

ONNO

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会誌

SEMI

NEWS



2009
Vol. III

目次

巻頭言	1
小野 晃典先生	
OB・OG 会長の挨拶 —30—	2
第1期ゼミ長 白木 俊介	
OB・OG 通信	6
第1期 OB 石井 隆介 「現職と就職活動」	6
第1期 OB 勝木 啓太 「パパ一年生」	7
第1期 OB 野田 泰弘 「7年の社会人生活を振り返って」	8
第1期 OG 森本 八千代 「主婦のお仕事」	10
第1期 OB 酒井 誠太郎 「大人になって、また東京」	12
第2期ゼミ長 田中 大介 「予測不能」	15
第2期 OG 安田 麻美 「ボストン生活」	17
第2期 OG 太田 亜矢子 「『確かな変化』を感じて」	19
第2期 OB 木村 泰之 「現在の仕事について」	21
第2期 OB 内藤 聖一 「Chicago life and University of Chicago Booth School of Business」	22
第2期 OB 中島 崇浩 「新婚生活について」	28
第2期 OG 坂本 友香 「NYでの生活」	30
第2期 OG 坂本 愛 「リカちゃんマーケッター坂本愛。テレビに出た出た！ 2009年」	32
第2期 OG 内田 理華 「MR君からナビゲーターに」	36
第3期ゼミ長 高木 研太郎 「日本の危機を考える」	38
第3期 OG 服部 敬美 「OB・OG会に寄せて」	43
第3期 OB 亀井 寿宏 「私の社会人生活 ——シスコという会社に入って——」	45
第3期 OG 杉山 摩美 「広告の広告」	47
第3期 OB 森本 太郎 「近況報告 2009」	48
第3期 OB 森岡 耕作 「Rainbow」	49
第3期 OB 田中 成幸 「男女の交わりは減点法（1） 『付き合った時点をピークと仮定したときの自分ブランディング論』	51
第3期 OG 布施 佳美 「ふわっとした生活」	55
第4期ゼミ長 大隅 隆広 「これからの小野ゼミ生へ」	57
第4期 OB 木村 真彰 「現在の仕事について」	59
第4期 OG 志賀 明奈 「就活を振り返って」	60

第4期 OG	篠田 和恵	「こんにちは、ベネフィット・ワンの篠田です」	61
第4期 OG	富岡 亜矢	「ユーモラス広告の有効性 ——三田祭論文を振り返って——」	63
第5期 OB	千葉 貴宏	「Wissenschaft als Beruf」	65
第5期 OB	細川 晋吾	「新生活のご報告」	66
第5期 OB	飯島 崇志	「卒業後1年を経て」	68
第5期 OB	池谷 真剛	「0年生」	69
第5期 OG	伊佐次 志織	「続・伊佐次がゆく！」	70
第5期 OB	石崎 克典	「私とゴルフとコンサルティング」	71
第5期 OG	韓 可	「医学生としての新生活」	72
第5期 OB	松山 昌司	「新生活について」	74
第5期 OG	高崎 恭子	「新生活の報告 ——千葉から埼玉,そして栃木へ——」	75
第5期特別聴講生	Magali Jeanne Vizcarro	「留学体験と異文化接触」	77
結婚・出産特集			78
第1期 OB	伊藤 圭以	「結婚生活について」	78
第1期 OB	中嶋 浩章	「『開国博 Y150』と結婚」	80
第2期 OG	森口 悦子	「エーゲ海クルーズ新婚旅行記」	83
第2期 OG	原 恭子	「8月8日大安」	89
第2期 OB	梶山 啓介	「結婚する準備ができました」	90
第2期 OB	神谷 光俊	「2009年の仕事と家庭について」	92
第2期 OG	吉川 朋子	「私の仕事(と,少し結婚話)」	94
第2期 OG	澤田 ひかる	「仕事とキャリアと結婚と」	96
第3期 OG	今野 祐子	「出産のご報告」	98
第3期 OB	中村 満隆	「結婚報告・出産報告」	100
第2期 OG	中谷 麻希	「近況報告」	101
第6期生 卒業エッセイ			104
第6期生	浅坂 絵美	「小野ゼミでよかった」	104
第6期生	藤 翔理	「忘れられない2年間」	105
第6期生	廣田 渉	「磨け！アイデアのセンス！」	106
第6期生	許 誌允	「楽しかったグル学」	107
第6期生	小早川 景光	「ゼミ長として」	108
第6期生	小嶋 良一郎	「勇敢なる海の戦士 キャプテン・コジップ」	109
第6期生	窪田 和基	「疑問」	110
第6期生	松木 拓也	「沢山の感謝と共に」	111
第6期生	宮田 純	「小野ゼミがめっちゃ楽しかったから」	112

第6期生 水成 俊一朗	「感謝」	113
第6期生 縄田 浩二	「トークは友達こわくない」	114
第6期生 王 小芬	「小野ゼミで得たもの」	115
第6期生 佐々木 美帆	「小野ゼミでの2年間」	116
第6期生 柴田 大樹	「人生最後の卒業」	117
第6期生 田中 昂太朗	「衝撃の日々」	118
第6期生 山本 佳寛	「Enjoy (ココロオドル)」	119
第6期生 横内 拓幸	「チャレンジ！」	120
新期ゼミ生 (第7期生) 紹介		121
2009年度ゼミ活動紹介		128
2009年度活動紹介		128
第7期 共同研究プロジェクト紹介		132
第6期 卒業論文テーマ紹介		136
夏合宿ケースメソッド紹介		140
KUBIC入賞報告		141
OB・OG名簿／現役生名簿		144
OB・OG総会賞品提供者一覧		151

巻頭言

小野 晃典先生

先月もらったある第1期OBからの年賀状に、「気が付いたら、先生の年になってしまっていました。」と書かれていた。第1期OB・OG諸君の年齢が、現役の大學生だった時代に接した当時の私の年齢に達したという意味である。そういえば、昨年出席した結婚披露宴の席上で、別の第1期OB・OGたちも、同じようなことを感慨深げに話していたような気がする。言われてみて計算すると、たしかに第1期、それに第2期や、一部の第3期の諸君の現在の年齢は、当時の私の年齢に達しているようである。

現役時代、大学教師になりたてで塾で最年少の指導教授だった私から、荒削りな指導しか施されなかった当時のゼミ生諸君には気の毒なことをしたが、それにもかかわらず、教育や学問に対する私の姿を思い返し、それを社会に対峙する今の自身の姿と重ね合わせることによって、何らかの示唆を得てきているのなら、それは、すでに諸君たちを指導する役割はとうの昔に終えたと思っている教師にとっては、予想外に嬉しいことである。

実は、その年賀状には、当時の私に追い付いていない今の自分に反省し精進していきたい、という趣旨の文章が続いていた。そういう大げさな展開になるとかえって恐縮で、キャリアもパーソナリティも異なる人物を目標にしても仕方ないし、そもそも、卒業後、荒波にもまれて格闘し成長してきたであろう諸君が、大学に居残って長らく好き勝手に研究に没頭したのちにゼミを開講したばかりの当時の私に「追い付いていない」わけもなかろう、と反論したくもなる。そういうわけで、この話は結局、OB・OG諸君には大して示唆に富む話ではないと結論づけられるわけだが、その一方で、むしろ諸君より私に向かって、課題を突き付けている点で興味深い。つまり、

OB・OG諸君にとって、大学卒業から、ゼミ開講当時の私の年齢に達した現在までを、一巡と数えるとしたら、次なる一巡は、諸君の年齢が現役時代に接した当時の私の年齢に達した現在から、諸君が現在の私の年齢に追い付く年までを指すことになる。このとき、私は、この次なる一巡を、つまり、私にとってはゼミを開設してから現在までを、諸君に将来「まだ追い付いていない」と言わしめるような姿勢で歩んできたと言えるだろうか。さらに、そのまた次の一巡を、つまり、今現在からこの先を、諸君に将来「まだまだ追い付いていない」と言わしめるような姿勢で私は歩んでいけるだろうか、と。そんなことが頭をよぎるのである。

奇しくも今年、教育の上では、第6期生の卒業によって、小野ゼミOB・OG会の会員は100名の大台に乗る。現役ゼミ生に、大学院生も合わせれば、4月からは150名に至るだろう。サービス業の定義では、大企業の域に達したと言ってよい。大企業の社長といえば、現場の社員たちとは没交渉のただの置物(?)だが、私はこの先どうなっていくのだろうか。一方、研究の上では、ゼミ教育の片手間に書き貯めた論文により、教授の列に加わるようになった。教授に登り詰めると攻勢から守勢に転じ、論文を書かずに萎んでいく研究者も多い(?)わけだが、私はこの先どうなっていくのだろうか。——答えは決まっている。転換点を迎えた今、OB・OG諸君と競い合うようにして、高みを目指そうとする私がいる。

OB・OG 会長の挨拶

—30—

第1期ゼミ長 白木 俊介

「30」——この数は、様々な単位、事象において「変わり目」の意味を包含する数字です。

「30秒」——テレビCMは30秒¹をひとつの区切りとして、視聴者にメッセージを伝えます。長い時間をかけて制作者が作り上げたメッセージは30秒で結果を問われます。

「後半30分」——試合時間が90分間のサッカーにおいて後半30分（残り15分）は、勝敗に大きく影響を与えるタイミングです。この時点で、キャプテンはチームの士気

を高めるために再びメンバーに檄を飛ばし、監督は試合の風向きを手繰り寄せるために采配を振ります。

「30km」——距離が42.195kmのマラソンにおいて、30km地点とは魔物が潜むといわれています。順調なペースで走ってきたプロランナーでさえ、30km地点で大きくペースを崩すことがあります。ここで、ペースを維持できた選手がマラソンを制します。

「30歳」——仕事について、恋愛について、家族について、ちょっと立ち止まって自分自身を見つめなおす節目です。特に、社会的評価の高い慶應義塾大学で青春を謳歌してきた塾生は少なからず20代の成功者であり、家族や周囲からの期待も大きいだけに、人一倍この問題に直視するのではないのでしょうか。

2010年に私も30歳を迎えます。私自身も27歳くらいの頃から30代を意識し、自らを見つめなおしていました。「30歳を過ぎたら、今までの利息で暮らせ。」と言う人がいます²。しかし、慌ただしく社会で求められることが変わっていくこの時代に、利息で暮らせといわれても、役立つ経験がはたして、どのくらい自分に備わっているのかと焦るわけです。また、ある転職エージェントは、転職を促してこのように言います。「転職のリスクを恐れて、今の会社に勤め続けることも、あなたが取った選択です。今の選択はよ



OB・OG 総会 2008 でスピーチを行う著者

¹ テレビのCMには、30秒だけでなく15秒のスポットCMも存在する。

² 「エンゼルバンク ドラゴン桜外伝(三田紀房著・講談社)」に登場する弁護士、桜木健二の言葉。30歳を過ぎたら、それまでに培った能力、ノウハウで仕事をしていけるようにならなければならないということ。20代に多くの経験をして、様々な能力を身につけることの重要性を示唆する。

く考えた結果なのか、知らず知らずに時が経ったのか、そして、リスクを恐れて現状維持することにリスクは潜んでいないかを考えてみてください。」このような話を聞くと、「今の船に乗り続けていて良いのだろうか、かといって、今の時代、目の前のボートに安易に飛び乗ってよいものだろうか。」と悩みます。

また一方で、結婚をしてマンション購入をした30代後半の先輩に話を聞いてみると、自らの現状に不安を持ちつつも、毎月のローンの返済と家族への責任という重荷で、気軽に方向転換の舵取りをできなくなっているようです。年齢を重ねて、経験と知識という荷物を背負えば背負うほど、思い切った舵取りが難しくなります。20代の頃は「自分の親以上に立派な大人になってやる！」と威勢よく、意気込んでいましたが、人口減少、低成長時代を迎える日本で「かつて、親が自分にしてくれたように、我が子に十分な教育を受けさせてあげられるだろうか。」という、若かりし日には想定もしてなかった問題に直面します。

人生における「30」という数は、多かれ少なかれ人生の残り時間を意識し始めると同時に、家族について、仕事について、パートナーについて、様々な観点で決断を迫られる時期です。さらに、波のように押し寄せてきた多くの課題を同時並行的に進めなくてはならない時期です。がむしやりにやりたいことから順に行って、それで成果が出ると期待していた20代とは別に、30代は決断のリスクを許容し、自分の道を取捨選択する覚悟に迫られます。そして、多くの重圧と責任によって、誰もが徐々に攻めることが怖くなり、保守的になる時期だと思えます。

◆世界で最もリスクを嫌う日本人

婚活時代という著作で一躍有名となったジャーナリストの白川桃子氏は、30歳前後の世代の結婚観をこのように語ります。『アラサー世代³の特徴は「リスクを取りたくない」という気持ちが強いこと。アラサーは就職氷河期でひどい目に遭っているので、一度失敗したら最後だと思っている人がすごく多い。』⁴ さらに彼女は、アラサー世代の結婚難の最大の原因は経済面だと主張します。「経済が不安定になればなるほど、女性は婚活に走り、男性は婚活から遠ざかる。需要と供給のアンバランスが晩婚化の原因。」我々は、リスクを回避することばかりに注力した結果、結婚さえもリスクと捉えるようになりつつあります。しかし、これはアラサーだけに言えることではありません。

「あなたにとって大切なことは、冒険し、リスクをとることですか？」という質問を実施している団体⁵があります。この調査項目の回答には、保守的な日本人の特徴が非常によく現れています。「非常によく当てはまる」、「当てはまる」、「まあ当てはまる」、「少し当てはまる」を合計した回答の比率を比べたところ、世界平均が57.8%なのに対し、日本は27.4%で最下位。また、「非常によく当てはまる」、「当てはまる」の合計は世界平均の23.7%に対し、日本はわずか3.5%で同じく最下位です⁶。

この調査の結果は、学生の就職選びや社会人の行動を見ても明らかのように思えます。今も昔も学生の就職先は、聞き覚えのある大企業や安定した公務員に人気が集まり、ベンチャー志向の学生は非常に少ないです。また、社会に目を向ければ、世界的な経済危機で会社破綻のニュースも珍しくない昨今の経済環境下で、目に見える成果を出すことが難しいから言われた仕事だけをして、自らの主張をしない人が増え

³ 30歳前後の世代の意。

⁴ 週刊東洋経済 2009.12.19「特集 30歳の逆襲」p.68より

⁵ World Values Survey Association が世界 57 カ国にまたがって実施している調査(www.worldvaluessurvey.org)。

⁶ World Values Survey 2005-2008 参照。

ています。そのうえ、主張しなかった人は失敗を指摘されないが故に、主張した人より出世することさえあります。このような矛盾した社会構造が日本には蔓延しているように感じるので。

30歳となるにあたって痛切に感じる疑問は、社会の波にのまれてリスクをとらない生き方、働き方を選択することが、本当に正しいのかということです。それが、「日本で家庭を持つサラリーマンの流儀だ」と言われたとしても、果敢に挑むことができる30代になりたいと考えずにはられません。

◆Take a risk

「リスクを取ること。」——通学している語学学校の先生の友人チェン氏から生徒へのメッセージでした。中国系アメリカ人の彼は、MIT⁷でMBA、Ph.D.を取得後、様々なキャリアを経て、現在はカリフォルニアにある先端技術に特化したベンチャーキャピタルで、パートナーとして会社を経営しています。彼はリスクを取ったことによって、今の充実した日々があると言います。大学教授であった彼の両親は、彼にも同じ道を選択して欲しかったようです。彼は悩んだ末に親が願った確実な道を選ぶのではなく、リスクが高くても、自らの興味の高い不確実な道を選んだのでした。そして、「人生で、いつリスクをとるか」を意識しながら、生きていくことの重要性を我々に示唆してくれました。

チェン氏と会って感じたことは日本人との職業感の違いでした。最も優秀なアメリカの学生は、大学を卒業すると自分で会社を興したり、この先伸びそうな中小企業を探したりします。次に優秀な学生が大企業に入り、最後が公務員といった具合だそうです。しかも、就職する前から数年後、いずれ人とは違う独自の事業を興そうと目指します。能力のある人はリスクをとって世の中を変え、成功すればリターンも大きいという考え方が、アメリカには息づいているのです。この行動様式の違いは、日本とアメリカの貯蓄行動でも見て取れます。よく日本人は貯金をまったくしないアメリカ人に戸惑いますが、アメリカ人にとっては銀行にただお金を預けるだけで、運用しない日本人に戸惑うようです。もちろん、リスクを取りすぎることはよいことではありません。カードローンで破産するアメリカ人が多いことも事実です。しかし、誰かがリスクを取って新たなアクションを起こさない限り、日本から新たなイノベーションが起こることはなく、ただただ真似しかできない日本と言われ続け、日本の国力は下がる一方です。

東京に駐在する海外メディア特派員の数はどんどん減っています。外務省によると、1997年に東京に駐在していた海外メディアは295社（450人）であったのに対し、2007年には199社（283人）に減少。一方で、北京に駐在する海外メディアは2004年に210社（315人）だったのに対し、2007年には278社（510人）に増加しています。これは、日本のニュースが世界で流れなくなり、ますます、日本のアピエランスは下がることを意味します。また、2010年1月26日に格付会社のスタンダード&プアーズ（S&P）は、日本国債の見通しを「安定的」から「ネガティブ」に引き下げたと発表をしました。さらに、2010年には日本は中国にGDPで抜かれるといわれています。このような状況下で、我々が求められていることは今までの成功法にとらわれるのではなく、リスクを取って、新たな時代の幕を開けることです。

◆リスクのとれる30代に。——小野晃典研究会で何を学ぶべきか——

今年度の会誌ではOB・OG会長の挨拶というよりも、内に秘めた自分の想いをつらつらと述べさせてい

⁷ Massachusetts Institute of Technology。

ただいたように思います。しかし、このように思うようになったことも、小野晃典研究会の同期や後輩との結びつきが関係しています。ゼミの仲間とは、たまに顔を合わせても大学生の頃と変わらずに、一見、青臭く思える夢や、内に秘めた闘志を語りあうことができます。それは、情熱を注いで果敢に挑戦した研究会での2年間を一緒に過ごしてきたからに他ありません。

小野晃典研究会の会員は、働く環境は違うにせよ、現実の変化を冷静に認識し、そこにリスクが介在したとしても、的確に改革を断行しようとするものばかりです。是非、現役生の皆様も、小野晃典研究会で学ぶことで、果敢にリスクを取ることのできる精神を培ってください。小野晃典研究会は、知識を得るだけではなく、学んだことをアウトプットする仕組みが備わっています。すなわち、若い頃から失敗を恐れず自らの意見を、主張する場が与えられています。是非、現役生は、議論を重ね、時には失敗を重ねながらも、果敢に挑むプロセスを何度も行ってください。なぜなら、そのプロセスを経てできあがった信頼関係は、いつになっても変わることはない友情を作り上げるからです。

最後に、この文章を書く中で見つけた非常に感化されるメッセージを引用したいと思います⁸。

To laugh is to risk appearing a fool. (笑うと、バカだと思われるリスクがある)

To weep is to risk appearing sentimental. (泣くと、センチメンタルだと思われるリスクがある)

To reach out for another is to risk involvement. (人にアプローチすると、巻き込まれるリスクがある)

To expose your feeling is to risk rejection. (感情を見せると、拒絶されるリスクがある)

To place your dreams before the crowd is to risk ridicule. (夢を語ると、バカだと思われるリスクがある)

To love is to risk not being loved in return. (愛すると、見返りに愛してもらえないリスクがある)

To go forward in the face of overwhelming odd is to risk failure. (変ったことをしようとすると、失敗するリスクがある)

But the risk should be taken, because... (しかしリスクは取るべきだ、何故なら…)

Because THE GREATEST HARZARD IN LIFE IS TO RISK NOTHING.

(何故なら、人生において一番危険なことは、何もリスクを取らないことだからだ)

The person who risks nothing does nothing, has nothing, is nothing.

He may avoid suffering and sorrow, but he cannot learn, feel, change, grow, or love.

Chained by his certitudes, he is a slave. He has forfeited his freedom.

Only a person who takes risk is free.

(リスクを取らない人は、何もしないし、何も持たないし、何者でもない。

リスクを取らなければ、悲しむことも苦しむこともないだろう。しかし、

それでは、学べない、感じるができない、変われない、成長できない、そして愛することもできない。

確実なことだけに縛られた、リスクを取らない人は奴隷と同じだ。自由を奪われたも同然だ。

リスクを取る人だけが、『自由』を勝ち取ることができるのだ。)

⁸ Harvard Business School の留学生のブログの記事を引用。彼の教授が、最後の授業で語った人生の教訓。
(<http://korogarublog.blog6.fc2.com/blog-entry-43.html>)

OB・OG 通信

現職と就職活動

第1期 OB 石井 隆介

小野晃典研究会の皆さん、こんにちは。第1期本務代表のOB 石井隆介です。私が慶應義塾大学を卒業して、もうすぐ7年が経とうとしています。大学生としての数々のエピソードについては、現役生の執筆へ託し、OBしか語るこのできない、簡単な現職の内容と、現職の選択理由について、執筆させていただきたいと思います。

私の卒業後の就職先は、いわゆるインターネット・サービス・プロバイダ (ISP) 業界の某社で、今も現職として勤めています。現在の会社を選択した理由は、非常にシンプルなものでした。1つは、(私が就職活動を行っていたときに)成長見込が高く、且つ競争が激化している厳しい業界で就職先を選択することで、チャレンジがしたかったこと。2つ目は、在籍社員が500人程度であり、すぐに会社全体を見渡せる中規模企業に勤めたかったことでした。

変わった志望動機だとは思いますが、1つ目については特に、私の意図どおり、自社を取り巻く環境として、この約7年間様々な変化が起り、それに対してチャレンジができたことは、非常に嬉しく思っています。たとえば、Yahoo!BBのADSLブロードバンド市場参入本格化や、イー・モバイルをはじめとするモバイル事業者の台頭、NTTなど回線事業者垂直統合の動き、などインターネット回線業界は、予想どおり激変の7年間であったと思います。

現在、私はマーケティングの部署におり、自社ホームページなどダイレクト経路での会員拡販業務や、回線事業者 (NTT, KDDI など) との協業施策担当を行っています。さらに今年は、新入社員のチューター業務も行っています。

現役生の皆さんにも、少なくとも就職後5年間は、在学中に想像している遥か以上に、数々の変化が訪れるかと察します。就職を考えているゼミ生は、やりがい・報酬・将来性・勤務地・自由性など、様々な視点で悩み、頭を抱えながら、就職希望先を選定することになると思います。

卒業後の自らのライフプランについて悩んでいる方は、(私見も混じりますが) 選択候補であるそれぞれの企業に在籍している5年目の自分を具体的にイメージしてみると良いと思います。このことは、5年後の業界動向を自ら予想・分析できる力を養えるようになるだけでなく、理想とする自らの将来像との対比もでき、さらには、入社1年目から、能動的に行動するための心の準備ともなるからです。簡単なように捉えられるかもしれませんが、これを整理し、実践することは、就職活動を行う中で、非常に重要で難しいことだと思います。

最後に、就職、またはその他の道を選んだ全ての現役生は、小野先生指導の下、貴重なゼミ在籍期間が、“実りある”ものになるよう、どうぞ努めてください。

パパ一年生

第1期OB 勝木 啓太

「かわいいねー。何ヶ月ですか？」最近子供をベビーカーに乗せてエレベーターに乗ると必ずと言っていいほど、知らないおばちゃんに話しかけられる。「〇ヶ月です。」と答えると、「あら、今が一番いい時期ね」と。思い出せば、結婚したての頃や大きなおなかの奥さんと歩いている頃もそう言われました。おばちゃん達曰く、ここ最近ずっと私は一番いい時期を生活しているそうです。

しかし、実際の生活は夜泣きで何度も起こされて、眠いまま会社に行っていますし、部屋を片付けているソバから引き出しを開けて、中身をばら撒いたり、ゴミ箱をあさったりと部屋の中はぐちゃぐちゃです。

生まれた頃は、寝たまま身動きが取れなかった子が、寝返り、ハイハイと段々と動くようになりました。つかまり立ちしかできなかったのに、1週間後にはあちこちへどンドン歩いていたり急激に成長していきます。

また、子供がいることによりできないことが増えました。例えば、外出に行ける店は急に減りましたし、旅行もなかなか労力が要ります。さらには育児に疲れた奥さんのイライラをぶつけられるというリスクまで出てきました。テーブルの上にあったマグカップに手を伸ばして、中身を部屋じゅうに巻き散らかされたりという彼女の言い分もありますが。

ただ、子供が生まれてから自分たちも周囲にも変化が出てきているのを実感します。例えば前述のような知らない人に話しかけられることは子供がいなくなかなかないもの。今まで接点のなかったような人とつながりができたり、家族がよく喜んでくれたりと楽しみは増えました。

子育てをしていると「子供がいるからこれができない」とか、「子供にこうなってほしい」とかだんだんと視野が狭くなってしまいがちです。しかしながら、世の中絶対がなく、時代や家族によって考え方は色々で、どう育てるかは自分の考え次第だなと感じています。例えば、国が推奨する育て方は、離乳食のやり方にしても3年ぐらいでぜんぜん違う内容になっていたりします。

自分自身への自戒もこめて、周りに流されず今が一番いい時期にできるようにしていきたいなど考える今日この頃です。



愛娘（1歳）

7年の社会人生活を振り返って

第1期 OB 野田 泰弘

大学卒業後、私は三井化学という化学メーカーに5年勤め、担当として石化原料（化学品の最も川上製品）における中計・予算立案、販売購入 SWAP 条件交渉（数量、品質、価格等）・実行、物流、与信管理、マーケットレポートの作成等に従事しました。その後思うところがあり三井住友銀行に転職をし、M&A のアドバイザー業務に従事しております。仕事の内容としては、主に担当している業界のマーケティング（ここで言う「マーケティング」とは業界概況分析・プレイヤー分析（経営分析、財務分析等）を指す）、買手（売手）に対する売手（買手）候補先の提案、アプローチ戦略の立案・実行におけるアドバイザー業務、および M&A のエグゼキューションにおけるアドバイザー業務（デューディリジェンス（買収監査）のサポート、企業（事業）価値評価、各契約書のドラフティング、専門家（会計士、弁護士、相手方 FA 等）との折衝・調整）です。仕事の内容云々に関しては、話をするとキリがないので、社会人になって思うところを2つ今回は整理してみました。

ひとつはバランス感覚をいかに保つか、ということが重要なことであり、大変なことだなと今でもつくづく感じています。バランスを取っていく項目としては、仕事とプライベートのみならず、もう少しブレイクダウンさせて、仕事・人間性・健康・夢（志）・友人との付き合い・家族・恋愛（結婚）・遊び・お金・時間・住居・食事・身だしなみ・趣味等々（各人によって項目の内容および重み付けは異なると思いますが）。何かの項目に偏りすぎると、何かの項目のバランスが崩れ、そして自分という車輪がうまく回っていかない（多くの人は一時的にバランスを無視して何かに没頭しな



春合宿で新入生に飲まされる現役時代の著者（右端）

ければならない期間が必ずあると思いますが）、恐らく長期的に成長を続けていく上で、自分にとって重要な項目をある程度はバランスよく成長させることが大事なのかな、と思ったりしています。

もうひとつは、短期・中期・長期の波を感じ、その時々に対応した考え、行動をしていくことが重要なことだな、と思います。調子の良いときに、チャンスが来れば、この調子が長く続くように、自分を監視しメンテナンスをする、もしくは準備ができていくことについては、思い切って勝負に出る、調子が悪いときはじたばたともがいたり、パーッと飲みたい気持ちをこらえて、静かに楽しく時間を過ごしてみる、また将来の自分から見て、調子の悪い時期がどういう意味を持つのか、を考える、力を蓄える。人それぞれ

れ調子の良いときに、その調子を持続させる方法、そして調が悪いときは、良くするための方法は異なると思いますが、まずは自分がどういうステージにいるのかを、客観的に知ることが最も大切なことだな、と思ったりします。

現代は、「笑顔」とアイデアと駆け引きを武器にビジネスで生々しい戦争が繰り広げられていると感じます。M&Aのレポートを見ると、最近では毎週のように中国勢の大型M&A案件実績が載っており、そのやり方もバブル期の日本が行ってきたような高値掴みではなく、アドバイザー（フィナンシャルアドバイザー、会計・税務アドバイザー、リーガルアドバイザー等）が何社も付いて、したたかな戦略の基、迅速にビジネスを加速・拡大させているように感じます。一方日本という国は資源が乏しいため、高い原料を調達しなければならない、また高い経済成長も望めない、他の国々より速く安いコストで物やサービスを提供するか、付加価値をつけて提供する、いずれかのことができなければ世界とは対等に渡り合っていけないと感じます。日本国内で細かなこと、見栄やプライドで論争し神経をすり減らすのではなく、もう一度自分に何ができるのか考え、周囲の常識を気にしすぎず、信念と自分の考えを持って行動していきたいものだなと本誌の執筆を借りて、自分に言い聞かせたいと思います。

とまじめなことばかり書いてはきましたが、社会人は結構つまらないことで労を要し、しんどいことも多いので（苦笑）、たまには学生気分で馬鹿になって楽しく遊ぶゆとりも持ちたいですね。今でも時々ゼミでの箱根新歓合宿を思い出します（2期生の数人の方（特にK山君）には大変ご迷惑をおかけしました）。



春合宿で踊り狂う現役時代の著者。この後とんでもないことが…

主婦のお仕事

第1期 OG 森本 八千代
(旧姓 野中)

現在、私は夫と6歳・1歳の2人の子供をもつ専業主婦です。卒業後の1年間は、就職・退職・結婚・出産に引っ越しと、怒涛のごとく月日が流れ、人生の転機をいっぺんに体験してしまいましたが、今はようやく落ち着いた生活というのでしょうか。平穏に過ごしています。

「専業主婦」というと、お気楽でのんびりしたイメージを持っていましたが、そこに子育てがプラスされることで、そんな生ぬるい生活ではないことが実証されました。本当に朝から晩まで座ってのんびりしている暇はないです。

朝起きて朝ご飯を用意し、夫と子供のお弁当を作って幼稚園に送った後は、洗濯に掃除、下の子の離乳食を作り終えた所でもう昼。食事を食べさせ、夕飯の下拵えをすると幼稚園のお迎えの時間。遅刻常習の母で娘には申し訳ないのですが、下の子を急いでベビーカーに乗せてお迎えした後は、近くのスーパーでお菓子を買う買わないとお決まりの喧嘩をしながら娘と買い物をして、帰ったらさっさとお風呂に入れ着替えさせ、夕飯をラストスパートで作り上げて6時から食べさせる。洗い物をして洗濯をたたんで、遊び相手をしているともう9時過ぎなので、慌てて本を読みながら強引に寝かせる。と、ついついうたた寝してしまい、夜中に夫のピンポンで起こされ、彼のご飯を用意し片付けて、1時間程度お互いに1日の話をして就寝...と、だいたい同じパターンの生活を毎日送っております。

確かに忙しくも単調で変哲のない生活なわけで、家庭に止まりたくない女性が増加している理由もよく分かります。しかしながら専業主婦であることに大きく2つのメリットがあることがわかりました。



かすみちゃんとうるみちゃん

1つめは、「子供にとってプラス」ということです。特に3歳になるくらいまでは、子供はとても親を頼りにしており、怪我した瞬間・ピンチな瞬間・嬉しい瞬間...に親がそばに居てくれるだけで、安心感が生まれます。特に下の子は、一日中私にすり寄ってきて、トイレにまで強引についてこようとする執着心です。これは、親と離れては生きていけないと感じる本能なのだから、そこを無理やり引き離すのは子供の心理に相当なダメージを与えるのではないかと考えます。大人になっても同じことですが、理解者がそばにいるというのは自律神経を落ち着かせてくれるものです。そういう安心感を与えるという意味で子供にとって大きくプラスですし、自分にとっても子供が日々成長する過程を逃さず見ることができるのはとても嬉しいことで、色々なストレスが吹き飛ばされます。先日、上の子から「お医者さんごっこをしよう」と誘われ、いつものように患者役をしていると、最後に「これ飲んでください」と『くすり』と書かれた袋を渡されました。中を見ると、折り紙で作ったコップの中に細かく切った紙が入っていて、どうやら粉薬を見立てたものでしたが、説明書まで丁寧に同封されており、「こなぐすりのせつめーしょう 2しゅうかんまでのみましよう あさ1かいとひる2かいとよる1かいです... (云々)」と拙い字で長々と飲み方の説明が書かれていました。彼女は私を誘う前にお医者さんごっこの一連の流れを考え、せっせと小道具まで事前に用意していたのかと思うと、なんだかその成長が嬉しいようなくすぐったい気持ちになり、涙が出るほど笑ってしまいました。一方、下の子は真似っこが大好きな時期ですが、最近は姉に「トゥース」を仕込まれ、訳も分からずニコニコしながら短い指を一生懸命動かす姿はとんでもなく可愛く愛らしいです。

何にもわからない赤ん坊を、とりあえず身の回りのことを自分で一通りできる半人前にするために、1つ1つ教えていくのは意外と苦労がありますが、できなかったことができるようになる喜びは一人です。その「育てる」過程で絶対的な親子の絆が生まれるのだと思います。

そして2つめは、「家庭円満」です。うちの夫は家事を全く手伝わない上、子供の世話も気が向いた時だけで、家にいる時はいつもゴロゴロしています。しかしながら、「家の仕事は一切私がやり、夫は会社で限界まで頑張る」という体制は棲み分けができていたので意外と喧嘩になりません。鼻から夫には期待していないので、「ooを手伝ってくれない」と怒ることもないですし、逆にたまに風呂掃除やご飯を作ってくれたりすると、すごく感謝できます。

私と夫は「女性は専業主婦であるべき」という点で意見が一致しています。昔は当たり前だった家庭の構図が、能力のある女性の社会進出や経済状況の悪化等により変化したことで、少子化や保育園不足、キレやすい子供の増加、園や学校に責任を押し付ける親の問題等、色々な歪みが出てきたこともあると考えます。専業主婦は大して納税もしておらず、社会にとってはお荷物のような存在かもしれませんが、私は潤滑油的な意味のあるポジションなのではないかと自己満足しています。

現在現役で活躍されている OB・OG やこれから社会に出ようとしているゼミ生にはピンとこない話かも知れませんが、将来結婚し子供が出来たときにはどのような家庭を作りたいか...と思い浮かべて頂く機会になればと思い今回執筆致しました。

家庭のあり方は様々です。何が正解なんてないですが、自分のことを1番に考えてきた独身時代とは違い、家族のことをまず優先することが必要なのでしょう。それはなかなか難しく、私もいつの日か立派な母親になればな...と思います。

大人になって、また東京

第1期 OB 酒井 誠太郎

卒業から5年間札幌生活の後に、東京に戻ってきてから早2年経つ。あれほどまでに嫌いだった東京も少し大人になってから住んでみるとそう悪くはない。いまだ人の多いのは慣れないが、その代わりいろいろ東京での生活を楽しめるようになったからだ。ああ、こんな楽しみ方があるなら、ゼミとバイクとパチスロと二郎しか知らなかったウブな大学時代の自分に教えてあげられたらいいのにと最近たまに思う。社会人になったOB・OGの方は多少同意してもらえと思うのだが、社会人になり自分で稼げるようになると遊び方が変わる。仕事で時間をかけられなくなった分、お金をかけられるようになり遊びに幅ができた。

もし、大学時代の自分に遊び方を教えてあげるとしたら、こう言うだろう。ひいきの球団作って外野で応援してろ、東銀座に行って歌舞伎を見とけ、あと、寄席も見ときな、と。言わずもがなこれらが今の自分の趣味であるのだが、思うにこれらは大変学生向きの遊びなのだ。つまり、金はそれほどかからないが、長く時間を潰せられる。

プロ野球の外野チケットというのはめっぽう安い。たかだか1,500円。しかも4月から9月の間ほぼやっている。球場に缶ビールを持ち込めないのは残念だが、紙パックの焼酎を持ち込めば酒には事欠かないだろう。全く以って、学生向けである。

私が野球観戦にめっぽう嵌るようになったのは実は東京に来てからである。インターネットでパリーグの試合を毎日見られるということを知り、毎日見ているうちに応援しに行きたくなった。幸いなことに関東には千葉ロッテ・埼玉西武と2つもパリーグ球団があるおかげでかなり見に行ける。そのおかげで一昨年のクライマックスシリーズは西武渡辺監督の胴上げを目の前で見る羽目になったのだが。

野球観戦をより楽しくするのはやはりひいきの球団を作り外野で応援することだと思う。昔はひいき球団を作らないようにしていたのだが、5年間の札幌在住の間にすっかり地元球団の日本ハムファイターズファンになってしまった。それからというもの世界が変わった。その日の日ハムの勝敗



北海道日本ハムファイターズマスコット「B・B」

でその日の気分が決まってしまうのだ。勝てば気分がいいし、負ければ気分が悪くなる。もちろん去年巨人に破れ日本一を逃してからしばらく落ち込んでいるのは言うまでもない。ひいきができてしまうというのも一長一短だ。

ただひいきができるるとひいきを心の底から応援したくなる。そうなると外野で大声出して応援するのはカラオケよりも良いストレス発散になる。そしてテレビの前での応援と違い、球場での自分の応援が少し選手の力になったような快感が味わえる。ただ相当声を張ることになるので喉をつぶすこと請け合いだ。

歌舞伎と聞くと大概の人はチケットが高いのではないかと敬遠しがちだが、何のことはない。一番安い席は2,500円。しかも4時間も楽しめる。さらには毎月25日間朝の11時から夜の9時までぶっ通しでやっているののでいつでもいける。そして実は歌舞伎は大抵鑑賞しながらの飲食は自由、もちろん酒も飲める。全く以って、学生向けである。

私が歌舞伎にはまるようになったのはこれまたつい最近で、3年前に出張ついでで見に行った



東京東銀座の「歌舞伎座」

のがきっかけだった。初めて見た演目が「宮島のだんまり」だった。十人ほどの歌舞伎役者が演奏に合わせて無言で右往左往しているだけの演目である。これは暗闇の中をさぐりあっている所を描写していて、ストーリー外視で歌舞伎の持つ形式美を見せるためだけに作られている。いわば、ドラマではなくダンスのようなものだ。だが日本舞踊のように振り付けがあるわけではなく動きあうだけ。こんなわけのわからない演目に心を揺さぶられてしまったのだ。サゲ音楽とそれに合わせる神妙な動き、衣装や隈取（化粧）の美しさ、そして何よりもツケに合わせて魅せる見得。いわば動いて音の出る美しい日本絵を見ているような気分になった。続く「土蜘蛛」という演目では化け物のような隈取をした役者が手から蜘蛛の糸を投げながら演じる殺陣に魅せられ、その次は「仮名手本忠臣蔵九段目山科閑居」で翌日討ち入りに行く男に嫁ぐことを許された女の魅せた恥じらいに泣かされ、最後に「三人吉三」で「こいつは春から縁起がいいや」という名台詞で自分までもがあだっぽい気分になった。それからというもの毎月欠かさず歌舞伎を見るようになった。

歌舞伎は難しくてわからないと敬遠する人もいる。けれども歌詞がわからなくとも洋楽を楽しめるのと同じように、歌舞伎もある程度ストーリーがわかれば十分な場合が多い。そのために事前にチラシやインターネットを見て大概のストーリーを頭に入れておけば十分だと思う。もしくは「イヤフォンガイド」という舞台の演出に合わせて同時通訳的に逐一ストーリーやせりふの意味を説明してくれる音声ガイドが別売りであるので、それもお勧めだ。実を言う私も未だに役者が何を言っているかわからない時がしばしば

あるし、ましてや裏で流れる長唄や浄瑠璃はほぼわからない。それでも歌舞伎役者がみせるその場その場の演出や舞台の美しさで十分楽しめている。

落語も落語で浅草演芸ホールや上野の鈴木演芸場、新宿末廣亭などで当日ぶらりと行って半日つぶせて2,500円程度、毎日やっていて、酒が飲める。全く以って、学生向けである。

落語も生で見るようになったのもこれまた東京に帰ってきてからだ。一番思い入れが強い公演は去年の6月、立川談誌の独演公演を見に行ったときだった。言葉がおぼつかず、話が途中飛んでしまう、はちゃめちな公演だった。糖尿病の治療のため、点滴で栄養を取っていて飯を食べていないので力が入らないと話していた。それまで談誌の落語を見たことがなかったので、なぜにあんな程度の（失礼！）老人が人気なのかかわからず、その後過去の独演会を録画したDVDをレンタルして見た。そして思った。凄すぎる、もっと早く凄さを知っていれば生で見られたのに！

2ヵ月後の8月談誌は糖尿病などの治療のために活動を休止した。そして3ヶ月のはずだった休止期間はつい先日さらに延長された。

もし、大学時代の自分に遊び方を教えてあげるとしたら、こう言うだろう。

生でしか感じられない素晴らしいものはたくさんある。

たとえば、去年の日本シリーズ第5戦、日本ハム対巨人の最終戦。シーズン中無敗だった日ハム武田久から巨人阿部慎之介がサヨナラホームランを打った瞬間、耳を劈く大きな歓声が東京ドームを覆った。日本ハムファンの私にとってこれ以上ない悲劇的なエンディングを演出する最高のBGMだった。

15代目片岡仁左衛門の一世一代女殺油地獄の千秋楽。仁左衛門主演最後となる迫力ある舞台の後、幕が下りてから5分以上も拍手が鳴り止まなかった。歌舞伎では新作でないかぎりカーテンコールはないにも関わらず5分もの間、観客は席を離れなかった。

そんな素晴らしいものが、遠くの街や海の向こうではなく、今自分の住む東京にもある。ただ、見逃してしまうと、もう一生見られないかもしれないよ、と。

あと一言、二郎は若いうちに存分に食べておいたほうがいい。



ラーメン二郎

予測不能

第2期ゼミ長 田中 大介

この1年はとても多くのことを学んだ1年でした。まず、自ら立上げたコンサルティング業（㈱インターナショナル・ビジネスコンサルティング）を09年2月に辞めました。資金が無事に貯まり、良い仲間と出会ったのがきっかけでした。同2月に仲間達とアクスウィル株式会社（<http://www.axwill.com>）を立上げました。定年（早期）退職者と企業の業務委託契約の仲介を考えていました。

ところが5月のサービス開始直後、練りに練り上げたプランは崩れかかっていました。

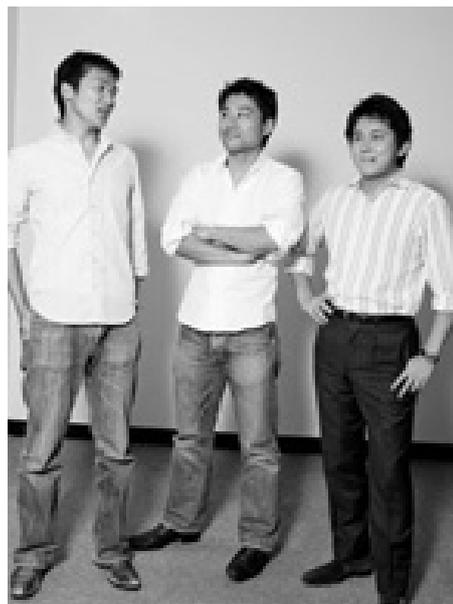
8月、色々と試行錯誤していたところに、創業期のヤフーに変わり成功をおさめた方と出会いました。私はビジョン達成のためであれば、“いい考えは何でも取り入れたい”と思い、その方のアドバイスを聞き、それまでの考えを3日で捨てました。そんな私を見て、その方は何もかもが白紙な状態の私に大きなお金を出して下さいました。

9月、事業を立ち上げては潰し、試行錯誤しながら最初のビジネスの形を作りました。同時に、数名の仲間達が会社に入りました。一方で会社はまだ一銭も儲かっておらず、とても大きなプレッシャーがかかりました。

10月、新たにビジネスがスタート。幸先の良い走り出し！と思った矢先にトラブル発生。誰かが悪質ないたずらをしたのが原因でした。予測不能…。このトラブルで顧客を失い、予定した売上が1ヶ月以上遅れることとなりました。焦りで精神的に相当プレッシャーを感じ、胃の痛い日々でした。

11月、小さなトラブルが続いていたものの、少しずつ稼げるようになりました。何とかなる道筋が見え始めたころ、「うちの会社は何を強みにし、何のサービスを軸にするのか」が自然に仲間と議論されるようになりました。世の中が求めていることと自分達がやれることの接点を必死に探しているうちに、今に至っていました。

1月、会社の方向性が見えてきました。アクスウィルという会社は、仕事・学び業界において、ウェブマーケティングのサービスを手掛けています。例えば、簿記の学校から依頼を受け、簿記の資格を取得したいという個人を集めています。27歳で起業し、31歳で年商10億円強の会社を育てたウェブマーケティングの第一人者も弊社メンバーにおり、ウェブマーケティングが強みとなっています。



アクスウェル創設メンバー（著者は中央）

(サービス一覧)

- ・ルークス資格 (<http://shikaku.loooks.jp/>) ~資格を取得したい方が見るサイト~
- ・プロフォルマ (<http://proforma.jp>) ~企業の人事が研修などを探す時に見るサイト~
- ・独立・開業 (<http://www.indivision.jp/contents/franchise/index.html>) など

これらのサービスを通じて、仕事・学び業界の優良企業を世の中に広め、「月曜日の朝に仕事に向かう人達の目に輝きをもたらしたい」と考えています。1年前、一部の人からは「大したビジネスモデルもないのに、起業するのは馬鹿」と言われました。でも、今振り返れば、最初から完璧なビジネスを作るのは無理でした。(今でも不完全ですが) やって見ないとお客様の反応もわからないのですから、走りながら声を聞き、周りのアドバイスを聞き、取り組む他ないと感じます。今うまくいっていることすら、1年後にはどうかわかりません。

1人の人間が予測できることなんかほとんどない…。自らのビジョン・価値観などの根源は忘れず、周りの声を聞きながら、高い志を掲げ地道に努力を続ければ、道は自然と見えてくるのかな。そう感じた1年でした。今年は飛躍の1年とします。

追伸

今年1月、ある出会いがきっかけで、㈱FAナビの経営にも役員として携わっています。こちらは、製造業におけるマーケティングサービスを手掛けています。

- ・FA 装置ナビ (<http://www.fa-navi.jp>)

今年度、ゼミにて講演を行った著者 →
講演会のあと、現役生と談笑する著者 ↓



ボストン生活

第2期 OG 安田 麻美
(旧姓 遠藤)

2008年の夏から、主人のMBA留学に伴いアメリカ、ボストンで暮らしています。夏は軽井沢のように爽やかな気候になりますが、冬の寒さは厳しく、この原稿を書いている日の最高気温も-6℃という東京ではありえない気温になっています。

いずれは主人が留学することはわかっていたものの、いざ留学するとなると、私にも様々な変化が起きました。一番大きな変化はやはり、仕事を辞めること。一生働いていたいという強い希望があったわけでもないのですが、やはり仕事を辞めるというのは大きな決断です。

渡米してからもしばらくは、妻としてだけの自分の存在になかなか慣れませんでした。これまで私個人としていられた場所があったのに、ここアメリカではどうしても、パートナー（奥さん）としてしか紹介されないこと、はじめましての場でも「妻の麻美です」それだけで済んでしまう自分の存在に慣れず、何となくさみしい思いをしたものです。

加えて、私にとっての初めての海外生活。「将来は、海外で暮らしたいから、海外転勤のある職業の人と結婚したい♪」なんて女子もいるでしょうが、私にそんな気は全くなし。英語は嫌いだし、海外に住みたいなんて思ったこともありませんでした。そんな人が海外で暮らすことになるのだから、人生は不思議なものです。

主人が留学したのは、ハーバードビジネススクール（以下、HBSと略します）という学校です。あのマイケル・ポーターの授業が普通にあって、私はびっくりです。

主人が入学した年は1学年900人いる中で、日本人はたった6人。うち、男性は、主人を含め2人だけ。（日本を引っ張るのはやはり女性でしょうか？(笑)）さらに結婚しているのは私たち夫婦だけ。日本人奥さん仲間を期待していた私はあえなく撃沈です。

HBSはパートナーに対してのケアも手厚く、仲良くなれる場を積極的に作ってくれます。たくさんイベントが用意されていました。学生が日頃取り組んでいるケースの模擬授業体験もやってくれました。学生と同じケースで、同じ教授が教えてくれます。英語もろくに話せない上に、日本人仲間もない中、一人で授業に乗り込み、ひたすら下を向いて指されないようにだけ頑張っていました。まあ、そんなことをしなくても私以外の外人たち（みな、パートナー）は、それはもう積極的に手を挙げていました。パートナーの皆さんもみな、優秀な方ばかりで、自分がみにくいあひるの子のように感じたものです。みんな、当たり前英語が話せますし。私より英語が話せない人に会ったことがありません。

他には、ポットラックという、料理の持ち寄りパーティも頻繁にありました。世界各国の料理が食べられるとあってとても楽しいのですが、ここも私にとっては試練の場。みんな基本的に立ったままで、次から次へと色んな人としゃべっている。交流を広げるから当たり前なのですが、これが本当に難しく。英語がろくにしゃべれないのに、話しかける勇気。それは相当なものです。途中、耐えきれず、退席して家に

泣き帰ったこともありました。それでも参加してこい！と主人に背中を押されまた戻ったり。

そんな大変な中でも1つ決めていたことは、英語がしっかり話せないからこそ、顔だけはちゃんと出そうと、どのイベントも断ることなく、出席だけは、し続けました。すると道で会って声をかけてくれる人が出てきたり、それぞれの国の料理を教えあうクッキングレッスンをするお友達が出来たり。私なりの進歩がありました。

いまだに英語は苦手なので、何を話しているのかよくわからないけれど、「ワーオ！リアリィ?!」とやたらに大きさにリアクションすることだけは上達しました。馴染んでる風です。

留学期間は2年間。限られた期間で、しかもボストンという都会すぎない、落ち着いた街で暮らしやすく、私の人生にとっていい経験になる時間を過ごせています。

主人は毎日ケースを2~3つ、多い時は4つも、当然ながら英語でやっていて大変そうではありますが、働いていた時とは違う時間の流れの中で、充実した時間を過ごしているようです。1年生の時はクラスが決まっていて、そのクラスで旅行をしたり、タキシードに身を包んでカジノパーティをしたり、運動会をしたり、チャリティオークションをしたり、本当にたくさんのイベントがあって夫婦で多に楽しんでいきます。日本では経験できないことばかりです。

ボストン生活も残りあと4カ月ほどになってきました。2010年5月末には卒業する予定です。数少ないながら、日本以外の国のお友達が出来たこと、色々な文化、考えを知れたこと、本当にいい経験の2年間です。ヨーロッパ1カ月旅行を始め、世界各国多くの国に旅行に行けたこと、メジャーリーグやNBA観戦、ボストンシンフォニーの小澤征爾のコンサート、五嶋龍のバイオリンコンサート、アメリカ人宅にサンクスギビングディナーを招待されたこと、学生だからこそその時間的余裕を大いに活用して夫婦2人で遊び尽くせたことも、貴重な経験です。日本に戻ったらとにかく時間がないですから！

ボストンは歴史ある赤レンガの町並みで、夏は緑豊かな、そして秋には燃えるような紅葉が見られる素敵な街です。皆様、ロブスター、クラムチャウダーを食べに、松坂戦を見に、ぜひボストンへ！



外国人の友達とランチ（著者は右から2人目）

『確かな変化』を感じて

第2期 OG 太田 亜矢子
(旧姓 今村)

◆私生活の変化

結婚して約1年半が過ぎました。同じ慶應義塾出身で会社同期である夫とは興味・関心に共通点も多く、公私ともに一番の良き理解者です。それまでずっと実家暮らしであった私にとって、新生活のスタートは何もかも初めての経験ですが、その新鮮さを楽しんでいます。仕事と家庭の両立も、「夫婦間の分担」と「適度な手抜き」で無理なくやっています。同時に、自分たちの好む消費行動もずいぶん変わってきました。トレンドの服を毎シーズン買うよりも、より普遍的な価値あるものを求めたり、混雑する話題のレストランで食事をするよりも、家で好きな料理を作ってゆったりとした時間を楽しんだり。気が付けば、世間で言われている典型的な「堅実消費」や「巣ごもり消費」の生活です。



現役時代の著者

このような変化は、ファッション商品の小売業に関わる者として2、3年前から感じていたことですが、自分自身が家庭を持つことで、より顕著に実感することとなりました。

◆消費行動の変化

振り返ると、入社時（2004年）はまさにITバブルであり消費が活発でした。伊勢丹本店でも、ファッションマニア（ファッション商品に特化してお金をかける消費者）をターゲットとして海外セレクト愛好のブランドが売れ、有名デザイナーの限定品には長蛇の列ができ、あっという間に完売！という光景を目にしてきました。当時担当していた50㎡ほどのプロモーションスペースでは、新年の初売り1日だけでコート約700万円売上げたことをよく覚えています（その多くが、イタリア製のムートンコートやモンクレールのダウンコートでした）。

◆ラグジュアリーからリラックスへ

そんなラグジュアリーさを求める傾向が2006年頃から次第に変化していくのを感じました。婦人服のトレンドも大きく変わり、デザインは「華美なもの」からより「ナチュラルなもの」へ、シルエットは「華やかな大人の女性らしさ」から「体をゆったり包み込むような少女らしさ」へ、また、生地は「見た目重視の新素材」から「オーガニックコットンなど天然素材」へと移行しました。他者と競って着飾るよりも、その人がより平常心でいられる「リラックス」したファッションを楽しむほうが「おしゃれ！」だと思われるようになったのです。

◆そしてオリジナリティへ

その傾向が周知のものとなってから、今度はよりその人の「オリジナリティ」が重視されつつあります。政治や経済、社会全体の先行きに不安を覚えるなかで、ファッション商品においては自分らしさを追求する傾向が目立ちます。例えば1点のジャケットを買う場合を見ても、以前に重視されていたのは「どんなデザイナーのブランド」で「それを着た自分はどう見えるか」という他人目線であったのに対して、最近では「価値と価格は見合っているか」や「どれだけ着心地が良いか」といった自分目線の判断基準が購買の決定打になります。そこには、売り手のあおる画一的なトレンドだけには流されない、多様な価値観が存在しているように思います。

ディスカウント店やファストファッション店の勢いが良いのは、このような変化に合致しているからでしょう。それは安さや低品質への妥協ではなく、それらをうまく生活のなかに取り入れ、アレンジして楽しむという「オリジナリティ」の表れです。

◆この変化のなかで私は...

このような消費行動の変化に対して、従来型の小売業は危機感を募らせるばかりなのですが、弊社では少しずつ成功例も見られます。[例えば、ジーンズ売場—インポートブランドブームが終わり、激安ジーンズばかりが話題となっていたが、着心地や国産（実は日本のデニム生産技術は世界一）にこだわった新しいジーンズを開発、本物志向の消費者に支持された。同時に国内産地の活性化にもつながった]。私も、担当している婦人服の分野で、新たな価値の創造や生産構造の改革に取り組んでいる最中です。そして、送り出した商品を、多様な価値観を持つ賢い消費者たちが選択してくれたらと願っています。

公私ともに「確かな変化」を感じながら過ごす日々は、私に新しい感性やアイデアをもたらし、そのことが自分の成長へとつながっていくと思います。

現在の仕事について

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。今回は、現在の仕事について、簡単ではございますが執筆させていただきます。私は、2004年に株式会社サイバーエージェントに新入社員として入社し、約6年が経過しようとしています。仕事内容についてはインターネット媒体を中心とした広告の企画営業を入社以来ずっと、変わらずの業務を行っております。昨今の社会情勢から容易に想像できるように、広告業界においても2009年は大きな変化が起きました。直近の発表によると2009年の広告費は、下記となっています。

- テレビ 16,000億円 (前年17%ダウン)
- 新聞 6,500億円 (前年21%ダウン)
- ネット 7,000億円 (前年維持)
- 雑誌 3,000億円 (前年25%ダウン)

※電通総研発表

上記の数値に見られるとおり、各主要媒体において、大幅な売上の減少となっており、今後数年間は引き続き、厳しい状況が続くといわれています。

ここで、注目したいのは、ネット広告の将来性です。数年で大幅に成長をしてきた私たちの本業の市場ですが、2008年-2009年では、横ばいとなっています。仕事を通じて、強く感じることは、こちらの「横ばい」の結果に、危機感を持たなければいけないということです。一見、他媒体が大幅にダウン傾向の中、前年維持ができていますし、新聞媒体の大幅な出稿減少に伴い、結果としてテレビに続く第2の規模になっているという前向きな捉え方もありますが、市場が伸び悩んでいるこのタイミングで、現場で働いている私を含めた広告営業の真価が問われているという強い認識を持たなければいけないと考えています。

市場が伸びている中では、「提案すれば案件が決まる」もしくは、提案とまではいかず、「案内さえすれば案件が決まる」という、非常に売り手にとっては楽な状況でした。

- 既存の広告提案で良いのか？
- 新しい広告手法はないのか？

目まぐるしく動く現況の中で、頭を捻り、日々業務に取り組むことが非常に重要になってきています。この業界の中では、経験の長い私個人はもちろん、チームメンバー含め、意識を変えて仕事をしなければいけません。と、何だかんだいっても、なかなか意識変えるのも難しいのですが…。別の視点でみると、変化のある環境の中で仕事ができているということはやっぱり良いことです。

最も強い者が生き残るのではなく、最も賢いものが生き延びるわけでもない。唯一生き残るのは、変化できる者である(チャールズ・ダーウィン「種の起源“進化論”」より)。

変化できるプロフェッショナルとして、業界でこれからもずっと勝っていきたくと強く感じています！

Chicago Life and University of Chicago Booth School of Business

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3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）というビジネススクールに進学し、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。KBSやMBA，ケースメソッド等に関する詳細は，OB・OG会誌第2巻に記載いたしましたのでそちらをご参照ください。2009年私にとって最も大きなイベントは，KBSからUniversity of Chicago Booth School of Business（以下「Chicago Booth」という）へInternational exchange program student（以下「IP生」という）として派遣していただいたことでしょうか。このprogramは，Chicago Booth 他 Kellogg や Wharton，UCLA 等世界のトップビジネススクールとKBSが，学生を交換し合う留学制度です。私は当該programの校内選抜に合格し，2009年8月～12月までの約5ヶ月間Chicago Boothに留学してきました。



シカゴ市街（著者撮影）

◆留学を終えて，今思うこと

Chicago 滞在中，私の周囲で日本が話題に上ったのは，後述する Leadership の授業の際と，Yankees の松井が MVP を取ったときくらいでした。アメリカ経済の今後と BRICS，特に中国の成長性ばかりが注目され，日本 Passing なる言葉を痛感した次第です。留学を終えて今思うことをまず初めに記載します。

◆人間の無限の可能性

変化を感じ取っているのは，私自身よりもむしろ私の親のほうかもしれない。手違いでビジネススクー

ルの成績表が親元に届いてしまったのだが、大学時の成績とビジネススクールでの成績がまるっきり正反対の評点となっていたからである。遊んでばかりでろくに目的を持たず、受動的で、雲のようにさまよっていた大学時代と、目的、目標、自覚を持ち、能動的に人生を生きようとしている今とでは、恐らく人となりも様変わりしているのかもしれない。無知の知。知ろう、学ぼう、探求しよう、極めようという、心からの向上心を持つことが出来れば、日々の行動を変えることが出来る。そして1つ1つの行動を変えることによって、自分の将来も変えることが出来るのである。人は心の持ちよう、いかようにも変わることが出来るということを実感している。

もう1つ、将来を見通せない、不確実性の高い社会を生き抜くためには、一人の力では不十分で、他者からの協力が不可欠である。エリート層になればなるほど、この **net work** の重要性を心得ており、ゆえにビジネススクールは将来有望な人材とどれほど親密な関係を築くことが出来るか、という一種の社交場でもある。当たり前の事かもしれないが、これを実行に移すのは難しい。なぜならビジネスにおける真の **net work** は、己の実力を認められ、かつ絶え間ない **give and take** を繰り返し、信頼を勝ち得ることによって構築されるものだからである。アメリカのビジネススクールではこの意識が特に強いので、一端見限ると、あっさりと関係を解消する傾向があるようである。幸運にも **group work** を通して知りえた友人や、Chicago 滞在中夫婦共々大変お世話になった、若手の韓国人経営者夫妻等、短い留学期間で国外にも信頼の置ける **net work** を築くことが出来た。日本人同士では見出せない、新たな可能性を彼らと共に築いていくことが出来るのは、この上ない喜びであり、また楽しみでもある。

以上が留学を通して私が得た率直な思いであり、体感したことです。異国に身を置いて、高いレベルの人たちにもまれることは、人間の皮を一度も二度も剥かせる貴重な経験です。ここから先は、私の留学体験記を記載することで、世界のトップビジネススクールがどのようなものなのか、具体的に知っていたかと共に、将来ビジネススクール留学を検討されている方などに有益な情報となればと願う次第です。

◆Chicago Booth とは？— History

Chicago Booth はいわゆる Chicago 大学のビジネススクールとして、1898年に設立されました。Chicago 大学は経済学や社会学、法学、物理学、医学他幅広い分野を牽引する総合大学であり、2009年現在まで82名のノーベル賞受賞者を輩出する名門です。特に経済学及び **finance** の分野において非常に高い評価を得ているビジネススクールです。2年前に名称を **Chicago Graduate School of Business** から現在の **Chicago Booth** へ名称を変更しました。この **Booth** とは、アメリカの大富豪であり、OBでもある **Booth** 氏が約300億円の寄付をしたことで名称が変更になったとの事。名門の **back ground** と潤沢な資金を武器に、世界中の優秀な **faculty** や **student** を揃え、**Business week** 誌上にて毎年行われるビジネススクール **ranking** では、2006年、2008年に1位を獲得したトップビジネススクールの1つです。

◆Chicago Booth とは？— Campus

Chicago Booth が有する **Harper Center** と **Gleacher Center** の2つのキャンパスを紹介します。**Harper Center** は **Chicago downtown** から電車で20分程南にある Chicago 大学の本拠地に位置します。Chicago 大学は街全体が大学関係の石造り、レンガ造りの建物に囲まれており、荘厳で格式高く、昔旅行で行ったイギリスの

Cambridgeに近いという印象。その中であって、Boothは最近建てられたのでモダンな印象。Gleacher Centerはdowntownのど真ん中に位置します。慶應でいえば、丸の内キャンパスのような存在でしょうか。



Chicago Booth Harper Center



Chicago Booth Gleacher Center

◆ Chicago Booth とは？—Faculty

特に経済学や finance の分野において権威、定評のある先生方のみで占められています。Marketing の教授で例えるなら、Arker や Kotler みたいな方々が集結している、といえれば分かりやすいでしょうか？ 潤沢な資金を元に優秀な教授が集まっている、と記載しましたが、集めるだけでなく、学生から人気のない教授を放出するシステムもきちんと構築されています。

教授の良し悪しは、その分野における研究に秀でている、あるいは教育に秀でている、このどちらかを有している必要があります。研究業績の尺度は *Journal of Finance* 等の一流 journal に論文が掲載されるか、というのが1つの尺度です。一方、教育面は、毎学期末に生徒から学事に直接届けられる評価シートによって全て評価されます。授業は魅力的であったか？ 授業中資料は的確に用いられていたか？ 他人にもこの授業の履修を勧めたいと思うか？ 等多岐にわたって集計され、それが教授の業績評価として教授にも、学生にも公に開示されます。次の学期で学生はビジネススクール側が公表した評価シートを元に履修を行います。評価が低い教授は当然人気なくなるため、そのようなことが数期連続で続く場合、厳しい結果が教授を待ち受けています。ゆえに Chicago Booth の教授陣は皆教育にも非常に熱心で、最先端の研究内容を授業で披露するに留まらず、授業毎にレクチャーノートと呼ばれる持ち帰り可能な講義録を用意したり、試験前に補足授業を開講するなど色々な教育サービスを学生に提供します。一見酷かもしれませんが、この結果授業レベルが向上されるのですから、学生にとって合理的なシステムだと私は思います。KBS 然り、慶応大学も厳密に取り入れてはどうか、と思う今日この頃です。

◆ Chicago Booth とは？—Student

Campus によって学生のタイプが異なります。Harper Center は 20 代後半～30 代前半の Full time の学生、つまり私のように 2 年間仕事はせず、勉学のみを行う学生で占められています。一方 Gleacher Center は 30 代～40 代の Evening, Weekend の学生、つまり仕事をしながら夜間あるいは週末にビジネススクールで勉強する学生で占められています。

Harper Center の学生はビジネススクールを自分のキャリアパス上の布石と考えており、金融恐慌、就職氷河期という環境下から、彼らの転職に対する意気込みはすさまじく、特に Goldman Sachs 等の Investment Bank や Hedge Fund, あるいは McKinsey 等の一流コンサルティング会社にしか転職したくない、という野心的な学生が集います。いわゆるぎらついている学生が多いということです。Gleacher Center の学生は、ミドルマネジメントクラスの学生が多く、企業内で自らが抱えている課題を解決するため、あるいは将来マネジメント層へステップアップするための修練の場にするといった、具体的な課題解決の場としているようです。Chicago 近郊の都市から学生がやってくるのはもちろんの事、週末には New York から大きな luggage を抱えてわざわざ Chicago までやってくるビジネスマンもいます。

◆ Chicago Booth とは？—Course

Chicago Booth は、毎学期約 50course の中から、学生が自分にあった course を 3～5 course 選択し、自由に履修するスタイルをとっています。ゆえに自分が究めたいと考えている分野ばかり履修することも可能なのです。この点は Harvard や KBS のように、最初の 1 年間基礎科目と称して、Marketing や Finance, Accounting, Strategy 等ビジネススクールのベーシックな科目 (KBS の場合 8 科目) を強制的に履修させるのとは異なっています。私は Fall semester に下記 3 科目を履修しました。Marketing 科目がないので理解しにくいかもしれませんが、ビジネススクールではこのようなことをやるのか、という参考程度に見ていただければと思います。

1: Corporation Finance

Finance の分野は大きく分けて、Investment と Corporate Finance の 2 つに分けられます。前者はいわゆる株式や債券等への投資、option やデリバティブに関する理論を学び、それを実践において活かすことに注力します。一方後者は読んで字の如く、企業を取り巻く財務に関連する事を扱います。具体的には、企業の資金調達方法や M&A を行う際買収対象企業をいくらで買うかを算定する Valuation（日本語では企業価値評価）等を取り扱います。この授業では前半は Corporate Finance の basic から Advanced までの範囲の理論を徹底的に学習し、後半は、例えばオレオというお菓子で有名な Nabisco を KKR というファンドが買収した際のケースを取り扱い、その是非について議論したりしました。

この授業は Chicago Booth では Investment Bank を目指す 1 年生が履修する授業として位置づけられていて、ゆえに目をぎらつかせた、俺は Wall Street で活躍するんだ、という野心むき出しの学生達と group work をすることになりました。メンバーのうち、1 人はオーストラリアの保険会社にて accuracy（保険数理モデルを駆使して保険利率の算定等をする人）2 年ほど勤めていた中国人。もう 1 人は「Investment Bank で働き続けたら 50 歳で死んじゃうよ」という主旨の本を出版している元 Leaman Brothers 出身の Investment-banker。彼らのモチベーションは異様に高く、おかげで毎週日曜夕方から group work を予定に入れられるという状況でしたが、常に高いレベルを追い求めようという姿勢はいい刺激になりました。

チームに対して貢献度の高い人、あるいはその意識の高い人は、どの世界でも認められるのだと思います。自分が高いレベルの中でどれだけ貢献できるのか当初不安でしたが、結果的には group assignment で自分が作った Valuation model を採用してもらうことも多々ありました。本物の Investment-banker と finance で対等に議論し、自分なりに group への貢献ができたことは、いい意味で自信につながりました。

2: Cases in Financial Management

読んで字の如く、ケースを使って現実に企業が直面した financial problem を分析する授業。授業内容は、まず企業戦略を定性、定量両面から分析し、その後直面している課題、IPO や M&A 等を評価するため、ひたすら Valuation を繰り返すというものでした。この授業は企業戦略と Finance をつなぐ架け橋という役割を果たしていた、という意味で、Investment-banker のみでなく、事業会社の財務担当者等にも学びの多い授業だったような気がします。Valuation は Excel を使って企業に関連する数値計算をひたすら行うのですが、おかげで spreadsheet 上のどのセルに数式を打ち込んであるか、全て空でいえるようになっていました。当分 Excel の、あのグリーンのアイコンはクリックしたくありません。

3: Theories of Leadership

一番お気に入りの授業。Finance の授業と違って、授業内容を皆さんにもお伝えしやすかったですので詳細を記載します。

元々は政治学で有名な高齢の教授が毎回 100 人の学生を前にユーモア（時に下ネタも）たっぷりの授業を展開。欧米、アジア人から支持を得る Chicago Booth 名物授業の 1 つ。

Obama と Bush のリーダーシップスタイルの比較から始まり、その後 Freud の [Group psychology and ego]、元 IBM の CEO, Louis Gerstner [Who says elephants can't dance? (邦訳 巨象も踊る)] その他ヒットラー等の歴史的人物を通してリーダーシップを議論していく授業。Freud 等の非常に難解な論文を読みこなさなければならぬことと、これらを読んだ後提出する assignment の評価が辛く（教授曰く、優れたリーダーは適

切な文章表現力を備えなければならない、という理由から、文章の文法及び文章がまとまっているか、非常にこだわっていました)、苦労も多かったのですが、社会学科出身の妻の手助けも得て最終的には学びの多い授業になりました。

この授業が良かった点は、高度なリーダーシップ論を学べたことはもちろんの事、学生の出身が多国籍なため、leader, follower 間の関係を考察するだけでも文化、価値観の違いなどから多様な解釈をすることが学べたこと、ひいてはそのような多様性の中で日本及び日本人がどのような存在なのかを客観的に見つめなおす、良い機会になったという点です。

一番印象深かったのは、最後の授業で Alan Roland [The influence of culture on the self and self object relationships] という論文を読み、その内容を授業で議論したときの事。論文の内容はざっくり言うと、文化的な相違が自己(人格)にどのように影響を与えるのか? また、それは leader, follower 間の関係にどのような影響を及ぼすのかということでした。

例えばアメリカ人は確固たる自己(I-self)を幼少期から確立していくのに対し、アジア人は年長者を敬い、集団内に適応する自己(we-self)を保有する。コミュニケーションスタイルは、アメリカ人が direct な verbal communication であるのに対し、アジア人は、indirect な nonverbal communication (要は口に出さなくても悟れ、ということ)を重視する。Leader, follower 間で言えば、アメリカは役割分担が明確で指示なども細かく的確に行い、follower が難題に直面しても基本的には自分で解決することが求められるのに対し、アジア人は leader follower が相互依存的にもちつ、もたれつの関係を築いている(授業では Amae-dependency と紹介されていた)。

1つの結論としては、文化的な相違があると、follower から leader (あるいはその逆)へ期待する内容、役割が決定的に異なるということを常に把握しなければならない、というものでした。

この論文の中に出てくるアジア人とは、日本人を指しており(つまりアメリカ人と日本人の比較)私ともう一人の日本人学生2人(+文化的に共感する韓人数名) vs. 多国籍軍98人という、完全 away のクラスの中で、議論が行われることになりました。下記は実際に我々が受けた質問です。

- 「何で日本人は上司に頼る(dependency)んだ? 一人の大人として mature ではないように思える。」
- 「日本のクライアントと仕事したことあるんだが、苦労したよ。彼らは会議の最中、我々の話していることにうん、うんと相槌を打ってくれたんだ。てっきり OK のサインだと思って喜んでいたら、翌日 No の返事だったんだ。どう解釈すればいいんだい?」
- 「日本人と negotiation するときの秘訣は何だ?」
- 「私(アメリカ人学生)の妻は日本人なんだが、アメリカ人のように I love you を口に出して表現してくれないんだ? 何故なんだ? (何で nonverbal communication なんだ、という質問から。それは文化の違いじゃなくて、あんたに問題があるんだよ!の野次に会場爆笑)」

このように異文化がぶつかる場で学ぶことや、日本人が異国でどのように思われているのかを知るとは、他国のビジネススクールで学ぶ醍醐味でもあると思います。

最後に、私を IP 生として推薦していただき、このような他では得られない貴重な経験を得るチャンスを与えてくださった、KBS 井上哲浩教授、太田康広准教授、KBS の友人たち、両親、そして留学中ずっと私を支え続けてくれた妻に、この場をお借りして感謝したいと思います。

新婚生活について

第2期OB 中島 崇浩

◆結婚生活2年目の変化

結婚してから丸1年が経過し、もう新婚とは言えないくらい結婚生活にも慣れてきました。この間に私たちの生活環境を変える1つ大きな出来事がありました。…残念ながら、『出産』ではありません。『転勤』です。私は約5年、妻は約10年過ごした「大阪」を離れ、2人とも慣れない土地「名古屋」で生活を始めることとなりました。

◆初めての『名古屋メシ』

せっかく名古屋に来たということで、引越しをして間もないうちは、『名古屋メシ』と言われる名物を一通り食べに出かけました。『名古屋メシ』として代表的なものを挙げると、「味噌カツ」、「ひつまぶし」、「手羽先」、「味噌煮込みうどん」、「あんかけスパゲッティ」、「きしめん」、「台湾ラーメン」等があります。こ



名古屋名物ひつまぶし

の中でもっとも美味しいと思ったものは「ひつまぶし」で、若干値段が高いですが『名古屋メシ』の中では最も食べています。その他は濃い味付けのものが多く、たまに食べると美味しいですが頻繁に食べたいと思うものではありませんでした。名古屋の新しい職場で食事や飲みに行く際も『名古屋メシ』を食べに行くことはほとんどなく、県外からお客さんが来たときに食べるものという感覚です。

◆名古屋の人は語尾に『みゃ〜』を付けて喋らなかった

名古屋に住んでみて驚いたことは、名古屋弁が想像と違っていたことです。『エビフリヤー』といった具合に、語尾に『みゃ〜』をつけて話す人には今のところ出会っていません。実際には、若干イントネーションが文節の真ん中のあたりにありますが、標準語に近い喋り方をしていました。敢えて標準語と違うところを挙げれば、『〜するで』という風に『で』の入る位置が特徴的に感じられるところです。

どちらかという愛知県の西部にあたる『三河』の地域の人の方がは語尾に『〜だら』『〜まい』をつけたり、イントネーションがきつかったりと特徴的でした。

◆2ヶ月間の単身生活

妻が大阪の仕事を退職する時期の都合で、名古屋に赴任してから最初の2ヶ月間は、先に私だけが名古屋に引っ越して単身生活をしていました。少しの間ですが独身気分に戻って遅くまで飲み歩いたり、友人を家に呼んで『どんちゃん騒ぎ』をしたりと楽しい2ヶ月間でした。新居のカウンターキッチンに酒を並

べてカクテル作りをする
趣味もできました。

楽しい生活ではありま
したが、外食・コンビニ弁
当・暴飲暴食の乱れた食生
活を 30 歳近い年でしてし
まったせいで体重も増え、
お腹が妊婦のように出て
きてしまいました。今は妻
と同居し、規則正しい食生
活に戻りましたが、一度出



名古屋の新居

てしまったお腹を凹ませることはなかなか難しくダイエットしようと悪戦苦闘しています。1 人暮らしの
乱れた食生活がもっと続いていたら、さらに取り返しのつかない体になっていたかもしれません。妻が健
康管理を考えた食事を用意してくれるありがたみを思い知ることができました。

◆ダブルインカムノーキッズ

名古屋に引っ越してから妻は新しい仕事に就いて、夫婦共働きの生活をしています。友人もほとんど
いない慣れない土地で、仕事をしながら家事の多くもしてくれている妻には大変感謝しています。今後も
できる限り家事を分担していきたいと思います。また、子供ができるまでは、夫婦で自由にでかけること
もでき、経済的にも比較的余裕があるので、今のうちに旅行や外食に出かけたいと思います。



OB・OG 総会 2008 でパラパラを踊る著者（左）

NYでの生活

第2期 OG 坂本 友香
(旧姓 中村)

新卒の時から大変お世話になった、今とは無きリーマンブラザーズをとってもイタイミングで辞め、私はNYのマンハッタンにあるNew York Universityの大学院に2008年の9月から通っています。大学の頃の私を知っている方たちで私が学校に戻るなんてことを想像した人はいないでしょう。今でも本当に勉強しているのか疑問に思っている人もいたり！？

私が専門に選んだのは、Fundraising and Philanthropy。リーマンで働いていた頃から日本での寄付の文化の遅れに疑問を感じるようになり、この分野でかなり進んでいるアメリカから学べるのではないかと思い入学を決めました。まだ新しい学部であったため、卒業生は30人、殆どの人が働きながら1つか2つの授業を夜間にとり、インターナショナルの生徒は私で2人目。授業についていけるかなどの心配もあり、かなり最初は緊張したけれど、生徒数も少ないため、先生も生徒もとっても優しく自然と溶け込むことができました。しかし、日本の授業のスタイルに慣れてしまっていた私にとっては時々びっくりすることも。先生が喋っている間に生徒が突っ込む突っ込む！そしていつの間にかクラスはディスカッションになっていて...とってもノートが取りにくい。でも先生はこれをとっても喜ぶのである。最初は抵抗が



NYにて留学先の学友と（著者は右から2人目）



インドの子供たちと一緒に

あった私ですが、今では私も突っ込みまくり。ライティング、リーディング、プレゼンを嫌って程やらされ、慣れてきたと思ったらもうあと3カ月でなんと卒業式！ あっという間です。卒業式はあの松井が活躍したヤンキースタジアムで行われます！ 他の学部の授業とかもとれるので、今学期はビジネススクールの授業をとったり、インターンをしたり、ボランティアしたり、そして卒業論文があるので、とっても忙しくなりそうです。

NYの生活は主に勉強ですが、もちろん楽しむことも忘れていません。学生割引を利用してミュージカルを観たり、休みを利用しては旅行したり、こっちはゴルフを\$20からできるのでゴルフをしに行ったり、映画を観たり、友達と飲みに行ったり、家でパーティをしたり、アパートにジムがついているので週4以上でジムに通ったり、ボランティアをしたり、外食したり、生徒会の副会長をしているので生徒会のミーティングに出たり、慶應のNY三田会の集まりに積極的に参加したりととっても充実した生活をしています！ 一番最近では、インドに旅をしに行きました。インドはこれで3度目。犬と牛の糞がそこら中にある道ですごい勢いで転んでしまったり、おなかの調子が悪くなったりしましたが、この国はとっても魅力的。NYにいと時々忘れてしまう、この貧困の差。インドに行く一改めて物、水、健康、教育などの大切さを感じることができ、初心に戻ることができました。学生のみなさん、時間がある間に是非行ってみてください！

NYに遊びに来られる方は是非ご連絡ください！ 少しでも良かったら私の気まぐれブログをご覧ください。 <http://yukainnyc.exblog.jp/>

リカちゃんマーケッター 坂本愛。テレビに出た出た！2009年

第2期 OG 坂本 愛

私は、大学卒業後、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、約6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。普段は、京成立石という葛飾区の下町の商店街を抜けたところに位置するオフィスに通勤しており、かなり地味な環境で働いているわけなのですが、2009年は、TBS「さんまのスーパーからくりテレビ」に出演！さらに、フジテレビ「SMAP×SMAP」にも出演し、SMAPと超・至近距離で会話！という華やかな機会に相次いで恵まれました。今回は、今後もなかなかないであろう、貴重なテレビ出演体験談を語らせていただきたいと思います。

◆TBS「さんまのスーパーからくりテレビ」出演（09年5月17日オンエア）

※ 出演映像は小野ゼミ HP、活動記録の2009年5月のページに掲載いただいています！

TBS系列さんまのスーパーからくりテレビ「働くお姉さん」コーナーで、「タカラトミーのリカちゃん担当のお姉さん 坂本愛」として、5分ほど出演しました。このコーナーは、色々な会社に小学生女子4人組が訪問し、仕事内容をきいたり、質問をしたりしながら、働くお姉さんの仕事ぶりを少し面白おかしく伝える、というもの。今回はタカラトミーが取材対象となり、企業広報担当者がたくさんの女性社員の中から3名を選定、私にもお声がかかりました。

収録当日は、ピンマイクをつけてカメラを向けられて、ちょっとしたタレントさん気分。でも、過去にもローカルテレビ出演や、TBS「明石家さんちゃんねる」の収録をした経験など、テレビ収録の経験が3、4回ほどあって、こういうのはだいぶ慣れていたので、緊張はしませんでした。



からくりテレビにて収録後にパシャリ☆（著者は右端）

リカちゃんの商品で遊んでごっこ遊びのお手本をみせてください、というけっこう恥ずかしい要望にも

堂々と応じ、人形をもって即興でつくったストーリーをひとり三役で演じて見せました。

「ピンポン、リカちゃん、遊びに来たよー（リカちゃん友人の声）」

「あ、マリアちゃん、アリスちゃん、いらっしやいー♪あのねーリカね、今度レン君とおでかけする約束をしたんだけど、何を着ていくか決められないの〜アドバイスして♪」といったもの。また、毒舌小学生の全く台本にない突拍子のない質問にも笑顔で答え、収録を無事終えました。

こういったテレビ収録というのは、オンエア当日まで、どの部分が何分・どのように使われるかは本人にも全く知らされません。4月3日に収録して、オンエアは5月17日。だいぶ待たされました。そして、ドキドキのオンエア日！人形遊びをしているシーンも、

Q&Aで、いきなり「お姉さんきれいですね！」と開口一番言われ、キョドった挙句、

「私：え、きれいだなんて普段言われたい！かわいい系ときれい系だったら、かわいい系だねっといわれるけど・・・」

「小学生：いや、かわいい系ではないと思います。」

「私：あ、かわいくはないのか。」

といった笑いのにはかなりおいしいやりとり、そして、ラストのクイズの設問にも使われちゃいました♪その日、トップ賞だったチュートリアルが、客席が、全国の茶の間が、私を題材にしたクイズを一生懸命考えてくれたわけです！これはすごいことですよ！

★ 特技を披露した坂本さんは、

子供たちに注意されてしまいます。それはどうしてでしょう？

- ① 自慢のタロットクイズをしたらいい加減だったから
- ② 得意のジャズダンスにちょっと照れが入っていたから
- ③ ゆうこりんのモノマネがまったく似ていなかったから

(答えはこの文章の一番最後)



芸能人に囲まれて♪

ちなみに、このからくりテレビでは、会社での収録だったので、さんさんには会えませんでした。実は2008年3月にもTBS「明石家さんちゃんねる」という番組でも同じような女性社員を紹介する企画での出演の話があり、このときは会社に、明石家さんま、次長課長の河本、小島

よしお、飯島直子、工藤静香、藤崎マーケットが来て、やりとりをして収録をしたんです！けれども、局の番組改編の都合で、なんとお蔵入りしてしまったのです…。TBS&さんまさん、にはそういうわけで、ちょっと苦い思い出があったものですから、そういう意味でも今回のからくりテレビでのリベンジは、本当に良かったです。

商品の取材なら今後もあるかもしれませんが、一個人「坂本愛」が取り上げられ、5分もテレビにうつるのは、今後もまたとない機会だったと思います。一生の記念になりました！

◆フジテレビ「SMAP×SMAP」出演（09年7月20日オンエア）

からくりテレビから1ヵ月後の6月、今度は完全に、「棚ぼた」でSMAP×SMAP出演とSMAPとの対面の好機が舞い降りました！

SMAP×SMAPの特番で、「イチバン！」という色々な1番のものを紹介し、そのすごさをSMAPやゲストが判定する、というコーナーが企画され、その中で「一億円のリカちゃん」が紹介されることになったのですが、当初は、リカちゃんだけが登場し、私はあくまでも監修する立場でスタジオまで付き添うだけのはずでした。夜遅い収録の仕事でしたが、「スタジオで遠目にでもSMAPがみられるかも♪」というミーハー感情で、「わたし、付き添います！」と手を挙げて引き受けただけだったのです。

ところが！収録前日になって、状況が一転！局から連絡が入り、「SMAPやゲストからの質問に、答える人が必要。担当者も一緒に出演してほしい」とのこと。「え！美容院にちょうど週末行く予定で、髪の毛ブリン状態なのに…」と余計な心配をし、「今回は愛ちゃんの取材じゃなくて、あくまでも一億円リカちゃんの取材だってば」と苦笑されながら、当日を迎えました。

スタジオにつき、豪華セットでスタッフをSMAPに見立ててのリハーサル。円形のセットのエレベーターにリカちゃんと二人？で乗って下から登場すると… SMAP全員と！ゲストのオードリー、戸田恵梨香、山本祐典、貫地谷しほり、の豪華芸能人10人にぐると1メートル未満の至近距離で囲まれるというものでした。テレビ収録もだいぶ慣れた私もさすがに、豪華セットとSMAPと1メートルで対面、というありえないシチュエーションに、登場前は非常に緊張いたしました。

とはいえ、いざ本番となると！こんな間近でSMAPをみられる機会なんて、もう二度とないだろう！と、中居君やキムタクの質問に一生懸命答える担当者、という感じに見せかけて、「彼らの顔を目に焼き付けよう！！」と彼らの顔を、ガン見！むしろもっとこの場にいたいのに、と名残惜しいまま、収録があつという間に終わりました。

後日、キムタクが夢に出てきてくれました。特にSMAPファンというわけじゃなかったのに、それ以来、ソフトバンクのCMとか、やたら気になってしまいます。「会ったんだよな～♪」と振り返りながら。

からくりテレビとSMAP×SMAPの出演のほかにも、CS放送ですが、キッズステーションという子供向けチャンネルの中で「ホビッチョ！」という番組でのリカちゃんハウスの90秒のインフォーマーシャルにも出演しました。この映像は、現在、リカちゃん公式HPのTVコマーシャルを掲載しているページに、「リカちゃんハウス チャイムでピンポン♪ ゆったりさん」のごっこ遊びビデオとしても、掲載されています。

さて、2009年はこのように、テレビ出演が相次いだため、私の知人もまた家族の知人からも「次はいつテレビに出るの?」「次でるときは教えてね」と、すっかり、テレビ出演がよくある人、捉えられつつあるのですが、からくりテレビとSMAP×SMAPなんてメジャー番組に出られる機会は、今後はそうそうないと思います、期待しないでくださいね。



インフォマーシャルにも出演!

とはいえ、新卒採用ホームページの先輩社員ページにたくさんの写真とともに掲載、そして数々のテレビ収録をこなした今、撮影されること・みられることにすっかり慣れ、むしろ、こういうのが好きになっている自分がいます。テレビ、雑誌、新聞など、何か取材の機会、コラボレーションの機会などありましたら、是非、お声かけください♪

2010年、今年から、リカちゃんの仕事に加え、ジェニーのリブランディングのプロジェクトの担当にもなりました。リカちゃん&ジェニーのお仕事を、しっかり頑張っていきたいと思います!

★ からくりテレビのクイズの答え ②

今でも、会社有志のイベントなどで、細々ですがダンス続けています♪



OB・OG 総会 2008 においても披露したダンス

MR 君からナビゲーターに

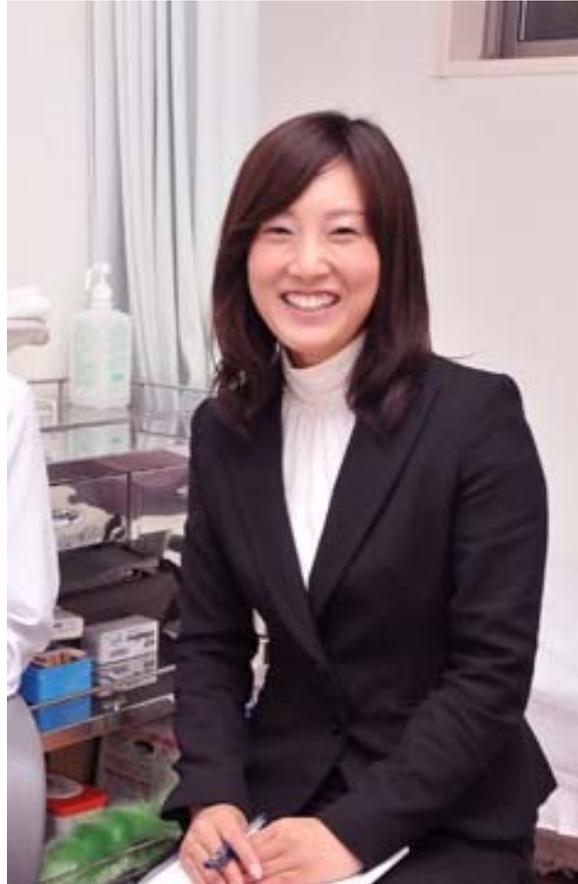
第2期 OG 内田 理華

2009 年を振り返ってみると、「良い年だったなあ」と思えるほど充実した毎日を過ごすことができました。そう思える一番の要因は、やはり仕事の充実。2009 年は今まで自分が取組んだことがない、新しい仕事をする機会に恵まれました。さらに、その仕事の中で、今まで取組んできた仕事の経験を生かす機会にも恵まれ、微々たるものかもしれませんが、これまでの活動の実りや自分の成長を感じることができました。

このような充実した年のラストに、自分自身と 1 年を振り返る機会となるエッセイ執筆の機会をいただき、ありがとうございます。

初めてエッセイをご覧になる方に、改めて紹介させていただきますが、私はファイザー株式会社という製薬メーカーで営業支援の仕事をしています。本エッセイは昨年の続編となりますので、ファイザーという会社について、また私の仕事について、疑問・質問がありましたら、遠慮なくご連絡いただければと思います。

さて、私の 2009 年は、1 つのプロジェクトの終了で幕を開けました。そのプロジェクトは、1 年前のエッセイにも書かせていただいた「MR 君」⁹です。「MR 君」は私が、営業（MR 職）から本社へ異動するきっかけにもなったプロジェクトで、緊張感の中で多くのことを学ばせていただきましたが、2 年間のプロジェクトを振り返り、当初の目的を達成したということでクローズとなりました。本社の営業支援部に異動して 3 年目となり、「MR 君」以外のプロジェクトにも参加していましたが、メインジョブである「『MR 君』の終了」＝「営業サポートとしての自らの存在再構築の幕開け」でもありました。ただの営業サポートならば、いくらでも代わりはいます。仕事を通して、自分にしかできない価値を提供できる人材になる必要があったのです。



Dr インタビュー風景

⁹ m3 (旧ソネット・エムスリー) 社が提供する医療従事者向けの Web サイトで情報提供を行うキャスター、またキャスターが提供するコンテンツ・サービスを指す。なお、MR とは Medical Representative の頭文字を取ったもので、医薬品メーカーの医薬情報担当者のこと。



グリーンバックでの撮影を初体験

ただ、自らの存在再構築のために私が行った取り組みは、とても単純でした。とにかく思い立ったら提案。依頼は断らない。そして、感謝の気持ちを表す。以上の3つです。これが意外に効果覲面で、提案を認めてくれる上司・同僚に恵まれたこともあり、営業向け社内報のリニューアル、本社一営業コミュニケーションサイトの構築等、営業のモチベーションアップに貢献す

る取り組みを行うことができました。さらに、社内報やコミュニケーションサイトといった媒体を管理している関係で、社内の幅広い部署の方々と仕事をする機会が増えました。これがまた次の仕事に繋がることとなり、良い循環が生まれていきました。行動を起こせば、結果は表れるものですね。

最近、医療関係者向け会員制情報サイトの立ち上げに取り組んでいます。ファイザーは、世界第1位、日本でも第4位の売り上げを誇る大手の製薬メーカーですが、HPをはじめ、Webを活用したサービス提供で他社に大きな遅れを取っており、その環境整備は急務でした。そのような中、医療関係者向け会員制情報サイトに登場し、サイトをご案内する「サイトナビゲーター」の仕事にいただきました。サイト上に登場する点、Drにインタビューを行い、コンテンツとして掲載するという点は、「MR君」と似ており、「私の『MR君』としての経験も生かせるだろう」ということでした。会社の新しい取り組みに参加する機会をいただけたことに感謝しつつ、Web活用の遅れを取り戻すために、サイト充実に全力で取り組んでいます。今でこそ、「積極的に提案し、依頼はどんどん引き受ける」というスタンスで仕事に臨んでいますが、仕事に対してポジティブになればなるほど、ゼミ時代への後悔の想いも正直出てきます。私は元々、受身の人間です。ゼミ時代も、目の前の課題をこなすことに精一杯で、自分から積極的な提案が思うようにできませんでした。それが私の実力だったのかもしれませんが、「もったいなかったなあ」と思ってしまいます。行動を起こせば、それだけの結果がついてくる——ゼミ時代に学んだことは沢山ありますが、もっと積極的に行動を起こしていたら、さらに大きな成果も得られた...? 現役のゼミ生の皆さんは、もちろん積極的にゼミ活動に参加されていると思いますが、私のように卒業後6年経ってから、このようなことを感じることはないように(笑)、2年間、どんどん提案して、議論して、沢山のことを吸収してください。結果は行動についてきます。



ナビゲーターとしてキメてみました。
お天気お姉さん風?(笑)

日本の危機を考える

第3期ゼミ長 高木 研太郎

「ガラパゴス化」。こんな言葉を最近目にする機会が少なからずありませんか？ 携帯電話、カーナビ、地デジなどなど、数多くの商品・サービスにおいて、日本だけが独自の進化を遂げてしまい、気づいたら世界の中で標準からかけ離れた存在となっている、そんな現象のことです。特に携帯電話なんかは、ガラパゴス化現象の最たるものとしてよく話題に上がります。通信形式も海外と違っていたために、日本の携帯はしばらく海外で利用することができなかつたし、高機能を志向してカメラをつけたりテレビをつけたり、様々な機能を付け加えてかなりの高機能・高価格という商品になっていましたが、海外ではもっとシンプルな携帯電話が主流となり、日本メーカーの携帯は海外で全くシェアを取ることができない代物となってしまいました（今では海外メーカーが機能でも上回る勢いですが...）。

昨年のはじめは仕事で「スマートグリッド」、「クラウド・コンピューティング」という新しいサービス・技術の調査や日本における将来像や施策を考えていたこともあり、日本の競争力というものを中心に意識することとなったので、今回はこの2つのサービス・技術をお話しながら、日本がいかに危機にあるのか、何が問題なのか、その一端だけでもお伝えしようかと思います。

◆スマートグリッド

皆さんは「スマートグリッド」という言葉を聞いたことがあるでしょうか？ 日本語にすると「次世代電力網」です。アメリカでオバマ氏が大統領に就任した際、グリーン・ニューディール政策が発表されたのですが、その中で1つの柱としてスマートグリッドへの投資が打ち出されてから、全世界で注目を浴びるようになった概念です。

スマートグリッドとは、情報技術（IT）とプロセス自動化技術（ET）を既存の電力ネットワークに融合させるものであり、既存の電力システムの改革に関わる全ての要素を包含する概念を指しています。少しわかりづらいのですが、具体的には右図のようなイメージとなります。

スマートグリッドは集中管理型からユーザー参加型 インフラへのパラダイムシフト



従来の電力インフラ



今後のエネルギーインフラ

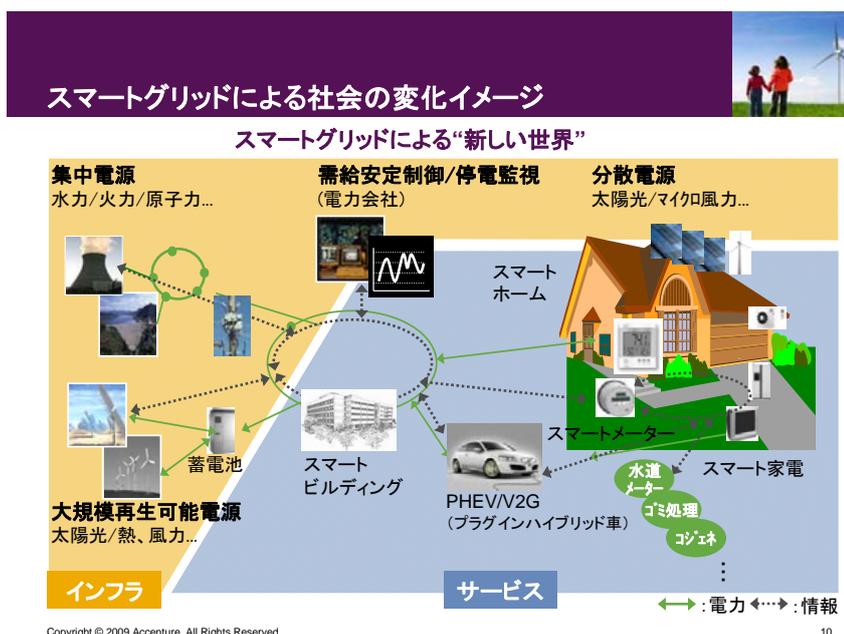


Copyright © 2009 Accenture All Rights Reserved.

(出典: アクセンチュア社外向けセミナー資料より一部抜粋)

3

世界各国においてスマートグリッドの導入背景は異なるのですが、世界各国で少しずつスマートグリッドを導入する都市が増えている状況にあります。その中で日本はどうか。既にアメリカやヨーロッパでは再生エネルギーを導入し、その制御のために電力メーターをIT化し、そこに電気自動車の充電イ



(出典:アクセンチュア社外向けセミナー資料より一部抜粋)

ンフラを交えてみたり、家庭電力の遠隔制御をやってみたりと先進的な取組みが進んでいるにも関わらず、実はあまり積極的に取り組まれていないのが現状です(最近になってやっと国・電力会社が動き始めたところですが...)

実はここにガラパゴス化の危機が存在しています。このスマートグリッド、アメリカでは老朽化した電力インフラを立て直すというのが大きな背景としてあり、どうせ更新するのであれば、電力をより効率よく使用でき、また環境に優しい電力を導入していき、他の産業も大きく変化させていこうという理由で大々的に推進しているのですが、日本の電力インフラは極めて品質が良かったためにスマートグリッドは必要ないと考えられていたためです。

この考え方は、今までの携帯電話やカーナビと似ています。携帯も、カーナビも、日本製品の機能・品質が優れているから、とあぐらかいていたために、世界の標準とかけ離れてしまったわけですから。

この電力の世界でも、日本があまり積極的でない間に欧米が進んでしまいつつあるというのが現状です。ただ最近では民主党に政権交代し、CO2削減目標が対1990年比で25%削減という非常に高い数値設定がされたこともあり、日本でもスマートグリッドが欠かせないという風潮に変わってきました。CO2削減のために太陽光発電を爆発的に導入していかないといけないのですが、その制御にスマートグリッドが欠かせないからです(個人的にはいい流れだと思っていますが、関係省庁の人間は完全にてんばっていました、笑)。

スマートグリッドはまだまだ黎明期のため、今後すばやく他国の現状を把握し、国内でも実証実験を進め、新たなサービスも考えていくことによってまだまだ欧米と戦うことは可能です。スマートグリッドは社会の産業構造を大きく変革しうる概念なので、この領域で世界をリードしていければ日本が再び世界で大きな影響力を持つ大きなチャンスでもあり、アクセンチュアも力を入れているところです。

◆クラウド・コンピューティング

最近、インターネットで情報を調べるときによく「ググリ」ますよね。また、インターネットで買い物をするとき、ヤフー・楽天という国内サイトもありますが、Amazon を使うことが非常に多いのではないのでしょうか。

僕らのインターネット生活に完全に溶け込んでいる Google や Amazon ですが、コンピューティングの世界では今非常に大きな力を身につけています。その彼らが更に IT 業界で覇権を握りつつあるのが「クラウド・コンピューティング」です。

クラウド・コンピューティングとは、ネットワーク、特にインターネットをベースとしたコンピュータの利用形態を示すもので、ユーザーはコンピュータ処理をネットワーク経由で、サービスとして利用するようになります。

もう少し具体的に説明するために E メールを例にすると、昔はプロバイダが提供する E メールアドレスが主流だったと思います（ニフティとか、ソネットとか）。でも最近は Google の Gmail とか、Microsoft の Hotmail とかが主流になってきていますよね。昔は自 PC のハードディスクに送受信するメールを貯めこみ、通信時のみネット回線を利用していましたが Web メールに代わってくると、自分の PC に送受信メールのデータは残らず、サービス提供会社のサーバに格納されるようになりました。そして、今ではそのサーバ自体も世界各地に分散して配置されるようになり、送受信メールのデータも世界各地に分散して保存されるようになっているのです。

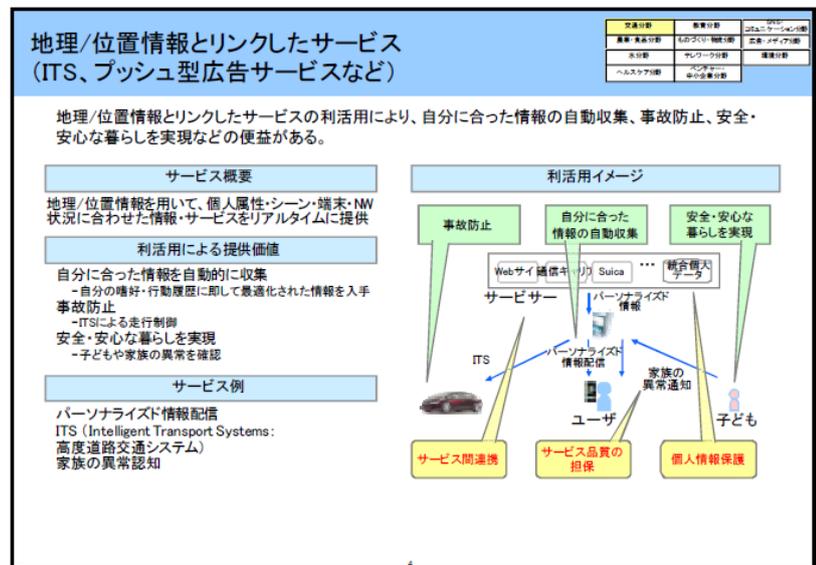
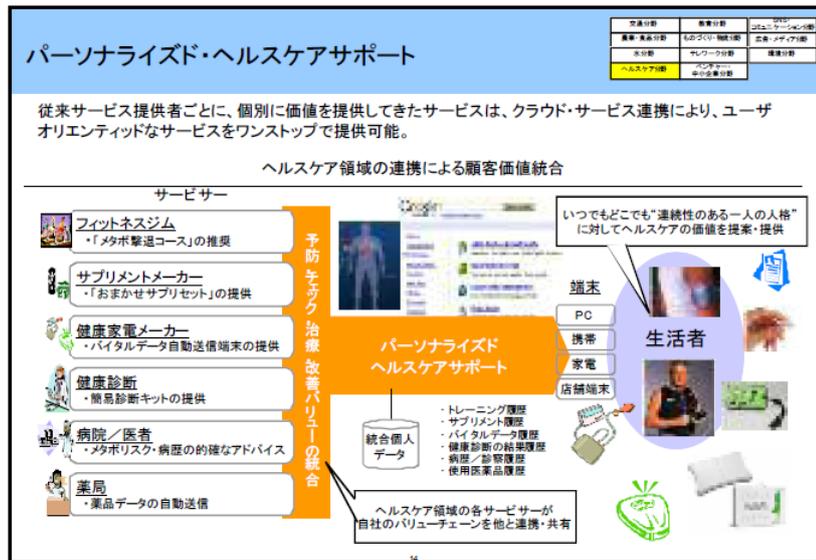
これが全てではないのですが、クラウド・コンピューティングの一例です。皆さんは日常的に Web メールを使っていると思うので、知らない間にクラウドのサービスを利用しているのです。

クラウドはサービスを非常に安い価格で提供できる点が強みです（Gmail とか無料ですよ）。Google や Amazon は本業（検索、ショッピングサイト）を実施するために大量のサーバを保有しています。しかしながら、そのサーバはユーザーがアクセスしない限りは活動せず、想定される最大接続数に合わせてサーバを保有しているため実は稼働率がかなり低い状態となっています。ホテルでも何でも一緒ですが、稼働率は高ければ高いほど効率がいいので、この使われていないサーバを効率よく使おうという発想で、彼らはクラウド・コンピューティングを推進しています。既に大量のサーバを持っており、それを更に活用するので、彼らにとっては非常においしいビジネスとなっています。

一方、ネットを活用したサービスを提供する会社にとってそのようなコンピュータ資源が安く活用できるのは非常に魅力的です。また、一般企業もいまや業務に IT は不可欠であり、その IT コストがクラウドを活用して下げられるのであれば、同様に魅力的です。つまり、現状クラウドは新たな低コスト IT サービスという形で受け入れられ始めているのです。

また、今後クラウドの活用が更に進んでいけば、単なるコスト削減に留まらず、様々な新サービスが創出されると考えられています。特に交通分野や医療分野、それにスマートグリッドとの連携などで期待されているのですが、ここで具体的なイメージを語りだすと長くなるので割愛します（下図でイメージください）。

このようにクラウド・コンピューティングは新しいITの潮流として非常に期待されているのですが、残念ながらこの領域も日本はプレゼンスを発揮できていません。ここに関して言えば、ガラパゴス化どころか、単純に遅れを取っている状態といえます（ただし、技術力はありません）。遅れを取っているにも関わらず、世界でクラウド技術の標準化を図っている団体に積極的に参加しているわけでもないため、遅れていてかつ世界標準から取り残されるという最悪の事態も起こりうる状態となっています。そのため、国を中心にこれからITの世界で日本がどのように戦っていくべきか、議論が進んでいる最中です。



◆なぜ日本が危機に陥りつつあるのか

高度成長経済期に大きく成長を遂げ、世界をリードしつつあった日本が、今では様々な領域で世界各国に遅れを取りつつあるのはなぜなのか。色々原因はあると思うのですが、個人的には「先行する技術力」、「国内市場の要求水準の高さ」、「国内市場の規模」、「垂直統合型産業が主流」という4つが大きいのではないかと

先行する技術力	多くの分野において他国よりも技術力が優れているため、世界に先駆けて技術が発展してしまい、他国と仕様がかけ離れる
国内市場の要求水準の高さ	日本人の特性として、高機能なものを求める傾向にあり、必要最低限のもので満足する他国と仕様がかけ離れる
国内市場の規模	日本は未だ世界第2位のGDPを誇っており、国内市場が一定の規模を有していること、英語に堪能な人材が少ないことから国内市場を優先しがちな企業が多い
垂直統合型産業が主流	設計から製造、販売までを大企業のグループがまとめて実施することが主流となっており、各グループが技術を囲うために、仕様がバラバラになってしまいがち

思っています。具体的には前ページの表を参照ください。

最近、中でも英語力の弱さと、内気な国民性というのが実は結構大きいのではないかと感じています。私自身も英語力・内気共に当てはまってしまい、大きなことは言えませんが…。技術力や垂直統合型など、日本の強みだった部分が最近ではある意味で弱みになっているというのが皮肉なところですね。今後はグローバルにおけるニーズの違いを正確に把握し、時には品質を落としてでも海外に訴求していかないと、簡単には現状を変えていくことはできないでしょう。また、素直に成功している国・企業のビジネスを学び、自らを見つめなおす必要があるのではないかと思います。

長々と話してしまいましたが、新しいビジネスでことごとく日本の苦戦を目の当たりにしたので、一国民としてかなり危機意識を覚えた年でした。今回は少しでもそれを共有したいと思い、書かせてもらいました。皆さんが実社会に出たときに、ぜひともグローバルというものを意識して、その中で日本を強くしていくために貢献して頂ければいいなと思います。

◆最後に

ほんの少しだけ仕事以外のことも。仕事は結構大変ですが、これでもちゃんと私生活も楽しんでいます。去年は引越しをしたこともあり、あまり遊んでいないのですが（節約で）、この2年を振り返ってみれば、屋久島旅行、水上でキャニオニング、富士山登山、スキー2年で10回ほど、サッカー合宿、毎週フットサル、野球合宿などなど、かなり充実したオフを送ってきたなと思います。これから社会に出ていく方々、どんな仕事につこうが自分次第でいかようにでも生活は作っていけると思います。ぜひとも日々を楽しんでください！



野球合宿（著者は後列左から2人目）



スノボ（著者は左端）



屋久島（著者は中央）

OB・OG 会に寄せて

第3期 OG 服部 敬美

今年起こった身の回りの変化というお題目を選んで書き始めてみたが、特にないので、「身に起こった変化」について書かせて頂くことにしよう。現在27歳で、当然のことながら2010年で28歳になる。小野ゼミを卒業した時が22歳。社会にデビューして5年がたつ。まさに、光陰矢のごとし、である。

そんな、アラサー女子なのだが、年末のある日、突然の発疹に襲われた。全身痒すぎて泣きたくなる程だった（ボツボツの手脚を見てさらに泣きなくなった...）。医者に駆け込んだが原因はわからず、治っては出て、の繰り返しで今日に至る。

冬場の乾燥と、5年間の社会人生活の間に溜まった諸々が、皮膚から出てきたものだと思うことにした。5年といえば、小学校1年生が6年生になるのである。10年一昔の半分。それなりの時間である。いい機会を頂いたので、振り返ってみよう。

入社して初めて配属されたのは、本社の法人営業部だった。右も左もわからず、仕事の進め方もわからず、ただ先輩にくっついて回るだけだったが、大手町のキレイなオフィスに通い、丸の内OLであることに大満足だった。しかも、上司は野生動物を求めて長期休みのたびにアフリカに出かける自由人。ムツゴロウよろしく、おおらかに指導してくれた。2チャンネルで、私の人事関連のフォルダ名が「侵入社員」となっていたことは今でも忘れない。

そんな中、配属から1年たたずに支店の法人営業部に突然異動となる。弊社の支店といえば、筋金入りの電電族であるおじ様、おば様方の巣窟である。不本意極まりない異動だったが、ぶーたれながらも支店に通うしかない。

しかし、3ヶ月たつと、心から支店に来てよかった、と思うようになるのだ。私の上司はどっからどう見ても電電には見えない人々だった。社長表彰常連のデキリーマンなのだが、課長は松崎しげる並に黒い。サーフィンやらテニスやらジェットスキーやらでメラニン色素を増殖させ、サンシャインをこよなく愛する色黒至上主義者の集団であった。そして彼らは、行動が早い。実行力が半端ない。仕事も遊びも限度を知らない、人生を謳歌する人種というものを目の当たりにした。私は黒くはないが、なぜかかわいがってもらい、仕事も少しずつできるようになり、毎日会社に通うのが本当に楽し



現役時代の著者



NTT 東日本 新宿支社

かった。サンシャインを求め、沖縄出張にも行った（というか、作った）。

人生、どこでどうなるかわからないものだ。その時点で見えることだけで判断し、悲観したり騒いだりせずに、飛び込んでみよう。悪いようにはならないものだ。そんな風にポジティブな考えができるようになる経験だった。また、コナツな人々と関わって、価値観がブラッシュアップされたと思う（女っぷりも上がったかな？(笑)）。

だが、そんな支店パラダイスも1年たたずに終わってしまう。またしても異動である。今度は本社の財務部だという。しかも、不動産企画室などという、電話屋ですか？と疑いたくなる部署。

今度の上司は、リーゼントだ。当然、おっかない。仕事の出来が悪ければ容赦なく怒られる。もう若干ウツだ。しかし、リーゼント部長の言っていることはどれも正しいのだ。仕事人としてかなり鍛えてもらった。リーゼント部長から学んだことを集約すると、価値ある仕事に必要なのは想像力ということだ。知識や技術も一定レベルは必要だろうが、所詮、どんぐりである。周囲と一味違った、スパイスが効いた人材になるには、自分や他人のアクションが及ぼす影響を、誤差なくシミュレーションし、先手を打つ。相手が求めていることを正確に返す。相手が理解するように話す。などなど...自分本位ではいけないのだ。さらに、リーゼント部長には、社内外の刺激的な人を紹介してくれたり、飲み連れ出してくれたりと本当に良くしてもらった。

今の部署には2年半在籍している。2年もいると、それなりの仕事が回ってくる。財務部のくせに数字に適當なので、私がやると危険なのだが、今のところ大丈夫。リーゼント部長が先に異動になったが、同じフロアのスリッパ異動だった。私の動きや判断が悪いと、容赦なく斜め後ろからリーゼント攻撃がくるので今でも気が抜けない。

そんなこんなで、気づいたら入社当時からは想像できないほど、ちゃんと「仕事」できるようになったと思う。人間性も、女っぷりも上がったと思う（たぶん）。5年という時間をかけて、様々な人と関わって、それなりの社会人になった。仕事をすればするほど、自らの課題が見えてくるもので、次の5年をかけて、また少しずつ成長していこうと思う。

そういえば、例の発疹も最近治まってきた気がする。体内のもやもやもリセットしたら、軽やかに次のステップに進めそうだ。

私の社会人生活 ――シスコという会社に入って――

第3期 OB 亀井 寿宏

シスコシステムズという会社に入り、もうすぐ5年が経とうとしています。正直、この会社で自分が5年も働くことができるとは入社時には全く思っていませんでした。ITのバックグラウンドもなく、英語で意思疎通ができる自信もない私が、シスコで何年も働いている姿を想像できなかったからです。入社時に抱いていた不安どおり、実際何度も失敗や挫折をしながらもこの5年弱、何とか勤めてきたというのが本音です。そんな私が今も勤めている会社、シスコと私の社会人生活について、紹介させていただきたいと思います。

シスコという会社はシリコンバレーと言われるアメリカ、カリフォルニア州サンノゼに本拠を置く、創業25年のまだ若い会社です。ルーター、スイッチと呼ばれるネットワークの基盤となる機器を中心に、電話を含むIPベースのコミュニケーションツールやビデオ配信システムなど、企業向け、消費者向けを問わず、末端までの機器、ソフトウェアを開発、販売するメーカーです。といっても、



Cisco 本社

一般的に皆さんにはなかなか想像しづらいと思いますが、インターネットやIP電話のシステムの裏側のネットワークを構成する機器を販売している会社とだけ思っただけのほうがわかりやすいかもしれません。(正直ITリテラシーの低い私の両親は何度説明しても、私の説明の仕方が良くないせいもあると思いますが、いまだにあまり理解していない状況です。)

会社の中で私はアカウントマネージャーという立場にいます。要するにお客様に直接接する営業です。所属している部署は主に通信事業者様を担当する部署で、私自身は4年、西日本の大手通信事業者様の担当で大阪に勤務しています。業務内容は、主にはお客様への製品提案活動が私の主な業務内容で、販売する機器は1台数万円のものから数億円のものまで幅広く、その中からお客様の要望に合致する製品を含めたソリューションをSEの方と一緒に提案します。時には数十億の大プロジェクトになり、プレッシャーを感じながらも、商談を進めることがあります。そのような大プロジェクトは受注が決まるまではストレスフルで不安な生活が続きますが、無事に受注したときには大きな達成感があります。この達成感こそが、失敗をしながらも仕事を続けられる大きな原動力だと思います。また、お客様からのご要望を取りまとめで、アメリカのR&Dやマーケティングを行っている部署へのフィードバックやディスカッションをしたり、

(良くないことなのですが) 時には故障対応のエスカレーションを、解析を行うサポートセンターにしたりとお客様に関わるありとあらゆることを社外、社内問わず調整する立場というのも大きな役割です。

目下、私の今の担当範囲は、NGN といわれる次世代のネットワークインフラをメーカーの立場から提案する立場です。IPv6 化や YouTube などにアップロードされている動画を視聴することによって発生する IP トラフィックの爆発的な増加にも耐えうることのできるネットワークインフラ、またそのインフラを生かした新サービスを提案することが今の私の役割です。技術的な話だけではなく、今後のインターネットのあり方や消費者の動向をお客様と一緒にディスカッションさせていただき、それに対してメーカーの立場から提案していくことを日々行っています。

こんな感じで日々の仕事は正直、きつい反面、休みに関してはきっちりとするようにしています。会社も 1 週間超の長期の休みに対しても、臆することなく取得できるような環境なので、年に最低 1 回は長期休暇を取得して、海外旅行など自分がしたいことに時間を当て、リフレッシュするように努めています。このリフレッシュがあるからこそ、On と Off の切り替えができ、日々の業務に打ち込むことができていると思います。

こんな毎日ですが、日々浮き沈みありながらも、何とか楽しんで毎日を送っています。自分が関わっている仕事が微力ながらインターネットの発展につながっていると思うと、やりがいと楽しみを見つけることができたというのが本音かもしれません。今後も皆さんの見えない裏方部分になりますが、インターネットの発展に寄与できるような仕事を続けていければと思っています。



年に一度ワールドワイドの営業が集まる Global Sales Meeting

広告の広告

第3期 OG 杉山 摩美
(旧姓 小出)

広告が広告のことだけを考えていればいい時代、ではなくなった。
「広告」を「自分」に置き換えてみれば、すごく当たり前の話だ。
経済不安や環境問題。ひとりひとりが自分のことだけを考えていればいい時代ではない。
それと同じ構造であることに、まだ広告は気づいていない。気づこうとしない。

広告は広告の力を過信してきた。
それなのに、あっさり自分で自分を信じなくなった。
広告は生活者を見ているようで見ていなかった。
それなのに、あっさり生活者に「不可解」のレッテルを張り、白旗を振った。

時代のせいになっているようでいて、自分で自分に終止符を打つような真似はやめよう。
「広く告げる」役目が消えることなどない。
今までのように、一気に広く告げるのか。
ちょっとずつ告げて、その積み重ねが最終的に広く告げたことになるのか。
ちょっとだけ告げて、周りの力を借りて広く告げてもらうのか。選択肢はたくさんある。
永遠に必要とされるこの役目を、これからも広告が担えるかは、広告次第。

誰かが「生活者の生活全般を“考えるべき”なのは、国と広告会社である」と言った。
なんだか素敵な発想だと思う。と同時に、恐ろしい現実だと思う。
そう、早急に“考えるべき”ではなく“考えている”と堂々と言えるようにならなければならない。
生活者に見切りをつけられたら、国にも広告にも未来はない。

昨年の3月に、広告会社に勤める人が対象の「JAAA 広告論文賞」で金賞をいただきました。
少し自慢をすると、最年少・女性初の金賞受賞とのことですが、広告会社が岐路にある今、私に限らず若い世代や女性が、微力ながらもその舵を切ろうともがくような、切なる訴えの論文が多かったそうです。
「インターネットの無料情報時代だから、テレビや広告は終わりだ」とか「消費をしない若者に何を言っても響かない」とか、それとなく整然とした理屈で諦めるのは容易いです。しかし、顕在化している生活者の行動をチラリと見るだけで全てを結論づけるのではなく、なぜそのような行動に至ったのかという価値観変化を捉えないと誤った方向に流れてしまうという、日常業務の問題意識から論文では主張を展開しています。

広告が不安視される今だからこそ、従来の広告を壊して新たに組み立てる楽しさがあります。
広告が好きだからこそ、これからも広告の可能性を模索していきたいと思います。

近況報告 2009

第3期 OB 森本 太郎

昨年このエッセイを書いてからの1年は、これまでの人生の中で、最も平穏で、かつ最も激動な1年でした。

今、名古屋のホテルでこの文章を書いています。もう1年半近くもの間、東京と名古屋を往復する生活を続けていて、1週間のうち自宅で過ごすよりも長い時間をこのホテルの一室で過ごしています。その間、名古屋に本拠を持つメーカーの開発業務の改革に携わっていますが、調査、提案、実行のフェーズを繰り返して、当初、半年くらいで終わるかなという感覚で始めたところが、随分と遠くまで来てしまいました。

今いるメーカーやその関連業界を見ると、このプロジェクトにアサインされるまでの3年半で経験した自動車メーカーやその関連部品メーカーと比べて、企業規模は遜色ないし、業績はそれを凌ぐくらいであるにも関わらず、仕事のやり方がずいぶん時代遅れだと感じるが多々あります。そのため、改革と言いつつも、ここまでは自分の経験から大きくはずれないところに落としどころはありました。その意味では、私にとって社会人5年目はそれまでの4年の復習フェーズだったように感じます。思い返してみると、初めて仕事で徹夜をしなかった1年でした。

もっとも、徹夜をしないで済んだのは別の要因のほうが大きかったかもしれません。去年は、新卒から勤めている会社が民事再生法を申請し、あらゆる業務環境が激変しました。オフィスは移転し、ボーナスはカットされ、多くの同僚が辞めていきました。映画のような事件が次々と起こり、今もまだその劇中にいます。そこには多くの学びがありました。ただ、諸事情により公にできないことばかりなので、この話題については多くを語らないことにします。

さて、景況感については皆さんも感じているとおり、悲劇的に悪い1年でしたが、ほとんど完全停止状態だったメーカーの新規開発がようやく動き出したという噂をちらほら聞くようになってきました。それでも、かつて予約なしでは座るのが難しかった朝一の新幹線で新横浜を過ぎても隣の席にかばんが置ける状況は変わりませんし、客引きが溢れて歩くのもままならなかった名古屋の栄の街は閑散としたままで、不況の終わりを肌を感じるようになるにはまだ時間がかかるのかなという感じがします。

このような中で、日本の製造業は開発も新興国へ移そうという動きに向かいつつあるようです。今まで売れる場所で作ろう、だったのが、売れる場所で何を作るかまで考えてしまおうという変化です。それも、売れる場所というのが欧米ではなく新興国だというのも大きな違いです。このまま行くとマーケティングもそちらでというのが当たり前になるのも時間の問題でしょうか。そんな大きな流れの中で、個人としてそれに身を委ねるのかあるいはそれに抗うのか。

この1年の変化を経験し、明確な目的意識を持って舵を切っていくことが必要なのだと再確認しました。今年には自分にとって挑戦の年だと思っています。この場を借りてまたいい報告ができればいいなと思います。皆さま、よい1年を。

Rainbow

第3期 OB 森岡 耕作

◆青出於藍而勝於藍

放っておいても青くはならない藍という植物は、人の手を加えて染色過程を経ることによって、自らが元来発する色よりも鮮やかな青を放つ。中国戦国時代の思想家である荀子は、教育の重要性を説く際にこの藍の例えを採用した。すなわち、人間は際限のない欲望のみをもってこの世に生を受ける（青くはない藍）が、教育を介して学問を修めること（人の手による染色過程）によって、後天的な規範や秩序（鮮やかな青）を獲得することができる。

他方、この当意即妙な表現は、『荀子』における前後の文脈から転じて、藍を師匠、青をその弟子と置き換えることによって、弟子が師匠よりも優れることをも意味している。「出藍の誉れ」という慣用句がよく使われていることからわかるように、「青出於藍而勝於藍」は一般的にはこちらの意味で理解されていることが多いであろう。師匠の教育によって、その弟子は師匠に勝るような成果をあげる。種々の学問の発展を考えてみると、このような意味もまた言い得て妙であろう。

◆青色でなくても

しかし、もう少しだけ考えを巡らせてみると、後者の意味で荀子の言葉を捉えてみた場合、1つの異議を唱えたい。すなわち、弟子は師匠を超えるほど鮮やかな青色に輝かなければならないのか、と。藍と青の例えは、そもそも目指すべき方向性が予め定められているように感じられる。つまり、青色という単一のベクトル上に師匠も弟子も存在し、その長短によってのみ両者が評価される、という単純な世界が想定される。

確かに、師匠と同様の方向で、師匠よりも優れた成果をあげることは素晴らしいことかもしれないが、それを達成することができない弟子は、出藍の誉れを得ることのできない落第者なのであろうか。そうだとすると、同一ベクトル上における進歩が、その対象の限定性ゆえにより後期において困難になり、その結果、多くの落第者のレッテルを貼られる弟子の数が増えてしまうということになりかねない。しかし、それでは困る。いろいろ困る。

そこで、思考を転じて、青色志向から脱したい。物理的／化学的には不可能かもしれないが、藍から青色の補色である黄色が出てきてもよいかもしれない。いや、黄色でなくとも、赤色や緑色、ありとあらゆる色ができてきてもよいかもしれない。

◆Rainbow 小野ゼミ，大学院の場合

来年度、小野ゼミには、研究生も含めれば世界各国から6人（自分も含めていただければ7人）の大学院生が集まる。少し前まで、大学院に進学することは小野ゼミにあっても少し変わったことのように

思われる傾向があったかもしれない。しかし、今や、それは変わったことのように思われぬ。むしろ、多様な大学院生が所属する小野ゼミにあっては、その存在を身近なものとして捉えている学部生も多いことであろう。

まさに、小野ゼミの大学院には虹色を許容／育成する土壌がある。大学院の授業では、自由な多様な議論が展開される。それぞれが異なる専門領域を背景に、種々の意見が述べられる。青色の意見、赤色の反論、紫色の新たな見解（ただし、黄色の声援がないのは少し残念かもしれない...）。自分自身が全く評価することのできる立場にないこととは承知しつつも、このような土壌は、偏に小野先生の教育的志向によって整えられたものである。皆がそれぞれの色で一番を目指しつつ切磋琢磨している（そう、2番ではダメなのである）。ときに、議論し、時に協力しながら。そして、その成果が大学院生だけでなく学部生との間でも共有されながら、今も、次の色が生み出されつつある。



ドバイで学会発表を行う著者

◆Rainbow 小野ゼミ、ある実務家の場合

さて、大学院の発展というテーマならば、上段で筆を置くべきであったかもしれないが、「Rainbow」という抽象的なテーマを設けてしまった以上、小野ゼミと実務家のことにも触れなければならないであろう（いや、是非とも触れたい内容でもある！）。ただし、実務家といっても、今回はある1人の女性にスポット・ライトを当てたい。その女性とは、私の同期（3期）の杉山（旧姓：小出）摩美さん、その人である。

一昨年、株式会社博報堂に転職した彼女は、その年に日本広告業協会（JAAA）が主催する第38回懸賞論文に応募し、見事に金賞（第1位）を受賞した。統一テーマ「これからの広告に求められること」について、「e ライフ時代の広告コミュニケーションとは」という副題を設定した彼女の論文は、広告業界において想定される従来型の消費者像ではなく、新たに現れつつある消費者（生まれたときに既に、発展したICTの恩恵を受けることができた消費者）を深く分析した上で、消費者の価値観に対する考察を軸に、これからの広告コミュニケーションへ提言するものである。同論文で展開される分析／考察は、学術論文としても高く評価されるものであると思われる。

ちなみに、彼女は、JAAA 懸賞論文始まって以来の「初の」女性金賞受賞者であるだけでなく、博報堂としても「初の」金賞受賞者でもある。それゆえ、博報堂の社内紙においても引っ張りだこであったようで、その後の社内における活躍が容易に想像できる（し、実際そうである）。

今回は大学院と1人の同期にのみ焦点を合わせたが、先輩方、同輩、そして後輩が学术界／実務界においてそれぞれの色で燦々と輝いている。それを思うとき、小野ゼミという畑で育てていただいたことに感謝し、誇りを感じるとともに、ふと、虹色を発色される藍に畏れ入ってしまう。

男女の交わりは減点法（1） 『付き合った時点をピークと仮定したときの自分ブランディング論』

第3期OB 田中 成幸

同僚との会話の中で指摘されたことなのだが、どうも自分は付き合う前と付き合ってから態度が豹変するらしい。

ぶっちゃけ薄々感じていたので特に大きな驚きもないですけど。それに、ちょっと考えたら、正直ほとんどの人がそうなんじゃないか。自分に限ったハナシじゃない気がする。皆さんそう思わないだろうか？これは俗にいう「合コン」と呼ばれるイベントに参加した自分の経験、友人が喜々として語る異性との接触についての武勇伝の内容などを聞いた経験などからそう思うのだけど、男も女も、これはと思った相手を見つけるまで、そして見つけてから「落とす」までの期間の基本戦略というのは、「自分のウリ（他者と比較したときの比較優位性のある特徴）を並べ立てて相手が自分と付き合う事で得られると期待される利得を最大化すること」なんじゃないだろうか。

卑近な例を挙げるとするなら、合コンの自己紹介で「自分、寝起き悪いので、そのときに起こされると基本的にはキレます」とか、「自分のことをどれだけ優先してくれるかが相手の価値だと思ってます」とか言ってる奴は見た事がない。ちなみに、筆者の友人の中には、「幸の薄そうな顔の人が好みです」という一見逆効果な台詞を吐くことで相手の「え、どういうこと（若干怒）」な反応を引き出し、そこからハナシを盛り上げていくという高等戦略を駆使する人間もいるが、これは例外だし、そもそも成功しているのを見た事がない。というか、従って、高等戦略ではない。

自分を相手に見せる／魅せる。その瞬間は自分が理想的な人間であることをアピールすることは男女の分け隔てなく共通である。次行く合コンからは是非検証していただきたい。筆者は2年にわたる小野ゼミでの生活でポパーの考えを知り、支持するようになった。反証されることは自分の仮説の次のステップに至るための必要な試練だと思っている。反証例があれば是非ご一報いただきたい。

さて、合コンなどにより相手の注意・興味をひくことに成功し、幸運にも2人でデートするというチャンスを得た人々は、引き続き自分の良い面を全面に出すことに全力を傾ける。地理的にも知識的にも最も自分が魅力的だと思われるようなフィールドを選択し、そこへ相手を誘導していくのが基本戦略だ。

例えば、ファッションが戦略的に「刺さる（筆者が勤務する会社のスラッグの一種。相手のニーズにマッチするの意）」と思えば主戦場は原宿や青山、少し通人ぶるなら代官山から中目黒一帯をチョイスして、服装にも気を使い、色彩に関する持論でもって武装するかもしれないし、マニア感を打ち出したいならsoftbankのpantone全色を鞆に忍ばせて相手を迎えるかもしれない。また、食の造詣の深さで相手を落とすというのであれば、自分が懇意（「顔パス」という間柄を見せることは大きなアドバンテージである）にしている店を選び、出される皿について気の利いた説明を加えて、同じものを食べ、「おいしいね」という確認作業を行えばそのデートのミッションは成功と言える。このとき、事前に店の人とハンドサインの1つ

でも共有しておけば成功は貴方のもの、二次会への道はほぼ成ったと言っても過言ではない。

例示が多くなってしまい、話の核心が曖昧になってしまった。ここまでで言いたかったことを簡単にまとめると、つまり、付き合うという状態に至るまで、人は相手のいい面を見る機会ばかりに恵まれることになる、ってことである。相手が提供する情報は、とくに外的な要因が加わらない限り、相手にとってのポジティブなもののみで構成される。まれに、デート中にガラの悪い男性の靴を踏んでしまったり、大量のアルコールの摂取で、懸命に発揮してきたパフォーマンスに意図せぬ「揺らぎ」が生じたりすることもあるけど、まあそれは例外で、自分の不運を世界の中心で叫ぶか、自分のアルコール分解酵素の少なさを自覚していなかった不明を責めるしかない。

さて、一組の男女が晴れて特定の関係になれたとする。それは言語的に唯一の関係の人間であることが担保されたか、物理的にそいつと初めて肉体的な男女の接触に至ったか、大抵はそのどちらかである。そして、その瞬間こそ多くの男女にとって幸せのピークの最高峰、幸せのエベレストであると僕は思うわけです。ってか、実際そうじゃない？ いや、ホント、本音ベースで振り返ってみてさ、相手が OK してくれた時が一番グッときませんか？ 急に口語になったあたり、筆者の仮説のロバストネスについての不安感の表れですけども（自分の仮説体系の脆弱な部分について自ら暴露する人は殆どいないので、社会・アカデミー界に出たら気をつけましょう 笑）。グッとくるってのは、大脳生理学的に言えば、脳内で快感物質が普段よりも大量に分泌されているって解釈できるわけです。生き物がこの世に発生して何十万年、ワトソンとクリックが見いだした二重螺旋構造のシステムの中に連綿として綴り続けられてきた情報が、この瞬間を脳内麻薬の分泌量のピークに選んだことには生物学的な意味があると考えべきじゃないだろうか。それは、子孫繁栄のための相手を発見してゲットすることが、これまでも、そして多分これからも、個体のライフタイムの中で最も重要なことだということだ。

とすれば、この世の男女は皆ハンターなのだって言っちゃうこともできる。付き合うまでの過程というのは、獲得するまではスポーツであり、理想の自分を演じてたった一人の聴衆に魅せるための舞台であり、異性というプライズ、もしくは垂涎の獲物を獲得するための猟場なのである。少し前（沈静傾向にあるが今も）に間を埋めるために提示される鉄板ネタであった「草食／肉食」の議論はそういう意味で的を射ていないと思う。だって、草食系男子はその社会不適応性をアピールすることが異性にモテるから、草食系男子であろうとするのだ、って見方だって出来るのだから。それは彼らの 強かな生存戦略であり、そうして異性を獲得するからには、結局言うなれば彼らもハンターの類なのである。狩っていると自らの狩りの能力を誇る肉食系女子は実は彼らに狩られている可能性について考えるのも一興（一驚？）かもしれない。自分が草食系男子というチョウチンアンコウのかい口の前にちらつく行灯に誘引された小魚だったのか、と愕然とした方も中にはいらっしゃるのではないだろうか。いや、それも見越して私が食ってやったのよ、と言われる方がいれば、それはもう拍手、何も言わずにただ拍手です。

で、特定の関係になるという生物としての最大の関門をくぐった後の 2 人の関係というのは、前述の比喩を使うのであれば、スポーツ大会後、閉幕後の舞台、食料が潤沢にある状態の後に訪れた猟場である。その風景を想像して、自分がどのように振る舞うかを想像してみれば、その後の男女の交わりがどのように展開するかを予測することは決して難しいことではない。

シンプルに言うと、ダレるよね、ってことです。

これまで秘匿されてきた各人のネガティブな部分が、弛緩した精神／肉体から漏洩するのがここからの時期なわけです。この時期に、「驚天動地」、「寝耳に水」、「寝起きに顔面パイ」、「同時多発テロ」などなど、ありとあらゆるネガティブサプライズ系の表現をもって語られるエピソードが発生します。

相手への落胆と絶望と、あと隣の芝、じゃないオトコオンナが青く、じゃない魅力的に見えてくることによる自己嫌悪に彩られる最悪の時期とも言える。

一昔前のピタピタの全身タイツを着用した筋肉質のアメリカンヒーローや、超絶した寛容性を持つ想像上（えてしてマンガなどの紙媒体上に顕現する）の存在のみが、この期間においても、自らのアイコン性を維持可能ですが、そんなもんいないと喝破したっていいくらい、ありえない。せいぜいが、自分のマインドセッティングを変更して、こんなところもまたいいんだ、あばたもえくぼだ、と自分を納得させるぐらいである。痛覚が快感に変わるというのは、心理学的な知見が蓄積されているけど、精神的なストレスを快と感じられるようになる心理学的な知見を見たことが無いので、そこらへん、知ってる人がいたら情報共有よろしくです。

この、ポスト関係成立期、生物学的な満足感のピークを下山する局面は誰にとっても不可避。一度ピンと張ったものはいつしかダレるのです。そのことを所与として受け入れられる 2 人は強いが、なかなかいないですね。怒ること、喧嘩するなどの行動によって下山を拒否すると、その行為自体が山を崩落させる発破となることを認識している人はもっといないですね。

とまあ、「おまえ誰かにフラれたろ？」と言われかねない内容を書き綴っているわけですけども、逆に特定の関係になった後こそが、相手の本質を理解するために用意されたバッファ期間という見方もできると思います。普通の関係と「病めるときも貧しいときも尽くさないといけないストイックな関係」との間のグレーゾーン。そう思えば「付き合う」という関係性を創りだした（つか、言語化して切り出した）のは、人間の叡智の結晶のようにも感じられないですかね。

そして、その期間こそが、相手のダメな部分を見て、それを割り引いてもその後の関係を持続させて子孫繁栄のステップを共に踏み出すのか、さっさと次の獲物を狙うかの判断を考えられる貴重なタイムゾーンなのではないだろうか。

ここでようやく表題の件。男女関係は特定の関係を結んだ後は、減点法が適用されるってやつ。上記グレーゾーンの時期は、基本的には全力でいいトコ見せた自分像がどんだけ劣化を免れるか、そういう期間です。

採点対象はその相手。

採点基準は相手の理想の状態。

つけられる点数はその理想と現実とのギャップ。

私と周囲の人間のとるに足らない情報から考えると、男女のわけ隔てなくダレる時期ですから、気を抜いていると採点は恒常的に「理想>現実」の関係が成り立ちます。ので、それまでの相手の評価にマイナスの修正を付け加え続けるというのがこの時期の特色のようです。おーこわ！

満足度の例に例えるなら、お互いに下山する姿をちら見しながら、2 人は下っていく感じですね。登頂すれば下山があります。頂上にとどまり続けることはできないわけです。時に一步一步、時に駆け下りるように。そのプロセスは誰もが辿らなければならないものだと思います。しかし、登山口まで帰って来た

ら終わりになってしまいます。あるいはもっと早く、六合目あたりで別々の登山道を下ることになるかもしれない。でも、それは避けたい、と思うのが人情というもの。では、どうすればよいのか！？

...と、つらつら書いてみましたが、紙面の関係でこれ以降は割愛ってことで。異論反論は是非筆者にお寄せください。ここまで読んでくれた小野ゼミ生ならきっと話が合うはず！ なんとって自分と他者の意見が違うのは当たり前。それをコミュニケーションで埋めていく、お互いがより良い状態に到達するためのベストエフォートな解決策を模索する。それが小野ゼミで身につけることのできる重要な姿勢の1つだと思えますから。

恋愛だって、就職活動の面接だって、会社入社後の営業だって、結局これが必要なんです。というか、これさえあればいくらでも自分の活かしようあるってくらいな。そんなチカラを、小野ゼミで頑張ればどの人も自分のモノにできます。一緒に、男女が下山の歩みを緩めるためのベストな戦略（など）について議論しましょう（当方切実！）。

そして、言いたいことはあるけれど、自分の意見をぶつけることに二の足を踏んでしまう貴方。筆者の経験上、そんな貴方が大学3年生だったら要注意です。

興味を持ったり、「それ、何故？」って思ったりしたら、その相手に話を聞きに行く、そういう行動力が、これから現役生がぶち当たる就職活動や、その後の自分のキャリア形成の上では凄く大事です。かく言う筆者は大学3年、理転して後の大学院1年、留年して後の3度目の正直の大学院2年次の計3回就職活動をしましたが、100社ぐらい説明会などに行って、20人以上OB訪問した3回目の就職活動が一番成果が上がりました。そこらへんの身の振り方について興味がある方は是非勇気を持って筆者にコンタクトを。筆者が勤めている会社はOB訪問対応がかなり優先されますので、お話ししっかり聞けると思えます。

自分の就職活動について言えば、本音を言うと、3度目は景気がかなり良く、経済状況の御陰と言われれば、それもあるよね、という答えにはなります。

恐らく今後日本が劇的な成長を遂げて繁栄を謳歌する時期が来る可能性は低いと思います。日本の財政状況、政治やマスコミの情報発信による日本の消費者に与える心理経済学的な影響、これまで日本の優位性の源泉であった製造業の今後のポジショニング、実は凄いことになっている若者の問題・貧困の問題...。これらを考慮すると、日本の未来は決して薔薇色なんて言えない状況です。

でも、見方を変えれば機会ととらえることだって一杯ある。段階の世代は日本に古今まれに見る世代交代のチャンスをもたらすし、日本の農業における新しい生産のあり方が各地で成果を挙げ始めている。はたまた日本のファッションやアニメ、アートはフランスで20万人を動員している...。ネガティブな面にばかり注目せず、ポジティブな面にも光を当てて、アバンギャルドな世界へ飛び込むことを留めようとする世間を振り切れれば意外にキャリアがうまく回るって目だってありえます。

僕の場合、世の中のいろいろなことに目を向けるきっかけ、その一番土台になる消費者行動論、マーケティング論という視点というのは、全部小野ゼミでもらった気がします。この場を借りて、小野先生ご夫妻そしてご子息の方々、先輩・同期・後輩に御礼を言いたいと思います。本当にありがとうございました。（感涙滂沱）！！！！

そんな、原稿締切の前日、というか当日午前3時。

ふわっとした生活

第3期 OG 布施 佳美
(旧姓 矢野)

よく、小野先生の言葉を思い出します。小野ゼミへの入会許可をいただいた時に初めてもらった言葉で、「これからのゼミ生活は忙しくなります。ここでの経験は、将来就く仕事のスタイルを決めるきっかけになるでしょう。」¹⁰というものです。新卒で就職した時も、結婚して人生を考え直した時も、転職した時も、いつもこの言葉を思い出していました。先生からすると、この言葉は大した意味づけのないものだったかもしれませんが、私からすると...

- 小野ゼミのような、就業時間が自分に向いているか
- 小野ゼミのような、仕事中心の生活が自分に向いているか
- 小野ゼミ生のように、24時間全力疾走し続けることができるか

といった項目の判断を迫る言葉でした。

私の場合、結論は『小野ゼミ生のような社会人にはなれない』です。大学生活のうち2年間という限られた時間を小野ゼミ生として過ごせたことは大変有意義でしたが、これから40年近くにわたって同じ生活を続けられるかと自問するとNO!でした。この判断は単純に、私の生活習慣と気質、人生設計から判断して、この先40年間の生活を想像した末のものです。恐らく通常は、社会人になってから自分の働き方に関する向き不向きを考えるようになると思います。私は運よく、小野ゼミ生としてひと足早くプレ社会人経験をすることができましたので、将来就く仕事のスタイルを方向づけることができました。

これは、小野ゼミで得られた思考方法、プレゼンテーション術、ミーティング技術などと共に、私の社会人生活を支えている大切な経験です。さて、小野ゼミ生のような社会人生活を選択しなかった私は、その後、しばらくの間、何を選択すればいいのかわからなくなっていました。

総合職で会社勤めをしていて、結婚していて、夫は転勤するかもしれないし、子供ができればフルタイムでは働けないかもしれなくて、でも会社でのポジションも気になる...という中途半端な状態でした。自分の人生の方向性を決めることができなくて、気持ちの悪い状態が続いていたのですが、最近は考え方が変わってきました。現在は、今から人生の方向性を決める必要はない、と考えています。

一番大切にしたいモノ（私の場合は家族）にだけはきちんと意識をおいて、その他は、その時々家族の状況や自分の体調、会社から求められる自分の職務に応じて、「こっちの方が好きだな」と感じる方を選択していこうと考えています。

私のようなふわっとした生活は、軸が定まっていなくて頼りなく感じる方もいるかもしれませんが、でも、周辺環境に左右されながら過ごしていく社会人にとってみると、案外普通の状態なのかもしれませんね。

学生の頃～最近までは、自分が取り組んでいる活動の意味や、人生計画ときちっと固めていないと自分

¹⁰ 正確な発言内容ではなく、筆者の記憶に残るイメージです。

がダメな人間であるような気がしていたのですが，社会に馴染んでいくうちに段々丸い考え方になってきました。

以上，「ゼミ生時代の思い出」と「現在の仕事について」，「これからの小野ゼミ生たちへ」，「今年起こった身の回りの変化」について綴ってみました。



夫婦で仲良く一枚

これからの小野ゼミ生たちへ

第4期ゼミ長 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。大学を卒業してからの4年、都内の広告会社にて働いています。

個人的なニュースですが、つい半年ほど前、社会人生活初の異動を経験しました。これまで入社以来、とあるクライアント専属営業一筋で3年半やってきましたが、異動を機に現在では、全営業部門を取りまとめる統括部門にて全社的な営業戦略を考える業務に携わっております。広告業界全体が収益構造の見直しを迫られる中、例にもれず当社も、これまでの広告ビジネス概念の枠を超えた収益源を作っていこうとしています。山積する難題に右往左往すると同時に、やりがいも感じられる、そんな部門です。



現役時代の著者 (Part 1)



OB・OG 総会 2009 でスピーチを行う著者

異動をして自分自身の意識が変わりました。それは“目線”です。営業時代は、クライアントの方をじっと見て、いかに彼らの生業に貢献できるかに全神経を集中しておりました。私個人の営業成績(=自社への貢献)に直結しない仕事でも、クライアントにとってメリットがあればかまわずやる、そんな感じでした。しかし統括部門では、常に自社の利益を念頭に置きながら、社内の営業陣の動きを粒さに把握して情報収集をする一方で、経営層の意向にも目を向けて対話をするといったことが求められています。半年経ってようやく、現場感と経営感のバランスをとる感覚が分かり始めたような気がします。本当に、気がする、だけです。

今回のOB・OG総会が開催されるにあたり、私は幹事を務めさせていただきました。この準備にあたっては、今の私の業務感覚をだぶらせる場面がたくさんありました。現役生の皆様にアイデア出しや資料のとりまとめを行ってもらいつつ、先輩OB・OGの方々から会の方針に対する教えを請う、というまさしく現場感と経営感のバランスに似

たものがあつたなど実感しています。そして、そんな中で感銘を受けたことがありましたので、僭越ながらそれを小野ゼミの皆様へのメッセージとして本文を締めくくってまいりたいと思います。

OB・OG 総会の準備に向けて何度もゼミ会長である白木さんや昨年の幹事である横山さんとお話させていただく機会があり、お二方が小野ゼミの“これから”の姿を模索していらっしゃることに感銘を受けました。これからのさらなる発展に向けては、人数が増えて規模も拡大し、学部内でのプレゼンスも強くなってきた今が大事な期間であると位置づけ、より良い組織作りを目指していらっしゃる姿勢には頭が下が



現役時代の著者 (Part 2)

ります。語弊があるといけません、小野先生を社長？とするなら、白木さんは経営企画長？そしてOB・OG、現役生の皆様がネットワークして一丸となってゼミを運営しているような構図でしょうか。もちろん、誰が上で誰が偉い、などということではなく、皆で組織を作っていく、勢いのある優良ベンチャー企業が真の成長企業へと変貌していくような流れが出来上がればいいのではないかなと思います。

現役生の皆様には、近視眼的になり日々に忙殺されるのではなく、より高く広い視野で小野ゼミに従事されることを願っております(かくいう私の現役時代は全くそんなことはできておりませんでしたので、これはアドバイスというより自戒の念でございます)。がんばってください。また、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声をかけてください。

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。



現役時代のソフトボール大会 (著者は左奥)

現在の仕事について

第4期OB 木村 真彰

みなさん、こんにちは。小野晃典研究会第4期生の木村です。

今回OB・OG会誌の発行にあたり、執筆のご依頼を受けましたこと、大変光栄に思います。早いもので、社会人生活も4年目を終えようとしています。大学卒業と同時に入社した株式会社インクス¹¹で現在も働いているので、もう一度、大学を卒業するのに近い気分を感じています。



本社があった新丸の内ビルディング

1年半ほど前に部署の異動があり、現在は「販売しているソフトウェアの顧客サポート+保守」の仕事をしています。そのため自動車部品会社やレンズメーカー、釣具メーカー等々、色々な工場で働いている工員の方々や管理職の方々とお話をさせて頂いている毎日です。名目上ではソフトウェアのサポートが本来の仕事ですが、お客様に頼まれば、機械の横で油にまみれる仕事からサーバー横で寒さに震えながらスクリプトを流す仕事、工数調査を実施して各工程の生産能力を調べる仕事まで出来ることは何でもやっています。

このような仕事上、色々な立場・役職のお客様から数多くの悩みや相談が届き、それらの問題に短期間で方針を立てて、社内の関係部署で調整、回答しております。仕事内容は上記の通りなのですが、顧客満足という視点で考えると、仕事の結果がまだまだ十分でなく、難しさを痛感する毎日です。ただ、このような仕事が何とか回せている

のも、小野先生、先輩・同期と研究会で過ごした生活があればこそだと思っています（隔週で行われていたケーススタディやディベートで培った力は、今も私の仕事を助けてくれています）。

また私の会社は2009年2月に民事再生法を適用し、現在再生に向けて取り組んでいる最中です。売上の低迷、社長・役員交代、社員・給料の削減といった厳しい状況でかつ、社員一人一人の力量が試される毎日ですが、人生で何度も出会えることの無い貴重な体験ですので、精進していきたいと考えています。

最後になりますが、小野ゼミの更なる発展を心からお祈りしています。

¹¹ 株式会社インクスとは、製品の設計から金型の設計、製作、量産まで、一貫して自社開発のソフトウェアで行うシステムを開発。これまで熟練した技能者が行っていた金型製作にIT技術を融合することで、金型製作の熟練レス、短納期化の実現を目指している会社です。（第3期の森本さんと同じ職場です。）

就活を振り返って

第4期 OG 志賀 明奈

社会人になってもうすぐ早4年。小野先生の下でマーケティングを学んでいたころがとても懐かしく感じられます。何となく入った商学部の授業に、何となく出ていた2年生の時、オープンゼミで見た先輩方があまりに素敵で選んだ小野ゼミ。少しでも近付きたくて、必死に課題をこなしているとあっという間に時間が過ぎ去っていきました。サークルやバイトに明け暮れていた日吉でのキャンパスライフとは全く異なる毎日は、睡眠不足が辛い時もありましたが、非常に充実したものだったと思っています。間違いなく、小野ゼミは私の三田生活の中心にありました。

さて、私は現在銀行のリテール部門でファイナンシャルプランナーとして働いています。簡単に言えば金融商品の営業で、一日の業務は顧客との商談が中心です。正直、就職活動を始めた当初希望していた業種でも職種でもありません。今と比べれば就職活動はしやすい時期だったとは思いますが、なかなか思うようには行かず、最後に内定をもらった今の会社に行くことになりました。ゼミ活動にかなり力を入れていたつもりの私は少し納得できず、ちょっぴり憂鬱な内定時代を送りました。しかしながら、入社してみると、お客さまとのリレーションの深さが重要となる銀行の営業には思ったよりやりがいを感じられ、何より、毎日いろいろな人と会い、話す今の仕事はとても楽しくかつ自分に向いていると今では思っています。逆に、就活当初希望していたような仕事は私には務まらないし、もし何かの弾みで志望通りの就職が出来ていたとしてもミスマッチに苦しむことになっていたかもしれないとさえ思います。もちろん、同じ会社の同期でも仕事上のストレス等から早々と転職や退職も決めた人たちもいるので、今の私の仕事が特別やりやすいということでもなく、やはり職業を決める上で適性は非常に重要であると改めて感じています。仕事の内容だけではなく、職場の人間関係も比較的良好で、その点についても今の会社で働くことができよかったと感じています。プライベートの時間ももちろん楽しみですが、良い同僚、上司に囲まれているお陰で仕事の時間も毎日快適に過ごしています。



著者近撮

入社試験を受ける際、今の会社に対して小野ゼミに感じたような憧れや強い印象は持てなかった私ですが、今は現状にとっても満足しています。就職活動は必ずしも優劣だけを争うものではなく、企業も学生も互いに相性の良い相手も探す場だと認識できていたら、もっと有意義な就職活動が経験できたものと思います。就職氷河期とも言われているこの時代に少し綺麗事かもしれませんが、これから就職活動をする小野ゼミの皆さん、一度きりの新卒の就活をぜひ楽しみながら、自分に合った企業を探してみてください！

こんにちは、ベネフィット・ワンの篠田です。

第4期 OG 篠田 和恵

小野先生，ならびにこのOB・OG会誌をご覧の皆さま，こんにちは。小野ゼミ4期の篠田和恵です。

私は現在，渋谷にオフィスを構える㈱ベネフィット・ワンという福利厚生代行を主業務とする会社で働いています。社員数は約900名で，2010年3月15日でちょうど創業14周年を迎える，ベンチャー・スピリットを残しつつも，大企業になるための土台を今まさに築こうとしている，そんなエネルギー溢れる会社です。

私は，うちの会社の中では仕事に対してポジティブで愛社精神も強いからなのか，人事部より度々学生面談の依頼を受けます。学生の皆さまからいただく質問はとても共通しているところが多く，また，私の現在携わっている仕事の紹介にもなりますので，今回は，学生面談でお話している話の一部を以下に記載させていただきたいと思います。

1) どんなお仕事をされているのですか？

CRM (Customer Relationship Management) 事業部という部署に所属しています。この部署では，“福利厚生”としてクライアント企業の従業員向けに各種割引サービスを提供するのではなく，クライアント企業の抱える顧客，例えば，銀行の口座保有者や，保険会社の保険加入者，クレジットカード会社のカードホルダーなどに福利厚生サービスを二次活用して，“会員制サービス”として各種割引サービスを提供しています。

そのため，福利厚生サービス用として制作されたガイドブックや会員証，ホームページを提供するのではなく，各クライアントのカラーに合わせたオリジナルのアイテムを制作します。制作にあたっては，クライアントからデザイン，コンセプト，提供方法，予算などをヒアリングし，それを形にまとめて，制作印刷会社，Web制作会社，システム開発会社，配送会社などへ指示・依頼をします。

地味な作業も多いですが，フリーペーパーや雑誌をデザインの参考にしたり，他社のホームページを見てレイアウトや画面遷移を考えたりするのはとても楽しいです。



歓送迎会にて事業部長の話を熱心に聞く著者

2) どうしてベネフィット・ワンに入社しようと思ったのですか？

一番の理由は会社が大きくなる過程を見てみたかったからです。実際に入社してみて、「とにかく新規開拓だ！」と営業に奔走していた時代から、クライアント数や会員数が増大するにつれて、「既存のクライアントとの関係を重視しましょう」「サービスレベルを向上させましょう」と重要視するポイントが変わってきていることを実感します。また、それに伴い、部署横断的な業務改善プロジェクトが現在立ち上がっていて、私はそのメンバーの一人なのですが、文化・習慣・組織体制を変えることの難しさ、変更を打ち出してそれを定着させることの難しさを痛感しています。しかし、社会人4年目の私が役員と同席する会議で現状の問題点や改善策について言及する機会をいただけるのも、当社のような中規模の会社ならではの良さだと思っています。

3) 仕事において大変なこと、やりがいはなんですか？

今の私の仕事は先述のとおり、制作印刷会社やシステム開発会社などのいくつかの協力会社を取りまとめ、クライアントの要望を実現することなのですが、関係者が多いとそれだけミスコミュニケーションや想定外のことが発生するため、費用や納期を当初の予定通り進めることが非常に難しくなり、各関係者への調整（お願い）で苦勞することが多々あります。しかしその一方で、幅広い業種の方々と仕事ができ、徐々にその業務についての知識が身についていくというのは非常に面白みがあります。

以上が簡単ですが、私の現在携わっている仕事の紹介となります。2010年の目標は、1プレイヤーとしてだけの仕事を頑張るのではなく、チーム全体、事業部全体が良くなるよう、もう少し視野を広げて業務を行うことです。次回、小野ゼミのOB・OG総会などで皆さまにお会いするときには、活発で充実感溢れる私をお見せできるよう、日々の業務を頑張りたいと思います。



三田祭 2009 に訪れた著者（右端）

ユーモラス広告の有効性 ――三田祭論文を振り返って――

第4期 OG 富岡 亜矢

前回の会誌でご報告させていただきましたが、私は一昨年よりマーケティングリサーチの会社に転職し、広告・ブランド調査に携わっています。三田祭論文広告班だった私にとって、様々な広告の有効性を実際に検証できる今の仕事は、面白い一言に尽きます。

中でも一番やりがいを感じるのは、調査結果をもとにしたメーカーや広告代理店とのディスカッションです。オンエア前の調査の場合は、候補が複数あれば最も効果的なのはどの広告か、そしてどのように改善していけば良いか、オンエア後の調査の場合は、次の広告制作に向けて方向性を探るディスカッションが行われます。時には、メーカーや広告代理店の方々が時間をかけて制作した広告を客観的な立場から否定しなければならない

こともあります。そのような時には論理的な展開が特に重要となるため、小野ゼミのケース・メソッドやディベートで鍛えた経験がとても役立っています。

三田祭論文を読み返してみると、その内容はまさに私の仕事に通じるものが多くありました。そこで今回は、そのテーマであった「ユーモラス広告の有効性」を、自身の携わった広告で改めて検証してみたいと思います。

昨年実施した調査の中で、ユーモラス広告に該当する2ケースを例に挙げます。1つは飲料、もう1つはヘアケアの広告でした。まず、2ケースとも広告注目度が高いことは論文の結論通りでした。しかし、製品認知度への効果は、ヘアケアでは平均的だったのに対し、飲料では弱く、2ケース間で異なる結果となりました。ヘアケアは、ユーモラスを製品特徴と絡めて表現しているのに対し、飲料は製品と全く関係のない方法でユーモラスを表現していることが、この違いの要因となっています。論文では、「ユーモラス広告は製品認知度に負の影響を及ぼす」という仮説が支持されない結果となったのですが、飲料の広告については、この仮説があてはまっています。ちなみに、飲料の広告ではこの調査の結果をもとに、製品パッケージそのものを主役にしたユーモラスな広告を新たに制作することで、製品認知度を高めることに成功しました。

次に、論文で課題として残された理解度について検証します。2ケースとも広告の内容はよく覚えられており、論文と同じ結果になりました。覚えている内容を消費者に質問しても内容まで覚えていないケースが多いことを考えると、ユーモラス広告は内容がよく記憶に残っていると言えます。しかし、2ケースとも、覚えられていた内容は製品属性に関するものではなく、ユーモラスな表現そのものが中心でした。その原因は、ユーモアに重点を置いたことで、広告の意図や伝えたいことがわかりづらくなり、その結果製品属性の伝達力が弱くなってしまったことにあると考えられます。論文では明らかにならなかった「ユーモラ



現役時代の著者



四分野インゼミ研究発表会の様子（著者は左端）

ス広告は製品に関する情報処理に負荷を与える」という仮説をまさに反映する結果となりました。ユーモラス広告は製品属性をユーモラスに表現している広告でない限り、製品理解を高める目的には適していないようです。

最後に、製品への購入意向を高める上で重要な製品態度について検証します。論文では、「①ユーモア合致製品属性が高まる」「②ユーモア非合致製品属性が低下する」という2つの仮説を立てましたが、支持されたのは①のみでした。今回の2ケースでは、広告を見せても製品態度がほとんど変わらない、という結果となりました。

その原因は、上述の通り、製品属性の伝達力の弱さにあります。また、ユーモアな表現が「ふざけている」と感じさせ、信頼できない広告・製品と捉えられてしまったことも要因として挙げられます。今回のケースは、製品の信頼性という点で負の影響を与えており、②の仮説を反映する結果となりました。論文の調査で使用したゲームソフトのように、ユーモア合致製品属性がある製品で、その製品属性をユーモアな表現で伝えることができれば、①の仮説も成立すると考えられます。

最終的な結論は論文と同様で、ユーモラス広告はやはり、製品認知を高める上で特に有効と言えます。実際にヘアケアの広告は新製品のものでした。そのカテゴリーの中で後発品であったため、ユーモラスな表現によるインパクトが重視されていたのかもしれませんが。

このように振り返ってみると、三田祭論文が市場を反映した非常に実用性の高い結論となっていることがわかります。限られた条件の中でこのような結論にたどりつくことができたのは言うまでもなく、小野先生のご尽力によるものです。そしてその研究にメンバーの一員として携わることができたことは、今の自分にとって非常に貴重な経験となっています。今回振り返ったことで、論文では実証できなかった仮説が実際に仕事で携わった広告には反映されていたことも、みんなで議論を重ねて作り上げた仮説だけに、とても嬉しく思いました。これからも小野ゼミで学んだことを活かし、時には振り返りながら、日々の仕事に取り組んでいきたいと思えます。



OB・OG 総会 2009 にて

Wissenschaft als Beruf

第5期OB 千葉 貴宏

2009年4月、私千葉貴宏は慶應義塾大学大学院商学研究科前期博士課程（修士課程）に進学しました。大学院に進学してからよく考えるのは、日本の教育に関することです。実際は大学院どころか大学に進学する前からよく考えていたことではありますが、学部生時代の多少の就職活動と現在の学部生への指導（教育と呼ぶには程遠いので...）を通して、少しは以前より現実味を帯びた考察ができるのではないかと思ってこんなところに書いてしまう次第です。なお、ここに書いてあることに共感できなかつたり反感を覚えたりした場合には、そこいらの社会不適合者の院生の戯言として流してください。

皆さんが小学生や中学生だったとき、先生という職業の人たちの社会的地位が低いという感覚はあったでしょうか。私には全くありませんでした。そのころずっと考えていたのはむしろ、「先生」というのは偉い人であるはずなのに、どうしてこんなに魅力がないのだろう...ということばかりでした。そして実際に彼らの多くは社会不適合者である場合があるだけでなく、単に不勉強な人である場合すらありました。私は教育に当時強い興味を抱いていたにもかかわらず、いつの間にか教育者になるという夢のための勉強を忘れて、ただ有名大学に入学するという目的のためだけの勉強、というよりもむしろ「勉強」へとシフトしていきました。さらに大学入学後には、多くの大学生は大学入試のときの自分を追い抜くことができず、それを恥じることにすらないという事実が私を驚かせました。注記すべきは、高校までのつめこみ教育と大学教育のギャップがあまりにも大きく、大学における解答のない問題に対応できずに、大学生生活の大事な4年間の自己研鑽の時間を捨ててしまうという多数の大学生の様子でした。

連続性のない教育。小中高教育によって自分の力で飛び立てない勉強人間が育成され、大学教育でその状態を抜け出せない人間は、単なる「大きな子ども」として社会に放たれ、目下の日常業務に忙殺されて、真の成長を遂げることなく死を迎える。

しかしながら、小野ゼミという高等教育の場を経て社会へと飛び立っていた方々はそうではないはずです。自分の頭で考え、自分の力で行動し、先人から学び、それを検討したうえで自分の未来へとつなげることのできる人であるはずで。なぜなら、勉強人間であった私自身を真の勉強へと導いてくれたのが小野ゼミだからです。私は構造改革的な人間ではありませんし、小中高の教育を変える意気込みも能力も持ち合わせていません。だからこそ、学生を真の勉強へと導いていける大学教育にこそ、自分の生きる道を見つけられたのです。

表題となっている *Wissenschaft Als Beruf* は、Max Weber の 1919 年の講演のタイトルで、『職業としての学問』と訳されています。そんな表題をつけるとは大きく出やがって、という感じですが、これは、様々な現場で起こる様々な問題（例えば派遣切りとか）を政府による政策に帰そうとする現代の風潮に対する私からの批判です。詳しくは原著を読んでください。というか、詳しいところを忘れてしまっただけです...

新生活のご報告

第5期OB 細川 晋吾

新生活——。

無論、この言葉は文字通り「新しい「生活」を意味しているわけですが、「生活」の定義って何なのだろうかと思い、辞書でひいてみると「生きて活動する」という広義の解釈のほか「生計の道を立てる」という解釈の方法もありました。つまり、生活するということは、「手段」「計画」といった自発的・積極的な意味合いもあるということです。昨年4月より住友不動産に入社し、未熟ながらも自らの



2007年度商学会賞受賞時の著者。共著者たちと

生活や仕事について自発的に考える場面も増えてきたのかなあと感じております。今回は、「どんな活動をしているのか」「どんな生計の道を模索しているのか」について、学生時代から変化したことを書いてみたいと思います。



著者の「出世部屋」。インテリアと彼女は、まだこれから

◆住まい

水道橋にある会社の寮に引っ越しました。6畳ワンルームの小さい部屋ですが、立地の利便性があることに加え、洗濯機、乾燥機、キッチンといった、最低限生活に必要な設備が揃っているのがありがたいです。キッチンはまだ使ったことがほとんどありませんが(笑)。会社の先輩方は3年目くらいになると、マンションを買い始めるようですが、20代前半で住宅ローンを支払い始めるのは、何となく心が狭くなってしまうような気もするので、きっと6年くらいは

この際にお世話になるかもしれません。あるいは、全く予定の無い話ですが、彼女ができればもう少し快適な賃貸マンションにでも移りたいものです。

◆仕事

今年度から、新入社員の部署配置には、2か月ごとに様々な部署を回るジョブローテーションのシステムが採用され、現在、私はマンションの企画・開発を行う部署に所属しております。



2008年度商学会賞受賞時の著者。同じく二冠を達成した同期と

この部署では、用地を取得する部隊が仕入れてきた（あるいは、仕入を検討している）土地に対して、売上が最も高くなるように、どのような建物をどのくらいの規模で建て、どのように売っていくのかについて基本的な構想を企画していきます。社内では、延床面積を最大化することでいかにして売上を確保していくかが主に議論されていますが、それだけだと1つ1つの建物は没个性的になってしまいが

ちです。売上を最大限確保していくなかで、「独自性」を発揮して、いかにしてエンドユーザーに対して新しい住み方、あるいは働き方を提案できるかを考えねばならないなあと感じています。

現在は高円寺の土地にマンションを建てるプロジェクトを任されています。利益が億単位になるプロジェクトなので、プレッシャーもありますが、独自性をモットーに企画を考えていきたいです。

◆休日

仕事が終わらず、休日も出勤なんてこともあります。休める日はなるべく休みをとるようにしています。休日はなるべく外出をして、新しいことにチャレンジしているつもりです。とはいっても、仕事に忙殺され、3月の休日は未計画。手帳の休日欄は結構空いていたりします（笑）。そもそも1週間のうち、休日は最大限取れても2日しかない貴重な日ですので、仕事の予定を入れる前にプライベートの予定を入れてしまうという方法も得策なのではないかと思いつつ、今、ペンを走らせている次第です。

以上、色々とりとめのないことを長々と書いてしまいましたが、このようなエッセイを書かせて頂けるのも、小野ゼミとの出会いあつてのことだなあと感じ、大変感謝しております。これからの沢山の人達との出会いも大切ですが、これまでお世話になった場所や人達は私の一番の財産です。これからも小野ゼミの行事にはなるべく参加していく所存ですので、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

卒業後 1 年を経て

第 5 期 OB 飯島 崇志

みなさん、お久しぶりです。エッセイを依頼され、承諾したのはいいものの、大して書くネタもなく困っています。ひとまず、現在の仕事や日々の生活について思いついたままに書きたいと思います。

2009 年 3 月、慶應義塾大学を卒業し、同年 4 月、株式会社ゆうちょ銀行に入社しました。1 ヶ月間の監禁研修生活を経て、ゆうちょ銀行甲府店に配属されました。店舗での担務は専ら窓口に立つてのお客さま対応です。毎日様々なお客さまと接し、入金や口座開設やら様々な業務をこなしています。現在の仕事で最も喜びを得られる瞬間は、お客さまから「ありがとう。」と感謝の言葉をいただいたときです。ゼミ時代では、昨今のマーケティングにおける顧客満足的重要性を学びましたが、それを肝に銘じて、自分自身の接客で顧客満足を生み出そうと努力しているわけです。もちろん不満の言葉をいただくこともありますが、不満への対処の仕方がよければ顧客満足を得られるということを思い出したりしながら、前向きに捉えるようにしています。しかし、窓口が混雑した時のお客さまの視線や、金融機関として絶対ミスできないというプレッシャーは半端ないです。体力的というよりも精神的に疲れる仕事かなと思います。といっても、仕事のせいで心が病むようなことは全くないですけどね。

さて、私は大学卒業と同時に故郷山梨に帰ってきたわけですが、帰ってきて一番感じるのは親のありがたみです。もちろん学生時代たまに家に帰った時にも親のありがたみを感じましたが、最近はその以上にありがたみを感じます。朝起きればご飯が用意されている。帰ってくれば洗濯物は片付いていて、ご飯も食べられる。そのおかげで、空いた時間は全部自由に使える。最高です。学生時代は全ての時間が自由のようなものだったわけですが、社会人はそうはいかない。限られた自由な時間を目一杯使えるってことは本当に幸せです。

また、山梨に帰ってきてもうひとつ感じることは、大学時代の繋がりの深さです。距離は離れていますが、ゼミやサークルの友達とメールや電話で連絡を取ったり、東京に行った時は一緒に飲んだり、連休には山梨に遊びに来てくれたりもして、山梨にいても全然寂しくありません。私の大学時代の友人は本当に一生の宝物です。本当に人に恵まれたなと思います。これから東京に戻ることもあれば、そこからいろいろと転勤するかもしれません。しかし、どこに行ってもずっと付き合っていけたらいいなと思います。

最後に、こうやって今の自分の生活を考えると、恵まれた環境にいるのだなと思います。周りへの感謝を忘れることなく、これからも日々精進していき、充実した社会人 2 年目を迎えたいと思います。これからもよろしくお願ひします。



同期と久々の再会（著者は中央奥）

0年生

第5期OB 池谷 真剛

「この会社、辞めようよ...」

同じ企業に内定していた松川（第5期）が、去年の冬、いつもの調子で私にこうささやいたのです。彼が、すでに社会人よろしく“この会社”と言っていることから、松川と私の就職に対する間一髪度合いを感じ取っていただければ幸いです。

私は去年、大学生生活も残り3カ月というところで、内定辞退、留年、大学院受験という選択をしました。つまり今年、大学5年生ということです。しかし、小野先生のご厚意によって、むしろ大学院修士課程0年生として、有意義な1年間を過ごすことができました。

今年を振り返る時、真っ先に思い浮かぶのは学会デビューの事です。4月、アラブ首長国連邦のドバイで開かれた国際学会に、共同研究者の1人である千葉（第5期）と共に参加しました。初の学会発表が海外ということで苦勞もありましたが、その分得られる充実感は何物にも代えがたいものでした。そして、今後も努力次第でこのような機会を得られる道を選んだことを、心からよかった...と再確認しました。

さて、入試もなんとか終了し、引き続き小野先生の下で研究活動を行えることに、私はいま最上の喜びを感じています。しかし同時に、これほど恵まれた環境において何も為せないとするならば、それは自分の責任以外の何物でもないとも感じています。松川のささやきを本当に活かすためにも、文字通り、精進を重ねていかなければなりません。

最後になりますが、来年度から、小野ゼミの大学院生に、海外からの留学生が加わります。彼らとも切磋琢磨することによって、小野ゼミの発展に多少なりとも貢献を為したいと思う、今日この頃です。



学会発表直前に偶然出会った台湾の先生から訓示を受ける著者（中央）と共同研究者



案ずるより産むがやすし。英語でのプレゼンテーションを颯爽とこなす著者（中央）と共同研究者

続・伊佐次がゆく！

第5期 OG 伊佐次 志織

OB 会誌をご覧の皆様、こんにちは。小野晃典研究会第5期 OG の伊佐次志織です。僭越ながら、私の近況について報告させていただきます。

私は現在、(株)横浜銀行六角橋支店の LCT として働いています。LCT とはローカウンターテラーの略称であり、資産運用相談窓口でお客様のニーズに合った金融商品を提供するのが主な仕事です。「スチュワーデスみたいね。わたくし気に入ったわ。おほほ」とお客様のマダムにお褒めの言葉(?)を頂いた制服を着て、自分自身も少額でインド株や中国株の投資信託を買ってみたり、70代男性のお客様から怪しげな海外産のストッキングを頂いたりしながら、働いています。なんとなく購入したインド株の投資信託は少しか利益がでており、同期である韓可を思いながら購入した中国株の投資信託は少しか損失がでています。海外産ストッキングは、洗濯してから履くか、それとも履かないか検討中です。

働くと言っても、社会人になるまで金融に関してほぼ何の知識も無く、口下手なこの私が、自分より2倍も3倍も年上の方の資産に関する相談に、しっかりばっちり乗れるほど、世の中甘くありません。誰だって、汗水流して働いた大切なお金を預けるのですから、私に相談するよりも、キャリアのあるどっしりした人に相談した方がいいと思います。私に相談することになったお客様をガッカリさせないためにも、自分がガッカリ落ち込まないためにも、商品の知識を身に付けて、わかりやすく伝えることができるようになる必要があります。まだまだ試行錯誤の毎日です。今は、楽しいことと大変なことを比べたら、大変なことの方が多いです。まずは満足いく仕事ができるようになること。それが目標です。

あとは、趣味を充実させるべく、ABC クッキングスタジオに通っています。可愛くて素敵な先生が仕上げや重要な部分で手を貸してくれるので、とても料理の腕が上達したような錯覚に陥って満足しています。今年中には、ウクレレかフラダンスを習いに行きたいと思っています。まだまだ四捨五入すればハタチ！と自分に無理矢理言い聞かせ、色々なことにチャレンジしていきたいです。

以上が、私の近況報告です。乱文失礼しました。



三田祭 2009 に訪れた著者 (右端)

最後になりましたが、小野先生、教授へのご就任おめでとうございます。小野ゼミの益々の発展とご活躍を、心より願っています。

続・伊佐次がゆく！～終～

私とゴルフとコンサルティング

第5期OB 石崎 克典

6月から働き始め、まだ、数ヶ月しか経っていない私ですが、最近思っていることを、仕事と絡めつつ書こうかと思います。時間のあるときにでも読んでみてください。

私が最近思うこと——「ゴルフとコンサルティングって似ている。」なぜこんな思いに至ったのかを、ゴルフとコンサルティングの共通点をいくつか挙げていこうかと思います（ゴルフはやったことがないので、完全にイメージなのですが...）。その中で、私の仕事についても軽く触れられたらなと思います。ちなみにシステム導入のプロジェクトにいます。

◆いくつもの作業を積み重ねてゴールに達する

仕事の観点だと、プロジェクト成功のために近道はなく（効率的なのと手を抜くのでは別話なので...）、1つ1つの作業の積み重ねがあって、やっと成功するものであると感じています。

ゴルフの観点だと、ホールインワンは例外として、ほとんどが、1打1打の積み重ねであると思います。

◆ゴールまでには多くの障害がある。

仕事の観点だと、プロジェクトが進むうちに、時間が足りなくなったり、人が足りなくなったり、お金が足りなくなったり、まさに障害（エラー）が大量に発生したりと、無事にプロジェクトが終了するまでには多くの障害があります。

ゴルフの観点だと、ところどころにバンカーがあったり、池があったり、深いラフがあったりと、カップのボールを入れるまでには多くの障害があると思います。

◆時には予期しないことが起こる。

仕事の観点だと、いきなりお客さんから無理な要求をされたり、思わぬエラーが発生したりと、予期しない出来事が起こることも多々あります。これはほんとに困ったものです。

ゴルフの観点だと、いきなり雨が降ってきたり、スイングの瞬間に写メの音がしたり、鳥がいたずらをしたりと、ゴルフの世界でも予期しないことが多く起こると思います。

実に似ています——コンサルティングとゴルフ。だから、コンサルティング会社として、ゴルフ界のトッププレーヤーである「タイガ〇・ウッズ」をイメージキャラクターにしたのは素晴らしい選択だと...だっただと思います。

こんなことを考えながら日々仕事をやっています。

医学生としての新生活

第5期 OG 韓 可

小野先生、小野ゼミ OB・OG、現役生の皆さま、こんにちは。今年の9月に北京大学医学部に入学しました、5期の韓です。皆さまに近況をご報告する機会を頂くことができ、大変うれしく思います。

北京での生活は、新たな挑戦に満ちています。

一番大変なのはやはり勉強です。授業の進度はとても速く、少しでも油断しようものならたちまち置いていかれてしまいます。理系畑の中で、文系出身の私は明らかに基礎知識が不足しており、加えて国情の違いも大きなハンデとなりました(たとえば化学の授業では、元素や分子名の表記が中国語と日本語で全く違うため一から覚え直す必要がありました)。このようなわけで、授業の時間よりも予習と復習にかける時間が圧倒的に多いです。確かに大変ですが、しかし海外からの留学生たちに比べたら、私は言葉の壁がない分恵まれていると思います。中間テスト(懐かしい響き...)も終わり、なんとかついていくことが出来てほっとしているところです。



北京大学にて



北京動物園のパンダ

中国の大学生はほとんどが校内の学生寮に住んでいるため、行動を共にすることが自然と多くなります。普段は学校から出ることが少なく、食事でも食堂で済ませてしまうのですが、休日是一緒にショッピングに出かけたり、ごちそうを食べに行ったりして、仲良くやっています。日本からの留学生たちとも親しくなって、近所のおいしい日本料理屋さんを教えてもらいました。

食といえば、中国の屋台グルメは本当に種類が豊富で、食欲をそそるもの

ばかりです。そしてなんととっても安い！冬のこの時期ですと、右手に羊肉もしくはイカの串焼き、左手に焼き芋、そして煎餅（中国式クレープ）屋台の前に並んでその出来上りを待つ、といった具合です。まさに勉強の疲れを癒してくれる至福の一時（笑）。ちなみに、大学の向かいにあるお店のワンタン麺はまさに絶品です。北京にいらした際はご馳走しますので、ぜひご連絡ください。

今はまだ1年生のため、専門領域の勉強は始まっていませんが、救命救急の講座や専門家の講演会がよく開かれ、病院で実際に働いている先生方が来て話をしてくださる授業もあるので、その都度、自分はこれから医者として人の命と関わっていくのだという実感が、じわじわと湧いてきます。煩雑な化学式や数式と格闘していると、目の前の苦しさから逃げ出したくなることもあるのですが、そんな時は初心を思い出し、夢が現実となるいつの日かに思いを馳せて、自分を奮い立たせています。それに今は、家と教室を往復するこの平凡な毎日が、不思議と充実しているように思えるのです。

中国で生活するという事は、成長期まっただ中の活気溢れる社会から発せられるエネルギーを身近で感じると同時に、急激な成長がもたらした山積みの問題を目の当たりにし、時に憤りと悲しみがこみ上げてくるのを我慢しながら過ごすことであります。また、外国との比較の中からこそ見えてくるのが実にたくさんあり、日本での生活経験がいかに貴重なものであったかを改めて実感する日々でもあります。

最後に...小野ゼミ現役生のみなさんは、それぞれどのような将来像をお持ちでしょうか？きっとさまざまな場面で活躍をして、周囲から頼られる存在になっていくのだと思います。そしてこの先、重要な判断を迫られる時が幾度と訪れるでしょう。そのような時、他人の評価や目先の損得ではなく、より多くの人々を幸せにする道を選ぶことができますか。そして、自分の素直な気持ちに従って行動することができますか。これはみなさんへのメッセージであるとともに、私自身の課題でもあります。

それでは、いつかこの広い地球のどこかで、皆さまにお会いできることを願って。



盧溝橋の獅子



雪積もる校舎

新生活について

第5期OB 松山 昌司

商社で働くというと、終電、もしくはタクシーで深夜に帰宅。毎日のように先輩方から飲みを誘われる日々。短時間睡眠の日々。体力的に厳しい毎日は私は思い描いていました。しかし、コンプライアンスにおける残業時間の見直しから遅くとも22時には退社を求められ、また先輩方は就業後の会食もしくは家族サービスのため、飲みの誘いはほとんどありません。ということは、就業後何も予定を入れていなければ、遅くとも23時には帰宅でき、寝ようと思えば0時には就寝できます。時代は変わったのだ。小野ゼミに在籍していた頃は、眠たい目を擦ってコーヒーや眠〇打破を飲んでケース、ディベート、課題、論文など夜を徹して取り組んだ記憶があるが、眠りたいという欲求を抑え込むことの苦しさ、翌朝の疲労感は耐え難いものでした。睡眠時間が十分確保できる毎日、これは最高です。



現役時代、夏合宿にて耐え難い疲労感に苦しむ著者！？

現在、私は5期ゼミ長森本君と同じ部署で働いています（森本君は大阪、私は東京）。仕事内容は簡単に言うと事務作業で、1日中パソコンと格闘しています。正直動き回るのが好きな僕には合わない仕事ですが、あと2年ほど続けなければなりません。また、隣の事務職のオバサマ（年齢不詳）からは毎日のように怒られっぱなしです。随分今の仕事嫌そうだなとお思いになると思いますが、意外とそうでもないんです。毎日必ず違った問題が発生するので、それを1つ1つ潰していきます。毎日違った達成感を感じながら楽しんで仕事をしています。そうはいうものの、パリやミラノ、ロンドン、ニューヨークへ出張に行く先輩方は羨ましいもので、いつかは自分も...と思いつつこれからも頑張っていこうと思います。

抽象的な内容になってしまいましたが、あまり具体的に書いてしまうと森本君が「仕事内容が違いすぎる、松山ええな～」と拗ねてしまうので、そのところご了承下さい。

新生活の報告 ――千葉から埼玉、そして栃木へ――

第5期 OG 高崎 恭子

月日が経つのは本当にはやいもので、春に小野ゼミを卒業してから、気が付けばもう冬を迎えてしまいました。はじめは学生から社会人へという大きな変化の中で戸惑うことも多くありましたが、少しずつ新生活にも慣れてきたところです。

ここから私の社会人生活について書かせて頂こうと思います。私は4月に本田技研工業株式会社に入社しました。自動車メーカーのホンダです。“現場”を知ることは重要であるという会社の意向のもと、入社してからの半年間は、「売る現場＝販売店」と「造る現場＝製作所」での実習が続ききました。

◆4～6月 販売店実習（千葉県柏市）

新入社員はそれぞれ実家から最寄りの販売店で実習を行いました。各販売店によって差はありますが、私の場合は電話対応と店頭での接客がメインの仕事。電話対応でお客様からのクレームにめげそうになったり、コーヒーマーカーの電源が抜けていることに気付かず冷たいホットコーヒーをお出ししてしまったりと失敗も多々ありましたが、社会人になりたての私にとって良い勉強の場であったと思います。



製作所実習の作業着姿（著者は中央）

◆7～9月 製作所実習（埼玉県狭山市）

この3ヶ月間は、製作所付近の寮で生活しながらの実習でした。塗装した後のボディにゴミやムラが残っていないか検査する仕事を担当。ベテランの現場の方々に混じり、ラインに入って作業していました。ちなみに製作所のシフトは2交代制だったので、早番の日はめざましテレビが始まるずっと前に寮を出て製作所に向かい、遅番の日は0時過ぎに夜空の星を見上げながら寮まで帰っていました。

◆10月～ 本配属（栃木県芳賀郡）

半年間の実習を終え、ついに発表された本配属先は…
「本田技術研究所 四輪 R&D センター 開発推進室 開発管理ブロック（試作推進）」でした。
簡単に説明してしまうと、新機種を開発にするにあたって必要な試作車の製作日程を管理したり、試作

に必要な部品を手配したりする仕事です（試作車は走行実験や衝突実験などに用いられます。また、試作は車だけでなくエンジンやミッションなどの単体もあります）。車の仕組みや製作工程、部品知識などが必要となるので、文系の私にとってはなかなか馴染みにくい仕事ではあります。ただ研究・開発という先端の部分に関わることが出来るので、メーカーならではのやりがいも感じられるのかなと思っています。ちなみに研究所と言うだけあって、やはり理系の方が多く文系は少数派です。どれだけ多いかと言いますと、今年栃木の研究所に配属された新入社員は約 400 人ですが、そのうち文系は私を含めて 5 人という奇跡的な割合です。Honda は男性の割合が高い会社でもあるので、「文系」「女性」という 2 つの条件が揃っている私は、研究所内ではかなり珍しい人種ですね。

ところで、実はこれまでペーパードライバーに近かった私が、栃木配属を機にマイカーを持ちました（寮から研究所までは車でしか通えないという状況により、車を持たざるを得なかったのですが）。このように研究所では、約 1 万人近い社員が車通勤なので、通称“Honda 渋滞”が発生します。朝の出勤時間や夕方の帰宅時間になると、研究所周辺の道はやたらと Honda 車でいっぱいになります。もちろん私もその中の 1 台です。渋滞中つい眠くなっちゃって・・・ということがないように、これからも無事故無違反で安全運転に努めていきたいと思っています。



愛車の Honda “LIFE”

なんだかまとまりのない文章になってしまいましたが、この場を借りて皆様に近況報告させて頂いたことを嬉しく思います。社会人 1 年目はあまりにも多くの変化があり、まだまだ落ち着かない日々を送っていますが、これからも社会人としての自覚と責任をもって前向きに頑張っていきたいと思っています。



都市対抗野球の応援（著者は左端）

最後になりましたが、日光に行きたい方！ 宇都宮餃子を食べたい方！ U 字工事が好きな方！ ぜひ栃木に遊びに来てくださいね。もちろん上記に当てはまらない方も大歓迎です。お待ちしております☆

留学経験と異文化接触

第5期 OG（特別聴講生） Magali Vizcarro

グローバル化に伴い、国境を越えたビジネス活動が活発になり、多国籍企業も大きく発展しました。従って、毎日の仕事において、異文化と接触する機会がある人の数も増加していくでしょう。海外で進出し、国際経営チームを持つ企業に限らず、単に海外で販売・生産活動を行う企業においても、多文化に関するチャレンジがたくさん見られるでしょう。これらの挑戦に興味を持ち、大学3年生になって「国際経営」を専門にしました。そこで、異文化マネジメント能力を身に着けるために、経験的学習や相互交流が一番効率的方法であると言われ、卒業までにせめて2回海外で留学することになりました。

小さいころから日本に興味を持っていたので、日本文化を学びたいと思い、慶應義塾大学に応募しましたが、最も有益な経験は小野ゼミで聴講できたことでした。特に、ゼミ生が構築するコミュニティーやゼミにおけるチームワークに感心しました。私の国では、どちらかといいますと、個人主義が重視されているので、グループにおける人間関係の重大さを考えたことがあまりありませんでした。共通の動力によって効率性も上がりますが、業績よりも優先されていたのは、ゼミ生の中に生じる友情でした。このように、小野ゼミに参加できたことが様々な面で勉強になり、日本で一番楽しい経験になりました。

そして去年の8月、アメリカに留学することになりましたが、着いた途端にカルチャー・ショックを強く感じました。しかし少しずつアメリカの文化に慣れてきて、私にとって一番面白いことは、革新的活動や起業家精神が大いに重んじられていることです。個人の発想が大事にされ、学生たちが自分の思いつきを実現される意志が非常に強いと思いました。よって、生徒たちが個人的なプロジェクトを営む能力を身に着けることが優先され、大学生でも、実践的な仕事の経験が必須です。例えば、Carlson School of ManagementのMBA学生はみんな、勉強するのと同時に、コンサルティング会社、あるいは投資基金運営企業で仕事の経験を積まなければなりません。結果的に、教育の質が上がるだけではなく、キャリア作りに対する動機も高まります。

異文化と接触する機会が多くなることに伴って、様々な国の人とコミュニケーションできる能力が重視されていくでしょう。もし海外へ行く機会があれば、その機会をぜひつかんでほしい。就職する際に武器になるだけではなく、世界中に友達ができるのはとても素晴らしいことです。



著者の現留学先、ミネソタ大学カールソン経営大学院

結婚・出産特集

結婚生活について

第1期OB 伊藤 圭以

第一期生の伊藤です。今回も原稿執筆の依頼をいただき、ありがとうございます。近況など報告させていただきます。

◆結婚しました

30歳を目前に控え、ゴールインしました。相手は同じ会社に勤めている2個下の女性です。ベタに社内です。

しかし自分がほんとうに結婚できるとは思っていませんでした。捨う神あり、ですね。自分としてはまだまだ若いつもりで、高校時代なんてついこの間と思っているので、結婚することに対する自覚や責任感なんてものがまだあまりありません。そこらへんは徐々に形成されていけば...と思っています。

彼女の誕生日にプロポーズをし、自分の誕生日に挙式をする、という別にそんなことを狙っていたわけでもないのに結果的に非常にスイートなことをしてしまいました（式場が空いていたのが自分の誕生日しかなかったんです）。

でもこれで自分の誕生日＝結婚記念日となり、さすがに自分の誕生日は忘れないので、結婚記念日を忘れて「今日は何の日か忘れたの？最低っ！」と言われる心配はなくなりました。

◆神奈川・千葉論

彼女は横浜出身で、実家も横浜にあるのですが、なんだか横浜出身者の横浜愛着度というのはすごいですね。私は千葉県柏市出身で、まあそれなりに地元には愛着はありますが、そこまで強いわけではありません。だが横浜の人は違う。一生横浜に住みたいと普通に考えていて、ハマっ子としての誇りがあり、そして、「まあ確かに東京は都会だし便利だけど、結局港町じゃないよね？」なんて考えている人ばかりだ。彼女は就職活動の際は横浜に本社がある企業を片っ端から受けるという、我が同期のN嶋君のようなこともしたみたいです。

神奈川は横浜以外にも湘南の海なんかもあって、全般的にイメージが非常にいいですね。一方で私の生まれた千葉県は、東京ディズニーランドをはじめとして、東京じゃないのに東京を謳っている施設が多い。東京ドイツ村なんて施設が都内から遠く離れた袖ヶ浦にあるのです。むー。

この話の流れだと新居は横浜になりそうですが、「通勤に便利な場所がいい」ということで結局練馬になりました。

◆思いがけず

式場は、青山一丁目にあるレストランにしました。普段はレストランとして営業をしていて、週末はウェディング向けになるような場所です。式の当日にどんな料理を出すかを決めるために、レストランとして営業している日にコースの試食へ行ったのですが、そのときになんと2期の藤村さん（旧姓）が隣のテーブルにいらっしゃいました。

帰って昨年のOB・OG会誌を見返してみたら、藤村さんのページにある結婚披露宴の写真がたしかにこの会場でした。同じ場所を使ったということだったのですね。記念日かなにかでいらっしゃっていたのでしょうか。なんにせよ非常に驚きました。そして、声をかけられたときにとてもうろたえてしまい、微妙な反応をしてしまいました。この場を借りてお詫びします。もうほんと、変な反応でごめんなさい。

◆生活について

最近のエピソードですが、誕生日にプレステ3をもらいました。なんとできた嫁でしょう！これは本当に自慢です。というわけで早速たくさんやっています。「ゲームに熱中しすぎて相手をしてくれない」という苦情が出てきていますが、それはプレゼントする前に気がついておくべきことだ！

いっしょに生活を始めてからあまり時間は経過していないので特にほころびは出てきておりませんが、やっぱり今まで違う家で育ってきたわけなのでこれから色々と違った習慣などが出てくるのでしょうか。

ちなみに私はすべてのモノの置く場所と置く向きに決まりごとがある（ex.歯磨き粉のチューブは必ず表面をこちらに向けて置く）など、一人暮らし時代につちかった細かい自分ルールがあるので、それを気にしないようにすることが目下の課題です。



結婚披露宴にて、同期生に囲まれて

『開国博 Y150』と結婚

第1期 OB 中嶋 浩章

今から約150年前にあたる1859年（安政六年）、福澤先生は巷で噂になっている“開港したての横浜”にやってきました。蘭学で磨いたオランダ語を試そうとしたにもかかわらず、看板の文字がまったく読めません。なんとかオランダ語を話す外国人を見つけ、「あの文字はなんだ？」と尋ねると、その外国人は「あれは英語だ。」と答えます。この件に衝撃をうけた福澤先生は、江戸で開いていた小さな蘭学塾を英学塾に改めます。慶應義塾発展のキッカケになった有名なエピソードです。

私は今、勤務先の横浜市役所から派遣され、横浜の開港150周年記念事業を担当する「財団法人横浜開港150周年協会」という場所で働いています。2009年4月から153日間にわたり開催してきた「開国博 Y150」を終え、ゆっくりする間もなく残務処理にテンパる毎日です。

◆産業メーカーから市役所へ

2003年の卒業後、私は三菱重工業株式会社に入社しました。初任配属は、まったく予期しない広島県の工場で、そこでは製紙機械や新聞輪転機といった大型産業機械を作っており、私が任されたのは、原価計算バリバリの“工場経理”でした。簿記や会計の知識がもっとあれば...と泣きそうになる日々でしたが、苦しみながらも実践で身に付けることができるといふ貴重な経験ができたと思えます。

3年間働いた後、2006年の春に横浜市役所に転職しました。その経緯はここでは割愛しますが、簡単に言うと、自分自身が本当に出し切れる仕事を真剣に考え直した結果でした。メーカー経理の



開国博 Y150

経験から、市役所での仕事はきっと納税とか工場誘致であろうと思っていたのですが、与えられた担当はなんと『2009年の横浜開港150周年記念事業の実施』というまったく思いもよらないところでした。

◆「開国博 Y150」における広報の仕事

私は「横浜市 都市経営局 開港 150 周年・創造都市事業本部 150 周年記念事業推進課」という非常に長い名前の部署に配属になり（要するに 150 周年事業を企画する部署なのですが）、広報を担当しました。広報といっても、当時は企画内容もまったくできておらず、マスコットキャラクターもない状況での PR であったため、かなり苦戦をしました。その上、小野ゼミや企業を経験してからの役所での初仕事ということもあり、「売上という明確な指標を持たない役所の広報って何なんだろう、何をもちて「成功した」と言うんだろう、費やした費用（は税金なのです）に見合うだけの効果はあったのだろうか」と自問自答しながらでした。小野ゼミ生の皆さんの中で、『行政の広報』について何かいい考えやアイデアがある方は、ぜひお知らせいただきたいと思います。

◆「開国博 Y150」における総務の仕事

2007 年、150 周年事業を実際に主催する団体（「財団法人横浜開港 150 周年協会」）を作り、そこに出向することになりました。財団設立の目的は、市役所や県庁、企業（銀行、電鉄、広告代理店、旅行会社、飲料メーカー、地元メディア、等々）からの職員を受け入れ、横浜に関係する様々なジャンルの人間でイベントを行うためのもので、最終的に 77 名まで増えました（ちなみに、博報堂からこられていた方は小野先生の奥様をよくご存知ということでしたし、マスコットキャラクター「たねまる」を担当する伊藤忠の方は 2 期の奈良崎君と同期とのことらしく、世の中の狭さを感じました。).

この協会では、前年と打って変わって「総務」を担当しました。150 周年記念事業の企画からは遠のいてしまったのですが、私は財団の立ち上げから関わることになり、むしろ大変やりのある（過酷な？）日々を送りました。というのも、財団は当時影も形もなく、建物もなければ机や鉛筆さえありませんでした。法人登記をはじめ、出向者以外の従業員雇用等、右も左もわからず行政機関にひたすら通い、協会内のシステム構築、横浜市区への対応、協会における理事会や評議員会（企業の取締役会のようなものでしょうか）の段取りから、協会本部の建設に関するあれこれ手続き、に伴う引っ越し作業、職員の福利厚生



「たねまる」と

生、廃棄物処分や清掃の契約まで、ひとつの組織を作り上げるとは、本当に大変なものだと痛感しました。今は、イベントが終わったため、事業報告の作成、組織の解散、建屋の解体・撤収などに向けた準備に取り組んでいます。

◆「開国博 Y150」の意義

横浜開港 150 周年記念事業「開国博 Y150」については、なかなかこの紙面で語るのには難し

いのですが、来ていただいた方がいれはどう感じられたでしょうか？会場全体への来場者は717万人に達したのですが、メディアで取り上げられているとおり、入場料金が必要な会場への来場者数が目標の1/4に留まってしまいました。途中、発案者の市長が突然辞職したり、不況やインフルエンザの影響を受けてしまったりしたこともあるのですが、来場者を満足させるという点では企画内容に反省点も多く、イベント作りの難しさを感じました。ただ、利益がバンバン出る事業ならきっと企業が実施するでしょうし、掲げた目標の「市民が創る記念事業」については、その後のアンケート等から一定の成果があったと私は思っています。先ほど述べたとおり、「売上という指標がない行政」がイベント事業を行った良い面と悪い面が出てしまったと思いますし、私が今後、市役所で働いていく限り考えなければならない課題にしようと思っています。

◆もうひとつのセレモニーと横浜開港200周年

さて、私事、昨年11月7日に結婚いたしました。昨年は、仕事では横浜のセレモニーを準備し、プライベートでは自分のセレモニーを準備するという、例年になく慌ただしい年でした。ただ、生涯の伴侶と生活することは（一人暮らしが長かったため特にかもしれませんが）大変人間らしく充実したものだと思います。挙式で言われたのですが、ちょうど我々夫婦が金婚式を迎える2059年は、横浜開港200周年にあたります。もしまた記念事業があれば元気にふたりで見に行きたいですし、200周年が輝かしい年に、すなわち、これからの50年が素晴らしい横浜市政になるかは、自分の働き次第、というぐらいの気概を持って、（恩師が長年居を構え小野ゼミ生にもきつと馴染み深い）この横浜のために頑張っていきたいと思えます。



結婚披露宴にて、同期生に囲まれて

エーゲ海クルーズ新婚旅行記

第2期 OG 森口 悦子
(旧姓 藤村)

◆はじめに

小野ゼミの皆さま、ご無沙汰しています。また、今年も会誌のエッセイを書く機会を与えていただき、感謝しています。第1巻、第2巻と読み直してみても、いつも周りの皆さまの志の高さとか、漢字がいっぱい、専門用語いっぱいのエッセイにただただ頭が上らない思いです。さて、そんな私には今年も頭を使わなくていいテーマ「新婚旅行」を与えられましたので、息抜き気分で読んでいただければ幸いです。まあ、ほとんど「新婚」の部分はないので、旅行記として読んでいただければ。新婚旅行の行き成田空港では偶然にも小野先生夫妻にお会いして、幸先いいスタートでした。また、このエッセイを書く前日に同期にあって、どうしよ〜という話をしていたら、「ブログをコピペしろ」と優しい言葉がけをいただきましたので、遠慮なくそうしようと思います。OB・OG会誌にお見苦しい表現や似つかわしくない言葉遣いがありましたら、そーいうことね、ということでお許しくださいませ。では、旅行記をどうぞ！

◆エーゲ海クルーズ

新婚旅行にエーゲ海ハネムーンクルーズしてきました。初のクルーズでドキドキでしたが、10万トンを超えるものすごいおっきい客船で、（横浜ランドマークを横にしたぐらいらしい）乗客は3300人、イタリアのコスタ社の客船だったので、陽気なラテンムードで毎日パーティー気分。動くラスベガスホテルというか、ディズニーシーみたいな感じ。観光して、船に戻ってプール行ってフルコース食べて、ショー見て、部屋に戻って寝たら次の寄港地に着いてるので、スーツケースがらがらしないでもいいし、楽ラクでした！



豪華客船

た！船は、昼間はプールサイドのデッキで毎日毎時間お祭り騒ぎ、夜はフォーマルデーでばっちり着飾ったり、毎日ショーもあり、ビンゴあり、カジノあり、で、エンターテインメントはつきませんでした。食事すべて含まれていて、イタリア船なので、イタリアンベースで ヴォーノでした！夜のフルコースもおいしいんだけど、24時間ピザ食べ放題、昼はジェラードも！一生に一度は行きたかった場所にいっぺんに行けて、世界遺産回って、最高に幸せ

でした。しかも雨ゼロ。からっとした真夏の太陽に、紺碧の海、絶好のベスト地中海気候！日程&寄港地は以下。

1. イタリア：ヴェネツィア到着
2. イタリア：ヴェネツィア出港
3. イタリア：パーリ（アルベロベッロ観光）
4. ギリシャ：カタコロン（オリンピア観光）
5. ギリシャ：サントリーニ島・ミコノス島
6. ギリシャ：ロードス島
7. 終日エーゲ海クルーズ
8. クロアチア：ドブロブニク
9. イタリア：ヴェネツィア入港
10. 日本帰国

◆水の都ヴェネツィア

旅の出発地はヴェネツィアです。英語では、ヴェニスとも言いますが、なんかヴェネツィアって響きがいいです。ヴェネツィアといえば「ヴェニスの商人」「カサノバ」「旅情」「ヴェネツィアンカーニバル」いろんな文学や歴史にも出てくる“アドリア海の女王ヴェネツィア”。長い歴史の中で、1000年近くひとつの共和国が存続したことは稀に見る珍しさで、もちろん、歴史上最も長く続いた共和国です。水に浮かぶ街並みを見ていると、商業で栄えたからこそそのパワーを感じます。そして、多くの船乗りたち、商人たち、旅人たちがヴェネツィアから航海に出ていったわけです。有名なマルコ・ポーロもそのひとり。そんなヴェネツィアからの出港が旅の始まり。大航海時代に思いをはせながら、水に浮かぶ中世の美しい街並みを眺め、感慨にふけてました...のは、数分だって...、アレ、何！？ってものを発見！わかります？ 真ん中の塔。塔が傾いている！ヴェネツィア版ピサの斜塔！？ げーーーー と思いながらも、長い年月ラグーナ（潟）の上に立っているんだから 仕方ないかー、とか思い、実際ヴェネツィアではまっすぐ立っている建物なんて一個もないと言われていたみたいです。ラグーナの上に丸太をガンガン打ちこんでたくさんの建物を建てているので、「ヴェネツィアを逆さにすると森ができる」そーです。確かに、ゴンドラ乗り場だけでも杭が30本以上。どーやって打ち込むのか不思議です。ま、そんなこんなでヴェネツィアから無事出港し、クルーズは、はじまりはじまりなのでした。ヴェネツィアが沈むまであと100年とか言われています。そんな限られた時間とか危機感とか悲劇があるから、ヴェネツィアはいつそう美しく際立って見えるのかも。でも、いろいろ水門計画とか、地盤上昇計画とか頑張っているんで、そうそうこの美しい水の都は滅びない気がします。だって1000年以上も栄華を極め、栄えた街。きっと塔が傾こうとも、重石を乗っけてバランスをとり、またガンガン丸太を打ち込んで 水中の森の木を増やすことでしょう。もちろん、ヴェネツィアは世界遺産でもあります。大切に未来に引き継いでいきたいですね。って、沈まないためには、サンマルコ広場の大量の観光客がいない方がいいのんじゃないの（サンマルコ広場が一番低くて、冬にはよく水没します）？とか、渋滞状況のサンマルコ広場を船の上から眺めながら、またも心配になりました。

◆古代オリンピア

ギリシャに入国しました。カタコロンという港からオリンピアへ。オリンピアはその名の通り、古代オリンピックが行われた場所。伝説によると、ギリシャの神々がこの地で最初のオリンピックを始めたといわれているそうです。伝説でもそうだし、古代紀元前776年にオリンピックが始まった場所。なので、現代でもオリンピックの開会式の聖火はこのオリンピアのヘラ神殿から太陽の光を用いてレンズで点火されるそうです。ご苦労様です。

真夏の灼熱の太陽、紀元前からの古代遺跡、鳴りやまない蝉の声。なんか、芭蕉の「夏草や つわものどもが 夢の跡」という句を思い出しました。古代のオリンピックは、選手というより戦士というほうが似合う気がします。祖国のため、自分のために全力で戦った熱き勇者たち。（というと、聖闘士聖矢っぱいね...。あ、現役はわかりませんよね）参加者は、不正を防ぐために全裸で参加したというお話。近年の、レーザーレーザー水着騒ぎを見ていると、「全員裸で泳げばいいんだ！」と言っていたコメンテーターもまんざらではないか思ったり...。ハイライトはオリンピックスタジアム！！40,000人の観客が収容できたといわれるスタジアムは、未だに大理石のスターディングブロックがあります。そうきたら、やることはこれっきゃない！よーーーいドン！ここで走るのには本当に気持ちよかったー！走ったあとはいっそう空気がおいしい。短距離は大会初期からある競技。4万人の観客の中で、目の前に誰もいなく、一番最初にゴールにたどりつく気持ちよさはこの何百倍だったんだろうとか、真夏のオリンピアで思いました。古代オリンピックの勝者に与えられるのはオリーブの冠のみ。その冠は、単なるオリーブの若木でも金メダル以上に輝いていたのかもしれませんが。今も昔も変わらない気持ちを共有させてくれる古代遺跡に感謝して、オリンピアをあとにしました。

◆紺碧の海・サントリーニ島&白い迷路ミコノスタウン

エーゲ海といえば、紺碧の海と白亜の壁、教会のブルーのドーム。一生に一度は行きたいエーゲ海の島！やっぱりその代名詞はサントリーニ！！と叫ぶのにピッタリの人気No.1です。サントリーニのイアで夕陽を一緒に眺めたカップルは永遠に結ばれるんだって...。世界ふしぎ発見！で言っていました。ということで、今日もサントリーニ島はイタリア人カップルでいっぱい。考えることは万国共通。サントリーニは崖の上に白亜の家が雪みたいに立っている変な島です。どうも、火山や地震でよく壊れ、だからこそ今の家々も新しくキレイな街です（だからここは世界遺産ではないです）。しかし、その美しさを打ち消すくらいの過酷な試練が、ここにはありました。この島の街は崖の上にあるわけで、船に戻るには、ケーブルカー（有料）か、600段の階段を



サントリーニ島・イア

登るか、その階段を往復するロバタクシー（有料）に乗るか、この3択です。ハイシーズンのサントリーニは大渋滞、階段すべて、人ひとりの大混雑…。ロバに乗りたかったけど、日本人の「人に迷惑かけちゃダメ」の悲しい性が出てしまい、正午38度の超炎天下、絶壁の600段の階段をサンダルで降りていきました。それだけじゃありません、ロバタクシーが横を通り過ぎてくわけです。それも上りも下りも！何匹も！顔近いし！下まつ毛超ながいし！におうし！さらに、足元は、ロバの落としモノだらけ！そして、階段といっても、次の段まで1mくらいあって3~4歩かかります。下を見て、落としモノに注意していると、後ろからロバがやってくる。人ごみが〜とか思って前を見ると、足をすべらせる。もういやだ〜〜〜！とか泣きたくなると、まだ半分。半狂乱になりながら降りたとき、足がくがくでした。サントリーニ島、その美しさをすべて打ち消す過酷な階段…。自信がある人と、「やっぱツライ思い出もなきやね」っていう人に階段をおすすめします。

さて、午前中サントリーニ、午後ミコノスというエーゲバブルな1日の後半。ミコノス島には18:00入港、23:00出港の予定。夜？ と思ったけど、日の入りが20:00なので、到着した時は、まだピーカンでした。ミコノスでは、ペリカンが猫のように普通に港にいました。ペリカンは街のおっさんとも仲良しで、よくなつていました。ここのペリカンはいたずら好きで、お魚くれと店の前に居座って、くれるまでどかないらしい。しぶい！あと、ミコノスの観光目標は「ミコノスタウンで迷子になること」「素敵なゲイを発見する」。この邪道な目標は地球の歩き方が悪いのです。「ミコノスタウンは、迷いながら歩いてみるのが面白い。」（街の歩き方じゃない…）「昼間のミコノス島を知る上で、ヌーディスト・ビーチとゲイの存在も欠かすことはできない。…そしてゲイカップルだが、ここに集まる人たちはとにかくおしゃれで品がいい。ミコノス島が全体的に洗練された雰囲気をもっているのは、彼らの影響があるのかもしれない」って書いてあったら、噂の検証したくなります。で、実際はというと、本当にそうでした。ミコノスにはおしゃれなカフェ・バーがいっぱい、あ、オサレ！とか思うと客は男ばかり。しかもカップルだけでなく、男3~4人組の仲良しさんとかも多くて、着ている服もまことにオサレでおそれいました〜 なんてゲイさんっておしゃれなのだろう？ 美意識が高いから？ ミコノスはおしゃれだからゲイが集まるの？ ゲイが集まるからおしゃれなの？ などと、白い迷路のミコノスタウンで、頭の中も迷路に入ってしまった…。

◆騎士団と太陽の島 ロードス

さてさて、ギリシャエーゲ海ラストの島は「太陽とバラの島」と言われるロードス島。連日の疲れから遅めに起床して、なんとなく窓の外見ると、別世界！中世にタイムスリップ！？って驚きです！こういうのがあるから船旅は驚きの連続で飽きません！昨日は白亜の壁ばかりだったのに、今朝の景色は重厚な石の城壁色です。正直、行く地名はわかっているけど、その島のどこにつくかとか、港の場所とか、起きるまでまったく風景はわかんないのなんだか、毎朝どこでもドア気分です！一気にテンション上昇！だって、世界史好きとしても一番好きな中世の街並み。「ロードスの城塞都市の建造物群は、ヨーロッパに現存する中世防衛施設群の中では最大級のものである」だそうです！もちろん旧市街まるごと、世界遺産！城壁の中に入ると、なんて言うのかな、繁盛していてバザールって感じ。ヨハネ騎士団が基礎を作ったと言われますが、イスラムの影響もかなり受けているので、バザールって言葉がすごくよく似合います。石

畳の上に、おしゃれなカフェとか、おみやげ屋さんワイン屋、生地屋さんなどが立ち並びます。その中で一番気に入ったのは、中世の騎士団グッズのお店。中世好きゴコロをくすぐりまくります！ 甲冑に、剣に、盾！ ソード1本買っちゃいました！ そうです、ドラクエで新しい街や城に立ち寄った感覚に似ているかも！ 「勇者は、新しい○○の剣を手に入れた！」うきうき気分で観光して、買い物して、満足して船に戻ると、荷物のセキュリティチェックで止められました...もちろん、例のソードです。「レプリカ、スーベニア！」と訴えましたが、ちゃんと通じた上で、下船までお預かりだそうです。やっぱりね。



ロードス島

◆魔女の宅急便とドブロブニク

旅の最後の寄港地はクロアチア、ドブロブニクです。「アドリア海の真珠」と称賛され「ドブロブニクを見ずして天国を語るなかれ」とバーナード・ショウが言い「魔女の宅急便」「紅の豚」宮崎駿アニメのモデル、それがドブロブニクです！ このクルーズの体験談でも「ドブロブニクは最高に美しかったですよ！」と絶賛されていました。しかし、他の観光地に比べてマイナーな国だったので（クロアチアごめんなさい）ガイドブックも買わず、期待だけしていました。けど本当に驚きました！ 素敵な場所にいっぱい行って、目や耳や感覚が慣れた最後の場所であつたけれども、本当に最高に美しい街でした！ 世界遺産になっている旧市街はヨーロッパでも屈指の人気の観光都市です。この街の美しさを堪能するならば、旧市街すべて一周できる城壁散策がおすすめ！ 街も、海も、山も、風を感じて歩くことができます。一周しながら、すべてが絶景。城壁の真下は碧い海、ドブロブニクの入口の港、丘とクロアチアの旗、そして圧巻の赤煉瓦の街並み。気分は魔女のキキです！ もちろん、このときの鼻歌は「ルージュの伝言」「やさしさにつつまれたなら」の2曲で決定！ この前「魔女の宅急便」を放送していたので、ドブロブニクに似てるかなーと思いつつ見えていました。もちろん、複数の街をモチーフにしているのですべてじゃないんですが街のすぐ外の碧い海、赤煉瓦の街並み、城壁、港、たくさんのところが、あー、ドブロブニクだーと思いました。久しぶりに見たけど、やっぱり魔女の宅急便いいですね。



クロアチア・ドブロブニク，魔女の他急便の舞台

「やさしさにつまれたなら」

小さい頃は神さまがいて 不思議に夢をかなえてくれた やさしい気持で目覚めた朝は おとなになっても 奇蹟はおこるよ カーテンを開いて 静かな木洩れ陽の やさしさに包まれたなら きっと 目にうつる全てのことは メッセージ

小さい頃は神さまがいて 毎日愛を届けてくれた 心の奥にしまい忘れた 大切な箱 ひらくときは 今 雨上がりの庭で くちなしの香りの やさしさに包まれたなら きっと 目にうつる全てのことは メッセージ

カーテンを開いて 静かな木洩れ陽の やさしさに包まれたなら きっと 目にうつる全てのことは メッセージ

魔女の宅急便を初めて見た小さいころは、ホウキに乗って飛ぶことができるキキがうらやましくて仕方がなかった。けど、こうやって大人になって行きたいと願っていたところへ行けること。旅先で、本当に目に映るすべてのものがメッセージとなって身体に入ってくる感じ。ゆーみんの歌詞の通り、大人になっても奇蹟は起きるんだなーって思いました。

◆最後に

長々と旅行記を書いてきましたが、旅って本当に素敵なものです。行く先々での出会い、目に見える景色、空気、風、温度、食べ物や暮らし方など、自分の肌で感じないとわからないことが、旅先でいっぱいあります。五感をフルに動かして、感覚が研ぎ澄まされ、頭が浄化される。そして、帰っていく場所がある幸せ。日本での当たり前の日常が大切に思えるのも、旅から帰ってきたときにしか感じられないことだと思います。そんなこんなで、今年もいろんなところへ旅に行きたいなーと思いつつ、そんな暇があるのだろうか、とか不安もありますが、それでも、旅は人生のスパイスであり、エッセンスだと思うので、時間を作って行ってきたいと思います！ 場違いなエッセイでほんとに申し訳ないです。

8月8日大安

第2期OG 原 恭子
(旧姓 福田)

私事ですが、2009年8月8日8時8分に入籍しました。文字に表してみると、ここまで「8」にこだわるなら、2008年だったら良かったのにと少し思いましたが、もともと、入籍日には何のこだわりもありませんでした。結婚式を11月28日に挙げる事が決まっています、その前に一緒に暮らし始めるので、夏くらいが良いかな程度でした。ところが、いざ入籍日を決める段階になると日柄が気になり始め、手帳で良い日を探していたら、「8月8日大安」を発見してしまいました。中国では「8」という数字は良いとされているようですが、日本でも「末広がり」と言うように縁起の良い日なので、迷わずこの日に決めました。

いよいよ8月8日当日朝。時間より少し早めに旦那さんと区役所に行ってみると、既に2組待機していました。みんな「8時8分」狙いです。日本人も縁起というものが好きなのだのと改めて感じました。守衛さんも分かっているのか、「あなた達も8時8分だね」と言われ、そのまま待ってくれました。そして、8時8分。順番を待ち、私達の時には、間違いなく数分過ぎていましたが、「8月8日8時8分」の判子を押してもらい、手続きは無事完了したのでした。



披露宴にて

さて、入籍日の話を長々と書いてしまいましたが、少し旦那さんとのなれ初めのご報告です。旦那さんとは同期入社で、3年前、会社の研修で出会いました。同期が多いせいかな、入社して3年間存在を知りませんでした。それが、たまたま一緒にお昼を食べる機会があり、それが初めて話したきっかけでした。同じ駅に住んでいること、同じ大学だったこと等々、共通の話題があり、何度か話をするうちに、彼のまっすぐな性格に惹かれ、お付き合いすることになりました。そこから、結婚までの道のりは、資格試験の勉強等で思ったよりも時間がかかりましたが、自然な流れで進んでいったと思います。

今、結婚式も無事終え、ようやく落ち着いてきました。一緒に暮らし始めて、小さな喧嘩は圧倒的に増えましたが、たまに家で一人になると、一人暮らしで慣れているはずなのに、相手がないことにとっても違和感を覚えるようになりました。既に、あると気づかないけど、ないと苦しくなる「空気」のような存在なのかもしれません。

これから、子供が生まれ、子育てを経験する中で、ぶつかり合うこともたくさんあると思いますが、お互いを尊敬しあうことを忘れずに一生を共にしたいと思います。

まずは、2010年8月8日に盛大にお祝いをするにとしましょう。

結婚する準備できました

第2期 OB 梶山 啓介

小野先生をはじめ小野ゼミ、OB・OGの皆様、こんにちは。第2期の梶山です。この度はOB・OG会誌第3巻発刊おめでとうございます。また第3刊発行にあたり個性豊か・OB・OGを取りまとめて頂いた現役ゼミ生の皆様ありがとうございました。

OB・OG会誌の第1巻、第2巻では、主に自分自身の仕事に関してのご報告をさせて頂きました。今読み返してみると、その当時自分が考えていたことが書かれており、その当時のことが鮮明に蘇ってきます。

改めて、簡単に自己紹介をさせて頂きますと、私は2期生として小野ゼミを卒業した後にシティバンク銀行に入行し、約2年間おもに個人顧客向けのお客様に対しての資産運用の営業を行っていました。その後、シティバンクの同期とともにさまざまな法人の営業支援を行う株式会社エッジコネクションを立ち上げました。そして2009年12月には節目となる3期目が終了し、現在は新しいオフィスにて会社の次のステージに向けて日々頑張っております。

さて今年も引き続き仕事に関して書こうかなと思っていましたが、今回は仕事ともに非常に大事なイベントの出来事、「結婚」というテーマに関してご報告させていただきたいと思います。

周りの人間からは絶対に結婚が遅い遅いと言われ、自分自身も遅いと思っていましたが、去年春、意外とあっさり結婚を決意いたしました。彼女とは前職のシティバンク時代に出会い、部署は違ったのですが(ちなみに当時は第2期の向井さんと職場が一緒だった)、私がシティバンクを辞めてからも一緒に飲みに行ったりしている仲でした。そして、付き合い始めてから1年半ぐらいたった昨年春、プロポーズをし、無事ご両親にもお会いし、結婚することになりました。今年2月上旬に入籍をし、来月披露宴を行います。

「結婚することになった」と友達に報告すると「結婚する決め手ってなんだったの?」と聞かれることがあります。そんな時、私は「一緒にいて楽だから」と答えています。

よく考えると、私自身も結婚を決めた友達に対して同じような質問をしていました。「何が決め手だったの?」、「何で結婚することにしたの?」などなど。私に質問した友達が全員同じとは思わないですが、正直私自身は結婚することの良さを理解出来なかったため、理由を知りたくて質問をしていたと思います。その証拠として、彼女と付き合い始めて1年ぐらいたったある夜に大ゲンカをしました。大ゲンカというよりは私から勝手にこれからの2人の付き合い方に対して「宣言」をして、それに対して意味がわからないと彼女に怒られたというものでした。どういう内容の「宣言」だったかということ、それは「これから俺は自分が気を遣わず過ごす!!」という、今考えてみてもかなり問題があるカップルの発言というような内容でした。

なぜこんな発言をしたかということ、当時の私は、「自分の時間」、「仕事の時間」、「彼女との時間」という3種類の時間が存在しており、「彼女との時間」が増えれば「自分の時間」が減るというように、「or」の考え方をしていました。しかし、これから結婚して一緒に住み始めていくことを考えると、「or」という考え

方では物理的に無理が生じてきます。そこで「or」から「and」に切り替えていく必要があると考え、「彼女との時間」の中にも「自分の時間」を持つという意味で気を遣わずに過ごしていくよと彼女に宣言しました。しかしながら、特に何も時間を分けて接していなかった彼女に対してはあまりにも宇宙人的な発言だったため、「それって別れたってこと？」ということになり、その誤解を解くため朝までかけての「大討論」となりました。

そんな「宣言」から「大討論」を経てちょっと不安定な時期がありましたがなんとか2人の関係は深まり、何よりも私自身がこれだけ物事を言い合えて、一緒にいて楽な人はほかに出会えるのだろうかという気持ちになりました。そして、そんな気持ちを彼女に伝えることで一緒に結婚するということになり、今では、気を遣うどころか仕事でもプライベートでも色々と相談できるパートナーとして一緒に過ごしています。

前回、前々会のご報告とは完全に方向性が異なり、むしろ私生活の暴露話みたいな内容になってしまいましたが、これもひとつの近況報告として皆様にお伝えさせていただければと思います。



妻と一緒に

2009年の仕事と家庭について

第2期OB 神谷 光俊

小野晃典研究会第2期の神谷です。この度はOB・OG会誌の依頼をいただきましたので、自分の2009年を振り返りながら報告させていただきたいと思います。2009年は自分にとって、仕事面でも家庭でも大きな変化があった年でした。

◆仕事について

2010年4月で大学を卒業してから6年が経過します。新卒で入社したのは花王株式会社で、当時数少ないマーケティング職の職種別採用に惹かれて入社を決めました。入社1年目に担当となった「サクセス」を現在も担当しており、6年間に5つの新製品と3つの改良品を発売するだけでなく、10本を超えるTVCMの制作に関わったり、イメージキャラクターの伊藤英明さんが出演する映画に協賛したりと、忙しい中ですが楽しい毎日を送っています。

仕事のメインである商品開発・育成も育毛剤からシャンプー・リンス、シェービングにカラーリングと幅広く担当させていただいています。その中で2009年10月には、今までで一番開発に苦勞をした「サクセス・ステップカラー」という商品を発売しました。白髪世代の男性の意識を調べるため、数多くの消費者調査（デプスインタビュー）を実施し、それに基づいて「使うたび少しずつ白髪を目立たなくする」という商品コンセプトを作り上げました。既存のカラーリングは一回でしっかり染まるものが当たり前に普及しているため、大きな発想の転換をすることになりましたが、発売3ヶ月後も順調に売れており、自分自身も担当者として11月にテレビ東京の「ザ・逆流リサーチャーズ」という番組に出演、2月には新聞や雑誌などのメディアでも商品と一緒に自分も取り上げていただくことが決まっています。

商品の発売に向けて、自分には分かりにくい白髪という悩みを生活者の立場になって物事を考えることの大切さを学びましたが、ルーツを辿っていくとやはり小野ゼミにあると思っています。大学に入る受験勉強にしても、本質まで考え抜くということをあまりしなかった自分ですが、ゼミに入ってから、結果はどうあれ、「本質まで考え抜く」ことを目標としていたのは事実です。また辛くても諦めないという耐性を培うこともできました。

現役生の皆さんは、いまやっていることが将来の仕事に直結しなくとも、必ずゼミで培ったことが生きてくるので、必死で課題に取り組んでください！

◆家庭について

当初のOB・OG会誌の依頼には、小野先生より「新婚生活」についてと言われていました。自分は2007年9月に結婚したので、「新婚」という意識もなくなりつつありましたが、2009年5月に妻の妊娠が発覚、今までとは同じような生活はできなくなりましたが、子どもの誕生を待ち望むとともに、家族として新た

な一歩を踏み出すこととなりました。

実際に子どもが誕生したのは2010年1月16日（土）の早朝6時。木曜日の夜から陣痛に近い痛みがあったので、休暇をもらい金曜日は大阪の妻の実家で付き添っていました。夜通しの出産でしたが、一生に何度もない立会い出産という経験をすることができました。子どもは2900gの男の子で、颯良（そら）と名づけました。

◆今後について

小野ゼミの影響で（？）、今までは仕事を中心の生活をしており、結果を出すためにはプライベートは封印していた部分もありましたが、子どもが誕生したこともあり、今後は「効率化」という軸も仕事に取り入れて、より短時間で今まで以上の成果を出すことを目標に仕事に取り組んでいきたいと考えています。

また、この6年で髪についてはかなり詳しくなりましたので、不安がある方はいつでも相談してください。男性の髪は20歳ごろがピークであとは加齢とともに細くなっていきます。薄い人の髪は、減っている訳ではなく細くなっているだけですのでご注意ください！

最後に出産の関係で原稿の提出が非常に遅れてしまい、申し訳ありませんでした。写真は生後15日目の息子です。



颯良くん（生後15日目）

私の仕事（と、少し結婚話）

第2期 OG 吉川 朋子
(旧姓 玉野)

早いもので2004年に卒業してからあっという間に6年が経ってしまいました。卒業後は株式会社近鉄エクスプレスに入社して6年間航空輸出の手配に携わり、今年1月に退職しました。その仕事の話と、私事ですが昨年11月に結婚したこともあり、少し近況報告をしたいと思います。

◆ フォワーダー？

近鉄エクスプレス？？と思われる方も多いかもかもしれません。「フォワーダー」という業種をご存知でしょうか。旅行代理店の仕事の、「人（旅行者）」の部分を「貨物」に置き換えていただくとわかりやすいかと思います。輸出入をしている様々な企業から、貨物の輸送手配（貨物の集荷や配送、輸出入の通関手配、航空機や船のスペース予約を一貫して行います）を請け負っています。物流といえば、年々、合理化（メインは値下げですけど...）、効率化、スピード化に対する要望が高まる一方で、近年テロ対策や貿易摩擦などの関係で世界各国が独自の規制や制度を導入する傾向にあり、フォワーダーの輸送手配作業は煩雑さを増してきています。私はその中でもスピード勝負の、航空貨物の輸出を手配する部署でした。お昼を食べる時間も、時にはトイレに行くのも我慢して、ひっきりなしにかかってくる電話を受け、また電話をかけ、1日に100通以上入ってくるメールと格闘し、その間に航空機のスペース予約や現場への指示...と、とにかく目の前にある仕事をどんどん処理していくことに日々追われていました。

◆ 迷いつつも退職

「もう辞めたい、でも3年は頑張ろう」と思っているうちに、4年、5年と過ぎ、忙しい中でも6年勤めると人はだんだん環境に慣れてしまうものです。ちょっとは給料も上がり、主任なんていう肩書きもついて、人間関係にも恵まれ、仕事に大きな変化がないことに不満や不安がありつつも、このままこの会社にいるのもいいかなあ〜と居心地が良くなってきた頃でもありました。しかもちょうど不況の真っ只中。退職には正直、少し迷いもありました。しかし、時々会う小野ゼミの同期は、相変わらずバリバリ仕事を頑張っていて、そして相変わらずパワフルによくしゃべる（私は大学時代同様、聞いてばかりですが）。そんな皆のパワーが、いつも「私も努力して常に成長していかなくては」という気持ちを奮い立たせてくれます。「このままでは人生後悔する」という思いと、小野ゼミの仲間から受ける刺激が、新しいことに挑戦しようという私の気持ちを後押ししてくれました。

◆ 6年間の仕事で得たものは

改めて仕事をしてきた6年を振り返って一番に思うのは（そりゃ当然、と思われるかもしれませんが）

人間関係の大切さです。サービス業ということもあり、とにかくチームワークで仕事が成り立っていましたので、お客様、社内の各部署、海外のスタッフ、関係会社、といった各所との信頼関係をいかに深めていくかによって仕事がスムーズに進むかが決まります。やはり仕事も最終的には人対人の部分が大きいもので、特殊な仕事ほどそれによってできるかどうかが決まることもあります。日々、立場や年齢や国が異なるたくさんの方たちと仕事の連絡、交渉、お願いをしていく中で、相手の状況と気持ちを慮り、こちらの言いたいことを誠意をもって伝えていくうちに信頼関係ができ、たくさんの方たちと協力し合い、時に助けられながら仕事をしてきたことは非常に貴重な経験でしたし、今後もその思いは大切にしていきたいと思っています。また、おまけですが、海外拠点が多く、日本で一緒に働いた先輩の多くが今は駐在員として様々な国にいるので、遊びに行くともれなく食事や観光案内がついてきます。

◆ 結婚生活について

2009年に結婚したということでエッセイ執筆のご依頼をいただいたのですが、なにせ昨年11月に入籍したのみで、挙式もまだ、新婚旅行にも行ってない、さらにはまだ生活の拠点を実家に置いているという状況ですので、退職と重なったこともあり、仕事のことを主に書かせていただきました。

入籍して3ヶ月、週末だけ新居のある船橋にえっちらおっちら通っています。実家も新居も駅から遠いこともあり、Door to Doorで2時間半かかります。さながら小旅行です。週末婚の様子はと言うと、旦那の方が家事も料理もでき、てきぱき動くタイプなので、旦那が朝食を作っている間、私はのんびり新聞を読んで...なんてことがよくありました。いえ、今でもよくあります。旦那さまです。今回の執筆にあたり2008年のOB・OG会誌を読み返していたところ、同期の内藤君のエッセイを読んで、奥様に頭の下がる思いでした。ぐうたらな自分を反省しました。というわけで、2010年は1年間を目処に勉強に励む予定ですが、同時に奥様修行もぼちぼちやっついこうと思います。



「海を眺める夫と私」

仕事とキャリアと結婚と

第2期 OG 澤田 ひかる
(旧姓 矢富)

◆ 3年目のジンクス？

大学を卒業してから商社に勤めて約3年。私は会社を辞め、グロービスという、社会人向けのビジネススクールへと転職をしました。それからまた約3年。またも会社を辞め、ひとまず専業主婦となりました。妊娠をしたでもなく、旦那が転勤になったでもなく、特に環境の変化があったわけではありません。ただ家族との時間を大切にしたいかった、それだけです。思いっきり仕事がしてみたくて、もどかしかった商社時代。無我夢中で仕事をして、充実した日々を送ったグロービス時代。それぞれたった3年ぼっちではあるけれど、私にとっては、どちらも貴重な経験でした。

◆ 大手企業とベンチャー企業を経験して

はじめに勤めた商社は、いわゆる日本の大手企業。2社目のベンチャー企業と比べると、何もかもが違ってました。例えばお給料ひとつとっても、大手企業ときは、基本的には毎年その年次に応じて給与は自動的に上がっていきます。一方、ベンチャーは年俸制で、毎年、給与交渉があります。年齢と給与は必ずしも比例しないし、前年の成果によっては下がることだってあります。大手の時は面倒でしかなかった決済のためのハンコの羅列も、ベンチャーに勤めて、意味のあるシステムだったと理解しました(決済権限がハッキリしていないと、一度決まったことが後から覆ることもあって大変です...)。小さいことから大きなことまで、いろんな面で、大手とベンチャーのそれぞれの良さを実感することができました。これは、両方に勤めないと気づけなかつたんだろうなあと思います。

◆ 結婚して変わったこと

仕事は、やろうと思えばいくらでもあります。グロービスは社会人向けのビジネススクールだったので、イベントは夜や土日の開催。帰る時間は、必然的にいつも遅くなります。結婚してからは、極力早く帰ろうとは思うものの、それでも電車のあるうちに帰るのが精一杯。土日も半分以上は出勤。タクシーで帰らなくなったくらいで、結局のところ私は、忙しさを言い訳に何も変われずにいました。「今は大変な時期だから待って」と主人に言い続けたまま...。遅くに帰宅して、家に灯りがついているとほっとします。「おかえり」と言ってくれる人がいてくれるのは、うれしいものです。でも、主人の帰宅時は、家はひんやりと暗いまま。入籍から1年経った頃、さすがにこのままではよくないなと思いました。今はよくても、チリも積もれば。もう少し、家族との時間を大事にしなければ...。仕事はやりがいがあるけれど、それ以上に大切なものを失いかねないと思ったのが、去年の秋のこと。意を決し、上司に年内で退職したい旨を伝えました。

◆理由なきキャリアの中断

と、ある同僚には言われました。確かにそうだなあと、妙に納得してしまったのを覚えています。何も辞めなくても、仕事と家庭を両立させている人は世の中にたくさんいるのだし、ありがたいことに上司は、勤務日数を減らして契約社員としてでもいいから続けてくれないかと言ってくれました。それでもなぜ辞めたのかと聞かれると、あまり明確な答えはありません。ただ、中途半端なことをしても、またズルズルと目の前の仕事に引っ張られてしまいそうな気はしました。やるならとことんやりたいし、そこを割り切る大人(?)な部分は、まだできていないなど。ならば潔く去ろうかなと。

◆主婦生活をはじめてみて

たかが主婦、されど主婦。これまでおサボりしていた分、日々勉強です。朝食に魚を焼いてみたり、夕飯で新しいメニューにチャレンジしたり。慣れない料理にはじまり、掃除や洗濯、その他なんだかんだと増えていく、家族の雑多とした用事たち。時には会社を辞めたことを、早まったかな?と思うこともありますが、ふたりの時間も増え、うれしそうなお主人の顔を見ていると、やっぱり正解だったかなと思います。意外だったのは、実家の母もちょっとうれしそうに見えること。もともとあまり干渉せず、自由にさせるタイプの両親ですが、仕事をしていた頃は、私の余裕のなさに遠慮していたことに気付きました。これまで家族に支えられて頑張れた分、少しずつお返ししていこうと思う今日この頃です。

◆未来に向けて

気付けばアラサー。がむしゃらだった20代とも、もうすぐお別れです。30代をどう生きるかなんてまだまだ見えてきませんが、自分の居場所を自分で選べる、そういう大人でありたいと思います。職を手放してしまった今、キャリアをどう考えていくかは難しいです。でもキャリアって、仕事だけに限らずに、人の歩みを全部ひっくるめて考えるもののような気もしています。キャリアの語源は轍だそうです。馬車や乗り物の通り道。自分なりの軌跡が描ければ、それでいいのだろうと。いざとなれば、“為せば成る”の精神で。ひとまずは、“Que sera sera”といった感じで(笑)。未来を見据えながらも、その時その時で、大切なことをきちんと大切にしようと思います。キャリア(人生)の指針は、大学卒業時と変わらずに。“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。目指すは凜とした、強くしなやかな女性。”いつか具現化される日が来ることを願って...

追伸：昨年の3月に式を挙げました。ちょっとお恥ずかしいですが、結婚式の写真です。偶然にも同じ塾員な主人は、4才年上なのにいつも「同い年?」と聞かれます...



出産のご報告

第3期 OG 今野 祐子
(旧姓 舟木)

昨年のOB・OG総会では大きなお腹で出席していた私ですが、5月に娘を無事出産し、ママになりました。今回の寄稿にあたって、出産についてというお題をいただきましたので、ご報告させていただきたいと思います。

私の妊娠生活と出産を振り返ると、想像していたよりも楽で、あっという間だったような気がします。私は Mars Japan Ltd. という、M&M'S やスニッカーズなどのスナック、Pedigree などのペットフードを扱う外資系メーカーに勤めているのですが、女性社員の割合は多いものの、産休を取得した人が今までにたった1人、復帰した人は0人という状況でした。しかしながら私の妊娠中は、同時に他3人妊婦がいるという、Mars においてかつてないベビーブーム。社内的に妊婦への理解と協カムードが高まり、残業が減ったり、人事制度が改革されたりと、非常にラッキーな環境でした。産休が始まる出産予定日の6週間前頃までは普通に仕事し、ツワリもあまりなく、少しずつおなかが大きくなっていくことやヒールを履かないこと、お酒を飲まないことを除けば、本当にいつもどおりの生活をしていました。ワンピースが流行っていたおかげで普通のお店の服を着られたので、マタニティウェアもジーンズ以外は買わなかったです。なので、本当におなかの中に赤ちゃんがいるのか？本当に私がママになっちゃうのか？と、なんだか実感の湧かない日々を過ごしていました。

しかしながら、さすがに臨月に近づくとお腹の大きさも半端なく、体重は過去最高を記録、赤ちゃんが動くとおなかも動くようになり、実感が出てきます。そして、予定日より1週間早く出産の日がやってきました。出産については、とにかく「痛い」というイメージだと思います。確かにその通りでした。病院では、両隣の部屋から「いったーい！！」という叫び声が聞こえてきました。私の場合は痛すぎて声も出なかったです。しかしながら、陣痛開始から3時間半での出産と、初産にしては早く、安産だったので、(多くの人は半日くらいかかるそうです)分娩台の上で朦朧としながらも、「これなら私、あと何人か産める…」なんて思っていました。出産も一生のうちでそう何度もあるわけではないですし、陣痛も限られた時間だけ、何より、もうすぐ我が子とご対面が待っているというポジティブなことなので、頑張る力が湧いてくるのかなと思います。私は夫に立ち会ってもらったのですが、すごく心強かったですし、誕生の瞬間と一緒にいられたのはすごく良い経験になりました。そして夫が撮った、娘が産まれた瞬間のビデオは、今見ても感動です。これは、娘が大きくなったら見せようと思っています。

育児は、産後1ヶ月くらいまでが一番ハードでテンパっていました。ゆったりとした気持ちで「赤ちゃん可愛いー」なんてひたる余裕は、正直なかったような気がします。産後、全身の体力が限りなくゼロに近くなったまま、育児スタート。昼も夜も夜中も1~2時間おきの授乳、ゲップ、おむつ換え、あやして...と、全てにおいて慣れないことのヘビーローテーションで、とにかく一生懸命でした。出産の興奮と睡眠不足とで頭もラリラリだったからだと思いますが、とても涙もろくなり、何かお世話をひとつでも間違え

たら大変なことになってしまうのではないかと、なんて気にしすぎていました。

しかし1ヶ月くらい経つと、産後の疲れや体力も回復し、精神的にも余裕ができました。毎日のお世話にすっかり慣れ、ちょっとくらい雑に扱っても大丈夫だろ〜と大胆になってきます。赤ちゃんに表情ができてきたりすると、どんどん育児が楽しくなってきたり、泣いても笑っても「あー可愛い」と毎日うっとり。今ではすっかり娘にメロメロ、友人の結婚式に出席しては、花嫁の親の気持ちになって泣いてしまうようになりました。

育児が軌道に乗ってくると、今度は仕事をどうしようかということについての悩みがでてきます。女性の多くは、育児と仕事との両立をどうするのか考えると思います。私は、時間短縮勤務で復帰しようと思っていました。ところが産後、夫が転勤。今の職場には通える距離ではありません。働きたいという気持ちは変わらないのですが、子育ては夫婦一緒にしていきたいという気持ちもあるので、今の自分に合った働き方を改めて探してみようと思っています。幸い、育休がもう一年取れそうなので、育児をしながらじっくり考える予定です。

最後に、これから社会に出る小野ゼミ現役生女子の方は、仕事を選ぶ際に、福利厚生や、出産後の復帰しやすさ、ワーキングマザーがどのくらいいてどんな働き方をしているのかなどは、是非チェックしておくと思います。もちろん、全くそういった前例のない会社でも、自分が第一人者になっていくというやり方もあります。仕事と育児、どちらもしたい人は、どっちかしか選べないということはないと思うので、家族や、会社の上司や同僚などまわりをうまく味方につけて、または働き方や職場を変えて、自分らしくいられたら良いなあと思います。



みずきちゃん

結婚報告・出産報告

第3期OB 中村 満隆

大阪生活も4年目となった（その内1年は正確には島根県にいましたが...）2008年9月23日、自分にはまだまだ先の話だと思っていましたが、会社の4期上の先輩（歳は1つ上）と結婚致しました。入社前社内恋愛などあり得ないと考えていましたが、いつの間にか考えが変わってしまっていました。新入社員の頃に5年目の先輩に言い寄るという果敢なオーバーラップをしてから2年9ヶ月後の出来事でした。2次会の幹事は同じ小野ゼミ3期の鈴木君と横山君に担っていただき、素晴らしい会を催していただきました。そしてそれから3ヶ月経った12月30日、今度は何と一児の父親となりました！！「あれ？結婚してから父親になるまで早くない？」と思われる方がいらっしゃるかもしれません。そうです。3期で初めての授かり婚者になったのです。

しかし、父親になったと言っても自分の腹を痛めた母親とは異なり、父親は急に何が変わるわけではありません。1年間を迎える今でも妻に生活指導を受けてばかりですが、息子も次第に私のことを父親だと理解し始めたようで、仕事から帰るとハイハイをしながら笑顔で玄関まで迎えに来てくれる姿を見るととても愛しく感じます。ちなみに名前は「航」と書いて「ワタル」です。顔は私の顔を1歳にしたら息子の顔です。

さて、父親になって何か変わったか？正直それは自分でもわかりません。ただ、仕事の面で「もっと頑張らないと」とか、「航が大きくなったときにお父さんってすごいな」と思われるようにはなりたいなあとき々思うことがあったり、休みの日に家族でスーパーに買物に行くと「ああ、自分も家庭持ちなんだなあ」と実感したりすることはあります。

大学を卒業して、大阪勤務が決まったときはまさか大阪で自分が結婚して家庭を設けるなんて考えてもいませんでしたが、社会人生活も早5年、次に東京に戻るときは世帯持ちだと思つと不思議な気分です。



「息子（航）ももう1歳になりました！」

まあ、何はともあれ皆様、これからも末永く一家共々宜しくお願い致します。

近況報告

第2期OB 中谷 麻希

小野先生、みなさん、ご無沙汰しております。卒業以来、なかなかOB会に出席できずにいましたので、今回は久々にみなさんにお会いできることを大変嬉しく思っています。

今回は小野先生より「新しい彼氏について執筆を…」とのお話をいただき、先生をはじめ現役生のみなさんの間では周知の事実となっているあたりにやや驚きを隠せないのですが、せっかくの機会ですので今の仕事を含め、この場を借りて近況報告をさせていただければと思います。

仕事編

◆ブライダルプランナーから広告プランナーへ

卒業してから、もう6年が経とうとしているとは...早いものです。

私は3年前に前職のブライダルプランナーを辞め、予てから挑戦したかった広告業界へ転職しました。まったく経験のない私にとって、この業界の門は高く厚く、なんとか忍び込めたのは博報堂プロダクツという広告制作会社のしかも人事部でした。それでも、現場と関わる業務につけばチャンスはあるかも...。そんな期待を胸に、新卒採用を担当させてもらったことがきっかけとなり、縁あって現場へ異動、現在は広告プロモーションの企画を担当する部署で、プランナーとして日夜、得意先の課題に頭を悩ませ、奮闘する日々を送っています。

◆広告業界のギャップ

関わる人はじつに様々です。商品のことをとても愛している得意先、はじめて商品を任されて頑張っている新人担当者、得意先のために一生懸命な広告営業マン、生活者のことをいつも考えている社内スタッフ...。その一方で、社内の名誉ばかり気にしている得意先宣伝部長、得意先の顔色ばかりうかがっている広告営業マン、金にならない仕事はやりたがらない社内スタッフだって...。結構たくさんいます。

思っていた以上に、クライアントは生活者のことを考えていなかったり、広告マンはクライアントの商品のことや生活者のことまで考えていなかったりもします。これから就職活動を行い、これから社会に出るみなさんにとっては、少し悲しいかな、またOBの方々にとっては、かなりの語弊があるかもしれませんが（もちろん全てがそうではありません）が、学生時代に描いていた華やかな広告業界は、実際はそんなに綺麗なものではありませんでした。得意先や生活者、社内スタッフのためにと頑張っているのに、得意先もスタッフも目先の売上げや上司の顔色伺いしか考えていない。だから、課題の本質はどこへやら！ 広告企画に携わって1年半。広告の仕事とはこういうことだったのだろうか、と自問自答することも出てきました。

◆仕事の原動力

けれど一方で、得意先者の喜ぶ顔が毎日の仕事の原動力になっていることは確かです。得意先の「いいね！」という納得の笑顔のために、もうひと超え！ いやもっと！！ そう思いながら、今日も朝まで企画をつくっていたりします。その点は、ブライダルプランナーのときと変わらないものです。

共に悩み課題解決へ向かう得意先やスタッフの存在も欠かせません。いろいろ世知辛いことも書きましたが、魅力的な人はもちろんたくさんいますし、大きな社会の構造を学んでいると思えば、良き人生勉強というものです。

◆変化する広告社会

広告業界は今、長引く不況とメディア多様化の時代にあって、ついにマス広告の崩壊が表面化してきています。企業の広告予算はマス領域からプロモーション領域へ推移し、領域に捉われない広告設計が求められるようになり、忙しくもやりがいを感じる毎日です。

どの業界もそうなのでしょうけど、仕事ってほんとと人の“縁”だなんて感じます。いい人間関係が次のいい仕事を創る。まだまだ未熟者の私には、生活者を動かすような大きな広告を仕掛けるまでには、長い道のりが待っていそうですが、その日が来るのを楽しみに今を思い切り楽しんでます。

プライベート編

◆おばさんになりました！

妹に先を越され、昨年9月に姪っ子が産まれました。写真は今年のお正月に実家へ帰省したときのものです。社会人になってからは、実家へ帰る回数も減っていましたが、姪っ子の誕生を機に、今まで以上に帰省が楽しみになり、東京へ戻りたくない心境は久々のものでした。こうやって写真を載せたくなるあたり、「あ〜。伯母馬鹿とは、このことだ...」と感じる今日この頃です。



妹と姪っ子

◆新しい彼氏

昨年春から第7期の白石くんとお付き合いをさせてもらっています。若干、7つの年の差です...。出

会いは、彼が小野ゼミに入ゼミした日だったようです（←ほんと、すみません）。小野ゼミの活躍は毎日のように話に聞いています。たまにゼミのことで真剣に喧嘩をしていたりもします（笑）。ふたりとも仲良く将来に向けて頑張っていますので、これからも温かく見守っていただけると嬉しいです。



小野ゼミ初コンパ 2009——運命の出会いの場面（著者は左端）



「新しい彼氏と私」

第6期生 卒業エッセイ

小野ゼミでよかった

第6期生 浅坂 絵美

1月18日オープンゼミ。この日を最後に私たち6期の2年間のゼミ活動は終わった。最後のゼミだという実感は全くありませんでしたが、小野先生からのお言葉、そして景光のスピーチと、だんだん胸が熱くなっていくのを感じました。もうこれで最後なのだ…。その時私は何ともいえない感動と同時に寂しさを覚えました。小野ゼミのこと、本当に好きだったのだなーと改めて感じた瞬間でした。

病気知らずの私でしたが、大学入学直後、体調を少し崩しました。高校までやってきたスポーツもできなくなり、かつサークル選びに出遅れた私は、やりたいことが見つからず、なんとなく毎日を過ごしていました。楽だけど、なんか物足りない生活。友達との関係はなんだか希薄。「大学生活これを頑張った！」と胸を張って言いたい。そんな時に会ったのが小野ゼミでした。そして今早くも2年間で過ぎようとしています。今パソコンに向かって何を書こうか考えを巡らせていますが、何から書けばいいのかかわからない、というのが正直なところ。小野ゼミでの2年間、色々なことがありすぎて、上手いこと整理することができません。それくらい、小野ゼミは私に濃密な時間を与えてくれました。

2007年12月10日のオープンゼミ。小野先生が「ゼミを通して得られる学友」についておっしゃっていたのを思い出します。私はこの「学友」という言葉に強く惹かれました。というのも、前述したとおり、日吉時代につくった友達との関係は少しばかり希薄だな、と正直感じていたのです。小野ゼミは、仲間と議論をし、一緒に1つのものを創り出すという場を多く与えてくれたゼミであり、小野ゼミで出会った仲間は文字通り、学友でした。そしてこれだけの時間を共にし、試練を乗り越えてきた仲間との間には信頼というものが自然と生まれてくるものだなあ、と改めて感じています。やばいやばいと焦りながらも、一緒に朝までやっていたのを懐かしく感じると同時に、今では寂しさも残ります。よく大学で出会った友達は一生の友達、といいますが、私にとって小野ゼミで出会ったメンバーは間違えなく一生の友達です。

また、この2年間で振り返るとき、小野ゼミのOGの方が最近おっしゃっていた言葉を思い出します。

それは日頃から目標をもってゼミに取り組むことで得られるものが全然違ってくるとのこと。ただ小野ゼミにいるだけではダメだということです。目標を持つことが大切だということは誰しもが感じていることだとは思いますが、私は改めてその大切さを痛感します。ゼミや課題に対して毎回目標や意味を見出して取り組んできたかという、私は恐らくできていませんでした。もしそのような意識でやっていたら...と思ってしまう部分が今更ながらありますが、だからこそ、今私は改めて目標を持つことの大切さを感じます。



前期納会にて（著者は左端）

忘れられない2年間

第6期生 藤 翔理

日吉時代、ゼミ選びにさほど関心が無かった僕は、「とりあえず有名なゼミに入っておけば間違いないだろう」くらいの軽い気持ちで小野ゼミの門を叩きました。小野ゼミは、商学部、いや慶應に属している人なら知らない人はいないそれはそれは有名なゼミだったのです（ただしエグイという点で）。無事に入ゼミ試験を突破したが最後、そこには予想していた何倍ものエグイ生活が待っていました。基礎文献講読に多変量解析レポート、ケース・メソッドにディベート...今思い出してもぞっとします。日吉時代には数えるほどしか足を踏み入れなかった図書館に毎日のように通って、みんなでグループワーク、家に帰るとコトラ一片手にレポートの執筆です。日吉時代からの友人には「痩せたね」と言われました。別の友人には「顔色悪いよ」と心配されました。あと、生まれて初めて終電にも乗りました。それも飲みや遊びではなく、ケースの準備で。でも毎日が充実していて、いつも笑っていたように思えます。

小野ゼミでの2年間で1番記憶に残っているのは、やはり電通論文の執筆です。個性が強く、頑固で、自己顕示欲の強いメンバーに囲まれ、ああでもない、こうでもない毎日議論しあった日々は、今でも昨日のことに覚えています。時にはお互いの意見がぶつかりあうなんてこともありましたが、そのように本気で意見をぶつけ合うなんてことは、僕にとっては初めての経験で、とても新鮮でした。そうして本気でぶつかりあえばあうだけ、チームの絆を深めることもできました。締め切り当日の12月1日、バイク便のおじさんに論文を託し、東門でワイワイした時間は、絶対に忘れません。

4月からは社会人として新たなスタートをきるわけですが、小野ゼミで過ごした日々を思えば、どんなに辛く苦しいことがあっても、前へ前へと突き進んでいけるような気がします。それだけ小野ゼミでの2年間は、僕に大きな自信を与えてくれました。毎回迷惑ばかりかける僕を見捨てずに熱心に指導（時には女性関係に関してまで）してくれた小野先生にはとても感謝しています。ありがとうございました。そして、いつも切磋琢磨しあい、共にがんばったみんなは、僕にとって最高の仲間です。ありがとうございます。2年間いつも一緒だっただけに、別れるのは辛いけれど、また全員そろって近況報告し合えるのを楽しみにしています。



2008年の忘年会にて。自己顕示欲の強いメンバーたちに押しつけられる著者（後列右端）。主役だったのに…。

磨け！アイデアのセンス！

第6期生 廣田 渉

「あーやべえ、OB・OG会誌に書くこと全然思いつかねえ！何か、いいアイデア出てこないかな？」

アイデアが思い浮かばずに、椅子に座って云々とうなだれているこの感覚、何だか覚えがあります。そう、3年次の電論です。電論ほど、アイデアが全く思い浮かばず、苦悩したことはありませんでした。アイデアを出しては没になり、アイデアが採用されたと思いきや、翌日そのアイデアは没になる。電論執筆時は、なかなかストレスフルな生活でした。いや、電論だけではない卒論も同じです。納得のいくテーマが決まらない、テーマが決まっても、その解法が思い浮かばない。卒論執筆時も、なかなかストレスフルな生活でした。でも、突破口となるアイデアが出てきたときは、最高にハイな気分になれますね！

小野ゼミを振り返って実感したことは、アイデアを出すことの難しさでした。「新しいアイデアは、どのようにして生まれるのか。」この問いは、私にとって、小野ゼミ生活中盤以降の最大のテーマでした。もし、アイデア誕生論系の回答を試みたら、次の回答がダントツでランキング1位になると予想されます。

「新たなアイデアは、ゼロから作るのではなく、既存のアイデアと既存のアイデアの組み合わせによって生まれるのである。」

私も、この回答には同感です。論文なんて既存のアイデアと既存のアイデアの組み合わせの典型だと思えますし、市場に出回る新製品と称するものはほとんどが、過去に出回った製品の類似品です。しかし、多くの方もこの回答に多少違和感を持っていると思います。おそらくそれは、組み合わせのセンスはどのようにして磨かれるのか、ということではないでしょうか。アイデアAをアイデアBと組み合わせる人とアイデアAをアイデアDと組み合わせる人がいるとし、アイデアAをアイデアDと組み合わせた方が良いアイデアになるとします。私は、アイデアAをアイデアDと組み合わせる人たちのほとんどの人が、若いときに厳しい生活を送っていたり、仲間と切磋琢磨し合ったりしてきたのではないかと考えています。彼らは、そういう過去の自分の経験や価値観と比較して、アイデアAをアイデアBとアイデアDのどちらに組み合わせた方が面白くなるかを考え、そして、アイデアBと組み合わせた方が楽だけど、面白くなさそうだから、ちょっと無理してでもアイデアDと組み合わせようとするのだと思います。ロジャースの言う両立性という概念だと思います。

と、まあ、アイデアについて述べてきましたけれども、私が言いたいことは、小野ゼミでの生活は、アイデアのセンスを磨く場所として最適な環境であるということです。7期生の皆さん、4年生になったら、是非小野ゼミをアイデアのセンスを磨く場としても活用しちゃってください！そして、6期生の皆さん、2年間俺を楽しませてくれて本当にありがとう！今後ともよろしく！最後に小野先生、東京ドームでの卒論指導など珍しいこともありましたが、熱心にご指導していただき、本当にありがとうございました！

それでは、みなさんごきげんよう！

おしまい

楽しかったグル学

第6期生 許 誌允

本当にあっという間の2年間でした。もうゼミでの2年間の時間が経って、OB会冊子のエッセイを書いているなんて嘘みたいで、少しは恥ずかしいとも感じます。

高校を卒業して日本に来てから4年経ちまして、その半分以上を小野ゼミで過ごしていますが、「留学しに来て本当によかった！」と素直に心から思えるようになったのは小野ゼミに入ってからです。日吉時代は楽しかったですが、ダラダラと時間を過ごす毎日の繰り返しだったので、家族と友達から離れてここまで来ていったい何をやっているんだと自分を責めていました。それでエグゼミという噂が流れていた小野ゼミにぜひ入りたい、入って良い刺激を受けたい、と思ったのです。確かに商業学は取りましたが、マーケティングについては何の知識もなくついていけるかなと心配もしました。それよりも、正直にその時点で授業を100%聞き取れたわけでもなかったので、私は言語という面からの不安も大きかったです。しかし、心配や不安よりも、入りたい気持ちが大きかったので今このように小野ゼミの一員としていられるようになりました。

実際、予想を上回る位のタスクで、忙しい毎日でしたが、その毎日がとても楽しく感じられました。もちろん体力的に疲れていたり、泣いたりしたこともありましたが、いつも学校のグル学に行くことが嫌いではなく、ワクワクしていたのです。ダラダラ過ごしていた毎日から意味のある毎日が変わって、自分を責めることから、ゼミの活動をしながら充実に過ごしている自分が好きになりました。

ワクワクしながら楽しめた理由は勉強しながら感じられる充実感だけではなく、いや、それよりも素敵な仲間がいたからでした。私は回りから影響されやすい人なので、常にやる気満々の仲間達に囲まれていたからずっとモチベーションを維持することができました。また勉強だけではなくオフの時も一緒に過ごした時間が多かったのでただ単にゼミの仲間という概念ではなく、それを大幅に上回って本当の意味の友達になれました。韓国の大学にはゼミというシステムがなくて、もし私が韓国の大学にいたらこのようなゼミでの素敵な出会いは経験できなかったかもしれません。韓国にいる友達もそして親も私の話を聞くと大学の友達とこんなに濃い時間が過ごせることにとても驚くのです。私は小野ゼミに入ったからこんなに素敵な人々にたくさん出会えて、本当に楽しい時間が過ごせました。そして心から本当に留学しに来て良かったと思えます。小野ゼミは運命だったのかもしれません。

私がおばあさんになってだんだん記憶が薄くなっていても、もし日本語も全部忘れちゃって名前のふりがなすら書けなくなっちゃっても、小野ゼミで本当に素敵な時間を過ごせたことは忘れないと思います。

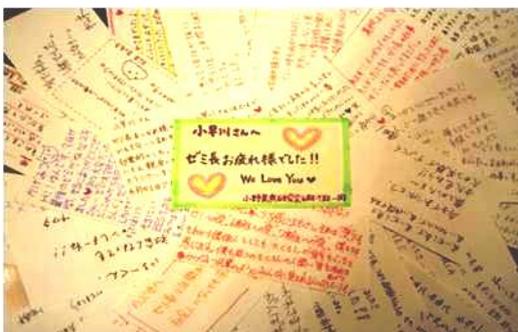
ゼミ長として

第6期生 小早川 景光

ゼミ長に立候補したあの日から早2年が経ちます。私がゼミ長として、どんな思いを持って2年間を過ごしてきたのか、そして、この小野ゼミから何をを得ることができたのか、少し書いていきたいと思います。

まず、私がゼミ長として2年間抱き続けた目標(願い)は、日々のゼミ活動を通じて、ゼミ生1人1人が自信を持って社会に出て行けるゼミ、つまりは卒業するとき、みんなが「このゼミ入ってよかった」と思ってくれるゼミを作りたいというものでした。この単純かつ抽象的な願いが叶ったかは、このOB・OG会誌に載っている6期生のエッセイからご判断下さい。私はというと、小野ゼミに入ってよかったと心から思っています。その理由は沢山ありますが、スペースも限られているので2点挙げてみたいと思います。

1点目は、成長できたことです。私が1番成長したと思う点は、精神面にあります。私は日吉時代からリーダーたるものどうあるべきかというリーダー像を見出そうと日々模索してきましたが、小野ゼミで少しはそのリーダー像を見出せたかなと思っています。それは、精神的に強くあり続けることです。以前の私はとにかく八方美人であり、周りの人に優しくすることしかできないような人間でした。しかし、小野ゼミのゼミ長を務めて、優しい言葉をかけたりすることだけが優しさじゃない、時には嫌われるのを覚悟で厳しい言葉や態度を示すことも優しさだと気が付きました。優しいだけのダメ人間が、少しは大人になれたのかなと勝手に思っています。また、逆境に強くなり、周りで何が起きても動じずに冷静に対処することができるようになりました。これも日々の小野ゼミで過ごした濃密な日々のお陰だと思っています。



最終ゼミでプレゼントされたゼミ生からのメッセージ

2点目は、みなさんに出会えたことです。小野ゼミに入会し、自分がどれだけ周りの人に支えられているのかを再認識させられました。周りにいる優秀なゼミ生と一緒に切磋琢磨することで、自分だけでは決して作ることのできない作品を数多く作り上げることができました。それは論文にも、ゼミの運営にも、今日のOB・OG総会を含めた様々なイベントにも当てはまることで、1+1は3にも4にもそれ以上にもなりました。

拙い文章になりましたが、こんな自分を見守り続けて下さった先輩方、一緒に切磋琢磨した同期、そしていつも慕ってくれた可愛い後輩には本当に感謝しています。またどこかで会えるといいですね。

末筆になりましたが、いつも温かいご指導をして下さった小野先生。自分がこれだけ成長できたのも先生が自分に厳しく本気で接してくれたからだと思っています。その厳しさには、いつもゼミそしてゼミ生への愛を感じました。本当に2年間どうもありがとうございました。私はこのゼミで学んだことを胸に、今後も現状に満足せず、精進していきます。そして、常に隣の人を大切に、感謝の気持ちを忘れずに生きていきたいと思っています。

勇敢なる海の戦士 キャプテン・コジツブ

第6期生 小嶋 良一郎

突然ですがみなさま、「ONEPIECE」という漫画をご存じでしょうか？ これは、週刊少年ジャンプ紙上において、尾田栄一郎先生が連載中の大人気海賊漫画です。自分は、小野ゼミ6期生の山本君や7期生の白岩さんに負けずとも劣らない「ONEPIECE」ファンなので（もちろん今年公開の映画も見に行きました！）、小野ゼミ生活の2年間を、この海賊漫画の登場人物に焦点を当てて振りかえりたいと思います。

小野ゼミでの自分を「ONEPIECE」の登場キャラに置き換えたなら誰になるのでしょうか。「赤髪のシャンクス（作中に登場するイケメン船長）」だとか、「監獄署長マゼラン（≒7期生の清水君）」だとか、格好いい意見が皆様から出てきてくれれば嬉しいかぎりです。しかし、この世に生を受けて早22年、現実はその甘くないことくらい知っています。小野ゼミでの自分を登場キャラに例えるなら、間違いなく「ウソップ」です。「ONEPIECE」を読んだことのない皆様のために簡単に説明致しますと、作中での彼は、主人公の海賊団の一員です。しかし、正直言って弱くて戦力外です。本人もそれを自覚しており、強すぎる仲間達と比較して惨めな自分が嫌になり、海賊団から一時脱退もします。そんな人間がウソップです。

さて、「ONEPIECE」談義で紙面を使い果たすわけにはいかないので、話を自分のことに移します。2008年の春、九連宝燈を天保でアがるくらいの奇跡を起こして念願の小野ゼミに入ゼミできた自分は、今まで付き合ってきた人間の中で最高レベルに頭が良くて、よく喋って、そして情熱を持った奴らの中に放り出されました。そんな中で、自分はたびたび無力感に苛まれました。ディベートの議論についていけず、涙で枕を濡らしたこともありました。現実から逃れるために1日中ドラゴンボールの世界に浸ったこともありました。弱い自分が嫌になって逃げそうになる。まさに、ウソップです。そんなダメ人間である自分の心のよりどころが、「ONEPIECE」作中でウソップの仲間がウソップに向かって発した、こんな台詞です。

「お前にできねエ事はおれがやる。おれにできねエ事をお前がやれ！」

この台詞を聞いたウソップは、自分が誇れる唯一の強みを活かして、周りにいる屈強な仲間の誰もができない芸当をやっつけてのけます。自己分析をして、自分の強みを活かせるところで活躍する。全てを自分でやろうとしないで、自分ができないことは仲間に任せる。その大切さをこの台詞は教えてくれます。幸い、「ONEPIECE」作中と同様に、自分の周りには一芸に秀でた信頼できる仲間がたくさんいました。なので、自分は小野ゼミで2年間この台詞のスタンスを貫くことにしました。自分の強みを活かせることは頑張っても、自分が苦手なことは仲間に任せる。優秀な諸先輩方からは、「何を甘えたことを！」と叱責を受けるかもしれませんが、自分はこのスタンスのおかげで2年間の小野ゼミ生活を最高に楽しむことができました。社会に出た後も、このスタンスを通じて小野ゼミで得たかけがえのない経験を糧に、勇敢なる海の戦士になることを目指しているウソップを倣って、がむしゃらに頑張っていきたいと思います。

疑問

第6期生 窪田 和基

小野ゼミで得たもの、それは「疑問」である。

私は、この2年間、Web担当として、ゼミのホームページの活動紹介ページの管理に携わらせてもらった。ゼミの授業が終わると、ホームページにアップロードするために、その日使った資料を集めるのだが、そのたびに資料の量に内心驚いていた。この2年間で、皆、かなりの量の資料を作成したのではないだろうか。

その月の活動紹介ページに貼ってあるPDFアイコンが白から全て赤く変わった姿を見るのは楽しかった。その分だけ、知識が増えたと感じることができ、少しでも消費者行動を理解しようと一生懸命勉強した証のように思えたからである。

しかし、最近になって思うのが、赤いPDFアイコンが増えれば増えるほど、実際は、白いPDFアイコンも増えているのではないかということである。1つのことを理解するたびに、さらなる疑問がわいてくる。

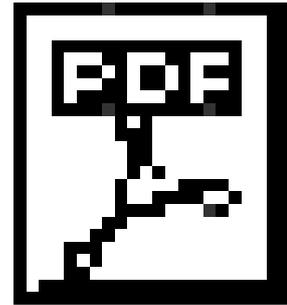
ある消費者行動の理解を試みる場合、それを説明している学者を探してくるのは簡単である。しかし、それだけでは、真に消費者行動を理解できたとは言えないのではないか。その学者の説明を支える理論は何か、そして、それを支えるさらに別の理論は何か、といった具合に、理解しようとすればするほど、学ばないといけなくなっていく。

小野ゼミに入る前はあらゆる物事を鵜呑みにし、疑問を持つことが少なかった私だけけれど、この2年間を通し、常に物事に対して疑問を持ち、回答を模索し続ける心を多少なりとも身につけることができたと思う。そしてさらに、それらの疑問に対する回答に近づくにつれて得られる満足感や達成感を知ることができた。

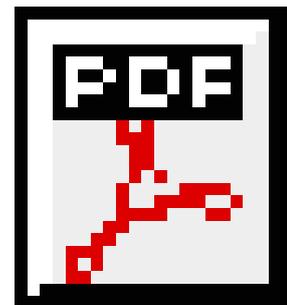
このように考えることができるようになったのも、妥協することを知らず、どこまでも深く考えようとする小野ゼミの仲間たちがいたからである。そして何より、失敗することの多い私たちを、熱心に指導してくださった小野先生のおかげです。小野先生、本当にありがとうございました。

追記

さらに赤いPDFを増やしたく思い、大学に残ることを選択しました。小野先生、今後とも、ご指導のほどよろしく願っています。6期の皆は、会いに来てね～。



疑問を表す白いPDFアイコン



疑問を産む赤いPDFアイコン



2009年度WEBチーム（最終ゼミにて）

沢山の感謝と共に

第6期生 松木 拓也

小野ゼミでの思い出をA4一枚にまとめるというのは非常に難しいことです。というのも、今まで生きてきた中で、これほど密度の濃い生活を行ったことはなく、また、ここまで喜怒哀楽を表現したこともないからです。大学受験を終えた時点で「勉強する」というエネルギーを使い果たし、別に何かしらの目的もなくフラフラしていたどうしようもない毎日に嫌気がさし、飛び込んだのが小野ゼミです。小野ゼミに入り、如何に自分がバカであったかと痛感し、がむしゃらに2年間を走り続けてきました。しかし、こんなにもがむしゃらに走り続けられたのは、私だけの力ではなく、小野ゼミに関係する多くの方々の支えがあったからこそだと思います。

まずは、同期のメンバーに感謝したいと思います。スピリチュアルの権威である江原さん曰く、「現世での友人は前世でも同じように友人だった」らしいです。もしかすると、前世では同じ寺子屋に通っていたかもしれません。そう考えると、私たちは偶然ではなく、前世に引っ張られるようにして集まった、メンバーなのでしょう。これから、社会人になってもこの縁は変わらないものだと思いますので、何かあった際はお互いに、ハウ・レン・ソウ（報告・連絡・相談）を忘れずに行きましょう。特にマケ論のメンバーとは腐れ縁な気がしますので、現世だけでなく、来世でもお会いできれば嬉しく思います。全員が人間に生まれて来ればいいのですが…。

次に先輩、後輩の皆さんに感謝したいと思います。皆さんには本当にご迷惑をお掛けしてばかりで申し訳ありませんでした。私達6期は誰が言い出したか分かりませんが、「エグゼミと呼ばれているのだから、お酒もエグくなくてはいけない」というスローガンの下、ゼミの定例会以外にもゼミ生が主体的に飲み会を開催し、先輩、後輩の垣根を越えて飲み明かしました。本当にいつも付き合ってくれ有難うございました。楽しんだ代償といっっては何ですが、酩酊状態となることもしばしばで、あるものは埼玉の果てまで、または千葉の果てまでと深夜の旅をする者もいましたが、今ではとても良い思い出となっています。

最後になりますが、小野先生には感謝の言葉というような言葉では表現出来ない程、様々なことをお教え頂きました。私は初めて120%の力で向かってきてくれる大人に出会った気がします。これから社会人として幾度となく試練に直面することもあると思いますが、小野先生、そして小野ゼミから学んだことを忘れず、突き進んで行きたいと思います。本当に有難うございました。

文章を書いているうちに何だか寂しくなってきました。本当に卒業なのだと実感してきました。ここに書ききれない程の多くの思い出が走馬灯の様に蘇ってきます。皆様、本当に有難うございました。皆様の感謝と共に筆を置かせて頂きます。



2009年度入会選考にてスピーチする著者

小野ゼミがめっちゃ楽しかったから

第6期生 宮田 純

「純くん、ゼミってそんなに楽しいんすか？」

生活の大半をゼミ活動で過ごしていた私に、サークルの後輩がこうつぶやいたことがある。その時は、どうしても恥ずかしくて「うーん、どうだろう。わからない。」とだけ答えたが、本心を語れば「めっちゃ楽しいよー。」である。

正直、ゼミ活動がここまで楽しいとは思わなかった。

自分の大学1,2年時は、バスケットを通して本当にたくさんの友人と出会うことができ、お酒を飲んだり旅行したりと、かなり楽しい毎日を送っていた自信はある。しかし、何かを達成して充実感を得るであったり、寝る時間を惜しんでまで熱中して物事に取り組んだりなどは経験できなかった。その点、小野ゼミでの2年間は本当に充実していた。平日は、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、週末は溜まりに溜まった基礎文献や多変量解析のレポートに明け暮れる。大好きだったお酒は気付いたら数週間飲んでいなかったし、同じ大学の彼女と遊ぶこともほとんどなくなっていった。それでも、それがそんなに嫌じゃない。それはなぜかという、答えは簡単。小野ゼミがめっちゃ楽しかったから。

俺は本当に、先輩、後輩そして同期に恵まれていたと思う。自分があれほどグループワークで真剣に意見をぶつけ合い、本番でうまくいったら心から喜び、うまくいかなかったら、本気でキレるほど熱中できたのも皆のおかげだ。勉強だけでなく、フットサルしたりソフトボールしたり、飲み会で大騒ぎしたりオールしたり...思い出がありすぎる。先輩、後輩、同期が本当に素晴らしかったから、俺はこんなにもゼミ活動が楽しかったのだらうな一って思う。

最後に先生には感謝してもしきれません。できの悪い僕は、本当は面倒くさい生徒だったかもしれません。それでも、寝る間を惜しんで、論文の添削をしていただいたり、時には就活や恋愛などの人生相談にも応じていただいたりした先生のことを、僕は一生恩師だと思っています。本当にありがとうございました。

最後に一言。

小野ゼミ最高！！



マケ論メンバー（著者は右から2番目）

感謝

第6期生 水成 俊一朗

ゼミ長「次回が最後のゼミだよ。」

著者 「あ、言われてみれば。」

三田に移ってからの2年間、嬉しいこと、腹立たしいこと、悲しいこと、楽しいこと...実に多くの出来事があった。そして、それら1つひとつを思い返してみれば、大部分は小野ゼミに関連したものである。僕の三田での生活はこのゼミ抜きには語れないことは間違いない。

「三田に移ったら、ゼミで頑張ろう!!」と思い立った僕は、迷わず小野ゼミの門を叩いた。入会が決まった翌日からグループワークが始まった。先輩たちのアドバイスを参考に、見よう見まねで議論を交わし、専門用語がてんこ盛りの文献を読んだ。もちろん活動はそれ以外にも多岐に渡り、内容の濃さといったら前評判以上のものだった。

ケース・メソッド、ディベート、そして論文執筆と、グループワークでは毎日何時間も仲間と議論を交わした。最初は勝手が分からず、遠慮もあった。そして、いくら回数を重ねても最初から最後まで煮詰まることなく進行したことはなかったように思える。ただ、苦勞した分、納得のいく結果が残せたときの喜びは至極のものであったし、何より、発表までにみんなと過ごす時間が本当に楽しかった。

月に一度の定例コンパ、春・夏の合宿、納会、ソフトボールと、キャンパスから外に足を踏み出した活動も同様に刺激的なものばかりであった。よく学び、且つよく遊ぶという姿勢の大切さを学ぶことができたのは、この小野ゼミの課外企画の充実度の高さがあったからこそ今思う。

そして、気が付けば最後のゼミを終えていた。この2年間、決して短かったとは思わない。むしろ長かったように思える。ただ、すごく早かった。上手く表現できないけど、そんな感じ。

論理的思考能力、口頭プレゼンテーション能力、コミュニケーション力などなど、そんなゼミの入会説明会で謳われていそうな能力を身に付けることができたかどうかは分からない。もちろん身に付いたことを願うのではあるが。ただ、素晴らしい環境で素晴らしい時間を過ごすことができたことは間違いない。先輩、同期、後輩の皆さん、僕にこのような経験をさせてくれて、本当にありがとう。

そして、小野先生。2年間、未熟な僕を見放さず、最後まで親身に指導していただき、ありがとうございました。先生からは、学術論文の執筆法からビジネスマナーまで、多くのことを学ばせていただきました。いずれ、落ち着いて互いの趣味を語り合う時間がとれればなんと秘かに願っています。小野ゼミはもう卒業。この素晴らしい環境を通じて自分が得たもの、感じたもの。それら全てをこれから生きていく上でのバネにして、社会人として歩んで生きたい。繰り返すようですが、ありがとう、小野ゼミ。



6期生集合!! (著者は後列最右)

トークは友達こわくない

第6期生 縄田 浩二

「あなたはどこから生まれてきたのですか?」「口からです。」それが冗談でもないぐらいしゃべる、しゃべる、とにかくしゃべる。小学校の通信簿には「明るく元気なお子様です。」と書かれた著者・縄田浩二が小野ゼミで受けた衝撃、それは...「しゃべれない。」この事件は、自分の中ではリーマンショック、卒論に悩んで円形脱毛症ができた、マックナゲットが100円になった、など足元にも及ばないショックだった。

自分よりも大人しそうな人に言いくるめられる。「こんなはずではなかった。」これが正直な感想だった。人前に立つことで快感を得る著者にとって、人前に立つことをこれほど恐れた時はないだろう。そんな悔しさを与えてくれた小野ゼミは、反省・悔しさを生かす場もしっかりと与えてくれた。その中で私も徐々にではあるが議論に参加し、議論を楽しむことができた。こんなレベルに引き上げてくれた皆・環境には感謝してもしきれない。また、インカレのサークルに属していた著者にとって、小野ゼミは初めての慶應の先輩・後輩を見つける場でもあった。そして、こんな私を5期生の偉大なる方々は温かく育てていただき、6期生の中では人一倍迷惑をかけ、いろんな話をしていただけだと思う。それはすごくうれしいことだった。先輩方にしていただいたことを7期生に還元できていたかはわからないが、少しでも7期生たちの心に残っているのであれば、後輩につなげて行って欲しい。

では逆に、私は小野ゼミに何を残したのだろうか。無駄にでかい頭で考えたが、正直無力だったに違いない。しかし、これだけは後輩に伝えていきたい。「おもしろくないと思うならおもしろくすればいいじゃない。」これは、マリーアントワネットの「パンが無ければケーキを食べればいいじゃない。」をもじった言葉だ(意味合いは全然違うが)。これは、どんな環境でも実現できることではない。皆フルコミットする小野ゼミという環境だからこそ実現できるのではないだろうか。著者は、ただひたすらぶざけることでおもしろくしようとしていたが、自分なりのおもしろくする方法を見つけて行って欲しい。

最後になったが、同期の皆には本当にありがとうという言葉を送りたい。正直、生まれて23年でこれほど考え方の異なる、個性の違うメンバーと同じ時間を共有したのは初めてだった。楽しんでいけるかも不安であった。しかし、皆は琵琶湖よりも広い心を持って私を受け入れてくれた。腐ったミカンを踏み潰すことなく、一緒に笑い、話し、泣き(?)、苦楽をともにした皆は最高の財産だ。大学生活2ndステージとして選んだ小野ゼミは胸を張って語れる財産を残してくれた。これから、社会に出る上で悩むことも、辛いこともあると思うが、落ち込んでいる時は皆語りましょう。

最後の最後になりましたが、小野ゼミ生として認めてくださらなかった森岡さん、卒論をつきつきりで指導して下さった千葉さん、縄田という個を尊重して下さった池谷さん、ありがとうございました。そして、小野晃典先生、2年間本当にありがとうございました。

P.S. 唯一達成できなかった後悔は後継者を育てきれなかったこと。7期生、後は任せた。

小野ゼミで得たもの

第6期生 王 小芬

小野ゼミの一員となってはや2年。まさに、光陰矢のごとし、でした。これほど小野ゼミの2年間があつという間に過ぎ去ったのは、信じられないぐらい、毎日が充実していたからだと思います。

「全球入魂」——このフレーズは、第6期生の入ゼミ選考のグループディスカッションの際に、私達のチームが作った小野ゼミのキャッチフレーズです。学業だけでなく、入ゼミ選考やソフトボール大会など、全てのイベントに全力で打ち込む小野ゼミだからこそ、日々が充実し、多くのものも得ることができたのだと痛感しています。小野ゼミで得たもの。たくさんある中で、何にも代えがたいのはやはり、ともに笑い合い、励ましあった「仲間」です。発表前日の終電ギリギリになったとき、明るい笑顔で疲れを吹き飛ばしてくれたこと。資料作成が真夜中にまで及んだとき、真剣に取り組む姿で鼓舞してくれたこと。前が見えなくなってくじけそうになったとき、そっと手を差しのべてくれたこと。はたまた、一晩中机を囲んで、語り合ったこと。寒い中、ラーメン二郎にとともに並んだこと。グラウンドに向かって声援を送ったこと。勝利の瞬間をとともにかみしめたこと。気がつけば、いつもそこには小野ゼミのみんながいて、私を照らしてくれたのでした。これほどハートのアツさと、個性豊かなメンバーに恵まれたコミュニティもなかなかないのではないのでしょうか。そんな第6期生のみennaと同期としてともに濃い2年間を過ごせたことは、私にとっての宝物です。みんな、本当にありがとう！！それぞれ違う道を歩むことになるけれど、また顔を合わせて語り合いたいです。

小野ゼミで得たもの。何と表現すればよいのでしょうか、「覚醒」とでもいうべきかもしれません。人は誰しも十代に訪れる思春期を経て、「己」に対する意識をもつようになると言われていますが、小野ゼミは第2の「己」を見つめるチャンスをくれました。小野ゼミには、バラエティに富んだグループワークがあります。様々なメンバーとアツく議論していくうち、自然と自分の得意とすることや、できないことが見えてくるのです。この2年間、自分の中では後者に対する意識の方が大きかったように思います。それは決して後ろ向きなことではなく、むしろ私に多くの恩恵をもたらしてくれたのだと今は痛感しています。なぜなら、できないことに目をつむるのではなく客観的にそれを把握できたからこそ、それを補おうと努力した結果、自分の成長につながったからです。また、小野ゼミでは乗り越えなくてはならない苦境が訪れるときもあります。そうした状況から抜け出そうとする度、自分なりの方法論、ひいては、自分の信念みたいなものまで見えてきたのです。優秀なメンバーと挑戦の機会に恵まれている小野ゼミだからこそ、社会に飛び立つ手前もう一度、「己」をじっくり顧みることができたのだと思います。本当に感謝しています。

最後に、厳しくも深い愛情にみちたご指導をしてくださった小野晃典先生に、この場を借りて感謝の意を表したいです。3年生のときは論文代表として、4年生のときは商学会賞挑戦者として、先生にはたくさんご迷惑をかけましたが、どんな状況においても私を見捨てず導いてくれました先生、本当にありがとうございました。

小野ゼミでの2年間

第6期 佐々木 美帆

「佐々木美帆さん、卒論執筆お疲れ様でした。卒業、おめでとう。」

卒論執筆も終盤に入った1月末、先生とのメールのやりとりの中でこの言葉をいただいたとき、私の小野ゼミ生活は幕を閉じました。この2年間、小野ゼミが生活の中心になっていた私にとって、ゼミ生活が終わるという実感はあまりなく、春休みが明けたらまたグル学に集まってみんなでワイワイしている気さえします。卒業するにあたって、2年間の小野ゼミ生活を振り返ってみると、A4用紙1枚では書ききれないくらいたくさんのお出来事があったな〜と改めて実感しています。

最初のクリスピーのケースで、班のみんなで色々なドーナツ屋に通い詰め、一生懸命考えた提案で1位を取ったこと。オープンゼミのためのディベート準備がうまくいかないことが悔しくてひそかにディベートメンバーの前で泣いたこと。インゼミの論文執筆が停滞し始めたとき、包丁やで思いの丈を言い合ったこと。就活中にも関わらず、事あるごとに飲みに行っはバカ騒ぎしたこと。春合宿の前夜祭と称した宅飲みで、みんなに色々助けてもらったこと。この他にも思い出深いエピソードがたくさんありますが、どのエピソードにも共通して言えるのは、「みんなで」何かをしたということです。苦しいことからすぐに逃げてしまいがちな私が、ハードな小野ゼミ生活を楽しめたのは、辛いことは分け合い、嬉しいことは共有できる仲間がいたからです。学生時代にできた友達は一生ものだと思いますが、小野ゼミでできた仲間は間違いなく一生ものです。

小野ゼミから得たものは数多くありますが、私が最も感謝していることは、「何事も目的を持って、熟考することが大切だ」ということを教えてもらったことです。個人課題にしても、グループワークにしても、また、オープンゼミやOB・OG総会を開催するときも、「何のために行うのか」「どのようにすればうまくいくのか」をよく考えなさい。」と、先輩方はおっしゃってくれました。この言葉は、私の中で、とても印象深く残っています。



韓国旅行を満喫中の著者（右端）と6期女

4月からは社会人として生きていくわけですが、これまで何事も中途半端だった私にとって、小野ゼミの活動を2年間やり遂げられたことは、今後の人生において、大きな自信になると信じています。

最後に、教授として、そして、人生の先輩として、論文のことや就活のことなど、多くのことを指導してくださった小野晃典先生には、本当に感謝の気持ちでいっぱいです。ありがとうございました。

人生最後の卒業

第6期生 柴田 大樹

ふと、これまでの人生を振り返ってみると、私は「卒業」とか「別れ」というものにそこまでこだわらない性分ようです。幼稚園の卒園式も、小学校の卒業式も、高校の卒業式のときにも寂しいとは思わなかったし、所属していたいくつかのサークルをそれぞれ引退するときも、そうでした。どちらかという、すごく冷静に振舞っていたように記憶しています。そんな自分が自分としても不思議だったのですが、これまでその理由を考えたことはありませんでした。おそらく人生最後の卒業を目前にして、私が「卒業」や「別れ」に対して冷静な理由を考えてみました。1つめの理由は、卒業することでそれまでのコミュニティを離れることよりも、その先にある出会いに期待しているから、いつのまにか自分で寂しさを打ち消してしまっているのだ、というものです。特に、私は来年度から社会人生活をはじめの身ですので、これまでの学生生活で培ってきたものが試される社会人生活が、本当に楽しみです。おそらく社会人生活において最も重要なものごとを学んだ小野ゼミという場を卒業するにあたり、私は小野ゼミを去ることの寂しさよりも、小野ゼミで学んだものごとをはやく実践の場で試したいという期待をもっているのだと思います。それまでのコミュニティを離れることが寂しくないもう1つの理由には、決してもう二度とそのコミュニティで集まることができないうわけではない、ということもあります。言ってしまうと当然のことなのですが、我々はいつでも集まることができます。直接会うことが出来なくても電話はできるし、メールもできる。mixiで近況を報告することもできるし、Skypeで会話することもできる。最近の流行りに乗っかるのなら、ちょっとしたことならTwitterで会話を楽しむこともできます。たとえひとりひとりが遠くに離れることになってしまっても、我々はいつでもコミュニケーションを取り合えることができます。それまでは、我々はそのコミュニティで集まる理由があったから集まっていたわけですが、互いが必要とするときには、いつでも集まることができます。さすがに全員集合というわけにはいかないかもしれませんが、これからの社会人生活が楽しみだから寂しくないし、小野ゼミの同期にはいつでも会うことができる。だから寂しくはない。そんな私が卒業や別れに冷静な理由がわかってきたところで、小野ゼミ6期生がまた集まる時、我々はどんな大人になっているのだろう、と考える時間は、本当に楽しい時間です。社会に出たり、自分のやりたいことを始めたりする直前のかけがえのない2年間を、小野ゼミというこれもまたかけがえのない場所で過ごした我々がまた集まる時、きっと今までよりもさらに濃い関係が生まれているのだと思います。2年前初めて集まったときからこれまでの間に、これだけ濃くなった小野ゼミ6期。いつまた集まるのかはわからないけれど、また集まる時にはもっともっと濃い関係になるように、私はこれからの社会人生活を真剣に頑張りたいと思います。

最後になりましたが、こんなにダメな私に付き合ってくれた6期、7期のみなさん、ダメな私にご指導くださった森岡さん、千葉さん、池谷さんをはじめとする諸先輩方、そして本当にダメな私にご指導くださった小野先生、本当にありがとうございました。素晴らしい2年間をありがとうございました。

衝撃の日々

第6期生 田中 昂太郎

2年前の3月、入会選考を終え、つるのやで初コンパに参加していたことが、つい最近のように感じられます。月並みな言葉ではありますが、小野ゼミで過ごした2年間はあっという間に過ぎ去ったように感じられ、それでいて非常に濃密な時間であったと確信しています。

私が小野ゼミに入会してからというもの、衝撃の毎日でした。小野ゼミに関する話はある程度、耳にしておりましたが、初コンパの翌日からグル学に入りびたりケースを解くことになるとは夢にも思っておらず、毎日の忙しさに衝撃を受けました。また、毎週の変量解析レポートや基礎文献レポートは膨大な量に感じられ、3年生前期の月曜日は毎週、気がつけば朝日が昇っていました。日曜日の昼にパソコンが故障し、基礎文献のデータが消滅し、友達の家でパソコンで半泣きになりながら朝までレポートに取り組んだことも今では良い思い出です。「もう無理、出せへん。」と諦めかけたこともありましたが、人間一生懸命やれば何とかかなるということを実感しました。

また、小野ゼミで個性の強い仲間と出会ったことも衝撃でした。小野ゼミには日吉時代に出会った友人とは一癖も二癖も違う人たちが集まっていました。まず、勉強することに対して非常に高いモチベーションを持った人が多いということに衝撃を受けました。ケース・メソッド、ディベート、三田論に取り組むにあたり、みんなと真剣に意見をぶつけ合い1つのものを創るグループワークからは多くの刺激を受け、多くのことを学びました。そして、それ以上に春合宿前日に前夜祭と称して飲んで合宿当日にタクシーで三田まで向かったり、OB・OG総会の準備と銘打って我が家で飲んだり、色々ここには書けないようなアホなことをする仲間と出会えたことにも非常に衝撃を受けました。おそらく小野ゼミに入っていなかったら、なかなか関わることのなかった個性的な仲間との出会いは、ゼミの忙しさ以上に衝撃で、ゼミのみんなと過ごした時間は思い返してみても、辛かった記憶よりも楽しかった記憶の方が圧倒的に多いです。

そして、小野先生と出会ったことも私にとっては衝撃でした。大学の先生というものは基本的に自分の研究にだけ興味があって学生の面倒はあまりみてくれないと聞いていた私にとって、いつ寝られているのかわからないほど、いつでも熱心に指導して下さった小野先生には感謝してもしきれません。本当にありがとうございました。最後に、短くとも濃密であった2年間、こんな私ですが、色々とお世話になり、ありがとうございました。これからもよろしくお願ひします。



三田祭 小野ゼミブースでの著者

Enjoy (ココロオドル)

第6期生 山本 佳寛

卒業を間近に控え、様々なことに「学生生活最後の」という言葉が付きまとうようになった。「俺が社会人？ 無理、無理！！ 一生少年やし」と口にしてきた自分が、社会人になるなんて信じられない。わかってはいたけれども、もうじきそのときがくるなんて。

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は「小野ゼミでの2年間を振り返って」といテーマの文章執筆であった。これを書き上げてしまったら、もう本当に終わりのような気がして、無性に寂しくなった。その寂しさをごまかすために、nobodyknowsのココロオドルという曲を爆音で流して、一人でテンションをアゲサゲ、いや、アゲアゲしている。

私は、この2年間を振り返ると「支えられた2年間だったな」と思う。先生、先輩、同期、そして後輩に。本当に恵まれていたと思う。うまくいかないときも、悩んでいるときも、誰かが居てくれて、誰かが助けてくれた。私が、小野ゼミで貢献できたのは、「お酒」というフィールドくらいだろう。「飲みニケーション」という言葉を連呼していた自分...巧みです。「いやいや最後くらい真面目に文章を書けよ」と思う方も居るかもしれないが、2年間、貫き通してきたスタイルでいきたいと思う。小野ゼミでは、様々なことを学べたと思う。ディベート、ケース、グループ論文執筆活動、卒論、ソフトボール、フットサル、飲み会、これらのイベントを通じてマーケティングはもちろんのこと、仲間の大切さ、温かさ、仲間と共に1つの目標に向けて頑張る楽しさ、やりがいなどを学べたと思う。よく、1次会が終わって、カラオケで飲んだり、縄田の家で宅飲みをしたりしていたことが懐かしく感じる。「まだ、バカやりたいな」と思える仲間に、小野ゼミで、出会うことができて幸せである。もう少しだけ、仲間と一緒に学ぶ日々を過ごしたい。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、頻繁に会うことができなくなっても、またワイワイしながら、バカなことをしながらバカみたいにお酒を飲みたい。最後に一言、「何事においても楽しむことを忘れたらあかんよ。」



まなざしの先には... (著者は左側)

チャレンジ!

第6期生 横内 拓幸

「どうしてそんなエグくて、大変なゼミに入ろうと思ったんだよ...」

生活の大半を小野ゼミでの活動に費やしていた私に、サークルでの友達がよくこう尋ねてきた。そのときは、少し恥ずかしくて「わからない...」と曖昧な返事をしていたのであったが、本当のことを言えば、「自分自身の能力を伸ばさせるための最もふさわしい場所に、チャレンジしたかったから...」である。なぜ、入ゼミのときに、<小野ゼミ=自分自身の能力を伸ばさせるための最もふさわしい場所>と思ったのかはもう覚えてはいないのであるが、ただ1つ思うことは、小野ゼミでの生活は、私にとってチャレンジの連続であった。そして、そのおかげで私は2年前と比べて、確実に成長をすることができたと感じている。

大変なゼミ生活を続けていく上でもう1つ原動力となっていたのが、同期の存在である。本当に同期のおかげで充実した2年間を送ることができた。グループワークの時は本気で意見をぶつけて話し合い、飲み会の時はバカみたいに飲んで暴れて...。そのように考えると、小野ゼミでの生活の1日1日が本当に忘れ難い、いい思い出である。初めて取り組んだクリスピークリームのケースやCSRのディベートに始まるゼミ内グループ活動、10ゼミでの諸々の活動や、OB・OG総会の企画運営、卒論の執筆まで非常にたくさんの方にチャレンジをし、仲間に助けられつつ、密な時間を過ごせたと感じている。

また、先生には感謝してもしきれない位、お世話になりました。寝る時間を削ってまで、私の書く稚拙な日本語を添削してくださったり、コンパ会場を提供してくださったりと私たちゼミ生と非常に近い位置で親身になってご指導いただいたことに対して、心から感謝しております。本当にありがとうございました！

最後になりますが、ゼミ活動に関して今まで自分に関係してくれたすべての人に対して感謝したいと思います。



夏合宿（著者は前列中央）

みんな、ありがとうー!!!

新規ゼミ生（第7期生）のご挨拶

第7期ゼミ長 氏田 宗利

小野ゼミ OB・OG の皆様、はじめまして。小野晃典研究会第7期ゼミ長の氏田宗利です。「リレーションシップの科学」たるマーケティングを研究するゼミに相応しく、OB・OG 総会、もしくはこの OB・OG 会誌の紙面上で、皆様とのリレーションシップを築くことができ、大変うれしく思っております。ここでは、私からそうしたリレーションシップをつくり出すべく、小野ゼミ現役生の活動をご紹介しますので、よろしくお願いいたします。



「伝統と革新」——この言葉に聞き覚えがある小野ゼミ OB・OG の方も多いのではないのでしょうか。これは、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、最近では国立美術館にて開催されているルノワール展のサブタイトルとしても使われ、Google で検索すると実に 343,000 件もヒットするほど、世間では頻繁に使われているようです。と同時に、いや、それ以上に小野ゼミ生にとって馴染みが深いと思われるのは、昨年度の OB・OG 会誌において、小野晃典先生が「巻頭言」にて、小野晃典研究会第1期ゼミ長の白木俊介 OB・OG 会長が「現役生へのメッセージ」として、期せずして共に語られた言葉であるからです。とりわけ白木 OB・OG 会長は、本年度の夏合宿にて開催された OB・OG 講演会でも、この言葉を口にされており、現役生にとっては一層馴染み深い言葉です。

さて、ここでは、今年度の始まりと中頃に、小野ゼミに登場した「伝統と革新」という言葉に対して、私が本年度の最後にその言葉に返答するという形をもって、小野晃典先生や白木俊介 OB・OG 会長が発したモノログを、小野ゼミ生が共有するダイアログへと転化したいと思います。従いまして、私が本年度の小野ゼミ現役生の活動を「伝統と革新」という観点から捉え直し、皆様にお伝えすることで、新規ゼミ生からのご挨拶とさせていただきます。

小野ゼミの「伝統」。これは、「エグゼミ」という言葉に収斂されるのかもしれませんが。小野ゼミ生は誰もが、この言葉に少なからずプライドを持っているように思いますし、事実、私自身、小野ゼミのそういったところが好きでもあります。先輩方が築き上げた輝かしい実績に恥じることはないように、今年度も、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、データ解析、論文執筆といった多様な活動に主体的かつ猛烈に取り組み、皆高度な研究論文を書き上げました。結果的に3本の論文が慶應義塾商学会賞を受賞したという事実は、小野ゼミが「伝統」的に非常に高い研究水準を誇っていることを示していると思います。

小野ゼミの「革新」。その自主性を尊重する風土から、小野ゼミでは日々「革新」がなされているとも考えられますが、特筆すべき事項として、今年度は英語論文執筆プロジェクト、通称「英論」が立ちあがり

ました。これは、昨年度一杯で廃止になった「電論」に代わって、マーケティングの本場アメリカに挑戦したいというゼミ生の想いが、小野晃典先生の許可を得て具現化したものです。このプロジェクトで書きあげた論文は、今春サンフランシスコの学会にて発表する権利を獲得することができたと同時に、その学会が編集する *E-Business Review* という海外ジャーナルにも掲載される予定です。

「伝統」と「革新」は、一見相反するように捉えがちですが、それらは、実は通底する、というよりもむしろ両者が渾然一体となって存在しているように思います。すなわち、既存の枠組みを内破していく、そういった不断の「革新」のプロセスこそが「伝統」なのであり、小野ゼミはこれまでも、そしてこれからもそうあっていきたい、と考えています。

最後になりましたが、OB・OGの皆様には今年度も小野ゼミを現役生と共に盛り上げていただき、ありがとうございました。夏合宿では、白木俊介 OB・OG 会長・井川倫士先輩（第 1 期）がお越しになり恒例の夏ケースにご参加いただき、また、12 月に行われましたオープンゼミでは、田中大介先輩（第 2 期）・杉山摩美先輩（第 3 期）が駆けつけられ、小野ゼミへの入会を志す 2 年生に熱く語りかけていただきました。先輩方には、これからも様々な機会でお世話になると思われませんが、変わらぬご支援のほどよろしくお願いたします。



第 2 回オープンゼミ後の先生とゼミ生

次ページからは、第 7 期生の簡単なプロフィールを掲載いたします。現役生との交流の一助になれば幸いです。



ちば しょうた
千葉 将太

外務代表

- ✓ あだ名：ちばしょ～
- ✓ 趣味・特技：読書
- ✓ 理想のタイプ：油絵を絵具にまみれて描くような人
- ✓ 好きなマーケティング用語：インターナル・マーケティング
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「道」

はしもと けんじ
橋本 賢治

十ゼミ代表

- ✓ あだ名：はっし～, けんちゃん
- ✓ 趣味・特技：歴史もの映画, 漫画, ゲーム
- ✓ 理想のタイプ：子供好きで, 自分よりでかくない人
- ✓ 好きなマーケティング用語：インターナル・マーケティング
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「大」



ひうら かずき
日浦 一樹

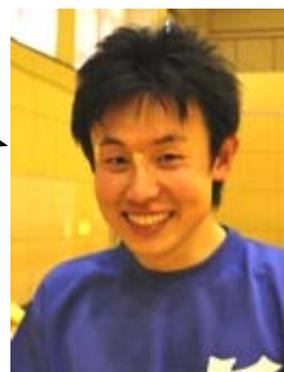
英論代表

- ✓ あだ名：ひーちゃん
- ✓ 趣味・特技：サッカー, 散歩
- ✓ 理想のタイプ：笑顔が可愛い人
- ✓ 好きなマーケティング用語：コア・コンピタンス
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「人」

いちむら てつ
市村 哲

**商ゼミ委員
三田祭企画**

- ✓ あだ名：はっし～, けんちゃん
- ✓ 趣味・特技：プロ野球外野応援席での応援
- ✓ 理想のタイプ：一緒に野球観戦に行ってくれる子
- ✓ 好きなマーケティング用語：差別化
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「宙」





きくもり まい
菊盛 真衣

入ゼミ代表

- ✓ あだ名：キクモリ, モリモリ, メガマルコ
- ✓ 趣味・特技：読書, 書道
- ✓ 理想のタイプ：自分より背が高い, かつこいい☆, よく笑う
- ✓ 好きなマーケティング用語：ブランド・ロイヤルティ, 差別化
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「一」

きみず しょう
木水 祥

OB・OG 会誌編集長

- ✓ あだ名：きみしょ〜
- ✓ 趣味・特技：サッカー, F1, 旅行
- ✓ 理想のタイプ：束縛しない人
- ✓ 好きなマーケティング用語：ニッチ戦略
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「激」



きしもと けいたろう
岸本 啓太郎

入ゼミプランナー

- ✓ あだ名：きっしー
- ✓ 趣味・特技：読書
- ✓ 理想のタイプ：無理なくていい人, 頭がいい人
- ✓ 好きなマーケティング用語：ティザー広告
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「楽」

まつもと なおこ
松本 奈保子

Web デザイナー

- ✓ あだ名：まっつん, まっちゃん
- ✓ 趣味・特技：イラスト, カラオケ, 映画鑑賞
- ✓ 理想のタイプ：語り始めると長くなるのでやめておきます。
- ✓ 好きなマーケティング用語：ミステリー・ショッパー
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「極」





もろずみ ようた
諸角 陽太

Web プランナー

- ✓ あだ名：もろ
- ✓ 趣味・特技：格闘技観戦, ブログ
- ✓ 理想のタイプ：松たか子
- ✓ 好きなマーケティング用語：EDLP
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「縁」

なかがわ みほ
中川 美穂

入ゼミ副代表

- ✓ あだ名：みほ
- ✓ 趣味・特技：折り紙
- ✓ 理想のタイプ：歩くのが早い人
- ✓ 好きなマーケティング用語：先発優位性
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「結」



おの あんな
小野 杏奈 入ゼミプロデューサー
三田祭冊子編集長

- ✓ あだ名：あんちゃん
- ✓ 趣味・特技：映画鑑賞, 知らない町の散策
- ✓ 理想のタイプ：黒髪短髪
- ✓ 好きなマーケティング用語：CRM
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「白」

さわい ゆかり
澤井 友香里

本務会計

- ✓ あだ名：ゆかりん
- ✓ 趣味・特技：ピアノ, テニス
- ✓ 理想のタイプ：落ち着いた人
- ✓ 好きなマーケティング用語：CRM
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「克」





しみず けいすけ
清水 啓介

OB・OG 会企画

- ✓ あだ名：ムッシュ
- ✓ 趣味・特技：タイピング, 史跡探訪, 読書
- ✓ 理想のタイプ：大和撫子
- ✓ 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・・・「復」

しらいし こうたろう
白石 幸太郎

本務代表

- ✓ あだ名：こうちゃん
- ✓ 趣味・特技：茶道, 自転車, 旅行, 読書
- ✓ 理想のタイプ：わがままな子
- ✓ 好きなマーケティング用語：ポジショニング
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「成」



しらいわ さやか
白岩 沙也佳

インゼミ代表

- ✓ あだ名：さやか
- ✓ 趣味・特技：読書, 映画鑑賞, 書道
- ✓ 理想のタイプ：笑顔が可愛くて優しい人
- ✓ 好きなマーケティング用語：標的市場
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「焰」

うえだ しゅうへい
上田 修平

マケ論代表

- ✓ あだ名：しゅーちゃん
- ✓ 趣味・特技：スノーボード, 飲酒
- ✓ 理想のタイプ：しっかりした人
- ✓ 好きなマーケティング用語：プロスペクト理論
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「酔」





うじた むねとし
氏田 宗利

ゼミ長

- ✓ あだ名：ゼミ長,うじ,むね
- ✓ 趣味・特技：読書,映画鑑賞,ショッピング,料理
- ✓ 理想のタイプ：ゆるめのLady
- ✓ 好きなマーケティング用語：ホリスティック
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「一」

よこがわ なおひろ
横川 直弘

本務企画

- ✓ あだ名：なお
- ✓ 趣味・特技：読書,F1 観戦
- ✓ 理想のタイプ：新垣結衣
- ✓ 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・・・「熱」



チャン イー
張 一

第7期特別会員

- ✓ あだ名：レイ
- ✓ 趣味・特技：スポーツ,読書,旅行,料理
- ✓ 理想のタイプ：私にぴったり似合う男の子
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「贊」

いかがでしたでしょうか。これまで、第7期生と交流する機会に恵まれなかったという小野ゼミ OB・OGの方々にも、第7期生の横顔を少しはご覧いただけたのではないのでしょうか。一方で、夏合宿や三田祭、オープンゼミに駆けつけていただいた OB・OGの方々には、第7期生の新たな一面をお伝えすることができたかと思います。すでにご存知のとおり、OB・OG 1年目である第5期生が再開1期生で、4年生である第6期生が再開2期生ですので、我々第7期生は再開3期生となります。歴史を紐解いてみますと、長らく政権を維持した室町幕府や江戸幕府の例からもわかるように、ある組織の3代目というのは、その組織の今後を占う上で非常に重要になってきます。それは、3代目というものが、それまでに蓄積した組織内資源をいかに活用するのかの試金石であるからでしょう。不断の「革新」プロセスを「伝統」にする——OB・OGの方々には、このプロセスを外部から見守っていただくだけでなく、ぜひ、現役生とともにこのプロセスのインサイダーであっていただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

2009 年度ゼミ活動紹介

第 6 期ゼミ長 小早川 景光

OB・OG の皆様、いつもお世話になっております。第 6 期ゼミ長の小早川景光です。今年度もお忙しい中、OB・OG 総会に参加して頂きどうもありがとうございます。私から、2009 年度のゼミ活動をご紹介します。

今年の小野晃典研究会は、新たに 20 名の 7 期生を迎え入れ、総勢 36 名にて活動を開始いたしました。今年の小野ゼミを振り返ってみると、後輩の面倒見が良い大学院生と 6 期生、そして、非常にゼミ活動へのモチベーションが高い 7 期生が上手く融合した組織であったと思います。今年のゼミ活動も、スケジュール上では、6 期生の活動は卒論の執筆と 7 期生への多変量解析のレクチャーなどの個人ワークが中心であり、一方、7 期生の活動はレポート作成とグループワークが中心でした。一見、各期が別々に活動しているように見えますが、6 期生と 7 期生そして大学院生各々の距離がとても近く感じられました。6 期生は就職活動中にも関わらず、毎年恒例の入ゼミ試験直後から始まる第 1 回ケース・メソッドから、なるべくグループ学習室に通い、7 期生と一緒にケースを解きながら彼らへの指導に力を入れていました。私はこの先輩が後輩を思う姿勢こそが、ゼミをより良い組織にするための重要な要素だと思っています。義塾には「半学半教」の精神たるものが昔からありますが、6 期生と大学院生はこの精神を自然と実行していたと思います。もちろん前期だけでなく、後期のゼミ活動においても、6 期と 7 期が合同でケース・メソッドに取り組んだり、6 期生が 3 週に渡って 7 期生に対して就職活動のレクチャーを行ったり、大学院生が毎日付きっきりで 7 期生の三田祭論文や 6 期生の卒業論文の指導を下さったりと先輩が後輩を思う姿勢は変わりませんでした。

この「半学半教」の精神が我々に芽生えたのも、ゼミ全体がやる気に満ち溢れていたからだと思っています。したがって、今年のゼミ活動も例年通り中身の濃いものとなりました。特筆すべき活動としては、懸賞論文への応募、関西ビジネス・コンペティションへの挑戦、そして、英語論文執筆プロジェクトの結成が挙げられます。まず、懸賞論文につきましては、6 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、来年度から大学院生になられる池谷真剛さん、6 期生の王さん、そして 7 期生のインゼミチームが見事受賞しました。関西大学で行われた関西ビジネス・コンペティションにつきましては、有志の 6 期生と 7 期生から 6 組のチームが応募いたしました。その内の 1 組が応募総数 511 組中の 5 組に選出され、見事入賞することができました。そして、最後は英語論文執筆プロジェクトについてです。英語論文執筆プロジェクトとは、昨年まで毎年のように小野ゼミ生が応募していた電通論文の廃止を受けて、7 期生が有志で三田祭論文を英語で書こうと立ち上げたプロジェクトです。商学部において、三田祭論文を英語で書くことは初めての挑戦であり、モチベーションの高い 7 期生を象徴するプロジェク



トだったと思います。この英語論文執筆プロジェクトは見事審査を通過して、4月にサンフランシスコにて学会発表を行うことが決定いたしました。このように、今年の小野ゼミは、学内はもちろんのこと、学外、さらには世界に挑戦の場を広げてきました。今後とも、小野ゼミの更なる進化にご期待下さい。

その他の活動につきましては、以下の3つが挙げられると思います。第1は、入ゼミ活動です。今年度は例年よりもオープンゼミの回数を1回増やし、計3回行いました。第1回オープンゼミでは7期生がディベートを行い、第2回オープンゼミでは2年生に実際にケース・メソッドを解いてもらい、第3回オープンゼミでは三田祭論文の発表に加えて、6期生と7期生が合同でディベートを行いました。これらの活動に加えて、今年度も小野ゼミ独自のエントリーシートを作成したことで、本当に小野ゼミに合った後輩が入ゼミしてくれると期待しております。第2は、フットサル大会で春、夏と連続で3位入賞を果たしたことです。昨年から数えると3大会連続で3位ですので、来年度こそは優勝を果たして欲しいものです。第3は、春と夏に行われた合宿です。春は秩父、夏は筑波に行っていました。春合宿には第3期OBの森岡さんが同行して下さり、夏合宿には第1期OBの白木さんと井川さん、そして、白木さんのご婚約者にも同行していただきました。特に夏合宿では、恒例の夏ケースと論文中間発表を行ったあとに、筑波山散策やスポーツに花火と企画が盛りだくさんでした。夏ケースでは、現役生に混じってOBの方々が参加して下さり、現役生に大差をつけて見事優勝なされました。OBの方々からはその他にも就職活動に関する貴重なお話を頂き、大変勉強になりました。この場を借りてお礼を申し上げます。どうもありがとうございました。来年度もさらに多くのOB・OGの方々にご参加頂ければと思っております。

以上、簡単ではございますが、今年度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のでご参照下さい。

来年度も、今年度のようにやる気に満ち溢れた後輩たちが、ゼミをさらに盛り上げていてくれると思っております。OB・OGの皆様方にはこれからも様々な局面でお世話になる機会があると思われませんが、変わらぬご支援のほどよろしくお願いいたします。



2009年度夏合宿（筑波）

月曜日(サブゼミ)		月曜日\内容		木曜(本ゼミ)		全体スケジュール	
課題提出	4限	5限	4限	5限			
4月6日	なし	3ゼミ合同講演会	4月9日	英書講読 (松木・王)	第1回ケース発表	7期生決定(3/25・木) シンポジウム聴講(3/28・土) 3ゼミ合同懇親会(4/6・月) 第1回卒論中間提出日(4/9・木)	
4月13日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第1章～第5章	FDガイダンス サブゼミ企画の説明	4月16日	英書講読 (小嶋・穂田)	第1回ディベートA問題 (藤・菊森・中川・小野・松本) 第2回卒論中間発表・1 (王・窪田・佐々木・横内)	院学生会旅行(4/15・水～4/20・月)	
4月20日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第6章～第10章	役職枠決め	4月23日	開校記念日		春合宿(4/25・土～4/26・日) 関西ビジネスプラン・コンベンション チーム決定(4/25・土～4/26・日)	
4月27日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第11章～第15章	第1回ディベートA発表	4月30日	英書講読 (廣田・山本)	第1回ディベートB発表		
5月4日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第16章～第22章(※5/6(水))	こどもの日	5月7日	英書講読 (佐々木・田中)	インカレディベート・ブレ問題 第2回ディベート問題 (千葉・木水・白岩) 第2回卒論中間発表・2 (小嶋・水成・大内・山本)	ソフトボールの練習(5/6・水) 第2回卒論中間提出日(5/7・木)	
5月11日	田中洋 『消費者行動論体系』 第1章～第3章	第2回卒論中間発表・3 (藤・小早川・松木・穂田)	5月14日	英書講読 (水成・横内)	第2回卒論中間発表・4 (廣田・神崎・宮田・田中) 関西ビジネスコン・テーマ発表	10ゼミ代表者会議(5/17・日)	
5月18日	田中洋 『消費者行動論体系』 第4章～第6章	インカレディベート・ブレ発表	5月21日	英書講読 (藤・許)	第2回ディベート発表	10ゼミ開会式(5/23・土)	
5月25日	田中洋 『消費者行動論体系』 第7章～第10章	インカレディベート・ブレ発表 Part.2	5月28日	インカレディベート(vs.久保ゼミ)	院生論文発表(with久保ゼミ)	ソフトボール大会予選(5/26・火) 入ゼミ全体説明会資料提出期限(5/27・水) 久保ゼミとの懇親会(5/28・木) 院学生会旅行(5/29・金～5/31・日) テレビ東京番組収録(5/30・土) 早慶戦観戦(5/31・日)	
6月1日	田村正紀 『リサーチデザイン』 全章	第2回卒論中間発表・5 (浅坂・許・宮田・柴田)	6月4日	土曜代休		ソフトボール大会決勝(6/2・火)	
6月8日	中西正雄『消費者行動分析のニューブ ロニアア』(第2章)	第1回FD (10ゼミ担当)	6月11日	英書講読 (浅坂・大内)	関西ビジネスプラン・ コンベンション中間発表	第3回卒論中間提出日(6/11・木) AAA+(6/13・土)	
6月15日	中西正雄『消費者行動分析のニューブ ロニアア』(第3章)	第3回卒論中間発表・1 (浅坂・許・松木・佐々木)	6月18日	英書講読 (小早川・窪田)	第3回卒論中間発表・2 (廣田・宮田・王・横内) データ解析問題 (日浦・高橋・白石・氏田)	潮杯(6/16・火) 関西ビジネスコン応募締切(6/20必着) 4大論文会議開始	
6月22日	田村正紀 『流通原理』 第1章～第3章	第2回FD (インゼミ担当)	6月25日	第3回卒論中間発表・3 (穂田・柴田・田中・山本)	データ解析発表	定例コンバ(6/25・木) 第1回入ゼミ全体説明会(6/27・土)	
6月29日	田村正紀 『流通原理』 第4章～第6章	第3回卒論中間発表・4 (藤・小早川・小嶋・窪田・水成)	7月2日	企業訪問(日産自動車横浜工場)			
7月6日	田村正紀 『流通原理』 第7章～第8章	第3回FD (マケ倫担当)	7月9日	英書講読 (宮田・柴田)	第1回4大論文プロジェクト 中間発表	第4回卒論中間提出日(7/9・木)	
7月13日	なし	第4回FD (英論担当)	7月16日	テスト期間		テスト期間(7/16～7/27) 10ゼミ構想発表会(7/18・土) 院学生会出張(7/18・土～7/28・火) 高校生のための体験講座(7/29・火) 前期納会(7/30～7/31)	

月日\内容	月曜日 (サブゼミ)		月日\内容	木曜 (本ゼミ)		全体スケジュール
	4限	5限		4限	5限	
9月21日		敬老の日	9月24日	休講(夏季休業中)	森岡さん研究報告会 (24日・木)	十ゼミ中間発表(26日・土)
9月28日	卒論中間発表 (窪田・王・佐々木・横内)	時系列データ解析(松木・細田)	10月1日	KUBIC模擬発表会		KUBIC (関西大学ビジネスプラン・コンペティション) 本選会@関西大学(3日・土)
10月5日	卒論中間発表 (浅坂・藤・小早川・田中)	就活FD (小早川・宮田)	10月8日	休講(台風の影響)	先生海外出張 (3日・土~10日・土)	6期7期合同ケースA問題(8日・木) (松本・清水・上田・氏田・横川)
10月12日	体育の日		10月15日	英書講読 (白石・千葉)	入ゼミ対策会議 (16日・金)	第2回入ゼミ全体説明会@日吉(17日・土)
10月19日	卒論中間発表 (小嶋・廣田・細田・山本)	第1回業界研究会with清水聰ゼミ (藤・王)	10月22日	データ解析発表	インゼミ調査	十ゼミプレ発表(24日・土)
10月26日	卒論中間発表 (柴田・許・松木・水成)	第2回業界研究会with清水聰ゼミ (宮田・水成・細田・山本)	10月29日	英書講読 (小野・清水)	OPゼミDB問題 (千葉・諸角・澤井・白岩) 第4回4大論文プロジェクト中間発表	入ゼミ対策会議 (26日・月・30日・金) 定例コンパ(29日・木)
11月2日	休講 (卒論・4大論文追い込み期間)		11月5日	英書講読 (岸本・橋本)	OPゼミDB発表	商学会賞投稿締切(6日・金 17:00)
11月9日	第1回OPゼミ@日吉(OPゼミDB発表)		11月12日	休講(インフルエンザ対策)	第1回個別説明会@日吉 (9日・月)	第1回OPゼミ@日吉(9日・月) 4大論文提出締切・卒業論文一斉提出(12日・木) Keio Academic Writing Contest締切(13日・金)
11月16日	インゼミ中間報告会(模擬プレゼン)	三田祭ハネル発表 第5回4大論文プロジェクト中間発表	11月19日	休講(三田祭準備)	第2回個別説明会@日吉 (16日・月)	三田祭準備(18日・水-19日・木) 三田祭(20日・金-23日・月) AAA3.0(21日・土)
11月23日	三田祭		11月26日	英書講読 (木水・諸角)	十ゼミ中間報告会(模擬プレゼン) インゼミ再プレゼン	インゼミ発表会@日吉(28日・土)
11月30日	卒論中間発表 (廣田・小早川・細田・山本)	OPゼミケース問題 入ゼミ対策会議	12月3日	英書講読 (松本・上田)	マケ論中間報告会(模擬プレゼン) 十ゼミ再プレゼン	十ゼミ発表会(5日・土)
12月7日	岩本先生講演会 OPゼミケース発表	マケ論再プレゼン	12月10日	休講(土曜日振休)	岩本先生ご来訪 (7日・月)	マケ論発表会@日吉(12日・土)
12月14日	卒論中間発表 (許・宮田・柴田)	OPゼミケース選抜者発表	12月17日	第2回OPゼミ@三田(OPゼミケース発表・OB・OG講演会)	定例コンパ(17日・木)	第2回OPゼミ@三田(17日・木)
12月21日	院生特別講義(千葉さん) 大学院のすゝめ(池谷さん・窪田)	2009年反省会	12月24日	休講(冬季休業中)		卒業論文提出締切(21日・月 14:00) 冬季休業(12月23日・水~1月5日・火)
1月4日	休講(冬季休業中)		1月7日	英書講読 (市村・澤井) 英論模擬プレゼン	7期生卒論テーマ発表・1 OPゼミDB問題	
1月11日	成人の日		1月14日	英書講読 (白岩・横川)	OPゼミDB発表	第3回入ゼミ全体説明会@三田(16日・土)
1月18日	第3回OPゼミ@日吉(英論インゼミプレゼン・OPゼミDB発表)		1月21日	休講(テスト期間中)		第3回OPゼミ@日吉(18日・月) テスト期間(1月21日・木~2月3日・水)
2月1日	休講(テスト期間中)		2月20日	OB・OG総会&後期納会		OB・OG総会&後期納会(2月20日・土) 入ゼミ返答録(3月5日・金) 入ゼミ願書提出(3月17日・水) 入会選考(3月25日・木)

第7期 共同研究プロジェクト紹介

イ 商学会賞受賞

異分野インゼミ研究報告会

ン

ゼ

ミ

広告音楽がブランドに対する態度に及ぼす影響

広告音楽のどのような属性が、どのようなプロセスを経て消費者のブランドに対する態度に影響を及ぼすのかについて、未だ明確な解答は提出されていない。そこで我々は、探索的因子分析によって、「指標因子」、「適合因子」、「思案因子」、「高揚因子」、「受容因子」、および「専門因子」の6つの広告音楽属性を識別した。その上で、共分散構造分析によって、広告音楽属性の影響に関する因果モデルを推定した。



インゼミ研究代表
白岩 沙也佳

今年のインゼミは3人。5期インゼミに倣い商学会賞に挑戦！と威勢よく春合宿で宣言したものの、そうは問屋がおろしませんでした。テーマが決まってからも進行が遅かったり、提出前にハプニングがあったりして、何度も投稿を諦めそうになりました。しかし、たくさんの人たちのおかげで無事提出でき、商学会賞を受賞することができました。報告会でも好評価を受けることができ、本当に充実したプロジェクトでした。6期の先輩方、池谷さん、千葉さん、森岡さん、ご指導ありがとうございました。また、OB・OGの方々の卒論は何度も参考にさせていただきました。そして、小野先生、年が明けてからも、商学会賞関連のご指導を丁寧にしていただき、ありがとうございました。



年上キラー

白石 幸太郎



踊る魔術師

諸角 陽太



プレゼン後の充実感あふれる先生とメンバー

十

関東十ゼミ討論会

ゼ

ミ

消費者心理から見る中古品の有効性

—製品間差異に着目して—

中古品の持ついかなる特性が、消費者の中古品購買行動に影響を及ぼしているのか。また、そのような影響は、製品間でいかに異なっているのか。我々は、消費者の「中古品購買意図」に影響を及ぼすであろう11個の概念を抽出し、選好回帰分析を行った。その結果、10個の概念が、いずれかの製品において、影響を及ぼす要因であるという結果が示された。また、製品によって影響力には差異があるということが見いだされた。



十ゼミ研究代表
橋本 賢治

市村 哲



パソコン is My Life



秋葉原は俺の聖地

千葉 将太



コーヒーはブラックで

小野 杏奈

何事にもとらわれることのない自由な発想で進むべき道を切り開いていく者、圧倒的知識で統計ソフトをバリバリ回し、その上誰よりもガリガリ文章を書くことのできる者、地道で細かな作業を正確にこなして全体の完成度を高めていく者、そして常にチームを引っ張り、皆を鼓舞し続ける者。うまくメンバー同士の歯車がかみ合い、次第に論文が形になっていくその一瞬一瞬に、我々は何ものにも代えがたい高揚感を覚えました。この論文をよりよくすることに携わってくれた、同期の仲間たち、昨年度10ゼミチームの柴田さん横内さんをはじめとする6期の先輩方、そして、院生の森岡さん千葉さん、池谷さん、特に池谷さんには本当にお世話になりました、ありがとうございました。そして、誰より半年間ご指導くださった小野晃典先生に感謝の意を表したいと思います、ありがとうございました。

マ

ケ

論

マーケティングゼミ合同研究報告会

タイムセール品の消費者購買意思決定プロセス

消費者はタイムセールに遭遇したとき、いかにして購買を意思決定するのであろうか。また、タイムセール品の購買意思決定プロセスは、通常のプロセスと、いかに異なるのであろうか。我々は、Dodds, Monroe, and Grewal (1991) の価格効果モデルに、タイムセールを特徴づける「値引き率」「イベント性」「同調欲求」「緊急性」を追加した新モデルを構築した。共分散構造分析の結果、上記 4 概念が購買を促す一方、価格は品質に影響しないという知見が得られた。



マケ論研究代表
上田 修平



木水 祥

なんくるないさあ〜



澤井 友香里

将来はバリジエンス？



清水 啓介

史跡を駆ける男



横川 直弘

絶食系男子

こんにちはマケ論です。三田論を書き終えるまで本当に様々な壁がありました。なかなか決まらないテーマ案、4大論文中最も遅れた執筆活動。しかし、僕たちはみんなで力を合わせて、支えあって完成することができました。この論文は愛の塊です。この半年間メンバーと一緒に過ごした時間は宝物です。共に高めあった同期、たくさん心配して下さった先輩、そして、暖かい執筆指導をいただいた小野先生に感謝しています。



発表後の懇親会にて

英

論

English Academic Writing Project

Does Negative e-WOM Affect Consumer Attitude Negatively or Positively?

This paper investigates how electronic word-of-mouth (e-WOM) effects vary with type of products, type of reviews, and level of expertise, when the ratios of positive to negative messages of e-WOM are 10:0, 8:2, and 6:4 in turn. E-WOM effects are measured by four constructs: attitude toward the Website, credibility of the messages, attitude toward the product, and purchase intention. The hypotheses were tested using a 2 (hedonic vs. utilitarian) × 2 (attribute-centric vs. benefit-centric) × 2 (experts vs. novices) between-subjects experiment. As a result of the ANOVA, the positive effects of e-WOM on attitude toward the product were stronger when the ratio of positive to negative messages is 8:2 than 10:0 and 6:4 in two cases--experts reading attribute-centric reviews and e-WOM on hedonic products. These findings can be a research step to identify the conditions under which negative e-WOM positively affects consumer behavior.



英論研究初代代表
日浦 一樹



菊盛 真衣

歩くメガホン



中川 美穂

ファミマの女王



氏田 宗利

ドヤ顔



岸本 啓太郎

冷静な分析者



松本 奈保子

クリエーター

英語論文は昨年で廃止された電通論文の代わりとして今年からスタートした新規プロジェクトです。自分たちの代が第 1 期ということで、果たして自分たちが先輩方の残した輝かしい実績に恥ない論文を執筆することができるのか、正直不安でした。しかし、最後まで諦めることなく執筆し、今春サンフランシスコで開催される International Academy of E-Business での学会発表権の獲得及び *E-Business Review* への掲載という成果を得ました。これらの栄冠を手にすることができたのは間違いなく周りの方々の支えがあったからです。共に励ましあった 7 期、論文について分からない事だらけの自分たちを温かく見守ってくださった 6 期の先輩方、経験を踏まえた多くのアドバイスをしてくださった池谷さん・千葉さん・森岡さん、論文の手本として離れた場所から支えてくださった OB・OG の方々、そしてなにより共著者に加わっていただき、誰よりも親身になり、丁寧に指導してくださった小野先生、本当にありがとうございました。

第6期 卒業論文テーマ紹介

浅坂 絵美 「ロイヤルティ形成に関する考察」

近年、コ・ブランディング戦略の採用は増加傾向にある。しかし、コ・ブランディング戦略の成功要因を定量的に分析した既存研究は稀であるうえ、それらは異なる要因を示唆するにとどまっている。そのため、一貫した結論は導出されておらず、コ・ブランディングの成功要因は依然として不透明なままである。そこで本論は、コ・ブランディング戦略の成功要因を識別・解明するために独自の概念モデルを構築し、実証分析を行う。

藤 翔理 「広告キャッチコピーに使用される書体が消費者購買行動に与える影響」

我々が普段目にする広告キャッチコピーには、さまざまな書体が使用されている。高柳（2005）によると、文字の造形的な特徴によって、その使用目的や与える印象が変わるそうである。しかし、書体に関する研究は、美術的な観点からは多数行われているものの、マーケティング的な観点からは行われているものはごく少数である。そこで、本論では、広告キャッチコピーに使用される書体が消費者購買行動に与える具体的な影響を分析し、学術的・実務的含意を提供する。

廣田 涉 「顧客の店舗離反意図を規定する要因」

現在利用している製品またはサービスに比べて高価格・高品質の製品またはサービスにアップグレードを行う顧客には、どのような心理メカニズムが働いているのであろうか。本論は、小野（2008a, b）が提唱した「新技術需要の消費者行動理論」を援用することによって、顧客がアップグレードを行う意図に影響を及ぼすと考えられる諸仮説の理論的整序を行う。その後、共分散構造分析を用いて、実証分析を試みる。

許 誌允 「プロダクト・プレイスメントが消費者購買行動に及ぼす影響」

過剰広告量による飽きやPVRの普及によって、CM飛ばしの傾向が強まっており、CMの広告効果は以前より弱まっていると言われている。このような現状において、企業のプロダクト・プレイスメントに対する期待が高まっている。本論では、プロダクト・プレイスメントがどのような心理的メカニズムを介して消費者に影響を及ぼすのかということについて、Balasubramanian, Karrh, and Patwardhan（2006）が提示した調査命題の実証分析を試みる。

小早川 景光 「ブランド・ロイヤルティの限界を探る——ファッションに着目して——」

街を歩く女性の服装に目を向けた場合、複数のブランドを併用している人が大多数であり、同一のブランドに統一する人は少数派である。なぜ消費者は、自己の世界観を表現でき、探索コストも低減できるというメリットがあるにもかかわらず、自身がロイヤルティを抱くブランドに服装を揃えようとならないのであろうか。本論では、被服行動に例をとり、ブランド・ロイヤルティの抱えるジレンマを解明する。

小嶋 良一郎 「イベント・スポンサーシップによるイメージ転移効果の規定要因分析」

スポンサーシップの効果に関連して、個々人がスポンサーに対するイメージと同様のイメージをスポンサーに対して抱く現象、すなわち「イメージ転移効果」が、近年注目を浴びている。しかし、この効果を規定する要因の研究は進んでいない。本論は、スポンサーシップ対象イベントやそのスポンサーの持ついかなる特性がイメージ転移効果に影響するのかということを明らかにする試論である。

窪田 和基 「広告エンドーサが消費者購買意図に及ぼす影響」

広告に起用される人物やキャラクタを総称して広告エンドーサと呼ぶ。これらが消費者購買行動に影響を及ぼすことは既存研究によって主張されているが、消費者購買行動に及ぼす影響の差異を広告エンドーサの種類間で比較した既存研究は数少ない。本論は、広告エンドーサの種類を分類する基準を整理し、種類の異なる広告エンドーサ間において、消費者購買行動に及ぼす影響にどのような差異が存在するのか明らかにする。

松木 拓也 「陳列方法が製品認知に及ぼす影響」

ある調査によると、小売店の来訪者の8割は非計画購買を行うという。彼らの製品に対する認知を効率的に喚起し、購買させるために、小売店は陳列方法に工夫を凝らしている。しかし、製品陳列効果に関して実証分析を行なった既存研究は、ゴールデンゾーンやフェイス数などの単一製品の位置や数量を扱うに留まっている。そこで、本論は、既存研究において紹介されてきた単一製品の製品陳列効果、および製品間相互作用を包括したモデルを構築することによって、消費者の製品認知を促進する店舗設計の示唆を得る。

宮田 純 「バナー広告が商品評価と消費者購買意図に及ぼす影響

——パソコンと携帯電話上の差異に着目して——

Webの普及と共に増加してきたバナー広告を取り扱った既存研究は、数多く存在する。しかし、近年の技術革新によってパソコン上だけでなく携帯電話上にも数多くのバナー広告が存在している一方で、携帯電話上のバナー広告について取り扱っている研究は皆無である。そこで、本論はバナー広告が消費者アクセス意図に及ぼす影響をモデル化した上で、PCと携帯電話におけるバナー広告の影響力の差異を比較する。

水成 俊一郎 「知覚品質規定要因の解明」

消費者が自身の主観を通じて知覚する製品の品質は知覚品質と呼ばれる。既存研究は、製品が有する様々な手掛かり、例えばブランド、価格、および原産国などが知覚品質に影響を及ぼしていることを明らかにしているが、それら手掛かりを包括的に取り扱っていないという点で課題を残している。そこで本論では、諸手掛かりを包括した概念モデルの構築によって、この問題を解決し、それぞれの手掛かりが知覚品質に及ぼす影響の大きさを測定する。

縄田 浩二 「クチコミ・ウェブ検索およびサイト訪問に及ぼす広告の影響

——広告の種類に着目して——

消費者がウェブ上クチコミ、ウェブ検索、およびサイト訪問を行うきっかけとなる広告刺激に対して、既存研究は媒体による分類を頻繁に行ってきた。しかし、広告刺激が消費者に及ぼす影響は、媒体の差異だけでなくその役割の差異によっても大きく異なるかもしれない。そこで本論は、広告を役割によって分類したうえで、各広告がウェブ上クチコミ、ウェブ検索、およびサイト訪問に及ぼす影響の差異を明らかにすることを目的とする。

王 小芬 「物語広告の有効性」

近年機能性やインパクトの訴求に焦点をしばった従来の広告に代わり、ストーリー仕立ての物語広告が人気を博し始めている。しかし、物語広告が持つどのような属性が、消費者の情報処理プロセスを駆動させているのか、という点を解明した研究はほぼ皆無である。そこで本論は、消費者に効果的に訴求しうる、物語広告特有の属性に着目した上で、それらが消費者行動に及ぼす影響を解明するために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。

佐々木 美帆 「店舗内ブラウジング行動の前後変数群の探究」

購買意図を有していないにもかかわらず店内を回遊する「ブラウジング」と呼ばれる消費者行動は企業にとって重要であるものの、なぜ消費者はブラウジングを行うのか、および、ブラウジング後にどのような消費者行動が生起するのかを解明しようと試みる研究はほとんどない。そこで本論は、上述の2点についての因果モデルを構築する。そして、消費者調査に基づいて、モデルの経験的妥当性を吟味したのちに、学術的・実務的含意を提供する。

柴田 大樹 「懐かしさ訴求広告の有効性」

近年、企業が自社製品の広告を行う際に、製品の懐かしさを消費者に訴求する例も多い。しかし、懐かしさを訴求する広告要素を体系的に分類した上で分析を試みた研究は存在しない。本論は、懐かしさを訴求する広告のどのような要素が消費者心理に影響を与え、消費者の購買行動を引き起こすのかを解明するために、概念モデルを構築し、共分散構造分析を用いて実証分析を試みる。それによって、学術的・実務的含意を提供する。

田中 昂太郎 「試供品が消費者の購買意図形成に与える影響」

販売促進活動の一環として無料サンプルが配布されることが多い。しかし、そのサンプルが実物とかけ離れていたり、その配布頻度が高かったりすると、消費者の当該製品に対する購買意欲は阻害されると考えられる。本論では、無料サンプルに関する独自の概念モデルを構築し、消費者調査を用いることによって、そうした無料サンプルのどのような属性が当該製品に対する消費者の購買意図形成に影響を及ぼすのかという点を解明する。

山本 佳寛 「偽者商品における再購買意図の規定要因」

数多くのリスクやデメリットを含有するにも関わらず、偽物製品の供給と消費は後を絶たない。そして、偽物製品が正規製品に与える影響は計り知れない。本論は、偽物製品を購入し実際に使用した経験が、どのような消費者心理プロセスを経て偽物製品の購買を促すのかについての独自の概念モデルを構築することを目的とする。さらに、消費者調査から得られたデータを用いて実証分析を行うことによって、モデルの経験的妥当性を吟味する。

横内 拓幸 「インターネットショッピングにおける購買意図規定要因

——なぜ消費者はショッピングカート放棄をしてしまうのか——」

ネットショッピングサイトにおいて、購買意図を持って製品をショッピングカートに入れた後に何らかの理由で買物を中止してしまう「ショッピングカート放棄現象」を引き起こす消費者が多い。「ネットショップにおけるどのような特性が消費者の購買行動に影響を与え、ショッピングカート放棄現象に代表されるインターネットショッピング躊躇行動を引き起こしているのか」を解明するために、本論は概念モデルを構築し、実証分析を試みる。



2009 年度最終ゼミにて

夏合宿ケースメソッド紹介

ベンツとスウォッチの苦悩 —— 小型車ブランド名を策定せよ ——

「メルセデス・ベンツ」ブランドを自動車に冠して販売してきたダイムラー・ベンツ社と、「スウォッチ」ブランドを腕時計に冠して販売してきたスウォッチグループが、合弁会社 MCC 社を設立し、両社が共同開発した新型小型車「Smart」を欧州市場に投入した。MCC 社がこの小型車を新たに日本市場に投入する際、ブランド名に関して考えられうる多様な選択肢のうち、どのようなブランド名をこの小型車に冠して市場投入すべきか、という課題が本ケースの焦点である。

開題者紹介



楽しくケース開題させてもらいました。夜に弱い自分を助けてくれたみんなに感謝！ 特に「先生から返信きたで！」って夜通し起こしてくれた縄田さんがいなければ夏ケースは未完成でした。早くマイカー買いたいです。
(リーダー兼ゴーストライター・小嶋良一郎)

私の活躍の場は、先生から返信が来たら小嶋を起こすこと。大学生活で身に付けた夜行性がいかに発揮された場だ。それと引き換えに得たのは不健康な顔色…。半年で健康な顔色にしてみせます。皆で徹夜したかったなー。
(リーダーを起こす係・縄田浩二)



夏休みの間メンバーは各地に散らばっていたけれど、そんな状況も乗り越えられたのはコービーによるところが大きいよね☆
コービー、そして一緒にがんばったみんな、ありがとう！
(スウォッチ章担当・王小芬)

大量の情報と文章を必要とする夏ケースの開題者に決まった時、本当に完成できるか不安な気持ちもありましたが、開題リーダーの良ちゃん、縄田・絵美・ぷんちゃんのお陰で完成させることができました。みんなと一緒に夏ケースできて良かったです！
(スウォッチ章担当・佐々木美穂)



完成した分厚いケース資料をみると、自分がいうのもなんだが、感動する。夏ケースメンバー、特にその大半の執筆、編集を担当してくれた小嶋くんには大変感謝している。また、車に詳しい池谷さんにも助けて頂いた。ありがとうございました★
(メルセデス章担当・浅坂絵美)

KUBIC 入賞報告

◆KUBIC とは...?

2006年に関西大学商学部が創設100周年記念事業の一環としてスタートされたのが、「関西大学ビジネスプラン・コンペティション『KUBIC』」です。懸賞論文ではなく閃いたアイデアを提案するだけではなく、小野ゼミでは、ニュー



ービジネス（起業・社内ベンチャー）を創出できるような、創造性・専門性・総合力・国際性を兼ね備えた次世代のビジネス・リーダーを発掘・育成するという理念に賛同し、小野先生の共同研究者でもある慶應義塾大学商学部出身の関西大学商学部の岩本明憲先生のお誘いをお受けする形で、2009年から有志参加を始めました。自由応募部門とテーマ部門の2部門から構成されており、前者は、応募者が設定したテーマについてビジネスプランを提案する部門、後者は、協賛企業が設定したテーマについてビジネスプランを提案する部門です。小野ゼミでは、前者を中心に応募しました。審査は、独創性、必要性、優位性、収益性、実現性、社会性、訴求性の7項目を基準にして、ダブルブラインド方式の極めて公正な手順で行われます。今年度、第6期生・第7期生の有志グループ6組が応募し、1組が500組を超える応募者のなかから入賞を果たしました。以下は入賞グループのレポートです。

◆活動後記

10月3日（土）、KUBIC本戦。この日に至るまでには多くのドラマがあった。

我々はGreat Outsourcers（小野先生に命名していただいた、我々のチーム名）として「ビジネススキル向上福利厚生代行サービス『ビジネス・ラウンジ』（概要は次頁を参照）」というビジネスプランを提案した。

8月上旬、我々のビジネスプランが予選会において応募総数511チームの中から5チームに選ばれ、関西大学でプレゼンをする権利が得られたという通知が舞い込んだ。本戦出場権を獲得したのである。と、

思ったなら、いつの間にかパワーポイントを提出する期限が1週間後に迫っていた。驚愕するGreat Outsourcers。三田論を進めつつも、我々は、特にシルバー・ウィークをKUBICに注いだ。面倒見のいい第7期ゼミ長、氏田は、英論から追放されながらも我々に協力してくれ、2日に渡って自宅を合宿場所として提供してくれた。

パワーポイントを提出した後も、プレゼンの練習という難所が待ち受けていた。本ゼミだけでなく出発する直前までプレゼンの練習を重ね、Great Outsourcers+第6期・第7期ゼミ長は三田を旅立った（遅刻防止のため本戦前日の夜に大阪入りすることになっていたのである）。



関西大学 BIG ホール 100 にてプレゼンを行う小野ゼミ生たち

そして迎えた当日。快晴。Great Outsourcers+第6期・第7期ゼミ長は、意気洋洋と関西大学に乗り込んだ。高校の部を終え、ついに大学の部。前日のホテルや昼休みの時間も最終調整を重ねた我々は、三田キャンパスの西校舎ホールを彷彿とさせる規模の会場にも関わらず、他の出場者を圧倒するような素晴らしいプレゼンを行った。関西大学に小野ゼミ Quality を見せつけたといっても過言ではないだろう。

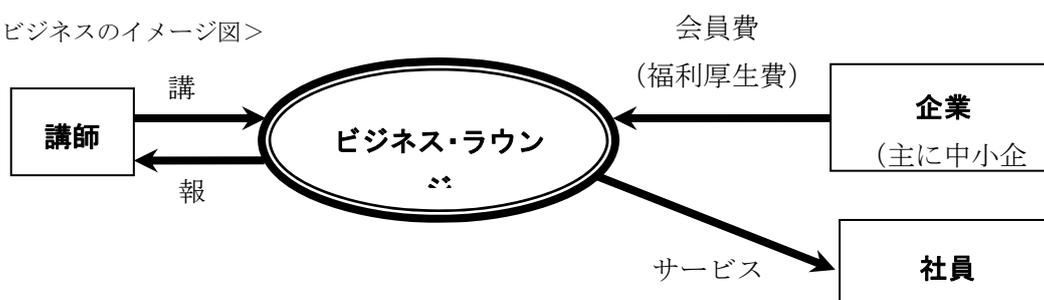
結果は、優秀賞。優勝を狙っていただけに、正直悔しかった。懇談会にて審査員の方に話を伺ったところ、プラン自体に疑問が残ったり、採算計画に詰めが甘かったりしたという。ビジネスプラン提案の難しさを実感した我々であったが、プレゼンは多くの方から褒めていただいた。大阪勤務の第5期OBの森本さんにお好み焼きを奢っていただき、我々のKUBIC研修は幕を閉じた。

ビジネススキル向上福利厚生サービス「ビジネス・ラウンジ」

<概要>

近年、ビジネスパーソンの9割以上は自分の知識やスキルに不安感を持ち、ビジネススキルの向上を望んでいる。図書館は、ビジネス関連の本が少ない。他方、資格習得のためのスクールは金銭的に大きな負担である。また、自社で社員のビジネススキル向上のための制度を整備することには多大な費用がかかるため、企業の厚生のアウトソーシングが広まりつつある。そこで、我々の提案するサービスでは、会員企業を募り、その社員たちに、ビジネス書が読み放題、自習室の利用、毎月開かれる講義の受講、(様々な業種の人との)交流会への参加といったものを提供する。このビジネスは、社員のビジネススキルの向上や自己啓発に役立つと期待できる。

<ビジネスのイメージ図>



*1 サービス…ビジネス関連書籍読み放題+講義の受講+交流会の参加

<成功のカギ>

このビジネスプランは、企業の社員に福利厚生として提供するサービスである。企業と社員の双方にとって「高品質の施設・イベントを行うこと」が第1の鍵となる。ビジネス書が読み放題、自習室の利用、毎月開かれる講義の受講、交流会への参加などのサービスを充実させることで、競合との差別化をはかることができる。そして、このサービスを知ってもらうために「企業向けに積極的プロモーションすること」が第2の鍵となる。

小野ゼミ初の試み!?ビジネスコンテストの本選に自分たちが初めて出場する！自分たちはまさにフロンティアだ！とカッコつけて言ってみましたが、正直4大論文のうち3人が論文代表というメンバーの中、夏休み明けの我々4人は昼夜を問わず、資料作成に没頭したことは本当に大変でした。KUBICの本番までを振り返ると本当にこれからの時代は女性の躍進が凄まじいのだろうなと思いました。プレゼン用のパワーポイント、本番の実務家からの質問に対する軽快な解答は、ゆかりんと白岩さんの力が本当に輝いていました。負けず劣らず私とけんちゃんの男組は会場を魅了するプレゼンテーションが出来ました。このチームだけを見ると男女機会均等法は必要なかったのではないかと思います。

代表 上田 修平

KUBICでの経験は、今までの小野ゼミの活動とは違った面白さ、難しさがああり、大変勉強になりました。特に、パワーポイント作成の追い上げは怒濤だったと記憶しています。まさかメンバーでもない氏田の家で2徹するとは思いませんでした。応援・指導して下さいました皆さん、本当にありがとうございました！

橋本 賢治

大阪へ行くことが決まった時は、正直驚きました。このチームは私以外は論文代表ということで、がんばらなきゃな一っつてすごく思っていました。実は私は絶対優勝してやろうと思っていたので、この4人の力があれば優勝できると信じていたので、優勝できなかったことが本当に悔しいです。私たちのビジネス案はきっとビジネスマンである審査員の方々にとって身近な問題であり、プレゼンがわかりやすかったために、マイナス面が目立ってしまったのではないかと密かに思っています。いろいろ思うところはあると思いますが、私にとってKUBICでの経験は、精神的にも体力的にも私に自信をつけさせてくれました。氏田家でのあの2徹は忘れません。

澤井 友香里

関西という土地で小野ゼミの名に恥じないプレゼンをしようということで、練習にこれまでのどのケースよりも時間をかけ、前日の宿でも、夜遅くまで何度もプレゼンの練習をしたのを覚えています。本番では練習通りのプレゼンをすることができ、他のチームを圧倒できたと思うだけに、結果が悔しかったです。

白岩 沙也佳



本選会後に開催された懇親会にて
(左から、橋本、白岩、澤井、関西大学岩本先生、上田、氏田、小早川)

OB・OG 総会賞品提供者一覧

<p>第1期OB 辻 要さん</p> <hr style="border: 0.5px solid black;"/> <p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ キッコーマン醤油 ∞個
<p>第2期OB 中島 崇浩さん</p> <hr style="border: 0.5px solid black;"/> <p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ ファ시오 マスカラ 6本 ○ スティーブンノル ヘアワックス 1個 ○ スティーブンノル 頭皮用美容液 1個 ○ スティーブンノル ヘアトリートメント 1個 ○ 清肌晶 クレンジング 1個 ○ 清肌晶 美白パック 1個
<p>第2期OB 奈良崎 亮介さん</p> <hr style="border: 0.5px solid black;"/> <p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 食品 盛り沢山
<p>第2期OB 荻原 脩さん</p> <hr style="border: 0.5px solid black;"/> <p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ ぬいぐるみ 2個
<p>第2期OG 坂本 愛さん</p> <hr style="border: 0.5px solid black;"/> <p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 人生銀行 2個 ○ ハッピーピンクリカちゃん& ハッピーピンクミキちゃんのセット 2個 ○ リカちゃんシール 2個 ○ のほほん族 4個
<p>第3期OG 五味 理央さん</p> <hr style="border: 0.5px solid black;"/> <p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ シューウエムラ アイライナー 1本 ○ シューウエムラ アイシャドウ 2個 ○ シューウエムラ マニキュア 1個 ○ シューウエムラ チークカラー 1個 ○ ランコム グロス 1個 ○ ランコム リップクリーム 1個 ○ ランコム マニキュア 1個 ○ ロレアル トリートメント 5個 ○ ロレアル シャンプー 1個 ○ ロレアル ポーチ 1個 ○ ロレアル ヘアゴム 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 HD カメラ 1個
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！	○ むいぐるみ 1個 ○ シヤアの置時計 1個
第5期 OG 近澤 絵里菜さん ご提供ありがとうございました！	○ 味の素 100個
第5期 OG 加藤 絵美さん ご提供ありがとうございました！	○ サンシャインシティ展望台チケット 2枚 ○ サンシャインシティ水族館チケット 2枚
第5期 OG 松山 昌司さん ご提供ありがとうございました！	○ Guy Laroche セカンドバック 1個 ○ Guy Laroche ベルト 2個 ○ Guy Laroche タオル 1個
第7期生 清水 啓介くん ご提供ありがとうございました！	○ 鳩サブレ2缶 (100枚)

【編集委員紹介】

第5期 OB 千葉 貴宏

第6期生 許 誌允・佐々木 美帆・横内 拓幸

第7期生 木水 祥・千葉 将太・清水 啓介・松本 奈保子・小野 杏奈・白石幸太郎・澤井 友香里

【編集後記】

OB・OG 会誌の編集している中で、私は小野ゼミの「精神」を改めて感じました。OB・OG の方々は各方面で活躍されており、生活環境こそ違うけれど、「現状に満足しない精神」を皆さまの文章の節々から読み取ることができました。刻々と変化する社会の中で、過去・現在にとらわれることなく、未来を見据えて自ら行動していく力。それこそが、小野ゼミの「精神」であり、社会を生き抜くために必要な力なのだと思います。将来の自分もこの精神を忘れずに人生を歩んでいきたいと強く心に誓いました。

このOB・OG 会誌は決して私一人の力によるものではなく小野先生をはじめOB・OG の方々、現役生など「小野ゼミ生全員」の努力の結晶です。お忙しい中エッセイを執筆していただいたOB・OG の方々、学会発表があるにもかかわらず快く編集を引き受けていただいた千葉さん、忙しい中いやな顔一つせずに協力していただいた6期生・7期生の皆さんにこの場を借りて感謝したいと思います。そして、力不足の私に最後まで丁寧にご指導していただいた小野先生にはいくら感謝しても足りないぐらいです。本当にありがとうございました。小野ゼミでOB・OG 会誌編集長をできたことは一生の財産です。

OB・OG 会誌編集長 第7期生 木水 祥

小野ゼミのOB・OG ってどんな人たちなんだろう。このゼミで学んだ人たちのだから、きっと素晴らしい人たちなんだろうな。外務代表になってから約1年、さまざまなOB・OG の方々と関わらせていただき、この考えは正しかったと確信しています。会場を回り、企画を詰め、原稿を依頼するなかで、先輩方のやさしさに触れる機会が何度もありました。お忙しいながらも時間を作ってくれて、一緒に会場手配や企画立案をして下さった方、厳しくも建設的なご指摘をして下さった方、労いの言葉をかけて下さった方、本当にOB・OG の方々のやさしさには頭が下がりました。

本年度もOB・OG の方々が会に参加され、会誌を読まれる中で、多忙な社会人生活で忘れかけている自分の中の「小野ゼミ」というものを思い出していただければ、この上ない喜びです。OB・OG 総会、そしてこのOB・OG 会誌は小野先生をはじめ、多くのOB・OG の方々や現役ゼミ生に支えなくては作り上げることができませんでした。みなさま、本当にありがとうございました。

第7期生 千葉 将太

小野ゼミも創立よりはや8年目を迎え、その歴史と伝統はより深みが増し、それに比例するようにゼミ生の意気込みも高まっております。この意気があれば、小野ゼミは更なる発展を遂げることができると確信しております。思い返せば2009年の春合宿。特に深く考えることなくこの役目を承った私ですが、論文活動、グループワーク、就職活動と併せて4足の草鞋をはきこなすというのは、ぬるま湯につかっていた私にとってなかなか大変なことでした。その際に色々無作法があったことを、この場を借りてお詫び申し上げます。しかしながら、このように会誌も無事刊行され、小野先生、OB・OG、そして現役生の交流の場であるOB・OG 総会が無事開催されたとは感無量の一言でございます。最後になりましたが、OB・OG 会長の白木さん、幹事長の大隅さん、幹事の横山さん、ご多忙の中御指導くださった小野晃典先生、共に開催に向けて努力してきた千葉と木水、そして協力してくださった皆様に感謝の言葉を述べて結びと代えさせていただきます。誠にありがとうございました。

第7期生 清水 啓介

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol.III

2009年2月20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 OB・第6期生・第7期生有志
(編集責任者 木水 祥)

発行元 慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

Copyright©2001, 2008-2010. Prof. A Ono's Seminar of Marketing,
Keio University, Tokyo, Japan. All rights reserved

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