

ONNO

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌

SEMI

NEW YEAR



2011
vol. v

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌



2011
Vol. V

第7期 OG 菊盛 真衣	「よのなかはつねにもかもな」	54
第7期 OB 岸本 啓太郎	「小野ゼミ実務」	57
第7期 OB 白石 幸太郎	「ギョーカイ??」	58
第7期 OB 上田 修平	「新生活のお知らせ」	59
結婚・出産特集		60
第1期 OB 井川 倫士	「近況報告：結婚，独立，そして…」	60
第2期ゼミ長 田中 大介	「手なり派か，手役作り派か ～仕事観について～」	63
第3期 OG 杉山 摩美	「思いつくままに書いてしまった。」	65
第3期 OG 岡 敬美	「母になりました」	67
第8期生 卒業エッセイ		68
第8期生 相原 由佳	「選択」	68
第8期生 樋口 優美	「居場所」	69
第8期生 石田 陽一朗	「奇しくも」	70
第8期生 岩崎 裕士	「やれと言われたらやる」	71
第8期生 黒沢 祐介	「不公平なことばかりでした」	72
第8期生 中村 梓	「『プロ』養成所としての小野ゼミ」	73
第8期生 荻野 真央	「Pay Forward」	74
第8期生 奥野 朱子	「性格悪くなりました」	75
第8期生 佐藤 遼太郎	「リア充」	76
第8期生 島本 季依	「小野ゼミとD」	77
第8期生 住川 正好	「最後の課題」	78
第8期生 鈴木 もも	「親愛なる小野ゼミへ…」	79
第8期生 我田 哲之	「小野ゼミの二年間」	80
第8期大学院生 卒業エッセイ		81
第8期大学院生 池谷 真剛	「船」	81
第8期大学院生 窪田 和基	「山食のカレー＝小野ゼミのカレー」	82
第8期大学院生 朴 阡淨	「最高の仲間だった小野ゼミのみんなへ」	83
新期ゼミ生（第9期生）のご紹介		85
大学院生のご紹介		91
2011年度ゼミ活動紹介		94

2011 年度活動紹介	94
第 9 期 共同研究プロジェクト紹介	99
第 8 期 卒業論文テーマ紹介	103
夏合宿ケースメソッド紹介	106
インカレディベート報告	107
商学会賞受賞報告	109
関東十ゼミ・商学会賞受賞報告	113
全国大学生マーケティングコンテスト本選会出場報告	115
IJEC 論文掲載許可獲得報告	119
テレコム社会科学学生賞受賞報告	123
JACS 論文プロポーザル賞最優秀賞受賞報告	127
OB・OG 名簿／現役生名簿	128
OB・OG 総会賞品提供者一覧	137

巻頭言

小野 晃典先生

この一年は絆の年だったという。しかし、死者・行方不明者2万人、家を失った人35万人。彼らとどう絆を結べたというのか。一人ひとりの心情を推しはかって涙を流すことさえ“他人”には難しい。そう思い悩むようになってただけマシで、大学時代の私には、自己犠牲の文字はなく、研究にせよ娯楽にせよ、自分のしたいことだけして楽しむ薄情な人間だったように思う。ところが卒業間近、私は変わった気がする。

それは就職することになった年の春休み、恩師の御邸宅にお礼参りに出かけた日だった。御礼の口上文を用意し、スーツを着て、菓子折りと記念品を持って。私の恩師は今の私とは全く違って威厳に満ちた大教授でいらっしゃったから、学生時代は面と向かって研究以外のお話をさせていただいたことが一度もない。震えるほど緊張して御宅を訪問した。しかし、そこには賑々しい酒宴が待っていた。名も知らぬ末弟が母校に奉職することをゼミの祝事とみなした先輩たちが、恩師宅に集まってくれていたのだ。

その中にその人はいた。二十以上も年の離れた高弟といえ、恩師と同じく畏怖を感じさせるわけだが、その先輩はいかにも実業家らしく「いやあ、めでたい、めでたい」と大声で笑い、杯をぐいぐいと空け、最後は「よかった、よかった。ほんとによかった…」と真顔で独り言。酒宴が終わると、終電がないと知るや、それ幸いとメルセデスをビュンと飛ばして御自宅に連れて行ってくださった。御自宅では、奥様に「おい、聞いてくれ、うれしいことに、俺の後輩がな…」と（何度も）ご紹介いただきつつ、夜を明かした。

その豪放さのおかげで当初の緊張は杞憂に終わったが、どうして今日始めて会う“他人”のことを心から祝ってくれるのかと恐縮した。というより驚嘆し、やがて“理解”し、“受容”した。OBのゼミ愛、塾員の母校愛が、いかに純真かつ利他的な情念なのかを知り、彼らの間に絆を紡ぐべき塾教員として自分もまた、純真かつ利他的にこの社会システムの中に身を委ねるべき運命にあるということを悟った夜となった。

ところが、それから一度も再開する機会のないうちに、その大先輩は事故に遭われた。深夜の飲酒運転中、壁に激突したのだという。あの日のように楽しい酒宴の後だったのだろうか…。私は、沈黙の病床に近況報告の手紙を送った。初めて授業をやりましたよ、自分のゼミを開いてゼミ生たちと楽しく飲んでますよ、ついに年貢の納め時がきて後輩を嫁さんにもらいました、在外研究中に我が家に跡継ぎが生まれました、ゼミ生が大学院に進学し研究の跡継ぎも出来ました、と。しかし、長い長い病床生活の末、結局、意識が戻らないまま逝ってしまわれた。涙が自然に溢れ、止まらなかった。

けれども、あの日まなんだやり方で私の紡いだ絆は着実に広がっている。それは諸君も知ってのとおりである。ちなみに、見えない絆がもう1つ。奥様からの御手紙によると、あの日あくる朝に御宅で朝食を共にしたときにはヤンチャなおチビちゃんだった双子の御子息のお一人が、今春、慶應商学部を卒業するという。御本人がもし聞いても驚くばかりだろうが、「めでたい、めでたい。」「ほんとによかった…。」

OB・OG 会長の挨拶 —Connecting the dots 点をつなぐ—

第1期ゼミ長 白木 俊介

“You can’t connect the dots looking forward; you can only connect them looking backwards.”
「先を読んで点と点をつなぐことはできません。後から振り返って初めて点と点をつなぐことができるのです。」

これは 2005 年のスタンフォード大学の卒業式における、故スティーブ・ジョブズ氏のスピーチの一節です。2008 年度の OB・OG 会誌 Vol. II でも紹介したこの言葉ですが、彼が亡くなってしまったこの機会にもう一度、取り上げたいと思います。

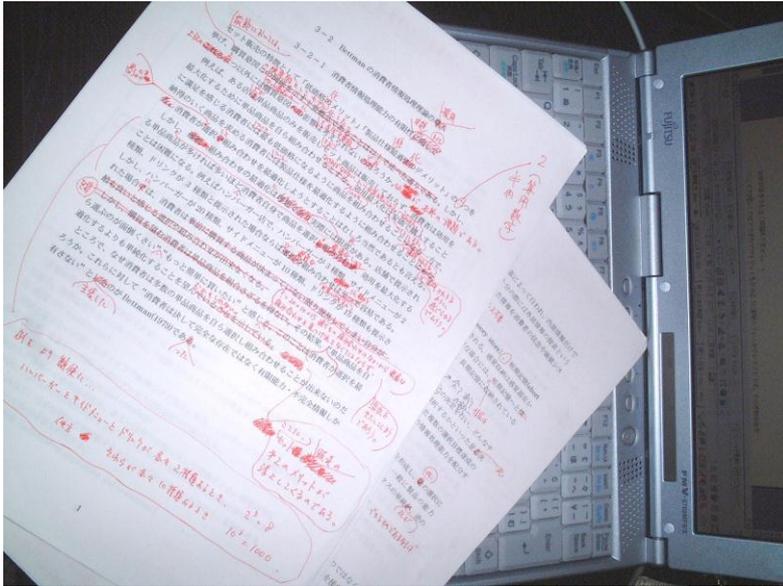
スティーブ・ジョブズはリード大学に入学したのですが、学費が高く両親に迷惑をかけることを苦に思い半年も経たないうちに大学を辞めてしまいます。それから彼は、熱中していたカリグラフィの講義にもぐりこんで夢中に勉強しました。彼はこの授業で、さまざまな字の組み合わせに応じて文字間隔を調整する手法や、美しい字体は何が美しいのかといったことを学びました。もちろんその時、これらが人生で実際に役に立つ可能性があるなどとは思っていませんでした。しかし 10 年後、最初のマッキントッシュ・コンピュータを設計していた時、学生の頃の記憶がよみがえってきたのです。そこで彼は、カリグラフィの授業で得た手法をすべて組み込み、美しいフォントを持った初めてのコンピュータを誕生させました。もし彼が大学であの授業にもぐりこんでいなかったとしたら、マックには複数フォントも字間調整フォントも入っていなかったでしょう。もちろん、大学にいた当時、そんな先々のことまで考えてはいませんでした。しかし 10 年後ふり返ってみると、点と点がはっきりとつながって見えるわけです。



若き日のジョブズ氏とマックのファーストモデル

前置きが長くなりましたが、私自身も年齢を重ねるにつれて「後から点と点はつながれる」という言葉にとっても共感できます。スティーブ・ジョブズのような世紀の大発明とはほど遠いのですが、この年になったからこそ小野ゼミで得た知識、友人とのつながりが役に立っていることをお伝えしたく思います。

広告会社の業務においてパワーポイントを使うことは多くても、ワードを使うことはそれほど多くはありません。ですが、ある日、会社から入社 9 年目を迎えた私に、社員教育をかねて、JAAA（日本広告業協会）の論文投稿および、八火賞（電通



現役ゼミ生当時に著者が食らった小野先生の赤字添削

社内論文)に投稿することが命じられます。多くの対象者は慌てふためく訳ですが、こんな時には小野ゼミで何度となくレポートを書き、文章構成を検討し、それでも小野先生から多くの赤字を頂き、論文を書き上げた経験はとても役に立つわけです。たぶん、今でも私が書いた論文や参考文献リストを小野先生にご覧いただいたら、たくさんの赤字でいっぱいになってしまうのですが…。それで

も、他の多くの対象者と比べると雲泥の差が出るのです(本当は、投稿論文の結果が出てからでないと、「雲泥の差」と書けないのですが、結果は3月以降になるようです)。また、この論文を書き上げるにあたり、4期の小合麻耶さんにもご協力をいただきました(この場を借りて、お礼いたします)。広告業界の業務プロセスに焦点をあてた論文だったのですが、そこで、ヒューレット・パカードでビジネスプロセススペシャリストをされている小合さんを思い出しました。小合さんは4期なので、大学時代にお話する機会はなかったのですが、2008年度のOB・OG会誌の中でご自身のお仕事について書かれていることを思い出し、Facebookを通じて連絡を取りました。小合さんはすぐに相談に快諾してくださり、メールのやり取りや昼食のお時間に情報収集させていただいたのです。それ以外にも、様々なところでConnecting the dotsは起きています。例えば、仕事でシンガポールに立ち寄った際には、シンガポールで勤務している1期の柳川さんに現地のビジネス事情を紹介してもらったり、私の結婚式の際には2期の梶山さん、奈良崎さん、3期の恩田さんに素敵な映像を制作、余興を披露していただいたり、また、時には梶山さんの会社のクライアントの課題(広告会社にどのように売り込みすればよいか?)の相談にのったり、大学生のころは気づかなかつた小さな点は次々とつながっています。

環境の変化が厳しい昨今、多くの日本企業は既存のやり方を打破し、新たな革新を起こす必要に迫られています。現役生が社会に出た後、課題を解決する糸口は会社の中の同僚ではなく、他業界にいる友人であることも多いと思います。ちょっとした社外の友人の現場の話に感化されます。それが心の通じあう小野ゼミ生であれば、なおさらです。現役生のみなさんにとっては、小野ゼミで学んだり、作り上げたりした1つ1つのdotは、まだバラバラかもしれませんが、いずれつながること。年齢を重ねるに連れて無数のdotが体に刻みこまれているわけですが、これをつなぐ力というのも、実は大切な能力なのではないかと思います。是非、現役生もOB・OGも、同期はもとより先輩や後輩との接点も大切にしてみてください。

◆結びに

昨年、東日本大震災が起こり、「絆」という言葉がもてはやされました。私自身、これからも家族や友人とのつながりを大切にして絆を深めたいと思う一方で、結婚してライフスタイルが変化し、小野ゼミ生と飲んだり、会ったりする時間が取れなくなっていると感じています。毎年、毎年、「ゼミ合宿に行く」といいながら、いつも行けないままになっており、そろそろ有言実行せねばと思うわけですが…。

そこで最近、ひそかにチャレンジしていることが、Facebook を活用して小野ゼミのネットワーキングです。時間があるときに少しずつ小野ゼミグループを作成し、小野ゼミのメンバーの友達申請にいそしんでおります。小野ゼミも 10 周年を迎え、同じ教室で机を並べていないメンバーも多いと思いますが、みなさんも是非、同期以外の小野ゼミメンバーと、ゆる〜くつながってみることを大切にしてみてください。意外なところでちょっとした趣味や考え方がつながり、新たな軌跡が生まれることを楽しみにしています。



小野ゼミ第1期から第7期までの有志が集った著者の結婚式にて(2011年2月)

OB・OG 通信

ビジネススクール生活と子育て奮闘記

第1期 OB 井上 貴晴

10周年おめでとうございます！現在でも、小野晃典研究会は商学部指折りの「エグゼミ」として認知されているのでしょうか？もしそうであるならば、責任の三分の一は我々1期生（なかでもS代表）にあります。現役生の皆さんは大変でしょうが、社会人生活はもっと厳しいですので、試運転だと思ってがんばってください。どうしても辛くなったら、「つるの屋」で「いいちこお湯割り梅入り」を頼むのが良いでしょう。飲んで忘れるというのは、私が社会人生活で会得した、生き延びるための最も高等なテクニックの1つです。あっ、「つるの屋」では「キャベツバター」をお忘れなく。これは、もともと裏メニューだったものを、我々1期生が注文し過ぎて、正式メニューになったという思い出深い代物です。カロリーたっぷりですが、一口食べると病みつきになります。



現役時代の著者

さて、私事で大変恐縮ですが、8年間務めたリンクアンドモチベーションを退職し、2011年4月から慶應ビジネススクール（KBS）に通っています。大学時代から、いつかはビジネススクールに行きたいと考えていましたが、30歳を迎えた節目で決断しました。現在は、朝から晩まで勉学に追われていますが、新たな気づきと知の刺激に溢れ、非常に充実した日々を送っています。KBSでの授業はケーススタディが中心で、「自分が経営者だったら、どう意思決定するか」を常に問われます。これだけ自問自答する機会があると、会社を経営してみたくなるので不思議なものです。



著者が通う慶應ビジネススクール（KBS）

KBS に来た最大の収穫の1つは、「飲み友達」が増えたことでしょうか。おかげ様で体重は増える一方で。ちなみに周囲からは、ややぽっちゃりとした体型と、悦に入ったプレゼンテーションのために、黒のタートルネックを着た際には、「スティーブン・デブス」と揶揄されております（※ジョブズ氏を敬愛されている方、不快な思いをさせてすみません…）。

やや真面目な気づきを述べると、「マネジメントに唯一絶対の正解はない。それゆえ、自分なりの哲学を持つことが何よりも重要」ということです。これから長い時間をかけて、あせらずじっくりと自分なりのマネジメントスタイルを確立していきたいと考えています。

続いてもう1つの話題を。2010年10月に誕生した息子が1歳2か月を迎えました。子供の成長は早いもので、言葉を少しずつ理解し始めるとともに、てくてく歩きがどんどん上手くなっています。

最近、「妻が抱っこしないと泣き止まない」、「妻には熱烈なキスをするが、私には絶対にしない」、「だけど、よだれと鼻水は私の服で拭く」といった現象が多発するようになりました。自分なりには可愛がっているつもりですが、妻が言うには、「あなたは、自分の好きな時にしか構ってあげてない」とのこと。やはり、食べ物とおもちゃで釣るのは限界のようです。子供は、我々大人が思っているよりも賢いですね。



息子の1歳のお祝いにて

2011年

第1期OB 伊藤 圭以

原稿の依頼をいただいたメールで知りましたが、小野ゼミ10周年なのでですね。おめでとうございます。第1期生として私の代が入ってから、もうそんなに時間がたったのか、と感慨深いです。月並みな挨拶で恐縮ですが、これから20周年、30周年、50周年…と続くことを楽しみにしております。

◆柏レイソル

しょっぱなから興味のない人を振り落としてしまう話題ですが、Jリーグで柏レイソルが優勝しました。私は千葉県柏市の出身で、柏で行われるレイソルの試合はほぼ全て観に行くという、そこそこのサポーターです。生きているうちにいつか優勝してくれたら…なんて考えていたのですが、こんなに早く実現するとは思いませんでした。しかも今年はクラブワールドカップに出場できるというオマケつき。この原稿を書いているのは12月下旬ですが、この1ヵ月は優勝決まったり、色々イベントあったり、CWCがあったり…と、夢のような時間をすごしていました。ひいきのチームが勝つことってこんなに気分のいいものなのですね！



現役時代の著者



著者が応援する柏レイソルの選手たち

◆転職しました

これまでマーケティングリサーチの会社で働いていたのですが、この秋に転職しました。転職先は光学



著者がおすすめする Nikon 1

機器メーカーのニコンです。マーケティング本部第一マーケティング部マーケティングラボ、という、部署名にマーケティングという単語が3つも入る部署で働いています。前職の経験を生かし、カメラの製品企画・製品戦略に役立てる市場分析や調査とか、そんなことをやっています。

働き始めてから2ヶ月程度なのでまだまだ語れることはそれほどありませんが、ひとつ後悔しているのは、社会人になって英語を全然やってこなかったこと。ニコンは海外での売上が売上高全体の8割以上を占めているため、必然的にマーケティングはグ

ローバルで考えることになります。そうすると英語が必要に…。翻訳コンニャクが欲しいです。

ゼミの中でも、現在ニコンのデジタル一眼レフを保有している人が多いという話を聞きました。どうもありがとうございます。今後とも小野ゼミ生はカメラを買うならニコンのカメラ、ということで何卒是非是非よろしく願い申し上げます。

◆子供が産まれます

2012年の2月、ちょうどOB会のころに子供が産まれる予定です。自分が父親になってしまうのです。まだ全然実感がありません。とにかく無事に産まれてきてくれることを祈るばかりです。子供ができたことが判明してから、本当にたくさんの人から「今のうちに旅行に行っておいたほうがいい」「やりたいことは今のうちにやっておくべき」みたいなことを言われました（小野先生にも…）。そんなに自分の時間が取れなくなるのか…と戦々恐々としながらも、それ以上に楽しみの気持ちのほうが大きい今日この頃です。とりあえず Nikon1 のようないいカメラを用意して、シャッターチャンスは逃さないようにしようと思います。（さりげなく宣伝）

◆というわけで

2011年は、東日本大震災という大きな出来事があり、また、自分の身の回りにはこれまで書いてきたように色々なことがありました。マンションも買ってしまっし、この2011年という年は人生の中でも大きな転機の年となるのではないかと思います。

これからは育児に取り組んでいかないといけないし、英語の勉強も必要だし、カメラに詳しくならないといけないし、そのほかいろいろとやるべきことが目白押しです。大学3年の三田論直前の特につらかったときを思い出しながら、やってやるぞ！という気持ちでひとつひとつ取り組んでいきたいと思っています。

最後に。レイソルが来年も優勝しますように。

初トライアスロン & 初フルマラソン挑戦記

第1期 OB 酒井 誠太郎

2010年11月21日。30歳の誕生日を迎えた私はこの「30歳」という区切りの年を迎え、思い悩んでいました。30歳になっても未だ挑戦し変化し続けられる自分でいたい。けれども仕事も私生活も別段不満がない。だから転職や結婚と言った劇的な変化を求めるような気持ちになれない。

何かいい挑戦はないだろうか。ふと頭に浮かんだ1つの思いつきが私の1年を変えました。

「トライアスロンに挑戦する、なんてどうだろう」

トライアスロンとはご存知の通り、水泳（スイム）、自転車（バイク）、長距離走（ラン）を続けて行う競技です。同期や小野先生なら思うでしょう、「あれ、酒井って太ってなかった？」その通り。その頃の私は100kgに及ぼうというほどの肥満体質でした。そんな自分だからこそ挑戦し甲斐があると思って挑んだわけです。

皆さんトライアスロンと聞いて「すごく辛いスポーツ」というイメージがあると思います。私もそうでした。が、調べてみると一般的な大会の競技距離はスイムが1.5km、バイクが40km、ランが10km（オリンピックで採用されているので、「オリンピックディスタンス」と呼ばれる）。これを辛いと思うかどうかは人それぞれでしょうが、私としてはフルマラソンに挑戦するよりかは楽そうだと、思っていました。というのも私は足底筋膜炎という足の裏の筋の怪我を患っており、日によっては走るどころか歩いているのも辛いのです。42kmも走るのは無理だけど、10kmであればなんとかなる。泳ぐのは嫌いじゃないし、自転車漕ぐのも足裏の患部に負担はかからないので何とかかなるかな、と思ったわけです。

◆初トライアスロンはホノルルで

初めて挑戦した大会は5月開催のホノルルトライアスロン。ホノルルに行きたかったわけではありません。制限時間がないから選んだのです。また、インターネットの情報によると、この大会のスイムコースは浅く、地面に足が付というのは昔湖で溺れかけたトラウマがある自分にとってはこれほどの安心材料はありませんでした。初めてなので「スプリントディスタンス」という通常の半分の距離を競う種目を選びました。

6ヶ月のトレーニングを経て大会当日。緊張と時差ぼけで3時近くに目



スタートを待つ著者

が覚めてしまい、まだ街中にハワイのヤンキーがたむろしている中、恐々タクシーで会場に向かいました。7時。私のスタートの時間が迫ってアップのために海に入って泳ぐと…地面に足が付かない！ そう、足が付くという情報は真っ赤な嘘！ そんな焦りの中でのスタート。ジャブジャブと先を競って走る人をよそ目に私は最後尾から恐る恐る海中へ。既に多くの人が泳いだ後で水の透明度は極めて低く底が見えず、どのくらいの深さかもわからない中、とにかく泳ぎました。足がつるのでは、人にぶつかってゴーグルが外れるのでは、突然せきが出て水を飲んでおぼれるのでは。そんな不安の20分強。なんとかスイムゴール。

休む間もなくバイクです。通常トライアスロンに出場する場合、ロードバイクという競技用自転車を使うのですが、実は私、この大会の日まで一度もロードバイクに乗ったことがありませんでした。高い金を払って買ったところで飽きてしまうかもしれないという理由で、当日レンタルで済ませたのです。足も付かない高いサドルと慣れないドロップハンドルに乗ってホノルルの市内をおどおど走りました。

最後はラン。ここまでくると5km走るなんておまけみたいなもの、なのですが意外に辛い。ふらふらながらゴール！ ゴールした後のオレンジがうまい。タイムは1時間40分、180人中100位くらいと、自分としては上出来な結果でした。

◆福島のトライアスロンにも出場

今度は正式な距離、いわゆるオリンピックディスタンスを走ろう、と思い挑戦したのが8月に福島県猪苗代湖で開催されたうつくしまトライアスロンでした。もちろん被災地支援の気持ちも込めた挑戦です。

大会開催時は雨上がり。8月だから暖かいだろうと思っていたのに寒いなの。湖に入ると凍えるような水温で本当に自分は完走できるのだろうかと不安な気持ちになりました。

スタート時間が近づくと出場選手がいっせいに雄たけびを上げます。そしてスタートの合図。水は冷たいものの、澄んでいて底まで透けて見えました。さすがにお魚さんには会えませんでした…。

バイクのコースは民家を通るコースで、現地住民の方たちが皆家の前で応援してくれました。自分のこそ風評被害などで苦渋を味わっている福島の方を応援しなきゃいけないのに。ありがたかったです。

ランはとにかく足の怪我をかばってゆっくり走って、3時間半でゴール。最下位から4,5番目でした。

けど完走は完走。何らかの感慨があると思っていたのに意外に冷めている自分がいてびっくりしていました。スタート時点で走りきれるか不安がっていた自分はどこ行ってしまったのだろう、というくらい。憧れていたものも達成してしまうとあっけないものです。きっと3時間半という時間の隔たりがそうさせてしまったのでしょうか？ 否。それは…



ゴールして へろへろな著者

♪わたし（ゴールした自分）にはスタートだったの、あなた（スタートの自分）にはゴールでも♪

◆フルマラソンにも挑戦

トライアスロン完走に気をよくした私は調子に乗ってフルマラソンにも挑戦しました。出場した大会は11月20日開催「新東名高速マラソン」（給水切れなどの主催者の不手際でマスコミでも取り上げられた大会です）。富士山も見える静岡に新設された未開通の高速道路の上を走るという大会でした。この期を逃してはならないと出場することを決めました。



晴天に恵まれました。

2ヶ月走りこんで42kmを走り切ることができそうだと自信を持って挑んだ大会当日。取材に来ていた天気予報士の石原弟に見送られながらスタートしました。最初は自分なりにいいペースで走っていたのですが、30kmを越えたあたりで自分の古傷が痛んでしまい、走ることができなくなってしまいました。

無理して走れば何とかなるかもしれない、けれども、実は自分が20kg近くも太ってしまったのはこの足裏の怪我のせいで運動できなくなったのが一番の原因。また悪化させたら今度は120kgになっちゃう！

走るのを諦めて、残りの10kmをとぼとぼと歩きながら、一人反省会。練習が足りなかったのか、最初飛ばしすぎたのか、テーピングが悪かったのか、この怪我がある限りマラソンは無理なのか、デブだからいけないのか。足を引きずるようにして完走。タイムは6時間45分。辛い辛いゴールでした。

◆次なる目標

フルマラソンに挑戦した日の帰り、私は高い熱を出してしまい、日本シリーズ最終第7戦を見ることができませんでした。その翌日の平成23年11月21日、立川談志の命日に、私は31歳の誕生日を迎えました。

充実した30歳をすごせたものの、おまけのつもりで挑戦したフルマラソンでの悔しい思いが一番の心残りになりました。

31歳の一年に成し遂げたいことはもちろん、フルマラソンに再挑戦して歩かずにゴールすることです。

あともうひとつ。年末実家の母に電話したときのこと。母親に少しは痩せたかと聞かれました。そもそもダイエット目的で運動をやっていたわけじゃなく、動いた分だけ食べていたので、体重は未だに95kg。「全然痩せないよ」と答えると母はこう言いました。

「痩せないイカンよ。他の事はとやかく言わん。けど、親より先に死ぬなんて親不孝はやめてね！」

母親は「デブは早死する」という仮説を持っているようです。

というわけで、親孝行のためにも痩せた32歳の自分を母に会わせてやりたいと思います。

幼稚舎出身者が語る幼稚舎の特徴について

第1期 OB 白杵 善治

先日、小野ゼミ現役生の中に幼稚舎出身者がいるという話を聞き、また、小野先生のご息が幼稚舎に入学することになったという話を伺いました。そこで、今回は、この紙面を借りて、幼稚舎の特徴について簡単にお話しさせていただきたいと思います。

◆6年間担任もクラスメートも変わらない

普通の学校では、担任の先生が変わったり、クラス替えが毎年又は2年に一度行われたりする場合がありますが、幼稚舎は、6年間担任もクラスメートも変わりません。

◆クラスの男女比が、8対3（今は2:1）

私が通っていた頃は、K組、E組、O組の3クラスで、一クラスが44名（男子32名、女子12名）でした。最近、I組が加わり4クラスで、一クラスが36名（男子24名、女子12名）となったようです。このように男女比が異なることは、特に変わったことではないと思っていましたが、他の学校ではあまり見かけないようです。

◆有名人の子息、子女が通っている

私の学年には、直接芸能人の子供はいなかったのですが、その後は芸能人の子供が入学したという話も聞いています。また、著名な自民党代議士の孫等、政治家の孫が通っていました。さらに、有名企業の社長の子供もいました。友達の家遊びに行ったら、家の中にプールがありました。

◆慶應義塾大学をストレートに卒業できない

幼稚舎生がその後、中学、高校、大学と進学し、一度も留年をせずにストレートに卒業している割合は、他の慶應生に比べると確かに低いと思います。学力の問題がある人も確かにいますが、それ以上に、芸術系の勉強がしたいとして外部の大学に行く人がいたり、また医者を目指して他大学の医学部に編入したり、海外に留学したりと、前向きに進路変更をしている人が多いことが理由です。

◆スポーツ活動が盛ん

幼稚舎では、他の小学校に比べてスポーツ活動が盛んだと思います。まず、ほぼ100%の幼稚舎生が小

学校3年又は4年で1000メートルの遠泳に成功します。また、冬場は縄跳びが盛んです。前回し、後ろ回しという通常のメニューではなく、二重飛び、三重飛び、エックス飛び、回旋綾、綾回旋等、あまり有名でない飛び方についても記録を競い合います。

◆社会で活躍している人材を輩出している

詳しくは、Wikipediaの幼稚舎出身の著名人のところをご参照いただければよいと思いますが、最近では、嵐の桜井翔、芥川賞をとった朝吹真理子、ヴィッセル神戸のサッカー選手都倉賢等を輩出しています。

◆まとめ

幼稚舎は、他の小学校と比べると変わった小学校かもしれません。しかし、これらの幼稚舎の特徴は、慶應義塾一貫教育の礎として、独立自主の精神を学ぶ最適な環境なのです。紙幅の都合上、今回は、幼稚舎の特徴の紹介のみとなってしまう、独立自主の精神との関係についてはお話できませんでしたが、何はともあれ、私は今までより、小野先生のご息子の成長及び活躍が楽しみになりました。



幼稚舎メンバーの忘年会（著者は左から2番目）

波乱万丈の 2011 年

第 1 期 OB 柳川 政人

小野ゼミ 10 周年、心よりお祝い申し上げます。10 周年の節目の OB 会誌に執筆出来ること、光栄です。また、更なる小野ゼミのご発展を祈念しております。

当方、転職、人事異動の兼ね合いで、現在勤務する会社が 3 社目であることや自分自身が社会人何年目かを余り考えずに毎日を過ごしている為、10 周年と聞き、「あの辛い！？日々はそんな前のことなのか～」と感情深くなる今日この頃です。最近、回りでは私の“アラフォー疑惑”が出回っており、本当はもっと昔のことなのかかもしれません。

さて、東日本大震災は皆様にとって 2011 年の衝撃的な出来事であったことは間違い無いでしょう。当時の様子を振り返ると、改めて大変な出来事であったと感じると同時に、この様な想定外の事態に対して、社会的にも、個人的にも危機管理がなされていないことに不安も感じました。

2011 年が普通の年にはならないと震災の 2 ヶ月程前に、私は感じていました。その予兆が祖父の他界です。大阪に住む祖父を 11 月末に見舞ったのが 8 年振りの再会であり、最後のお別れとなってしまいました。9 月から体調を崩していた祖父の余命は持って年内だろうと両親から聞かされていましたが、年明けまで頑張ってくれたのは 12 月 7 日のひ孫の誕生を誰よりも待ち侘びていたからかも知れません。ひ孫を抱かずに、祖父を他界させてしまったことは、“おじいちゃんっ子”であった私にとって唯一の心残りです。

12 月の長男誕生の喜びと祖父の他界からの後悔を胸にスタートした 2011 年でしたが、2 月に更なる展開が私を待ち受けていました。それはシンガポール異動の内示でした。海外転勤が比較的多い会社に勤務していますが、海外転勤の際は内々示があるものと思っていました。ですが、実際は全く予告無しに着任 1 ヶ月前の内示でした。当然ながら、この段階で海外転勤の備えなど、私達には全くありませんでした。私は複雑な心境で、家族の慣れない異国での生活を思うと、全く喜べない内示でした。

ですが、会社の決定事項である為、内示を拒否することも出来ず、また、着任までの時間も無い為、妻に言い聞かすと同時に、自分自身にも言い聞かせ、慌てて準備を始めました。この際、息子の育児への備えを最重要視したのは言うまでも無く、大人の生活に関しては、幸いにも比較的不便の無い南国への異動であることから最低限に済ませることにしました。

ここまでは良くある海外転勤前のバタバタ話ですが、私は更なる問題を抱えてしまいました。それは、2012 年 4 月竣工のマンションの契約を済ませたばかりだったということでした。海外転勤となる旨、マンション販売会社の担当に打ち明け、担当の方を介して融資承認が下りていた金融機関に相談した所、引渡し時に住民票をマンションに移さない限り、居住目的とは見なされないため、住宅ローンの対象にはなら



同期の結婚式にて、著者は中央

ないとの回答を受け、マンション売買契約を済ませたもののローン契約が出来ないという想定外の事態が明らかになってしまったのでした。国内の転勤であれば、住民票だけマンションに移すという小細工が可能でしょうが、外地ではビザの関係からこの小細工は通用しません。某都市銀行のローン担当は私に不法滞在を勧める理不尽な説明を繰り返したため、私は苛立ちから電話で罵倒したこともありましたが、他行からも住宅ローンとしての取り扱いが難しいとの回答しか得られませんでした。

こうして時間だけが過ぎ、焦りを感じ始めた3月11日、あの震災が発生しました。その晩、会社からは社屋に留まることを推されましたが、心情的にとっても会社に泊まる気にはなれませんでした。何が起こるか予測不能だった為、一刻も早く自宅に戻ることが先決と考えて、総務の制止を振りきって、徒歩で自宅へ向かいました。自宅に戻ったのは5時間後でした。不安を隠せない妻と事態を理解出来るはずの無い息子が笑顔で私を迎えてくれました。その数時間後、帰宅する術を失った父も我が家に泊まることとなり、不安の中でも幸せを感じる事が出来ました。

ですが、震災の翌日以降、震災の影響から物流が麻痺した為、転勤に備えた子供のミルク、離乳食、おむつの購入計画に加えて、シンガポールに出発するまでに必要なミルク用の水も入手困難な状況に陥りました。震災による社会の混乱は金融機関にも及び、私達はマンションのローンに関して半ば諦めムードになりました。

そんな混乱の中、一生忘れることの出来ない喜ばしい出来事がありました。私達はありとあらゆるコンビニ、スーパー、自動販売機をチェックする毎日を繰り返し、子供のミルクの材料として欠かせないミネラルウォーターをコツコツと購入していました。すると、物流が回復し始めた頃、自宅に宅配便が届きました。その中身はミネラルウォーターでした。日本各地の親戚、友人が自宅に在庫してあった水やスーパーで箱買い出来た水を送って下さったのです。赤ちゃんのミルクの為ならと、我が子の為に貴重な水を送って下さったのです。なお、妻と息子が当初予定していた5月から4月末にシンガポール行きを前倒したこともあり、日本全国から集まったミネラルウォーターは柳川家にて在庫過多となった為、その一部は

4月に第一子が誕生した第1期OBの中嶋家に渡ったことを付け加えておきたいと思います。

限られた時間、物資ではありましたが、復興を合言葉に立ち上がった日本は徐々に機能を回復させ、幸いにも私達はシンガポールでの息子の育児に必要なものを何とか調達し、ローン契約以外の準備は整いつつありました。そんな折、悩みの種であった住宅ローン問題が進展しました。3月10日に仕事の延長線でご紹介頂いた某都市銀行の支店長代理の方からお電話を頂いたのです。3月22日のこと、震災や社内システム障害で問題を抱えていたにもかかわらず、10日に社交辞令ともとれる「何とかしましょう！」と仰った一言を、有言実行して下さいました。こうして4月1日、ついに銀行から住宅ローン契約の正式承認が下りました。シンガポールに発つ直前の最終営業日でした。

支店長代理を紹介して下さいました当時の私の上司、支店長代理、ローン契約担当といった、この“住宅ローンドラマ”に関わった全ての人が、偶然にも“慶應義塾大学”出身者でした。私の住宅ローンは特別に役員稟議を通して頂いて承認されたそうですが、その担当役員も“陸の王者”であったとのこと。私は“慶應”に救われたのでした。

こうして住宅ローン問題を解消した私は、バタバタとシンガポールに渡りました。シンガポール着任後の今もバタバタとしてはおりますが、出国前の1月から3月までのバタバタは今とは比べものにならないくらいで、シンガポールライフを楽しんでいるといえるかと思えます。シンガポールを一番満喫しているのは、12月7日に1歳を迎えた愛息子の大河かもしれません。

出国前のバタバタ劇の主役を演じた住宅ローンのマンションも竣工が一月早まり、この3月に引き渡しとなります。実際に住むのはシンガポールから帰国した後になりますが、夢のマイホームの鍵を受け取るために日本に一時帰国するのが楽しみです。ですが、シンガポールの現自宅の専有面積は日本の1.5倍有りますので、数年後の日本帰国の際、息子に「せま〜い」と言われたいか、今から心配です。

そう、余談ですが、シンガポールでの私の上司も、偶然にも“慶應義塾大学”出身です。



転勤先のシンガポールにて、マーライオンと著者と御愛息

これまでの5年、これからの5年

第2期 OB 梶山 啓介

こんにちは、2期生の梶山です。今年もOB・OG会誌において執筆の機会を頂き、ありがとうございます。またこちらの会誌を含め、OB・OG会などの準備を担当している現役ゼミ生並びにOB・OGの皆様、ありがとうございます。

毎年この場をかりて近況を発表させてもらっていますが、今回は2007年に前職の仲間と創業したエッジコネクションが2011年12月で丸5年を迎えたため、これまでの5年間の道のりとこれからの5年間にかける想いを書かせて頂きます。

5年と書いてみるとものすごく長かったように感じますが、実際は2007年に創業してから毎日サプライズの連続のため、5年という時間の流れはあっという間に感じます。そんな5年間でもリーマンショック、東日本大震災と未曾有の事態が2回もあった中で、なんとか会社を存続させ、売上げ年率20%で成長させることが出来たことを考えると、この5年間の自分の成績は60点ぐらいじゃないかと思います。

特にこの2011年はタフな1年間でした。3月11日に起きた東日本大震災以降、9月頃まで企業の営業活動が見事に止まりました。僕らは中小企業の経営者をお客さんとした営業支援サービスを提供しているため、そもそもの営業活動が止まってしまうと、これまでのやり方ではどうしようもありません。かといって、僕らは大企業のように何か月間も会社を存続させるための手持ち資金を持ち合わせているわけでもありません。最後の手段として、役員陣の給与を筆頭に、社員の給与カットを断行しました。そして少しずつだけでも秋先ごろから市場が回復してきたと思った矢先、今度は社員が3名ほど連続で辞職届けを出してきました。こいつはらどんなに辛くても一緒についてきてくれるんだって本気で思っていたので、ショックを通り越してびっくりしました。



ゼミの先輩の結婚式で爆笑トークを繰り広げる著者

しかし、不思議なことに、この出来事をきっかけに経営者としての覚悟がより一層増した気がします。よっしゃ、残ったメンバーで最高の会社にしてやろうじゃないかと。結果、残ったメンバーの頑張りもあり、黒字化は惜しくも達成できなかったものの、人数が減りながらも2010年度の売上げは超えることが出来、満点とはいえないものの及第点の成績で2011年を終えることが出来ました。

震災以後の出来事を通じて、会社が仲良しクラブから本当の会社に育ったことで、自分自身が経営者として成長したことを実感した1年でした。

ではこの先の5年、2016年までどうするか。創業以来5年、300社程の中小企業の営業活動を支援していく中、昨年末ぐらいから今まで自分達が色々と試しながら中小企業向けに提供してきた経験がまとまりつつあります。なんとなくバラバラに考えていたことがつながり始め、僕らが提供するサービスのストーリーが出来始めてきました。5年間の経験を通じて、創業した時にみんなの寄せ集めのアイデアだけで考えたビジネスモデルとは確実に質の違うモデルが組みあがってきている実感があります。この5年間は会社となった組織の上に、この積み上がったストーリーを実践に移していく期間です。

社長業って大変じゃないですか？って聞かれると、間髪いれずに大変だよって答えます。次から次へと考えなきゃいけないことがあるし、プライベートも関係なく仕事する必要があるし、大変なことだらけです。だけど不思議なことに、続ければ続けるほど、もっと続けたいと思うようになります。それは、もちろん会社をどんどん大きくしたいという気持ちがあるのと同時かそれ以上に、自分がどんどん成長しているということが実感できるからだと思います。この先どんどん世界が変わっていく中で、自分達でどれだけ戦っていけるかを考えると興奮してゾクゾクします。もしかしたらこの5年間が大変過ぎて麻痺し始めているかもしれません 笑。

何はともあれこの場をこれから5年間の決意表明として引き続き邁進していきたいと思います。また引き続きこのOB・OG会誌にて近況をご連絡させていただきます。



(著者は左から2番目)

Terrace Mall 湘南 開業！

第2期 OB 内藤 聖一

こんにちは。小野晃典研究会第期の内藤です。この度はOB・OG会誌第5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, Keio 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。2011年はTerrace Mall 湘南という大型商業施設の開発プロジェクトに携わっていました。今回はTerrace Mall 湘南と、私とその開発プロジェクトにおいてどのようなお仕事をしていたのかを簡単にご紹介しようと思います。

◆Terrace Mall 湘南とは

JR 辻堂駅北口周辺に2011年11月11日開業した大型商業施設で、私はこの開発プロジェクトに1年ほど前から携わっていました。敷地面積は東京ドーム3.6個分の59,147平方メートルで、地上4階建て（一部5階建て）の店舗面積は約63,000平方メートル。湘南に住む好感度層を中心とした幅広い世代をターゲットとし、バラエティ豊かな全281店舗の内、日本初出店は2店舗、神奈川県初出店は37店舗。モール内は「UNIQLO（ユニクロ）」や「H&M（エイチ&エム）」、「ZARA（ザラ）」、IMAX（アイマックス）デジタルシアターを有する「109 シネマズ」、湘南やハワイのローカルフードを提供するフードコートや、深夜25時まで営業しているスーパーマーケットなど、最新トレンドからデイリーユースまで幅広く展開。美容サロンや病院、銀行などライフサポートサービスも揃う施設です。開業日オープン時間には、約1万2千人もの方が行列をなしていたとの事、ありがたいことです。（あんまりいい写真がないので、分かりづらいですね）開業後間もないですが、特に神奈川県在住の方はお越し頂いた方も多いのではないのでしょうか？



Terrace Mall 湘南



開業日当日の写真

◆大規模商業施設の開発業務とは

大規模商業施設の開発には様々な人々が関係します。竣工式当日の披露パーティにはこの施設に携わった関係者全員がこられました。その面々をみればその多様さがお分かりいただけると思います。藤沢市長、茅ヶ崎市長、各商工会議所、商店会関係者、建設会社、設計会社、内装会社、施設に関する契約書のリーガルアドバイザーを務めた弁護士、外資系投資家、外資系銀行、信託銀行、開発会社（Developer あるいは Development Manager）、施設運営会社（Property Manager）、そして私が所属する運用会社（Asset

Manager) 等です。これだけの面々が関わって始めて Terrace Mall 湘南は開業することが出来ました。それぞれが担う仕事は多岐にわたりますが、その一部を紹介します。

特定の場所に存在する土地に、どのようなコンセプトの施設を作るか、例えば住宅にするのか、オフィスにするのか、商業施設を作るのか、検討するのは Development Manager の役割です。Terrace Mall 湘南の例で言えば、人口や用途、約 6 ヘクタールの土地と、湘南エリア広域の住民に受け入れられるような、その地域の特性を考慮して施設コンセプトを作り上げ、それを元に商業施設開発を推進します。

Property Manager はテナントリーシング (テナント誘致)、プロモーション (販売促進活動)、テナントリレーション (売上動向の把握、賃料収受等)、施設管理等を行います。地域商圏分析から、具体的にどのテナントを誘致するのか、大手広告代理店と施設をどのようにプロモートするかを検討する役割なので、小野ゼミ的には彼らのお仕事が一番分かりやすいかもしれません。

私のお仕事である Asset Management は、金融寄りのお仕事です。仕事内容は個人年金の資産運用等が一番連想していただけるかもしれません。個人年金の資産運用は、お客様の資金 (年金) をお預かりして、株式や債券等に投資し、銀行に預けるよりも高いリターンを目処として (ケースバイケースかもしれませんが) 投資リターンを実現し、お客様の個人資産を運用していきます。しかし私が従事している不動産の asset management は、上記と 2 点異なります。まずお客様は一般消費者ではなく、大口の機関投資家 (今回の場合は外資系投資家) であること。次に投資先が株式や債券ではなく、不動産であることです。機関投資家からお金を預かり、銀行から融資してもらい、土地を購入し、Development Manager や Property Manager に開発を委託し、開業後の施設から得られる賃料 (各テナントから得られる家賃) を投資家にかえて高いリターンを投資家にもたらすのがお仕事です。お仕事の基本は投資家とのリレーションや資金調達等ですが、弁護士と協力して関連する契約書を作成することや、Development Manager や Property Manager と施設開発に関して具体的に検討することもあります。

◆おわりに

Terrace Mall 湘南は外資系投資家からの投資を受けて完成したプロジェクトです。恐らく日本においてこれだけ大規模の商業施設開発に外資系投資家が資金を投じた事例はないと思われます。不動産投資に資金が回ってこないこのご時勢にプロジェクトを推進できたのは、ひとえに彼らの潤沢な資金によるところが大きく、日本における彼らのプレゼンスは今後も拡大されていくのかもしれません。多岐にわたる関係者や外資系投資家とのやり取りの中で、これまで個人的に経験したことがない大変さがあり、様々な苦労もありましたが、Terrace Mall 湘南の開発プロジェクトは、MBA で学んだ事 (詳細は OB・OG 会誌 第 2・3・4 巻を参照) を実際のビジネスに役立てることが出来、かつ昔からの夢であった大規模不動産開発に従事することが出来たことから、言葉に表せないくらいの喜びを感じる事が出来た仕事です (ものすごく色々な苦労もしましたが)。日本への今後の不動産投資、アジア圏での不動産共同開発等、今後の事に思いをはせると、楽しみ (苦しみ) は尽きません。

現在の仕事について

第2期OB 中島 崇浩

◆現在の仕事

社会人になって以来、7年間大阪・名古屋で勤務していましたが、昨年の4月の転勤により卒業後初めて東京で働くこととなりました。しかし、勤務地は変わっても業務内容は変わらず、入社以来、化粧品会社の営業の仕事をしています。今回のエッセイでは、現在の化粧品の営業の仕事と将来のビジョンについて執筆させて頂きたいと思います。

販売形態	2009年	前年比	2010年見込	前年比
店舗販売	1兆7,053億円	96.0%	1兆6,682億円	97.8%
無店舗販売	4,745億円	104.1%	4,821億円	101.6%



富士経済『化粧品チャネル・トレンドデータ 2010』

◆化粧品メーカーの営業

ご存知の方も多いと思いますが、化粧品メーカーは流通形態の特徴から『制度品』『一般品』『無店舗（訪問販売・通販）』等に大きく分類されます。その中で私の勤めるコーセーは『制度品』に属します。営業の立場で見た『制度品』メーカーの最も大きな特徴は、卸売を介さずに小売店と直接取引するため、小売店1店舗レベルに直接対応するための自前の大きな営業組織を持っています。私は現在、営業職の中でもドラッグストア企業の本部担当の業務をしています。業務ウエイトの約半分は、ドラッグ本部との交渉や提案に関わるものですが、業務の残り半分は本部交渉で決定した事項を店舗レベルまで実行に落とし込むための社内の店舗担当営業への伝達・管理業務となります。現在関わる約30名の店舗担当営業うち大半は自分よりも年齢・社歴が上の先輩ということもあり、本部決定事項の指示を出すというよりは協力を仰ぐというスタンスで業務をすすめています。この業務をしながらつくづく感じることは、『成果』=『企画内容』×『実行力』ということです。どんなに良い企画だったとしても、内容が複雑で上手く関係者に伝わらなかつたり、具体的な実行方法の指示が十分でなかつたりすれば、企画倒れに終わってしまいます。人に何かを伝えて実行に移すことの難しさを改めて思い知らされています。

◆化粧品の市場環境と将来のビジョン

現在、日本国内には2兆円を超える化粧品市場がありますが、化粧品を販売する小売店は既に飽和状態で、この先の人口減少を考えると間違いなく市場は縮小していくと言われていています。また、店舗販売から通販へチャネル構成比の移行、製薬メーカーや富士フィルムといった異業種からの化粧品事業参入等、制度品メーカーにとっては非常に厳しい市場環境になっています。今後、制度化粧品メーカーが生き残って成長を続けていくためには、国内既存チャネルでのポジションを維持するだけではなく、新興国を中心とした海外市場の開拓、今後ウエイトが更に高くなる通販チャネルの開拓、(美を基軸とした)新たな事業領域の拡大を進めていく必要があります。将来、自分自身もこれらの新たな成長市場で仕事をしたいと考えています。

今年起こった身の回りの変化

第2期 OB 荻原 脩

2011年の近況報告として、この度ここに機会を与えてくださいましたことに感謝申し上げます。

まず初めに、2011年3月に発生しました東日本大震災は甚大な被害をもたらしました。被害にあわれた方々にはお見舞い申し上げますと共に、一日も早い復興をお祈り致します。私は、2010年秋よりベルギーの子会社に勤務していますが、当地でも日本の復旧作業や避難所での献身的なボランティア活動等がメディアでも連日のように報道され、日本人の姿勢に感嘆と賞賛の声が多数聞こえました。今回の出来事に心を痛めましたが、一方でこの境遇を日本人として強く意識して、頑張っていくと私自身強く思うようになりました。



現役時代の著者

さて、話は身の回りのこととしてベルギーについて触れたいと思います。私の住むベルギーの首都ブリュッセルは、EUの本部やNATOの本部が置かれ、地理的のみならず、政治・経済的にもヨーロッパの中心にあって、国自体はドイツとフランスに囲まれた小国ながら様々な国の人が生活しているコスモポリタンと呼ばれるような街です。大きさは四国ほどで、中心のブリュッセルからどの方角にも2時間ほど車で行けば隣国に入ります。

首都はフランス語と、フラマン語というオランダ語の方言が公用語となっていて、道路標識や広告等の掲示物は必ず2言語が併記されています。首都を中央にして、国の上半分がフラマン語圏、下半分がフランス語圏であり、両地域間では言語対立が激しく、政治的にも対立して、首相不在期間が世界一という不名誉な記録もあります。同じ国にいながら南北で使われる言語が全く異なるというのは、日本ではイメージが付きません。ただ、人々はこうした境遇に不便を感じているかと思いきや、意外にその両言語を操ることを楽しんでいる様子を感じられます。若い人は小学校から互いの言語を習得する授業を受けているようで、どちらの言葉も流暢にしゃべります。私はというと、大学時代フランス語を第二外国語として選択していたのですが、今ではさっぱり忘れてしまい、もっとあの頃勉強しておけばよかったなあと思うこともたまにあります…。

職場は北部の都市アントワープ近郊にあり、社員は皆フラマン語を話します。こちらの言葉もとても難しく社内文書などを読むのは非常に困難ですが、もっぱら仕事上では英語が使われており、特にフラマン語圏の人々は英語も堪能です。

ベルギーの人々は非常に真面目で、控えめな人が多い印象を受けます。恐らく過去から近代に至るまで、周りを強国に囲まれ、常に侵略されるリスクがありながら、うまくバランスをとって自らのポジションを維持するという境遇においては相手の意見を尊重する、聞き入れる、そしてうまくハンドリングする能力に長けているのではないかと思います。ですので、前述した EU や NATO の本部があるのも納得できます。

なお蛇足ですが、現サッカー日本代表 GK の川島選手の所属しているリールズというチームは、職場のある町の近隣に位置しています。何度か観戦に行きましたが、日本の J リーグに比べると、スタジアムや応援もこじんまりした地元密着型のリーグであり、ドイツやイタリア、スペインなど周りの欧州リーグをイメージしていた私にとっては、驚くほど庶民的な感じでした。川島選手の人気は高く、彼自身もサポーターを大事にしている雰囲気がとてもよく伝わってきました。

さて、ベルギーといえば、ビール、チョコレート、フライドポテトといった食べ物、飲み物が特に日本でも有名だと思います。ビールはいわゆる地ビールの醸造所が国内に 400 箇所以上もあるとのことで、スーパーにもたくさんの種類のビールが並んでいて、好みの味を見つける楽しみがあります。また毎年 9 月にはビール祭りと称し、全国各地のメーカーがブリュッセル中心の広場に一同に集まって出店する大イベントがあります。チョコレートについても、たくさんの専門店があり、人々はみなお気に入りのお店があってよく食べています。フライドポテトについては、一家に一台専用のフライヤーがあるといわれるほど皆食べるようです。とはいえ、近年は健康志向もあって食べるのは週に 1, 2 回に抑えている、と知り合いの人は言っていました。

以上、ベルギーについて生活視点から述べてきましたが、少し経済的なことにも目を向けると、最近新聞やニュースでも報道されているように、欧州経済はギリシャの財政に端を発する経済不安の只中にあり、どのようにこの難局を乗り切るかという点に焦点が当たっています。統合通貨ユーロを各国が導入しているにもかかわらず、財政運営は各国で独立しており、財政基盤の弱い国の影響が通貨を通して欧州全体に影響を与えるという問題であり、一筋縄では解決できない状況のようです。日々の暮らしとしては、この 1 年近くで物価も少しずつ上昇しており、失業率も上昇しています。

このようにさまざまな課題があるユーロですが、やはり国を超えてヨーロッパ全体で通貨を交換することなく物のやり取りができることは、実際に生活してみて本当に便利なことだと実感できます。また、大陸内で物とお金の流れる規模は格段に大きくなり、全体としては西欧企業が東欧に進出して、投資を行い、東欧を生産拠点として、西欧に物が流れてくる仕組みを通して、欧州圏全体が拡大しており、近年はトルコやポーランドの成長率が非常に高くなっています。従い、今後も欧州はユーロを通じて経済運営を行っていくことに変わりはないのだと思います。

以上、取り留めなく書いてきましたが、最後までお読みいただきありがとうございます。私は大学を卒業してから、茨城、大阪、ベルギーと、すっかり東京を離れて過ごす期間が長くなってしまいましたので、ゼミ生の行事や同期 2 期生の集まりにもすっかりご無沙汰しています、すいません。また東京に戻った際には顔を出したいと思いますので、宜しく願いいたします。

30代スタート！新しい時代の幕開け！ ～『三十路レディ』，満喫します♪～

第2期 OG 坂本 愛

2011年12月9日（金）に誕生日を迎え，30歳になりました。

30代スタート！新しい時代の幕開けです！

誕生日を迎えるまでは，「この（顔も中身も幼い）私が三十路?!」「あー，私，もう20代じゃなくなっちゃうんだ…」と，多少なりとも，複雑な気持ちもあったのですが，いざ，30歳になってみると，思いのほかにはすがすがしく，穏やかで，幸せな気持ちなのです。新しい時代の幕開けに，期待と希望もいっぱいです。

今回は，『三十路レディ』坂本愛の，今の心境について書いてみたいと思います。そして，いよいよ，今年迎える，大きな人生の節目についても。



↑1/1に交際2周年を迎え，TDLへ♪
30代になっても，耳はつけますよ！

↓ろうそく30本！彼&共通の友人が
お祝いしてくれました！



↑誕生日当日，彼とお祝いディナー
この日，ついに彼から…！

まだ20代に突入して間もない現役生に至っては，むしろ「あー，もう10代じゃなくなっちゃった，寂しい…」だなんて思ったばかりで，三十路だなんて気が遠くなるような先の話かもしれませんが，「あ，けっこう楽しそうだな。三十路も悪くないかも。」くらいに思っていただけで嬉しかったです。

幸いにも，私は小野ゼミ2期生で，当ゼミのOGには，40代，50代の女性はいらっしゃいませんので，「たかが30そこらの女の子が，わかったようなこと書いちゃって。まだ若いじゃないの。」と思われてしま

う心配もないため (笑), のびのびと個人の所感を書かせて頂きたいと思います。

※ここから書くことはあくまでも個人の感想です。三十路がもたらす心境の変化には、個人差があります。

「30歳になると、自分がどういう人なのか、わかってくる。外見的にも。内面的にも。」

「自分がどういう人なのかわかってくると、リラックスして 自分らしく生きられて、楽しい。」

これが、私が 30 歳になって、強く感じたことです。10 代、20 代の頃は、外見も内面も素敵な女性をみると、羨ましいと感じたり、自分はどうして…と比較したりしてしまうことも多かったように思います。でも、30 歳にもなると、自分の外見・内面がどういうものかわかり、その与えられた枠の中で、最大限、自分をどう活かすか、という発想になってきました。

外見的には、自分に似合う服装や色がだいぶわかってきて、自分らしさを活かせるようになってきました。私の場合、美人タイプではないので、シックな色や、シンプルすぎる服は着こなせない (笑)。童顔でほんわりした顔なので、同じピンクでもコーラルピンクなど、明るい色や、少し可愛い感じの服のほうが似合う。

また、自分の魅力を引き出す表情や、写真の撮られ方がわかってきたように思います。以前は、「歯を出して笑うと可愛くない」となぜか思い込んでいて、歯を見せずにすまし顔で写っていたのですが、後で見ると、なんだか、楽しくなさそうだし、魅力的ではない。やっぱり、楽しいときは、楽しい・幸せな顔をしなくちゃ。今は、必ず、歯を出して笑顔で。ついでに言うと、真正面から写ると、丸顔ぼっちゃりが強調されてしまうし、真正面の顔は可愛くないので、必ず、顔をちょい斜めにして写る (笑)。「愛ちゃんって決め顔、あるよね。」と、たまに気が付かれて恥ずかしいのですが、どうせなら、自分の顔の限界の中で、できるだけ良い顔で写りたいですね。美人ではないからこそ、魅力的にみせるファッション、表情を知ることは重要です (笑)。

自分に合った体型維持の方法もわかってきました。今も決してスタイルが良いほうではないですが、身長 159.7 センチで、48 キロ、体脂肪率 19%~20%くらいをここ 2 年くらい維持できています。(スタイル良い方にとっては、維持すべき体重じゃないじゃん、もっと痩せなきゃ、とお思いかもかもしれませんが、私にとっては落ちてはいけない部分の脂肪が落ちないためには、このくらいがちょうどよいみたいです。) 小野ゼミ時代は JADER だったくせにぼちゃぼちゃで、ずっと 50 キロ以上ありました。努力もしていないくせに、生まれながらにぼっちゃり (生まれたときは 3,900 グラム近くで、それ以来ずっと) な私は、50 キ



クリスマスパーティにて。少し斜め角度でスマイル、が決め顔 (笑)。

口未満になるのは無理だとなぜか思い込んでいました(笑)。でも、27歳の夏に、初めてビキニを買って、これを着るためには痩せなきゃ、と思って、毎日体重をはかってできるだけコアリズムなどを続けていたら、いい感じに引き締まって、1~2か月くらいで40キロ代になりました。なーんだ、私も夢の40キロ代になれるんだ、もっと早く努力しておけばよかった、と大学のJADE時代をぼっちゃりやり過ごしたことを少し後悔しましたが、過去のことは仕方ないので、これを維持しようと決めて、今に至ります。食べることが大好きな私ですので、食事制限などはできず、好きなものを好きなだけ食べていますが、毎日、体重と体脂肪率をはかって自分を知ったり、食べ過ぎた日は特に、コアリズムやカーヴィーダンスを入浴前に10分~30分やったりするようにしています。どうせなら、体型はできるだけ綺麗なほうが、自分を好きでいられるし、服も似合うので。無理しない範囲で、維持していきたいです。

内面的には、自分の性格の至らないところに落ち込むことはもちろんありますが、〇〇さんみたいに私も、冷静になりたい、出しゃばらず奥ゆかしい女性になりたい…などと羨んでも仕方ない、自分が持って生まれた性質とうまく付き合いながら、自分の良いところをうまく活かしていきたい、と、肩の力を抜いて、自分らしさと向き合えるようになってきました。他人にどう思われるか、を気にして行動するのではなく、周囲の人に感謝をして、相手のことを好きという気持ちで過ごしていれば、きっと自分の気持ちは少なからず伝わるから、自分らしくのびのび振る舞おう、と気楽に過ごせるようになってきました。

小学校のときは、典型的な学級委員タイプだったのですが、中学・高校時代は、「出る杭は打たれる」現象を味わったため、自分を表現すること・主張することを抑えて、できるだけ目立たないことを心掛けていました。でも、大学に入って小野ゼミに入るという機会に恵まれたことで、個性や自分の考えをまた出せるようになりました。ただ、自己主張できるようになったのが嬉しくて反動なのか、自分の意見を強く主張してしまったり、一歩引くことができなかつたりもしました。また、それでいて、人にどう思われるかも人一倍、気にする弱い部分もあったので、泣いてしまったりと、結構、自分が面倒でした(笑)。

また、男に学問では負けたくない、みたいな気負った部分も以前は少しありましたが、今は、そんなこともありません。私は私、人は人、それぞれ自分らしい生き方をすればそれでいいじゃない、って気楽になりました。最近では、自分らしくのびのびと過ごせるようになり、生きるのが本当に楽になりました。

私は、楽しいことを企画して、みんなが笑顔になっているのを見るのが好き。自分が楽しくて、相手も楽しかったら、こんなに幸せなことはない。なので、出しゃばりかな、なんて気にしないで、高校の同窓会の幹事をしたり、友達と集まる食事会のセッティングをしたり、小野ゼミなどでダンスを披露したり、自分ができることはどんどんやります。自分らしさをいい感じに出せるようになって、楽しいです。

もちろん、自分はこんなもんだ、と悟り、成長を諦めるわけではありません。まだ見ぬ新しい自分、これからの30代、40代・・・がもっと輝いたものになるように、外見的にも内面的にも自分を磨き、成長していきたいと思っていますが、それは、あくまでも、自分という枠の中で、自分らしい、成長を。今はそんな風を感じています。

「30歳が、私にとっての本当の成人式」という心境。

丸8年、タカラトミーでリカちゃん・ジェニーのマーケティングの仕事をして、自分らしい働き方・社会貢献の仕方がわかってきて。そして、自分の力で生きていく自信がついて、また、女性として自分ができるという生き方をしていきたいというヴィジョンもよりくっきりみえて。ようやく、一人前の成人女性になれてきた気がします。遅いですけどね(笑)。

「30歳の社会人・女性として、成長する1年にしたい！」

「若々しい」と「若い・社会人として拙い」は違う！

社会的な常識が足りない私。30歳なのだから、もっとしっかりしなくてはと思います。女性としても、若々しくはありたいけれども、30歳の女性としてのきちんとした行動・言動ができるようにならなくてはと思います。「愛ちゃんはいつまでも愛ちゃんて感じだよね！」という皆様の言葉に甘えてはいけななんだ！！…とかいいながら 基本的には キャッキヤした部分はかわらないと思いますが…人はそんなにすぐには変わらないものですし、根本はこのままだと思いますが、少しずつ、成長していきたいです。

29歳の頃は、30代になっても若くいたい、とそればかりを思っていたけど、今は、年齢相応な中身・外見を伴った、きちんとした女性になりたいと思うようになりました。肌や体型は若々しく、けれども、年齢相応の立ち振る舞いのできる女性になりたいですよ、あー、本当に私には難しい課題ですが…。

三十路を迎え、新しい時代の幕開けだ！と前向きに捉えられていることや、穏やかな心境でいられること、また、もっと年齢相応に成長していかなくては、という心境の変化が生まれたのは、今年、結婚準備に入ることも大きく影響していると思います。三十路を迎えた誕生日ディナーの席で、交際2年の彼にプロポーズされました！今年、1月、2月に双方の両親に挨拶するところから、始まります。まだ、準備が始まったばかりで、入籍や挙式の日取りなども全くの未定ですので、かなりフライングなご報告というか、予告篇、という感じではございますが…(きちんと決まってから、正式にご報告いたします)。

しかも、奇遇なことに、4歳年上の姉も、昨年末にプロポーズされ、今年、結婚準備に入るため、坂本家全体が変化の1年になりそうです。姉の後に結婚したいというのもあるので、私の挙式は来年になる可能性も高いですが、いずれにせよ、この1年はとても大事な、節目の1年になると思います。

30年間、様々な場面で私を支え・幸せを下さった皆様
に感謝の気持ちを忘れずに、30歳からの1日1日を大切に、日々、成長しながら過ごしていきたいと思



4歳年上の、仲良しの姉と。お互い、幸せになろう♪

昨今の社会情勢と関連して

第3期ゼミ長 高木 研太郎

昨年の東北大震災からもうすぐ1年になりますが、いまだに復興までは程遠い状況が続いていますね。多くの企業や民間団体が支援を続けているところだと思いますが、私の勤め先であるアクセンチュアも復興支援にはかなり積極的に取り組んでいます。

具体的には昨年の夏より、会津大学と共同で「福島イノベーションセンター」を会津大学のすぐ近くに設立し、産業復興と雇用創出の構想策定に共同で取り組んでいます (<http://www.accenture.com/jp-ja/company/newsroom-japan/Pages/news-releases-20110726.aspx>)

色々なことを検討しているようですが、中でもスマートシティの構想は、詳細はまだお伝えできませんが、津波に負けない街を作ろうとしており、かなりユニークな街を作っていく予定のようです。時間はかかると思いますが、少しずつ復興が進めばと思います。

私もこの「福島イノベーションセンター」に少しだけ関わることになりそうです。来年度から会津大学にたまに行き、小野ゼミのように数名から10名程度の学生相手に演習形式の講義を行う講師陣の一員になる予定となっています。会津大学はITに関する教育・研究でトップクラスの大学なので、彼らにビジネスマインドを植え付けて優秀な人材になってもらい、雇用創出の一端を担えればと思って準備を進めている所です。

震災が起きた後、ビジネス面で震災から立ち直ることに关しては企業を支えていたものの、個人としては日々の仕事に追われて震災に目を向けることができなかつたのですが、このような形で少しでも復興にかかわることができるのはうれしいことなので、少しずつ取り組んでいこうと思っています。

今年は明るい1年になるよう、頑張ってみましょう。



2011年 accenture プレスリリース



三田祭に参加した著者（右手前）

ママライフ in 名古屋

第3期 OG 今野 祐子
(旧姓 舟木)

お久しぶりです。皆様いかがお過ごしでしたか。

私は、昨年5月に2年間の育休を経て、勤めていた外資系メーカーを退社し、専業主婦ママをしています。育休中に夫が名古屋に転勤になり、4～5年は戻れないという状況の中、なによりも家族全員一緒にいたい、と名古屋についていったのがきっかけでした。

子供ができるまでは、出産してからも仕事して自分の収入を確保したい、そのほうがリスクヘッジだろうし、バリバリのワーキングママってかっこいいと憧れていたのですが、子育てをすればするほど育児が楽しくなって、迷いが出てきてしまいました。『子供がこんなに求めてくれているうちは、全部自分で育てたい』という気持ちと、でも仕事をやめていいのだろうか、という気持ちの狭間にいましたが、名古屋に住むことになって、物理的に勤務が難しくなり、夫も激務になり、それならば育児に専念しようと決めました。同期や、育休から復帰した友人を見ると、少し取り残されたような気持ちになることもなくはないですが、ガッツリ育児して家事して家計のやりくりして…という生活も、また違う充実感と満足感があります。子供にあわせて早寝・早起き、運動、規則正しい食事、飲み会激減、ストレスも減と、かなり健康体にもなりました。

育児に専念したいと思えたのも、名古屋でたくさんのママ友との絆ができたということが大きいです。名古屋では知り合いゼロからのスタートでしたが、子供つながりで様々な友人ができました。独身時代には友人といえばほぼ同年代ばかりでしたが、ママ友は年上も年下もいろいろ。一回り上のアラフォーママや、年上の塾員のママとも、仲良くなって何でもタメ語で話せるようになったのは、とても嬉しいことです。育児は楽しいこと、面白いことが沢山ありますが、自分のペースで出来ることは激減するし、体力的にも精神的にも正直きついなと思うこともたびたびあります。人を育て上げるのは一筋縄ではいかないのだなと、育ててみて初めてわかったような気がします。ですが、助けあい励ましあえるママ仲間がいて、みんなで子育てすることで、どれだけ気持ちが楽に、育児が楽しくなることか。ありがたく思っています。

ただ、ママという共通点以外はバックグラウンドも様々なので、今まで学生時代や社会人時代に出会ったことのないような、価値観が全く違う人もいたりします。ドラマの中だけでなく、本当にモンスターペアレントはいるものだと思ったことも…。複数のコミュニティに人間関係を構築しておくこと、その上で気の合う人、信頼できる人とは少しずつ距離を縮めていく、ちょっと危険な香りのする人とは少しずつ距離を置き、当たらず触らずでいくのが、ママ友ワールドでうまくやっていくコツではないかなと思ったり

もしています。

今は、ママ仲間と、子供のリトミックや、子連れでママ達ができるヨガやフラダンスの講座などを運営するスタッフとして活動したりもしています。自分も子供と一緒に参加して楽しめるし、地域のママ達の育児やリフレッシュにも微力ながら貢献できているのではないかなと思っています。

そんな名古屋生活も、もう3年目に入りました。家賃も東京と比べるとリーズナブルなので広くて利便性の高いところに住めるし、人も多すぎず、都会すぎず田舎すぎず、少し行けば山も海もあり、子育てするには本当にいい環境です。居心地が良くなってしまい、このままもう少しこっちにいたいと思うほどです。来年の今頃はまだ名古屋にいるのか、東京に戻っているかはわかりませんが、名古屋での限りある生活を楽しみたいと思っています。



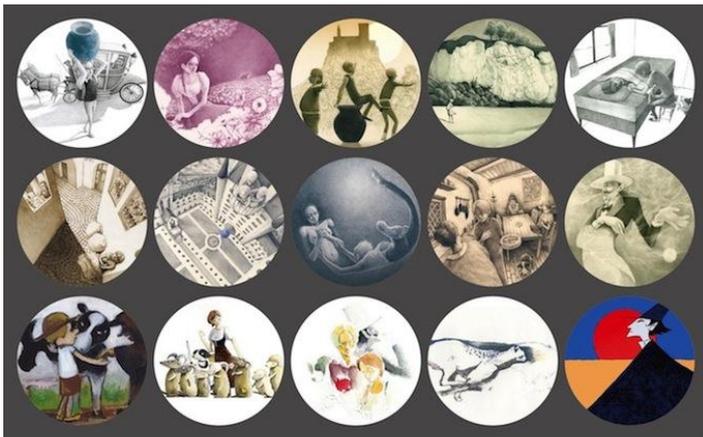
家族で過ごす2011年のクリスマス。娘は2才7ヶ月になりました。

アートのおすゝめ

第3期 OB 森本 太郎

早くも小野晃典研究会が10周年を迎えるとのこと、おめでとうございます。2011年は3期生の出産ラッシュもあり、また皆着々とキャリアを積んでいく中で、学生生活も遠い昔のことと言ってしまいたいところですが、私はというと昨年のご報告したとおり、イギリスで再び学生生活を満喫してきました。

終わってみればあっという間で、今は不思議な夢から醒めてしまった気分です。もっと旅行をしても良かったかなとも思いますが、それでも今までにないくらい色々なところに行けたし、多くの新しい経験や出会いがあったことに十分満足しています。といってもほとんど一日中絵を描いて過ごす生活だったわけですが。あ、書き忘れましたが、イラストレーション専攻で大学院に通っていました。



www.taro21m.com

Taro Morimoto

contact@taro21m.com

大学院の修了制作展で配布したポストカード

絵に没頭する生活の中で重要な気づきが2つありました。1つは、描けば描くほどうまくなるということ。10代の頃、日々成長を実感しながら、こんな経験は今しか出来ないと思っていましたが、この年になってもなんのまだまだ向上できます。むしろ昔よりも成長曲線は上を向いている気すらしました。きっと10年後もそうなのだろうと思うと夢が膨らみます。

もう1つは、誤解を恐れずに言うと、たった1人でもいいと言う人がいれば、それだけで価値を持つのがアートだということです。しかも面白いことに、すべての人がダメだと言う絵は一つとしてなく、どんな絵でも良いと言う人が絶対にいる。結局、自分がやりたいことをやりたいように追究するのが一番だなと思いました。そういう心持ちでいると、なんだかいろんなことを肯定できるような気がします。

まあ、何が言いたいかという、自分には絵心がないとか左脳人間だとか言わずに絵を描いてみたらどうですかということですね。流行りにのって走ってみたい、ゴルフしたりするのもいいですが、絵に限らず、陶芸でも、彫刻でも、もちろん音楽でも、ものをつくるのも楽しいですよ。上手いとか下手とか、そんなのは気にしないでいいですから。そしてよかったら私の個展にもぜひお越し下さい。

実はしばらく故郷の大阪で働くことにしましたが、きっと個展は東京でやります。海外でもやりたいですね。夢は大きく。どんどん面白いことができるように2012年も挑戦していこうと思います。

自分の名前に「ゼミ」が付くということ

第3期OB 森岡 耕作

この度、東京経済大学経営学部に専任講師として着任いたしましたこと、ご報告申し上げます。これに際して、小野晃典先生をはじめ、先輩、同輩、そして後輩の皆様にご多大なご助力ご支援賜りましたこと、この場を借りてお礼申し上げますとともに、今後とも何卒ご指導のほど宜しくお願い申し上げます。

さて、本題。冒頭で述べたとおり大学教員としての第一歩を踏み出したわけですが、初年度よりゼミ（演習）を担当することになりました。教員として右も左も分からない状況に加えて、東経大¹のゼミはいくつかの点で義塾のゼミ²とは制度的に異なっているために、当初は大変でした。第



ゼミの夏合宿@草津（著者は後列左端）

1に、東経大では2年

生からゼミを履修できます。第2に、いわゆるサブゼミ³という制度はなく、週2コマをゼミに充てることさえ申請が必要です⁴。そして、第3に、必ずしも継続が前提とされていないために、学生は各学年で自由にゼミを選択できます。小野ゼミに入会を許可されてからの8年間、義塾のゼミに慣れた私にとって、これほどまでに制度の異なるゼミをどのように運営すべきかということは、新米教員の頭を悩ませるのに十分に大きな課題でした。

¹ 東京経済大学の略称です。ちなみに、TKU（ティー・ケー・ユー）と呼ばれることもあります。語呂はよいのですが、KがKeizai（!）の頭文字であることは、あまり言いたくありません。語呂のよさを犠牲にしても、Tokyo University of Economicsの頭文字に変更して欲しいものです。

² 正しくは「研究会」です。

³ 学生の間では正規ゼミ時間外に話合いのために集まることを「サブゼミ」と呼んでいるようです。その呼び方に基づけば、学部生の頃、毎日がサブゼミだったなあ。

⁴ 通常、週1コマで運営されますが、延長を申請すれば割り当てられた1コマに連続してもう1コマ、ゼミを開講できます。しかし、その延長コマに対して単位を認めていないために、そのような延長が行われるゼミは学生から敬遠される傾向にあります。



「葵」がモチーフの
東経大の校章です。

少し脱線しますが、東経大の学生は総じてマジメです。出欠をとらない授業にも、履修者の8割強の学生が出席しますし、そればかりか、授業中に騒がしくすることは皆無です。黙々とノートをとっています。最初は驚き、感動しました。他方で、そのようなマジメさは、学力が平均的⁵かつその学内分散が小さいこと、これまでの学生時代における経験不足、およびその両方に起因して、各人が見合ったままで疎んだ状態にあるとも解釈できます。つまり、東経大の学生は、自分をうまく突出させることに慣れていないと考えられます⁶。そうしたとき、必要なことは、最小限のきっかけを与えてあげることだけです⁷。そして、その役目を果たすべきは、教員でしょう。こうして、授業時間の内外を問わず、積極的に学生にかかわってみようと思いました。結果的に、それが功を奏して、突出することに目覚め始める学生も現れてきたことはうれしい限りです。

話を戻しますが、ゼミの運営も同様でした。当初は疎んでいたゼミ生にきっかけを与えてあげるだけでよかったのです。勉強⁸の楽しさを説くのではなく、自分が楽しんでいる様子を見せる。他人がどうであれ、ゼミに全力を傾けるような、そんな青春の過ごし方もありうる⁹。端的に言えば、自分が1人のゼミ生として、ゼミを楽しんでいる様子を見せたのです。大きな課題と思われていたゼミ運営も、こうしてなんとか軌道にのせることができました。

振り返ってみれば、新米教員1人では解決できなかったであろう大きな課題、その解決方法も学生が気づかせてくれます。いや、そもそも「解決」する必要すらなかったのかもしれない



ゼミ内講演会后、横山氏（左奥、大）を囲む森岡ゼミ生

⁵ 東経大経営学部の偏差値は、ちょうど50のようです (<http://daigakujyukuken.boy.jp/indextoukyouto.html>)。

⁶ 例外的に、資格取得について言えば、学生は異常なほどの頑張りを見せています。努力の結果がわかりやすいからでしょうか…

⁷ ダブル・コンティンジェントな状況を解決する方法については、社会学者 Niklas Luhmann が『社会システム理論』において述べています。

⁸ 厳密には、勉強と研究（学問）とはことなりますが、つつい研究（学問）のことを勉強と言ってしまう。

⁹ そのことは私1人で伝えることはできません。そんなとき、同期の横山氏・森本氏にゼミでの講演を依頼したら、2人とも快諾してくれました。その節はどうも有難うございました！

ん。互いに学び教えあう姿、その本質を彼らが教えてくれています。慕ってくれる学生に、「森岡先生」と呼ばれることには未だに慣れません。小野先生がそう感じられたように、内心、可笑しくなってしまう¹⁰。しかしながら、「森岡ゼミ」と呼ばれること、また、自分でそう呼ぶことには何らの抵抗もなくなりました。ゼミ生とともに1人の構成員として、ゼミを客体として捉えることができるようになったからでしょう。自分の名前に「ゼミ」が付き、それに違和感を覚えなくなる。それは、まさに半学半教が意味することそのものなのでしょう。



ゼミ内講演会后、森本氏（前列中央、薄）を囲む森岡ゼミ生と著者（後列右端）

¹⁰ 清水猛研究会のOB会誌に小野先生が寄稿されたエッセイを、卒業間際のゼミにおいて、ゼミ生の前で朗読させていただきました。そのエッセイの中で、先生も1期生の入会に際して同様のことを感じられていたということを告白されていました。ちなみに、ゼミ生の前での朗読に際して、「可笑しい」を読めないまま大学院に進学しようとする私に、小野先生が苦笑されていたこと、今でも忘れることができません。

現役生時代の思い出と現役生へ一言

第3期 OB 中村 満隆

大学を卒業してもうすぐ丸7年が経ちます。学生時代を振り返って1番心に残っていることはと云えばやはり3,4年の大半の時間を過ごしたゼミ活動です。私は当時、「せっかくやるなら第三者から明確な評価を受けるものに携わりたい」という思いで、電通論文チームに入ることになりました。できあがったチームのメンバーは「全員大雑把な男性」且つ「優秀なキャラ不在」という先が思いやられる5名で構成され、オフィシャルな場での初陣であった夏合宿での第1回中間報告では、ぶっ飛んだ2期の電論チームの先輩方をして「お前らヤバくない？」といわせしめるほどの散々なものでした。

しかし、「2位だった2期に負けない成績を収めたい」という思いだけは強かったメンバー一同は合宿から帰った翌日から、毎日各々が独自の考えを紙に出力して集合することをノルマとし、随所で小野先生の「神の一声」ならぬ「神の億声」をいただきながら着実に前進し、最後は睡眠不足でイライラして時には険悪なムードになりながらも見事に1位を獲りました。授賞式後、チーム結成時に片目を入れた達磨のもう一方の目を缶ビール片手に入れた時の感動を一生忘れることは無いでしょう。

先日、なぜかふと当時書いた論文を読んでみようと思い、目を通すことができました。テーマは「多メディア時代における地域に密着した広告とは」でした。改めて今読んで見ると、当時斬新だったであろう私達の論文の内容が、現在はスマートフォンを活用して当たり前のように行われているマーケティング手法であることに気付きました。自分達が8年前に書いていたことが現実になっていることが嬉しかった反面、学生時代は「1位になるなんてイケてる内容だなあ」と思



懐かしい電論表彰式での1ショット（小野ゼミHPより拝借）

っていたことが当たり前になっていることに寂しさのような感覚を覚えました。



親戚の結婚式にて家族で撮った1ショット

ただ、一方で社会人になって丸7年近く経つ今でも小野ゼミ時代に培ったことが活きていると思う瞬間は多々あります。その中でも1番強く感じていて、現役生の皆様にも少しだけ頭の片隅に入れながらゼミ活動を頑張っていたいただきたいと思うことがあります。それは、「社会人になってから何か困難な物事が起きた時に、本当に自分を奮い立たせてくれるのは第三者からの優しさや励ましの言葉ではなく、過去に頑張った自分自身の経験である」ことであり、「小野ゼミはその経験を学生時代に積むことができる貴重な場である」ということです。社会人になると自分の言動に責任が大きくなるのと共に、多くの人にとっては自分の考えがなかなか受け入れられない際や、自分が予想していた評価を得られない際のショックも学生時代よりは

るかに大きくなるでしょう。そんなとき、落ち込みながらも再び強い精神力を自分に持たせ、前を向かせてくれるのは、他の何でもなく自分自身が過去に何かを必死でやり遂げた経験です。その経験こそが「あの時できたから自分はまた必ずできるはず」と自分自身を奮い立たせてくれる唯一の起爆剤だと思います。そして、自分にとってそれは大学3、4年生の頃の小野ゼミでの日々に他なりません。

私もまだまだ偉そうなことを言えるような立場ではありませんが、能力が高くても叩かれると弱い人間より、能力がそれほど高いわけでもなく、自分の意思を強く持ち、その思いを叩かれても「何としても実現させてやろう」と何度も這い上がって来る人の方がはるかに魅力的だと感じますし、自分が見た大成している人には共通してそのような意思や精神的な強さを人一倍感じます。

だから、現役生の皆様も小野ゼミで今やっていることを時々（いや、頻繁に？）苦しくなってしまうても全力でやりきって下さい。それが将来社会に出ても活躍できるだけの強い意志と精神力を身に付けることに繋がりますし、小野ゼミはそれを培う最良の場であると言いきれます。

これからも今自分がやっていることを信じて頑張り抜いて下さい。

近況報告など

第3期 OB 横山 嵩

今年も、就職活動のためのOB訪問を受ける時期がやってきました。ここ数年、毎年それなりの数の学生に会って話をしていますが、やはり思い出すのは自分の学生時代（就活時）であり、それにつられてゼミのことを思い出します。現役生に色々話を聞くと、当時とは色々状況が異なる所もあるようですが、基本的にはあまり変わらないようですね。

さて、就職活動とは少し違うのですが、先日、来期10期の入ゼミのためのオープンゼミにご招待いただき、少し喋らせていただきました。オープンゼミという事で、普段よりもさらに人数の多くなったゼミの教室内は熱気が漂っていて、相変わらずだなあという懐かしさと同時に、どこか安堵も感じました。



著者近影



オープンゼミで講演を行う著者

2年生に対して話す時間が近づくにつれ、柄にも無く緊張してしまいましたが、自分の直前に同じく話をすることになっていた7期氏田君が自分を上回る位に緊張していたので、それを見て多少和みました。そういえば昔、自分の入ゼミ試験の先生面接の際も、自分の直前の受験生（後の電通論文代表）が尋常じゃなく緊張しており、それを見てだいぶ緊張が和らいだ事があったなあ、なんてことも思い出されました。

今回のお話では、小野ゼミで活動すること（の意義）を社会人となった立場から話して欲しいというテーマをいただいていたため、ゼミ活動が今の自分にとってどういう価値があったのか、社会人になって改めて考えるいい機会にもなり、ご招待いただいたことを感謝しています。お話した内容についての詳細は省きますが、今になって振り返れば、ゼミ活動で得たマーケティングの知識や考え方のフレームワークなど、確かに役に立っていることは間違いないですが、それ以上に自分はゼミにおいて人間としての力量（こう言うとやや大げさですけど）を磨くことができたのではないかと感じています。上手く言えませんが、逆境に於いての突破力、状況推移の推測力や人を巻き込んでいく力、ディスカッションにおける論理力など、そういった単なる知識として得るものではない何かを得られたような気がしてなりません。この気持ちが少しでも2年生に伝わればと願いつつ、精一杯お話をさせていただきました（果たして伝わったかは分からないですが…）。自分のお話の効果はともかく、入ゼミ担当の現役生は色々工夫をこらして募集活動をしているようなので、来年度もすばらしい後輩たちが加わってくれることを今から楽しみにしています。

さて、ここからは少し自分の近況を報告させてください。昨年、仕事については大きく動きがあった1年でした。昨年の寄稿では、それまでのICカードのサービス開発担当からグループ会社の経営管理担当となった、と書かせていただいた記憶がありますが、その後、突然4月に異動となり、現在は小売関連の新しい事業の立ち上げを行っています。会社管理を数年やっていくつもりであった中での急な異動で当初は戸惑いもありましたが、今では一から事業を立ち上げる面白さに完全にはまっています。現状分析からのターゲットティングとブランディング、商品開発・MD、プロモーションからシステム設計・開発、物流網の設計・構築まで、まさに何も無い状況から川上から川下までを全てを一気に立案・設計できるチャンスというのは中々ないものですし、その事業の成否を自分のパフォーマンスが左右する状況に巡り合えたことにとっても感謝しています。課長と自分の2名から始まった事業でしたが、月を追うごとにメンバーも増え、企画が実現に向けて動いていることを実感できています。まさに今の状況は真剣勝負でケースメソッドやっているようなものなのかもしれません。自分が現役の時、考えることは考えても、いまひとつリアルティが無かったのですが、実際直面するとその幅広さとボリュームの膨大さに呆然となりそうになるシーンもあります。頭では順序ややり方を理解していても、実際に全てを構築するプロセスを進めていくことがいかに難しいかという事を、今、身をもって体験しています。事業スタートした暁には、ゼミのケースメソッドの題材にさせていただいてもいいかもしれませんね。（ただ、実際に実現した企画以上の提案が出て自分が回む可能性は十二分にあるかもしれませんが・・・）

趣味の方では、昨年、小型船舶免許1級を取得し、月1度程度、仲間と船を操船しながら海釣りを楽しんでいます。岸边からの釣りに比べて釣れる数も種類も多く、中々楽しいものです。また、天気が良い日

などには釣りの合間に船の上で昼寝をしたりするのは本当に気持ちが良いです。ゼミ関係者の皆様でも海釣りに興味がある方がいたら是非一緒にやりましょう。基本的に食べられる魚しか狙いませんが、アジ、サバ、カツオやキス、カワハギなどがガンガン釣れると結構面白いですよ。

もう1つの趣味としては、アメリカンフットボール社会人リーグであるXリーグの2部に位置するウォリアーズというチームに所属し、リーグ初優勝をすることができました。今季より副将に就任しており、そんな中、チームとして結果を残せたのは非常に嬉しかった上、個人としてもリーグのベストメンバーに選出していただくなど、これ以上無いと言ってもいい成績でシーズンを終える事ができました。周りの選手たちは皆、当然ながら大学時代の全てをアメフトに打ち込んできた人たちばかりであり、自分のようなゼミ頑張りました、などという人は誰一人いません。がしかし、しっかり練習すればまだまだ選手としても成長でき、周りとも勝負していける事が実感できました。何でもやれば結果が出るものだというのは、仕事もスポーツも同じなのだと改めて思った次第です。



ウォリアーズのチームメイトと（著者は後列中央）

さて、稚拙な文章で徒然なるままに近況を書き連ねてしまい恐縮でしたが、最後に、今年も小野先生ならびに小野ゼミに関係する全ての人のこれまで以上の発展を祈念すると共に、自分もOBの一人として、負けずに飛躍できるように頑張ることを誓い、結びとさせていただきます。

気の進まない進路を取れ：North by Northwest

第5期 OB 千葉 貴宏

冒頭にいきなり自慢ですが、私は、現在までの大学院生活で4回ほど国際学会に参加しました。日本で開催されたものを除くと3回で、開催地は順に、ドバイ、ニューオーリンズ、ベネチアでした。発表と質疑応答はいずれも英語で行い、基本的に、他に日本人はいません。質問の内容を理解できずに黙ってしまったり、会場の場所を間違えて遅刻しそうになってあわてたりしたこともあります（後者はつい先日のベネチアでの出来事でした）。このようなハプニングは、国際学会ならではですし、そもそも、初めての国外旅行が国際学会であった私にとっては、起こるべくして起こったと言わざるを得ないと思います。

それでも、私は、国外での学会発表が大好きです。なぜなら、（観光が楽しいから、という理由はさておいて）国際学会は「やさしい」からです。ひとつは、日本で開催される学会のようなしなやかさや関係性がなく、また、瑣末な点でつまみこみを入れてくる聴衆がいないということ、つまり、準備が非常に「易しい」ということを意味します。もうひとつは、質疑応答の際に何を言ったらいいかわからなくなってしまうと、司会の先生や聴衆が議論に割って入って助けてくれるということ、つまり、参加者が「優しい」ということを意味します。このような思いがけない良さに気付いている大学院生は、おそらく、日本にはいないかと思います。



発表後の会食にて（著者は右端）

私は何が言いたいのか？ それは、「選ぶのに迷ったら、自分が気の進まない方の選択肢を取れ」ということです。

大学に入学した頃は、私は、自分が大学時代に勉強に打ち込むとは思っていませんでした。小野ゼミに入った頃は、自分が大学院で研究に打ち込むとは思っていませんでした。大学院に入った頃は、自分が英語で論文を執筆し国外で学会発表をするとは思っていませんでした。私の人生の分岐点とも言うこれらの意外な出来事を導いた選択は、あえて誤解を招くような表現をするならば、当時は気が進まないものだったように記憶しています。しかし、今では、それらの選択は、自分を変えてくれた、自分の視野を広げてくれた、とてもハッピーな選択だったと感じています。

気の進まない選択が人生を変えてくれるということそれ自体は、想像に難くないように思います。自分の想定範囲内にあるような選択肢を取れば、当然、選んだ道の先にあるのは、自分の想定範囲内の結果であることが多くなるでしょう。逆に、冒頭に示した国際学会の思いがけない良さのように、想定範囲外の結果に自分を導いてくれるのは、気の進まない方の選択肢であると思うのです。

冷静に考えようとすればするほど、落ち着いて選ぶとすればするほど、人生はつまらない色を帯びていくかもしれません。『ハムレット』におけるハムレットや、『北北西に進路を取れ』（原題：North by Northwest）におけるロジャーよろしく、一見混乱や狂気に囚われているようにみえるときの選択が、より豊かな人生を演出してくれるかもしれません。どちらの作品も観たことはありませんが。

現在の仕事について

第5期 OB 細川 晋吾

今年も4月になると、住友不動産に入社してもう丸3年が経ちます。現在、同社の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（ホテル事業も4月で丸2年）。その中で私の担当業務は、都内ホテルの「レベニューマネジメント」です。航空業界にお勤めの方がいらっしゃれば、この用語について良くご存じかも知れませんが、レベニューマネジメントとは、「売上管理」と訳され、同一の商品・サービスに対して時期によって異なる値付けをして収益の最大化を図る方法を意味します。

この方法は、飛行機の客席やホテルの客室の販売といったサービス業においてよく活用されるのですが、自ら扱っている商品であるホテルを例に取れば、まず前提として、ホテルの客室は当然、棚卸資産にならず（サービスの性質の1つ）、その日に売らなければなりません。したがって、閑散期には空室を埋めるべく料金を下げて客室稼働を高めたり、繁忙期には需要超過の状態になるため、宿泊に特典を付けた高値のプランを販売したりして売上の最大化を図ります。

私はメイン業務としてこの売上管理の業務を行っており、1日1日の需要予測をしながら客室料金の値決めについて、現場へのアドバイスをしています。しかし、アドバイスとは言っても正解はありません。満室になったとしても、本当はより高く販売できたのかも知れませんが、高値挑戦をして空室ができてしまったとしても、需要がもともと少なく安売りしても入らなかった日ならば高値挑戦は正解だったということになります。つまり、正解が最後まで（永遠に）分からない業務ですので、試行錯誤の毎日を過ごしていると言えます。

そんななか、東日本大震災が起こった後には、ホテル需要が急激に落ち込み、どんな施策を打っても稼働が伸びない苦悩の日々が続きました。実際、震災後の3か月は売上アップをほぼ諦め（笑）、このような時こそ、需要が戻った時に素早くアクションを取るための準備をした方が会社のためになるであろうと判断しました。では、レベニューマネージャーとして私は何をやるべきか。第一に、これまで本社側（私の在籍するセクション）が中心に行っていたレベニューマネジメントを現場が主体的に行えるような仕組み作りをしなければならぬと考えました。なぜならば、需要の変化にいち早く気づけるのは本社ではなく、現場のはずだからです。

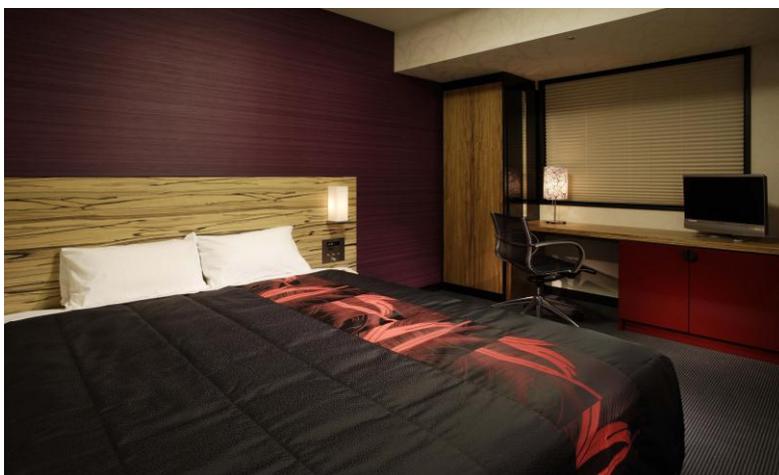
そのような考えから、昨年は、レベニューマネジメントの現場への移管をテーマに業務を行ってきました（本社のアドバイス業務は継続）。現場は往々にして本社スタッフより数字に弱いのですが、「少しずつ」・「基本から」を念頭に置いて現場とのコミュニケーションを取っていき、現場側が段々と小まめな料金変更

が実行できるようになってきました。

前述のとおり、そもそもレベニューマネジメントは正解の無い業務なので、現場にどんどん料金をいじってもらい、感覚的にも料金変更の最適なタイミングを掴んでもらうための期間が今後必要です。移管の具合はまだまだ店舗によってマチマチですが、いずれにしても、成果として感じられたのは、売り手である各現場の交渉力が上がったということです。すなわち、これまでは全てのお客様に対して同じ料金を提示するような単一的な予約の取り方（それこそが顧客満足に繋がると現場は考えていた！）をしていた状態が、自分達の取りたい料金で客室を案内して、お客様が納得して下さるなら“*It's a deal*”（取引成立）であるという考え方に確実にシフトしていったということです。前者の考え方は、取れるべき料金を十分に取れていない状態（取りっぱぐれのある状態）の原因でしたので、この意識改善は今後、大きな成果を生んでくれると思います。

「本社」と「現場」という二項対立の視点で考えるならば、本社の収益の考え方が実際に手を動かす現場に落とし込まれ、それが自走すると大きな力に変化します。レベニューマネジメントとは売上管理を意味するということは前述したばかりですが、新たな一面というか、より重要な意味合いとして、レベニューマネジメントとは、取引に参加する社内の売り手全員が売上を伸ばそうという意識を持つための仕組み作りでもあるという発見ができたのは自分にとっても大きな財産になると思います。

今年、ホテル事業のエース（笑）になるという一昨年からの目標を達成すべく、今の売上管理の業務のみならず、他の分野にも積極的に踏み込んでより現場の改善に努めていきます。知識と知恵を拡げるほど、仕事の幅も拡がり、自らの存在意義を感じられる場面が増えるはずだからです。特に、コスト削減のための施策をどんどん考えていきたいです。会社がどのような事に金銭的かつ時間的なコストをかけているのかを良く知ることが経営の実態を把握することに繋がり、よりクリティカルなアイデアが生まれそうな予感がしています。まだ全てにおいて半人前な自分ですが、人事部は経営感覚を身に着けさせるには私が適任であろうと考えて出向させていると思いますので（笑）、（勝手な）使命感を抱いて今年も積極的な改善を目指していきます。



ヴィラフォンテーヌ田町店の客室。研究で疲れたゼミ生は是非ご利用ください。

第二の青春

第5期 OB 松山 昌司

私は伊藤忠商事に入社し、第二の「青春」を謳歌しております。下記はその一例です。

◆運動会

運動会は毎年開催され、各カンパニーが己の意地とプライドをかけて競い合う。参加者は全員ガチである。中でも一番盛り上がるのは各カンパニー対抗の応援合戦である。昼休みや仕事の合間をぬって会議室や食堂で毎日練習。休日も代々木公園で練習するという力の入れ様。衣装、準備にかけるお金も桁違い。その頑張りを見かねないということで、今年は大雨の中強行され、全員ずぶ濡れになりながら最後の競技までやり遂げた。今年で3回目の参加となるが毎年、やり遂げた達成感と参加者同士の一体感は格別である。

◆飲み会

1年間に何回やらないといけないんだと思うくらい、若手は一芸を求められることが多い。12月は特に多く、結婚式も重なって10回以上裸になっている。毎回ネタを探したり、作ったりするのは大変である。若手だけが一芸をやると思いきや、上の人もきちんやるのである。率先して！しかも、面白い面白い。20年目になってもやらないといけないのかと思うとゾッとするが、場を盛り上げることに對する情熱には脱帽である。



サッカー部の仲間と（著者は後列右端）

◆サッカー部

学生時代サッカー部に入っていたとかではないが、なんとなくできそうに思い入部した。部員はみなサッカー歴二桁の人ばかりで、練習には参加できるものの試合には中々出してもらえず、社会人にもなってボール拾い、声出しをすることが続いた。木曜と土曜の練習に毎週参加し、寮に帰って後輩を無理やり誘ってのパス練習を続けた結果、スタメンではないがFWのサブとして何とか出させて頂き、公式戦でも点を決めるまでになった。今ではサッカーをしないと次の週の調子が悪くなるほどである。

体育祭、文化祭、部活と、もはや社会人とは思えませんね。しかし、仕事もきちんとやっているの心配御無用。毎日フランス人と喧嘩し、納期を詰めたり、クレーム交渉をしたりとエキサイティングな毎日を送っている。

今思えば、自分にあつた会社に入れて本当に良かったと思っている。

(氏田、入らんでよかったな。森本、大変やな。)

もしこの文章を読んで商社に対して興味を持った現役生がいれば、いつでも連絡下さい。お昼奢ります。



三田祭 2011 に訪れた著者と先生

自転車から見た東北

第6期ゼミ長 小早川 景光

小野晃典研究会設立10周年おめでとうございます。今後も小野晃典研究会が発展していくことを願っております。また、この度の震災により被害を受けられました方々に、心よりお見舞い申し上げます。

岐阜での生活が2年目に突入した2011年も様々な出来事がありましたが、私の中で一番印象に残った出来事はやはり東日本大震災です。昨年、私は夏休みを利用して、震災後の東北を訪ねました。ボランティアと被災地の現状を知るため、自転車を担ぎながら、電車で東北を一周しました。岐阜から電車で仙台まで行き、仙台からは自転車で津波の被害が大きかった気仙沼まで移動しました。気仙沼からは電車で岩手県→青森県→秋田県と回り、各県内は自転車で移動しました。自転車で移動することで、東北の今を肌身で感じることができました。

この旅で印象に残ったことは、地域によって被害の大きさが全く違うということです。秋田や青森はもちろんのこと、仙台や盛岡などの内陸では被害がほとんど見られませんでした。また驚くことに、海岸沿いであっても松島などは観光業が復興していました。現地の人々は、こちらが拍子抜けする程力強く、明るかったですし、どこのホテルも観光客とボランティアの方々で満員になっていて、逆に元気付けられました。しかし、自転車で都市部から100km~200km程走ると、そこは目も当てられない状態でした。特に気仙沼には映画のスクリーン上でしか見たことのないような光景が広がっていて、ここで戦争でもあったのかと思うほどでした。家々は半壊もしくは全壊し、電柱はすべてなぎ倒され、街のど真ん中に漁業船が横たわり、その全てが海水に浸っていました。周りにはボランティアの方以外は見当たらず、夕暮れの街は背筋がゾッとする程怖かったです。結局、岐阜県の一サラリーマンである私が被災地の方々のためにできることは短い夏休みのボランティアくらいしかありませんでした。

5年間住んでいたニューヨークにて起きた同時多発テロ、中学校時代の留学先であるニュージーランドにて起きた大地震、父が住んでいるバンコクで起きた大洪水、そして今回の東北大震災。ニューヨークには訪問できていないので、一概に比較することはできませんが、復興の動きは日本が一番速いと言われてますし、直に東北の人々と接してもその力強さに驚かされました。そして、この旅で今の生活の有難味を再認識することができました。何かと暗いニュースが続く日本ですが、2011年は日本人の底力を見ることができた年であった気がします。2012年も何が起こるかわかりませんが、今年も、今自分が出来ることに全力を尽くせる年にしたいなと思っています。

吾輩はバイク乗りである

第6期 OB 小嶋 良一郎

小嶋良一郎です。今年もどうぞよろしくお祈りします。昨年3月11日に発生した東日本大震災を機に、人との絆を強く意識するようになりました。弊社が「壊れた高速道路を6日で仮復旧させた」ことが海外で評価されたというニュースを耳にしましたが、その裏では社内外の多くの人たちが、自身も被災して大変な中、不眠不休で仕事に当たっていました。人間関係が希薄になりつつあるという現代で、世代間を超えた結びつきを大切にしている小野ゼミのOB会誌に今年も記事が書けるということに喜びを感じつつ、私が山形県で見つけた新しい趣味についてつらつらと書かせていただきます。

◆大型バイクを買いました。

賢明な小野ゼミ生の皆様方は日々自己研鑽に勤しんでいると思いますが、私も2011年に何か1つ成し遂げたいなあと思い、同年5月、自分の最終学歴を山形自動車学校卒に書き換えるとともに、大型自動二輪車の免許を取得いたしました。ちなみに卒業検定では、一本橋や波状路等、ゆっくり走らなければならない検定科目を緊張のあまり超加速で突破するという荒業で減点をもらいながらの免許皆伝でした。

さて、バイクに乗る資格を得ると、当然自分のバイクが欲しくなります。様々なバイクを物色しながら、「小野先生が乗っているような大きいバイク」か「慣れるまでは小さいバイク」かと悩みに悩みました。買い物の際にこうやってあれこれ悩むのが一番わくわくして楽しい時間だと個人的には思っています。そして、悩んだ末にヤマハのドラッグスタークラシック 1100 というバイクを購入しました。これはそこそこの大排気量にもかかわらず車高が低いので体重が軽い私でも取り回しが簡単なバイクで、仲間内では「可愛いハーレー」なんて言われてます。いろは坂を攻めたりするようなバイクではないですが、高速道路上でアクセルを開放してやれば心地よいサウンドと加速感が楽しめるので、良い買い物をしたなあと満足しています。いつか小野ゼミのライダー陣でツーリングとかしてみたいですね。もしも2012年、何か新しいことに挑戦してみたいというゼミ生の方がいれば、ライダーへの門戸を叩いてみるのはいかがでしょうか。



著者の愛車、ドラッグスタークラシック 1100

きよし、この夜（2012年版）

第6期 OB 宮田 純

今回の OB 会誌執筆にあたり、過去の冊子を一通り読みました。「小野ゼミ生ってホント、ゼミのこと好きなんだなあ」と改めて感じ、ついつい昔の思い出に浸ってしまいました（笑）。毎年、このように近況報告ができる機会を提供くださる小野ゼミに改めて感謝です。

さて。近況報告といっても、昨年のように「劇的な体重増加」といった面白トピックスがあるわけでもなく、仕事や休日の過ごし方などをテーマにせざるを得ないので、今年は仕事について報告します。

一昨年からは、キリングroupオフィス(株)調達部に配属となり、現在は主にキリンビール・キリンビバレッジの購買業務を携わっております。購買部門は、品質安定供給を考慮した上で、低価格での購入を行うことで、利益に貢献することがミッションです。人口減少、高齢化社会、若者のビール離れなど様々な社会的要因があり、国内酒類市場の売上アップが見込めない中で、同等の利益水準を保つためには、コスト削減は非常に重要なテーマとなります。短期的な利益創出の観点でいうと、購買部門の貢献度は非常に大きいです。例えば、購買部門が10億円の購入金額を価格交渉の結果、9億円に減らすことができれば、利益1億円を捻出することができますが、一方、販売部門の場合、同じ1億円の利益を捻出するには、利益率5%の商材であれば、20億円もの売上UPを達成しなければなりません。若手でも数十億円以上の金額を扱っており、大きく利益に貢献するチャンスがある点で、今の業務にやりがいを感じています。

また、小野ゼミの諸先輩方は既に経験済みかと思いますが、社会人も2年目になると仕事量が増え、責任ある仕事を徐々に任せられつつ、当然成果も求められます。思い返せば、入社1年目は、たいした仕事も任せてもらえず、「何でもいいからとにかく仕事ください!!」といった飢餓状態でしたが、昨年は、仕事量が格段に増え、中には「これ、無茶振りじゃないの?」と思うような仕事もあり、あっという間に満腹状態になりました（笑）。ただ、筋トレのように負荷をかけた分だけ成長を実感でき、徐々にPDCAサイクルを回して一人で業務を遂行できるようにもなってきます。実態はまだまだ半人前で、上司・チームに迷惑をかけることも多々ありますが、それでも持ち前の前向きな姿勢でガツガツ仕事をこなし、早く飢餓状態に戻れるよう、スキルを高めます。

業務とは直接関係ないですが、今年はキリンビールの採用活動に幅広く参加させて頂きました。採用面接、社員交流会、会社説明会等に参加させていただき、その中で、ゼミ生の貴重な時間をお借りして、ゼミにも訪問させていただきました。この場をお借りしてお礼申し上げます。

就活生と対話することは、若手社員にとってかなりタメになるというのが感想です。説明会では、「仕事のやりがいは何ですか?」「御社の強み・弱みを教えてください」「将来のキャリアプランを教えてください

できますか?」「調達ってどんな仕事ですか?」などなど、ものすごく曖昧で答えのない質問が次々と飛んできます。曖昧な答えをしてしまうと、会社をアピールができないどころか、学生がキリンビールに失望してしまう可能性もあります。目の前の問題解決に必死だった自分にとって、採用活動は日ごろの仕事の振り返り、今後のキャリア、仕事のやりがいなどを考えるきっかけになりました。当たり前ですが、振り返りは大事ですね。定期的な振り返りによって、成長は加速すると確信しました。

最後に、今年は OB・OG 会の幹事をさせていただきました。外務のメンバーへは色々と仕事を押し付けてしまい、不甲斐ない幹事で申し訳なかったです（この冊子も、実はメ切過ぎてから書いております…ww）。幹事の特権で何度かゼミに足を運びましたが（といっても飲み会ばかりですが）、ゼミの雰囲気が変わっていないことが嬉しかったです。「よく学び、よく飲み、よく遊ぶ」。未来の小野ゼミ生にも、その DNA を引き継いでいきましょう。



著者の仕事風景

現在の仕事について

第6期OB 水成 俊一朗

小野晃典研究会第6期の水成俊一朗です。昨年にも続きまして執筆の機会をいただき、ありがとうございます。また、東日本大震災により被災されました皆様には、あらためてお見舞いを申し上げます。

社会人になり早2年の月日が流れようとしています。大学卒業以来、私は中国電力株式会社という中国地方に電気を供給している電力会社に勤務しており、現在は山口県にある営業所で法人営業の仕事を行っています。電気を作る会社の営業員ですので、お客様に売り込む製品は当然電気です。

私たち法人営業員が担当する特定規模需要市場(50kW以上の規模で電気を使う需要者の市場)

においては、ガスや重油といった他の熱源を扱う企業との競争はもちろんのこと、電気事業者間の競争も目を追うごとに激しくなっています。ゆえに、他熱源から電気へのシフト(いわゆる電化)による需要開拓だけでなく、同じ電気でも当社の電気を使っただけのように業務に勤しむ毎日なのですが、そんな日々の中、“電気の品質判断の基準って何だろう？”と思うことがあります。

電気自体が高品質、すなわち電圧および周波数が安定していることは日本においては当然なので、お客様は恐らく意識していないでしょう。他に思いつくのは価格、1kWhあたりの二酸化炭素量、会社のブランドネーム等々。悶々と考えてみましたが、色々ありそうですし、どれがどの程度重要視されるのかも良く分かりません。しかも、今の仕事では、それらの要因を操作することもできませんし…と置いていたら1つだけありました。それは売り手であるヒト、すなわち自分自身です。

電気という製品は目に見えない。だからこそ、それを扱う自分が信頼に足る人間になれば、お客様は当社の電気を選んでくれるのではないかと。入社2年目のくせに偉そうに言いますが、そう信じて親切丁寧なお客様対応を心掛けています。東日本大震災以降、電気事業を取り巻く環境は大きく変わろうとしています。色々不安もありますが、ピンチはチャンスと思って頑張っていきたいです。



念願のゴジラ岩を訪問しました。

小野ゼミの思い出

第7期ゼミ長 氏田 宗利

僕は、文章を書くとき、特にこういったエッセイ形式の文章を書くときには、決まって、タイトルは全て文章を書き終わった後に考えて、書く。できれば、少し小生意気なタイトルを、と思う。しかし今回は違う。「小野ゼミの思い出」——このどこにでもありそうなタイトル。だが、このエッセイを書くにあたっては、どうにもこのタイトルがピッタリくるように直感した。

「思い出」とは、僕は、その時の情景が鮮明に思い返せるものをいうと思う。それが、いつ、どういった場面で、誰から発せられ、そして、僕が何を感じたのか。そういったことが鮮明に思い返せるものをいうと思う。「小野ゼミの思い出」と言った時に、僕が最初に思い浮かべるのは、以下のような光景である。

それは、僕達7期生が3年生の3月。入ゼミの準備に追われている時。先生と、メディアの前でお話する機会があった。僕がその時に何を言ったかは定かには覚えていない。でも気持ちとしては、入ゼミの準備にあたって、用意すべき資料（例えば、小野ゼミでの過ごし方といったパンフレットや年間行事予定、今後の課題の説明資料など）で、昨年からあるものは「そのまま」使えばいい、と考えていた。そんな思いを直接言葉にしたのか、それとも、僕の何らかの言動から先生が推測されたのか、先生は、「ああいう資料を最初に考えて作った、君たちの先輩の問題意識っていうのは、すごいものと思わないかい？」とおっしゃった。言外に「だから君たちも、過去のものを『そのまま』使うのではなく、常に変えていくという姿勢を持つべきだ」とのニュアンスが感じられた。

僕はこの時の言葉が相当に衝撃的だったのか、今でも、いや、小野ゼミから離れ「仕事」というものに取り組み今だからこそ、心の中で相当に反響しているように思う。

「仕事とは、」弊社の会長は言う。「駅伝みたいなものだ」と。「各人が与えられた持ち場で、最大限自分の個性を発揮して、区間新記録を出すように頑張ることだ」と。そして、「襷を次の人につなげていく。」

僕達社会人1年目がする仕事など、何か新しいことということはほとんどなく、基本的には先輩から引き継いだ仕事だ。そこには、既成のやり方なるものが存在し、それを先輩から学ぶ。この既成のやり方そのものを学ぶことが仕事だったりするのだから、仕事はやっかいなものだとも思う。でも、僕が言いたいことは、こうした既成のやり方なるものが存在する仕事で、社会人1年目がするような、社会的なインパクトが相対的に小さい、もしくは、「私」でなくてもできるという意味で代替が効く仕事におけるおもしろさとは、極めて自分次第であるということだ、僕の先輩はそれを「工夫のしどころ」だという。つまり、仕事とは、既成のやり方そのものを変えていくプロセスそのものがおもしろかったりするのだ。「そのもの」ばかりで頓珍漢な文章だが、要は、問題意識をもって取り組むこと、もっとうまくできないものかとあれ

これ考えることが、仕事を幾何学におもしろくする。

そして、そういった姿勢、つまり問題意識をもって「変えてやろう！もっと良くしてやろう！！」と仕事で意気込む姿勢っていうのは、ゼミでの行動そのものと相似形をなすのではないか。こう考えると、学生生活と仕事というのは、断絶というよりも連続性の方が圧倒的に大きい。ということは、「仕事」というある種の連続性の中を生きる社会人はもちろん、今後「学生生活」から「仕事」への表面的な断絶を経験する学生にこそ、将来を既定する「今」の大切さというものが出てくるのではないかと浮き上がってくるのではないかと。

ここまでキーボードを叩くと、最初に考えたタイトルが、どうにもこのエッセイのテーマにフィットしていないような感じがしないでもないが、ここは、「エッセイ＝随筆、随想」の本来の意味である「想いに随う」というところに準じて、そのままにしておきたい。



第2回オープンゼミにて、OB・OG 講演をする著者

◆現役生の皆様へ

先日は、第2回オープンゼミにご招待いただきありがとうございます。気の利いたことを言えたかどうかは、皆様の判断にお任せしますが、せっかくお話したのに伝わってなければ悲しいので、ここでさらいしておきます。

仕事とは、社会に存在する問題を解決することである。

その問題解決の仕方には、プロセス、もしくは「型」がある。

その「型」とは、「where ⇒ why ⇒ how」である。

これは、小野ゼミのケース・スタディの「現状分析⇒問題抽出⇒戦略策定」というプロセスと合致する。

だから、小野ゼミでの学びは、社会に出ても役に立つ。

といったことでした。そんなことを、あの「体調の悪い友人に声をかける話」で言いたかったのです。皆様も、自分の今の状況をメタ認知、もしくは俯瞰する、簡単に言えば、少し離れて見てみる時間を設けてみたらいいと思います。Good Luck ;)

近況報告

第7期OB 千葉 将太

毎日が飛ぶように過ぎていきます。気がつけばもう2月、1年前の卒業旅行がつかないだのこのように思えます。現在私は、株式会社フジクラというところで、海外営業部の部員として働いています。

私の仕事は、主に海外の通信キャリアや通信ケーブル製造会社に光ファイバーとそれに関連する機器を売ることです。現在は北米、ロシア・CIS 地域の担当をしています。製品に対する愛着は B to C 製品に比べて持ちにくい



オランダのお祭りでウクライナ人とチャンバラをする著者（右端）

ですが、さまざまな国の方とビジネスができることはこの仕事の醍醐味だと感じています。

こんなことになるなら、大学時代にもっとまじめに語学をやっておけばよかったと今更ながら思います。スペイン語なんかをものにしていればずいぶん仕事の選択肢が広がった気がしていますが、なにはともあれ、部の先輩たちにかわいがられながら、毎日楽しく会社に通っています。

会社の外では、大学時代とあまり変わりなく過ごしております。雑多に本を読んだり、演劇を見に行ったり、フットサルをしたり、お酒を飲んだり、ドライブに行ったり。先月は大学時代のサークルの OB・OG 会に参加しました。

まだまだ悩むことは多く、考えも行動も未だにふらふらしているのですが、今のところは楽しい毎日を



大学時代のサークルの OB・OG 会（右端中央）

送っています。当分の間、東京にいるつもりですので、これからもみなさん仲良くしてください。

それでは！

よのなかはつねにもかもな

第7期 OG 菊盛 真衣

「将来、今の自分には想像できないような自分になりたい」——泣きながら、私はそう話し、大学院進学
の決意の内を小野ゼミの皆に打ち明けました。まさか謝恩会でこんな告白をすることになるなんて！って、
内心思いました。多分、他の皆もそう思ってたんじゃないかな…。でも、こういった具合に、自分の思い
もよらない驚きのライフカードを引くことが、私らしい選択であって、その選択の連続が、私らしい人生
となっていくのだと、思い至ったわけです。いつか自分が死に行く瞬間に、なんだかんだでおもしろい人生
だったわ～！！って吹き出したいなど。若僧のくせに粋がりやがって、という感じですね。ええ、わかり
ます。

そんなこんなで、就職して会社員になっていく大半の卒業生とは違い、私は晴れて小野ゼミ大学院生に
なりました。大学院生になりたてホヤホヤの頃は、同期のいなくなったゼミにうまく馴染めないわ、新し
い生活リズムに慣れないわで、メンタル凹み気味でしたが、沈みきる暇もないほど、毎日とにかく必死で
した。それでも気付けば、ゼミにしょっちゅう顔を出してくれた白石幸太郎をはじめとする7期生や、い
つも親しく接してくれた後輩達のおかげで、私は凹から凸な感じに持ち直し、大学院生としての充実した
日常を送るようになりました。



卒業した同期と三田祭にて再開！（著者は前列中央）

大学院生としての日常
を過ごしていくうちに、
改めて強く認識したこ
とがあります。それは、「小
野ゼミ＝ファミリー」と
いうこと。今年度の入ゼ
ミ個別説明会で、小野先
生が2年生に伝えたメッ
セージでもあります。確
かに、学部生の頃も、「小
野ゼミ＝ファミリー」的
意識はありました。小野
ゼミが第2のホームと言
っていいくらい、私はた

くさんの時間をそこで過ごしたし、その時間を共有したし、家族のように信頼できる友達もできました。でも、その時は、まだ「小野ゼミ≡ファミリー」であって、私的にはむしろ「小野ゼミ≡ホーム」でした。「≡ファミリー」の本当の意味を、私はまだわかっていなかったのです。「≡ホーム」であるというのは、小野ゼミは、家族みたいに親しい人達の集まる場であり、安心できる家みたいな空間だったということです。でも、家族って、場所とか空間とか、そういう入れ物的なモノではないはず。「小野ゼミ≡ファミリー」の意味に気付いたのは、ある後輩との卒論執筆の日々がきっかけでした。



夏合宿先に向かう貸切バスの中で、卒論指導…
っていうか執筆協力。(疲労困憊の著者は右側)

夏休み前、その後輩(ちなみに紹介させていただくと、8期生の樋口優美)の卒論の進

捗状況は、学年のアンダー5に入るほど。夏合宿の卒論中間発表までに少しでも進めたいと、彼女が相談してきたのは合宿前夜。アホかと思いつつも、せっせと添削。翌朝も合宿先に向かうバスの中で、せっせと添削。っていうか、むしろ執筆。まわりの8期生からは、キクモリさんよくやりますね〜と言われたけれど、自分的にはなぜだか彼女との共同執筆的活動が楽しかったのを覚えています。その後も一緒に集まってはコツコツ進め、猛烈なスピードで書き上げ、まさかの期限内合格。正直、かなり嬉しかったです。自分の論文が完成したときよりも感動しました。

なぜこんなにも嬉しかったのか、この理由こそ、「≡ファミリー」にあるのだと思います。自分のことはとりあえず置いて、彼女が立ち向かう壁と一緒に立ち向かい、彼女の背負う荷物を私も背負った、その結果、1つの成果を上げることができた——言葉にすればただそれだけのことです。でも、それは、時



先生と8期・9期入ゼミチームと。(著者は7期代表。ちなみに、樋口は8期代表)

間を共有するにつれ自分の家族のように思えた彼女の成功を、是が非でも叶えたいという祈りにも似た気持ちから生じた行動でした。もし彼女が小野ゼミ生でなく、ただの友人だったと

したら、私は同じような喜びを味わうことはなかったと思います。私が実感した「小野ゼミ＝ファミリー」精神は、昨年のOB会誌エッセイで、「小野ゼミの伝統は、『滅私奉公』に徹する姿勢、その1点に尽きる。」と述べた5期OBの池谷真剛氏の言葉に通じていると思います。

「＝ファミリー」であるというのは、自分のことを全部投げ出してでも、ファミリーの誰かのために全力を尽くす覚悟を持っているということです。これは、小野ゼミで脈々と受け継がれてきた精神文化であり、伝統であると確信しています。そして、この「小野ゼミ＝ファミリー」という伝統を守り、またそれを常に体現してきた人こそ、他でもない小野先生なのだとは日々感じるのです。小野先生や多くの尊敬すべき先輩がしてくてくれたように、私も小野ゼミの誰かのためなら、ひと肌でもふた肌でも脱いでやろうと改めて決意し、これからも邁進する次第です。

さて、このエッセイのタイトルですが、最近ハマっている競技かるたのアニメよろしく百人一首の「世の中は常にもがもな渚漕ぐ あまをぶね 海人の小舟の綱手かなしも」という和歌の一部を取っています。若干12歳で鎌倉幕府将軍となった源実朝が、波打ち際を漕いでいく漁師の小舟が、舳先に括られた網で陸から引かれている、そんなごく普通の情景をいとしく思い、世の中の様子もこんな風にいつまでも変わらず平和であってほしいと願いを込めた歌です。私には、この歌のような平和を願う「世の中」が2つあります。和歌っぽく掛詞なかんじです。1つは、字面通りの「世の中」で、私や皆が今生きている日常です。昨年は東日本大震災という、当たり前生きる平和な日常が根底から覆されるような出来事がありました。数年以内には首都圏・東海地方でも高確率で大震災が起こると言われていますが、私達の日常の平和をただただ祈るばかりです。もう1つの世の中は、「小野ゼミ」です。これまでの10年間変わらず、小野ゼミの中で普通に生きてきた「小野ゼミ＝ファミリー」精神が、これからの10年も変わることなく、卒業生を含めた全ての小野ゼミ生によって守られ続けることを祈ります。なぜなら、「＝ファミリー」精神が普通に実現されることが、小野ゼミの伝統であり、また平和であるからです。



著者にとってのファミリーと一緒に。第2回オープンゼミにて（著者は最後列中央右寄）

小野ゼミ≡実務

第7期 OB 岸本 啓太郎

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

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

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

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



同僚と共に。著者は前列左端

2011年大晦日 暖房のない自室にて

ギョーカイ??

第7期 OB 白石 幸太郎

小野ゼミ第7期、白石です。私は、2011年4月より、しばしばネット上で叩かれ、挙句、反日勢力の主犯格として反企業デモまで起こされる、株式会社電通という広告代理店に勤務しております。

「やっぱり飲んでばかりなの?」と、同期や後輩からよく聞かれることではありますが、入社してみると意外にそんなことはありません。4月から6月までの研修期間は別にして、多くても週に3、4回くらいです。自分でも期待していたのですが、革靴でビールを飲むことも、〇〇〇を食べることもまだありません。一発芸の強制も幸か不幸かあまりありません。とはいえ、たまに楽しいイベントも存在します。上述の研修期間中、ワイシャツのポケットを4枚ちぎられました。7枚集めると良いことがあるそうですが、そんなことはないでしょう。締めラーメン屋で替え玉選手権たるものが開催され、20杯の替え玉を4人でいかに攻略するか悩んだこともありました。お前も洗札を受けねばならないといって連れて行かれたSMバーでは、ローソクとムチでボロボロにされました。いったいなんの洗札だったのでしょうか。

と、そんなこんなをたまに交えつつも、日々の業務は粛々と進んで参ります。現在、私は、きのこの山、たけのこの里でおなじみの某Mという食品会社の媒体担当営業をしています(6期横内先輩の勤務されている会社でもあるので、いつかご一緒する機会がないかと期待しておりますが…)。ざっくり説明いたしますと、クライアントとの窓口として、「どのCM」を、「どの地区」に、「どのくらいの量」流すのか、という発注をもらい、放送局との窓口になっている社内の部署に指示を出す、という作業を中心として日々の業務が進んでいきます。クリエイティブな作業はほぼないと言っていいかもしれません。正確かつ迅速な作業が求められます。社会人になって得た一番の教訓は、「仕事は、寝かせない」。小野ゼミ時代にタスクを寝かせに寝かせ続けた私が、今になって、やっとできるようになりました。

社会人になってもう1つわかったことは、「やっぱりテレビってすごい」ということ。マスは終わった?

WEB? ソーシャル? いえいえ。全国の人に振り向いてもらう、動いてもらうには、やっぱりテレビという媒体が最強なのです。細かいことはまた来年にでも書けたらいいなと思います。

結論、自分は今の仕事が楽しく、会社とその先輩たちが大好きです。自分をこの会社まで放り込んでくれた小野ゼミになにかできることはないかと、おせっかいにもゼミの合宿や飲み会、AAAにちょくちょく顔を出している次第です。



2011年小野ゼミ忘年会2次会にて
(親愛なる小野先生と盟友氏田と)

新生活のお知らせ

第7期OB 上田 修平

現在、私は、宇部興産（株）建設資材カンパニー 生産・技術本部 総務管理部 原価管理チームに配属になりまして、山口県宇部市で宇部セメント工場、伊佐セメント工場、及び、荏田セメント工場の財務会計を担当しております。

入社前はケミカルカンパニーの海外営業をするという華やかなイメージを持っていたので、現在の作業着を着ながらセメント経理業務をする地味配属を受けた時はなかなかショックで、人事を殴りたいと思ったのを覚えております。

配属から9カ月たった今日この頃ですが、すっかりセメント業界に染まってきました。と言いますのも、日々いかついおっちゃん達に怒鳴られ、それでも一緒に一服したり、浴びる程酒飲んだりして、なんだかんだ面倒を見ていただける小野ゼミみたいな環境だからです。業種柄、髪形、口髭にも寛容なものいいところです。

さらに、総務管理部は総務チーム、物流チーム、原価管理チームとあり、総務と物流はほぼ毎日定時に帰ることが可能ですが、私の所属する原価管理チームは仕事がなかなか終わらず午前帰りは当たり前な生活を送っております。つまり、いまだにエグってますw（もう忙しいのがいやだからメーカーに入社するのに皮肉なモノです。）まあ、忙しい中、にやつきながら仕事できるのは、学生時代の訓練のおかげでしょう。

2012年、東日本大震災による復興が本格的になり、セメントの需要も上昇するでしょう。どこかの政党が「コンクリートから人へ」と言っておりましたが、今回の震災で人の命を守ったのは、やはり堅いセメントです。人々の命を守る業種に携わっているという誇りを下に、生産現場と密に連携を取りながら、日本の復興に貢献出来たらなと思う今日この頃です。

小野ゼミの皆さまも良い1年になりますよう本州最西端から願っております。



最近、作業着が様になってきました。

結婚・出産特集

近況報告：結婚，独立，そして…

第1期 OB 井川 倫士

こんにちは。1期の問題児，井川です。今回も私の仕事に触れながら，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。

◆「新生活スタートとともに，銀行口座の整理と貯蓄額を決める。」

えっと…結婚しました！2012年1月5日に婚姻届を提出し，独身生活から解放されました。お付き合いして1年経った彼女の誕生日にプロポーズし，「はい」と返事をもらいました。この文を見ても「本当に？」と疑っている人も多いでしょうが，これはフィクションではありません（笑）。ちなみに，式の詳細はこの文章を書いている時点では未定です。

さて，ファイナンシャル・アドバイザー（以下FA）の仕事始めて3年目に突入しました。この仕事を一言で表すと“お金に関してお客様の夢の実現をお手伝いすること”です。その中でよく受ける相談として「なかなかお金が貯まらないのですが…」というものがあります。「まず貯蓄の仕組み作りを」と安易にこれまでアドバイスしてきました。新生活スタートとともに自分の貯蓄計画を立てましたが，実際にはとてもしんどい作業でした。貯蓄額の決定は簡単です。しかし資金の流れを見える化するために，さまざまに引き落とし口座を変更しなければならず，かなりの時間を費やしました。この経験を通してお客様にもっと具体的にアドバイスする必要があると痛感。大事なことは楽しく貯蓄することです。将来のためにあまりに我慢して，ストレスが溜まるようでは本末転倒。何のためにお金を準備するのか。目標ごとに道具を組み替えた方が良いのか。などその人に合ったやり方を採り入れて，ゲーム感覚で楽しく貯蓄してることが重要です。これからは実体験を元にお客様へより有意義なフィードバックをしていきたいです。

◆「自分の夢を実現していくために」

私がこの仕事を通して提供していきたい価値は以下の3つです。

- 1. 将来の資金計画をより具体化する。
- 2. 目標を達成していくために資産の効率化を考える。
- 3. 実行に移していただくお手伝いをする。

こう考えるようになったきっかけは，日本の将来に憂いを抱いたことです。これからは国任せではなく

自分で将来的な備えをする必要があるでしょう。しかしお金に関する相談をしたくても環境もなく、相談できる人も周りにはいませんでした。「では自分がその人になってやろう。」そう思ったのです。そしてFAという職に就き3年目を迎えた現在、根拠があり質の高いアドバイスをするために独立を検討しています。企業に所属するとどうしても色が付いてしまうからです。ただしプランニングフィーだけで生計を立てているFAは日本には皆無です。理由は2つ。1つは日本に本来のFPが浸透していないこと。もう1つは法律の壁があるためです。FAの仕事は将来的にとっても重要な仕事になるであろうと感じています。だからこそ本気で一段上の独立FAなる夢を実現したいです。

◆「みんなの力になりたいし、応援もして欲しい。」

独立を考えるうえでコアにしたいターゲットは以下の3つです。

- 1. 住宅購入を考えている人
- 2. 医療業界に従事している人
- 3. 相続・事業承継に悩みを抱えている人

それぞれについて触れてみます。

■1. 住宅購入を考えている人

3大資金の1つである住宅資金についてアドバイスが欲しいという方はとても多いです。家を購入するために最適な時期はいつなのか。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。など様々な疑問に対してより的確なアドバイスができるよう努力します。

■2. 医療業界に従事している人

私は学生時代、医者になることを夢見た時期もありました。予期せぬ状況が起こった場合は保険で賄えば良いかもしれませんが。しかし長生きリスクを考えると、そもそも病気にかからないようにすることが先決です。治療方法だけではなく、予防や未病などの知識を身に付けお客様に情報提供していきたいです。それにより元気にライフプランを達成していくお手伝いができると考えています。

■3. 相続・事業承継に悩みを抱えている人

検討されている税制改正において、相続税の基礎控除額が以前の6割(3,000万円+600万円×法定相続人)に減る可能性が高くなっています。退職金を得たばかりの都内に住宅を保有する方は、2次相続を考えて今から相続対策を立てる必要があるかもしれません。また団塊の世代の経営者が大量にリタイアを迎える時期に当たります。少子化の背景で自分の家族以外を対象にした事業承継やM&Aのニーズが高まっており、アドバイスを求めている人が多いです。

以上3つのターゲットを中心に独立を考えています。まず周りの人たちには幸せでいて欲しいです。ですからこのような相談をしたい時は、ぜひぜひ私を利用してください。そしてその見返りとして私を応援

してくれると嬉しいです。(具体的には上記3つに当てはまるお客様を紹介してもらえるとありがたい。)

知らないことで損をしている人が大勢います。しかしお金に関するプロのアドバイザーはひと握りです。ですからこの考えに同意してくれる人は、セカンドオピニオンとしてでも気軽に連絡をください。

◆「自分への戒めとメッセージ」

金融や政治の混乱の最中、世界のリーダーが交代するなど2012年はパラダイムシフト(斬新なアイデアにより時代が大きく動くこと)がいよいよ進む年になると言われています。ビジネス書では2010年からマネジメントの能力が注目を浴びてきました。直近の傾向は少し変わってきて、心の豊かさや直観力を向上させようという主旨の本が増えているように感じます。特に「直観力」は単なる思い付きや行き当たりばったりのものではなく、“それまで培った経験や知識に裏打ちされた直観”が重要だと説かれています。そのベースとなるものが「心の豊かさ」です。いろいろな決断や判断を下していくために、また自分自身の道を切り開いていくために、自分の直観に従っていくことが大切なのだと思います。

パラダイムシフトが進む時期には、物事を本質的に捉え仮説を立てる能力が求められます。今こそ小野ゼミ生にとって活躍の好機。なぜなら小野ゼミでは講義の中で常々仮説を組み立てる経験をしています。そしてその経験を通して直観力を自然と磨いているからです。

お互いにその力を使って自分の道を切り開いていきましょう。“ふぁいと”



両家顔合わせの席で私の両親と妻と自分。さてどれが妻…

手なり派か、手役作り派か ～仕事観について～

第2期ゼミ長 田中 大介

いきなり何の話？ という感じかもしれませんが、仕事の近況を語る上で仕事観を話した方がわかりやすいので、こんな話題から話をさせてください。ちなみに、「手なり」と「手役作り」の意味について。この言葉、麻雀用語なのですが、簡単に言えば、手なりとは出てきた牌を利用して揃える作業をするだけで他に何も考えない、出たところ勝負なやり方。一方で、手役作りとは上がり方を想定して牌を揃えていくような、ある種計画的な進め方。

僕のこれまでの仕事観はどちらかと言えば手役作り派で、起業の際もビジョンや事業目標をきちんと決め、それに必要な人材を揃えて計画的に進めていく形でした。しかしながら、これがなかなか上手くいかない。結局いくつものビジネスやサービスをダメにしました。なぜか。それは世の中がとても複雑で、どんなに計画をしても、計画とは違った出会いがあったり、お客様やパートナーがその計画を受け入れてはくれなかったり、もっと言うと自分の実力が伴っていなかったり。とにかく難しいわけです。

そんな折、当時40歳で大企業を辞めた製造業関係の凄腕営業マンとの出会いがありました。結局、その方と意気投合、彼の強みと自分の強みを考えた結果、製造業向けの営業・マーケティング支援の会社を創



春合宿 2011 にて、先生と

業したのが2010年1月でした。今までの自分の計画とは全く関係のない、とくにやろうと考えていたわけでもないビジネスでした。でも何か上手くいく予感があったから、ビジネススタートです。とくに強いこだわりも計画もなかったから、手当たり次第に色々なサービスを試しました。結果的にお客様が欲しいサービスだけが残りに、創業1年目に年商1億円を超え、今も引き合いは増え続け、社員も15名になりました。

なんでも自分の思った通りに進めていこう、と一生懸命計画を立てていた自分が愚かな気がしてなりません。結局、この複雑な世の中で自分がわかっていることはわずかなのだ、自分のわからないことの方が多いのだと気づかされた数年でした。なので、最初の話にもどると、今の私は「手なり派」です。もう少し色々な事を知るようになれば、半分くらい「手役作り派」の要素も取り入れるかもしれませんが。

とくに現役の皆さんは、この時期、就職活動で悩みを抱えているかと思います。ですが、世の中が（相手の会社が）求めている人材像に自分がマッチすれば自然に決まるわけですから、自分が狙っている所と自分が合っている所は違うかもしれませんので、素の自分をさらけ出していけば、そのような人材を求めている企業が選んでくれるものかもしれません。自分がわかっていることが少ないなら、相手に委ねるのも1つの手です。相手とベストマッチな所で努力を重ねれば、活躍できる可能性も高まると思います。少し説教くさくなりましたが、仕事の報告とこれからのゼミ生たちへ、ということで…。

最後に私ごとですが、11月5日に息子が誕生しました。これも計画外でしたが、僕らしいタイミングに神様が授けてくれたのだと勝手に思っています。手なりの生き方に感謝です。



社員たちと靖国神社参拝（著者は前列右から4番目）

思いつくままに書いてしまった。

第3期 OG 杉山 摩美
(旧姓 小出)

昨年、2011年2月23日に長男・^{たくと}擢人を出産しました。もうすぐ1歳。息子が7ヵ月のときに職場復帰したのも一因でしょうか、驚くほど月日の流れを早く感じます。

私は大学卒業後、(株)野村総合研究所の情報・通信コンサルティング部に2年半勤務、その後、(株)博報堂のマーケティングセンターに所属、産休～育児休暇を経て、現在は(株)博報堂の研究開発局で仕事をしています。いろんな出会いや幸運に恵まれて、どんどんやりたいことに近づいている。そんな気がしています。

小野ゼミを卒業して真っ先に思ったことは、もう何度も口にしていますが、「ずっと小野ゼミみたいなことをやっていたい」ということでした。それくらい楽しくて、昨日の自分より今日の自分の方がちょっと賢いかもしれない、なんて感じていた刺激的なゼミ生活でした。今でもケース発表の前日の徹夜の議論とか、ディベートで負けて泣いたこととか、十ゼミ論文で小野先生に「改悪だね」と言われて血の気が引いたこととか(笑)、鮮明に思い出せます。あの日々がなかったら今の私はない、と迷わず言える自分が幸せだとも思います。

思い出したら思い出が噴き出してきたので書いてみます。私は経済学部出身で、当時他学部生は受かりにくいという噂(?)があり、落ちたときショックなのでできるだけ期待しないように合格発表を待っていました。そのとき隣りで私と同じく1人で待っていて、ちょっと話始めたのが弾んで弾んで、でも「お互い落ちたらこれきりの縁だから合格発表が終わってから自己紹介しよう」と名前も言わず4時間くらい話し尽くしたのが、後に同期になる津田君です。発表後そのままケース発表に流れ込み、津田君と同じチームだったことが嬉しくて、会って間もないのに言わなくても分かり合えるようなそんな友人に出会えた、私のゼミ生活はそんな始まりでした。今や、津田君に対して私は一方的に片思いをしているような関係で、連絡しても5回に1回くらいしか連絡は返ってきませんが、私は一生津田君を嫌いにならないと思う。一方的すぎるので関係とも言えないかもしれませんが、そういう出会いを味わえたのが小野ゼミです。

小野ゼミで初めて体験したことは山ほどあります。たとえば、本に書いてあることを疑ってみたこと。コトラーを疑って、しかも「こうなんじゃないの?」なんてコトラーに意見したときの感動は衝撃的だった。当たり前を疑うこと、見方を変えてみること、否定するのではなく必ず代案を出すこと、これ、今の仕事でも大前提・基盤です。ほかにも、論文リーダーになってチームのごたごたを何とかしようと突っ走って撃沈したこと(「流通班って仲悪いんでしょ」とはもう3期の定型文になっていますが・笑)、ケース

の問題文たった3行の読み込み・解読に3日費やしたこと、議論しすぎて資料作成が間に合わなかったこと、2期の先輩に噛み付いたこと（ごめんなさい）。

広告会社の研究開発って何？って思われる方がほとんどかもしれませんが、今の私の仕事は「生活者研究」です。マーケティングセンターに所属していた時は、あるクライアントから「こういう商品を売りたい」というお題を受けて「どう売るか」を必死で考える、小野ゼミのケースそのものが仕事でしたが、今の仕事はお題がありません。「今の若者ってどういう価値観で暮らしているんだろう？」「家族って今後どうなっていくんだろう？」など、生活者をフラットに見ていくこと、それが仕事です（なにそれ、簡単、うらやましいーと思われるかもしれません）。

でもお題って、実はすごく色眼鏡、です。「こういう商品を売りたい」と言われれば「売る方法」を考える。でも「この商品って本当に世の中に必要なのか？」なんてそもそも論をクライアントに突きつけることはご法度。だからそこは見ないふりをしてスタートすることになります。最も大事なところから目を背けてお題を解こうとすれば、必ず無理が生じ、こじつけの解になります。ときどき「これ絶対変だろ」というCMを見たりしませんか？こじつけが積み重なって後には引けない広告、残念な感じがします。

今、私はそういう色眼鏡を外して自由に世の中を見ていいよ、という幸せな仕事。でもまずお題から自分で作ってそれを解く、というかなりハードルの高い仕事でもあります。でもとっても面白い。小野ゼミ時代に経験した、あの感動・新鮮味をふたたび味わっている感じです。

なんだか散漫な文章になりましたが、とはいえ今私がいちばん幸せに感じるのは、間違いなく子供と主人と過ごす時間です。可愛すぎて面白い。面倒なことも心配なこともひっくるめて楽しいです。子供の話になると、もっともっと散漫になってしまいそうなので、このあたりで止めておこうと思います。



長男・權人

母になりました

第3期 OG 岡 敬美
(旧姓 服部)

昨年夏に母になりました。予定日を無視して前兆もなく産気づき、記録的な超安産でバタバタと息子を産み落とした日から、バタバタと母親業を始めて半年になります。昼夜なく泣いては授乳の新生児期を乗り越えたものの、まだまだ想像していたお気楽な育休生活とは程遠い日々で、同じことの繰り返しかえしであっという間に毎日が過ぎていきます。家事育児を完璧にこなし、身綺麗に整えている Very ママなんて、雑誌の中だけの存在です、きっと。

それでも、ふとした瞬間の息子の笑顔で育児の疲れは吹き飛ぶもので、今までどちらかといえば子どもは苦手だった私ですが、いつの間にか自然と母親になるものです。まだまだおっかなびっくりなこともあるけど、きっと他人が見たら一丁前のオカンに見えるのでしょう。

そして唐突ですが、母になってから、人と接することに緊張しなくなりました。これは、人見知りだった私にとって大きな変化。誰と会っても、この人もお腹の中でクルクル動いていたのね、どんな赤ちゃんだったのかしら、と微笑ましい気持ちになるのです。みんな赤ちゃんだったと思うと、どんな人でも許せる気がします。これが母性というものの原点なのかもしれませんね。そして、オバチャンの強さの原点でもあるのでしょう。母は強し、です。

素敵なおママ目指して、今後も育児に奮闘します。



2011年7月30日誕生！誕生日が私と1日違いです。凜太郎と命名。

第8期生 卒業エッセイ

選択

第8期生 相原 由佳

小野ゼミに入りたい。でも大好きなバレーのサークルも続けたい。そんな私に与えられた選択肢は3つ。
①サークルは諦めて小野ゼミに入る。②小野ゼミを諦め、サークルを続ける。③両方諦めない。悩んだ末、私は③の道を選択した。

何かを選択するたびに未来は変わる。言い換えれば、選択とは未来を決めることである。そして、その行為を繰り返すことによって、未来はいくつにも分岐する。過去捨て去ってきた選択肢の中には酷く大切なモノが混ざっていたかもしれない。けれど拾いには戻れない。時間は巻き戻せない。最初、無限に持っていた選択肢は確実に、着実にどんどんと狭まっている。その中から更に自分で取捨選択をしながら前人未踏の地を進んでいく。それでもやっぱり大概の大人が口にする「あれやっときゃ良かったなあ。」なんていうのは悔しい…。そんなことを思っ私は③を選択することを決めた(のだと思う)。

小野ゼミで過ごした2年間は本当に濃い時間だった。刺激に溢れていた。何かやらなければならないことを1つ乗り越えようと、またすぐにやらなければならないことが私を待ち構えていた。まるでどこまでも続くハードル競走みたいに、立ち止まる暇なく走り続ける…。そんな風にして2年間はあっという間に過ぎ去ってしまった。今そっと後ろを振り返ると、私の乗り越えてきた多くのハードルはどれも大きな意味を持つものであり、私はそれを乗り越えていく過程で、確実に自分の中に積み重ねられていく何かを感じることが出来た。充実、という言葉がとても似合う日々だった。ただ、私はたった一人で走り続けてきた訳ではない。その道のりの中で、私は本当にたくさんの人々によって支えられてきた。その支えがなければ、私はきっとどこかで倒れてしまっていただろう。小野ゼミを通じて出会った人には、支えてもらうだけでなく、私の中の「何かをやり遂げたい」という気持ちを突き動かしてくれる何かがあった。だから私は小野ゼミにおいて、色々な事に挑戦出来たのだと思う。そのことを、私は本当に幸せに思う。

実は私は小野ゼミに入るにあたり、自分に約束をしていた。1つは、小野ゼミとサークル、どちらも中途半端にしないこと。これを達成出来たのかは両団体のメンバーに聞いてみたい。小野ゼミ生としての活動と、サークルの女子部長としての活動、私は両立できていましたか？ いつかそっと教えてくれたら嬉しいです。そしてもう1つは、この選択をして良かったと思う2年間を過ごすこと。この約束は、果たすことが出来たとハッキリ言える。小野ゼミを諦めなくて良かった！ 辛いこともあったけど、最後まで頑張ってきてよかった！ 今そう思えるのも、小野先生をはじめ、大学院生の方々、7期の先輩、8期、9期、またOB・OGの方々のおかげです。2年間お世話になった全ての人に感謝します。本当にありがとうございます！ そして、これからも宜しくお願いします！

居場所

第8期生 樋口 優美

卒業まで数か月となった2012年1月中旬。入学からもう4年の月日が経とうとしているなんて、信じられない、というのが正直な気持ちです。小野ゼミで過ごした2年間を振り返ってみると、支えられてばかりの日々だったなあ…と感じます。先生、先輩、同期、後輩。うまくいかないときや悩んでいるときは、いつも誰かがそばにいてくれて、助けてくれました。2年間、支えられてばかりでしたが、果たして、私は誰かの役に立てたのでしょうか。何かしら貢献することはできたのでしょうか。

日々の活動、マケ論、入ゼミ、卒論執筆などすべての活動において、先生やゼミ生の皆に何度も何度も迷惑をかけてしまいましたが、小野ゼミという環境に身を置いて、様々なことを経験させてもらった中で、学んだことも多々ありました。適当でいい加減な性格の私が入ゼミ代表を務めていたからか、8期の皆はいつも率先して入ゼミの手助けをしてくれて、非常に助かっていました。皆も自分のことで精一杯なはずなのに、周囲に困っている人がいたら手を差し伸べることのできる心の強さ・優しさを、私も見習わなくてはなりません。また、私のことをバカにしながらも、最初から最後までつきっきりで卒論を指導して下さった菊盛さん。真夜中に添削をお願いしても、嫌な顔など一切せず、いつも丁寧な添削をして下さったり、的確なアドバイスをしてくださる菊盛さんのことを、実の姉のように慕っています(笑)。卒論執筆の合間に、千葉さん、パクさん、菊盛さん、黒沢と何度も飲みに行ったことは、一番の思い出です。またいつでも飲みに行きましょうね！そして、9期の皆は、入ゼミの活動を通して入会前から顔見知りの子も多かったため、皆のことを小野ゼミに迎え入れた時は、ただただ嬉しかったです。頼りない先輩でごめんね。でも、いつも慕ってくれる皆のことが可愛くて仕方ありませんでした。

最後に、こんなにも迷惑ばかりかける私を見捨てずに、常に熱心な指導をして下さった小野先生。先生には、いくら感謝してもしきれません。できの悪い私のことを、常に気にかけて下さったり、恋愛相談にも親身になってのって下さったり(笑)、優しく声をかけてくださる先生のことが、大好きです。私にとって小野ゼミは、温かく大切な居場所です。2年間、本当にありがとうございました。



「先生、卒論完成ですっ！」



8・9期入ゼミチーム（著者は先生の左隣）

奇しくも

第8期生 石田 陽一朗

同期にも今まであえて話そうとはしなかったが、私は小野ゼミを辞めようと思っていたことがある。それは、入ゼミ試験の当日である。周りの意識の高さや知識や経験の豊富さに、そして、試験科目である小野先生との面接で考えの甘さを徹底的に叩かれ、なけなしの自信を砕かれた私は、「俺はここに来るべきじゃなかった」と、その場にいること自体に耐えられなかった。寒い待合室で楽しく喋っている同級生の傍ら俯いたまま、「合格しようがしまいがどっちでもいい、早くここから立ち去りたい」と心の中で叫んでいたのを覚えている。しかし、入ゼミ試験に合格してしまい、その後の新歓コンパで初ケースのメンバーと連絡先を交換し、翌日に集まることになってしまった。だが、その時も私は本気で次の日にでも小野先生に合格取消の旨を伝えようと考えていたのだ。ところが、「辞めよう」という気持ちは翌日のケースの集まりでキレイさっぱり消え去っていた。初ケースのメンバー、荻野・我田は本当に愉快で楽しく、優しく、私の支離滅裂だったであろう話も真剣に聞いてくれた。試験当日は完全に心砕かれていた私だったが、マーケティングの勉強は意外にも楽しく、何より良き同期に支えられ思ったよりも小野ゼミでやっていけるかもしれないと感じたのだ。むしろ、小野ゼミを辞めたら本当に行く場所が無くなるとさえ感じた。その瞬間、私は、小野ゼミに入れたことを機会と捉え、ここで頑張ってみようと思いついた。3年生の間は春を除きサークルの演奏活動を完全に休止し、小野ゼミの活動に専念したつもりだった。

私は今まで、自分の人生における重要な決定を人任せにしてきた。自分で自分の進路について真剣に考えることをしなかった。特に目標もなく何となく大学に入ってしまった、ナアナアな日吉時代を過ごしてきた私は、文字通り「残念」な学生であった。そんな私が、小野ゼミに入ったからと急に努力するようになるのは難しかった。私は今まで何度小野ゼミで「本気」になろうと決意しただろうか。基礎文献レポートは、初回は提出出来ず、その後も適当な考察を書いて何度先輩から叱られたか分からない。三田論プロジェクトでも、課された個人ワークを完遂出来ずに仲間から総スカンを喰らったことが多々あった。そして、「この日までにやってきます」と宣言したのにやってこれず、何度小野先生を裏切ったことがあるか。その度、私は、明日からは心を入れ替え本気になろうと決めてきたが、結局、私の本気が続いた時など無かっただろう。覚悟が足りなすぎた。しかし、これからの就職、その決定はひたすら考え私が初めて自分自身で出した答えであるように思う。そう、小野ゼミは私の一生の中で大きな転機を与えてくれた大切な場所だった。最後に、こんな私でも2年間愛想尽かさずに付き合ってくれた同期、多大なご指導をくれた大学院生・先輩方、熱心なご指導に加え「これ以上ない」という程多くのモノをくれた小野先生には、感謝してもしきれません。本当に本当に、有難う御座いました。これからもどうぞ宜しくお願い致します。

やれと言われたらやる

第8期生 岩崎 裕士

2年間、小野ゼミでの活動を通して何が身に付いたかと言われれば、「やれと言われたことを言われた日までに確実にやる」ということだ。2年もいてそんなことしか身に付かなかったのかと言われればそれまでだが、目の前にある課題や仕事をミスなく、期日までに確実にこなすのは、案外難しいことではないかと思っている（実際、今でも全てのことを期日までにできているわけではない…）。

昨年度は、『マーケティングマネジメント』をはじめとする基礎文献レポート、SAS レポートなど、毎週のように提出期限に追われていた。6月に「イベント」があり（7期の先輩方、そして同期に迷惑をかけてしまい申し訳ないです）、レポート類の提出が多少遅れてしまったこともあったが、なんとかこなすことができた。また、今年度は、夏ケースや卒論の中間提出など、昨年同様に提出期限が定められたものがいくつもあり、これらもなんとか間に合わせることができた。夏ケースに関しては、完成していないにもかかわらず、合宿前日に自分とピンチヒッター荻野以外作業できないことが判明し、死ぬほど焦った。本当に焦った。しかし、そこで文句を言ってもしょうがない（ウソです、めちゃくちゃ文句言いました）。是が非でも合宿前に印刷まで完了させるために、荻野と横浜まで行って小野先生のご指導を賜り、なんとか完成にこぎつけることができた。小野先生から GO サインが出た瞬間、雄叫びをあげたくなるほど興奮したことを憶えている（大量の印刷の作業に協力してくださった大学院生の千葉さん、ありがとうございます）。合宿に向かう道中で、たった3人でパソコンと格闘…という最悪の事態を回避できて、本当によかった。

思い出話はこれくらいにして、小野ゼミでの2年間は、ある意味、期限との戦いであったと思う。ケース、ディベート、三田論、卒論…とにかく多くのことを期限までに形にし、消化してきた。はじめは手探りの状態で、何をやるにしても時間がかかった。それに、何のためにこんなことをしているのだろうと疑問に思うこともあった。それでも、自分に課された課題を確実にこなすことで、少しずつではあるが、ペースをつかみ、自分がやっていることの意味を理解できるようになった。この2年間、ガムシヤラにゼミ活動に取り組んで分かったことは、「四の五の言わず黙ってやる」ことがどれほど大事かということだ（でも、文句はしょっちゅう言っていました…）。それに気付けただけでも、小野ゼミに入った意味は十分あったのではないかと思う。

最後になりますが、毎度のように文句をぶーたれる自分を受け入れ、時には苦言を呈してくれた同期、こんな自分を先輩扱いしてくれた9期、「イベント」の時に引き留めて下さった7期の先輩方、大学院生の先輩方、そして、こんな不出来な私を最後まで指導してくださった小野晃典先生、2年間本当にありがとうございました。

不公平なことばかりでした

第8期生 黒沢 祐介

小野ゼミを一言で表わすなら，“不公平”だと思います。

いや、これは別に、月曜のレポート提出に遅れたとき、自分達は一回もレポート提出に遅れたことがないかのように怒る先輩のことではありません。ケース発表のとき、「じゃあ先輩たちは完璧なものを作れるんですか!？」と言い返したくなるようなダメ出しをする先輩のことでもありません。こういう，“先輩たちは〇〇してないのにズルイ”という不公平のことではないのです。

それとは全く逆です。夜中に突然電話して論文の添削をお願いしたとき、「じゃあ今からすぐに見るね」と言ってくれる先輩のことです。いつも飲み遊びに誘ってくれる先輩のことです。僕が冒頭で言ったのは、こういう“先輩たちには〇〇してもらっているのに申し訳ない”という不公平です。この種の不公平を生むエピソードは本当にたくさんありすぎて、枚挙に暇がないというやつです。1年経って少しはまともな人間になって、「やっと恩返しができるな」と思っていたら、先輩たちはもう卒業してしまっていて、不公平は解消できませんでした。そんなのズルイし寂しい。

性格の悪い僕は、自分だけが嫌な気持ちになるのは嫌なので、後輩の9期生にも同じように不公平を感じさせようとイジワルをしました。僕のときよりももっと嫌な気持ちにしてやろうと。後輩が夜中に論文の添削をお願いしてきたときには、すぐに添削しました。ケースの発表のときにも、もっと良くなるようにたくさんダメ出しをしました。たくさん遊びにも誘いました。

ハッハッハ、どうだ、これで不公平を感じただろう、9期生よ。その不公平を解消させる前に、僕は卒業してやる。ズルイだろ、寂しいだろ。嫌な気持ちになったなら、お前たちも後輩に同じようにイジワルすることだな。

小野ゼミって、こんな感じだと思います。



先輩と飲みに行く著者（左端）



後輩と花火をする著者（左端）

「プロ」養成所としての小野ゼミ

第8期生 中村 梓

小野ゼミでの2年間はあまりにも色々なことがあったから、ここには書ききれない。代わりに、小野ゼミに入る前と入った後の自分の変化について、少しだけ、書かせていただく。

2年生の私。日吉での生活はそこそこ楽しかった。学生団体もバイトも人並みに頑張った。今後も、みんながやる通り「普通」にゼミに入って、「普通」に就職して…そんな風に歳をとっていくんだろうなあと思ったり思っていたし、それに対して不満はなかった。そんな折、小野ゼミの入ゼミイベントに参加した。一応見とくか、程度の軽い気持ちでの参加。しかしそこには、他のどのゼミでも見られない、しゃんとして自信にあふれた先輩方、完成度の高いプログラムや資料、そして、「三田でマーケティングを学ぶのなら、シロウトから脱却してプロになりなさい」とおっしゃった小野先生の姿があった。ゼミ生も先生も紛れもない「プロ」であった。かっこよかった。私もあんな風になりたいと直感的に思った。——そこで私は気付いた。今の自分に不満はないが、満足もしていないかもしれない。何かを極めたこと、「プロ」を目指したことがないから。平均値に到達すればいいやと、「普通」であることに甘えてきたから。

入ゼミイベントでびびってきても、あつという間に小野ゼミ生となった。それから毎日課題やグループワークに勤しんでいたら、いつのまにか今日という日を迎えて、卒業エッセイなるものを執筆している。

4年生の私。少しは「プロ」に近付けただろうか。自分で言うのもおこがましいが、答えはイエスである。ゼミに入りたての頃、「こんなものを本ゼミで発表するのか」とよく7期の先輩方に怒鳴られていた。当時は、悪くない内容なのになんで怒られなければいけないの?と思ったが、今では先輩方のように、自分がお説教をする立場になっている。小野ゼミで数々の課題に取り組んでみて気付いたのは、このくらいでいいやと思って考えるのをやめてしまったものと、締切りぎりぎりまでうんうん唸りながら、もっと良くするにはどうすればいいかと考え続けたものでは、完成度も自分の成長度も、まるで違うということであった。

仲間と納得のいくまで議論すること。少しの妥協もしないで、最高のものをつくりあげること。これが「プロ」のすることなんだと、2年間を通じて実感した。マーケティングのプロになれたかといえばもちろんまだまだであるが、「プロ」になるための気概や姿勢といったものは、自分の知らぬ間に身につけてきたのではないだろうか。それは私だけでなく、同期を見ていても、最近三田論を終えた後輩を見ていても、同じように思うことである。こうした「プロ」を育てるといふ風土や伝統があることこそが、小野ゼミを小野ゼミたらしめる所以なのだろうな、と今思う。

「プロ」を目指すこと、満足のいくまで必死になることが、こんなに楽しいなんて2年生の私は知らなかった。ゼミはそれを教えてくれる場所だった。小野ゼミに入って良かった。

Pay Forward

第 8 期生 萩野 真央

『ペイ・フォワード possible の王国』という映画がある。僕の大好きな一作だ。

ある中学校で、社会科のシモネット先生は生徒にこう問いかけた。「もし自分の手で世界を変えたいと思ったら、君達は何をする?」。そんな課題に対し、中学 1 年生のトレバー少年が思いついた方法は“ペイ・フォワード”——人から受けた思いやりや厚意を相手に返す (Pay Back) のではなく、また別の 3 人に与える (Pay Forward)——というものだった。かくしてトレバー少年は、この方法を実践し、広めることで、世界を変えようと試みる…という物語だ。

これから僕が記すことは、小野ゼミで過ごした 2 年間の思い出話でもなければ、お世話になった方々への感謝の言葉でもない。9 期生をはじめ、次代に遺しておきたい僕の意志である。

どれほどの厚意を僕は享受しただろうか。3 年生の春合宿、「小野ゼミを卒業するときに泣いちゃうぐらい全力で頑張りたい」というとても安直な理由でゼミ長に立候補した僕を待っていたのは、想像の 10 倍エグいゼミ長のタスクに忙殺される毎日だった。マネジメント能力だとか、プレゼン能力だとか、カリスマ性だとか、甲斐性だとか、そんなものは一切ない僕が、不出来ではあるが、この 2 年間、小野ゼミでゼミ長をやらせてもらえたのは、ひとえに小野先生や 7 期生、そして同期生の理解と協力の御陰様である。僕を育み、愛してくれたその厚意は、僕の血肉であり、かけがえのない財産なのだ。

どれほどの厚意を僕は与えることができただろうか。9 期生を迎え入れた 2011 年 4 月 7 日から、僕の頭の中は「先輩として規範たらねば」というもので一杯だった。この気持ちを持ち続けて、9 期生の皆には接してきたであろう。こんな自分が後輩を教え、育てることができるのかという不安に苛まれた。同時に、改めて 7 期生の偉大さを痛感した。そんな中でも、この 1 年間、自分が持てるすべての時間を使って、自分が出来るすべての後輩指導を成し遂げたつもりである。僕の姿が 9 期生にどう映っているのかはわからないが、僕の厚意が伝わってしてくれたのなら、先輩として冥利に尽きる。

小野先生や 7 期の先輩方、同期の皆には大変申し訳ないが、僕は自分が享受した厚意を恩返しするのではなく、そのすべてを 9 期生に引き継ぐことに徹した。それが僕なりの『小野ゼミを変える』方法だ。

次代の小野ゼミ生よ、どうか厚意を途絶えさせないでほしい。君達が小野ゼミで得たすべての財産を、さらに次代の小野ゼミ生へと引き継いで行ってほしい。“ペイ・フォワード”——これこそが、僕が望んでやまない『小野ゼミの伝統』である。

性格悪くなりました

第8期生 奥野 朱子

「～～に入って成長したいと思っています！」入ゼミ、そして就職活動でよく聞かれるフレーズである。これを聞いたたびに私は「成長ってなんやねん。人によって違うやろ。簡単に使うな！」と思っていらっとする。かくいう私も小野ゼミのESにこのフレーズを書いた（気がする）。成長とはなんであろうか。そして私は小野ゼミ、また大学4年間を通じて成長したのであろうか。

「成長」を辞書でひいてみると、「①育って大きくなること。育って成熟すること。②俗には発育と同じ意味で用い、生物学では生体の量の増加を指し、形態形成あるいは形態変化に対していう。」（広辞苑第5版）とある。私が大学4年間で大きくなったこと、成熟したこと、増加したこと、変化したこと、とは一体？確実にいえることは大学入学時の自分と比べて今の自分は4年分の「経験」を積んでいるということだ。引っ越しも、一人暮らしも、徹夜も大学に入って初めて経験した。小野ゼミでは初めてのことだらけだった。初めてケースを解いた、ディベートをした、論文を書いた。初めて気の合わない人とあれほど長時間一緒にグループワークをした。こういった経験を積んで、私が変化したと思うことは自分の「考え方」だ。端的にいうと、性格が悪くなったと思う。しかし、このことを高校の友人と話してみると、奥野は丸くなった、と言われた。どういうことだろうか？考えた結果、私は視野が広がってきたのと同時に自分の考え方が固まってきたのだ、という結論に至った。視野が広がったから様々な人がいることを理解できるようになった。しかし、自分の考え方が固まってきたから、それを批判、批評するようになったのだ。固まった考え方、とはすなわち、こだわりであり、芯であり、就活でいうモノサシであり、某先輩のいう背骨（2010年度OBOG会誌7期白石さん参照）である。自分の考え方が変わったこと、固まってきたこと、これが、私が小野ゼミを通じて、そして大学4年間を通じて成長したことであると思う。

最後にもうひとつ、中高時代の国語教師がよく引用していた言葉を紹介したい。

思いは行いになり、行いは習慣を生み、習慣が品性をつくり、品性は運命を変える。

小野ゼミを通じて固まってきた私の考え方、思い。これは一体どのような運命を導くのだろうか。数年後、数十年後に振り返ってみたいと思う。そして、その時になってはじめて、自分の考え方を変化させてきた小野ゼミでの経験の意味を知ることになると思う。拙く、まとまりのない文章になってしまったが、そろそろ卒論の誤字脱字チェックに戻るべく、この辺で筆を置くこととする。

リア充

第8期生 佐藤 遼太郎

このエッセイ執筆を機に、もう一度ここ2年近くを振り返ってみた。留年もしたし、入ゼミイベントにほとんど参加せず、入ゼミのエントリーシートは大量の白紙スペースだった他の2年生とはかなりかけ離れていた自分。今でも入ゼミ試験の一日のことはよく覚えている。心構えはできていたが、面接では予想以上に人格を否定されたような気分になった(笑)。試験が終わり合格の通知を受けたあとの懇親会では、先輩方に「お前はみんな入れたって言ってた」と聞かされる。素直にすごく嬉しかった。中学生の頃は部活で「お前は生意気だ」と言われんばかりに先輩と衝突してきたし、高校でも続けてた部活を途中で辞め、非常に気まずい時期を過ごしたりもした。そんなふう生きてきたので、先輩に可愛がられるというのは初めての経験だった。だから期待を裏切らずこのゼミで頑張っていこうという覚悟ができた。

さて、覚悟はできたものの、待ち受けていたのはグループワークと課題の数々…。気が滅入りそうにはなったが、7期の先輩方が日頃からゼミ後に飲み会などを開いてくださったり、当時家が非常に近かった同期の我田とお互いの家に集まりながらレポート作成作業をしたりしたこともあり、なんとか課題をこなすことができた。

7期の上田さんの熱心な勧めもあり、自分は8期三田祭論文執筆プロジェクトのマケ論代表として執筆活動に取り組むことになった。相原・樋口・荻野・鈴木・我田の5人のメンバーと半年執筆活動をともに過ごしてきたわけだが、個性なのか主張が異なりすぎて代表としても苦勞することがあった。しかし、そういう個性が論文をより良いものにしていくんだなと感じることができたし、何よりそういう苦勞があったから論文執筆活動を終えた達成感もあり、美味しいお酒が飲めるわけなのだ。

今年度に入り、9期生が入ってきたわけだが、何分年齢差からして弟や妹のような存在であるため、ついつい上からの物言いになりがちだった。有り難迷惑に思った9期生もいるかもしれない。ごめんなさい。

自分はこれで大学を6年間過ごした。世間的にはよくわからないが、自分はここ2年が最も「リア充」だったなと感じる。それは小野ゼミという環境があったからだ。だから、自分にとって小野ゼミとは、野村再生工場のようなダメ人間を更生させるような組織だと思う。来年度もお世話になります。



忘年会にて、9期生からお礼の品をもらった著者(右)

小野ゼミとD

第8期生 島本 季依

昨日、東南アジアから帰ってきた。カンボジアでは、お腹を下しつつも、「牛井が食べたいなあ」と思った。牛井といえば、小野ゼミの活動の際に、その安さ・速さ・営業時間から、かなりの頻度で食べ、「もう食べたくない」と思っていた代物である。ケース発表前は、23時にロー棟グル学が閉館した後、幾度となく某牛井屋に通った。また、マンションのパーティールームにおける徹夜イベントでは、毎回のように深夜に牛井を買いに出かけたものだ。このように、「それを見ると小野ゼミの活動を思い出す」という食べものが、私にはいくつもある。かなり強引ではあるが、小野ゼミでの2年間で、そのうちで最も印象深い某ドリンク剤を絡めて振り返りたいと思う。

小野ゼミに入ってから飛躍的に摂取量が増えたものとして、牛井の他には某製薬会社のドリンク剤（以下D）が挙げられる（飲み物だが…）。グループワークの発表締め切り前、SASレポート提出前などの必需品となり、一人で進めていかなくてはいけないキュービックや卒論の中間報告前や締め切り前には、精神的な支えとして、無駄に消費した。特に卒論にかんしては、テーマや仮説設定の際、先生の質問に答えられず黙り込み、何度も先生を困らせ、自分としても心が折れそうになっていた。締め切り前には、丑三つ時まで先生に添削をして頂き、Dを片手に、眠気と戦いながら修正を行った。しかし、その翌日の本ゼミで、先生の机にDの空瓶を発見し、どうしようもなく申し訳ない気持ちになったことを覚えている（先生、本当にご迷惑おかけしました…）。小野ゼミの活動から、「ピンチの時にドリンク剤を飲む」という習慣ができ、今もいち消費者として製薬会社に貢献している。ちなみに、そんなこんなで蛇行を極めた卒論だったが、12月25日、クリスマスの朝にもかかわらず、先生が相談の時間を設けてくださり、9期マケ論メンバーに交じり何度も添削をして頂いたうえで、何とか完成することができた。これは、私にとってこれまでで最高のクリスマスプレゼントとなった。そして、ここで食べたマロンクリームのカリッパークリームドーナツの味は一生忘れないだろう。

私は、不出来な小野ゼミ生であったと思う。そのため、多くの人に迷惑をかけ、多くの人に支えてもらってきた。ここで、あらためて同期、後輩、先輩、先生に感謝の言葉を述べたい。のみこみが悪く、SASやディベートに追いつけない私を常に助けてくれた同期、先輩として頼りない私に絡んでくれた9期、こんな私を小野ゼミに入れてくださった7期の先輩方、卒論やキュービック、ケース、ディベートなどにおいて鋭いアドバイスを下さった院生の先輩方、ぐずぐずと進みの遅い私を、時に厳しくも温かく最後まで指導して下さった小野晃典先生、2年間本当にありがとうございました。

2月に控えている台北へのゼミの卒業旅行でも、「小野ゼミと食べ物」の思い出をたくさんつくりたい。

最後の課題

第8期生 住川 正好

もう卒業エッセイを書く時期になってしまった。8期生が本ゼミ，サブゼミに参加することは数回しかない。僕達は，出ていく準備を終えて次の環境に飛び込んでいかなければならないのだ。そんな状況にもかかわらず，この3か月ずっとある悩みにつきまとわれている。それは「環境の変化」である。

小野ゼミに入ってから2年間，この環境にいたことにとっても感謝している。学校で集まる，家でオールして課題に取り組む，飯を食う，飲みに行く。何をするにしても小野ゼミのみんながいないと始まらなかった。そんな環境に自分は心酔し，このままケースやディベートを毎週やっていたいと思っていた。この環境であれば，何をするにしても思う存分仲間と対話することができた。

しかし，4年に入り，グループワークが減り，就活や卒論と，自分との戦いが増えるにしたがって，仲間と一緒に課題に取り組むという作業が少なくなってきた。そのことがとても寂しい。もともとマーケティングが勉強したいと志してこのゼミを選んだのだが，いつしか目的が「8期の仲間と課題に取り組みたい」に変わっていたことに気付いてしまった。

小野ゼミの課題は本当に大変だった。何度も自分がやっている事に対して疑問を抱き，投げだしたいと思った。けれどみんなで悩みながら取り組んでいくことで，どんなに大変だろうと頑張ってもらえた。あの時間は，自分にとってかけがえのない宝である。そんなことが最近できない。3月が終わったら，仲間と課題に取り組むことができなくなるだけでなく，仲間と毎日グル学に集まることすらできなくなる。その瞬間が刻一刻と迫ってきている。

最近周りから付き合いが悪いと言われた。みんなごめん。その理由は，この寂しさから逃げるように皆と会うことを避けていたからである。自分はこの環境がとても好きだ。だからこれ以上良い環境にしまうと皆と別れるその時が辛すぎて耐えられない。こんなに環境の変化に悩むことは今後の一生において無いだろう。この寂しさを乗り越え，さらに成長していくことが小野ゼミからの最後の課題である。小野ゼミは本当にエグゼミである。

小野ゼミは良い環境だ。本当に。ゼミの同期，諸先輩方，9期生の皆さん，そして小野先生，小野ゼミという環境に自分をおいていただきありがとうございました！この環境をさらに良くする一員として春からも努力していく所存ですので，よろしく願いいたします！ さあ，卒論卒論と。



2010年度インゼミ報告会にて
代表を務めあげた著者（左）

親愛なる小野ゼミへ…

第8期生 鈴木 もも

とうとうこの時がやってきた。卒業にあたり、2年間のゼミ生活を振り返ってこうして卒業エッセイを書くように求められている訳だが、正直、今の私は過去を振り返っている暇がない程に、今日の事を考えてるし、明日の事を考えてる。それぐらい今、新しい繋がりや自分の世界がどんどん広がっている真っ只中にいるのである。もちろん、小野ゼミでの2年間の思い出は大切なものばかりだし、小野ゼミでの2年間の有ったから今があることもわかっている。でも、今は過去のこととはとりあえず置いて、まっさらの未来を、最初から創っていききたい、そんな気分である。

まあ、ここまで読んで「もしかしてこの人は振り返って特筆すべき小野ゼミでの思い出がないのではなかいか。」と勘違いした人もいるかもしれない。普段の付き合いの悪さからも、ちょくちょく私が小野ゼミ嫌いであると勘違いしている人もいるみたいだが、決してそんなことはないことをこの場を借りて断言しておこう。何と言っても、ゼミは大学入学前からの楽しみの1つであったのだから。

大学に入学するにあたり、私には1つの目標があった。それは大学卒業時に胸を張って『私が大学で取り組んだ研究は～です。』と言える4年間を過ごすということだ。だからこそ、専門的な研究に取り組めるゼミ活動を私は心から楽しみにしていたし、この目標を達成できるゼミに入ろうと決めていた。そんな私にとって、指導熱心な小野先生や真剣に研究に取り組む仲間がいる小野ゼミは願ってもない環境であった。

尋常じゃないタスク量。中途半端なものを出そうものなら、容赦なくボコボコに潰す先輩。全てのアウトプットに対して求められる異常なまでの完璧さ。まさに小野ゼミは究極のエグゼミだった。確かに、熱心に研究に取り組みたいという想いを抱いていたが、これほどまでのゼミ生活を私は求めていたのか。自分の生活全てを犠牲にしなければならない状況に悩んだことも多々あった。しかし、小野ゼミに入り、こうして最後までゼミ生活を全うするという私の選択は間違っていなかったと思う。自らの全てを注いで真剣に取り組む、仲間とぶつかり合っただけで本当の学びは得られないのではないのか。小学校から今まで16年間、色々なことを学んできたが、小野ゼミでの2年間は私に真に「学ぶ」とはどういうことかを教えてくれた。そして、小野ゼミでのエグい2年間は、私に、マーケティング研究に関して他の学生に負けない自信と、何より小野ゼミ生として負けれないプライドを与えてくれた。小野先生や先輩方からすれば、私なんてまだまだであろうが、小野ゼミで2年間マーケティングを学んだことは私の誇りである。この想いを忘れることなく、社会に出てからも日々学び、マーケティングのプロとして活躍したいと思う。

最後に、今の自分に聞きたい。あなたの大学での専攻研究はなんですか？

「私が大学で取り組んだ研究はマーケティング研究です。」

小野ゼミの二年間

第8期生 我田 哲之

年が明け卒業まで残り3ヶ月となった今、私は小野ゼミの選考に臨んだ時点からどのくらい成長することができたのだろうかということを考えた。しかしこの間に対して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年間を振り返ってみた。

まず、入ゼミ試験に合格して最初に課された課題はナノオプトニクス・エナジーの今後の戦略を策定せよというものだった。初めて経験するケーススタディだったが、アツイ荻野、明るい石田というメンバーに恵まれ無事終えることができた。この最初の課題に取り組む中で、レベルの高そうだった小野ゼミ生たちを身近に感じるようになった。

そして次に取り組んだのがマケ論執筆である。家の近かったリーダー佐藤を筆頭になかなか個性的なメンバーが集まり、他のチームからは仲が悪いと言われ続けた。しかし、既存文献を調べそれらの問題点を解決するために消費者分析を行い、仮説を実証するという流れを一度経験し、みんなと一緒に頑張るということを最後までやり遂げたということが私の大きな自信となった。

そうこうしているうちに、就職活動の時期がやってきた。私は学生時代、ゼミに打ち込んだと胸を張って話すことができ、無事内定をもらえた。このときに強く感じたことは、小野ゼミでの活動を単に頑張ることに満足するのではなく、この活動をどう社会で活かすのかということ意識することが大切だということだ。後輩たちには、ただ無心でゼミを頑張れば良いというわけではないということを伝えたい。

そして、卒業論文を執筆している今に至る。私の卒業論文のテーマは当初から一貫しており、主張したいと思ったことを主張するために論文を執筆している。私はこの点も大事だと考えていて卒論を書くために興味もないテーマを設定したりしている人が少ないのが小野ゼミのいいところだと認識している。人に決めてもらったテーマで論文を執筆したことはないが、どうもつまらなそうに感じてしまう。そんなことがない状況で本当に良かった。

このように振り返ってはみたものの、私が小野ゼミでどのような成長することができたのだろうかという間に対して明確な答えは浮かびそうにない。とはいえ、小野ゼミで2年間を過ごせたことは、間違いなく私の人生において大きくプラスとなっているだろう。

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。

第 8 期大学院生 卒業エッセイ

船

第 8 期大学院生 池谷 真剛
(第 5 期 OB)

我が国および日本国民にとって、「船」は特別だ。我々がこうして文字を操れるのは、名もなき舟のおかげだ。江戸を生きる人々に世界を見せつけたのは、黒船だ。維新後一等国の仲間入りをできたのは、三笠および先人の奮励努力があったからこそだ。先の大戦で国運を託したのは、やはり船である大和と武蔵だった。

ここまでの 4 行で、読者は半数以下に減っていると思われる。が、まあ気にするまい。そんなことは、今に始まったものではない。話を戻す。とにかく船とは、水に浮遊する鉄の塊以上の存在であることは明らかだ。そして、歴史の話を抜きにしても、船というものはどことなく美しく、我々に特別な感情を喚起させるように思える。なぜか。これはあくまでも私見だが、それは、船が人に似ているからではないか。当然ながら、船は地に足がついていない。波は常に船体を洗い、風雨は構造物に容赦なく殴り掛かり、安定を許さない。大自然に抗う船の姿は、あまりにちっぽけだ。しかし、船は、載せる人を、荷物を、粛々と運ぶ。そこに人々は、自らの人生を重ね合わせるのかもしれない。

私は他の船よりも長く、小野ゼミというドックにいた。同時期にドックに入った船はおろか、後からドックに入った船も、とうに新たな航海に繰り出している。自ら選んだ工期延長ではあったが、焦燥感を覚えたことも一度や二度ではない。そして、果たして私の 3 年の工期延長についても良策であったかは分からない。ただ、船としての諸元はドックに入る前よりも向上し（そうであると信じたい…）、幸いなことに当面の船主は見つかった。

新たな船出に向けて今思うことは、次に帰港する際（寄稿？うまいことを言ってしまった）、ドックにいる所長および姉妹艦に恥ずかしくない航海をしたいということだ。それが、5 年に亘り面倒を見て下さった所長と、ドックに対する恩返しであると信じて。



ハワイにて、船の横で筋トレに勤しむ著者。

山食のカレー＝小野ゼミのカレー

第8期大学院生 窪田 和基
(第6期OB)

皆さんは何カレーを食べていますか？

カレーにはいろいろな種類がある。国で分けるなら、「和風カレー」、「欧風カレー」、「インドカレー」など。製品で分けるなら、例えばハウス食品1社をとってみても、「バーモンドカレー」、「プライムバーモンドカレー」、「印度カレー」、「ジャワカレー」、「ザ・カレー」、「こくまるカレー」、「海の幸カレー」、「スープカレーの匠」、「ナンともおいしいキーマカレーの素」など。そして、これらには各種の味がある。「甘口」、「中辛」、「辛口」などである。

私はここ2年間、1種類のカレーを食べ続けてきた。「山食のカレー」である。言い換えれば、「金曜日の小野先生大学院授業の昼休みのカレー」である。

食べたものは、必ず自分の血となり肉となる。「山食のカレー」も、ご多分に漏れず、私の血肉となっているであろう。むしろ、「山食のカレー」は、私の食する他の食べ物と比べて非常に栄養価が高いので、きっと、諸所の面で私の成長を促してくれたと信じている。

「山食のカレー」は、あまりに美味しくて、ずっと食べたいと願いつけてしまうような味であるが、食べ続けてばかりはいられない。食べ続けると太る。それを避けるためには、運動しなければならない。それも、屋外でのハードな運動である。ゼミを卒業し、「山食のカレー」から得た力を各所で発揮している先輩方を見てしまうと、なおさらこのような思いが募ってくる。また、これから卒業し、力試しをすることに心躍らせている後輩を見ても、なおさらのことである。

私は、慣れ親しんだ「山食のカレー」を今年で卒業し、屋外で運動することになった。「山食のカレー」から得た力を発揮できるよう、頑張っていく所存である。最後に、ずっと丹念に料理を作ってくくださった小野先生、そして、一緒に食卓を囲んでくださった先輩・同期・後輩の皆様にお礼を申し上げたい。



ハウス食品のカレー



著者の愛した「山食のカレー」

最高の仲間だった小野ゼミのみんなへ

第8期大学院生 朴 阡淨

今年の3月に逃げるように帰国して、6ヶ月ぶりに日本に戻ってきたのは、9月だった。数えてみたらM2として過ごせる時間は、わずか4ヶ月。その時は、4ヶ月の間に修論を書き終えて、できるだけ早く帰国することが、一番の目標だった。久しぶりに本ゼミに参加したら、ゼミも去年のゼミとは全然変っていた。M1だったみんなはM2になり、新しいM1の後輩が入り、しかも5人も増えていて、名前も顔も全然分からない9期生がおり、そして、後輩のイメージがあった8期生が先輩になっていた。この変化になかなか慣れることができず、9期生の名前を覚えることでイッパイだった。ただ静かに過ごし、目標を達成したら、静かに卒業しよう。そう思っていた。けれども、その最後の4ヶ月が、今まで学生として過ごした時間の中で、一番楽しくて、一番大事な、宝のような時間になっていった。それは、全て、小野ゼミのみんなのおかげだ。

毎日が楽しい（楽しいことだけではなかったが…）思い出で溢れていたが、その中で最初に挙げられるのは、第9期インゼミの三田祭研究だった。他の大学院生とは違って、それまでは学部生に対してのためのアドバイスをあまりしてあげることができていなかった私でも、研究テーマが同じ彼らに対してはアドバイスすることができ、それが私にとって非常に貴重な経験となった。同じ研究テーマに対して、インゼミのみんなが一生懸命に取り組む姿を見て、自分も奮起してよい論文を書こうと思ったし、彼らに対しても、何かできることがあったら、してあげたいという気持ちになっていった。学部生とは大学院生より短い付き合いになったが、インゼミのみんなからは、後輩と一緒に研究することは楽しいことだということを学べた。学部生への愛情が生まれるきっかけとなった。本当に感謝している。

次に挙げられるのは、水曜の飲み会の思い出である。「水曜メンバー、最高！絶対忘れないよ！」って思うくらい、大事な思い出である。みんなのおかげで、修士論文を進めることができた。みんなの応援がなかったら、また、みんなと過ごした水曜の楽しい時間がなかったら、「留学生活は寂しいな…、論文執筆は辛いな…」と思いながら、全然頑張れなかっただろう。経済的な面でも学問的な面でも、いつもお世話になっていた千葉さん、一生の親友と決めたマイちゃん、まだまだ卒論の先が見えない黒ちゃん（今は終わったかな？）、肝心な時にはいない、一番の中心メンバー、ユミ。みんなのおかげ



水曜メンバーの新年会での「ドッキリ事件」
著者は右奥（残念ながら、ユミはいなかった。）

で、勉強のことも、その他のことも、いろいろ学ぶことができました。日本に来てから、一番楽しいひと時だったと思うくらい、みんなと一緒にだった私って、どれだけラッキーなんだっ、て思うくらい、みんな最高！ 本当にありがとう！



8期生・9期生との最後の(サブ)ゼミ
(残念ながら、小野先生、千葉さん、菊盛さんはベネチアへ…)

水曜メンバーに限らず、8期のゼミ生のみんなも、自分にとっては大事な仲間だった。去年はお互いに忙しかったので、あまり仲良くなれるチャンスがなかったけれど、今年日本に戻ってきてから一番歓迎してくれたのは、8期生のみんなだったし、ほぼ毎日のように会っていたのも8期生だったので、学部と大学院の違いはあっても自分も8期生だ！という意識が高まってい

った。だから、ゼミ最後の日に、「バクさんも、8期女です！」と言ってくれたときには、言葉にできないくらい本当に嬉しかった。2年間一緒に頑張ってきた8期生がいなかったら、私も成長できなかったと思うし、こんなに頑張っ研究してはいられなかったと思う。同期のみんなに、感謝の気持ちを伝えたい。みんな、2年間、ほんとにお疲れさまでした！

そして、最高の仲間であり、最高の研究先輩でもある大学院生の皆さんのおかげで、私の修士生活も無事に終わることができたと考えている。SASはもちろん、論文とは何なのか、研究とは何なのか、ということも知らずに、適当に大学院生になって適当に勉強していた私が更生できたのは、大学院生の皆さんのおかげだろう。留学生である私を暖かく応援してくれたり、劣等生である私の研究をいろいろ助けてくれたり。本当に感謝している。特に、最後まで一緒に頑張っていた、池谷さんと窪田さん（締め切りに間に合っ、本当に本当によかった！）のおかげで、楽しく最後の4ヶ月間を過ごすことができた。感謝の気持ちを伝えたい。また、こんな素敵な仲間に出会えるチャンスを与えてくださった小野先生にも、心からの感謝の気持ちを申し上げたいと思っている。先生の下で勉強することができなかつたら、こんなに優れた仲間に出会えることも、楽しく研究することも、できなかつたであろう。

こうして、私にとって最後の4ヶ月、静かに過ごして静かに卒業しようと思っていた最初の目標とは全然違っ、私の学生生活の中で一番楽しい時期になった。日本でこんなに素敵な思い出をいっぱい作ってくれた小野ゼミのみんなに、本当に感謝している。ゼミのみんなとの思い出を心の糧にして、これからもバクさんは、頑張っていきますよ！ みんな、ありがとう！

新規ゼミ生（第9期生）のご紹介

第9期ゼミ長 水田 弥英

OB・OGの皆様、初めまして。小野晃典研究会第9期ゼミ長の水田弥英と申します。この度はOB・OG会誌の紙面を通し、第9期生についてOB・OGの皆様を知って頂きたく、筆をとった次第でございます。



私たち第9期生は、OB・OGの皆様が築かれた輝かしい功績の前に、些かプレッシャーを感じながらも、OB・OGの皆様にご恥じぬよう、そして、小野ゼミが更なる発展を遂げるよう、今年度も精力的にゼミ活動に取り組みました。前期は、既存文献レポート、多変量解析実習、ディベート、ケース・メソッドを通じて、マーケティングの基礎知識や論文執筆に必要な技術の習得に励みました。後期は、4つの論文チームに分かれ、三田祭論文執筆に励むと同時に、入ゼミ活動にも力を入れました。今年度初の取り組みと致しましては、神戸市外国語大学主催へのビジネスコンテスト出場が挙げられます。私を含む有志が集まった第9期生が英語にてビジネスプランの発表を行いました。

今年度の活動内容と過去の活動内容を比較しますと、歳月と共に小野ゼミも様々な変化を遂げた事がわかります。しかし、刷新されるモノがある一方、10年という歳月が経っても変化せず受け継がれる、小野ゼミの「伝統」も存在すると思います。

小野ゼミの「伝統」とは何か。こう尋ねた時、その答えは様々であるでしょう。「エグさ」と答える方もいれば、「賑やかな飲み会」と答える方もいるかもしれません。それらも小野ゼミの「伝統」ではありますが、小野ゼミの「伝統」の最たるは、「真摯な姿勢」ではないかと思います。ゼミに属する誰もが、真面目に熱心に、ゼミ活動に取り組む姿勢。この姿勢は、真っ赤に添削された既存文献レポートや、先輩方の昼夜を問わないご指導、また、現役ゼミ生の為にお忙しい中ゼミに駆けつけて下さるOB・OGの先輩方の姿に如実に表れていると思います。この「真摯な姿勢」があるからこそ、10年という短い歳月で、他の研究会とは比にならぬ功績を築くことができ、今年度も高水準の三田祭論文を完成させ、また十ゼミ論文においては十ゼミ討論会にて最優秀賞・論文賞のダブル受賞という偉業を成し遂げることができたのだと思います。OB・OGの皆様から受け継いだ「真摯な姿勢」を、これからの代にも伝えていくべく、今後もゼミに真摯な姿勢で取り組み続けていきたいと思っています。

末筆ながら、OB・OGの皆様には、現役生と共に小野ゼミを盛り上げて下さったことを、心より感謝申し上げます。今後も、OB・OGの皆様には、様々な機会でお世話になるとは思いますが、変わらぬお力添えをお願い申し上げます。



小野先生と9期生の初のパーティ（2011.5.）にて

次ページからは、簡単なプロフィールと共に9期生を紹介させていただきます。OB・OGと現役生の間の交流の一助となれば幸いです。



秋山 賢輔 インゼミ副代表・OB・OG会会誌編集長

- ◇ 出身高校 丸亀高校（香川）
- ◇ 所属団体 なし
- ◇ 趣味・特技 音楽鑑賞，DVD鑑賞，バスケットボール

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

咲



勿本 慎弥 十ゼミ代表

- ◇ 出身高校 広島なぎさ高校（広島）
- ◇ 所属団体 スチューデント・カウンセラー
- ◇ 趣味・特技 浪費，球技

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

夜



川崎 実希子 外務代表

- ◇ 出身高校 沼津東高校（静岡）
- ◇ 所属団体 Orange Day（フットサル）
- ◇ 趣味・特技 クラシックバレエ，フットサル

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

誠



小松 千賀 外務企画

- ◇ 出身高校 東京学芸大学附属高校（東京）
- ◇ 所属団体 慶應バレーボール同好会
- ◇ 趣味・特技 スポーツ，たべること，のむこと

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

芯



前田 良平 英論代表

- ◇ 出身高校 流通経済大学付属柏高校
- ◇ 所属団体 なし
- ◇ 趣味・特技 サッカー，読書，映画鑑賞

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

糧



毎川 絢子 Web コーディネーター

- ◇ 出身高校 共立女子高校（東京）
- ◇ 所属団体 経済新人会貿易研究部，
総合音楽研究会
- ◇ 趣味・特技 食べ歩き，読書，楽器演奏

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

修



松田 和将 外務統括

- ◇ 出身高校 慶應ニューヨーク学院高校
- ◇ 所属団体 なし
- ◇ 趣味・特技 野球，ロードバイク，サックス，
詩

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

機



水田 弥英 ゼミ長

- ◇ 出身高校 南山高校（愛知）
- ◇ 所属団体 STEPS Musical Company
- ◇ 趣味・特技 舞台鑑賞，グラフィックデザイン

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

誠



大原 翔 入ゼミ アドバイザー

- ◇ 出身高校 開智高校（埼玉）
- ◇ 所属団体 慶應生協学生委員会
- ◇ 趣味・特技 音楽鑑賞，サッカー観戦

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

生



朴 甫涇 Web クリエイター

- ◇ 出身高校 開成高校（韓国）
- ◇ 所属団体 慶應マンドリンクラブ
- ◇ 趣味・特技 マンドリン，オカリナ，料理

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

青



猿渡 裕也 本務会計

- ◇ 出身高校 慶應義塾高校（神奈川）
- ◇ 所属団体 東京 CPA 横浜日吉校
- ◇ 趣味・特技 読書, スポーツ観戦

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

核



島崎 啓介 マケ論副代表・三田論編集

- ◇ 出身高校 慶應義塾高校（神奈川）
- ◇ 所属団体 なし
- ◇ 趣味・特技 料理, 囲碁

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

円



菅原 暉 商ゼミ委員（常任委員・全塾）

- ◇ 出身高校 明桜高校（秋田）
- ◇ 所属団体 なし
- ◇ 趣味・特技 模型, 家電, 剣道, 空手,
オーディオ, ヒップホップ

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

硬



菅原 隆史 マケ論代表

- ◇ 出身高校 麗澤高校（千葉）
- ◇ 所属団体 K.B.R.Modern Schacks（音楽）
- ◇ 趣味・特技 映画鑑賞, アルトサックス,
キャンプ

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

毛



高木 玲子 入ゼミ代表

- ◇ 出身高校 青山高校（東京）
- ◇ 所属団体 経済新人会マーケティング部
- ◇ 趣味・特技 散歩, 読書, ソフトテニス

小野ゼミを漢字
一文字で表すなら

支



竹内 亮介 インゼミ代表

- ◇ 出身高校 徳山高校（山口）
- ◇ 所属団体 インバース（軟式野球）
- ◇ 趣味・特技 ギター，阪神タイガース

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

烈



戸羽 智美 入ゼミ副代表

- ◇ 出身高校 佐原高校（千葉）
- ◇ 所属団体 スチューデント・カウンセラー
- ◇ 趣味・特技 野菜の千切り，会話

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

意



渡邊 光平 本務企画

- ◇ 出身高校 三島北高校（静岡）
- ◇ 所属団体 K.B.R.Modern Schacks（音楽）
- ◇ 趣味・特技 ギター，写真，音楽，文房具屋

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

縁



山口 健人 本務代表

- ◇ 出身高校 成城高校（東京）
- ◇ 所属団体 ユーロロック研究会
- ◇ 趣味・特技 音楽鑑賞，楽器演奏（ベース）

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

極



清水 鈴 聴講生（第9期特別会員）

- ◇ 出身高校 Unionville High School（カナダ）
- ◇ 所属大学 York University
- ◇ 趣味・特技 読書，漫画，映画鑑賞，写真，お絵かき，散歩・ハイキング

小野ゼミを漢字一文字で表すなら

特

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、大学院後期博士課程の千葉貴宏です。2011年度は、5名もの前期博士課程（修士課程）1年生を迎え、小野ゼミ大学院生は全体で9名となり、慶応のマーケティング・ゼミの中で最も多くの大学院生を擁するゼミになりました。本冊子で2度目となる「大学院生のご紹介」では、現在の小野ゼミの9名の大学院生の簡単なプロフィールをOB・OGの皆様にご紹介申し上げます。

千葉 貴宏（ちば たかひろ、第5期OB・第7期大学院生）

現在の学年：後期博士課程（博士課程）1年

研究テーマ：「サービス・マーケティングにおける顧客満足」

短期取引および長期取引のサービスにおける顧客満足その他の成果変数を説明しようと試みています。

今年の成果：“Positive and Negative Effects on Satisfaction of Customer Benefits from Superior Service: Consideration of Indebtedness,” presented at International Marketing Trends Conference (Venice, ITA), 他.

最後に一言：今年度から後期博士課程に進学し、大学教員に向けて邁進中です。よろしくお願ひします。



池谷 真剛（いけたに しんごう、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）2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をはっきりとすることを明らかにする研究を行っています。

今年の成果：『ブランド・レバレッジに関する統合的分析』、修士論文、他.

最後に一言：今年度まで、5年間に亘り小野ゼミにお世話になりました。

来年度からは企業に就職いたします。新米社会人ですが、よろしくお願ひいたします！



窪田 和基（くぼた かずき、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）2年

研究テーマ：「広告エンドーサのコミュニケーション効果」

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：『「有名人広告」対「非有名人広告」——広告効果研究における矛盾の解消に関する検討——』、修士論文、他.

最後に一言：遂に就職します。環境は変われど、ここで学んだことや受けた御恩を忘れずに精進します。今後ともよろしくお願ひします。（..）



朴 阮淨 (ぱく ゆんじょん (Park, Yunjung), 第8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：「ホビー市場におけるオタクの特性と彼らの消費行動について」

ホビー市場におけるオタク消費者の特性について吟味し、さらに、オタクの2次創作行動の規定要因について研究を行っています。

今年の成果：『ホビー市場における‘オタク’消費者の定義と消費行動』, 修士論文, 他.

最後に一言：一昨年、韓国の延世大学経営学部を卒業して来日し、今年で慶應での2年間の前期博士課程を終えて卒業します。小野ゼミで学んだことを活かして、これからも頑張って研究していきたいと思います。短い間でしたが、本当にありがとうございました！ 今後とも、よろしくお願いします！



菊盛 真衣 (きくもり まい, 第7期OG・第9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：「eクチコミの比率と並び順が消費者態度に与える影響」

Web上の好ましいクチコミ（正のクチコミ）と好ましくないクチコミ（負のクチコミ）の正負の比率とその並び順の違いが、消費者態度にいかなる影響を与えるのか、ということを探明しようと試みています。

今年の成果：“Impacts of the Ratio and Order of Positive and Negative Electronic Word-of-mouth on a Single Website,” presented at International Marketing Trends Conference (Venice, ITA), 他.

最後に一言：2年間の小野ゼミ生活を経て、今年度から前期博士課程に進学しました。元気だけが取り柄の私ですが、一生懸命頑張りたいと思います！ どうぞよろしくお願いします!!



白石 秀壽 (しろいし ひでとし, 第9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：「フランチャイズ・システムの構造とダイナミクス」

フランチャイズ・システムにおける「直営 vs. フランチャイズ」の選択問題に関する研究を行っています。

今年の成果：「契約型流通システムにおける意思決定権の中央集権化」, 日本商業学会関東部会・日本広告学会関東部会合同研究会にて研究報告（於専修大学）, 他.

最後に一言：私の学部時代の指導教授は小野先生の弟弟子にあたります。なので、私は皆さんのいとこのようなものでしょうか？ よろしくお祈りします。



高路 (こう ろ (Gao, Lu), 第9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：「オンラインショッピングにおけるカート放棄」

オンラインストアを利用して情報探索または製品購買を行おうとする消費者の意思決定過程を規定する要因を探究することによって、カート放棄現象の規定要因を探る研究を行っています。

今年の成果：「情報探索場所および製品購買場所としてのオンラインストアの受容モデル ——消費者の躊躇行動に着目して——」, 日本プロモーション・マーケティング学会にて研究報告（於明治大学）, 他.

最後に一言：今年一年、小野ゼミで大変成長出来ました。今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。



朱彦 (しゅげん (Zhu, Yan), 第9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：「ハイブリッド製品のカテゴリライゼーション」

消費者は、ハイブリッドな製品を、既存の製品カテゴリーにカテゴリライズするのか、あるいは、新規カテゴリーとして認知するのかということに関する研究を行っています。

最後に一言：中国・上海から来日した修士1年生です。まだ学ぶことがたくさんあります。どうぞよろしくをお願いします。



魏敏 (ぎびん (Wei, Min), 第9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：「ウェブ上の広告表現の視覚的複雑さが消費者行動に与える影響」

ウェブ上の広告表現の「視覚的複雑さ」が、消費者行動に与える影響について研究しています。

最後に一言：日本が大好きですので、中国の大学を卒業した後、来日しました。去年は、忘れられない出来事もあり、考えさせられた1年でした。今年は、希望と笑いに満ちた1年になるよう頑張りますので、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8期生の住川正好君と、海外からリン・エンコウさんを迎え、小野ゼミ大学院生は、変わらぬ賑やかさで研究に励めることと思います。毎週金曜日の大学院ゼミと木曜日の学部ゼミにご来訪の折には、どうぞ宜しくお願いいたします。



新南校舎グループ学習室にて先生と

2011 年度ゼミ活動紹介

第 8 期ゼミ長 荻野 真央

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 8 期ゼミ長の荻野真央です。今年も OB・OG 総会が行われ、現役生と OB・OG の皆様が一堂に会し、お話しすることができる機会に恵まれることができ、非常に喜ばしく思います。小野ゼミも今年で新たに第 10 期生を迎えます。伝統あるゼミのゼミ生であると自覚するとともに、その伝統は OB・OG の皆様が現役時代に創り、磨き、引き継がれたゼミ活動の賜物であるということを感じずにはられません。



『ディズニーランドはいつまでも未完成である。現状維持では後退するばかりである。』——これは、ディズニーランドの創設者であるウォルト・ディズニーが遺した言葉です。不変の存在であるために絶えず変化しなければならないという精神は、ゼミに通じるものがあります。輝かしい功績を残された OB・OG の皆様に続くためにも、私達現役生は、OB・OG の皆様のゼミ活動の内容をただ踏襲するのではなく、新たな活動を取り入れ、既存の活動を変え、より良いものへと昇華させようと日々ゼミ活動に取り組んでいます。ここでは、そのような私達現役生が今年度にどのようなゼミ活動を送ってきたのかを、簡単ではありますが、現役生を代表して、私からご紹介させていただきたいと思います。

今年度は、新たにカナダからの特別短期留学生を含め第 9 期生 20 名を新たに迎え入れ、第 8 期生 13 名、新たに 5 名が加わった大学院生 9 名の総勢 42 名でゼミ活動を行いました。3 年生にあたる第 9 期生は、前期には、基礎文献講読、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でマーケティング研究のノウハウをインプットしつつ、同期や第 8 期生との絆を強め、後期には、前期で培ったノウハウと絆で三田祭論文執筆活動に全力で打ち込みました。4 年生にあたる第 8 期生は、個人の卒業論文執筆活動の他、レポートの書き方からゼミ運営に至るまで、後輩指導に熱を入れつつ、幅広いゼミ行事に取り組みました。大学院生はご自身の研究を高められるのと同時に、現役ゼミ生の良き指導者と理解者として、9 期生の三田祭論文や 8 期生の卒業論文の執筆活動をはじめ、多くの活動を陰で支えてくださいました。

以下では時系列で今年のゼミ活動のホット・トピックをご紹介させていただきたいと思います。

今年度は、東日本大震災の影響もあって、入ゼミ選考が延期されたり、前期日程が短縮されたりしました。慌ただしいスタートとなりましたが、無事に新規ゼミ生を迎え入れ、問題なくゼミ活動を開始することができました。

6 月には、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 ゼミ対抗ディベート大会を行いました。「対外ディベート無敗」を冠していた小野ゼミですが、結果は、岩本ゼミには勝利したものの、久保ゼミには惜しくも敗れてしまいました。辛酸を嘗める結果となりましたが、この経験をバネにし

た第9期生の情熱溢れる指導のもと、第10期生が強く逞しく育つことを信じ、来年度にご期待ください。

また同月、震災の影響で年度をまたいで延期された日本プロモーション学会助成研究報告会にて、卒業された第7期OBの上田修平先輩に代わって、有志第8期生がプレゼンを行いました。

9月には、芝浦のSHIBAURA HOUSEにて、第5期OGの高橋昌代先輩がお勤めになられている森永乳業株式会社と協同でワークショップを行いました。小野ゼミからは、2グループによるケース発表と、第7期OGで同社に内定された中川美穂さんによる卒論発表を行い、企業の方々の前でプレゼンテーションをするという貴重な機会に恵まれることができました。余談ですが、小野ゼミの兄ゼミにあたり、入ゼミにおいて良きライバルである高橋郁夫ゼミでは、BMWとのワークショップを毎年行っていて、多くの2年生にはそれが魅力的に映っているそうです。小野ゼミでも、このような機会を今後も大切にしていきたいと考えております。

10月には、先述の高橋郁夫ゼミ、そして、小野ゼミの弟ゼミにあたり、今年度より新設されたマーケティングゼミの高田英亮ゼミとの3ゼミ合同講演会が行われました。三田祭論文の中間報告をし、互いに切磋琢磨しようという目的で企画されたこの合同講演会ですが、兄弟ゼミ間の親交を深めるきっかけにもなりました。

12月には、有志のゼミ生が、神戸市外国語大学にて行われた第1回全国大学生マーケティングコンテストというビジネス・コンペティションに参加しました。小野ゼミは、東京大学や大阪大学といった名立たる大学のチーム20余班が応募した中、1次審査を勝ち抜き、8班のみが出場を許される最終審査へと駒を進めました。最終審査では、プレゼンテーションや質疑応答はすべて英語という条件の下、外大学生や帰国子女を擁するチームなどの強豪を相手に、小野ゼミは健闘しました。惜しくも入賞することはできませんでしたが、このように全国的なビジネス・コンペティションに参加するという企画が今年度に生まれたのは特筆に値します。

さて、今年度も、小野ゼミの研究成果が認められ、数多くの賞を受賞いたしました。以下ではそれらについてご紹介いたします。

まず、第8期英語論文執筆プロジェクトチームが執筆した三田祭論文が、電子商取引分野で最高の学術誌である *International Journal of Electronic Commerce* に掲載されることになりました。また、第8期慶應義塾大学マーケティングゼミ合同研究報告会担当プロジェクトチームが執筆した三田祭論文が、第27回テレコム社会科学学生賞で佳作に選ばれました。これらの栄誉は、日本で、世界で、小野ゼミの研究水準の高さが認められたことの証明になったのではないかと思います。

また、第9期関東十ゼミ討論会担当プロジェクトチームが、同会にて最優秀賞・論文賞を受賞し、さらに、学内にて慶應義塾大学商学会賞も受賞するという、トリプル受賞を達成いたしました。十ゼミに2009年度に賞が設けられて以来はじめての受賞、しかもトリプル受賞というのは感慨深く、非常に誇りに思います。

さらに、第9期関東十ゼミ討論会担当プロジェクトチームに加えて、第8期生の卒業論文2本が、このたび慶應義塾大学商学会賞受賞の栄誉に浴することになりました。この受賞内定で、小野ゼミは、ゼミ再

開以降5年連続で同賞受賞者を輩出することとなりました。

また、大学院生の皆様にとりましても、今年も大活躍の一年になりました。夏には池谷さん（第5期OB）と窪田さん（第6期OB）がフランスへ、冬には千葉さん（第5期OB）と菊盛さん（第7期OG）がイタリアへ出張し、国際学会にて日本代表として英語で研究報告を行いました。また、国内の学会においても、延べ11回もの研究報告を行い、なかでも日本消費者行動研究学会では、窪田さんが昨年の千葉さんに続き、JACS IBM-SPSS プロポーザル賞最優秀賞を受賞するという快挙を成し遂げられました。さらに、上述の第27回テレコム社会科学学生賞において、菊盛さん（第7期OG）が、最高位にあたる入賞に選ばれました。

学内、学外、さらには海外に活動の幅を広げ、研究成果が高く評価されるということは、まさに小野ゼミが日本を代表するリーディング・マーケティングゼミであることを物語っているように思います。

末筆ではございますが本年度も、OB・OGの皆様には現役生とともに小野ゼミの活動を盛り上げて頂きまして、誠にありがとうございました。とりわけ、春合宿には、小早川景光先輩（第6期）、松木拓也先輩（第6期）、宮田純先輩（第6期）がお越しになり、現役生とともにスポーツ大会や飲み会などのレクリエーションを盛り上げてくださいました。また、夏合宿には、田中大介先輩（第2期）がお越しくださり、8期生の卒論中間報告や9期生の夏ケースのグループワークをご覧くださいました。さらに、恒例の三田祭研究展示の際には、白木俊介先輩（第1期）、五味理央先輩（第3期）、高木研太郎先輩（第3期）、松山昌司先輩（第5期）、柴田大樹先輩（第6期）、日浦一樹先輩（第7期）、木水 祥先輩（第7期）、岸本啓太郎先輩（第7期）、諸角陽太先輩（第7期）、澤井友香里先輩（第7期）、氏田宗利先輩（第7期）がお越しくださり、9期生の三田祭研究の発表をお聞きくださった他、差し入れの御品を頂きました。そして、12月に行われました第2回オープンゼミには、横山 嵩先輩（第3期）と氏田宗利先輩（第7期）が駆けつけてくださり、未来の10期生に向けて「小野ゼミでの経験が社会人になってどのように役に立つのか」というテーマでご講演くださいました。さらに、1月16日に行われた今年度最後の本ゼミ後に、キリンビール株式会社にお勤めになられている宮田 純先輩（第6期）が、同社の会社説明会を行ってくださり、就職活動に臨む9期生に激励の御言葉をかけてくださいました。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、変わらぬご支援の程、どうぞよろしく申し上げます。



2011年度夏合宿にて。田中大介先輩（第2期）とともに

小野晃典研究会 2011年度 前期スケジュール

月日\内容	月曜日(サブゼミ)		月日\内容	木曜日(本ゼミ)		全体スケジュール
	提出課題	4限		4限	5限	
4月18日		ガイダンス	4月21日	英書講読 (千葉さん)	第1回ディベートA問題 (水田・島崎・菅原輝) 第1回ケース発表	第1回卒業中間提出日(3/24・木) 9期生入会(4/7・木) 第1回十ゼミ代表者会議(4/23・土)
4月25日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第1章～第5章	役職説明会	4月28日	第2回卒業中間発表・1 (相原・樋口・石田・岩崎・黒沢)	第1回ディベートA発表	第2回卒業論一斉提出(4/28・木)
5月2日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第6章～第10章	第1回ディベートB問題 (巨・川崎・小松・朴) 英書講読 (千葉さん)	5月5日	祝日		第2回十ゼミ代表者会議(5/7・土)
5月9日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第11章～第15章	英書講読 (千葉さん)	5月12日	第2回卒業中間発表・2 (中村・荻野・大原・奥野・酒井)	第1回ディベートB発表 第2回ケース問題 (秋山・且・竹内・渡辺)	定例コンパ(5/12・木)
5月16日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第16章～第22章	英書講読 (千葉さん)	5月19日	代休		
5月23日	田中 浩 『消費者行動論体系』 第1章～第3章	英書講読 (島本・鈴木)	5月26日	第2回卒業中間発表・3 (佐藤・島本・住川・鈴木・我田)	第2回ケース発表	第3回十ゼミ代表者会議(5/28・土)
5月30日	田中 洋 『消費者行動論体系』 第4章～第6章	英書講読 (島本・鈴木)	6月2日	第1回インカレ・ディベート中間発表	PM 学会模擬プレゼン (黒沢・住川)	先生&9期飲み会(6/2・木)
6月6日	田中 浩 『消費者行動論体系』 第7章～第10章	「社会との対話」模擬プレゼン (羽本・小松・毎川・水田・高木・竹内)	6月9日	第2回インカレ・ディベート中間発表 (9期プレゼン形式)		AAA 慶学勉強会(6/4・土) 春季フットボール大会予選(6/10・金) インカレ・ディベート(6/11・土)
6月13日	渡辺 達明 他 『流通論をつかむ』 第1章～第3章	英書講読 (岩崎・佐藤)	6月16日	代休		日本プロモーションショナル・マーケティング学会(6/14・火) KUBIC 福岡(必着)(6/18・土) 春合宿(6/18・土・19・日)
6月20日	渡辺 達明 他 『流通論をつかむ』 第4章～第6章	第1回データ解析問題 (黒沢・荻野・住川) 選好回帰分析・コンジョイント分析 (樋口)	6月23日	第3回卒業中間発表 (樋口・石田・佐藤・島本・住川)	8期三田論研究発表	春季フットボール大会(6/21・火) 第3回卒業論一斉提出(6/23・木) 第1回入ゼミ説明会(6/25・土)
6月27日	渡辺 達明 他 『流通論をつかむ』 第7章～終章	第1回フリー・ディスカッション(インゼミ)	6月30日	第1回データ解析発表		
7月4日		第3回フリー・ディスカッション(マケ論)	7月7日	代休		
7月11日		代休	7月14日	第4回フリー・ディスカッション(英論) コレスポンデンス分析 (岩崎・住川)	前期反省会	前期納会 (7/14・木)

小野晃典研究会 2011年度 後期スケジュール

月日\内容	月曜日(サブゼミ)		月日\内容	木曜日(本ゼミ)		全体スケジュール	
	4限	5限		4限	5限	その他	
9月19日		夏季休業	9月22日	第3回卒論中間発表(島本・鈴木)	第2回四大論文プロジェクト中間発表		十ゼミ中間報告(17日・土) 第4回卒論中間発表(22日・木)
9月26日	休講(ソフトボール大会練習、雨天の為中止)		9月29日	9期ケース発表・卒論発表(中川さん)			第5回デザインイベント開催(web上)(26日・月)
10月3日	第5回デザインイベント発表	英書講読 (白石さん)	10月6日	十ゼミ中間報告 (橋本・佐藤)	第3回卒論中間発表 (細口・石田・佐藤・住川)		
10月10日	体育の日		10月13日	十ゼミ中間報告 (再プレゼン)	合同ゼミ(高橋郁未ゼミ・高田亮亮ゼミ) (十ゼミ中間報告)(5・6限)	懇親会(13日・木)	秋季ソフトボール大会予選(14日・金)
10月17日	ニューフロンティアアプレクチャー (島本・鈴木)	第1回OPゼミ対質会議	10月20日	OPゼミデザインイベント発表 (8限・9期)	第3回四大論文中間発表 (インゼミ・マケ論・英論)		第2回AAA産学勉強会(22日・土)
10月24日	英書講読 (白石さん)	マケ論再中間報告	10月27日	1分間ポスター発表発表(水田) 第1回個別説明会開催プレゼン	第1回OPゼミデザインイベント発表	定例コンパ(28日・金)	和杯(26日・水) 十ゼミ発表(29日・土) 第2回入ゼミ全体説明会@日吉(29日・土)
10月31日	ニューフロンティアアプレクチャー (岩崎・佐藤)	第1回OPゼミ再発表	11月3日	文化の日			第1回入ゼミ個別説明会@日吉(1日・火) 第33回商学賞発表(4日・金)
11月7日	第1回OPゼミ@日吉キャンパス		11月10日	第2回個別説明会開催プレゼン	第4回四大論文中間発表		第1回OPゼミ@日吉(7日・月) 三田論提出(11日・金)
11月14日	第2回入ゼミ個別説明会@日吉 サブゼミ休講(卒論・三田論申込み)		11月17日	インゼミ中間報告 (橋本・佐藤)	三田祭ハベル発表		大学生マーケティングコンテスト(16日・水) 第5回卒論中間発表(17日・木) 十ゼミ論文提出(19日・土) 第2回入ゼミ個別説明会@日吉(14日・月)
11月21日	三田祭		11月24日	三田祭(休づけ)			三田祭(20日・日～23日・水)
11月28日	インゼミ再プレゼン	英書講読 (白石さん)	12月1日	十ゼミ中間報告 (橋本・佐藤) マケ論中間報告 (橋本・佐藤)	インゼミ再再プレゼン		四分野インゼミ研究報告会(3日・土)
12月5日	大学院のすすめ (菊盛さん・住川さん)	英書講読 (白石さん)	12月8日	十ゼミ再プレゼン マケ論再プレゼン	問題者読解プレゼン1(総評以外)		大学院研究報告会(9日・金) 入ゼミ臨時個別説明会(9日・金) 関東十ゼミ討論会(10日・土)
12月12日	第2回OPゼミケース発表 問題者読解プレゼン2(総評)	第2回入ゼミ対質会議 大学生マーケティングコンテスト 開催プレゼン	12月15日	第2回OPゼミリハール	大学生マーケティングコンテスト 再プレゼン		大学院研究報告会(16日・金) 大学生マーケティングコンテスト本選(17日・土)
12月19日	第2回OPゼミ@日吉キャンパス		12月22日	マケ論再プレゼン (サブゼミ)	英書講読 (白石さん) (サブゼミ)	忘年会(19日・木)	第2回OPゼミ(19日・月) 「社会との対話」最終報告会(20日・火)
12月26日	休講(年末)		12月29日	冬季休業			マケ報告会(27日・火) 冬季休業(12月28日・水～1月5日・木) 初詣企画(1月7日・土)
1月9日	成人の日		1月12日	卒論テーマ発表		新年会(12日・木)	8・9期合同ケース開催(web上)(9日・月) 第3回入ゼミ全体説明会(14日・土) AAA産学勉強会(14日・土)
1月16日	8・9期合同ケース(本ゼミ)		1月19日	卒論テーマ再発表 (サブゼミ)	2011年度後期反省会 (サブゼミ)		企業説明会(キリン株式会社)(16日・月) ぐるみ特別ゼミナー(17日・火) 秋学期期末試験(23日・月～2月1日・水)
1月23日	休講(秋学期期末試験)		2月11日	OBOG総会&2011年度後期納会			英論投稿(2月15日・水) AAA産学勉強会(3月3日・土) 8期生卒業旅行(3月13日・火～18日・日) 入ゼミ一斉選考(3月22日・木)

第9期 共同研究プロジェクト紹介



ホビー製品購買を巡る社会的相互作用

近年、アニメやアイドルグッズといったホビー製品に対する愛好度の異なる多様な種類のオタクが現れるようになったが、多様なオタクの間、および、オタクと非オタクの間にみられる社会的相互作用の存在を解明した実証研究は皆無である。そこで本論は、ホビー製品の購買行動を巡って多様化したオタクの間に存在する、複雑な社会的相互作用を描写した独自の因果モデルを構築したうえ実証分析を行った。その結果、社会的相互作用がホビー製品購買意図に及ぼす影響の度合は、各採用者カテゴリーでそれぞれ異なることが見出された。



インゼミ研究代表
竹内 亮介



ホビー消費者？
秋山 賢輔



将来出世しそう
小松 千賀



ぼよ～
毎川 絢子



原動力
戸羽 智美

「オタク」という、既存のマーケティング論において議論されてこなかった奇天烈なテーマを選んだばかりに、論文の方向性が固まるまでは壮絶な日々を過ごしました。しかし、これほどまでに濃密な困難、挫折、喜び、達成感、笑いがギッシリ詰まった半年間を仲間と一緒に経験できたことは、何事にも代えがたい人生の財産となっています。僕たちの半年間に関わっていただいた全ての方に、心の底から感謝です。

十

関東十ゼミ討論会

ゼ

ミ

模倣品購買経験者の正規品購買行動

偽物研究には、偽物製品を購入して高く評価した消費者が、正規製品にスイッチする傾向があるという説と、逆に偽物製品を再購入する傾向があるという説がある。本論は、「品質」概念を、偽物製品が正規製品を模倣している製品部位の品質を意味する「外的品質」と、模倣していない製品部位の品質を意味する「内的品質」に二分した上で、購買意図モデルを構築・実証分析することによって、既存研究が抱える矛盾を解消した。



十ゼミ研究代表
 勿本 慎弥



変幻自在の鉄パイプ
 渡邊 光平



Mac Book Air 15 inch
 高木 玲子

3人チームである不安、偽物に関する知識の欠如、既存文献の難しさ、なかなか見えない突破口、勝利への模索。意識を高く持ち続けることを邪魔するものしか登場しなかった毎日でしたが、全てと向き合うことは確かに必要なことだったと感ずることが出来ます。一人ひとりの役割の最大化で効率的な活動を目指し、少しずつですが実行し、誰一人として欠けることの許されない強いチームになれた気がしています。目に見える結果を残すことのできた研究は、8期生の先輩方、大学院生の方々、そして小野晃典先生の熱心なご指導をなくして存在しえないものです。本当に感謝いたしております。ありがとうございました！

マ
ケ
論

慶應マーケティングゼミ合同研究報告会

解釈レベル理論に対する 2通りの解釈

—— 便益-属性型解釈と属性-属性型解釈 ——

社会心理学の「解釈レベル理論」は、購買時点が迫るにつれて製品評価項目は高次から低次へと変容するという新テーゼを提示することによって、近年、マーケティング分野においても注目を浴びている。しかし、同理論に対する既存研究の解釈は、いかなる製品評価項目を高次/低次と見なすかという肝心な点で混乱が見られる。そこで、本論は、解釈レベル理論に対する解釈の妥当性を吟味し、既存研究による解釈上の混乱を解消した。



マケ論研究代表
菅原 隆史



自他共に認める体つき
川崎 実希子



脱・壁職人
水田 弥英



ウォルト・ディズニーの後継者
大原 翔



小野ゼミの美の象徴
島崎 啓介



就活/夜活 (24h)
菅原 暉

9期マケ論は問題児集団でした。中間報告では毎回うまく内容をゼミ生に共有できず、ハウレンソウもできていない、期限が近いのに馬鹿みたいに議論をやめない。でも、9期マケ論はチームとしては最高でした。ノリが良く、いくらフルボッコにされてもくじけず、常に楽しむことを忘れない。その結果、(発表1週間前の本ゼミでの発表はボロボロでしたが) マーケ報告会当日は最高に楽しいプレゼンになりました。こんな僕らが半年間やって来られたのは、同期・8期の先輩方・院生の皆様、そして小野先生が、最後まで(奇跡的に)見捨てずご指導下さったおかげです。苦悩と喜びに満ちたこの半年間の論文プロジェクト。それを支えてくださった皆様に対し、メンバー一同心から感謝しております。

英**論**

English Academic Writing Project

Impacts of Efforts and Results on Self-gift Behavior

In recent years, self-gift behavior has been paid attention by many marketing practitioners. There has been, however, relatively little academic research on this new topic. This study developed a self-gifting intention model which describes that consumer intention to purchase self-gift in an achievement context is influenced by four factors, *i.e.*, the amount of efforts, happiness of success/sadness of failure, the amount of recovery, and reward/therapeutic moods. The results of the structural equation modeling showed that, *first*, individuals purchase self-gifts in recovery for personal efforts in case of success, whereas they do not in case of failure. *Second*, the amount of recovery is reduced by happiness of success, whereas it is reinforced by sadness of failure. *Third*, the amount of effort positively affects happiness of success as well as sadness of failure. *Fourth*, happiness of success/sadness of failure positively affects reward/therapeutic moods, which in turn positively affects self-gifting intention. We believe that the proposed model is very fruitful for understanding the different psychological mechanism between reward and therapeutic self-gift behavior in success or failure situation.



英論研究代表
前田 良平



品川バームクーヘン貴族
松田 和将



癒しのポニョちゃん
朴 甫涇



SASの申し子
猿渡 裕也



小野ゼミのエンジン
山口 健人

9期英論チームは、国際学会への投稿だけでなく国際学会での口頭発表も目標に、昨年7月より活動しています。投稿予定の国際学会は Korean Scholars of Marketing Science 主催の 2012 Global Marketing Conference at Seoul で、7月19日より4日間韓国のソウルで開催される予定です。英論チームの活動は実はまだ終わっておらず、2月の論文投稿、投稿後の査読者との論文修正のやりとり、そして審査通過後の国際学会での口頭発表と、まだまだやらなければならないことがたくさんあります。約1年に渡る現在進行形の長期プロジェクトですが、多くの方々のご指導とご支援に支えながら今日まで頑張ることができました。手厚いご指導を頂きました8期生、大学院生の先輩方、そして小野先生、本当にありがとうございました。小野ゼミの名に恥じぬよう精一杯頑張りますので、今後ともご指導の程、宜しくお願い申し上げます。

第 8 期 卒業論文テーマ紹介

相原 由佳 「eWOM 発信動機」

多数の既存研究が主張しているとおり、クチコミが消費者購買行動に及ぼす影響は大きく、それゆえ、企業にとって、クチコミの発信者の存在は重要であると考えられる。しかし、彼らがなぜクチコミを発信しようとするのかということに関する既存研究は少なく、ネット上でのクチコミに限れば既存研究は著者の知りうるかぎり皆無である。そこで本論は、近年重要度を増しているネット上でのクチコミに焦点を合わせ、消費者のクチコミ発信意図規定要因の解明を試みる。

樋口 優美 「無料サンプルが消費者の製品購買に及ぼす影響」

近年、企業は、販売促進活動の一環として無料サンプルの配布を行っている。このような無料サンプルは、消費者の購買意図形成に影響を及ぼすということが、既存研究によって主張されている。しかし、無料サンプルにおけるどのような属性が、消費者の製品購買に影響を及ぼしているのかという点について言及している研究は存在しない。そこで本論は、独自の概念モデルを構築し、無料サンプル配布が消費者の製品購買に及ぼす影響とその心理プロセスの解明を試みる。

石田 陽一朗 「PB 製造受託を巡るメーカーの脱『囚人のジレンマ』的行動」

交渉力ある大手流通業者の台頭により、たとえ有力な寡占メーカーであっても PB の製造を受託するか否かの選択に迫られるようになった。PB 製造を受託すると強力な販売チャネルが確保できるが、競合メーカーも同様に行動しようとして価格破壊が進行する恐れがある。しかし、寡占市場にはこれを脱しようとする反作用が働く。本論は、ビールメーカーの実例を用いて、こうした寡占メーカーたちの脱「囚人のジレンマ」的行動を論じる。

岩崎 裕士 「複数の広告エンドーサが消費者行動に及ぼす影響」

我々が普段目にする広告には数多くのエンドーサが起用されており、複数のエンドーサが起用されている広告を目にする機会も非常に多い。複数のエンドーサを起用することによって、消費者に企業のメッセージをより強く訴求することができると考えられる。しかし、既存のエンドーサ研究は、単数のエンドーサを対象としており、複数のエンドーサを対象としていない。そこで本論は、複数のエンドーサが消費者行動に及ぼす影響を明らかにする。

黒沢 祐介 「サービス・リカバリー・パラドクスの発生メカニズム」

サービスの失敗が生じてしまっても従業員のリカバリーが十分であれば、失敗が起こっていない場合に比して成果変数の水準が高まるという逆説的な現象をサービス・リカバリー・パラドクスと呼ぶ。こうした現象の生起に関して多くの研究が行われているが、現象の背後にある顧客心理プロセスに着目した研究は皆無である。そこで本研究は、心理学的アプローチによってサービス・リカバリー・パラドクスのメカニズムを解明する。

中村 梓 「同伴者がいる場合の店舗内購買行動における消費者の心理メカニズム」

消費者は、商品を購入する際、しばしば友人や恋人などの「同伴者」と共に店舗を訪問する。そのような同伴者が消費者の購買意図になんらかの影響を及ぼすと指摘した既存研究はあるものの、同伴者の存在が購買意図の形成過程にいかんして影響を及ぼすのか、という消費者心理メカニズムは、未だ解明されているとは言い難い状況である。そこで本論は、その心理メカニズムを明らかにするために、独自の概念モデルを構築し、実証分析を試みる。

荻野 真央 「eクチコミにおけるプラットフォームの信憑性」

Web上には、eクチコミが掲載される「プラットフォーム」であるサイトが数多く存在する。それらは多種多様であり、その種類や形態によって、消費者が知覚する信憑性は異なると考えられる。その意味で、プラットフォームは、近年注目されているWeb上でのクチコミが消費者行動に及ぼす影響を研究する上で考慮すべき概念の1つであろう。しかし、プラットフォームの信憑性の形成メカニズムを解明した研究は未だ行われていない。そこで、本論は、プラットフォームの信憑性に着目し、その規定要因の解明を試みる。

奥野 朱子 「複数の広告に出演するエンドーサの有効性——情報源の信憑性と魅力に着目して——」

多くの広告には有名人が起用されており、その広告効果は主に有名人の「信憑性」と「魅力」に規定される。特定の有名人はその人気を基に複数の広告に起用されているが、そのような有名人の広告効果に関する研究は「信憑性」の減退にしか着目しておらず、「魅力」の増進に着目した研究は行われていない。そこで本論は、エンドーサの「魅力」をも考慮した上で、複数の広告に出演するエンドーサが消費者行動に及ぼす影響を明らかにする。

佐藤 遼太郎 「ネット・オークションにおける留保価格上昇現象の解明」(2012年度増補予定)

近年のインターネットの普及に伴い、オークションが活発に行われるようになった。オークションの買い手(入札者)は、上限入札額(留保価格)を自身で決めた上で参加することが多い。しかし、この留保価格を超えた額で入札する買い手も存在する。ネット・オークションに関する研究は多数あるが、この留保価格上昇現象にかんする研究はあまり進められていない。そこで本論は、この現象がいかんして生起するかという課題の解消を試みる。

島本 季依 「ブランド・ネームの音素が消費者行動に及ぼす影響の解明

——音素印象と製品印象の適合性に着目して——」

ブランド構築において、ブランド・ネームは重要な要素である。音素はブランド・ネームの中核にあるが、これまで音素にかんする研究は主に音声学の観点から行われてきた。一方で、マーケティングの観点からの研究は乏しく、それらにおいても、母音のみで分析を行っていたり、着目する消費者行動が限定されているなどの問題がある。そこで、本論は、より網羅的にブランド・ネームの音素が消費者行動に及ぼす影響の解明を試みる。

住川 正好 「クチコミ行動がクチコミ発信者の行動に及ぼす影響」

製品やサービスに満足した消費者は、クチコミという形で情報発信することがある。その際、発信されたクチコミは、受信者の消費者行動に影響を及ぼすであろうことが、盛んに研究されている。しかし、それと同時に、発信されたクチコミは、発信者の消費者行動に影響を及ぼすかもしれない。この点についての研究は皆無である。そこで本論は、クチコミ行動がクチコミ発信者の態度および再購買意図に及ぼす影響について実証分析を行う。

鈴木 もも 「製品バリエーションが消費者の意思決定に与える影響——色のバラツキに着目して——」

企業は、多様化する消費者ニーズに合わせて、自社の製品バリエーションを豊富にしようと試みている。実際、そうした製品バリエーションの豊富さが消費者の選択意思決定に与える正負の影響を指摘した既存研究は幾つか存在する。しかし、選択肢数が同じく豊富でも、選択肢のバラツキが小さい場合と大きい場合で、消費者の選択意思決定に与える影響が異なりうるという点を考慮した研究は存在しない。そこで、本論は、カラーバリエーションを一例として、この影響の違いについて仮説化し、実証研究を行う。

我田 哲之 「無料という言葉が製品選択に及ぼす影響」

無料を売りにしたサービスや製品が世の中にはあふれている。この無料という言葉は消費者にとって非常に大きなインパクトがあり、そのため、無料という価格設定について研究が行われてきた。しかし、その後、製品が無料から有料に切り替わる際のリスクについて着目した研究はほとんどない。そこで本論は、無料という言葉が製品選択に与える影響を改めて分析するとともに、そのリスクについて探究する。



2011 年度最後のゼミにて

夏合宿ケースメソッド紹介

サントリー、PB 製品受託生産の是非

2008 年夏、サッポロを抜いてビール系飲料業界 3 位に浮上し、麒麟およびアサヒという二大メーカーへの追走体制を整えたサントリーは、日本における小売業最大手のイオンおよびセブン&アイから PB 製造をほぼ同時期に依頼された。この PB 製造依頼 2 件に対して、サントリーはいかに返答するのが得策であろうか。自社 NB との食い合い、企業ブランドイメージの毀損、流通業者側へのパワーシフトといった様々な問題が本ケースの焦点である。

開題者紹介



小野ゼミでは罰ゲームのように言われる夏ケース開題であるが、夏休みは卒論以外マーケティングに触れる機会が無く原案は自分ということで、内心、僕は楽しみにしていた。皆には迷惑をかけたが、開題班で本当に良かった。スーパーでビールを見る度、メーカーの裏事情を思い浮かべていたあの夏を思い出します。

石田 陽一朗

ブログのコメントが少ないという理由で入ゼミケース開題メンバーになり、色々あって夏ケース作成を行いました。合宿前日には 2 人しか作業できないという非常事態に直面し、一時は切腹も検討したが、ギリギリのところ回避されました。最後の最後までドキドキが止まらない夏ケースになりました。

岩崎 裕士



夏合宿の 3 日ほど前に岩崎からヘルプのおねがいを受け、ほんのちょっとお手伝いしていただけですが、正式メンバーとしてこのエッセイを書かせてもらえる幸せ者です (笑)。岩崎と 2 人で 9 期十ゼミにくっついて、横浜のドトールで小野先生に最終オッケーをもらえた感動は忘れません。

荻野 真央

全体的には、なんとなく流通だからか、石田に頼り、また、3 日前からの方向転換～前日の詰めの作業の多くを、岩崎に任せてしまいました…。ごめんなさい&本当にありがとう…。ブログのコメント数の少なさからはじまった夏ケース開題ですが、このメンバーでよかったです。みんな、おつかれっ！

島本 季依



まさかここに私のコメントが載ることになるとは思ってもなかった…。バイトにサークルにと最後の夏休みをエンジョイするはずが、やっぱり小野ゼミは私を放してくれませんでした。でもね、エグ楽しい夏ケースの記憶とともに、私の名前を 9 期生の中に残すことができちゃっぴり嬉しいかも。みんなもブログにはちゃんとコメントしたほうがいいよ (笑)。

鈴木 もも

インカレディベート報告

第9期生 毎川 絢子

◆インカレディベートとは...?

2009年から始まったインカレディベートも、今年で3年目となりました。今年も昨年同様、小野ゼミ、中央大学久保ゼミ、関西大学岩本ゼミの3つのゼミでディベートを行いました。ディベート方式や採点方式は小野ゼミ方式を採用していますが、レジュメも違えば、立論の仕方、まとめもそれぞれのゼミに特徴があり、普段の活動では感じるができない刺激を受けることができる場となっています。



落成したばかりの新南校舎で開催したインカレディベート。

◆活動後記

2011年6月11日、生憎の雨でしたが、3ゼミ総勢約100名が三田キャンパス新南校舎に集いました。

小野ゼミ9期生15人は、岩本ゼミとは「JALはLCCに参入すべきか否か」というテーマで、そして、久保ゼミとは「次世代ポータブルゲーム市場におけるソニーの効果的なソフト販売戦略はデータ配信かパッケージ販売か」というテーマで闘うこととなりました。

9期生は小野ゼミに入会して漸く2ヶ月経ったばかりでしたが、それでも初めての対外イベントということで5月後半にテーマが決定してから約1カ月間、皆一丸となってディベート準備に励みました。対久保ゼミの「次世代ポータブルゲーム市場におけるソニーの効果的なソフト販売戦略はデータ配信かパッケージ販売か」というテーマは入ゼミケースのテーマでもあり、「JALはLCCに参入すべきか否か」という対岩本ゼミのテーマもディベートと並行して5月末に行ったケースメソッドのテーマでした。



倒れるまで頑張った菅原(隆)



ゼミ長水田の力強い立論

しかし、1回目のインカレディベート中間発表では、先輩達にディベートになっていないとお叱りの言葉を受け、更には本番2日前の第2回中間発表では立論が良くないという深刻な状況が発覚し、急遽当日5限の本ゼミ内容をディベート立論検討会に変更しました。

修羅場も修羅場のインカレディベート直前にもかかわらず、なんと前日はソフトボール大会という強行スケジュール。「もうだめなのではないか…」と、

弱気になる者もいましたが、「諦めてしまったら2年続けて勝利を勝ち取った先輩たちに合わせる顔がない！ なにより負けてしまったら悔しい。」と、タイムリミットまでの2日間、決心を新たにフル稼働で頑張りました。崖っぷちの15人は前日も徹夜、当日は朝8時前から法科大学院棟で直前まで少しでも納得のいくレジュメをとりました。

結果、岩本ゼミには勝利しましたが、残念ながら久保ゼミには苦杯を喫することとなってしまいました。それでも、自責の念を感じている9期生に対して、先輩たちが「お疲れ様！」「頑張ったね！」と優しい言葉をかけてくださったのを今でも覚えています。悔いの残る結果になってしまいましたが、9期生がぐんと成長することができたインカレディベートでした。

なお、来年度は久保先生が在外研究準備のため、10期生は形を変えた合同イベントを行う予定です。



白熱したディベート終了後の3ゼミ集合写真

商学会賞受賞報告

第8期生 中村 梓

◆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月の投稿締め切り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、9期の歴史のなかで18本が挑戦、うち13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

多くの消費者が商品を購入する際、同伴者と共に店舗を訪問する。この現象に関連して、同伴者が消費者の購買意図になんらかの影響を及ぼすと指摘した既存研究はあるものの、同伴者がいる場合の消費者心理メカニズムは、明らかにされているとは言い難い状況にある。そこで本論は、この問題を解決すべく、Mangleburg, Doney, and Bristol (2004) の概念モデルを基本モデルとして援用しつつ、独自の概念モデルを構築した。彼らの概念モデルは、社会的影響を消費者の商品購買プロセスに組み込んだ点で高く評価できるものの、独立変数に不足が見られる点、消費者が十代の若者に限られている点、および、同伴者が友人のみに限られている点に課題を残していた。本論は、Mangleburg, *et al.* (2004) の概念モデルに対して、同伴者研究の成果を踏まえた上で、「消費者と同伴者の関係性」に着目した3つの概念を新たに組み込み、消費者と同伴者の年齢を限定せずに分析することによって、彼らによって残されていた課題の解決を試みた。

分析結果から得られた知見をまとめると、以下のようなになる。すなわち、消費者は、同伴者に対して好ましい感情を抱いていたり、同伴者が周りに対して影響力を持つと知覚していたりすると、同伴者の好みに沿う購買をしようとし、同伴者との買物の頻度が高まり、消費量も高まる。また、同伴者を信じ、頼りたいと思っていると、同伴者から積極的に買物にかんする情報を得ようとし、買物の楽しさが増して、買物の頻度も高まり、消費量も高まる。これらの知見を鑑みると、店頭で商品やサービスを販売している企業は、消費者が同伴者——とりわけ、好ましい、尊敬できる、および、信頼できている同伴者——と店舗を訪問するよう、工夫すべきであるといえよう。例えば、「カップル割引」といったキャンペーンを活用することが、消費者により多くの商品を購入してもらえることにつながると考えられるであろう。

◆執筆後記

なぜ私が商学会賞に応募しようかと思ったかといえば、「賞取れるかわかんないけど、卒論早く終わるし、上手くいけば賞金 10 万円もらえるし一石二鳥じゃん?」と考えたからである（こんなことを書いたら多方面からお叱りを受けそうである…）。もちろん、2年間の集大成として良いものを残したいという気持ちはあり、論文執筆は一生懸命やるつもりだったが、文章を書くことも SAS を回すことも得意とは言えない、何の能力もない自分が賞を



共に商学会賞に応募した同期&後輩と。(著者は前列右端)

目指すことは、無謀のように感じた。だから、賞取れたらラッキー☆程度の気持ちで、応募を決めた。

しかし、なんとも運よく賞を頂いてしまった今、当初の目的であった 10 万円も嬉しいが（笑）、それよりももっともっと大きなものを得たと実感している。

得たもの。それは、自信である。私は小野ゼミに入ってから、自分の無力さに気付いて自信を失くしていた。頭の回転が速く、発言の場になると真っ先に手を挙げる人。問題意識を持つことに優れ、様々な場面でブレインとして働く人。ムードメーカーとして、場の雰囲気を盛り上げる人…。同期はみんな魅力的で、恵まれているなあと思っていたが、反面、彼らの良いところを見つけては「自分は何もできない」と落ち込んだ。4年生になって、ゼミの活動に精いっぱい取り組んだと胸を張って言えるようになって、自分がゼミに何を残せたかはわからず、相変わらず自信を持てずにいた。

そんな時、「商学会賞」という目に見える成果が得られた。未だに自分の優れているところが何かはわからない。しかし、「がんばったことが他人に認められた」という事実が、「このままがんばっていけばいいんだ」という自信を与えてくれて、その自信が「また何かがんばろう」という挑戦心を芽生えさせてくれた。軽い気持ちで目指し始めた商学会賞がここまで大きなものを与えてくれるとは、嬉しい誤算である。

ここまで自分語りになってしまったけれど、自分 1 人で書きあげた論文だとは思っていません。たくさんの人に支えられてできあがったものと思っています。調査や書式チェックにつきあってくれたかわいい後輩たち、中間報告で毎回有益なアドバイスをくれた同期のみんな、分析に関する相談にのってくださった大学院生の先輩方、一人ひとりに感謝しています。本当にありがとうございました。そして、深夜や早朝、ご家族との団欒タイムであろう時間帯など、いつ電話しても優しく相談にのってくださり、丁寧なご指導をくださった小野先生。先生のチェックを受けて、色ペンの書き込みでびっしりと埋まった原稿を見る度、私は幸せな学生だなと感じていました。ゼミ生一人ひとりにこんなに時間をかけて、こんなに愛情たっぷりの指導をしてくれる先生は他にいないと思います。本当に本当に、ありがとうございました。

商学会賞受賞報告

第8期生 鈴木 もも

◆執筆論文の概要

様々な製品が溢れている豊かな現代社会において、企業は多様化する消費者ニーズに合わせて、自社の製品バリエーションを豊富にしようと試みている。実際、製品バリエーションの豊富さが消費者の選択意思決定に与える正負の影響を指摘した既存研究は幾つか存在する。しかし、既存研究の多くは選択肢数が消費者の選択意思決定に与える影響にのみ焦点を合わせており、選択肢数が同じく豊富でも、選択肢のバラツキが小さい場合と大きい場合で、消費者の選択意思決定に与える影響が異なりうるという点を考慮した研究は存在しない。そこで、本論は、カラーバリエーションを一例として、選択肢のバラツキの大小が消費者の選択意思決定に与える影響の違いを識別することを試みて分析を行った。分散分析の結果は、選択肢のバラツキが大きい場合より、バラツキが小さい場合の方が、消費者が選択に費やす努力量は大きく、かつ、選択の正確性に対する確信度は小さいということを示唆した。この示唆によって、企業が自社の製品バリエーションを増やす際には、ターゲットとする消費者の選好に合わせた、限られた範囲において、製品バリエーションを増やすよりも、ターゲットとする消費者の選好と異なる製品モデルをも加えた、敢えて広い範囲において製品バリエーションを増やす方が、消費者にとって有益な製品バリエーションを展開することができるという含意が得られた。

◆執筆後記

「商学会賞受賞」。このことは私にとってとても大きな意味を持つ。なぜなら、これが私が小野ゼミに入った理由の1つだからだ。2年生の時、三田際で目にした7期インゼミチームの論文「広告音楽がブランド態度に及ぼす影響」に私は心奪われた。マーケティング研究に関して、全くのド素人である私が見ても、わくわくして思わず読みたくなってしまうような身近なテーマの論文。だからと言って、レベルが低く、内容が薄いわけでは決してなく、しっかりとした実証研究を行い、教授陣からその学術的価値を高く評価され、「商学会賞」を受賞している。「私もこんな論文が書きたい！」素直にそう思った。

卒業エッセイにも書いたが、私は大学で1つの分野を専門的に研究することに憧れていた。だが一方で、たかが2年間で学べるものなんて大したことなく、学者のような論文を執筆して、高い評価を受けることなど私には到底不可能だと思っていた。ところが、小野ゼミとの出会いが「論文で高い評価を受けたい」という私の思いを、実現不可能な夢から、手の届く目標へと変えた。そしてこの時、私は小野ゼミに入って商学会賞を目指すことを心に決めた。



商学会賞へ応募後、応募した同期と自分達へのご褒美にハーゲンダッツのアイスを食べた著者（右端）

かと言って、順調に商学会賞受賞までの道のりを歩んできたわけではない。特に、10月中旬頃、調査の為に各ゼミ生に好みの色を聞いて、一人一人に合わせたサンプルを作る必要があると知った時の衝撃は半端ではなかった。絶対に間に合わないと思った。そして、そこから、この論文執筆で最も苦勞した魔のサンプル作りが始まった…。一日中 Mac と向き合い、シアン、マゼンタ、イエローの数値の微調整を繰り返してサンプルを作る様は、まさしく人間プリンターであ

った。今ではこの作業もいい思い出だが、もう二度と絶対に死んでもやりたくない作業である。

10月になって慌てて執筆を再開するという、計画性の無い自分勝手な進め方にもかかわらず、ご自身の都合を二の次にして熱心に指導して下さい了小野先生には感謝してもしきれない。小野先生は私が商学会賞を目指していることを最初から応援して下さいっていて、前期納会の時には「ももちゃん、商学会賞頑張ろうね。」という言葉をかけて下さった。正直、途中で諦めそうになったこともあったが、「小野先生が応援して下さいている。」ということが励みになり、こうして最後までやり遂げることができた。そして何より、小野先生と、小野ゼミと出会っていなかったら、「論文で高い評価を受けたい」という私の思いは単なる夢で終わっていた。高い評価を受けること、賞を取ることが全てではないが、努力の成果が形として残れば、次の目標へ向かうモチベーションと自信も違ってくる。少し大袈裟かもしれないが、「商学会賞受賞」は、私に、自分が過ごしてきた学生生活に対する自信と誇りを与えてくれた。

最後にこの場を借りて、これまできちんと伝えられていなかった感謝の気持ちを述べたいと思う。論文の方向性や分析に関して相談に乗って下さった大学院生の方々、非常に面倒な調査に協力してくれたゼミ生のみならず、そして、どんな時でも相談に乗って下さり、丁寧なご指導を下さった小野先生。多くの人の支えがあったからこそ、私はこうして目標を達成することができ、自信をもって次に進むことができます。本当にありがとうございました。

p.s. 実は私には大学生活において、小野ゼミと同じくらい熱をいれていた活動がある。それはスキューバダイビングである。ダイビングサークルに所属し、4年間で約200本潜った。実は、商学会賞受賞はそんな私のもう1つの夢を実現させてくれた。東京から船で25時間半。東洋のガラパゴスと呼ばれる小笠原諸島。ここでクジラを見て、ダイビングがしたい！商学会賞で頂いた賞金を資金として、1月31日、東京竹芝桟橋出港の船で小笠原諸島へ向かう予定である。

関東十ゼミ・商学会賞受賞報告

第9期生 刎本 慎弥

◆関東十ゼミ討論会とは...?

関東十ゼミ討論会は、毎年度1回、関東圏にあるマーケティングを専攻しているゼミが集結し、12月の発表に向けて研究発表・討論を行う場として開催される。それぞれ研究分野が違うゼミ、興味が違う学生と触れ合うことで互いを高めあい、自分たちの研究テーマの幅を広げることを目的としている。関東十ゼミ討論会では、「冠テーマ」と呼ばれるメインテーマが定められ、各ゼミは1つないし幾つかプロジェクト・チームで参加し、研究論文を執筆・交換すると共に、討論会当日にプレゼンテーションを行う。2009年度から、プレゼンテーションには、日本マーケティング協会のマーケティング・セミナー受講生の社会人の方々と、参加大学の大学院生の方々の採点が行われるという方式をとっている。なお、討論会の名前の由来はゼミの数であるが、参入退出が自由なため、参加ゼミは年度によって異なる。

◆執筆論文の概要

偽物研究には、偽物製品を購入して高く評価した消費者が、正規製品にスイッチする傾向があるという説と、逆に偽物製品を再購入する傾向があるという説がある。この見かけ上の矛盾を解消するために、本論は、「品質」概念を、偽物製品が正規製品を模倣している製品部位の品質を意味する「外的品質」と、模倣していない製品部位の品質を意味する「内的品質」に二分した上で、偽物製品購買者が偽物製品の購買経験を手掛かりにして偽物製品と正規製品の「外的品質」および「内的品質」を評価し「購買意図」を形成するまでの過程を描いた独自の購買意図モデルを構築した。共分散構造分析の結果、偽物製品の内的品質が高ければ偽物製品が再購入される一方、偽物製品の外的品質が高ければ正規製品の外的品質も高いと類推され、むしろ正規製品へのスイッチが促されるということが見いだされた。以上のように、偽物製品の評価において品質を一元的に捉えたために生じた矛盾を解消し、偽物製品を購入した経験のある消費者が正規製品を購入する心理プロセスを示した本論は、今後のマーケティング研究およびマーケティング実務の発展につながる有意義な研究となることを期したい。

◆執筆後記

今年度の十ゼミチームは商学会賞をとりに行くために組織されたチームである。それは、少人数ゆえに「商学会賞を狙えばどうかな」と言われ、私たちが本気になったためである（あの時に言ってくれた方々も私たちと同様、本気で言ってくれていたと信じたい）。

ぼんやりと商学会賞はすごい賞なんだろうな考えていた前期では、私たちはまるで見えない目標を追っているようで、正直つらい時期が続いていた。夏休みに入ると、既存研究レビューの嵐に襲われ、迷いながらも懸命に研究をすすめた。まだつらい時期は続いていた。後期が始まるとすぐに、5週連続の発表が始まり、発表の準備と論文の執筆の板挟みをくらい、つらかった。そして、商学会賞は研究を認めもらうための賞であると考えようになった提出直前では、私たちは言葉にできないものに追い込まれていた。そして、「採択可」という三文字が、私たちのつらい経験をすばらしい経験へと変えてくれた。

関東十ゼミ討論会で最優秀賞・論文賞、そして学内での商学会賞。いただいた3つの賞は、私たちの200日をこえる研究活動の成果を、確固たるものにしてきている。しかし、まさか3人の力だけで賞をもらったなどと勘違いしてはいない。同期である9期生のみんな。商学会賞の提出期限を考慮して、スケジュール調整してくれて、ありがとう。9期生との切磋琢磨こそ、十ゼミチームのやる気を作ってくれたのだと感じております。関東十ゼミ討論会本番で優勝した瞬間、同期が誰も会場にいなかったけれど、それも含めて9期生の良さってことで受け止めています。

8期生の先輩方と大学院生の方々、私たちに欠けていることを厳しく、そしてより厳しくご指導いただいたことは、感謝しきれないです。正直に言うと、「それはダメだ」という先輩方の一言がつかったです。それと同時に「なぜダメかという、〇〇だからだ」という先輩の一言が、私たちの成長を期待してくれているのだと嬉しく思いました。提出期限直前に指導と添削をお願いする場面ばかりでしたが、丁寧に指導いただき、何度も添削していただきました。8期生の先輩方と大学院生の方々の指導があったからこそ、十ゼミチームの今があるのだと感じております。本当にありがとうございます。

そして、小野晃典先生。私たちが悩める時や道に迷う時、休日や真夜中でさえも、十ゼミチームのために時間を割いていただきました。私たちが先生に何度も同じ質問をしてしまっても、目指すべく方向を教えてくださいました。先生から力強いご指導をいただけたことで、結果だけでなく、そのプロセスさえも、素晴らしいカタチとして残り、それを感じることができております。ここにある写真は、ただ私たちの論文が完成した瞬間というわけではなく、今までにない充実感や達成感を持つことのできた瞬間を表しているものです。心から小野ゼミ生で良かったと思っております。誠に感謝いたしております。



投稿締切前夜、都内某所の先生ご滞在中のホテルにて。

全国大学生マーケティングコンテスト本選会出場報告

第9期生 川崎 実希子・水田 弥英・朴 甫涇
第9期生(特別聴講生) 清水 鈴

◆全国大学生マーケティングコンテストとは...?

全国大学生マーケティングコンテストは、神戸市外国語大学が主催して今年度から開催されたビジネスコンテストです。コンテストの特徴は何といても、プレゼンテーションを英語で行うことです。第1回となる本年度は、ソーシャルメディアをプランに組み込むことという条件付きで、「B-Three パンツ（株式会社バリュープランニングが販売するストレッチパンツ）の顧客を若者世代に拡張する為の戦略」のプランニングという具体的な課題が与えられました。このコンテストに対し、小野ゼミからは、有志で集まった第9期の川崎・水田・朴・清水の4人がチームを結成して、入賞目指して参加しました。



プレゼン直前！（左から清水，川崎，朴，水田）

◆発表の概要

B-Three パンツの新しいターゲットを「ママ」とするプランを提出し、無事予選を通過した小野ゼミチーム。全24チームから選ばれた8チームのうちの1チームとして、本選へと駒を進めることとなりました。12月17日に神戸市外国語大学で行われる本選に向け、本ゼミやサブゼミの時間を頂いてプレゼンの練習を行いました。前日の早朝に夜行バスで現地入りした小野ゼミチームは、「まずは観光でしょう！」と京都観光を敢行しました。清水寺や知恩院、八坂神社を巡りました。清水寺のおみくじで運試しをしたところ、4人中2人が凶を引きあて…幸先の悪さを感じながら、翌日の発表準備をすべく清水のおばあちゃんの家へ。朝4時までプレゼン練習を行った小野ゼミチームは寝惚け眼で会場へ向かいました。会場へ着くと、そこには応援の為にわざわざ来て下さった第8期ゼミ長の荻野さんが！ 荻野さんが見守る中、コンテストが始まりました。惜しくも入賞は逃しましたが、東京大学や大阪大学といった名だたる大学のチームと戦い、英語で発表した経験は、小野ゼミチームにとって非常に有意義なものとなりました。マーケティング

コンテストは来年度も開催予定とのことですので、小野ゼミの恒例行事として引き継いでいてもらいたいと思っています。



神戸外大での本選会にてプレゼンを行う小野ゼミ生（左から朴，水田，川崎，清水）

◆発表後記（第9期生 川崎 実希子）

今年初めて開催されたマーケティングコンテスト（通称マケコン）に、有志を募って出場してきました。今回のテーマは、SNS を駆使したストレッチパンツ販売戦略のプラン構築であり、プレゼンは英語で行うという、大変エキサイティングなコンテストでした。不慣れた英語に四苦八苦しつつも、ネイティブの鈴ちゃんに発音のレッスンを受けて、懸命に練習していました。もちろん、小野ゼミグループワークには恒例である徹夜も何度か経験しましたが、やはり、小野ゼミ女子のパワーは、そんなにか弱くありません。どんなに寝不足でも、大好きなスイーツに囲まれば、すぐに元気 100 倍になり、恋バナに話を咲かせたり、関西旅行の計画を全力で立てたりしていました。こんなに和気藹々とグループワークを行うことができたのは、このメンバーだったからこそだと思います。たくさんの思い出を残すことができました。

◆発表後記（第9期生 水田 弥英）

「本ゼミよりは緊張しなかったなあ」発表を終え拍手に包まれる中、ぼんやりとそんなことを思った覚えがあります。結果的には、惜しくも入賞を逃してしまいましたが、本ゼミでのプレゼン練習のいかにもあ



英語が公用語の懇親会にて、主催者のアーカー先生と。

り、自己ベストな発表を行うことが出来ました。清水の流暢な英語から始まり、川崎の落ち着いた英語、そしてステージ中央に出た朴の熱弁…この発表の中で私がどれだけの貢献ができたかはわかりませんが、神戸市外国語大学のステージで、3人の仲間と共に行った発表は一生の思い出です。共に戦った3人に感謝すると同時に、私たちを支えて下さった全ての方々にも心より感謝申し上げたいと思います。

◆発表後記（第9期生 朴 甫涇）

今回の神戸遠征は、東京や九州が日本の全てだと思っていた釜山育ちの私に、また新しい日本を感じさせてくれた貴重な旅行でした。

というのも、神戸は、私にとっては人生初めての「関西訪問」だったからです。おみくじで凶を引いてしまい、衝撃でミッコが泣き崩れた清水寺、葛きりを食べた祇園、そして私たちが泊まったりんちゃんの暖かいおばあさんの宅のある京都。発表当日、マケコンの一日マネージャーを務めてくださった荻野さんや、飛行機に乗ってまで来て



清水寺にて（左から水田，川崎，朴）

くださった先生に対して、悔やしさを打ち明けながら、鴨鍋を食べた神戸三宮。そして最後の日に、まさに旅行気分です。500%楽しんだ大阪。人情、赴き、そしてグルメの溢れる町で、掛け替えのない仲間と一生忘れられない経験を、小野ゼミに入って本当に良かったと実感できた旅行でした。マケコンのメンバー、荻野さん、そして先生、ありがとうございました。本当に楽しかったです！

◆発表後記（第9期生（特別聴講生） 清水 鈴）

カナダではデザインを専攻している為、デザインやアート以外のプロジェクトやアクティビティに触れる機会がなかった私にとって、今回のマーケティングコンテストへの参加により、留学に来た意味・意義が更に増えたと思います。言葉の壁や留学システムが置かれた状況により、通常、留学生が日本人の学生と共に学び合える環境がなかなか無い中、私は徹夜を含む数々のミーティングを重ね、本当に濃い時間をコンテストに参加した仲間達と共有し、カナダでは触れることができない考え方や物の見方を学ぶ事ができました。また、自分たちが準備した発表内容に対するゼミの他の仲間からの指摘や批判、そして数々の応援と優しい言葉を受け、私は小野ゼミ生として誇らしく発表に挑むことができたことを、今でも鮮明に覚えています。

今回このコンテストに参加出来たことを誇りに思うと同時に、カナダの大学には存在しない「ゼミ」というシステムの良さを更に理解すると同時に、周りの環境、先生や多くのゼミの仲間に対する感謝の気持ちで一杯です。



楽しかったです、本当に良い経験ができました！（左から朴、水田、清水、川崎）

IJEC 論文掲載許可獲得報告

第8期生 住川 正好・中村 梓・奥野 朱子

◆IJECとは...?

第8期インゼミ 兼 英語論文執筆プロジェクト・チームは、1人でも多くの人に論文を見てもらいたいという熱い思いから、第7期英語論文執筆プロジェクト・チームに続き、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て、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ということを目指した研究プロジェクトに取り組んだ。そんな我々が、昨年度、投稿先として選択したのが、eビジネス専門誌の中でもトップランクのジャーナル、*International Journal of Electronic Commerce* (通称 IJEC) だった。ちょうど投稿募集中だったモバイルコマース (m-commerce) の特集号に投稿したところ、およそ9ヶ月の審査期間を経て60本の投稿論文の中から厳選された5本の受賞論文の中の1本として選ばれるという栄誉に浴した。ただし、そこはさすがにトップ・ジャーナルだけあって、その5本には、その後もそれぞれ厳しい修正要求が突きつけられた。卒論と同時並行的に2年越しの当プロジェクトに取り組み、2度の修正を施した論文は、投稿時の論文とは質・量ともに異次元の論文になっていった。そして、今週2012年2月7日、ようやく論文掲載許可の正式な通知を頂いた。

◆執筆論文の概要

Consumer Motivations in Browsing Online Stores with Mobile Devices

In this study, we examined the effects of consumer motivations on browsing online stores with mobile devices, and compared them with those on browsing physical stores. The results of the simultaneous analysis in multiple populations with structural equation modeling showed that four kinds of motivations affect browsing mobile-based online stores, whereas three motivations affect browsing physical stores. This study implied that idea motivation is the most important determinants of both mobile and offline browsing. Also, it is implied that adventure motivation and value motivation are important for mobile-based online stores, whereas gratification motivation is important for physical stores. This is the first study to examine the determinants of browsing intention both in physical stores and mobile-based online stores and will contribute to our understanding of browsing activity.

◆執筆後記（第8期生 住川 正好）

2010年の末、我々第8期英論チームは、英語で三田論を書き終えたものの投稿先が定まらず、窮地に立っていた。第7期英論チームが投稿し我々も投稿しようとしていた学会が先方の事情により開催されなくなってしまったのである。せっかく英語で完成させたにもかかわらず、この論文を評価してくれる投稿先が無くなってしまった。予想外の事態に狼狽しかできなかった著者であったが、小野先生が一縷の



論文修正の嵐の前の静けさに、9期女と現を抜かず住川（左端）

望みのごとく *IJEC* という投稿先を提案してくださった。このような経緯で、第8期英論チームは、学会ではなくジャーナルに投稿する事に初めて挑戦したわけであるが、ジャーナルに掲載されるという事の厳しさを今回の執筆活動で嫌というほど思い知らされた。この経験が自分の自信となり、次のタスクへの取り組みに活かされることは間違いないだろう。ただし、今回反省すべきことはあまりに多すぎるため、その作業に今しばらく時間がかかりそうなのは否めない。今後の自分を温かく見守ってくださればありがたい。

最後に、この英論投稿という活動に関わってくださった全てみなさんにこの紙面をお借りしてお礼を申し上げたいと思います。まず、英論チームの2人。3年次だけでなく、4年になった今年度も迷惑ばかりかけてしまい、本当に申し訳ないです。そして、ありがとう。メンバーがあずと奥野でなければ、論文は進まなかったと思います。千葉さん。4人目のインゼミメンバーとしていつも悩んでいる私達3人に力を貸してくださり、ありがとうございました。千葉さんと作業していると、教えてもらうだけでなく、一緒に成長していく瞬間もあって、そのバランスがとても楽しかったです。そして、小野先生。*IJEC* に関しては、初めて共著者として一緒に活動してくださりました。共著論文とは何かという初歩的なことをはじめとして、今回の執筆活動を通じて非常に多くの事を学ばせていただきました。それと同時に自分のダメな所を露呈してしまい、先生に非常に多くのご迷惑をおかけしてしまい、申しわけございませんでした。昨年末の28日、スタバで先生と一緒に執筆作業を一日中させていただいた経験は決して忘れません。最後まで英論チームを正しき道に導いてくださり、ありがとうございました。

◆執筆後記（第8期生 中村 梓）

今だから言えるけれど、英論メンバーの2人の第一印象はあまりよくなかった。たぶん仲良くなれないだろうとさえ思った。笑 春合宿で論文チームが決定した時、草食系と思いきや意外と毒舌な住川と、いかにも関西出身！というおしゃべりなあやこに挟まれたら、人前で意見を言うことが苦手な私は萎縮して



英論チームの3人(右から、中村、住川、奥野)

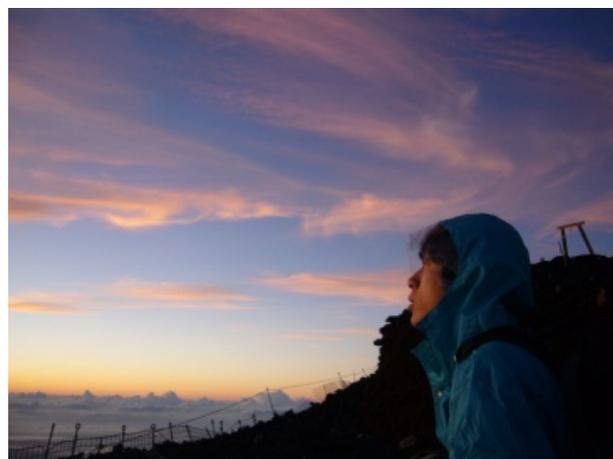
皆妥協しないで英論に取り組んでいたということでもある。今回身の丈に合わないような雑誌掲載内定の榮譽に浴することができた理由は、この辺にあるのではないだろうか。2人とも、自分と気が合いそう、と思って手を組んだ仲間ではなかった。しかし、だからこそ、たくさんの刺激を受けて新しい自分と出会うことができたし、自分の限界とと思っていた地点を越えられたような気がする。住川、あやこ、本当にありがとう。

ここで、英論を支えてくださった皆さまにも感謝の気持ちを申し上げます。特に、三田祭前も、2度の修正時も、ヘルプをお願いするといつもピンチを救ってくださった千葉さん。千葉さんの名前をさりげなく著者名のところに加えておこうか、と真剣に思ったこともあるくらい、感謝しています。本当にありがとうございました。そして、問題だらけの英論を最後まで見捨てることなく、ご指導くださった小野先生。これほど迷惑をおかけしたゼミ生は歴代にいないのではないかと思います。そんな申し訳なさも感じますが、それ以上に感謝の気持ちでいっぱいです。わざわざスタバに来ていただいたり、3徹して修正に携わってくださったり…ここに書ききれないほど感謝しています。本当に本当に、ありがとうございました。

◆執筆後記(第8期生 奥野 朱子)

3年生の春合宿、著者は悩んでいた。マケ論に入るのか、人の少ないインゼミ兼英論に移るべきなのか、と。結果はご存知の通り、著者は8期インゼミ兼英論メンバーとなり、めでたくIJECからの掲載許可の通知をいただけることとなった。

変テコなチームであった。つかず離れず。住



奥野の富士登山のパートナーは、皆も驚いたことに住川だった…。

川ほどそりが合わない人はこの世に存在しないだろうと思うのに、なぜかこの夏には2人で富士山に登頂したり、同期生の中で一番仲が良い（と著者は思っている）あずにゃんとは、一度も二人で遊びに行ったことがなかったり…。そして口論の絶えないチームであった（多くの場合は著者の短気な性格が引き金となっているのだが）。しかし、それぞれが不満を抱えることなく本音を言ってくれているという安心感がそこにはあった。小野ゼミ以外ではあまり交流もなく、本気で嫌いになることもあり、反面、尊敬できる点もある。そういった意味で2人は家族のような存在である。心の中に土足で入り込むような性格の著者と共に過ごしてくれた、住川とあずの忍耐には感服せざるを得ない。本当にありがとうございます。そして、忘れてはなら



ゼミ内では仲良しに見えた中村と奥野だったが…。

ないのは最後の英論メンバー、第5期OBで大学院生の千葉さん。昨年度は修士論文の執筆でお忙しいにもかかわらず、英論合宿出席率は極めて高く、我々が助けを求めると、必ず手を差し伸べてくださった。言葉では言い尽くせないほど感謝しております。ありがとうございました。

最後になりましたが、小野晃典先生、指導してくださった大学院生、7期生の方々、同期生たち、そして8期英論の礎を築いてくださった第6期インゼミチームの方々に感謝の言葉を送りたいと思います。特に、我々のようなチームを最後まで見捨てることなく、粘り強くご指導してくださった小野晃典先生には、感謝しても、し足りません。最初から最後まで不手際が多く、手のかかるチームで申し訳ありませんでした。本当にありがとうございました。



富士山登頂に成功し、ご来光を眺める奥野

テレコム社会科学学生賞受賞報告

第8期生 佐藤 遼太郎・相原 由佳・樋口 優美
荻野 真央・鈴木 もも・我田 哲之

◆テレコム社会科学学生賞とは...？

電気通信に関する研究調査の助成等を事業内容として1984年に設立された財団法人、電気通信普及財団が募集している4つの「電気通信普及財団賞」のうち、電気通信についての社会科学的観点からの優れた学生論文（電気通信と法律・経済・社会・文化等との関係について論じたもの）を表彰するのが、「テレコム社会科学学生賞」です。小野ゼミ第8期論文プロジェクトの一つである「マーケティングゼミ合同研究報告会」で昨年度に共同論文を発表した8期生6名は、今年度、この「テレコム社会科学学生賞」に挑戦し、佳作作品に選出される栄誉に浴しました。

◆執筆論文の概要

「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——」

近年、インターネットの普及により、Web上でのクチコミがその重要性を増してきている。既存研究においては、情報源の信頼性が、消費者が知覚する情報の有用性に大きく影響されていると主張されてきたが、その情報源におけるクチコミが投稿されるプラットフォーム（ブログやSNSなど）は着目されてこなかった。そこで、我々は、プラットフォームが消費者のeクチコミにおける情報の採用に与える影響を考慮に入れたモデルを分析する。

◆執筆後記（第8期生 佐藤 遼太郎）



今年度、「テレコム社会科学学生賞」に挑戦する機会を小野先生から頂き、見事、佳作作品として表彰されることになり大変嬉しいです。昨年度の「マーケティングゼミ合同研究報告会」を終えた時と同様に、始めは実感が湧きませんでしたが、小野先生からお祝いのお言葉を頂き、自分達が執筆した論文が評価されたんだなとしみじみ感じました。このような評価を頂けたのも、論文執筆メンバーを始めとした小野ゼミ生、そして温かくご指導をしてくださった小野先生のおかげです。本当にありがとうございました。

◆執筆後記（第8期生 相原 由佳）



入賞。こんな栄誉をマケ論が手にするなんて、夢にも思わなかった。商学部内の他のマーケティングゼミに負けたくない研究がしたい、そう思って私はマケ論を選び、同じ志を持つ6人で突っ走ってきた。そして私たちのマケ論は、2010年12月18日のマケ報告会にて達成感と感動を胸に残し幕を閉じた…はずだった。が、卒業を間近に控えた2月に、今度は学外で自分たちの論文が評価されるとは、本当に感無量である。論文執筆の御指導だけでなく、論文投稿を薦めて下さった小野先生、そしてマケ論メンバーを支えてくれた全ての人に感謝したい。本当にありがとうございました。

◆執筆後記（第8期生 樋口 優美）



三田祭論文を学外の受賞論文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。私にとってマケ論での経験は、精神的にも体力的にも私に自信をつけさせてくれました。小野先生、ご指導本当にありがとうございました。そして、頼りない自分をいつも支えてくれたマケ論の皆、先輩方、そして8期生の皆。皆さんのおかげで、厳しくも楽しい小野ゼミ生活を送ることができました。本当に、2年間ありがとうございました。

◆執筆後記（第8期生 荻野 真央）



まさか本当に受賞できるなんて思ってもいませんでした！この論文を書き上げたとき、僕達はマーケティングを学んでまだ半年そこらのド素人でした。そう考えると、この小野ゼミに入って、このメンバー達と一緒にあって、笑いながら泣きながらこの論文を書き上げたことは、まさに奇跡の連続で、この受賞は、その奇跡の結晶です。小野ゼミ、そして、メンバーの皆、本当にありがとう！そして、これからもよろしく！

◆執筆後記（第8期生 鈴木 もも）



今回、自分たちの論文が受賞されて本当に嬉しいです。これまで小野先生や大学院生、先輩、同期からのフィードバックを受ける度、「本当に価値のある研究にできているのか」自分達の研究を疑ってきました。しかし、昨年の発表に続き、自分たちの論文が評価され、今までやってきたことは無駄ではなかったと強く実感しました。これまで共に執筆してきたメンバー、貴重な意見を常にくださった大学院生の方々、そして論文執筆のご指導だけでなく、今回論文投稿の機会を与えてくださった小野先生、本当にありがとうございました。

◆執筆後記（第8期生 我田 哲之）



今回このような成果をあげることができたことに対して、小野ゼミに入った理由が学業で何か成果を残したいということだったこともあり、非常に大きな喜びを感じています。マケ論のメンバーの中では、データをいじることよりも仮説を組み立てていく側の役割の人間だったので、その仮説が評価されているのであれば、また非常に嬉しいです。これもひとえに小野先生をはじめとし、大学院生の方々、7期の先輩、そして同期のみんなのおかげだと思います。ありがとうございました。



とあるゼミ後の執筆メンバー達

テレコム社会科学学生賞受賞報告

第9期大学院生 菊盛 真衣
(第7期 OG)

◆執筆論文の概要

「負のクチコミの正の効果——クチコミの正負の比率と並び順に着目して——」

本論は、3つの実証研究から構成される。第1の実証研究では、多数の正のクチコミの中に存在する一定の割合の負のクチコミが消費者行動に正の影響を与えるという現象が生じる条件を識別した。すなわち、クチコミの正負の比率(10:0/8:2/6:4)、クチコミ対象製品の種類(実用財/快樂財)、クチコミを閲覧する消費者の専門性(高/低)、およびクチコミ・メッセージの内容(属性中心的クチコミ/便益中心的クチコミ)によって、消費者の製品に対する態度の水準にいかなる差異が生じるのかを吟味した。第2および第3の実証研究では、第1の実証研究で見出された、クチコミの正負の比率が8:2のときに消費者の態度が最も高かった条件の下で、負のクチコミの並び順の違い(先頭/末尾)によって、消費者の製品に対する態度の水準にいかなる差異が生じるのかをそれぞれ吟味した。既存研究の多くは、負のクチコミは消費者行動に負の影響を与えると主張してきたが、本論の結果は、快樂財に関するクチコミのとき、専門性の高い消費者が属性中心的クチコミを読むとき、および負のクチコミが先頭に並ぶとき、負のクチコミは消費者態度形成に正の影響をもたらすということを示唆した。

◆執筆後記

今回受賞した論文は、私が学部生のときに取り組んだ三田祭論文に端を発します。その三田祭論文は、当時小野ゼミの新たな試みとして始まった、7期英語論文チームで取り組んだ論文です。彼らと共に切磋琢磨して作り上げた研究を、大学院生となった私の研究テーマと決め、さらに前進させて1本の論文にまとめたものが、この受賞論文です。このような光栄な賞を頂くことが出来たのは、学部生のときから熱心に指導をしてくださった小野晃典先生のおかげです。同じく学部生の頃から、私が大学院生になった今でも、困ったときには力になってくれる千葉貴宏氏、そして、この研究を共にスタートさせ、私に研究の楽しさを教えてくれた、7期英語論文チームの日浦一樹氏、岸本啓太郎氏、松本奈保子氏、中川美穂氏、氏田宗利氏には、本当に深く感謝しています。今回の受賞経験を糧とし、今後もeクチコミ研究の発展に少しでも貢献を成していくことができるよう、研究を楽しむ気持ちを忘れずに日々精進していきたいと思う次第です。



共同研究者である7期英論チーム
みんな本当にありがとう!!

JACS 論文プロポーザル賞最優秀賞受賞報告

第 8 期大学院生 窪田 和基
(第 6 期 OB)

◆JACS 論文プロポーザル賞とは...?

日本消費者行動研究学会が主催している研究構想コンテストにて、優秀な成績を収めることによって授与されるのが、「JACS 論文プロポーザル賞」です。当コンテストは、若手研究者を対象としており、また、完成した研究ではなく、これから行う研究の構想を発表（プロポーズ）するという特徴があります。11 月の日本消費者行動研究学会コンファレンスにて発表を行い、その発表の審査結果と、発表に先立って提出した論文の審査結果によって、最優秀賞受賞者 1 人と優秀賞受賞者 2 人が決定します。ただし、年によっては、受賞者が出ないこともあるため、非常にシビアなコンテストです。また、昨年度、7 期大学院生である千葉貴宏さんが最優秀賞を受賞しているため、小野ゼミとしては、2 連覇が掛かったコンテストでもありました。今年度は、私が挑戦させていただき、最優秀賞いただくことができました。

◆執筆論文の概要

広告に起用される人物はエンドーサと呼ばれています。有名人と非有名人のどちらをエンドーサとして起用した広告の方が、広告態度の水準が高いのでしょうか？この問いに対する回答は、既存研究間で矛盾しており、ある研究者は、有名人を起用した方が広告態度の水準が高まると主張しているのに対し、別の研究者は、非有名人を起用した方が広告態度の水準が高まると主張しています。本プロポーザルでは、エンドーサの種類を整序することによって、この矛盾が解消可能であることを示す仮説を提唱しました。

◆執筆後記

振り返ると、浮かんでくる言葉は「感謝」だけです。論文とパワーポイントを作成しなければならなかったのですが、遅筆の私は、締切ギリギリまで作成作業に追われていました。特にパワポは、小野先生に、発表前日から当日の早朝まで徹夜でご指導をいただきました。しかし、その分、最優秀賞の授与が決定した時には、喜びもひとしおでした。ご指導、本当にありがとうございました。また、わざわざ大阪まで応援に来てくれた千葉さん・菊盛さん、ありがとうございました。



関西大学にて発表する著者

OB・OG 総会賞品提供者一覧

第1期ゼミ長 白木 俊介さん

ご提供ありがとうございました！

- サンスター VO5 詰め合わせセット 10個

第2期OB 中島 崇浩さん

ご提供ありがとうございました！

- ヴィセ アイカラー 5個
- ヴィセ 口紅 1個
- ヴィセ マスカラ 1個
- ファ시오 アイカラー 6個
- ファ시오 口紅 7個
- ファ시오 アイライナー 2個
- ファ시오 日焼け止め 1個
- エスプリーク 口紅 1個
- エスプリーク アイライナー 1個
- ハッピーバスデイ 日焼け止め 1個

第3期OG 五味 理央さん

ご提供ありがとうございました！

- ロレアルパリ 詰め合わせセット 1個

第6期OB 宮田 純さん

ご提供ありがとうございました！

- ゴディバ チョコレートリキュール 750ml 2個

【編集委員紹介】

第5期 OB 千葉 貴宏
第8期生 岩崎 裕士・鈴木 もも
第9期生 秋山 賢輔・川崎 実希子・小松 千賀

【編集後記】

毎年、OB・OG 総会が近づくと激務になると言われるこの役職につき、12月に入って会誌編集長としての仕事がスタートいたしました。しかし、計画性のなさや仕事の遅さから、非常に多くの方にご迷惑をおかけいたしました。そのことを、まず始めにお詫び申し上げます。

編集にあたり、多くのOB・OGの皆様のエッセイを拝読させていただきました。そこからは、OB・OGの皆様が、社会でご活躍されている様子をお伺いすることができ、現在、就職活動を行う私にとって、大きなモチベーションとなりました。また、社会に出られた今でも、小野ゼミでの思い出を語られている方や、小野ゼミの現在や未来のことを考えていらっしゃる方もいて、先輩方の小野ゼミに対する愛情が伝わり、私もさらに小野ゼミが好きになったような気がいたします。

最後になりますが、今回、編集に関してご指導いただきました、千葉さん、岩崎さん、鈴木さん、同じ9期外務メンバーとして支えてくれた、川崎、小松、なにより、最後まで熱心にご指導くださいました、小野先生、本当にありがとうございました。今回のことで学ばせていただきましたことを、これからのゼミ活動、さらには社会に出てからも忘れずに、さらに精進して参りたいと思います。

OB・OG 会誌編集長 第9期生 秋山 賢輔

9期外務代表という役職に就いて以来、自分がOB・OGの方々や現役生をつなぐ架け橋になればと思い、今まで皆様とコンタクトを取ってきました。皆様に支えられて、小野ゼミという組織が成り立っているというのを、この一年、肌で感じてきました。卒業してもなお、ゼミの活動を温かく見守って、応援してくださる方々の存在を、有難く思うと同時に、このような感動を味わえる役職に就かせていただき、大変幸せに感じています。このOB・OG会誌は、皆様のご協力の賜物です。もちろん、無事に完成することができたのは、OB・OGの皆様だけでなく、編集作業にお力添えいただいた大学院生の千葉さん、8期の岩崎さん、そして、小野先生のおかげでもあります。皆様、本当にありがとうございました。また、本年度は、小野ゼミ誕生から10年目を迎える節目であり、OB・OG総会は総勢100名にて催されます。5年後、10年後を想像してみると、小野ゼミ生はいったい何人になっているのでしょうか、とても楽しみです。今後も、小野ゼミファミリーの一員としての誇りを持ち、ゼミの更なる発展の一助になりたいです。

外務代表 第9期生 川崎 実希子

震災の影響で、例年よりも遅く決まった9期生の役職。6月末ようやくOBの方々や顔を合わす機会をいただきました。その後、幾度に渡る話し合いを重ね、様々な方のご協力を得て、今回のようなOB・OG総会、会誌を作り上げることができました。私は、OB・OG会誌の編集を通して、OB・OGの方々やメールのやり取りをさせていただき、OB・OGの方々には、仕事でお忙しいにもかかわらず、「大変だと思うけど頑張れ」という労いのお言葉をかけていただき、大変元気づけられたのを覚えています。また、OB・OG総会を通して、会場、企画、景品など全てに渡り、私たちは様々な方に支えられていることに気付かされました。みなさま、本当にありがとうございました。2011年、大きな震災が起こり、「人との絆」が見つめなおされた年でした。この先も、小野ゼミの「絆」を大切に、小野ゼミ生の繋がりがより一層深まっていくことを願っています。

外務企画 第9期生 小松 千賀

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol.V

2012年2月11日 発行	著者	小野晃典研究会 OB・OG・現役生一同
	編者	小野晃典研究会大学院生・第8期生・第9期生有志 (編集責任者 秋山 賢輔)
	発行元	慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

Copyright © 2001, 2010-2012. Prof. A Ono's Seminar of Marketing,
Keio University, Tokyo, Japan. All rights reserved

ONO
SEMI
NAR
SINCE
2001
2001