

ゼミ生とのつながり

第2期OB 梶山 啓介

OBOG 会誌第8巻の発刊おめでとうございます。また第8巻を発行にあたり、個性豊かなというか、わがままな OBOG を取りまとめて頂いた現役ゼミ生の皆様、ありがとうございました。

OBOG 会誌へのエッセイ寄稿の連絡を毎年年末に頂いていますが、いつもその連絡をきっかけにその年に起きたビジネスの事やプライベートのことを振り返り、今年は何を書こうかと考え提出していました。

今回も同様の流れで考えていたのですが、ちょうどエッセイ寄稿の連絡を頂くのと前後して、第3期OBであり、今は東京経済大学経営学で准教授を務めている森岡さんから、年始の講義で話をしてほしいという依頼を頂いたので、今回はこの講義での様子をご報告させていただきます。

ご存じの方も多いかと思いますが、森岡さんは大学を卒業してから大学院に進み、そこから千葉経済大学経済学部を経て、現在は東京経済大学経営学部の准教授として、自らのゼミも持ち、バリバリ活躍されています。そんな森岡さんから昨年末、「インダストリアル・マーケティング論という講義を担当しており、その中で法人営業における外部組織の活用というテーマがあり、学生に説明したのですが、いまいちイメージが出来ていないので、実務として行っている梶山さんに講義を行ってもらえないでしょうか？」という連絡を頂きました。私は講義の依頼をもらっただけではなく、森岡さんが私の行っているビジネスを高いレベルで把握した上で依頼してくれたことに嬉しく思い、この貴重な機会に取り組ませてもらうことにしました。

100名ぐらいの学生が大教室で受講している講義では、B to B マーケティングや外部組織（アウトソーシング）の活用方法や種類に関して、私の経験を交えながらお話をさせて頂きました。事前に森岡さんから、「大学生の反応はないですからひるまないでくださいね」と言われ、「そんなのこっちは営業で慣れっこだ」と言って臨みましたが、実際には予想以上の学生反応の無さ（思えば、自分も学生時代一緒でした）に恥ずかしながら動揺してしまい、慣れるまではドギマギしてしまいました。その後は慣れて、落ち着いて話が出来、何とか1時間半の講義を無事(?)に終わられたのではないのでしょうか。久しぶりにドギマギした経験を含めて、森岡さんには感謝しています 笑。

そして講義終了後、森岡さんと森岡さんのゼミ生何名かと一緒に懇親会を行いました。夕方5時から初め、店を出た時には10時半ぐらいでしたので5時間以上、今回の講義の内容に関わらず、ゼミ生のゼミ活動の話や就職活動の話、私のビジネスの話など色々な話をしました。その中で森岡さんがゼミ生を前にして、自らのゼミやゼミ生に対する考えを話している姿を見て、こちらも胸が熱くなる点がありました。

私みたいに大学卒業後就職してすぐにベンチャーをはじめた人間は、理論よりも実践、経験が重要だと

考え、どうしても大学の経営学部に対しては、理論が多く頭でっかちになってしまっているという固定概念があります。それは良い悪いということではなく、若くして先生になるためにどうしても実学の経験が少なくなるため、致し方ないことだと考えていました。

しかし、今回の講義をきっかけに森岡さんと飲んで、色々と意見交換をする中で、私の中での固定概念が良い意味で崩れました。森岡さんは実学の経験が無いのにも関わらず、それを全く感じさせない観点で物事を捉え、更に先生としての理論的背景も乗せて意見をします。このような感覚を持った先生のものでしっかりと経験を積む学生が増えれば、社会人における新卒学生のレベルは格段に上がり、最終的には日本経済に対しても大きな力となります。それぐらい森岡さんが取り組んでいることは、意義のあることだと思います。

小野ゼミを卒業して10年経ちますが、今回のようにゼミを通じて出会った人間とまたこうやって一緒に何かに取り組み、一緒に酒を飲みながら意見を交わすことが出来ることは、本当に素晴らしいことです。そして今後は、このようなつながりがより多く起きるように、我々卒業生ができる事を見つけ、取り組んでいくべきであると感じます。かく言う私自身、OBOG 発展のために何か取り組んでいるわけではないので、今後は何かしら取り組みを行うというプレッシャーを自らにかけ、終わりの言葉とさせて頂きたいと思います。



東京経済大学における著者の講義風景