

小野ゼミ≡実務

第7期OB 岸本 啓太郎

3月の大地震の前に、自分は別の大地震に見舞われました。「留年」という名の（笑）今まで、ただでさえ遠回りの人生を歩んできた上に、苦勞して得られた内定もふいにし、一時は本当に人生詰んだかと思いました。この件に関しましては、謝恩会のときに、同期の皆そして現院生の方々に笑い飛ばされつつも、非常に励まされ、そして先生にも数々のアドバイスを頂き、非常にお世話になりました。それ以来、なぜか「何とかなるだろう」と開き直り、就活を始めた結果、ご縁もあって、以前から希望していた職種に就くことができ、8月から働いております。現在は **Samurai Incubate** というスタートアップベンチャーのインキュベーションを行っている会社で働いており、私自身は海外のウェブ系ベンチャー企業の日本進出のサポート（ローカライズ）をしており、営業以外のすべてを担当させて頂いております。もう少し詳細にご説明しますと、海外の本社とのスカイプ会議、マーケティング、プロモーション戦略の立案から実行と、比較的カッコいい響きの業務から、ユーザー対応、バグの発見・報告など、非常に地味な業務まで、実は自分でも何をしているのか分からない程度にいろいろやっております。

海外と仕事をする際、自分たちの常識は一切通用しないということをよく耳にしておりましたが、まさしくその通りであるということ、この4カ月を通じて思い知りました。日本のウェブサイトでは当然のように実装されている機能を1つ要求するにしても、数多くの調査や交渉が必要になります。また、なぜこのような状態でサービスを走らせることができるのだろうと驚かされることも多々あり、改めて日本のウェブサービスの質の高さを実感したりもしています。もし、9期生でウェブ系の会社に行きたいという人がいるのであれば、海外のサービスと日本のサービスを比較し、考察してみると良い話のネタになるのではないのでしょうか？

と、少々話はずれましたが、韓国の企業に提出する資料を作成する際に、ケースメソッドで扱っていた4Pや3C、データの考察などが非常に役に立っていると感じる機会が多々あります。また、簡単な統計分析（相関分析や回帰分析）を行い、分析結果を添付するだけで、資料の評価も格段に変わります。学生時代に勉強したことは、社会では何も役に立たないと言われるかもしれませんが、少なくとも自分は小野ゼミで経験してきたことは非常に役に立っております。

で、結局のところ何が言いたいのかというと、「小野ゼミのOB（仮）が、実務の現場でも小野ゼミのケースとかの経験が役に立って言っているよ（笑）」とかディスったり、10期生にアピールするネタの1つにしたりして頂ければと思いつつ、そろそろ筆をおきたいと思います。



同僚と共に。著者は前列左端

2011年大晦日 暖房のない自室にて