で述べた案件に結びついたのである。

ここまで読んでいただいたゼミ生からすれば、私が話した経験は全く特別なものではないと思う。しか

し私は、そんなゼミ生にとっては当たり前の経験も、実務の場面で一定の評価を受け、実際の仕事で通用することを証明できたと考えている。ともすると現役生の中には、ゼミ活動に全力を注ぐ中で就活を進める同級生を前に引け目を感じる人もいるかもしれない。しかし、安心してほしい。ゼミ活動にはそこでしか得られない経験があり、その経験が社会でも役立つことは、多くの先輩たちによって証明されている。かくいう私も、卒業後も変わらずに支えてくれる同期の舞香ちゃんがゼミでの経験を活かして仕事で邁進する姿を見てきたからこそ、安心して前に進むことができた。これから先、困難な場面はいくらでも待ち構えていると思うが、どのような場面であっても安定して成果を生み出していけるように、自分の行動を分析し、再現性を高めていきたいと思う。



(左から第18期芝田さん、第17期舞香ちゃん、第18期井上くん、著者)



舞香ちゃん行きつけのお店にて
(左から第18期井上くん、第16期北澤さん、第18期加藤さん、著者、第18期芝田さん、第17期舞香ちゃん)