

ナオミ・レモン

くみ先生

LAIB4000

9/15/21

デジトレードにおけるインターンシップ報告

2021年6月28日から8月5日で日本のデジトレードという会社でインターンシップを行いました。このインターンシップでの私の仕事は日本人が興味があるマーケットについて調査をすることでした。この報告書では、デジトレードがどのマーケットに興味があるのか、またインターンとしてどのように商品を見つけるかについて説明します。その過程で、デジトレードにおけるビジネス文化と、オンラインでのインターンシップの経験について論じます。

企業紹介

デジトレードは新しいビジネスを開拓しています。世界中から新しい製品を探し出し、日本で宣伝して販売します。私達インターンがお世話になったのは緒形さんとノブさんの2名でした。緒形さんはCEOで、ノブさんは緒形さんのチームにいました。ノブさんがインターンを担当するのは今回が初めてだったので、ノブさんは監督としての役割に興味を持っていました。デジトレードの経営状況は分かりませんが、非常に高い商品を持っています。例えば、ペロトンのエクササイズバイクを販売する予定です。また、デジトレードは小さなチームですが、このような高価な製品を購入しているため、経済的には順調に進んでいると思います。

インターンシップでの役割について

私の割は様々なマーケットの調査をすることです。見つけた商品は、ウェルネス、フィットネス、スポーツの3つのカテゴリーに分類しました。他のインターンと一緒に働き、まずは新製品を見つけるように言われました。その後、グーグルドキュメントを使い、調査で見つけた情報を合わせました。ドキュメントには会社名と場所、製品の価格、ウェブサイトのリンク、資金、収益の方法、および製品のかんたん説明のカテゴリーを作成しました。また、調査結果が重複しないように、お互いに連絡を取り合いました。主な連絡は Slack アプリで行いました。毎週の会議は Zoom、Microsoft Teams、および Skype で行いました。インターンシップの最後に、エミリーと私はズームで会い、最終的なプレゼンテーションに取り組みました。これは非常に役に立ちました。エミリーの助けを借りて何が改善できるかを正確に要約することができました。

インターンシップにおける役割

インターンシップ期間には他に二人インターンがおり、マキシムとエミリーという名前でした。インターンシップ期間中、グーグルドキュメントを使って調査で得た情報を組み合わせました。会社名と場所、製品の価格、ウェブサイトのリンク、資金調達レベル、収益の方法、および製品のかんたん説明のカテゴリーを作成しました。また、調査に重複がないように、お互いに連絡を取り合いました。これは非常に役に立ちました。改善できるかを正確にまとめることができたからです。

私たちが焦点を当てたマーケットはウェルネスとフィットネス、つまり健康を改善する製品とサービスです。たとえば、私が見つけた会社にはビスと TalkSpace があります。ビスは東京にある会社です。ビスの製品は、尿サンプルを採取して、PH と電解質と水分補給レベルを測定します。ビスのアプリはこの情報を取得し、バランスを保つ食事を推奨します。TalkSpace はメンタルヘルスサービスの一例です。TalkSpace はオンラインサービスを提供します。メンタルヘルスの専門家はアプリで病人と話せます。

フィットネスのカテゴリーでは、スポーツや運動器具、また、関連するサービスを提供します。私が見つけた企業の中に、JaxJox という会社がありました。JaxJox は磁石を使用して重量を 10 から 100 ポンドに変更することができるホームジムです。これらの磁力のウェイトは JaxJox アプリに接続されており、アプリがウェイトを使用する頻度や重さを測定します。ウェルネスクатегорияは、健康を促進する製品やサービスを提供します。このような製品は一般的により良い生活を送るのに役立ちます。たとえば、Neuropeak Pro は長期間にわたって脳を訓練し活性化させます。アプリとヘッドバンドを使用して脳の活性度や集中力を測定します。このアプリはユーザーが脳機能を改善するにつれて難易度が上がるエクササイズを提供します。

どのような製品を探すのかに関してデジトレードから頂いた指示は具体的ではありませんでした。初めは、何でも探すように言われました。最初はパラメータが指定されていませんでした。毎日 6 時間、インターネットを使ってさまざまな企業の調査を行いました。最初の指示は、自分の家族や友人にどのような製品を知っているかについて聞くということでした。私はこのような質問をするのは失礼だと感じたので、できるだけ迷惑にならないように努めました。それから、保険会社に電話して、健康の向上のためにどの製品を推奨するかを尋ね、メンタルヘルスおよび健康のアプリやサービスのリストを提供してもらいました。

次の数週間、私達インターンは睡眠技術を具体的に検索するように指示されました。睡眠技術とは、睡眠に関係するあらゆる企業と製品を組み合わせた幅広いカテゴリーです。緒形さんにおすすめする企業を 57 社見つけました。睡眠技術は新しい市場であるため研究が難しく、検索で見つかった企業は多くありませんでした。これに数週間を費やしましたが、リストに追加する新しい会社を見つけるのは困難でした。初めは、すべてのカテゴリーで 500 ドル相当の製品を探すように指示されました。私達は CES カンファレンスなど、今後の計画を立てるために役立つ国際会議についての情報を与えられました。CES カンファレンスは、ハイテク企業がコマーシャルを一般に公開する前に、新しいアイデアを発表するカンファレンスです。しかし、これらの会議に関する情報を見つけるのは非常に困難でした。それで、私は他のリソースを探し、本屋でも参考になる雑誌を見つけました。CES カンファレンスで毎年発表された睡眠技術の独自のリストを集めるのは「sleepgadgets.io」と言う睡眠技術のウェブサイトであり、

最も役に立つと思いました。最後の数週間で、サブスクリプションによるサービスが付属している 1000 ドル以上の価格の小さい製品を見つけるように指示されました。

分析

私のインターンシップ期間中にいくつかの問題が起きました。これらの問題の原因は主に 2 種類に分けることができると考えます。第一に、オンラインでのコミュニケーションの問題です。コロナのためコミュニケーションは全てオンラインで行われました。第二に、日米のビジネス文化の違いが影響していた可能性があります。日本のビジネス文化は行動を通して学ぶことを期待していますが、アメリカのビジネス文化は何をすべきかを直接教えてくれます。デジトレードは日本における典型的な会社ではありません。インターンシップのオリエンテーションでは、会議で日本式にお辞儀をたくさんするように言われました。しかし、最初のミーティングで、信さんは私たちに、安心してオープンに話し、質問をするように言いました。デジトレードはとてもオープンでリラックスした雰囲気、インターンはとても歓迎されていました。しかし、オンライン形式で仕事をする中で、いくつかの問題が発生しました。私は、すべての問題がコミュニケーションの問題に要約されていると感じました。

このインターンシップはオンラインだったので、私が管理しなければならない問題がありました。時差のため、コミュニケーションは非常に難しかったです。緒形さんと信さんは東京、マキシムはカリフォルニア、エミリーは北京、私はサウスカロライナにいました。私は東部標準時午後 10 時に始まる会議のために非常に遅くまで起きていなければならず、他の人たちも同じ理由でタイムスケジュールを変更しなければいけませんでした。これはコミュニケーションの問題の一因となりました。私たちが睡眠中に日本の人々が緊急のメッセージを送ることが何度もありました。一度、家族の緊急事態があったため会議に出席できなかったことを緒形さんに伝えようとしていました。しかし、Slack アカウントはこちらの時間で午後 9 時になるまで、メッセージの受け入れをブロックされていました。このような問題は他のインターンでも別々の週に発生しました。

また、担当の方からの指示が曖昧で混乱する事態にも苦勞しました。特に、会社を検索する際にどのような会社を探すべきかに関する指示では、パラメーターがランダムに追加されることがありました。見つけた企業のリストを提出すると、更に調査を進める方法として、次

回はより複雑なパラメーターを検索するように求められました。このような方法では、私たちが何を探そうに求められたのか正確には分かりませんでした。たとえば、500ドル程度の商品を検索するように言われ、見つけた情報を報告した後、次は1000ドル程度でサイズが小さい商品を検索するように言われました。後になってから探すべき企業のカテゴリーを追加するので、作業が無駄になったかのように感じました。

このような問題は、週に一回という限られた会議スケジュールとオンライン形式によるものだと思います。毎日会っていたら、緒形さんとノブさんに与えられた任務をもっと意識して連絡し合っていたかもしれません。しかし実際には、私達インターンが職場に物理的に存在しないために、すれ違いが合ったり仕事で忙しかったりして、インターンがどのような業務を割り当てられていたのか忘れてしまったのではないかと思います。一方、もちろん意図的に曖昧な指示を出していたという可能性もあります。私たちにある程度自由に企業を探させて、報告を聞きながら新しいアイデアが出たことで新しい指示を出すことができたのかもしれません。また、インターンが自分で考えながら企業を探せるようにというトレーニングとしての側面もあったと思います。

商品を探す過程で私たちに求められていたのは、デジトレードがすでに販売しているものと互換性のある商品を見つけることでした。作業を通じて「なぜデジトレードがこのスタートアップに投資するべきなのか」という質問に答えるよう求められました。エミリーと私はデジトレードの市場は健康、ウェルネス、フィットネスであると考えていたため、これは非常に紛らわしい質問でした。しかし、時間の経過とともに、デジトレードの二次的なマーケットは主にスポーツ関連の商品にあることが明らかになりました。デジトレードのチームは、元々はスポーツ広告とフィットネスの市場という背景から来ており、販売したい製品に対する好みさえ知らせなかったのではないかと思います。このような誤解はオンライン形式によって混乱がさらに悪化した例だったと思います。もし私たちが直接そこにいたら、雰囲気をもっとよく理解していたでしょう。

このような混乱が生じたのはオンラインで働いていたせいだと思いましたが、実はそうではなかった可能性もあります。日本生産性本部によると、日本の生産性は、人々がオンラインで在宅ワークをしているときに上昇しました。加えて、2021年にオンラインで働く人々の割合は大きく変化していません。これは仕事に関連するストレスが減ったことでメンタルヘルスが改善したことによるものではないかと思います。私達のケースは、日本特有のものではなくデジトレードの環境によるものだと思います。しかし、

Japan Productivity Center によれば、調査にさんかした人の 40%は、オンライン環境のために上司が自分の仕事を正しく評価しないのではないかと心配していました。これがエミリー、マキシム、および私に起こることであり、私たちのタスクは毎週の評価に関する混乱であったのではないかと思います。オンラインで仕事をして、簡単にコミュニケーションをとることができなかったため、毎週の課題について適切な評価を得ることができませんでした。

コミュニケーションの問題のほかに、デジトレードでもっと改善できると思われる点がありました。”The future of work in Japan: accelerating automation After COVID-19”という記事によると、日本の仕事の 56%は自動化できるタスクに浪費されていると考えられています。特に無駄が多いとされる仕事はデータ入力とデータ処理の二つです。実際に私たちがインターンとして行った仕事でも、自動化されるべき点はデータ入力とデータ管理でした。私達の仕事は会社や商品を検索して見つけたものをリスト化することでしたが、見つけた情報を入力し管理するシステムが必要だったにもかかわらず、グーグルドキュメントに書くだけでした。自動化されたシステムを使用していれば、このプロセスはもっと効率化できたはずです。

経済白書によると、日本企業の日本人労働者が直面した主な問題は、過労、生産性の低さ、そして女性の労働力の少なさでした。在宅ワークの環境は、これらの問題に対する潜在的な解決策と見なされてきましたが、日本はこれに戦略的に焦点を合わせていなかったようです。代わりに、多くの日本の企業は、オンライン業務環境でこれらの問題を意図的に修正するのに苦労していました。デジトレードのオンラインワークに対する戦略があまり機能していなかった理由はこの点にあったのではないかと思います。例えば、ビデオ通話プラットフォームを一つ使用する代わりに、複数使用しました。すべての情報を 1 つの書類に集約して比較するのではなく、複数の書類を使用しました。お互いに連絡する方法を一つにするのではなく、メールや複数のアプリを使用しました。この問題は、デジトレードだけでなく、日本企業でも一般的に大きな問題だったのではないかと思います。

結論

私はこの経験から多くのことを学びました。日本とアメリカの会社のスタイルが融合したことで、緊張が和らぎました。最初は、フォーマルな環境を予想してとても緊張していましたが、リラックスした環境で、将来の仕事に経験に自身が持てるようになりました。私自身は健康やウェルネスの市場には興味がありませんが、データ収集、提案の出し方、企業や製品を研究するための便利なツールについて多くのことを学びました。データ収集のプロセスは、すぐに慣れることができました。情報収集の際により具体的な指示を段階的に出していく方法は混乱を招きましたが、振り返ってみると、データ収集に慣れるための最良の方法だったのかもしれない。両方のプラットフォームを使用してデータを収集および解釈する方法を学びました。非常に具体的なカテゴリをすぐに要求するのではなく、ゆっくりと具体性を高めてくれたことに今は感謝しています。このアプローチは、インターンシップの最後に大量の情報を処理する方法を学ぶのに役立ちました。情報収集に使用された会社やウェブサイトは、すべて私にとって新しいリソースでした。

また、リモートのオンライン作業環境の管理についてもかなり学んだと思います。インターネット接続、スケジュール管理、および時差に問題がありました。日本とアメリカの企業で一般的に使われているさまざまなコミュニケーションの方法について学びました。デジトレードでの経験を基に、私は他の業界についてもっと学び、将来どのような仕事に就きたいのかを考えていきたいです。

参考文献

Fitzpatrick, Michael. "Why Japan Refuses to Work from Home-Even in a Deadly Pandemic." *Fortune*, Fortune, 14 June 2021, <https://fortune.com/2021/06/13/japan-covid-work-from-home-corporate-culture/>.

"Implementation of Telework in Japan Continues to Lag." *Nippon.com*, 11 May 2021, <https://www.nippon.com/en/japan-data/h01004/>.

“Pandemic-Weary Workers Losing Fear of Covid-19, Survey Indicates: The Asahi Shimbun: Breaking News, Japan News and Analysis.” *The Asahi Shimbun*, 21 July 2021, <https://www.asahi.com/ajw/articles/14400219>.

Ministry of Economy, Trade, and Industry. “2019 White Paper on Small Enterprises in Japan .” *Small and Medium Enterprise Agency* , Oct. 2019.

Okubo, Toshihiro, et al. “Teleworker Performance in the COVID-19 ERA in Japan.” *Asian Economic Papers*, vol. 20, no. 2, 2021, pp. 175–192., https://doi.org/10.1162/asep_a_00807.