

ONNO

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌

SEMI

NEWS



2010
Vol. IV

第6期ゼミ長 小早川 景光	「安心を届ける仕事」	41
第6期OB 小嶋 良一郎	「吾輩は山形県民である」	43
第6期OB 窪田 和基	「国際学会参加のキセキ」	45
第6期OB 宮田 純	「近況報告」	47
第6期OB 水成 俊一朗	「新生活のご報告」	49
第6期OB 縄田 浩二	「新生活のご報告」	50
第6期OB 田中 昂太郎	「社会人としての新生活について」	51
第6期OB 山本 佳寛	「プリズンブレイク」	52
第6期OB 横内 拓幸	「新生活についてのご報告」	53
結婚・出産特集		54
第1期OB 柳川 政人	「長男 ^{タイガ} 大河の誕生」	54
第2期OG 森口 悦子	「ゆるく、あまく、まるい日々」	56
第2期OB 奈良崎 亮介	「2010年12月7日午後0時21分の出会い」	60
第3期OB 熊谷 元	「近況報告, そして抱負」	62
第4期OG 中川 亜矢	「結婚&転職のご報告」	65
第5期OB 飯島 崇志	「2つの変化」	67
第7期生 卒業エッセイ		69
第7期生 千葉 将太	「ふらふらっと。」	69
第7期生 橋本 賢治	「KUBICに捧げた2年」	70
第7期生 日浦 一樹	「記憶と忘却の間で」	71
第7期生 菊盛 真衣	「駆け抜けた日々」	72
第7期生 木水 祥	「人生の準備」	73
第7期生 岸本 啓太郎	「No Limit」	74
第7期生 松本 奈保子	「小野晃典研究会に関するクチコミ」	75
第7期生 諸角 陽太	「目標は目標を達成することなり」	76
第7期生 中川 美穂	「高校卒業まで振り返って気付いたこと」	77
第7期生 小野 杏奈	「小野ゼミの小野さん」	78
第7期生 澤井 友香里	「自分という人間」	79
第7期生 清水 啓介	「ご縁」	80
第7期生 白石 幸太郎	「価値の判断基準が自分の外にある人間は表現者になれない」	81
第7期生 白岩 沙也佳	「エンジン」	82
第7期生 上田 修平	「この世は謎だらけ」	83
第7期生 氏田 宗利	「簡単に」	84

第7期生 横川 直弘 「成長とは…」	85
第7期生 (特別聴講生) 張 一 「Univeristy life in Royal Holloway, University of London」	86
第8期大学院 OG (特別聴講生) 張 晨 「感恩」	88
新期ゼミ生 (第8期生) のご紹介	90
院生紹介	96
2010年度ゼミ活動紹介	98
2010年度活動紹介	98
第8期 共同研究プロジェクト紹介	103
第7期 卒業論文テーマ紹介	106
夏合宿ケースメソッド紹介	110
国際eビジネス学会優秀論文賞受賞報告	111
インカレディベート報告	112
KUBIC 入賞報告	114
販促会議銀賞受賞	117
商学会賞受賞報告	119
OB・OG 名簿／現役生名簿	121
OB・OG 総会賞品提供者一覧	129

巻頭言

小野 晃典先生

日がな一日、自分の論文について思索し、ゼミ生から相談があればゼミ生の論文について思索する、というのが、おそらく OB・OG 諸君の間では周知のとおり、私の理想的な日常の過ごし方である。しかし、現実にはそうはいかず、毎日それを妨げる雑務が色々と降ってくる。そうした雑務の多くは、研究・教育に支障になるので、やんわりと断るのだが、何かのきっかけで私は急にそうした仕事に向かうことがある。

5年ほど前、ウォートン・ビジネススクールの教科書を翻訳してくれないかと出版社から依頼があったが、放置していた。その教科書は確かに評判が良く、事実、その後ベストセラーになった。そんなこともあって、厳密には、放置したのではなく、ゼミの英書講読の教材として使ってみたという意味で誠意をもって「検討」してはいた。しかし、ゼミ生諸君の訳文の出来がよければ、それを借用しつつちょっと修正するだけで出版することもできたのだろうが、彼らの訳文は全くもって不出来で、売り物になる代物ではない。かといって、論文の執筆や三田論や卒論の指導があつて忙しいので、私には自力で翻訳する余裕も気力もない。というわけで、検討結果はどうかと再び来訪した出版社には、色よい返事はできなかった。

しかし昨春、第2版の刊行を機に日本語版を出版したいと三たびの依頼があった時、私はそれを引き受けた。すぐに独りで翻訳にとりかかり、途中からは妻と旧友の久保知一先生にも付き合ってもらい、1年間を犠牲にして訳文を完成させた（ただし、ゼミ生指導の質は落ちていないはずだから、犠牲になったのは、毎度のことながら、私自身の研究と私生活の質である）。400ページ超の訳文が完成しかかった時、大学院に進学したゼミ生たちに、学部生時代の悪逆のリベンジも兼ねてチェック作業を負担してもらった。彼らの仕事量は微小だが、彼らを共訳者として迎え入れることにした。大学院生たちにとっての研究業績の1つになるようにするためである。これが実は、私が翻訳を引き受けた最大の動機だった。

途中からは、そこにもう1つの動機が加わった。ある、大学院生がやってくれた愉快的な仕事が、私の翻訳作業への熱を加速化させたのである。その仕事とは、本の中の例題に登場する架空の企業や個人の名前を西洋名から日本名へと「翻訳」する仕事で、百名を超す小野ゼミ OB・OG・現役生全員の名前を過不足なく例題に入れ込む作業である。例えば、まもなく結婚の良き日を迎える白木俊介 OB・OG 会長は、昨年度の夏合宿と一緒に参加してくれた新婦を伴っての登場である。「白木店長は3種類のチャンネルのマージンの平均値をとって、自社のマージンは40%だと計算したが、白木店長の妻、美穂は、夫の計算が拙劣であることに気づいた。」という具合に。結婚祝いになっていない？ あくまで架空の話なのでご容赦あれ。

さて、今ここに、刷り上がった校正刷の束がある。活字になって読みかえすと、例題に至るたびに小野ゼミ生の名前が次々と出てきて愉快である。そんなことが動機付けの1つになって訳書を出版する学者が他にいるだろうかと笑われながら、締切は12月だったというのに自らの卒業旅行の合間に未だに卒論原稿を持って指導を請いにやってくる“熱心な”7期生たちに邪魔されつつも、半完成品を愛でつつ校正するのが、最近の私の日課である。この、小野ゼミ OB・OG 会にとって愛すべき本は、EMBA 向けの教科書で、タイトルを『マーケティング・メトリクス』という。来春刊行されたら広く読まれるようお願いしたい。

OB・OG 会長の挨拶 —結婚を機に想うこと—

第1期ゼミ長 白木 俊介

今年でOB・OG会誌もVol.4となりました。毎年、「OB・OG会長の挨拶」というお題で書かせていただき、先頭に掲載されるので、どうしても堅苦しいことを書くことが多かったのですが、今回はかしまったことよりも、自分の内面を素直に書いてみることに挑戦してみようと思います。後輩からすると、目標の先輩とはほど遠いのかも知れません。しかし、虚勢を張らずに、OB・OG会誌に自らの内面を書けることこそ、実は、小野晃典研究会の仲の良さ、親しみやすさがあるのではないかと思うわけです。

自分の大きな夢を追うことが
今までのぼくの仕事だったけど
君を幸せにするそれこそが
これからのぼくの生きるしるし

このフレーズは、1974年6月5日にリリースされたチューリップの「青春の影」の詩の一部です。すでに、この曲が生まれてから36年を経過し、社会は大きく変化を遂げているにもかかわらず、結婚をテーマとしたこの曲のフレーズには、今も昔も変わらない共感があるようです。私自身も自分が生まれる前に流行ったこの曲に、これ程までに共感するとは思ってもいませんでした。こんな古い歌に共感する自分の感情を客観的に考察すると、「例え、技術が急速に進化し、グローバル化が進んだとしても、人間はそれほど変わらないのではないか」ということです。

ご存知のとおり、私は昨年、入籍をしてもうすぐ結婚式を迎える訳ですが、結婚をしてライフステージが変わると、自らの価値観もこれほどまでに変わるということを、身をもって感じています。今回はそのいきさつを簡単に紹介したいと思います。

◆シンガポール（2010年6月）

資本主義がますますグローバル化・先鋭化していく中、日本経済は停滞しています。日本の多くの企業が、日本国内のマーケットに焦点を当てるのではなく、急成長するアジアマーケットに焦点を当てるようになってきました。そんな状況下において、「自らの成長できる場所はどこか」と考えた時にアジアへの転職を考えたわけです。昨年の6月ころ、シンガポールの広告代理店の現地採用の募集を見て応募をしたのがきっかけでした。この時期には、すでに入籍をしていたのですが、「何とかなる。」とっていました。もちろん、妻にもシンガポールで働く話をしていました。結婚する前から常々、思っていたことは、仕事



OB・OG 総会 2009 で先生に教授昇進記念品を手渡す著者

や自らの成長が第一優先、積極的にリスクをとってでも、前へ進もうという考え方でした。変化の激しいこの時代、ドラスティックに行動ができない限り、大きな社会のうねりに巻き込まれてしまうという危機感が常に、自分の背中を押していたのです。

6月からの1ヶ月間、相手側の会社と何度かのメールでのやり取りと電話面接を終え、最終面接のためにシンガポールに赴く頃になって、転職先の部長から突然、電話がかかってきました。「本当に来る気があるのか、今週末にゆっくりと考えてみる。」いよいよ話が具体的となり、その週末、もう一度、妻と話をしました。彼女は「それが、あなたのやりたいことであれば、行ってきなさい。」と言います。彼女自身も、過去にカナダへの海外留学を経験があるため、私が海外に対して非常に興味を持っていることを十分に理解してくれていました。さらに、現在、看護師を目指して大学で勉強をしている彼女だからこそ、お互いの夢を追いかけることを尊重してくれてもいました。一方で、この転職が現実化すると、お互いの夢を追うために、新婚早々から彼女が大学を卒業するまでの3年間は、単身赴任となります。お互いに夢を追いかけていたいという一方で、離れて生活することに対して、非常に複雑な気持ちを抱えたまま、すぐにフライトの準備に入ったのでした。

◆現地（2010年7月3日～7月5日）

3日間という強行スケジュールで、現地での面接に臨みました。シンガポールは経済成長の恩恵で活気があり、若い人の熱気のある街でした。旅行の時とはまったく別の緊張感の中、様々な方とお話をしました。会う人は、みな、新たなマーケットの先駆者として、フロンティア精神を持っており、日本の良い部分と海外との最善の融合を期待している人ばかりでした。一方で、日本人としてのプライドや文化が邪魔をして、現地の方との対等な協働作業が円滑に進まないといった海外ならではの問題も抱えていました。面接に関しては、相手側の会社は歓迎ムードで、迎えてくれており、スムーズに話が進みました。

「なぜ、奥さんも一緒に連れてこないんですか？日本の看護師資格は、シンガポールでは役に立ちませんよ。アジアで働く決めていたのであれば、もう必要ないんじゃないですか。」転職後、同僚になるであろう女性から尋ねられました。この質問をされて気づいたことは、「海外で経験を積んだ後、いつかは日本の戻ってくるのが当然だ」と頭の中で考えていたことでした。一方で、現地採用として働く彼らは、アジアで一生働き続ける気概を持っているということに気づかされたのです。

◆大切なこととは何か

日本に帰国後、じっくりと考えました。そして、多くの人に相談しました。人生のターニングポイントは、何度かおとずれると思いますが、30歳前後のタイミングでは、本当に大きな決断をスピーディーに行わなくてはならない時期だと感じます。特に、転職といった神経質なテーマであると、会社の同僚や先輩には相談ができません。こんな時に、相談にのってくれるのは小野ゼミの友人をはじめとした大学の頃の友人ばかりなのです。

大学の時に知り合った友人がタイで働いていました。彼にも、今回の転職について相談をしたところ、こんな返答が帰ってきました。「おれの妻は、おれの仕事には口を出さないとはっきりと明言してくれて、週末働こうが、女性の香水をプンプンさせてこようが、一応何も言わずにいてくれるのが助かるけれども、別々で生活するという事だけは、絶対に反対しているからね。」

海外にいる人ほど、家族の大切さ、そして、別々に暮らすことの問題を非常に強く意識しています。いくらインターネットが進化して skype で顔を見ながら話ができたとしても、すぐに携帯電話で連絡が取れるようになったとしても、羽田空港からシンガポールへの深夜便で日帰り出張や週末デートができる距離になったとしても、家族が離れて暮らすことは良くないということです。これは、いつの時代も変わらないことなのでしょう。

今回の一件は、自分にとって「いったい何が大切なのか。」ということ突きつけられる機会でした。上述の歌詞のように、「今までは自分の夢ばかり追っていましたが、これからは二人の夢を追うステージに入ったのだな」と、当たり前のことに気づかされたのです。入籍は、思い立ったら、直ぐに出来るわけですが、まだまだ、「自分は夫としての自覚も度量もなかったのだなあ」と気づかされる一件でした。独身が懐かしくも思いますが、夫としての姿勢はこれから少しずつ、身につけていくことなのでしょう。

ある転職エージェントは、「転職でのリスクを恐れて何も行動を起こさなかったということさえも、自らが取った選択であり、リスクが潜んでいます。今の選択はよく考えた結果なのか、知らず知らずのうちにした選択なのか、そして、そこにリスクは潜んでいないかを考えてみてください。」と行動を促します。今回の転職は結果的に辞退し、今の会社に勤めている訳ですが、よく考えた上での選択でした。このタイミングで自分のポジションを確認できたこと、そして、海外で働くことを確認できたことは大変、有意義なことでした。今後は妻と二人で、仕事も家族生活もじっくりと考え、時にはドラスティックな決断をしたいものです。



ウェディング・パーティーの招待状に使用した写真

◆最後に

まだ、30代になったばかりですが、歳を重ね、40代、50代になる頃には、本当に重い決断を強いられることが増えていくと思います。それは若かった頃のように、やり直しが効かなくなるからこそ、プレッシャーも多くなるわけですね。そんなときに、本当に相談のできるのは利害関係を持たない友人だと思います。私にとって小野ゼミの仲間とは、そういった友人だと思います。

現役生の皆さんも、是非、社会人になったときに相談ができるゼミの友人をたくさん作ってください。小野晃典研究会での濃密な2年間を過ごせば、必ず、そんな友人ができると思います。なぜなら、小野晃典研究会では、どこのゼミより時間をかけて、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いるからです。情熱をこめて、真剣にぶつかる場があるからこそ、本当の友達となりうるのです。

OB・OG 通信

「あなたの夢，送りたいと思っているライフプランは？」

第1期 OB 井川 倫士

こんにちは。1期の問題児，井川です。今回は，私の仕事について触れながら自分への戒めとともに簡単なメッセージを送りたいと思います。

◆「本当にそれらを実行して大丈夫なのか。そのやり方で合っているのか。」

時として，決断を迫られることがあります。例えば，あなたが4,000万円の家を買いたいと思っているとします。頭金が1,000万円，ローンが3,000万円。ところが，ここでさまざまな疑問が浮かびます。家を買うのに最適な時期か。頭金はそれで良いのか。ローンの組み方は。繰り上げ返済の仕方は。いや，そもそも家を買うより賃貸の方が…。そしてその他の目標は。それらの問いに納得する回答をくれる人はなかなかいない。一人ひとりの抱える状況が違うので一概に答えは出せない。しかも身近な人に自分の抱える問題や内情を相談すること自体が難しいだろう。お金の話をするのは卑しい。お金のことを知られるのは嫌だ。多くの人がそう考えているからです。そこで私たちFPの登場となります。

私は一昨年前からファイナンシャル・プランナー（以下FP）として働いています。保険会社として自社の保険を売ることを目標にするのではなく，FPとして中立な立場からコンサルティングフィーで稼ぐ部署として8年前に立ち上がりました。ただ，残念ながら保険業法の縛りからプランニングフィーをいただくことは実現できていませんが…。さて，FPという仕事のイメージは，広範囲な領域をカバーしているため家計簿チェック，資産運用のアドバイス，保険のアドバイスをする仕事など様々なイメージを持たれています。しかし，共通したミッションとして「お金に関してお客様の夢の実現のお手伝いをする仕事」である点が挙げられます。

◆「夢を語ることから始めましょう。」

お客様へサービスを説明するパンフレットの冒頭にはこう書かれています。初めに夢や希望を語ってもらいます。傾聴していくと，子どもを2人は欲しい。都内にマンションを買いたい。早めに退職したい。などさまざまに話してくださいませ。そして，多くの方が同時に，漠然とした不安や疑問を持っている場合が多いのです。その代表例がマンション購入時のお話です。

◆「親友にさえ話さない秘密も知ることがある」

その不安や疑問を解決するために，キャッシュフロー表（将来に渡るお金の収支をシミュレーションした年表）を作っていきます。損しないやり方をする 것도 大事ですが，その方法がライフプランに合っているのかが重要です。家を買うことだけが将来的な夢，目標ではないので，すべてを実現するためにプラ

ンニングしていくのです。その上でお客様の考え方や感情を反映させながら、一緒に改善策を考えます。この過程で、時には親友はもちろん、親兄弟にも秘密にしていることを知る機会があります。例えば、周囲には話していない病気のために緊急予備資金としてお金を取っておきたい。できれば両親のために家を買ってあげたいなどなど。こういうことに会うごとに“責任”と“やりがい”を強く感じます。このキャッシュフロー表の作成によって、少なくとも 1,000 万円以上の経済効果が予想されます。実行策が出来上がったときには、安心した嬉しそうな顔をなさいます。「本当に相談して良かったです。ありがとうございました。」という言葉はたとえようのない私の喜びですが、一言ここで釘を刺します。「実行しないと何も始まりませんよ。」と。すると、お客様は「大丈夫です。やります。」と仰ってくださいます。そして少なくとも年に 1 回以上お会いしてプラン通り実行できているか確認し、時には褒め、励まし、叱ることを通してお客様のライフプラン実現の後押しをしています。

◆「相談しやがれこの野郎。だって寂しいじゃないか。」

私にも夢、目標があります。そのひとつは「私の周りの人たちには幸せでいて欲しい。」ということです。日本の現状を考えると私たちの将来は決して順風満帆ではないはずですが、日本国債のデフォルトやハイパーインフレが現実となることが冗談でなく想定され、自助努力がどうしても必要になってきます。玉石混交の情報の中からうまく情報をキャッチできないと、打撃を受けてしまうことがあるでしょう。ですから、私を利用して欲しいのです。10 万円以上お金が動くのであれば、何かアドバイスできることがあるはずですが、私では解決できない場合は、別の専門家に相談しますし、私に相談することが「知り合いだから嫌だ。」というのであれば、別の人も紹介します。まずは気軽に連絡をください。

◆「自分への戒めとメッセージ」

リーマン後のパラダイムシフト（斬新なアイディアにより時代が大きく動くこと）は始まったばかりです。時代が動く時は、自分をマネジメントできる人間が大きく躍進できる時期ではないでしょうか。小野ゼミはそのマネジメントに優れた人たちがいる組織です。つまり今こそ小野ゼミ生にとっての活躍の好機といえるでしょう。

2010 年に流行した『もしドラ』に書かれていることですが、マネジメントには真摯であること、強みを活かすことが大事だとあります。自分を活かしたい強みは、自分の成りたい姿（夢や目標）のベクトルを向いていないと意味がないと思います。そのために自分の刃を研ぎ続けていきたいです。私自身、皆さんに期待するだけでなく、「カッコ良くいたい」と思っています。



昨年度の小野ゼミ夏合宿にてご講演中の著者（右側）

お互い 夢を大いに語り、その目標に向かって“ふぁいと”していきましょう。

近況など

第1期OB 伊藤 圭以

みなさまこんにちは。第1期生の伊藤と申します。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。近況のようなものを報告させていただきます。

◆結婚生活丸一年経過

2009年末に結婚し、丸1年以上が経過しました。ちょうど昨年のOB・OG会のあった日は新婚旅行へ行っておりまして。出席できずすみませんでした。

1年も経過したので、日々の生活はかなり落ち着いてきたのですが、暮らし始めて最初のころは驚くこともあったりしました。例えば、味噌汁にほうれん草を入れること。実家では味噌汁にほうれん草が入っていることはなかったのですが、朝食に普通にできてびっくりしました。まあ、おいしいから全然いいんですけども。

みなさんは味噌汁にほうれん草を入れますか。会社の同期と飲み会をした際にこの件をヒアリングしてみたところ、半々に分かれまして。そのほか、ジャガイモを入れるのはアリかナシか、など、他の具材にも話が広がって激論が交わされることとなりました。意外とこの話題は飲み会で盛り上がるのかもしれない。や、わかんないですけど。

◆太ってきた！

話はガラリと変わるのですが、最近どうも太ってきたようです。お腹周りに肉が付きはじめました。1年前までは就職活動のときに使っていたスーツなんかも着れていたのですが、最近ではウエストがきつくなってきました。結婚太りとか言う人もいますが、単に加齢によるものかもしれません。先輩から「30過ぎると増えた体重が戻らなくなるよー」なんて言われていたことがここにきてよくわかってきました。

実はこの原稿を書いている今現在、妻は見事にインフルエンザにかかってしまっており、寝室で寝込んでいます。さっき少し話した際、「つらいけど、ぜんぜん食べ物を食べていないから正月に太った分を減量できた」などと言ってました。いわばインフルエンザダイエット。そういうメリットもあるのか……！なんて一瞬思いましたが、そんなバカなことは考えずにまっとうな方法で適正体重を保っていきたいと思います。

◆仕事のこと

くだらない話ばかりではあれなので仕事の話ですが、現在もこれまでと変わらずマーケティングリサーチ会社に勤務しております。部署が変わっていないので仕事内容自体に大きく変化はないのですが、いろいろな企業を担当できているのでテーマが多岐にわたっており、幸いにも飽きることなく仕事を続けられ

ています。

つい最近、あるキャラクターの商品がかなり好調なのだけれども、こんなに売れている要因がイマイチわからないので明らかにして欲しい、という依頼が来ました。それで、キャラクター市場についてよく知ろうと少しほかのキャラクターなんかも調べてみたのですが、男性の私にはこっちのキャラの人气があってあちは人気がない、というのがなかなか理解できておりません。そんなに違いがないのでは・・・（なんて言っちゃいけませんね）。

まあ、とにかく企業側の想定とは違う売れ方をしているようなので、しっかりとマーケティング戦略を策定して製品を出しても、ふたを開けてみないとどうなるかわからないことが多いのだなあ、と解釈をするべきか、単にキャラクタービジネスって水物なのだなあと思うべきか。まあ、両方ですかね。

◆最後に

というわけで、とりとめもなく書いてきてしまいましたが、全般的に平穏な生活を送っております。あまりに起伏がなくてこんなことでいいのかと思ったりもしますが、そのうち子供が産まれるかもしれないし（予定はないですが）、これから色々変わっていくこともあると思うので、いまのうちのこの生活を満喫しておこうと思います。



新婚旅行にて

今年起こった身の回りの変化

第1期 OG 仁王 敬子

小野晃典研究会第1期の仁王敬子です。2回目の執筆機会をいただき、ありがとうございます。卒業してから早8年。2010年で30代を迎えました。30代になり、何をしているかといえば、相変わらず『青春』しております。もちろん、肉体的な老いというのは、人間という生き物ですから仕方のないこと。でも、心はいつまでも『青春』を感じていたいと常に思っています。今回は、仕事やプライベートのことなど、最近の身の回りのことをご報告できればと思います。

仕事は、変わらずサイバーエージェントに勤めており、ここ1~2年でいうと、インターネットの広告効果測定システムの開発に携わり、今は、そのデータを活用し、インターネット広告の効果を最適化するアルゴリズムを研究しています(詳細はナイショ)。もちろん、文系の私では難しいので、大学に行って教授に相談したり、内定者の理工学部院生に手伝ってもらったりと、日々、奮闘中です。

本当に、確率・統計はもちろんのこと、線形代数やら微分・積分やら、学生時代にもっと勉強しておけばよかったと、死ぬほど後悔していますが、必要性を感じる今だからこそ、数学の面白さに浸っています。ただ、今年本腰を入れたところなので、全然追いついていないですが、早い段階で、成果として世の中に出せるよう、頑張ろうと思います。

プライベートは、こちらも、変わらず独身で(笑)、最近の週末はパン作りにはまっています。今年の夏頃までには、ライセンスを取得する予定なので、友達を呼んで気ままにパン教室でもやろうかと思っています。後は、バスケットにダンスと、会社のサークルも楽しんでおり、昨年8月には海の家でダンスイベントを行ったり、バスケットでは人生初の脱臼をしたりと!?何ともやんちゃな、いえ、青春の日々を送っております。

つたない文章のしめとして、好きな言葉を送ります。アメリカの詩人サミュエル・ウルマンの『YOUTH (青春)』に出てくる言葉です。「青春とは人生の一時期のことではなく心のあり方のことだ。」

生涯青春でいきましょう♪



バスケット部のメンバーと(著者は前列右から4番目)

仕事と小野ゼミについての超簡単な比較（多変量解析は一切使いません）

第1期 OB 白杵 善治

今回は、私の勤務している弁護士事務所での仕事の進め方と小野ゼミでの論文執筆のプロセスの比較を試みたいと思います。

私が勤務する法律事務所では、一般的に、書面を外部のお客様に提出する場合には、まず若手の弁護士がドラフトを作成し、それを経験豊富な先輩弁護士がレビューをして、そのコメントを受けて若手弁護士が修正し、再度先輩弁護士が確認するという作業を繰り返し、その過程を経て、書面を仕上げています。

一方、10年程前の小野ゼミでの論文執筆の過程を思い出してみると、今の仕事の進め方に似ていることに気が付きました。小野ゼミ生が、執筆した論文に対して、小野先生が丁寧に内容を確認し、赤ペンでコメントを加筆し、小野ゼミ生は、真っ赤なドラフトを受け取ります。小野ゼミ生は、それらのコメントに対応するために、徹夜で修正作業をします。論文執筆の作業は、まさにこの繰り返しだった記憶です。

私の所属する事務所は、手前味噌ですが、短期間の勉強で司法試験に合格し、さらに専門知識に長けた優秀な先輩弁護士がそろっています。その先輩弁護士のコメントは、どれも適格で、自分の検討不足、力不足を思い知らされます。弁護士事務所にもいろいろな事務所があり、若手の弁護士が作成したドラフトについて、ほとんど先輩弁護士がほとんど確認せずに、お客様に送付している事務所もあります。そう考えると、今の事務所は、しっかりと先輩弁護士が指導をしてくれるので、自分を成長させることができる良い職場であると思っています。

他方、小野ゼミでの論文執筆の場面を考えてみますと、いわずもがなですが、最年少で助教授（現在の准教授）に就任なされ、その後、海外留学を経て、慶應義塾大学商学部の教授に就任された、超優秀な我らが小野先生によるレビューが行われます。

こんな優秀な先生に、一学生が書いた論文をレビューしていただけることについて、小野ゼミ生は、もっと感謝すべきと今更ながらに思います（それも多くの場合、小野ゼミ生が論文を直前まで仕上げないため、小野先生には徹夜で論文のレビューをしていただくことになっているのでしょう、今も昔もおそらく…）。

当時は、徹夜で見ていただいたことに対する感謝の気持ちはあったものの、それがどれだけ恵まれた環境であったかは、ちゃんと意識出来ていなかった気がします。

というわけで、現役の小野ゼミ生には、現在の環境は、とても恵まれた環境であることを自覚し、その環境を活かして、自分を大きく成長させて欲しいと思います。

私も、そんな恵まれた環境にいる小野ゼミ現役生に負けずに、今の恵まれた環境を生かして自分を成長させたいと考えております。

“困難”を楽しむ

第2期ゼミ長 田中 大介

2期生の田中です。

「結婚生活について寄稿を」ということなのですが，振り返るとこの1年は仕事ばかりなので何を書こうか迷っちゃいます。タイトルを見ると，ネガティブな印象を与えがちですが，家庭は意外にうまくいきます（一部の2期生，会社の社員には，「田中はすぐに離婚する」と言われていますが…）。

そこで，なんでなのか考えてみたところ，理由はズバリ

『トラブルだらけだから。』

意味わからないよという声が多そうですね。

ちょっと説明すると，この1年は事業にお金をつぎ込みすぎて喧嘩になったり，会社に泊まる日々が続いて別れ話が出たり，山あり谷ありでした。でも，この“ほぼ全て私が起こしているトラブル”と一緒に乗り越える度に，絆が強くなっていると感じています。私の勝手な思い込みかもしれませんが。

会社でもそうなのですが，色々乗り越えないといけない時ほど，団結します。色々大変な時ほど，とても充実した時間を過ごさせています。同じ

ことが家庭でも言えるのかもしれませんが。家族はとても迷惑でしょうけれど。今は一緒に色々乗り越えながら，明るい未来に向かって頑張ってます。

後輩達の中にも結婚している人が増えてきたと思いますが，少々の困難は絆が強くなるチャンスと思つたら，きっと色々な事も楽しめるのではないのでしょうか？

追伸

うちの弟が，恵比寿にスパニッシュのレストランをオープンしました。

「Espanol tapas BardEbis（バルデビス）」と言います。場所は恵比寿のZESTのすぐ裏です。苦勞を乗り越えて頑張っているなので，応援してあげてくれたら嬉しいです。恵比寿にお立ちよりの際はぜひ。

私にそっくりな弟に会うことができるかもしれません。



自宅で料理をする著者と妻

現在の仕事について

第2期 OB 梶山 啓介

小野晃典研究会の皆さまこんにちは、2期生の梶山です。今年もこのような執筆の機会を頂き、誠に感謝しています。また諸活動で忙しいにもかかわらず、わがままなOBの取りまとめ、OB会当日の準備と行ってくれた現役生の皆さま、ありがとうございます。

早いもので、今回のOB会誌で3回目の執筆になります。年の暮れに執筆依頼を頂くのですが、ちょうどそれが、現在経営している会社が決算を迎えるタイミングと同じ為、毎年この執筆の場をかりて1年間の振り返りや、会社を創業してからの振り返りをさせてもらっている気がします。

今年も無事、株式会社エッジコネクションの4期目を黒字で終わらせることが出来ました。決算は毎年のことですが、4年目を迎えた今でもやはり、1年間経営して黒字で終わるといことは何事も変えたい達成感があります。そして、一緒に働くメンバーを増やすことが出来たため、2010年は20名ほどのメンバーと共にその達成感を味わうことが出来ました。



株式会社エッジコネクションのメンバーたちに囲まれて

◆大きな変化の中で

そんな達成感一杯の2010年でしたが、年初から比べるとメンバー数も倍以上になったため、働く環境はかなり変化しました。そしてその変化の中で、色々なことに気づかされ、試行錯誤を繰り返すことで、また改めて成長させてもらうことが出来ました。その中の1つが、「**自分の仕事の線引き**」という考えです。

会社をまとめること、社員のモチベーションを上げること、売り上げをつくること…。自分の仕事は比較的簡単にあげることが出来ます。しかし、何よりも**大事なことは「自分の仕事の線引き」を明確にし、「自分の仕事ではないこと」を把握することです。**

例えば、代表としての私の大事な仕事として「売り上げをつくること」があります。ただしこれは、全員のノルマを代わりに達成して、売り上げをつくることではありません。私の仕事は、「自分の責任の売り上げをつくること」と「それぞれの部署の数字を達成させること」です。つまり、私は2つある事業部の部長達に対して仕事を達成させるためのサポートを行い、部長は、「それぞれの部下の数字を達成させること」が仕事になります。

◆自分の仕事を把握する

自分の仕事何かをはっきりと認識していないと、その仕事を期待している人間とギャップが生じ、周囲の人間から不満が生まれます。一方で、自分の仕事の線引きが出来ず必要以上に行ってしまうと、周囲の人（特に部下）は、「あ、これもやってくれるんだ」と甘えが生じます。私もそうですが、自分でなんとか頑張ろうとするタイプは特に注意が必要です。自分の仕事は「部下を成長させること」であり、「代わりに仕事をしてあげること」ではありません。

この「自分の仕事の線引き」をしっかりすることで、自分の部下に対する態度に自信が生まれ、厳しい態度が取れるようになります。そして、その態度を見て、部下は自分の仕事に責任を感じて頑張ります。責任は人を成長させます。

まだまだ小さな会社ですが、それぞれのメンバーが自分の仕事を認識することで、これからも成長を続けていきたいと思えます。小野ゼミも、かなり責任が与えられるゼミだと思えますので、現役生の皆さまもその責任が与えられている環境を楽しみながら、みんなで成長してください！！



ビール片手に社長業

Business School を卒業し、今思うこと

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4巻発刊おめでとうございます。

現在私は2010年3月に慶応義塾大学大学院経営管理研究科（通称KBS，慶応 Business School の略）という Business School を修了し、国内不動産ファンド運用会社に勤めております。KBS や MBA, International exchange program student (以下「IP 生」という) として派遣していただいた University of Chicago Booth School of Business (以下「Chicago Booth」という)、ケースメソッド等に関する詳細は、OB・OG 会誌第2・3巻に記載しておりますのでそちらをご参照ください。

◆MBA は価値があるのか

MBA は価値があるのか?という質問を受けることがよくある。質問を受けた際には私個人の経験から、MBA は価値がある、ただしそれは人によって異なるだろう、単なる MBA ホルダーになるだけでは価値がない、と答えている。よく雑誌記事等でこの類の特集が組まれることがある。

アメリカにおいては日本よりも MBA の地位が社会的により高く認知されているため、むしろどの Business School に価値があるのか、にフォーカスされている。キャリアアップに有効か? 履歴書に書いて見栄えがするか? 転職後の初任給はいくらか? もちろんこういった「履歴書に箔をつける」ということも重要なのだろうが、それだけでは単なる MBA ホルダーどまりなのである。誤解を恐れずに言うと、MBA ホルダーになることそれ自体はさして難しいことではない、ある程度のお金をためて、入学試験をパスすれば(どの Business School にいくのかにこだわる場合、ここが勝負どころとなるのだが)、よほど落ちこぼれない限り、Business School は卒業できる、つまり MBA ホルダーになれるのである。ただ KBS, Chicago Booth の両校の生徒たちを見てると、同じ MBA ホルダーでも大きく2種類に分かれるように思える。

一方は与えられたカリキュラムをこなすことに終始する人々、もう一方は与えられたカリキュラムを単にこなすのではなく、自らに必要とされる課題を見出し、必要であれば周囲を巻き込み、解決していく人々。後者の人々に共通する点は、①自らの確固たる価値観、個を確立している、②その価値観に基づいて能動的に、積極的に行動する、という点である。その差は歴然としている。

長々と書いたが、MBA ホルダーとなることが目的化してはいけない。MBA を価値あるものにしたければ、Business School という場を使って何をしたいのか、明確にしなければならない。単にカリキュラムをこなすだけの人々でいいのであれば、何も高い授業料払って Business School に行く必要はない、globis の本でも買って自習すれば済んでしまうのである。繰り返すが単なる MBA ホルダーになるだけでは意味がない。毎年世界中から数千人単位でいわゆる MBA ホルダーが輩出されるのである。そのうちの one of them になるのか、only one になるのかはその人次第なのである。

◆Business School を卒業し、今思うこと

本当の勉強はここから、ということである。感じたことは2つ。1つは、MBA で学んだロジックが即ビジネスに役立つことは少ないということ。もう1つは、個人の力で生み出せだせるものは少なく、大きな事を成し遂げるには、周囲を巻き込み、周囲の力を得られるような人間性を身につける必要があるということ。

2年間みっちり勉学に勤しんで、勉強は懲りた？ と聞かれることがある。しかし本当の勉強はMBA後に始まる、むしろ座学だけではなく、実戦での試行錯誤の経験、ビジネスにおける仮説・検証を積み重ねることによって、本当の力が備わっていくのだと思う。仮説・検証は小野ゼミでも強く意識されていたことであり、それはビジネスにおいてもMBAにおいても重要だが、MBAに行ってよかったと素直に思える点はビジネスにおける仮説の立て方、精度が飛躍的に上がった（であろう）ことである。MBAでは様々な企業のmanagerとしてfactの整理、仮説検証、意思決定の鍛錬を繰り返し行う。仮説を立てる上で様々なケース・文献・論文を紐解き、クラスディスカッションの中で意見をぶつけ合い、擬似検証の末、擬似意思決定を行うのである。ここであえて擬似、と書いたところがMBAの限界なのである。

MBAはあくまでもクラスの中で行われるのであり、実際の取引会社や顧客等からの反応を伴わない。よっていかにクラスディスカッションの中で、誰からの批判にも耐えうるロジックを用意したとしても、それが実社会において通用するものなのかはこの段階において未知数なのである。

自分なりの仮説を実社会で検証することで得られる試行錯誤の経験が重要であり、そういった意味で本当の勉強はMBA後に始まるのだと思っている。この「勉強」に終わりはないわけで、その意味で一生勉強し続けていくことになるのだろう。

もう1つ、大きな仕事を成功に導くためには人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Business School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。

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を築くことができた。現在の仕事では、日本だけでなく世界の不動産投資マーケットに精通する必要がある、こういった意味で日本外にnet workを築く事が出来たのはこの上ない喜びであり、また将来に向けた楽しみでもある。

コーセーで「ゼミ」始めました

第2期 OB 中島 崇浩

◆コーセーで「ゼミ」発足!?

2010年4月、私が勤務するコーセーで人材育成のための新たな試みがスタートしました。「ビジネスリーダー育成塾（以下 BLS 塾）」と命名されたこの試みは、次世代のリーダーとなる人材を育成するために、課題解決・戦略思考等の能力を養う社内の研修プログラムです。

社内の各部署から応募した有志の中から、私を含め選考を通過した21名が「第1期生」として参加しています。原則として業務時間外で取り組むというルールのもと、勤務時間後や休日を返上して約1年間、この BLS 塾で学んでいる最中です。

BLS 塾生は20代後半から30代の営業系・企画系の部署のメンバーが中心です。それぞれキャリアは様々ですが、皆が共通して「自分の能力を向上させたい」、「自分が会社の成長を牽引したい」という、まるで小野ゼミ生のような熱い想いを持っており、一緒に学んでいてとても刺激になります。

◆BLS 塾の学習内容

BLS 塾の主な学習領域は、論理思考・仮説（フェルミ推定）・分析と戦略立案・マーケティング・会計・プレゼンテーション・ファシリテーション（合意形成能力）等です。教材や書籍による知識の習得と並行して、ケース等のグループワークで演習を実施しています。

21人が3人ごとの7チームを編成し、年間を通して同じメンバーでグループワーク等に取り組みます。全員が全国各地から東京に集まる頻度は1ヶ月半に1度のペースで、それ以外は、課題等の準備の為に適宜、社内の WEB 会議システムを利用してチーム内で打ち合わせをしています。

全体で集まる機会が1ヶ月半に1度、土日の2日間しかないため、当日のグループワークは課題提示からプレゼンまで2時間程しかありません。タイトな時間の中でいかに完成度の高い戦略を立案していくかという訓練を数多く繰り返すことで実践能力を養います。

◆新規事業参入戦略

ゼミに卒業論文があるように、BLS 塾の最後の目玉として卒業プレゼンがあります。今年1月下旬に実施されるこの卒業プレゼンの課題は「コーセーの新規事業参入戦略」です。

売上計画・損益の詳細を計算した上、事業開始から3年以内に初期投資額を回収して黒字化し、3年目で売上100億円・営業利益10億円以上を目標に新規事業戦略を立案するという課題です。

最終プレゼンには、社長、専務を始め、営業部門、企画部門、国際事業部門、人事部門等の部門長である役員が参加して、チームの評価・順位づけを行います。新規事業の実現を目指して、私を含め全員が高いモチベーションをもって取り組んでいるところです。

NYでの生活

第2期 OG 中村 友香

私は現在、ニューヨークに住んでいます。去年の5月にニューヨーク大学の大学院を無事卒業し、Philanthropy and Fundraisingの修士号をゲットしました。なかなかフルタイムの仕事が見つからず、7月から国際交流基金のニューヨーク支店で、週4日で働いています。

国際交流基金は、皆様、ご存知ですか？日本の政府が1972年に外務省所管の特殊法人として設立し、2003年10月1日に独立行政法人となった団体です。国内に本部（東京・新宿）と京都支部、2つの附属機関（日本語国際センターおよび関西国際センター）、海外21カ国



ニューヨーク大学大学院の卒業式にて、ご両親と

に23の海外拠点を持っていて、文化芸術交流、海外における日本語教育および日本研究・知的交流の3つを主要活動分野としています。

私はここでは\$5,000以下の教育プログラム、ニューヨークにオフィスを持つ日本企業のCSR活動の促進、あるいは国際コンテストといった仕事を担当しています。それと、飲み会担当です（笑）。教育プログラムの仕事は、学校、NPOなどからプロポーザルをもらい、それを査定するという仕事ですが、これを通じて感動したことがあります。それは、今、世界中が中国に目を向けていて、日本は元気がない中、アメリカの各地で、もっと日本のことを勉強したいと思っている若い学生や先生が沢山いるということです。

日本の折紙を生徒達に教えたいからこんな企画を考えているんだけど、国際交流基金から助成金をもらえないかなどの問い合わせが、すごく多いです。もちろん、他にも、文楽、歴史、太鼓、お祭り、活弁などなど、色々な申し出があります。これは、日本大好きな私にとっては、とっても嬉しいことです。



NYに来た同期の太田さんと

…なんて、熱く国際交流基金の話をして
いますが、なんと、2011年2月4日が最
終日となります。現在、この文章を書い
ているのが2月3日。つまり、明日までです！

パートで生活が出来ないのはもちろん
のこと、来る6月にビザも切れてしまうの
で、こっちで一生懸命、新しい仕事を探し
た結果、なんと、2週間前に決まったので
す。なので、予定よりニューヨーク滞在が
長くなりそうです。次の職場はなんと日本
の銀行なのですが、その Corporate
Communication というチームに配属になり、

アメリカオフィスの CSR 担当になることになりました。私は、大学院行く前は、今は亡き、リーマンブラ
ザーズで CSR を担当していたので、次の仕事が楽しみで仕方ありません。

リーマンを辞め、大学院ではもっと NPO/NGO の勉強をし、こっちでのネットワークを広げ、色々と経
験してきたので、次の仕事でそれが役立つ様に頑張っていきたいと思います。

次の仕事が始まる前に1週間お休みがあるので、パリに明日の夜から行ってきます☆

ニューヨークにいらっしゃる際には、お会いしたことがない場合でも、是非ご連絡下さい。



オバマ大統領と、大統領執務室にて w



著者の誕生日会

「坂本愛、ここにあり！」ダンスは「私の今」を伝える大切な表現手段

第2期 OG 坂本 愛

ゼミの OB・OG 会でダンスを披露させていただくのは、今年で3回目となりました。社会人7年目となる私の、現在のダンスとのつきあい方について書かせていただこうと思います。

◆現在の私のダンススタイル 「ジャズダンス×ベリーダンス＝アラビアンジャズダンス?!」

OB・OG 会にて披露させていただいているダンスは、特に誰かに習っているのではなく、完全に自作の作品です。完成するまでは以下のような過程で制作しています。

- ①曲の選定：踊りたい曲を選んで、踊りたい箇所だけカットしてつなぐ。
- ②振り付け：音を聴きながらイメージして自分で振り付けをつくる。
- ③衣装：好きな衣装を選んで買う。
- ④練習：1人でスタジオにこもって、鏡を見たり、動画を撮影したりして、動きを修正しながら、練習。

現在のダンスとのつきあい方は、このように、完全に自作・自演な、自己満足な楽しみ方です。

私が現在踊っているダンスは、ベリーダンスの衣装を着て、ベリーダンスの要素を取り入れた振り付けで踊っているものの、「絶対にベリーダンスでは使われない、超“邪道な”音楽を使っている」というところが最大の特徴になっています。

今まで作った4作品では、LADY GAGA, BLACK EYED PEAS, Beyonce, Timbaland などといったアーティストの曲、つまり、ヒップホップ、ポップ・ミュージック、R&B といったジャンルの音源を使用しています。通常なら、絶対にベリーダンス風に踊ったりはしない曲ばかりです。

既存の枠にとらわれないジャンルのダンスを創作していることには我ながら満足していますし、何よりも、自分の好きな音楽で、自分の好きな踊りをできるのが楽しいです。

ただ、困る質問が「趣味はダンス」という話をしているときに、「どんなダンスをしているの?」と聞かれるとき。実はベリーダンスを習った経験はなく、あくまでもベリーダンスの要素を取り入れた創作ジャズダンスなのです



会社の有志イベントにて①

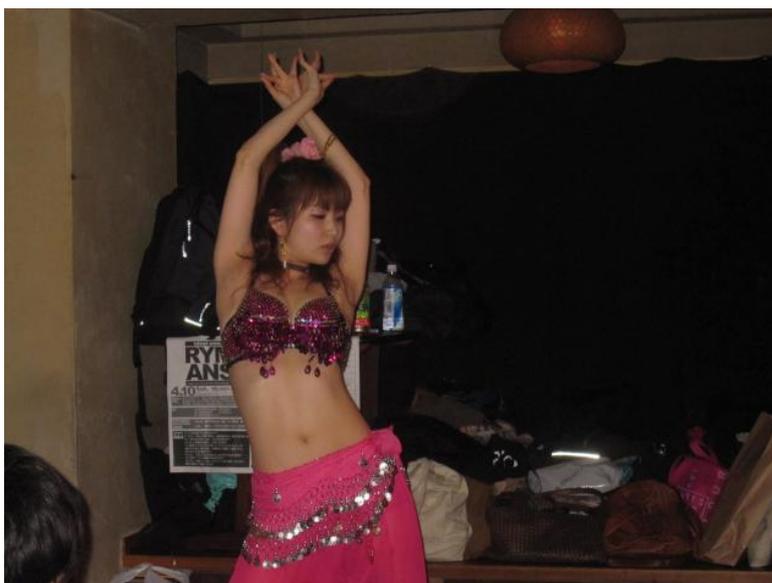
が、「ジャズダンス」というジャンル自体が非常に説明の難しい・わかりにくいジャンルなので、どのように説明したらよいか、と迷います。本質は違うけれど、とりあえずその場しのぎで「ベリーダンス」をしている、ということにしてしまうことも多々あります。

◆私のダンス歴と、アラビアンジャズダンスをはじめたきっかけ

私は小学生のとき、モダンバレエを2年、子供向けジャズダンスを2年習った経験があり、その後、大学時代に4年間、Dancing Crew JADEというダンスサークルで主にジャズダンスやジャズヒップホップを踊っていました。ジャズダンスってどういうダンス？と質問されると説明が難しくいつも迷うのですが、在学中に私が踊っていたのはいわゆるBoAちゃんや安室奈美恵ちゃんが踊っているような、少しヒップホップ要素の入った、ストリートジャズダンスでした。その後、社会人になって丸4年ほどは実は、まったくダンスをしていませんでした。

社会人になってから、ベリーダンスがはやりでしたので、1時間ほどの体験レッスンで2度ほど、ベリーダンスの教室に行ったことはありましたが、ヒップホップやポップスなどのノリがよいダンスミュージックが好きな私にとっては、ベリーダンスで使われる音楽は少し退屈で、いまいちノリきれないところが好きではないな、と感じてしまい、習う気になれませんでした。そんな中、ダンスを再開し、現在のようなスタイルのダンスをはじめたきっかけは、今から3年前、社会人4年目のときのことです。

ダンスサークルJADEのOB・OGがダンスを披露するイベントがあり、サークル時代にジャズダンスと一緒にやっていた後輩と2人で出演することになったのですが、その後輩は卒業後、ベリーダンスに転向してしっかりと習っており、極めていました。そこで、2人で相談して、ベリーダンスの衣装で、ベリーダンスとジャズダンスが融合したような新しいダンスを創作しよう、ということになりました。そのときは、Timbalandの楽曲と、Beyonce and Shakiraの楽曲の2曲使いで、半分ずつ振り付けを作り、週末にスタジオを借りて練習し、本番を迎えました。授業後にみっちり練習できた学生時代とは違い、平日は仕事、週末はダンスの練習、という少しハードな生活にはなりましたが、習い事をするよりもはるかに、自分で



会社の有志イベントにて②

好きに踊っているという達成感もあり、楽しい日々でした。

4年ぶりのステージは久しぶりすぎて緊張してしまい、あまり満足のいくものではなかったものの、この新しいジャンルのダンスはとっても魅力的で、また踊ってみたいと感じました。ベリーダンスの音楽や、パターンの繰り返しの振り付けは私には少し退屈だけれど、好きなヒップホップなどのダンスミュージックで踊るならとっても楽し

い、新しい発見でした。

◆半年に1回、マイペースで「アラビアンジャズダンス」創作活動

大学卒業から4年ぶりにダンスを披露し終わった頃、私が勤務している株式会社タカラトミーの有志メンバーで、小さなお店を貸しきって、DJをしたりダンスを披露したり、というイベントが開催されることになり、踊ってみたい？というありがたいお誘いを受けました。

最初は大学時代の後輩を誘って2人で出演を、と考えましたが、私の会社有志のイベントなので後輩は参加しにくいということもあり、また、非常にこじんまりしたダンスショースペースの限られたメンバーでのとっても小さなイベントなので、ソロで出演してしまうのもありだろうという結論になりました。

それ以来、そのイベントは半年に1度のペースで開催されているので、そのイベントの前だけ、ダンスを創作して練習して披露する、という生活になっています。あいかわらず、普段はダンスを習っておらず、年に2回だけ自分で創作して自己流に踊る、というゆるやかなペースですが、私にはこのペースがちょうどよいです。

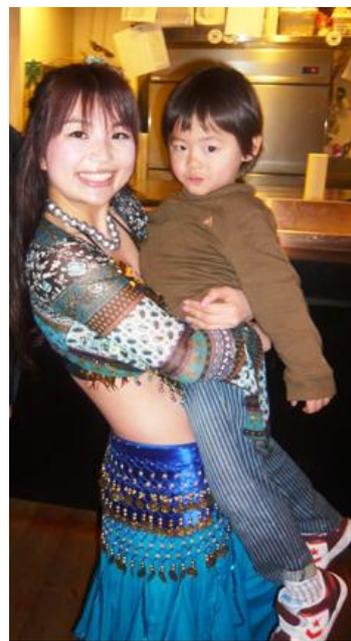
ちなみに、この会社有志のイベントでは、ソロでのアラビアンジャズダンスのほかにも、もう1作品、会社の方と2人で、ジャズヒップホップも、半分ずつ振り付けをして披露しています。こちらのほうは、安室ちゃんや倅田来未ちゃんやJanet Jackson などなどの曲を使った、いわば普通のジャズヒップホップダンスを踊っています。

◆OB・OG会でダンスを披露させていただくに当たっての思い

というわけで、OB・OG会ではこのように半年に1度のペースでゆるゆると創作している、「邪道で自己流のダンス」を披露させていただいており、このような自由で趣味レベルに過ぎないダンスを皆様に観ていただくのは恐縮な思いもいっぱいではあるのですが…せっかく創作したダンスを、1度きりの小さなイベントの披露で終わらず、ゼミの皆様にも観ていただきたい！という思いで披露させていただいています。また、マイペースにこういう活動をしているOGもいるのだよということを知っていただけたらという思いもあります。

現在29歳。仕事面では、リカちゃん&ジェニーのマーケッターとして仕事を楽しくしており、そしてプライベートでは、半年に1度のペースで無理なくダンスの創作をしたり、彼氏や友達といろいろなところに遊びに行ってブログ(mixi)に日記を書いたり…と常に動き回ってマイペースに楽しんで生きている私です。

今年の12月にはついに30歳の大台に乗かってしまう私ではありますが、まだしばらくは、このアラビアンジャズダンスをゆるゆると続けていき、また機会があれば、披露させていただければな、と思います。「坂本愛、ここにあり！」ダンスはそんな、「自分の今」を全身で表現できる大切な手段だと感じています。



OB・OG 総会にて。史晃君と

マネジメントの想いと賞賛の輪

第2期 OG 内田 理華

今年もエッセイ執筆のお声がけをいただき、ありがとうございます。さすがに3年連続でWebの仕事¹について書くのはネタも尽きたため、2011年は別の仕事について書かせていただきます(笑)。

私は、製薬会社であるファイザー株式会社の営業支援部において、全社の営業社員をサポートする業務に携わっています。サポート業務と言っても、Webに加えて営業社員向けの社内報の作成、年末年始の挨拶ツールの作成、One Pfizer サイトならびにマネジャーたちのブログページの運営、全体会議の司会・運営等、多岐に渡るのですが、ここ1年間はマネジメントの仕事をサポートさせていただく業務にも関わらせていただき、マネジメントが社員にいかに感謝し、いかに気持ち良く全力で仕事に打ち込んでもらおうと考えているか、その想いに触れた1年でした。その中でも印象的だったのが、“賞賛”です。

現役生の皆さんも毎日毎日遅くまで、時には徹夜をして執筆した論文が歴史ある研究会で認められれば、嬉しいですし、自信に繋がりますよね。皆さんが卒業後関わることになる各企業でも、様々な表彰制度を設け、社員の頑張りに応えたら、モチベーションアップに繋がっていることと思います。そこで、今回はファイザー株式会社の表彰制度の1つ、『アルピニスト賞』について紹介したいと思います。

アルピニスト賞は「年間で優秀な成績を収めたMR²に贈る特別褒賞」であり、受賞するためには目標達成率に加え、行動規範等、細かい基準³を満たさなくてはならず、受賞者は毎年MR全体⁴の3%程度。それゆえ、ファイザーMRの誰もが「いつかは獲りたい」と目指す伝統と重みを持った賞です。アルピニスト受賞者のみに与えられるアルピニストバッジをつけたMR=優秀MRであり、皆からは憧れの目で見られます。

そして、1回でも獲得が難しいこのアルピニスト賞ですが、4回獲得すると、『永久アルピニスト』と呼ばれ、家族同伴で海外表彰旅行に招待されます。この海外表彰旅行では、会社の業績に継続して貢献するハイパフォーマーである永久アルピニストとその永久アルピニストを支える家族の皆さんを、社長、またマネジメント自ら賞賛し、感謝の気持ちを伝えるために、ホストとして最高のもてなしを行います。

2010年、事務局として「永久アルピニスト表彰旅行」をサポートさせていただきましたが、“賞賛”を文化とするファイザーとして、社長以下マネジメントたちの表彰旅行への想いは強く、準備段階では「それで我々の感謝の気持ちが伝わるのか」、「日頃の活動への労いとして非日常を提供したいんだ」、「会社へのコミットを一層高めるような内容に」と何度もプランの練り直しを求められました。そもそも行き先はどこにするか、どのようなコンセプトの表彰式にするか、受賞者はもちろん、受賞者の奥様、子どもたち

¹ OB・OG会誌バックナンバーをご覧ください。

² Medical Representative の略。製薬会社の営業社員。

³ 通期の売上目標の100%達成、売上金額のボリュームが上位より75%以内であること、チーム内での達成率が上位5%以内であること、行動規範等。

⁴ ファイザーMRは、現在約3,000名です。



最高の天気の中，屋外表彰式！



マネジメントたちと会場を事前下見中

にはどのように感謝を形にするか，現地に行かないと分からない部分も多く，手探りの事前準備は大変でしたが，この表彰旅行の満足度がまたハイパフォーマンスを生み出すと思うと気が引き締められました。

不安を抱えつつも飛び立った表彰旅行の行き先は，ハワイ（結局ハワイ）。小さいお子さんが多かった今回は，家族連れに優しいハワイで海沿いの別荘を貸切り，表彰式と懇親会を行いました。

表彰式は，受賞者が受賞コメントを述べている際に，感極まって涙。マネジメントも思わずもらい泣き，という厳かなながらも温かい雰囲気になりました。こんな場面もオフサイトで行われる永久アルピニスト表彰式ならではの。

そして，その後の懇親会では，受賞者もカジュアルな服装に着替え，アットホームな雰囲気の中で普段は中々話す機会のないマネジメントと話したり，受賞家族入り乱れて食事を楽しんだりしてもらいました。途中，マネジメントの奥様から受賞者家族へ感謝の言葉と共に記念品をプレゼントする時間を設け，会社

←皆さまに喜んでもらえてよかったです（著者）。

↓表彰式直後，受賞者の息子さん
プールに落ちるハプニングもありました。



からの感謝の気持ちもイベントに盛り込み、事務局として役目は果たせたかな、と感じています。表彰旅行から戻った受賞者の方々は、2010年も一層稼働に打ち込んだ様子で、中には今年も表彰旅行に参加されそうな方も。改めて表彰旅行のインパクトを感じますが、このような表彰は受賞者本人ではなく、周囲へも好影響をもたらします。表彰された社員は必ず周囲への感謝の気持ちを口にし、賞賛の輪はさらに広がって行きます。

願わくば、若くして経営者となった同期の田中君、梶山君にもぜひこんな制度を会社に導入していただきたいものです（笑）。

さて、2010年は様々な表彰に立会い、多くの方が賞賛される場をサポートさせていただきましたが、振り返ってみると、自分自身が表彰された記憶がここ数年ありません…。私もまだまだ会社に対して貢献不足のようです。思い浮かぶのは、2010年最終日にボスに言われた「お前はもっと若い社員と積極的に会社についてディスカッションすべきだ。もっと会社をこうしていきたい、会社のこんなところは変えていくべき、と時に批判的にどんどん議論してほしい。」という言葉。周囲に見守られ、私もつい守りに入ってしまうがちですが、2011年はより視野を広く、異なるポジションの方々と積極的に交流し、自分に求められていること、すべきことを再確認し、そのための自己啓発をしながら仕事に臨んで行きたいと思います。



仕事を終えた後に眺める夕日は、最高に綺麗でした。

夏合宿に参加して（ゼミ生へ）

第3期ゼミ長 高木 研太郎

昨年、久しぶりにゼミ合宿に参加させてもらいました。到着した時は丁度徹夜のケース明けだったようで、特に3年生は非常にお疲れのようでしたが、夜のご飯・飲み会ではすっかり元気を取り戻していて、若さはすごいなーと改めて思いました。

さて、今回ゼミ合宿に参加させてもらったとはいえ、1日半の滞在、かつ内容としても僕らからOBの簡単な仕事紹介と飲み会、そしてアクティビティというものだったため、現役生のアウトプットを拝見する機会が少なかつたこともあり、まだまだ現役の皆さんに対する理解は少ないというのが実情です。そんな薄い理解ではありますが、今回参加した時の感想を少しばかり書いてみようかと思えます。今回の合宿に参加して一番思ったことは、色々な個性が揃っているということと、元気ということですね。特に飲み会は年々パワーアップしているような気がします…。

たった1日半なのにそれぞれの個性が何となく見えてくるというのは、大きなアドバンテージだと思います。社会で優秀と言われる人は何かしら個性が際立っているものです。逆に言えば個性があまり見えない人は優秀でもそう思われたい傾向にあります。なので、何でもいいので自分の個性を見つけて、磨いていくことは重要ではないかと思えます。僕はそういう意味では学生時代はあまり自分の個性を磨くとか考えたこともなかつたし、個性を発見して磨くために色々な人に会ったり、色々な情報を集めたり、経験したりということをしてこなかつたので、今思えばもったいないことをしたなーと感じています。

ゼミの活動は生活の中心に置くべきだし、得られるものも沢山あるけど、その上で更に色々な経験を積み重ねていけばもっと自分の個性が築きあげられたかなーと思うので、皆さんはぜひゼミ+αを意識してみてください。（本業はおろそかにせずに、ね）

あとは本当元気だったのが印象的です。その余りあるパワーが社会で発揮されていくと思うと今から楽しみです。特に3年生は就活真っ最中で自分のやりたいことを本気で考えているところだと思いますが、真剣に進路を考え抜いて、その考え抜いた進路にて元気いっぱい働いて活躍してください。進路を考えたときにお手伝いできることがあれば何でもしてあげたいと思うので、遠慮なく連絡してくださいね。既に進路が決まった4年生も同様です。今後の身の振り方とか、きっと何かしらアドバイスはできると思います。それではまともではないですが、こんなところで。またゼミにもお邪魔しに行きます。



2010年度夏合宿に参加したOBたち（著者は先生右隣）

イギリスより

第3期 OB 森本 太郎

5年間の会社勤めを経て、昨年の秋から再び学生に戻りました。今、イギリスのボーンマスという海辺の街で、美大のマスターコースを履修しています。専攻はイラストレーション。イギリスに来て3カ月が過ぎ、長年夢見てきた生活がぼちぼち日常になってきたというところです。街中を歩いているとあちこちで日本語が聞こえてくるロンドンとは違って、この田舎町にはほとんど日本人はいません（語学学校のメッカであるらしく外人はすごくたくさんいます）。おかげで当初はわからないことも多く、見知らぬ人にいろいろな場面で助けられ、感謝感激の日々でした。日本人というだけでいろんな人が話しかけてくれたり興味を持ってくれたりするのには意外でしたが、それだけ日本の文化や経済に関心を持たれていることが伺い知れました。実際、大学の授業で日本について言及があることも多く、図書館にもかなりの数の日本の書籍が置いてあります。もっとも、こちらで日本のことがニュースで流れることは稀ですし、報道内容も日本のそれとはかけ離れて違ってはいますが。

イギリスの教育課程は独特で、修士課程は日本やアメリカとは違って1年間です（学校によっては2年のところもあるようです）。そのためか、長期休暇はありません。基本的には個人のプロジェクトを粛々と進めるので忙しさは自分次第ですが、土日もなく1週間は過ぎ去っていきます。気がつけば1年が終わっていきそうな予感がします。同級生は年齢も国籍もバラバラの30人ほどです。毎週全員が集まってグループワークやら講義やらをやりますが、当然ながら技術的なことは大学ですでに学んできているという前提があるので、決まった技術的なレクチャーはありません。技術的にどれだけ優れているかというのはさほど重要ではなく、むしろ理論的に、歴史的な文脈の中で、あるいは現代アートの中でどういった位置づけの作品なのかということに主眼がおかれます。つまり、エッセイだったりプレゼンだったり非常に重視されるわけで、もっとも英語を頑張らねばと思う日々です。頑張ります。

1年でできることには限りがありますが、その中でこれ以上はできないというくらいのは何とかやり遂げたいと思います。それについては、イギリス生活についてとともに、来年詳しく書きたいと思います。ですが、留学やイギリスに興味がある人がいればぜひ聞いてください。ネットでたいていの情報は手に入りますが、古かったり、うそっぱちだったりする情報もかなり多いですから。最後にこちらで見つけた本から：

Conventional wisdom holds that if we work hard we will be more successful, and if we are more successful, then we'll be happy. (中略) But recent discoveries in the field of positive psychology show that this formula is actually backward: happiness fuels success, not the other way around¹.

そういうことらしいので、この1年、ハピネスをテーマに頑張っていこうと思います。

¹ Achor, S. (2010), *The Happiness Advantage: The Seven Principles that Fuel Success and Performance at Work*, New York: Virgin Books (ISBN 978-0-7535-3946-0).

ソサイエティ

第3期 OB 森岡 耕作

巷には 140 字のつぶやきが溢れ、SNS に関する映画も公開された。ハンカチは仲間を「持っている」ことを誇らしげに語った。察するに、人々は相互のつながりをますます求めているようである。そして、その背後にはつながりの希薄化の進展があるのかもしれない。つまり、人々が相互の関連を薄くしているからこそ、それを強く求めようとしていると考えることもできよう。「無縁社会」が目の前に現れて、人々はいよいよそれに対する危機感を覚え、そうならないための方策を希求しているのかもしれない。それゆえに、つながりを具現化するシステムが構築され、その秘話を娯楽として楽しみ、さらには仲間に恵まれたことを宣言する。

人間のつながりについて考察する論者は多い。手近なところで言えば、我らが「先生」福澤諭吉は、社会の本質を人間交際じんかんこうさいに求めた。すなわち、人々が交わることによって社会が成立すると考えていたようである。同様に、私の好きな社会学者も、社会の本質をコミュニケーションに求め、種々の社会をコミュニケーションが連鎖する様子として描写してみせた。貨幣をめぐるコミュニケーションによって成立する「経済」(小野ゼミ OB・OG の方々は多様な企業にお勤めです!)、真実をめぐるコミュニケーションによって成立する「学問」(小野ゼミには、塾の内外、国の内外を問わず、多くの院生が集まってきています!)、美をめぐるコミュニケーションによって成立する「芸術」(頑張れ、太郎!)、愛をめぐるコミュニケーションによって成立する「家族」(毎年、ご結婚ご出産される OB・OG の方々がいらっしゃいます!) など。しかしながら、社会が人間交際やコミュニケーションによって成立しているとは考えず、個人が集積したものに



畏友、田中成幸(左)と春合宿に OB として参加したときの著者(右)



小野ゼミ現役生の後輩たちに就職内定を祝ってもらい目を細めすぎた著者（左）

他ならないと考える論者もいる。＜社会＝ Σ 人間交際＞と考えるのか、＜社会＝ Σ 人間＞と考えるのか。いずれを選択するかは、私が知りうる限りで言えば、個人の経験に影響されることが多いようである。

さて、私事。今年の4月から東京経済大学経営学部にて奉職させていただくこととなった。小野ゼミに入会を許可されて以来、マーケティングを教わる立場であった私が、あと数ヶ月もすれば、それを教える立場になる。学生から教員への相移転に対象の戸惑いを隠せないのが正直なところであるが、他方で、好きなマーケティングについて、その研究と教育に専念させていただけることにこの上ない幸せを感じている。そして、そのような幸せを享受できるのは、私一人の力では全くない。むしろ、多くの方々とながらつながっているからであり、その方々からいただいた多大なる助力によるものである。小野先生、高橋先生、先輩、同輩、そして後輩。すべての方に言葉にならないほどの感謝を申し上げる次第である。

私自身について言えば、この就職という転機は、社会が人間交際によって成立しているということを信じさせるに十分な経験である。研究者としての私。教員としての私。すべての私という個人は、多くの方々とのつながりの中であって、はじめて形成されるものである。このような考えに立つとき、マーケティング学徒としての私は、ダイナミックなマーケティング現象を捉えるために、じっと立ち止まり、書物を通して先人たちとコミュニケーションし、しかし、しずかに佇んでいる真実を感じるために、フィールド・ワークや調査を通して動きながら現場の人々とコミュニケーションしたいと思う。そう、これまで教わってきた先生方がそうであるように。他方、教員としての私は、学生とのコミュニケーションによって、また、学生間のコミュニケーションが多く生起する場を提供することによって、彼らがつながりのなかで個人を形成できるように努めなければならない。そう、小野ゼミがそうであるように。

現代社会の諸相、先人の見識、そして自らの経験。それらすべてが進むべき道を示してくれている。

今年起こった身の回りの変化

第3期 OG 布施 佳美
(旧姓 矢野)

2010年度に起こった身の回りの変化で、私の生活に最も大きな影響を与えたのは、お家を建てる！というプロジェクトでした。夫と2人で、丸1年をかけて遂行したこのプロジェクトは、それまで知らなかった世界のことを教えてくれたり、自分たちの人生設計について考え直す機会を与えてくれた有意義なものでした。

この原稿を書くために、家を建てることになった経緯を思い返してみましたが、なんとなく…という言葉がぴったりな程、なんとなく家を建てることになりました。きっかけは、休みの日に軽い気持ちで訪ねたマンションの見学が楽しく、他のマンションも見学しているうちに、住宅購入へのテンションが上昇したことです。

購入を希望したマンションの抽選に落ち、やり場のないテンションを抱えたまま、ふらりと入った不動産屋さんで、戸建住宅もマンションと同じような金額であることを知り、土地探しを始めました。手頃な土地は見つかったものの、戸建住宅をゼロから建てることの大変さを何も理解せぬままにスタートしたこのプロジェクトは、想像以上に大変でした。

これまでの人生で、請負契約を結ばないと入手できないモノを購入したのは初めてでしたし、それ以前に、オーダーメイドのモノを購入することも初めてでした。私が働いている会社の中心事業は、お客と請負契約を結んで、相手が希望するシステムを納めることなのですが、契約時にお客と約束していた仕様が明確でなかったために、自社の負担でシステムを作り直す事態に陥り、赤字を出すことがあります。

私は戸建住宅に関しては素人でしたが、請負契約で売り手側が赤字を出すこと（またその原因）については玄人でしたので、これまで会社生活で学んできたことを十分に還元させていただきました。しかし持ち味を発揮できたのは請負契約までで、その後始まるたくさんの意思決定に際しては、本当に大変な思いを何度もしました。



新居の立て看板

請負契約は夫と2人で結びましたので、2人の意思を合わせなくてはなりませんし、そのためには2人の人生設計のベクトルを合わせる必要でした。間取りを決める際には、子供が何人欲しいか、将来購入する車の車種、これから始めようとしている趣味、料理やお風呂にかける思いなど、様々なことを話し合った上で意思決定する必要がありました。

間取りが決まっても、住宅設備を決めるために何件ものショールームや展示場に足を運び、限られた予算の中で優先順位を定めながら意思決定していきますので、その度に、夫と私の意識合わせに苦労しました。

店頭に並んでいる商品、カタログ製品を選んで買うことがどんなにラクか改めて思い知らされたと同時に、メーカーで商品開発をしている方々の苦勞が少しだけ垣間見えました。

私たちは2010年度で結婚4年目に入ったのですが、4年も経つと、結婚当初に2人で思い描いていた理想は、現実と照らし合わせながら軌道修正が必要になります。しかし、日常生活の中で夫婦の人生設計について話し合う機会はあまりありませんし、外からの刺激がないと、真剣に結論を出すまでには至りません。

家を建てる！というプロジェクトは、住生活そのものを豊かにしてくれたことは勿論、共同作業と相互理解を誘発することで夫婦の絆を深めてくれる、理想的なプロジェクトでした。



新居の地鎮祭（著者は左端）

夏合宿

第3期 OB 横山 嵩

昨年、小野ゼミの夏合宿を同期と訪問しました。残念ながら日程の関係で、夏合宿恒例のケースには参加することも、発表を聞くこともできなかったのですが、単に夜飲みに行き、翌日遊んで帰っただけ、という何ともバリューの低いOBの訪問になってしまいましたが、そこはどうかお許しください。

土曜の午後に宿に着いた後、来たからにはさすがに何かやらなければならん！ということで、OBそれぞれが今の仕事の紹介やゼミ生に向けてのちょっとしたスピーチをさせてもらいました。しかしその日は午前中にケースの発表が終わった後で、特に3年生は徹夜明けで見るからにぐったりしており、ややかわいそうなことをしたなと思いつつ話をさせてもらいました。

その後、BBQの夕食となり、現役生と一緒に鉄板を囲み、夜の飲み会でも楽しく飲ませてもらいました。最初はちょっとみんなおとなしい感じなのかな？と思っていましたが、飲み会では向かいの人の話が聞き取れないくらい場が盛り上がり、夜も更けてくるにつれ、コテージの外で行き倒れた奴とかも出てきて、そんな風景を見ながら無責任にも逆にどこか安心しました。

翌日は合宿恒例のレクリエーションに参加をさせてもらいました。このレクリエーション、いつもメニューがハードな構成になっており、ここにきて彼らと7歳も年が離れていることを実感した次第ですが、少なくともさすがに先生よりは頑張らなくてはならんと己を叱咤激励し、なんとか最後まで参加させてもらいました。

合宿中、ついつい自分が現役だったころと色々比べてしまっていたのですが、現役生の印象としては、女性陣がパワーアップしているなあ、という印象が強かったですかね（まあ、その方が色々上手くいくのかもしれませんが）。あと、合宿だったからなのかもしれませんが、ゼミ全体の雰囲気以前より何かこう「ふわっと」している感じを受けましたが、小野ゼミ生であればしっかりメリハリをつけられると思いますので、あまり心配する必要もないかなと思いました。また、活動の内容などの話を聞いている中で、自分達の頃に比べ現役生の活動の幅が広がり、内容レベルも随分上がっているように感じました。これも先生が教授にご就任され一層そのご活躍の幅を広げられている中で、現役生もその影響を受けてのことなのかなと勝手に想像し、嬉しく、また少し羨ましくも感じた夏合宿でした。

そんな夏合宿に参加した昨年ではありましたが、自分としては色々あった一年でもありました。一番大きかったのは5月に異動になったことでしょうか。これまで、入社以来5年以上携わってきたクレジットカード事業やPASMO関連事業の担当から、全く事業領域の違う関連子会社を管理する担当になりました。同じ会社にながら、転職したような感じです。やることは経営コンサルタントの様な仕事で、担当する会社の経営上の課題を抽出し、仮説立案、検証、施策立案、実行と進めていく流れは、ちょっとだけ昔のゼミ活動に似ているのかもしれませんが。今までは、事業の担当として、事業企画、立ち上げ、営業までを全て一貫してやってきましたが、経営視点と言えばあくまでプロジェクト収支以上のものは考える必要は

なく、あまりにも違う状況に当初は大いに戸惑い、またモチベーションが下がりかけた時期もありました（実は先の夏合宿に訪問したあたりは一番凹んでいた時期でもあったのですが、ゼミの空気に触れ、元気づけられた部分もあったのかもしれません）。しかし今では会社経営という視点で色々な事象を考えるという事に新鮮味を感じながら仕事をしています。特に、今までは全く興味が無かった経営陣の立場にある人たちの考え方に触れる事ができたのは色々な意味で新しい視点を持たせてくれたような気がしています。まあ、最近になってようやく慣れてきたのでこんなことも言えますが、異動したての時にはこれまでの経験があまりにも役に立たず、徐々に新入社員に戻ったようでした。ゼミ OB の皆様方も転職や異動などで仕事が大きく変わった人も少なくないと思いますが、多かれ少なかれ、こんな感じなのかなと思う今日の頃です。

せっかくなので仕事以外のことも少し書いておきますが、昨年も社会人アメリカンフットボールチームで選手をやっておりました。最近は、「体が大きいから」ではなく、「体が大きい理由を作るため」アメフトをやっている感が強まりつつありますが、お陰さまで大きな怪我もなく、X2 リーグ 12 チーム中 3 位という順位で無事にシーズンを終えることができました。また、ジャズも相変わらず続けておまして、昨年はおの「つるの屋」でライブを開催してみたり、日吉キャンパスの藤原洋記念ホールでのコンサートを開催しておりました。



X2 リーグの試合にて（著者は 75 番）

長くなりましたが、今年も皆様方にとって良い年となりますように、また、OB・OG の皆様方においては、今年も小野ゼミがさらなる発展を遂げるよう、皆で応援していきましょう！



2010 年度夏合宿にて（著者は最後列中央右寄り）

現在の仕事について

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5年、都内の広告会社にて働いています。一昨年前、社会人生活初の異動を経験し去年1年間は新しい仕事を覚えるべく奔走していました。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ることになりました。その1年間といえば、多くの業界、つまり我々広告業界のクライアントが外需中心に収益を回復していくなか、国内の広告需要がなかなか戻ってこず、というか根本的に減退しており、厳しい1年が続いたように感じます。きっと異動前ではここまで俯瞰で業界全体を見つめることはできなかったと思います。



毎年恒例の同期旅行にて（著者は左端）

この1年間を通じて大きく自分自身の意識が変わりました。以降は、去年の会誌でも記載した内容です。「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、そんな感じです。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。」この時はようやく、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ていた頃でした。しかし今では、分かり始めた、ではなく、理解していなくては行けない立場にあり、責任も伴ってきました。もちろん現部門の機能柄、私は最年少であり裁量権が多くはない環境ですが、それでも自分にできることを精一杯やるのが大事だと感じております。

業界が不振であるからこそそこにチャンスが眠っている、とはよく言いますが、まさしくその通りだと実感しています。業界内競争で上位を狙っていくのではなく、自社にしかできないことでクライアントに貢献して、業界の枠にとらわれない転換を行うことが必要だと感じています。そこで勝負となるのはきっと、仮説・検証の一連のサイクルであり、新しい秩序を作っていける推進力だと思います。いずれの基礎も小野ゼミで培われるものではないでしょうか。

去年のOB会で幹事を務めさせていただいた際、OBの皆様や現役生との議論のなかで、今後何十年と続く小野ゼミのOB機構の基礎作りの話が出ました。やはり小野ゼミスピリッツはこの推進力であり、脈々と受け継がれていくものだなと再認識したのを覚えています。ぜひ現役生の皆様には、自分たちが小野ゼミという恵まれた環境に甘えることなく、さらにチャレンジを通じて新しいゼミを作り続けていっていただければと思います。私の仕事話で、現役生の皆様へのメッセージにかえさせていただきます。

地元 群馬に帰って

第4期 OB 木村 真彰

小野先生,ならびに OB・OG 会誌をご覧の皆さま, こんにちは。小野ゼミ 4 期生の木村真彰です。この度は OB・OG 会誌第 4 巻刊行おめでとうございます。

社会人も 5 年目となり, 私生活に色々と変化があったため, 今回はそのことを中心に報告させて頂こうかと思えます。

◆金型ベンチャーでの日々

2006 年に大学を卒業し, 私は株式会社インクスに入社しました。読まれている方のほとんどは, 会社名を知らない方ばかりだと思います。ただ当時は金型ベンチャーの旗手などとマスコミから言われ, 製造業に従事されている方からそれなりの注目を浴びていた企業だったと記憶しています。特に金型の製造工程を IT の力を使い, 短縮するコンサルティング事業で売上を伸ばしていた企業でした。

入社後はコンサルティング部門に所属し, 埼玉, 栃木, 静岡, 滋賀, 大阪など各地の工場にほぼ週 4 日ほど行き, 工場で働く方々と接し, 日本の主要産業である製造業, その最前線である工場に関してじっくり観察することができました。

◆リーマン・ショックとその影響

そんな中, 2008 年夏に起きたリーマン・ショックとそれに伴う景気後退が起きました。こちらが製造業に与えた影響は想像以上に大きく, 「豊田市では平日にイオンに行くと言山の中年男性が買い物に来ている。」「橋の下に大量の外国人労働者が住むようになった。」等の噂が飛び交うようになりました。実際, 私が訪問していた工場でも, 生産ラインが全て停止し, 外国人労働者やパートの労働者が大量に解雇され, いつも賑わっている工場がとても静かになったことに驚いておりました。

私が勤めていた会社もそういった製造業の業務縮小の影響が大きく, 2009 年 2 月に民事再生の運びになりました。つまりは倒産です。民事再生後は, 経営上層部の突然の交代, ボーナスの消滅や社員の大量退職など刺激的なイベントを毎日経験しながら, 通常業務を 1 年ほど行っておりました。理想主義から現実主義に 180 度方向転換した中での生活は, 毎日が発見の日々でした。

◆金型ベンチャーから群馬県職員に

その後, 思うところがあり早期退職プログラムに応募し, 2010 年 3 月に地元である群馬県に帰る運びになりました。そして, 同年 6 月に群馬県の県職員試験を受験し, 無事合格した次第です。

2011 年 4 月入庁なので, まだ実際に働いておりませんが, 群馬県の主要産業である製造業振興や観光振興に携わっていきたいと思っております。

書いたことが本当になるOB・OG会誌

第4期 OG 篠田 和恵

皆さんこんにちは。小野ゼミ第4期の篠田です。私は現在27歳で、新卒で入社した会社（株式会社ベネフィット・ワン）に今も勤めていて、世田谷区で一人暮らしをしています。周りとはというと、当初23名いた会社の同期は11名になり、結婚した身近な友達は10名を超え、うち2010年に結婚した人はなんと5名！第4期中川（旧姓：富岡）亜矢さんもその1人です（本当におめでとう！）。

何が言いたいかというと、27歳という年齢は、仕事でもプライベートでもある意味結論を出す年頃なのかなということです。多くの方は社会人5年目で、ある程度責任ある仕事を任せられ、それをこなせるようになり、このまま今いる会社でキャリアを積むのか、それとも今までの経験を活かして新しい分野に挑戦するのか、はたまた「今の生活は自分の思い描いていたものとは違う！」と方向転換をするのか…。

私の場合は、転職を考えた時期もありましたが、会社の労働環境が良くなったり、経験が増えたことでより仕事がやりやすくなったりと、今いる会社で働き続ける方がメリットが大きいと感じたため、現在はもう2年は同じ会社で働いて、同じ会社の中でも新しい仕事をして、より多くの経験を積みたいと考えています。3年後は30歳ですが、その頃には元々興味があった「海外にはどんな国があるのか？」が学べる環境にいたいと思っています。主に興味があるのは、「教育制度が充実している国」「雇用の流動性が高い国」「人生満足度の高い国」についてです。そのために仕事を変えるのか、実際に海外に行ってみるのはこれから考えたいと思っています。

ただ、私が心の中で「書いたことが本当になる手帳」と呼んでいる手帳には、「実家、貯金、英語、テニス、退職（休職？）、海外、転職、結婚…」と書いてあるので、そのうちのいくつかが実現されると思っています。「書いたことが本当になる手帳」というのは、ある特定の手帳のことをいっているのではなく、「手帳」というものの自体がよくある自己啓発書ではないですが、書けば本当になるものだと思います。

過去に実現したものを挙げると、「引越し」「休日にレンタカーで1人でお出掛け」「フットワークを軽くする」「人がいいというものは積極的に取り入れてみる」などがあります。そういう意味ではこのOB・OG会誌も「書いたことが本当になるOB・OG会誌」ですね。皆さんにもやりたいことは意識的に「書いてみる」「話してみる」をおすすめします。

次回のOB・OG会誌にて自分のやりたいことが1つずつ実現できているのご報告できるように頑張ります。



会社の同期同士の結婚式にて（著者は花嫁の右後ろ）

キカイときかい

第5期OB 千葉 貴宏

2011年1月31日午後1時31分。修士論文を提出したあと、編集長に急かされ、ようやくOB会誌のエッセイを書き始めました。編集担当の現役ゼミ生の皆さん、ごめんなさい…。ところで、年をとると、時間が過ぎるのがどんどん早くなるとよく言われます。しかし、私の体感時間は一向に短くなりません。自分で感じる1年間が短くなったと感じたことはかつてありません。私は大人にはなれないのでしょうか。仮にそうだとすると、少くくは早く時間が過ぎてほしいものです。2010年は本当に長い1年間で、本分の研究の方はどうだったかといえば、数多くの学会発表を経験させていただきました。米国マーケティング協会（AMA）主催のコンファレンス、日本商業学会、韓国マーケティング・サイエンス学会、日本消費者行動研究学会…。最後に挙げた日本消費者行動研究学会では、私の論文プロポーザルに対して最優秀賞をいただきました。突然自慢して申し訳ございません。



AMAで研究発表を行う著者

そんな忙しい1年だったからこそ、成長できたような感覚もあります。陳腐な表現ですね、「成長」って。成長って一体何なのでしょう。新しい知識が増えることでしょうか。できなかったことができるようになることでしょうか。あるいは、働いてお金を稼ぐようになることでしょうか。ここで、偉そうに、私なりの成長を述べさせていただきたいと思います。私が成長を実感する瞬間は、機械的にこなせることが増えてきたと感じるときです。嫌な言葉に聞こえますね、「機械」って。機械的にこなすというのは、頭を使わなくてもできることをするという事です。1年前は必死に考えなくてはならなかったことが、今は考えなくてもだいたいこんなところだろうと推測できる。1年前は小野先生に必死にご指導いただかなければならなかった問題が、今はたやすく理解できる。そんな経験の積み重ねが、私に自身の成長を実感させてくれます。皆さんはいかがですか。共感されにくい気もしますが。

機械的にこなせることが増えたから、何が良いのか。機械的にこなせることとは別の、新しいことを考えられる機会を得られることです。ダジャレです、「機会」って。あっはっは。くだらないことをほざきやがって、と思われる方もいらっしゃるかとは思いますが、私にとっては、これは決定的に重要なことです。多くの作業を機械的にこなすことによって、難しいことに注力できます。研究にあたっては、文章を執筆したり、統計解析を繰り返したりすることにばかり時間を割いては、理論と現実世界のアンノマリーのギャップに気付くこともできなければ、画期的な仮説を導出することもできないと思います。おそらく多くのゼミ生と同じように、私も学部生時代は、文章執筆や統計解析にばかり時間がかかっていました。今は違います（たぶん）。考えるべき新たな課題に出会う力を修士課程で得て、これからの博士課程においても、自分の知識と知恵の地平を広げるべく、キカイときかいで成長していく心づもりです。

現在の仕事について

第5期OB 細川 晋吾

「現在の仕事について」——。この題目で、読者である皆様の興味を沸かすことのできるネタも無ければ、あったとしても、それを活かす書き方もできそうにないというのが正直なところ。

と言いますのも、良くも悪くも仕事に慣れ、単調な毎日を送ってしまっているからなのでしょうが、はたまた目を見張るべき身の回りの変化に気づく目を持っていないからかもしれません。

それでも、このテーマについて自分の意見を纏め、書き連ねてみることは、小野ゼミ OB・OG 会誌に寄稿するという本来の目的のほかに、社会人3年目という1つの節目を目前にしている今、自らを叱咤激励するという意味でも良い機会であると考えています。

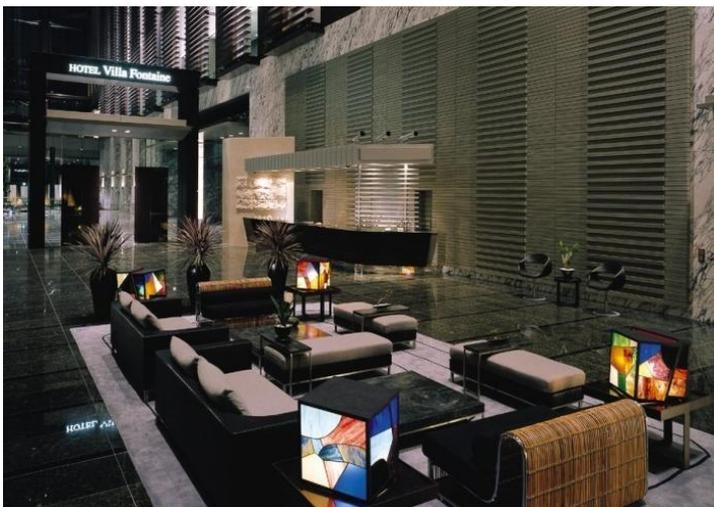
一昨年の春、住友不動産に入社し、1年目は研修期間。2か月ごとのジョブローテーションをしながら各部署の上司に使い倒され、あっという間に1年が過ぎて行ったという印象でした。

2年目は本配属の年。住友不動産の関連子会社である住友不動産ヴィラフォンテーヌというホテル運営会社に出向しております。

2年目になって大きく変わったことは「現場」というものを強く意識するようになったということです。ホテル業は何と言っても「人」が資産。ホテルの設備の利便性・快適性、価格設定の適正さ、宿泊プランの目新しさなども重要ですが、これらは他社によって、すぐに模倣されてしまいます（こちらが模倣することもあります（笑））。それに対して、「人」による接客サービスは模倣できない。なぜならば、それはホテルスタッフの個性、モチベーション、ひいては会社という組織そのものの活力に裏打ちされたもので

あるからです。

実はこの「現場意識が大切」という話、1年目の時の上司に今の部署への配属の報告をしに行った際、似たようなアドバイスをされたことがあったのです。しかし、その時は正直なところ、「そんなことは当たり前だろう」と考えていました。非常に浅はかな認識しかなかったのです。しかしながら、ホテル業に携わり、多少なりとも「現場意識」というものが私の中で芽生えてきたと思います。



勤務先のヴィラフォンテーヌ汐留のロビー

遡ること、2年目の4月。今の部署に配属後、任されたのは本社での数字面の仕事。年間予算の見直し

をしたり、店舗の売上を最大化すべく、宿泊料金やプランを考えたりする仕事でした。例えば、リゾートの集客では、まず予算を達成するために、どのような宿泊者を積み上げていくのかを考えます。そして、JR 各社や役所に旅行者数の変化をヒアリングしたり、過去の顧客統計を様々な切り口で分析したりして、積み上げていくターゲット別に、様々なプランの内容・料金を考えていきます。1つのプランを出すのにも、「どのくらいの宿泊者を見込むのか」、そして「本当にそのくらいの宿泊者が見込めるのか」を数字で示していく必要があり、まさに数字との格闘でした。

しかしながら、そのような状況の中、夏からは実際に、汐留にある店舗に入って営業と兼務でホテルスタッフの仕事をするよう命じられました。そこに広がっていたのは、まさにビジネスの「現場」。今まで本社でパソコンと向き合っていたのに、スタッフとしてホテルの中を歩いていればお客様から声をかけられて色々な事を聞かれたりする。時には外国の方に英語で話しかけられたりする。「Just a moment, please」と言って英語の話せるスタッフと交代するのが私の常套手段ですが（笑）、本来は多くのお客様が使うはずの英語を本社では発したこともありませんでした（汐留店のお客様は約50%が外国の方です）。電話で予約を取る業務1つをとってみても、1つ1つ使うべき敬語があり、接客というものはいくらでも深堀りできるものなのだということが分かりました。

そして、もう1つ驚いたことは、現場のスタッフが、私が考えていた以上に接客サービスに対して向上心があり、自分たちが働いているホテルをもっといいホテルにしたいと考えているということでした。本社でパソコンと向き合っていた時の私は、当事者意識は希薄であったと思いますし、何よりホテルを色々な面で良くしてこうという意識が足りなかったと思います。そのようなスタッフの思いを目の当たりにして、焦燥感を感じつつも、その思いをこれからのホテル運営にもっと生かしていく必要があるのではと思いました。そう考えているうちにも、スタッフの努力の甲斐があつてか、年間リピーター率は60%にまで達していますし、お客様アンケートでも接客について褒められる事が多くなってきています。これからが勝負です。

現在の仕事は、入社前に携わりたかったマンションやビルの開発といった仕事とはかけ離れているのかも知れませんが、しかしながら、不動産開発業にも、今の仕事と同じく「現場」というものがあるわけで、当たり前な条理かもしれませんが、その事を強く意識させてくれた今の仕事には本当に感謝しています。総合職の若手で今の部署にいるのは私しかいないので、「ピカリと光る部署」作りのために更に努力をして参ります。



浜松町のポケモンセンタートウキョーとのタイアップ企画

滅私奉公

第5期 OB 池谷 真剛

もし小野ゼミ大学院生が『もし高校野球のマネージャー（マネージャーではなく）が〇〇を読んだら』を読んだら、という訳では決してないが――。

ゼミは、高校野球に似ている。高校野球では、毎年4月に1年生が希望と緊張に溢れた面持ちで入部し、その年の8月には3年生が泣きながら引退する。毎年チームの顔ぶれの3分の1は入れ替わるため、今年はどんなチームになっているのか、見る者を楽しみにさせてくれる。一方、チームに脈々と受け継がれる伝統というものも必ず存在する。この点、ゼミもしかりである。

では、小野ゼミに脈々と受け継がれる伝統とは何であろうか。桜の季節に、つるのやを優先し、コトラ一はその晩に（翌朝まで？）頑張ることかもしれない。木枯らしの季節に、「GFIはどうやったら上がりますか？」が口癖になることかもしれない。しかし、それら年中行事の裏には、必ずといってよいほど、レポートを真っ赤になって返したり、共にパソコンに向かったりという、先輩のケアがあった。私は小野ゼミの伝統はこの1点に尽きると考える。小野ゼミが今までに浴して来た学術分野での数々の栄誉は、そしてこのOB会への出席率の高さは、先生のご指導の賜物であることは厳たる事実であるが、上記の伝統が支えて来たという側面も否めない。

そして、諸先輩方が後輩に真剣に向き合ってこられた際、「滅私奉公」に徹せられたという点は一致するところであろう。少なくとも、私が先輩に教えを請うた際、「面倒だから、ヤダネ！」と言われたことは無い。

私は諸先輩方には及ぶべくも無いが、ひとまず先輩ヅラをして3年を数える。そして、できる限り「滅私奉公」者になろうと思って来た。しかし、いざ「私を滅し」とみると、それから得られるものの多さに驚く日々である。むしろ、「私を滅し」てみなければ、得られないものの方が多く、短絡的な「私」ほど、無意味なものはないのかもしれないと感じている。

幕末の志士、吉田松陰は、「世に身生きて心死するものあり、身亡びて魂存する者あり。心死すれば生くるも益なし、魂存すれば亡ぶるも損なきなり」と述べている。毎年3月は、ゼミ生の約半数が亡びるに伴い（失礼！）、その損に心を痛める季節である。しかし、「滅私奉公」という魂を遺して死してくれるならば、私は小野ゼミにとって決して損なきなりと思う。亡びてからも、ゼミに足を運んで頂きたいのは言うまでもないが。

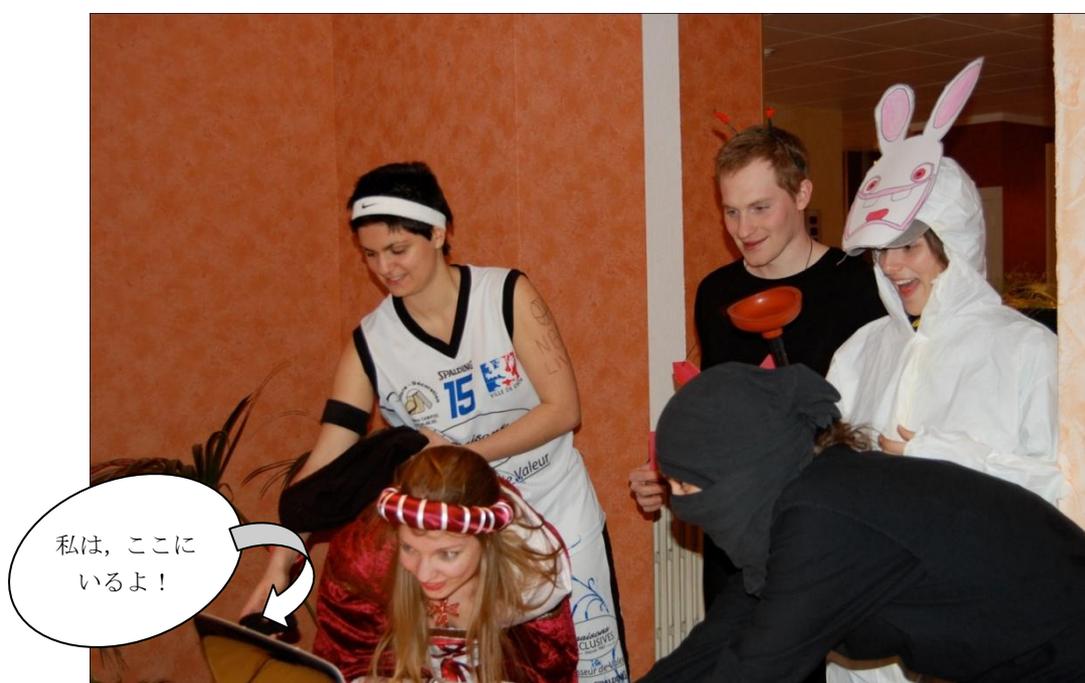


吉田松陰肖像画

近況報告

第 5 期 OG（特別聴講生）^{マガリ} ^{ジャヌ} ^{ヴィズカロ} Magali Jeanne Vizacarro

今年も、アメリカのミネアポリスで留学していますが、5月に卒業する予定です。去年の9月から、ミネトンカ・モカシンの日本向けネット販売に関する仕事をする事になって、とても楽しいです。アメリカに来てから、日本語を使う機会がなかなかありませんでしたが、この仕事を機に日本語を復習することにしました。



New Year's Eve パーティー。仮想のテーマは「ゲームの登場人物」。著者は、PC 画面の中。

ミネソタでの冬が毎年とても寒いですが、今年は特に辛かったです。長期の大風雪で、郵便サービスがしばらく止まったし、数日間、外出できませんでした。

そのせいで、12月31日のNew Year's Eveパーティーに出られなくなり、PC画面で参加することになってしまいましたが、その代わりに、Skypeを通じて、フランスにいる友達とも一緒に新年を迎えられました。

そして、その翌日、朝の4時に中国の北京へと研修旅行に出かけました！クラスの皆と一緒に、中国で2週間過ごして、中国の企業と大学に見学に行きました。中国は初めての滞在でしたし、とても面白かったです。

5月に卒業した後、どの国で生活しようか、まだ決められずに、今、色々悩んでいます。アメリカかフランスで就職することは可能でしょうけど、日本に戻ることも考えているところです。

安心を届ける仕事

第6期OB 小早川 景光

「飛び込み営業」——私が入社後の研修で行った活動です。大学を卒業して最初に生命保険の飛び込み営業をするとは、夢にも思っていませんでした。

今、私は、岐阜県のマンションの1室で、独りこの文章を執筆しています。1年前はグル学で同期とワイワイ卒論の執筆活動をしていたのと比べると、1年前とは全く違う環境での久しぶりの小野ゼミ執筆活動です。先日、現在の仕事についてOB会誌に執筆して欲しいとの依頼がありましたので、4月に入社したばかりの社会人1年目のペーパーですが、現在の仕事について書きたいと思います。

私は現在、生命保険会社のアリコジャパンで働いています。「Alico」はアメリカの会社で、「アリコジャパン」はその「Alico」の日本支社という面白い位置付けの会社です。また、去年の11月にAIGから独立し、同じく米生命保険会社であるMetlifeの一員となりました。4月からはブランド名も「アリコジャパン」から「メットライフ アリコ」に変更するというので、社内もかなり慌しく、社会人1年目からかなりエキサイティングな日々を送っています。

そんな会社で、私は入社してから冒頭にあるように「飛び込み営業」をしていました。生命保険についての最低限の知識を一通り勉強するとすぐに、東京の江東区という見ず知らずの限られたエリアで、私はひたすら飛び込み営業をするように会社から命じられました。それも3日に1件契約を頂いてようやく達成できるノルマを与えられてです。もちろん、江東区在住の人以外への募集活動は禁止され、知り合いへの募集活動も禁止でした。最初の1週間は文字通り片っ端からチャイムを鳴らしては門前払いされる日々でした。1日200件のお宅を訪問してまともに面と向かって話をしてくれる人がいない日もありました。私は、最初の1週間で既に「所詮、研修活動。この研修が終われば、実際に生命保険の募集活動なんてしないし、何の意味があるのだろう。」と半分投げやりになっていました。

しかし、あるお客様との出逢いで、私の気持ちに変化が生まれました。そのお客様は、靴の修理屋さんを営んでいる女性で、旦那様が何年前かに体調を崩されて長期間入院されているため、女手ひとつで3人の子供を養っておられました。このお客様が、私の1番最初の大事なお客様です。結果的に加入して頂いたのはガン保険でしたが、私はこの日を境に生命保険に対する考え方が変わりました。そして、その後は順調に契約を頂くことができ、3日に1回のペースで契約を頂くというノルマも達成することができました。私にとって、ノルマを達成した達成感よりも、お客様の将来に安心を届けることができたことが何にも変えがたい財産となりました。女手ひとつで家族を養っている人、新婚生活に夢を膨らませている人、起業をしたばかりで不景気に不安を抱えていた人など、出会った人はそれぞれ夢や希望そして不安を抱えて日々を過ごしていました。そんな方々の人生に生命保険という形で少しでも関われたことに何よりも喜びを感じることができました。お客様の将来そして大切なご家庭に安心を届けたいという一心で話してい

るうちに、お客様も自分もお互い涙を流していたこともありました。この「飛び込み営業」の経験とお客様の笑顔は一生忘れないと思います。

そして、去年の8月から私は岐阜に本配属され、この東京での「飛び込み営業」の経験を元に、今は保険代理店20店をマネジメントする立場にいます。今の仕事は「飛び込み営業」とは違い、自分の営業成績ではなく、代理店の営業成績で評価される「代理店営業」のため、営業力よりもマネジメント力が求められています。また、保険代理店は全員社長という肩書きを持っており、皆さん40代～60代と人生の大先輩です。父親くらいの年齢の社長からお叱りを受けることは日常茶飯事ですし、逆に社長が不正な募集活動を使用とすれば、面と向かって注意をします。確かに社長に新卒の自分が物申すことは勇気があることですが、「飛び込み営業」の経験を元に、生命保険に対する熱い気持ちを素直にぶつけています。このように、今では生命保険の募集活動をする方々をマネジメントする立場になりましたが、飛び込み営業時に感じた1人でも多くのお客様に安心を提供したいという気持ちだけは忘れずに、今後も仕事に励んでいきたいと思っています。

取り留めのない文章になってしまいましたが、「飛び込み営業」や代理店のマネジメントにおいて、物怖じしないで取り組むことができているのも、小野ゼミの2年間の経験のお陰だと日々実感しています。小野先生や諸先輩方の厳しくも愛のあるご指導には本当に感謝しておりますし、優秀な同期や後輩のゼミ長を経験させてもらったことにも感謝しています。私は今でもWebページを頻繁にチェックしていることは勿論、同期や現役生とはよく飲みに行ったり旅行に行ったりもしています。今後も小野ゼミの絆を大切にしていきたいと心から思っていますし、岐阜という遠い土地ではありますが、小野ゼミに何かしらの貢献がしたいという気持ちに変わりはありません。私は小野ゼミが大好きです。



岐阜の支社内にて、先輩社員とバジャリ。

吾輩は山形県民である

第6期 OB 小嶋 良一郎

名前は小嶋良一郎です。今年もどうぞよろしくお願いいたします。この度恐れ多くも「新生活」というお題を賜ったので、4月からガラリと環境が変わった自分の生活についてツラツラと語りたいと思います。

◆はじめてのサラリーマン!!

自分は昨年3月に慶應義塾大学商学部を卒業後、東日本高速道路株式会社（NEXCO 東日本）に入社いたしました。この会社は、ざっくり言えば東北自動車道や東京外環自動車道など東日本エリアの高速道路を建設・管理している会社です。旧日本道路公団から民営化した後は、ホテル事業や駐車場事業など高速道路施設を利用した事業についても色々模索しています。（面白いアイデアをお持ちの方がいたら是非聞かせてください！）民間会社になってまだ日が浅い会社なので、気づいた点や疑問に思った点について、新入社員の自分にも積極的に意見が求められる風通しのよい職場でとても有意義な毎日過ごしています。

そんな会社で昨年4月から自分が携わっている本職は、山形県に高速道路を建設するための用地取得です。この事業には県知事も相当力を入れているということで、県庁の方々と協力しながら仕事を進めています。総延長22.4kmにおよぶ担当路線の用地を円滑に取得するために、不動産登記法やら土地収用法やら学生時代には縁もゆかりもなかった法律達と仲良くやっています。ここだけの話、「地図に残る仕事に携わって子供に自慢する」という自分の目標が社会人1年目で早くもレールに乗ってしまい（他にやる事が残っていますが…笑）、目標を設定し直さなければならないという嬉しい悩みを抱えています。もちろんマーケティングは大好きなので、機会を見つけては社内サービスエリアのマーケティング企画等に携わっていらっしゃる方から色々お話をうかがい、いつかは自分も…なんてささやかな野望を抱いてほくそ笑んでいます。



リクナビの人事ブログ用に写真撮影



SA等に掲示してあるマナー啓発ポスター

◆はじめての一人暮らし!!

山形県の高速度道路建設に携わるということで、昨年4月から山形県民になりました！自分は、千葉県に生まれ、大阪府で幼少期を過ごし、やっぱり千葉県で学生時代を過ごし、甘酸っぱい青春の思い出がすべてディズニーランドに刻み込まれているといっても過言ではない典型的な千葉県民でしたので、4月時点では山形県なんてもちろん未知の世界でした。恥ずかしながら、山形県配属が決まった時に



地元で昔馴染み達と（著者は右端）

まず行ったことは、GoogleMapで山形県が日本のどこにあるのかを調べることでした（ちなみに同期の縄田君がいる福井県の場所は未だにわかりません）。

そんな異郷の地、山形県で嬉し恥ずかしの生活を始めてみたのですが、8カ月も経過してしまうと慣れたもので、正直すでに若干マンネリ気味です。しかし、遊び盛りの若者がTSUTAYAで借りてきたモンスターズインクを見ながらポテチ片手に「まいくわぞうすきー」とか呟いているのを実家の親に見られたら間違いなく泣かれてしまうので、基本的に週末は外にしているようにしています。

サクランボの種飛ばし大会に参加してみたり、温泉に浸かってみたり、東北地方民らしく仙台まで足を延ばしてショッピングをしてみたり…役所のおじさんから艶っぽいクラブのお姉さんまで老若男女が山形弁で触れ合う山形県は、都会が忘れてしまった暖かさを感じることができて結構気に入っています。

ところで、自分の出身地である千葉県には東京ディズニーランドを筆頭にいくつかレジャー施設がありますが、山形県が誇るレジャー施設といえばやはり蔵王温泉スキー場です。自分も、最近の週末は大好きなスノーボードを蔵王で満喫しています。迷子になるくらい広大なゲレンデと“モンスター”と称されるほど壮大な樹氷が売りです。ぜひ皆さん見に来てください！

ちなみにスノーボードができない季節はどうするの？って話ですが、実はアフター5を利用して普通二輪の免許を取得しました。バイクに跨って風を切る感覚が予想以上に気持ち良く、このまま大型二輪も取得しようと思った矢先に雪が降り始めてしまって来季に持ち越しとなってしまったのですが、雪解け後には大型二輪免許も取得して今年は東北ツーリングに挑戦してみたいです。ライダーの諸先輩方、バイク選びなどご指導いただければ幸いです！

以上、終始とりとめもない文章でしたがお付き合いありがとうございました。今年は社会人2年目ということで、仕事・プライベートの両方について、昨年以上にいろんなことに挑戦していきたいと思っています。皆さんにとっても、この1年が実りある1年になることを祈念して筆を置きたいと思います。

国際学会参加のキセキ

第6期 OB 窪田 和基

2010年9月9日から12日までの4日間、ホテルニューオークラにて催された国際学会、Korean Academy of Marketing Science/Society of Marketing Advances 共催 Global Marketing Conference (略して GMC) に小野先生および大学院生の皆と参加した。国際学会での発表は、私にとって初めての体験であり、大いに学ばせていただいた。当日の様子は、小野ゼミのホームページ (http://news.fbc.keio.ac.jp/~onosemi/html10/10_gasshuku08_0909-12_KAMS.htm#01) にアップされているため、そちらを参照していただくとして、本エッセイでは、私が GMC に参加するキセキを記させていただきたい。

思い返してみると、GMC への挑戦は2009年6月から始まったのであろう。大学院への進学に関して相談するため、私は、山食で昼食をとられる小野先生のもとに伺った。その折に、GMC への参加を持ちかけていただいた。この時から、私の国際学会への挑戦が始まったのである。

とはいうものの、GMC に提出する論文の作成を意識し始めたのは、1月ごろからである。GMC に参加するためには、4月に論文を提出し、レビュアーの査読を経て、発表する資格を得なければならなかった。私は、卒業論文の一部を膨らまし、英訳したものを GMC に提出した。膨らます過程、英訳する過程、はては学会組織の担当者に提出する文面を書く過程において、小野先生のご指導を多分にいただいた。

学会組織から GMC での発表を許可する旨の連絡が届いたのは、6月になってからである。他の院生の合格通知は、5月の下旬には届いていたため、ひとり不合格かと落ち込んでいる最中のことであった。待たされた分、喜びもひとしおである。早速、小野先生にご報告し、GMC の予稿集に載せる要旨の作成にあたった。この過程においても、小野先生のご指導をいただいたことは、言うを俟たない。

合格通知によって浮ついた心を持ったまま夏休みに突入した。このころから GMC で発表するためのパワーポイントの準備を本格的に始めたのだが、作業は困難の連続であった。自分が漠然としたまま持っている考えをどのようにパワーポイントにまとめるか、どのように英訳するか、そして、そもそも自分が持っている考えが正しいかどうかということさえにも、今更ながら頭を悩ました。遅々としてパワーポイントの



世界マーケティング会議にて、英語でプレゼンを行う著者



小野ゼミ大学院生&大学院進学候補生と、学会会場にて

作成がはかどらない私に、小野先生は幾度もご指導してくださった。小野先生のご指導なくしては、何ひとつ完成しなかったであろう。改めて、ご指導のお礼申し上げたい。

さて、このように、幾度もご指導をいただくことによって、無事に GMC の発表を迎えることができた。当日は、緊張の連続であったが、その分、学ぶことも多かった。自分の発表に対して、英語で真剣に質疑されることなど、国際

学会でなければ体験できないであろう。また、海外の一流の研究者たちの発表や懇親会の際に行った研究談議の1つ1つが、勉強であった。

以上が、私が国際学会で発表するという奇跡が起きるまでの軌跡である。本エッセイを通して言いたいことは、1つである。それは、もしゼミ生で国際学会に参加したいと考えているのならば、迷うことなく挑戦してみしてほしいということである。本エッセイで明らかのように、本来ならば、私が国際学会で発表することなど夢のまた夢であった。小野先生のご指導をいただくことにより、その夢が可能になるという奇跡が起きたのである。ゼミ生の皆さんも、たとえ自信がなくとも、挑戦の意思を示し、努力さえすれば、誰にでも国際学会で発表するチャンスがあるということを忘れていただければと思う。本エッセイをきっかけに、一人でも、国際学会に興味を持っていただけたのなら、幸甚である。



国際学会の華やかな夕食会に参加した著者。小野ゼミ大学院生と小野先生を囲んで

近況報告

第6期 OB 宮田 純

月日が経つのは本当に早いもので、小野ゼミを卒業して気がつけばもう春を迎えようとしています。学生から社会人への大きな変化に戸惑う場面も多々ありましたが、皆さんご存知のとおり楽観的な性分なので元気に頑張ってます！！この度は、OB・OG 会誌への寄稿を機に、社会人生活と体重変化についてご報告をさせていただきます。

◆4～6月 工場研修 (@キリンビール岡山工場) 体重 67kg ⇒ 70kg

よく友達に「キリンビールってやっぱ毎日飲み会多いの？」と聞かれますが、飲み会は多いです！多いときは週5とか！（笑）特に工場研修は、寮生活をしていたこともあり、毎晩のように先輩に飲み会に誘われたり、10以上ある工場の各部門全てで歓迎会があったりもしました。飲み会で一発芸を突然振られることも多く、笑いがとれなくても傷つかない度胸がついたのはこの頃からです（笑）。工場研修では「モノ造りに対するこだわり」を肌で感じ、キリン社をより好きになることができなのが、一番の財産だと思っています。工場内でしか飲むことのできない出来立てのビールは本当においしかった！！



工場研修最終日に同期と記念撮影する著者（上段右端）



真面目に研修成果を発表する著者



ノーアポでゼミの飲み会に乱入する著者

◆7～8月 料飲店・量販店様研修（@東京）体重 70kg⇒72kg

「お客様満足とは何か？」を学ぶため、岡山から東京に戻り、麒麟社と取引のある料飲店量販店様で研修させていただきました。麒麟の商品でお客様が笑顔になる瞬間は、やはり格別です。メーカーに入社して良かったなと心から思いました。この頃になると体重増加に歯止めが効かなくなり、入社前より 5kg 近く増加しました（汗）。



ゼミ乱入は、自社ビール&同期入社と共に

◆9月～12月 キリンビジネスエキスパート(株)

調達部に配属（@原宿）体重 72kg⇒76kg

研修を終えて、配属調達部に配属研修の終わりが近づくに迎えるにつれ、同期内での会話は配属先の話題が中心になっていました。地方配属になる同期が7割以上いる中で、「絶対営業！！」と自他共に認めていたこともあり、上司から配属通知を聞いた時は、「えっ、マジで！？」と思わず、上司にタメ口になってしまいました（笑）。ただ、実際に配属してみると、調達の仕事はかなり面白いです。「良いモノを安く買う」のが、バイヤーの仕事であり、日々の業務で会社の利益に直接貢献している手ごたえを感じることができます。その分、責任感のある仕事なので、大変といえば大変ですが、楽観的な性分なので元気に仕事しています！

◆1月～ キリングroupオフィス(株) 調達部に転籍（@原宿）体重 76kg⇒74kg

年が明けたある日、会社で席がお向かいのお姉さまに「宮田君、配属当初より大分太ったわよね！9月の宮田君はイケメンだったのに今の宮田君は…。がっかりだわ～！！」的なことを言われ、あまりにも腹が立ったので、ダイエットに励んでいます（笑）。日に日にぶくぶく太っていくのはあまり醜いので、結果的には良かったかと。目標は5月までに67kgまで落とすことです。8期生の就職活動が終わりを迎えている頃には、スリム宮田に変身しています。

詳細は割愛させていただきますが、2011年1月よりキリングroupオフィス社が発足し、キリングroupオフィス社へ転籍となりました。業務内容自体は変わっていないので、コスト削減で会社の利益に貢献するために、日々戦略を練っています。

新生活のご報告

第6期OB 水成 俊一郎

問. 野球, ソフト, バレー, サッカー, 卓球, 駅伝, 登山。これらのスポーツが意味するところは？

答. 私が現在の職場で入っている (~~入らされている~~) 部活動です。

4月に中国電力株式会社に入社した私は、思い出一杯の東京を離れ、愛する故郷である広島県福山市を通り越し、現在は山口県の柳井市で働いています。人口3万5千人程の小さな町にある営業所で私がしている仕事を簡単に言うと、営業所の窓口に直接、あるいはコールセンターを介して間接的に寄せられる電気の相談を受け付け、自ら対応、もしくは担当部署や関係会社に対応を依頼することです。相談内容の例を挙げると、「引っ越したので電気をつないで(切って)欲しい」とか、「電気の契約種別を変更したい」とか、「電線に凧が引っ掛かった」とか、色々あります。まだまだ知識が不足しており、お客様に迷惑をかけてしまうことも多々ありますが、電気という、生活には無くてはならない商品を扱う事業に従事することに、誇りと責任を感じながら日々奮闘しています。



寮の窓からの光景。窪田君曰く「空が広いね(笑)」

また、職場では部活動が盛んで、新人というただそれだけの理由で、私は存在する全ての部活に所属しています。ちなみに私はスポーツが得意ではなく、職場の先輩方(年齢40~50超)のエネルギーに圧倒されつつ、業務後に練習に励んでいます。

プライベートでは、学生時代に始めた長唄を続けており、年末にはOBとして演奏会にも出演しました。学生時代とは違い、稽古場所(東京)は遠いわ、自主練習の時間は限られるわで、難しい面もありますが、



三味線を弾く著者

これからも腕を磨いていきたいと思っています。また、3歳からの趣味である特撮映画(主に東宝、大映の怪獣映画)に対する情熱も衰えを知らず、週末は長唄を口ずさみながら、ゴジラのフィギアを作っています。

僕の新生活は大体以上のような感じです。見知らぬ土地で最初は慣れない環境下での生活でしたが、仕事に興味に充実した毎日を送っています。もし、中国地方にいらっしゃることがあるようでしたら、是非声をかけてください。

新生活のご報告

第6期OB 縄田 浩二

私にとっての新生活は、「孤独との闘い」と要約することができるのではないのでしょうか。現在、私はJT（日本たばこ産業）の福井営業部にて、日々、コンビニエンスストアを中心にルート営業をしております。業務の内容としましては、マス広告を行えない中で他社から顧客を奪うために、コンビニエンスストアでおまけ（ライター等）を陳列したり、たばこが並んでる棚の配置を考えたりという、インスタ・マーチャンダイジングのために、コンビニエンスストアのオーナーを口説き落とすことです。

会社環境としまして、200人近くいる会社の同期は、同じ福井営業部には1人もおりません。入社5年以内が自身を含め3人在籍している以外は、40後半のお父さんみたいな方々がほとんどです。そういった環境では、「関西の笑い」も「流行の笑い」も通用しませんので、日々、各年代にも通用するコミュニケーションを研究しております（しかし、福井県には民放が2局しか映りませんので、独学で道を開拓するしかありません）。また、「うちの娘はどうや？」と飲み会の度に勧められるも、まだまだ遊びたいので、リアクションに困っております。

プライベートに関しては、18時過ぎには自宅に帰れるという環境で、その時間をいかに活用するか、自己啓発に充てるかという点で、お互いに高めあえる友がいた小野ゼミ時と異なり、自分をひたすら律さなければなりません。休日は、遊ぶ相手がいるはずもなく、車社会である福井で車を有していない身では、自転車が最速の交通手段です。しかし、最近の福井は晴れることがありません。毎日のように降る雪、一向に溶ける様子を見せない歩道の雪のせいで、完全に自宅警備を課せられているような休日を過ごしています。徒歩であらゆる場所にいける東京生活とは真逆の環境がここにはあります。ここ福井には、ゼミの同期であり会社の同期で横浜営業部にいる松木君とは大きく違う「新生活」があります。

ちなみに、自身の中では「ゆっくり」がマイブームとなっております。2010年流行した戦場カメラマン、M-1で準優勝したスリムクラブ、そして「福井弁」。どれもがゆっくりとした時間を活かした語りです。自身もこれからは福井という環境、あり余った時間を活かした活動を行い、成長をしていきたいと思っております。

以上、現役時代と変わらず意味がわかりにくい日本語表現となってしまいましたが、自身の新生活を綴らせていただきました。東京に戻れた際には、またゼミに顔を出したいと思っております。HPを通して、現役生の様子を閲覧させていただいておりますが、現役生の皆さん、「おもしろい」日々を送ってください。小野ゼミの益々の発展とご活躍を、心より願っております。

社会人としての新生活について

第6期OB 田中 昂太郎

甚だ僭越ながら早速、新生活についてのご報告をさせていただきます。私は、2010年4月よりタカタ株式会社という独立系自動車安全部品会社で働いております。自動車安全部品といっても皆さんあまりピンとこないと思いますので、補足で説明しておきますと、タカタはシートベルト、エアバッグ、チャイルドシート等を主に製造している企業です。

4月からの入社後の研修中には、メーカーは製造現場で学んでこそナンボと聞かされていたので、1年目は製造現場に配属されると思っていたのですが、7月には予想していなかった調達部へと配属されました。調達部の主な仕事は部品（自動車部品の部品）のバイヤー業務なのですが、まだ新米の私は主に新規開発部品の価格調査を担当し、部品の図面や金型の構造、部品の工法等の勉強をする毎日を過ごしています。

7月の配属後、そのような毎日を過ごしている私でしたが、最近は自動車業界の業績も回復傾向にある様で、リーマンショック後は中止されていた海外研修が幸運なことに10月に突然、復活しました。私は弊社の海外現地法人の中からタイを選択し、現地の工場を見学したり仕事の話の話を聞いたりしながら、タイで2週間を過ごしました。毎日定時後に現地法人の日本語ができる方からタイ語の授業を受けていたのですが、そのタイ人の先生と私の大学時代のアルバイト先が同じであり、地球の狭さを感じました。また、東南アジアというだけでタイには途上国というイメージしかなかった私でしたが、大学で日本語を4年間勉強しただけのタイの方の日本語の上手さに驚いたり、伊勢丹やTSUTAYAもあるバンコクの都会さと日本人の住みやすさに驚いたりしました。（少なくとも現在住んでいる実家の滋賀県よりは都会です。）そして、何よりも英語も日本語もできないタイの人とジェスチャー等でコミュニケーションをとったりして最後は空港までに見送りに来てもらうほど仲良くなり、コミュニケーションの重要性を感じました。

もう終盤に差し掛かった社会人1年目ですが、私にとっては上述した海外研修等の新鮮なことの毎日でした。調達部にとって十年ぶりの新人ということもあって私と周りの先輩方とは年齢や知識量共にかなり差があり、小野ゼミで同世代の仲間とともにマーケティングを学んだ2年間で懐かしく思うこともありますが、1日でも早く先輩方に追いつき1人前のバイヤーおよびグローバルに活躍できる日本人になるべく日々精進していきたいと思えます。



研修先の同僚と（著者は右端）

プリズンブレイク

第6期 OB 山本 佳寛

余寒厳しき昨今ですが、皆様にはお変わりもなくお元気でご活躍のことと存じます。今回、小野晃典研究会の OB・OG 会誌のエッセイを執筆させていただくにあたり、現在の仕事と、新生活について執筆させていただきます。

まず、現在の仕事について執筆させていただきます。私は、現在、関西電力枚方営業所で勤務しております。業務としては、低圧工事受付をしております。西電力を取り巻く経営環境は、大きく様変わりしています。電気事業においては、自由化の進展により、競争を基本とした電力市場が形成されつつあります。また、規制緩和や技術革新などを背景に、グループの事業領域は大きな広がりを見せています。経営環境や事業のかたちがどのように変わろうとも、平素の使命は変わりません。私たちは、お客さま本位の精神のもと、これからも、お客さまのお役に立つ企業であり続けたい。そして、その実現に向けて、絶えざる自己変革に挑戦し続けたい。このようなあつ—い思いを持ち仕事を全うしているかどうかは皆様のご想像にお任せします。

次に、新生活について執筆させていただきます。私は、大阪府寝屋川市にある会社の寮という名の収容所に住んでおります。寮であるため、風呂、トイレ、共同。電力会社の寮であるため、ガスが閉栓され、エコキュートという湯沸かし器を使用しております。このエコキュートという電化機器は、電気代が安い時間帯にお湯を沸かし、タンクにお湯を溜めるという機能を持っております。お湯に飢えた若者が集う寮では、寮に備わっているエコキュートのキャパシティーを超え、お湯を大量に使用するため、極寒の中、お湯切れという致命的な悲劇的な状況が生み出されております。さらに、お湯を安定的に確保するために、電気代が安い深夜にお湯を沸かし溜める仕組みを知った若者が、お湯がタンクに一番溜まっている朝の時間に風呂に入るという戦法をとるようになったため、一番お風呂に入りたい時間帯 22 時（著者の主観）にお湯がなくなるという負のスパイラルを生み出しております。

この第一次お湯切れ戦争の理不尽さを体験した若者が、どんどん不潔になっていく現状から解放されるべく、著者を含めた市民運動家（寮に住む若者）が情熱をもってオフィスワーク（寮の設備を管理する悪しき組織）に対して新しいエコキュートを購入してほしいと訴え続けております。

あらゆる戦法を練り、実行し、お湯を奪い合い抗争し合うという、この状況に嫌気がさし、海外逃亡、いや、近所の銭湯に逃げ込む若者さえいますが、著者はむしろ、寮という名の収容所から脱出することを考えております。

以上、こんな訳も分からない文章を書けたのは、お酒のおかげです。二日酔いという思考能力が著しく低下している状況下で執筆した結果がこんな感じです。ただ、著者は幸せです。だって…誰にも、邪魔されず、暖かいお風呂に入れているから。こんなに緊張感がない入浴は久しぶりだ。てか、ごめんなさい。こんな文章書いてしまって。私は、健全であり、精神異常者でもございません。ただ…二日酔いだけ。

新生活についてのご報告

第6期 OB 横内 拓幸

月日が経つのは本当に早いもので、昨年の春に大学（小野ゼミ）を卒業してから、気がつけばあと少しで、1年を迎えるというところまで来てしまいました。学生から社会人へという大きな変化のなかで戸惑うことが多々ありましたが、少しずつではありますが、新生活にも慣れてきたところです。そのような激動の1年であった昨年を、簡単にまとめさせていただきたいと思います。

私は3月に大学を卒業し、4月に明治製菓株式会社に入社致しました。お菓子が有名な明治製菓といっても、私が配属となった事業は、薬品を取り扱う部門の営業、いわゆるMRというやつです。

◆4～9月 研修生活（本社）

新入社員は入社してから半年間は薬品という特殊な財をあつかう以上、専門的な知識が必要とされる業界なので、勉強漬けの毎日でありました。しかし長い時間同期と一緒に時間を共有できたということは非常に良いもので、どの企業よりも同期の仲だけは良いと自負しております。なにより「半分社会人、半分学生」という給料をもらいながら勉強するという、非常に良い身分でした。



同期と（著者は右後方）

◆10月～ 本配属（愛知県名古屋市）

半年間の実習を終え、ついに発表された本配属先は、「名古屋支店名古屋第一営業所」でした。覚悟はしていたのですが、やはり縁もゆかりもない所に配属が決まるというのは非常に不安なものでありました。仕事面の方というのは、薬品という4Pで言う、価格が規制された業界の営業職であること、また顧客が医者ということで一般消費者ではないことなど、小野ゼミでやってきたこととは違う一面もあり、奥深いと感じる場面が多々あります。しかし相手のニーズを掘り起こし、そこに対して自社品のメリットを訴えかけるという、小野ゼミで学んできたことは今の仕事でも役立っていると感じることは多々あります。いずれは私も、営業職からマーケティング部門に行き、この業界でのマーケターとして活躍したいという次のビジョンもありますので、それに向かって、今は日々の業務に邁進していきたいと考えているところです。

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年目はあまりに多くの変化があり、まだ落ち着かない日々を送っていますが、自分の次のビジョン実現のため、着実に仕事をこなしていきたいと考えます。

結婚・出産特集

長男 ^{タイガ}大河の誕生

第1期 OB 柳川 政人

2010年12月7日23時44分、分娩室に鳴り響いた清々しい鳴き声が隣の部屋で待機していた私の眠気を吹き飛ばした。長男の誕生の瞬間である。長男は寅年生まれであること、大きく、河の如く心の広い子に育てて欲しいとの願いから「^{タイガ}大河」と名付けた。余談だが、私が大の阪神タイガースファンであることは、命名に直接的には関係していないはずである。

「^{タイガ}大河」は2月で生後2カ月を迎え、表情はどんどん豊かになり、「あ〜、あ〜」と解読不明の“^{タイガ}大河語”を駆使する毎日である。私も^{タイガ}大河の成長と共に、最低一日一回はオムツを換え、そして、ミルクを与え、「イクメン」になるべく新米パパ見習い修行の毎日である。また、週末のお風呂は父と子の「裸のコミュニケーション」の場であり、長男は風呂好きであることも手伝い、気持ち良さそうな笑顔を振りまいてくれる。平日は残業や会食で帰りが遅くなることもしばしばであるが、^{タイガ}大河の寝顔は疲れを忘れさせてくれる。そんな我が家の天使に会う為に、早く帰宅できる日は早く帰宅し、^{タイガ}大河や嫁との時間を少しでも作ろうと心掛ける毎日でもある。



著者の手による沐浴

さて、どんどん成長する我が子を見ながら、我が息子はどんな子に育つのだろうかといった、気の早い夢を語ることが、最近の我が家の流行である。男の子に生まれたからには、プロ野球選手にすべく、英才教育と題して生後1カ月過ぎからキャッチボールを試みているが、なかなか上手く行っていない。

しかし、最近判明したことは、大河は^{タイガ}どうやら左利きではないかという点である。手を挙げる仕草やこぶし舐めは決まって左手なのである。果たして未来の阪神タイガースの左の大エースになるのか、今から楽しみである。*予めお断りしておくが、読売巨人軍を好むことは、私の教育上、絶対に有り得ません。

一方、野球の英才教育は成果を発揮していないが、サッカーに関しては才能を開眼させており、両足の裏を駆使して、ボールキープをすることが出来るのである！もしかすると、野球では無く、未来のサッカー日本代表のサムライブルーを背負ってワールドカップの舞台に立つ日が来るかも知れない。

そんな中、嫁は未来の「石川 遼」に育てることを計画しているようだ。私もゴルフは大好きなので、「石川 遼」は好きであるが、今でこそジュニアのゴルフに対して理解が深まり、門は開けているが、ゴルフの英才教育にはいかんせんお金が掛かり過ぎる。F1ドライバー育成にも同じことが言える。

生後2カ月足らずで、これだけ我が家の生活に光をもたらす我が家のスター「大河」^{タイガ}。今後も七色の光で我が家を盛り上げていくことだろう。そして、私たち、両親にとって、彼の成長がとても楽しみでならない。我が子には好きなことをさせてあげたいと考えているが、財布に優しい子に育ててもらいたいと秘かに願う父親であった。



早くも入団会見の予行練習！？

ゆるく、あまく、まるい日々

第2期 OG 森口 悦子
(旧姓 藤村)

◆年賀状

「しんねんあけましておめでとうございます。はじめまして、森口理玖です。0 さいです。いつも悦子と哲平がおせわになっています。すきなことは、おふろにはいることとおさんぽ、おやゆびおしゃぶりです。ことしはいっぱいごいて、「にじゅうあご」とばいばいしたいです。2011 ねんもおやこともども、どうぞよろしくおねがいします。」というのが、我が家の今年の年賀状でした。表はうさぎになった愛息の写真。我ながら、親ばか通り越して、ばか親なんじゃないかという自覚はあり、でも、我が子かわいさにはかなわず、夫の仕事仲間のアートディレクターに制作をお願いして、こうなりました。

いきなり年始の話題からはじめたのは、今（1 月上旬）が年賀状シーズンだからということもあります。毎年この会誌に感謝の意を表したいと思ったからです。小野ゼミ生に年賀状を出すときに、この OB 会誌の住所録がとっても役に立っています。

毎年、現役の OB 担当さんが、一生懸命（徹夜で？）作ってくれている会誌。小野ゼミ生の近況もわかるし、みんなの文章それぞれに個性が出ていて、毎回楽しく読ませてもらっています。OB の人数がどんどん増えて編集もとっても大変だと察せられますが、この会誌のおかげで小野ゼミと卒業後も繋がっているような気がして嬉しいです。会誌に限らず、OB 会を開くことも含め、卒業後も元ゼミ生を大切にしてくれる小野先生にも、同じ教員として（立場は違うので大変僭越ですが）尊敬と感謝です。そして、自分の 1 年のスタートとしても、このように文章で振り返る機会を与えていただき、ありがたいなと思います。だから、自分にとってこのエッセイって「第 2 の年賀状」のような気もします。ということで、今年もよろしくお祈りします。

◆出産

冒頭にあるように、昨年一番のニュースは子どもの誕生でした。去年の 9 月 19 日に誕生しましたが、生まれてきたときの体重が 3,934g という巨大ベビー。今でも 3~4 カ月とは思えない、よく言えばしっかりしたベビーで、まあ、ただ重いだけなんです。そのため腕と腰は悲鳴をあげています。「子どもができると世界観が変わる」まさにその通り。「出産はこの世のものとは思えないくらい痛い」ザツツライト。「自分の子どもはかわいい」ホントに本当。出産後、ほやほやの我が子を腕に抱いて、ああ、この子のために頑張って生きていくんだ！なんて殊勝なことは、陣痛があまりにも痛すぎて思いませんでしたが、自然と基準が「ジブン」だけじゃなくなっていくことを少しずつ感じます。あんなに自己中心主義だったジブンなだけに、その変化は面白いです。ジブンの服を買うより、子どもの服を買う方に興味が行く。女性としては、ちょっと困りものです。でも、ずっと、「自分を肯定する絶対的な何か」を求めている、それは人生の宿題のような気がしていたんですが、ひょっとしたら、これがひとつの答えなのかもしれないな、なん

て、ふと思うようになりました。

◆子育て

うちの子、今3カ月半くらいですが、可愛いです。激カワです。顔が、とかじゃなくて、なんというか、生物としてかわいいです。ぷっくぷくのほっぺにぶにぶにの腕と足。黒目がちなつぶらなひとみ。やわらかーいふわふわの髪。寝顔は、まさに天使です。上目遣いなんて、そんじょそこのグラビアアイドルなんか足元にもおよびません。このかわいい生物を独り占めできるってことが、子育ての醍醐味なのかなーと思いつつも、子どもの成長は速くて、存分に味わう前におつきくなっちゃう気がして、あせったりもします。ずっとこのままだったらいいのにといい思いと、ちょっとの成長でも嬉しくなる気持ち、両方を抱えて親になっていくんでしょうか。

親になっていくと言えば、いまだに週刊少年ジャンプとサンデーを通勤中に愛読しているうちのダンナが、ちゃんとパパになれるんだろうかと、妊娠中、かなーり心配していました。ベビーは男の子ということが判明した時、ダンナさんは大喜びで、私は「男の子の親」になることに超不安でした。生まれてきたベビーは、ダンナそっくりの男の子。そのせいかなどかわかんないんですが、心配はどこへやら、ベビーをものすごい可愛がっていて、生まれた直後から仕事を休んで、1ヶ月間育児を取得。最初の育児1ヶ月は二人三脚でとても楽しかったです。自分もママになっていくんですが、ダンナさんがパパになっていって、ベビーをあやしている姿を見るのが新鮮で幸せで、子どもが男の子でよかったな、と感じる今日この頃です。



御愛息の手

◆マンション購入

子どもが生まれるんだから、ということではじめた家探し。今住んでいる家は、大人2人が住むには快適な新築デザイナーズマンションで、自分たちの好きなように買いそろえたお気に入りの家具家電インテリア。単なる自己満足なんですけど、幸せな新婚生活をこの家で送ったこともあり、かなりのお気に入りだったので、そこを引っ越す決意をしたのも大きな変化でした。DINKSの快適な生活を終えて、新しい家族

が生まれて、家庭を築いていく。そういう意識が芽生えたんだと思います。今後のライフスタイル、賃貸か持ち家か、海外転勤するかしらないか、実家の近くにするか勤務先の近くにするか…でもやっぱりここでも考えの中心は子どもで、子どもの成育環境、安全面、学校、進路、いろんなことを考えてリサーチして、マンション購入しちゃいました。そして、商学部卒なのに、ほぼお金の計算をしないで適当に生きてきた自分が、住宅ローン減税とか金利とか、はじめて勉強したり人に聞いたり、この間はちょっとお金に強い人になりました。

いよいよ、子持ち、ローン生活のスタートです。というと、なんか「フツウの日本の家庭」みたいで、いいなーと思います。フツウいいなーと思うところが、これまた今までと違う新たな感覚です。3月に完成して引っ越します。ぜひ、新居に遊びに来てくださいませ。

◆主婦生活

今は仕事を休職して、憧れの主婦生活送っています。最近は子育て一色で、育児休暇も2012年の4月までとらせていただくことになり、もうちょっと主婦でいられそうです。「主婦」っていうと、なんかマイナスの響きが多くてもったいない気がするので、「ミセス生活」とか「マダム生活」の方がいいんでしょうか。(余計複雑な感じもしますが。)今まで、一生懸命走りっぱなしの人生を送っていた気がして、お休みをいただいたとき、有り余る自由な時間に面喰いました。妊婦の時なんて、やることがなさすぎて、ゆるーい暇をもてあまして、だらだらだら・・・ああ、もったいない。そんな中ではじめたのが、お菓子作りでした。もともと甘いもの大好きだし、小学生のころからお菓子作りが好きで、時間もできたことだし、と習いに行ったら、思いっきりハマってしまいました。モノづくりの「想像」と「創造」を体験でき、かつ、完成品が食べられておいしいとくれば、この上ない幸福です。育児で忙しい毎日でも、子どもが寝たあと、夜中にいそいそとケーキやお菓子を作っています。身体は疲れているのに、それでも作りたいてことは、ストレス解消なんだな、って思います。あまりに楽しいので、今から製菓学校に通ってパティシエに、とか思いましたが、趣味を仕事にするマイナス要因を知ってしまっている大人は、趣味でとどめておくのが1番、と思いとどまりました。

私にとっては、この主婦生活はずっと続くものではなく、時間の限定があります。だからこそ、今の生活を大切にしようと思えるんでしょう。忙しい日々の中で、充実した毎日を送るには、「その日を人生最後の1日だと思って過ごす」ことが1番だと言われますが、そんなこと毎日考えてられません。でも、この1年間を人生最後の1年、今しかない1年と思って過ごす、「良い」加減に充実していく気がします。来年、この呆けた頭で社会復帰できるのかも心配ですが、仕事をお休みできる環境に感謝して、あと1年チョイ、主婦生活と子育てを満喫したいと思います。

◆新米プロガー

おいしいものを食べたり、かわいいケーキが焼けたり、好みのものを見つけたり、好きなものや自分の時間をちゃんと記録として残しておいたら、ということで、ブログをはじめました。何気なく始めたんですが、これもまた飽きやすい性格からは驚きの持続で、1年365日分、書き続けることができました。ブログに載せる写真も一眼レフで撮るようになって、カメラも楽しくなりました。何より日々を大切に過ご

2010年12月7日午後0時21分の出会い

第2期OB 奈良崎 亮介

2010年12月7日午後0時21分…。その時から私は父親になりました。

Q「出産当日、夫としての心境はどうでしたか？」

A「いやー、まずですね、誰に似たのかわからないんですが、頑固な我が娘は、最後まで逆子のままで、帝王切開での出産になったんですね。まあそのお陰で、予定日も事前に決まったので、私も出張や大切な商談を調整して、出産の立ち会いを経験することができたんです。病院は広尾の日赤だったんですけど、ここは帝王切開でも立ち合わせてくれるんです。で、最初は私もチキチキチキンボーイ（今はファザー）ですからー、「そんなの立ち会う人いるんスカ？」って見るからに冷静そうな女医様に聞いたら「ほとんどのご主人様が立ち会いますね！」って…。それで「立ち会うのが当然だ」みたいなイキフンも醸成されて立ち会いました。いや、でも後から言える事ですが本当に立ち会ってよかったです。出てきた瞬間の感想は「無事に生まれてきてくれて、ありがとう！」「後は妻が無事でいてくれますように！女医さんお願いします！」ですかね。ちなみに私も感動して泣くかと思いましたが、神秘的すぎるのと、ビデオカメラの撮影にテンパったので、まったく泣かず、でしたね。」



家族3人で（著者は左）

Q「もうすぐ娘さんも生後2か月になりますが、今の心境は？」

A「いやー、これからの楽しみが増えたなという心境ですね。もちろん父親としての責任もありますが、あまり気負わずに娘の変わりゆく成長を楽しみたいという心境ですね。お風呂に入れたり、抱っこしたりと、できるのも今のうちだけだと思って楽しんでいます。」



愛娘 伶ちゃん

Q「最後にお世話になっている小野ゼミの皆さまにメッセージをお願いします。」

A「いやー、皆様ご無沙汰しております。私も早くも30歳になりました。上記の通り、父親になりましたが、30代も引き続き仕事に、遊びに、そして子育てにと精進して参りますので、またたくさんお酒を飲みましょう！！あと、何度か小野ゼミゴルフコンペを開催すべく、お声掛けしましたが、まだゴルフ人口の絶対数が少ないのか、私のスケジューリングが悪いのか、6人で1度開催しただけとなっております。コースレビューの方から経験者の方まで、また、1期から現役生まで、幅広く集めて開催できればと考えておりますので、我こそはという方は、3期の横山さんか、奈良崎までご一報ください！それでは。」

近況報告、そして今年の抱負

第3期 OB 熊谷 元

◆近況報告（仕事）

今回 OB・OG 会誌への寄稿に際して、頂戴致しました御題が「仕事と子育て」ということでしたので、まずは仕事についてご紹介したいと思います。

現在の仕事ですが、昨年7月より JR 東海から公益財団法人財務会計基準機構へ出向しています。そして当財団の企業会計基準委員会に所属し、現在はその委員会で研究員をしています。既にお気づきのとおり、私の業務はマーケティングとは全く関係のないところにありますが、世間的にはかなり注目されている内容であると自負していますので、簡単にその内容について説明します。金融資本市場のグローバル化が進展する中で、現在国際的な会計基準（IFRS）による世界中で利用可能な単一の会計基準の統一に向けた大きな流れがあり、日本の会計基準についても2015年もしくは2016年にIFRSをアドプション（強制適用）するか否かという議論がなされています。この議論は、会計関係者だけでなく、実際に会計基準を利用する経済・産業界でも大きな関心事となっていて、その関心事に対して、当委員会では仮にアドプションした場合に実務上どのような問題が発生するのか、また将来アドプションした際に利用者（投資家）・作成者（企業）に負担がかかりすぎるというのであれば、徐々にコンバージェンス（収斂）してはどうかという議論を日々行い、日本の会計基準を改訂するという作業を行っています。私が担当している分野でわかりやすいものを挙げると、BS（貸借対照表）やPL（損益計算書）を財政状態計算書や包括利益計算書という形式の異なる計算書に変えるというもので、簿記は当然のこととして、会計の概念など大枠を取り替える作業をしていると考えてもらえれば、何となく業務について理解してもらえるかと思います。もちろん、委員会は年長の公認会計士や学識者などで構成されていて、私は一研究員として日々勉強しているというのが実状です。

簿記が苦手だった学生時代に社会人になってこのような仕事をするとは考えてもいませんでしたが、今では会計について理解を深めるということは、社会人としての見識を深めることに直結していると強く感じています。グローバルな人材に求められるものとして、英語、会計、PCスキルということをよく耳にしますが、あながち間違ってはいません。キャリアアップには当然+ α も求められますが、有能な社会人はやはり高いリテラシーを持っているものです。

◆近況報告（子育て）

2008年に挙式・入籍を行いましたので、結婚して早3年ということになります。結婚式当日は人生最良の日であったと今でも思うのですが、3年経った今も理解のある妻と共に毎日楽しく過ごしています（妻はどう思っているがわかりませんが）。昨年2010年2月10日には待望の第一子が誕生しました。名前は、私の名前をとって、元希^{はるき}と命名しました。成長につれて親に似てくるもので、人見知りすることなくニコ



はるき
元希くん

ニコと愛想よく抱っこをおねだりする姿などを見ていると、やはり血は争えないと感慨深いものがあります。また今年2011年の梅雨の頃には第二子も誕生予定ということで、私が世のために果たすべきことは凡そ終了し、熊谷家もあくまで予定ですが、最終形を迎えることとなりそうです。

子どもをもって何か変わった？とよく聞かれますが、逆に聞きたいくらいです、父親になって何か変わりましたか、と。子育ては当然大変ですが、父親についていうならば、何か自分を変えてまですることはないというのが自分なりの結論です。子どもが生まれたとき、家族の中で、どこか自分は脇に置かれた感じがして、最初の数日か数週間で、自分にできることは、妻に休息が必要なときに手助けすることぐらいだと感じました。父親としてのアイデンティティーを見つけることや、子どもの誕生という未知の状況下で自分のできることを

見極めることの難しさを実感した瞬間でもありました。おそらく子どもが生まれたときに、父親と母親が遭遇する困難の中で一番明白な違いがここにはあって、子どもとの生物学的な関係、母性に対する社会通念から、母親の仕事は概念化されている一方で、父親の仕事というものは全くのフリーチョイスではないか。つまり、父親の役割はそのかなりの部分を、父親になったときに個人個人がそれぞれに決めればいわけです。そして自分なりに辿り着いた答えが、子どもを一家族として迎え入れたその時同様に、ごく当たり前のこととして、妻と子を見守ること。そして、漠然とでいいから子どもから、この親の子供として自分は幸せである、と思ってもらえる程度に父親らしいことを自分なりに考えてやってみる、そう考えるようになりました。少し達観した表現にはなってしまいましたが、これからも「自然体」で子育てを楽しみたいと思います。

◆良き一年を送るにあたって

新年早々に寄稿するということもあり、新年の抱負のようなことを書きますが、武田信玄の訓言にこうあります。「凡そ軍勝五分を以て上と為し、七分を以て中と為し、十分を以て下と為す。その故は、五分は^{はげみ}励を生じ、七分は^{なまけ}怠を生じ、十分は^{おごり}驕を生ずるがゆえ、たとえ我に十分の勝を得るとも、驕を生ずれば次には必ず敗るものなり。すべて戦いに限らず、世の中の事、此の心が肝要なり。」またシェークスピアは『リア王』の中で「もっとよくというあがきが、往々にしてすでによいことを台無しにし



初詣（著者は左）

てしまう」と言っています。日本にも「腹八分目」という言葉があります。

このように完全主義の積極的否定論は従前よりあるのですが、これを最近の自分の立場に置き換えて考えてみると、社会人としては「若手」カテゴリーから外れ、ある程度のパフォーマンスが求められる、世間的には妻子を持つ家長として責任ある行動が求められると、社会的に「求められる」ことが多くなりました。求められることによって、さまざまな到達点を自分の中で設定することとなります。理想をいえば、完璧と思われる到達点を目指すということになるのですが、たとえ完璧を望んだとしても、完璧にいかないことが多く、不満が残り、失敗感が募り、ついには意欲が減退して消極的になってしまう。がむしゃらに進んできた今までと違って、多少なりとも広がった視野で到達点に達するまでにこのような状況に陥ることが結構多いように感じます。いったん見切って先に進んだり、別のことに取り掛かったりする不完全主義が今こそ必要ではないか、そのように感じるわけです。とはいえ、不完全主義を全うする上で、「中途半端」「喰い散らかし」「詰めの甘さ」といった反論は避けられないでしょう。些細なこと含め、求められたことを仕上げる最終段階において自分に問いかけるべきは、理想の到達点に達していない、残された何か「詰めの甘さ」なのか「不必要な完全主義」なのか、まずは自分に委ねられたその判断を自分の責任のもと実践することが肝要なのだと思います。それを実践しなければ、前述した「自然体」ということを達成することは難しいわけで、今年は、判断を自分の責任のもと実践する、ということ意識したいと考えています。

…とはいえ、ごみ出しやおむつ替えは、判断云々ではなく、有無を言わず自分がしなければいけないわけで、それも広義の意味で「自然体」ということとして、今年もしっかり頑張りたいと思います。笑



沖縄旅行中に育児に励む？著者

結婚&転職のご報告

第4期 OG 中川 亜矢
(旧姓 富岡)

◆結婚式

私事ですが、2010年5月22日に結婚しました。主人との出会いは、社会人になりたての頃に同期の志賀さんが誘ってくれた合コン。合コンのお誘いを受けたのが、同期女性陣で集まっていた時だったため、小野ゼミに入ってなかったら主人と出会えてなかったんだと考えると、なんだか感慨深いです。

準備期間を約1年半とったことで1つ1つの結婚に向けた行事に時間をかけることができ、たくさんの思い出ができました。中でも思い出深いのは指輪選び。婚約指輪を決めるのもかなり迷って時間がかかったのですが、結婚指輪はさらに難航。選んでいるうちに、主人と私の趣味が全く合わないことが発覚したのです。店員さんにはデザイン違いのものを選ぶ方もいますよ～と言われたものの、やはりペアにしたかったのでオーダーに。2人の想いが詰まった指輪を作ることができ、今でも指輪を見ると思い出が蘇ってきます。

また、準備を進めているうちに一生に一度なので白無垢も着てみたいと思い始め、桜の季節を狙って3月には和装で神前式と前撮りを行いました。満開予想が出る前に予約をしなければならなかったため全く予想がつかなかったのですが、運良く当日は満開になり、桜をバックに撮影することができました。

結婚式は出来る限り手作り感溢れるものにしたかったため、4月からはその作業に集中する予定でした。しかし、仕事が急激に忙しくなってしまう、準備をスタートできたのはゴールデンウィーク。結局結婚式当日の朝まで製作に励むことになってしまいました。でも、母や妹、伯母も手作りに協力してくれ、結婚前最後に家族とかけがえのない思い出を作ることができました。

結婚式当日は時が過ぎるのがとても早く、あっという間に1日が終わってしまいました。挙式では入場前の母からの言葉に感極まって涙し、披露宴では最後の手紙朗読で父の涙につられて涙し、二次会では主人からの思いがけないサプライズに感動して涙し、と感動の連続の1日でした。

6月には主人の地元の滋賀でも披露宴を行いました。半年前に入籍していた長男夫婦との合同披露宴だったため、次男夫婦の私たちは気楽な立場でしたが、私にとっては知らない人ばかりの完全アウェーな披露宴のため、始まる前までは正直憂鬱でした。でも結果的には、主人の地元の友人や子供の頃にお世話になった方々にご挨拶ができるとも良い機会となりました。

◆新婚旅行

新婚旅行は、ドイツ、チェコ、スロバキア、オーストリア、ハンガリーの5カ国に行ってきました。スケジュールはハードでしたが、各地のお酒や食事、そして数々の世界遺産を堪能でき、大満足の旅行となりました。中でもハンガリーは夜景がとてもきれいでドナウ川クルーズもあり、新婚旅行にお勧めです。ただ、ツアーだったため団体行動が多く、新婚旅行らしさがあまりなかったため、『ザ・新婚旅行』をどう

しても体験したくなり、翌月にはセブ島にも行ってきました。憧れだったプール付きヴィラでのんびり過ごすことができ、こっちの方がやっぱり新婚旅行っばいな〜と実感したのです。

◆新婚生活&転職

新婚生活の方はというと、結婚後すぐに仕事がこれまでにないほどに忙しくなってしまう、家には寝に帰るだけ、週末も仕事、という状態で新生活を楽しむ余裕などまったくないままに数ヶ月が過ぎてしまいました。転職が難しくなってしまう出産前に自分の目標にさらに近づける仕事に転職を、という考えから、結婚式が終わったら転職活動をしようと思っていたものの、その余裕ももちろんなく…。

そんな中で、転職の機会が運良く舞い込み、その内容が私の求めていたものとぴったり合致したため転職を決意しました。私の希望はというと、メーカー側でマーケティングの仕事をしたい、女性が活躍していて産休や育休などの環境が充実している会社に入りたい、家庭との両立ができるように残業を減らしたいというものでした。転職活動を本格始動する前に内定をもらってしまったため、他の会社とも比較したいという思いから少し迷いましたが、この3つの条件すべてを満たす会社はなかなかないだろうと考え、決意に至りました。

新しい会社はアパレルメーカーの世界です。そのEC部門で顧客調査や顧客データを用いた仮説の検証業務を担っています。アパレル業界のEC分野活性化が今進んでいる中で、社内でも注力すべき部門として掲げられている上に、顧客の声が社内的に重要視されている状況のため、自分の業務が経営層の決断に直結することもあり、とても刺激的な日々を送っています。

転職をしたことで時間的な余裕も生まれ、最近になってやっと新婚生活をゆっくり楽しめるようになりました。これからは仕事とプライベートのバランスをうまく保ち、それぞれを楽しんでいけたらと思っています。



挙式当日



挙式当日



和装での神前式と前撮り

2つの変化

第5期OB 飯島 崇志

みなさん、お久しぶりです。小野晃典研究会第5期の飯島崇志です。今回は、表題のとおり私自身に起きた2つの変化について書きたいと思います。

1つめは、前回のOB・OG総会で同期と先生には報告しましたが、私、2010年早々に婚約し、7月にグアムにて親族のみで式を挙げてきました。相手は、最初の配属された店舗の同じ建物内で働いていたグループ会社の職員です。出会ったのが2009年の7月だったので、出会ってちょうど1年での結婚となりました。

24歳になる年での結婚で世間の平均と比べるとだいぶ早いかもしれませんが、私自身早めに結婚したいと思っていましたし、実際に結婚してみて「早かったかなあ。」とは全く思いません。結婚してから、ゼミやサークルの友人から「新婚生活はどう？」と聞かれます。私は毎回同じように「普通（に幸せ）だよ。」と答えます。私の場合、結婚する前から同棲していたというもあり、日々の生活は結婚しても「何も変わらないなあ。」と感じます。そういうのは妻にもばれるようで、結婚した当初はよく「新婚なんだからもっとうれしそうにしてよ。」とか言われました。

しかし、私が結婚して一番変わったと思うことは、これから2人で生活していくために、しっかりとしなければならないという「責任感」です。これは私自身非常にいいことだと思っていて、日々仕事をするうえで、とても大きなモチベーションになっています。また、よく言われることだとは思いますが、仕事が終わって家に帰ると誰かが待っていてくれるというのは想像以上に幸せです。



グアムでの挙式後

だんだんまとまりがつかなくなってきたので、ひとまずこの話は終わりにします。

今現在、結婚するかどうか迷っている方がいれば、今すぐ結婚するのをお勧めします。笑

2つめは、私、7月に山梨の甲府から異動になり、現在は本社の金融犯罪対策室というところで勤務しております。仕事内容を、簡単に紹介すると、①不正に利用（振り込め詐欺など）された口座の凍結、②振り込め詐欺被害者の救済措置、③口座不正利用の未然防止に向けた取り組み、などがあります。「振り込め詐欺なんてまだあるの？」と疑問に思う方が結構いると思いますが、まだまだたくさん起きています。典型的な振り込め詐欺の被害者は高齢者がほとんどですが、インターネットオークション詐欺では若い人がたくさん被害にあっていますので、利用される方は気を付けてくださいね。

…と、今現在はマーケティングとはほど遠い部門で仕事をしております。将来的にはもう少しマーケティング的な仕事ができればいいなと思っています。つまらない文章に付き合ってくださいありがとうございました。それでは、また機会があれば書きたいと思います。



営業店（甲府店）時代に、同期と（著者は右）



昨年秋、大学の友人を呼んだ結婚パーティーにて

第7期生 卒業エッセイ

ふらふらっと。

第7期生 千葉 将太

「それ、ちばしょーぽい。」 たまに僕の隣の席のゲームオタクが言うセリフだ。「ちばしょーぽい」と言われて別段嫌な気はしないが、「ちばしょーぽさとはなんなのだろう」と、疑問に思う。彼曰く、ふらふらっとしていることらしい。現に三田祭でスンドゥブチゲを売る際にはあっちにふらふら、こっちにふらふらしていたことを例示され、「ああ、確かにな」と思った。と同時に、ではなぜふらふらするのだろうかという疑問が湧いてきた。振り返ってみると、1, 2年生のころもふらふらしていた。いろんなコンテストやら、サークルやらに顔を出していた。腰を据えたふりをしてみても、どこかふらふらしていた自分を自覚していたのだろう。そんな自分がかっこいいという思いがあり、小野ゼミの門を叩いたのだった。僕は小野ゼミに入って多くのことを学んだ。2年次には酷評されたプレゼンテーションも少しはまともになった。文章力も少しはついたはず？である。でも、このふらふらっという性質は変わらなかった。ただ、その原因らしきものにこの2年を通して気づけたという点で、この2年間は意義深い時間だったといえる。

そのふらふらの原因とは、自分が八方美人であるということである。誰に対してもいい顔をしようと思うから、自分が定まらない。基準が自分の外にあるのだ。右に左に、「これがいいかな、あれがいいかな。」と迷う。有識者の意見の代弁者たることが関の山で、自分で決断ができない。決断ができないと、リーダーにもなれない。仮に判断が成功を招いても、自分の基準で判断したわけじゃないから、何か物足りない…。ある人は、これを「背骨が育っていない」と形容する。背骨があれば、たとえ判断を間違っただとしても大抵のことなら動じなくなるらしい。そして、外の世界に自分の考えや思いを問うことが存在意義になるという（本書所収 白石 2011 を参照）。

人間はすぐに変われない。昨日寝坊した自分はきっと今日も寝坊するだろうし、卒論の締切を守れなかった自分はこの文集も締切を守れなかった。ただ、改善は自覚することから始まる。小野ゼミは、自分が八方美人であり、背骨がないことを気付かせてくれた。幾多の壁にぶち当たらせ、グループワークでは自



フットサル大会にて(著者は前列右端)

分の無力さをひしひしと感じさせ、八方美人であろうとする試みを不可能にさせた。だからこそ、こんな自分の姿が見えてきた。自分を裸にするような壁を2年間絶えず与えてくれた小野ゼミに感謝したい。小野先生をはじめとして大学院生の方々、6期の先輩、同期、後輩、また OB・OG の方々、本当にありがとうございました。小野ゼミを通していろいろな発見ができ、充実した大学生活を過ごせました。こんな自分ですが、これからもよろしくお願ひします。機会があれば、一緒にフットサルしましょう！先輩だろうが、容赦なく削りにいきます 笑

KUBIC に捧げた 2 年

第 7 期生 橋本 賢治

私の 2 年間の小野ゼミ生活を語る上で、欠かせないキーワード、それが「KUBIC」である。5 期までの先輩方にとっては聞きなれない単語だと思われるこの言葉であるが、今後連綿と受け継がれていく小野ゼミの歴史にとって、欠かすことのできないワードになっていくことは間違いないと思われるので、軽く概要を説明しておきたい。KUBIC とは、関西大学が主催するビジネスプランコンテストの名称である。高校の部、大学の部から成り、毎年 1,000 通以上の応募がある中で、上位 5 組がファイナリストとして関西大学にてプレゼンをする権利を得る。そして、その中で 1 組が、最優秀賞という栄冠と、賞金 20 万円を勝ち取ることができるのである。

私は、自分で言うのもなんだが、小野ゼミのミスター KUBIC を名乗っても、決して言いすぎではないのではないかと常日頃から考えている。というのも、私は、2 年連続で最優秀賞候補の上位 5 組、ファイナリストに選ばれたのである。これは、長い KUBIC の歴史の中においても、初めての快挙ではないかと実行委員の人も言っていた（しかも、ここだけの話ではあるが、2 年目はもう 1 つのプラン「雑誌に載っているようなトータルコーディネートをお手頃価格でそろえられるサービス “Just Your Fashion”」も 1 次審査を通過したという情報も後になって入手した）。

1 年目、この時点では、自分は仲間に恵まれていただけだったように思う。今は亡きなみ大先生が残していったプラン「ビジネスラウンジ」。しゅーちゃん、さやちゃん、ゆかりんに連れてってもらった関西、負けて悔しくなれない自分が、悔しかった。しかし、この舞台に立った経験は、自分の中の何かを変えた。絶対に無駄にしてはいけない、早くも、私には来年自分が再びここに来るビジョンを描き始めていた。この時を境に、私は寝ても覚めても KUBIC のことを考えるようになっていた。勝負は、このとき、まさに始まったばかりだった。

2 年目、私は、小野ゼミの中で最も、自分のアイデアに確かな生命を吹き込めるパートナー、ちばしょを得ていた。互いに試行錯誤し練り上げた 5 つのプラン、この時点で、私は半ば勝利を確信していた。それでも、ちばしょからファイナリストに選ばれた、という連絡が来た時には、強く拳を握り締めた。風は、確かに吹いている。先生の何気ない一言から生まれた珠玉のプラン「リポビタミン D グミ」。奇しくも、それは、自分の内定先の企業の製品を用いたプランだった。人は、それを奇跡と呼ぶのかもしれない。しかし、私にとって、すべてはどうしようもないくらいに必然だった。私は、持てる力のすべてを出し切り、最高の相棒とともに自分にできる最高の戦いに打って出た。このプランの創始者たる先生、ゼミ内でこのプランにダメ出しをしまくってくれたゼミ生たち、大正製薬の社員の方々、会場に応援に来てくれたなおひろ、まっつん、そして、1 年ぶりに再会した関西大学のみんな。すべてが、彼のグミを中心にして、1 つになった。そんな気がした。いや、確かに、そうになっていた。そして、確信した。すべては、ここに繋がっていたのだと。すべては、来るべき勝利への礎だったのだと。（つづきは、KUBIC 特集記事へ）

記憶と忘却の間で

第7期生 日浦 一樹

人は忘却する生き物であると言われる。巷では「これであなたも記憶力アップ！」などをうたうノウハウ本が売上ランキング上位に食い込んでおり、また記憶力向上セミナーなども数多く目にする。やはり人の記憶力は非常に脆いものであり、記憶の忘却に対しある種のおそれを抱く生き物なのであろう。

例にもれず、私も記憶の忘却に怖れを抱く一人である。テスト前日に一夜潰けして必死に覚えた単語も、プレゼンの原稿も、本番になると頭の中が真っ白になる。つい先日も、資格試験の本番中に自己の忘却力に感心し、手が震えたものである。ああ、忘却とは本当に怖いものである。

小野ゼミでの2年間。それは一言で表現することなどできないくらい濃密な時間であった。このことは、小野ゼミ経験者の読者の皆様方ならお分かり頂けるであろう。ただ一つ言えるのは、私の人生の中で、この2年間だけは決して忘却したくない時間であるということである。人には喜怒哀楽の感情が備わっているが、これら4つの感情全てをフル稼働させたのは、この2年間が初めてだった。英語論文最優秀論文賞受賞や商学会賞受賞の喜び、論文執筆で本気になって口論した時の怒り、ケースやディベートで勝利することができなかった時の哀しみ、フットサル大会や飲み会での楽しさ。どれも新鮮で、今でも目を閉じるとまぶたの上に鮮やかに映し出されてくる。私が小野ゼミでの記憶を忘却したくないと思っているのは、なにより、これらの記憶には必ず「仲間」が登場してくるからである。どの場面にも先輩方、後輩、そして同期の様々な表情が浮かんでくるのである。それもそのはずである。なぜなら家族よりも恋人よりも多くの時間を彼らと一緒に過ごしてきたからである。だからこそ、最後の本ゼミが終わってしまった今、もうゼミの場に参加することができないという事実に一抔の寂しさを抱かずにはいられない。

私が小野ゼミで得た物、それが何なのか今の私には分からない。論理的思考力、日本語能力、ビジネスマナー…表面上手に入れた能力なら簡単に説明することができる。しかし、本当の意味で自分が手に入れたかけがえのないものが一体何なのかはまだ分からない。今の私に分かるのは、小野ゼミで過ごした仲間との日々をととても愛おしく感じているということだけである。小野ゼミで得た仲間との大切な記憶を糧に、卒業後も小野ゼミでの日々と同様、気合いと根性で走り続けていきたいと思う。

2年間本当にありがとうございました。小野ゼミの一員であることは私の一生の誇りです。



王将における著者(右端)と同期生

駆け抜けた日々

第7期生 菊盛 真衣

小野ゼミで過ごした2年間に一言で感想を言うならば、「駆け抜けた。」という言葉がびたりと当てはまる。月日は風のように過ぎ去っていったけれど、その中で作った抱えきれないほどの思い出が私の記憶の中にちゃんとしまわれていて、今日の私を支えている。

それにしても、この限られた紙面の中で小野ゼミでの2年間の振り返るには、思い出があり過ぎる。あり過ぎて、何から書き始めたらよいのか、何を書けばよいのか、うまく言葉が出てこない。今までイベントのレポートも、英論の研究を終えても、すらすら書いてきたのに、今回ばかりはあまり筆を進めたくないようである。これを書いたら、本当に「ゼミ」が終わってしまうような気がするからである。

しかし、ここで言うておかなければならないことがある。それは、先輩、後輩、同期、そして先生への感謝の気持ちである。私がこの2年間を無事に駆け抜けてこられたのは、彼らの大きな支えがあったからである。先輩、特に6期生の先輩には本当にお世話になった。先輩にはよく飲み連れて行ってもらったし、入ゼミイベント前は必ず先輩宅で合宿させてもらった。精神的に相当辛かった就活期には、大体週1、2ペースで先輩と飲んで、カラオケでオールしていたところもまた、小野ゼミらしかった。先輩、楽しい時間を本当にありがとうございました。8期生の後輩にもお世話になった。私は1人の先輩として後輩を育てようと、手厳しく言ったこともあったし、時には怒鳴り散らしたこともあった。しかし、それを含め様々なことを乗り越え、8期が成長し、小野ゼミのことを真剣に思うようになる姿を見て、私は密かに嬉しく思っていた。これからも全力で小野ゼミを盛り上げて行ってほしい。頑張れ、8期生。また、同期である7期生には、お世話になり過ぎて、頭が上がらない。本当にありがとう。たくさん時間を共に過ごし、楽しいことも、苦しいことも全て、7期のみなどと乗り越えてきた。辛いことや面倒くさいことも、みんなとやれば楽しかった。とにかく、よく喋り、よく笑った。まわりにいつも7期のみんながいたおかげで、私は2年間立ち止ることなく、駆け抜けてくることができたと思う。ありがとう。そして、小野先生、2年間本当にお世話になりました。私に「小野ゼミ」という環境、そして機会を与えてくださったこと、またどんな時でも熱心に育ててくださったことに感謝します。これからもどうぞよろしくお願いします。

書き終えたくなかったこのエッセイだが、たくさん思い出を語る前に筆を置くことになりそうだ。ちょうど良いだろう。次年度のエッセイを書くまでには、この2年間の充実した日々を少しは言葉にして語りことができそうである。



尊敬する先生、先輩と。(著者は右側)

人生の準備

第7期生 木水 祥

何事においても、「準備」というのは必要である。公式試合の準備、資格試験の準備、プレゼンの準備など…。勝負事をするときは、事前にきっちりと「準備」をして、本番に臨む必要がある。どんなに能力やスキル、センスがあっても、「準備」をせずに本番で失敗してしまうことは多々ある。

この2年間、小野ゼミでの生活を一言で表すと、「人生の準備」である。資料作成能力、プレゼン能力、ビジネスマナーなど、社会にでるうえで必要な細かいスキルを色々学ぶことができた。しかし、小野ゼミに入って「人生の準備」をできたと思うのは失敗から学ぶことができる環境があるということである。今年の4月から、私はサラリーマンになり、それに伴い、自分の言動に対する責任が一段と発生し、常に失敗することなくベストを尽くさなくてはならない。自分の言動のせいで、取引先の企業が倒産し、自分の会社に莫大な負債を抱え込ますことになるかもしれない。要するに、へたな失敗が許されない環境におかれるのである。ましてや、同じ失敗を何度も犯してしまったらこの厳しい世の中では生きていけない。そう考えると小野ゼミはつまらない失敗をしても誰かが指摘してくれる環境がある。そして、その失敗を引き起こした本人は失敗を自覚して、今後、同じような失敗をしないように注意して行動する猶予が与えられる。時間に余裕を持って行動すること、連絡を密にとることなど、今考えれば基本的なことだが小野ゼミで失敗して学んでいなかったら、社会人になってとんでもない失敗を起こしていただろう。このように失敗から学べることができる環境の中で三田の2年間を費やすことができた私は幸運である。小野ゼミで失敗した教訓を胸に社会人として歩んでいきたいと思う。自分なりに小野ゼミで「人生の準備」はできたのかなと思っている。

それもこれも、先生をはじめ、先輩、後輩、そして何より7期がいたからできたことである。特に7期は小野ゼミで一番長い時間を過ごし、共に切磋琢磨した「戦友」である。小野ゼミでなかったら絶対につるまないような個性豊かなメンツだけど、みんないい奴だし、私は小野ゼミ7期生で本当に良かった。4月からそれぞれ違い道を歩んでいくが良き友であり良きライバルでありたいと思う次第である。

最後に、先生にはほんとお世話になりました。できそこないの私に夜遅くまで丁寧な指導をしていただいて言葉にできないほど感謝の気持ちでいっぱいです。



男子の部で優勝したフットサル大会にて（著者は後列中央）

最後に一言…「みんな、さんきゅ〜」

No Limit

第7期生 岸本 啓太郎

「全員に無理だと反対されれば、ためらったり、やめてしまう人も多いだろう。だが、それは本当に不可能なことなのだろうか。反対する人たちの言うことは、本当に正しいのだろうか。正しかった、間違っていた、は結果ではなく、自分自身で出す答えなのだから。」この言葉は、私が敬愛する登山家栗城史多氏の言葉である。小野ゼミに入ると決めたとき、それを周囲に話すと、決まって「めちゃくちゃエグイらしいよ」、「やめておきな」という言葉を返された。そして、小野ゼミに入ってから、英語で論文を書くことにした。そのときも、周囲から「日本語で論文を書くのも辛いのに、無理だ」という言葉を返された。

小野ゼミに入る前も、入った後も、「無理」、「反対」、そして「不可能」という言葉が、私には常に付きまとっていた。私は、その度に自分の意志によって、自分の進むべき方向を決めてきたが、途中、苦しくて、辛くて、逃げ出したくなる時期も、確かにあった。ケースやディベートは、毎回何が正しいのか、どう考えれば、自分たちの答えを出せるのか、悪戦苦闘していた。三田祭論文執筆は、常に「なぜそうなるのか」と「だから何なのか」ということに関して、オリジナルな主張が求められた。しかし、それらの困難を乗り越えることができたのは、私には大きな志を共にし、切磋琢磨できる同期生がいた。苦しい時に道を示してくれる先輩がいた。私を慕ってくれる後輩がいた。そして、ダメな私を小野ゼミに受け入れてくれて、叱咤激励してくれる小野先生がいてくださったからだ、卒業を控えた今、再度確信する。

こうして、仲間に支えられ、先輩に支えられ、後輩に支えられ、そして師に支えられて辿りつくことが「今」という風景は、本当に素晴らしいものであると思う。そして、この風景を見るための仲間がいて、先輩がいて、後輩がいて、そして師がいる環境を選択することができた自分は、「正しかった」と思う。小野ゼミに入る前に散々聞かされた「エグい」という言葉に、しり込みしなくて良かった。小野ゼミに入ったあとの、辛く、答えの見えないケースやディベートから逃げなくて良かった。「無理だ」と言われた英語の論文執筆を諦めなくて良かった。小野ゼミにすることができて、本当に良かった。だから、深く感謝しようと思う。同期生に、先輩に、後輩に、そして師に、深く深く、感謝しようと思う。社会に出るにあたって、さらに苦しいこともあるだろう。しかし、小野ゼミに入るという選択をすることができた自分、英語で論文執筆をするという選択をできた自分、そして、困難を乗り越えるための仲間を得ることができた自分に自信をもって、更なる困難を乗り越えていこうと思う。そして、自身の選択を成し遂げる上で、私を支えてくれる方々に対し、深く深く、感謝をし、自分自身で出した答えを「正しい」ものにしていこうと、今ここで、新たに決意をすることにして、筆を置くことにします。



国際eビジネス学会優秀論文賞を受賞して
(著者は後列左端)

小野晃典研究会に関するクチコミ

第7期生 松本 奈保子

私が「小野ゼミ」を購入してから早いもので2年が経過しました。コストは高くても品質の高い、つまりエグくても一生の財産になるようなものが得られるゼミを求めている私は、自分の所属するゼミについてジャパ〇ットたかたの社長のように熱く語る小野ゼミの先輩方に心を動かされ、「小野ゼミ」の購入を決意しました。

ゼミには主に能力向上機能と友情育成機能の2つが備わっていますが、「小野ゼミ」はその両方に関して最高の品質を有しています。まず、前者について。マーケティングに関する知識やプレゼン能力、資料作成の技法や論理的思考力など様々な力を得ることができましたが、最も大きいのは、困難に自ら挑戦し、最後までやり切る力を得たことだと思います。特に英語論文の執筆は、達成できそうもない目標は避け、ちまちまと小規模な生活を行っていた私を大きく変えました。英語の論文を読んだり、論理が破綻しないように慎重に仮説を構築したりと、結果に至るまでの過程は非常に大変なものでした。しかし、苦勞した分、無事に成果をあげたときの喜びと達成感は、今までの小規模な目標を達成したときとは比べ物にならない程大きなものでした。

次に後者についてのクチコミを。「小野ゼミ」の同期や先輩・後輩は非常にカラーバリエーションが豊富な個性派集団であったため、最初は上手くやっつけていけるのか不安もありました。ドヤ顔のゼミ長や歩くメガフォン、無口な應援部元部長に宴会部長など、これまで自分があまり接したことのない色を持つゼミ生たち。しかし、色は違えども、負けず嫌いで熱い(暑苦しい?)心の持ち主という基本的なデザインは同じであったためでしょうか。家族のように毎日顔を合わせてゼミ活動を行っているうちにかけがえのない仲間となっていました。趣味や性格の合う友人は数多くいますが、お互いに遠慮なく言い合いをするような友達は小野ゼミが初めてだと思います。私も「ただのオタクじゃん」と何度いじめられたか…(笑)

素晴らしいものを数多く与えてくれた「小野ゼミ」、これからもずっとヘビーユーザーであり続けたいと思います。



非常に良い笑顔の7期女子(著者は左端)



非常に良い笑顔の著者(左から2番目)

目標は目標を達成することなり

第7期生 諸角 陽太

ゼミのおかげで『毎日充実してた』『一生懸命になれた』とは死んでも言いたくない。そして死にたくない。諸角です。

小野ゼミに入る前から、大学生活は充実しまくっていたし、一生懸命になれてもいた。だから自分の事しか考えていない僕がゼミに入った時に掲げていた目標は単純明解。『自分の目標を達成する』だ。小野ゼミ生をやらせてもらった2年間。この目標のために多くの人に迷惑をかけたのを謝りたい。



ゼミで常にひそかに何かを企んでいた著者

1番始めの『自分の目標』は『インゼミで商学会賞をとる』だった。名誉や賞金には興味はなかったが、努力を形にすることには意味があった。ゆえに飲み会や食事でも話しまくって表面から友人を作ることは僕にとっては無意味で、そのせいでインゼミのメンバーや指導して下さった先生、先輩に迷惑をかけた。

2番目の『自分の目標』は『いい後輩を持つ』だった。4月、初めてのケースで真っすぐに苦しむ8期を見て、好感をもった。一度曲がった人を真っすぐに戻すためにはもう一度曲げなければならない。曲がらず真っすぐなままでいてほしいと思った。ゆえにレポートで手を抜こうものなら、エグゼミに入っておきながらエグさを避けてコピペでもしようものなら、添削時にキラー諸角を出現させ、ビビらせた。

3番目の『自分の目標』は『三田祭のダンスステージに立ち、かつ卒論を締め切りまでに完成させる』だった。小野ゼミをこなしながら、所属するダンスサークルの三田祭ステージに立つことを先生に相談した。先生はかまわないと言い、応援してくれた。窪田さんは毎週夜遅くまで丁寧に添削し、電話で相談にもものってくれた。それなのに11月上旬、完成が目の前にきていたのに、放置した。

最後の『自分の目標』、それが『恩返し』だ。僕は小野ゼミのおかげで、12月中旬自分の満足のいく卒論を完成することができた。だから2011年1月16日現在、これを英訳したいと思っている。僕はなんの力もない人間だが、この論文はやってくれる気がする。『小野ゼミ』の名前が海外の論文に掲載されるよう、僕は小野ゼミ生活を卒業直前まで続けたい。だから、ギリギリまでお付き合いいただきたい。

さて、そろそろスペースがなくなった。書ききれなかったメッセージを一気に消化したい。一緒に乾杯してくれてありがとう。「カメの水換えがある」って言って食事断ってごめんなさい。年賀状くれてありがとう。飲み会の後ゲロりまくってごめんなさい。卒論の質問票回答してくれてありがとう。顎外してごめんなさい。過去問くれてありがとう。後ろ向きで集合写真に収まってごめんなさい。WEBページ真っ白にしてごめんなさい。採点表に「〇〇さんがかわいかった」とか書いてごめんなさい。休み時間、生協までの全力疾走にけんちゃんたちを付き合わせてごめんなさい。似合わないくせに金髪にしてごめんなさい。「卒業旅行は千葉県がいい」とか言ってごめんなさい。ゼミのおかげで毎日充実してて一生懸命になれましたありがとう。

高校卒業まで振り返って気付いたこと

第7期生 中川 美穂

私たち7期生が小野ゼミに入ったのは、2009年3月末。今このエッセイを執筆しているのは、2011年2月（編集委員の方々、提出が遅くなって申し訳ありません）。早いもので、2年が経とうとしている。

入ゼミからは2年だが、高校卒業、大学入学からは4年経ったわけである。高校卒業時も、部活で卒業エッセイを書いたことを思い出し、部屋を探し回って引っ張り出してきた。もうちょっと丁寧に扱うべきだったなと反省するような状態で発見された。小野ゼミでは本当にたくさんの能力を培うことができたと思うが、整理整頓の能力は向上しなかったのが残念である。

さて、高校3年時の私が卒業に際し執筆した文章は、まるで卒業とは関係ない内容であった。クラリネットの童謡に関する自分の疑問と自分なりの解釈を延々と書いており、部活どころか学生生活にまったく触れずに終わっていた。なぜこの文章を残して卒業したのか自分でもわからないが、恐らく、他人と内容が被るのが嫌だったこと、そして卒業でありがちな感動的な内容では規定の分量を埋めきる自信が無かったのだと思う。

しかし、思えばこの頃から既に私の「なんで？」は始まっていたのだろう。同期の仲間、特に英論メンバーはよく知っていることと思うが、私はとにかく自分が納得するまで議論する性格である。プレゼンも上手くはなく日本語力も英語力も無いに等しい私が小野ゼミで2年間やってこられたのは、異常に夜に強い体質とこの追究する性格があったからではないかと思う。逆にそんな私が三田キャンパスでの2年間を過ごすにあたって、小野ゼミは最適な環境であったとも思う。グループワークでも簡単には譲らない私の存在は厄介だったことも多かったことと思うが、そこで互いに妥協することなく話し合うことができたのは、単純にすごく楽しかった。入ゼミ当初、ドトールのケースが始まったばかりの頃は、同期の私の強さに、今後やっていけるのか不安にもなった。今思えばドトールのケースの時のチームなんて同期の中でおとなしいメンバーばかりだったわけだが、それまで本気で意見をぶつけあった経験の無かった私が怖気づくには十分だった。あの頃の緊張と不安の混じった感情は今でも覚えている。だがそんな不安を覚えていたのも本当に最初だけだった。家族より長い時間を一緒に過ごしているのだから、打ち解けるのも早かった。2009年4月の私は、まさかこの同期と夏休みに海外旅行するとは思ってもみなかった。

2年生のゼミ選びの時、私は本登録の前日まで第1志望のゼミを決めきれないでいた。前述の通りの考え抜く性格がここでも発揮されていたわけである。単に決断力が弱いだけと言ってもしまえばそれまでだが、悩みに悩んで選んだ道は、足場がしっかりしていると思う。2年間、辛いと思ったことはあったが辞めたいと思ったことは一度も無かった。元々後悔する性格ではないので、どこのゼミに入っていたとしてもきっとそれなりに楽しく2年間終えていたのだろうと思う。しかし高校3年次の自分の文章を読んで、自分はゼミ選びに際し最適な道を選択したのだなあと感じている。いつか機会があれば、大切にしていたクラリネットだったのに、なぜ音がすべて出なくなるまで気付かなかったのか、について話し合っほしい。

小野ゼミの小野さん

第7期生 小野 杏奈

私が小野ゼミを選んだ理由は、「居心地が良かったから」です。女子大学生らしくテニサー漬けだった大学2年生の夏、同じ名字だー！という軽い勢いで小野ゼミのブースに行ったはずが、愛想良くうんうん頷きながら先輩たちの話を聞いている中でなんとなく、「あたしたぶんこのゼミに入るなあー。」と感じました。エグゼミってことなんて、さほど問題じゃないと錯覚してしまうほど、しっくりきたのです。

そんなノリで入会してから、慢性的な睡眠不足になり、人生で初めて顔にクマができ、肌が荒れ、3カ月で8キロ痩せました（今はすっかり戻りました 笑）。あだ名が「小野ゼミの小野さん」になりました。また、グル学でケンカのような議論をしていたり、イライラしながらキーボードを叩いたりする姿を友人に目撃される中で、幼いころから築き上げてきた、「いつもニコニコしてるよね」とか「ほんわかしてるね」とかのキャラ設定が、音を立てて崩れていくのがわかりました。小野ゼミに入って唯一の後悔です。

正直、辛いことは人生で一番多く凝縮された2年間でしたが、同時に、私にとって小野ゼミはやっぱりずっと、「居心地が良い」場所でした。コトラも SAS レポートもグループワークも論文もオール合宿も、結構楽しんでいました。何で楽しめたんだろうと考えてみたところ、きっと、小野ゼミではいつも何事にも当事者意識を持って取り組めたからだだと思います。「めんどくさい」や「誰かがやってくれる」という思考に陥りやすい私が、小野ゼミではなぜか、「自分でやらなきゃ」と思うことが多かったのです。そしてそれは、これまで会った中で最も個性的で自分勝手なメンバーが揃った小野ゼミ生の中で、平凡な私が埋もれず、自分の意見を通すためには、「とにかくコミットして存在感を出す」、それだけだと無意識に悟ったからなのだと思います。おかげで、論文やレポートだけでなく、飲み会やイベントや他の人の仕事にも首を突っ込みまくり（ごめんなさい）、「小野ゼミの小野さん」として胸を張れるくらいに、小野ゼミ漬けで充実した三田生活を送ることができました。刺激を与えてくれる、一生大切にしたいと思える同期、先輩、後輩に出会えたこと、本当に幸せだと思います。ありがとうございました。

そして、小野先生。私は入ゼミで2年生によく、「先生の娘さんですか？」とからかわれます。そんな時、私は、「うん、姪っ子。」と真顔で返して相手をビビらせているのですが、本当に家族と勝手に名乗ってしまいたいくらい、多くの場面でお世話になりました。夜中でも休日でも家族みたいについて相談に乗ってくださる恩師は、どこを探しても見つからないでしょう。本当にありがとうございました。卒業直前になって、小野ゼミを離れるのが少し怖くなりました。寂しくなって、すぐみんなに連絡してしまうと思います。みなさん、これからもずっと、よろしくお願いします。



夢の国で東の間の休息(著者は左端)

自分という人間

第7期生 澤井 友香里

私の小野ゼミでの2年間は、自分がどんな人間なのかを考えさせられた2年間でした。

小野ゼミという組織には、良いゼミを作り上げたいという意志を持った仲間が集まっています。小野ゼミ生は、1つ1つの活動に対して、徹底的に取り組み、常に最も良いものを作り上げようとします。そんな小野ゼミ生は、自分の長所を生かし、積極的にそれぞれの力を発揮しあって、活動に取り組んできました。その中で、私は小野ゼミのために何ができるのかをいつも考えさせられました。小野ゼミは私にとって、自分がどういう力を活かして組織に貢献できるかを厳しく問われた初めての場でした。

私は個性の強い同期の中で、誰にも負けない力とはなにかがわからない、わからないから力を発揮できない自分に不甲斐ない気持ちでいっぱいでした。そもそもそんな力があるのかさえわかりませんでした。そして、この2年間、ケース、ディベート、論文執筆など多くのグループワークを通して、自分が得意なこと、自分には足りないことを見つけてきました。小野ゼミには尊敬できる仲間が多くいます。人をまとめる力のある人、自分の考えをうまく表現する力のある人、論理的に物事を考える力のある人、行動力のある人。そういう仲間の力に刺激されてきました。自分にある力に気付くことができたのは小野ゼミに入ったからです。そして、自分にない力を見つけ、それを身につけたいと思うことができたのも小野ゼミに入ったからです。自分にある力を伸ばすだけでなく、自分がこれから身につけたい力を明確に持ち、その力を身につけるために、これからも頑張っていきたいと思います。そして社会に出てからも自分の会社という組織に、胸をはって自分は貢献しているといえる人間になりたいです。

ここまで、すごく当たり前なことを言っているだけのような気がしますが、これが私が小野ゼミに入ってから、先生、先輩、同期、そして後輩に気付かされ、考えさせられたことです。とにかく、このような小野ゼミでの経験は、私の人生においてなくてはならない経験でした。仲間の存在が私を成長させてくれました。小野ゼミで出会った仲間は一生大切にしたいです。ほんとうにありがとうございました。小野ゼミの一員として私が存在した意味はあったのか、これはみんなに聞いてみたいところです。



7期女、つるのやにて（著者は右から2番目）

末筆になりましたが、いつも貴重なお時間を割いて熱心にご指導をしてくださった小野先生。卒業論文の完成が遅くなくても最後まで丁寧にご指導していただきありがとうございました。小野先生からは多くのことを学ばせていただきましたが、特に「妥協せず最後まで徹底的にやり抜く」ということを学びました。今後の人生においてためになることを、ご指導を通してたくさん教えていただきありがとうございました。本当に2年間どうもありがとうございました。

ご縁

第7期生 清水 啓介

私は、日常生活の中でよく「ご縁」という言葉を耳にする。ご縁とは、その事柄を成立に導く不可視の要因のようなものである。人と初めて会った時、幸運に巡り合った時、就職活動で企業から不採用の通知が来た時、ありとあらゆる場所で私はその言葉を耳にしてきた。私は、2009年3月末より小野ゼミに所属し、小野先生のご指導を2年間にわたって受けるという大変貴重なご縁に巡り合うことができた。ところが小野先生とのご縁は、実は極めて太く、そして長いものであった。なぜなら、小野先生とのご縁は12年前から始まっており、しかも私1人のみならず、私の一族にも関係してくるからである。

私と小野先生のご縁の始まりは、私の長兄からであった。当時私は小学4年生、一番上の兄は慶應義塾大学商学部の3年生であった。当時、長兄が所属していたゼミが、小野先生の恩師である清水猛先生のゼミであった。清水猛先生のゼミは、小野ゼミの源流とでもいうべきゼミであり、その活動内容や気質も、小野ゼミと共通するところが非常に多い。長兄の同期が、事あるごとに我が家に押しかけ、グループワークや飲み会を開いていたことはよく覚えている（11年後には、私が当時の長兄と全く同じ立場に立たされることになるとは夢にも思わなかったが……）。また、20世紀最後の年に、三田祭における清水猛先生のゼミの三田論を見に行ったことも、おぼろげではあるが覚えている。そんなある日、長兄が1冊の冊子を持って私のところにやってきた。「三田商学研究」と書かれた冊子を長兄はバラバラとめくり、ある論文の文末脚注を指さし、「俺がこの人の調査に協力したんだ」と、得意気に言って見せてくれた。その論文こそが、大学院時代の小野先生の論文だった。私自身と小野先生のご縁はここから始まっていたのかもしれない。なお、その冊子は、今でも我が家に大切に保管されている。その後長兄はイギリスのノッティンガム大学に留学したが、修士論文を書く際に、小野先生に大変お世話になったという。さらに、一昨年長兄が結婚式を挙げた時には、わざわざご足労いただいた。また私の次兄は、清水猛先生のゼミには所属しなかったものの、在学中、小野先生が受け持たれていた英語の授業を受講していた。そして、私は小野先生が



マケ論の仲間と、恩師と共に（著者は後列右端）

指導する小野ゼミに所属し、今そこから巣立とうとしているわけである。

このように、3兄弟計12年からなる太くて長いご縁があったわけである。しかし、私は先生との貴重なご縁を卒業とともに希薄になることを望まない。恩師とのご縁を切るのがもったいないということもあるが、小野ゼミを通じて得られた数多くのご縁をも切ってしまうことになるからである。小野先生とのご縁、小野ゼミを通じて得たご縁。この2つを武器にして、私は新たな人生へ乗り出していきたい。

価値の判断基準が自分の外にある人間は表現者になれない

第7期生 白石 幸太郎

『発声練習』(<http://d.hatena.ne.jp/next49/>)。これはある大学の助教の先生が、自らの日々の研究や考えについて述べているブログである。その中に、冒頭のタイトルを冠した「卒業していく君へ。」という書き出しのエントリーがある。これは、彼が卒業していく自らの教え子へのメッセージを手紙形式で綴ったエントリーだ。ここでその一説を少し抜粋したい。

“今年、君は卒論に苦しんだね。君が卒論に苦しんだ理由は自分でも分かっていると思うけど、常に外部に正解を求めたことにあるんだ。(一中略) どうして、自信がなかったのかといえば、たぶん、間違えることに対して恐怖をいただいているからだと思うよ。何で間違えることに対して恐怖を抱いているのかというと、まだ君には精神的な背骨が育っていないからだと思う。君は、自分の価値判断の基準を外部に委ねており、自分の内部にそれがない。君が自分の価値判断の基準だと思っているのは、外部に依存した「優等生な自分」「良くできる自分」という役に立たない基準なんだ。”

私が、小野ゼミに入ってしばらくしてわかったことは、自分が日常において知らず知らずのうちに受験勉強のごとく正解を求めていたということだ。日々のディスカッション、ケーススタディ、ディベート、そして論文執筆。その小野ゼミの活動全てにおいて、「正解」はない。それが苦しかった。「自分の意見は間違っていないだろうか。」そう思うと何を言えばいいのか分からなかったからだ。しかし、それに気付いたところで、20年もの間に培われた自らの思考のプロセスを変えることは難しい。

“価値の判断基準が自分の外にある人間は表現者になれない。その表現の仕方が研究だろうと、スピーチだろうと、絵画だろうと、価値の判断基準は常に自分の内部にあり、その基準に基づいて自分の考えや思いを外に問うのが表現だ。価値の判断基準が外にある人間は、自分の内部にあるものが外に問うだけのクオリティに達しているかを常に悩んでしまい表現を外に出せない。外に出せない限り、いかなる人間も表現者とはなりえないんだ。”

小野ゼミの中では、いつも他のゼミ生に少しでも近づきたいと思っていた。氏田しかり、しゅーちゃんしかり、菊盛、日浦、etc... みんな背骨があり、表現者であるように思えた。それを、「尊敬する。」とかそんなきれいな言葉で表すと少しうさんくさい。言うなれば、「こいつらすげーな。」この一言だ。

「学校は正解を答える場所ではない。失敗して試行錯誤をして自分の答えを見つける場所である。」そんなことを遅ればせながら、学生生活の最後の2年間、小野ゼミでの2年間で教わった気がする。その2年間に自分の背骨を手に入れることはできなかったが、まずは来る社会人生活へ邁進することにする。そして、背骨を手にし、表現者となることを目指しつつ、自らを育ててくれた小野ゼミに少しずつでも恩返しをしたい。

エンジン

第7期生 白岩 沙也佳

小野ゼミは自分に合っていると思っていました。もともと仲間と何かを成し遂げるとか、勉強でもサークルでも、深夜になっても妥協しないで完成を目指すことなどが好きだったからです。が、甘かった。その甘さは角砂糖を入れすぎて中身が見えなくなったコーヒーに匹敵するでしょう。夜遅くまでやることは覚悟していましたが、朝日が見えるまでとは聞いてない。こんなに書式のチェックが厳しいなんて聞いてない。週8日ゼミがある（ような錯覚を抱く）なんて聞いてない——！！

それよりも聞いていなかったのは、小野ゼミ生の個性の強さです。特に、最も多くの時間を過ごした7期生。なんじゃこいつらは。本当に驚きました。感動するほど呆れることもあれば、萎縮するほど尊敬することもしばしば。一緒に過ごすほどに、「！」は大量生産されました。この「！」のせいで、何度苦しんだことか。何度泣いたことか。でも、この「！」のおかげで、何度笑ったことか。何度救われたことか。



個性豊かな7期生(著者は前列右端)

他のゼミでも、個性豊かな同期や先輩、後輩がいて、苦しんだり楽しんだり、いい思い出を作れたんじゃないか。3年までの自分は、そう思っていました。でも、卒業を間近に控えた今は、違います。小野ゼミだからこそ、これほど個性豊かな人が集まり、小野ゼミという環境だからこそ、皆の個性が、潜在的な個性まで遺憾なく発揮され、私を苦しめ楽しませた「！」が生まれたのだと思えます。この2年間、先生と、先輩と、同期と、後輩と、小野ゼミ

で苦しんだこと、小野ゼミで楽しんだこと。一日中グル学で過ごしたハタチの誕生日、毎週日曜日は徹夜の日、初酔の夏合宿、英論+白岩のグアム、KUBICで2徹、インゼミ半崩壊、商学会賞受賞を知った誰もいないグル学、チョコファウンテン、破廉恥なあだ名、渋谷会議、チゲ&アスカ、鍋パーティー（終ケース）…。たった2年間の経験が、この先何十年も、どんな人とでもやっつけようとする原動力になる気がする。たった2年間の経験が、この先何十年も、どんな辛いことでも乗り越えようとする原動力になる気がする。小野ゼミで得たものは、本当に本当にたくさんあるけれど、小野ゼミで得た一番大きなものは、これから生きる「エンジン」なんだと思います。小野ゼミの2年間で振り返って思うことを、そこはかたなく書きつくってしまいましたが、小野ゼミで泣き、笑ったことは、長い間、私のエンジンになると信じています。ちょっと気恥ずかしいですが、これが2年間のゼミ生活を振り返った正直な感想です。

最後に…小野先生、森岡さん、千葉さん、池谷さん、窪田さん、6期生の皆さん、8期生の皆、そして、7期生の皆！！「2年間！！本当にお世話になりました！！！」

感謝の気持ちで一杯です。本当に、本当に、ありがとうございました！！

この世は謎だらけ

第7期生 上田 修平

小野ゼミの2年間を書くという事で2年を振り返ってみると、なんとも不思議な事が思い出される。まず、なぜ日吉の廃人と化していた自分が小野ゼミというエグイ場所を選んだのであろう？ 日吉時代、90分間授業を聞いた事のない自分が何時間もグル学に閉じこもって議論出来たのであろう？ 日吉の自分を知っている人からすれば、まさに奇想天外な事が起こっていたと感じるに違いない。なぜ記憶がなくなるまでお酒を飲めるのであろう？ お酒はもともと好きだったが、ここまで酒乱になったのはここ2年間だ。なぜ36時間も寝る事の出来ないスケジューリングをしてしまうのであろう？ 36時間寝てないなう。

正直上記の答えは、全く答えの思いつかない謎である。自分でも分からない。そもそもなぜこの文章を書いているのかもわからない。これから何十年か生きて、様々な事を経験し、死ぬ間際にその答えを知る事が出来たらそれでいいと思う。今はただ、小野ゼミでの2年間で様々な人に頂いたエネルギーがそうさせているに違いないと考えるしかない。

この文章を書いていると何かに気がついた。何かとは、俺の生活は、ゼミ、酒、ゼミ、バイト、ゼミ、バイト、酒、ゼミ、睡眠くらいの割合で構成されていて、本当にエネルギーが持て余っているなど感じていた。でもそれは違っていたのだ。起きた時に浴びる太陽のエネルギー、駅から学校へ歩く道で足から感じる大地のエネルギー、コンビニに寄って店員からもらえる微笑み、そして、ゼミ生活でお世話になった、先輩、後輩、同期、小野先生のエネルギーをすべて吸収していたのだ。つるのや・山ちゃん・バンガロー等でのラリー並の暴走を温かく見守ってくれた先輩。どんなにうるさくても微笑んで流してくれた後輩。さまざまな困難（KUBIC、マケ論）で苦しんでいる俺をどんなにだるくてもフォローしてくれた同期。恐らく自分の数ある愚行は同期の個々人のエネルギーが大きすぎてそれをアホみたいに吸収しすぎたため、核爆発の如く、多大な被害をもたらしたであろう。

そして、本当に馬鹿者の自分を本当に親密に指導して頂いた小野晃典先生。朝の5時でも6時でも指導して頂ける先生は日本各地を探し歩いても早々見つかるものではないと思います。先生の下で勉強出来た事が慶應に入ってからが一番の収穫です。

このように自分は皆に支えられてこの卒業という栄冠を得る事が出来るのである。(書いている時点では卒業はまだ分からない。) また、これからも自分の様々な武勇伝を作っていくと思うので静かに見守っててください。



酒のエネルギーで1つの謎が解決した著者(写真中央)

簡単に

第7期生 氏田 宗利

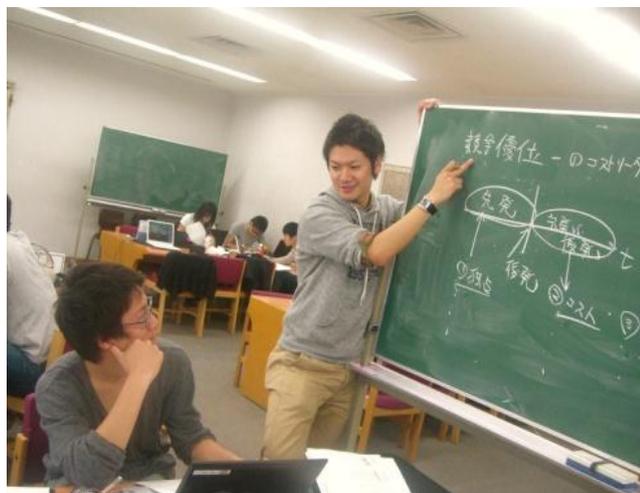
もう、かっこつけるのはやめようと思う。最後なのだから（いや、最初なのだから？）。かっこいい文章ではなく、等身大の自分をストレートに、そして何より、シンプルに表現できる文章。そんな文章を書きたいと思う。これが、今の僕、小野ゼミの卒業を間近に控えた私、氏田宗利が思う、素直な気持ちだ。ふんだんな最上級表現とキザな言い回しを好み、大きな口を叩く傾向のある（あった？）僕が、こんな心境になったのは、きっと小野ゼミでの活動を通じて、「ありのままの自分」を見つめる機会を、数多くもらったからだろう。

「最強かつ最高のゼミ。」これがゼミ長就任時に、僕が掲げたスローガンだ。キザではないが、最上級表現はたっぷり使っている。ゼミの最初の1年間は本当に怒濤のように過ぎていった。「組織を動かすっていうのはこういうこと、組織の意思決定にはこんなプロセスを踏む必要がある。」そんなことを学んだと思う。

最終学年である4年。個人的には、この1年が一番成長できた、もしくは大人になった、そして充実した1年だったと思う。それはたぶん、小野ゼミで密度のギュッと濃い1年を駆け抜け、落ち着き、将来のことにも思いを馳せながら、自分の人生みたいなものを、少しはゆっくりと考えたからだろう。少しは周りにも目がいくようになったらうし、空気も読めるようになったと思う。

他人に無関心だった僕が、はじめて後輩をかわいいと思えたし、先輩を、さりげなくではあるが、しかし、しっかりと尊敬できるようにもなったと思う。「エグゼミ」という言葉からでは想像もできない、ゆったりした、充実した1年だったように思う。でもこれは、「エグゼミ」を体験してからでないと、体感しえない心地なのだろう。

小野ゼミのホームページの入会案内・よくある質問 Q&A のコーナーに、資格試験と対比した形でゼミの特徴を示したこんなフレーズがある。「資格試験のためのダブルスクールは、目に見える単一の目標の達成のために効率的に手引きしてくるのに対して、ゼミ活動というものは、大学の仲間と共に様々なことに取り組む紆余曲折として非効率とも映るプロセスのなかで、知らず知らずのうちに多面的な諸点で自己成長を遂げることができる。」きっとこれは真実なのだと思う。



グル学で同期生のグループワーク中の著者

成長とは・・・

第7期生 横川 直弘

秋学期も残り少ない12月、小野ゼミでは第2回オープンゼミが行われた。小野ゼミの魅力やこの1年での自身の成長を一生懸命伝えようとする8期生の姿を見て、「頼もしくなったなー」という思いを抱いたのと同時に、「果たしてこの2年間で自分はどれだけ成長できたのだろうか」という疑問を抱いた。約2年前に小野ゼミの門を叩いた時、私はエントリーシートに「小野ゼミで成長したい」と書いた覚えがある。4月から社会人になる私は、果たして当時の理想にどれだけ近付けているのだろうか。この疑問に対し、なんとなく成長した気はするが、どこがどのように成長したのかはわからない。そこでより明確な答えを得るために、この2年間で振り返ってみた。3年生の1年間は何をするにも必死で、何をするにしても先輩や同期から刺激を受けていたという印象がある。基礎文献購読、ケース、ディベート、そして論文のどの活動においてもそうした思いがあるが、特に入会直後のケースが最も衝撃的であった。私の属するDチームは、内容と発表の両方において圧倒的な最下位であり、かなりの衝撃を受けた（Dチームのみんな、懐かしいね）。今振り返ってみると、この時受けた衝撃的な刺激が、私をもっと頑張ろうという気持ちにさせたのだろう。4年生の1年間は、後輩が入ってきたおかげか、3年生の頃の自分を振り返ることが多かった。また、前述のように後輩の成長に刺激を受けたという印象である。このように振り返ってみても、自分自身のどこがどのように成長したのかはわからないが、そのかわりに、大学院生や6期生の先輩、7期生、そして8期生の後輩からとても多くの刺激を受けてきた2年間であったということがわかった。ここまで、「刺激」と書いてきたが、それは「この人の〇〇なところがすごいなー」とか「〇〇が以前に比べてすごい」とかそういったことである。若干矛盾しているかもしれないが、自分自身の成長にはなかなか気付かないものの、他人の成長はよくわかるものなのだろう。小野ゼミでの2年間で私が成長することができたとなれば、それは周りの皆さんに刺激されたかであろう。話は入ゼミに戻るが、どのゼミの謳い文句を見ても「仲間」と「成長」の2つが誰かに指定されたキーワードであるかのように入っている。たいがい「仲間」とは「仲良し」と言い換えられる場合が多いと思うが、小野ゼミでの「仲間」は切磋琢磨し合える「仲間」であり、成長への源なのではないだろうか。その点で小野ゼミは他とは差別化されたゼミなのであろう。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。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。2年間本当にありがとうございました。まだまだ未熟な私ですが、今後も現状に満足せずに頑張っていこうと思っています。



最後のゼミでの7期生の集合写真

University Life in Royal Holloway, University of London

第7期生（特別聴講生） 張 一

As many overseas students said, studying in UK really depends on self-discipline. Life here is comparatively different to Asia due to the culture difference. English people are more likely to be alone compare to Asian people always stay in a group. However, they do have some group activities such as parties. But individually, they have their own timetables and plans. There are two major pubs on campus, i.e. Student Union and



ロンドン大学ロイヤル・ホロウェイ校

Medicine (bar name). Every Wednesday and Friday nights, Student Union is crowded with students and their friends clubbing till 3 am. Medicine has the same situation but only on Saturday evening. It is usually working as social lounge for drinking and playing pool. Among the students who attend the activities, Asian students are in the least proportion.

The education system works in UK is the higher education you study, the harder academic requirements will be. So university life here is supposed to be very busy. Basically, we have lectures and seminars which are allocated by the departments. Before the new academic year starts, we need to choose what courses and which seminars we would like to attend. Everyone needs to go to the attributed seminars not like *zemi* at



大学生協：昼と夜

Keio--students need to apply for entering in a *zemi*. Another difference is that there is no typical class for us. We just signed for the courses and attend the seminars. There is no strong relationship between the classmates here, not like *zemi* in Japan because some classes have 300+ people, and to make friends with any of them really depends on “destiny”. (Some of them may have known each year because they studied foundation course before entering the university.) This situation causes many students feel lonely and only stay in their own social circle. Especially for Asian people, there

are Japanese, Chinese, Korean societies and there is no doubt that people like being with whom from the same country.

There are three terms and three holiday breaks each year. But Easter holiday which lasts about 1+ month, is not actually a holiday but a revision period for us. Because once it finishes, the exam term starts. So during Easter, the libraries are crowded, some



小野ゼミ時代の著者

people just sleep over night there to hold the seat. To honest, during the first terms, life seems to be very relaxed because there are only some assignments and presentations. So some students just enjoy social life or go travelling (for example, I only have 3 days classes to attend). However, if one wants to have good grade for the final exams, he/she needs to be diligent continuously during the year, otherwise, the revision period will be a big hassle.

To generalise the study life in UK, I would say it is worthwhile because there are many life skills I have developed as well as some unnoticeable values and experience gained during my years abroad. Although pressure, boring food, loneliness and some other negative feelings exist, even I myself would not believe how strong my mind is being cultivated.



ロンドン大学の友人と（著者は中央）

感恩

第8期大学院生（特別聴講生） 張 晨

中国の諺に「滴水之恩，涌泉相報」とある。これは、他人から受ける些細な恩でも、一生懸命に恩返しすべきだという意味である。私は今、他人から受ける恩は肝に銘じるべきだと感じている。

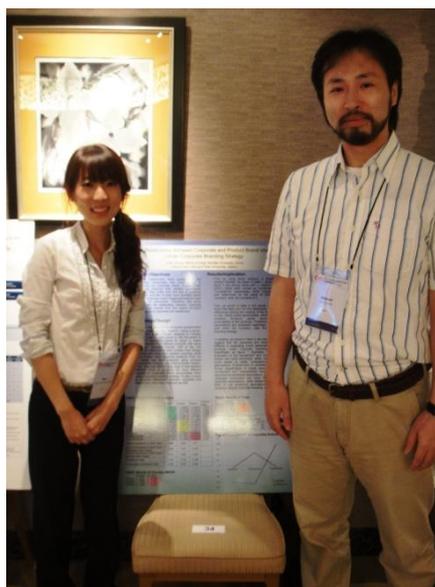
去年の春、私は、短期留学生として日本へやってきました。当初一番心配だったことは、日本語があまり流暢でない私に、日本で友達ができるかどうかということだった。大学の先輩の多くが、留学体験を寂しいという言葉で表していたことが、その気持ちを助長した。そうでなくとも、旅人は異郷での孤独さを感じるものだ。だから、その点については、覚悟を固めなくてはならなかった。けれども、小野先生や



中国中央電視台からインタビューを受ける著者

小野ゼミの大学院生や学部生の皆さんと出会った瞬間、留学生活は全く寂しいものではないと直観することができた。実際、その後の小野先生の親切な御教示や行き届いた御援助を頂き、小野ゼミでは、大学院生たちが互いに助け合っている姿や（その中で、私は助けを受ける一方だったが）、小野ゼミの学部生が勉強や遊びに対して情熱を持って打ち込む姿に接して、温かな気持ちになった。その輪の中にあって、私は常に、自分が短期留学生であることをすっかり忘れて、確かにその一員であるという実感を抱くことができた。そんな暖かな人情味を留学生活に与えてくれた恩人たちに、私は感謝したいのである。

さて、半年間の留学生生活を終えて帰国した後のことを報告したい。帰国後、修士論文を仕上げ、中間発表や査読の段階に入った。それと同時に、就職活動が始まった。忙しい生活や残業が大の苦手な私は、トヨタや日産などの外資系企業への就職機会を放棄し、大学の先生の仕事を探した。しかし、多くの学校は、面接の機会さえも与えてはくれなかった。確かに、修士号だけをもって大学に勤めようとするの



←「世界マーケティング会議 2010」にて学会発表した著者

↓ 小野ゼミ大学院生たちに囲まれて





小野ゼミの仲間



今年3月に著者が赴任する 広東外語外貿大学 南国商学院

も順調に終えて、合格をもらうことができた。2011年3月からは晴れて、ビジネス日本語の先生として、中国広州にある広東外語外貿大学南国商学院に赴任する。教える内容は、貿易実務と初級日本語会話である。この喜びに、改めて恩人たちに感謝したい。

さて、2月3日、中国で最も重要な祝祭日、春節を迎えた。春節は家族団欒を象徴する日であり、新しい祝福と希望を祈る節句でもある。春節前日の大晦日、例年のように、親戚一同揃って年越しの餃子を作り、また、父と爆竹を鳴らした。明るる日以降、街中に年始周りの人々で賑わう風景が見られた。私も、親戚の家に行って新年の挨拶を交わしたり、友だちと集まって遊んだりして、25年目の楽しい春節を過ごした。私の新年に幸福を与えてくれる家族や親友を感謝しつつ、筆を置きたい。



著者近影：春節に、故郷の友だちと

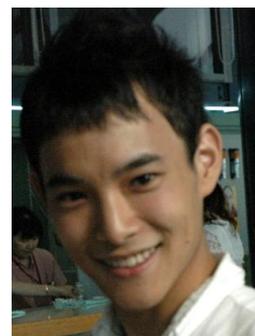
は、容易なことではない。ある面接官は私にこう言った。「あなたがたとえどんなに優秀な人材であっても、我々の学校には要らない。なぜなら、あなたは博士じゃないから。」そんな冷酷な言葉に、私は奮起した。絶対に大学の先生の仕事を見つけてみせると何度も心の中で言った。そして、ついに、クリスマスの日、なんと2つの大学から内定をもらうことができた。そして、同時期、修士論文の答弁

は、容易なことではない。ある面接官は私にこう言った。「あなたがたとえどんなに優秀な人材であっても、我々の学校には要らない。なぜなら、あなたは博士じゃないから。」そんな冷酷な言葉に、私は奮起した。絶対に大学の先生の仕事を見つけてみせると何度も心の中で言った。そして、ついに、クリスマスの日、なんと2つの大学から内定をもらうことができた。そして、同時期、修士論文の答弁

新規ゼミ生（第8期生）のご紹介

第8期ゼミ長 荻野 真央

OB・OGの皆様、はじめまして。小野晃典研究会第8期ゼミ長の荻野真央です。小野ゼミも2011年3月で創立10周年となりました。小野ゼミに入会し、そのような記念すべき年に現役生として立ち会うことができ、また、この紙面上にてOB・OGの皆様にご挨拶をさせて頂くことができ、大変うれしく思っております。私達第8期生は、OB・OGの皆様が築き上げられた小野ゼミの伝統の下で、小野ゼミ生としての自信と誇りを糧に、日々ゼミ活動に精進しております。



そもそも、小野ゼミの伝統とは何でしょうか？『小野ゼミらしさ』とは何でしょうか？他ゼミを圧倒するグル学の利用時間？「キンコーズに急げ！」？人によってその定義は違うかと思いますが、私は、『小野ゼミらしさ』は、3つの特徴に集約されるのではないかと思います。1つ目は「切磋琢磨できる仲間」、2つ目は「ゼミ生主体の風土」、そして3つ目は「熱意溢れる先生」です。以下では、この3つを切り口にして、本年度のゼミ活動を振り返り、小野ゼミの伝統について綴らせて頂きます。

「切磋琢磨できる仲間」——私達8期生も例に漏れず、個性溢れる者が集まりました。ケースやディベート、三田論執筆などで議論に議論を重ね、この1年、誰よりも多くの時間を共に過ごしました。こうして私達8期生は、共に励まし、支え合うことのできる、かけがえのない仲間同士となることができました。そんな仲間と過ごすからでこそ、私達はゼミ活動を心から楽しむことができたのではないかと思います。

「ゼミ生主体の風土」——本年度も、ゼミ生がゼミ運営の主体となり、入ゼミブログの設立、商学部を代表してのオープンキャンパスでの講義、英語での論文執筆など、様々なゼミ活動を行ってまいりました。「やりたい」が実現できる風土があったからこそ、8期生はモチベーションを無限にまで高め、小野ゼミを「エグゼミ」と揶揄されるまでにゼミ活動に熱中させることができたのではないかと思います。

「熱意溢れる先生」——本年度は、三田祭直前、2夜連続で先生宅のパーティールームをお借りして、三田論執筆合宿が行われました。小野先生はご自身の都合も省みず、夜通し私達の研究に付き合ってくださいました。誰よりも小野ゼミを愛し、小野ゼミのことを気にかけてくださる小野先生の熱意溢れるご指導あればこそ、8期生はさらなる高みを目指し、それを達することができたのではないかと思います。

私は、この3つの『小野ゼミらしさ』が渾然一体となって、小野ゼミの伝統を形作ることによって、小野ゼミ生に自信と誇りをもたらすのだと思っています。私達8期生は、この良き伝統を継承して活動してまいりました。来年度も、この伝統を9期生——次代の小野ゼミ生にも、引き継いでもらうべく、一層、ゼミ活動に励みたいと考えています。

以下、第8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。

あいはら ゆか
相原 由佳

入ゼミ副代表

- ✓ あだ名：ゆか
- ✓ 趣味・特技：読書，スポーツ，道を覚えること
- ✓ 理想のタイプ：向井理
- ✓ 好きなマーケティング用語：シナジー効果
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「成」





ふくざわ ひろのぶ
福澤 宏信

本務主務

- ✓ あだ名：ふくざわ
- ✓ 趣味・特技：テニス，ゴルフ，B級グルメ探索
- ✓ 理想のタイプ：容姿端麗で優美な人
- ✓ 好きなマーケティング用語：チャレンジャー
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「為」

ひぐち ゆみ
樋口 優美

入ゼミ代表

- ✓ あだ名：ゆみす
- ✓ 趣味・特技：音楽鑑賞，食べること，弓道
- ✓ 理想のタイプ：背が高くてさわやか，面白い人
- ✓ 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・・・「基」





いしだ よういちろう
石田 陽一郎 商ゼミ委員・三田祭冊子総覧

- ✓ あだ名：いしだ
- ✓ 趣味・特技：音楽，読書，旅行，水泳
- ✓ 理想のタイプ：色々なものを大切にする人
- ✓ 好きなマーケティング用語：側面攻撃
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「戦」

いわさき ゆうじ

岩崎 裕士 外務副代表・OB・OG 会誌編集長

- ✓ あだ名：ゆうじ
- ✓ 趣味・特技：旅行，乗馬，音楽鑑賞，テニス，マリンバ
- ✓ 理想のタイプ：ただともで話せる人
- ✓ 好きなマーケティング用語：ニッチ
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「強」



くろさわ ゆうすけ

黒沢 祐介

本務主査・十ゼミ代表

- ✓ あだ名：くろさわくん
- ✓ 趣味・特技：読書
- ✓ 理想のタイプ：色素の薄いヒト
- ✓ 好きなマーケティング用語：ヒューリスティック
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「拡」

なかむら あずさ

中村 梓

Web クリエイター

- ✓ あだ名：あずあず
- ✓ 趣味・特技：旅行，絵画，コーヒー銘柄当て
- ✓ 理想のタイプ：ラーメンズの小林さんのような人
- ✓ 好きなマーケティング用語：ブランド・エクイティ
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「動」



おぎの まお

荻野 真央

ゼミ長

- ✓ あだ名：まお
- ✓ 趣味・特技：ギター
- ✓ 理想のタイプ：
- ✓ 好きなマーケティング用語：コブランディング
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「殉」

おおはら ゆうき
大原 友城

本務会計

- ✓ あだ名：おおはら
- ✓ 趣味・特技：映画鑑賞，旅行，スノボ，バドミントン
- ✓ 理想のタイプ：いつも笑っていて幸せオーラにあふれている人
- ✓ 好きなマーケティング用語：マネジャー
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「結」



おくの あやこ
奥野 朱子

Web プランナー

- ✓ あだ名：あやこ
- ✓ 趣味・特技：料理，読書，手芸
- ✓ 理想のタイプ：やさしくておもしろい人
- ✓ 好きなマーケティング用語：コーズリレーテッド・マーケティング
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「筍」

さかい ひろあき
酒井 宏明

三田祭企画長

- ✓ あだ名：さかいくん
- ✓ 趣味・特技スポーツ観戦，アニメ鑑賞：
- ✓ 理想のタイプ：かっこいい人
- ✓ 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・・・「凝」



さとう りょうたろう
佐藤 遼太郎

マケ論代表

- ✓ あだ名：さとう
- ✓ 趣味・特技：野球観戦，テニス，ゲーム
- ✓ 理想のタイプ：Dancing Queen
- ✓ 好きなマーケティング用語：ニッチ
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「家」

しまもと きえ
島本 季依

入ゼミプロデューサ

- ✓ あだ名：しまも
- ✓ 趣味・特技：旅行，映画鑑賞，美術鑑賞，街歩き
- ✓ 理想のタイプ：頼りがいのある人，落ち着いている人
- ✓ 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・・・「彩」



すみかわ まさよし
住川 正好

インゼミ代表

- ✓ あだ名：すみよし
- ✓ 趣味・特技：音楽（鑑賞・演奏），現代美術
- ✓ 理想のタイプ：恋愛関係に余裕を持てる人
- ✓ 好きなマーケティング用語：ブル戦略
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「破」

すずき
鈴木 もも

外務代表

- ✓ あだ名：もも
- ✓ 趣味・特技：スキューバダイビング，ダンス，書道
- ✓ 理想のタイプ：アイラインの似合う人
- ✓ 好きなマーケティング用語：マーケット・リーダー
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「家」



うえだ りゅうのすけ
上田 龍之介

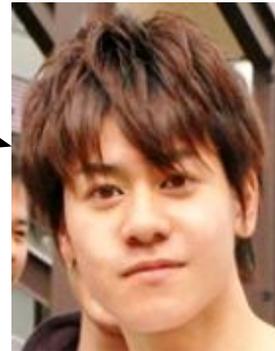
本務企画

- ✓ あだ名：のすけ
- ✓ 趣味・特技：ファッション，映画鑑賞，読書，CAFEめぐり
- ✓ 理想のタイプ：YUKI
- ✓ 好きなマーケティング用語：B to B
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「道」

わがた あきゆき
我田 哲之

入ゼミアドバイザー

- ✓ あだ名：わがた
- ✓ 趣味・特技：フットサル、ピアノ、書道、パソコン
- ✓ 理想のタイプ：やさしいひと
- ✓ 好きなマーケティング用語：ホリスティック・マーケティング
- ✓ 小野ゼミを漢字一文字で表すなら・・・「魂」



第3回入ゼミ説明会后，応援に駆けつけていただいた第7期生有志と，第8期生一同
よろしくお願いたします！！

大学院生のご紹介

第7期大学院生 千葉 貴宏
(第5期OB)

OB・OGの皆様、こんにちは。小野晃典研究会第5期OB(外務代表・OB・OG会誌, Vol.1 編集長)で、現在、大学院修士課程の千葉貴宏です。この「大学院生のご紹介」のページは、小野ゼミOB・OG会誌を編集するようになって初めて企画するページですが、今年度をもって、第3期OBの森岡耕作さんが晴れて大学院を卒業されること、また、今年度から、学外から朴^{パク} 院^{エン}浄さんが入学して小野ゼミの大学院生メンバーとして加入されたことを受けまして企画することにいたしました。以下、大学院生の簡単なプロフィールを掲載し、OB・OGの皆様にご紹介申し上げます。

森岡 耕作 (第3期OB)

現在の学年：後期博士課程(博士課程)3年

研究テーマ：「消費システムにおけるブランド価値のダイナミクス」

この研究は、消費者間のコミュニケーションが、本来的には価値に違いがない個別の製品間に、価値の違い(ブランド価値)を生じさせることを説明しようとする理論的研究です。

今年の成果：「マーケティング・コミュニケーションに対する消費者間の反応差異——ELMに基づく消費者間異質性の再吟味——」, *Discussion Paper, Keio/Kyoto Global COE Discussion Paper Series, DP2009-25*.

最後に一言：小野ゼミを卒業して早6年が経過しようとしています。来年度からは、東京経済大学経営学部にて専任講師として奉職させていただくことになり、学生としての身分に一区切りをつけることとなります。学生の中に小野ゼミで感じたゼミの素晴らしさを次に伝えることができるように尽力したいと思います。今後とも宜しくお願いいたします(国分寺においでの際は是非お声がけ下さい！また、森岡ゼミでのご講演も随時募集中です！！)。



千葉 貴宏 (第5期OB・第7期大学院生)

現在の学年：前期博士課程(修士課程)2年

研究テーマ：「顧客満足規定要因としての負債感概念」

高品質のサービスが、顧客に「申し訳ない」という負債感を抱かせることによって、低水準の顧客満足に帰着する、という現象を説明しようとしています。

今年の成果：“Indebtedness as a Determinant of Satisfaction: An Extension of the Expectancy Disconfirmation Model” (小野先生との共著), *AMA 2010 Winter Educators' Conference Proceedings, Vol.21, pp. 19-20*.

「負債感概念を考慮した3つの顧客満足規定要因モデル」, 修士論文, 他.

最後に一言：修士論文を執筆し、今年、博士課程に進学します(入学試験に合格すれば、の話です)。小野ゼミに入会したとき、「表に出せない細かい自分」を表に出すことを社会的に許してもらったような奇妙な感覚を得たことを覚えています。そんなこんなで、目指すは大学の先生です(実は、先生になるのは小学生の頃からの夢でした)。どうぞ宜しくお願いいたします。



池谷 真剛 (第5期OB・第8期大学院生)

現在の学年：前期博士課程（修士課程）1年

研究テーマ：「ブランドレバレッジ」

既存のブランドを新製品に対して活用する戦略は、ブランドレバレッジ戦略と呼ばれます。私は、当戦略が行われた際の新製品および既存ブランドに対する消費者の態度は、いかなる要因によって規定されるのか、ということ明らかにする研究を行っています。

今年の成果：「嗜好品におけるブランド拡張の成功要因」, 日本商業学会第60回全国大会ワークショップにて学会発表。

“Critical Success Factors of Corporate Co-Branding,” presented at World Marketing Conference, KAMS/SMA.

“Determinants of the Successful Brand Extensions for Luxury Brands” (小野先生との共著), presented at World Marketing Conference, KAMS/SMA.

最後に一言：1年間の留年を経て、現在修士課程の1年生です。小野ゼミに入会し、はや4年が経過しようとしています。年次からすれば、花の中間管理職です。今後とも宜しくお願いいたします。



窪田 和基 (第6期OB・第8期大学院生)

現在の学年：前期博士課程（修士課程）1年

研究テーマ：「広告エンドーサの効果」

広告に起用されている有名人やキャラクターが、消費者の購買行動に及ぼす影響について研究しています。

今年の成果：「エンドーサの属性と広告の有効性の因果的関係に関する実証研究」, 日本商業学会第60回全国大会ワークショップにて学会発表

日本商業学会関東部会にて学会発表

“Resolving Contradictions in Endorser Effectiveness: A Framework for Classifying Endorser,” presented at World Marketing Conference, KAMS/SMA.

最後に一言：何故広告に有名人を起用するのでしょうか…。キャラクターの方が断然いいと思うのに…。賛同してくれる方も、賛同してくれない方も、宜しくお願いします。



朴 院淨 (第8期大学院生)

現在の学年：前期博士課程（修士課程）1年

研究テーマ：「オタクはイノベーターなのか？ オピニオンリーダーなのか？」

ホビー・マーケットのオタク消費者を定義し、彼らの消費パターンとコミュニケーションに関して研究を行っています。

今年の成果：“Effective Luxury Fashion Strategy as a Momentum of National Growth in Global Business,” presented at World Marketing Conference, KAMS/SMA.

最後に一言：韓国・延世大学経営学部を卒業して来日しました。

私自身、日本のサブカルチャー（特にアイドル）に対してオタク度が高いです！ そんな私ですが、どうぞ宜しくお願いします。



最後になりますが、来年度は、第7期生の菊盛真衣さんと、学外からの数名を迎え、小野ゼミは、慶応のマーケティング・ゼミの中で最も多く大学院生を擁するゼミになる予定です。毎週金曜日の大学院ゼミと木曜日の学部ゼミが賑やかになりそうです。ゼミご来訪の折には、どうぞ宜しくお願いいたします。

2010 年度ゼミ活動紹介

第7期ゼミ長 氏田 宗利

小野ゼミ OB・OG の皆様、いつもお世話になっております。小野晃典研究会第7期ゼミ長の氏田宗利です。今年度もお忙しい中、OB・OG 総会にご出席して頂き大変ありがとうございます。私からはゼミ生を代表して、今年度のゼミ活動について、ご紹介させていただきたいと思っております。



少くして学べば壮にして為すあり。
壮にして学べば老いて衰えず。
老いて学べば死して朽ちず。

これは、幕末最高の儒学者の1人である佐藤一斎の『言志晩録』に出てくる有名な言葉です。小野ゼミ OB・OG 皆様は、まさに「壮にして学」ばれている、その真っ只中にいらっしゃると思いますが、翻って、我々現役小野ゼミ生に目を移しますと、この言葉は、『なぜ小野ゼミが「エグゼミ」たるか』という疑問に1つの解答を示す箴言であるかのように感じます。現役小野ゼミ生は、「壮にして為す」ために今、「少くして学」んでいるのではないのでしょうか。

ここでは、我々現役小野ゼミ生が「少くして学」ぶために、今年度どのようゼミ活動を行ってきたかを、簡単ではありますが、網羅的にご紹介させていただきたいと思っております。

今年度は、新たに第8期生18名を迎え入れ、個性豊かな第7期生17名、中国・韓国・モロッコからの留学生3名を含める大学院生6名の、総勢41名という非常に賑やかな顔ぶれで、ゼミ活動を開始いたしました。第8期生の入ゼミ試験の翌日3月26日には、商学会賞授賞式が挙行され、小野ゼミから3本の論文がこの栄誉を勝ち取り、4月には、昨年度から始まった新規プロジェクトである英語論文執筆プロジェクト（通称：英論）によって執筆した論文が、サンフランシスコの国際eビジネス学会において、優秀研究論文賞を受賞するなど、幸先の良いスタートとなりました。

3年生にあたる第8期生は、前期には、基礎文献レポート、多変量解析実習、ケース・メソッド、ディベートといった多様な活動に取り組み、後期には、ゼミ活動のクライマックスである三田祭論文の執筆に全力を注ぎました。4年生にあたる第7期生は、卒業論文執筆といった個人作業から、多変量解析技法のレクチャー資料作成や夏ケース開題、ゼミ運営に関する後輩指導といったゼミ全体に関わるどころまで、幅広くゼミ行事に取り組みました。大学院生は、現役小野ゼミ生のベスト・オブザーバーとして、三田祭論文・卒業論文の徹底指導、現役小野ゼミ生のアウトプットに対してのゼミでの鋭いコメントと、影に日向に大活躍していただきました。

「世代」といった縦軸から今年度の活動をご紹介しますと以上ようになりますが、「活動」といった横軸から今年度の活動をご紹介しますと、まず、研究活動面では、義塾の内部、外部、さらにはグローバルに繋がりをもった1年でありました。塾内では、いわゆる「マケ論」、「インゼミ」の発表会の他に、高橋郁夫研究会・清水聡研究会との3ゼミによるインゼミ・イベントが2度も企画されました。塾外では、中央大学久保知一ゼミナール・関西大学岩本明憲ゼミナールとの3ゼミ対抗のディベート大会が催されました。グローバルという観点では、マーケティング研究の第一線でご活躍されている海外のマーケティング学者の講演会に2度参加し、小野先生がカリフォルニア大学でご研究されていた際の指導教授であるノーベル経済学賞受賞者オリバー・E・ウィリアムソン教授の講演会にも出席いたしました。

課外活動面では、一昨年度に商ゼミソフトボール大会で優勝し強豪ゼミとしてならした小野ゼミも、今年度は商ゼミソフトボール大会において予選敗退でした。しかし、兄弟ゼミである高橋郁夫研究会との試合では、ピンチヒッター小野先生の奇跡的なサヨナラ・ヒットで一矢を報いました。2年連続3位とこちらも名門ゼミとしてならしているフットサル大会では、今年は準優勝という結果でした。ここまで、確実にレベルアップを果たしているのです。来年度にご期待ください。特筆すべき事項といたしましては、春秋ともにゼミで六大学野球慶早戦を観戦し、なかでも春は、サブゼミを明治神宮球場の青空のもとに開き、義塾野球部のリーグ優勝の瞬間に立ち会えたことが挙げられます。感動のあまり涙するゼミ生もいました。

入ゼミ活動面では、今年度も小野ゼミは、「エグゼミ」としての不動の評価を得る一方で人気ゼミの1つに列し、各入ゼミ説明会ではそれぞれ約150名の2年生に小野ゼミのブースに足を運んでもらうことができました。2度行ったオープンゼミではそれぞれ約50名の2年生を呼びこみ、小野ゼミの志願書を約80名の2年生に配布しましたので、現在は、そのうちの多くの2年生が、小野ゼミ独自のエントリー・シートと格闘していることだろうと思います。

私たち4年生は、小野ゼミ再開後3代目にあたる第7期生です。室町幕府や江戸幕府の例が示すように、3代目というのは、その組織の今後を占う上での1つのキーポイントであり、組織の熟成期・安定期でもあります。小野ゼミもその例にもれず、今年度は、昨年度に立ち上げた企画が、継続的に実施されることで、これらの企画が小野ゼミを構成する重要なイベントの1つとして位置づけられることになった1年であったように思います。昨年度に立ち上げた新規プロジェクトである英論は、今年も、インゼミ・チームがその論文を英訳する形で受け継がれました。また、昨年度より挑戦を開始した関西大学ビジネスプラン・コンペティション（通称：KUBIC）は、今年度も小野ゼミの有志が応募し、500組を超える応募者のなかから、2年連続で優秀賞を獲得しました。

「継続」だけでなく、「再開」された企画もありました。今年度は、第7期生が小野ゼミとしては1年ぶりに、三田祭に模擬店を出店しました。スンドゥブ・チゲを提供する「三田純豆腐鍋チゲ&アスカ」です。大好評を博し、三田祭の4日間で合計1,000杯以上を売り上げました。

「継続」や「再開」だけでなく、「新規」の企画もあります。それは、販促会議賞への挑戦です。これは、株式会社宣伝会議が発行する広告業界誌『販促会議』の名前を冠した、セールスプロモーションのアイデアコンテストです。日本を代表する協賛ブランドのプロモーションに関する課題について、具体的なアイデアを案出してパワーポイント10枚以内で表現します。そして、審査の結果、ファイナリストに残ると、「宣伝会議プロモーション&メディアフォーラム」で展示され、来場者の投票によって、各賞が決定さ

れます。今年度は、小野ゼミ第7期生有志が第2期 OG と共に挑み、342点の企画の中からシルバー賞に選出される荣誉に浴しました。

さて、来る3月24日は今年度の商学会賞授賞式があります。小野ゼミからは今年度も、第7期生有志が投稿した論文が、商学会賞を獲得しています。この受賞で、小野ゼミでは、ゼミ再開後、4年連続での受賞者輩出となります。

最後になりましたが、OB・OGの皆様にはおかれましては、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。春合宿には、森本太郎先輩(第3期OB)、田中成幸先輩(第3期OB)がお越しになり、夏合宿には、高木研太郎先輩(第3期OB)、田中成幸先輩(第3期OB)、横山嵩先輩(第3期OB)、有吉智彦先輩(第5期OB)、石川大二郎先輩(第5期OB)がお越しになり、現役小野ゼミ生とともにお酒を飲み、語り明かし、スポーツ・レクリエーションでは汗を流していただきました。10月に開催された塾内就職ガイダンスには、神谷光俊先輩(第2期OB)がゲストスピーカーとしてご招待され、小野ゼミ第8期生を含める義塾の就活生に、仕事内容やご自身の就職活動のことについてお話ししていただきました。三田祭には、上記の諸先輩に加え、白木俊介先輩(第1期)、森岡耕作先輩(第3期)、河野智晃先輩(第5期)、田中照太先輩(第5期)、浅坂絵美先輩(第6期)がお越しくださり、8期生の研究の話聞いてくださったり、差し入れをしてくださったりしました。12月に行われたオープンゼミと、1月に開かれた第3回入ゼミ説明会には、松山昌司先輩(第5期OB)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。今年度最後の本ゼミには、高橋昌代先輩(第5期OG)が先輩の働かれていらっしゃる会社の人財部の方と一緒にゼミに來訪され、現役ゼミ生のケースの発表を聞いてくださり、実務的な観点からコメントをしていただきました。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回オープンゼミ後に、ゲストスピーカーの松山先輩(第5期OB)と共に記念撮影

小野晃典研究会 2010年度 前期スケジュール

月曜日(サブゼミ)		月曜日(本ゼミ)		全体スケジュール	
月日\内容	4限	5限	月日\内容	4限	5限
4月5日	第1回ケース中間発表	ガイダンス	4月8日	英書講読	第1回ケース発表
4月12日	役割特決め	相関分析・回帰分析 (千葉)	4月15日	英書講読	第1回ディベートA問題 (荻野・黒次・佐藤・住川) KUBIC中間発表・1(7期)
4月19日	英書講読	段階的回帰分析 (岸本)	4月22日	第1回ディベートA発表	海外マーケティング合同講演会・1
4月26日	英書講読 第2回ケース問題 (相原・樋口・大原・真野・酒井・我田)	1検定・分散分析・多重比較分析 (市村)	4月29日	昭和の日	
5月3日	憲法記念日		5月6日	第2回卒論中間発表・1 (千葉・橋本・木本・岸本)	第2回ケース発表
5月10日	2検定 (松本)	英書講読	5月13日	第2回卒論中間発表・2 (松本・澤井・白石・氏田・横川)	第1回ディベートB問題 (福善・石田・岩崎・橋)
5月17日	因子分析 (中川・氏田)	英書講読	5月20日	第2回卒論中間発表・3 (日浦・菊盛・諸角・澤水)	第1回ディベートB発表
5月24日	クラスター分析(藤本・諸角)	海外マーケティング合同講演会予習会 (岸本・澤井・日岩)	5月27日	院生研究発表会	海外マーケティング合同講演会・2
5月31日	慶早戦観戦:塾野球部応援		6月3日	第1回インカレ・ディベート中間発表A (7期vs8期)	第1回インカレ・ディベート中間発表B (7期vs8期)
6月7日	判別分析 (木本)	第2回インカレ・ディベート中間発表 (8期プレゼン形式)	6月10日	KUBIC中間発表・3 (市村・中川・小野・白岩・上田修)	第3回インカレ・ディベート中間発表 (8期プレゼン形式)
6月14日	主成分分析・正準相関分析 (日浦)	英書講読	6月17日	第2回卒論中間発表・4 (市村・中川・小野・白岩・上田修)	KUBIC中間発表・4 (8期)
6月21日	選好回帰分析・コンジョイント分析 (澤井・白岩)	英書講読 データ解析問題 (中村・島本・鈴木・上田龍)	6月24日	企業訪問(キリン横浜ビアビレッジ)	
6月28日	共分散構造分析 No.1 (菊盛・上田修)	共分散構造分析 No.2 (白石・横川)	7月1日	第3回卒論中間発表・1 (千葉・木本・澤井・白石)	データ解析発表
7月5日	第1回フリー・ディスカッション(十ゼミ)	第2回フリー・ディスカッション(マケ論)	7月8日	第3回卒論中間発表・2 (市村・松本・小野・白岩・上田修)	オープンキャンパス会議・1
7月12日	交換留学入会予備選考事前会議	前期反省会	7月15日	休講(土曜日振替)	
					卒業アルバム撮影(6/24・木) 第1回入ゼミ全体説明会(6/26・土)
					第2回卒論中間提出日(7/1・木) 十ゼミ代表者会議(7/3・土)
					慶ちゃん送別会(7/8・木)
					テスト期間(7/16・金~7/27・火) 前期納会(7/27・火)

小野晃晃典研究会 2010年度 後期スケジュール

月曜日(サブゼミ)		水曜日(本ゼミ)		全体スケジュール	
月日\内容	4限	5限	4限	5限	その他
9月27日	英書講読(白石)	第3回ディベートA問題(10ゼミチーム)インゼミFD	KUBIC模擬プレゼン	第3回ディベートB問題(マク論チーム)第2回3大論文プロジェクト中間発表	10ゼミ中間発表会@早稲田大学(25日・土) KUBIC本選会@関西大学(2日・土) AAA産学勉強会(2日・土)
10月4日	英書講読(白石)	第3回ディベートA発表	第3回卒論中間発表-1(岸本・松本・諸角・白石)	第3回ディベートB発表	ソフトボール大会予選(5日・火) 第3回卒論一斉提出(7日・木)
10月11日	体育の日		1分間模擬スピーチ(荻野) 第3回卒論中間発表-2(菊盛・中川) 第1回OPゼミDB問題(マク論チーム) 第3回卒論中間発表-4(千葉・木水・白石・白岩・櫻川) 第1回個別説明会模擬プレゼン(黒沢・白石) 第3回卒論中間発表-5(橋本・氏田)	第3回ケース・メント発表 (橋本・氏田・中村・奥野) 第3回卒論中間発表-3(日浦・岸本・小野・澤井・清水・上田)	第2回入ゼミ説明会@日吉(16日・土) オリバー・E・ウィリアムソン教授ノーベル賞記念シンポジウム(16日・土)
10月18日	英書講読(白石)	時系列データ解析(清水・小野)		第3回ケース・メント発表	
10月25日	休講(卒論・3大論文追い込み期間)			第3回3大論文プロジェクト中間発表	
11月1日	千葉さん研究発表 第1回入ゼミ対策会議	第1回OPゼミDB発表	第1回OPゼミDB問題(橋本・氏田) 第2回個別説明会模擬プレゼン(佐藤・菊盛) 第4回卒論中間発表-1(岸本・白石)	第1回OPゼミDB発表(第1回OPゼミハルサー)	工作機構早大市見学(2日・火) 第4回卒論一斉提出(4日・木) 慶應義塾新学会賞応募説明(5日・金 17:00) 10ゼミ代表者会議
11月8日	第1回OPゼミ@日吉(OPゼミDB発表)		第4回卒論中間発表-2(菊盛・木水・松本・中川・氏田)	第4回3大論文プロジェクト中間発表	第1回OPゼミ@日吉(8日・月) 第1回個別説明会@日吉(8日・月) 10ゼミ代表者会議
11月15日	三田祭パネル発表				10ゼミ論文提出①切(20日・土) 第2回個別説明会@日吉(15日・月) 三田祭(20日・土~23日・火)
11月22日	三田祭		第4回卒論中間発表-3(千葉・橋本・澤井・清水)	10ゼミ中間報告会(模擬プレゼン) インゼミ中間報告会(模擬プレゼン)	三田祭打ち上げ& 定例コンパ(23日・火)
11月29日	英書講読(千葉さん)	大学院のすゝめ(羅田さん・菊盛)	第4回卒論中間発表-4(小野・櫻川) マク論中間報告会(模擬プレゼン)	10ゼミ再プレゼン インゼミ再プレゼン	第5回卒論一斉提出(2日・土) インゼミ発表会(4日・土) 10ゼミ発表会(4日・土)
12月6日	英書講読(千葉さん)	第2回OPゼミケース問題 第2回入ゼミ対策会議	第4回卒論中間発表-5(菊盛・岸本・小野・白石・澤井・中川)	マク論再プレゼン	
12月13日	英書講読(千葉さん)	第2回OPゼミケース発表	第2回OPゼミハルサー	『21世紀の経営』特別聴講マク論再プレゼン 卒論特別個別指導	入ゼミ個別質問会@日吉(16日・木) マク論発表会(18日・土)
12月21日	第2回OPゼミ@日吉(OPゼミケース発表・OB・OG講演会)		天皇誕生日・冬季休業		第2回OPゼミ再ハルサー(20日・月) 第2回OPゼミ@日吉(21日・火) 卒論提出①切(21日・火) 冬季休業(23日・木~5日・木)
1月8日	冬季休業		8期生卒論テーマ発表 7期8期合同ケース問題		AAA産学勉強会(8日・土)
1月10日	成人の日		7期8期合同ケース発表		第3回入ゼミ説明会@日吉(15日・土)
1月17日	8期生卒論テーマ再発表(奥野・島本・橋・上田)	2010年度後期反省会	試験期間		秋学期末試験(20日・木~29日・土)
1月27日	試験期間		OB・OG総会&後期納会		プロモーションナル・マーケティング学会(3月22日・火) 入ゼミ返答録(3月7日・月) 入ゼミ願書提出(3月16日・木) 入会選考(3月24日・木)

第8期 共同研究プロジェクト紹介

マ
ケ
論

慶應マーケティングゼミ合同研究報告会

eクチコミのプラットフォームが製品購買意図に及ぼす影響 —消費者関与に着目して—

消費者はどのように Web 上のクチコミ (eクチコミ) を処理して購買を行うのか。我々は, eクチコミにおける消費者購買意思決定プロセスに関して, eクチコミが掲載される Web サイト (プラットフォーム) を考慮した新たなモデルを構築した。そして, プラットフォームが eクチコミにおける消費者購買意思決定プロセスに影響を及ぼすことを示し, さらに, 消費者の製品に対する関与度が上記のプロセスに影響を及ぼすことを示した。



マケ論研究代表
佐藤 遼太郎



高橋ゼミ生とのニセ恋愛疑惑
樋口 優美



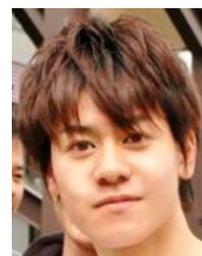
ダンシング・クイーン
鈴木 もも



チームーリア充
相原 由佳



なんちゃってゼミ長
萩野 真央



浪速のプレイボーイ
我田 哲之

今年のマケ論は、テーマが順調に決定したものの、論文執筆を終えるまで数多くの壁に衝突してきました。既存文献の読み直しを強いられ、分析結果が出ず、3大論文チーム中、最も活動が遅れていました。しかし、メンバー6人で一致団結し、無事に論文を完成させ、報告会では好評価をいただきました。大学院生の方々、マケ論チームをはじめとする第7期の先輩の方々、共に高めあった同期、そして、半年間、手厚いご指導をしていただいた小野先生、本当にありがとうございました。

十

関東十ゼミ討論会

ゼ

ミ

サービス・リカバリー満足の規定要因

ーリレーションシップに着目してー

サービスにおいて、サービス・リカバリーと企業と顧客間のリレーションシップはいずれも非常に重要な概念であるが、その両者に着目した研究はほとんど行われていなかった。企業と顧客間のリレーションシップがサービス・リカバリー満足に影響を及ぼしてはいるのだろうか。研究の結果、「不一致」を介して負の影響を及ぼし、「衡平性」を介して正の影響を及ぼしていることが見出された。



十ゼミ研究代表
黒沢 祐介



抜群の安定感
酒井 宏明



コツコツやります！
岩崎 裕士



見守るビッグ・ママ
島本 季依



石橋を叩いてみる
石田 陽一朗



本気になったよ！
大原 友城

十ゼミ論文チームが発足したときは、「安定感のあるチームだな」という印象でした。しかし、その期待は脆くも崩れさりました。全く決まる気がしないテーマ、ほとんど理解できない英語の既存文献、難解な「衡平性」の概念、白紙で戻ってくる調査票…。本当に多くの壁がありました。それでも最後に本当に納得の行く形で論文を完成させることができたのは、第7期の先輩、大学院生の方々、そして何より小野晃典先生の熱心なご指導があったからこそです。本当にありがとうございました。

イ
ン
ゼ
ミ

異分野インゼミ研究報告会



インゼミ研究代表
住川 正好

Determinants of Consumers' Intention to Browse in Online/Offline Stores

Nowadays, retailers come to observe consumers' browsing behavior in online stores as well as in real stores. The study examines the effects of Arnold and Reynolds's (2003) hedonic shopping motivations, i.e., value motivation, role motivation, adventure motivation, social motivation, gratification motivation, and idea motivation on browsing intention, and the differences between the effects in online stores and those in real stores. The results of the structural equation modeling with multiple population analysis showed that three motivations—social motivation, gratification motivation, and idea motivation—affect consumers' intention to browse real stores, whereas four motivations—value motivation, adventure motivation, social motivation, and idea motivation—affect browsing intention in online stores. There are significant differences between browsing intention in real stores and that in online stores. This is the first step to examine the effects of hedonic motivations on browsing intention and, thus, this research must be a contribution to shopping behavior.



奥野 朱子

熱血白金セレブ



中村 梓

マメなお菓子女子



上田 龍之介

ムードメーカー？



福澤 宏信

日本語よりは英語

今年のインゼミは、昨年の英論チームの意志を受け継ぎ、英語で論文を執筆するという目標を掲げてスタートしました。初めの意気込みは良かったのですが、そう簡単に進むわけもなく、テーマ決めでとても悩み時間をかなり掛けました。しかし、たくさんの人たちのおかげで無事にテーマが決まり、その後はスムーズに執筆活動は進み、無事に英語論文は完成しました。論文を執筆できたという達成感のみならず、インゼミ報告会でも満足いくプレゼンができ、本当に充実したプロジェクトでした。今後は小野先生の力添えのもと、英文ジャーナルに論文を投稿する予定ですが、ひとまず執筆は完了です。第7期の先輩方、千葉さん、池谷さん、森岡さん、窪田さん、朴さん、ご指導ありがとうございました。また、第6期のインゼミチームの王さん、小早川さん、佐々木さん、田中さん、みなさんの三田祭論文は、論文テーマを決める上で重要な参考文献として引用させて頂きました。ありがとうございました。そして、小野先生、三田祭ギリギリまで、そして年が明けてからも英語論文のご指導を丁寧にしていただき、ありがとうございます。論文投稿まで、今後もよろしく願っています。

第7期 卒業論文テーマ紹介

千葉 将太 「ブランド・ネームの音素がブランド態度に及ぼす影響」

我々が普段目にする製品には、さまざまなブランド・ネームが冠されているが、そうしたブランド・ネームの音素によって、その言葉の印象が変わると主張する研究者がいる。しかし、音素に関する既存研究は心理学や音声学の側面から行われており、マーケティング的な観点から行われている研究は乏しい。そこで本論は、製品に冠されるブランド・ネームの音素が消費者のブランド態度に及ぼす影響を分析し、学術的・実務的含意を提供する。

橋本 賢治 「ナンバリングが消費者心理に及ぼす影」

企業が製品の名前をつける際に、製品名の後に世代を表す数字をつけるネーミングの方法が用いられることがある。しかし、その一方で、副題を付与するネーミングの方法や、数字と副題を併用するネーミングの方法が用いられることもある。本論は、それらのネーミングの間において、消費者の当該ブランドの既存製品、新製品、および将来発売されるであろう製品に対する態度に与える影響にどのような差異があるかを明らかにすることを目的とする。

日浦 一樹 「待機経験がサービス評価に及ぼす影響」

消費者はしばしばサービスを利用する過程で待たされている。この待機経験が消費者のサービス評価に影響を及ぼすということが既存研究により明らかにされている。しかし、その影響の差異を待機場面やサービスの種類で比較した既存研究は存在しない。本論は、場面の異なる待機経験間や種類の異なるサービス間において、消費者のサービス評価に及ぼした影響にどのような差異が存在するのか明らかにする。

菊盛 真衣 「eクチコミが消費者に与える影響 ——クチコミの正負と掲載順に着目して——」

eクチコミが消費者購買行動に与える影響は日増しに大きくなり、eクチコミに関する研究も増加の一途を辿る。その中で、クチコミの正負に着目した既存研究は存在するものの、正負の割合の変化が消費者心理に与える影響、さらには正負のクチコミの掲載順に着目した研究は皆無である。そこで本論では、分散分析を用いて、クチコミの正負の割合と掲載順が消費者心理にいかなる差異をもたらすかを分析する。

木水 祥 「日本におけるリテールバンキング選択意図の規定因分析」

現在、多くの人々が口座への預金や株式運用等のために金融機関を利用している。そして、消費者ニーズの多様化、法律の規制緩和等の要因によって多くの金融機関が誕生し、金融業界の競争は激化している。銀行利用者の増加および金融業界の競争激化に伴い、消費者の銀行選択意図に関する研究は欧米を中心に進んでいった。しかし、日本における消費者の銀行選択意図に関する研究はまだ進んでいない。そこで、本論は日本における消費者の銀行選択意図のプロセスに関する独自の概念モデルを構築し、銀行利用者データを用いて実証研究を試みる。

岸本 啓太朗 「オンライン情報探索におけるウェブサイトの継続利用意図規定要因

——消費者の専門性に着目して——

昨今、無数のウェブサイトが存在する状況において、消費者に継続的に利用されるのは、いかなるウェブサイトであろうか。また、消費者の専門性の高低によって、ウェブサイト継続利用意図にいかなる差異が生じるのであろうか。本論は、このような問題意識の下で、消費者の専門性に着目しつつウェブサイト継続利用意図の規定要因モデルを構築する。そして、消費者データを用いて共分散構造分析を行い、学術的・実務的含意を提供する。

松本 奈保子 「偽物ブランドが正規ブランドの評価に及ぼす影響

——偽物ブランドのマーケティング要素に着目して——

世の中には数多くの偽物ブランドが正規ブランドの評価に及ぼす影響についてあらゆる分野の研究者が解明を試みている。しかし、それらの試みの多くはマクロ的な視点に立って行われており、偽物ブランドが正規ブランドに及ぼす影響について消費者心理の観点から行われた研究は数少ない。そこで本論は、偽物ブランドが消費者の正規ブランドの評価に及ぼす諸影響の概念モデルの構築を試み、さらに実証分析によってモデルの経験的妥当性を吟味する。

諸角 陽太 「広告音楽がブランドに対する態度に及ぼす影響——音楽の種類に着目して——

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。

中川 美穂 「期間限定パッケージの有効性」

シーズンごとのイベントにあわせて、中身は変えずにパッケージのみを一時的に変更する商品がある。期間限定のパッケージに魅かれて消費者の購買意図が増す場合も考えられる一方、パッケージが変わっても製品の味や形は同じである、ということから、消費者の購買意図は変化しない場合も考えられる。本論では、イベントごとの差異や消費者のロイヤルティの高低にも着目し、期間限定のパッケージの有効性について解明していく。

小野 杏奈 「製品への格付けが消費者の情報探索行動に及ぼす影響」

テレビや雑誌などで発表された格付けは、購買前の製品評価が困難である製品の選択基準として、消費者にしばしば利用される。格付けは消費者の情報探索行動に大きな影響を及ぼすと考えられるが、これに関する既存研究はほとんど存在しない。そこで本論は、格付けが消費者の情報探索過程における知覚に及ぼす影響の存在を明らかにするとともに、情報取得媒体や格付けの属性によって異なる影響力の差異を、分散分析を用いて解明する。

澤井 友香里 「ラグジュアリーブランドのインターネット販売がブランド態度に及ぼす影響」

近年、インターネット販売を始めるラグジュアリーブランドが多くなっている。オンライン店舗を出店することによって、実店舗が利用困難な消費者も気軽にラグジュアリーブランドを購入することができるようになった。しかし、その気軽さがそのラグジュアリーブランドに対する消費者の態度を低下させてしまう恐れもある。本論は、このようなラグジュアリーブランドのインターネット販売が消費者のブランド態度に及ぼす正／負の影響を解明する。

清水 啓介 「イノベティブな製品カテゴリーにおける老舗ブランドの有効性」

ブランドは、長期にわたって存在し続けることによって、老舗として強固な力を手にする。しかし、車やゲームなどのイノベティブであることを要求される製品カテゴリーでは、老舗というイメージがイノベティブという理想のイメージと矛盾してしまう。ところが、ゲーム・ブランドのプレイステーションのように、昔の製品ブランドの利用例もある。そこで、本論は、イノベティブな製品カテゴリーにおける消費者態度形成における老舗ブランドの有効性を模索する。

白石 幸太郎 「製品パッケージにおける社会貢献活動情報が消費者の製品購買に及ぼす影響」

企業は社会貢献活動によって消費者の製品購買を促進することができる、ということが既存研究によって示唆されている。しかし、社会貢献活動が製品と適合していなかったり、過度に広告訴求されたりした場合には、その限りではないかもしれない。本論は、企業の社会貢献活動情報の内容および訴求度を操作した複数種類の製品パッケージを刺激として消費者に提示し、その企業の製品に対する購買意図の差異の分析を試みる。

白岩 沙也佳 「ローカル製品購買意図の規定因分析——当地販売と当地外販売の差異に着目して——」

一般的に特定地域でしか販売されないローカル製品が、当地外で販売される場合がある。その場合、消費者の購買意図規定因やその影響力の大きさは、当地で販売される場合とは異なると考えられる。本論は、ローカル製品購買意図規定因を明らかにした上で、当地・当地外という2つの販売状況下における規定因の差異およびその影響力の差異を解明する。

上田 修平 「タイムセール時における消費者購買意思決定プロセスの製品間差異」

タイムセール品の消費者購買意思決定プロセスに着目した既存研究は希少とはいえ存在するが、それらの研究は、1) 消費者が値引きを品質劣化に帰属する恐れのある生鮮食料品と、2) それ以外の製品が、タイムセール品の購買意図に及ぼす影響の差異には着目していない。そこで、本論は、多母集団同時分析法を伴った共分散構造分析を用いて、タイムセール品の消費者購買意思決定プロセスにおける上記の製品間差異について実証分析を行う。

氏田 宗利 「ブランド態度に対する否定的なeクチコミの肯定的な影響プロセス」

近年、eクチコミは、消費者購買行動に少なからざる影響を及ぼしている。そのなかで、否定的なeクチコミは、否定的な影響を及ぼすと多くの既存研究によって主張されてきたが、特定の条件下では肯定的な影響を及ぼすことがわかっている。しかし、そうした現象が、いかなる心理プロセスを通じて生成されるのかは、未だに解明されていない。そこで、本論は、この心理プロセスを描写した独自の概念モデルを構築し、実証分析を試みる。

横川 直弘 「垂直的拡張が拡張ブランドに及ぼす影響」

現在、多くの企業が既存製品と同一カテゴリーへのブランド拡張である垂直的拡張戦略を採用している。ブランド拡張戦略には、拡張新製品に影響を与える側面と拡張ブランドに影響を与える側面が存在する。しかし、後者の拡張新製品が拡張ブランドに与える影響に関しては実証研究がほとんど存在しない。そこで、ブランド拡張前後での拡張ブランドに対する消費者の態度変容を規定する要因を探り、垂直的拡張が拡張ブランドへ及ぼす影響を解明する。



2010年度最後のゼミにて

夏合宿ケースメソッド紹介

サッポロビールの挑戦 ——低アルコール飲料市場への再参入——

チューハイ・カクテル系から構成される「低アルコール飲料」市場への再参入を決定したサッポロビールは、現在、新製品の味やフレーバーを他社との共同開発する道を模索している。その際、考えられうる多様な選択肢のうち、どの企業と提携先とするべきか、どのようなブランド名を新製品に冠して市場投入すべきか、そして流通・製品・価格・プロモーションの4P戦略をいかにすべきか、という課題が本ケースの焦点である。

開題者紹介



たすけてほしいときにはたすけてほしいという。できないときにはできないという。そしたらみんながささえてくれる。たくさんのことをまなばせてもらいました。たくさんのにめいわくをかけました。でもまだまだはんせいしなければならぬことばかりです。そつぎょうごもささえてください。白石 幸太郎

3年生にとってキツイはずの夏ケースなのに、開題するうちら4年が夏合宿に行くバスの中でエグリ、合宿中にエグリまくるなんて、やっぱりここは小野ゼミなんだなって、思いました。でも、一緒に苦しむメンバーがこのメンバーでよかったです(´_`) もう少し早くからちゃんとやれば良かったって話。菊盛 真衣



4年生って、夏合宿で徹勉強するんだっけ...?? なんかやたらと徹夜した気がします。合宿直前の追い込みで合計6泊7日!! 8期生に開題し終えた瞬間は、達成感・開放感よりも眠気が襲ってきました。今思うと、なんだか懐かしい思い出です。たぶん、ネクターサワーは一生忘れない気がします(笑) 木水 祥

夏ケースは合宿中に解くものだと思っていましたが、まさか合宿中に執筆することになるとは... (笑) 手伝ってくれた杏奈さん、本当にありがとう。飲み会では梅酒専門の私ですが、今回のケース作成を通じてかなりビールの知識が付いたのでいつかビールにも挑戦してみたいと思います。いつか。松本 奈保子



合宿前日の昼までは、数時間後に修ちゃんからヘルプの電話がかかってきて、そのまま徹夜で開題を手伝うことになるとは、1ミリも思っていませんでした。開題の正式メンバーに昇格するほど、がっつり働かせていただきましたが、いい思い出になった…かな? 開題班&千葉さん、お疲れさまでした! 小野 杏奈

今回の私の最大の仕事は、合宿前日に杏ちゃんにエマージェンシーコールをしたこととあります。2番目の仕事は、合宿当日に奥野さんにプリンタを借りる依頼をしたこととあります。3番目の仕事は、合宿先でプリンタがインク切れをおこすことが案じられたのでインクを買いに行ったこととあります。上田 修平



国際 e ビジネス学会優秀論文賞受賞報告

英語論文執筆プロジェクトとは...?

英語論文執筆プロジェクトとは、1人でも多くの人に論文を見てもらいたいというゼミ生の熱い思いから、マーケティング発祥の地アメリカの主要な言語である英語で論文を執筆し、学者と学生が分け隔てなく発表できる海外の学会に投稿し、審査を経て発表権を得ることを目標とした研究プロジェクトです。我々は国際 e ビジネス学会を投稿先として選択し、投稿しました。その結果、サンフランシスコでの学会発表権を得ただけでなく、数百本の論文の中から優秀賞に選ばれました。

英論メンバー紹介



当たり前のように朝から晩まで話し合う。徹夜もたくさんした。現状に満足せず、時間がある限りより良いものを追求する。この小野ゼミの精神こそ、自分がこの1年間で頂いた最高の賞ではないだろうか。

日浦 一樹

人前で華々しくプレゼンした他の論文チームと比べれば、英論は学会に提出したものの、目に見える成果がなかなか得られず、何となく残念な印象が私の中にはあった。これでみんなと肩を並べて、論文頑張った！って言い切れます。

菊盛 真衣



昨年の春合宿にて、みんな英語がそんなに得意でないにもかかわらず、なぜかその場のノリで、英語で論文を書いて海外に投稿することに決めましたが、あの時のノリが、まさかこのような形なるとは思いもよらなかったです。

岸本 啓太郎

帰国子女のくせに英語が苦手な私にとって、英語論文の執筆という困難な課題に挑戦することは非常に勇気のいることでした。しかし小野ゼミ屈指のキャラの濃いメンバーを信じて一歩踏み出したことにより、身の丈を超えるような大きな成果を上げることができました。

松本 奈保子



英語で論文を執筆し、学会に提出はしましたが、正直自分達がどのくらい凄いことをしたのかという実感が持てていなかった私にとって、賞という形に残すことができたことは、非常に大きな達成感につながりました。きっと優秀賞の価値も把握しきれていないでしょうが、充分すぎるほど満足しています。中川 美穂

他の論文チームが、華々しくプレゼンテーションをする姿を内心羨ましく思っていたあの頃、満場の拍手に包まれた同期生の「やりきった」という顔つきが目には眩しく映っていました。けれど、今の私の顔も、きっと、「やりきった」顔になっているのだと思います。

氏田 宗利



インカレ・ディベート報告

第8期生 黒沢 祐介

◆インカレ・ディベートとは…？

小野ゼミは兄弟ゼミである中央大学久保ゼミと、2009年からディベートを行っています。2010年からは、久保ゼミの元兄弟ゼミで小野ゼミとは義理の兄弟ゼミにあたる関西大学岩本ゼミも参加し、合計3ゼミとなりました。小野ゼミは、1つのマーケティング問題を2つの立場から討論し、当該問題についての深い洞察を得るためにディベートを行っています。文化の異なる他ゼミと論を交えることで、小野ゼミにはない違う角度からの洞察を得ることができます。



本番直前で緊張気味の8期生

◆活動後期

6月12日、インカレ・ディベート本番が行われたこの日に至るまでには、壮絶なドラマがあった。

小野ゼミに入会してからまだ2カ月で、初々しさの残る8期生達は、5月の中旬からディベートの立論を組み立て始めた。テーマは、「完成品メーカーは部品メーカーのマーケティングを支援すべきか否か」「スポーツ・スポンサーシップは、スポンサー企業のプロモーションとして有効か否か」の2つである。ディベートの立論の組み立て方など全く分かっていなかった8期生であったが、「やればできる!!」という、経験的妥当性も根拠もない謎の自信を持っていた。

しかし、5月中旬に行われた7期生との模擬ディベートでその自信は脆くも崩れ去った。まさに、完敗、フルボッコ状態。7期生に「大丈夫?」と本気で心配をさせてしまう程であった。それから、1週間かけて立てた論を全て一から考え始めた。毎日朝から晩ま



立論する著者



鈴木は渉外でも活躍しました



大学院生の窪田さんに講評していただきました

でグループ学習室にこもり、全員で立論を考えた。それでも納得のいく立論は完成できず、ディベート本番 1 週間前に行った模擬プレゼンでもまたもやフルボッコ。立論が完成しない、さらに小野ゼミが対外ディベートで無敗であるというプレッシャーが 8 期生にのしかかる。それからは、「朝から晩まで」ではなく「朝から朝まで」必死になって考えた。ファミレスのおばさんには何度も嫌な顔をされた。

そして当日。直前まで発表用資料に修正を加え、ディベート開始 10 分前から印刷を始め、猛

ダッシュで教室に駆け込んだ。そして迎えたディベート本番。結果は、オーディエンスにも助けられて辛勝。このときは本当にうれしかった。ボロボロになって、先輩・先生に助けられて、もう自分たちの力なんてほとんど関係ないようなものだったが、それでも必死に頑張っ、結果が出せたことは本当にうれしかった。こうしてインカレ・ディベートは幕を閉じた。



ディベート後に撮影された 3 ゼミ合同の集合写真（小野ゼミ生は左側一帯）

KUBIC 入賞報告

第7期生 千葉 将太・橋本 賢治

◆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2日（土）、KUBIC本選会。この日に至るまでには数多くのドラマがあった。ドラマの幕開けは、窮地に陥った2者が1つの条約を締結したことにあった。良いプラン案が思いつかない千葉と、アイデアは沸くがそれをプラン化することができない橋本。この2者が互いの弱みをカバーしあうため、力を合わせるようになった。

条約締結は功を奏し、われわれは6つの案を提出することに成功した。プランを提出し終えた橋本、千葉の顔は安堵の色に溢れていた。このとき、我々がまさか本選会に残ることができるとは夢にも思っていなかった。

寝耳に水とはこのことをまさに言うのだろう。見知らぬ番号、「06—」からかかってきた電話を何気なくとる。「いまさら内定取り消しか？」などと多少の恐怖におびえながらとったその電話の先にいたのは、関西弁の女性だった。言っていることがはじめはよくわからなかったが、本選会への出場を依頼されているのだと、少し間をおいてからわかった。ドッキリではないだろうかと思いつつも、プラン名を尋ねてみると「リポビタンDグミ」だというから驚きである。そんなこんなで、我々は新たなスタートを切ることになった。

橋本の内定先は言わずと知れたリポビタンDの製造元、大正製薬である。我々はずすぎた真似だとしり

つつも、橋本の特権を生かして大正製薬のブランドマネジャーからアドバイスをしてもらおうと考えた。訪問当日。対面形式で、雑談のようにアドバイスをいただこうと想定していた我々が甘かった。現地に着くと、おもむろにプレゼンテーションを行う壇上へ通された。そこには錚々たる社員の方々が並んでいた。今後もこのような無茶ぶりを受けて橋本は成長していくのだな、と千葉は傍で思いつつ、スライドをめくするために「Enter キー」を懸命に押し続けた。発表が終わり、フィードバックを頂くことになった。さすがは、天下の大正製薬のブランドマネジャー。我々の稚拙なプレゼンテーションに対して、貴重なアドバイスを惜しみなく、溢れんばかりに下さった。また、ブランドマネジャーに取り次いで下さった人事部の方々からは、リポビタンD グッズとおいしい夕飯をいただき、非常に有意義な訪問となった。このご恩をお返すするためにも悔いのない結果を残そうと我々は誓いを立てたのだった。

我々の拙いプレゼンテーションを改善するために、ゼミ合宿のひと時を割いて模擬プレゼンが開かれた。我々は合宿先へのバスのなかでも発表準備を行い、万全の態勢で発表に臨んだ。発表の際には先日の訪問の際にいただいた「リポジャン」(大正製薬社員が販売促進を行う際に着用するとされるジャンパー)を着用し、大正製薬社員になりきって発表を行った。先生をはじめ、先輩方、同期、後輩からさまざまなご指摘をいただき、非常に実りのある時間となった。秋学期第1回目の本ゼミで、再び模擬プレゼンの機会を頂いた。ゼミ合宿で指摘していただいた点を修正し、なおかつ大幅に改編した資料を用いて発表を行った。ここでは発表の仕方についてさまざまなアドバイスをいただいた。こうして、その週末、本番を迎えた。

発表直前の昼休みに最終調整を終えた我々は、500人は収容できるであろう大ホールで、NICONICO48という奇妙なチーム名とリポビタンD グミという奇抜なプランをひっさげ、発表を行った。このプランは、大正製薬がグミ世界最大手企業ハリボーとアライアンスを結び、グミの製造を行うというものであった。

心配していた質疑応答も難なくクリアし、昨年の屈辱を晴らせたかに思えたが、しかし！結果は、昨年と同じく優秀賞どまり。昨年の経験を生かして望みは高く、優勝を狙っていただけに、悔しかった。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、プレゼンテーションは多くの方から褒めていただいた。大手を振って東京に凱旋できる結果ではなかったが、大変良い経験ができたと思っている。

最後に、6月の1次提出からご指導して下さいました小野先生、そしてプレゼンテーションの度に貴重なアドバイスを下さった院生の先輩方、7期・8期のみんな、パワーポイント作成に協力してくれたまっつん、ゆかりん、きみしゅー、あんちゃん、氏田、当日駆けつけてくれたなおひろと、再びまっつん、そして、このような貴重な機会を与えて下さった岩本先生をはじめとする関西大学の方々、さらには、貴重なアドバイスを下さった大正



リポジャンに着替えてのプレゼン@関西大学
(左が千葉、右が橋本)

製薬の方々に対して、心から感謝したい。

1年越しの思い。去年とは違う風が吹いていた。コンビを組むちばしょとは、もう長い付き合いだった。あいつのことは自分のことのようにわかるし、自分のことを、あいつも自分のことのようにわかってくれる、そんな信頼感があった。大正製薬にも行った、自分たちの全力に、全力でもって応えてくれる、先輩社員の方々があった、嬉しかった。ヒルトンホテルに泊まった、怖いものなんて何もなし、そんな、2度目の関西の夜だった。当日、会場、そこには、仲間がいた。なおひろがいた、まっつんがいた、会場に集まってくれたすべての関大生と、1つになった。結果、負けた。果たして、そこには、何も残らなかっただろうか？ いや、そんなことはない！ たった1つ、いや、2つ、そこには、確かに青いジャンパーが残った。

橋本 賢治

夜を徹しての作業、リポジャンを着てのプレゼンに、企業訪問、ヒルトンホテル宿泊などなど、今思い返してみるととてもいい経験ができたなあと思います。6月の1次提出からご指導して下さいました小野先生、そしてプレゼンテーションの度に貴重なアドバイスを下さった大学院生の先輩方、7期・8期のみんな、パワーポイント作成に協力してくれたまっつん、ゆかりん、きみしょー、あんちゃん、氏田、当日駆けつけてくれたなおひろと、まっつん、そしてこのような貴重な機会を与えて下さった岩本先生をはじめとする関西大学の方々、さらには、貴重なアドバイスを下さった大正製薬の方々、本当にありがとうございました。後輩には僕らを超えて、来年はぜひとも優勝を勝ち取ってきてほしいと思います。

千葉 将太



懇親会にて（左から松本、千葉、岩本先生、橋本）

販促会議賞銀賞受賞

第7期生 白石 幸太郎

◆販促会議賞とは...?

2010年に募集が開始された、株式会社宣伝会議が発行する広告業界誌『販売会議』の名前を冠した、セールスプロモーションのアイデアコンテストが、「販売会議賞」です。日本を代表する協賛ブランドのプロモーションに関する課題について、具体的なアイデアを案出してパワーポイント10枚以内で表現します。そして、審査の結果、ファイナリストに残ると、「宣伝会議プロモーション&メディアフォーラム」で展示され、来場者の投票によって、各賞が決定されます。理論と実証に基礎づけられた仮説提唱というより、斬新な戦略提言を要求するテーマが課されることを考えると、この賞に求められるのは大学で執筆すべき学術論文ではないかもしれません。けれども、広告業界に進む学生にとって、日本を代表する広告代理店のクリエイターたちがしのぎを削る舞台で対等に闘うことは魅力的です。今年度、広告代理店に内定した7期生有志が広告代理店勤務の2期OGと共に挑み、342点の企画の中からシルバー賞に選出される榮譽に浴しました。以下は、企画概要、公式受賞コメント、および入賞グループのレポートです。



◆企画概要『SoftBank 乗り換え活性化販促企画 ホワイト WEDDING プラン』

「世帯契約のハブとなる親世代のシェアを掴めていない」というソフトバンクの課題と、「携帯キャリアを変更するとアドレスが変わることが携帯キャリア変更の負担である」という消費者潜在顧客の心理的障壁を結びつけたとき、婚約カップルというターゲットが浮かび上がってきた。この企画は、婚約カップル2人の乗り換えを狙うことによって、数年先のその子どもや親との3台目、4台目、5台目という複数の契約をも生み出すという、未来のSoftBankをつくるソフトバンクの持続的成長のための乗り換え販

促を提案する。

◆活動後記

この販促会議賞に応募するにあたり、まず私が行ったこと。それは、優秀な人材を自らの陣営に引き入れることです。幸いにも、私には小野ゼミ 2 期生の中谷麻希というパートナーがいました。博報堂プロダクツという広告代理店に勤務し、しかもプランナーとして毎日のように終電まで企画書と格闘し、さらには当時プロモーション領域を自らの専門としていた彼女は、今回のコンテストには正にうってつけの存在でした。コンテストについて相談したところ、二つ返事で彼女は共同で応募することを了承して



展示会場の著者と 2 期中谷麻希

くれました。学生が社会人向けの企画書コンテストに挑むにあたって、よきアドバイザーを味方に付けることができたこと、そのとき私は喜びました。

しかし、結果として思い知らされたのは彼女と自分との間にある埋め難い実力の差でした。企画案のコンセプト自体はぼんやりと 1 カ月ほど前から 2 人で考えていたものの、いざ企画書を書き始めたのは 6 月 6 日の午後 6 時でした。あの締め切り間際の時間は今でも忘れません。さすがに会社でやるわけにはいかないからと、赤坂のマンガ喫茶に駆け込み、2 人席に PC を並べ、企画書づくりをスタートさせました。いつのまに主導権が移動したのか、そのときにはもう司令塔は中谷麻希のほうでした。指示されるがままに画像の加工、貼り付け、文章の執筆を行っていきます。彼女の意図と違うアウトプットを行ったり、少しでも作業スピードが遅かったりすれば、隣から容赦なく罵声が飛んできます。本当なんです。たまにアドバイスを求められますが、約半分の割合で却下されます。自分のパートナーが、その時は、上司に見えました。7 つの歳の差とは、こんなにも大きなものなのか。普段は感じない歳の差に思いを馳せてしまうほど、彼女と自分との間の発想力の差、PC スキルの差、根性の差、情熱の差をまざまざと見せつけられました。すべてが早く、そして的確でした。

そんな自分がかろうじてできることと言えば、ファイナリストに選ばれた後、来場者の投票によって入賞者が決まるという展示会の当日に、展示された自分たちの企画書の横に張り付けて、来場者に対してプレゼンをするということだけ。これは小野先生の発案でした。展示会では、ただ一人の学生ファイナリストということだけを売りにして来場者に声を掛け続けました。もうなりふり構ってはいられません。もはや渋谷で道行く人に声をかけ続けるナンパ男と同じ状態です。つれない態度をされても、無視されてもめげませんでした。そんな甲斐もあり結果は、シルバー受賞。この企画書は、彼女：自分=9:1 くらいの割合で書かれた企画書だったかもしれません。それでも、小野ゼミの名前を外に出すことができ、とても嬉しく思っています。

最後に、入賞へと導いて下さった小野先生、このような素敵な機会を与えて下さった宣伝会議の方々、展示会にわざわざ足を運んで下さった千葉さん、菊盛、まつつん、そして当日私の拙いプレゼンに足を止め、耳を傾けて下さった来場者の方々に対して、心から感謝します。

商学会賞受賞報告

第7期生 日浦 一樹

◆商学会賞とは...?

商学会賞とは、「慶應義塾商学会賞」を正式名称とし、慶應義塾大学商学会が年に6回隔月で発行する学術雑誌である『三田商学研究』の学生版であり、同学会が年1回発行する『三田商学研究学生論文集』に掲載を許可された論文に与えられる称号のことである。毎年11月の投稿締切日までに論文を執筆し終えた1人～3人グループの商学部生ないし商学部設置ゼミ所属他学部生なら、誰でも投稿できるが、全ての投稿論文が掲載されるわけではなく、商学部教授陣の審査により高い評価を得た論文だけが、その学術的価値を評され、「慶應義塾商学会賞」受賞論文として称えられつつ、掲載許可を得ることができる。小野ゼミでは、7期の歴史のなかで14本が挑戦、うち10本の論文が受賞・掲載の荣誉に浴している。

◆執筆論文の概要

消費者はしばしばサービスを消費する過程で待たされる。この待機経験が消費者のサービス評価に影響を及ぼすということは、既存研究によって指摘されているが、多くの既存研究は、待機経験がサービス評価に及ぼす負の影響にのみ焦点を合わせている。しかし、実際には、待機経験がサービス評価に正の影響を及ぼす場合もあるかもしれない。既存研究がこのような消費者心理を描写しきれていない原因は、多様な待機場面を考慮し損ねていたり、待機が発生した責任の所在や消費者の消費動機を考慮し損ねていたりするからである。そこで、本論は、待機場面の種類、消費者の消費動機、サービス・リカバリー、および責任の帰属を考慮することによって、待機経験がサービス評価に正の影響を及ぼす条件を識別することを目的とする。分散分析の結果、以下の3つの条件下において、待機経験がある場合に、待機経験がない場合に比して、消費者がより高くサービスを評価することが見出された。第1は、待機場面の種類が「ポスト・プロセス」である場合において、消費者の消費動機が実用的消費動機であり、かつサービス・リカバリーが存在する時である。第2は、待機場面の種類が「行列」である場合において、消費者の消費動機が快楽的消費動機であり、かつ待機経験がある時である。第3は、消費者が待機の原因をサービスの提供者ではなく、自己にあると知覚し、かつサービス・リカバリーが存在する時である。本論は、高いサービス評価に帰着する待機場面の条件を識別したという点において、今後のマーケティング研究およびマーケティング実務に対する有意義な礎石になるであろう。

◆執筆後記

私は運良く商学会賞を受賞することができた。本当に運が良かったのだと思う。なぜならば、先生の一言がなければ商学会賞に投稿しようと思わなかったのだから。

私が商学会賞に投稿しようと思ったのは、10月末の、つるのやでのことであった。その時、すで

に、締切りまで10日を切っていた。これは例年になく遅いスタートではなかっただろうか。なぜこのような時期に私は商学会賞に挑戦しようと思ったのだろうか。今更ながらではあるが、少し振り返ってみたい。約2年前、私は大学生のうちに何か形に残るものが欲しくて電通論文を執筆している小野ゼミの門を叩いた。しかし、電通論文は、不況の煽りを受けて(?)廃止されていた。そんな私は、小野先生に勧められて、自分たちで好きな投稿論文に挑戦することができる英語論文執筆プロジェクトを立ち上げ、代表になった。結果として、国際eビジネス学会において優秀論文賞を受賞し、さらに『ジャーナル・オブ・eビジネス』という国際ジャーナルに論文を掲載することができた。結果だけ見ると、もう十分ではないかという声が聞こえてきそうである。事実、私自身も十分にそう感じていた。しかし、私は自分の中で何かすっ



その日、2010年10月28日の、つるのやの、いいいちこ

きりしないモヤモヤを抱えていた。このモヤモヤを的確に表現することは、非常に難しい。簡単に言えば、「卒業する前に、何か小野ゼミに爪痕を残して置きたい」くらいであろうか。なぜそのような気持ちになったのか。それはおそらく、英論における自分の爪痕がよく分からなかったからだろう。英論のメンバーは皆非常に優秀で、菊盛の英論後記にもあるように、よくわからないうちに英論は進んでいた。毎日みんなと過ごす時間を精一杯楽しみ、わいわいやっているうちに、気が付いたら英論は出来上がっていったのである。そんな中、飲み会中に小野先生が不意におっしゃった、「そういえば商学会賞の締切りまで2週間切っているけど大丈夫？」の一言は、モヤモヤを抱えていた私の心を後押ししてくれた。小野先生の言葉は不思議だ。小野先生の言葉はいつも私の心を一歩前へ後押ししてくれる。三田論と違い、自分で何もかもやらなければならない卒業論文で商学会賞に挑戦することで、

何か英論では得ることのできなかつたものが得られるのではないか。そう思えるようになったのである。

千葉さん、連日の合宿に嫌な顔一つせず、付き合っただき本当にありがとうございます。千葉さんなくしては論文の完成はあり得ませんでした。英論の時から何度一緒に合宿したことでしょうか。毎度毎度私の未熟な文章を形にいただき、本当にありがとうございます。千葉さんにはお世話になりっぱなしで頭が上がりません。

池谷さん、窪田さん、朴さん、毎回の中間報告で貴重なアドバイスをいただきありがとうございます。特に、商学会賞のフォーマットや提出方法など丁寧に教えていただいた池谷さんには感謝しています。

同期と8期生のみんな、度重なる質問票に協力してくれてありがとうございます。特に、忙しい中家を提供してくれた修平、本当にありがとう。修平ときみしょうとの合宿は、本当に楽しかったです。

そして、小野先生、ご指導いただき本当にありがとうございます。投稿前日から当日の朝まで夜通し指導して下さいる先生は他には絶対にはいません。先生のゼミ生に対する真摯な態度が、小野ゼミを小野ゼミたらしめているのだと改めて実感しました。商学会賞を受賞することができたことを誇りに感じています。

OB・OG 総会賞品提供者一覧

<p>第2期 OB 中島 崇浩さん</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ エスクリーブプレシャス パウダーファンデーションレフィル 3個 ○ エスクリーブプレシャス ファンデケース 2個 ○ エスクリーブプレシャス リキッドファンデーション 1個 ○ エスクリーブプレシャス セットアイカラー 1個 ○ エスクリーブプレシャス 下地 1個 ○ エスクリーブプレシャス マスカラ 1個 ○ エスクリーブプレシャス 口紅(スティック) 1個
<p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ エスクリーブプレシャス 口紅(リキッドタイプ) 1個 ○ サロンスタイル シャンプー 2個 ○ サロンスタイル コンディショナー 2個 ○ サロンスタイル ミルキィワックス 2種×2個 ○ ジルスチュアート 口紅(リキッドタイプ) 1個 ○ ブレディア おしろい 1個 ○ ハッピーバスデイ ボディバター 1個
<p>第2期 OG 坂本 愛さん</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ リカちゃん人形 3個 デザイン違い(制服, パーティー, メルティーホワイト)
<p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ ジェニーシリーズ 3個 (ジェニー, ジェニーフレンド シオン, ジェニーフレンド ジェシカ)
<p>第4期 OG 佐藤 奈津子さん</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 卓上カレンダー 2個 ○ ハンドタオル 1個
<p>ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ ペコちゃんフィギュア 1個
<p>第6期 OB 宮田 純さん</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ キリンビール商品セット 3個
<p>ご提供ありがとうございました！</p>	

【編集委員紹介】

第5期 OB 千葉 貴宏

第7期生 木水 祥・千葉 将太・清水 啓介

第8期生 岩崎 裕士・鈴木 もも・奥野 朱子・酒井 宏明

【編集後記】

1月半ばから本格的な OB・OG 会誌の編集作業が始まり、2月の OB・OG 総会直前まで数多の先輩方のエッセイを拝読しました。OB・OG の先輩方は、多種多様なフィールドで活躍されていますが、それぞれのフィールドで、小野ゼミで培われた精神が活かされているのだということ、エッセイを拝読する中で強く感じました。それは、現状に満足せず、常に前に進もうという精神です。その精神こそ、第1期生の先輩方が小野ゼミに入会されてから、我々第8期の代まで脈々と受け継がれているものだと思います。

また、OB・OG 会誌の編集を通して、多くの先輩方とメールのやりとりができたことは、個人的に大変勉強になりました。OB・OG の皆さまのスマートで分かりやすい文面を見ると、メールをお送りすることを恥ずかしく感じることもありました。しかし、何度かやり取りをするうちに、どのようにすればうまく伝わるのか、より返信していただきやすくなるのかと行ったことが次第に分かるようになってきました。それ以上に私が学ばせていただいたのは、「相手を思いやる気持ち」です。職務の合間を縫ってエッセイを執筆していただいた上に、「編集大変だと思うけど頑張ってるね」、「OB・OG 総会楽しみにしてます」といった言葉をかけていただきました。そういった言葉の1つ1つに、やさしさを感じました。執筆していただいた OB・OG の皆さま、この場を借りて御礼申し上げます。本当にありがとうございました。

最後に、OB・OG 会誌の編集に携わっていただいた皆様に御礼申し上げます。会誌の編集について0から指導して下さった木水さん。木水さんの御指導があったからこそ、OB・OG 会誌を完成させることができました。本当にありがとうございました。私のエマージェンシーコールにすぐに反応し、最後の統合まで手伝ってくださった5期 OB 千葉さん。千葉さんがいなければこの会誌を完成させられなかったと思います。本当にありがとうございました。また、エッセイの編集作業を手伝ってくれた8期の奥野と酒井、ありがとうございます。そして、数多くの失敗を犯したにもかかわらず、最後まで丁寧に指導していただいた小野先生には感謝という言葉では言い表せられないほど感謝しております。本当にありがとうございました。小野ゼミで OB・OG 会誌編集長を担当できたことは、私にとって一生の財産となると思います。

OB・OG 会誌編集長 第8期生 岩崎 裕士

小野ゼミ8期の外務代表に就任してから早くも1年が経とうとしていますが、本当に多くの OB・OG の方々と関わらせて頂きました。今まで、サークルなどでもこのように OB・OG の方々と接する機会の少なかった私にとって、最初は不安なことばかりでした。お会いしたことのない OB・OG の方々に直接電話をする際など、緊張でがちがちになってしまっている私に、みなさんとても優しく対応して下さい、それだけでとても助けられました。会の出欠確認を行う返信はがきに添えられた「取りまとめお疲れ様です」、「OB 会楽しみにしています」といった様々な一言からも小野ゼミ OB・OG の温かさを感じ、はがきを見る度、良い OB・OG 総会にできるよう頑張ろうという気持ちにさせて頂きました。また、お仕事でお忙しい中も時間を作り一緒に会議に参加して下さい、企画を考えて下さった方、会場手配をして下さった方、たくさんの方々の小野ゼミ OB・OG の支えなくしては、この OB・OG 総会、会誌は作り上げることはできませんでした。この会と冊子を通して、当時の懐かしい小野ゼミでの思い出に浸って頂ければ幸いです。この先も世代を越えて、小野ゼミの名のもとにこうしたゼミ生同士の繋がりがますます増えていくことを願っています。みなさま、ご協力下さり、本当にありがとうございました。

外務代表 第8期生 鈴木 もも

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol.IV

2011年2月12日 発行	著者	小野晃典研究会 OB・OG・現役生一同
2011年2月19日 改訂	編者	小野晃典研究会大学院生・第7期生・第8期生有志 (編集責任者 岩崎 裕士)
	発行元	慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

Copyright © 2001, 2009-2011. Prof. A Ono's Seminar of Marketing,
Keio University, Tokyo, Japan. All rights reserved

ONO
SEMI
NAR
SINCE
2001
2001