

ONNO

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌

SEMI

NEWS



2008
Vol. II

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌



2008
Vol. II

第4期 OG	佐藤 奈津子	「現在の仕事について」	50
第4期 OG	富岡 亜矢	「転職のご報告Ⅱ ―マーケティングリサーチ業界のすゝめ―」	52
第1期 OB	勝木 啓太	「新婚生活について」	53
第2期ゼミ長	田中 大介	「新たなチャレンジ」	55
第2期 OG	森口 悦子	「新婚生活」	57
第2期 OB	内藤 聖一	「学業生活と新婚生活」	59
第2期 OB	中島 崇浩	「現在の仕事と最近おこった身の回りの変化（結婚）について」	62
第2期 OB	奈良崎 亮介	「仕事しています，結婚しました」	64
第2期 OB	荻原 脩	「結婚報告」	66
第2期 OG	澤田 ひかる	「私の仕事と転職と」	68
第3期 OG	酒巻 恵子	「近況のご報告」	70
第3期 OB	熊谷 元	「結婚1周年を迎えて」	73
第5期生 卒業エッセイ.....			75
第5期	有吉 智彦	「生と死」	75
第5期	千葉 貴宏	「2年間と沈黙」	76
第5期	近澤 絵里菜	「いま私が思うこと」	77
第5期	細川 晋吾	「内的宇宙の発見」	78
第5期	飯島 崇志	「今日の後悔は明日の航海へ」	79
第5期	池谷 真剛	「再びの決断」	80
第5期	伊佐次 志織	「伊佐次がゆく！」	81
第5期	石川 大二郎	「遺言」	82
第5期	石崎 克典	「最高の仲間たちに出会えて」	83
第5期	韓 可	「小野ゼミでの2年間を振り返って」	84
第5期	加藤 絵美	「運命的な2年間」	85
第5期	北川 慎一郎	「小野ゼミでの思い出」	86
第5期	河野 智晃	「小野ゼミ愛」	87
第5期	松川 貴洋	「振り返って」	88
第5期	松山 昌司	「予想外」	89
第5期	森本 孝平	「多くの人に支えられた2年間」	90
第5期	鷺見 卓也	「2年間のゼミ生活で得たもの」	91
第5期	高橋 昌代	「絆」	92
第5期	高崎 恭子	「大切な居場所です。」	93
第5期	田中 照太	「Sweet Dreams (Are Made of This)」	94
		「フィリピンでの思い出」	95
第5期特別聴講生	<small>マガリ</small> <small>ジャヌ</small> <small>ヴィズカロ</small> Magali Jeanne Vizcarro	「My Experience in Ono Seminar」	96

新期生（第6期生）紹介	97
2008年度ゼミ活動紹介	103
2008年度活動概要	105
第6期 共同研究プロジェクト紹介	107
第5期 卒業論文テーマ紹介	111
夏合宿ケースメソッド紹介	115
春季ソフトボール大会優勝報告	116
OB・OG 総会賞品提供者一覧	127

巻頭言

小野 晃典先生

2008年という年は、商学部が50周年を迎えた前年度に続いて、慶應義塾が150周年を迎えて祝賀ムードに溢れた年だった。1年先、2年先の未来を予見することさえ難しいのに、50年先、ましてや150年先にかなる未来が自分や自分の所属する組織に待っているかなど想像もつかないということを考えれば、50年前、あるいは150年前から1つの組織が奇跡的に持続し繁栄を遂げてきたことは、それだけで祝辞に値する。50年前、慶應義塾100周年を迎えるにあたって、マーケティング論をはじめとする当時先進のビジネス関連学科から構成される新学部として注目を浴びて登場し、以降3倍の歴史を持つ経法にも劣らぬ日本でも屈指の数のトップマネジメントたちを実業界に輩出してきたのが商学部であるが、そこに、今からちょうど50年前に入学された私の恩師が、30余期に及ぶゼミ史を通じて一貫して高い人気と評判を誇り、大勢のゼミ生を世に輩出されたのちに退任されて10年になる。それをわずかの重複期間をもって文字どおり引き継いだ私のゼミの現役生・OB・OG諸君は、知らず知らずのうちに持続力の源泉たる「伝統」を継承しつつ、もう1つの源泉たる「革新」の精神をもってゼミ活動に励み、そして、卒業後も各々の場において大いに活躍してくれている。その活躍が、小野ゼミの繁栄を支え、ひいては商学部、そして慶應義塾の繁栄を支えているのである。2008年は、そういうことを振り返るに相応しい節目の年だった。

しかし、かくいう私の2008年は、卒業論文指導がない希少な年度の春休みを有効活用すべく、わずか数カ月だが米国で暮らそうという計画——そして、当地にて何本かの論文をまとめ書きする一方、次男史泰を当地にて出産しようという目論見——から始まった。このとき滞在先のミシシッピ大学での研究はのちに大きな成果を生むこととなったのだが、子供のほうは、長男史晃の時とは違って予定日を過ぎてでも生まれないという誤算が生じ、その結果、私は商学会賞授賞式に立ち会うことができず、さらには、入ゼミ選考日を東京からはるか遠くのアメリカ南部の田舎町で迎える破目になってしまった。そうした状況下でも、大学生活における我が子誕生を意味する入ゼミ選考が円滑に遂行できるよう、5期生がウェブ上のテレビ電話を活用しての面接を準備してくれたため、魅力ある6期生たちを無事に迎えられたわけだが、それから早1年——在外研究開始時以来3年ぶりに小野ゼミに2学年が揃って慌ただしくも賑やかな1年間を過ごし、いま、在外研究後の再興の礎を築いた5期生がゼミを去って、7期生の入会選考を行うべき季節が訪れようとしている。卒業というものはそもそも、現役ゼミ生諸君にとって、学問をおさめて学び舎を巣立つ祝うべき瞬間である。しかも、卒業は、OB・OGを含むゼミ組織にとっては、新しくメンバーを増員して繁栄するために不可欠の過程であり、卒業する現役ゼミ生との別れの代償としてこそ、新期生との出会いが待っているということは理解しているつもりである。しかし、結婚や出産とは異なり、卒業は手放でよるこべることではない。ともに研究生活に邁進してきたいわば共同研究者とも呼びうる現役ゼミ生たちが巣立っていくことに対して、これほど寂しさという感情が湧きあがるということを——しかし、卒論未完成者への指導の日々が（そして今年は、このOB・OG会誌の編集作業を監督する日々が）その感情を書き消してくれるということ——最近、久し振りに実感しつつ、2008年という年を終えようとしている。

これに関連して特筆すべきは、2008年は私が院生指導を開始することになった年でもあったということである。そんな年、卒業をめぐる私の上記の心情を知ってか知らずか、昨年度の創刊以来この会誌の編集に尽力してくれていることでOB・OG諸君にも馴染みのあろう第5期外務代表の千葉貴宏君が、さっそく大学院に進学して研究者の道を歩むことを決意して入学試験を受験し、来年度から修士課程に入学することを許されることとなった（さらにもう1人、来年度に大学院に進学してくれるであろう第5期生も控えている）。卒業後もゼミに留まって更なる研究生生活を私と共に過ごす決意してくれた諸君には、ただ素朴にうれしく思う次第である。千葉君ら、そして、すでに大学院在籍中の第3期OBの森岡君の存在によって、発足したばかりの大学院におけるいわば「もう1つの小野ゼミ」の研究水準は、かならずや学部における小野ゼミと同様に高く維持され、今後、ゼミ内外から集まるであろう後輩院生の模範となることであろう。大半の小野ゼミOB・OG諸君と同じく卒業後に実業界で活躍する慶應義塾塾員が大勢いることは冒頭で言及したとおりであるが、その一方で、森岡君や千葉君らのように卒業後も塾に留まって学び、やがて塾内外の高等教育機関の研究教育を担うことになった塾員も多く、一時期は東大総長をはじめ日本の教員の過半を占めるに至ったことさえある。そうした歴史に照らしてみても慶應義塾大学院生が社会に期待される場所は大きい。そうした社会要請に従って小野ゼミOB・OG諸君が担っていくべき役割が、2008年を転換期として1つ増えたというふうに私は認識している。

小野ゼミOB・OG諸君の中には、今年度、実業界や学界に関連して人生の転換期や成長期を迎えたOB・OG諸君の他に、私生活で転換期・成長期を迎えた諸君も多い。私に数え間違いがなければ、今年度、100名足らずのメンバーのうち、11名ものOB・OG諸君が結婚し、3名の諸君が子供を授かった。2008年の小野ゼミは、婚約・結婚や出産の報に触れるたびに——昨年度も同様であるが——祝賀ムードに包まれるという年になった。我がゼミのOB・OGの諸君を我が子のように——というより、弟妹のように——感じている私にとって、これほどうれしいことはない。この気持ちは、たとえ今後OB・OG会誌上で言及する機会がなかったとしても変わらぬ私の気持ちである。現役ゼミ生たちが彼氏彼女を作っては別れるのを見て、あるいは、なかなか彼氏彼女ができないのを見て、男女の仲というものはなかなか思い通りにはいかないものだとか常日頃から痛感しているのでなおのこと、良き伴侶と巡り逢えたり、それと前後して子宝に恵まれたりした幸運な諸君には、心からの祝意を表したい。そして実は、OB・OG諸君の婚約・結婚や出産によって私はまるで我がゼミが新しくメンバーを増員して繁栄していくかのような感覚をおぼえており、そういう意味においても、独り密かに無邪気なよろこびを味わっているということを告白したい。

さて、実業界にせよ、学界にせよ——あるいは、現役生の代替りにせよ——私生活にせよ、転換期や成長期を迎えた個々のOB・OGの「いま」をリアルタイムに切り取ったのが、このOB・OG会誌である。今年度は、第2巻にして昨年度の26篇から59篇へと寄稿数が急増し、ページ数も70頁余りから130頁超へとほぼ倍増した。どの寄稿文からも、諸君の活躍ぶりや、込められた想いが伝わってくる。前回寄稿のなかった諸君からの寄稿はうれしいことだし、前回に続いて寄稿してくれた諸君の寄稿文にシリーズ化の兆しが見えるのはたのしいことだ。寄稿者全員に謝意を表したい。他方、寄稿数とページ数の増加に伴って、編集に要する作業量が増加し、より深刻なことに印刷コストも急増したにもかかわらず、そのなかで立派な会誌が完成にこぎつけたのは、今年度からの新規役職であるOB・OG会誌編集長に就任した許誌允さんをはじめとする現役ゼミ生の努力によるところが大きい。この場を借りてその労をねぎらいたい。

OB・OG 会長の挨拶 —伝統と革新—

第1期ゼミ長 白木 俊介

「変」—— 2008年の世相を表す漢字は「変」という言葉でした。この漢字は「変わり者」、「変な」といった普通ではない状態を表すだけでなく、「変化」、「変革」といったうつりかわる状態の意味合いも含んでいます。2008年の漢字が示すとおり、2008年は本当に変動の激しい年でした。ガソリンの高騰、それに伴う物価の高騰、サブプライムローンによる経済危機、リーマン・ブラザーズの破綻、円高。2007年はゼネラルモーターズに次いで世界販売台数は第2位という好調な成績を収めたトヨタ自動車ですえ、2009年3月期の連結決算で営業赤字に転落する見通しです。



このような変化はニュースや新聞といったマスメディアで見聞きするだけでなく、実際の我々の仕事環境にも影響を与えています。2008年度の輸入車の国内販売台数は前年比17.3%の減少となり、輸入車インポーターのマーケティング予算は激減しています。その影響で2009年度に開催される東京モーターショーに出展しないメーカーが続出する見込みです。また、社員数を現状の半数にまで減らすことを決定したインポーターも少なくありません。つい、先日まで一緒に仕事をしてきた人が、一ヶ月後には会社を去らなくてはならない状況を目の当たりにすると、変化がすぐ自分の近くにまで押し寄せていることを実感します。多くの事業会社が成長の可能性が大きい中国やインドのマーケットにマーケティング予算を投下するのに対し、人口が減少していく日本のマーケットに予算は徐々に減らされています。そして、日本国内でのマーケティング予算の減少は、私に関わっている広告業界の利益にも大きく影響を与えます。その上、広告コミュニケーションのメディア環境も大きく変化をしてきており、既存の広告業界のビジネスモデルでは今までと同じような収益を上げられない状況になりつつあります。

過渡期に立たされている企業は、「今までのやり方を続けるべきかそれとも、新たな道を切り拓くべきか」とても迷っています。このような過酷な状況に立たされて、新たなやり方を模索している人も多い一方で、変わることを拒み、変わらないことが安住であると信じている人も多そうです。人間、年を重



TOKYO MOTORSHOW 2007にて。著者は2列目左端。
(2007年は大半の車メーカーが出展したが、2009年はどうなるだろうか。)

ねれば、重ねるほど、新たなことに挑戦することは、とても億劫になってきます。自分の会社を見ていても変わることのできない年長者はたくさんいます。しかし、このような過渡期であるからこそ、変革に挑戦できる人材が求められる世の中なのではないでしょうか。

◆ 我々が学ぶべきことは何か。

このような激動の時代であるからこそ、現実の変化を冷静に認識し、的確に改革を断行できる能力が必要とされ、また、斬新なアイデアを生み出し、抵抗勢力を説得し、社会を大きく変容させる志を持つ人物が必要とされています。年齢を重ねてからではいけません。まだ、色々な慣習に染まっていない若いうちにこそ、学ぶべき資質です。

- ・ INPUT だけでなく、 OUTPUT ができる人であること。
- ・ 受け身ではなく、自らの意見を持ち、それを伝えられる人であること。
- ・ 変わることを恐れず、変革に挑戦できる人であること。

1期生が入会した当初は、上記のような意識を大切にゼミを運営してきました。1期生は自らゼミの方針を決定できる新規ゼミという環境に身をおいたからこそ、この後、何十年と続くこの研究会をどのような研究会にしていくかという組織の構築についても議論を重ねてきました。よくつるの屋に集まって、「いいちこ」を飲みながら次回の本ゼミの企画を話し合ったものです。2年間、同じ研究に打ち込むためには、強いモチベーションを持ち続ける必要があります。このモチベーションを維持し続けるためにいろいろな企画をたて、個々のゼミ生と密に連絡を取り合いました。

我々が小野晃典研究会で学ぶことは、マーケティングの知識だけではないのです。学んだ知識をいかに OUTPUT して自ら発言をしていくか、どのようなゼミ組織を構成していくか、どのようにリーダーシップを発揮していくかという過程こそ、本当に大切になってきます。正直にいえば、学問で学んだマーケティングの知識は、社会にでてその半分も使えていればよいと思います。マーケティングの知識というバックグラウンドは社会でも重要ですが、それ以上に社会で求められることは、現実の世界にその学問をいかに適用し、人を説得できるかということに他ありません。だからこそ、小野晃典研究会で重要視すべきことは、単に知識を習得 (INPUT) するだけではなく、議論をして人を説得 (OUTPUT) する力です。

◆ 「伝統と革新」—現役生へのメッセージ—

「伝統と革新」とは、英国の4WD オフロード自動車メーカー「ランドローバー」が大切にしている言葉です。一見、相反する意味合いを持つように思えるこのふたつの言葉は、歴史や文化を重んじ、先人が培ってきたものを大切に守っていきながら、常に新しく刺激的なものを創造し、既存の常識、殻を破っていく気概を指しています。

小野晃典研究会も2009年度には7期生を迎えることとなります。少しずつではありますが、伝統ができあがりつつあります。この伝統は時には大きな助けとなり、現役生の道しるべとなる一方で、伝統に奢り、甘えることにもなります。是非、既存の考え方、やり方に大いに疑問を持ち、自らの力で小野晃典研究会の新たな伝統を創り出してください。何を伝統として残し、どのような既成概念を破壊していくのか。その取捨選択こそが自らの鍛錬につながります。トヨタ自動車は、時代を先読みしてハイブリッドカープリウスを発売し、世界のどの車メーカーよりも秀でた存在となっています。これは時代を先読みして既成の

車づくりの概念を取り払って猛進した結果生まれた革新なのではないでしょうか。是非、小野晃典研究会も時代の先を読み、今以上にハイブリッドになって欲しいと切に願うばかりです。

◆ 「connecting the dots」 —OB・OG へのメッセージ—

この言葉は、アップルコンピューターCEO のスティーブ・ジョブスが 1995 年のスタンフォード大学の卒業式の式辞でスピーチした中に出てくる言葉です。「点と点をつなぐ。」彼はスピーチの中でこのように説明します。

“You can't connect the dots looking forward; you can only connect them looking backwards.”

「先を読んで点と点をつなぐことはできません。後から振り返って初めて点と点をつなぐことができるのです。」

小野晃典研究会は 6 期生を含めると総勢 106 名となります。100 名超もの会員数となると、顔と名前が一致しない会員の方も多くなりました。しかし、すべての会員が濃密な小野晃典研究会での 2 年間で過ごしてきたからこそ、初めて会う人でさえ、様々なことが相談できる仲間となりうると思います。ここで生まれた友達は本当に大切です。私自身も社会人になって、さらにその気持ちは増大しました。なぜなら、社会に足を踏み入れると、問題は複雑さを増し、時には不条理なこともあるからです。また、変貌を遂げる社会の中では、今まで以上に人との接点が大事にされるからです。複雑で、不条理な社会であるからこそ、情熱を注いで取り組んだ 2 年間で共有する小野晃典研究会のメンバーは信頼に値します。1 年に一度の OB・OG 会となりますが、この機会に是非、過去を振り返って、そして、何らかの点と点がつながること (connecting the dots) を願います。また、現役生も是非、社会に出て大きく飛躍する OB・OG と何らかの接点を持ち、自分の糧にできるようにしてください。同じ道を歩んだ小野晃典研究会の OB・OG であるから、必ず適切なアドバイスをくれるはずです。



LAND ROVER EXPERIENCE 2008
(米国カリフォルニア州カーメルにて)

◆ 最後に

私ごととなりますが、社会人となって 6 年が経とうとしております。それでもなお、小野晃典研究会にいたときと変わらずに、「自分の何を大切に、何を伸ばすべきか。」を考え、社会に疑問を持ち、その解決策を考えながら自分の道を切り拓いています。2009 年も新たな挑戦の年となります。大いにもがき苦しみ、自分なりの最大の結果を出したいと思います。もしも、社会の不条理さや厳しさに疲弊したときには、小野晃典研究会を訪れて現役生のピュアで情熱的な議論に触れ、新たなパワーをもらいたいと思います。

OB・OG 通信

久しぶりにゼミに来訪しての感想

第1期 OB 井川 倫士

まず初めに、自分の近況を報告したいと思います。私は昨年3月、2年間勤めていた学習塾を退職、独立に向けた準備のひとつとして、社会保険労務士の資格を取ろうとしています。それを足がかりに、地元茨城の中小企業のコンサルティングを行い、茨城の経済発展に寄与したいと考えています。

その第一弾として、ガソリンスタンド（以下GS）のマーケティング改革に取り組んでいます。きっかけは、「地元GSは生き残れるのか？」ということを経験から考えたことでした。有事のことを考えると「住居地にGSが残っていないと困る」からです。ご存知のように、GSは価格競争による過当競争に揉まれています。その中で、どうしたら利益を最大化できるのか？ もしくはどのようにして現在の利益を維持できるのか？ 価格センシティブな消費者とどう付き合うのか？ というこれらの課題に対して解決策を練ることは、大変重要であると考えました。店舗を移転できない個人経営（地方）のGSは、元売り直営セルフスタンドの進出という恐怖に、夜も眠れない日々を送っています。この状況を打開すべく、どうしたら差別化して生き残れるのかについて、4P分析を試してみました。この業界の製品品質は同質化しており、やはりプロモーションによるリピーターの確保／既存顧客の囲い込みの必要性があるでしょうし、高利益率製品（ガソリン等の燃料以外の製品）売り上げの向上が重要と考えました。

更なる分析の結果、業界ではまだ珍しい「店オリジナルのポイントカード」を作って運用することが最適解との結論に至りました。この分析結果を知り合いのGS経営者に説明したところ、その人自身がポイントカードの導入を模索していたということもあり、早速、チラシやスタンプ台、のぼりなどの作成に入っています。

では、なぜ私のアイデアを採用してくれたのか？ といえば、ゼミで培った『ゼロベース』での分析手法に共感を得たようです。単に「ポイントカードをやったら」という人は多いでしょう。しかし、経営環境や経済・業界・消費者動向などをきちんと分析して、話を進めた人はいなかったようです。まさに、問題を分析し、仮説を作る力が活かされたのです。このように、茨城の片田舎に住む人間にとってもゼミで培った経験は大いに役立っています。

さて、小野ゼミも6期目を迎え、そろそろ上澄み液が溜まってきたのではないのでしょうか。7月にゼミに参加させて頂いたおかげで、組織として成熟してきたことを実感させられました。なぜなら、SASを使った実証研究だけでなく、理論構築論文を目指していることや、5期生から院生が2名も出る予定であることからです。ゼミ生の関与の対象がゼミの運営から研究論文の執筆に大きく移行していると感じました。これは私の予想よりも4年は早い状況にあり、非常に喜ばしいことです。その上、前期の反省会を開きゼミの発展を熟慮している姿や、入ゼミのための話し合いにおいてOBに相談して行うなど、小野ゼミが自学の場として機能していると改めて実感しました。

私がゼミを卒業する際に送った“後輩へ向けたメッセージ”をさらなる発展を願い、再度プレゼントしたいと思います。「ゼロベース。既定概念にとらわれず、一からその意味と目的を考えて欲しい。考える力を…」というものです。上澄み液はしっかり溜まっているのですから、たまにはかき混ぜて、最初はどういう状態だったのかを『ゼロベース』で考える機会をもつことも重要でしょう。なにしろ、すぐに効果がないこと、一見無駄なプロセスにこそ、価値のあることがあるのですから…。欲しい結果を簡単に手に入れるのではなく、カンタンに手に入れるための方法を見つけることに力点を置いてほしいのです。

何故やるのか、何のためにやるのかをもう一度考えて、新しいタスクをやるのも良いでしょうし、タスクをやめるということも良いでしょう。リストラして構わないのです。再構築してください。社会に出て通用する力を身につけるために、効率よりも効果を重視してください。そのためにゼミを活用するのです。

失敗を恐れなくてください。あなたの人生の目標はもっと先の地点にあるはずですよ。残念ながら、あなたの失敗ぐらいでゼミはなくなりません。だからこそ、近視眼的にならずにチャレンジしましょう！！

最後に、100年に一度の金融危機といわれる現在、社会では大きなパラダイムシフト（斬新なアイデアにより時代が大きく動くこと）が進むはずですよ。古い伝統に縛られただけの政治家やそれに負ぶさる評論家、学者、企業たちは、その世界から退場させられるときが、すぐそこに近づこうとしているように感じます。世間では、地頭力や仮説設定力が少し前までもてはやされていましたが、小野ゼミでは以前よりこれを念頭に置いた研究を行ってきました。

まさにこの戦国時代は、小野ゼミ生にとって活躍の好機となっているのではないのでしょうか。そして、私自身、皆さんに期待するだけでなく、「よい見本」でありたいと思っています。

お互い ふぁいと していきましょう。



近況報告

第1期OB 井上 貴晴

① 現在の仕事状況及びこれからのキャリアについて

03年の4月にリンクアンドモチベーションという経営コンサルティングの会社に入社してから、今年の4月でちょうど6年になります。内定をもらった当時は創業3年、売上高20億、社員総数60名程度の全く無名のベンチャーでしたが、今では東証一部への上場も果たし、グループ売上高80億円、社員総数300名強まで成長を遂げています。また、学生の人気企業ランキングでも50位前後が常連となっており、学生の皆さんにとっても知名度が上がってきていることかと思えます。

さて、会社の説明は以上にして、私自身の6年のキャリアを簡単にご説明しますと、前半4年はコーポレートスタッフ（主に経営企画・経理）として会社の成長を裏で支え、後半2年は採用領域のコンサルタントとして現場のマネジメントに携わってきました。

コーポレートスタッフとしての仕事のうち、経営企画関連業務では、中期経営計画の作成、M&Aに関する統合プロジェクト、管理フレームの策定、各事業部の業績管理、経営会議事務局等に携わり、経理関連業務では月次決算、年度決算、会計監査対応等に携わってきました。

また、採用領域のコンサルタントとしては、クライアント企業の採用に関するオペレーションの全体設計及び運用をメンバーのマネジメントを行いながらサポートしています。（※ 学生の方で就職活動に困ったことがあれば何でも相談して下さい！ アドバイスできることがあるかも知れません）

6年間の仕事の中で最も思い出深いのはM&Aに関する統合プロジェクトを現場レベルで主導した時のことでしょうか。当時、リンクアンドモチベーションとして初めて買収した会社に1人で出向し、管理体制



著者近影

及び各種制度を導入するというミッションを背負ったわけですが、これが本当に大変でした…。

出向当時は周囲から「ペリー来航」と揶揄されたように、全く相手にしてもらえない中からのスタート。まあ、25歳（当時）の若造が行っても早々相手にはしてもらえませんよね。おまけに、買収されたことによるモチベーションのダウンは著しく、組織としてもあまり良い状態ではありませんでした。

そんな中でも、周囲と根気強くコミュニケーションをとり、一つ一つ信頼を紡いで、プロジェクトを進

めていったことは他では味わえない貴重な経験だったと思います。

さて、この6年間を振り返ると本当に仕事漬けの毎日でした。土日も出勤、タクシー帰りは当たり前。(※今、思えば小野ゼミの課題なんて本当に楽勝です。現役ゼミ生の皆さん、働き出すともっと大変ですので、商学部随一のエグゼミと呼ばれる小野ゼミで慣れておいて下さいね！ 免疫が出来ている分、社会人になってから多少は楽だと思います！)

少し横道に逸れてしまいましたが、「おまえは高度成長期の日本のサラリーマンか！」と思われるほどの会社人間で、プライベートを犠牲にした部分も多々ありますが、全く後悔はありません。自分のコミットした会社がどんどん成長していくことが何よりも嬉しかったですし、会社のステージが変わるごとに、自分にも新たなチャンスが切り開かれていくことに大きな喜びを感じていたからです。

とはいえ、一生この会社にいるかと問われれば、それはまた別問題。まだ明確には決めていませんが、どこかのタイミングでリンクアンドモチベーションを卒業することになるかと思っています。

今の会社の成長に深くコミットしてきたからこそ、より強く思うのですが、やっぱり自分で会社をやらないと面白くないなと。会社を創っていくことはまるで大事な我が子を手塩をかけて育てるような感覚に近いと思います。いや～、ほんと最高ですよ。

とはいえ、自分はリーダーとして事業を引っ張っていくことにはあまり興味はないので、会計・税務をベースにしつつ、組織についても造詣の深い「経営管理のスペシャリスト」として、ベンチャー企業の成長を裏で支える番頭さんのようなポジションで仕事をしていくことをイメージしています。まだまだ夢の段階ですが…。

人生は一度きり。多少のリスクを冒してでも、やりたいことをやらないと。失敗しても別に命を取られるわけではないし、後悔するよりは良いですよ！

いつの日か小野ゼミ出身者が次々と事業を起こして、一緒になって会社を育ててく。

そんな日が来ればと心の底から願っています！

② 今年起こった身の回りの変化

学生時代はほっそりしていましたが、今やプチメタボ状態。おまけに、学生時代は非喫煙者だったのに、今や喫煙者の仲間入りです。仕事のストレスは怖いですね。皆さんもお気をつけあれ。さて、最後にサプライズを1つ。今年の秋に結婚することになりました。相手は職場で出会った2つ年上のしっかり者の姉さん女房です。これで、1期生の中で結婚が遅いだろうと揶揄された男性数名の内（名前はあえて挙げませんが）、勝木君に次いで抜け出すことが決まりました！ お披露目はまたどこかで。



最近喫煙者の仲間入りした著者

近況とか仕事のこととか

第1期OB 伊藤 圭以

こんにちは。第1期の伊藤と申します。早いもので大学を卒業してから6年ほどたちます。学生時代はついこの間・・・などと思い続けているのですが、気がつけばもうすぐ30歳。会社でも後輩が多くなってきました。

小学生くらいのときに思い描いていた28歳のイメージは、すでに結婚していて、小さな子供もいて、とかそんな感じだったのですがそれとは程遠いところにいます。でも、1期は（なぜか）未婚率が非常に高いのでまだ安心しています。

今回、光栄なことにOB・OG会冊子の原稿執筆の依頼をいただきましたので、仕事のこととか社会人生活においてゼミでの活動がどのように生かされているかとか、そんなことを思いつくままに書いてみたいと思います。



2004年の先生の結婚式にて同期と（著者は右から2人目）

◆ とりあえず近況

最近食べ物の嗜好が変わってきました。学生時代は焼肉と言われるとカタパルトから飛び出す勢いで有無を言わず食べに行くような感じだったのですが、最近は肉に対しての欲求が以前ほどではなくなってきました。それよりも魚がおいしいです。3度のメシより魚が好き。

あと、社会人になってからカレーがかなり好きになりました。特に味にこだわりはなく、カレーであればどんなものでもいいという低い要求水準なのですが、お勧めをあげるとしたらゴーゴーカレーというお店です。客の男性率が95%くらいのチェーン店です。三田や日吉のあたりには店舗がないので慶應生にはあまり馴染みがないかもしれません。

近況とか言いつつ食べ物の話しかしてませんね。すいません。

◆ 仕事のこと

私は日経リサーチという会社でマーケティングリサーチの仕事を担当しています。マーケティングリサーチというのは一般的にはあまり馴染みがないので、人から「どんなお仕事をされているんですか」と聞かれると非常に説明が難しい職種です。ゼミのみなさんはなんとなくわかると思いますが、私が最近担当したテーマで言うと、市場の特徴を把握するためとか、ブランドのポジショニングを把握するため、といった目的で調査を実施しました。

調査は事前に色々な仮説を立てた上で実施をします。商品が売れないのはこれが原因じゃないのか、この部分が魅力となるんじゃないか、とかを考えてその仮説を調査によって実証しています。もちろん結果

を見ると仮説と違っているような場合もあります。そして仮説が支持されなかった要因を探っていくと、事前に想定していなかった消費者の行動特性や消費性向なんかがわかることがあります。

ある自動車の調査をしたとき、メーカーの開発担当者は「後部座席がこんなにスライドしてこれだけ広くなるというのが絶対ウケるはず！」とって強力なアピールポイントと考えていたようなのですが、調査結果を見るとそれほど魅力点として捉えられていませんでした。一体なぜだ?!とそこを定性調査で深掘りしていくと、そのクルマのターゲットセグメントの若い男性は、「友達を乗せるときに適度な一体感が欲しいから広すぎるのは逆にイヤ」という意見でした。

このようにしてセグメントの特徴的な部分がわかったのですが、こうやって新しい発見ができる瞬間が非常におもしろいです。

◆ 仕事をする上で心がけていること

今の例でも言えることなのですが、疑問点に対してはそれをとことんまで追及していくこと、問題意識を常に持つこと、というのが大切だと感じています。調査結果は数字の羅列にすぎないのですが、その中から小さな“気づき”を見つけ出し、クライアント企業の戦略策定に役立つような示唆を得なければなりません。そのためには調査結果に対して常に「なぜそうなったのか」という意識を持つように心がけています。

◆ ゼミでの活動との関連性

小野晃典研究会で重視されている「理論+実証」という研究方法。私は2年間の研究を通して「実証」の部分に対して非常に高い関心を持ちました。単に、分析結果のスコアを見るのが楽しかったというだけなんですけどね。それが今の仕事に進むきっかけを与えてくれました。仕事では多変量解析による分析をすることもありますが、いまだに「このクラスターはどういうネーミングにしよう・・・」などと悩んだりしています。学生時代と変わってないですね。

◆ 最後に

調査を仕事にしている私が言うのもなんですが、調査結果に基づいて戦略を策定していけば大丈夫かと言うと、そうでもありません。調査結果で好結果が得られた商品でも、実際に市場に出してみるとサッパリ・・・という例は普通にあります。調査では掘り下げることのできなかつた、深い部分にある消費者の心理が影響していたり、あとは市場を取り巻く環境の変化だったり、色々な要素が関わってくるためです。そこらへんの精度を上げていくのが自分の仕事であると思うのですが、なかなか難しいです。

職種名に「マーケティング」と入っているのですが、関心を持つ方もいるかもしれませんが、マーケティングリサーチというのはマーケティング戦略策定の過程における単なる一部分にすぎません。戦略の意思決定をできる立場にないし、集計表とにらめっこをしたり、細かい分析を繰り返したり・・・と超絶地味な仕事なので、人を選ぶ仕事だと思えます。逆に、数字を見るのが好きという酔狂な人とかは意外と向いていると思えます。そんな人がいれば是非お声掛けくださいませ。

現在の仕事について

第1期 OG 仁王 敬子

小野晃典研究会第1期の仁王です。このような機会をいただき、ありがとうございます。卒業してから約6年が経過しましたが、現在の仕事は、ゼミ時代の勉強がベースになっておりますので、仕事について書かせていただければと思います。

現在、私は株式会社サイバーエージェントというインターネット広告の会社に勤めています。今だと、あの上地雄輔が訪問者数でギネス記録を出したアメーバブログを運営している会社…と言った方が、有名かもしれませんね。2003年の入社当時は、インターネットって「???」な世界観だったので、このように、まだ働いているとは思いませんでした(笑)。生まれてまもない会社をどんどん大きくしていくことは、とてもエキサイティングなことであり、また、業界自体も、まだまだ未熟な部分が多いので、ゼロから作りあげることが多く、常に厳しくもやりがいのある仕事を任せてもらえることは、本当に幸せなことだと実感しております。

そこでの私の仕事は、広告主に対して、インターネットを主軸とした戦略立案を行う広告営業を約3年間、マーケティング職を約2年半経験し、この2月からは、マーケティングデータ分析関連の仕事に従事することになりました。インターネットというツールが普及し、データベースを、いかにマーケティングに活かせるかが重要になってきています。プロジェクトの内容について、詳細をお話することはできませんが、簡単に言うと、データを戦略的に使えるためのナレッジを作ること…になります。

マーケティングデータ分析といえば…そうです、まさに小野ゼミで勉強してきたことです。当時は、データ分析の重要性について、そこまで認識しておらず、もっと勉強しておけばよかったと後悔しておりますが(笑)、本当に必要になった今の方が、当時より勉強しているのではないのでしょうか。このような、会社として必要なミッションを任せてもらえたのは、小野ゼミでの経験があるからでもあります。

自分でも、まさか、小野ゼミでやってきたことが、ここまで仕事に直結するようになるとは、想像もしていませんでしたが、仮説の構築も、データによる実証分析も、小野ゼミでのベースがなければ、こんなに前向きに取り組めなかったと思います。これからも、インターネット業界を牽引できるよう、頑張っていきたいと思います。広告関連の仕事をされているゼミ員の方も多いと思いますが、負けませんよ(^_^)新しい広告会社のルールを作りたいです。

最後に…もちろん、仕事なので、辛いことも多いですが、そういう時は、仕事仲間からもらったこの言葉を唱えています。

「辛いという文字がある。もう少しで幸せになれそうな字だ。」

こんな気持ちで、ゼミ時代と変わらず、ストイックに仕事に励んでおります☆

最後までお読み頂き、ありがとうございました！ 今後とも、よろしく願いいたします。

札幌生活と帰京後の生活

第1期 OB 酒井 誠太郎

何故また札幌出身でもない自分が札幌に就職をしたのか。

なぜと問われて返す言葉に「なんとなく」という言葉ほど都合よい言葉はない。なんとなく札幌に行きたくなったのだ。いつもはそんな風に答えるけれども、今回は野暮を承知で少し話すでしょう。

私、慶應義塾大学商学部小野晃典研究会第1期酒井誠太郎が就職を機に札幌に行くことを決めたのはまだ尿酸値も体重も正常値だった21歳の頃のこと。大学院試験に見事に落ちた後、秋採用を行っている会社を回り、日本アイビーエムソリューションサービス株式会社(通称ISOL)から内定をありがたく頂戴した。

ISOLは東京にも事務所はあるが、本社は札幌なので、内定式も札幌で行われた。そこで行ったのが「テクノパーク事業所」。夢あふれるアミューズメントパークのようなステキな名前を裏腹に裏には山、回りはコンビニすらもない。方や、車通勤、ビジネスカジュアル、静かなオフィス、4階吹き抜けになったガラス張りの正面玄関とカフェテリアという充実した職場環境。そこで、札幌に行きたくなったのだ。「こんなところで仕事したいなあ」と。冗談交じりだったのだろう「ここで仕事したいって方いましたら、人事の方に是非希望出してくださいね。」と部長さん。それを受けて半場ダメモトで翌日人事の方に「希望が通るのであれば」と、テクノパークに就任させてもらえるよう掛け合ったのだ。

まさか、希望通り札幌に行く事になるとは。

会社の事業所に惹かれた、という理由以上に札幌に行きたいと思ったのは「東京が嫌いだから」。とにかく混んだ電車が嫌いでした。日吉の2年間は日吉に住み、三田の2年間は三田に住み、普段の移動手段はバイク。そんな自分が通勤電車で揺られることが想像できなかった。人が多いところは苦手だし、空気も水もまずいし、街は汚いし、夏はやけに暑く、冬寒外寒い。

そんな東京嫌いな私が夢の札幌。けれど現実は薔薇色とは行かなかった。

札幌に来てしばらく苦労したのは知り合いが全くいないことだ。会社の同僚以外は知らないもので、しばらくは寂しい思いをした。だが、ダーツを始め、毎晩ダーツバーに通うようになって仲間が増えてからそんなこともなくなった(そのかわりえらく太ったが)。あと、会社の同期に恵まれたのにも救われた。札幌の同期だけで20人近くおり、みんなで小旅行に行ったり、キャンプに行ったりと楽しく仲良く過ごした。次々同期同士で結婚していくのに、自分だけは見事に売れ残ってしまったのだが。

他に辛かったことといえば、雪と寒さだろうか。金沢出身なのである程度雪にはなれているが、レベルが違う。何せ道路が雪で覆われていて、その上を車で走るのだ。年に1度は必ずどこかにぶつかっていた。

寒さに関しては屋内についてはしっかり防寒が為されていて大丈夫だった。むしろ東京の屋内のほうがつらい。隙間風が入ってきて耐えられなくなる。辛かったのは車に乗るとき。屋外で吹きさらされた車のフロントガラスは完全に凍結して前が見えないので、凍結が溶けるまで待たなければならない。けれど車の



札幌の大自然

中は冷蔵庫のように寒く、暖房をつけても冷風しか出てこない。寒さに弱い方が北海道に移り住む際、車には「リモートスターター」という機能をつけることをお勧めする。遠隔からリモコンで車のエンジンをかける機能で、出発の少し前にエンジンをかけておいて、車に付いた頃には車内は暖か、という便利機能である。

話は反れるが雪国の便利機能といえば、もうひとつ、駐車場に付く機能で「ロードヒーティング」というものがある。これは駐車場の床を熱で暖めて雪を溶かしてくれる機能なのだが、これがあるとないとでは生活がずいぶん変わる。ロードヒーティングがなければ大雪が降るたびに雪かきしなければならないのだ。腰痛持ちの方が北海道に移り住む際は是非ロードヒーティング付きの駐車場のある家をお勧めする。

閑話休題、何より札幌で一番つらかったのはラーメン二郎が食べられなかったこと。札幌にもおいしいラーメン屋さんはそれこそ山ほどあったがラーメン二郎にはかなわない。

一方、札幌に移り住んでみて良いと思ったことを挙げればきりが無い。部屋が安くて広い。飯がうまい。空気がうまい。自然にあふれている。女性が綺麗。梅雨がない。夏が涼しい。日ハムは強いし、なによりみんなが良い。ちなみに部屋は駅徒歩5分2LDK 駐車場付きで6万9千円也。結局1部屋は東京に移り住むまでは物置と化していたが。

北海道の一番の思い出は車で北海道をキャンプして周ったことだろう。夏に函館、旭川、知床、釧路などなどの各地を5,6日かけて回った。北海道は車でドライブするにはもってこいのところなのだが、生憎その週は連日30度を超える暑さ。せっかくの自慢のオープンカーも幌を上げる機会もなく、がっかりだったのだが、それを穴埋めするに余りある自然がそこにはあった。層雲峡は黒岳の頂上で見た別世界の景色は未だに目に焼きついている。

それから転職を機に東京に帰ってくることを決めたのは尿酸値も体重も基準を超えた27歳のこと。

何故またまたあんなに嫌いな東京に帰ってきたのか。

こっちはれっきとした理由がある。「システム監査の仕事がしたかったからです。札幌には仕事の需要がないから東京に来ました。」住環境も職場環境も何一つ不満はなかったのに、相当悩んだのだが、一度やりたいと思ったからにはと札幌からの転職活動。正直地方からの転職活動は辛かった。面接に行くとなると有給を取って飛行機乗って出かけなければならない。何社も受けられないので1社に絞って転職活動をした。

監査法人トーマツに転職したのは2008年2月1日。6年ぶりの東京だ。

久々の東京はどうかというと。あれほど嫌いだった通勤電車は未だに好きではない。

だが、東京は東京で楽しいことが多いと思うようになってきた。とにかくエンターテイメントに事欠かない。舞台や音楽などの公演がいつもある。東京にいても西武球場やマリーンスタジアムで日ハムの試合が見られるのも良い。最近嵌っているのは歌舞伎を見に行くことだ。地方じゃ全く見られないが、東京だったら歌舞伎座で毎日見ることができる。

そして、東京に帰ってきてつくづく思う。ラーメン二郎は世界一の食べ物だなあ、と。



ラーメン二郎

働くことの意義

第1期OB 辻 要

社会に出て、6年の月日が流れようとしています。

日本国憲法では、国民の三大義務を納税・教育・勤労と制定しているわけですが、人は何故働くのでしょうか。生来怠け者の私は最近よくこの疑問にぶち当たります。

私は営業職なのですが、6年目になり、人事部の応援で新卒面接に立ち会うことができました。よく学生は「御社で働くことで私の自己実現につながります。」と杓子定規にいます。「あなたの自己実現とはなんですか？」と問うとこれもまた、「多くの人の役に立ちたい。」とまた杓子定規に返してきます。しかし、このありきたりの問答に働くことの意義が集約されているということに最近気づかされました。

私の就職活動期は2001年。俗に氷河期世代の中で最も悲惨な時期と言われた年で大卒就職率は55.1%と非常に厳しい就職活動を経験しました。かくいう私も何とかなるだろうとタカをくくっていましたが、ことごとくエントリーシートが落ちてくるようになると、さすがに自分の中でも悲壮感が漂ってきました。それなりに志望理由や自己PRも書いたつもりではいたのですが、自分が全て否定された気がしてかなり落ち込みました。

そんな中、縁あって今現在キッコーマン株式会社で働いているのですが、入社した当時は仕事に対しての理想と現実とのギャップに苦しみ、生意気ながら「自分はこんな仕事をするために入社したわけではない、早く辞めよう。」といつも自分自身に対し、自問自答が続きました。自分らしさを探すために色々な世界も覗いてみようとしたのですが、何も見つからないし、自分の中でも何かしっくりとくる部分がありませんでした。

どんな状況下におかれても、自分がすべきことから逃げ出していると、何もかもがうまくいくわけではありません。世の中というのはうまくできているものです。そんな悶々としている中、頑張ろうと勇気付けさせてくれたのは、日々の業務において、得意先に「いつもありがとう。」と言ってもらえることでした。人間は自己実現欲求よりも先に承認・尊厳欲求があって欲求が満たされるものです。

今現在も自分がどういうキャリアを進みたいか、どんな人生を送りたいか、28歳になった今も明確な答えは見つかりません。ただ1つ、この6年間で学んだ大きな財産は、働くことの意義は人の役に立つことにあり、「ありがとう。」と言われることの積み重ねによって、自分がまた一歩成長したと思えることが毎日の励みになるということでした。

多くの人の役に立てるよう今後の人生を全うしたいと思っている今日この頃です。



著者近影

弁護士としての新生活

第1期OB 白杵 善治

私が勤めている弁護士事務所は、主に涉外、企業法務を扱う、いわゆる4大法律事務所の一つです。所属弁護士が250名を超え、スタッフ等も合わせると約550名と法律事務所としては、異例の規模となっています。

弁護士としての新生活について小野先生直々の執筆依頼ということで、この場をお借りして、標準的な私の1日の生活スケジュールについて、ご説明したいと思います。

朝は、他の会社員に比べて比較的ゆっくりであると思いますが、9時30分から10時の間に出勤します。出勤後は、まずはメールの確認、その後は、メールの返信であったり、秘書さんに仕事の指示を出したり、たまった仕事を処理します。場合によっては、朝から会議ということもあります。海外との電話会議は、時差の関係もあり、日本の朝の早い時間または夜遅くに行われることが多いです。ただ、帰国子女である等の例外を除いて、英語での会議において1、2年目の弁護士は、発言を求められたりする場合は少ないのが実情で、私は、必死にリスニングして、メモを取るなどしています。

お昼は、事務所のイントラネットでお弁当(400円程度)を注文しておくことが多いです。朝の9時までに注文をしておくことで、フロアまでお弁当が届くシステムになっています。もちろん、外に出てランチを楽しむこともありますが、仕事の都合等で外に出られないことが多い気がします。

また、事務所内では、お昼の時間を使って、勉強会が開かれることが多いです。火曜日は、金融法務、木曜日は、会社法、その他の曜日に不定期に、労働法、知的財産法、訴訟法務等、各分野の勉強会が12時から13時の間に行われます。参加する弁護士は、発表者の発表を聞きながら、お弁当を食べるのが一般的です。私は、2年目の弁護士で経験もあまりないため、積極的に勉強会に参加し、知識を深めようとしています。

勉強会に参加していると、あっという間に午後になります。午後も同じように、メールのやり取りであったり、先輩の弁護士から調査の依頼を受けている、法的論点の検討を行ったり、また、依頼者から質問があった法的論点について、いわゆるメモランダムという回答の作成を行う等の仕事を行います。基本的には、経験の浅い弁護士がファーストドラフトを作成します。ドラフトしたメモランダムは、先輩弁護士から、真っ赤にされて戻ってきます。そのようなやり取りを何度か行い、やっと依頼者に送付するプロダクトが完成します。この流れは、小野ゼミの論文が、小野先生に真っ赤になって戻ってくるのを繰り返すことととてもよく似ています。

昼間は、電話がたくさんかかってくる、またメールが大量に流れるので、正直あまり集中できないときが多いです。

そして、いつのまにか17時30分になり、多くのスタッフさんが帰路に着きます。

OLってこんなに早く帰れるのって思ったりもしますが、企業法務を扱う弁護士の的には、ここからが真の業務の始まりというのが正直なところ。地方の弁護士（東京でも若干名いると思いますが）の中には、平日からゴルフに勤しむ方々や、10時から17時勤務で、午後は1時間のティータイムを設ける等の優雅な弁護士もいらっしゃいますが、そのような弁護士はかなり減ってきていると思います。

夕方以降は、主に何か書面を作成すること、また、大量の資料を読み込まないといけない仕事を行うことが多いです。夜の方が、電話やメールの流量も減り、やはり集中できるのです。途中、19時頃に、同期と夕飯を食べに行ったり、コンビニでおにぎりを買いにいたりします。やはり、時間の節約の観点からコンビニを活用することが多いです。

食後も引き続き、書面を作成すること、また、大量の資料を読み込まないといけない仕事を続けます。分からない論点は、先輩弁護士と議論したり、同期と議論したり、内部メールで知っている人を探したりして、問題を解決して行きます。そして、あっという間に、日付が変わります。

締切等を自分で考え、終電で帰れる日は、12時過ぎに帰宅します。明日までに仕上げるべきものが出来上がってない場合は、午前4時まで仕事をしたり、場合によっては、徹夜をしたりすることもあります。

こんな毎日を過ごしているのが、実情で、1、2年目のサラリーマンとそんなに変わらないのではと考えています（多少夜が遅いですが…）。

こんな毎日だと過労死しそうなので、金曜日の夜は、飲みに行ったり、大きなプロジェクトが終わった後は、打上げをしたりして、気分転換をしています。

土日、積み残しの仕事があれば、出勤する場合があります。もっとも、同僚の中には、仕事を上手くコントロールして土日は一切仕事をしない人もいます。

弁護士は、もっと薔薇色の生活をしていると思われがちですが、特に東京で企業法務を扱っている弁護士は、身を削って働いているのが実情だと思います。体調を壊す弁護士もいるので、適度な息抜きや休息をとることも、セルフコントロールとして重要だと思います。

法律を扱うプロフェッショナルとして、今後も研鑽を積んで依頼者の信頼を勝ち得る弁護士になりたいと思います。



現役時代の著者（著者は後列左から2番目）

海運業と世界の景気

第1期OB 柳川 政人

私は新卒として入社したシステム会社を経て、現在、日本郵船株式会社100%子会社の NYK グローバルバルク株式会社にて穀物・チャーターリング担当として日本を始め、世界各国への穀物の輸送及び船隊の配船業務を担っている。

NYK グローバルバルクでは2万3千ト〜5万8千ト級のばら積み船、約110隻を専門に運航し、扱う貨物は、ケーブサイズやパナマックスサイズ等の大型船で運ばれる鉄鋼会社向けの鉄鉱石や石炭とは異なり、多種多様な貨物輸送を取り扱っており、貨物の種類は数十種にも及ぶ。

その内の2万3千ト〜3万2千ト級のハンディーサイズと呼ばれる船隊約50隻の配船担当を私が担っており、穀物・石炭・木材を中心に様々な貨物を世界各国より輸送すべく適正配船と最大限の利益を生むべく頭を悩ませる日々を過ごしている。

また、日本の輸入する麦の約40%、約160万トンを NYK グローバルバルクが輸送しており、輸入を国から請負う商社の担当と厳しい運賃交渉を行っている営業担当が私である。



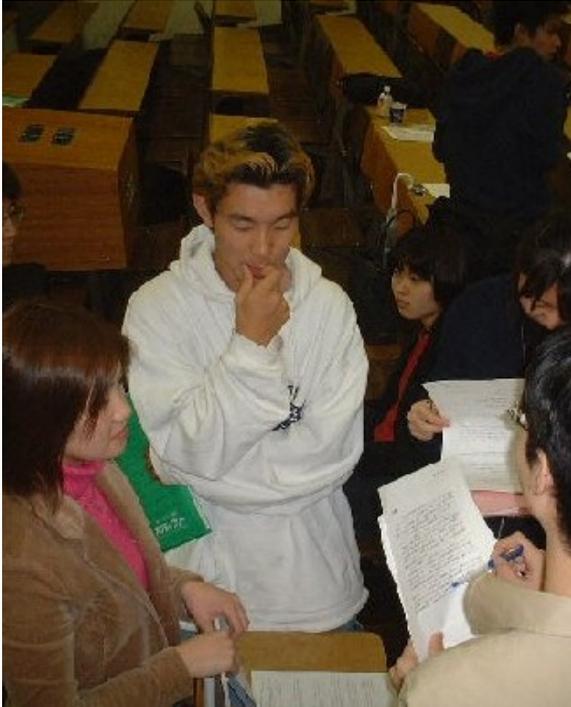
現役時代の著者

海運業における収入は、当然ながら貨物の輸送運賃がその収入源となる。この輸送運賃の多くは市場連動型となっており、世界の景気に大きく左右される。数年前に海運市場が高騰し、2008年夏まで過去にならぬ高水準の市場が続いた。この高水準の市場は中国の発展や北京オリンピックに向けた準備により、海上輸送の需要が高まったことから世界中の船腹が引き締まり、需要と供給のバランスが崩れ、需要が供給を上回ったことから起きた現象であった。また、海運業への投資もさらなる市場を押し上げる要因となり、海運業とは全く想像のつかないところで市場が大きく動かされていたことも事実である。

さらに、世界的の好景気により鉄の需要が高まったことから、鉄鉱石の価格が高騰したことを筆頭に、原材料も投資の標的となったことも影響し、他の貨物の価格も影響を受け、有りとあらゆるものの価格が高騰した。船を動かす為の燃料価格も例外ではなく、燃料費も値上がりしたことや海運市場の需要と供給の不釣り合いにより、貨物の輸送運賃も高騰し、市場は右肩上がりとなった。

しかし、北京オリンピックを境に市場は緩み出し、更に追い討ちをかけるように起こった世界金融不況により、海運市場は暴落した。市場の暴落は直接的に金融不況の影響を受けて暴落したことも要因ではあるが、間接的な要素を受けての暴落でもあったと言える。

金融不況の影響は凄まじいもので、輸送運賃もさることながら、有りとあらゆる貨物の需要が激減し、輸送されるべき貨物が市場から極端に減少し、船腹は世界中で余るところか余り過ぎる現象が起き、海運市場は暴落した。船も投資の対象であったことから、その暴落具合は想像以上であり、世界各国で倒産に



現役時代、共同研究プロジェクトのミーティングでの一コマ

追い込まれる船社も出始めている。

この倒産の原因には、高水準時に備船した船の備船料が払える体力がなくなったケースや船社が本業以外のところで投資に失敗し、多額の負債を抱えて倒産したケースもあれば、金融不況の影響で契約していた鉄鉱石が買えなくなった中国の鉄鋼会社に契約不履行された鉄鋼石会社の倒産の影響を連鎖的に受けたケース等、想像を絶する様々な原因がある。

今回の不況の中心はアメリカの不景気による部分が強いと言える。アメリカは世界でも言わずと知れた輸入大国であり、輸出物は穀物や資源に限られ、鋼材やセメント等、自動車産業や住宅産業に欠かせない原料を世界各国から輸入している。

しかし、アメリカ経済の不況により、アメリカ国内の自動車や住宅は販売不振に陥り、中国や日

本からの輸入量を減らすこととなった。これにより、中国や日本の鉄鋼会社は減産を強いられ、原材料の鉄鉱石や燃料となる石炭の需要が大きく減り、豪州やインド、ブラジルと言った資源の輸出国からの輸送需要が減った。

高水準の海運市場は中国经济の急速な成長によって作られ、北京オリンピックの終了によって衰退したものと思われていたが、金融不況の引き金を引いたアメリカがこの世界的不況の中心となっていることは間違いなく、不況からの立ち直りはアメリカ経済次第であると言っても過言ではないだろう。

今、私は、海運市場の暴落によって船の需要が減り、1日数万ドルの備船料の船が余っている状況にも関わらず、海運市場の動きから世界の景気を推測出来る素晴らしい立場にいることを嬉しく思う。新聞に書かれている経済の動きとは違った視点から世界経済を見ることが出来ることは非常に楽しく感じる。本業も当然ながら商社の交渉相手の担当を始め、様々な人々と会って話しをすることで視野が開けていく現状に非常に満足している。

しかし、何故か海運業では景気良い時よりも不況の時の方が、残業が多くなるのだろうか。これが唯一の疑問である。

資格挑戦の年

第2期 OG 福田 恭子

また今年もエッセイの依頼をいただいていたのですが、大した文章も書けないのにと恐縮しつつも、なかなか近況報告の機会もないので、2008年を振り返ってみたいと思います。

一年前の2008年元日に私はひとつの目標を立てました。それは、「中小企業診断士の資格を取得する」というものです。「中小企業診断士」という名前に聞き覚えのない方も多いと思いますが、これは中小企業へのコンサルティングの国家資格のことです。1次試験・2次試験が行われ、1年で合格する確率は1%程度と言われる厳しい試験です。試験内容は、1次試験では、企業経営理論や財務会計、法務等7科目の知識をマークシート形式で問われ、2次試験では、1次試験の知識を基に、4つの事例企業について、現状の問題点、今後の戦略の方向性のアドバイス等に関する問題を筆記形式で解きます。筆記試験に合格すれば、口述試験を受けて終わりです。この資格の勉強をしようと思ったきっかけは、「今しか勉強出来ない」という上司の一言でした。これから会社生活を続けていけば、仕事はもっと忙しくなっていくだろうし、特に女性にとっては、結婚・出産等、家庭での役割も大きくなっていきます。もちろん、そんな状況の中で、資格勉強をしている方はたくさんいらっしゃると思いますが、思いっきり出来るのは、今しかないと思いました。また、その上司が資格取得に必要な支援はいくらでもすると行ってくれたため、業務に必要な知識も学べるため、以前から興味があった、中小企業診断士資格取得を目指すことにしました。

そんなこんなで、1月に予備校に通い始めましたが、勉強は予想以上に大変でした。休日のほか、平日も通勤時間と早起きして出勤前の1時間を使ってやりました。しかし、仕事が忙しくタクシー帰りの日もある中でやるのは、体力的にも精神的にもきついものでした。それでも、勉強を始めたのが人よりも遅かったため、学習時間確保のため、空き時間を見つければ、全て勉強に充てました。そんな状態だったので、予備校通いと勉強しかせず、様々なことを犠牲にしてみました。

こうして、約1年に渡り、仕事と勉強の両立を続けました。途中、突発性難聴の病気にかかり、病院通いをしながら勉強するなど、試練は色々ありましたが、何とか12月24日に、合格の知らせを受けることが出来ました。お正月に立てた目標を達成できて、今は本当にほっとしています。大変でも、仕事だけでは得られない知識が自分の中に蓄積されて行くのが感じられて、楽しいと思えることもありました。何かしようと思ってもなかなか行動に移せなかった時に比べて、充実した日々を過ごせて、良い1年だったと思います。というわけで、2008年を振り返ってみましたが、文章にしてみると大したことなさそうですね。文章力なくてすいません。

最後に、ゼミ生の方々へ。このエッセイを読まれるのは、新年も1ヶ月を過ぎている頃だと思いますが、是非2009年の目標を具体的に思い浮かべてください。目標は、プライベートの事でも何でも良いと思います。偉そうに書きましたが、私も2008年になって初めて実践したばかりで、今年は2年目です。新たな目標はどうしようかと考えているところですが、とりあえず年明けに、診断士登録前の研修が始まるため、研修修了を直近の目標にしたいと思います。皆さんも是非頑張ってください！

社長業のその後

第2期 OB 梶山 啓介

2008年12月にエッジコネクションとしての2期目が無事終わりました。立ち上げ当初は2名だったメンバーも、今では社員7名とアルバイト3名と10名まで増え、仕事場も立ち上げ当初のアパートの一室から、靴を脱がずに仕事できるオフィスらしい所に移転することが出来ました。そういった意味では、「生きる」ために必死に毎日进行していた時代が終わり、組織としてどう大きくなっていかなければならないのかという所へ進んでいるのかもかもしれません。

2007年1月、私は今思えば本当に恐ろしいぐらい、勢いだけで会社を立ち上げました。精密なビジネスモデルも潤沢な資金もあるわけではなく、ただ仲間と共にそのタイミングがすべてだと考え決断をしました。そして、勢いそのままに色々な人に出会い、仕事を探し、その中でさまざまな知識をつけ、なんとかビジネスとしての原型を作りあげてきた気がします。ただし、「勢い」だけで社会に存続できるほど、世の中は甘くありません。ここから先はベンチャーとしての「勢い」を残しながらも、エッジコネクションとして世の中に通用する「らしさ」が必要になります。

私は、エッジコネクションの「らしさ」とは社員の能力であり、社員一人一人の能力を高めるために重要なことは素直さだと考えています。素直であるということは、言うのは簡単だが、実行するのが非常に難しいことです。それは人間が持つプライド、自我が邪魔をしているからだと思います。プライドがあるから素直に人に聞けない、自分の弱みを見せると馬鹿にされるのが怖いから本音を言えない。だけど本来素直であれば、わからないことも早く人から聞け、弱みを見せることで本当の信頼関係をきづくことが出来るようになります。そしてその結果として、自分の弱いところを周りの信頼関係で補完できるようになり、より一層自分の長所を伸ばすことに専念できます。

かくいう私自身も素直な人間ではありませんでした。自分は社長であるということから、自らが一番偉くなければいけないとか、一番お金を稼がなければいけないという勝手なプライドが存在し、素直に周りの人間にわからないことを聞いたり、弱みを見せることを避けていました。しかしながら、社長だからというこのプライドは会社を大きくしていく上で一切役立ちません。一人でも多く自分よりも優秀な人間が私を社長と慕ってくれる会社を創るためには、社長自ら素直であると同時に



社員旅行で行ったキャニオリング

誰にも負けない「らしさ」を持っている必要があります。そして、小野晃典研究会の発展に負けないよう、エッジコネクションの代表として日々尽力し、自分らしさ、エッジコネクションらしさを磨きあげていきたいと考えています。

これからの小野ゼミ生たちへ

第2期OB 木村 泰之

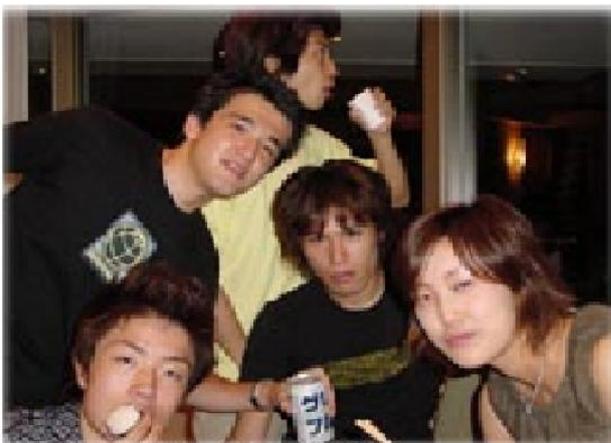
小野ゼミの皆様。こんにちは。2期生の木村泰之です。この度はこのような執筆の機会を賜りまして光栄です。この先、輝く未来へ羽ばたきつつある皆様へ、誠に請謁ながらメッセージを送りたいと思います。

今回、私が伝えたいことは、『起こりうる全ての可能性をポジティブに捉えよう』ということです。言葉にしてしまうとすごく簡素に見えますが、私が歩んできた人生の中、そしてこれからの人生において、1つの軸となっている指標になっています。可能性とは、非常に汎用的な言葉なのですが、各人の捉え方によっては、自分が望むもの（こういう結果であつたらいいな）はもちろん、ネガティブなもの（予想していた最悪の結果）といった具合に、様々な可能性があります。

どんなに低い確率の事象でもこの世の中、起こりうることは、往々にして起こりえます。そして結果としてどちらの可能性にしる、それが現実となります。こういう可能性の結果待ちという状況の中で、いかにポジティブに考えられるか？これが重要だと考えます。

—この世に“絶対”なんてことは、無い—

このようなことは、ビジネスの世界では、よく耳にする言い回しです。自信満々で調子乗って、余裕ぶっこいていた結果、自分の思うように行かないときに、人から言い聞かせられる、もしくは自分に言い聞かす。逃げ文句みたいに聞こえるのですが、この言い回しは、もっと前向きに考えるべきだと考えます。つまり、絶対が無いということは、0%も無いってということです。100%の裏返しは、0%。どんなに希望



現役時代の筆者（著者は中央）

が無い状況でも、わずかな可能性を信じてあきらめない。こういう捉え方をしてみてもいいかがでしょうか。

常に前向きに物事を感じる人は、自然と物事が良い方向に向かう気がします。楽観こそ至高の概念だといえます。

なぜか、後半になるにつれて、宗教めいてきたので、以上を皆様へ向けたメッセージとさせていただきます。これからもがんばってください！

「リカちゃんマーケッター 坂本愛」誕生秘話

第2期 OG 坂本 愛

私は大学卒業とともに旧タカラ（現在は、旧トミーと合併して株式会社タカラトミー）に入社し、以来、丸5年、弊社の看板キャラクターの1つである「リカちゃん」のマーケティングを担当しています。私はいまの仕事を自分の天職だと思っています。それは、この仕事が楽しく、また仕事内容や環境が自分の性格や志向に合っているからです。ご縁あって巡り合えた今の職業を自分の天職だと思えることは、幸せなことだと感じます。今回はこの天職にたどりつくことができたルーツを改めて探ってみたいと思います。

◆ リカちゃん&ジェニーで遊んだ思い出+小野ゼミで知ったマーケティングの魅力 = 「リカちゃんマーケッター 坂本愛」誕生

今の職業にたどりつくまでのターニングポイントは、大きく分けて3回ありました。1回目は、幼少期。よく遊んだおもちゃとして強い印象に残っているのがタカラのリカちゃん&ジェニーであったこと。2回目は、高校時代。一般企業で仕事をしたいと思っていたので、仕事に活かせる学問を、と考え、商学部を選んだこと。（法学部と迷っていましたが、これがマーケティングという学問に出会えたかどうかの大きな分かれ道だったと思います。）そして3回目は、大学時代、小野ゼミに出会えたこと。小野ゼミでマーケティングを学ぶうちに、その魅力にとりつかれ、実際に企業に就職してマーケティングを実践したいと思うようになったのです。



リカちゃんとのハロウィンパーティー

◆ 就職先としてタカラ（現在のタカラトミー）を選んだポイント

就職先を選ぶ上で、どのような仕事であれば「毎日楽しく働けそうか？」の4大ポイントとなったのは以下の4点でした。

- ① どの視点でマーケティングをしたいか→メーカーの立場でマーケティングしたい
- ② 好きな商品のマーケティングをしたい→玩具（特にリカちゃん&ジェニー）
- ③ マーケッターになるという夢を早いタイミングで実現できそうな会社→タカラ
- ④ 論理性と感性の両方を必要とするお仕事→玩具のマーケッター

まず就職活動時に、真っ先に考えたのは、どの視点でマーケティングを実践したいかということ。広告代理店やコンサルティング会社等で、第三者の立場でプランニングをしたいのか？それとも、メーカーで自社の商品のマーケティングの全般を担いたいのか？

その結果、第三者的な立場でクライアントの戦略を考えるのではなくて、メーカーで主体性をもって「自

社商品をいかに売るか」という視点のほうが、私の性格上、仕事に身が入って夢中になれると考えました。また、広告代理店においてマーケティングにおける主に **Promotion** の部分のみを担うのではなくて、メーカーであれば4 P 全てに関わり、その全てを総合的にプランニングすることができる、その点も大きな魅力だと感じました。

次に、どのメーカーを選ぶか？という点では、「好きな商品のマーケティングであれば、仕事に夢中になれる」と考え、自分自身が使っている商品として化粧品、生活雑貨、食品、電化製品等を候補として挙げるとともに、幼いころリカちゃん&ジェニーで遊んだ楽しい記憶がふと思い出され、玩具（特にリカちゃん&ジェニー）も候補に挙がったのです。

さて、上記のように、メーカーでしかも好きな商品に絞って就職活動をしていった結果、タカラと、食品メーカー、総合電機メーカーなど数社から内定をいただくことができ、次に、最終的にどこに就職するかを選択するタイミングになりました。

私がその中で、タカラを選んだ最終的な決め手となったのは、第一に、入社1年目からマーケティングの仕事に就ける可能性が示唆された点でした。ほかに内定をいただいていたメーカーのほうが社員数も多く大規模な会社であったこともあり、1年目は営業やその他の職種に就く可能性も大きいことが判明しましたが、タカラは実は社員数が500人ほどと少ないこともあり、最初からマーケティングの仕事に就いている社員も多数いると人事から説明を受けたのです。

また、第二の決め手となったのは、玩具というジャンル。玩具の企画の仕事であれば、論理的な思考だけでなく私ならではの感性やひらめきも活かせるという点と、玩具は生活必需品ではないという特性上、マーケッターのアイデア次第で売れる・売れないが大きく左右される、という点が非常に魅力的に感じました。

食品や家電製品のような生活必需品は、品質や機能、価格という属性がとかく重視されがちで、その点における他社との差別化が鍵となりますが、それをかなえるには、マーケティングというアプローチだけではなんともならず、技術的な側面が重要になります。また、必需品ですので、コンセプトや売り方の工夫どうこう関係なしに、まず必要だから買う、という図式もありえます。

しかしながら、玩具は、生活必需品ではありませんので（もちろんないと豊かな心で生きられませんが）、「よい商品だと思わせる」ことをマーケティングによって実現しないことには、消費者が購買することはありません。そのためには、しっかりとコンセプトが練られたものではなく、また、それをいかに必要と思わせるかが鍵となります。マーケッターの腕の見せ所だと思います。

これらを総合して、玩具のマーケティングの仕事であれば、感性と論理性の両方をバランスよく働かせながら、毎日楽しく働けるのではないかと思い、この会社を選ぶことになりました。

◆ リカちゃんマーケッターになってからの毎日

採用面接のときから一貫してリカちゃん&ジェニーの部署のマーケティングを希望していた甲斐もあつてか、私は入社後、職種も扱い商品も100%希望が通るかたちで配属していただけることになりました。

今は、日々、リカちゃんの商品で楽しんでくれる女の子が1人でも多く増えることを目標に、開発担当者と連携した商品企画から始まり、宣伝（コマーシャルや雑誌広告など）や店頭販促（売場に設置するカタログ、ディスプレイ、サンプル、POP等の販促物や、イベントなど）の内容を考え、実行する仕事をしています。考えたことが実際の商品や、コマーシャル、カタログといった広告物として「かたち」になり、やがて売上という形で結果が目に見えるという点でも、とてもやりがいがある仕事です。



著者の仕事風景① ～商品企画会議～

実際に働いてみて改めて実感したのですが、「好きな商品のマーケティングをすること」という就職活動時に重視したポイントは、自分の仕事を楽しむうえで非常に重要な意味をもっています。自分が消費者に売ろうとしている商品が実は自分が消費者だったら買わないだろうと感じる商品であることほど、不幸なことはないと思います。私の幼少期を振り返ってみると、リカちゃんで遊ぶこと自体が楽しく、素敵なきめきをたくさん与えてくれたとともに、実は、遊ぶことを通じて、髪型やお洋服を自分で選んでいく過程を通じての美的センスや、お話をつくって「ごっこ遊び」をしてストーリーを組み立てていく過程を通じての想像力・創造力を養うことができていたのだと思います。そのような体験をもってして、「リカちゃん」は女の子に積極的に薦めたい商品で、売上が伸びること＝幸せな女の子がまた1人増えること、だと信じて働けているからこそ、仕事が楽しいのです。



著者の仕事風景② ～プレゼン～

また、仕事がファッションにも大きく関連していることや、「かわいい」「楽しい」といったときめきに関連しているのも、楽しいです。それから、私服で好きなスタイルで働けることや、リカちゃんのデザイナーをはじめとしておしゃれでいくつになっても若々しく自分らしいスタイルを築いている素敵な女性や、玩具という特性上か、男女ともに楽しいことが好きで頭が柔らかくどこかに少年少女のときめきを忘れていない社員が多いこともあって、職場環境としても恵まれており、楽しい毎日です。

小野ゼミに入って、素晴らしい師と仲間巡り合えたご縁をはじめ、さまざまなご縁があつてこそ、今こうして「リカちゃんマーケッター」の仕事に巡り合うことができたことに日々感謝し、これからも成長する努力を忘れずに仕事を楽しくしていきたいと思っています。

=====

なお、現在の仕事ぶりについては、株式会社タカラトミー 2010 年度新卒採用サイトに写真とともに、掲載されています（2009 年 2 月現在）。

<http://www.takaratomy.co.jp/company/recruit/index.html> より、
株式会社タカラトミー → 会社情報 → 新卒採用 → 「社員紹介 Members」

ゼミ生時代の思い出と現在の仕事について

第2期 OG 高垣 綾子

ゼミ生時代の思い出

思い出は数え切れないくらいありますが、敢えて挙げるとすれば大きく2つで、1つめは入ゼミ担当で奔走したこと、2つめは電通論文を執筆したことです。

入ゼミの時期は、ちょうど就職活動と重なり、両立が非常に大変でしたが、非常に優秀な応募者が集まり、かつ以降大活躍してくれる3期生を迎えられる採用ができたことが強く心に残っています。採用は、組織の発展になくてはならないものです。小野ゼミの発展に微力ですが貢献できたことを嬉しく思いました。

また、電通論文については、全6名のメンバーで、先生に度重なるご迷惑をお掛けしておりましたのも、今ではよい思い出です（先生、当時は申し訳ありませんでした…）。先生のお宅の近くにあるファミリーレストランで、締切間近に必死になって執筆し、締め切り前日には、電通論文のリーダーであった中島くん（当時通称コトラー）が胃炎と貧血で倒れるなど、ハプニング続きでした。各論文チームの中で、一番毒（？）が強く、出来そこないのチームでしたが、見事受賞し、電通の社長とお話できたことは、私の誇りであり、財産となっています。

現在の仕事について

新卒で入社した人財ビジネスの事業をしている会社に、現在も営業職として在籍しています。2004年の入社時から昨年2008年の5月までは、採用支援事業部という、新卒採用のコンサルティングに携わっていました。たった60名しか従業員がいない会社に入り、気づけば東証一部上場の企業や、TVCMで有名な優良企業に1人で立ち向かい、様々な採用を成功に導く仕事にやりがいを感じておりました。就職活動にてお困りの方は、ご相談ください。一応プロですので、面接のコツなどはご指導できるかと思います。



現役時代の著者（著者は後列中央左寄り）

2008年6月からは、教育研修事業部に異動し、JRグループ、NTTグループのインフラ系企業の研修や民間企業の研修を手掛けています。人財育成は、採用と同様、各企業の経営戦略まで見通して提案していく仕事で、日々やりがいを感じています。

そもそも人財ビジネスに興味を持ったのは、小野ゼミで入ゼミに携わったことがきっかけで、大変ありがたい貴重なチャンスがいただけたと思っています。

『MR 君』も 2 年目に突入

第 2 期 OG 内田 理華

つい先日、OB・OG 会誌第 1 巻のエッセイを書かせていただいた気がいたします。年月の経過を年々早く感じる今日この頃、第 2 巻のお話もいただき、大変光栄です。

私は 2004 年 4 月に製薬会社のファイザー株式会社に入社し、MR（Medical Representative：製薬会社の営業担当）を 3 年経験、「内田君には『MR 君』¹としてネットアイドルになって欲しい」と言われ、本社に異動し、もうすぐ 2 年です。

『MR 君』就任当初は、オピニオンリーダーの教授に対する製品説明会²のコンテンツ配信がメインでしたが、最近は MR の枠を超えた様々な役割を担うことが多くなっています。ある時はオピニオンリーダーの教授と開業医の先生との座談会の司会を務め、ある時は製品の最新情報をお伝えするアナウンサーを務め、ある時は製品に関する疑問にお応えするコールセンタースタッフを務めています（本気）。Web をご覧になる先生方にバラエティに富んだコンテンツを提供することが目的です。

コンテンツは都内のスタジオで収録することが多く、プロデューサーやディレクター、メイクさん、その他スタッフの方が大勢いて、本格的です。コンテンツには原稿が存在し、事前に渡されますので、当日のイメージを膨らませ、練習をして収録に臨みます。プロではありませんし、むしろ『MR 君』は「素人っぽさ」が受けるらしいのですが、やはり視聴してくださる先生方に不快な思いをさせないためにも、最低限の表現力や滑舌の良さは必要です。常にトレーニングしているわけではありませんが、撮影の日程が決まると、その 1 週間くらい前から口を動かします。それでも、当日は「自分では言えているつもりでも、言えていない」とスタッフから指摘を受けます。話すこと・伝えることは本当に難しいです。また、



クレーンも使用した大掛かりな撮影です



ディレクターから言葉の言い回しについて指摘が…

¹ ソネット・エムスリー社が医療従事者向けに提供している HP「M3.COM」上に登場する製薬企業各社の WEB キャスター。一部の先生方の中で絶大な人気を誇る。詳しくは OB・OG 会誌第 1 巻をご参照ください。

² 詳しくは OB・OG 会誌第 1 巻をご参照ください。



視聴する先生方には、このような形で配信されます



インタビューにも挑戦。右は日本大学の久代先生です

一般社員を代表して社長にインタビューをしたり、US ファイザーの支店長とファイザージャパンのMRの座談会の司会をしたりする機会もありました。どこでどのような経験が生きるかは分からないものです。

ゼミ時代は「人の話を聞いていない」、「会話のキャッチボールができていない」と指摘されることも多かった私ですが、特異な環境で経験を積み、(ゼミの同期は否定するかもしれませんが) 少しずつ改善されてきているようです。気付けば人前で話したり、話を取りまとめたりする役割を依頼されることも多くなっていました。その際に、周囲からは「度胸が据わっているよね」「緊張とかしないの?」とよく言われます。私も緊張はしますし、プレッシャーのかかる場面で緊張しない人間などいません。しかし、もし私が緊張していないように見えたとしても、その理由は1つ。「小野ゼミでの発表の方が何十倍も緊張したから(泣)」です。

ケース発表、ディベート、十ゼミ発表、卒論報告。小野先生から受ける指摘は言うまでもなく、1期生・2期生の発言の鋭いこと！ 小野ゼミで過ごした2年間にどんなプレッシャーにも耐えうる精神が養われた、と言っても過言ではありません。社会人となり、改めて小野ゼミの凄さを感じています。現役生の方々にもぜひ、衝突を恐れず、自分の意見をどんどん発していただきたいと思います。小野ゼミには、意見を真っ向から否定するような破壊者はいないはず。もし、意見が思うように伝わらず、その時は“失敗”してしまったとしても挽回の機会はいくらでもあるのが小野ゼミです。

事前準備とは少々違うかもしれませんが、顔に表れるため、前日の食事にも気を使います。大好きな飲み会は厳禁です。

収録したコンテンツが実際に配信されると、すぐに反応が返ってきます。医薬用語の細かい部分に対して「イントネーションが違う」、顔がブツリしていたり表情が硬かったりすると「雰囲気が変わりました?」(←遠まわしに!), 「今日は3点」(←勝手に採点される) と、視聴した先生から辛口のメールが。あらゆることに気が抜けません。正直、家で早口言葉を練習している自分には「一体私はどこに向かっているのだろう…」と自問自答してしまいましたが(笑)。

しかし、普通の会社員ではなかなかできない体験をさせてもらい、周囲には本当に感謝しています。自分の置かれている状況に対して、自分自身でつつこみを入れつつ、楽しみながら仕事に取り組んでいます。最近、『MR 君』での経験を生かして(?),

小野ゼミ 6 期生に向けて

第 3 期ゼミ長 高木 研太郎

こんにちは。アクセンチュア戦略グループ マーケティングチームの高木です。ずっとマーケティングの仕事をしていたいと思っていたところ、去年よりマーケティングチームが新しく発足され、まだ中身もないし知っている人も殆どいないけど立ち上げメンバーに入れてもらうこととなりました。まだマーケティングチームでの仕事に移ることができずにいますが、今はチームの仕事に関わるのを楽しみにしているところです。さて、今回頂いたテーマが「6 期生について」だったのですが、何回か顔を合わせているだけの 6 期生についてあれこれ評価するのもおこがましいので、6 期生に一つだけメッセージを送ろうかなと思います。

この間プロジェクト内でちょっとした研修があって、その時にわが上司が、コンサルタントとは何ぞや？という問いに対して、企業価値を高めるのがコンサルタントだと言い切っていました。企業価値を高めるってどういうこと？という、端的には財務諸表の数値を良くすること。お客さん、特に役員クラスの間人間にとっては我々コンサルタントを使って何が得たいかという、最終的にはそれで売上は伸びるのか、とかコストは下がるのか、とか、もっと掘り下げていくと、何とか事業の販管費である業務委託費をこんな施策で 10%削減することができる（もしくはできた）、みたいな結果を欲しがらるもの。もちろん単純に財務諸表の数値を良くするといってもその方法はいくらかもあって、実際の施策を検討する上では単純に数値に表れないような課題を沢山潰していかないといけないけれど、ゴールを外さなければ迷走することは避けられる。だから実際にプロジェクトで色々な施策を考えていく上では、最終的に P/L や B/S にどのような貢献ができるのかを明確にしていくように、というのがその時のメッセージだったのですが、個人的には非常にわかりやすい話ですと頭に入って行くものでした。この話を聞いた時に、改めてゴールとか目標とかが大事だなーと思ったのですが、これがミッションの明確な企業活動だったらいいけれど、ゼミに置き換えると結構難しいことだなと思います。学生が主体となって進めるゼミ活動には明確なミッションなんてないと思います。人によってゼミでやりたいことも違うだろうから目標設定も違う。始めはそれでも共通的な知識の取得だとか、それこそ忙しさに追われて考える時間もなくて表面化してこないとは思いますが、少しずつ時間に余裕ができてくると、それぞれ自分のやりたいことに向けてバラバラと活動するようになりがちです。でもせつかくの 2 年間のゼミ活動、できることなら最後まで連帯感を持って進めていけたら最高じゃないですか。（僕ら 3 期もそうできればよかったと思いつつ…）そのためにもみんなのゴールを共通のものにすることが大事なのではないかと、先ほどの研修内容を思い出したときに、ふと思いついたわけです。ちなみに仕事で結構アウトプットが明確な時でも個人個人のズレっていくらでも出てくるので、ゼミ活動でそこまで持つていくのってめちゃめっちゃ難しいとは思いますが、でも、ぜひチャレンジしてみてください。要はみんなで話し合って共通のゴールを作ってみてくださいということです。言いたいこと少しだったのに深夜のテンションで読みにくい長文となってしまいました。すみません。皆様の更なる活躍を期待しています。

プロフィット・センターとしての財務

第3期 OG 服部 敬美

OB 会エッセイ集への寄稿ということで、小野先生から「財務部の仕事について」というお題を頂戴しました。財務の仕事に就いてまだ1年半の身ではありますが、現在の業務内容を中心にご紹介し、現役生のみなさまの就職活動等にお役に立てれば幸いです。

財務部のミッションは、企業の財務基盤を確立し、財務戦略によって会社経営を支えることにあります。製品戦略や営業戦略よりさらに上流の、「この会社をどのような状態に導きたいのか」ということを、財務諸表上の数値に落とし込んで戦略を立案していきます。一般的に「財務」というと、創造的ではない静かな印象を受けるかもしれませんが。（確かに、会社の大きな舵取りの材料を作り、外部への会社のプロフィールである決算値を作成するわけですから、業務として正確な数値の提供は必須です。）しかし、財務の仕事には「攻め」の一面もあるので、ここにご紹介したいと思います。

私は今、通信インフラ会社（NTT 東日本）の財務部にいますが、自社保有不動産の利活用を図ることで、キャッシュを生み出すという仕事をしています。具体的には、オフィスビルや社宅、通信局舎など個別の不動産について最適利活用戦略を策定し、金融機関やディベロッパーと協業して開発（売却や賃貸もあります）を行っています。印象的な例を挙げると、自社の社宅敷地をディベロッパーに売却し、そのディベロッパーのニュータウン開発プロジェクトに、自社の通信サービス（映像、セキュリティなど）を導入したハイスペックな住宅の提供という面から町づくりに関わったことがあります。一方、都心一等地などの手放したくない不動産の場合は、証券化を行った上で自社の出資比率を高くすることで、実質保有の状態を続けるということもあります。また、意外なところでは、NTT の通信局舎を保育園やコンビニ店舗、ファミリー店舗として賃貸したこともあります。

このように、自社保有不動産を「動かないものとしてただ保有するのではなく、不動産価値や事業性を見極めて企業経営に積極的に活用（もしくは処分）する」という、不動産財務戦略とでもいうべき考えは、近年多くの企業に広まりつつあります。NTT グループとしても中期経営戦略に掲げたところですが、前例のない取り組みなので暗中模索の日々なのが現状ですが…。（難しいけれど、エキサイティングですよ！）

最後に、知的欲求が旺盛な小野ゼミ生のみなさまにご紹介です。最近注目されている新しい学問領域に、不動産金融工学というものがあります。都市計画や周辺環境などの外部要因も含め、対象不動産の価値を、金融理論の見地からキャッシュフローとして捉えるものです。早稲田大学ファイナンス研究科の川口有一郎先生が第一人者なので、興味があったら書籍に目を通してみてくださいね。（慶應の政策・メディア研究科で客員教授もされたとのこと）

そういえば、私の卒論は「都市」と「ブランド」がキーワードでした。都市の「ブランド力」が今後不動産価値に定量的に反映されるようになるか、楽しみにしているところです。

改めて、「広告」を考える

第3期 OG 杉山 摩美

(旧姓：小出)

最近、テレビでこんな言葉を耳にした。

「きっと、僕は誰よりもバスケが好きなんだと思います。」

なぜ挑戦を続けるのかという質問に対する、バスケットボールの田臥勇太選手の言葉だ。前人未到の高校バスケット9冠を成し遂げ、日本人初のNBA選手となった田臥選手。雲を掴むような目標を、そこに着実に昇るための階段があるかのごとく実に自然に達成していった。“努力する天才”ゆえの結果に違いないが、その一言で「なるほど、そういうことか」と腑に落ちた。誰よりも好きという「自負」と、自分がやらなければという「使命感」。意識が高い人の動機は実にシンプルだ。

前置きが長くなったが、2007年10月、私は2年半勤めた野村総合研究所から博報堂に転職をした。現在はマーケティングセンターという部署に属し、企業の商品開発～広告制作、それら活動の効果測定と、コミュニケーション活動の戦略部分を描く業務に携わっている。「なぜ転職をしたの？」と挨拶のように聞かれる度に「ずっと広告が作りたかったから」とか「運よくチャンスが巡ってきたから」と凌いできたのだけれど、冒頭の田臥選手の言葉で、その答えがスルリと見えた気がした。

突き詰めて表現すれば、転職を決めたのは「広告がない世界が想像できなかったから」。それは本能ともいえる「大好きな広告がこの世にないなんて考えられない！」という単純かつ最強の理由と、「広告がないと社会全体が困るに違いない」という恐怖にも近い理由の2つの意味合いを含む。大仰な響きだが、晴れて広告活動を仕掛ける側となった今では、後者の理由も決して杞憂ではなかったと思うのだ。…以下、そのココロを少し。

昨年、日本経済は、山の天気のように突如一寸先も見えない霧に覆われた。仕方がないことではあるが、一時の安堵を得るために、「削りやすい」という実に分かりやすい理由で広告費カットに踏み切る近視眼的な企業が後を絶たない。さらに、そのような応急処置にとどまらず、近年のテレビ離れ・新聞離れという付録まで沿えながら「そもそも広告の効力はどの程度のものなのか？」という付け焼刃の費用対効果論争が展開され、狭義の解釈によって「広告」が軽視されていく風潮がある。私はそれが不安でたまらない。

広告がなくなったら、すべての動きが滞ってしまう（とすら私は思っている）。商品・サービスそのものの、パッケージや紙袋、会社・学校案内、店舗・オフィス、街全体…テレビCMや新聞・雑誌広告といったマスメディアの体を成していなくても、「多くの人の目に触れる可能性があるもの」はすべて「広告」だ。無数の人が無数の広告に毎日触れ、必ずや何らかの影響を受けているはずで、それは消費を生むだけでなく、人が行動を起こしたり、考え方をえたり、夢や憧れを抱いたりするきっかけになる。広告がなくなるということは、極端にいえば、自分の外側から影響を及ぼしてくれる刺激が少なくなるということ。自

らの内側にあるものだけでは、人の伸びしろは想像以上のものにはならない。

そう考えると、「広告費削減」「インターネットの普及で広告がなくなる!？」といった表層的な見出しが躍る現状を、なんとか正さなければという衝動に駆られる。広義の意味で捉えれば、それは“広告費”だけで作られているのではないし、インターネットも“広告発信装置”のひとつに他ならない。広告を、直接・間接を問わず「人々の思考・行動を想像以上のものにする起爆剤であり触媒である」と拡大解釈することは、その未来を無限大にすることと同義であると思うのだ。

冒頭の言葉を借りたに過ぎないが、私は広告の可能性を誰よりも信じているから、それを形にしなければという思いがある。まさに「自負」と「使命感」。それが私の動力である。

人は、自分の内にあるものだけで出来ているのではない。外側にあるものに絶えず触れて、出会って、経験して、吸収して、影響されて形成されていく。——私事ですが、昨年9月、最も身近な外側で、最大限の影響を与えてくれる人と結婚をしました。内にあるものだけでは辿り着けないところに行けそうな予感がする毎日です。



ご主人と

社会人経験で感じたこと

第3期 OB 森本 太郎

日常生活で感じることはまれですが、私たちは今、国際競争の中で生きています。

その中で、人に負けない特異な技術を持つということが極めて重要だということが4年ほどの社会人経験の中で最も強く感じていることです。

2年前、小野ゼミの再開にあたって、5期生の入ゼミから初ケースにかけて協力させていただきました。非常に優秀な後輩たちが新生小野ゼミの礎となることに安堵するとともに、彼らに負けないようにがんばらねばと気持ちを新たにしたような記憶があります。

それからしばらくゼミとは疎遠になっていましたが、この度、OB会集に寄稿させていただくにあたって、提示いただいたテーマに加え、社会に出る目の5期生と、これからいろんな意味で真価の問われる1年を迎えるであろう6期生に対して、伝えるべきものは何だろうか、社会人生活を振り返りながら考えてみました。おそらくその結論は冒頭に書いたようなことになるかと思います。

さて、私は2005年に卒業後、マーケティングとは少しばかり畑違いの世界で大学生活と同じくらいの期間を過ごしてきました。

コンサルタントとしてメーカーの開発領域（いわゆる商品企画～設計・製造工程）における業務改革をお手伝いするのが主な仕事です。今まで自動車関連を中心に5社ほどのプロジェクトに携わり、開発現場で起きていること、そして組織が変わる様子を間近で見してきました。

一時期、コンサルから離れて新規事業立ち上げの推進、営業の手伝い、市場調査のようなこともしました。更には論文執筆や、特許出願をしたこともあります。この4年間、初体験の連続でしたが、おかげさまで多少の得手不得手はあっても、できない仕事はないなというのが今の感触です。



ドイツのオクトーバフェスタにて

そんな多岐に渡る経験の中でも特異な経験の1つがグローバル調査でした。世界一周しながら世界中の開発拠点と生産拠点を实地調査するという業務です。日本の特殊性を感じることでできる貴重な体験でした。

1ヶ月ほどの期間で5カ国を巡ったとき、驚いたことに、ヨーロッパでも、北米でも、南米でも流行の店で流れていたのは同じ最新の曲。耳に残ったその曲を日本ではじめて聴いたのは3ヶ月ほど後のことでした。



アメリカのクライアント工場長宅でのパーティ

欧米のエンジニアの働き方は、早朝出社して、夕方には上がって家族と一緒に時間を過ごすのがほとんどです。しょっちゅう長期休暇を取るのも、ヒアリング相手がいないということが頻繁に起きます。同じく早朝出社して、夜中遅くまで働く上に、土日にメールが返ってくる日本のエンジニアと比べると、まるで別の業種かと思えてしまいます。

中国、メキシコ、ルーマニアといった国に置かれた生産ラインで、何百もの人が熟練した手つきで一心不乱に同じ工程を繰り返しているのを見るのは、見事と思うと同時になんだか不気味でした。彼らの賃金は我々の1/10にも届きません。それでも働きたいという人は後を絶たないのだそうです。昨今の金融危機の影響で、今そのうちのいくつかの工場は閉鎖してしまったと聞きました。

どの国に行っても、生活の中で使われているあらゆる製品は、安全性、性能、見栄え、いずれも日本のものと比べると数段劣っています。それでも車は走るし、食事はうまい。

ブラジルでのことです。レンタカーでドライブをしようということになり、借りた車にはエアバッグもエアコンもありません。それが一般的な車の水準。日本車との品質の差は明らかですが、これはこれでありだとか言いながら、走ってみて一転、冷房のない車は暑く、窓は開け放しでないと耐えられません。そうして走っていると外からは異臭が。外を見てみると、川が氷河のようになって流れている。常夏なのになぜ?と思ひながら目をこらしてみるとそれは洗剤が泡立ちすぎて、氷河のように見えていたのです。

さて、前置きが長くなりましたが、「技術」をテーマに書くつもりでした。技術は芸術とは違い、再現性のあるものです。例えば、技術要素を知らなくても図面があればかなりの確度で同様の製品を作ってしまう。事実、そうやって海外に技術が流出してしまったという事例も聞いたことがあります。

産業革命以降、ものづくりの工程はどんどん標準化され、機械化されてきました。とりわけ生産（量産）工程の大部分はモジュール化され、熟練者がいなくてもモノがつくれるようになりました。

その結果、好況期には大量雇用、不況期には大量解雇というのが成り立ちます。現在、社会問題になっている派遣切りというのはこの文脈の中でのことです。派遣切りの問題において報道で論じられているのはほとんど人道的な問題であって、それはそれで大切ですが、もっと大切な論点があると思っています。

今、最先端のメーカーが競って進めていること。それは、知的生産業務のモジュール化です。就労人口の減少や熟練者の大量定年を前にして、従来技術をまとめて標準化し、派遣従業員でも設計ができるようにしようという動きと、重要なノウハウが社外に出ないようにブラックボックス化してしまおうという動きがどんどん広がっています。

90年代、多くのメーカーは、製造以降の工程を捨てました。付加価値の高い上流工程に注力しようとしたのです。ところが、狙いとは裏腹に、開発効率も品質も落ちるといった現象が起きてしまいました。どうやってモノができるかを知らないといいモノを作ることはできなかったのです（これはすごく重要な気づきです）。近年のリコールの多さには、こういった背景があります。

近年、ものづくりの工程は取り戻され、メーカーの中でシステムチックにノウハウを生み出す場として位置づけられるようになりました。そして、過去の失敗の反省として重要な部分と重要でない部分の見極めがなされています。おそらく技術のモジュール化は、核心部分を見極めながら加速度的に進むでしょう。企業が収益性を競うものである限り、その流れを止めることは不可能です。その結果として、重要性の高い技術を覚えて進化させることのできる技術者と、重要性の低い技術を覚えて業務をまわすことしかできない労働者という二極化が進みます。

経済のあり方は今までとは違う方向に向かうであろう。そして、勢いのあった製造業の姿はもう取り戻せないであろうというのが、現在経営者たちの間でのコンセンサスのようです。今、バブルに浮かれていた企業は一様に狼狽しています。一方で、したたかな企業は、生き残りをかけて業務改革の手を緩めることなく着々と進めています。派遣法が改正されようがされまいが、重要な技術者とそうでない労働者との格差は広がらざるを得ない。

他方、日本の技術をアセット化して、途上国に売ってしまおうという動きがあります。

技術が再現可能なものである限り、いずれは技術的に追いつかれてしまうのだから、価値のあるうちに売ってしまえという論理で、一見なるほどと思うのですが、実はかなりヤバイ。途上国といっても、すでに教育基盤がある国はいくらでもあります。（さらに言えばハングリーさは日本の比ではありません。例えばブラジルの工場労働者の多くは、定時後に勉強に勤しむ人が少なくないそうです。いい仕事を得るために MBA を目指しているという労働者もいました。） 図面だけでもモノができるのに要素技術まで放出し

てしまうなんて！日本が途上国に技術力で追いつかれるのは時間の問題のような気がします。製造業で生きることしかできない日本が技術で追いつかれたときにどうなるのかは言うまでもないでしょう。

とはいえ今のところ、ニッポン企業の技術力は一歩抜きん出ています。技術力を高めて、十分に活かすことができる企業が勝ち残るのは確かなようです。着想から市場にでるまでに2年かかるのか、1年でできるのかは勝負の分かれ目になります。メーカーを志望する6期生には、就活にあたってそういう視点でも企業を見て欲しい。

なぜそのメーカーはいい商品を作れるのか？（あるいは作れないのか？）

きっと、その問いからいろんな重要な示唆が得られると思います。

もうひとつつけ加えるなら、今後、ますますマーケティングの重要性が高まるということが言えると思います。総じて言えば、やはりいかに作るかという部分よりも、何を作るかという部分のほうがずっと重要です。内需が期待できない以上、世界で売れるものを生み出さない限り今の規模は維持できません。とても視野の広い戦略的なマーケターが求められるでしょう。

こういった社会環境の中で、小野ゼミでの経験はすごく価値があると思います。世界を見て回ることも遊ぶことも価値があるけれども、十分に時間をかけて思考できる期間は何より貴重だし、じっくり考えたことを議論して論理を昇華させていくという経験はもっと重要だと思います。きっと将来身に付けるべき技術の核になるものに違いありません。



メキシコでの夕食

以上、長々と書きましたが、何かを感じとってもらえると幸いです。

最後に、みなさんと価値のある人生を、ゼミを通して共有できることを素晴らしいと思います。そして、このような機会を与えてくださったOB会を支える皆様、そして小野先生、ありがとうございます。今後ともよろしくお願いたします。

知る喜び, 知ってもらおう喜び, そしてそれらが連鎖するよろこび

第3期 OB 森岡 耕作

「自然数 n が $n > 2$ のとき, $X^n + Y^n = Z^n$ を満たす自然数 X, Y, Z は存在しない」

何でもないようなこの命題。「フェルマーの最終定理」。これが提起されてから約 350 年もの間, 何人もその証明をなしえなかったらしい。そして, それが証明されるまでには, 多くの人生が積み重ねられてきたようである。サイモン・シンの著書『フェルマーの最終定理——ピュタゴラスに始まり, ワイルズが証明するまで——』を読み, この何気ない命題の証明に人生を賭してきた人たちの物語に感動し, 共感した。彼や彼女は, 知ることに魅せられて, その短い人生を賭ける。わかったときに感じるであろう喜びを夢見ながら, 目の前にある, 何でもない問題に取り組む。

知ることに対して, いや, 他の人には何気ないことを知ることに対してさえ, 古今東西, 人は本気で喜びを感じられるようである。そして今, 自らもそのような流れの中に身を任せようとしている。無論, 数学の世界に飛び込もうとしているわけではない。マーケティングという学問領域において, 知ることの喜びに身を任せている多くの研究者と同じくすることによってしようとしている。本の中を歩いていても, 街中を歩いていても, 自らの問題意識



チキチキ 第1回ガチンコ釣り対決@江ノ島 (著者は中央)

に関連することを目にすることができる。それも, 毎日。そうすると, その問題に取り組まざるをえない。そして, その一端についてでもわかることがあると, 悦に入ったようにニヤついて文章を書き出す。そんな毎日が苦痛でもないし, むしろ, 好きでさえあると思える。もはや, 知ることの喜びにとりつかれていると言えよう。

知ることの喜び。それが研究者の駆動力のすべてであるかのように思うこともある。しかし, 幸運にも今年度のはじめ, それを一変させるような機会を得ることができた。ある大学で教鞭をとることを紹介, 推薦していただいたことである。このことは, 単に就職へのステップ以上のものを自分にもたらしてくれている。最初は, 「若い先生で楽そうだから」, そう思って出席していたかもしれない学生たちが, 次第に私の話真剣に耳を傾けてくれるようになり, 今では自らの意見を述べようとさえする学生もでてきた。教室の左後ろにいつも座っているある学生は, こう言う。「なんとなく生活していた自分のまわりにも, 授

業で習った規則がいろいろあって楽しいです。それをわかったときに自分の見方が変わっていることに気がつきました」と。私にとって、このことは自分にとって重要な問題を解いているわけでもなければ、そこに知ることに喜びを感じているわけでもない。にもかかわらず、そう言ってくれる学生がいることに對して素直に嬉しく思う。自分がいつしか覚えた喜びに似たものを、彼らもまた感じ始めている。今や、私はこのことにも喜びを覚え始めている。



接待とも知らずパターゴルフの優勝を喜ぶ著者

知る喜びと知ってもらふ喜び。今、それらが私の中で連鎖しはじめようとしている。静かな水面に、ひとつの水滴が落ち、その波紋が広がるかのように。そして、その連鎖は新たな価値を生成するであろう。思い返すと小野ゼミは、2つの喜び/喜びが連鎖した結果として生成する「よろこび」を駆動力として動いているのかもしれない。そう思うとき、その「よろこび」をより強く感じてみたという新たな価値が私の中に確かに芽生え始めている。

追記) フェルマーの最終定理を証明したアンドリュー・ワイルズは、研究者としてはもちろん、教育者としてもまた、優秀な研究者を輩出するような一流の人物であるようである。おそらく彼も、知る喜びと知ってもらふ喜びとの連鎖、そしてそれによって生まれる「よろこび」を感じていることであろう。他方、彼は、その「よろこび」を生成するシステムを支える別なシステムを構築し、その別なシステムの重要性を認識していたようである。先輩、同輩、そして後輩までも、結婚していく中で、その別なシステムとそれが生み出す価値に対してもまた、強い興味を抱いている今日この頃…。



先生ご家族（史晃&史泰）と江島神社初詣

My Secretary Story 2009

第3期 OG 渡部 紗弥香

昨年度のOB・OG会誌にて「私の社会人生活」と題しまして、「きものやまと」という会社について、社長秘書のお仕事について、そして当時の新規業態「なでしこ有楽町マルイ」について寄稿しました。

さて今回は、秘書業務3年目に突入しようとしている今観えてきたことをお伝えすることで、学生の皆さんにはちょっとでも「社会人生活をイメージーション」してもらえたら、社会人のOB・OGにとっては共感してもらえたら、という想いで綴っていきたいと思います。

先日、ある業務ミスが発覚し、緊急ミーティングが開かれました。社長はミスが発生した原因・背因・真因を追究し報告することを私達に指示しました。

はじめは表面的な原因ばかり挙がってきました。でも話合いが進むにつれて、社長が原因究明と同時に「背因と真因」も究明せよ、とおっしゃった意味に気がつき、最終的には真因を導き出すことができたのです。その真因とは、

「しごと」が「作業」になっていないか？

というもの。言い換えれば「当事者意識の欠如」と言いましょうか。では何故「当事者意識が欠如」していたのか、それは結局「本当の意味で、会社への興味関心が低かった」からです。

例えば考えてみてください。本当に好きな人に巡り会ったとしたら、その人のことに興味津々で良く知ろうとしますし、うまく「時機」を見て想いを伝えようとします。

社長の想い・会社の想いを理解して、社会に、世界にメッセージ（商品・プロモーション）として発信していくことが私達のミッション。いつしか、目の前の仕事をこなしていくことに囚われ、このミッションが見えなくなっていました。今自分が取り組んでいる仕事が、会社にとってどういった意味を持つものなのか、会社のどういう想いが詰まった仕事なのかに興味・関心を持たなかった結果、このようなミスが発生したということに気がついたのです。

皆さんもそれぞれの活動の場で、「しなければならぬことの裏にある想いを感じ、伝える」ことに向き合ってみてください。今まで見てきたはずの同じ景色(ゼミ活動・職場)がまた違って観えてくると思います。そしてきっとその中で、辛くても楽しさを感じ取れるようになるはずです。

さて、そんなこんなで、日々きもの会社で奮闘している渡部ですが…

「日本の危機なんです！」

日本人である皆さん、また、日本に住んでいる皆さんに今、この現状を知ってほしい。それは、日本が世界に誇れる産物である「着物」が、今後日本で生産できなくなってしまうかもしれない、ということです。

こちらは、着物産地の方から寄せられた悲痛な叫びです。

【着物産地の声】

「自分の生活が手一杯で、弟子もとれない」

「今の染色人は日中にはアルバイトし、夜に染めの仕事をしている。」

「職人の高齢化で平均 70 代。10 年もたたないうちにものづくりができなくなるかも」

「きものは日本人の民族衣装なのに自分で着られない人が多いことが、着物離れを助長。和装教育を国全体としてやっていくべき」

本当にデニムを着こなせるのは外国人、というように、着物を本当に着こなせるのはやはり日本人です。私達にしか着こなせない「着物」が、外国の方に「日本」⇒「KIMONO!」と言われるくらいの日本の宝：着物が、日本で生産できなくなってきました。

今、地域によっては時給 200~300 円で働いている織り子さんもいると聞きます。そんなに薄給でも、使命感を持って着物を織り続けている方々は、なんて素晴らしい「しごと」をしているのでしょうか。日本文化継承のために懸命に織り続けている方々の一助になるべく、この現状を記しました。

さて、ちょっぴりかなしい話から変わって、最後に「最近の HOT TOPIC」を！ 前回の寄稿では、なでしこ有楽町店（有楽町マルイ店 5F）が、業界初のギャラリーを設けた着物ショップを立ち上げたお話をしました。あれから 1 年、当社はぐんぐんリニューアルしております。全社的にイメージ刷新を図ろうと、商品から店舗 OP に至るまで生まれ変わりのプロジェクトを実行。横浜ポルタ店・羽生イオン店の 2 店舗を、プロトタイプストア（検証・実験を目的としたモデル型ショップ）としてオープンさせました。

消費者行動を学んでいる小野ゼミの皆さんには是非一度、実際に観ていただきたいです。「着る」を愉しむことを提案するために、随所にその工夫が施されているんです。こちらのプロジェクトは、強力な外部スタッフ：㈱CIA 他、CM で活躍する着物スタイリスト、ストアデザイナー、アートディレクター様との共同プロジェクト。

㈱CIA 様は、地方のディスカウンターだったユニクロを世界に通用するグローバルブランドにしたり、今や待ち合わせスポットにもなっている GAP 公園通り店の誘致に貢献したりした会社だそうです（㈱CIA <http://www.cia-online.com/jp/>）。小野ゼミの皆さんが観てもとても勉強になる OP だと思います。

また、沢尻エリカさんが白無垢姿で挙式されたのは記憶にも新しいと思いますが、あちらの着物は銀座にある「衣裳 らくや」さんのものだそうです（<http://rakuya.exblog.jp/>）。世界的なクリエイターカップルが選んだ挙式会場が、明治神宮、そしてお召しになったものが着物。私にとって衝撃的だったのは、沢尻エリカさんのあの一言でした。

「だって、着物着たいじゃん！カレも私も日本人だし」

そうです！そうなんです！！その「日本人のココロ」を、世界を観て来た 2 人がお持ちであることに私は本当に敬意を表したい、と思いました。

きものやまと 秘書として働き始めて、早 2 年がたとうとしています。私も 26 歳です。お年頃です(笑)。いつの日か私も白無垢姿を…という幻想を抱きつつ、これからも positive に私なりの人生を創造していきたいと思っております。

コミュニケーション力を磨こう！

第3期 OB 横山 嵩

皆さんは、1週間に何人の人とコミュニケーションをとっていますか？ 50人、100人、200人、あるいはもっと多い人もいるのでしょうか？最近、自分は最低でも150人を越えるように努めています。とはいえ、実際その人数を達成しようとする仕事の中だけでは足りないため、プライベートでもアメフトの社会人リーグの選手や、ジャズバンドなどをやったりして積極的に様々なコミュニティに顔を出すようにしています。さらにその中でも、できるだけメールではなく、会って話をする割合を増やそうと意識しています。その目的はコミュニケーションの感覚を常に鋭い状態で保つためです。

とはいえ、鋭い状態とは自分の中でも非常に感覚的なもののため、具体的にどういう状態だ、と言われると説明しづらいのですが、雑駁に言ってしまうと相手はどう思っているかを読取れる、自分がどう思っているかを相手に伝えられる、という事でしょうか。これは自分の言っていることを理解させる、相手の言っていることを理解する、よりも一歩奥にある部分だと思っています。

今の自分の仕事は企画系の仕事のため必然的に他の人とコミュニケーションを取りながら仕事を進めていく必要があるのですが、社会人になって4年間経つ中で、良いか悪いかは別としても仕事がいかに論理ではなく人間関係や感情で動くものなのか、という事を実感してきました（もちろん、仕事によってはそうでないものもあるとは思いますが）。

その中で最も強く感じたことは、論理的な説明をすることによって相手を「納得」させられればとりあえず仕事は進むという事です。しかし、順調に進んでいるときはそれでも問題ないのですが、ひとたび何かトラブルが発生したり壁にぶつかった時、相手と協力して乗り越えられるかどうかは、相手がいかに自分に「共感」していることが非常に重要であると感じてきました。そして、個人的にはその共感を生み出すためには前述のコミュニケーションが役に立つと考えています。よく、自分はあまりそういったことは得意ではなくて…という人がいますが、多少の性格的な向き不向きはあっても、基本的にはコミュニケーションは場数で磨かれていくものだと思います。冒頭のとにかくたくさんの人と会話する、というのはその場数を意識してのものです。様々な価値観を持った人と会話するというのは基本的な事に見えますが、実は非常に効果的だと思っています。

このような話は社会人のOB・OGの皆様には釈迦に説法かもしれませんが、現役生の中にはもう一歩足りないな、と感じる人も少なくありません。小野ゼミでは高いレベルの論理の構築力やプレゼンテーション技法を学ぶことができると思いますが、それをさらに活かす要素として相手との共感を生み出せるようなコミュニケーション能力は必要だと思います。

現役生の皆さん、人間関係が小野先生とゼミ生とバイト先だけになっていたりしませんか？心当たりがある人は要注意です。小野ゼミの人たちはみな優秀ですが、やっぱり良くも悪くも小野ゼミの考え方というものが染み付いてしまっています。今からでも遅くはありませんから、積極的にいろんな価値観を持った人とコミュニケーションを取ることをお勧めします。

これからの小野ゼミ生へ～現在の仕事について ～そしてもう一度これからの小野ゼミ生へ

第4期 OB 大隅 隆広

OB, OG の皆様, そして現役生の皆様, こんにちは。大隅隆広と申します。現在, 大学を卒業してからの3年, 都内の広告代理店にて営業の仕事をしています。今回の寄稿の依頼を頂戴したとき“またこの季節だな”と, 小野ゼミが着実に歴史を築き上げていることを実感し, 嬉しく思いました。余談ですが, 現在商学部のあるゼミに所属している私の実の弟曰く“小野ゼミはエグゼミで有名”とのこと。一貫して軸がぶれていないゼミの姿勢もまた, 卒ゼミ生として誇りに感じてしまいます。

日々の業務に追われながらも, この寄稿を行うにあたってはいつも, 少し立ち止まってゼミでの2年間の思い返しています。社会人3年目となった今年は, 1・2年目とは違った感じ方をしたことに気がきました。それを現役生の皆様へのメッセージとさせていただきたいと思います。

～これからの小野ゼミ生へ～

まず1点目が『ゼミ仲間』です。この仲間は何年経ってもゼミで得た宝であることに変わりはなく, 社会人1・2年目のときもよくつるんで騒いでいたものです。しかし3年目になるとさらに一歩進んで, 社会への不満, 今のお互いの仕事のこと, さらには結婚周辺の話に至るまで, 本当にプライベートなことまで酒のつまみにするようになりました。ここまで深く立ち入れるのは, ゼミでの濃密な2年間を過ごし, その途中で就職活動などを共に闘い抜いたという絆があるからだと感じます。ゼミの仲間と飲んでいて, などと社内の人間に話すと“まだ付き合いがあるのか”と驚かれることもしばしばです。それくらい, 小野ゼミの絆は固いのだと思います。



卒業後もよく遊ぶ(四国にてラフティング)。著者は左手奥

そして2点目が『小野先生』の存在です。時に厳しく時に優しく, ゼミ生の指導にあたってくださる小野先生のおかげで, 自分は社会へと巣立つことができました。そして3年が経ちました。“まずは3年働け”だとか“3年で会社は辞めろ”などとよく聞くように, いわゆる社会人3年目は思い悩み最初の岐路に立つ時期だと思うのです。“これから自分がどうしたくて, そのためには何をすればよいか”という自分で方向性を決めていく姿勢が社会人にはよりいっそう厳しく問われるのだなと実感しています。それと同時に, ゼミ生の主体性が保たれつつも, 私たちが道に迷ったときには小野先生が親身になって相談にのって指針を示してくださる, そんな小野ゼミという組織が, 本当に, とても恵まれている環境だったのだなと実感

しています。

何回も聞いています，と言われてしまいそうですが，現役生の皆様にはこの『ゼミ仲間』と『小野先生』の存在を深く噛みしめながら精進していただきたいと願います。両者に対して皆様が今感じている想いは，卒業してから変わるかもしれません。それはそれで味わい深いですよね？ 仕事も同じだなと最近感じるのですが，「やりたいこと」と同じくらい「やる環境」は重要です。今の恵まれた環境を最大限に活用してください。そうすればきっと，ゼミがまた1つ大きくなり，あなた自身も成長することができると思います。

～現在の仕事について～

これまで，私の社会人生活にからめながら記述をさせていただきましたので，ここで現在の仕事について少しご紹介させていただければと思います。多少なりとも，これまで記述してきた私の拙い文章の理解の助けとなればうれしいと思います。

現在，(株)ジェイアール東日本企画という広告代理店（旅行代理店ではない）で営業として働いています。業界では6番手ほどで，親会社であるJR東日本と一般企業をクライアントに持ちます。私は入社して，JR東日本の営業担当として広告宣伝の戦略立案に携わってきました。このクライアントといえば，今でこそSuicaビジネスや駅ナカビジネスが話題ですが，根本は新幹線による「旅」を演出する企業だと私は考えています。旅先での美しい風景，現地の人との触れ合い，一緒に旅をした仲間との絆…こういった要素は生



モデルさんに演技指導するスタッフ（温泉での撮影にて）

活者誰しもが心トキメクものであり，広告代理店としても非常にやりがいのある宣伝です。私は入社して3年目でこの「旅」のブランド担当，具体的には東日本エリアのブランディング・誘客促進を任せていただいています（“そうだ，京都，行こう”的なものですが，あれはJR東海です）。早くからこのような大きな仕事を任せていただけたもの，小野ゼミでの2年間で心身に染み込んでいたからなのではないかと，今になって思います。

～そしてもう一度これからの小野ゼミ生へ～

まず1点目が『仮説力』です。私たちの仕事は，まず無理難題なオーダーをクライアントから受け，それを社内スタッフ（デザインをする人，調査をする人，イベントを企画する人，などの専門部署スタッフ）に相談し“そんなのできねえよ”と文句を言われるところから始まります。要は板ばさみになるわけですが，ここで大事なのが“営業として自分がどうしたくて，そのためには何をすればよいか”を仮説立て検証することです。そして納得いく結果が出そうだなと思ったら，それを明示してクライアントと社内スタッフを丁寧にくだき落とししていきます。これって，皆様が現在苦しめられているであろう論文執筆やディベートに似ていませんか？自分で身の回りの疑問を主題へと変え，仮説を立て，文献やアンケートによって検証していく。小野ゼミで（嫌というほど…）繰り返されるこの進め方は，まさに社会人の基礎だと思

いますし、特にアイデア勝負な場面が多い広告業界では毎日がこの繰り返しです。たった2年間ですが、小野ゼミでこの訓練をみっちりしていくことは後々自分自身のアドバンテージになると思います。

そして2点目が『チーム力』です。先ほど、社内スタッフの話に触れましたが、宣伝の仕事はまさにチーム仕事です。例えば1つのキャンペーンを実施するにしても、CMを考える人がいたり、ポスターをデザインする人がいたり、イベントを企画する人がいたり…と数え上げればきりがなくらい多くの人が携わっています。しかし、クライアントと直接話をしているのは営業である私1人です。営業には専門能力があるわけではないので、社内スタッフの知恵を引き出し、そして彼らを1つのチームにまとめ上げていかなければなりません。これもやはり論文班と似ていますし、ゼミの組織運営とも通じています。少なくとも私が知る限り、小野ゼミほど固い絆で結ばれたゼミはそうそうないので、それだけでも社会に出た際の大きなアドバンテージになると思います。

簡単な仕事紹介のつもりがだいぶ長くなってしまいました。消費者行動論や広告論といったそもそもの研究内容はもちろんですが、それを学ぶ小野ゼミの体制もまた、実務に則っていたのだなと書いている途中に気付きました。働き出した今だからこそ実感できることです。ぜひ皆様にも、この点に共感していただければ幸いです。今一度自分がゼミで体得したいことを整理してみてください。

2回目の余談で恐縮ですが、広告業界でもやはり名の通ったゼミが僅かではあります存在します。それは歴史が大変古く、ベテラン教授が指導なさっているゼミなわけですが、小野ゼミも近いうちにその一員になることかと思えます。そうなったとき、やはり同業界にたくさんの小野ゼミ卒ゼミ生がいて、一緒に盛り上げていきたいと個人的に望んでいます。正直、この仕事の9割はしんどいだけですが、自分の手がけた広告が世の中に出て人に行動を起こさせることができるその残りの1割の喜びがあれば、全ては報われます。病みつきになります(笑)。皆様にはぜひ広告業界に興味を抱いていただけると嬉しい限りです。

個人的な話で前のめりになってしまいました。重複しますが、何はともあれ皆様には、今の恵まれた環境を最大限に活用して自分の道を切り開いていただきたいと思います。そうすることがゼミ発展の原動力となり、且、自分自身の成長へとつながっていくと思います。思い悩んだときは、もちろんOB・OGも全力でサポートしますので些細なことでも遠慮せずにご声かけください。

最後に、拙いこの文章を最後まで読んでくださったことにお礼申し上げます。支離滅裂で着地できていない文章ゆえ、不明な点などは直接お問い合わせいただけると幸いです。

小野ゼミと、そして皆様自身の更なる発展と成長を心より願っています。

現在の仕事について

第4期OB 木村 真彰

大学そして小野晃典研究会（以下、小野ゼミと略させていただきます）を卒業し、早いもので3年近くが経ちました。

卒業後、私は株式会社インクスに入社し、現在カスタマーサポートとして勤務しています。私の会社に関して皆様ご存知ないかと思いますが、主に金型³を製造する際に使用するCAD/CAMやその他ソフトウェアの販売、自社工場で携帯電話向けの金型/成形品の製造を行っている会社です。

私の会社は、設立してから20年も経っておらず、社員が400名程度の小さな会社なので、業務も組織も試行錯誤しながら、毎年成長・発展させていくよう努力しています。その皆で作りに上げていく過程が、当時の小野ゼミと重なる点があり、楽しみながら取り組んでいます。

そのような会社の中で、私は上記システムを導入してくださった自動車や電子機器メーカーなどのお客様工場への訪問を通じて、お客様側とシステム開発側の橋渡しを行いながら開発計画の策定などを行っています。小野先生が当時講義でお話しされていた“顧客満足（CS）”などの概念に対して、色々と考えさせられることが多くなってきている今日この頃です。

最近ではリーマンショック以降、製造業界全般が深刻な不景気に陥り、SONY やトヨタ自動車といった業界大手でさえ軒並み赤字に陥るといった大変な時期になりましたが、このような時こそ自社の提供している製品やそれを作り出している組織に関して見つめなおすことができ、良い時期なのではないかと考えています。

思えば小野ゼミ時代も、ケースやディベート、論文等の準備で目まぐるしく毎日を過ごして、ある意味大変な時期でしたが、その中で色々と貴重な経験を積めたことが、今の自分の基盤を作っているのではないかと考えております。

今後、小野ゼミが益々の飛躍されることを願いつつ、筆を置かせて頂きたいと思います。



著者近影

³ 金型は、一般社会において直接消費者の目に触れないものなので、なかなか想像しがたいと思いますが、量産品を作る際には必須のもので、「製品の母」といった位置づけのものです。

BPS という仕事と就活される方へのメッセージ

第4期 OG 小合 麻耶

私は新卒の職種別採用で現在の会社に入社しました。現在は、日本ヒューレット・パカードという会社⁴でビジネス・プロセス・スペシャリスト（BPS）として働いています。この長い職種名を聞いて、具体的にいったい何をしているのかよく聞かれますが、説明してもあまりイメージがわからない方が多いので、このたびは私の仕事や会社の紹介をしたいと思います⁵。（現状私の知る範囲ではこの職種に類似した職種は他社にはないため、社会人同士ですら、あまりイメージがわからないようです。）

一言で言えば、「社内コンサルティング」です⁶。社内コンサルティングと聞いても、やはりどんな仕事をしているのかイメージできない人が多いと思います。もう少し落とし込んでみましょう。

会社には目標や信念があります。そして、国には法規制があり、コンプライアンスという考え方があります。その信念や法規制を守りながら、コスト的に（人員・時間・費用などのあらゆる面で）効率の良い道を編み出して、展開するのが私たちの仕事だと思っています。こういうと格好がよく聞こえてしましますが、やはり泥臭く細かな仕事が多いのが実情です。

おいしい手料理を作るための『最高のレシピ作り』をイメージするとわかりやすいかもしれません。作りたい料理=目標・ゴール、とすると、その料理を勘だけで作る人もいますが、多くの方はレシピを見ながら作ります。ただのレシピを作るのは簡単でも、あらゆる側面から見て『最高のレシピ』を作るのは大変なことです。その料理にまず何が必要かリスト化して、そのリスト化された材料をどこで買うか考えます。どこで買うのが品質と費用と鑑みて効率が良いのか、もしこだわりたい点があるならば、どの材料にこだわるのか。材料がそろえば、何から切るべきか、どの調味料をどのタイミングで入れるべきか、など順番を考えます。順番が決まれば、その順に沿って、実践していきます。そして出来た料理を味見したり、ほかの人に試食してもらったりします。何度も作るうちに買い物の順、買出しの場所、調理のタイミングを工夫して、より最高の料理とレシピに近づけます。このように意外と労力と手間がかかる仕事です。

『最高のレシピ作りは意外と大変である』ということをイメージしていただいたところで、下記にて、現在本当に行っている仕事を紹介します。私はお金の動く契約業務関連の部署に配属されているので、下記の紹介においても契約視点での記述が多いと思います。

□ 仕事紹介1：合併・吸収による標準化・平準化

日々会社は大きく成長しようとします。そのための合併や吸収はよくある事象です。合併・吸収をするということは違う文化を持った会社と一緒にになり、今までにはない製品やサービスが当然のように自社に

⁴ 通称はHPといいます。近年では、コンシューマー向けの商品も増えてきましたので、ご存知の方も多いかと思いますが、主にコンピューター、コンピューターシステム、ソフトウェア製品の開発・製造。輸入・販売・サポートをしている会社です。

⁵ あくまでも私自身の解釈や見解なので、これが全てとは思わないでいただければ幸いです。

⁶ ある特定の部署に数人置かれる職種のため、この職種に対して部署があるわけではありません。

入ってきます。ただ新製品ができるということとは違い、自社の既存の製品として扱われるため、購買したいとお客様に言われたときに、購入意志→見積提示→契約→出荷→納入→保守運用→更新契約、という流れが自社の製品と同じようにスムーズに提供できる環境を作る必要があります。この購入意志から更新契約までの流れは、会社によって違う形態をしている場合が多いため、自社の形態や文化に合わせるものが環境・コンセプト作りとなります。

ここでの私、私たちの仕事は、自社の形態に合わせるためには現状がどのような状態で、何が足りず、もし自社のシステムでまかなえない部分を持っているとしたら、その部分はどのように扱うべきか細かくもれなく考えていきます。たとえば、登録環境が整っていない、提供できる環境が整っていないなどを洗い出し、どのように賄うと一番効率的かという道筋を考えます。また、そのうえで人がどのくらい必要となるのか、現状の人員で問題ないかなども考えます。そして、どのように段階を踏んで環境を作るか、というプロセスを作ります。プロセスができたなら、必要に応じてマニュアル化して展開します。

□ 仕事紹介 2：組織変成による混乱軽減

弊社は、より効率よく利益を生み出せる組織体系を求めている会社だと私は感じています。そのため、組織の体系がよく変わります。突然組織体系が変わる、と言われて混乱しない人はいません。その混乱をより軽減するために準備をします。ここでの私の仕事は、現状の体制の洗い出し・ヒアリング・分析をし、組織体系変更後のその仕事がどのように変化するかさらに洗い出し、移行の仕方についてステップ毎に細かく考えるという仕事です。

□ 仕事紹介 3：外国の製品・保守導入

やはり外資系の会社なので、製品のほとんどは外国で作られていますし、その保守運用サービスにつきましても、ベースは海外で考えられていて、そのベースの考えをもとに日本バージョンのサービス仕様などが考えられます。ここでの私の仕事は、日本の商慣習を鑑みて海外で考えられたそのサービスが受け入れられるか（契約として締結されるか）、日本の法規制から逸脱しないか、現状の仕組みや環境で人をまわるか、を判断します。そして、受け入れが決定したら、日本向けの受け入れステップのプロセス作りと資料を作り、契約情報の登録者（現在は大連で雇用されている人材）へ展開します。

□ 仕事紹介 4：新システム導入

システムを開発する仕事はしていません。ある状況を改善するために新しいツールやシステムが開発され、導入するという連絡がきます。その開発されたシステムをスムーズに登録者や社員へ展開するのが私や私の同僚の仕事です。具体的には、スムーズに導入するために現状の状況のヒアリングをします。そして、新しいシステムが導入後は、導入してどのように状況は改善され、どこをさらに改善してほしいかをシステムの利用者にヒアリングをします。そして、その情報を精査し、より良いシステムへと変化させる提案を練り上げます。その繰り返しです。

そのほか、大連への業務移管・移管後の調整・営業計画支援・営業生産性向上への支援などの仕事も行っていきます。これらの仕事は1つずつこなしていくのではなく、同時多発的に動いている状況なので、現

状飽きることなく仕事を続けています。

仕事内容について、私の説明が稚拙である所為で尚チンプンカンプンのままでしたら、お詫び致します。

■ これから就職活動を控えている皆さんへ

私も学生時代にさまざまなインターンを経験してきましたが、今感じることは、どんなにインターンを経験しても学生のうちに知りうる範囲で自分に向いている仕事を断言するのは難しいということです。どんな学生でも、学生の中に仕事のすべてを知ることはできませんし、働く方から説明いただいてもピンと来ないことも多いと思います。そのような状況下で、各自の持つ仕事に対するイメージや願望と実際の働き方を一致させるのは大変困難だと思います。ギャップがあっても当然のことだとは思いますが、就職活動をする際には、できる限り仕事へのイメージギャップをなくすべく、面接時の質問タイムや OB・OG 訪問を活用してみてください。最終的に企業を選定する段階になったときにも有効ですし、面接時にも有効だと思います。

また、どのような働き方をしたいか考えておくことも重要だと思います。ワークライフバランスと近年よく言われています。好きな仕事に就くことも大事ですが、好きな仕事に就けたとしても自分の時間を削ってでも本当にしたい仕事なのか、自分の時間が削られることで「好き」ではなくなるのか、自分の時間はとれなくても好きな仕事に就ければ本望なのか、ということを考えるのは意外と重要だと思います。

入社後に「こんなはずではなかった！」と思わないよう納得のいく就職活動をできるよう応援しています。



大連チームとの日本観光にて（著者は前列中央）

現在の仕事について

第4期 OG 佐藤 奈津子

小野先生はじめ、このOB会誌をご覧の皆様、こんにちは。小野晃典研究会第4期佐藤奈津子です。

現役の時は、悪名高きわたくしも、社会人として無事4年目を迎えようとしています。この原稿を執筆している時点では、セブンイレブン江東大島1丁目店で店長として働いています。この会誌が発行される2月には、遂に店長を卒業して、次なるステップへ向けての研修が始まっていることでしょう。

さて、現役の皆さんの目下の興味・関心といえば、①ゼミのこと、②就活のこと、③サークルのこと、といったことでしょうか。入社前は、セブンイレブン・ジャパンに入社するか否か、大変悩みアメリカにいる小野先生にも相談させていただいた私が、現在どのような事を思い社会人生活を送っているのかを書くことで、少しでも現役の皆さんの参考になればいいなと思い、今回のOB会誌では現在の仕事について書くことにします。入社に大変悩んだことは先述のとおりですが、結果としては今の会社に入社してよかったと思います。簡単にですが、よかった点・悪かった点は以下のとおりです。

【よかった点】

- ①商品開発に携わりたいという希望を叶えられる可能性がある。
- ②コンビニで売っている商品に興味がある。
- ③店長としては、店経営の全決定権が持てる。
- ④上長は、週2回～3回程度しか店に来ないので、かなり自由度が高い。
- ⑤学歴不問の会社なので、サラリーマンとして結果を残せる可能性が高い。
- ⑥P/L, B/Sが読めるようになった。(自店の経営数値が毎月届く。)

【よくない点】

- ①ランチは、おしゃれな店には行きづらい。(店の近くにない。)
- ②連休がとりづらい。
- ③会社としてのトレンドがころころ変わっても、コンビニは変化対応業だから。という一言で流される。

さて、残念ながら私は、セブンイレブン・ジャパンの1社からしか内定をもらうことができませんでしたので、入社を悩んだと言っても沢山ある選択肢の中から、選んだ訳ではないのですが、ただ、ひとつ言えるのは、やはりご縁というものはあるなということです。幸運なことに、同じ店長陣の中でも、少なからず上長に目をかけてもらっているのも、ひとつには縁と、もうひとつには小野ゼミでの論文漬けの生活があったからだと感じています。

なぜ、こんなことを書くのかというと、昨今の景気の悪さを見ていると、慶應生といえど、小野ゼミ生といえど、就活で思い通りにならない結果になる人もいると思うからです。学生のうちに思うことと、働

き始めて思うことは違う。だから、就活が思い描いたような結果にならなくても、与えられた環境をまず否定しない。その環境を与えられたということにも何らかの縁があると思うから。そして、その中で全力で頑張ると言うことが大事。(小野ゼミ生活をやりきった人なら、全力で頑張ると言うのは、問題ないと思いますが。)それができる人が、会社の中でものしあがっていける人だと感じています。結果を出せない人の話に耳を傾けてくれる人は多くない。

私の話がうまく伝わらなかった人は、ぜひ映画ティンカーベルを観てください。私の言いたいことが凝縮されています。

話が、テーマから大分それましたので、現在の店長の仕事について話を少し。

現在は従業員 15 人、上は 69 歳のおじいさんから下は 16 歳の高校生までと幅広い世代の従業員を仕切っています。副店長として今の店に着任してから早くも 2 年がたち、今では、お客さんともすっかり仲良しのアイドル店長です(自称)。私の具体的な仕事は、新人の教育と、P/L・B/S とにらめっこしながら店の売上計画を立てること、予約・催事関係の管理等です。もちろん売場でレジをすることもあります。店長はいわば、プレイイングマネージャーといったところです。

副店長・店長といった店勤務は、まだまだ研修の一環となります。まずはこの研修期間から卒業し、希望する商品開発の仕事に近づくことが、今の私の目標です。この会社で、できるところまでやってみるといった心持です。現役のみなさんも、がんばってください。この寄稿に少しでも感じるころがあればいいなと思います。

最後になりましたが、小野ゼミの益々の発展と小野先生と小野ゼミの現役・OBの皆様のご健康をお祈りいたします。



現役ゼミ生時代、同期と三田にて(著者は2列目左端)

転職のご報告 II

—マーケティングリサーチ業界のすゝめ—

第4期 OG 富岡 亜矢

前回の会誌に続き、この場をお借りして転職のご報告をさせていただきます。お会いできる機会が少ないためご報告できていない方が多いように思いますが、実は昨年8月に2度目の転職をしました。私はこれまで、1社目に銀行、2社目にアパレル専門商社、そして現在の3社目にマーケティングリサーチ会社と、一見まったく関連性のない企業を渡り歩いています。大学在学時は自分でもこんなに自由奔放な社会人生活になるとは夢にも思っていませんでしたが（笑）

まず、転職に至った背景は、一言で表現すると「この先ないチャンスと感ずることができる職場に出会えたため」でした。きっかけは、まだキャリアの選択肢が広い間に自分のキャリアプランを見直しておこうと考え、人材エージェントに相談に行ったことでした。とはいえ、そう転々と職を変えるつもりはなく、前職でも楽しい日々を送っていたためすぐに転職を希望していたわけではありませんでした。しかしそこはさすがプロなのか、私の学歴、経歴を一通り話すと、その当時存在すらあまり認識していなかった業界の求人を持ってきてくれたのでした。それが今の会社です。

今の会社に転職を決意したのは、これまで学んできたことや職務経験をすべて活かせる仕事に就きたいという、私が思い描いていた究極の理想像に非常に近い会社だったためです。そんな会社はないだろうと思っていたのですが、高校時代から力を入れて学んでいた語学、小野ゼミで学んだこと、これまでの2社での経験と、自分が活かせたらと思っていたことをまさにすべて活かせる会社に巡り合うことができました。中でも、多変量解析の知識やゼミでの研究内容を選考で評価されたことがすごく嬉しかったのを覚えています。

その会社はフランスに本社があるマーケティングリサーチの会社です。そしてその中で私の主な業務内容は、ブランド・広告調査、海外の各拠点のスタッフとの連携、本社やアメリカで開発された新しいリサーチツールの日本への導入などです。私の担当先は外資消費財メーカーが中心なので、大学時代に憧れていたような企業のマーケティング戦略構築に実際に携わることができ、日々刺激を受けながら楽しく過ごしています。

副題を「マーケティングリサーチ業界のすゝめ」としたのは、小野ゼミ現役生の就職活動先の候補としてお薦めだと感じているためです。採用枠が少なく目立たない業界なため私も転職時に初めて実態を把握したのですが、リサーチ業界は小野ゼミで学んだことをまさに活かせる業界だと思います。特に、SASレポートが得意な方、三田論、卒論などの研究やケースメソッドが好きな方には最適なような気がしています。業務では幅広い業界のマーケティング課題に触れることができるため、転職先もリサーチ業界のみならず、メーカー、広告代理店、コンサル…と幅広いところも、お薦めできるポイントです。残念ながら私の会社は新卒採用を行っていませんが、検討の価値がある業界としてお薦めします。

新婚生活について

第1期OB 勝木 啓太

新婚生活について書いてくださいというお話をいただきました。が、結婚してはや1年以上が経ち、もはや新婚とはいえない状況です。結婚していない人が多いかと思えますので、少し私の結婚後の思考回路の変化をヒト、モノ、カネに分けてお話ししてみたいと思います。結婚といっても千差万別、自分や相手によって全く違うので、ご参考程度に。

◆ ヒト

当然のことですが、結婚後、家族・親族といる時間が圧倒的に多くなりました。

今まで「飲みに行こう」と言われても断ることもありませんでしたし、ラーメンが大好きで一人暮らしの頃はほぼ毎日食べていた私。でも、今はどんなに遅くても家でご飯を食べ、週末は奥さんと家にいます。飲みたい！とかラーメン食べたい！という欲より、家に帰りたと思うようになるとは自分でも不思議です。

昨年末に子供が産まれました。最近周りにはベビーラッシュですが、やっぱり自分の子供はちょっと違います。ここ数年で家族が減ったり増えたりしているのですが、やっぱり家族は大切だなと実感しています。

思うに、恋人とは新しい思い出が‘足し算’的に増えていく。一方、結婚後は自分がいなくなる時まで‘引き算’的に経験できる思い出は減っていく。そんな感覚を持つようになりました。孫の成長が見守れないかも…と感じたりしている今日この頃。「お前何歳や！」と言われそうですが。

◆ モノ

メーカーに勤めていながらなんですが、以前に比べ物に対する欲求が減りました。

働いている人は分かると思いますが、自社の商品はいつも見ているせいか、やたらと欲しくなり購入してしまいます（地所の友人はマンションを購入しようとしていた）。それが結婚した頃からだんだんなくなり、子供が生まれたら「一眼レフ」を買わなきゃと義務感(?)で欲しくなる様になりました。企業から見れば顧客としてのセグメントが変わったんでしょうね。

◆ カネ

結婚して一番変わったと思うものは金銭感覚です。根本的に、自分で使えるお金が減った、先々を考えるようになったなどありますが、やはり一番は違う家庭で育った違う金銭感覚の人と同じ財布からお金を使うという点でしょうか。放っておくと散財する私ですが、最近は奥さんの許可がないとお金を使っちゃいけないような強迫観念ができました…

とりとめがなくなりましたが、結婚はよくも悪くも自分を変えてくれたと思います。一人でいるときにはない楽しみが増えますし、満足感も増えます。結婚を早くして損はしない、というか後ろ倒しにすると損をするのでは？ とちょっと思ったりしています。

最後に 1 つだけ全然違う話を。今年も大変な年になりそうですが、一橋大学の米倉教授のお話を伺うことがあり、その際にちょっと面白い話だったので簡単に。

日本の GDP は 500 兆円、フランスは 159 兆円。実は首都圏の経済圏だけで 157 兆円と同じぐらいなので、フランスと同じぐらい。九州と四国を合わせると 60 兆円。韓国は 51 兆円。それぐらい日本って経済力あるんですね。

近年、日本の競争力が落ちてきているとよく言われますが、まだまだポテンシャルがあると思いませんか？



著者の生後 20 日の娘

新たなチャレンジ

第2期ゼミ長 田中 大介

最近、過去に購入した本を読み返していて興味深い言葉に出会いました。確か次のような言葉だったと思います。

自分を欺きつつ、人に称賛される人生を生きることはできるかもしれない。
だが、最後に受ける報いは、心の痛みと涙である。

自分はこうありたいと描いているイメージや正しいと思うことに忠実に行動をすれば、最後に心が満たされるというようにも捉えられるでしょう。

私は2004年に小野晃典研究会を卒業したのち、IBM ビジネスコンサルティングサービスという会社に就職しました。会社では通信業界を主領域としながら、お客様の業務プロセスの改善、組織・人事改革のコンサルティング活動を行ってきました。

会社でもいくつかの賞を頂き、待遇も良くなってきたところでしたが、自分が正しいと思うことを愚直に追い続けるべきだと考え、昨年2月に会社を退職しました。

前職は業務や組織・人事に関わるため、かなり現場よりの仕事で、時には数百人に及ぶ方々にお会いしていました。会社のビジョンを明確化し、それに向けて現場の様々な反発を乗り越えながら業務や組織・人事の改革をしていく、大変やりがいのある仕事でした。

ところが、現場で働く方々と会う中で「仕事に面白みや希望を見いだせない」、「給料をもらうためだけに会社に通う」、そんな方が多いことに気づきました。業務や組織・人事の改革は重要ですが、単なる仕組み・制度でしかありません。そもそも、そこで働く人達に活力がなければ意味がないのです。そして、時が経つにつれ、より根源的に働く人達と企業を幸せにするビジネスをしたいと思うようになりました。

その後、2008年3月には事業資金をためるため、コンサルタントとして独立。国際・ビジネス・



IBM ビジネスコンサルティングサービス
Rookie of the Year 授賞式での受賞記念スピーチ
(日比谷公会堂にて)

コンサルティングという会社を興しました。それから約1年の歳月を経て、目標としていた資金をため終え、2009年2月にまた新たな会社を立ち上げることになりました。

新しい会社では「人材紹介業」を主として行う予定です。従来の人材紹介業は「働く人と企業が出会い、結びつくまで」をゴールとしていますが、これでは働く人が就職後に不幸になろうと、後は自己責任ということになってしまいます。働く人が就職後に不幸となれば人の活力が削がれ、企業にとっても不幸です。

詳細は言えませんが、私はこの考え方を改め、「自分に合った働き方をできる企業に就職し、最終的に人生のやりがいを高めることができたか」をゴールにしようと考えています。一方、企業に対しては「採用した人材が活躍をし、最終的に事業の収益向上に貢献できたか」をゴールとし、企業の発展に寄与していくつもりでいます。

現在、この事業を取り巻く環境は厳しいですが、素晴らしい仲間達に恵まれましたし、「働く人や企業が苦しい今こそ、その幸せに寄与できないビジネスだとしたら潰れてしかるべきだ」という強い気持ちを持って臨んでいます。

一度しかない人生ですから、難しいことであろうと自分が正しいと思うことを最後まで貫きたいと思います。皆さんはどんな人生を歩んでいこうとしていますか、ゼミ生が心の奥底に抱いている夢・ビジョンを聞かせて欲しいと考えています。機会があれば、是非。

最後に1つ。ご報告が遅れましたが、昨年11月に結婚式を挙げました。新婚生活はウキウキかと思っておりましたが、掃除・洗濯・食器洗い・ゴミ出し担当という現実が待ち受けていました。最近では買い出し・料理の分担も打診されています。2009年は仕事がチャレンジな年かと思っておりましたが、どうやら私生活もチャレンジな1年になりそうです。



結婚式にて

新婚生活

第2期 OG 森口 悦子
(旧姓 藤村)

お久しぶりです。第2期の藤村悦子です。2008年8月に入籍し、11月に挙式して森口悦子になりました。今回のテーマは「新婚生活」ということで、まだ新婚幸せ真っ盛りなもので、ノロケ甘味成分多めで、皆様のご期待に添える辛口エッセイになるかわからないのですが、よろしくお願いします。

さて、お相手ですが、2期の方はご存知のとおり、小野ゼミ、電通論文をきっかけに知り合った相手です。時は現役時代の大学3年生、商学部の火曜3限（だったと思います、確か）にあった「企業の社会性」といういろんな企業が講義をしてくれるオムニバス講義に電通が講演に来たときのことでした。電文（何故か2期はカッコ悪く電論ではなく電文と略します）の締め切り1ヶ月前を切ったこのときに、電通が講演に来てくれるなんて、まさにカモ葱…じゃなくて、なんか素敵なヒントがあるかもしれない！なんて、思いながら授業を聞いていた気がします。

当時の課題テーマは「ブロードバンドは広告をどう変えるか」。マスから個へ広告の移行を考えるテーマでした。講演の内容で今でも覚えているのは、岡 康道の言葉で『みんなに届くようにすると、結局は誰にも届かない』という言葉でした。ちゃっかり、論文のエピローグにも入れちゃったりして。やっぱり面白かった。自分が書いている論文との共通点も、それ以上に広告代理店が行っている仕事の面白さみたいなのを教えてくれる講義だった気がします。そんな講義に感銘を受けて、パワポで全部メモを取れなかったのもう一度見せてください、なんて授業後にお願いに行ったら、顧客の個人情報があるので貸せません…かたいこと言うなよーって思っていたら、会社まで来てくれるなら、もう一度解説も質問も受けますよ、とのこと。電通汐留新社屋オープンの時。1回入ってみたい！と、うきうきと電文メンバー木村君とお出かけになって、そこで初めて会ったのが今のダンナ様でした。初対面の印象は「電通っぽくない。頭いい。そして、結婚するなら森口さんみたいな人がいい」でした（笑）

こんな出会いなんか延々と聞いてもつまらないかもしれませんが、こういう出会いもあるわけで、学生の皆様、授業は真面目に、そして積極的に受けると結婚もできちゃうかもしれません。（嘘）

その後、電通第1志望の就職活動でいっぱいお世話になったのにもかかわらず電通は入れてくれず（ケチ）、音沙汰もなくなった頃にふと会うことになり、超スローペースなお付き合いののち、交際がはじまったわけです。



ご主人と①



ご主人と②

さて、時間をふっとばして今の話をする、「新婚生活どう？」ってよく聞かれます。ある人には「毎日がデートみたい」と言って思いっきりひかれ、「こんなに楽しいのなら早く結婚すればよかった」と発言し白い目で見られ、「幸せ過ぎて幸せに飽きた」と口にしてしまい絶句されました。馬鹿ですみません…。でも、乙女ちっくでガーリーで妄想大好きな藤村が想像していた以上に、新婚生活が楽しいだなんて、なかなか世の中に明るいニュースだとも思っ

たりします。石原都知事が、若者が結婚しないことに関して「失敗してもいいから一度してみたらいいんだ」とかなんとか言って問題になっていましたが、結婚奨励会たるものを作るなら、うちがいい広告塔になれるかもしれないなんて思って、ふと、絶対ダンナが快諾するわけがないと思ってやめときます・・・

まあ、ノロケばっかですつまらないので、結婚してこんなはずじゃあなかったと思うことをちらほら。

- 周囲が途端におばさん扱いになる。特に生徒。（素直過ぎて可愛くないです）
- もう結婚式のブーケトスに参加できない。（あの間に何をしたらいいのか教えてください）
- 合コンのお誘いがなくなる。（セッティングの依頼はありますが）
- ミス～から、ミセス～に変わる。（授業開始の英語挨拶の生徒の戸惑いが、正直、切ない）
- ファッション雑誌、何を読んだらいいか、戸惑う。（ミセス雑誌もOL雑誌もなあ…）
- ゼクシ卒業しなきゃいけない。（今でもCM見るとうらやましいです）
- 結婚後の書類（改姓とか）がとにかく面倒くさい。（どっちでもいいだろーと言いたくなります）
- もうあいのりに参加できない。（する気もなかったけど）
- もう恋のから騒ぎに出演できない。（30歳年齢制限より先に「既婚」でひっかかりました）
- もう〇〇（cf. 小栗旬）とは間違っても恋できない。（仮想、妄想、幻想、夢ではいいらしい）

という訳で、女の子に生まれたからには当然享受してきた「特権女子階級」が、それは独身女性だけのものだといきなり気づかされるのでした。そんな小さいこと…と思う人は問題なく結婚できますが、「えーまだモテたい！ ガールズでいたい！ デートしたい！」とか思う方は、結婚はまだ控えたほうがいいと思います。特権女子階級人生を謳歌してから結婚してください。

くだらないことを徒然なるままに書いてきましたが、結婚してから何が変わったか。あんまり変わってないような気もするし、何かが根本的に変わった気もする。その変化をここで「こう変わったんです」と言ってしまうと、なんだか軽いものになってしまいそうなので、あえて言いませんが、これからも自分らしく、新しい家庭を大切にしながら、楽しみながら、時にはケンカもして、幸せな人生を歩んでいきたいと思っています。



ご主人と同期生と

学業生活と新婚生活

第2期 OB 内藤 聖一

こんにちは。小野晃典研究会第2期の内藤です。この度はOB・OG会誌第2巻発刊おめでとうございます。

現在私は勤めていた会社を退職し、2008年4月に慶應義塾大学大学院経営管理研究科（通称KBS、慶応ビジネススクールの略）というMBAに進学し、優秀な生徒たちにもまれながらケースメソッドと格闘する毎日を送っております。また同年3月には学生時代からお付き合いをしていた女性と結婚するなど、2008年は私にとって大きな転機を迎えた年でありました。本稿ではKBSでの学業生活の苦勞及びそこでしか得られない魅力、なぜ私がMBAを志したかについて、新婚生活という要素を絡めながらご紹介させていただければと思います。

ご存知の方も多いと思われませんが、MBAとはMaster of Business Administrationの略で、日本語では経営学修士と呼ばれています。MBAプログラムは、研究者ではなく企業経営の実務家を養成することを狙いとしており、小野ゼミでも使用されているようなケースを題材にして、トップマネジメントの視点で企業が抱えるissueを探り出し、解決に向けた議論を学生間で行うという教育アプローチを取っています。ケースメソッドによる教育は各MBAスクールによって使用される比率が異なりますが、KBSはケース発祥の地であるハーバードビジネススクールと同様、ほぼ全ての授業でケースディスカッションを行うという特徴を持っています。ケースメソッドの運営スタイルは小野ゼミで行われているようなグループ発表形式とは異なり、MBAでは毎回の授業で1.5時間10名程度のグループに分かれて学生のみでのディスカッションを行い、その後また1.5時間かけて50名程の学生間でクラスディスカッションを行い、教授がディスカッションのファシリテーター（議論の司会役）としてディスカッションを問題の核心へと導いていきます。科目はMarketing, Finance, Accounting, Organization, Strategy等経営に関する分野を多岐にわたって取り扱います。題材は、例えば「ダイムラーとクライスラーがM&Aを行った際、両社の企業価値はいくらが妥当か？合併方法は現金買収が妥当か？株式交換が妥当か？」というFinanceのケースや「モスバーガーのこれまでの成功要因と今後考えられる課題に対するマーケティング戦略を検討せよ」というMarketingのケース、「資生堂のフランス市場開拓の際にとられた組織的特徴と課題を挙げ、解決策を検討せよ」というOrganizationのケースなどです。ディスカッションの中ではケースを読んで各生徒が考えるissue及び解決策をぶつけ合うのですが、皆自分がこの会社の社長であればこうする！という意気込みを含めてディスカッションするため、時に非常に白熱します。生徒は金融機関やコンサル、メーカーなど多様な職種かつ幅広い年齢層（私の同期は平均年齢31歳、新卒から40歳まで）の方々が一同に会するため、互いが有するバックグラウンドも様々です。自分の意見が受け入れられないことも多々あり、その都度自分の意見の稚拙さを皆の前で思い知らされます。しかしそのような身をもった体験を繰り返すことで、自らの考えやスキルを日々ブラッシュアップすることがケースメソッドの目的であり、私自身約10ヶ月のMBA生活の中で日々自らが鍛え上げられている事を実感しています。特にKBSは日本国内の優秀なビジネスマンや、ロ

シア、アジア諸国から国費で派遣されてきたエリートたちが集まるため、各業界でのビジネスの進め方の違いや各国間の文化、商慣習の違い等ビジネスに関する知的好奇心を満たす場として最高の場所である事を感じる毎日です。また MBA は MBA 卒専用の job market も存在し、コンサルや投資銀行（現在はマーケットが消滅に近い状態ですが）への就職、マーケティングマネージャー等将来のキャリアプランにプラスになることが多々あります。もちろん MBA だから就職が優遇されるということではなく、多分に本人の努力によるスキルアップによるところが大きいのも事実であります。

以上は MBA 進学という選択のメリットを書き上げましたが、得られるものと同等、人によってはそれ以上に失われるものも大きい選択でもあります。失われるものとしては、お金、時間、就業機会が挙げられます。グロービスのような働きながら通える MBA や夜間開講のパートタイム MBA 等も近年では増加傾向にありますが、多くの MBA は退職ないし企業派遣による 2 年間の通学というスタイルです。就業していれば得られたであろう 2 年分の賃金マイナス分+高額な授業料（KBS の場合 2 年で約 400 万）というキャッシュフローが重くのしかかります。また仕事から得られる経験やスキル、会社でのポジション等 MBA とは異なる成長機会を失うことも事実です。最後に挙げられるのは、2 年間の中での自由時間が極度に失われることです。ある意味充実の証でもあるのですが、MBA は学生に対して過剰な負荷をかけることでも有名です。KBS の場合、1 授業につき 1 ケースが割り当てられ、20 ページ~30 ページほどのケースの読み込み及びディスカッション準備に平均 3 時間ほどかかり、それを 1 日 1、2 科目計約 8 コマ（週）ずつ進めていきます。ケースを予習しないと授業中はまったくディスカッションに加わることが出来ないため、何も得るものがなくなってしまいます。また学業ですので当然成績がつくのですが、学期末のペーパーテストとディスカッションの発言内容により評価されます。成績が悪ければ留年ではなく、即退学という厳しい処置が待ち構えているため、学生たちは尻に火がついたように勉学に取り組むことになります。このような学生へのプレッシャーは、インセンティブという意味では合理的なシステムだと私自身は考えますが、毎日深夜まで続く予習によって睡眠時間が削られる日々が続き、貧血で倒れ救急車で搬送される学生や過度のストレスに耐え切れず、途中で自主退学していく同期たちがいたのもまた事実です。

上述したとおり、MBA 進学のメリットとデメリットを記載しましたが、最後に私自身がなぜ MBA 進学を志したか、多数の苦難をどのように乗り越えてきたか（乗り越えていると勝手に思い込んでいるか）について、結婚というもう 1 つの転機と絡めて記載したいと思います。以降はおのろけの要素も含まれることが多分にあるかと思われませんが、新婚さんだということでお許しいただければと思います。

私が MBA を志した理由は大きく分けて 2 つあります。1 つは私の父が祖父の代から続く不動産会社（町の不動産屋さんではなくビルの開発、販売等を行う中小規模の不動産会社）の社長であり、私とその跡取り候補であったことから、幼少のころより経営に携わるという自我が芽生えていたことにあります。そのため経営者を輩出することが大きな目的の 1 つである MBA は大学時代より描いていたキャリアパスの通過点の 1 つであったことが理由の 1 つです。MBA はケースメソッドを通して経営の疑似体験をする場でもあり、将来の大きな糧となることに疑いの余地がないと考え進学を決意し、かつその意思決定は正しかったと考えています。失われるものが多いのも事実ではありますが、人生という長いスパンでこの 2 年間を捉えれば、私にとって見れば取るに足らない損失であり、むしろ進学を躊躇することによって失われたであろう、MBA を通してしか得られない自らのブラッシュアップや成長機会、優秀な同期たちとの絆の方がはるかに大きいものであると考えています。

2つ目の理由は、私が私の妻に最良の人生を歩んでもらいたいと心から願っているからです。MBAに進学し、努力を積み重ねて多くのことを経験することは、率直に言って私の生涯賃金キャッシュフローを高め、それが以前勤めていた会社で一生を過ごすことに比べてはるかに多いチャンスをもたらすことが期待されたからであり、努力の結果が将来の夫婦生活に良い影響をもたらすと判断したからです。新婚生活、という意味では、私は妻に多くの犠牲を払ってもらっています。恐らく通常の新婚さんに比べて夫婦で共有できる時間がすごく少ないと思われるからです。平日は大学で勉強、帰宅しても自分の部屋にこもって予習、休日も自分の部屋か大学図書館で自習することが多く、共有できるのは休日のわずかなフリータイムと平日の夕食及び皿洗いという共同作業の時に限られている毎日です。このようなおおよそ新婚さんらしくないドライな関係が続いても、妻は文句1つ言わず、生活の足しにとアルバイトをし、家事を行い、私が勉強に集中できる環境を整えることに専念します。私が体力的、精神的にまいっているときにも、私の心の支えとなり、そのような妻の存在が私をさらに奮い立たせるモチベーションの源泉となっていることは、学業生活と新婚生活を両立させている重要な要素であると思っています。同期の中には奥様から会社を辞めてまでMBA進学をすることの理解が得られず、勉強に専念できないでいる同期、共有できる時間が少ないことや家計が苦しくなったことを理由に在学中に離婚した同期がいるのを見ると、あらためて自分が恵まれた環境におかれていることをかみ締めています。

上述したとおり、MBAに進学することは、それ相応の覚悟が必要になります。しかし幾多の困難を乗り越えることそのものが人生経験となると共に、社会人を経てなお学ぶことが出来るという例えようのない喜びをここにしたためて、私のOB会誌寄稿を終わらせたいと思います。



クラスメイトとグループワーク中（著者は左奥）

現在の仕事と最近おこった身の回りの変化（結婚）について

第2期 OB 中島 崇浩

● はじめに

私が大学を卒業してから間もなく5年が経ちますが、その間に『転職』、『結婚』という人生の転機と呼べる2つの経験がありました。本エッセイでは、これら2つの経験を中心に『仕事編』と『結婚編』の2部構成で執筆したいと思います。

『仕事編』

● 前職と現職の違い

私は同じ化粧品業界の中でカネボウとコーセーという2社を経験しています。しかし、カネボウ時代は日用品の営業部門『カネボウホームプロダクツ販売(株)』、コーセーではカウンセリング化粧品の営業部門『コーセー化粧品販売(株)』に所属していたので、両者ともドラッグストアに対する営業が中心ですが、仕事内容に大きな違いがあります。

カネボウホームプロダクツで取り扱っていた商材は、シャンプー等、1,000円以下の低価格品が中心で、価格訴求による販促に大きな効果があるため営業活動は卸店やドラッグストア本部との仕入れ価格交渉・リベート提案が中心でした。私が赴任した大阪はまさに商売人の街で、商談時の取引先の値切り交渉術はすさまじく、その点では苦勞しました。

一方、コーセーでは5,000円前後の高価格の商材を中心に扱っており、ブランド価値を傷つけないために基本的には値引きは行わず、それゆえ仕入れ価格交渉はありません。転職当初は価格交渉が無い分、楽だと高をくくっていましたが、今では、どうしたら値引きに頼らずに売上を伸ばせるかということに日々頭を悩ませています。

● どうしたら化粧品が売れるか

私の仕事は、自分の担当するドラッグストアの自社の売上を伸ばすための販促提案をすることです。販促の手段は、売場演出の提案、店舗オリジナルのセット組商品の提案、店頭イベント（メイク体験会・ワゴンセール・美容相談会等）、会員（当社の美容部員からカウンセリングを受け、氏名・購入商品等のカルテを作成しているロイヤルティの高い顧客）に対するDM等、大掛かりなことから簡単にできることまで数えればきりが無い程あります。企業や店舗の状況に合わせて効果的な施策を提案し、取引先や自分の担当する美容部員を上手く巻き込みながら実行に落とし込むことが私の仕事です。

「どうしたら化粧品が売れるか。」この答えを導くのに、小野ゼミで学んだことが土台になっています。現状分析し、仮説を立て、仮説の裏づけデータを取り、それらをもとに施策立案というプロセスは、論文執筆、ディベート、ケースメソッド等、ゼミの活動で何度も訓練されてきたことで、今の仕事にとっても役

に立っています。大変だった思い出もありますが、小野ゼミを選んでよかったと今になっても思っています。

『結婚編』

● 馴れ初め

妻とは、2005年の6月か7月頃、大阪・心斎橋のクラブで知り合いました。友人と2人でいたところ、年の近そうな女性2人組がいたので声をかけたのがきっかけでした。少し話をする为名刺交換を求められ、お互いの職場と自宅が近所だということが分かって親しくなりました。3年余りの交際期間を経て、2008年9月に挙式、11月に入籍しました。

● 新婚生活

今は、会社の近所の1LDKの小さな賃貸マンションに暮らしています。お互い仕事をしているので、平日の朝・晩はすれ違いになることも多々あります。そんな中、妻が仕事をしながらも毎晩夕飯を作ってくれることを大変感謝しています。独身時代は外食やコンビニ弁当を食べる毎日でしたので、それに比べて

今は健康的な生活をする事ができていると思います。

また、食事以外にも改善されていることがあります。1人暮らしをしていた頃は、部屋を散らかし放題にして生活していましたが、今ではモノを出しっ放しにしておくとは叱られるので、その都度片付ける習慣が身につきました。まるで、だらしない人間が矯正施設に入れられているようです。

交際時代と違い、もともと他人だった2人が生活を共にするということは大変なことだと思います。どんなに気があって結婚することになったとしても、お互い習慣や価値観の違いは少なからずあると思います。お互いが快適に過ごすためには、ささいなことでも話し合いをして、ルール作りをすることが大事だと思います。

「脱いだ靴下は自分で洗濯籠に入れる」「リビングの掃除担当は妻、トイレと風呂は私」「自分が使った食器は速やかに自分で洗う」これらのルールを守りながらも楽しく新婚生活をおくっています。



結婚式にて

仕事しています、結婚しました

第2期OB 奈良崎 亮介

皆様ご無沙汰しております。そして現役生の皆様、はじめまして。

第2期OBの奈良崎と申します。伊藤忠商事株式会社に入社後、現在は伊藤忠商事の子会社である株式会社日本アクセスという食品卸売を主体としている会社に出向しております。昨年もエッセイの御依頼を頂戴し、書こう書こうと思っておりましたが、日々の業務に忙殺されて挫折した情けない経緯がありますので、昨年の反省も踏まえ、下記の通り近況報告させていただきます。

04年に小野ゼミと大学を卒業してから早いもので5年が経とうとしています。この5年間に自分が経験させてもらった仕事を端的に表すと、1年間は基本的な事務処理作業（見習い）、その後1年間は輸入ビジネス、その後の1.5年は輸出、そして約0.5年間は米国で学生に戻らせてもらって、その帰国後に出向してちょうど1年が経とうしているという所でしょうか。良

く言えば多様な経験をしていると言えますが、一方で傍から見ればどれも中途半端に映るかもしれません。しかし、元来飽きやすい自分にとっては今までの5年間は非常に刺激的で充実したものでした。

大学時代までほとんど海外に行かなかった自分がこの5年間だけでも様々な国と都市を訪問し、周りの方々の協力を得ながら日々提案を行っています。もちろん、これらの提案がすべてうまくいくとは限らず、むしろビジネスに結びつくことは極めて少ないのですが、その一つ一つ提案を悔いのないように行っていけば、いつかは別の機会にその時の失敗を活かせるような提案のチャンスが巡ってくることもあります。その事を忘れずにこれからも球は投げ続けていきたいと思います。

そのような想いを胸に仕事に励んでいく上でのプラスの要因として、私生活に大きな変化が起きました。そうです、結婚です。ゼミに所属していた頃は「結婚は30歳過ぎてから…」と考えていましたが、アッサリ28歳で結婚を決意致しました。これも全てメグリアイです。彼女との最初の出会いは忘れもしない2004年4月1日、すなわち入社した日でした。配属発表の後、課に挨拶に行った際に紛れていた一番のデカイ女性が彼女でした。その後は彼女にみっちり事務処理とは何たるかをお教え頂き、次の年には恐れ多くも私の営業デビューをサポートして頂き、いつの間にか私生活でもサポートして頂くような関係になり、2008年7月10日に入籍を致しました。ちなみに妻も塾員ですので、皆様よろしく願い致します。



結婚式にて

最後になりましたが、私の結婚披露宴の際、白木 OB 大会長の指揮の下で作成されたお祝いビデオ『え

えねん』にご出演くださいました小野晃典先生、OB の皆様、現役生の皆様、本当にありがとうございました。作成してくれた白木監督、副キャプテンキャラの梶山副監督、改めてありがとう！



↑ 嫁つれて ゼミ来たら ええねん
 (ついでにか 小野ゼミ) に入れたら ええねん



結婚式二次会にてゼミOB・OGに囲まれて

結婚報告

第2期OB 荻原 脩

昨年に引き続き、都合によりOB・OG会に出席できず、大変残念に思っております。しかしながら今回も小野先生はじめOB・OG会長の白木さんや現役ゼミ生の方々のご配慮により、ここに会報という形で皆さんに近況報告させていただける場を設けていただき、大変感謝しております。卒業して丸5年が経とうとしている今、大阪で日々会社勤めをしてなかなか東京に行く機会も少ない中で特にこの1年、身の周りで見えた出来事について私事で恐縮ではありますが報告させていただきます。しばしお付き合いくださいますよう、お願いいたします。

まずはじめに、これがこの1年の最大の変化なのですが、昨年9月に結婚しました。相手は会社の同僚であり、俗に言う「姉さん女房」です。ということで新婚生活をしているわけですが、これがなかなか大変です。やはりというか男女の考え方の違いを感じている今日この頃です。

この原稿の締め切り前夜、NHKで「女と男」という興味深い番組を、二人でいちいち納得しながら見ていました。もともと男女でもの考え方には根本的に異なるところがあり、それは人類の祖先、狩猟を行う男性と、採集を行う女性とに別れていた時代からそれぞれ分化したものだということです。番組によりますと、男性は一般的に空間把握能力に長け、女性は言語能力に長けているということです。果たしてこれは私たち夫婦にも良く当てはまることで、例えば新婚旅行で訪れたフランス・パリでの出来事。私はヨーロッパが初めてだったのですが、妻はすでに4回目のパリ。私はいわゆる著名な観光名所めぐりよりも町の雰囲気を楽しめればよいと考えており、特に地図は見ずにベテランの彼女に地理は任せていました。しかし、そうしましたらなかなか彼女が行きたい目的地に到達しない。地図を上下左右にくるくるとまわしながら必死に目的地を探しているようなのですが、どうも埒が空きません。私はいわゆる太陽さえ出れば方角からある程度の目的地までの道筋をイメージできるのですが、それを言い出すと新婚旅行で早々に陰険なムードになるので必死にこらえていました。(結局いろいろと道を歩いて、彼女の思うままに任せてようやく目的地にたどり着きました。私はパリには不案内を理由に口を挟みませんでした。すなわち、「結婚とは忍耐である」とは誰が言ったか存じませんが、よく言ったものです。)

一方で私の方はというと、もともと口下手で、表現力が豊かではない性格で、言語力は苦手だと毎日頃実感しています。それに輪をかけて、妻は絶妙なボケと鋭いツッコミの社会で生まれ育ってきた根っからの関西人。舌戦ではかなうはずありません。そんなわけで私たち二人も他の多くの方々と同様、すでに一般的夫婦関係が構築されつつあります。妻は強し。ともあれ、今後長く連れ添う関係として、お互いの長所・短所を理解しながら、楽しく生活していけたらと考えています。

さて、つづいての近況報告のテーマは仕事です。とはいえ、入社2年目で茨城県での工場実習を終え、大阪に配属になってからの仕事は変わっていません。業務内容は事業部の損益管理です。事業戦略として将来を見据えた方針の下で予算編成作業を行っているのですが、昨秋からの急速な世界経済の後退には、

例外なく当社も大きな影響を受けています。しかしこうした厳しい時代だからこそ、改めてメーカーにとつての根幹を成す製品コスト・原価管理、会社存続のための資金繰り管理などをシビアに見通すことを要求され、個人的には実学で学べる貴重な機会だと感じています。ゼミで学んだ「マーケティング」の学問は、収益を向上させる手段という意味において、企業に勤める人間として必須の知識だと思いますが、一方でまた「会計・経営」に関する学問・知識も会社を存続させる経営の視点から必須のものであることを痛切に感じている今日この頃です。

従って僕は今、大学で学んだ「マーケティング」と、会社で学んだ実学の「会計・経営」とで、少しずつではありますが会社のことがわかってきたのではないかと、小さいながらも自信が芽生え始めました。

とはいえ、まだまだ先は長そうです。ゼミ生の頃、みんなががむしゃらに取り組んだときの情熱を忘れずに、これからも仕事に、家庭に一生懸命励んで行こうと思います。

最後になりましたが、皆様の今後のますますの発展を祈念いたします。あと、2期生のみんな、東京に帰ったら飲み会には絶対参加したいので、今後よろしくおねがいします！



著者と新婦

私の仕事と転職と

第2期 OG 澤田 ひかる
(旧姓 矢富)

—グロービスを知っていますか？

“グロービス”という名前をご存知でしょうか。社会人を対象としたビジネス・スクールや、MBA の取れる専門職大学院、企業研修、ベンチャーキャピタルを主な事業とした会社です。紺地に銀のラインが入ったこんな本、見たことありませんか？MBA 本シリーズとして知られ、学術書にしては、圧倒的な売れ行きを誇る本です。これも知らないとなると、ちょっとモグリかも？なんて。



小野ゼミ OB・OG の方は、興味をお持ちの方も多いかもかもしれません。“MBA” や、“ケースで学ぶマーケティング”といった単語にどことなく惹かれるようなら、一度、うちの体験クラスにいらしてみてください。あ、あと論理思考力を鍛える“クリティカル・シンキング”も、うちの看板商品です。

…と宣伝はこのくらいにして、ここでは、キャリアとか仕事とか、そういった話をしようと思います。

—思いがけない住商への就職

私は、新卒で住友商事（以下、住商）に事務職として入社しました。カケラも想像していなかった未来です。就活を始めた時の私には、“商社”という選択肢も、“事務職”という選択肢も全くありませんでした。なぜなら、私は英語が大の苦手。そして、自分は総合職として就職するのだという、根拠のない前提があったからです。それがちょっとしたきっかけで受けたところ、トントン拍子で、初の内定をもらうことになりました。その後、総合職として飲料メーカーや IT 系の内定ももらいましたが、悩んだ末、住商に決めました。

住商の面接で意外だったのは、面接を受けていたコたちが、とてもしっかりしていたこと。正直、「事務職なんて、みんな腰掛けのノリで来るんだろなあ」と思っていました。知りもせず、心のどこかでバカにしていた自分が、恥ずかしくなったのを覚えています。実際、同期の事務職は、みな優秀でした。語学も堪能で、英語はあたりまえ。第2外国語もバリバリといったコが少なくありません。留学経験がないのは、実に私くらいでした…

—セオリー通り、3年での転職

なぜ若者は3年で会社を辞めるのか。自分が社会人になる前は、「近頃の若者は～」と思っていました。もうちょっと我慢しろよと、偉そうに思っていたわけです。ところが珍しく時流にのってしまい、私も約3年で住商を辞め、グロービスへ転職しました。1年目は、仕事を覚えるのに必死。2年目は、仕事をまわ

せるようになって、いろんな工夫をするようになる。3年目になると、社内の状況はだいぶわかってきます。この場所で仕事の幅や奥行きを広げるのか、それとも全く違う世界へ踏み出すのか。私の出した答えは後者でした。

「やっぱりマーケティングに携わる仕事がしたい。」そう思って転職活動をしていたわけですが、未経験でマーケティングをやらせてくれるところなんて、そう簡単には見つかりません。いろいろ悩んでいくうちに、「業種や職種を絞らず、私に合いそうなところがあったら紹介してほしい」と人材紹介会社に希望したところ、グロービスを紹介されました。+αの力をつけようと頑張っている社会人たちの、応援をする場所。「ここなら、何をやるにしても面白そう。」そう思えたのが、決め手だったように思います。

——マーケティングチームへの異動、そして今思うこと

はじめの配属は、サービスの部署でした。受講生からの問い合わせに、電話やメール、対面で答えたり、学校の制度自体を作ったり。シフト生活で大変でしたが、受講生と接することのできる、いわゆる“現場”。このときの経験があるからこそ、今の仕事の楽しさがあります。昨年に異動願いを出して、今は、念願のマーケティングチームの一員となりました。教育という事業の性質上、Product, Price, Placeはそう変わらないので、Promotionがメインです。しかもなんの因果か、大学院のWebサイトを主に担当しています…(苦笑)。この会報が手に渡るころには、ちょうどWebサイトがリニューアルされたころなので、よかつたら覗いてやってみてください (<http://mba.globis.ac.jp/>)。

マーケティングの仕事に就けた今も、仕事や将来のことで悩みます。でも、“キャリア形成論”みたいなものは、あまり信じていません。“何になりたいか”より、“何をしたいか”。そこに目を向け続けることが、大切なような気がするからです。あとは、「今だ」と思ったときに行動すること。いずれにせよ、目の前の仕事を一生懸命やることには変わらないし、この先、何をやるにしても「だって他に行くところもない」といった言い訳だけはしないようにしたい。自分の居場所を自分で選べる、そういう大人でありたいなと思います。

「思ったことは言葉に。思ったからには行動に。ただし、思いやりを忘れずに。目指すは凛とした、強くしなやかな女性。」大学卒業時の思いは、今も変わらず残っています。

追伸：昨年の秋に結婚しました。3月に挙式予定です。まだ新しい名字には慣れませんが、これからもよろしくお願ひします。



ご主人と

近況のご報告

第3期 OG 酒巻 恵子
(旧姓：小林)

早いもので社会人生活も4年目となり、私の身の回りにも様々な変化がありました。昨年結婚というひとつの節目を迎えたため、特に変化の多い年となりました。この度、OB・OG会誌への寄稿を機に、皆様に近況のご報告をさせていただきます。

■ 予想外の相手と予想外の結婚

「えーっ、結婚するの?!」と何度驚かれたことか。小野ゼミの同期を含め、友人・知人の反応は「まさか小林が(先に)結婚するとは…」というものでした。

出会いは2006年4月、某得意先にて。お互い意識することなく、競合メーカーとして火花を散らしていたものの、2007年4月にあちらの転職がきっかけでお付き合いがスタート。翌年の2008年6月には入籍し、9月に結婚。二人ともせっかちな性格ではありますが、まさかこの人とこんなに早くに結婚するとは、自分でも想像していませんでした。共通の知人も、結婚報告に皆絶句。今思えば、お互いのことをあまり知りもしないのに、よく結婚したなあと思います。



結婚式にて

■ 甘〜く幸せな結婚生活

…と言いたいものですが、実際は結婚前とたいして変わっていません。独身の頃と最寄り駅も同じ、家具や電化製品もほとんど同じ、仕事上の名刺も同じで、あまり環境が変わっていないせいでしょうか。今は二人だけの生活ということもあり、結婚生活は想像していたよりもいたって普通でした。

結婚してよかったことは、家に帰れば話し相手がいるので日常の中で仕事の息抜きができること、おもしろい友人や家族・親戚が増えたこと、二人で分担することでたまには家事をサボれること等々。熱々ホヤホヤの新婚さんとは程遠いですが、なんとか楽しくやっております。ただ逆に、最近はずっかりオールができなくなり、終電帰りを余儀なくされている点では、若干の窮屈さを感じていますが…、我慢我慢!

■ 仕事 vs. 家庭

仕事と家庭の両立は、会社ともパートナーともお話し合いが必要なものなのですね（女性に限らず男性もそうだと思いますが）。実感しました。これから先、もっと実感するのでしょうか。

結婚を機に、仕事とプライベートのバランスを考えることが増えましたが、現時点では仕事も家庭も両方大切です。できれば、仕事にも家庭にも支障が出ない範囲で、極力長く働きたいと思っています。

今私は食品メーカーで量販営業の仕事しておりますが、仕事の性格上なのか、女性の割合は1割程度で既婚女性はほぼ皆無、まだまだ女性比率が低いのが現状です。バリバリの営業マンとしてキャリアアップし続けていく自信は正直ありませんが、仕事中心の生活ではなく生活の一部として仕事を捉え、自分に合ったスタイルで働いていけたらと思います。そのために、「家事と育児は仲良く分担」洗脳作戦を今から少しずつ実行しているところです。



新婚旅行（メキシコ）にて

■ 小林の個人的な家訓

いくら好きで結婚したからといっても、これまで違う環境で育ってきた二人が同じ屋根の下で暮らすとなると、全てがうまくいくわけでもなく。些細なことでイラっとすることが、しょっちゅうあります。とは言え、結婚したからにはこれから長〜い間人生を共に歩いていくことになるので、できるだけお互いが楽に暮らせるためにも、基本的なことを忘れないように心がけています。私は元々わがままで自分勝手な節があるので、つつい頭から抜けてしまいがちですが、今もこの先も初心忘れるべからず！

～その1～

自分が相手にされて嫌なことは、自分も相手にはしない。

逆に、相手にして欲しくないことでも自分がしたいことであれば、妥協して渋々許す。

～その2～

「思いやり」と「お互い様」を忘れずに。

前者は卒業時に我が中村電論代表が、後者は結婚式の祝辞で上司が教えてくれました。

～その3～

人間違うのが当たり前。その違いをおもしろいと感じられるような余裕を持つ。

自分の中の当たり前を相手に感情的には押し付けず、きちんと説明して分かってもらう。

一緒に暮らしていく中では、お互いがお互いの自分とは異なった習慣に歩み寄り、一方で自分の習慣を捨てていき、二人でひとつの習慣をつくっていくことが大切だそうです。いや、本当にそう！しかし、これがなかなか難しい。気長に頑張ります！

■ おまけ：最近の悩み・心配事

- ◎ 社内外問わず、実年齢よりも老けて見られることが増えました。態度が大きいです。
- ◎ 4月1日付の人事異動が心配です。もしどちらかが異動となれば、1年も経たないうちの引越しとなるので、またお金がとんでゆきます。単身赴任はできれば避けたい…。
- ◎ 会社の健康診断で γ GDPが高いと指摘され、再検査を受けました。原因は職業柄のお酒ではなく、まさかのチョコレートだそうです。気が付けばそろそろアラサー世代、皆様もお気を付けください。



ゼミ生に囲まれて

結婚 1 周年を迎えて

第 3 期 OB 熊谷 元

◆ まずは社会人として

今回 OBOG 会誌への寄稿に際して、頂戴致しました御題が「新婚生活」ということですが、冒頭から書かせていただくのはあまりに唐突ですし、これといった掴みもありませんので（ありふれた毎日が幸せだったりするわけです）、まずは私の仕事について近況報告をさせていただきます。

元ちゃんの雰囲気合わない、なんでそこなの？と周りからの怪訝な表情を振り切って、自分なりに考え抜いて選んだ会社で初志貫徹、今年 5 年目を迎えようとしています。入社当時からマーケティングの知識や考え方が直接活かせるような業務に就きたいという思いが強く、鉄道事業を基軸とした不動産開発や商業施設リニューアルなどの新規事業を推進するチームを希望しているのですが、現在のところ、会社から任せられた仕事は、①社員一人ひとりの人事評価を集約してボーナス査定や異動、昇進を確定する業務、②何十年先もの事業計画を勘案したうえで適切な資金調達手法を策定する業務の 2 つで、本人の希望は全く反映されていないというのが実状です。今の担当業務は後者ですが（OBOG に失笑されることを覚悟の上、書きますが）小野ゼミで身に付けた、限られた時間の中で一定のパフォーマンスを出す力や現状分析から真の問題点を徹底的に突き詰める姿勢などを武器に、銀行マンや証券マンといったカウンターパートに檄を飛ばす毎日です。リーマンショック以降、特に不確実性の高い市場環境が続いているため、弊社でも資金繰りが非常に厳しくなっています。ただ、いつ、誰が、どうやったとしても、同じような結果しか生まれないような環境とは違い、厳しい環境下だからこそ、一担当としてコミットできることは多いと肌で感じています。社会人 4 年目にして 15 年連れ添った少年ジャンプを日経新聞に持ち替え、自分の手がけた案件が記事とともに高く評価されているのを見ると、自然とテンションも上がってくるものです。

このように本人の希望と全く違う仕事をしていたとしても、意外に楽しめるのが社会人なので、現役ゼミ生である皆さんもすぐに結果を求めるのではなく、その環境を楽しめるようにじっくり腰を据えて働くことを意識してみてもいかがでしょうか。

◆ さて、そろそろメインテーマに

昨年 2008 年 1 月 26 日にアニヴェルセル表参道で親戚と友人中心の挙式を執り行いました。人生であれほど楽しい一日はなかったと断言できるほどに素敵な一日だったと 1 年経った今でも思います。結婚する旨を周囲に報告した際には、コンパ大好き人間がどうした？と驚く人も多かったわけですが、私個人としては若いうちに結婚してヤンパパになるのが夢でしたので、結婚を決断する際に悩むということはありませんでした。もちろん妻とは変わらず仲良くやっておりますので、私たち夫婦をご存じの皆さん、どうぞご安心ください。

結婚してからの生活は思っていたほど窮屈ではなく、むしろ自分だけでなく誰か（妻？）のために仕事をしているという思いの高まりから、我が家の稼ぎ頭である妻の帰宅が遅い時にはご近所さんの目も気に

せず、大根のはみ出たスーパー袋を片手に帰路につく、なんていうことも間々あります。また買い物の際には、20%OFFとか30円引きなどのシールがついているものをまずチェックするなど、いつでも専業主夫へ転職できるようスキルアップも欠かしません。週末は愛車のプジョー307に乗って、千葉界限をドライブ、ららぽーとにて買い物（ディズニーランドに行きたがる子供に対して、千葉県のお父さんお母さんはここがディズニーランドだよと、ららぽーとの遊技場を猛烈プッシュするとの逸話も）、最近はゴルフといった具合に気ままに2人の生活を楽しんでいます。

最後に熊谷家でよく話題になることなのですが、仕事とプライベートの両立について思うことを皆さんへのメッセージとして書かせていただきます。双方のどちらかにプライオリティを置くのか、またそのどちらかにプライオリティを置くことがそもそも早すぎるのではないかと、社会人になる前に今一度自分に問い直してもらいたいと思います。特に女性においては結婚・出産・育児と背負うものが自然と大きくなるため、気負って総合職で入社したものの、結婚してから、やはり特定総合職や一般職で入社しておけばよかった、なんて話はよく聞きます。女性の社会進出が進む中、斯かる事態を受けて、職種間での役割分担はもちろんのこと、その各個人のライフスタイルを大切にするような企業も増えました。周りが総合職で受けるから自分も！なんて短絡的に考えず、本当にその会社で自分らしく長く働くことができるのか、そこをじっくり見極めてもらいたいと思います。

…妻とも学生時代にこういう話をしっかりしておけば、喧嘩の原因が1つ減ったかもしれないと自戒の念も込めて。



表参道のケヤキ並木道を新婦と歩く著者

第5期生 卒業エッセイ

生と死

第5期生 有吉 智彦

3月27日の朝、ゼミ面接を受けるために、三田のキャンパスを訪れた。教室内に緊張した表情の将来の小野ゼミ生となる仲間がそこにはいた。あれから早2年も経っている。今、日吉のITCで原稿を書いている今も2年間の時間を刻一刻と刻んでいる。何事も終わりがあるから思い出となっていく。今の俺はずっと大学生でいたいと思うときがある。しかし終わりがなければ、一日一日を振り返ることができずに、人間は同じ過ちを犯す。終わりがあるから、生きることができる。

2年間とは短いものだ。しかし、長かったようにも感じる。とよく耳にすることがある。意味がわからない。短いと長いという言葉は対になっている。その言葉を織り交ぜて今の感情を伝えることは、ナンセンスすぎる。今の感情は短いでも長いでもないのだ。短いという点と長いという点の距離のどこかにそのなんともいえない感情があるのかもしれないし、そもそも、違う言葉で表せるかもしれない。日本人特有の曖昧な表現に過ぎないのではないか。最近、私は、2年間のゼミ生活を振り返って抱いた感情を表すことができる言葉を探している。時には、頭の中で、点と点を結びその間に焦点を絞ってその点とは何かと悩まされている。点と点は、はっきりしていてわかりやすい。ゼミが始まった2007年3月27日。ゼミが終わる2009年3月23日。始まり、終わりの気持ちを伝えることは簡単ではっきりしている。ゼミ生活の2年間となると明確な言葉で気持ちを伝えることはできない。私は今生きている。生まれた1985年4月28日。そのとき、私は、はっきりとオギャーという言葉でこの世に生まれた喜びを表現した。そして、今23年9ヶ月を生きているが、23年9ヶ月を振り返って抱いている感情を言葉では言い表すことはできない。私は今生きているのだから。私が死んだときに、自分が生きてきた生涯を振り返り、この世に生を授かって生きることができた喜びを言葉で表すことができるのではないだろうか。私は現在進行形で今を生き、大学生活の2年間を小野ゼミで過ごすことができたのは、私にとっては貴重な経験であった。学問を学び、仲間と議論することは私にとって初めての経験であった。感覚的に生きてきた私にとっては慣れない学問の話に戸惑った。サッカーにおいては私の得意分野で熱く仲間と議論した。サッカーの時と、小野ゼミの学問のときとは、全く逆の立場になった。両立場の気持ちの経験したことは私にとっては財産となるであろう。小野ゼミメンバー、森岡さんのサポートに頭が上がりませんほど感謝している。本当に有難う。そして小野晃典先生2年間本当に有難うございました。



漁船のうえで生と死について考える著者

2 年間と沈黙

第 5 期生 千葉 貴宏

小野ゼミに入会して 2 年間。結論から言うと、この 2 年で私は驚くほど無口になりました。

活動内容が豊富で、指導教授も熱心でいらっしゃるようなゼミに所属することの意義は、おそらく一般的には「とことんやりきるチカラ」だとか「一生モノの友情」といったことになるのでしょうか。しかし、私がこの 2 年を通して行ってきた活動はシンプルに「前の世代から後につづく世代へのリレーの一部」に他なりません。そして、その「リレーの一部」になるためには、語らずにいること、無口でいることが何よりも重要だと私は信じています。私がこの「小野ゼミでの 2 年間で振り返って」というエッセイを執筆する第 1 の動因も、一見無価値だと思われそうな、語らずにいることの重要性を少しでも次の世代に理解してもらいたいという私自身の切なる願いにあります。

フィリップ・コトラー。この言葉から全ては始まりました。膨大なページ数の基礎文献を要約するというタスクは、大学受験の勉強量をも凌ぐ、今まで経験したことのない自分との戦いの日々を私たちに課しました。その作業は、たとえ仲間と一緒にいるときであっても、常に沈黙とともにあり、自分ひとりの集中の世界に住み、精神を研ぎ澄ます必要があります。弱さを押し込め、パソコンのなかに自分ではない別の人の思考を端的に形作ることの難しさは、まるで禅の修業のようでした。

グループワーク。小野ゼミの活動の代名詞と言ってもいいかもしれません。はじめはただがむしゃらに、関係あるのかわからない情報を集め、触ったことのない学術文献を熟読し、出口の見えない議論を重ねていました。しかし次第に、グループワークの本質は、ただ黙って耳をすます、ということだと気付きました。仲間が行ってきてくれたタスクの真の意味を理解するためには、自分が話してはいけません。先入観を捨て、あらゆる可能性を考慮に入れてから仲間の意見を理解することで、多角的な視点から問題を見つめなおすことができます。当然意見の発信も怠りませんが、議論においてもはじまりは沈黙なのです。

小野先生。内に秘めた情熱ときれいな文章力を持ち、いつもこうおっしゃいます——私は何もしていません、と。先生は常に、問題の可能性を指摘して下さり、私たち自身がその問題の発現に気付くのをじっと待っていらっしゃいます。直接教えようと思えばいくらでも教えられるところを、私たち自身が気付くまで待ってくださいます。その沈黙から生まれる知こそが真の学習であり、真の教育であると私は気付かせていただきました。

自分のまわりにいる人の価値を受容すること、そして、自分の想いを相手に気付いてもらうこと。単純に思える一方で、これほど困難なことはそう多くはありません。多くを語らず、自分を 0^{ゼロ}にすることによってのみ、世界に耳をすませることができるはずです。陳腐な表現になってしまいましたが、2 年間の小野ゼミでの勉学の時間は、私に改めてこの基本的な事実を気付かせてくれました。私のこれからの人生は、この 2 年間の沈黙の日々なくしては形成され得ないと信じています。

いま私が思うこと

第5期生 近澤 絵里菜

これからもよろしく願います——。

小野ゼミで過ごした2年間を振り返って、いま私が思うことは、この一言に尽きます。

卒業を間近に控え、色々なことに「学生生活最後の」という言葉がつきまとうようになった。自分が学生ではなくなる日が来るなんて。分かってはいたけれども、こんなにも早く来てしまうなんて。卒業したら、社会人だ。・・・社会人って。もっとオトナだと思っていた。大丈夫かな。焦る。

漠然とした不安や焦りを抱えた私に、小野晃典研究会の現役生として最後に与えられた課題が「小野ゼミでの2年間を振り返って」というテーマの文章執筆であった。そんなものを書き上げてしまったら、本当に、これでもう最後なのだと思いきらされる気がして、なんだか無性に寂しくなった。

「出会いを大事にするということは、別れを大事にするということなんだよ。」——昔読んだ本の中の言葉に元気づけられながら、いま、パソコンと向き合っている。

私は、思う。本当に、実に満ちた2年間だった。がむしゃらに、ただただ、前を向いて毎日を過ごしていた。たくさん学び、たくさん悩み、たくさん泣いて、たくさん笑った。何もかもが嫌になってしまったことは、一度や二度ではなかった。それでも、ゼミを辞めてしまいたいと思ったことは、一度たりとも無かった。小野ゼミには、仲間がいたから。うまくいかないときも、悩んでいるときも決して一人ではなかったから。愛すべき仲間と約束しなくても会えていた日々を懐かしく思う。

振り返ってみれば、辛かったこともすべて笑って話すことができる。そんな私は、少しだけ成長できたのかもしれない。小野ゼミで起こったすべての出来事に、小野ゼミで出会ったすべての人たちに、私は言い尽くせないほどの感謝をしている。今まで本当にありがとう。小野ゼミという、厳しくも温かい場所で過ごした日々を思うと、笑顔で締めくくる自信は無い。

私は、願う。もう少しだけ、仲間と一緒に学ぶ日々を過ごしていきたい。もう少しだけ、恩師にご指導いただける時間を過ごしていきたい。卒業して、たまにしか会うことができなくなっても、またいつものようにバカなことをやらかしたい。だから、最後にもう一度だけ言わせて欲しい。



伊豆の海ではしゃぐ著者（左から2番目）と5期女

——これからもよろしく願います。

内的宇宙の発見

第5期生 細川 晋吾

空を飛ぶこと——それは、人類が長い間夢見たことであった。そして、この夢に多くの研究者が挑戦しては失敗を重ねてきた。しかし、その中でライト兄弟は多くの実験を重ね、ついにこの人類の夢を叶えたのである。彼らの功績は大きい。100年以上も昔のこの快挙を真似しろと言われても、私には到底できないだろう。しかし、彼らの成功のプロセスに垣間見えるのは、人が空を飛ぶためにはどのような工夫が必要であるのかを仮説化し、その仮説が真であるかどうかを実証するという、我々がゼミ生活の中で常に心がけている Plan-Do-See のサイクルと変わらない。小野ゼミが生み出してきた三田祭論文や卒業論文は、このサイクルに沿って執筆された、どれもがマーケティング論で取り扱われたことのない、我々の生活に新たな息吹をもたらすものばかりである。しかし、そのような価値のあるものを生み出していくなかでは、先の見えない困難に直面することがある。覚悟を試される場面にも直面する。

しかし、そのような局面の打開こそが、人生の最大の勉強であると私は考えている。逆境に直面すると人はその心が弱ってしまうものである。小野ゼミの2年間では、逆境の大きさの程度こそあれ、常に乗り越えるべき壁があったように思う。それら1つ1つを乗り越えていこうとする時、私はどのような逆境に直面した時に自分の心の強さが失われてしまいやすいのか、どんな信念を持っていけばくじけずに頑張れるのかをいつの間にか客観的に考えるようになっていた。すなわち、己の心——著者はこれをその広さや奥の深さを意識して内的宇宙と見做している——の弱さを知りつつも、なんとかそれを補っていくための自分の哲学について考えることができるようになった。己の弱さを知ることは成長のための足がかりとなる大切なことであるように思う。

しかし、この原稿を書きながら思うことは、どんな人間も1人の力で生きていくことは不可能であり、他者との関わりなくして私の人生もあり得ないということである。小野ゼミには「辛い」とか「困難だ」という弱音を忘れさせてくれる心の支えとなるような人達がいた。学ぶことの楽しさを教えてくれる先生がいた。人は人に支えられながら活動している——人生に関するそんな当たり前のことが、実はいかにあ



「高校生のための体験講座」で熱弁を揮う著者（右端）

りがたいか、そしてどんなに尊いかということ
を改めて考えさせられた。そして今、まさに私の
2年間のゼミ生活を支えて下さった全ての人
達に感謝の意を表したい。特にこの2年間、私
のゼミ生活に彩りを加えてくれた小野ゼミ生の
皆さん、命を支えてくれた(笑)家族の皆さん、
そして厳しくも愛情を感じずにはいられないほ
どのご指導をして下さった小野晃典先生に感謝
の意を表したい。皆さんとの思い出や支えを思
い出すたび、胸が熱くなる想いである。

今日の後悔は明日の航海へ

第5期生 飯島 崇志

私には、日々を生活していく上で目標としていることがあります。それは、「何事においても後悔をしないように生きる」という目標です。とても単純明解な目標かもしれませんが、実際のところ、これを達成することはとても難しく、ほぼ不可能なのではないかとさえも思います。

小野ゼミに入って2年、案の定、ゼミでの活動は後悔の連続でした。3年の前期、毎週日曜の深夜、文献レポートとSASレポートに追われている時、「毎日コツコツとやっていれば、徹夜なんかしないで済んだはずなのに……。」という後悔。ゼミの日、ディベートやケースの発表15分前、なんとか間に合わせた突っ込みどころ満載のレジュメを印刷している時、「昨日調子によって焼肉なんか行かなければ、もっといいレジュメが作れたのに……。」という後悔。論文チームでの集まり、準備不足で話が全く前に進まなかった時、「今日は集まらないで、個人ワークにした方がよかったんじゃないか……。」という後悔。夏ケース、夏合宿まであと1週間、テーマすらしっかり決まっていない時、「格好つけて自ら立候補した、あの時の自分を殺したい……。」という後悔。卒論締め切りが迫る12月、夏合宿以来更新されていないwordファイルを開いた時、「この2ヶ月間、自分は何をしていたんだろう……。」という後悔。この2年間、思い出しきれないくらい後悔をしたと思います。そもそも、「小野ゼミに入っていなければ……。」って？ いえいえ、そんな後悔は常に心にあっただかもしれません……笑。

しかし、振り返ってみれば、この2年間の後悔は単なる後悔ではなかったんだなと感じています。なぜならば、この2年間、いろいろな後悔はしつつも常に何らかのタスクをこなし、様々な成果を生み出すことができたからです。よく言われていることかもしれませんが、「やらないで後悔するより、やって後悔した方がいい。」という言葉があります。小野ゼミに入っていなければ、レポートも、ケースやディベートも、論文チームも、夏ケースも、卒論も、何もかも経験することなく、ただ過ぎる日々に一喜一憂し、つまらない後悔をしていたでしょう。小野ゼミに入っていなければ、徹夜でレポートや論文を添削して下さる先生、朝から晩まで熱い議論を交わす仲間、その後ホールへ繰り出す仲間……笑、こんなに素晴らしい人々に出会っていなかったでしょう。

そして今、社会を目の前にして。大きな期待とともに当然不安もあります。苦しくなった時には、先生、先輩・後輩、同期の力を借りるかもしれません。しかし、小野ゼミでの2年間、後悔を経て得た成果を持って、社会という広大な海への航海を成功させたいと思います。



2007年度ソフトボール大会にて（著者は2列目中央）

再びの決断

第5期生 池谷 真剛

小野ゼミでの2年間が終わろうとしている今、私は2年前の決断が正しかったことを確信しています。その決断とは言うまでもなく、小野ゼミの門を叩くということです。この冊子をご覧になる人のほとんどは、以前に私と同じ決断を下され今に至られているわけで、おいおい決断だなんて大袈裟な...と感じられる人も少なくないでしょう。けれども、私にとってそれは間違いなく決断でした。なぜなら、日吉で過ごした2年間のうち、勉強に費やした時間は文字通り皆無であったためです。そんな私が2年間の鍛錬を積みもうという決断をした時の心境は、歯医者へのドアを開ける小学生のそれに近いものがありました。何とかしなければという気持ちの次にあるものは、希望よりも不安だったかもしれません。

その決断からの2年間は、予想を上回る忙しさでした。勉強で周囲についていけているのか、不安になる暇もありませんでした。私の所属した10ゼミは、4月から論文活動を開始しなければならなかったですし、1級上の先輩がいなかったためもあったのか、5期生は今思えば妙なことでもいちいち悩みました。けれども、膝を突き合わせた数だけ、独特の連帯感が芽生えました。勉強ではもちろん、勉強以外でもソフトボール大会の優勝や三田祭出店企画の成功など様々な濃密な時間を過ごすことができました。

ここでふと思うことは、もし2年前に小野ゼミの門を叩いていなかったらどうなっていたのか、ということです。考えただけでもぞっとします。けれども、「小野ゼミに入るという決断」だけでは、その後の2年間の充実はおぼつかなかったでしょう。仲間と突っ走ることがなければ。そう、これだけ回り道をしておいて私は、決断後の行動が、決断の成否を左右することを学んだのだと言いかったのです。

ここ最近、私は大きな決断をしました。再び小野先生のお世話になるということです。その決断を下した時、既に本年度の大学院入試



2008年三田祭で「とん汁大二郎」の成功を喜ぶ著者（前列中央）と同期生

日程は全て終了していました。すでに大学入学以前に1浪を経験している私は、ここでもう1度自分のキャリアに足踏みを加えるということに不安があります。その不安は、歯医者へのドアを開ける小学生のそれ以上かもしれません。けれども、その決断が正しいかどうかを決めるのは、これからの自分次第なのだと思えば、もう先に進むだけです。

伊佐次がゆく！

第5期生 伊佐次 志織

「教養がある人とは、“自分”を知っている人のことである。」

この一文は、高校の国語の教科書に載っていた文章のなかで、特に印象に残っている一文である。私は、小野ゼミで過ごす前は、教養がある人とは沢山の物事を知っている人のことではないのかと、疑問に思っていたが、今は、この一文の意味を少しは理解することができるようになったと思う。なぜならば、私は小野ゼミの活動を通して、沢山の物事を知ることに、”自分”を知ることにの方が難しく、沢山の物事を知り、それを踏まえた上で”自分”はどう考えるかが重要であることを実感したからである。

小野ゼミの素晴らしい点は、個性豊かな仲間と共に、“自分たち”はどう考えるかを、真剣に議論することができる点であると思う。小野ゼミに入らなかつたら知り合うことがなかつたであろう、生き方も考え方もそれぞれ異なる仲間がいるからこそ、自分や仲間の長所や短所に新たに気付くことができたり、1人では思いつくことのない新しいアイデアが浮かんだりする。“自分たち”なりの答えを導き出そうとするからこそ、沢山の物事を知ろうとするし、“自分”はどう考えるのかを明確にしようとする。マーケティングに関する知識だけでなく、小野ゼミは沢山の“自分”に関するヒントを私に与えてくれたように思う。

これから、私たち5期生はそれぞれの道を歩き始める。私たちのことを、いつも真剣に考えてくださる、小野先生のような先生に出会えることはもう2度とないと思う。毎週月曜日と木曜日に、約束をしなくても皆で集まって、笑ったり頭を悩ませたりしながら、一緒に学ぶことの出来る日々が、5期生に訪れることはもう2度とないと思う。私にとって小野ゼミは、かけがえのない、とても大切な存在である。小野ゼミに入って良かったと心の底から思う。若干恥ずかしい文章を書いてしまったと思う。



2007年の異分野インゼミ報告会にて（著者は左から2番目）

ありがとう、小野ゼミ。

伊佐次がゆく！ ～続く～

遺言

第5期生 石川 大二郎

「学生時代からの友人は、損得感情抜きで付き合えるから、一生の友になる。」とはよくいったものですが、どうでしょうかね？ 僕はみんなにとって一生付き合いたいと思えるような友人だったのでしょうか？ もしそうであったなら、本当に嬉しい限りです。ありがとうございます。

ゼミでの2年間を振り返るという問題意識のもと、本論を書き進めていくわけですが、僕は基本的に過去を振り返らない人間であり、常に未来のことを見据えています。ですが、小野ゼミで過ごした日々は鮮明に記憶に残っていて、とても密度の濃い時間を過ごしていたんだなあと改めて実感しています。

僕は本当に小野ゼミのみんなのことが大好きです。どのぐらい好きかという、実家に帰った時も、高校の同窓会でも、小野ゼミのみんなの話をするぐらい好きです。みんなは僕の自慢の友達であり、尊敬できる人達ばかりでした。そして、自分がそんな集団の一員であるという事実は、僕の大学生活において唯一の誇りであり、アイデンティティでした。それは、アイデン&ティティでもあり、欧陽菲菲でもありませんでした。

大学でのゼミ生活を通じて、プレゼンテーション能力や忍耐力、社会性などの向上が得られるということを、折りに触れて耳にします。しかし、これらの能力がどう成長したかと問われれば、正直に申し上げて自分ではよくわかりません。ただ、僕はもっと大切なものを得ることができました。それは、紛れもなく、愛すべき仲間たちです。苦楽を共にして信頼関係を構築した仲間というものは、本当にかげがえのない財産であると思います。仮に将来どれだけ金を失って、地位を失って、誇りを失っても、この財産だけは失いたくないものです。

おじいちゃんが言っていました。真の友人関係というものは、意識して作るのではなく、共に日々を過ごす中で無意識に形成されていくものである。そうであるからこそ、別れも意識しないうちに突然やってきてしまうのだ。だから、今、一緒にいられる時間を大切にしてください、そうすれば、その友人関係は一生切れることのないものになる、と。僕はみんなと、そんな関係を構築することができたと勝手に自負しています。

最後になりますが、小野先生には本当にたくさんのお話を学ばせていただきました。僕が愚かであったばかりに、最近になって気づいたことがあります。僕は小野先生をボーカルフフェイスで、あまり感情を表に出さない人だと思っていました。違いました。小野先生は、常に僕たちゼミ生に対する「愛情」という感情で溢れていました。先生が一流の「研究者」であるかどうかは、僕なんかの評価を下すことではないですが、先生は間違いなく超一流の「教育者」です。その点については、教育をしていただいた僕が一番身にしみて実感しているはずですが、2年間という短い時間ではありましたが、本当にありがとうございました。

最高の仲間たちに出会えて

第5期生 石崎 克典

「どうしてそんなにゼミをがんばれるんだよ。」

生活の大半が小野ゼミだった私に多くの友人がこう尋ねてきた。その時は恥ずかしくて「わからない。」と答えたが、本当のことを言えば、間違いなく「最高の仲間たちがいるから。」である。仲間たち、つまり一緒に毎日をお過ごした小野ゼミのみんながいたから今日までがんばってやってくることができたし、非常に楽しい2年間をお過ごすことができたのだと思う。

本当にみんなのおかげで充実した2年間を送ることができた。グループワークであれほど真剣に意見をぶつけ合って、本番でうまくいったら、心から喜んで、うまくいかなかったら、心からへこんで・・・こんな生活が大学で経験できるなんて思ってもいなかった。初めてのコンビニのケース、自分が作り意外と評判の良い先発後発のディベート、自分のせいで惨敗してしまった広告のディベートなどなど、すべてのケース、すべてのディベートが思い出深い。また、ゼミ活動に疲れちゃったときには、みんなで遊んだのも思い出深い。ゼミの帰りにちからやで思う存分肉を食ったり、田町ハイレーンで球を転がしまくったり、飲み会でお酒を飲んで大騒ぎしたり（あ、あの時は大変ご迷惑をおかけしましたが）、卒業記念にグアムに行って、いろんな初体験したり・・・思い出は尽きません。きっとどのケースやディベートもみんなとやらなかったら燃えなかっただろうし、飲みやグアムもみんなと一緒にだったから楽しかったんだろうと感じています。

また、先生には感謝してもしきれません。寝る間も惜しんで、へたくそすぎる日本語が闇雲に並べられた論文を添削していただいたり、納会のための部屋を提供していただいたりと、本当に私たちと近い位置で親身になってご指導していただけたことに心から感謝しております。ありがとうございました！！

最後になりますが、ゼミを選ぶ年に先生が帰っていらっしゃって小野ゼミを再開してくださったこと、みんなが小野ゼミを志願したこと、そしてその小野ゼミの一員として私がいたこと——このすべての偶然に感謝したい。

こんなこと言うのはキャラ違いかもしれないけど・・・
みんな大好きよー！！



著者が先生に一気に飲みを強要した2008年三田祭打上げ

小野ゼミでの2年間を振り返って

第5期生 韓可

小野ゼミに入って、私は「いい加減」で「小心者」になった。

「いい加減」—— 小学校から高校までまじめ一筋で通ってきた上、大学2年生までは毎回授業に必ず出席する程の“優等生”であった。しかし小野ゼミに入って、「いい加減」な私が徐々に姿を現した。膨大な課題の量と睡眠時間と授業に出る時間の狭間で選択を余技なくされたとき、以前であれば、必ず授業を最優先にしていただろう。しかし、一方通行で受身な講義で得られるものと、ゼミ生とディスカッションをしながら学ぶこととは、明らかに、後者の方がより頭のフル回転率が高い。そのことに気がついたとき、試験前の少しばかりの不安を尻目に、私はより成長の機会を与えてくれるゼミ活動に重点をシフトしていった。授業にはろくに出不なくなったが、それをいい加減というならば私は確実にいい加減になった。たくさん選択肢が与えられた時、いかに取捨選択し自分にとってベストな道を選ぶかは大変難しいことである。この点、小野ゼミの生活に没頭するという当時の私が選んだ道は、間違いではなかった。

「小心者」—— 気の小さい人、臆病な人（『大辞泉』より）。というよりも、以前の私は気が大きすぎた、強気過ぎた。小野ゼミでの生活は、初めての集団生活といってもよかった。これだけ長い間同年代の人たちと一緒に過ごすのは、人間関係の厳しい部活に入ったこともなく、一人っ子の私にとって決して楽なことではなかった。集団生活において最も大切な事項である、人に気を使うことから学ばなくてはならなかった。始めは気を使わなくてはとわかっていながら、どのようにすれば良いかすらわからなかった。そして無意識に気疲れている自分がいた。しかしこの経験のおかげで今までの自分を振り返り、欠落していた部分を知ることが出来たように思う。親しき中にも礼儀あり。要するに、気を使わないところ、気を使うところの匙加減を見極めるのが大事なのか。授業では学べなかったことがもう一つ増えた。

小野ゼミでの生活で得たものは、様々な人との出会いから学んだことである。小野先生からは、研究に対する熱い心と確かな指導力、ゼミ生からは社会生活におけるノウハウを学び、そしてたくさんの自分とは異なった価値観に触れることが出来た。これ以上に貴重な経験はないと思っている。



「山ちゃん」にてほろ酔いの電論メンバー(著者は左端奥)

私は就職という道を選ばなかった。いくら少し「小心者」になって、集団生活に慣れてきたからといっても、企業組織の中で仕事することを心から楽しめる自信がないと思ったからである。本当に小心者になってしまったのかもしれない。しかし、例えこの先どのような道を選んだとしても、小野ゼミでの2年間は私の人生を彩ってくれた、忘れ難い経験である。小野先生、小野ゼミのみなさん、本当にありがとうございました。

運命的な 2 年間

第 5 期生 加藤 絵美

2007 年春、私は運命的な出会いをした。そして、その出会いからもうすぐ 2 年が過ぎようとしている。私はその運命的な 2 年間で振り返って、今まさにこの瞬間、このページに言葉を残そうとしている。何を残そうかあれこれ思いを巡らせすぎて、何が何だかよくわからないというのが正直なところだが、とにかく、感じたことをありのままに、自分の言葉で、この 1 ページという少ない空間に残していきたいと思う。

小野先生との出会いは、私にとって本当に運命的で衝撃的だった。私がこんなことを言うのもあれだが、先生は私たちに対して最初から最後まで本気だった。私は、先生ほど本気で学生と何かを創り出そうとしている人に出会ったことがなかったから、ただ単純に感動した。私以外の 5 期がどういう気持ちで課題やケース、ディベートや論文に取り組んでいたかはわからないが、少なくとも私は、その先生の本気に絶対に応えたい、応えなきゃならないという気持ちでいっぱいだった。結果、応えられたかといったら自信はないのだが、そういう気持ちを持って最後まで走ることをやめなかったことが、今の私にもたらしたものは大きい。先生は本当の教育者であり研究者だと思う。具体的なエピソードをここで挙げた方が、この言葉の真意は伝わりやすいのかもしれない。しかし、私と同じように小野ゼミという場で 2 年という時間を費やした 5 期や OB・OG の方々には、多くを語らずとも伝わると思う。先生は本当に本当の意味での教育者であり研究者なのだ。私はそんな先生の下で、マーケティングという学問と本気で向き合えることができて幸せだったし、そうすることができたことを心から誇りに思っている。先生は間違いなく私の恩師であり、小野ゼミは間違いなく私にとって最高の学び場であった。

5 期生 19 人との出会いは、先生との出会いとはまた別の意味で運命的で衝撃的だった。同じだけ年をとってきているはずなのに、19 人が 19 人それぞれ違ったずば抜けた何かを持っていた。そのずば抜けた何かは、多くの場合、私を感動させたが、時に驚くほどムカつかせたりもした。それ故に、彼らと過ごした時間を楽しかったという一言では簡単に片づけられない。

小野ゼミでの 2 年間で、5 期生 19 人と過ごした 2 年間として振り返るのならば、私は何とも言えない複雑な気持ちになる。言葉では表せないとはこのことだと思う。しかし、ただ 1 つ言えるのは、5 期のみんなと離れるのはものすごく寂しいということ。もうみんなと 1 つのことで議論して、ああだこうだ言い合うことができなくなるなんて、本当に寂しい。やっぱり、なんだかんだ言って、小野ゼミは私にとって最高の学び場であり居場所だったんだと思う。



高尾山で癒される著者（中央）

小野先生と 19 人のずば抜けた何かを持った仲間と過ごした小野ゼミでの 2 年間は、私にとって本当に運命的で衝撃的な 2 年間だった。

小野ゼミでの思い出

第5期生 北川 慎一郎

3年の春学期。毎日のようにグル学に集まって、ケースメソッドやディベートに向けての話し合いをし、週末に溜まりに溜まった基礎文献レポートや多変量解析のレポートに取り組んでいました。正直、この時期が体力的にも精神的にも最もつらかった。生活のリズムは崩れ、体重は8kgぐらい減り、台所にはカビが繁殖し、部屋は人に見せられるものではなかった。しかし、最後までやり遂げたことは、少しだけ自信に繋がった気がします。

夏、マケ論が始動。しかし、夏前から始動していた十ゼミや夏休みに頑張って活動していたインゼミと比べて、テーマ案で躓き、仮説提唱で躓いたマケ論は完全に出遅れた。特に仮説を確定できず、カオスになり、何十分も誰一人もしゃべらず、沈黙状態になることが何回かあった気が…。それでも最後までやり抜くことができたのはマケ論のみんな（あらび一、代表、千葉ちゃん、飲み代表、マツカワ）のおかげだと思います。論文とは関係ない話で、会話が弾んだし、アクエリオンや沢尻エリカの歌がマケ論内ではブームで、よく口ずさんでいたし、行き詰まった時は、気分転換によくみんなで飲みに行ったり、とにかく雰囲気よかったです。みんなありがとう！

4年の夏、ANA Business Experienceに参加。夏休みを返上しなければならなかったため、最初は参加人数が足りなかったけど、やさしい4年生（石崎、近澤、鷺見）と積極的な3年生（松木、佐々木さん）のおかげで参加できました。ホントありがとう！実際に旅行の商品企画をするということで、戦略提案が重要になるため、普段ゼミで行うケースメソッドと違った難しさがあり、とても貴重な体験となりました。また視察旅行で中国に行くことができ、とても楽しかったです。

3年の終わりから、始まった卒論。なかなか気持ちが乗らず、まったく★が消えない日々。気が付いたら、



著者（中央）がリーダーを務めた
ANA Business Experience の中国視察旅行

ら、★6つの状態が約10カ月。正直、不安だらけだったけど、徹夜でみんな（鷺見、こーの、たかし、まさし、マツカワ、有吉、大二郎、森岡さん）でやったおかげで集中してやることができました（ウイイレも楽しかったです）。みんなありがとう！

長いと感じていた2年間。今振り返れば、短かった気がします。辛いと感じていた2年間。今振り返れば、楽しかった気がします。とにかく三田での2年間は、充実したものでした。

小野ゼミ愛

第5期生 河野 智晃

初めてのケース（コンビニエンスストア：成熟市場における持続的成長の可能性）の中間発表の際に、ゼミに来訪して下さったOB・OGの方々の人数の多さに驚いた。お仕事等で忙しい中、後輩に会いにこんなにも人が集まるなんて。その理由も、小野ゼミでの生活を通して、わかってきた。それは各代を跨ぎ、脈々と続く「小野ゼミ愛」があるからなのだ。

OB・OGの方々の「小野ゼミ愛」を感じる機会はたくさんあった。ゼミの導入期は、よく現役時代の話をして下さった。この頃俺は、様々なOB・OGの方の話を聞かせていただく度に、俺の代で小野ゼミの伝統を途絶えさせてはいけないという使命感に似たものを感じた。また、普段のゼミ活動においては、HPに残された先輩方の質の高いケースの資料や論文を拝見する度に、モチベーションが上がった。現役の頃の先輩方の苦労を想像しては、先輩方に少しでも追いつこうとゼミ活動に打ち込んだ。今でも、合宿・飲み会・三田祭と、多くのOB・OGの方がゼミを訪問してくださる度に、頭の下がる思いである。

そんな愛情を受けながら2年間を過ごしてきた俺も「小野ゼミ愛」を確実に深めてきた。何かに情熱をもって打ち込み、ハマることの面白さを求めていた俺は、三田での大学生活はどっぷり小野ゼミだった。「小野ゼミ愛」を育むのは、どっぷり小野ゼミから得られる共有体験の多さなのだろう。勉強面においては、徹夜続きの鬼のコトラーから始まり、妥協を許さないディスカッションが繰り返されるケース・ディベート、苦悩しながら日本語の壁にぶつかる論文と、大変だったことが多々あった。しかし、苦しい時も辛い時も共に活動するみんながいるから乗り越えられた。生活面においても、寝食を共にした経験は数えきれない。ケースが終わった後の飲み会（時にはケース中も?!）や合宿や旅行、同期の家に泊まることも多かった。勉強面での疲れを取るかの如く、はっちゃけた。このOFFの時間があるからこそ、また一丸となってゼミ活動に取り組めたのだろう。小野ゼミには他のゼミとは比較にならないほど、同期や後輩との共有経験がある。そんな経験が俺の「小野ゼミ愛」を深くし、いつしか俺も確実に「小野ゼミ愛」ホルダーとなった。

三田での生活の代名詞であった、小野ゼミでの2年間がもうすぐ終わろうとしている。かけがえのない仲間との活動が終わることを思うと、すごくセンチメンタルな気分になる。でも、思った。来年からOB・OG側へとまわるだけなのだ。また我々5期生も「小野ゼミ愛」のもと集まり、酒を酌み交わすのであろう。今後も6期、7期と「小野ゼミ愛」が受け継がれることによって、充実したゼミ生活を送ったと胸を張れる卒業生が増えることを、これからOBになる者として願っている。

最後に末筆にはなるが、この「小野ゼミ愛」は「先生のゼミ生への愛」あってこそのものであろう。論文の添削や活動の相談など、いやな顔一つせずに、常に情熱をかたむけてくださったことに感謝したい。

振り返って

第5期生 松川 貴洋

小野ゼミのスケジュールが終わりに近づいても、これで終わりなんだという実感が全くない。そんな感じになるのも小野ゼミならではかもしれない。4年時になっても、3年時と変わらず、忙しい日々が続いて、終わりを感ずる暇もなかった。

小野ゼミでの2年間を振り返ってみると、この2年間はとにかく密度が濃い生活だった。常に頭の片隅にはゼミがあって、いつもそばにはゼミ生がいたような気がする。

自分の大学1年2年時は、それなりに楽しい毎日を送っていたが、何かをやって充実したこととか、寝る時間を惜しんでまで取り組んだこととかは経験できなかった。そんな生活もいいけど少しくらいは勉強でもして、思い出作って、充実した生活が送れたらいいなという感じで志望したのが小野ゼミだった。そうして何とか入ることのできた小野ゼミでの生活。ゼミ活動は正直言うと大変だった。自分は人前で喋ることも苦手だし、文章を書くことも苦手だし、忍耐力も足りないし、その他まだまだたくさんあるけど・・・ゼミはそんな自分を引き上げてくれる場であった。

5期生みんな。いつもエネルギーに溢れ、バカなことをやりながらも、しっかりするところはしっかりやる。彼らと一緒にいることで自分のモチベーションを高めることができ、彼らのおかげでたくさんの思い出を作ることができた。同じメンバーとともに1つの論文を執筆し、ガチガチになりながらも発表を終えたマケロン。多少無理もあったがいつもはじめていた飲み会、合宿、フットサル。その他数え切れないさまざまな活動、プライベートを通じて、いつも楽しませてもらいました。ありがとう。

小野先生。常にゼミのことを考えてくださっていて、できの悪い自分に対しても、いつも熱心な指導をしてくださり、いくら感謝しても足りません。ありがとうございます。

そんな友人、先生に恵まれた小野ゼミで、多少の苦難はありましたが本当にたくさんの方のことを吸収し、



著者(中央)が取り纏め役を務めた「小野ゼミ公認鍋二郎」

当初、描いていた充実した生活ができました。

最近、サブプライムローンやら世界同時不況やら、何かと暗いニュースが多い。それに連動してかどうかわからないが常にマイナス思考、精神不安定になる自分がある。今後そんな辛い時があっても、小野ゼミを2年間通やりきって得ることのできた自信を胸に頑張って生きていこうと思います。

2年間本当にお世話になりました。ありがとうございました。

予想外

第5期生 松山 昌司

小野ゼミに入り、電通論文を書き、電通論文で大賞を取り、そして電通に内定を貰い、4年では国外に逃亡すること、これが2年の3月密かに考えていた計画である。実際、このことしか考えていなかった。合格者番号が貼られている掲示板の前で番号があったのを見て喜びの余り有吉と初めて握手したまでは計画通り順調であった。しかし、それからが自分の予想とはかけ離れていた。とてつもなく多い課題の量、毎日の集まり、先生の威圧感、すべてが予想外であった。次の計画であった電通論文執筆には上手く漕ぎ着けたものの、お題の曖昧さや論文チームのまとまりの無さ、なかなかアイデアが出ずにチーム内で言い争う毎日(いつも韓可のせい)は自分にとってこれもまた予想外だった。少し時間を早送りすると、2008年の2月に電通論文が入賞すらしなかったこと、4月に電通から連絡がこなかったこと、これもまた予想外だった。

ここからはとてもベタな文章になるが、再び時間を巻き戻してみると、身体は大人、頭脳は子供の有吉、女帝絵美、批判しか言わない韓可、ラリー松川、口から生まれた鷺見、意外にいつつこみしんちゃん、恥ずかしがり屋の天才石崎、ガリガリのタナショー、SASなら崇志、なんでも高崎さん、優しい伊佐次、ホ



2008年春合宿にて。緊張気味の6期と相変わらずの5期。著者は2列目右端

ントはデキル近澤、ドスケベまっさん、色々でかい河野、プレゼンの細川、インテリの千葉、プライドの池谷、肉のゼミ長、静岡では別人大二郎といった個性溢れる5期生、とても優しいOB(特に森岡さん)、そして僕らのバカにも付き合ってくれ、ゼミに関して寝る間も惜しんで注力してくれる小野先生、この人たちと出会えたことは自分にとって予想外であった。ソフトボール大会で優勝できたことこれも予想外であった。川で濁流に流されたこと、夏ケースの執筆があれほどまでにキツイものであったこと、しんちゃんの家で男子みんなで合宿したこと、卒論を執筆することがこれ程までに労力がいる、研究することがこれ程までに楽しいこと、森本と同じ会社に勤めること、予想外の出来事は数え上げればきりが無い。

予想外の出来事がこの2年間あったが、これらの予想外は今振り返ってみると、どれもいい思い出である。みなさんどうもありがとうございます。楽しかったです。

多くの人に支えられた2年間

第5期生 森本 孝平

小野ゼミでは、非常に多くのことを学ばせて頂きました。この2年間、再開ゼミのゼミ長として「自ら課題を発見して解く姿勢」を大切に、ゼミ活動に全力で取り組んできました。僕は、ゼミが単に「学問をする場」ではなく、「社会に出るまでに身に付けておくべきスキルや姿勢を学ぶことができる場」、つまり、ゼミが「それぞれの夢を実現するための基盤をつくる環境」となることを、目標としてきました。正直、その目標が達成できたかどうかは、まだわかりません。各々が社会に出て、ゼミで学んできたことが活きていると実感して初めて、目標は達成されたと言えるでしょう。

この2年間のゼミ生活は決して順風満帆と言えるものではなかったと思います。個性の強い5期生を、一つの価値観で繋ぎとめることは難しく、自分自身もリーダーとして反省すべき点が多々ありました。しかし、ゼミをやっていて良かったと思えることが2点あります。

1点目は、「挑戦できたこと」です。3年生のときから自分たちでゼミを運営してきたため、自由にやらせていただけたことが多かったのではないかと思います。数々の失敗も経験しましたが、その失敗からは学ぶものが必ずありました。今後に生かすことができる気づきを得ることができたという点で、挑戦できたことは非常に有意義でした。

2点目は、「多くの人に支えてもらったこと」です。ゼミについて熱く議論を交わした同期には、本当にお世話になりました。また、OBの方々にはゼミ再開当初からケースをつくって頂いたり、頻繁にゼミに顔を出していただいたりと非常にお世話になりました。私たちも、頼られるOBとなれるよう、精進していきたいと思います。そして、後輩たちにもそういった卒業してからもゼミを大切にする姿勢を受け継いでいってほしいと思います。末筆になりましたが、小野先生には、本当にお世話になりました。先生に一番

近い立場でご指導頂けたことは、非常に貴重な機会でありました。心から御礼を申し上げます。



人生初の胴上げにテンション最高潮の著者

このように、小野ゼミで活動をしていく中で、2年間、多くの人に支えられ、ゼミ長の職務を全うすることができました。これからも支えて下さった全ての人に感謝をしながら、精進していきたいと思います。

2年間のゼミ生活で得たもの

第5期生 鷲見 卓也

2年間のゼミ生活を改めて振り返ってみると、実に濃密で、そして充実した毎日であったと思う。そんな日々のゼミ生活において、私は特に2つの大きなものを得たと思う。1つ目は、思慮深くなることである。ゼミに入会する前の私は、考える前に言葉に出すことが常であった。しかし、ゼミ内において仲間と議論を交わすことを通じて、一時的な思いつきで発した言葉はすぐに反論の対象となることを痛感させられた。また、それと同時に、同じゼミにいる仲間が、議論の対象について非常に深く考えていることに驚かされ、感心させられることも何度もあった。そうした体験を何度か繰り返すうちに、次第に思案する事柄についてしっかりと考えるようになっていった。私にとって、思案する事柄について思慮深くなることの重要性を知れたことは非常に有意義であった。しかし、それに伴って、こういった発言をしたら反論を受けるのではないかと、そもそもこの考え方は正しいのかといったことを自問するようになった。そのため、持ち前の発言力が多少なりとも低下してしまったように思われることは反省すべき点である。今後の社会人生活において改善していきたいと考える。

2つ目は、やはり何といても仲間である。私がこの2年間のゼミ生活を有意義に、そして何より楽しく過ごせたのは、今いる同期の仲間のおかげであると思う。ゼミに入会する前までは、それまでの大学生活の経験から、サークル以外では中学や高校の時と同じような付き合い方ができる友人はできないであろうと思っていた。しかし、ゼミに入会し、そこでの活動を通じて次第に仲が深まるにつれて、同期の仲間は本当に信頼の置ける存在となった。また、さらには尊敬さえしてしまうような存在となった。5期の仲間は皆個性が非常に強く、まさに十人十色の性格を持ち合わせている。そんな同期は、皆、私が持ち合わせていない魅力的な部分を持ち合わせており、ゼミ活動においても、それ以外の場面においても、大いに彼らに刺激されることが多かった。このような仲間からの刺激により、私は自身の新たな一面を発見することができたり、自身の考え方や行動が変化させられたりすることも多かった。物事に対しては真剣に意見をぶつけあえ、楽しむ時には心底から一緒に楽しめる存在である、そんな仲間と大学時代に出会えたことに本当に感謝したい。卒業後も、折あるごとに皆で集まり、馬鹿話に花を咲かせられることを楽しみにしている。

そして最後に、小野先生に感謝の意を心から述べたい。出来が悪く、いつも先生の手を煩わせていた私を、懇切丁寧にご指導していただき本当にありがとうございました。社会人となる前に、先生からご指導を受けることができ本当に幸せでした。卒業後も、末永くよろしくお願いたします。



グアムでダイビングに挑む著者（右から2番目）と同期

絆

第5期生 高橋 昌代

2年間で振り返って思うこと。それは、「小野ゼミでよかった」ということ。小野ゼミを選んで、小野ゼミに選ばれて、2年間とは思えないほど濃密な日々を送ってきた。遊びも勉強もみんな全力投球したと胸を張っていえる。ゼミに入るにあたって設定した目標は達成できた。

せっかくゼミに所属するのなら、活動が盛んなゼミにしよう。「学生生活でうちこんだものはこれだ!」と熱く語れるものを作ろうという思いから、再開ゼミなのになぜかエグイ疑惑のあった小野ゼミに興味を持ち始めた。マーケティングという学問も魅力的であった。しかし小野ゼミに決めた決定打は自分自身の感覚であった。数あるゼミの中で、なんとなく私は小野ゼミっぽいと思ったのだ。そんな気持ちで入会を決めた2年前の春。この感覚は間違っていなかった。小野ゼミでなければ、これほど毎日を充実させることはできなかったと思う。

この2年間で得たもの——。確かにパソコンスキルやプレゼンスキルは身に付いたし、1つのことを突き詰めて論理的に考えるようにもなった。グループワーク活動を通じて、自分の意見を主張しつつも、相手の意見を尊重し受け入れる大切さも学んだ。多くのことをゼミ活動で得たけれど、やはり小野ゼミで得たものと言えば、仲間という絆であると思う。

仲間がいなければ、成し遂げられなかったこと。仲間がいたから頑張れたこと。たくさんの壁にぶつかったけれど、その度に仲間がいたから私は乗り越えることができた。膨大なタスクに追われて、すべてを投げ出してどこか遠くへ行ってしまうと思ったときも、仲間が助けてくれた。気持ちを共有できるからこそ説得力があり、話をするだけで気が楽になった。そして、同じような状況なはずなのに前を向いて頑張っている仲間の姿に励まされ、ここで自分だけへたれてたまるかと奮起することができた。

また、勉強するときは勉強するけれど、遊ぶときはほとんど本気で遊ぶというオンとオフの切り替えが



TDLでの著者(右から3番目)と同期生

はっきりしていることもこれまでやってこられた理由の1つであると思う。ゼミが終われば、頑張った分だけ飲んで騒いで気晴らしをする。たくさん話してたくさん笑うことが、また明日からも頑張ろうという1歩につながっていたのだと思う。

こんな仲間に出会えて、こんな仲間と本気で学べて、本当に本当に良かった。こうした2年間で過ごせたのも、ひとえに小野先生という大きな存在のおかげであり、小野先生のゼミへの情熱が私たちゼミ生を触発し、団結させていたのだと思う。感謝の気持ちでいっぱいです。

これからそれぞれが別々の道を歩んでいくけれど、小野ゼミで過ごした2年間で得たものを心の糧にして、みんながそれぞれの道で活躍できればいいなと思う。そして、立ち止まったときには、仲間の存在を思い出して欲しいと思う。この絆は一生ものです☆

大切な居場所です。

第5期生 高崎 恭子

「2年間のゼミ生活を振り返って」というテーマに向け、とりあえず2年前を振り返ろうと思って入ゼミ志願書を引っ張り出してみました。当時の私はゼミに対して求めるものを3つ挙げていました。

充実感、達成感、仲間と共に過ごす大切な居場所。

小野ゼミは、その全てを十分すぎるほどに満たしてくれました。

充実感と達成感。日吉での学生生活に何か物足りなさを感じていた私にとって、日々のゼミ活動は本当に刺激的でした。はじめは刺激が強すぎて負けそうになってしまったこともありましたが、それも今では懐かしい思い出です。何かに一生懸命打ち込むことの大切さを思い出させてくれたのは小野ゼミでした。いつも熱心にそして優しくご指導してくださった小野先生には、いくら感謝してもしきれないほど心から感謝しています。今まで本当にお世話になりました。

そして仲間と共に過ごす大切な居場所。ただゼミで頑張ったということではなく、みんなで一緒に頑張ってきたということに喜びや誇りを感じています。ありきたりな言葉でしか表現できないことが悔しいですが、みんながいたから頑張れたし、苦しいときも楽しさを見出すことが出来ました。小野ゼミは個性的なメンバーが多いと評判ですが、お互いがその一つ一つの個性を大事にしている最高の仲間です。多くの時間を共に過ごし、喜怒哀楽すべてを分かち合ってきたからこそ、ゼミ生という枠を超えた絆が生まれたのだと思います。みんなで2年間かけて築いてきた小野ゼミという場は、私にとって本当に大切な居場所となりました。

あと数ヶ月で、私たちはそれぞれの道に進みますが、これからもこの2年間で得たものを大切にしていきたいと思います。昨年末に、4月からの一人暮らしに向けて荷物の整理をしていたのですが、私が最初にダンボールに詰めたものは、小野ゼミの写真が入ったCD-Rたち。私の中で小野ゼミの存在は、これほどまでに大きなものになっていたのだと、改めて気付かされた出来事でした。

2年間本当にありがとうございました。これからもどうぞよろしくお願いします。

大好きです☆



様々なドラマが生まれた河原での著者（左奥）と同期生

Sweet Dreams (Are Made of This)

第5期生 田中 照太

善く遊び、良く学ぶ——入学当初に私が掲げた大学生活への壮大なテーマです。前者のテーマに関して日吉時代にそのほとんどを達成した私は、2年生から3年生に進級するときに、後者のテーマを完全に忘れていたことに気付きました。それゆえ、最近、高拘束高成果ゼミとしての名声を商学部のみならず塾全体に轟かせつつある小野ゼミの門を叩いたのは、タナカ史において必然的な出来事であります。そして今ここに、小野ゼミでの2年、すなわち三田での2年を振り返るための文章を執筆している自分がいることに驚きます。あれれ、もうそんな時期かよというのが正直な想いです。光陰矢のごとしという言葉の意味は経験的に認識しているつもりですが、この2年はまさしく矢のごとく過ぎ去った素敵な時間でした。以降、とりとめのない文章になることは承知で、この2年間を振り返ってみたいと思います。

入ゼミ直後から始まった膨大な課題やグループワーク。小野ゼミの洗礼を受けました。にやにやしなからコトラーを読みふけったり、ちょっとトイレ行ってくるわーみたいな感覚でグル学に向向いたりする私の姿は、日吉時代の私を知る人からすると奇怪なものに映ったようでした。当時の彼女からは共産党にでも入ったのかと批判されました。しかし、人からエグそうだねと嫌味っぽく言われることや同情されること自体が快感、みたいなナルシスト的感情を私は抱いていました。そしてきっと、それは同期全員が共有していた感情であったようにも思います。少なくとも私は、人からそう言われることで、あーおれは今エグイんだ、つまり小野ゼミの一員なんだとアイデンティティを確認し、誇らしく思っていました。そして、春のインプット期間を経て臨んだ電通論文。毎年12月7日になると、高輪郵便局に完成した論文を持って駆け込んだあの日のことを思い出すのかもしれませんが。大学3年目にして初めて、ひとつの大きなものを創り上げることができたという達成感を味わいました。その後の就活、第6期生の入ゼミ、卒論、またはソフトボール大会や各種飲み会など、まだまだ忘れられない思い出はたくさんあります。ちなみに、勉強だけではなく、スポーツや飲みに対して本気なのが小野ゼミの好きなところです。



著者の実家の牛乳とアイドル史晃君

以上、やはりとりとめのない文章になってしまいましたが、とにかく、この2年を通してようやく学ぶというか気付くことのできたありきたりなことが、「目標を持つこと」の重要性です。それは、環境が自分を成長させてくれるという安易な発想を捨て、この活動を通して何を得たいのかとか、どうなりたいのかという野心を持つことの重要性、みたいな感じです。これに気付いただけでも、小野ゼミに入って良かったなと心から思えてきます。そして今、小野ゼミを巣立とうとしている私には確固たる目標があります。強い個が集まった5期生。数年後、彼らとドンペリを片手に近況報告できる日が楽しみでなりません。

フィリピンの思い出

第5期生 田中照太

小野ゼミという最高の学習環境に身を寄せた私。しかし、ここでも学ぶことのできないこと——しかもそれは社会へと羽ばたく前にきつと学んでおくべきこと——があるな、という思いが常に頭の片隅にありました。それは、海外から日本を冷静に、客観的に俯瞰することで得られる発見、気付きみたいなものです。就活も終わり、本格的に卒論を執筆する段階になったときに、先生から思いがけない発表がありました。それは、夏の終わりに締め切られる懸賞論文に挑戦し、かつ出来が良ければ、それを卒論と見なすことも可能で、秋以降は留学に行っても良いというものでした。反射的に「その方向で！」と先生に伝えた私がいきました。

晴れて手にしたフィリピン行きの切符。もちろん、同期が最後の夏休みを謳歌するのを尻目に黙々と卒論を執筆するのは容易いことではありませんでした。前歯の裏や灰はきつと黒ずんだし、白髪も生えだし、体脂肪率は史上最低記録を観測しました。しかし、日本から離れた南の島に降りたつと、不思議と体が浄化されていくことに気付き、驚きました。そこにあったのは、人々の無垢で純粋な溢れるほどの笑顔であり、恐ろしささえ感じさせるような壮大で神秘的な森であり、「白い砂、青い海」というのはまさにこのことを指すためにあるフレーズなんだと思わせるようなビーチでありました。1週間も過ごすうちに白髪もなくなりました。代わりに、なぜか生まれて初めてヒゲが生え始めました。

ここで、フィリピンで学んだことについて、留学の醍醐味のひとつである英語という観点から綴ろうと思います。とりあえず身を運べば英語なんてできるようになる、なんて発想は安易で、自ら積極的に人に話しかけ、自分の英語力の欠如を認識し、自主学習し、また人に話しかけ、というサイクルを継続する自主性・社会性が極めて重要と感じました。そこはさすが自主性・社会性を尊重する小野ゼミで学んだ私です。この期間、色んな場所に行き、色んな人と会話をすることを通じて、英語力を向上させるだけに止まらず、今まで知らなかった新たな価値観や哲学といったものまでも彼／彼女らから吸収することができ、タナカショウ太を色んな意味で太い人間に成長させることができたと自負しております。もちろん、上述



現地で知り合った友達と著者

した「社会へと羽ばたく前にきつと学んでおくべきこと」も私なりに学んできたつもりです。

こんな抽象的な言い回しは止めて何を学んだのかを具体的に書け、という批判を受けるかもしれませんが、それは教えてあげません（紙面の関係も大いにあります）。6期の皆さん、その何かを学びたかったら卒論を早く終わらせて留学に行ってくださいね。最後に、ゼミ期間中のフィリピン行きを許可してくださった小野晃典先生へ。本当に貴重な経験ができました。ありがとうございました。

My Experience in Ono Seminar

第5期特別聴講生 マガリ Magali ジャヌ Jeanne ヴィズカロ Vizcarro

My experience in Ono seminar has been the opportunity to be immersed among Japanese students, in a very united group, and to attend practical and high level seminar courses.

I have been very impressed by the quality of the instruction provided, and the motivation of the seminar students. I consider these students as really worthy of admiration, for the participation to Ono seminar requires extensive knowledge and skills, and a total personal commitment.

I was very lucky to attend the courses of a professor as prestigious as Professor Ono. The seminar courses are really enlightening, especially for a foreign student. Through the use of methods such as debates, case methods, or the elaboration of a thesis, Ono seminar allows a comprehensive study of various marketing theories and practices.

As an exchange student, participating to Ono seminar has allowed me to discover and study the specificities of the Japanese marketing practices, along with other Japanese students. I really appreciated the way I was welcomed in Ono seminar, and this seminar was by far my best experience in Japan.



屋形船での送別会でゼミ生からのプレゼントに大喜びする著者（右端）

新期ゼミ生（第6期生）のご挨拶

第6期ゼミ長 小早川 景光

OB・OGの皆様、はじめまして。小野晃典研究会第6期ゼミ長の小早川景光です。お忙しい中、OB・OG会に参加していただきどうもありがとうございます。私から現役生の活動を紹介させていただきます。



私たち現役生は、先輩方が残された輝かしい実績をプレッシャーに感じながらも、それ以上に大きなやりがいを持って日々ゼミ活動に励んでいます。小野ゼミは、基礎文献レポート、多変量解析実習、英書講読、ケースメソッド、ディベート、論文執筆…と数多くの成長できる機会に溢れています。このような恵まれた環境にいられることに感謝しながらも、ただ単に受け継がれてきた活動をスケジュール表に押し込むだけでは、今後のゼミの成長は望めないと思っています。「伝統」を受け継ぎながらも、常に「問題意識」を持ち、10年、20年先のゼミを考え「進化」し続けていくゼミであることを心掛けて活動に励んでいます。

「伝統」を受け継いでいくゼミ。5期生の方々は卒業論文を執筆しながら、6期生に対して多変量解析をレクチャーし、夏休み返上で夏ケースを作成し、5、6期混合ケースにおいてはグループワークの取り組み方のコツを教えてくださいました。1期生のときから受け継がれている半学半教の精神が根付いていることに小野ゼミの組織としての素晴らしさがあると思います。

「問題意識」を持ち続けるゼミ。ゼミ活動は、自発的に問題意識を持ち、それを解明していくことに意味があると思っています。例えば、「なんでこんなに分厚いコトラーを読むのであろう?」「なんでケースメソッドを行うのであろう?」といった疑問を常に持ち、それらをできる限り解決しながら、先輩方と同様にコトラーと格闘し、ディベートやケースメソッドでヒートアップし、4大論文執筆ではこれまでにないほどの大きな達成感を味わいました。

「進化」し続けるゼミ。入ゼミ活動は、数あるゼミ活動の中でも特に力を入れたことではないかと思えます。私たち現役生は厳しいゼミ活動に追われる毎日の中で、入ゼミ活動の重大さに気づくのが幾分か遅かったようです。そんな時、OBの方々から入ゼミ活動に対する姿勢に叱咤激励を頂戴しました。小野ゼミの進化のためには、入ゼミ活動が鍵を握ることを思い知らされました。その後は、論文執筆と平行して入ゼミ活動に励む日々が続きました。第1回オープンゼミでは、教室いっぱいに集まった2年生の前で白熱したディベートを見せることができました。第2回オープンゼミでは、2年生に体験型ケースメソッドを解いてもらうという新しい試みを行いました。今年もやはり、えぐいという評判が先行しましたが、えぐいからこそ得られるものがあることを2年生に伝えることができ、今年は本研究会へ出願する2年生が大勢いると予想されます。オープンゼミや説明会で2年生と触れ合う度に、彼らの意識の高さに6期生も身が引き締まると同時に、小野ゼミの更なる進化が予想でき、期待で胸が膨らみます。

最後に、OB・OGの方々には今年度は様々な機会でお世話になりました。現役生一同、感謝しております。今後とも、ゼミ活動や就職活動など相談に乗っていただく機会もあるかと思われしますので、その際はご指

導のほど、宜しくお願い申し上げます。そして、4月から7期生を迎えて再開後3年目に突入する小野ゼミにご期待ください！

以下、6期生の活動記録を掲載させていただきます。今後とも宜しくお願いいたします。



<i>Asaraka</i> 浅坂 絵美 <i>Eimi</i>	三田祭企画
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 趣味・特技：旅行，映画鑑賞，音楽 ☞ 理想のタイプ：笑顔が素敵な人 ☞ 好きなマーケティング用語：プッシュ戦略 ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「輪」 	

<i>Fuji</i> 藤 翔理 <i>Syouri</i>	電論研究代表
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 趣味・特技：ピアノ，音楽鑑賞 ☞ 理想のタイプ：やさしい人 ☞ 好きなマーケティング用語：広告の5つのM ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「濃」 	



<i>Hinata</i> 廣田 渉 <i>Wataru</i>	三田祭冊子編集長
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 趣味・特技：走ること，昼寝 ☞ 理想のタイプ：気楽な人 ☞ 好きなマーケティング用語：顧客ロイヤルティ ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「闘」 	

<i>Fuk</i> 許 誌允 <i>Yuzoon</i>	OB・OG 会誌編集長
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 趣味・特技：音楽鑑賞をしながら散歩すること ☞ 理想のタイプ：素直でパパみたくて目の皺が素敵な運命の男性 ☞ 好きなマーケティング用語：リレーションシップ ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「力」 	





Kawasaki
神崎 紗蓉子
Sayoko

本務企画

- ☞ 趣味・特技：音楽鑑賞，読書
- ☞ 理想のタイプ：包容力があって線が細い人
- ☞ 好きなマーケティング用語：SWOT 分析
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「輝」

Kobayakawa
小早川 景光
Kagemitsu

ゼミ長

- ☞ 趣味・特技：音楽鑑賞，スポーツ，旅行
- ☞ 理想のタイプ：頭がよくて空気が読める人
- ☞ 好きなマーケティング用語：ホーリスティック・マーケティング
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「光」



Kojima
小嶋 良一郎
Ryochiro

WEB 代表

- ☞ 趣味・特技：スノボショップ巡り，映画鑑賞，アーチェリー
- ☞ 理想のタイプ：金持ちアラブ人（ヒゲあり）
- ☞ 好きなマーケティング用語：エブリデイロープライス
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「出」



Kubota
窪田 和基
Kazuki

WEB デザイナー

- ☞ 趣味・特技：読書（歴史物，推理物），昼寝，棒を振ること
- ☞ 理想のタイプ：一緒にいて楽しい子
- ☞ 好きなマーケティング用語：プル戦略
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「怪」





<i>Matsuki</i> 松木 拓也 <i>Takuya</i>	入ゼミ代表
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 趣味・特技：読書，山登り，キャンプ ☞ 理想のタイプ：友達7割，ドキドキ3割の関係を維持してくれる人 ☞ 好きなマーケティング用語：側面攻撃 ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「創」 	

<i>Miyata</i> 宮田 純 <i>Kiyoshi</i>	本務代表
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 趣味・特技：アメリカのプロスポーツ観戦，リバウンド，1 on 1 ☞ 理想のタイプ：郁夫ゼミ生 ☞ 好きなマーケティング用語：CSR ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「成」 	



<i>Mizumari</i> 水成 俊一朗 <i>Shunichiro</i>	商学部ゼミナール委員会
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 趣味・特技：特撮映画鑑賞，模型製作，舞台鑑賞，ランニング，読書 ☞ 理想のタイプ：趣味がある子 ☞ 好きなマーケティング用語：直接投資 ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「稔」 	

<i>Nawata</i> 縄田 浩二 <i>Koji</i>	マケ論イベントプロデューサー
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 趣味・特技：サッカー，音楽，漫才 ☞ 理想のタイプ：新山千春 ☞ 好きなマーケティング用語：シナジー効果 ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「虹」 	





Oh
王 小芬
Syofun

インゼミ研究代表

- ☞ 趣味・特技：美術館巡り，スタバ巡り，ストリート・ダンス
- ☞ 理想のタイプ：誠実でちょいMつけがあるCUTEな人
- ☞ 好きなマーケティング用語：競争優位，便宜（笑）
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「充」

Ouchi
大内 みさと
Misato

本務会計

- ☞ 趣味・特技：音楽鑑賞，フットサル，ショッピング
- ☞ 理想のタイプ：冷たそうだけど実は優しく、自分の考えがある人
- ☞ 好きなマーケティング用語：ロイヤルティ
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「未」



Sasaki
佐々木 美帆
Miho

外務代表

- ☞ 趣味・特技：音楽鑑賞，旅行
- ☞ 理想のタイプ：マメな人
- ☞ 好きなマーケティング用語：差別化戦略
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「考」



Shibata
柴田 大樹
Daki

十ゼミ研究代表

- ☞ 趣味・特技：音楽鑑賞，演奏，読書，御茶ノ水散策
- ☞ 理想のタイプ：和風美人
- ☞ 好きなマーケティング用語：デ・マーケティング
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「誠」





Tanaka
田中 昂太朗
Kotaro

インゼミイベントプロデューサー

- ☞ 趣味・特技：モータースポーツ観戦，読書
- ☞ 理想のタイプ：健康的な人
- ☞ 好きなマーケティング用語：隠れたチャンピオン
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「遂」

Nyamamoto
山本 佳寛
Yoshihiro

マケ論研究代表

- ☞ 趣味・特技：スポーツ，麻雀
- ☞ 理想のタイプ：吉沢明歩
- ☞ 好きなマーケティング用語：チャンネル
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「磨」



Yokouchi
横内 拓幸
Takayuki

OB・OG 会企画

- ☞ 趣味・特技：テニス
- ☞ 理想のタイプ：綾瀬はるか
- ☞ 好きなマーケティング用語：ブランド
- ☞ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「活」



入ゼミ試験直後のゼミ生・有志ゼミ OB・パソコン画面上的小野先生

2008 年度ゼミ活動紹介

第 5 期ゼミ長 森本 孝平

OB・OGの皆様、いつもお世話になっております。第5期ゼミ長の森本孝平です。昨年は5期生20名だった小野ゼミも、今年は、新たに19名の6期生を迎え入れ、総勢39名の大所帯となりました。2学年揃ってスタートした今年のゼミ活動をご紹介させていただきたいと思います。



まず、研究活動についてご紹介させていただきます。今年のゼミが開始した当初、5期生は、卒論の執筆と6期生への多変量解析のレクチャーという個人ワークが中心の生活でした。一方、6期生は、昨年の我々と同様に、レポートの作成とグループワークに勤しむ毎日でした。それぞれがゼミ活動に一生懸命に取り組む一方で、5期生と6期生の各々が別々で活動を行っている、そのような状況がゼミ活動を開始したときのゼミでありました。しかし、その状況は7期生に対する入ゼミ活動がうまくいっていなかったことをきっかけにして変化し始めました。5期生は、6期生がささいなことで悩んでいるのに気づき、自分たちが1年間ゼミ生活で学んできたものが6期生に伝わっていないことを痛感したのです。それからというもの、5期生は6期生に積極的にアドバイスをし、両者は積極的に関わり合うようになりました。特に、第2回のオープンゼミでは5期・6期合同でグループワークおよびプレゼンを行い、小野ゼミ生一丸となって入ゼミ活動を行うことができました。現在、入ゼミ活動は順調に進行しており、60名もの2年生が小野ゼミに興味を示してくれています。また、今年は、独自のエントリーシートを作成したことで、候補者の中でも、より小野ゼミにフィットした塾生が入ゼミしてくれるのではないかと期待しております。



第2回オープンゼミの様子

その他の研究活動につきましては、懸賞論文への応募と合宿があげられるかと思われます。まず、懸賞論文につきましては、5組ものチームないし個人が応募いたしました。その中でも、慶應義塾商学会賞には、昨年度はチームで受賞した細川・高崎の両名が各々個人で投稿して見事受賞し、小野ゼミから1年に2名が受賞するという快挙を達成してくれました。その他の懸賞論文に応募した3組につきましては、現在、審査結果の発表を心待ちにしている状態ですので、今しばらくお待ちください。受賞した際には、ホームページを通じてお知らせさせていただきたいと思います。他方、合宿につきましては、春は河口湖、夏は軽井沢に行っていました。特に夏合宿は、恒例の夏ケースと論文中間発表でみっちり勉強したあとに、パターゴルフや花火などの遊びで大いに盛り上がりました。また、白木OB会長には梨を頂き、森岡さんには5期生一同、卒論のご指導を頂きました。昨年は、たくさんのOB・OGの皆様方に合宿にご参加頂い

たのですが、今年はあまり多くの方にはご参加頂けなかったことが残念でした。来年度は、ご都合がよろしければ是非ともご参加いただければと思います。

続いて、課外活動についてご紹介させていただきます。今年も、小野ゼミ生は積極的に課外活動に参加してきました。その中でも特筆すべきなのは、以下の3つではないかと思えます。第1は、ソフトボール大会で初めて優勝を果たしたことです。こちらについての詳細は、別途、ご報告させていただくことにして、ここでは割愛させていただきます。第2は、三田祭で初めて出店したことです。こちらにつきましては、学生生活最後の三田祭に積極参加したいという5期生を中心にして、豚汁「大二郎」を出店いたしました。マーケティングのゼミが、赤字を出すわけにはいかないというプレッシャーのもと、出店の準備に勤しんだ結果、豚汁「大二郎」は大盛況で、見事、売上目標を達成し、三田祭は幕を閉じました。多数のOB・OGの方々にもご来店いただきました。この場を借りてお礼を申し上げます。第3は、ANA（全日空）主催のビジネスエクスペリエンスという企画への参加です。5期・6期有志が合同で旅行商品を企画開発し、昨年11月、実際に販売開始となりました。

以上、簡単ではございますが、今年のゼミ活動についてご紹介させていただきました。詳細は、次ページのスケジュール表に掲載されております。

来年からも、きっと、後輩たちが、その時代に即したベストな方法を選択しながら、ゼミを盛り上げていてくれることと思います。OB・OGの皆様方にはこれからもお世話になる機会が多々あるかと思われませんが、変わらぬご支援のほど宜しくお願いいたします。



2008年夏合宿（軽井沢）

月日、内容	月曜日 (サブゼミ)		日曜日 (サブゼミ)		月日、内容	木曜日 (本ゼミ)		イベント
	課題提出	4限	5限	5限		4限	5限	
4月7日	なし	ケース中間発表	相関分析	5限	4月10日	英語テスト	第1回ケースメソッド 「ミスター・ドーナツがやるべきこと クリス・ヒー・クリムという名の強敵」	
4月14日	ピーター&オールソン「現代消費者行動論」 chap1-5 (1)~(14)	FDガイダンス サブゼミ企画の説明	なし		4月17日	英語講読 (Joseph G. Nellis and David Parker (2006), Principles of Business Economics, Second Edition, London: Prentice-Hall)	役職の枠決め	
4月21日	ピーター&オールソン「現代消費者行動論」 chap6-8(15)~(28)	第1回フリーディスカッション 「消費者行動への新視点」	回帰分析		4月24日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	第1回イベント 「クローズド型マーケティングシステムとオープン型マーケティングシステム」	
4月26日 ~4月27日			春合宿@河口湖... 役員決め、4大論文チーム結成、小野ゼミ運動会					
4月28日	なし	第2回イベント 「企業の環境保全活動は企業の利益になるか」	段階的回帰分析		5月1日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	卒論中間発表	
5月5日	コトラー&ケラー「マーケティング・マネジメント」1章~11章 7日(水)提出	卒論中間発表	こどもの日		5月8日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	第2回ケースメソッド 「サッポロビール・北海道生搾り」	
5月12日	コトラー&ケラー「マーケティング・マネジメント」12章~16章	卒論中間発表	検定・分散分析		5月15日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	卒論中間発表	広告業界誌「宣伝会議」用集合写真撮影
5月19日	コトラー&ケラー「マーケティング・マネジメント」17章~22章	第3回イベント 「ブランドは広告量を減じるか」	2検定		5月22日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	第4回イベント 「企業は、OEMを受託すべきか」	
5月26日	田村正紀「リサーチデザイン」	卒論中間発表	主成分分析・因子分析		5月29日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	卒論中間発表	
6月2日	中西正雄「消費者行動分析のニューブロンティア」 No.1(1章、4章)	卒論中間発表	判別分析		6月5日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	第3回ケースメソッド 「メルセデンス・ベンツ 小型車事業への挑戦」	
6月9日	中西正雄「消費者行動分析のニューブロンティア」 No.2(2章)	卒論中間発表	クラスター分析		6月12日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	卒論中間発表	フットサル大会@神宮(10日) ...予選トップ、しかし初戦敗戦 AAA+産学勉強会@巨摩駅(14日) ...巨摩駅構内の見学会、第3回森田さんの発
6月16日	中西正雄「消費者行動分析のニューブロンティア」 No.3(3章)	第5回イベント 「オンライン無店舗は店舗形態に変わる手段になりうるか」	正準相関分析		6月19日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	第6回イベント 「エブリデイ・ロー・プライシングvsハイ・アンド・ロー・プライシング」	ソフトボール大会決勝@六郷土手(20日) ...高ゼミソフトボール大会優勝 第1回入ゼミ全体説明会(21日)
6月23日	西原達也「消費者の価値意識とマーケティングコミュニケーション」(第 部)	第2回フリーディスカッション 「消費者の態度モデルに関する一考察 Fishbenモデルを中心に」	選択回帰分析、コンジョイント分析		6月26日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	5期6期混合イベント 「レジ袋有料化の是非」	第1回講演会with高橋郁夫ゼミ ...ミシシッピ大学通識二先生「新時代のMSとMC」
6月30日	田村正紀「流通原理」1	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	共分散構造分析 No.1		7月3日	第1回データ解析 新たな慶應義塾大学付属高校の建設候補地 規定要因	第2回講演会with高橋郁夫ゼミ 経済学大学院ジュネデリッツ先生「欧州小売業界の研究と実務」	懇親会with高橋ゼミ(3日)
7月7日	田村正紀「流通原理」2	第3回フリーディスカッション 「小売業態の再検討 高付加価値小売業の可能性」	共分散構造分析 No.2		7月10日	英語講読 (J. G. Nellis and D. Parker, op. cit.)	4大プロジェクト中間発表	慶應義塾広報誌「塾」用集合写真撮影
7月14日	なし	第4回フリーディスカッション 「小売業態の再検討 高付加価値小売業の可能性」	前期反省会		7月17日	休講		
7月16日 ~7月28日			テスト期間		7月28日	前期納会@先生邸 ...料理持寄り、ビンゴゲーム 高校生のための体験講座@三田キャンパス ...「ブランド」の力を語る。		

小野晃典研究会 2008年度 後期スケジュール

月日\内容	月曜日 (サブゼミ)		月日\内容	木曜 (本ゼミ)		イベント
	4限	5限		4限	5限	
9月9日 ~9月11日	夏ケース「岐路に立つDELL」間接販売の是非、BBQ、花火、運動会 夏合宿@榊井沢					
9月22日	選好回帰分析-コンジョイント分析		9月25日	英書講読 (Paul W. Farris., Neil T. Bendle, Phillip E. Pfeifer, and David J. Reibstein (2006) Marketing Metrics: 50+ Metrics Every Executive Should Master, Upper Saddle River, New Jersey: Wharton School Publishing.)	4大プロジェクト中間発表	AAA+産学勉強会@慶應義塾大学(20日) 10ゼミ中間発表表(27日・土)
9月29日	卒論中間発表	段階的判別分析	10月2日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	卒論中間発表	
10月6日	卒論中間発表	第4回フリーディスカッション 「The Impact of Corporate Credibility and Celebrity Credibility on Consumer Reaction to Advertisements and Brands」	10月9日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	4大プロジェクト中間発表	150周年記念運動会(11日)@慶應義塾大学日吉キャンパス
10月13日	体育の日		10月16日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	「富士フィルム 化粧品業界への挑戦」	第2回入ゼミ全体説明会@日吉(18日)
10月20日	卒論中間発表	休講	10月23日	4大プロジェクト中間発表	卒論中間発表	ソフトボール予選(21日) ...残念ながら敗戦
10月27日	休講	休講	10月30日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	4大プロジェクト中間発表	第3回講演会 ...OG講演会 by 第2期OG杉山摩美
11月3日	文化の日	文化の日	11月6日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	OPゼミプレゼンテーション	個別説明会(4日)
11月10日	ディベート「エリテイロー・ブライジング vs. ハイ・アンド・ロー・ブライジング 2.0」	第1回オープンゼミ@日吉	11月13日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	4大プロジェクト中間発表 卒論中間発表	個別説明会@日吉(10日)
11月17日	卒論中間発表	三田祭打ち合わせ	11月20日	三田祭準備		全日空ビジネス・エクスプレス 旅行商品完成(20日) 三田祭(21日-24日)
11月24日	三田祭	三田祭	11月27日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	4大プロジェクト中間発表	インゼミ発表会(29日)@日吉
12月1日	休講	卒論中間発表	12月4日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	4大プロジェクト中間発表 卒論中間発表	電通論文締切り(1日) 10ゼミ発表会(6日)@早稲田大学 AAA+産学勉強会@三田(7日)
12月8日	休講	第6回ケースメソッド 「アサヒ&カゴメ 低アルコール飲料の新提案」	12月11日	英書講読 (Farris. W. Paul, et al. op. cit.)	4大プロジェクト中間発表 卒論中間発表	マケ論発表会(13日)
12月15日	時系列データ分析 (細川・田中照)	時系列データ分析 (細川・田中照)	12月18日	第2回オープンゼミ@三田		OPゼミ@三田(18日・木) 定例コンパ(18日・木)
1月5日	休講	休講	1月8日	休講		
1月12日	成人の日	成人の日	1月15日	卒論テーマ発表	卒論テーマ発表	第3回入ゼミ全体説明会@三田(17日)
1月19日	就職活動講座 (小野晃典研究会第5期より)	後期反省会	1月22日	休講		

第6期共同研究プロジェクト紹介

インゼミ

異分野インゼミ研究報告会

ブラウジング行動意図規定要因 ——なぜ消費者はウィンドウ・ショッピングを行うのか——

何も買う気はないのにフラッと家電量販店に入って飽きることなく店内をブラブラしたり、洋服を買う気はないのにショッピングビルに入り店内を歩き回り今シーズンの流行を知って満足したりする——。一般的にウィンドウ・ショッピングと呼ばれるこの種の行動は、マーケティング用語ではブラウジング行動と定義され、また、このような行動を行う消費者はブラウザーとも呼ばれている。即時的な購買意図を伴わない消費者、すなわちブラウザーをマーケティング研究の対象とすることは、一見、販売目的を持っている企業にとって何の実務的示唆もないように思われるかもしれない。しかし、実際は、ブラウザーは企業にとって極めて重要な存在である。ブラウザーのうち、約68%の人が計画していなかった購買をすると自覚していると示した調査結果があり、さらに、こうした消費者は積極的にクチコミをする傾向にあると述べた研究者もいる。それゆえ、企業は、購買目的を伴って訪問する消費者だけでなく、購買目的を伴わず訪問するブラウザーも店舗の売上に影響を与える存在として重視する必要があるであろう。しかしながら、ブラウザーはどのような店舗に対しても興味を抱き、訪問しようという気持ちを抱くわけではない。「このお店、ちょっと覗いてみたい!」とブラウザーに思わせる店舗には、何らかの魅力があると思われる。それにもかかわらず、ブラウザーをブラウジング行動に駆り立てる欲求を促進する個人要因や、彼らが訪問先を決定する際に求める店舗属性を明らかにした研究は皆無である。そこで本論は、ブラウザーと呼ばれる消費者を惹きつけ、ブラウジング行動を行わせる店舗の魅力、また、ブラウジング行動を行う彼らの心理的側面に着眼し、それらの規定要因を解明することによって独自の概念モデルを構築することを目的とする。



インゼミ研究代表
王 小芬

6期インゼミチームです。今年はホストゼミということで、『マーケティング代表ゼミの意地を見せ付けろ!!』と気合十分で始めた論文執筆ですが、いかんせん右も左も分からず、苦勞した日々もありました。しかし、そこはチームワーク。メンバー一応心を1つにして奮闘し、論文を書き上げることができました。そこに至るまでには、私たちの良い見本となる、OB・OGの方々による論文がありました。応援して下さい、ありがとうございました。



田中昂太郎

インゼミイベント
プロデューサー



小早川 景光

王専属いじり担当



佐々木美帆

もりあげ担当

十 ゼミ

関東十ゼミ討論会

復刻製品戦略の有効性

サントリー社製ウイスキー「トリス」の復刻に代表されるように、過去に一度発売された製品が再び発売される例は多く、大きな注目を浴びている。また、メディアもこのような復刻製品を「リバイバル・マーケティング」の実例としてもはやしている。その背景には、一度販売経験のある製品を販売することで新製品開発コストが節減できること、昨今の少子高齢化社会において過去の製品を改めて発売することで多数存在する過去の顧客層に再購買を促せること、そして製品を知らない若い消費者層をも新規顧客として取り込むことが期待できることなどが指摘されている。しかし、これらの報道において、なぜ消費者は一度廃れ、市場から姿を消したはずの製品の復刻を望み、さらには復刻した製品を購入しようとするのか、という消費者心理が示された例はほとんどない。そこで、我々は新たに復刻製品の購買意図モデルを提唱する。そして、実証分析によって妥当性を吟味し、さらには、妥当性が支持されたモデルから実務への含意を抽出する。



十ゼミ研究代表
柴田 大樹

なかなか見つからない参考文献、定まらない研究方針、膨大な質問票調査、横内宅での執筆合宿、先生宅での執筆合宿、大森マックでの執筆オール、謎のホームレスとの遭遇、そして横浜スタバでの最後の仕上げ…。まさに「山あり谷あり」の執筆活動でした。12月6日。ギリギリまでリハーサルを重ね、本番に臨みました。応援にかけつけてくれた小野ゼミ生たちから熱い視線を受けながら、無事発表を終えることができました。半年間ご指導くださった小野晃典先生を始め、審査員を引き受けてくださった森岡さん、論文執筆やプレゼンについての的確なアドバイスをくれた小野ゼミ生の皆さんにも改めて感謝の意を表したいと思います。本当にありがとうございました！

横内
拓幸



歩兵

神崎
紗蓉子



女王①

大内
みさと



女王②



早稲田大学での発表会当日。ゼミ生と森岡さんで応援にいきました

マケ論

マーケティングゼミ合同研究報告会

広告エンドーサが消費者購買意図に及ぼす影響

——タレント・キャラクタ間の差異に着目して——

広告は、企業の製品・サービスについての種々の情報を消費者に伝えるための手段である。そのような広告には、消費者の注目を集めるために、有名タレントやキャラクターが登場することが多い。したがって、広告される製品・サービスの情報に比べて、有名タレントやキャラクターの印象の方が消費者の記憶に残りうる。これら広告におけるタレントやキャラクターの起用が、広告に対する評価、製品・サービスに対する評価、そして、購買の意図といった消費者心理に影響を及ぼしていると考えられるであろう。そこで下の2つの疑問が湧いてくる。すなわち、それらの疑問とは、(1) 広告に起用される有名タレントやキャラクターは、どのようなプロセスを介して消費者の購買意思決定プロセスに影響を及ぼしているのだろうか、(2) タレントとキャラクターの両者の間には、消費者の購買意図への影響力に差異は存在するのだろうか、というものである。既存研究は、タレントやキャラクターが消費者の広告に対する態度を形成する要因を網羅しきれていないばかりか、購買意図に影響を及ぼすプロセスを明示していないという大きな問題を抱えている。さらに、我々が調べうる限り、タレントとキャラクターが消費者の購買意図に及ぼす影響力を比較した既存研究は皆無である。そこで本論においては、消費者はタレントやキャラクターがいかにして消費者の購買意図に影響を及ぼすのかということについて、独自の概念モデルを構築する。さらに、タレントを用いた広告とキャラクターを用いた広告との間に見られるそれらの諸概念に対する影響力の差異についても、実験室実験を通じて吟味する。



マケ論研究代表
山本 佳寛

正直、三田論を終えてホッとしました。先輩達が築き上げた輝かしい実績のプレッシャー、期限が迫っているのに、自分達が求めているモノが形になっていないという不安、などが重くのしかかり精神的にきつかったのです。しかし、共に頑張る仲間がいたから私は、苦しい状況でも乗り切ることができました。私たちは、楽しむことを忘れなかったのです。仲間と過ごした時間は、一生の思い出です。共に励ましあった6期生、5期生の先輩方、森岡さん、そして小野晃典先生に本当に感謝しています。

縄田 浩二



郡生まれの凡人

窪田 和基氏



山本氏(〜)氏

松木 卓哉



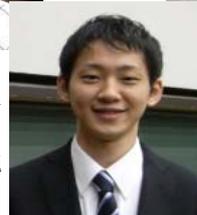
ケツあご髭あご僕のあご

水成 俊一郎



新宿2丁目からの刺客

宮田 純



Everybody パッション

電 論

学生広告論文電通賞

スポーツと広告 ——スポンサーシップ効果との関連で——

近年、スポーツは広告コミュニケーションやマーケティングと深い関係にあります。今年は北京オリンピックが開催されるなど、人々の目が一段とスポーツに向かう年です。そういった意味でもスポーツイベントの公式スポンサーは、今後益々注目を集めることとなるでしょう。最近では、個々の競技がスポンサーシップの後押しで人気が高まるケースもあります。また、スタジアム命名権やチームの運営なども、多様なスポンサーシップの形の現れと言えます。そこでスポーツのスポンサーシップ効果について、独自の視点で分析し、新たなスポンサーシップの効果の可能性について、自由に論じています。とりわけ、今年だからこそ可能な新しい議論も展開します。

(電通 HP より抜粋。一部改変)



電論研究代表
藤 翔理



浅坂 絵美



許 誌允



廣田 渉
いぬ



小嶋 良一郎

東京
厨房

頑固
オヤジ

今年の電通論文のテーマは、「スポーツと広告」でした。7月1日に電通から出された課題は、「新たなスポンサーシップの効果の可能性について、自由に論じてください」。課題発表以降、メンバー全員で、この課題に対する答えをひたすら探し続けました。3D インターネットにおけるスポーツ・スポンサーシップの可能性に始まり、スポーツ・スポンサーシップによるスポーツ人口の拡大、スポーツのイメージとスポンサー企業のイメージの関連性など、候補に挙げた方針は数知れません。やっとのことで決まった方針は、「日本選手団を強くするオリンピックスポンサーの新形態」。この方針で論文執筆に入ったのはなんと締め切りまで約2週間となった11月中旬。それからは、毎日毎日、朝から夜までひたすら文章を書き続け、提出期限当日の夜、やっとなし完成しました。東門の前に1時間近く待たせたバイク便のおじさんに論文を託し、みんなで記念撮影。あの時の感動は今でも忘れられません。特濃ミルクを常備したしっかり者・浅坂に、千葉在住なのに遅刻ゼロ・廣田、いつも笑顔のムードメーカー・許、口数は少ないが文章力はピカイチ・小嶋、そして人並みはずれたリーダーシップを発揮した僕の5人だったからこそ書けた論文だと思います。それと、絶対に忘れてはいけないのがお世話になった先輩方と小野先生。先輩方は、去年の体験談を聞かせてくれたり、一緒に悩んでくれたりと、常に僕等のことをかまってくれました。先生は、論文方針の決定から文章の書き方はもちろん、このままでは期限に間に合わないことを察してくれたのか、提出直前は、一緒に執筆作業までしてくれました。本当に感謝しています。ありがとうございました。最後に一緒にがんばった電論チームのみんな、同期のみんな、おつかれさまでした！

第5期 卒業論文テーマ紹介

有吉 智彦 「店舗へのアクセス性と消費者店舗選択の因果的關係」

小売店の出店状況を観察してみると、駅前などアクセスの良い場所に出店している店舗もあれば、駅からはかなり離れた場所に出店している店舗も存在することに気づく。本論は、この出店場所の差異をアクセス性という概念で捉え、それが消費者の店舗選択行動に与える影響を概念モデルに描写する。そして消費者調査によって得られたデータを用いて SEM を実施し、構築したモデルの経験的妥当性をテストする。

千葉 貴宏 「負債感と満足形成 ——顧客と店員のリレーションシップを焦点として——」

他者に対して申し訳ないという気持ち、すなわち「負債感」を理論化した既存の社会心理学研究は理論的精緻化が不十分であり、これをマーケティングにおける接客に適用することは困難である。本論はこの問題を解消するため、まず、社会心理学研究における負債感理論の限界を指摘し、既存のマーケティング研究・消費者行動研究からその限界を克服しうる因果モデルを見出して、そのモデルに負債感を導入する。次に、質問紙調査によって収集された消費者データを用いて因子分析・共分散構造分析を行い、学術的・実務的含意を提供する。



難航する執筆

近澤 絵里菜 「旅行地選択行動における社会心理分析」

私たちは旅行するとき、様々な意思決定を迫られる。なかでも、その行き先に関する意思決定は、大変重要であろう。そこで本論においては、旅行地選択意思決定に関する諸要因を包括的に捉えて、独自のモデルを構築し、実証分析を試みる。旅行地選択行動の規定要因を明らかにすることによって、近年、衰退しつつある地方の観光組合や観光協会に対して有益であろう、田舎に観光客を誘致するためにはどうすればよいかという提案を試みる。

細川 晋吾 「土産物購買におけるナショナル・ブランドの有効性 ——贈与と個人消費に着目して——」

全国規模のメーカーの手によって開発される NB 型ローカル製品が、特定地域の土産品として、現地のメーカーの手によって開発される非 NB 型ローカル製品よりも消費者によって選好されるという興味深い現象が見られる。しかしながら、あらゆる状況において、NB 型ローカル製品の全てが、同様の魅力を消費者に感じさせるとは限らない。そこで本論は、NB 型ローカル製品の購買状況を贈与と個人消費に分類したうえで、多母集団同時分析法による共分散構造分析によって、これらの 2 つの状況において消費者が感じる NB 型ローカル製品の魅力の差異を解明する。

飯島 崇志 「中古品購買における消費者心理メカニズム」

今日、自動車やパソコン、その他家電製品などにおいて数多くの中古製品市場が存在する。このような中古製品を選好する消費者が存在する一方で、新製品を選好する消費者も存在する。本論においては、いかにして中古製品購買意図が形成されるのかという心理メカニズムを解き明かすために、製品の価値、金銭的成本、時間的成本という 3 つの軸から新製品と中古製品を比較することにより独自の概念モデルを構築し、共分散構造分析によってその実証分析を試みる。

池谷 真剛 「ブランド拡張戦略の成功要因」

企業は既存ブランドを成長させるため、ブランド拡張を行うことがある。その意思決定は慎重になされる必要があるが、これまでのブランド拡張の成功要因に関する見解は研究者ごとに大きく異なり、未だ明確な結論は出していない。本論は、説明力や儉約性といった側面から既存研究を比較することによって、ブランド拡張の成功要因を明らかにすることを目的とする。

伊佐次 志織 「なぜ消費者はアイドル商品を購入するのか」

様々なジャンルのテレビ番組——バラエティ番組、音楽番組、ドラマやスポーツ番組——に、必ずと言って良いほど登場するタレントがいる。それは、アイドル・タレントである。なぜ、人々はアイドルに惹かれ、同じCDを何枚も購買したり、掲載されている雑誌を積極的に購買したり、そのアイドルが起用されている広告の商品を購買したりするのであろうか。本論では、アイドル商品について消費者行動論的観点から吟味し、段階的回帰分析を行なうことによって、この疑問を解き明かすことを目的とする。

石川 大二郎 「経験価値がスポーツ観戦意図に与える影響——計画的行動理論を援用して——」

スタジアムへの集客は、プロスポーツクラブにとって最重要課題である。既存研究においては、様々な要因が観戦意図に影響を与えることが報告されているが、現実の事例を勘案してみると、既存の研究成果では説明しきれない。そこで、本論においては、演劇などの分野で研究されている経験価値に着目し、それらがいかにしてスポーツ観戦意図に影響を与えるのかという点に焦点を合わせて独自の概念モデルを構築し、実証分析を試みる。



苦難に次ぐ苦難

石崎 克典 「なぜ質問紙調査の回答者はいい加減か？」

様々な目的で実施され、重要な役割を果たす消費者調査であるが、回答者がその調査に正確に回答しているのかというと、必ずしもそうではないかもしれない。それでは、どうしたら回答者は正確に回答してくれるのだろうか。この疑問を解消すべく、本論では、回帰分析を用いて、調査票の仕様や調査の実施方法などの、回答者が正確に回答する意図に影響を及ぼす要因を分析する。

韓 可 “An Empirical Study on the Determinants of Anxiety in Gift-giving Behavior: An Expansion of Wooten’s Model” (英文論文)

Many people experience an anxious moment in choosing a gift, since they face difficult recipients and/or situations. The motivation and anxiety of givers may vary with situations and recipients. This study aims to develop a model regarding giver's anxiety in gift-giving based on Wooten's expanded model of anxiety in gift-giving. Consumer surveys are utilized for testing the proposed model.

加藤 絵美 「製品の露出性とバンドワゴン／スノッブ効果の関係」

消費者選好の相互作用性に関連して、同一製品を消費する消費者の増加が更なる需要を招くバンドワゴン効果や逆に需要の減少をもたらすスノッブ効果という現象が指摘されている。しかし、互いに矛盾する両効果がどのような状況下で発生するかに関する研究は皆無といってよい。本論は、その第一歩として、製品の有する「露出性」という性質に着目し、製品の露出性とバンドワゴン／スノッブ効果発生の関係解明を研究の目的とする。

北川 慎一郎 「日用品におけるプレミアム商品戦略の有効性」

今日、消費者嗜好の多様化に伴い、専門品のみならず日用品においてもプレミアム商品が数多く見られるようになった。しかしプレミアム商品についての従来の研究対象は主に専門品であり、日用品に目を向けた研究は皆無である。そこで本論では、短期間で消費され購買頻度の高いという特徴を考慮した上で、日用品におけるプレミアム商品選好要因を捉える。そして消費者調査に基づいて実証分析を行い、その分析結果から学術的・実務的含意を提供する。

河野 智晃 「使用期間・使用頻度が及ぼす革新的新製品採用行動への影響」

企業は市場の活性化や新市場の創造のため、革新的新製品を投入し続けている。それゆえ、消費者は、現在使用している製品を破棄し、新製品を採用するか否かの意思決定に迫られている。本論は、使用頻度と使用期間がどのように新製品採用行動に影響を及ぼすのかを解明すべく独自の概念モデルを構築し、消費者調査によって収集したデータにより共分散構造分析を行う。この試みによって本論は、これまで行われてきた新製品研究より拡張的な示唆を得る。



繰り返す栄光と挫折の日々

松川 貴洋 「旅行者の意思決定に対する格付け効果と個人間差異の分析」

現在、世間では様々な格付けが提供され、数多くの消費者が購買意思決定の際に格付けを利用している。しかし、それがあらゆる消費者にとって同様の価値を示すとは限らない。本論では、製品・サービスの採用時期によって消費者を分類し、格付けのどのような属性が購買意図に影響を及ぼしているのか、分類ごとにその違いを比較検討し、普及研究の新たな知見を得るとともに、格付け提供者に対し有用な示唆を導き出すことを目的とする。

松山 昌司 「確率加重関数を用いたまとめ買い行動の分析」

これまで、「まとめ買い」行動における購買数量決定に影響を及ぼす要因が研究されることはほとんどなかった。また、その要因を「価格の大きさ」に求める研究は皆無である。そこで本論は、プロスペクト理論における確率加重関数に着目して、消費者実験を行い、その結果に基づいて、2種類の価格帯の製品における「まとめ買い」行動の確率加重関数のグラフを描く。そして、そこから得られる知見に基づいて新たな学術的仮説を提唱する。

森本 孝平 「オンライン食品トレーサビリティの消費者利用意図」

近年、消費者の食の安全に対する関心が高まっていることを背景に、トレーサビリティが注目され始めている。このトレーサビリティの導入は、消費者の製品購買行動にどのような影響を及ぼすのであろうか。トレーサビリティの消費者にとってのメリット、デメリットをあげ、トレース可能製品の購買意図モデルを構築し、共分散構造分析を用いて、そのモデルの実証分析を試みる。

鷲見 卓也 「コラボレーション広告が消費者の購買意図に与える影響」

近年、複数の製品を同時に広告するコラボレーション広告の数が増加傾向にある。この広告に露出された消費者の購買行動は従来の広告以上に活性化されるという。本論ではその要因を解明するために、コラボレーションを行う製品の適合度と認知度に着目する。この2つの要素が消費者の動機、知覚、学習、態度と信念にどのような影響を与えるのかを探るために、二元配置分散分析を用いて実証研究を行い、学術的・実務的含意を提案する。

高橋 昌代 「不祥事ブランドの購買促進要因」

不祥事を起こした企業の製品が全く購買されなくなるわけではないのは、なぜだろうか。ひとたび信頼を失ったブランドには不買が発生することが推測されるにもかかわらず、実際には、購買を維持したり、むしろ開始したりする消費者がいるのは、何らかの要因が影響しているからであろう。消費者特性、社会的影響、および企業評価の諸要因に着目し、不祥事ブランドからスイッチしない消費者の心理を解明することが、本論の目的である。

高崎 恭子 「ワゴンセール品購買における消費者の心理メカニズム」

多くの店舗においてワゴンセールが実施されている。消費者は値引きされた商品に対して好意を抱くが、それらがワゴンに積み重なった状態で販売されることによって、どのような影響を受けるのであろうか。ワゴンセール品を選好する消費者が存在する一方で、それらを選好しない消費者も存在すると考えられる。そこで本論では、彼らの心理メカニズムを解明するために独自の概念モデルを構築し、実証分析を試みる。

田中 照太 「Web 上でのクチコミの有効性」

「クチコミは広告を代替するか」という、これまで数多くなされてきた議論は、双方を有効的に組み合わせることが重要であるという結論に収束している。しかし、ブロードバンドの普及により、クチコミが内包していた欠点は克服されつつあり、そのプレゼンスはますます上がってきているように思われる。本研究では、購買意図モデルを援用しつつ、Web 上でのクチコミの有効性を識別し、それらが購買意図に与える影響をモデル化する。



第5期の卒業旅行@グアム（全員集合）



第5期の卒業旅行@グアム（ビーチにて）

夏合宿ケースメソッド紹介

☞ 「DELL の岐路 —— 間接販売採用の是非 ——」

「ダイレクト・モデル」と呼ばれる独自の直接販売システムの長所を活かし、世界のパソコン市場において成功を収めてきた DELL であったが、日本における消費者のパソコン購買動向の変化、競合他社による販売体制の強化、そして日本国内における DELL 日本法人のサポート満足度の低下という状況に直面している。そのような状況に対して、DELL 日本法人が、従来の「ダイレクト・モデル」に加えて間接販売を導入すべきか否かということが、本ケースの焦点である。

☞ 開題者紹介



私は4年になってからの春合宿で夏ケースに立候補することになってしまった。その時、みんなに宣言した。「私は、今年も雑用ですがよろしいでしょうか？」それから、今回のケースにおいても、私の役割は、雑用筋肉重視で、仲間からのデータを集め、印刷作業を全うした。形あるものを作る感動を陰ながら今年も感じた。みんなありがとう。

(雑用筋肉小説派 有吉 智彦)

夏ケース作成の長い日々の中で挫折しそうになった時、夏ケースは万事楽しむことが大切だという尊い教訓を私にもたらしてくれました。

(先生との連絡係
細川 晋吾)



想像を絶する1週間。まるで出口のない迷路。壁の連続。しかしあの体験は何事にも変えられようがない。

(第4章担当 飯島 崇志)

例に漏れず、結局ケースが完成したのは、合宿直前でした。学生生活最後の夏休みを引き換えに、ただ遊んでるだけでは感じることのない充実感を得ることができました。

(第1章担当 石川 大二郎)



帰国した俺の最初の仕事はDELLの文献集め。東南アジアの1ヶ月よりも熱くハードな2週間だった。大学4年の夏、こいつらとやれてよかった。

(遅れてきた文献収集家
河野 智晃)

まさか僕たちに出来るとは思わなかった。正直諦めかけた。崇志、細川、お疲れ様。英雄河野ホントにありがとう。しんちゃん部屋をありがとう。他のやつら・・・

(盛り上げ、第2章担当
松山 昌司)

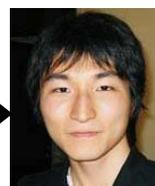


テーマ決めには非常に苦労した。結論をイメージしながら考えることの難しさと、その大切さに改めて気付かされた夏でした。

(序章担当 森本 孝平)

部屋、貸しました。

(北川 慎一郎)



春季ソフトボール大会優勝報告

応援団長 with 先発ナイン

6月13日の予選では、園田ゼミと3対3の同点だったこと、また、決勝トーナメントでは強豪と当たることもあって試合当日は、まず1勝しようという感じだった。まさか、あんなことになるとは思ってもおらず…。

少し遅刻してしまった私は、草むらで戦闘服に身を包み(写真参照)、申し訳なさそうに、かつ颯爽と登場した。髪形にマッチしていたようで、思いのほか反響がよく、全体のテンションを上げるのに最適だった。その高まったテンションのお陰か樋口ゼミとの決勝トーナメント第1戦は6対2と快勝した。次の相手の渡部ゼミは、強豪揃いで、試合前は勝てる気がしなかった。しかし、みんなの応援やプレーヤーの頑張りもあって最終回で逆転し、5対4で勝つことができた。次の金子ゼミとの試合は、互いに乱打戦の末、最終回の堅い守備と自慢の攻撃で逆転することができ、13対12で勝つことができた。次の井出ゼミとの試合では、井出先生のバットが火を噴いていたが、それを上回る破壊力で17対9と快勝した。まさか決勝にまで駒を進めるとは誰も思っておらず、戸惑いを隠せなかった。最後の中島ゼミとの試合は、優勝したいという思いと、4試合こなしてきた中で培われた団結力があつたお陰で、苦しい試合ではあつたが10対8と優勝することができた。優勝した瞬間、いいタイミングで小野先生が登場されたこともあってみんなのテンションは最高潮になり、勢いあまって胴上げまでしてしまった。



応援団長
第5期生 松山 昌司



祝！初優勝！！

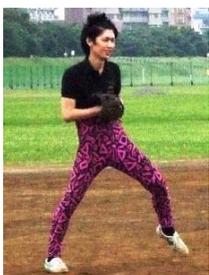
決勝トーナメントは全5試合と超ハードスケジュールであったが、参加した小野ゼミ生にとっては、忘れられない1日になった。この感動をもう一度。後輩諸君頑張ってくれたまえ。

PS. 経験者が少ない中、よく優勝できたと思う。本当に団結力というものは、凄い力を持っているのだとしみじみと感じた。



1番・ピッチャー
第5期生 飯島 崇志
(不動のエース)

2007年春は小野ゼミ史上初の決勝トーナメント進出、同年秋にはベスト4と優良な成績を残してきた。そして、6期という新たな戦力を得て迎えた2008年春、小野ゼミの力が爆発する。守備では随所でファインプレー連発、攻撃では先行されても諦めることなくじわじわと追いつける。逆転に次ぐ逆転。まさに怒涛の快進撃であった。優勝。そこには想像もつかないほどの感動と達成感があった。



2番・ショート
第5期生 田中 照太
(商ゼミ MVP 受賞)

エグゼミ(勉強しかできない)というイメージを払拭させる。これがソフトボール大会に対する私の位置付けであった。私は気色悪いスパッツをはくという手段を取った。松山はパンチパーマにするという手段を取った。私たちは六郷土手の民の視線を完全に独占した。ある意味、作戦成功である。そのうえ、優勝までしちゃった。これを境に、小野ゼミは単なるエグゼミではなく、ぶっ飛んだエグゼミと呼ばれるようになったと聞く。



第6期生 山本 佳寛
(首位打者)

私たちのゼミは、「血を吐くぐらい厳しいゼミ」と言われている。めちゃくちゃ勉強をしているゼミであると周りの友達からは受け取られているだろう。勉強だけが小野ゼミではないということを示したいと考え、ソフトボールでの優勝を目標にした。私たちのチームはずば抜けて上手な選手などいない。平均的な選手が多かったと思う。そんなチームが優勝できたのは、団結力があったからだろう。試合中、困難な状況は何度もあった。しかし、私たちのチームは諦めなかった。互いを励ましあい、必ず優勝するという強い気持ちを持ち続けた。その結果が優勝につながったのだろう。応援にも、ほとんどのゼミ生が来てくれた。ゼミが1つになっていると強く感じる事が出来た。小野先生も応援に来てくださった。ゼミ生にとって、先生の応援はとてもいい刺激になった。小野先生に優勝をプレゼントできて本当によかった。私たちがソフトボール大会を終えて、私たちのゼミは、何事においても仲間と共に1つのことを成し遂げることが大好きだと改めて実感した。勉強もスポーツも全力で取り組む仲間がいる小野ゼミは、とても魅力的である。来年は、主力メンバーであった5期生が抜けるので危機的な状況になる。でも個人的には、6期生と今年、入会する7期生と共に優勝を勝ち取りたい。そのために、今から多摩川のグラウンドで練習をしよう。松木は、毎日、自宅で腹筋200回、縄田と宮田は、素振り100回(夜の空振りを抜く)、そして発声練習(パッション表現を豊かに)まあこんなかんじで頑張ろう!!今年も優勝や!!



4 番・レフト
第 5 期生 石川 大二郎
(小野ゼミのアニキ)

春のソフトボール大会——。

今振り返ってみると、4 年前のあの夏に浜松球場に置いてきたままの忘れ物を、取り戻すための舞台であったように思える。

4 年前と違い、球場は廃れた河川敷。観客など皆無である。それでも、私の心は青白く燃えていて、一匹の獣になっていた。

4 年前と違い、仲間は大半が未経験者。勉強好きの不健康な大学生である。それでも、苦楽を共にしてきた彼らの存在は何よりも頼もしかった。

4 年前と違い、はたから見ればお遊びのような試合内容だったかもしれない。それでも、最後に私の顔から溢れたのは笑顔だった。

私は、あの夏に流した涙を清算した。下手くそながらも頼もしい 8 人の仲間と共に勝ち取った栄光によって。



5 番・サード
第 5 期生 池谷 真剛
(主将)

優勝をもち取った!! そんな勇ましい感覚はなかった。ただ、その日一度も負けなかった。それが私の受けた正直な印象だ。メンバーと試合を楽しんでいるうち、気づいた時には優勝していたのだ。けれども、それが勝因だったのかもしれない。他のどのゼミよりも試合を楽しみ、助け合ったのが小野ゼミだった。あの時の盛り上がりは、ゼミ HP からにもにじみ出ているとおおりである。濃密だった小野ゼミの生活の中でも、忘れられない 1 日であった。



6 番・セカンド
第 5 期生 有吉 智彦
(悪球打ち)

六郷土手…。駅中。駅近。東京都大田区仲六郷 4 丁目にある京浜急行電鉄本線の駅。東京 23 区内の最南端の駅で杖と赤白帽のおじいちゃんと散歩した。1 階の駅構内に、トイレ、コインロッカー、自動体外式除細動器 (AED) が設置されている。このように、いつでも緊急救命できる体制が整っていることは、現在の社会問題でもある高齢化社会への配慮であり、このような人への思いやりの気持ちを忘れずに生きることが出来るのなら、世界は平和へと導かれる。そのようなことを考えて、私はソフトボールの試合が繰り返されているグラウンドに向かった。試合は熱すぎた。暑いのは当たり前だが、心が熱くなるのは久しぶりだった。グラウンドにあるボール 1 球と選手が燃やしている玉を合わせれば 19 球にもなる球が揺れに揺れた。人間という、原子によって構成された動物が核融合をし始め、高温な熱を発生し、相手のチームを食いつぶすような勢いで襲いかかった。優勝した。感動した。熱かった。1945 年 4 月 15 日太平洋戦争による京浜空爆によって六郷土手駅が全焼されたことを思い出しつつ。



7番・ファースト
第5期生 石崎 克典
(小野ゼミの徳井)

あのソフトボール大会は、ゼミ生活の中でも鮮明に記憶に残っている。本当に個性の強いみんながあそこまで一致団結して1つの目標（あの日は勝利だったわけだが）に向かって頑張ったなんてことは、あの日が一番だったのではないだろうか。必死にボールを追いかけたり、必死にホームを目指したり…。すごく疲れたけど、すごく楽しかったのを覚えている。楽しかったうえに「優勝」というおまけつきで、本当に自分は幸せだと思った。

体育会の人がいるわけでもないし、経験者が特別多いわけでもない小野ゼミが優勝できた理由をこの際に考えてみると、ありきたりかもしれないが、「どこここにも負けないチームワーク」があったからだろう。小野ゼミのチームワークはマジでダントツだったと思う！

非力なバッティングと不安定なファーストの私をレギュラーとして使ってくれてありがとうございました！！



8番・レフト
第5期生 鷺見 卓也
(GG.鷺見)

気がついたらいつの間にか決勝の舞台にいた。そして激闘の末の優勝。チームの皆が野球経験者ではなく、むしろ大半のメンバーが野球未経験者でありながら、優勝を勝ち取れたことには非常に価値があると思う。これは一重にチームワークの賜物であろう。小野ゼミの皆は普段バラバラなのに、何か一つのことにいざ取り組むとなると素晴らしいチームワークを発揮する。試合に出て奮闘するメンバー、外野で声援を送るメンバー。一人一人の力が一つになったからこそ勝ち得た勝利を本当に嬉しく思う。



9番・キャッチャー
第6期生 小早川 景光
(決勝戦サヨナラ打)

「小早川～！！お前本当に野球経験者か～！！」そんな罵声がソフトボール大会1日目のグラウンドには響いた。正直、ソフトボール大会はお遊びくらいにしか考えていなかった自分にとって、5期生のソフトボール大会への意気込みは衝撃的だった。そのとき感じたのは、小野ゼミは1度やると決めたら必ず1番を目指すDNAがあるのだと。久しぶりに本気でスポーツをやろうと思った。このゼミならひょっとしたら…まだグループリーグを突破したばかりだがそんな予感がした。決勝リーグの小野ゼミは圧巻の一言だった。逆転に継ぐ逆転で、勝利を重ねていく小野ゼミ。毎試合毎試合優勝したかのように大騒ぎしていた。そして、決勝戦。優勝した瞬間自分は1塁ベースを回っていた。小野先生が胴上げされている優勝の輪に加われなかったのが心残りだが、最高の気分だった。小野ゼミに入ってよかった。毎試合どんなゼミよりも応援の数が多かった小野ゼミの一体感はすごかった。次回大会は、主力の5期生がいなくなって寂しくなりますが、7期生と共に連覇を目指したいです。小野ゼミ最高！！



応援団長松山



感動の胴上げ



優勝記念写真



小野ゼミベストナイン

OB・OG 総会商品提供者一覧

第1期 OB 白木 俊介さん

ご提供ありがとうございました！

○ スピーカー Sound Stick 1個

○ JAGUAR ペンケース 10個

第1期 OB 辻 要さん

ご提供ありがとうございました！

○ キッコーマン醤油 24本

第1期 OB 柳川 政人さん

ご提供ありがとうございました！

○ 日本郵船 ゴルフボール3個入り 1個

○ 日本郵船 ボールマーカー 1本

第2期 OB 木村 泰之さん

ご提供ありがとうございました！

○ アメーバブログカレンダー 3個

○ サイバーエージェントマスコット人形 3個

○ アメーバブログマウスパッド 3個

第2期 OB 田中 大介さん

ご提供ありがとうございました！

○ ユニバーサルスタジオジャパン割引券 40枚

第2期 OB 中島 崇浩さん

ご提供ありがとうございました！

○ ファシオ マスカラ 5本

○ ヴィセ リキッドルージュ 3本

○ ハッピーバスディ ボディジェル 3本

○ 清肌晶 ムースクレンジングオイル 2本

○ 油取り紙 12個

第2期 OG 坂本 愛さん

ご提供ありがとうございました！

○ タカラトミー デコッティ 1個

○ タカラトミー QFO 1個

○ タカラトミー ヘリQ 1個

○ タカラトミー キューステア 2個

○ タカラトミー ポケット人生ゲーム 1個

○ タカラトミー ラブコンヒルズ 1個

第3期 OG 五味 理央さん

ご提供ありがとうございました！

- ロレアル ヘアトリートメント 3本
- ランコム アイシャドウ 2個
- メイベリン 口紅 3本
- メイベリン リップグロス 4本
- ロレアル リキッドルージュ 4本
- アレクサンドル ドゥ パリ
ファンデーション用スポンジ 1個
- ケラスターゼ ポーチ 1個
- ロレアル i-pod ケース 1個

第3期 OG 服部 敬美さん

ご提供ありがとうございました！

- 新垣結衣 カレンダー 1個

第3期 OB 亀井 寿宏さん

ご提供ありがとうございました！

- シスコシステムズ カレンダー 3個
- シスコシステムズ タンブラー 1個
- シスコシステムズ ペンドライブ 1本
- シスコシステムズ USB 携帯充電コード 1個
- シスコシステムズ 名刺入れ 1個
- シスコシステムズ メモ帳 5個
- ゴルフボール3個入り 2個

第3期 OG 坂巻 恵子さん

ご提供ありがとうございました！

- 寶酒造 チューハイ 4本
- 寶酒造 みりん 3本

第4期 OG 佐藤 奈津子さん

ご提供ありがとうございました！

- ペコちゃん人形 1個
- グラス 3個
- ペットボトルホルダー 3個

【編集委員紹介】

第5期生 千葉 貴宏・加藤 絵美・高橋 昌代

第6期生 許 誌允・佐々木 美帆・横内 拓幸・縄田 浩二・小早川 景光・柴田 大樹

【編集後記】

OB・OG 会誌の編集を行っている間、「5年後の私は何をしているだろう？」と将来の自分を描いてみました。そして、5年後OB・OG 会誌のエッセイを書いている自分を想像してみました。5年後には結婚をしているかもしれないし、韓国に戻っているかもしれませんが。社会人になるとみんな忙しくなるけど、この会誌を通じてコミュニケーションがとれるといいなと思います。(5年後は今の冊子よりも倍以上分厚くなり、編集長は本当に大変だと思いますが…) 小野ゼミ OB・OG 会誌が末永く続いてほしいです。そして、会誌第2巻の最後のページに、私の名前を入れることができ、光栄だと思います。正直、予想していたことよりもやるが多くて驚きました。原稿が集まったら、すごい枚数になっており、どうやって編集すればよいかと不安になりました。けれど、5期のエッセイを編集してくださった加藤さん、後半部分を作ってくださった千葉さん、名簿の仕上げを手伝ってくださった高橋さんなど、たくさんの方々が力になってくれて完成にこぎつけることができました。本当にありがとうございます！そして、私が毎日いっぱい質問しても、いつもやさしく答えてくださった小野先生にも心から感謝します。小野ゼミ最高です！

OB・OG 会冊子編集長：第6期生 許 誌允

「たくさんの方と関わりたい！」そう思って外務代表に立候補した2008年4月の春合宿。あれから約1年、いろいろなOB・OGの方々と関わらせていただき、現役ゼミ生とOB・OGのパイプ役を務めてきました。先日、外務として初めて企画したOB・OG 就活講演会終了後、某ゼミ生に「今まで聞いたどの就活セミナーよりもためになったよ！」という感想をいただきました。その何気ない一言は、それまでの苦勞を吹き飛ばすほどの達成感と、現役ゼミ生とOB・OGをつなぐ喜びを私に教えてくれました。今回、外務としての集大成であるOB・OG会を開催するにあたって、会誌の編集やOB会の企画運営等たくさんの方に追われてくじけそうになったことも多々ありました。しかし、そんなときもその言葉が私を支えてくれました。今、100枚以上の原稿からなる分厚いOB・OG会誌を手にして、再び私は大きな達成感を感じています。OB・OGの皆さんも、この分厚い会誌を読みながら、少しでも「OB・OG会行ってよかった！」と思っていただけたら幸いです。OB・OG会には小野先生をはじめ、たくさんの方や現役ゼミ生に支えられて、今年もこうして作り上げることができました。皆様、本当にありがとうございました。

第6期生 佐々木 美帆

2008年夏から、徐々に動き始めたOB・OG会。優秀な先輩方を輩出してきた小野晃典研究会のOB・OG会ということで、今までにない責任と重圧を感じつつも奮闘し、あっという間に今日の日を迎えました。夏休み中に、ベストな会場候補地を探すため東京23区をひたすら歩き回ったことが、まるで昨日のこのように思い出されます。私1人の力では今日という日は迎えられませんでした。このような責任重大の職務をこなせたのも外務代表の佐々木、OB・OG会冊子編集担当の許、そして5期の千葉さんと加藤さん、OBの白木さん、横山さんのご尽力があってこそだと思います。この場を借りて、全ての方々に感謝いたします。最後に、お忙しい中エッセイの寄稿を下さったOB・OGの皆様、そして多くの相談にのっていただいた小野晃典先生、本当にありがとうございます。

第6期生 横内 拓幸

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol. II

2009年2月7日 発行

著者 小野晃典研究会 OB・OG・現役生一同

編者 小野晃典研究会第5期生・第6期生有志
(編集責任者 許 誌允)

発行元 慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

Copyright © 2001, 2007-2009. Prof. A Ono's Seminar of Marketing,
Keio University, Tokyo, Japan. All rights reserved

0 N O
S E M I
N A R I
S I N C E
2 0 0 1
2 0 0 1