

三田の山を下りて、再び

第8期 OB 石田 陽一朗

2019年3月、慶應義塾大学大学院商学研究科の修士課程を修了して1年、現在は、家業の製茶問屋において、再び、商売の道へ入っています。

昨年度のエッセイにも一部記載させていただいたのですが、修士課程の2年間のお話を少々。家業の製茶問屋を手伝いながら、文部科学省の特別プログラム「博士課程教育リーディングプログラム」にRAとして所属し、研究を行う生活をしていました。最終的な修士論文は、日本の伝統的な産業に属する小規模事業者の経営革新のプロセスを、組織論、社会学、進化理論などのフレームワークを用い、複数のケーススタディから新しい提議の妥当性を確認するものとなりました。日本の伝統的な産業 ⇒ 「茶」、つまりそれに属する小規模事業者 ⇒ 「私ども」であり、自らの環境に近いながらも、社会課題として根深い中小企業の課題を題材として執筆することが出来ました。知らずのうちに辿り着いたこの研究分野は、**Research Policy** や **Regional Studies** 等の論文誌で、オランダ、イギリス、ドイツ等のヨーロッパの一部の大学を中心に2000年以降、そして近年特に盛り上がりを見せている分野でした。地域における事業者の革新性を事業者同士のネットワークから分析する研究や、事業者の製品イノベーションに影響を及ぼす取引先の空間的要因等、主に「地域」としての空間的視点を取り入れた小企業のイノベーションを題材としています。日本では極めて研究例が少なく、近年トピックになっているキーワードさえ、日本の学会誌では検索に引かないのが実態ですが、地方創生や地域活性化が政治的議題であり続ける昨今の日本においては非常に重要な知見が詰まっていると思います。

修士課程の2年間で達成したかったことは、自らに納得のいく専門性を持つこと、家業を継ぐ者として何かしらの「新しい扉」を開くことでした。前者については、学会で発表できるような研究成果を残せなかったことが悔やまれますが、非常に興味深い自身の環境に近い研究分野を発見し、数多くの論文と対話できたという意味で7割ほどは達成できた感触です。後者の「新しい扉」として達成したことは、海外新規取引先と大学院のプログラムの海外渡航中に知り合い、製品開発を進めながら現在は輸出目前にまで到達できたということです。修士論文の結論である「伝統産業における事業者の成果の高い製品イノベーションは、新規取引先の要望によって引き起こされ、また、そのプロセスの連続性がイノベーション能力を進化的に向上させる。」をそのまま体現したようなチャンスを手にしてしまっていたようです。奇しき出会いを大切にしていきながら、これからも励んでいきたいと思っております。

また、補足になりますが、修士課程中に所属していた慶應義塾大学博士課程教育リーディングプログラ

ムは、5年間の前期・後期博士課程の一貫プログラムであり、私は途中脱退という選択を致しました。自身の進路を考えての結論であったわけですが、プログラムを支援下さっている多くの先生方にご迷惑をおかけ致しました。同プログラムでは、毎週行われる社会課題についての喧々諤々の議論、数多くのフィールドワーク、とある企業様のコン



海外単独営業 サンフランシスコにて（著者は右）

サルティングプロジェクト、英語研修等、言葉通り「有り難い」多くの貴重な経験を頂きました。今後は、勉強させていただいたことを活かし、プログラムにお返ししてゆけたらと切に思っております。

小野晃典研究会の皆様方にとり、引き続き、幸多き1年でありますよう心よりお祈り申し上げ、本年のご報告とさせていただきます。



ピッチトーク@博士課程教育リーディングプログラムフォーラム2018（著者は左）

詳細 URL : https://plgs.keio.ac.jp/event_07/8721/