

ONNO

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌

SEMI

NEWS



2014
Vol. VIII

目次

巻頭言	1
小野 晃典先生	
OB・OG 会長の挨拶 ——子育ての1年——	2
第1期ゼミ長 白木 俊介	
OB・OG 通信	8
第1期 OB 井川 倫士 「2025年までに日本は破綻するかも知れない ——政治の世界へ——」	8
第1期 OB 伊藤 圭以 「近況」	11
第1期 OB 酒井 誠太郎 「ベストワークライフ balanサーの1年 ～登山, 猫, 短歌のはなし～」	13
第1期 OB 柳川 政人 「シンガポールはリアルシムシティ」	16
第2期 OB 梶山 啓介 「ゼミ生とのつながり」	18
第2期 OB 田中 大介 「製造業って面白い」	20
第3期 OG 山村 理央 「社会人10年目」	22
第3期 OG 杉山 摩美 「3期卒業10周年。」	26
第3期 OB 森岡 耕作 「先導者としての小野ゼミ」	28
第3期 OB 横山 嵩 「近況報告」	30
第4期 OB 木村 真彰 「現在の仕事と近況報告」	32
第5期 OB 細川 晋吾 「新生活?のご報告」	33
第6期 OB 小嶋 良一郎 「吾輩は新潟県民である。」	34
第6期 OB 水成 俊一朗 「5年目を終えて」	37
第6期 OB 柴田 大樹 「節目の備忘録: 嗅覚と瞬発力, 運と縁」	38
第6期 OB 横内 拓幸 「近況報告 等」	40
第7期 OG 菊盛 真衣 「みちこそなけれおもひいる」	41
第7期 OB 諸角 陽太 「PENDING MACHINE」	44
第9期大学院生 白石 秀壽 「『マーケティング論』生誕100年に寄せて」	47
第8期 OB 石田 陽一朗 「そろそろ」	48
第8期 OB 岩崎 裕士 「食わず嫌いはやめよう」	50
第8期 OB 黒沢 祐介 「伏線」	51
第8期 OB 荻野 真央 「もっと勉強しとけばよかったなあ」	53
第9期 OB 秋山 賢輔 「香川県 = ○○県」	55
第9期 OB 前田 良平 「Think Big, Shop Small」	57
第9期 OG 水田 弥英 「それ行け広島, たくましく強く躍れ」	59

第9期OB	菅原 暉	「あの娘ぼくが営業成績トップを取ったらどんな顔するだろう」	60
第9期OB	竹内 亮介	「世界名作劇場」	61
第9期OB	渡邊 光平	「顔」	62
第10期OB	福室 成彦	「Time is Money.」	63
第10期OB	石井 隆太	「入院」	64
第10期OB	久保川 航	「スキキライ」	65
第10期OB	全先 伸一	「マッサキ, OBはじめました」	66
第10期OB	中村 世名	「メンタルヘルスケアのすゝめ」	67
第10期OG	野澤 麿友子	「簿記2級に合格した話」	69
第10期OB	小笠原 裕公	「流されるままに」	71
第10期OB	仙田 晃史	「第10期インゼミ合宿 in 軽井沢 ～参加者はたったの3名～」	72
第10期OB	上原 皓介	「2015年の抱負」	73
第10期OB	渡邊 高平	「社会人9カ月を経て」	75
結婚・出産特集			78
第3期OB	田中 成幸	「スナイパーより猟師な感じで」	78
第6期OB	小早川 景光	「金のわらじを履いて探しました。」	81
第7期OB	白石 幸太郎	「子どもの話, 仕事の話」	84
第7期OB	氏田 宗利	「2つの大きなご報告」	86
第11期生 卒業エッセイ			89
第11期	蓮岡 聡美	「大好きな負け論メンバーへ」	89
第11期	伊礼 大夏志	「トラブルトラベラーの珍道中」	90
第11期	石塚 佑飛	「しお」	91
第11期	小平 紘子	「卒業エッセイ ——小野ゼミでの2年間で振り返って——」	92
第11期	久米 敬太郎	「『諦めず前進し続ける』ことの大切さを学びました」	93
第11期	長澤 由美子	「直感」	94
第11期	内藤 節	「リーダーとは何か」	95
第11期	西本 真志	「限界と課題を見つけた2年間」	96
第11期	佐藤 和也	「夢・憧れという原動力のままに」	97
第11期	佐藤 優輝	「本当にありがとうございます。」	98
第11期	住田 英紀	「有頂天家族」	99
第11期	立松 宗磨	「教育者の偉大さ」	100
第11期	土屋 晴香	「自分を愛する心」	101
第11期	山田 彩華	「スキマ産業失敗者の結末」	102

第 11 期大学院生 卒業エッセイ	103
第 11 期大学院生 邱 騰箴 「謝天」	103
第 11 期大学院生 韓 貞烈 「東京タワーが見えるんだ」	105
第 11 期大学院生 蒲 英 「KITSCH」	107
新規ゼミ生（第 12 期生）のご紹介	109
大学院生のご紹介	115
2014 年度ゼミ活動紹介	119
2014 年度活動紹介	119
第 12 期 共同研究プロジェクト紹介	125
第 11 期 卒業論文テーマ紹介	129
夏合宿ケースメソッド紹介	132
インカレディベート報告	134
KSMS 学会賞受賞報告	136
商学会賞受賞報告	138
JACS-IBM プロポーザル賞優秀賞受賞報告	141
第 11 期英語論文海外学会報告	142
日本プロモーション・マーケティング学会論文掲載許可獲得報告	144
OB・OG 名簿／現役生名簿	145
OB・OG 総会賞品提供者一覧	157

巻頭言

小野 晃典先生

大学でゼミに打ち込んだ OB・OG 諸君の大半にとって、體育會は縁遠い存在だろう。私にとって、體育會の塾生といえば、出席皆無で、広告論の単位を懇願しに来る愚かな連中というイメージだ。しかも、各種の三田会に顔を出せば、熱心なのは良いのだが、「自分が何学部だったか忘れた」、「自分はお勉強とは無縁で、大学で学んだことは何一つない」などと言って憚らない體育會 OB が必ず一人はいる。母校のために他大生と戦う誇り高き戦士だった俺の方が、自分のためにお勉強しかなかったモヤシっ子たちより価値ある塾生だった、とでも言わんばかりの自負心が見え隠れして、眉をひそめたくもなる。

そんな體育會に対する私の負のイメージが、息子たちがラグビーを始めたことをキッカケにして揺らいでいる。ラグビーといえば、英国との縁が深かった設立当時の慶應義塾が日本に初めて導入したスポーツであり、息子たちが始めたのは、その発祥地である蹴球部グラウンドで週末に開かれるラグビースクール通いなのだが、そんなラグビースクールで、コーチを務めてくれる幼稚舎 OB 兼 體育會蹴球部 OB 有志たちの想いが非常に熱いのだ。彼らがふとしたときに語ってくれた言葉を、少しだけ諸君に紹介してみよう。

「ラグビーでプロになる部員は、ほんの一握りしかいない。ほとんどが、ラグビーとは無縁のビジネスをやって生活するしかない。だから、あの子たちにも、これから大人になるまでずっとラグビーを続けてほしいと強要するつもりはない。けれど、ラグビーに触れた者は誰でも、人間が生きていく上で最も大切なことを体得できる。それに気づいてほしいと願うから、コーチをやっているんだ。

例えば、たとえメンバーのうちの一人の能力が低かったとしても、その一人を含めた仲間全員がいつもより少しずつ自分の能力以上の力を出そうと奮起すれば、敵に押し負けることはない。逆に、たとえメンバー全員の能力が高くて、その中の一人が怠けて自分の能力を出さなければ、必ず敵に押し負ける。

大きな敵に体当たりすることは、相当の勇気があっても簡単に出来ることではない。実際、全力疾走中の敵に当たっていけば、自分の体は傷んでボロボロになる。だから、そこから逃げてしまうのもよいだろう。けれど、率先して当たっていけば、仲間を助けることにつながり、また、それを見て奮起した仲間が自分を助けてくれることにもつながる。その素晴らしさを感じるができるんだ。」

私は共感しつつも、今は黙って聞くばかりだ。だが、いつか「貴方たちが選択したスポーツに没頭する青春の中にあるものと同じものが、研究に没頭する青春の中にもあるんですよ」と言いたい。そう私が言うように、諸君には、體育會に負けないくらい堅固なスクラムを組んでほしいと願うばかりだ。

20 歳代から 70 歳代までのコーチ陣の中に、最近、新人コーチが加わった。見れば、昨年度、私の広告論の期末試験の後に単位を懇願しに来た子だった。今は、そんな彼のコーチ姿が、私にも輝いてみえる。

OB・OG 会長の挨拶

—子育ての1年—

第1期ゼミ長 白木 俊介

OB・OG 会誌も、今年で Vol.VIII となりました。毎年「OB・OG 会長の挨拶」というお題で書かせていただき、先頭に掲載されるのですが、そもそも、『挨拶』の語源ってなんだろうか？と 8 冊目にして気になったので調べてみたところ、禅宗の教えに『挨拶』の語源があるようです。

『挨拶』とは禅問答において、一方が相手の力量を測るための積極的な攻め込み、突き進む「挨」があり、すかさず切り返し、切り込む「拶」があって相手の境地、力量を見定めあう丁々発止のやり取りの様子をあらわした言葉。一方が言葉を投げかけて、その反応から相手の禅僧としての値踏みするわけで、決して油断はできない。そんな状況の中で相手に気を向け、また向けさせて心を通わせる手段。

挨拶は、相手に気を向け、また向けさせて心を通わせる手段ということなので、堅苦しい内容は抜きにして、例年同様に冒頭から自分の身の周りに起きた近況を素直に、不恰好に伝え、ありのままの自分をさらけ出して、心を通わせていきたいと思います。

◆育休取得の経緯

昨年度の OB・OG 会誌を見てもらえば分かるのですが、会誌をお持ちでない人もいると思うので、簡単に私の状況をお伝えしておきます。2013 年 12 月 22 日に第 1 子（長女）が生まれ、それに伴い、男性としては前代未聞ですが、育児休業を取得しました。なぜなら、昨年 2 月に看護師の国家試験を受験、3 月に聖路加看護大学を卒業して、4 月から看護師として新たなキャリアに挑む妻に華々しいスタートを切ってもらいたく、妻が働きに出て、夫が家を守るという攻守交代に試みたからです。今年は、そんな育児休暇中の子育てについて語ってみたいと思います。

◆子育てと「時間」

子育てについて語り始めたら、きっと様々な答えが出てくるのでしょうかね。「育児は愛情」という人もいるだろうし、「育児と教育」に重きをおいて 0 歳や 1 歳からの知育をする人もいます。そのような中で、最も印象に残った言葉はとてシンプルでした。

「子どもは一緒にいた時間だよ。」

これは、映画「そして父になる」で、世間から見たらダメな大人だけど、子どもとは仲良しな父親を演じているリリーフランキーが、バリバリに仕事をするサラリーマンを演じている福山雅治に言った言葉です。毎日、働きに出ている父親からすると、この言葉はとて辛く、拒絶したくなる言葉だと思います。

多くの父親は短い時間しか子供と接することができない中で、子どもの印象に残ることをしてあげたいと思うでしょうが、主夫として世の中のお母さんと同じくらい子育てをした上で感じたことは、子育てと「時間」は、切り離せないものだなあとということです。子育てを始めるまでは、仕事の効率化同様に「育児も効率化できるのではないか。」とっていたところがありました（そもそも、こんなこと考えているのが男性発想ですが）。しかし、やってみて分かったことは、家事は効率化できるけど、育児に効率性を求めることはナンセンスだということです。amazon やネットスーパーを活用したり、離乳食をまとめて料理して、冷凍保存したり



2ヵ月を過ぎたあたりの著者の御息女。3時間おきにお腹が空いて泣いたり、お腹いっぱい機嫌がよくなったりと、このツンデレが、親を「親バカ」にしていくそうです！

することで家事はある程度、短縮できるけど、その結果で生まれた時間は、どんどん、娘の世話に投入されていくのです。お母さんはわが子がなぜ泣いているかわかると言われますが、これもお母さんに備わった能力ではなく、単に、何度も試行錯誤した結果、泣き方の違いを把握しているだけなのだと思います。「ミルクがほしいのか」、「眠いのか」、「うんちなのか」、「おもちゃがほしいのか」などなど。とにかく、いろいろやってみて、正解が見つかるまでやってみる。とにかく、時間をかけた分だけ、赤ちゃんへの理解が進むということなのでしょうね。そうして、子どもと何度も失敗をして、一緒にもがいた時間だけが、子どもとの関係を築いてくのであって、それ以上の方法論はないということなのでしょう。

こんな風にわが子の成長に合わせて世話をしていると、世のお母さんの気持ちがだんだん、分かるようになってきました。昨年の OB・OG 会誌にも書いたのですが、育休の 1 つの目的には主婦や子育てママのインサイトを、身をもって実感すること。その点においては充分すぎるほど実感できました。クックパッドやテレビで特集されている話題の料理（妻の仕事用弁当に「おにぎらず」が最適でした！）を見つけると、すぐにスーパーに買い出しに行ってしまうあたりは、典型的な主婦の消費パターンにおさまっているわけです。子育てに関しても「なぜ、世のお母さんは子どもを公園に連れて行くのか」が分かってきました。それは、きっと、子どもの発育のためという大義名分はあるにせよ、とにかく子どもを疲れさせて、「夜はぐっすり寝てほしい。夜泣きはまじで、勘弁 泣」ということが 1 番の理由だと思います。



5 ヶ月を過ぎた頃の著者と御息女

◆子育ては何が大変なのか？

「子育ては大変だ」と言われる理由の 1 つは、とにかく時間がかかることだと思ったのですが、何かそれだけではすべてを言い表せていないように思いました。うまく、言い表せられないモヤモヤした気持ちを、うまくまとめているブログがあったので、ここで紹介したいと思います（長いですけど…）。そのブログのママによると、子育ての大変さの本質は、時間という概念ではないといいます。

『ママたちが子育ての何が大変だと思っているのか』¹

それは休む時間がないことや睡眠不足という“時間”という概念ではないんです。子育ては自分の意思とは無関係に自分のやろうとしていたこと・したかった行動を子どもに遮られることの連続です。

「ご飯を食べ終わるまでイスに座って食べる」

「トイレに普通に入って用を済ませてからトイレを出る」

「洗濯物をお昼までに外に干す」

「市役所に普通に電話をかけて、話し終わったら電話を切る」など

自分のしたいことを自分の意思に反して途中で他者によって遮られること、そして自分がやりたいことをしている途中で予定外に別のやらなければならないことが次々に舞い込むことがこんなにフラストレーションが溜まるものだというを私も子育てをするまで知りませんでした。

だから同じ睡眠3時間でも3時間後に起きると自分で決めて自分の意思で起きる3時間と自分の意思とは無関係にいつ起きるか予測できない子どもの泣き声で無理矢理眠りから起こされる3時間は違うと言いたい。

同じ昼間の休憩1時間でも自分のやりたいように過ごせ、すべてを自分の思い通りに行動を完了させることの出来る1時間と、自分のやりたいことがあっても途中で子どもに呼ばれたら、どんなにやりたいことが中途半端で気持ち悪くても、子どものもとへ駆け寄り終わってしまう1時間は違うと言いたい。

自分の行きたいタイミングで用が済むまで便座に1人でゆっくり座ってられるトイレとどんなにゆっくり入っていたくてもドアの前で「ママー！」と泣いてる子どもの泣き声を聞きながら慌てて入るトイレは違うと言いたい。

自分の食べたいものを自分の食べたいタイミングできちんと最後まで座って食べられるお昼ご飯と食事の途中でも「おしっこ！」「ウンチ出た！」「牛乳ちょうだい！」「フォークがいい！」と言われる度に席を立ち子どもに食べさせ終わってから食べる冷めたお昼ご飯は違うと言いたい。

でもそれって本当は当たり前なんですよ。だって別人格の人間を相手にしているわけですから。ママのやりたいことが全部叶わなくなるのは仕方のないことだと思います。それでもなぜ自分の行動を途中で遮られることがこんなに苦しいと感じるのか私なりに考えたんですがそれって達成感を得られないから。やり遂げる喜びを実感できないから。ではないかと思ったのです。人は「～をしたい」と思った時その欲求を満たすために脳が体に命令を与えて行動を起こします。つまり私たちの全ての行動例えば「ゴミを拾う」というようなどんなささいな行動であっても「～したい」という欲求から始まっているんです。そしてその目的を達成し欲求が満たされた時初め

¹ 「子育てを大変だと感じる本当の理由」より一部抜粋。 <http://ameblo.jp/licolily/entry-11963547974.html> 参照。

て人は達成感を得ることができます。達成感を得た時私たちの脳内ではドーパミンという別名快楽物質と呼ばれるものが分泌されます。そしてそのドーパミンが分泌されることで、私たちは幸せや満足を感じるのだそうです。でも毎日毎日、同じことの繰り返しが続くような目に見える結果が得られにくい家事と育児をしているママたちはこのドーパミン不足、達成感不足なのではないかなと思ったのです。そして、先程の例えで言えば床に落ちてるゴミを拾おうと腰をかがめ手を伸ばしゴミをつかもうと手を広げたその腕を他者にいきなり遮られた時「ゴミを拾いたい」という目的は達成されず欲求が解消できないこと途中で行動を遮られたことに人はイライラやストレスを感じます。その状態が24時間365日。それが子育てを大変だと感じてしまう大きな要因なのではないかと思いました。

提出書類を部長に渡しに行きハンコをもらうという簡単なことなはずなのに風が吹いて書類は飛ばされやっとなつかんだ書類に同僚がコーヒーをこぼし書き直そうと思ったらコピー機は故障中手書きで書こうと思ったらボールペンがインク切れ、別のペンを見つけ出してやっとな部長へ提出出来ると思い歩いていたらなぜか床からモグラが出てきてモグラにつまづき転んで書類が破れる。そこに経理のエミちゃんが現れて「これとこれ急ぎの仕事だから早く書いてください」と別の書類の山を渡してくる。「あー。。もう!!!」ってなりますよね。子育てしているとモグラが床から飛び出てくることなんて日常茶飯事です。

でも勘違いしてほしくないのはだから子育てしてるママの方が大変とか、仕事してるパパの方が大変とかそういうことを比べたいのではないということ。ママの役割もパパの役割もどちらも大変でどちらも大切です。それでもママたちが子育ての何を大変だと感じているのかちゃんと知ってくれているパパや周りの人って少ない気がするんです。休む暇がないことそれ自体が大変なんじゃない。自分という人間の「～がしたい」という自然な欲求をことごとく途中で遮られ封じ込められたようなそんな閉塞感ちゃんと最後までやり遂げた！という達成感を得られにくい毎日、そしてこの「自分のやり遂げたい気持ちをことごとく他者に邪魔される」というストレスを経験したことのないパパになかなか気持ちを分かってもらえずやりたいこと（夢とかそんな大げなことじゃなく日常の行動のこと）を自分の赴くままに叶えていく世間の人たちが羨ましく感じられたりしてなんだかものすごく1人取り残されたような孤独をママたちは感じたりするのだと思うのです。

◆終わりに

長いブログの文章まで、読んでここまで辿りついた方、読んでくれてありがとうございます。この感情的で長いブログに共感できるようになれたことが、多分、この育児休暇取得の最大の収穫なのではないかと思えます。子育てをして感じることは、仕事をしている時のような複雑で高度な課題とは正反対の、人間としての根源的な問題が、そこに存在しているということ。働いていた時では当然すぎて分からなかつ

た根本的な欲求に直視できたことは、これからの人生の上でとても重要な気がしています。なぜなら、何十年も先の話になるのですが、いずれは我々も年老います。その前に自分の親も年老いてきます。年老いた時に、最終的に残るのは幼児と同じような欲望であり、その老人を介護する家族の悩みは子育てをするママと同じか、それ以上に大変だと思うからです。しかし、子育てをしておらず、地位の高かった男性ほど、そんな年老いた自分と素直に直視できないと言われます。増々、医療が発達し、百歳まで生きるのが当然になるかもしれない我々の世代こそ、定年を過ぎて、年老いた時の自分や親とどのように接していくべきかということを、今から考えるべきなのでしょう。今回の休暇は、そんなことを考えるきっかけを与えてくれました。

※追伸

来年の今頃は育休も終了して仕事に戻っていると思います。今回の内容は子育ての話が中心でしたが、その頃には育休中に考えていた仕事やキャリアについて話せられればと思います。



とても幸せそうな表情です！

2025年までに日本は破綻するかも知れない—政治の世界へ—

第1期OB 井川 倫士

こんにちは。毎度おなじみ1期の問題児、井川です。また1年の始まりにゼミの寄稿文を書いています。今年も締切りに間に合いませんでした。申し訳ないです…。さて今回は、2013年にした5つの宣言の振り返り、今年の日論見、そして自分への戒めとメッセージを送りたいと思います。

◆5つの宣言がこの1年で守られたのかどうか

- ① 結婚生活：結婚式での新郎挨拶通り、たくさん会話し感謝の気持ちを大切に生活していきます。
⇒★結婚生活：今でも寝る前の布団の中で妻に「ありがとう」と伝えてから眠ります。
- ② 子育て：子供の清らかな部分を伸ばす。「子供は社会が育てる」をモットーに直接経験を積める環境を用意し、自分の得意なこと、好きなこと、やりたいこと（夢）を見つけ伸ばしてもらう。
⇒★子育て：長女の侑里は想像以上に我儘に育っています。そして私よりも賢く器用なようです。
- ③ 将来のミッション：実家の茨城県銚田市に1年半後にUターンし、“犯人捜し”を止めて自らがリーダーとして地域貢献、地域活性化に一生身を投じます。
⇒★茨城のミッション：2014年10月の35歳誕生日に茨城県銚田市の実家に引っ越しました。予定よりも遅くなりましたが…。これから茨城と東京の二拠点で活動します。両方の良いところ取りで、これからのライフスタイルの実践者となります。
- ④ 仕事の行く先：FPとして独立し、並行して月3万円ビジネスで経済的独立を果たす。
⇒★仕事の行き先：独立したファイナンシャル・プランニングの会社の業績は、正直まだまだです。月3万円ビジネスはようやく本格始動し、昨年2014年には念願だった“ピザ窯”を自分たちで作るピザパーティを開催。いよいよ5月には、田植えツアーを開催予定です。
- ⑤ 我々の夢：お互いに自分の道を切り開いていきましょう！
⇒★我々の夢：2015年6月に市議会議員の選挙があります。兄とまだ話をしていませんが、OKが出れば出馬します。可能であれば2年後には市長として地元茨城県銚田市の“地域の皆と宝探し”をして生きていきたい。（柳川、大騒ぎしないように。まだ隠しておきたいので）



著者が実家に作ったピザ窯「Earth Oven」

振り返ってみると1歩1歩進んでいるようです。これからも少しずつ歩んでいきます。

◆今年が目論見

先ほども少し触れましたが、柳川、大騒ぎしないように。まだ隠しておきたいので 笑。

さて今年2015年は統一地方選挙の年。2年に1度は選挙の多い年ですが、平成の大合併もあったため今年はかなり数の数に上ります。地元の茨城県銚田市の場合は、2015年6月に市議会議員の選挙予定。ここで出馬したいと考えています。2年後には市長選に出ることになるかも知れません。

良い機会なので、選挙資金がどの程度必要で、当選可能性がどの程度あるのかを一般論も交えながら話をしたいと思います。理由は、議員になることはそれほど難しいことではないと知ってもらうためです。

地元銚田市は、農業産出額で市町村別日本一の市です。けれども人口は50,000人ぐらい。有権者数は42,000人、前回の投票者数は26,000人弱で投票率は61.7%です。議員定数は3町村合併もあったため22から20に減った初めての選挙です。前回選挙の当選者最低得票数は789票で、20番目でも804票となっています。トップが約2,000票ですからこの程度です。

「へえ～そんなもんなんだあ」と思った人、まだまだこれからです。現職の市議会議員の年齢は、全ての人々が50歳オーバー。つまり、20代、30代、40代議員はゼロです。これは、銚田市特有のものではありません。東京都心部を除いた人口10万人以下の市町村では、ありがちな状態なのです。ハッキリ言います。普通のまともな20代、30代が選挙に出れば、当選する時代なのです。「このままではまずい」「誰か若い人が出てくれないか」と思っている人は多い。けれども、優秀な人はかなりの数が都心部に出て地元に住みません。地元に残る優秀な人も、しがらみから選挙に出られる状態ではありません。まずは自分の住んでいる自治体や出身の自治体を調べてみてください。意外な結果が出てきますよ。

「そうは言っても選挙資金が…」「地盤、看板、カバンでしょ」って、それは国政選挙の場合です。地元自治体の選挙レベルとは話が違います。ましてや選挙に出馬する供託金は、市議会議員の場合（非政令市なら）30万円です。没収されるのは、有効得票総数÷議員定数÷10に満たない得票数の場合。私の市の場合、最大でも42,000人÷20÷10=210票です。投票率から考えれば、130票です。前回の選挙は24人が出馬して、ビリも672票を得票しました。因みに町村議員選挙は、供託金がありません。

またポスターや選挙カーにも公費から補助が出ます。ですから普通の人は200万円もあれば選挙に出ることが可能です。私が通っているNPO法人一新塾の仲間で、東京都のとある市から出馬し当選した人は50万円の選挙費用でした。ですから、1,000万円など掛けている人は、よっぽどアホな人だと言えます。因みに国政選挙でも民主党から出たある候補は、その秘書だった人の話では2,000万円程度だったようです（党からの補助もあります）。

ですから、噂話に惑わされないでください。今ではインターネットもあり、クラウドファンディングもある時代ですから、昔とは話が違ってきている訳です。

では、私が実際に議員になって何をしたいのか。これ気になりますかね。ここまで読んだ人なら、気に

してくれているのでしょうか。これについては…来年の寄稿文で書こうと思います。長くなりすぎるので。

2025年までに日本は破綻するかも知れない理由も、次回に持ち越して。単なる日本国債バブルの崩壊ではありません。

◆自分への戒めとメッセージ

近年起こってきている文明のパラダイムシフト（斬新なアイディアにより時代が大きく動くこと）は、流行の本でも見て取れるような気がします。書店へ行くと「地方」に関する本が多数出版され、テレビでも特集が組まれるほどです。これはアベノミクスの一環としての「地方創成」政策の影響もあるでしょう。しかし3.11の地震から私の周りでも大企業を退職して起業する方や、実家の田舎に帰る決断をする方が増えていて、これから大きなうねりとなっていきそうな気配がします。

私は慶應生らしく時代の最先端を走っています 笑。

新しい時代には仮説を立て検証する能力を持ち、主体的に人生のハンドルを握ることが重要となってくるでしょう。つまり仮説検証や主体的な学びを实践する小野ゼミ生にとって活躍の好機と言えます。

しかしいつの時代でも新しいことをする時は、年配者からの温かいアドバイスにどう対処していくのかという課題が浮かんできます。なぜならそのアドバイスの大半が、間違っていることが多いからです。私がピザ窯を作るときだけでも相当なものでしたよ 笑。ではなぜそうなるのでしょうか。いくつか仮説が浮かびますが大きくは次の3点でしょう。

仮説1：時代が違うので今の時代にマッチしないから。

仮説2：噂話が独り歩きしていて、実際にその人が体験、経験したことではないから。

仮説3：そもそも噂話が、ある一定の力のある人にとって都合の良いように操作されているから。

つまりゼミの先輩のアドバイスも自分の料簡で判断すべきだということです。やはり“自力き力”が必要な時代なのかも知れません。この文章も眉唾ということですが、まあお互いにマイペースに自分の道を切り開いていきましょう！

“ふぁいと”



第1回ピザパーティの様子

近況

第1期OB 伊藤 圭以

こんにちは、第1期生の伊藤と申します。今年で第1期生が卒業してから12年でしょうか。ということは今年の卒業生は自分と一回り年齢が違うのですか？ いつの間にかそんなに歳を取っていたのですね…。

この1年、思い返してみても特筆すべきような大きな出来事はなかったのですが、その中でちょっとこれまでと違ったことと言えば、仕事の中で社外の色々な会合やコンソーシアム的なところに参加することが多く、そこで自分とは異なる業種・職種の人と意見を交わす機会が多くありました。

自分は社会人になってからリサーチとかマーケティングとかそういう仕事をずっと続けてきていて、相当地モノの捉え方・考え方が偏っているんじゃないだろうか、と漠然と自覚はしていたのですが、実際に自分とは違った方向性の考えに多く触れることであらためて自身の視野の狭さを痛感した次第です。

何かしらの課題があったとき、自分はどうしてもマーケ的な視点から対応策を考えてしまいますが、それってひとつの側面でしかなく、他にも色々な切り口はあるわけです。10年以上働いていてこんなことを言っているのも恥ずかしいのですが、もう、しょうがないのです。

10数年前のことになりますが、高校生のとき、近所の床屋で髪を切りながらしていた世間話の中で、自分が高校3年生であることを話すと、就職ですか？ 進学ですか？ と美容師さんに聞かれて少し動揺したことがあります。



第1期で初めて撮った集合写真

慶應生でも多くの人があてはまると思いますが、自分は全員が当たり前のように大学へ行く進学校に通ってました。進学するのは大前提で、どの大学・どの学部に行くかと考えるのが普通でした。そんな考えをしていたので、就職ですか、という言葉が投げかけられたときに、自分のいる世界の狭さを気付かさず、考えさせられました。

どちらの話も視野の狭さみたいなテーマなんですけど、普通の人間は置かれた環境の中で自然とそうなるのは避けられないのだろうなと思います。それを認識したうえで、意識的に視野を広く、物事を俯瞰的に見る姿勢を身につける必要があると思いますが、なかなか難しいですね。難しい。どうしても自分の中に知らず知らずのうちに形成されてしまっている暗黙の前提のようなものがあって、それを元に物事を考えてしまう。そんなわけで、自分の中の当たり前が当たり前でないことを知るために色々な人の考え方に触れることはとても有益ではないかとあらためて感じました（なんだかもすごく普通のことを言っていますが）。

私にはもうすぐ3歳になる息子がいるのですが、当然のごとく私が当たり前だと考えていることのほぼすべてが当たり前ではなく、最近は色々な疑問を次々と投げかけられます。なんで電車は四角いの？とか、それっもう大人の自分は疑問を感じることもなんて全くないのですが、小さい子供にとっては当たり前でない。

こういうことを聞かれるたびに子供の視点は面白いなあ、みたいに最初は思っていたものの、「なんで？」が何度も続いてくるとなんかもうすごいめんどくさい。それはもう、そういうものなの。そういうものなのだ、我が息子よ。察しれ！



すべり台で遊ぶ、著者と御息子

ベストワークライフ balanサーの 1 年 ～登山, 猫, 短歌のはなし～

第 1 期 OB 酒井 誠太郎

年末, 嬉しいことがありました。毎年勤め先の部でベストアワードという, 部内のメンバーの投票で部内の誰かを表彰する企画があるのですが, 今年私は「ベストワークライフバランス賞」をもらいました。自分自身, 仕事と私生活とのバランス, というか, 私生活自体を大切にしているので, これほどの榮譽はないと言っても過言ではありません。



日ハムファンの著者に合わせたデザイン

というわけで, 今回のエッセイは今年一年の私生活を振り返り「あ～, 今年一年も充実していたな～」と自己満足しつつ, 皆様に自分のリア充っぷりをアピールするのが主たる目的です。あ, 言うておきませんが仕事もしっかりやってますよ, じゃないとクビです今頃。来年こそは表向きに公表可能な成果を報告できると思うので, とにかく今回は仕事抜きで。

◆雨の中の槍ヶ岳～穂高岳単独縦走

長らくの間プライベート目標だったアイアンマンを完走したのは 2 年前だったでしょうか。自分の中では燃え尽きたものがあり, 自転車とかランニングとかはもう普通のエクササイズ程度でいいや, と思ってしまいました。その代り, 次なる何か大きな人生の目標が欲しいなど。そこで, 以前から漠然と抱いていた, 日本百名山を全部登る, という目標をちっと目指すことにしました。



この日の夕方だけ天候が良く, 著者は夕日を見ることが出来た

それから, 筑波山, 丹沢, 両神山, 雲取山, 甲武信ヶ岳, 草津白根山と関東の百名山を徐々に制覇し, 実家の金沢に帰った時には白山にも登りました。今年はそろそろでかい山を登りたいな, と立てた目標が日本アルプス, 槍ヶ岳と穂高岳に登ることでした。

しかしツレが「あるぷすはさすがにこあいです」と単独で行く計画に。し

かもいざ登らん，と思ったら天候は雨，テント泊なのに。さらに，なんと最悪なことに高山病にかかってしまうという。これまで2,000m越の山は白山以外登ったことがなく気付かなかったので，まさか自分が高山病にかかるとは思ってもせず，結構ショックでした。高山病本当に辛い。ちょっと登っただけですぐ息が切れ，地図上の参考タイムが1時間のコースに1時間半かかるような感じ。

小一時間誰一人ともすれ違わない，全く展望の開けない，落ちたら死にますというような尾根の岩肌にしがみつき，轟々と吹きさらす雨風に，高山病で朦朧とする体を晒されながら，ふと頭をもたげます。

自分はなぜにこんな苦行を好き好んで自ら受けに来たのか，と。

人に「山登りの何が楽しいの？」と聞かれると，「美しい景色があるから」，いつも答える自分。のはずなのに，何も見えないじゃん，何でこんなことしてるんだろう，つか，ここで滑落したら誰にも見つけてもらえずに死ぬぞ，と。

思い巡らせるうち思い至ったのが，人間どこまで行っても人との関わりやしがらみからは逃れられないのだなあ，と。今この山には自分は一人であっても，どこまで行っても，結局一人にはなれないんだなあと思いました。ちゃんちゃん。

◆嵐の夜にやってきた猫，はな

今住んでいるのが路地のいっちばん奥にある，築40～50年の結構年季の行った借家なのですが，越してきて1年，ついにネズミーが出てきました。ネズミーを捕えんと色々策を練ったのですが，なかなか効果がない。一方で被害はどんどん広大。そこで文字通り「猫の手も借りたい！」と，玄関に置いた猫缶を食べていたのが，三毛猫のはな。10月の台風の前日のことでした。

それからというもの，毎日のように餌を食べに来るのですが，2か月経った今でも警戒して撫でさせてくれません（涙）。野生の生活が長かったせいなのでしょう，人間に全くなじまない（けどおもちゃで遊ぶのは好き）。

通い始めの頃は，年末年始実家に帰るのに餌どうしよう，なんて悩んでいたのですが，来ないときは1週間来ないので今じゃ気楽（いや，初めて1週間ぶっ続けで来なかったときはすごい不安だったけど）。ただ早めに予防接種や避妊をさせたいのですが，動物病院に相談すると「まずはだっこできるくらいにはなってください，無理して連れてこられても逃げられるだけですから」とのこと。まだまだ先は長そうです。



はな（メス，三毛猫，年齢不詳）

ちなみに「はな」という命名の由来は…長くなりそうなのでまた来年書きますか。ちなみに正式な名前は，花子です。あ，ねずみは見事にいなくなりました。にゃんにゃん。

◆短歌、始めました

こんな下手な文章書いておいて、とてつもなく恥ずかしい話なのですが、最近短歌作るようになりまして。きっかけは日経。日曜版に歌壇のコーナーがあるのですが、穂村弘先生選の短歌が面白くて面白くて。たとえば、

すみませんピンクイエロー産休のため三人でお相手します（木下龍也）

とか。声に出せばわかりますがれっきとしたミソヒトモジ。フリーダムサーティワンワードパズル。短歌と将棋はいつか本格的に始めたいな、と思っていて、始めるならきつとりタイアしてからかなあ、花鳥風月なんも知らん自分に詠めるのかなあ、と思っていたのですが。穂村選の歌壇を読むうち、こんな感じなら自分も楽しくできそう、つか自分もこんな歌が詠んでみたい！と日経に応募するようになりまして。彼岸花が咲いてた頃なので9月下旬からか。

そしてついに、今年の11月23日、自分の歌が載りましたー！それがこの一首、じゃじゃん！

残ったらオレが代わりに食べるからラーメン中と大あとライス

うーん。最初はなんでよりもよってこの歌、と思ったのですが、よくよく考えてみればラーメン二郎好きの自分らしい一首で、穂村先生はよくおわかりだなあ、と。ぶっちゃけこの一首の着想はツレと三田本店行くと、「女性半分」つってるのにオヤジは手加減なしで大盛りで出してくるため、ツレの食べきれない残りを俺が食べることから。最近はずがにラーメンにライス付けなくなってきました。先生が30超えると二郎受け付けなくなってきた、というようなお話をされていたのを今実感しています。で、なんでラーメンの話に逸れていくんだ。

閑話休題、今回は歌壇の一番隅っこ掲載だったので、2015年の目標は穂村先生のコメント付きで載るのが目標です。みなさんも日曜は是非日経歌壇コーナー見てね、面白いから。



慌てて切り抜いたため、汚れまくっている

◆ほかにも

おみこし担いだり、大衆居酒屋廻ったり、お相撲見に行ったり、野球見に行ったり、色々書きたいことはありますが、紙面の都合もあるので、また来年に！ Enjoy Your Life！

シンガポールはリアルシムシティ

第1期OB 柳川 政人

私が日本郵船株式会社のシンガポール駐在としてシンガポールに降り立ったのは2011年4月で、それから早3年半が過ぎ、丸4年を迎えようとしております。2015年はシンガポール独立50周年の節目の年です。その記念すべき年の独立記念日(8月9日)を、果たして私はシンガポールの地で祝福出来るのでしょうか。大学入学(1999年)以降、大学卒業(2003年)、転職(2007年)、転勤(2011年)とサッカーワールドカップの翌年は私にとって変化の年となっています。果たして2015年に「ワールドカップ翌年の男(自称)」のジnkスは果たして継続されるのか否か、今、私が最も興味を持つ事象です。

さて、今回は急速に発展する国シンガポールに約4年居住し、その発展振りを目の当たりにしてきた私の視点から4年前にシンガポールの地を踏んだ時と今日のシンガポールとを比較して変わったと思うことを書き連ねて行きたいと思えます。「ワールドカップ翌年の男(自称)」の行く先についてはまた別の機会に…。(笑)

この4年間で最も変化を感じるのは為替です。小生がシンガポールに着任した2011年当時の為替は1シンガポールドル65円でした。半年後には1ドル56円まで円高に振れ、振り向けば日本人観光客状態で多くの観光客が日本から訪れました。今日の為替は1ドル90円を超え、日本円換算すると全てが割高に感じます。唯一(?)のシンガポール土産のTWGの紅茶も新丸ビル、自由が丘、二子玉川のお店で買われた方が安いかも知れません。

次に変化を感じるのは、お店の入れ替わりです。1年ないしは2年の契約更新を期に撤退するケースが多く、オーチャード地区のショッピングモールではフロアの半分のお店が入れ替わった事象もありました。繁盛していたレストランや目玉となるブランドショップが閉店セールを催しているのを見ると、法外な賃料を吹っかけているのだろうと交渉の過程を想像してしまいます。そんな中、皆さんご存知のユニクロが出店ペースを加速させており、日本人のみならず、現地の人々にも大人気です。尚、年中常夏のシンガポールでも11月頃になるとヒートテックが店頭に並びます(笑)。

また、オーチャードなどの中心地から離れた西部エリアが整備されたこともあり、最近は多くのお店が西部にあるジュロン近郊に出店するケースも増えています。セントラルエリアの住居賃料高騰により郊外に新築コンドミニアムが乱立、これらのコンドミニアムに外国人が増えたことに伴い西部エリアの住環境が充実し始めました。日本人も西部エリアに居住地を徐々にシフトさせている傾向にあり、西部エリアに新規出店する日本食レストランも増えてきています。セントラルエリアよりも賃料が安いことから、出店リスクを軽減する出店計画なのでしょうね。

勿論、観光客向けの施設にも変化は有ります。シンガポールの玄関、チャンギ空港では更なるフライトの受け入れを考慮し、第4ターミナルの建設が着工すると共に第5ターミナル建設の計画もされています。驚くべきことは、これらのターミナル建設は近隣のゴルフ場敷地を国が取り上げて（シンガポールの土地は国の物なので、買い上げではない）建設が進められるのです。ゴルフ場など狭い国土のシンガポールには不要だと言われている様で、ゴルフ好きの私にとっては少し複雑です。

また、皆さんの良く知るマリーナベイサンズの裏にはガーデンバイザベイたる巨大な公園が昨年オープンしました。この用地の大半は数年前まで海でした。そうです、埋め立てて国土を増やしたのです。実は、シンガポールは世界最大の砂の輸入国で年間 3 百万トンの砂をカンボジアなどから輸入して、国土拡大に注力しております。（カンボジアは砂を輸出することで外貨獲得出来るので両国にとってメリットがある訳です。）その他にはシンガポールズー、ナイトサファリに続いてリバーサファリが 2013 年にオープンしました。中国からパンダも 2 頭 10 年契約で借り受けました。上野動物園のパンダとどちらが賃料高いのか気になるところです。



2014 年 10 月 14 日サッカー親善試合ブラジル対日本にて
著者（左）と御子息（未来の和製ネイマール???)

冒頭でも述べましたが 2015 年シンガポールは独立 50 周年を迎えます。その記念式典は 2014 年

7 月に竣工した国立競技場で行われます。この「新」国立競技場は 6 万人収容可能な開閉式ドームスタジアムで、スタジアムそのものにクーラーも完備され、快適にイベントを楽しめます。シンガポールもこのスタジアムを売りにして、様々なイベントを誘致しており、2014 年 10 月にはサッカーシンガポール代表の強化試合を白紙にして、サッカーブラジル代表と我が日本代表の親善試合を誘致し、私も現地で観戦しました。（写真の為の無理矢理感、すみません…）

シンガポールは昔ファミコンで遊んだシムシティのリアル版を見ている様に感じます。資源が何も無い国ですが、企業、観光客、イベントを誘致し、更なる発展を遂げる国の姿を間近で見れたことは非常に良い経験でした。唯一の不安はゲームのシムシティではゲームオーバーの引き金となる様なイベントがあることです。昨今の景気悪化、資源価格下落の影響をシンガポールも受け、予想外の展開にならないと良いなあと思う今日この頃です。



（おまけ）本田選手とネイマール選手

ゼミ生とのつながり

第2期OB 梶山 啓介

OBOG 会誌第8巻の発刊おめでとうございます。また第8巻を発行にあたり、個性豊かなというか、わがままな OBOG を取りまとめて頂いた現役ゼミ生の皆様、ありがとうございました。

OBOG 会誌へのエッセイ寄稿の連絡を毎年年末に頂いていますが、いつもその連絡をきっかけにその年に起きたビジネスの事やプライベートのことを振り返り、今年は何を書こうかと考え提出していました。

今回も同様の流れで考えていたのですが、ちょうどエッセイ寄稿の連絡を頂くのと前後して、第3期OBであり、今は東京経済大学経営学で准教授を務めている森岡さんから、年始の講義で話をしてほしいという依頼を頂いたので、今回はこの講義での様子をご報告させていただきます。

ご存じの方も多いかと思いますが、森岡さんは大学を卒業してから大学院に進み、そこから千葉経済大学経済学部を経て、現在は東京経済大学経営学部の准教授として、自らのゼミも持ち、バリバリ活躍されています。そんな森岡さんから昨年末、「インダストリアル・マーケティング論という講義を担当しており、その中で法人営業における外部組織の活用というテーマがあり、学生に説明したのですが、いまいちイメージが出来ていないので、実務として行っている梶山さんに講義を行ってもらえないでしょうか？」という連絡を頂きました。私は講義の依頼をもらっただけではなく、森岡さんが私の行っているビジネスを高いレベルで把握した上で依頼してくれたことに嬉しく思い、この貴重な機会に取り組ませてもらうことにしました。

100名ぐらいの学生が大教室で受講している講義では、B to B マーケティングや外部組織（アウトソーシング）の活用方法や種類に関して、私の経験を交えながらお話をさせて頂きました。事前に森岡さんから、「大学生の反応はないですからひるまないでくださいね」と言われ、「そんなのこっちは営業で慣れっこだ」と言って臨みましたが、実際には予想以上の学生反応の無さ（思えば、自分も学生時代一緒でした）に恥ずかしながら動揺してしまい、慣れるまではドギマギしてしまいました。その後は慣れて、落ち着いて話が出来、何とか1時間半の講義を無事(?)に終わられたのではないのでしょうか。久しぶりにドギマギした経験を含めて、森岡さんには感謝しています 笑。

そして講義終了後、森岡さんと森岡さんのゼミ生何名かと一緒に懇親会を行いました。夕方5時から初め、店を出た時には10時半ぐらいでしたので5時間以上、今回の講義の内容に関わらず、ゼミ生のゼミ活動の話や就職活動の話、私のビジネスの話など色々な話をしました。その中で森岡さんがゼミ生を前にして、自らのゼミやゼミ生に対する考えを話している姿を見て、こちらも胸が熱くなる点がありました。

私みたいに大学卒業後就職してすぐにベンチャーをはじめた人間は、理論よりも実践、経験が重要だと

考え、どうしても大学の経営学部に対しては、理論が多く頭でっかちになってしまっているという固定概念があります。それは良い悪いということではなく、若くして先生になるためにどうしても実学の経験が少なくなるため、致し方ないことだと考えていました。

しかし、今回の講義をきっかけに森岡さんと飲んで、色々と意見交換をする中で、私の中での固定概念が良い意味で崩れました。森岡さんは実学の経験が無いのにも関わらず、それを全く感じさせない観点で物事を捉え、更に先生としての理論的背景も乗せて意見をします。このような感覚を持った先生のもとでしっかりと経験を積む学生が増えれば、社会人における新卒学生のレベルは格段に上がり、最終的には日本経済に対しても大きな力となります。それぐらい森岡さんが取り組んでいることは、意義のあることだと思います。

小野ゼミを卒業して10年経ちますが、今回のようにゼミを通じて出会った人間とまたこうやって一緒に何かに取り組み、一緒に酒を飲みながら意見を交わすことが出来ることは、本当に素晴らしいことです。そして今後は、このようなつながりがより多く起きるように、我々卒業生ができる事を見つけ、取り組んでいくべきであると感じます。かく言う私自身、OBOG 発展のために何か取り組んでいるわけではないので、今後は何かしら取り組みを行うというプレッシャーを自らにかけ、終わりの言葉とさせて頂きたいと思います。



東京経済大学における著者の講義風景

製造業って面白い

第2期OB 田中 大介

「田中は起業して楽しくやっているようだが実際何をやっているかわからん」

最近そんなことを良く言われます。これが友人からならまだ良いのですが、最近では嫁にも言われるので末期症状です。ちょうど良い機会なので、どんな仕事をしているのか説明してみようと思います。

現在、私は「株式会社 FA ナビ」という会社をもう1名のパートナーと共同経営しています。FA ナビのFAはFactory Automationの頭文字をとって命名しています。つまり、製造業（工場）の生産設備に関わる仕事をしています。実は大学卒業後に就職したIBM ビジネスコンサルティングサービス（現日本IBM）でも最初の仕事は鉄鋼の生産システムの刷新プロジェクトでした。そのプロジェクトの後は、ずっと通信業界にいたのに、何の縁か2010年にこの会社を立ち上げてから製造業の生産設備に関わる仕事に逆戻りです。

嫌々働いているように聞こえるかもしれませんが、実はこの領域に身を置くことにとっても誇りを持っています。なぜなら、「生産設備」の技術は日本が世界に勝てる数少ない領域の一つだからです。トヨタをはじめ多くのメーカーが世界で活躍をしているわけですが、「高度な生産設備」がなければ品質の良い製品を安く大量に作ることはできなかったわけですから。実際、生産設備に関わる巨大企業が日本に沢山存在します。例えば、オムロンや三菱電機。彼らは今でも利益の多くを国内外の生産設備の領域で稼いでいますし、この領域で会社が大きくなったといっても過言ではありません。ほんの15年前くらいまで、生産設備を作る企業は日本のメーカー（トヨタなど）を中心に製品を供給していましたが、事業拡大に伴い韓国や中国メーカーにも多くの生産設備を輸出するようになりました。こうして「品質の良い製品を安く大量に作る設備」を手に入れた海外メーカーが飛躍することになります。サムソンなど皆知るメーカーには日本の製造設備が大量に納入されています。こうした国内外をまたぐダイナミズムを感じる業界に身を置きたい、日本で培ってきた技術がアドバンテージとなり世界で戦える業界に身を置きたい、市場規模が大きい（≒世の中に与えるインパクトの大きい）業界に身を置きたい、そしてニッチで新規参入が少なく腰を据えて長期的な視点で仕事をできる業界に身を置きたい、そんな思いで製造業の生産設備という領域に身を捧げています。国内工場は海外に移転した！と言われて久しいですが、それでも国内の生産設備投資って10兆円近くあるんです。人材紹介・人材広告の業界が各々5,000億円くらいの市場規模、皆が使っている携帯電話の市場規模が7兆円くらいと考えると凄いですよね。加えて、国外の市場規模といたらその何倍もあります。その大きな市場において、日本が優位なポジションにいるのです。

さて、そんな業界でFA ナビが何をしているかという、生産設備メーカーの国内外の「販売支援」をしています。販売支援とは、具体的には下記のようなことです。

- ・マーケティングや営業の戦略・戦術立案（いわゆるコンサルティング）
- ・マーケティング実務の支援（専門広告を出したり、展示会を出したり、カタログを作ったり…）
- ・業界特化型メディアの運営

これが意外に面白い広がりを見せています。というのも、従来 B to C の商品を作っていたメーカーが「国内の消費者向けビジネスは市場規模も下降みだし、価格競争が厳しくてジリ貧だ」と言って、利益率の高い生産設備の領域に進出してきているのです。今では、そうした 1 部上場メーカーの新規事業立ち上げプロジェクトに関わったりしています。

この仕事はこれで面白いのですが、次第に販売を「支援」するだけでは刺激が足りないと感じるようになり、今ではグループ会社（FA プロダクツ）を作り生産設備を自らの手で売るようになりました。簡単に言うと専門商社なのですが、最近では単に生産設備を仕入れて売るだけでは面白くないということで生産システムを開発したり、生産設備を開発して売ようになってきています。そのため、社内には設備に関わるソフトウェア／ハードウェアのエンジニアもいます。

そんなわけで、2010 年に 300 万だった売上も 1 億⇒3 億⇒5 億⇒7 億⇒14 億（今期見込み）と成長し面白くなってきました。今年は海外進出も考え始めています。今まで海外案件は細々関わる程度でしたが、ここ数年ほどアジアの新興国の人件費がどんどん高くなり、工場の自動化（ロボット化）ニーズが高まっています。そこで、今年からはアジアを中心に海外進出もしようと考えています。海外進出のトライがどうなったか、また来年報告できればと思います。



著者の最近の会社のご様子

社会人 10 年目

第 3 期 OG 山村 理央
(旧姓：五味)

2015 年、卒業から早 10 年が経過しました。学生時代に想像していた社会人生活は、「毎朝早起き、規則に縛られる」等、ネガティブ要素の強いものでしたが、いざ始めてみると、人生の中でも最も充実した時間を過ごす事ができ、あっという間に 10 年という日々を駆け抜けてしまいました。学生の皆様、社会人って思った以上に色んな誘惑があって、本当に楽しいですよ。

外資系の化粧品会社に入社した事もあり、数年のサイクルでやめていく社員も多い中、私は 10 年間同じ会社、同じ事業本部に身を置いています。とはいえ、事業本部内での異動や、10 回以上の上司の入れ替わり、担当範囲の拡張、部下を持ち始めた事による役割チェンジ等、常に変化し続ける環境にフレキシブルな対応を求められ、刺激的な日々を送っています。忙殺されそうな時期もありますが、オンとオフは自分の裁量でコントロールさせてもらえるので、余裕のある時期にはまとまったお休みを頂いて、年に 3、4 回海外旅行に出かけています。数か月働いたら、その分のお給料を旅費と現地でのお買い物に豪快につき込んできたので、真面目に貯金をしてこなかった事だけが今になってちょっぴり悔やまれます。

この会社との出会いは、大学 3 年生の冬でした。新卒採用の前に会社説明会に参加する機会があり、会場を出る頃には一目惚れをしていました。その時に感じた「ここしかないっ！」という直感を信じて良かったと今も心から思っています。小野ゼミを志望した時もそうでしたが、何か道筋を決める時には、言葉に置き換える事のできない、フィーリングを大切にしています。今の会社では、仕事上何かを決断する時も、ロジックだけでは裏付けできない「この方向で行きたい」という社員の感覚を尊重してくれる文化があるので、自分に合う場所を見つける事ができたと思っています。

採用面接に至るまでは、3 期を始め、多くの方々にお力添え頂きました。また、小野ゼミでの経験も大きな力になりました。様々なご縁があって今この会社で働いている事を、本当に幸せに感じます。もちろん、長い社会人生活の中では、理不尽だなと感じる事も数え切れない程ありました。それでも私は、10 年間基盤を築いた環境で働き続ける選択をしています。自分がこの会社で楽しいと思う事、この環境でしか出来ない事に目を向け続ける事で、モチベーションを保ち続けています。ポジティブな気持ちで毎日を過ごす事で、公私共にいいサイクルが巡ってくるものだという事を今、身をもって感じています。

※ 2014 年 11 月に入籍し、社会人 10 年目にしてやっと実家を出ました！

新居は田町なので是非皆様気軽に遊びにきて下さい。ビールとワインを常備しています。

◆<ON> 仕事場での写真



<S/S hair collection>



<Birthday surprise from the team>



<Japan Fashion Week>



<Event>

◆<OFF>毎度散財している…



<2014.03 LA>



<2014.05 上海>



<2014.08 ニース>



<2014.09 ドゥブロヴニク>



<2014.10 ローマ>



<2014.10 フィレンツェ>

3期卒業10周年。

第3期 OG 杉山 摩美
(旧姓：小出)

卒業からちょうど10年。久しぶりに寄稿します。昔の寄稿エッセイは恥ずかしくて見られたものではありません。あまりに偉そうなので笑。OB会に出席するのも数年ぶりですが、不思議と小野ゼミから離れた感覚はありません。それは、有難いことに(図々しいことに)1~2年に一度ゼミにお邪魔する機会を頂いていること、そして何より、常に小野ゼミ3期の皆とつかず離れず、ほどよい距離感の交流が続いているからです。そのことを、小野ゼミ3期卒業10周年の今年、ぜひ書きたいなと思っています。



11期と12期にご講演下さった著者 ありがとうございます！

小野ゼミ3期は、みっちー(中村君)、元ちゃん(熊谷君)が早々に結婚してJr.が生まれ、男子がどっと身を固めるかと思いきや、反して女子が次々と結婚し出産をしました。2015年1月時点、3期Jr.は12人(もうすぐ13人になります)。3期は妙にストイックな熱の入れ方でゼミ活動に没頭していた記憶がありますが、結婚し父母になった人、社会の先端を走り続ける人、自らのやりたいことを見つけ鍛錬し磨いている人...3期の濃密な時間を芯に持ちながら、放射状にはじけるように色んな場所に仲間がいることが感慨深いです。そのはじけた仲間には、赤い糸ほど縛らない、テグスのように透明だけど強靱な糸がついていて、

ひとたび召集がかかると、その透明の糸はするすると「3期」という芯に集まってくる。そして、ゼミ当時の未熟ゆえの熱さをぶつけ合う関係ではなく、ある程度経験を積んでいるからこそその温かさでほぐし合えるような関係。それはもうすごいこと。こんなに気持ちのよい温度があるのか、と驚くほどです。

昔と考え方も話し方もずいぶんと変わったのに、絶対的に互いが好きである、という信頼関係。それが1対1の関係ではなく、3期20人全員に対しての関係性として築かれている気がします。「そんなこと思ってるのおまえだけだよ」と言われる可能性もありますが、それも含めて私は3期が好き。Mですね。

10年経って、小野ゼミで「何」を学んだかは具体的に思い出せなくなってきました。それは脳だけでなく身体の隅々にまで溶け込んで、自分の思考と一体になって、いやほぼ丸ごと自分の思考になって切り離せなくなったから。小野ゼミの良さを相対的・客観的に語るステージは10年で終わったのだと感じています。

そしてこれからの10年、おそらく30代はいろんなことがあるでしょうから笑、小野ゼミの尊さを絶対的なものとして存分に、そして互いに享受し合うステージに入るのだらうと思います。3期の誰かがクイツとテグスを引いたら、本能的にするすると寄っていくような、そんな自分で在り続けたいです。



著者ご講演後の飲み会にて、とても仲が良い3期の方々と、先生のお写真

先導者としての小野ゼミ

第3期 OB 森岡 耕作

小野ゼミの皆さん、ご無沙汰しております。第3期の森岡です。

今回のエッセイ寄稿に際して、巷で話題の「3Dプリンタ」に焦点を合わせた話をしてみようと思います。

最近よく耳にする 3D プリンタですが、関連するニュースが日々報道されていることに鑑みると、世の中の注目度の高さがうかがえます。残念なニュースもあれば、医療にかかわる希望あふれるニュースも耳にします。

3D プリンタは、その造形技術だけを見ればさほど新しいものではないものです。しかし、コンピュータ上でモノを設計するためのソフト（3D-CAD 等）の普及、インターネット上でのデータのやりとりが一般的になってきていること、さらに、技術に関する特許の期限が切れ始めていることなど背景に、いつでも、誰でも、好きなときに、どのような形状のモノでも作ることができると期待されて注目を集めています。

さて、こんな魔法みたいな利器を手にしたとき、皆さんならどのように行動するでしょうか？ どのような未来が見えるでしょうか？

インターネットの開発・普及がそうであったのと同じように、もしくはそれ以上に、3D プリンタは「産業革命」の中心技術になると主張する人もいます。そう主張する人は、きっと、ガラリと変わる可能性のある世の中の一端を、3D プリンタをとおして見ているのでしょう。

実は、昨年度、本学（東京経済大学）経営学部の小島喜一郎ゼミ・柳瀬典由ゼミが主導して学内ゼミ GP を獲得し、「来るべきモノづくり新時代」における、特許・著作権問題、リスク問題、マーケティング問題を理系の研究室（工学院大学見崎大悟研究室）と一緒に考えてきました。具体的な内容はさて置いておいても、学生はこのプログラムで重要なものを得ているようです。

何を得たのでしょうか？

端的に言えば、関連するニュースを見聞きして「ふーん、そうだろうね」と思える感覚を参加した学生は得ています。例えば、肺移植に関するニュースを聞いて「やはり、個人によってカスタマイズが必要な医療分野での活用は予想通り盛んになってきたな」と思ったり、銃作成のニュースを見て「あ、起きたら困るって予測していたけど、ついに現れたのね…でも本当に怖いのはここからなんだよなあ」とコメントしてみたり。

世の中が新しいと思っているものを、そのときには既に当たり前を感じる。真の意味で最先端に身を置くと、それだけでアドバンテージを獲得できたりします。しかし、これは2つの意味で相当に難しいことです。

1 つは、そのような世の中の激動期に、時間と勢いが十分にある学生時代に巡り会える可能性を考慮したときの難しさ。こればかりは、奇跡的チャンスと呼べるものかもしれません。

もう 1 つは、皆に先んじるために、自分の前には道があるとは限らない中で進まなければならない難しさです。最先端のポイントは、ともすればその先が崖になっているのか、道が続くのか不確かでしょう。

今回お話した 3D プリンタに限らず、多くのもの・概念が発明・開発されている現在、小野ゼミの現役生、OB・OG の方もそれに触れることもあろうかと思えます。そのようなとき、小野ゼミのよきは、それを利用して道を切り開いていこうとするスピリッツを大事にしていることにあると信じています。

最後に、アラン・ケイ博士の言葉を記しておきます。

The best way to predict the future is to invent it.



第7期OB 清水さんのお兄様にお招きいただいて「日本国際工作機械見本市」を訪れ、フライス盤や3Dプリンタを見学させていただいた現役生たち（本文とは関係ありません）

近況報告

第3期 OB 横山 嵩

毎年、この場で何を書くかについては色々悩むところではありますが、他の皆さんが書くような知的な話も特に書けませんので、この場をお借りして、昨年を振り返りながら簡単に近況報告をさせていただければと思います。

まず仕事関係であります。昨年も引き続き3年前に立ち上げた宅配・訪問サービス事業に引き続き携わっており、日々事業の企画から現場運用まで何でもやっております。現場でお客様と接する機会があるのは非常に刺激的であり、それをサービスの企画・設計に生かしているのか、日々自問自答しています。(そういえば、昨年のOB会はまさかの大雪でしたが、その日は当然緊急出勤となり、大雪の中で雪にはまった車を救出したりしておりましたなあ…)。事業としてはまだまだ進化の途中であります。今年もまたより一層飛躍させていきたいと思っている次第です。

仕事以外では、アメリカンフットボールの社会人リーグであるX2リーグ East Divisionにおいて優勝することができました!! ゼミ生の頃は、まさかアメフトをまたやるとは思っておらず、しかもX2で優勝できるなんて想像もしていなかったので、何とも不思議な気分です。他にも、一昨年同様、慶應幼稚舎の遠



激しいプレーでチームに貢献する著者（著者は左から2番目）

泳合宿をコーチとしてお手伝いしたり、ジャズサックスも相変わらず定期的にライブ等をやったりしております。

昨年のゼミ関係で1番のネタは、ゼミ同期でハワイ旅行に行った事でしょうか。男3人で1週間ハワイに行くという何ともむさ苦しい道中が想定されていたのですが、まあ行ったら行ったで楽しかったですな。ゼミ同期で旅行なんて、卒業以来のことだったかもしれないのですが、ホント気を遣わなくていいというか気楽な旅でありました。(あまりに楽しかったので、今年も実現できないものかと画策中です。)

現役のみなさんとの関わりという意味では、去年は飲み会に多少顔を出す位にとどまってしまう申し訳なかったなと思っております。ただ、わりと頻繁に飲み会のイベント等のご案内等をいただくことができたので、積極的に情報発信してくれた現役ゼミ生のみなさまには感謝しております。

さてさて、そんなこんなで今年も始まりましたが、皆さま今年もどうぞよろしくお願ひいたします！！



モロキニ島へ向かう船の上で (著者は右)



著者と同期の森本さん (左) と田中さん (右)。とても楽しそうです！

現在の仕事と近況報告

第4期OB 木村 真彰

小野ゼミの皆様、ご無沙汰しております。4期の木村です。2006年3月に大学卒業してから、早いもので9年近くの時間が経ちました。大学卒業後、(株)インクス(現ソライズ(株))に入社し、カスタマーサポート部門を中心に4年勤務した後、2011年から群馬県の職員として仕事をしています。

入庁後は企画課に配属され、県内の大学で群馬県について学習する講義を担当したり、ゆるキャライベント(群馬県のマスコットキャラクターぐんまちゃんのお誕生日会等)を手伝ったり、高専の先生と科学実験教室を山村で開催するキャラバン隊を結成したり等、あまり公務員のイメージと似つかわしくない業務に携わっていました。

2013年からは土木事務所に異動し、道路や河川工事といった公共事業に用いる土地の買収を担当しています。(地方公務員は何でも屋なので、税金徴収や虐待児童の保護、生活保護のケースワーカーといった仕事も行っています。)相続人同士の争いや多額の借金を抱えた方など様々な事情を抱えた所有者の方がおり、交渉が難航することも多々ありますが、なかなか刺激にあふれた毎日を過ごしております。不動産登記や土地評価については仕事で知識がついてきたので、これから家を建てる時に活用したいと考えています。

最後にプライベートの話を少しだけさせていただきます。群馬に帰ってから結婚することができ、2013年12月には娘も生まれ、おかげさまで先日1歳を迎えることができました。小野先生から「木村くんは早く結婚した方がいいかもね。」という言葉をいただいていたので、やっと約束が果たせたので嬉しいです。仕事も家庭もバタバタしていますが、また小野ゼミのみなさまに良い報告ができるよう頑張っていきます！



しおり
御息女 菜理ちゃん

新生活？のご報告

第5期OB 細川 晋吾

「新生活」とは言っても生活自体はさほど変わっていませんが、1つ、ご報告が
ありまして。約2年半、お付き合いして
いた方と結婚することになりました。学
生時代、あれだけ「恋愛」に無縁だった
人間が、6年の時を経て結婚するという
事実、誰でもない、私自身が驚いてい
るところです。結婚の決断をした理由は、
勿論、相手が一生一緒になるに相応しい



ゴルフデビューをした著者（著者は右から2番目）

人だと思ったからです。が、それ以外にも、結婚が仕事へのプラス効果にもなるだろうとも考えたためです。すなわち、「伴侶」という存在が1つの支えになるということ。私が属する「住友不動産」といえば、仕事がキツイなぞというイメージがあらうかと思いますが、実際そうでした。笑。そのような環境では特に、「支え」ていてくれる人が必要になる。弊社の社員の結婚年齢が早い（同期も8割方、結婚しています）のは、そのような事情があるのではと考えています。ともあれ、まだ「婚約」状態ですので、「新生活」という程ではありませんが、今年も色々と忙しくなりそうです。

現在は、「新規事業部」という所におりまして、文字通り、社内の新規プロジェクトの立ち上げを担当しています。浅くではありますが、ホテル事業、マンション営業、用地取得など様々な部署を担当していたので、私が社内の事業を包括的に知っていると思われるようで、当該部署に配置させられています。「売上100億・利益10億」の事業を立ち上げなければならず、そんなアイデアがあればとくに起業しているのに！と思いつながら、各業界の新聞、レポートを読み漁ったり、人に会ったりして何とかアイデアをひねり出そうとしているところです。

ところで、会社生活はもうじき7年目を迎えようとしています。最初の6年間は社会人としてのベースを固めようというコンセプトの1年でした。自己採点するならば60点くらいでしょうか。様々な分野の基本的な知識、スキルの習得に努めましたが、その分、「浅く広く」になってしまったと思います。ただし、これは仕様がなかったことでもあろうかと思っています。次の6年間では、自分はこの部分、分野、やり方で飯を食っていくんだというものを見つけたいと考えております。それらに集中して何らかの功績を残せればとも思います。今から6年後、34歳には、次の自己採点は80点が取れるようにしたいです。

吾輩は新潟県民である。

第6期 OB 小嶋 良一郎

名前は小嶋良一郎です。今年もよろしくお願いたします。さて、大学を卒業し、会社に入社してから早5年。山形県、東京都と2つの勤務地を経験してきましたが、昨年の8月から新潟県にいます。

◆新潟県民になった私

皆さまは「道路法」という法律をご存じでしょうか。道路交通法ではありません。道路法です。例えば、道路に電柱や看板を設置したい、マラソン大会を開催するために道路を使いたい、道路の高架下に駐車場を作りたい、そういった道路そのものに関する様々な取り決めが書かれている何ともマニアックな法律が道路法です。辞令を受けて8月から今の職場にいる自分は、この法律に書いてある道路管理者がやるべき仕事を毎日こなしております。興味があったら読んでみてください。ともに道路法マニアになりましょう。

さて、上述しましたが、転勤に伴って昨年の8月から新潟県民になりました。スキー王国に派遣されたため、当然のように今冬の週末は毎週スノーボードです。また、職場の立地は新潟駅から徒歩30秒、住居



新潟でクリスマスを楽しむ著者（前列右）

の立地は新潟駅から徒歩 15 分でございます、当然に徒歩通勤です。朝 8 時に目を覚まし、8 時半に寝ぼけ眼をこすりながら家を出て、近所の高校に登校する女子高生たちと紳士的に（心の中で）挨拶を交わしながら会社へ向かえば、8 時 45 分にはオフィスです。たまに出張で東京に戻ってきて満員電車で揺られたりしていると「もう東京勤務は無理だなあ…」なんてしみじみ思う今日この頃です。

人生初の新潟県でしたが、住めば都、新潟県も良いところでした。お越しの際はぜひお声掛けください。美味しい日本酒と美味しいお米、美味しい魚で精いっぱいおもてなしさせていただきます。



道路を司る者として新潟でセグウェイを乗り回す著者

◆テレビに映った私

そういえば昨年は、私がたまたまテレビに 3 回映りました。一昨年は仕事でフジテレビのスタジオに行ってテレビ出演したりしましたが、今回は「たまたま」というところがポイントです。

1 つ目がテレビ東京の「カンブリア宮殿」。新潟赴任後に 1 泊 2 日のキャンプへ行ったら、たまたまキャンプ用品大手のスノーピークさんの取材の真っ最中ということで、キャンプを楽しむ小嶋達の姿がちゃっかり見切れました。キャンプ中にインタビューも 2 回受け、テレビに使ってもらえるようにスノーピークさんをベタ褒めしたのですが、どっちものシーンも使われませんでした。スノーピーク愛が足りなかったようです。それでもテレビを見ていた何人かの友達が「ウォーリーを探せ」よろしく目ざとく見つけて報告メールを送ってくれました。

2つ目が日本テレビの深夜番組「オトタビ」。歌手のスキマスイッチさんがドライブする企画に、海ほたるパーキングエリアで仕事中心にたまたま鉢合わせました。テレビカメラを意識してこれまた色々お喋りをした結果、「何されているんですか？（スキマスイッチさん）」「写真撮影を少々…（小嶋）」というよく分からない会話と小嶋の凛々しい後ろ姿が映りこみました。



スキマスイッチとよく分からない会話をする著者（左側）

そして最後が WOWOW です。昨年8月に歌手の Avril Lavigne さん目当てでサマーソニック 2014 に参加したところ、たまたま見切れました。昨年2月に開催された彼女のライブに諸事情により行けなかった悔しさも相まって目の前の彼女に大興奮している眼鏡男というビジュアル的に残念な姿が映りこみました。皆さまもテレビを見るときは小嶋の姿を探してみてくださいね！ 笑。



Avril Lavigne さんのライブに大興奮の筆者（左側）

◆やっぱりご報告できなかった私

さて、昨年は上野公園で花見の場所取り中に外国人観光客グループと暑い昼を過ごしたり、バイクでキャンプに遊びに行って熊の出没におびえながら恐怖の一夜を過ごしたり、クリスマスパーティのビンゴでプレイステーション 4 を当てたり、その他紙面に余裕があればご報告したいエピソードは色々ありますが、皆さまお察しのとおり、肝心の結婚のご報告は今回も出来ませんでした。今年は更なる飛躍を目指します。皆さま、繰り返しになりますが本年もどうぞよろしくお願いいたします。

5年目を終えて

第6期OB 水成 俊一朗

早いもので、会社に入社して5年、子会社に出向して3年が経ちます。このたび会誌寄稿のお話をいただいた際、「載せるようなネタなんてないし…」との思いが先ず浮かびましたが、ネタもないような生活を送っている自身を改めるため、振り返りを兼ねて、以下、近況を報告したいと思います。

仕事については、グループ全体の経理・資材業務を受託する子会社に出向後、一貫して、親会社が所有する固定資産（発電所とか送電線とか）で発生する工事が、業界特有の規則や親会社が定めた方針に沿うように、会計整理を行う業務に従事しています。業務性質上、業務自体に自分の裁量を入れる余地が大きくはありませんが、処理手順の効率化や省略等、何とか自分の色を付けた仕事が残せるよう心掛けています。

また、昨年より広島大学大学院の授業に聴講生として参加しており、ファイナンスや統計学について学んでいます。聴講を通じて、所属や世代を異にする人と交わる機会、および新しいことを学ぶ機会が得られることは、自分にとって非常にありがたく、この機に学んだことを今後どう活かしていくかが、これからの自分にとって1つ大きなテーマです。

プライベートについては、相変わらず「長唄」と「特撮映画」を趣味の2本柱に据えて、励んでいます。会社では、多少変わった人に見られる傾向にあります。

以上、1年間の振り返りを兼ねた近況報告でしたが、次はとっておきのネタを仕入れた状態で執筆ができるよう、毎日を小野ゼミ生のようにエネルギッシュに過ごしていきたいなと思います。



著者（左：19歳 右：27歳）

節目の備忘録：嗅覚と瞬発力、運と縁

第6期 OB 柴田 大樹

OB 会誌に文章を書くなんて卒業以来。社会人5年目を終えようとするタイミングで戴いた現役生からの熱い電話に心動かされ、いまこうして Word に向き合っています。

卒業以来の5年間、平日は会社員として、土日はもっぱら音楽に勤しんできました。

社会人としては、IBM という会社で丸4年営業を経験したのち、現在は Amazon という会社で営業とコンサルティングの中間のような仕事をしています。詳細ご興味あればいつでもご連絡ください。転職して約8か月経ちますが、気疲れもせず、快適な職場です。

一方で音楽活動は学生時代よりさらに充実しており、様々な場所・形態で演奏しています。例えば大学の垣根を超えた友人と活動しているビッグバンドで地方のジャズフェスに出たり、例えば自分で組んだバンドで CD をつくってイベントをしたり。年間25本前後はどこかで演奏しています。年々身に沁みて感じているのは、“何か面白いことに会うためには、とにかく自分で活動範囲を広げていくしかないんだよね”ということです。



ギターを奏でる著者 Part 1

一見アンバランスに見えなくもない社会人生活と週末の生活ですが、一貫して大事にしているのは“嗅覚”と“瞬発力”の2つです。“この先必要になるのはこの会社だ”と感じたり、“いまこのメンバーに合う音はこれだ”と感じる嗅覚、そしてその嗅覚で感じた方向にどれだけ素早く自分の身体を動かせるかという瞬発力の2つです。日々の業務、転職、バンド運営、演奏、など様々な局面で嗅覚と瞬発力のおもむくままに過ごしてきた途中経過として、現在の職場や音楽環境に恵まれているように思います。うまく説明できている自信はありませんが、今後も既成概念に囚われずこの感覚を大事にしていきたいと思います。

ところで、この文章を読む大半は現役ゼミ生の方々になるでしょうか。だとすれば、私からみなさんを勇気づけるかもしれない話をひとつだけ。私が新卒から経験している2社は、実はどちらも私が一度完全に落ちたにも関わらず結果的に入社した会社です。これは運としか表現できない出来事で、完全に“お祈りメール”を受けた翌月になぜか内定が出た1社目、そして1度は不採用だったものの、なぜか他の部門を紹介していただき再接→内定というものでした。背景は知りません。よく“就職活動は運 or 縁だ”などと言われることがありますが、私がお伝えしたいのは、あくまで運や縁は自分の行動の積み重ねの結果として返ってくるものだということです。人生どこで何が起きるかわかりません。嗅覚はさらに鋭く、瞬発力にはさらに磨きをかけていってください。

最後になりますが、今年の3月に入籍することとなりました。お相手は、数年ぶりに会ったサークルの先輩にたまたまご紹介いただいた方です。嗅覚という表現は不適切かもしれませんが、この出会いは一生モノかもしれない、と直感したのを今でも覚えています。

ゼミ生時代、小野先生はじめ先輩方や同期に迷惑をかけ続けていた立場ではありますが、またどこかのタイミングで近況報告をさせていただければ幸いです。今後の小野ゼミの末永い発展を祈念しております。



ギターを奏でる著者 Part 2

近況報告 等

第6期 OB 横内 拓幸

小野ゼミの皆様、こんにちは（初めまして）。第6期の横内拓幸と申します。業務の関係であまりOB・OG会に参加が出来ず、大変口惜しく思っております。寄稿の依頼を頂戴し、書面にて主に業務を中心に、近況のご報告をさせて頂きたいと思っております。

私は、2010年に明治製菓(株)に入社し、3年半の間、名古屋の地で営業活動に従事しておりました。営業活動は就職活動中より望んでいた業務であり、非常に良い経験をさせて頂いた一方で、客先との関係に逐一、頭を悩ます毎日でもありました。そのような状況の中、今度はゼミ活動にて学んできたマーケティングの知識を生かし、全社の方向性について影響を及ぼすことが出来る業務に従事したいという欲求が膨れ上がっていき、積極的に社内でもそのような意思を表明しておりました。

一昨年の2013年の秋、転機が訪れました。医薬品部門のマーケティング部署への異動が言い渡されました。ご存知の方もいらっしゃるかとは思いますが、医薬品業界は一般の消費財の業界とは違い、様々な制約がマーケティング立案時にも高いハードルとして存在しています（ex.薬剤の価格は薬価として厚生労働省により固定されている、医薬品医療機器等法によりプロモーションが制限されている等）。制約の多い業界の中で、いかにして効率よく売上を上げていくのか？ そのようなマーケティング施策はどのようなものなのか？ それを検討立案していくことが現在、私が従事している業務の内容になります。特に強調しておきたいのは、施策の効率性を吟味する際に用いているのは、小野ゼミで出会った多変量解析技法を用いているということです。よく学生時代に学習した内容の中で、社会人になって役に立つものはほとんどなかったと言及している方が多くいらっしゃいますが、そういう意味では私は幸せであったのかもしれない。小野ゼミに入ゼミをし、ゼミを介して培ったもの全てが現在の私の業務に直結しているといっても過言ではないことでしょう。この場をお借りして、小野先生をはじめとする諸先輩方に御礼を申し上げます。これからも小野ゼミ生としての名に恥じないようより一層業務に邁進し、自身のプレゼンスを高めていきたいと考えます。最後にはなりましたが、乱筆にて、読みにくい箇所が多々あり、誠に申し訳ございませんでした。小野ゼミと小野ゼミの皆様のご健勝とご発展を願っております。（宣伝：今年もインフルエンザが流行っております。うがい手洗いにはイソジンをお役立てください！）



© Netto
イソジンのマスコット
キャラクター、カバくん

みちこそなけれおもひいる

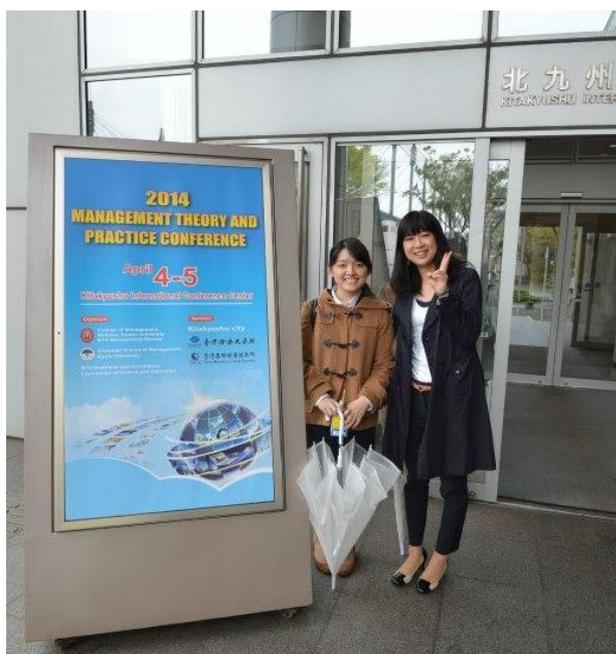
第7期 OG 菊盛 真衣

例年通り、百人一首タイトルシリーズということで、今年は百人一首の撰者である藤原定家の父である俊成が27歳の時に詠んだ“世の中よ 道こそなけれ 思ひ入る 山の奥にも 鹿ぞ鳴くなる”という歌を選びました。当時の27歳というのは、今でいう中年に差し掛かり、今後の人生をしっかりと考えていこうとする時期だったようです。その当時、俊成は、同年代の友人が俗世を捨てて次々と出家していくのを見て、自分はどう生きるべきかを様々に悩み、悩んでもどこへ行こうと悩みは尽きないし、この世の中には、悲しみや辛さから逃げる道などないのだなあと、そんな気持ちを詠んだそうです。

さて、悩みの絶えない人生を寂しげに詠み上げた俊成のように、私も27歳になりました。そんな27歳になった昨年は、たくさんの悩みの種に恵まれました。今年度、私は博士課程2年生になり、来年度の課程最終年を迎えるにあたり自分の研究を少しでも形にしようと、例年以上に論文を書いて投稿したり、学会発表にも積極的に挑戦したりしました。そして、自分の研究のかたわら、修士2年生の2人の留学生のチューターも務めさせてもらい、彼女たちに付きっきりで修論指導を行いました。以下では、2014年度のキクモリのココロのツイッターで人気だったリツイートのいくつかをご紹介します。

“マジヤバイ。シヌ。”——自分の論文の締切は次々迫ってくるし、学会準備には追われるし、そんな忙しい最中に支離滅裂な日本語で書かれた留学生の修論原稿が手渡されます。本心は、「自分のことだけで本当に精一杯！1ミリも余裕なんてない！」と叫んでいましたが、チューターを引き受けた手前、無責任に放っておくわけにもいきません。原稿を1ページ添削するだけであっという間に1時間が吹き飛んでいき、「キーンツ」とひと発狂。とにかく恐ろしいほど時間がかかりました。そんな私は完全にキャパオーバー状態で、「マジヤバイ。シヌ。」って少なくとも1万回はつぶやきました。堂々のRTランキング1位です。

“自分はとても頭の悪い大バカなのかもしれない。”——能力が低いせいで、効率よく添削は出来ないし、自分の研究にも思うように



北九州で開催された国際学会の会場にて、著者がチューター指導した邱さんと。(著者は右側)

時間を割けないのだと思い、自分のバカさを幾度も呪いました。小野先生は、三田論、卒論、修論、私の論文、それら含めて、とにかく恐ろしい量の論文を、サクサク、ゴリゴリ添削しています。そんな先生を日頃から見ている私は、「ヒョーッ！！」と心の中で叫びまくって目玉が飛び出しそうな気持ちになります。そして、自分が書いた論文を先生にひとたび添削していただくと、その原稿には大量の血の雨が！！はたまた私は、「ヒョーッ！！」と絶叫して、自分のバカさに愕然とするわけです。「ヒョーッ！！」はあくまで擬音語なので、つぶやきにはカウントしていません。

“こんなじゃ「センセイ」なんかになれないよ。”——依然として、私は、自分の論文1本すら満足な出来には書けない未熟者です。あと1年ちょっとで「センセイ」と呼ばれる仕事を本当にこなせるのか、小野先生のような先生に少しでも近づくことはできるのか、はっきり言

って全くもって自信がわかりません。「ビジョンが見えないじょ～！！」とは、まさにこのことです。そもそも、こんな未熟な自分が修論の指導に当たる資格なんてあるのだろうかと自問することも多々ありました。「センセイ」と呼ばれるにふさわしい人格も、自分には備わっているようには思えません。自分の無力さを思い知るほど、将来の自分が見えなくなりました。

“結婚とか出産とか真面目に考えなきゃバクね？”——女性の結婚平均年齢は、およそ29歳。正規分布の頂点目指して、ゼミの同期や高校の同級生が次々と、あれよあれよという間にゴールインしていきます。去年は、幸セイッパイ！！夢イッパイ！！な結婚式に呼ばれることも多かったです。まだ学生の自分には、結婚や子供なんてまだまだ遠い先のこと、なんて思っていまいち実感がわかないのも事実です。でも、迫りくる花の20代の終焉！！一生独身で、孤独死なんて絶対イヤ！！親に孫が欲しいと言われ、後輩に本当に結婚出来るの？といじられるたびに、ため息まじりに「マジでヤバクね？」とつぶやきながら、焦燥感に駆られています。



学会の際に訪れたマチュピチュにて、疲労が見える著者



小野先生とペルー・リマで開催された学会のディナーの席にて
(著者は右から2番目)

といったかんじで、悩みのつぶやきは絶えません。これからどこに就職して、どんな研究を精力的にして、どんな先生になって、どんなゼミを作って、どんな指導をして、何歳くらいで准教授になって、何歳くらいで教授になるんだらう？ もし結婚出来たら、出産はどのタイミングですればいいんだらう？ 留学には何歳くらいで行くんだらう？ そのとき、独身だったらどうしよう？ もし結婚していたら、相手は？ 子供がいたらどうする？ そもそも就職は



同期の氏田さんの幸セ IPPAI の結婚式披露宴にて(著者は右端)

ちゃんと出来るのだろうか？ 悩みの種は尽きません。他人には取るに足らないであろう悩みの数々に、いつの間にか埋もれそうになっているわけです。大学生の頃は、単位が足りるか、期末試験のノートは全部集められるか、夏休み旅行に行くにはどれくらいお金を貯めればいいのか、そんなことくらいしか考えていなかった気がするのに。

コドモを卒業しオトナになるにつれて、人はたくさんを知り、たくさんを背負わなければいけなくなるのでしょ。冒頭の和歌でも詠まれているように、どこに行っても悩みは尽きないし、その悲しみや苦しさから逃れる道などないのでしょ。きっと私たちが年を重ねるほどに、悩みや戸惑いは増えていくのだと思います。孔子曰く、「不惑の四〇」らしいですが、う〜ん、私の場合、あと十数年でその境地には達せそうにはないですね。その頃も、今と大して変わらず、教え子のうだつがあがらなくて「キーッ」とか叫んでそうです。

確かに悩みは尽きないわけですが、私はいたって心身ともに健やかです。だって、『ONE PIECE』の冥王レイリーだって「戸惑いこそが人生だよ」と言ってくれていますし、『風と共に去りぬ』の主人公、不屈の女スカーレット・オハラも「明日は明日の風が吹く (Tomorrow is another day.)」と言ってくれていますし、映画『マグノリアの花たち』の涙なしには見れない名シーンでは、愛娘シェルビーを亡くしたお母さんも「それでも人生は続いていくのね (Life goes on.)」と言ってくれています。彼ら良いこと言うんですよ、本当に。勇気が湧いてきますね。ちなみに、追い詰められたときの私の口癖は、「まあ、なんとかなるっしょ!!!」です。そう言うと、本当になんとかなる気がして、というか、なんとかするしかないという気になって、自分の中の本気が呼び覚まされてきます。さて、恥ずかしながら今回は、自分の日頃の悩みをぶちまけてきたわけですが、心優しい皆様の中には、こんな私を心配してくださる方もいるかもしれません。飲み連れて行って励ましてやろうと思ってくださった方もいるかもしれません。ありがとうございます。喜んで励まされたいです。私と同じように、もしくはそれ以上の悩みを抱えているかもしれない読者の皆様、どうかその悩みに苦しみ過ぎることなく、健やかな日々を送られることを心よりお祈りしております。

PENDING MACHINE

第7期 OB 諸角 陽太

3月17日のことである。戸建訪問の営業中、喉が渇き自販機に歩を進めた。ここ最近目にするようになった、『全品100円』の自販機だ。缶コーヒーを見つめ、1,000円を投入し、ボタンを押した。

ゴトン。チャリンチャリンチャリン。

長きストーリーはこの擬音から始まった。

缶コーヒーを手にし、その後おもむろに釣銭をとった。

「…ん、え？」

880円。

おかしい。全品100円の自販機に僕は確かに1,000円を投入した。客観的に考え、900円の釣銭が頂けて足りないはずである。それが、880円。

20円の損失はそこまで大きくは感じない。しかしここは営業エリア。以後この地域に住む子供たちが、お年玉を握りしめこの自販機に駆け寄り、同じ思いをしたら…。少し悩んだ末、正義のために自販機の会社、株式会社Yに連絡することにした。

株式会社Y「お電話ありがとうございます。株式会社Yでございます。」

諸角「いつもお世話になっております。いや、今ですね、〇〇町の御社の100円自販機で缶コーヒーを買いましたところ、1,000円入れたのに880円しか出てこなかったんですよ。」

株式会社Y「あ、さようでございますか。大変失礼いたしました。」

諸角「いや、それほど失礼でもないんですけど。で、とりあえずお金は別にいいので、近々修理したほうがいいと思いますよ。」

株式会社Y「はい、至急管理の者を向かわせます。失礼ですが、お客様のお名前を伺えますか？」

100点満点な言葉遣いと気配りを見せる株式会社Yの女性オペレーター。名前や連絡先をとりあえず伝える。

諸角「では、宜しくお願いいたします。」

株式会社Y「あのお客様！この度ご不便をおかけしてすみません。是非、20円の返金をさせていただきます。」

諸角「いえ、いいですよ、20円ですし。仕事もありますから。」

株式会社Y「いえ、是非返金させていただきます。」

なぜそこまで。

諸角「いや、でも仕事があるので。すみません。」

株式会社 Y 「では…郵便為替で郵送させてください。」

諸角 「…え、20 円をですか？」

株式会社 Y 「はい。」

なぜそこまで。

諸角 「…やっぱいいです。」

株式会社 Y 「いえ、是非住所を教えてください。」

恐るべき、押しつけがましいお客様目線。会社本位のお客様満足度の迫及。

オペレーターの熱意と熱さと暑苦しさと厚かましさに負け、住所を伝えた。その日はそれ以降、ずっと家族にこの事情をどう言い訳をしようかと思案して終わった。

翌々日、株式会社 Y から早くも封書が送られてきた。驚異の対応の早さである。封書の中には郵便為替と、ご丁寧に添え書きがあった。

『拝啓 毎度お引き立てを賜りまして厚く御礼申し上げます。この度は大変ご迷惑をおかけいたしまして申し訳ございませんでした。代金を送付させて頂きますのでご査証くださいませ。尚 今後ともご愛顧の程よろしくお願い致します。敬具』

相変わらずの完璧で大きすぎる対応に、逆に若干舐められているのではないかという一抹の不安を覚えながら、郵便為替を開いた。

「…ん、え？」

50 円。

おかしい。全品 100 円の自販機に僕は確かに 1,000 円を投入した。客観的に考え、900 円の釣銭が頂けて障りないはずである。それが、880 円。僕は指摘の一報を入れ、特別希望はしなかったが、というよりむしろこんな事態こそ最も避けたかったのだが、ともあれ差額を郵便為替で送ってもらうことにした。20 円の郵便為替が頂ければ障りないはずである。それが、50 円。

謎の 30 円追加。これはお詫びの気持ちなのか。というか、お詫びの気持ちを示すというのなら 30 円はとりようによっては失礼に値しないか。それとも返金に加え、指摘の際の電話代も加味して下さったのか。恐るべし株式会社 Y。そしてこの郵便為替を送るために封書に 60 円の切手が貼られているが、これは割に合うのか。株式会社 Y も僕も金銭的および手間的にも赤字で、ただただ郵便局が得をしたというただそれだけのことではないのか。郵便為替を送ることばかりに気をかけ、あの自販機は果たしてどなたか修理に行かれたのか。

思案の末、僕は数日後の休日。郵便局に出向くことにした。

「郵便局に郵便為替の交換に行くことの手間自体が、20 円以上のことだとは思うんだけどね。」

そう笑う僕を父が見送る。

「でもたぶん郵便為替って発行する時点で株式会社 Y が郵便局に支払っているんだろうしな。取りにいかないと、郵便局の丸儲けになるだろう。」

もういっそ、郵便局の利益にしたほうが一番有益な解決なのではないだろうかという邪念を捨て、僕は50円の郵便為替を持ち郵便局に向かった。郵便為替の現金交換は初めての体験である。局員に郵便為替を差し出す。局員が何やら入力し、とても大きな精算機が音を立てて動き出す。

チャリン。

50円玉が出てきた。50円の郵便為替を渡し精算をしてもらったら、50円が返ってきた。障りない…障りないぞ…。

「…しゃ。」

僕は小さく、つぶやいた。

渴いたのどを潤したいという小さな欲求が生んだ小さなトラブル。それが小さな迷いを生み、小さな行動に繋がり、大きな心遣いのもと、大きな困惑へと繋がって、でも今、僕は少し大人になった気がした。清々しい気持ちで、帰路に着いた。充実感。喉が渴いたので、自販機に歩を進めた。

そこには、『株式会社 Y』と書かれていた。



本文と全く関係ありませんが、著者とダンススクールの友人（左から2番目が著者）
本文と全く関係ありませんが、この日著者は、誕生日でした！

「マーケティング論」生誕 100 年に寄せて

第 9 期大学院生 白石 秀壽

2015 年は、マーケティング学徒にとって特別な年である。学問のスタート地点を明確に定めることは困難であるが、経済学者がそれを Adam Smith の *The Wealth of Nations* が出版された年、すなわち 1776 年と定めているのと同じように、マーケティング論のスタート地点を定めるならば、A. W. Shaw の *Some Problems in Market Distribution* が出版された年、すなわち 1915 年をそのスタート地点とすることができるだろう。この意味で、2015 年は、まさに「マーケティング論」生誕 100 周年の年なのである。

Adam Smith の *The Wealth of Nations* から 100 年後の 1870 年代、経済学は、「限界革命」を迎え、さらにその後の 100 年で、「ケインズ革命」と「ゲーム理論による静かなる革命」を迎え、徐々に方法論を確立し進化させてきた。他方、マーケティング論 100 年の歴史の中で、「革命」と呼ぶに値すべきものはおそらく存在しない。おそらく今後も、マーケティング論において、経済学のような「革命」が起ることはないだろうし、その必要もないだろう。

「マーケティング論」生誕 100 年を迎えた今、我々マーケティング学徒に求められることの一つは「革命」ではなく「分業」であるかもしれない (分業の利点については、Adam Smith の *The Wealth of Nations* を参照して欲しい)。100 年という長い年月の中で、マーケティング論は確実に細分化・専門化した。ある人は自分をブランドの専門家にポジショニングし、またある人は自分を流通の専門家にポジショニングする。おそらく彼らは、異なるディシプリンや人間観 (人間モデル) を持ち、異なる技法を習得している (こうした人たちの間で対話不可能状態が生じていると言う人もいるが…)。この細分化・専門化の流れは、不可逆的である。おそらくこれを止めることはできないし、止める必要もないだろう。マーケティング学者は、経済学、社会学、心理学、統計学など、実に多くの学問領域の理論や方法を取り入れつつ、独自の知見を提供してきた。近年、それらの学問領域における発展は目覚ましいものがあり、そうした発展をすべて一人でカバーしつくすことは不可能である (なぜそれらに注意を払う必要があるのかは紙幅の都合上省略させて頂く)。学問が細分化・専門化した今、研究者に分業 (共同研究) が要求される時代が来るかもしれない。

現在、筆者は、師に恵まれ、(愉快で優秀な) 同期と後輩に囲まれて、大学院生活を送っている。自分と異なるディシプリンや人間観 (人間モデル) を持った仲間たちと、オープンに議論でき、他分野の知識を吸収できる環境に身を置けることは、この上なく幸せなことである。彼らと一緒にマーケティング論 101 年目の歴史を歩んでいきたいと思う今日この頃である。

※OB・OG 会誌なのに、意味不明なことを書いてしまいごめんなさい…。

そろそろ

第8期 OB 石田 陽一朗

イオンリテール㈱，東海長野カンパニー，三河事業部，イオン田原店。ここに来て1年半が経ちます。は、愛知県渥美半島の付け根にある小さな市です。何から書いてよいか分かりませんので、昨年(2014年)からの近況をつらつらと書いていきたいと思えます。

大きな変化は、地元豊橋の社会人劇団に所属したことでしょうか。仕事でもプライベートでも、何かしら自分に変化が欲しかった私は、かつてより多少の興味があった芝居を初めてみることにしました。昨年11月には役者として大きな舞台に出演する機会にも恵まれました。

期待通りというか、期待以上に芝居は自分に変化をもたらしてくれたように思います。ここで語るのは難しいですが、一言でいえば、あらゆる人、モノに対する緊張が解けたように思います。芝居の稽古の中で発見したものもありますし、相方の役者と喧嘩含め本気でぶつかり合う中で発見したものもあります。

最終的には、本当の意味で心を許せる友人も増え、前よりも人を怖がらなくなった気がします。

芝居を通じての気付きや変化は、仕事でも良い影響がありました。大体の現場技術は習得できたように思いましたが、肝心のマネジメントという部分で、部下・パートさん達にどう接したら良いかが分からなかったのです。部下が何かミスをしたら叱るべきなのか、では、どう叱ればよいのか。また、仕事は事細かにすべて命令した方がよいのか、だとか。色々試してみましたが、上手くいっているのか、いっていないのかさえも分からず、マネジメントについて納得できる本質の解は発見できませんでした。しかし、芝居を通じて、自分が作る他人との間の心のバリア・緊張を意識したことが、マネジメントについての納得できる自分なりの理解へのきっかけとなりました。部下だというと、どうしてもその上下関係の意識からか、部下側も上司側も緊張してしまうものですが、本質は相互に緊張を作らず、腹を割って話せるくらいになること。要は、「人は人のために動くし、分かち合いがなければ反発したくもなるもの」。

主任として、1年半働きましたが、ここで自分なりのリーダーシップの答えが見えてきたように思うのです。細かい小手先の部下への命令の仕方など管理方法はその本質の中で自然と見えるだろうし、マネジメントも結局は人間同士の問題なのでどうしようもない部分もあるだろうと、そのようにも感じています。



そろそろ3月の異動の時期がやってきてどこかへ転勤になる可能性があります。岐阜、愛知県田原とききましたが、今度はどこか。地元にも劇団にも友達ができて、ここを離れるのはとても寂しく感じます。演劇は続けたいので劇団に通える範囲での異動だったらこの上なく嬉しいですが、どうなるかは分かりません。しかし、それなら新しい場所で次は何を始めようか、と考えるととてもウキウキするのも事実です。そんな自由気ままな生活をしながら今は自分について色々変化をもたらしたい時期でもあるのです。ずっとそんなことを言っている気もしますが…。仕事やプライベートもすべて繋がっているような気もします。

昨夜の名古屋出張後の飲み会の酒が抜けず、多少頭が回らない中の執筆でございまして、汚く拙い文章はどうかご容赦下されば幸いに存じます。

小野晃典先生、小野晃典研究会関係者の皆様、本年もどうぞよろしく願い申し上げます。



劇団「豊橋演劇塾」11月定期公演
「櫻の園～最後の楽園～」のポスター



豊橋演劇塾の劇団員たちと（筆者は前列中央）

食わず嫌いはやめよう

第8期OB 岩崎 裕士

昨年2月、東京を襲った大寒波の犠牲になってから、間もなく1年が経とうとしている。今度滑ったら踏んばらず、素直にコケようと思う。ヘルニアで味わった苦しみは忘れられない。

思い出話は早々に切り上げて、この1年で変わらなかったこと、変わったことについて振り返ってみようと思う。

変わらなかったこと。住まいは相変わらず学生時代と同じアパートで、ここでの生活も早9年。こぢんまりとした町で、交通の便もいいところなのでとても気に入っている。仕事帰りに三田製麺所本店で辛つけ麺で腹ごしらえをして、バーに行くなんて社会人らしいことをしてみたり。

変わったこと。仕事の面では、国内営業に異動したことである。それまでは、海外姉妹会社からの対日発注オーダーの納期管理や在庫管理等の業務を担当していたが、9月より国内営業として営業活動を行っている。デスクワークが主で、オフィスから出ることが皆無だった前業務とは勝手が全く違う。毎日顧客訪問し、新アイテムを提案したりクレーム対応をしたりと日々刺激的な経験をしている。長崎生まれ、長崎育ちの私は、学生時代を含めて東京での運転経験がなかったため、異動直後はガチガチになりながらハンドルを握っていた。また、浅草、上野のランチ事情にはかなり詳しくなった。

プライベートでは、2つの“初体験”があった。まずはスノーボード。多くが塾生時代に経験しているであろうこのメジャースポーツを今まで避けて(?)きたのだが、食わず嫌いはいかんということで、ウェアと板を大人買いし、白馬でボードデビューした。2月には富良野デビューも決定している。もう1つは、フットサルである。これも学生、社会人人気が高いスポーツであるが、不思議と縁がなかった。しかし、や



会社の同僚と白馬にて（著者は左端）

ってみると、とんでもなく楽しい。フィールドはほどほどの広さで、日ごろの運動不足を解消するにはうってつけだった。今年は、何事も“まずはやってみる”ことを心掛けていきたいと思う。そんなこんなで充実した1年を過ごすことができた。来年度も殻に閉じこもることなく、新しい経験を積んでいきたい。

今年のOB会は、雪が降って滑ったら、素直にコケようと思う。

伏線

第8期OB 黒沢 祐介

僕は伊坂幸太郎という小説家が好きです。彼が仙台にゆかりある作家だという身内びいき以外にも、彼を好きな理由がそれなりにあって、そのうちの1つが、彼の用意する緻密な伏線です。最後の残り数ページで、まるでぶよぶよの全消しの連鎖のように、ものが見事に回収されるのです。一読しただけでは気づかなかった部分にも伏線があるのでは？ と読み返してみると、まさにそれがあるんです。張ってあった！ こんな些細な文章にも意味があったんだ！ と、感動を覚えるほどの爽快感をもたらしてくれることが度々あります。



オープンゼミにて。伏線を見事に回収する、素晴らしい講演をしてくださった著者
ありがとうございました！

ところで、僕は14年6月より異動となり、ブランド戦略なるものを策定するという、なんだか偉そうな業務に携わることとなりました。いままでは、最前線の営業と、それをコントロールする地方都市の企画

部スタッフと、その二部署を経験してきて、いざヘッドクォーターで働くぞ！現場でも納得感のあるブランド戦略と、その戦略の意図が現場まで落ちるスキームを作るんだ！という気持ちで、6月時点はひとりで盛り上がりおりました（余談ですが、現場では「本社はなにやってんだ、現場目線で考えてないのか」などという愚痴（？）が上がっていたので、そういう状況を僕は改善したいのです）。現場での自分の経験が活きたときがきた！と思っはいたわけですが、しかし実際はなんとかジョブズの言うように華麗に dots が connect することにはならず、伏線は回収されていません。現在の業務遂行には「現場目線」だけでは圧倒的に足りないのです。他にもたくさんの「目線」（細分化すると「プロモーション目線」とか「中長期目線」、果ては「偉い人に受けるか目線」とか）を身につける必要があったのでした。それらを身につけていって、全体として最適になるようにいろんな「目線」を組み合わせる必要があるのです。全部の「目線」でそれなりにものを見られるようになってようやく「でも、現場目線足りないですね」という話につながってくるわけです（当たり前ですが）。

どうやら残念ながら、小説「黒沢祐介の会社員生活」は未だ1章どころか数ページも書けていない状況らしいです。最後の数ページで華麗な伏線回収ができるように、もっと言えば続編を書けるように、これからは伏線を張り続ける日々がしばらく続きそうです。



著者と同期の方々と沖縄旅行（著者は左端）

もっと勉強しとけばよかったなあ

第8期OB 荻野 真央

私が子供の頃、親父やたくさんの大人達が「学生時代にもっと勉強してればよかったなあ」なんていう台詞を口々に言っていたのを覚えています。小生意気な性分でしたので、そんな大人達に私は「遊び呆けていた自業自得だ」と人知れず毒づいていました。それと同時に、そんな後悔じみた台詞を、私は決して言うまいと、強く意気込んだものでした。

小野晃典研究会での勉強と研究に明け暮れた2年間は、かけがえのない財産となりましたし（このことについては、他のOB・OGの皆様が本誌面にて熱弁されていることと愚察致します）、考え方や生き方の骨子にもなっていると日々痛感する次第です。当時の自分からすれば、「この上なく勉強した」と胸を張って言えましたし、上述の大人達を見返すことができたときえ思えるものでした。

現在、小社にて勤務をはじめて早3年の月日が経とうとしています。気が付けば、あの頃の「大人達」の歳に近づいてきました。「石の上にも三年」と云いますが、なんとなく会社の仕組みや、メーカーと流通と消費者の間の、ヒト・モノ・カネの流れ方もぼんやりと理解できるようになってきたような気がします。そんな私が最近ふと感じてしまうのは、悔しきかな、やはり上述の「学生時代にもっと勉強してればよかったなあ」ということです。

職業柄、食品の原材料表記などに目を配る機会が多いのですが、例えば「リン酸カルシウム」とは何ぞや？や糖アルコールが生体に及ぼす影響など、かつて毛嫌いするあまり文系へと進路を決めたような化学や生物学を今更ながらちゃんと学んでおけばと思います。プロモーションなどで景品を扱う際には景表法を意識したり、企業法はもちろんのこと、食品表示法や薬事法などは何かにつけては律儀に制約があったりするので、法学も履修しておけばよかったと思います（例は些かマイクロな気もしますが…）。会社の財務諸表を見たり、ブランドや商品の損益計算などをしたりするときは、どうして商学部なのに1年次の必修科目である基本簿記止まりで会計学を学ぶのをやめてしまったのだろうともったいなく感じます。アベノミクスが世の中を騒がして久しいですが、為替変動に伴って原材料費が大きく変動することを痛感し、マイクロ・マクロ問わずに経済学をもっと勉強しとけばよかったとも思います。海外事業に携わるときは、大学受験時をピークに弱体化させてしまった語学力を恨んでさえしてしまいます。そして、何よりも、マーケティング論という多岐に渡る学問を、小野晃典研究会という学問的障壁のない機関において学んでいたにも関わらず、その恩恵を上手く活用できてなかったなあときえ思ってしまうたりします。

学生当時に、不要だと思ったり、どこか他人事のように邪推したりしていたあらゆる教育が、今更になって実はとても有り難く、無駄のないものだったのだと感じるようになりました。気が付けば、あのとき

の大人達と同じことを思ったり、言ったりしてしまっています。「学生時代にもっと勉強してればよかったなあ」。

あんまりくよくよしていても仕方がないので、出来る範囲から勉強することになりました。現在は英会話教室に通ったり、日経新聞を読んだり、絵に書いたようなリーマンの勉強法を実演しております。加えて、奇しくも小野晃典研究会を卒業してからになりましたが、日本プロモーション・マーケティング学会の資格認証試験を受験し、先日晴れて同学会の学会員となることになりました（いつの日か、現役生による毅然とした発表を学会員側から聴けるのを楽しみにしています）。

日系企業の実務界では、まだMBAが評価される体制が十分に整っていないように思いますし、我々「文系」出身者は、会計士や税理士、弁護士などの国家資格保有者が優遇される一方、資格非保有者やそれ以外の学問を学んできたという経歴は、どうも評価されづらい状況を逸せていないように思います。技術者よろしく理系に決して負けないのだと、小野晃典研究会こそが旗手となって世間に証明できるよう、一介の門下生として、今後も精進していきたいと思えます。

小野晃典先生、OB・OGの皆様、大学院生の皆様、現役生の皆様には、2014年も大変お世話になり、誠にありがとうございました。2015年も変わらぬご指導ご鞭撻の程、何卒宜しくお願い致します。



大勢のOB・OGが参加した、今年の三ゼミ合同三田論中間発表会&懇親会後の集合写真（著者は後列中央）

香川県 = ○○県

第9期OB 秋山 賢輔

タイトルをご覧になった皆さん全員、「うどん県」と唱えたのではないのでしょうか。確かに、香川と言えば「さぬき（讃岐）うどん」が有名で、香川県観光協会自ら「うどん県」の名で観光客にアピールしているので、正解か不正解かでいうと、大正解なのでしょう。

このような話をするのも、私が香川県出身だからです。本エッセイの執筆が年明けとなり、年末年始に実家に帰っていたので、こんな話にしてみようと思いました。それと、自己紹介で香川出身だと言った時、相手に「あ、うどんの？」と言われるのにそろそろ飽きてきたので、他の食べ物についても少し話しておこうと思います。

まずは冒頭からも話している「うどん」について。香川のさぬきうどんは、コシがある麺で有名です。さぬきうどんの歴史は、奈良時代、真言宗の開祖である弘法大師空海が中国から持ち帰ったのが始まりとされています。最近ではメディアなどで、うどんの発祥は博多である（承天寺という寺に「饅飩蕎麦発祥之地」という碑がある）という報道を見かけます。確かに中国に近い土地柄もあり、可能性はゼロではないでしょう。しかし、ググってみると、空海がうどんを讃岐にもたらしたのは、806年。一方、博多に聖一国師という人がうどんやそばの製法技術を持ち帰ったのは1241年という情報がありました。香川出身の私にとっては、香川が発祥の地であると言いたいところ。正否は分かりかねますが、いずれにせよ、さぬきうどんはもはや様々な地域のうどんの中でも知名度はトップでしょう。

香川に観光に行く友人に、「どのうどん屋さんがオススメ？」とよく聞かれるので、私の好きなお店を一店だけご紹介。香川県はまんのう町にある、「谷川米穀店」というお店です。その名の通りお米屋さんが営んでいるうどん屋さんで、非常に山奥にあるため、さぬきうどんブームとなる前は地元民の中では有名な隠れ家的な場所でした。店で食べられるのは、非常にシンプルな茹でたての麺のみ。それに醤油や薬味、卵等をかけて食べるのですが、本当に喉越しが良く、何玉でもいけてしまいま



谷川米穀店のうどん（HPより転載）

す。今となっては、観光雑誌にも普通に掲載されるようになり、観光シーズンには大行列ができてしまう人気店となってしまったため、ほとんどお盆や年末年始しか帰省しない私は行きづらくなってしまいました…。昨年夏に行列を覚悟して30分前に行ったところ、既に大行列で麺切れの看板が出ていたので、観光シーズンに行かれる方は、開店の1時間前に行くのをオススメします。

続いて、少しだけうどん以外の食べ物も紹介しておきましょう。最近、徐々に香川県の第二のソウルフードとして知名度を上げてきているのが「骨付鳥」です。何の事はない、クリスマス等にも見かける鶏の足を焼いた料理ですが、これの発祥も香川県の丸亀市とされています。有名なお店に、丸亀市に本店のある「一鶴（いっかく）」というお店があります。大阪の梅田や神奈川の横浜にも出店しているので、お近くの方は一度食べてもらいたいのですが、胡椒が効いていてスパイシーで非常にビールが進みます。他にも県内にはたくさん骨付鳥のお店があるので、うどん巡りに飽きたという方は、今度は是非、骨付鳥巡りをしてみてください。



一鶴の骨付鳥（著者撮影）

また、次は非常にニッチなローカルフードになりますが、三豊市仁尾町にある「小前^{こまえ}」というお店で提供されている、「たこ判」という料理もオススメです。どんな食べ物か、と言われると、元はたこ焼きです。地元の食べ盛りの高校生が、「腹減つとるけん、でっかいたこ焼き食いたいわ」と言ったのを聞いた店主が、大判焼きの型でたこ焼きを作ったのが始まりだそう。昔はシンプルにたこだけが入っていたたこ判ですが、今はチーズやもち入り等の変り種もあり、これもまたビールによく合います。しかも一個100円程度なので、非常にリーズナブルでおやつにも最適です。



小前のたこ判（著者撮影）

最後に、年始ということもあり、正月料理のお雑煮について。お雑煮は各地特色のあるものばかりだと思いますが、香川の雑煮は他県民からは信じがたいものかもしれません。香川の雑煮は「餡餅雑煮」です。白味噌ベースで大根や人参等を入れた味噌汁にあんこの入った丸い餅を入れます。初めての人にとっては、味噌とあんこは合うのか！？と疑心暗鬼に思う人もいると思いますが、香川県民の正月といえばこれ。意外かもしれませんが、白味噌ベースのやや塩っぱい汁と、甘いあんこの入った餅は、非常によくマッチします。お正月じゃなくとも、どうぞご自宅でお試しあれ。

さて、つらつらと香川県の食べ物を紹介させていただきましたが、他にもオリーブやハマチ等、香川県で有名な食べ物はたくさんあります。もちろん食べ物以外にも。香川県に仕事や観光で行かれる方は、是非うどん以外の名物も試してみてください。

とは言え、やはり「香川は何が有名か？」と聞かれると、「うどん」のひと言ですね。笑。年越しもそばではなくうどんを食べましたし。何杯食べても、帰省するとやっぱりうどんが食べたくなってしまいます（そのせいか、帰省する度に肥大化してしまう筆者…）。何卒、これからもうどん県をよろしく願います。

Think Big, Shop Small

第9期OB 前田 良平

会社に入社してマーケティングの実務に携わるようになってから、マーケティングのゴールとはどのようなものなのだろうかと色々と考えるようになりました。例えば、新製品のローンチに1から携わり、売上目標を達成することや、ユーザーの声を反映し、既存のサービスを改善して顧客満足度を高めることなど、各メーカーによって目標設定やゴールは異なると思います。

そんな中、「将来はこんなキャンペーンをやりたい!」と個人的に思うものを、勝手ながら1つ共有させていただこうかと思います。それは、(手前味噌で恐縮ですが) アメリカン・エクスプレスの“Small Business Saturday”というキャンペーンです。

アメリカでは、Thanksgiving Day (感謝祭) と呼ばれる11月の第4木曜日の後から、年末商戦が始まります。その後の金曜日は多くのお店でセールが始まり、大きな黒字になることから Black Friday と呼ばれ、また週明けの月曜日は週末で買い物が終わらなかった人たちがネットで大きな買い物をすることから Cyber Monday と呼ばれています。このように年末に消費者の購買意欲が高まる時期 (Black Friday の翌日) に、個人事業主や中小企業のビジネスとその企業群が属する地域社会を活性化させようということで2010年に始まったのが、Small Business Saturday と呼ばれるキャンペーンです。



Small Business Saturday

このキャンペーンでは、消費者・個人事業主／中小企業・地域社会（商店街）・事業会社（アメリカン・エクスプレス）の4者にとってメリットのある Eco System が構築されています。まず、事業会社が個人事業主／中小企業に対し、SNS（Facebook / Twitter）や YouTube でそのお店を宣伝するためのツールを提供します。これによって個人事業主／中小企業は Small Business Saturday のキャンペーン・プラットフォーム上でお店をプロモーションすることができます。次に、事業会社が消費者（アメリカン・エクスプレスのカード会員）に対し、キャンペーンに参加してもらうようプロモーションを行い、キャンペーンに参加しお店でカード決済してもらったお客様に対してキャッシュバックを行います。これによって消費者は通常よりお得に買い物を楽しむことができます。さらに、アメリカ全土でキャンペーンを展開し、地域のビジネスを活性化させるために、事業会社がアメリカ全土の州知事や市長と協力関係を築き、消費者と個人事業主／中小企業に積極的にキャンペーンに参加するよう行政から働きかけを行ってもらいます。このキャンペーンによって地域のビジネスが活性化することで、地域社会に税収や新規雇用などの公共的なメリットが生じます。そして、このキャンペーンによって事業会社には、カード決済額の手数料収入や、新規カード獲得による年会費収入などの収益が発生します。最終的にはオバマ大統領まで巻き込み、全国的なキャンペーンとして各メディアで展開され、多くのアメリカ国民に認知されるようになったそうです。



オバマ大統領も Small Business のキャンペーンに参加している

このキャンペーンのように、事業会社だけではなく多くの人や組織にとって価値のあるキャンペーンを企画し、実行することが、今のところの私のマーケティングのゴールかなと思っています。

【ご参考 URL】

- ・ 公式サイト： <https://www.americanexpress.com/us/small-business/shop-small/>
- ・ 事例紹介： <http://www.digitaslb.com/case-studies/global/american-express/>

それ行け広島、たくましく強く躍れ

第9期 OG 水田 弥英

広島で働き始めてから早2年が経とうとしています。今回は、注目！広島トピックを2つお伝えします。

1つは、「大躍進！ 広島東洋カープ」です。中日ドラゴンズのお膝元である名古屋出身の私ですが、2014年よりカープファンになりました。生まれてこの方野球には全く興味がなく、「バッテリーって球場にある照明でしょう？」というレベルの野球知識しかなかった私ですが、職場の先輩に誘われ、マツダスタジアムに通ううちに、そらで「それ行けカープ」が歌える程のカープファンになりました。来季からは、監督も変わります。そして、阪神からは新井選手が、メジャーリーグからは黒田選手がカープに復帰、これは優勝間違いなしですね。これを機に、他球団のファンの方はカープへ鞍替えしてみてもいいのではないでしょうか。



マツダスタジアムの外野席で笑顔を浮かべる著者（左）

もう1つは、「8月20日広島土砂災害」です。

土砂災害の発生日、私は夏季休暇真最中で、香川のうどん屋のテレビで土砂災害が起こった事を知りました。夏季休暇を終えるやいなや、デイリー業務には「災害報道の応援」が加わりました。「報道の応援」とはいえ、私は事務畑ですので、土砂災害の現場に行くことはなく、被災者の方に役立つような情報収集とその情報の放送の手伝いが主でした。1か月間程、週に数時間、報道フロアで過ごしましたが、泥らだらけで帰局する報道関連の職員やニュースで流れる映像を見て、ただただ茫然とする事しかできませんでした。「広島は災害が少ない土地だから、住みやすいよ」。これは、広島に赴任する時に言われた言葉です。しかし、今回のような災害が起こりました。広島で暮らし始めて1年半以上経ち、広島の事情は大体わかった気でいましたが、全然そんなことはなかったのだと痛感しました。この災害をきっかけに、自分が住む土地ではこういった災害が起こる可能性があるのか、また、災害発生時にこういった行動をすべきなのか、という災害に関する知識や防災意識を持つことが必要だと思いました。さて、NHKの公式HPには「そなえる防災」というWEBコンテンツがあります。私のこのエッセイを読んで、「防災」について考えてみようかな、と思われた方がいらっしゃったら、ご覧になってみて下さい。

これからの1年も、私が知らなかった「広島的一面」に出会えると、そして、今回のようにOB・OG会誌のエッセイで皆様にご紹介できるといいなと思います。

あの娘ぼくが営業成績トップを取ったらどんな顔するだろう

第9期 OB 菅原 暉

小野ゼミ第9期の菅原暉です。現在、エーザイ株式会社秋田オフィスでMR（医療情報担当者）をしています。私は秋田県出身ですが、東京出身だと思われていたために秋田配属になったようです…。会社の同期が出身地から離れた土地に配属される中で、私だけが地元配属されました。仕事は、秋田市内の南側半分の開業医の先生や、薬局の薬剤師の先生と面談し、自社医薬品の情報提供、情報収集を行っています。よりわかりやすい言い方をすれば、自社医薬品を多く処方していただくために、他社医薬品との比較データや論文を持っていき、先生とディスカッションを行い、自社医薬品の優位性を伝えます。情報提供の場や方法は多様で、診察室での面談、昼休みの待合室での看護師やスタッフを交えた勉強会、100人以上の医師が参加する研究会での製品紹介などがあります。小野ゼミでの活動を振り返ると、先生への相談、ゼミでの発表、学会での発表などがありましたが、現在の仕事はそれらの活動に通じるものがあります。データを紹介する際には、「多変量解析をした結果、統計学的に有意に症状が改善した」というような言い回しをよく使いますし、多変量解析にはSASが用いられることもあります。勉強対象がマーケティングから医薬品に変わったものの、活動自体は大学時代から変わってはいません。この2年間の社会人生活を通じて、私にとっては小野ゼミの活動が無駄なことではなかったのだということを改めて認識しております。

上段にて理想的なMRの仕事を紹介させていただきましたが、実際はそれだけではありません。ひたすら世間話をして帰ることもありますし、先生の趣味や得意先のイベントに招待していただけることも多いです。今年は先生の畑を耕したり、青森沖で釣りをしたり、相撲の予想を立てて競ったりと楽しいことが盛りだくさんでした。看護師やスタッフの方々の強い希望で合コンにもしぶしぶ参加しました。回数は覚えていません。得意先の方々と様々な活動を通してコミュニケーションをとりながら仕事をさせていただいております。もちろん辛いこともあります。概ね楽しく愛すべき毎日です。あと、タイトルに意味はありません。

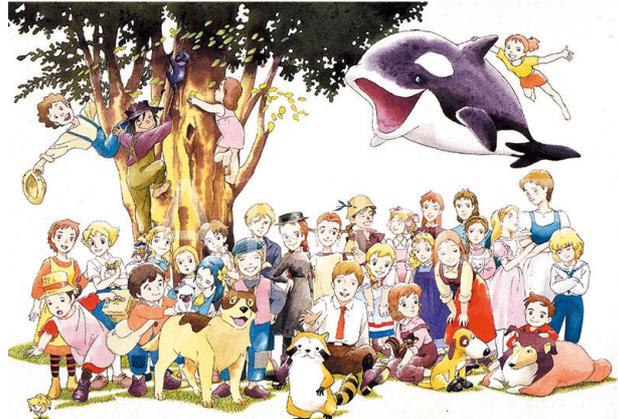


集合研修@静岡にて、会社の同期と（著者は右から2番目）

世界名作劇場

第9期 OB 竹内 亮介

第9期の竹内亮介と申します。現在、私は大学院の修士課程に在籍して、日々の研究活動に勤しんでおります。学部生時代から数えると研究を始めて4年になりますが、ここ最近、自分の研究活動において、大きな転機がやって来たのではないかと感じています。具体的には、「名作（論文）を読みたい！」という気持ちが、これまでになく高まっているのです。



世界名作劇場のキャラクターたち

そのきっかけを与えてくれたのは、Allan M. Collins と Elizabeth F. Loftus が、1975年に *Psychological Review* 誌で発表した“A Spreading-Activation Theory of Semantic Processing”という論文です。この論文は、当時の定説とは異なる視点から記憶の構造的側面を描写することに成功し、後続研究に絶大な影響を及ぼしたことで知られています。まだまだ読み解くことのできなかつた箇所も多く残されているのですが、私も実際にこの論文を読んでみて、斬新でありながらも共感せずにはいられないアイデアに深く感銘を受けました。何と表現すべきか難しいのですが、この論文に含まれる養分は、これまでに読んだ論文に含まれる養分とは、質・量ともに桁違いでした。無数の雑誌で無数の論文が毎年発表され、その大半がなかなか日の目を見ないでいる状況にあって、今日まで語り継がれてきた論文の説得力は、凄まじいと形容する他にないでしょう。

これまで私は、マーケティング論の各論としての広告論、その広告論の中でも自分の研究テーマに関連する論文を読むことのみで気を取られ、名作を読む機会を逸し続けていたように思います。専門領域を確立するに際して、自分の研究テーマに関連する論文を読むことは確かに不可欠ではありますが、自分の研究テーマに関連する／しないはさておき、将来は研究者を目指す私にとって、名作を読むことが不可欠なのは間違いありません。幸いなことに、私は、もはや「世界名作劇場」と名付けるに相応しい慶應義塾大学のメディアセンターやデータベースを自由に利用できる環境に身を置いているため、今後は、心行くまで名作を堪能していきたいと考えております。もちろん、「名作だから」と権威に盲目的になっては本末転倒なので、批判的精神も忘れずに。

顔

第9期OB 渡邊 光平

「含蓄のある顔だね」と、言われたことが過去に2度ばかりあります。クラスの女子達の間でどの男子が醤油顔なのか、ソース顔なのかといった議論に出す顔がない程度に特徴のなかった僕にとって、それが褒め言葉なのかどうかはともかく、少なくとも顔についてのコメントを得られたという意味で非常に意義深かった瞬間として記憶しています。

40 を過ぎたら自分の顔に責任を持つという言葉がありますが、僕が自分の顔に責任を持つにはまだ 15 年の猶予があるようです。では 15 年前の僕がどんな顔をしていたか、参考画像左上の無垢な少年をご覧ください。右下が最近時の僕です。誰もが、自分だけは幾つになろうが外身も中身も変わらないよと強がってみるものですが、両者を見比べてみればなるほど、無常の意を痛感することかと思えます。

さて、こうして自身の証明写真遍歴を眺めてみると、ああ過去の自分のなんとイケてないことよ。少なくともアルバイトや就職活動を成功させたいという想いから、その時々で一番イケてる服を着て、一番イケてる髪型にセットし、一番イケてる顔をしているはずなのに何これ。そもそも僕自身がフォトジェニックなのかどうかはさておき、青かったなあと、失望させられます。しかし同時に、この過去の自分への失望こそが大人になるということなのではと、それらしい示唆を得ることができたところでまた来年。



証明写真遍歴（写真は全て著者）

Time is Money.

第 10 期 OB 福室 成彦

社会人になると、学生の時のようには、自分だけの時間というものが取れなくなるものだ。日々の仕事に追われ、休みも多くない。せつかくの土日も、寝て過ごしてしまうなんてこともしばしばである。しかし、だからこそ、時間というものの貴重さ、その本質について考えさせられる。人は、病気になって初めて健康のありがたさがわかるのと同じように、不満足であることで初めて、そのことについて思惟を巡らすのだ。満足している者は、考えない。

人々は、日常生活を送る上で、まず時間について省みることにはしない。時間は勝手に過ぎ去っていくと思いついでいる。今日が終われば明日が来るという具合に。だが、神をはじめとして、ありとあらゆる超越的なもの、来世的なもの、彼岸のもの「存在」が疑わしいとされたこの現代において、なぜ時間が「存在」すると考えなくてはならないのか！ 存在するものの一切が疑わしいとされたとき、時間だけに特権的な地位、すなわち存在の刻印を認めることが出来ようか！ それは、目の前にコップが見えているから、このコップは実在すると断定するのと同じ程度の素朴さであろう——。我々認識する者たちにとって、そのような素朴さは許されざるものであろう。

物理学において、時間は次のように言われている。すなわち、「時間は絶対的なものではなく、相対的なものである」。しかし根っからの文系である私は、これを次のように言い換えたい。時間を存在するものとしてではなく、生成するものとして見る、と！ 「見る」という言葉を使用したのは、まさにこれが見方の問題であるからだ。生成するものとしての時間という視座によって、我々は新たな知見を獲得するであろう。具体的には、「時間は存在するものでなく、創り出すものである」ということ、これである。よって、主体的に動くことで初めて時間は創り出される。主体的に動くとは、意志を持つてということである。すなわち、「意志あるところ時間あり」。

時間を生成するものとして見る時、時間は私から離れて、すなわち客観的に存在しているのではない。時間は私と共に在り、私との関係として、在る。また、私の想像力が、時間を規定する。なぜなら、創造性には想像性もまた、必要であるから。以上のように時間について考察してきた結果、以下のような言葉にその考えを集約されることができるかもしれない。

時間はだれにでも平等にあるのではない！ 意志がなければ時間を創り出すことはできないのだ！

時間の使い方が上手いのではない、時間の創り方が上手いのだ！

時間の善き創造者たれ！ そして、善き表現者たれよ！

——これは、私が自分自身に対して、戒めとして記す言葉である。

入院

第10期OB 石井 隆太

昨年度までの2年間のゼミ活動を終えて、同期生が就職1年目を迎える中、今年度、私は修士0年生という立場でゼミに置いてもらい、いろいろと学ばせて頂きました。秋学期からは小野先生の大学院授業にも出席させて頂いたため、昨年度までの2年間のゼミ生活にも増して、プレゼンを聞いてコメントを返さなければいけない機会が増えました。ただ、このコメントなるものは、意外とやっかいものです。先生や大学院生の先輩方は、私ではまったく気づくこともできないような良いコメントをされるので、私も良いコメントをしなければと思い、まずは他の人の真似をしてみようかと考えました。しかし、これが、まったくうまくいきません。他の人の真似をしたときの、そのコメントの良し悪しの基準は、どのくらいモノマネがうまくいったかですので、オリジナルを超えることはできやしません。あれこれ考えた挙句、良いコメントをするためには、わからないことに素直になるしかないという結論に至りました。

わからないことに素直になるのは、私にとってはなかなか難しいことです。というのも、相手の話の中のわからないことに対して、つつい、わかったフリをしてしまう癖があるからです。それをやってしまうのが、単にわからないということが恥ずかしくて言い出せないからなのか、はたまた、わからない部分も勝手に推測してしまうからなのかは、はっきりしません。どちらにせよ私は、わからないという事態から目を背けて、見て見ぬ振りをして、ごまかそうとする癖があるようです。けれど、良いコメントをする人は、きっと、わからないことに対して素直なのではないかと思います。相手の話を聞いて、どこがわかって、どこがわからないのか、それらを真摯に考え、それらを包み隠さず述べているように見えます。そして、そうした指摘にこそ、周囲の人からは往々にしてわかったフリをされている内容で、かつ、見逃されているような欠陥が含まれていることが多いように思います。

わかったフリをしてしまう癖は、もしかしたら、多くの人のもっているものなのかもしれません。ビジネスでも研究でも、本当はわからないことなのに、ウソをついてわかったフリをしてしまえば、問題は問題とならず、課題も生まれず、それゆえ、改善もないように思います。逆にいえば、その癖をなおして、相手の話の中から、わからないことを上手に切り取れる人は、問題や課題を見つけ、改善につなげられる賢い人なのでしょう。例えば、「頭が切れる」、「利口だ」、「頭脳明晰」などの賢い人を表す言葉に、切り取るという意味がこめられているのも、偶然ではないはずです。

さて、私は来年度から、慶應義塾大学大学院（商学研究科）に、入院する予定です。わからないことに対して素直になれず、わかったフリをしてしまうという悪い癖をなおすために、精一杯励んでみようと思っています。

スキキライ

第10期OB 久保川 航

「育って来た環境が違うからぁ好き嫌いは否めない」って有名な歌詞があるじゃないですか。

確かにその通りで、人間の好き嫌いなんてその環境によって左右されて挙げ句、x軸無視してy軸の動きまでし始めちゃうようなものだって、僕は思ってるんです。例えば、好きな子が好きって言えば、嫌いな音楽も聴いてる内に好きになって気付いたらドラゲナイしてることもあると思うんですよ。池袋の乙女ロード歩いて「えーなんでこんなカラオケの席で相手の太ももに手置くだけで男に不自由しなさそうな位可愛い子が！！」って思うこと結構ざらじゃないですか。でもその子が女子校で友達も腐女子ばかりだったら、コスプレ初めて同人誌集めて家で黒子のバスケでデュラララしててもそれは仕方ない訳で。まあ、ここで僕が言いたいのはサブカルの影響力が強すぎるって話じゃなくて、ただただ“好き嫌いは環境によって変わる”ってことなんですけど。

それで、僕が小野ゼミで活動した2年間の思い出してみると、瞬間瞬間、活動が楽しかったなあって思ってたこと、多分ほとんどないですよ。色々細かいし意味分かんないし英語読めないし納得出来ないし、正直嫌いだったよね。でも社会人始めて1年経って、なんかその面倒臭さが若干恋しくなってる自分がいる。仲間とあーでもないこーでもないって無駄に時間重ねて議論して、ルールを基に延々見つけようもないような小さなミスを探す作業をして、1つの論文を作り上げる作業が、今はとてつもなく羨ましいって思います。じゃあ小野ゼミの活動を好きになった理由は何かって言うと、それが間違いなく現在の自分に活きているからです。今僕は特に興味もなかったシステムエンジニアっていう職業をやらせてもらっていて身に染みて感じてるのが1つあります。システムを作っていて1番怖いのは、ハードウェアの故障でもネットワークの不具合でもなくて、ヒューマンエラーだってこと。機械の部分じゃない、人間の単純な作業ミスと認識ミス。だから、それを起こさないために職場で社員同士議論して、ルールを基に小さなミスを潰して、1つのシステムを作り上げてる。論文を書く作業と一緒に。だから、小野ゼミの活動っていうのは今の僕の力になっています。そうなってくると、仕事が思ったよりうまくいく訳だから、今度は特に興味もなかったプログラミングのお仕事も俄然楽しくなってくる、気の持ちよう次第で好きになってくるんです。

さて、無理矢理まとめに入るけど、つまり言いたいのは、好き嫌いなんかに捉われてると損するぞってこと。その時は嫌いでも環境によって人間は簡単に好きになる。だから、僕らは挑戦して継続することに努めていかなければならないんだと思います。以上、今日の晩ご飯にセロリ買って帰ろっと。

マッサキ、OBはじめました

第10期OB 全先 伸一

◆プロフィール

1989年5月2日 マッサキ、自分との戦いが始まる
2008年4月 慶應義塾大学商学部 無事入学（3年間体育会バドミントン部で汗を流す）
2012年3月 慶應義塾大学商学部 小野晃典研究会 無事入会（MCJ2013 準優勝, MCJ2014 優勝）
2014年3月 慶應義塾大学商学部 無事卒業
2014年4月 石油商社 無事入社

◆現状報告

昨年、慶應義塾大学商学部を無事卒業し、大東通商という石油商社で働いています。主な業務は、防衛省、病院などをはじめとする各取引先に対する石油の安定供給です。入社当初は、右も左も分からないような状態でしたが、上司と先輩方に導いてもらいながら、自分との戦いを続けています。

◆OBになって思うこと

人生が始まった瞬間から自分との戦いが始まっており、その戦いで、勝つか負けるかは、自分次第です。OBになった今、後輩に少しでも積極的に自分と戦ってもらえるように尽力したいと思います。

◆小野ゼミ生とは

小野ゼミ生はみな、一人一人がスターです。これからも変わらずに輝き続けて下さい。応援しています。



春：初ゴルフ（著者は左端）



夏：油槽所研修（著者は中央）



秋：小野ゼミ同期飲み会（著者は右端）



冬：三田祭ランチ（著者は右から2番目）

メンタルヘルスケアのすゝめ

第10期OB 中村 世名

大学院に進学して約1年が経過しましたが、自宅も変わらず、登校先の学校も変わらず、毎週火曜日にサブゼミ・毎週金曜日に本ゼミに参加し、学部生時代と変わらぬ日々を送っています。

この1年間の大学院生活を通じて、研究活動を続けていく上で「健康」が大切であるということを強く実感しました。特に、大学院は「精神的な健康」を損ないやすい場所だと思います。本エッセイでは、大学院生特有の苦悩を皆さんに紹介するとともに、同期で、来年度大学院に進学予定の石井隆太くん、1年先に大学院に進学した先輩として、普段直接言えないメッセージを書き記したいと思います。



つるのやにて、石井さんと（著者は右）

◆閉ざされがちな対人関係

研究活動は、1人で行う作業が大部分であり、対人関係も狭い世界の中に限定されがちです。そのため、研究活動の中で貯まるストレスを、外に向けて発散する機会がなかなかありません。そんな大学院生活を乗り切るためには、支えてくれる人が必要です。同期で、来年度大学院に進学予定の石井隆太くんには、是非、これからの大学院生活を支えてくれる「恋人」を作ってもらいたいです。



夏合宿にて、石井さんと（著者は左）

◆終わりのない研究活動

論文執筆や学会発表といった中間的なゴールはあるものの、研究活動自体には終わりがありません。また、プライベートと研究活動の区切りも明確ではなく、平日と休日や昼と夜でメリハリのない生活になってしまいがちです。そんな大学院生活を乗り切るためには、息抜きの時間を自ら作り出すことが必要です。同期で、来年度大学院に進学予定の石井隆太くんには、是非、息抜きの趣味を見つけてもらいたいです。そして、その趣味を共有できる「恋人」を作ってもらいたいです。



2013年度卒業謝恩会にて、石井さんと（著者は左）

◆長い学生生活

研究者を目指す、最低でも5年間学生でいることになります。同期が働いたり、結婚したりする中で、いつまでも学生という身分でいることで、周りの目がストレスに感じることもあります。そんな大学院生活を乗り切るためには、自分を理解してくれる相談相手が必要です。同期で、来年度大学院に進学予定の石井隆太くんには、是非、大親友の僕を頼ってもらいたいです。ただ僕もそんなに暇ではないので、愚痴をこぼせる「恋人」を作ってもらいたいです。



小野先生を石井さんと囲んで（著者は右）

以上、同期で、来年度大学院に進学予定の石井隆太くんをネタにして、ここまで文章を書き進めてきましたが、言いたいことは、「僕は、恋人を作って、心も体も健康な大学院生活を送っています」ということです。誰か、石井くんに良い人を紹介してあげてください。



あき君と石井さん——良い人が見つかることをお祈り申し上げます！

簿記 2 級に合格した話

第 10 期 OG 野澤 磨友子

「転職のためにも資格をとっとけ」。「とりあえず、あれだな、簿記 2 級くらい持っていないと」。

そんな上司の言葉から、2014 年 8 月、私と簿記 2 級との戦いの火蓋が切られました。元来、数字や計算が死ぬほど苦手な、高校 2 年から文系一本で生きてきた法学部卒の私にとっては、かなり気の進まないことだったのですが、上司のプレッシャーが半端ではなかったため、泣く泣く勉強を始めた夏でした。

商学部生はすでに持っている人もいるかもしれませんが、授業でも習うのでご存知の方も多いかと思いますが、簿記の試験は年 3 回あります。直近の試験が 11 月だったので、「とりあえず 11 月受けて、落ちたら 2 月に再受験します」と予防線を張ってみましたが、「ダメだ。11 月に受かる気がないならそんな甘い宣言するな」と一喝され、部署の壁掛けカレンダーに試験日と合格発表日を記入され、気づけば後には引けない状態になっていました。とはいえ、簿記の簿の字も知らない状態なので、とりあえず 3 級の教科書をだらだら読むことから始めました。



つるのやで行われた飲み会を楽しむ現役時代の著者（左）

もちろん、仕事は毎日朝から晩まであるし、土日は遊びたい！となるので、勉強時間がなかなか確保できません。気づけば試験1ヶ月前です。上司からも、「試験16日だよ、進んでいる？」と声（プレッシャー？）をかけられることがあり、さすがにやばい、と焦りを感じ出しました（遅い）。

そこから、ちょっと真面目に取り組みだして、毎日通勤中にスマホアプリを使って勉強、退社後はファミレスで5時間くらい勉強、土日は三田キャンパスにお邪魔して勉強していました。（このとき、何人かの現役小野ゼミ生に会ったりして、息抜きさせていただきました。楽しかったです、ありがとうございます。）

結果的には、合格ライン70点の絶対評価で、76点というぎりぎり合格することができました。といっても、前日まで一度も合格点に届かず、内心ひやひやでした。あえてあげるなら勝因は、過去問をとにかくたくさん解いたことだと思っています。年数にして37年分 笑。やりきったー！という達成感しかなかったんです。そして、苦手な計算問題に向き合えたことで少しだけ自信ができました。もし、簿記2級受験を考えている方がいたら、ご助言くらいはさせていただきます。

後日談として、上司から「せっかく合格したのだから、合格証書をPDFで送ってもらえる？」と言われ、添付ファイルにて送信したところ、縦と横を間違えて下半分切れた合格証書を送ってしまいました。

ファイルを開いた上司から一言。「おい、ボケ2級」。



夏合宿を楽しむ現役時代の著者（右）

流されるままに

第10期OB 小笠原 裕公

流されるままに社会人も2年目に入ろうとしている訳です。

私、小笠原裕公が三井住友銀行などという名前だけは立派な会社に入ったのは4月。新人研修を終えて板橋区のド田舎のときわ台支店に配属になったのが5月。支店配属になってからは窓口でひたすら住所変更だったり新規口座開設だったり色々なお客様を捌く日々を過ごしてきました。

大学を卒業し、社会人になる前は、小野ゼミで培ってきた力や考え方がどこまで通用するかということを多少なり考えていました。それは言うなれば自信であり、学内でも有数の優秀さとエグさを兼ね備えた小野ゼミを2年間も渡り歩いてきたこの私であれば、社会人生活も順風満帆であろうという根拠のない確信を抱いていた訳です。

結論としましては、9か月とちょっと働いてきて、学生時代に培ってきた力や考え方を仕事に活かしている気が全くしていません。ひたすらに新しい仕事を教えられ、仕事の最適化や物の考え方は三井住友銀行流に塗りつぶされ、忙しさを理由に流されるまま仕事をしているだけで、もう2年目は目前という所まで来てしまいました。こんなにあつという間に考え方や行動方針を塗りつぶされてしまい、根拠のない自信はどこかに飛び去ってしまいました。

そんな中、1月から新しい部署への支店内異動があります。今までは、研修扱いで窓口業務に従事していましたが、1月からいよいよ個人のお客様へ保険を売ったり投資信託を売ったりするお仕事をするようになります。この仕事は、小野ゼミで学んだ現状を分析し、課題を抽出し、戦略を提言するという考え方を実践するのにとても適した仕事だなあと、ここらでいっちょ今まで流されるままで忘れかけていた小野ゼミ流の考え方で仕事を進めていこうかなと考えるようになりました。

社会人のエグさと小野ゼミのエグさは全く方向性の違うものですが、小野ゼミのエグさを乗り切った自分なら仕事もなんとかなるんじゃないかなとそんな気がしてなりません。というか、なってくれ。

そんな風に考えられる土壌を作ってくれた小野ゼミはやはり凄いゼミだなと思います。本当に小野ゼミに入ってよかった、途中でやめないでよかったとひしひし感じております。これからも小野ゼミ流の考え方を忘れないようにして、仕事を頑張っていきたいなと思う次第であります。

それから、同期諸君。保険や積立は若いうちからやっておいた方がいいぞ。保険や積立の相談は三井住友銀行まで宜しくお願い致します☆



夏合宿ですべらない話をする
現役時代の著者

第 10 期インゼミ合宿 in 軽井沢 ～参加者はたったの 3 名～

第 10 期 OB 仙田 晃史

第 10 期インゼミチームの恒例行事である軽井沢合宿が今年も開催されましたので、その模様と感想を報告させていただきます。

軽井沢にある小笠原家所有の別荘にてひと夏を過ごすこと。それは、第 10 期インゼミチームの恒例行事であり使命でもある。本企画は、元を辿ると、大学 3 年生の夏休みに論文代表である小笠原君が「俺、軽井沢に別荘持っているよ」という超 VIP 発言をしたことに端を発する突発的な企画であった。当初は、1 度限りの予定であったが、軽井沢という超有名避暑地で夏を過ごすという快適さ、そして何よりも楽しかったということから、今後も継続的に開催しようという話に至り、大学 4 年時にも本企画は実行された。

今年も 6 月の半ばには既に「有給使って軽井沢」という Line のグループが結成され、合宿の準備が着々と進められていた。日程は 9 月の三連休に決まり、11 期のゼミ生も誘って 7 名での開催が予定されていたのだが…合宿 1 週間前になって、ドタキャンを申し出るものが多発した。「弟が東京に来るから無理になった」「先生相談が近々あるのでその準備をしたい」「資格試験がある」というおよそ信じられない理由を各々が申し出、結局予定されていた日に行くことができるのは、小笠原君 1 人になってしまった。連休 2 日目の午後からなら参加できる人は、福室と仙田であり、その他のメンバーは、2 日目からの参加も不可能ということであった。そこで、3 人で話し合った結果、インゼミの灯を絶やしてはならないとの結論に至り、2 日目の午後から開催する運びとなった。

東京駅に集合し、新幹線にて軽井沢へ。別荘に着くと早速、お決まりの大乱闘スマッシュブラザーズというゲームをやろうっていうことになったのだが、またしても、問題が発生。「ない！」Wii を操作するためのコントローラーが「ない！」それに加え、セットされていたディスクが「ピクミン！」という失態。そのため、急遽予定を変更し、ipad



2014 年度 10 期インゼミ合宿

を使って「ももたろう電鉄」をプレイすることに。3 人とも銀行員であるため、各々が務める銀行の看板を背負った「〇〇社長」という名前でスタート。結果は、メガバンの圧勝。現実の預金量とゲーム内での資産が良い具合にマッチしていました。その後は、お酒を酌み交わしながら近況を報告。9 月の軽井沢はとても寒かったため、就寝時は、男 3 人身を寄せ合って眠りました。翌日は、サイクリングをしたり、温泉に入ったり、ゴルフの打ちっぱなしに行ったりと、久しぶりの再会を満喫。軽井沢の滞在時間は、24 時間足らずでしたが、大学時代の友人と一緒にいる時間はやはり格別で、彼らの大切さを再認識しました。

来年は、より多くのメンバーが参加してくれることを期待しております！

2015 年の抱負

第 10 期 OB 上原 皓介

2014 年は 10 期全員にとって激動の一年となったのではないのでしょうか。私とえば、HP 総チェック（全資料のパスワード変更をしたため、とても量が多かった覚えがあります）に始まり、卒業論文の修正、色々あった卒業旅行、帰国以来のドイツ旅行、卒業、引っ越し、入社、研修…。並べ始めたらきりが無いほどイベントに富んだ 1 年でした。こう振り返ると、退屈しない 1 年だったなと思うと同時に、今年 1 年もそんな忙しい年になればと書きながら思うわけです。

さて、仕事といえば「日本の製品を海外に売りたい。なんなら海外駐在したい。というか、ずっと海外で暮らしたい」というとても平凡な理由から、大阪の繊維メーカーに勤めています²（こんな風に文字にすると鼻持ちならぬ感じになりますが…）。とはいえ、売上の 8 割が輸出という部署に配属され、予想よりかなり早く海外営業いけるのでは、と思ったのは配属して数か月間だけ。何時になったら営業として外に出られるのかなと悶々としながら、日々キーボードをカチャカチャいわせています。まだ仕事と呼べるほどのこともしておらず、後輩のために立派なことも言えそうにないので、来年振り返るためにも今年の日標をこれから書いていこうと思います。



研修最終日に同期と（著者は前列左から 2 番目）

² 東洋紡株式会社。繊維発の会社ですが、今ではフィルム・機能樹脂、産業マテリアル、ライフサイエンス、衣料繊維などの製造、加工、販売と幅広い製品を展開する素材メーカーです。

① 製品および事業部について理解を深める

まずは、製品について理解してないと何時まで経っても外に出られませんから、少なくとも1人で営業に出られる程度まで、出来れば、技術営業ができる程度まで知識を深めたいと思っています。メーカーで働く以上、化学、特に製品に関連する知識が必須となるわけですが、高校1年以来勉強をしてこず、入社当時は「溶剤って何？」という程度の知識しかありませんでした。いつ外に出されても問題ないよう、着実に知識を深めていこうと思います。

加えて、事業部について、売上や営業利益といった数値関係は勿論、歴史や会社での立ち位置、業界での立ち位置等を学びたいと考えております。事業部のこと全とすると、それだけで一年が過ぎてしまいそうで、どこで線引きをするのかは難しいところですが、まずは興味あるところから勉強していこうと考えています。

② 英語の勉強をする

海外に製品を販売している以上、英語が必要なときがあります。「社会人は英語を話せて当たり前！何なら第二外国語も勉強しとけ！」と言われて久しいですが、英語さえ出来たら大抵の人と意志疎通ができますし、使うかも分からない中国語とかスペイン語を勉強するのもどうかと思い、今年1年は英語に集中するつもりです。ドイツに6年も住んで、英語なんて余裕でしょと言われることもありますが、日本の高校生が「同期が自分より早く出世した」や「円安で儲かった」、「女性社員に嫌われたら終わりだよ」、「華金だ!!! でも今日残業！」なんて決して言わないのと同様、私も英語で言ったことがありません。ですから、表現の仕方も知りません。そんな大人な(?)会話を英語でできるよう勉強したいなと思っています。

③ ジムに通う

もともと食も細い方で卒業以来体重は増えておりませんが、引き締まった身体でもなく、健康面も考え運動しようと思ったのがきっかけです。嘘です。女性社員もいる中、忘年会で脱がされ、「これじゃ駄目だ」と思ったのがきっかけです。何が駄目なのかはご想像にお任せしますが、100%下心で思い至った次第です。今年の忘年会では、鍛えた身体を見せつけることを目標に頑張ろうと思っています。

以上3つの目標を並べたのはいいものの、どれも良く聞く目標ですね。自分が如何に平凡な人間かを思い知らされるわけですが、出来ていないのも事実ですから、来年こそは大きな目標(と言ってもどんな目標が大きな目標なのか、想像も尽きませんが…)を掲げることができるよう精一杯、忙しい1年にすべく、生きたいなと思います。

社会人9カ月を経て

第10期OB 渡邊 高平

男もすなる日記といふものを女もしてみむとてするなり。

ご存じのとおり、名高い歌人の紀貫之が女性を装う形で書いた土佐日記の冒頭である。この日記は、1080年前の12月21日から始まる。土佐守の任期を終えて都に戻るまでの55日の旅日記である。私は、2014年3月に大学を卒業し、4月1日より社会人1年目をスタートさせたが、12月で早9ヶ月が経った。IT業界に身を投じた私のこれまでに経験したことを今回は語ろうと思う。

私は4月1日から即現場に配属されて、右も左も分からないまま、パソコンの準備やセキュリティインシデントの講習などを受けるという慌ただしい1日からスタートすることになる。研修は現場に入る前から受けていたが、研修と現場とではやはり違っていた。現場はいわば実践。自分で考え、自分で行動していかなければならない。学校のように先生から教えられるという受け身の姿勢では通用しない。私の最初の壁であった。OJTで上司の方から教えていただく形で現場に配属されたものの、上司の方も仕事をしているため、長時間私につきっきりというわけにはいかない。どうしたら仕事を覚えられるかと試行錯誤しているとき、私に仕事が与えられた。

「システムのマニュアルを作ってほしい」。システムの知識が皆無の私にとって、そのシステムを使う人のためのマニュアルを作るという大役を任された。見本はあったが、その通りではなく、自分で考えて見やすく分かりやすいマニュアルを作ってほしいという依頼であった。そのときふと思い浮かんだのは卒論を書いていたときのことだ。ゆらぎやフォントサイズなど今思うと卒論を書いていたときの自分は何度も添削を受け、小野先生に御迷惑ばかりかけていた。そのときの経験が生きたのだ。マニュアルは誰もが読んで理解できなくてはならないものである。文章は同じ形式の表現で書かなければならない。さすがにシステムの中身までは理解していなかったため、多くの人の力を借りた。最終的にはプロジェクトリーダーの手によって完成となったが、ゼミでの経験が生きたのは事実である。

この現場は4月から7月まで仕事をし、8月からはまた別の現場に移った。前回の現場とは異なり、違う業種（銀行関係）のシステムの開発をすることになった。前回までは下流工程を経験させていただいたが、次の現場は上流工程、つまりシステムを作る上で何も無いところからシステムを必要とするお客さんと一緒にどんなシステムを作るかを練る最初の段階から仕事に加えていただいた。とはいっても、する仕事は、会議で必要となる資料の印刷や資料の修正等であったが、そこから学ぶことができないわけではない。新人では決して配属されることのない上流工程を見ることができるとをチャンスととらえ、あらゆる資料を自分なりに読んで学んだ。ファイルの名前からして何が書かれてあるのか分からないときもしば

しばあったが、自分で調べたり、時には上司に伺ったりして資料を読んでいった。

資料を読んでいる間、大学の授業を思い出した。システムを作る上では、その業種の知識が必要不可欠である。今回は簿記の知識や証券化の知識が必要であったため、大学の授業で学んだ知識が役に立った。しかし、証券化に関しては、友人が授業を履修していて、私は履修しておらず取っておけばよかったと後悔したものだ。現役生の中には履修している方もいらっしゃるかもしれない。うらやましい。私は1から現場で証券化について学んだ。現役生にアドバイスほどではないが、授業はあらゆるジャンルを履修しておくとういだろう。

さて、学習から入った2番目の現場であるが、私にも仕事が無い込んできた。お客さんにお見せするシステムの画面を作ってほしいとのことであった（IT用語では画面プロトタイプを作成をするよう依頼された）。つまり、どのような画面になるかそのサンプルを作ってほしいとの依頼であった。プログラミングは初めてであり、どきどきはしたが、見本を見ながら作成した。このとき学んだのは、依頼された仕事に対して責任を持つことである。自分の作ったものに対して、最後まで自分で責任を持って作ること、それが仕事をしていく上で重要になってくる。学校のように誰も助けてはくれない。自分で何とかして完成させなければならない。ゼミのホームページを作る上でも同じであった。自分の担当するページは責任を持って作っていたときの記憶が蘇り、私は自分の担当する画面すべてに責任を持ってスケジュールを守り、完成させた。



2014年度の三田祭で仲の良い同期の方々と（著者は左から2番目）

ここまでこれまで私が経験してきたことを書き連ねてきたが、全てが順風満帆というわけではなかった。正直つらい時期もあったのは事実である。それでも立ち上がったのはゼミの同期の存在があったからである。10期の福室さんと全先さんと最初に再会したのは、6月のことだった。その頃は、最初の現場でマニュアル作成をしていて辛い時期であった。金曜日の仕事終わりに3人で社会人生活を語った。3者3様の

社会人生活を語らい、楽しいひと時であった。これを機に気持ちを入れ替え、次の週の月曜日からまた仕事に臨むことができたのである。社会人をスタートして9か月。2015年1月からまた違う現場になると聞かされている。どんな現場かは分からないが、どこであっても全力で取り組む所存である。

つらつらと経験談を書いてきたが、社会人になって、自分の道は自分で決めて進まなければならないことを学んだ。社会人は学生のときよりも長い時間を過ごす。その道は他人が決めるのではなく、自分で決めて進まなくてはならない。どんな道になるかは自分の行動次第なのである。社会人には誰も学校の先生のように教えてはくれない。自分で考えて自分で答えを見つけて行動しなければならないのだ。まだ、社会人になって9か月しか立っていない自分はそのスタート地点に立って、自分の道を模索している段階である。自分で目標を立て、その目標を達成するためにはどうしなければならないのか。言い換えるならば、自分のあるべき姿になるために、今の自分に何が欠けているかを見つけ、それを補うために行動するということである。言葉では簡単に書けるが、それを実行するのは難しい。参考にするのは過去に起こったことであり、これから起こり得る未来のことから判断することはできないからだ。いわば、バックミラーしか見ることのできない車に乗って進んでいるのと同じである。

9か月しか経験していない私自身成長するための行動ができていくかという点必ずしもそうではない。上司に怒られ、涙を流したこともあった。しかし、それでくじけてはいけないう、自分を変えなければならないと思っている。さらなる高みへ行くために日記の最初はこの言葉から始めよう。諸葛孔明の言葉である。

“努力の終着点が見えないときも、意志力を杖にして歩き続けるのだ。結果が見えてこなくても、努力し続けることが大事である。なぜなら、成功をつかむという決意を放棄しては、そもそも成功など得ることとはできないのだから。苦しくても、歩き続けることだ。”



2014年度の三田祭で仲の良いご兄弟（著者は左）

結婚・出産特集

スナイパーより獵師な感じで。

第3期 OB 田中 成幸

多くの方には、こちらで初めてご報告することとなり、大変恐縮ですが、昨年12月に結婚しました。結婚式はパレスホテル東京で挙行し、小野先生はじめ、ゼミ同期の暖かい祝福をいただき、現在、結婚式の戦後処理に明け暮れる年末年始を送っております。改めまして、披露宴開始に当たり、暖かい言葉をいただいた小野晃典先生、そして披露宴および二次会にご出席いただいた、かけがえのない同期の皆様から御礼申し上げます。



披露宴にて、著者と新婦。

後列は、同期の森岡さん、森本さん、小野晃典先生、杉山（旧姓小出）さん、横山さん。

さて、ここからは、ちょっと書きぶりを変えて、私が結婚式を終えるまでを振り返って心がけておいてよかったことを書いていきたいと思います。あまり結婚式の思い出話とか、長々と御礼口上を書き連ねるよりも、OB会誌の読者の中に一定程度いらっしゃる未婚の（特に男性諸氏の）皆様に結婚に至るまでの有

益情報を提供した方が OB として皆様のお役に立てるかな、と考えているからです。特に重要かつインパクトが大きかった事を1つだけこちらで述べさせていただきたいと思います。本当は3つあったのですが、冗長になっても面倒なだけです。残りについて興味ある方はいつか会った時に聞いてください。ちなみに、無論ですが、ここから申し上げることはあくまで私見です。これが正解、というものではありません。悪しからず。

さて、ここから書きたいのは理想の相手の探し方、です。そして、タイトルにある通り、相方見つけたいなら、マインドセットはスナイパーより猟師がオススメ、ということです。どういうことかと言うと、狙っていた獲物が来たら引き金を引くスナイパーのように、理想の1人を見つけたら本気出す、みたいなこと言わずに、獲物を求めて山野を歩き回り、散弾銃で広範囲を狙う猟師のように、飲み会とか合コンとかに顔出しといった方がいいよ、ということです。この手のハナシは、接点をつくることやプロモーションの重要性、という切り口で語られることが多いと思います。プロダクト、プライスともに同水準の2つの製品があったときに、手に入りやすい場所にあり、品質がわかりやすい商品の方が、購入に結びつきやすい。つまり、自分をどんなに磨いて、潜在的にベストマッチな人がいても、自分からその人がいる場所に行き（あるいは自ら創り）、売り込まないと一緒になることはできない、という意見です。この意見には私も非常に共感できるのですが、私の経験上、猟師マインドを持つことの重要性には、もう1つ重要なことがあると思っています。それは、「いつか遭遇するベストパートナーとのやり取りを有利に進められるように、恋愛経験を積んでおけること」です。合コンや飲み会での成功・失敗経験そのものが、プロダクトとしての自分の価値や、プロモーション等のレベルを高めることにつながります。このことは、ベストなパートナーに遭遇した時点までの、恋愛経験がゼロ（つまり、その人が初めての彼女）の場合と、5人の場合とでは、どちらがうまくいくかを考えるとわかりやすいかと思います。理想の相手なのだから、過去の恋愛経験の有無は関係ない！と仰る方もいらっしゃると思うのですが、これは実際には難しい。例えば、そんな理想の人がリアルで目の前に現れたら、平常心でいられるのか、面白い話ができるのか、自然に相手が喜ぶような心遣いができるのか、もっと本質的なことを言えば、その人が本当に理想の人なのかどうか…。そこには現場で初めて立ち上がる臨場感があります。人間の想像力には限界があるので、そこまで遭遇戦の精緻なイメージができる人なんてそうはいません。そして、その臨場感を初めて経験するのが、理想の相手との遭遇戦では時既に遅し、だと思います。経験不足が原因で失敗してその人と続かなかったという事になれば目も当てられません。それまでに場数をしっかりこなしておくことが重要です。無論、このことは、理想の相手に会うまでの恋愛をおざなりにせよ、ということをお願いしているわけではありません。大事なことは、理想の相手との遭遇戦までに、恋愛経験をどれだけ自分の気付きや学びに結びつけることが出来たか、ということなのだと思います。それに、もう一度言いますが、どの人が理想の人なのか、わからないです。今付き合ってる人なのかかもしれないし、次の人、その次の人なのかかもしれない。ただ、別れるときは別れるものなので、別れた後は、その経験を“名前をつけて保存”して懐古するでもなく、“上書き保存”して忘却するでもなく、別れた経験やうまくいった経験を振り返り、次につなげる、ということをちゃんとしましょう。ということです。そして、別れた人にちゃんと感謝の気持ちを持つこと。別に会って伝える必要はないです。一緒にいて嬉しかったことがあれば心のなかで御礼を言うておく。自分の中で区切りをつけることが、次の相手に対して気持ちよくスタートを切るためには重要だと思います。

ちなみに、私はこれまで付き合いの方が何人かいますが、その人達全員にその気持ちを伝え、今では良い友達の関係に戻りました（最近小学校のときに“両思い”になって“自然消滅”した人とも会う機会があり、再び仲良くなれたのには驚きました）。私の場合、恋愛関係になるということはそもそも友達として良い関係を築けたという事実が前提になっているので、友達に戻る、というのもアリだと思っています。でもこれはまあ、人それぞれ。

ところで、話が突然変わりますが、私は今、野村総合研究所という会社でイノベーションというものについて研究したり、色々な会社がイノベーションを仕掛けるお手伝いをしたりしています。日本語に訳すと「革新」という言葉になるイノベーションですが、このイノベーションについてリサーチやコンサルティングをしていて、新たな成功を成すためには、失敗の積み重ねが必要、という一見逆説的な現象がよく見られます。成功続きの事例なんてほとんど無いのです。むしろ、社会で大きな注目を浴びるイノベーションを遡ってみると、そこには数多くの試行錯誤（トライ・アンド・エラー）があります。エラーとはすなわち失敗です。でも、その失敗経験からどれだけ前回の内容を改善することができるのか、学びや気付きにつなげることができるのか、それが、その後製品やサービスが社会を変革できるかどうかの分水嶺になることが多いのです。恋愛経験ゼロの時の自分って、例えるならぼつと出のベンチャー企業みたいなもんなんだろうと思うのです。そうであれば、私たちが理想的な成功を収めるために必要なのは、数多くのトライとエラー、そして、そのエラーから学ぶ姿勢なのではないかと思います。獵師からイノベーションの話に飛んでいってしまいましたが、この文章を最後までお読みになってくださった方も、そうでない方も、是非人生のイノベーターになっていただければと思います。皆様がますますご成功されることをお祈り申し上げます。



二次会にて、小野ゼミ3期の方々

金のわらじを履いて探しました。

第6期OB 小早川 景光

私事ですが、昨年2014年6月14日に入籍をしました。そこで、結婚をはじめとした近況を思いつくま
まに書いていきたいと思います。

まずは、結婚ということで、妻について書きます。妻は同じ支社に所属していた営業の同僚で、歳は1
つ上ですが、証券会社からの転職組ですので、職場では2年ほど後輩でした。昨年の11月まで所属してい
た岐阜支社には営業1課と営業2課の2つの課があり、営業2課には課長と営業部隊として私と妻が所属
していました。毎日お互い営業で切磋琢磨していたのですが、特に生命保険の営業現場では過度なストレ
スとプレッシャーが掛かることが多々あり、本性があらわになりやすいので、今更ながらよくお互いに惹
かれあったなと思います。そんなこんなで、いつの間にか結ばれてしまった訳ですが、社内では話題にな
りました。理由は2点あります。1点目は、3人しかいない課にカップルどころか夫婦が成立したことです。
当時はお付き合いしていることも会社の人には公表していなかったもので、結婚報告を上司の方々にした際



年間 No.1 所管で表彰、奥様と壇上に立つのは最初で最後（著者は右から5番目、奥様は左から3番目）

には、コーヒーを吹き出すなど相当驚いていることが伝わりました。よく今まで付き合っていることさえバレなかったものです。その後、会社の方々の計らいで、妻は結婚式前に無事に寿退社することができました。その時の支社長、課長には頭が上がりません。私達も相当やりにくかったですが、課長は本当にやりにくかったと思います。途中から3人ともオープンに開き直っていましたが、私としては結婚式までの毎日生きた心地がしませんでした。2点目は、社内結婚自体は珍しいことではないのですが、営業同士の結婚は史上初ということでした。そもそも女性の営業は少ないのですが、先にも触れましたが、通常はお互いに本性が見えすぎて結婚までは至らないのでしょう。結果的に会社の歴史に名前を刻んでしまいました。

次に、結婚式と新婚旅行について書きます。結婚式はなんと小野ゼミ同期の山本君と同日開催という珍事に見舞われましたが、当日は小野ゼミ同期のみんなにはるばる名古屋まで来てもらいました。改めて、みんな参加してくれてどうもありがとうございます。妻が名古屋に住んでいたことと、2人の思い出の地名古屋で開催しました（岐阜と名古屋は電車で30分もかからないです）。結婚式の準備はもう二度と経験したくないほど大変でしたが、当日の感動は今までの人生で経験したことがないものでした。両家合わせて総勢約80～90名の家族や親族や友人、そして会社の関係者を招待したのですが、自分の人生に大きく関わってくれた人達に囲まれて祝福されることはこれ以上ない至福の時でした。準備というものがなかったら、是非もう1度経験してみたいです。新婚旅行は、10月にスペインに行ってきました。新婚旅行にスペインは少し珍しいですが、ピカソ生誕の地マラガからアンダルシア地方を巡り、バルセロナまで行くというツアーに



自転車を持ち上げる著者

参加しました。私自身、ヨーロッパは未開の地でしたので、とても新鮮で楽しかったですし、ヨーロッパの歴史が詰まった古い街並みや教会などをはじめとした建物の保存状態の良さに驚きました。もう1度、世界史について学んでみようと思いましたし、「百聞は一見にしかず」とはこのことだと思いました。バカンスという感じではなかったですが、落ち着いて旅行ができて、夫婦の絆が深まった旅行になったと思います。料理も美味しいし、ワイン好きには（妻がワインに目がありません）新婚旅行にヨーロッパはオススメです。

最後に、仕事についても触れます。昨年12月に4年4ヶ月という岐阜での生活を経て久しぶりに東京に戻ってきました。新しい職場は代理店ビジネス本部の営業推進部という名前の部署です。今までは営業の前線で仕事をしてきましたが、これからは営業現場がより働き甲斐がある場所となるように、そしてより営業成果が出るように現場に向けて営業推進策を打ち出していく部署です。営業現場は数字が人格であり、非常に厳しい環境でしたが、努力した分だけ数字に表れて評価されるとても働き甲斐がある場所でもありました。12月からは環境がガラリと変わり、毎日会議とメール作成に追われる毎日です。小野ゼミの経験が営業現場よりタイムマネジメントからディスカッション、そしてプレゼンテーションに至るまでまだまだ未熟すぎますが、今の職場の方が活きていると思います。職場も東京になり、東京の物価の高さや慌ただしさに戸惑いながらも公私ともに責任感が増したことを楽しんでいます。

今思えば、岐阜での4年間は公私共々特別なものとなりました。そしてこれからは、今まで以上に公私に責任が増したので、公私のバランスを大事にして常に目標を持って励んでいきたいと思っています。



結婚式当日、小野ゼミ同期に囲まれて

子どもの話、仕事の話

第7期 OB 白石 幸太郎

2014年9月4日、待望の長男が誕生しました。自分の名前に入っている「幸」の字をどうしても使いたくて「幸之助」と名付けました。周りの人の幸せを助けてあげられるような優しい子に育ってくれたらいいなと思います。

また、これまで数多の先輩方が言っていたように、自分と奥さんの子どもはなにをどうひっくり返してもかわいいです。笑ったら当然かわいい、泣いたってかわいい。そして、例えば昨日よりも少し長く声を出すようになったとか、前に比べて自分のことを目で追ってくるようになったとか、そんな毎日ちよつとずつ変わっていくその姿を見ているのが、いまはとても楽しいです。

あとやはり妻(=母)の頑張りには頭が下がります。つわりで苦しみ、出産で苦しみ、産まれてからは日々の家事の合間におむつとおっぱいの繰り返し。もう感謝の言葉しかありません。

2014年10月1日、仕事の面でも大きな変化がありました。営業局から人事局への異動です。2年と9か月担当していた(株)明治乳業さん³のもとを離れ、内定者と新入社員、および低年次社員の教育、育成、指導、そして彼らの研修をプランニングすることが主な仕事になりました。

人事に来てまだ3か月ほどですが、最近考えるのは「出世」についてです。

営業時代は、お得意の言うことが絶対でした。お得意が求めているから、他部署や上司を説得できますし、納得してもらえます。なぜならお得意が最適だと思っている施策を実施し、その利益を最大化することが、お得意からの扱い額を増やし、会社の利益を最大化することになるからです。(もちろんお得意の言うことをただ聞いているだけでも、言うことが常に正解というわけでもありませんが、一例として)

ですが、人事には、お得意はいません。例えば、新しい研修プログラムを提案するときや、内定者や新入社員の教育方針を提案するとき、そこにあるのはほとんどの場合、誰かの要請ではなく自分の思いです。しかも「人の事」だから定量的に各施策の効果効率を見極めることはかなり難しく、正解もないというのが実情です。すると、自分のこれまでの経験や今の若手社員の状況をもとに、もっとこう変えたほうがいい、こうすべきだ、と強く思って周りを説得するしかないわけです。



著者に微笑みかける幸之助君

³ 最高のクライアントです。毎日の牛乳には、「おいしい牛乳」を、お子様の手作りバレンタインチョコレートには、「明治ミルクチョコレート」を是非お使いください。また、冬のインフルエンザ感染予防には、体の免疫力を高める R-1 乳酸菌が入った「R-1 ヨーグルト」を摂取されることをお勧めします。



お宮参りにて

しかし、このような数字で説得できない提案で、もし上司の意見とぶつかった場合、どちらにもメリットとデメリットのある5分と5分の戦いであれば、勝つことは難しくなってきます。

勝つため、つまり自分のやりたいことを通すためにできることのひとつは味方を増やすことです。いわゆる根回しですね。自分の後輩、先輩、上司の上の人間など周りを事前に説得して上司を突破する方法です。これがまず正攻法だと思います。

もうひとつは、自分が上の人間であればいいのです。もちろん今すぐは無理でも、来るべき時に、自分がやりたいこと、必ずしも自分がやりたいことでなくても、自分を頼りにしてくれる同期、後輩、お得意、関係会社がやりたいという思いを受けて、自分が属する組織の中でそれを成し遂げたいと思うなら、出世して偉くなってあげばいいのです。出世が目的のヒラメ社員となってしまうことは馬鹿らしいけど、将来自分が組織の中

で自由になるためと思えば出世しておかなければならないと思ったという、そんな話です。

私は電通という会社が大好きで、そして幸いにも、その電通という会社がどうすれば良くなるかを考えることが仕事の部署に異動となりました。我ながら本当に幸せなサラリーマン人生を歩めています。その社会人4年目小僧の青臭い考えの一端をここに残して、また1年後の自分がこれを読んでどう思うかを楽しみにしたいと思います。小野ゼミのOB・OG会誌は、自分自身を毎年定期的に観測できるという意味で本当に良い制度です！

ちなみに今年2015年4月には130名くらいの新入社員（＝電通の子ども）を迎え入れ、育てていくこととなります。来年のOBOG会誌には、彼らのことを書けたらいいなと思います。



人事局の新旧若手社員と（著者は前列右から2番目）

2つの大きなご報告

第7期OB 氏田 宗利

Selamat pagi. Apa kabar? 皆様こんにちは。小野晃典研究会第7期でゼミ長を務めておりました氏田宗利です。お元気にされていますか？僕は、赤道直下の熱帯の地で、毎日精神的にも肉体的にも追い込まれながら、何とかやっております。そんな僕の近況を、特に2014年、私、氏田宗利に起こった2つの大きな出来事を——これだけは何かあっても小野ゼミの皆様にご報告しなければなりません——ご報告いたします。

◆1つ目のご報告：ジャカルタ駐在

2014年6月1日付けにて、インドネシア、ジャカルタ駐在を命じられました。部長からは、「何にでも好奇心をもって取り組むので、インドネシアのような伸びゆくマーケットに放り込むとおもしろいかもしれない」として(また、ある懇意にしていた上司からは「野犬を野に放つ」との一言メールをいただき)、この地に送り込まれたのですが、駐在早々からインドネシアならではの通商問題、最大重要客先での品質問題の多発に“巻き込まれ”，一方で、複数の新規案件の同時立ち上げを進めなければいけないという、東京時代とは、それはそれは比べ物にならないほどの多忙な日々を過ごしました。「駐在って、こんなにしんどいのか」ということがここまでの本当の感想で、「商社マンって忙しい、とか言われているけど、実態は結構やっつけいけるな」と考えていた東京時代を深く反省しています(もちろん、それでも東京時代は東京時代で一生懸命にやっていたのですが、今考えると、大分楽をしていたような気がしています)。

ジャカルタでの駐在生活は、仕事がもう少し楽であれば、きっと、とっても楽しいものだと思います。日本のように道を普通に歩くということはほとんどできない(もしくは単純にしないだけなのか、真相はよくわからないのですが、事実、道を歩くことはほぼ皆無です)のですが、駐在員とその家族には、車と運転手がそれぞれつき、「Sudah.」(=英語でいう“already”,「もう終わったよ」との意味でインドネシアではよく使われます)とメッセージを運転手に送るとロビーに車は待ち構えていて、平日は会社に、休日はゴルフにショッピングにと、どこでも行けます。車がつく、といっても当地では渋滞がひどく、通常であれば10分でいけるところを1時間近くかかるなんてこともザラであったりして、移動手段での苦労は、東京の満員電車のそれとあまり変わらないのかもしれませんが。それでも、早朝のゴルフでは車で爆睡できますし、会社の行き帰りも仕事の電話もバンバンでき、やはり便利な部分が多いのかなと思います。住居も、アパート内にプールがあったり、ジムがあったり、テニスコートがあったりと、こう書くと、とってもいい生活をしているようなのですが、日本人が住む家は大体どこもそんな感じで、メイドさんもついて家事は何でも

やってくれるという、少しだけセレブな体験もできます。その一方で、生まれた国によってこうも違いがあるものかと、恐ろしい感覚もあります。

肝心の仕事は、冒頭でも書いたように本当にとっても忙しいです。朝は6時には起床して7時過ぎに会社に来て、そのまま午前2時頃まで仕事という日々もまあり、先日は日曜の接待ゴルフの後、お昼過ぎに上司と一緒に会社に行き、月曜締切りのある仕事をしていたらそのまま朝の7時半まで会社において、出勤してきたスタッフが僕たちの服装(ゴルフ帰りであったのでTシャツ短パン姿)を見て、びっくりするという事件もありました。それでも、今はやっと忙しさの峠を超えたような感覚があり、12月から家内がジャカルタに来てくれたこともあり精神的にも少し楽になり、これからは野犬見たく野(=まだまだ未開の成長マーケット)を走り回りたい、と、やっと僕本来の(?)野心的な気持ちになってきました。頑張ります！

◆2つ目のご報告：結婚

私、氏田宗利は結婚しました！ということは、昨年に報告しましたね。2014年5月に僕の地元大阪で式を、そして7月に東京で披露宴を開催しました。家内を写真付きでご紹介します。僕にはもったいない美人です。ありがとうございます。

披露宴には小野先生に乾杯の挨拶をしていただきました。素敵なお挨拶、本当にありがとうございました。忙しいなか披露宴、2次会に駆けつけてくれた7期のみんなありがとう！

それでは、皆様お元気で！小野ゼミの皆様が、それぞれの地で、それぞれの Mission と全力で格闘し、世界が少しでも良くなっていくことを、ここジャカルタから願っています。Semoga sukses！



著者の地元大阪にて和風の神前式。新婦と指輪とご一緒に。



小野先生の乾杯の挨拶。内容だけでなく、手に注目。お話し中の手の使い方が、授業のようです。



東京にてガーデンウェディング。お二人ともとても素敵です。

大好きな負け論メンバーへ

第 11 期 蓮岡 聡美

卒業エッセイを執筆する前に、目をつむってこの 2 年間を振り返る。何について書こうか、なんて思いを馳せてみる。結局、思い至ったテーマは、標題のとおりである（住田、負け論と書いてごめんね 笑）。

さて、他学部生である著者が、商学部一のエグゼミといわれる小野ゼミの門戸をたたいた理由は、端的に言えば、残りの学生生活を文字通り「エグリ」たかったからである。そんな理由でエグゼミに入会し、奇しくも論文代表なんて役職に就いた。当初、論文代表という役職に不安で仕方がなかったが、「さとみんを他の人に任せられない」（土屋, 2013）という言葉に端を発し、負け論には 5 人のメンバーが揃った。エグりがりがり論代になったものだから、夏休みは、毎日グル学に集まった。集まりすぎて文句もあつただろうし、楽しいことばかりではなかったけれども、この 5 人だからエグることに意味があったのだと思う。お酒を飲んだ日も飲まなかった日も、何かにつけては、土屋家に泊まっては、朝はグル学に舞い戻る生活だった。これぞ、著者の思い描いていた小野ゼミライフであった。

「クソども」と呼ばれたり、「最初は 1 番進んでいたのに…」なんて揶揄されたり、兎角馬鹿にされがちな負け論メンバーであったが、論代である著者の負け論メンバーに対する見解は、「最高のメンバー」の一語に尽きる。だから、誰かが何か言おうものなら、「黙れ、カス」といってやりたい。

この 2 年間、負け論メンバーと過ごした時間が、大きすぎて楽しすぎて、来年からみんながいないことを思うと、正直悲しい。先日、個人で出していた論文の締め切りに追われていたのだが、いよいよまずい、となった時、助けてくれたのは負け論メンバーだった。もちろん、みんな卒論が進んでいるわけではないけれども、進んでないからこそ辛さをわかってくれたわけで、放っては置けないと、窮地に立たされた著者を支えてくれた。真冬の深夜、寒空の下、恵比寿で一緒に徹夜をしてくれる仲間なんてそういない。

小野ゼミに入会して、多くの時間や単位を失ったけれども、それと引き替えに、かけがえのないものを得た。ゼミを卒業してからも連絡をくれる 10 期の先輩や、毎週カレーを奢ってくれる 9 期のやまぐーも、小野ゼミに入って知り合えた大切な人たちだ。そして、なにより一番、11 期負け論メンバーに出会えたことが、何よりもの宝物だ。小野ゼミに入る前の私は、なんでもない毎日が、こんなにもかけがえのない時間になるとは思ってもみなかった。そう思わせてくれたのは、紛れもなく負け論メンバーだ。

著者は、大学院に進学する。卒業エッセイを書いているけれども、実際に小野ゼミを卒業するまでは、6 年もの時間がある。だから、あと 6 年は、みんながいつでも集まれる場所を、帰って来られる場所を、三田に用意しておく。みんながもし何か悩んだ時や、ボーナスをもらった時は、いつでも三田に戻ってきてほしい。そして、その時には、著者の成長した姿をみんなに見せると、ここに誓おう。

トラブルトラベラーの珍道中

第 11 期 伊礼 大夏志

「お前みたいな人生歩めないよ、てか歩みたくないよ」なんて人生で何百回言われたらどうか。この濃密なゼミでの 2 年間も例外なく、まともに過ごしていなかった。ダイジェスト版で振り返ろう。

「君をどうしてもゼミに入れたくない人がいる」

私の珍道中は入ゼミ前から始まる。「話を聞いていいですか？」と小野ゼミのブースを訪れ、10 期の方々の素晴らしい説明に心を打たれた私は、「小野ゼミに入ろう！」と思った。そして、何人かの 10 期の方々は「こいつ絶対入れたくない」と思った。話を聞きながら靴紐を結ぶ無礼者を誰が入れたがるだろうか。

入ゼミ試験後「伊礼君もっかい来れる？」と電話が入る。案内された教室には 10 期ゼミ生、大学院生、小野先生がコの字型に組まれた机に勢揃い。そして、コの字の中心部分にちょこんと 1 つの椅子。

「君を『どうしてもゼミに入りたい人』と『どうしてもゼミに入れたくない人』がいるんだけど、君はどうしたい？」を始まりの合図に、小野ゼミの皆様と私だけの特別面接が始まった。

「口動かしてないで手を動かせよ！」

奇跡的に小野ゼミに拾ってもらった私は、初めてのグループワークで早速やらかす。資料提出ギリギリにせっせと作業してくれている同期の小平を横に、「てかさ！ プレゼン中にこんな質問したら面白いんじゃない？」と渋谷の酔いどれのように絡み、作業の邪魔をしていたのだ。彼女がタイトルのように怒るのも無理はない。その後も、11 期マケ論の発表前に寝過ごしてしまったり、「同期内最多レポート再提出」にノミネートされたり、色々迷惑をかけまくった。皆さん本当にごめんなさい。

「I miss New Orleans」

チラッと出てきた「ニューオーリンズ」。小野先生の大きな助力のお陰で、幸運にも我々 11 期マケ論は海外での学会発表の機会を頂けた。発表も終わり最終日、ハイテンションになった私は路上やクラブで飲みながらブレイクダンスで暴れ放題、周囲の観光客からチップをもらい「Crazy Japanese」の称号を得た。帰国時の空港にて、「I miss New Orleans」だなんて格好をつけていたら、パスポートが見当たらない！ 幸運にも大好きなニューオーリンズに皆よりも長く滞在できることになったのだ！ なんて愚かな 22 歳！

さて、ダイジェスト版で振り返った私の 2 年間の珍道中。本当に同期、先輩、後輩、何より小野先生には多大な迷惑と心配をかけてしまいました。この場をお借りしてお詫びと感謝を言わせてください。

ところがどっこい、私の珍道中はまだ終わらない。卒業記念エッセイを書いているながら、卒業が危うい。こんなダサイ「To be continued...」を私は知らない。いつか私を見かけたら「次はどんな珍道中したの？」と気軽に声をかけてほしい。今度は「誰にも迷惑をかけていない」新しいネタを提供することを約束する。

しお

第 11 期 石塚 佑飛

「しょっぱい (塩っぱい)」という言葉は、「しおはゆい」が転じた言葉であり、漢字では「鹹い」と書く。「鹹い」は「辛い」の古語であり、また、「鹹」は「塩」と同じ意味を持っている。つまり、「塩っぱい」と「辛い」は根底で同じ意味であると言いうるであろう。

大学生活は、人生の“夏休み”だとか“レジャーランド”だとか揶揄されている。その大学生活の半分、すなわち日吉での 2 年間は、私にとってまさに“夏休み”にクーラーの効いた部屋でスイカを食って一日を過ごすような生活であった。その“夏休み”において、私が唯一得られてものといえば、TOEIC のスコアが入学当初から 200 点ほど上がったことであろうか。振り返れば、あまりにも何も残っていない 2 年間であった。そして、私は、クーラーの効いた部屋で、熱くなっている人々を眺めては、羨望のまなざしを向けるものの、どのように彼らのようになれば良いのかわからずにいた。

そんな日吉での 2 年間も終わりを迎えようとしている時、私は小野ゼミに出会った。その出会いで感じた小野ゼミの印象は、「熱い」である。小野ゼミ生は、夏の暑さを満喫していた。私は、そんなゼミ生の姿に惹かれた。そして、自分の生活を変えるため、入会を決めたのである。

ゼミに入ってからというもの、もちろん楽しいこともあったが、辛いこともたくさんあった。どう頭をひねっても、どんなに議論をしても何も生まれない一日をグル学で過ごしたことも何度もありすぎて、もう数など覚えていない。今までの人生で食べてきたパンの枚数を覚えていないのと同じである。

ゼミに入ってからというもの、私の“夏休み”は変わった。何よりも時間の経過が早くなった。ようやく“夏休み”を充実できているという実感があった。味気無い大学生活がとても美味しくなった。想像してほしい、夏の暑い中、外で冷えたスイカに塩をかけたら、どんなに旨いか。スイカに“塩”をかけると美味しく感じるのは味の対比効果と呼ばれる現象である。塩があることによって、より甘さが引き立つというわけである。辛さの中に楽しさがあり、辛さがあるから達成感があるのである。このことを私は、身をもって実感したのである。

小野ゼミは“塩”である。人間に“塩”が必要不可欠であるのと同じように、私には小野ゼミが必要不可欠であったのだ。だから、私は、小野ゼミを形作ってきた、小野晃典先生をはじめ、先輩方、同期、後輩の皆さまに感謝したい。このような成長する機会をいただきありがとうございました。今だから言える、エグゼミは、「辛い」けれども、「辛い」は必要で、「辛い」は「幸せ」の一手手前であると。2 年間の三田生活において、小野ゼミ以外の思い出は皆無であるけれども、それで良かったと、今なら心から思える。繰り返しになりますが、本当にありがとうございました。

卒業エッセイ —小野ゼミでの2年間を振り返って—

第11期 小平 紘子

がむしゃらにゼミの行事をこなすことでいっぱいだった3年生前半。インゼミ大成功を収めつつも、就活の両立に苦しんだ3年生後半。初めての後輩指導にとまどった4年生前半。卒論と三田論と修論との三つ巴によって、常に添削をしていた気がする4年生後半。泣いたし、怒ったし、徹夜したし…辛かったことが沢山思い浮かぶが、同じくらい楽しかったし、成長できた2年間であった。

さて、小野ゼミが充実しているという話は、同期や先輩方が語ってくださっていると思うので、ここからは私が2年前に送ったコメントを見ながら、改めて同期に向けてコメントを残していきたいと思う。

【蓮岡】はすおかがいるから、今後もゼミに遊びに行きやすいんじゃないかなーって、思ってる！ゼミで待っててね！【伊礼】はっちゃけた所とか規格外な所とかは、私にはないものだから、新鮮で面白かったよ。でも、パスポートはなくさないようにしてね。【石塚】づかのファッションとメイクチェック厳しかったよ…。そうだ、卒業旅行に向けて腹筋割るために筋トレがんばるね！【久米】くめがインゼミ代表でよかったよ。でも、3つの面白い話は聞いた気がしないな。でも久米は、いじられて面白いんだもんね。【長澤】ぼんちゃんの面白さは、2年通して変わらなかったね！イイネ！いつもいい香りするのもイイネ！でも、チキン南蛮はまだ食べに行けてないから、食べに行こう！【内藤】最初のインパクトがありすぎて、いろいろあったように思うね。ほうれんそうは大事だからね！とにかく、ゼミ長お疲れ様！【西本】たまに難しい話してくるね。でもその知識はたゆまぬ努力の結果なんだろうなって思うよ。フェラーリ衝動買いきる男になってね！【和也】広島焼き派閥と言ってくれたけど、お好み焼き食べてないね。食べに行かなきゃ！かずやとは、図で意思疎通をはかってた頃が懐かしいね！あと、ちゃんとダメなところは叱ってくれて、ありがとう。【優輝】おしゃべりまぐろという割に、あんまりおしゃべりしたイメージが無いね、残念…。まぐろの英語は聞きやすくって尊敬してました。【住田】ふえありーは、私のお父さんです！いつも、私のくだらない話を聞いてくれてありがとう。日高屋には一回しか行ったことないから、卒業まであと一回くらいは行って、売上に貢献するね。【立松】そーまは、ふくろうだね。その割に、徹夜作業できないね。でも、なんとかハンターだと徹夜できるね。そのポテンシャルの高さを会社でも活かしてね！【土屋】はるぼんは、私の中で謎多き女だよ…！！でも、本務広報は、どんどん頼もしくなっていくたよ！ありがとうー。【山田】さいかは、小野ゼミ女子の中で、一番長い時間一緒に居たのかな？プチ衝突したこともあったけど、今となってはいい思い出だし、だからこそ、ずっと一緒に居られたんだろうね！

そして、最後になりますが、小野先生。2年間、本当にありがとうございました。小野ゼミでは、沢山の事を吸収し、成長することができました。これを糧に、社会人としても頑張っていきたいと思います！

「諦めず前進し続ける」ことの大切さを学びました

第 11 期 久米 敬太郎

「厳しい環境に身を置いて、自分を少しでも成長させたい！」そう意気込んで私は、小野ゼミに入会した。そして、3年前期の役職決めの際、自分を少しでも成長させるため、私は、論文代表およびOB・OG会誌編集長の2つの役職を兼職するという決断をした。

決断当時の私は、小野ゼミで役職を全うすることの大変さをまだ十分に分かっておらず、2つの役職を自分の能力でしっかりと全うできるだろうと思っていた。しかし、そんな私の考えは甘かった。論文代表およびOB・OG会誌編集長としての私は、自分の能力不足のせいで、幾度となく先生や先輩や同期に迷惑をかけ、また、助けられてきた。そして、迷惑をかけたり、助けられたりする度に、私は、周囲に対する申し訳なさとともに、自分の能力不足を深く痛感していた。小野ゼミで過ごすそんな日々は、私にとっては厳しく、とても辛い日々であった。

しかし、幾度となく挫けそうになりながらも、諦めずに前進し続け、最終的にインゼミの論文やOB・OG会誌が完成できた時は、この上ない達成感を味わうことができた。また、インゼミ報告会で多くの方から称賛の声を頂いたり、インゼミの論文が商学会賞を受賞できたり、OB・OG会で会誌を楽しそうに読む多くの方々の姿を見たりして、自分がこれまでやってきたことが成果となって現れるようになると、とても嬉しかった。

この経験は私にとって大変貴重であった。中高時代の部活動では、目標の順位に届かなかったり、大学入試では、第一志望の大学に合格できなかつたりと、これまで励んできたことに対して挫折を味わってきた私は、「諦めずに前進し続ける」ことに、多少たりとも徒労感を抱いてきた。しかし、この経験を通じて私は、「諦めずに前進し続ける」ことが、成果に繋がる感覚を味わうことができた。そして、「諦めずに前進し続ける」ことの大切さを学ぶことができたと思う。

私は、小野ゼミに入会して、小野ゼミの活動に励んできて、心から良かったと思う。そして、自分以外の方が適任なのではと思うことも多々あったが、役職を兼職するという選択は自分の成長に大きく繋がりが、正解だったと思う。小野ゼミでの経験は、これから先、社会人になる自分の人生の中で大きな経験になったのではないかと感じている。これから先、いかなる困難なことが起こっても、小野ゼミでの経験で学んだ「諦めずに前進し続ける」姿勢を持ち続けていきたいと心に誓うことができた。

末筆ながら、諦めずに一緒に活動してきた11期、親身になってアドバイスして下さった10期の先輩方や大学院生の方々、そしてなによりも2年間大変お世話になった小野先生に感謝してエッセイを締めくくりたいと思う。本当にありがとうございました。

直感

第 11 期 長澤 由美子

私が小野ゼミに出会ったのは、大学 2 年生の 1 月、商学部の第 3 回ゼミ説であった。私は、経済学部生で、それまで、経済学部のゼミしか見ていなかった。年明けすぐ、クラスの友人から、「第 3 回ゼミ説行かないと、商学部の入ゼミ試験受けられないんだって！」と言われた。その頃、経済学部のゼミの方が早く行われ、経済学部のゼミに落ちた人は商学部のゼミを受けるというなんともセコイことができた。びびりな私は、「あわよくば...！」という目的で、第 3 回ゼミ説に参加した。しかし、行ったはいいものの、情報に疎い私は、もちろん商学部のゼミを 1 つも知らなかった。ゼミ紹介の冊子をパラパラ見て、予習していると、あるゼミのページで目が留まった。そのページを見て、友人が「そのゼミめっちゃエグイらしいよ。入った人どんどんすっぴんになっていくんだって。」と教えてくれた。もちろん、小野ゼミのページもある。他のゼミが簡素なページである中、一際内容が詰まっっていて、目立っている小野ゼミのページに何か惹かれるものがあった。そんな感じで、冊子で多少勉強したものの、よくわからなかったので、友人にくっついて数ゼミの説明を聞いた。一通り説明も聞き、願書ももらったところで、そろそろ帰ろうということになり、日吉駅に向かっている途中、ふっと、さっき見た冊子の小野ゼミのページが脳裏をよぎった。友人に先に帰ってもらうように言って、小野ゼミのブースに 1 人で急いだ。対応してくれたのは、第 10 期石井さん・世名さんであった。第 3 回ゼミ説にして初めて登場した私に、当たり前だが、「小野ゼミは〜〜だから、ね？ 入りたくなくなっただしょう？」とネガキャンばかり。私は、「そんなことはありません。」と言い続けた。この時、小野ゼミの情報を何も知らない状態だったが、今思えば、小野ゼミにしよう決めていた。なぜかと言えば、このゼミに入ったほうが良いという「直感」が働いたからである。そんなこんなで、小野ゼミに出願し、ゼミ試での、大学院生菊盛さんからの「小野ゼミの何を知っているの？（怖い顔）」という質問もなんとかクリアし、晴れて小野ゼミに入会した。

それから、もう 2 年が過ぎた。私の拙い日本語ではこの 2 年間に言い表すことができないが、色んなことがあった。良いことも、悪いことも。就活や、ゼミ説でよく聞かれる「小野ゼミに入って、成長しましたか？」という質問には正直「わかりません。」という答えしか返せない。なぜなら、小野ゼミに入らなかった自分なんてわからないし、今はできていることが昔はできなかったかなんて覚えていないからである。でも、小野ゼミでの 2 年間で得たものは、これからの自分の糧になると思っている。その辺の 4 年生よりは、根性も強いメンタルも持ち合わせていると思うので、4 月からの社会人、どうにかなる(出世できる!?)と「直感」が働いている。2 年前の「直感」は大正解だったから、今回もきっと大正解である。その「直感」を信じて、4 月からも頑張ろう。

リーダーとは何か

第 11 期 内藤 節

リーダーとは何か。この一見哲学めいた問いについて思案しようとした私は、現代人らしく、それがまるで遺伝子に本能の 1 つとして埋め込まれている行動であるかのごとく、「リーダー Wiki」というワードをググっていた。Wikipedia によると、リーダーとは、「グループ、集団を先導、指導、統率する存在」であるという。なるほど、Wikipedia に記載されている定義が正しいとするならば、私は全くリーダーらしくない人間である。集団の先頭に立って仲間を引っ張っていけるような力を持っていなければ、仲間に対して何かを偉そうに教えてあげられる能力もなく、集団をまとめられるカリスマ性を持っているわけでもないからである。

とはいえ、私がゼミ長になった当初は、私も、ゼミを先導、指導、統率する存在になろうと奮起し、一心不乱にゼミ活動に邁進した。なぜなら、何を隠そう私の中のリーダーという概念、ひいてはリーダーの理想像も、まさにそのような存在だったからである。しかし、なれなかった。七転び八起きの精神で必死に頑張っても理想に近づくことができず、失敗に失敗を重ねるたびに心がゴリゴリと削られた。転んでは起き上がり、転んでは起き上がりを繰り返すうちに、転んで起き上がる様にもキレがなくなり、挙句の果てには、八転びした時、私は起き上がることをやめた。何もかも失った私は、地面に大の字になって寝転がり、ひたすら物思いに耽った。私の頭は意外にも冷静で、様々な物事に考えを巡らせることができた。その沈思の中で私が強く感じたのは、過去の自分は、らしくない自分になろうと必死で周りが全然見えていなかったということと、そんな私にも、今まで一緒に歩んでくれた仲間がいるということだった。私について来てくれたと言うのはおこがましい。むしろ、私がついて行ったと言う方が正しいだろう。しかし、私は、それでも良いのではないかと思っている。常に仲間の一步後ろを歩いて、誰かが列から遅れていたならそっと手を差し伸べて、列に戻るよう後押しをする。そんなリーダーがいても良いのではないだろうか。うん、いても良いと思う。

このリーダー像は、Wikipedia にも載っていない、私だけのリーダー像である。だから、このようにあれ、と誰かに説く類のリーダー像では決してない。これはただ、残り僅かな小野ゼミ生活をより充実なものにするために、そして、卒業後の人生も実り多いものにするために欠かせない心の指針である。しかし、いつしか、今の私の気持ちを率直に綴ったこのエッセイが、同じ悩みを持つ未来の後輩の誰かに、心の余裕を与えることがあるかもしれない。そんな、あつたら素敵だけど、ほぼ 100%ありそうもないことを願ったところで、筆を置こうと思う。

限界と課題を見つけた2年間

第11期 西本 真志

「自分は小野ゼミに入会して目標を達成できたのであろうか？」この問題意識に回答する為、私が小野ゼミに入る前、ES に書いた目標を参照してみた。すると小野ゼミに入会前の私は、「自分を成長させたい」と主張し、具体的には、人と出会うこと、知識を得ること、そして結果を残すことを目標としていた。

それではまず、1 点目の人と出会うことはできたのだろうか。この点に関しては、出会えたと言えるであろう。小野晃典先生と出会い、マーケティングの知識はもちろん、正しい日本語の使い方や、論理的な考え方、そして様々な社会人としての常識を教えていただいた。優秀な同期と出会い、論文執筆やプライベートにおいて濃い時間を共有し、同期の素晴らしいところ、そして自分の足りない点を見つけることができた。そして何より、同期とは一生大切にしていきたいと思える関係を築くことができた。また、尊敬する先輩方や、多くの後輩にも恵まれた。

次に、2 点目の知識を得ることはできたのだろうか。この点に関しては、得たと言いうるであろう。基礎文献、ケース、ディベート、三田論、卒論。これらに取り組む中で、小野ゼミに入らなかった場合の自分に比して、また2年生の自分に比して、多くの知識を得ることができたことは間違いない。また学術的な知識だけでなく各活動を通じて文献を美しくし仕上げる書式やデザインへの「意識」も養われたと感じる。しかし、実際の技術が身に付いたかと言われれば、この点に関してはまだ課題が残っていると感じる。

最後に3点目の、結果を残すことができたのだろうか。この点に関しては、自分の思うような結果を残したとは言い難い。私は小野ゼミに入ってから、大きく3つの挑戦を行った。それらは KUBIC、関マケ、卒論であった。しかし、これらの3つとも、自分は満足のいく結果を残すことができなかった。確かに、関マケにおいて、自分たちは論文賞という結果を残すことができたものの、目標であった総合優勝という結果には及ばなかった。また KUBIC は予選の審査で敗退し、卒論も12月19日の締め切りに間に合うことができなかった。つまり、結果という観点からは、この目標を達成することはできなかったと考えられる。

以上3点を総合すると、自分の小野ゼミでの2年間は、100点満点であったとは言い難い。どちらかと言えば、やり残したことが多くある。論理的思考力、資料作成能力、日本語力…しかし、たとえ技術の習得や、結果を残すことが不十分だったとしても、この2年間で、様々な素晴らしい人々と出会うことができた。また、思うような結果を残すことができなかったことも、自分に残された課題を知り、これからの成長の方向性を見つける良い機会となった。ゆえに、小野ゼミでの2年間は、今後の自身の成長に欠かせない2年間であったと言いうるであろう。末筆とはなってしまったが、自分にこのような幅広い学習の機会を与えてくださった小野先生、また同期や先輩、後輩に感謝したい。本当にありがとうございました。

夢・憧れという原動力のままに

第11期 佐藤 和也

OB・OG 会誌に書くべき内容についてずっと悩んでいた。過去の先輩方とは違った内容にしたいという思いからである。悩んで末、気づいたのは、小野ゼミで成長を遂げた経緯やエピソード、あるいは、自分とは実はこんな人間であるといった自己への振り返りなど、過去に対する思いを綴った文章が多かったということである。そのため、ここではタイトル通りに、自分の未来について書こうと決意したのである。小学校の卒業間際に自分の将来（小学生時の夢はプロテニス選手でした）について真剣に表現しようとしていた童心の気持ちで、そして、恥ずかしがらずにここに綴りたいと思う。それが、エッセイなのだから。

【信託銀行員として、全リテール業務行員の中で上位の営業成績を3年以内に収めて、栄転する】

宅建を取得したのにもかかわらず、先日の配属面談にて関西行きが濃厚になった。東京にずっと住んでいる私にとって、なんだか怖さ反面、わくわくする気持ちもある。上記の目標を掲げたのは、小野先生のお知り合いで、銀行員という職柄で大成した人はいないとおっしゃっていたので、私が、その第一号となることを決意した。小野ゼミで学んだ姿勢を励みに、社会で活躍したいと思う。

【小野ゼミ生で、バーベキューと海に行く】

今、考えると、小野ゼミに入ろうと思ったきっかけも、たまたま見たマケ論報告会での小野ゼミプレゼンに対して憧れを抱いたからである。そんな憧れに突き動かされただけで、「11期」という一人一人が、みんな個性がある同期に巡り会えたことが奇跡だと思うし、そんな同期に出会えさせてもらった先生や先輩方、個性がある同期であると気付かせてくれた、（もう少し元気が欲しい？）後輩にも感謝したい。こんな仲間らと、社会人になっても、繋がりを保ち続けるために、定期的に集まれる企画を行いたいと思う。また、今年の実企画（私が企画したわけではないですが）と同様な企画を、10年後、皆に家族ができた状況で、実行する。



同期で、白浜にて（著者は右から2番目）

【体重を減らす（66kg ぐらいまで）】

現在の体重は約71kgである。社会人になったら、懇親会やらイベントやらで、呑む機会が多数あると聞いたので、今後、どんな推移をたどるのだろうか。To be continued...である。

本当にありがとうございます。

第11期 佐藤 優輝

10期の先輩方へ。入ゼミのときに始まり、いつも指導してくださってありがとうございました。入ゼミ試験の先生・院生面接の時に、「おしゃべりマグロ」という私のキャッチフレーズを見た先生の、「なにかおしゃべりしてみて」というフリに対し、30分間の一人おしゃべり続け、おしゃべりの終盤に、クラッと酸欠になった私を、10期の先輩が助けてくださり、なんとか念願の小野ゼミに入ることができました…。入ってから、色々と指導していただき、本当に感謝です。持つべきものは、自分のことを気にかけてくださる先輩ですね 泣

同期へ。いつも迷惑かけてごめんね。入ゼミしてからは、「先輩方にこの魚入れてよかった!」と思ってもらいたいその一心で、とりあえず色々参加してみることにしました。ディベート涉外・KUBIC・マケコン 2013・カンマケ・外務・マケコン 2014 などなど。自分の興味あること何にでもチャレンジできるのがこのゼミのいいところだと思うんだけど、問題は、同期に迷惑をかけまくってたこと。活動時期がかぶるんですよ。特にカンマケメンバーには本当に申し訳ないことをしたな、と…。本当にごめんね。身勝手な魚で本当にごめんなさい。11期には本当に謝っても謝りきれないです。それなのに、マケコン手伝ってくれたり、卒論の添削をしてくれたり、同期会で誕生日お祝いしてもらったり。なんかもうああ、すいません…。少しでも同期にも「こいつ同期でよかった!」と思ってもらえるように、謝恩会で頑張りますので、見捨てないでください。

12期へ。自分がたくさんのことを先輩から教わっていたのにも関わらず、ろくに指導しない先輩でごめんなさい。なにかを残せるような先輩になりたいな。

最後に小野先生。私は小野先生のような上司になりたいです。先生はいつもゼミ生に大きな期待をしてくれます。人から期待されるということはうれしいことです。期待は頑張るインセンティブになります。また、ゼミ生に期待するだけでなく、期待をするという行為に責任も負っています。徹夜でのゼミ生指導、本当に頭が上がりません。人に期待し続けるだけでなく、期待するという責任を果たす点にも魅力を感じます。そんな、期待をやめない人に、私もなりたいです。

感謝です、感謝です、しか言っていないけれど、本当に皆に支えられて過ごしてきた2年間でした。本当にみんなありがとう。



小野先生から著者への誕生日プレゼント。直筆サイン入り!

有頂天家族

第 11 期 住田 英紀

「有頂天家族」——それは、私のお気に入りの森見登美彦の小説のタイトルである。昨年、P.A.WORKS の制作でアニメ化もされたほどの人気作品である。そのアニメのオープニングの最初のフレーズとメロの最初のフレーズ、「面白くない世の中、面白くすればいいさ。」「つまらねえのが口癖なのは、それこそ本当につまらない」、私は、これらのフレーズに小野ゼミに属する前の自分の姿を見る。

小野ゼミに属する前の自分を振り返ってみる。歌唱力や音感に自信があるわけでもないのに、ただ歌が好きだという理由だけでアカペラサークルに入会し、同期が大きな舞台でライブをするのを羨ましいと思いつつも、とりわけ努力することもなく、ひたすら指をくわえて見ていた自分、理解できているわけでもないのに、なおかつ、さして外せない用があるわけでもないのに、授業を素知らぬふりをしてぶっちらがる自分。大学2年修了時までの私は、「つまらねえ」モノをどうにかできるなどと考えることもせず、そのまま受け入れてしまう人間だった。自分が「つまらねえ」のは、周りの誰か・何かのせいではなく、ただそれを黙って受け入れて終わらせている自分のせいであることに、ずっと気づけずにいたのである。

そんな私が、この小野晃典研究会に入会し、ゼミ活動に身を捧げた。ゼミ活動を大方終えた、今の自分にとっては、小野ゼミで行ったそのゼミ活動全てが、無くてはならないものであったように感じられる。例えば、ケースメソッドを経験することで、現状をそのまま受け入れるだけでなく、なぜこのような窮地に立たされているのか、なぜこの分野に進出していないのかなど、ことあるごとになぜと疑問を抱く癖を身に付けることができた。また、ケースメソッドの解題・総括、および三田論・卒論の執筆活動を経験することで、全くの無の状態から何かを創出することの難しさと面白さを学ぶことができた。

このように、他の授業や研究会では、決して得ることができない学びの場を小野晃典先生が与えてくださったお蔭で、私は大きく変わることができた。小野晃典先生には、本当に感謝の想いでいっぱいである。

そして、2年間ずっと一緒に活動してきた同期、いつも嫌な顔ひとつ見せず、親身になって相談に乗ってくださった第10期の先輩方や大学院生の方々、こんなに頼りない私なんかを頼ってくれた第12期の後輩達は、私にとって第二の家族のような存在である。皆様、本当にありがとうございました。

今後は、この小野ゼミで新しく得たスキルを活かし、「つまらねえ」を「つまらねえ」で終わらせずに、「おもしろえ」へ、常に昇華させて生きていきたい。そして、小野ゼミの子供として、恥ずかしくないよう尽力し、次に、ここに帰ってくるときは、おもしろえ人生を歩む、格好良い男になりたい。

最後に、『有頂天家族』の主人公、下鴨矢三郎の最後の台詞で締めさせていただこうと思う。「我ら一族とその仲間たちに、ほどほどの栄光あれ。」

教育者の偉大さ

第 11 期 立松 宗磨

小野ゼミでの生活は、後述することを除いては、もちろん山あり谷ありであったが、良い結果を残してきたと言えるだろう。まず、基礎文献レポートや SAS レポートでは唯一？ 再レポートを課されることなく、さらに最多の最優秀レポートを頂いた。次に、三田論では序盤、いや終盤付近まで大変もたついたが、そこから大逆転を果たし、商学会賞受賞と関マケ論文賞受賞という結果を残した。4 年には、夏ケースの解題メンバーとなり、テーマ案をひねり出し、無事完成にこぎつけた。そう、活動主体が自分というフィールドでは、私は小野ゼミにおいて辛いと感じることはほとんどなかった。むしろ、ある活動が終わるたびに感じることでできる充実感に満足していた。

しかし、活動主体が自分以外というフィールドでは、小野ゼミにおいて困難ばかりであった。なぜなら、私は、自分のできることが人はなぜ理解できないのか、なぜできないのかがわからないからである。これを読んだ方は、「こいつ、嫌な奴だな」と感じるであろう。まあ、私が嫌な奴であることは自分でも重々承知しているが。このような考えから、私は人に教えるということを 20 年強避けてきた。そのため、妹と弟がいるのにも関わらず、彼らの勉強の面倒を見た記憶は 1 度もない。もちろん、塾講師や家庭教師は絶対にやらないと心に誓っていた。そんな私は、これまではこのことを悩みと捉えることもなく、むしろ自分の個性と割り切って生活することができていた。しかし、4 年生として小野ゼミで過ごしたこの 1 年で、この考えは大きな悩みとなった。うまく教えることができない、できるようになるまで根気強く見ることができない（私がイライラしてしまうため）、なぜできないのかが理解できない。後輩の面倒をよく見ている同期を見ると、純粋にすごいという気持ちが湧いた。今年度は、今まで知らなかった、同期の良いところを見つけることができた。

さて、先述した経験から私は、同期以上に大学院生、そしてなにより先生の教育者としての偉大さを思い知ったのであった。もちろん、このことは去年指導を受けていた身として感じる部分もあったが、それ以上に、教えることが苦手な自分が教えることを必要とされる立場となった今年に、より感じたのであった。自身の高度な研究を進めて実績を残す一方、未熟な後輩を親身に、根気強く指導して、1 人前に育てていく。この両面をハイレベルでこなす大学院生と先生のすごさたるや、自分とは比べ物にもならないことは明らかであった。そんな教育者の偉大さを、身を持って感じさせてくれ、また、組織における教育の重要性を感じさせてくれた小野ゼミという環境に感謝するとともに、将来自分も教育者ではないものの、小野ゼミでの経験（失敗）から多くを学び、成長し、偉大な上司になりたい、いや、ならなければならないと感じた。それこそが、小野ゼミで得た経験を活かす、自分にとっての最良の道なのではないだろうか。

自分を愛する心

第 11 期 土屋 晴香

小野ゼミに入って、一番変わったことは、自分のことが大嫌いになったことだ。情けないが、今思えば、入会以前から自分はひどかった。受験番号 1 番で臨んだ入ゼミ試験での先生面接の際、期限ギリギリ（というより期限の時間ぴったり）に提出した私の（クオリティの低い）ES を見た小野先生に、「君、のんびりしているみたいだけど、これから大丈夫？」と心配のお言葉をかけていただいたことを思い出す。

残念ながら、今になっても、成長していないようなことばかりしていて、大変情けない。卒論も、このエッセイも、もう締め切りを過ぎている。こんな私を入会させてくれた小野先生や先輩方に対して、これほど失礼なことはないので、成長した点もあると訴えたい。

小野ゼミでの活動は、失敗の連続であった。後悔や挫折はここには書ききれない。その度に自分の至らない点に気づき落ち込んだ。自分の欠点に気づき、克服しようともがく。小野ゼミに入会せず、ゆるゆると三田生活を送っていたら、この経験をするとはなかっただろう。小野ゼミに入会することがなければ、自分はいったいどんな人間になっていたのだろうか、想像するとぞっとしてしまう。

こんな小野ゼミでの貴重な経験ができたのは、間違いなく、小野ゼミに入って出会うことができたすべての人のおかげだ。小野先生は、ご心配をおかけしてばかりの私を見放さず、常に温かくご指導してくださいました。先生のお姿から、社会人、大人としてのあるべき姿、目指すべき姿を多く学ばせていただいた。大学院生・先輩方は、いつも優しく、楽しく、ときに厳しく接してくださいました。大好きで、尊敬してやまない存在だ。同期のみんなも、私の尊敬の対象だ。しっかりしたみんなの（クズだ、クズどもだ、というお叱りの）おかげで、多くのことに気づかされ、励まされ、ここまでやってくることができた。後輩のみんなからも得るものばかりだった。心から、みなさんに感謝したい。

正直に言って、自分は小野ゼミに向いていないと思うことが多い。しかし、私は、こんな経験や出会いを提供してくれた小野ゼミのことが好きである。入会することができてよかったと自信を持って言える。少しでも貢献したいと思う。この気持ちがあれば、小野ゼミにいることは間違いではないと、自分では思っている。

そして、冒頭で述べた、自分を大嫌いになったこと、その点が、小野ゼミに入って自分が一番成長した点だと考えている。というよりは、そんな自分を好きになれるよう、努力しなければならなかったことかもしれない。自分を好きになれるよう行動すること、つまり自分を愛する心を育むことが、私にとって最も難しい課題である。残りの小野ゼミでの時間も、大学を卒業した後の時間も、一生をかけ、小野ゼミに恩返しをし、自分を好きになれるよう励みたいと思う。

ところで、この「自分を愛する心」をいうフレーズは、先日ある授業で紹介された、吉野弘という人の「奈々子へ」という詩の中のものだ。卒業エッセイを書くタイミングでこの詩を読み、とても感銘を受けた。知らない人は調べていただけると幸いだ。

スキマ産業失敗者の結末

第11期 山田 彩華

人間関係とは、スキマ産業である。ある人がリーダーならば、同じコミュニティに2人目のリーダーはいらない。そのコミュニティで自分の居場所を見出したければ、役割の「スキマ」を見つけ、その役割を演じるべきであろう。私は、小野ゼミ生活において、このスキマ産業に失敗したのだ。つまり、自分の役割を見いだせず、ゼミに居場所を感じられなかったのである。

11期女子を例にとろう。ぼんちゃんは、大人で、仕事ができる子。蓮岡は、見た目こそギャルだが、研究に誰よりも熱心だ。はるぼんは、天然である。もしも、11期女子がこの3人だけならば、私は、中学・高校と演じてきた、お得意の「優等生」を演じていたであろう。しかし、11期女子には、もう1人いるのだ。そう、小平である。彼女は、私以上に「優等生」であり、しかも、私と違って打算的な優等生ではない。根っからの優等生である。加えて、大分可愛い。完敗である。さらに、11期には、エース立松、プレゼンの伊礼、ディベートの西本、ビジコンの優輝、ゼミ愛に溢れる内藤、人間関係のバランス師住田、スポーツ万能石塚、安定感の和也、そして、オシャレジャケットを着ただけで面白い久米様、という個性豊かな男性陣もいる。同期は皆、何か秀でたところがあり、ゼミに貢献しているのに、私は自分の役割を見つけれず、何もできないと感じ、3年生の6月頃から、私はゼミに不必要な人間ではないかと悩みはじめた。そして、先輩や同期から距離をとるようになり、余計に居場所のなさを感じていた。小野先生がいつだか、ゼミを辞める原因のほとんどが自分の居場所をゼミ内に見いだせなかったことにあるのだろう、と仰っていたが、私も3年の後期には、3年いっぱいゼミを辞めようと考えていた。

そんな私が、ゼミを続けて今、無事に卒業エッセイの執筆に至った背景には、後輩の存在がある。入ゼミ代表という役職を全うする中で、私は、後輩という生き物が好きなのかもしれないと思い始めたのだ。そして、同期に説得されたこともあるが、後輩が入会して何か変わることを期待し、4年の前期までゼミで頑張ると決意したのである。そんな決意の中、迎え入れた12期生は、レポートは出さない、礼儀もなっていない、いわゆるだめな子たちであった。そして、12期生がインカレディベートに苦しむ6月、ついに私は、12期生にプチギレたのである(@六郷土手)。これを機に、私はついに、「後輩を激しく怒る先輩」という役割を得たのである(とはいえ、六郷土手での怒り方はよくなかったと反省している)。六郷土手事変以来、「後輩を激しく怒る先輩」の先輩である菊盛さんの怒り方を観察し、怒る勉強をし始めたのであった。

役割を得てからは、随分ゼミが楽しくなった。今、改めてゼミに残ってよかったと感じている。12期生には、感謝したい。入会してくれてありがとう。1度言ったくらいじゃ直らないダメ(可愛い)後輩でいてくれてありがとう。でも、来年からは怒る立場だから、もっと頑張んなきゃだめだよ!!

謝天

第 11 期大学院生 邱 騰箴

昨年 8 月、学会発表のために、ペルーの首都リマに行ってきた。学会発表の合間を利用して、世界で有名なパジェスタ島とナスカ地上絵の他に、「天空の城」と呼ばれる世界遺産であるマチュピチュに足を延ばした。

マチュピチュを観光するには、東京から北米経由で 2 日かけて南米ペルーのリマに行き、そこから 1,100m ほど離れているクスコに飛び、そこでバスに乗り換えて山を越え、電車に乗って谷を抜け、さらにシャトルバスに乗って山道を登り、そこから徒歩で遺跡を見下ろす高台に登らなくてはならない。そんな行程を経た者だけが、地理の教科書でしか見たことのない景色を味わうことができる。「やっと、ここきた！一生に 1 度きりだろうな。」と感慨深いものがある、私は長い間、その高台に立ち尽くした。

遺跡を見下ろす高台に立ち尽くす間、私は、小野ゼミに入って活動した 1 年半を振り返った。小野ゼミに入らなかったら、私は今ここにはいないだろう。研究生活に慣れずに苦しむ日々がなかったら、私は今ここにはいないだろう。苦しい研究生活の中であって色々なアドバイスをくださった小野先生のご指



朝 11 時のマチュピチュ

導がなかったら、私は今ここにはいないだろう。英語論文の執筆のために、恵比寿のマクドナルドで深夜の2時まで一緒に修正作業をしてくれた菊盛さんがいなかったら、私は今ここにはいないだろう。仮説案出に行き詰った時、一緒に考えてくれた同期の竹内君の発想力がなかったら、私は今ここにはいないだろう。毎晩互い励まし合いながら11時まで一緒に学校で勉強した韓さん、蒲さん、林さんがいなかったら、私は今ここにはいないだろう。生活の面倒を見てくれた姉、挫けそうになった時に台湾から電話を掛けてくれた友人、いつも元気をくれたバイト先の皆さん、毎週の本ゼミで面白いプレゼンテーションをして刺激をくれた第10期、11期、12期の学部ゼミ生たちがいなかったら、私は今ここにはいないだろう。そして、やっとの思いでマチュピチュに辿り着いた険しい道程に、とりわけ大学院に入ってからのが重ね合わさり、その険しい道中に自分を助けてくれた人たちへの感謝の気持ちが満ちてきたのである。

そして、私は、ふと、台湾の中学校の教科書に載っている「謝天」という随筆を思い出した。農家に育ったその随筆の著者は、子供の頃、祖父と祖母が食事の前に神様に向かって感謝の言葉を唱えているのを見て、食事ができるのは米を育てて収穫した祖父と祖母自身が努力したからなのに、なぜ神様に感謝の言葉を唱えるのだろうと疑問を抱いた。けれども、そんな疑問を抱いていた著者も、年齢を重ねると、祖父と祖母が神様に感謝を唱えた理由が解るようになったという。



ペルーのリマで開催された、世界マーケティング会議にて
(著者は右から2番目)

それは、「人は、何を行う時にも、先人の成果を踏まえることなく行うことはできず、また、周囲の助力をもらうことなく行うことはできない。そうやって多くの人から受けるものがあまりに多すぎて、お返しすることもできなければ、感謝さえしきれないほどなので、天に感謝せよ。」ということである。

その後、修士論文を執筆する時期を迎えると、このことを一層痛感した。前述した方々の他、自分の時間を割いてまで昼夜問わず日本語を添削してくれたり励ましてくれたりした石井君、締切直前まで熱心に日本語の添削をしてくれ、力になってくれた内藤君、論文のゆらぎ確認などを手伝ってくれたり、声をかけてくれたりした住田君、長澤さん、久米君、蓮岡さん、梶田君、またバイト先の友達と上司、東京にいる大学時代の先輩、同期と後輩、イオン1%クラブのスタッフとそこで知り合った友人などからも、多大な支援を頂いた。感謝すべき人があまりに多いため、私は、神様に向かって感謝の言葉を唱えたい。

この2年間で1番学んだことは何かと聞かれたら、私はこう答えたい。「人は非力で、常に他者の力を借りているのだから、常に他者に感謝しなくてはならないし、感謝すべき他者が多いなら、彼らと巡り合わせてくれた神様に向かって感謝しなくてはならない、ということだ。」と。

東京タワーが見えるんだ

第 11 期大学院生 韓 貞烈

慶應義塾に入塾して半年くらいが過ぎた某日、同期と一緒にコンビニで昼ご飯を買って、大学に戻る途中での会話であった。

「あれって、もしかして伝説の東京タワー？」

「えっ！？ 知らなかったの！？」

「うん。東京タワーはもっと綺麗なタワーだと思っていたのに、あれだと、ただの普通のタワー。」

そう言うと同期には笑って馬鹿にされたけれど、私にとって東京タワーは、それ以来、ただの普通のタワーでしかなくなった。そう、あの日までは。

その日はものすごく長くて辛い 1 日だった。今となってしまっては原因も忘れてしまったけれど、その日、私は、ひとり落ち込みながら図書室で勉強していた。気分がよくなって、勉強にも集中できないでいるとき、キャレルで作業中の友達から、「今日の東京タワーも綺麗！」というメールが送られてきた。「東京タワーか。気分転換くらいにはなるかな。」そんな軽い気持ちで窓の外を見たら、そこには、夜の暗がりの中で、暖かいオレンジ色の光を放ちながら、煌々と輝く東京タワーがあった。私の心を惹きつけ、私の眼をくぎ付けにするその東京タワーは、ただの普通のタワーなんかでは決してなく、その時の私には、東京タワーがまるで、東京の街全体を明るく照らし、私を含め、そこで働く人々皆を温かく見守っているかのように見えた。「私と同じように、東京のあちこちに、今この光を見て頑張っている人たちがいるのだろうか。」と思い、妙に気分がよくなった。それ以降、私にとっての東京タワーは、ただの普通のタワーではなく、いつも私の心を癒してくれるような、なくてはならない存在になったのである。かつての私が何故、東京タワーをただの普通のタワーだと思っていたのか、不思議に思うくらいに。



下校中に見える東京タワー

この経験は、普段近くにありすぎて、本当の価値や素晴らしさに気付くことができているものがたくさんあるということを私に教えてくれた。今だからこそ正直に言えるのだが、私は、小野ゼミのやり方に慣れない部分や好きにはなれない部分がたくさんあり、全てが嫌になったときもあった。しかし、小野ゼミで 2 年間活動し、修論を書き、卒業を控える今となっては、小野ゼミの本当の価値や素晴らしさに気付

くことができた。

小野先生は、ただ厳しいのではなく、ゼミ生一人ひとりの成長や将来のことを、本人以上に真剣に考えてくださり、懇切丁寧なご指導をしてくださっているのである。私も例にもれず、小野先生からは、本当に手厚いご指導を賜った。小野先生に巡り会わなければ、全く成長できなかったのではないと思うほどに。また、先輩も、ただ厳しいのではなく、後輩と同じ苦しみや困難を乗り越えて成長してきたからこそ、後輩の成長を願って厳しくご指導してくださっているのである。私の至らなさにせいで、自分を犠牲にしてまでもご指導して下さる小野先生や先輩には、大変申し訳なく思うとともに、本当に感謝の気持ちでいっぱいである。本当にありがとうございました。

同期は、ただ一緒に勉強する人ではなく、いざという時、お互いに支え合い、助け合い、励まし合う仲間である。喜怒哀楽を共有し、ともに切磋琢磨し合える同期がいなければ、小野ゼミでの活動をやり遂げることが難しかったのではないと思う。また、後輩は、ただちょっと遅く同じゼミに入った人ではなく、後ろで支えてくれる人である。私は、先輩として、本来は後輩を指導しなければならない立場であるにもかかわらず、十分に指導することができなかつたばかりか、むしろ助けてもらってばかりいた。本当にありがとうございました。

私は小野ゼミの皆さんが好きである。小野ゼミで出会った皆さんに対する感謝の気持ちを忘れず、小野ゼミで得た繋がりをこれからも大切にしていくつもりである。小野ゼミの皆さんがいつか中国、特に北京に来たときには、声を掛けてほしい。また、どうでもいい話ですが、私が再び日本に来るときには、名前の読み方（フリガナ）を「ハン ジョンレイ」にするつもりである。



講演会にて、鋭い質問をする著者

KITSCH

第 11 期大学院生 蒲 英

◆As an intro

“Out of expectations”, I would say, if asked about how my last two years at Keio has been. I felt and am still feeling very profound about deciding to write this essay in English. Although my four years at Keio, all started with an iceberg-melting enthusiasm for learning Japanese, it is now going to be ended with an essay written in English, which is definitely out of my initial expectation with a slight sense of sarcasm.

◆Memories of the bright: Even in a gutter, I’m still looking at the stars.

The first year came out of my expectations in two ways: I had never thought that I would almost have to struggle to just “*exist*” without living a life, nor had I ever thought I would, since a long time that feels like centuries, feel like to “*trip no further*”, as “*every wise man’s son doth know*”.

◆Memories of the dark: “abandon all hope, ye who enter here.”

The second year had been nothing but out of expectations up to this moment. I’ve seen and learned so much that I almost felt grateful. *Superbia*, which without doubt tops all other sceneries I saw, reminds me of how twisted one’s face could be, meanwhile how one might be self-cocooned with a narrow mind. I still feel so dreadfully scared in thought of *superbia* and it seems that Purgatory had never been left behind far enough.

◆From Inferno to Paradise

I don’t want to go to Heaven, either. If there is anything that WAS within my expectations for the last two years, it will be a reconfirmation of a universal fact: everyone is spotted with his own dirt. “*Every saint has a past, and every sinner has a future.*” Exist or not does the Paradise, all my journeys will only shuttle between Inferno and Purgatory.

◆As a fin

The reason why so many things happened out of my expectations, I assume, is because I used to be so in lack of imagination, taking people’s kindness for granted, and expecting people who are in charge to have charisma automatically, et cetera. The most precious gift I’ve gained from studying in Ono seminar is probably a deep understanding of what Elbert Hubbard said, “*If men could only know each other, they would neither idolize nor hate.*”

◆P.S: about the title:

I use “Kitsch” as the title of my essay because at first I thought this is going to be pages of *clichés*. However, at least until this exact word, all I’ve written are my most sincere feelings, though I have expressed them in my own ways of quotations. Yet after a few tries of changing my title with other words, I had decided to reserve to the original one, since if even Milan Kundera himself cannot get rid of Kitsch for one hundred percent, how could I claim that I can?

◆P.P.S: For thee who have taken the challenge

The purpose of this essay is supposed to be writing (at least also) something for those members-to-be in future. Realizing that I have made this essay my own memoirs, especially in my own obscure style, I want to share something I appreciate a lot with you who have challenged to read up until here: “I’m not genius, the only thing that keeps me progressing is perseverance of efforts.” I had never exerted myself to anything before I was told what is written above. Even now, I cannot say that I did. As Keio students, I believe you are all smart in various ways. A lot of you may have never exerted yourselves to anything, either. For those who have not, I strongly suggested that you give a try in Ono seminar. Not because efforts lead to success (and trust me these two things are even less optimistically correlated than what statistics show), but that exerting every effort of yours to something is a way of living, which I believe to be splendidly beautiful. For those who still have doubts in perseverance of efforts, I’d like to share my last quotation with you:

“...I follow up the quest, Despite of Day and Night and Death and Hell.”

—————Alfred Tennyson, *Idylls of the King*.



とても良い笑顔の大学院生の方々（著者は中央）

新規ゼミ生（第12期生）のご紹介

第12期ゼミ長 梶田 伸吾

OB・OGの皆様、はじめまして。小野晃典研究会第12期ゼミ長の梶田伸吾と申します。この度は、OB・OG会誌を通して、皆様にご挨拶をさせて頂くことができ、大変嬉しく思っております。

私たち現役ゼミ生にとって、OB・OGの方々の存在は非常に大きなものです。私たち第12期生は、皆様が築かれた数々の輝かしい実績やゼミの文化に惹かれ、小野ゼミに入会いたしました。そして、入会してからは、皆さんの背中を追いかけるような心持ちで、日々ゼミ活動に励んでおります。現在、このように充実したゼミ生活を送ることができるのは、間違いなく、小野先生をはじめ、OB・OGの皆様のおかげであると感じております。また、小野ゼミは、慶應商学部の数多くのゼミの中でも、とりわけOB・OGの皆様とのつながりが強いゼミであると言えます。小野ゼミに入会してから、多くのOB・OGの皆様が、本ゼミやサブゼミ、その他各企画にお越しくくださる度に、皆様の小野ゼミへの深い愛情を感じるとともに、小野ゼミのつながりの強さを実感しております。



皆様の小野ゼミに対する深い愛情に報いるべく、私たち現役ゼミ生は、小野ゼミの伝統をしっかりと受け継ぎながら、小野ゼミの更なる発展を目指していく必要があると思います。今後、皆様がゼミ活動やその他の企画にお越しくくださった際には、皆様を決して失望させることなく、「小野ゼミを卒業して良かった」と心から思ってもらえるよう、日々精進して参ります。また、皆様と交流し、あれやこれやと「小野ゼミ今昔物語」を語ることができるのを非常に楽しみにしております。

さて、ここからは、簡単にではありますが、ともにゼミ活動に励む第12期生を皆様にご紹介させて頂きたいです。第12期生は、男16名、女2名の計18名で構成されています。少々男女比に偏りがあるように思われるかもしれませんが、とても個性的な面々で、一緒にいるだけで様々な刺激を受けます。それぞれが自分の考え方や意見を持っており、時に衝突することもあります。日々お互いを思いやりながら活動しております。

私は、小野ゼミに入会して初めての顔合わせを行った際、同期全員で「小野ゼミに入会した理由」について話し合った時のことを今でもよく覚えています。「先輩のように格好良くなりたいたいから」と言う人もいれば、「自分が最も成長できる場だと思うから」と言う人もおり、皆目を輝かせながら各々の想いを語って参りました。そして現在でも、各々がその初心を忘れることなく、ゼミ活動に取り組んで参ります。

私たち第12期生の特徴は、何と言っても「ガッツ」です。私たちは、これまで多くの壁を乗り越えて参りました。絶対に負けられないインカレディベート大会、メ切りぎりぎりまで修正し続けた三田祭論文。正直、先輩方が残された輝かしい実績を前にして、足が竦む思いや、逃げ出したくなるような思いを抱いた

こともありました。しかし、私たちは、そのような思いを抱く度に、それぞれが入会当初に発表した「小野ゼミに入会した理由」を思い出し、持ち前の「ガッツ」を発揮してきました。私たちには特別な才能はないかもしれませんが。決して能力が高いとは言えないかもしれませんが。しかし、壁にぶつかる度に仲間同士で手を取り合い、諦めなくなるような絶望的な状況でも、小野ゼミの名に恥じることはないよう諦めずに走って参りました。どんなに辛い状況でも、心の炎は絶やさず。それが私たち第12期生の姿であると思います。

私は、同じ夢や目標に向かって一緒に走る人々のことを「仲間」と定義します。自分たちの力を遥かに越える高い壁と対峙する時、互いにぶつかり合い、互いに励まし合ってきた第12期生は皆、一生涯の「仲間」であると考えております。小野先生のお言葉に、「ゼミは人間関係を学ぶ場所」というものがあります。確かに、学術的な領域を学習することや研究に打ち込むことなどもゼミで経験すべき大切なことの1つではありますが、そのような活動をする上で欠くことのできないものは、小野先生のおっしゃる通り、人間関係の構築だと思います。一見すると、学術的な領域の学習や研究などの活動は、独りで黙々と取り組むといったイメージを抱きがちではありますが、志を同じくする「仲間」と一緒に知恵を振り絞りながら取り組んでいくことで、より大きな達成感を得られることができ、ゼミ全体として成長できると思うのです。

私たち第12期生は、自分たちが「仲間」であることを強く自覚し、強みである「ガッツ」を活かしながら、成長していきたいと思います。そして、私たち第12期生の成長を、小野ゼミの更なる発展につなげられるよう、日々の活動に全力で取り組んで参りたいと思います。まだまだ荒削りで至らない点も多くあるかと思いますが、今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



小野先生と第12期生
三田祭ポスター用の写真

本ページからは、簡単なプロフィールと、私からの一言を添えて第12期生を紹介させていただきます。
OB・OGの皆様と現役生との交流の一助となれば幸いです。



荒井 礼 (外務・OBOG 会編集長)

◆出身高校 本郷高校 (東京都)

◆趣味・特技 ゴルフ, 将棋

「ワッキー」という愛称で親しまれている12期のマスコットの存在。
きもさを武器に戦うその姿勢は、いつもみんなを笑顔にします。



芦澤 友也 (広報・Web デザイナー兼三田祭冊子編集長)

◆出身高校 城北高校 (東京都)

◆趣味・特技 将棋, 旅行, 動画鑑賞

身長180cm, 体重50kgというモデル体型(?)の持ち主。コトラーを抱えているその腕がいつか折れるのではないかと心配されています。



羽佐田 智也 (外務代表)

◆出身高校 岡崎高校 (愛知県)

◆趣味・特技 劇を見る, 歌を歌う, 芝居をする

彼女との大阪旅行の飛行機を寝坊により逃すというお茶目な一面もありますが、みんなに優しい、頼れる外務代表です。



林 英里香 (外務副代表)

◆出身高校 東邦大学附属東邦高校 (千葉県)

◆趣味・特技 ピアノ, テニス

12期ゆるふわ系女子。ふなっしーに対する愛は誰にも負けません。
持ち前の天然キャラでいつもみんなを癒してくれます。



平嶋 健也 (英論代表)

◆出身高校 穎明館高校 (東京都)

◆趣味・特技 囲碁, 卓球, 推理ゲーム, 暗算

世の中の全てのものに不満を持っているのではないかとされるほど、クリティカルな視点の持ち主。その視点の鋭さには圧巻です。



平塚 成樹 (インゼミ代表)

◆出身高校 芝高校 (東京都)

◆趣味・特技 旅行, 読書, スポーツ

緻密に計算しつくされたその襟足の美しさは、群を抜いています。
2月中旬からニュージーランドに1年間留学する予定です。



伊藤 大貴 (広報代表)

◆出身高校 慶応義塾ニューヨーク学院高校 (アメリカ)

◆趣味・特技 旅行, サッカー

ニューヨークからやってきた野生児。どんなに辛い状況でも、決して動じることなく、冷静さを保つことができるのが彼の強みです。



梶田 伸吾 (ゼミ長)

◆出身高校 城北高校 (東京都)

◆趣味・特技 読書, 音楽映画鑑賞, 一人旅

まだまだ至らぬ点も多くありますが、小野ゼミの伝統を受け継ぎながら、さらに良いゼミにできるよう精進して参ります。



上谷 崇人 (広報・Webプランナー)

◆出身高校 竹園高校 (茨城県)

◆趣味・特技 サッカー, 散歩

12期専属カメラマン。大人しい性格で普段は物静かな印象ですが、サッカーボールを前にすると一気に野獣へと変身します。



岸部 海人 (本務企画)

◆出身高校 逗子開成高校 (神奈川県)

◆趣味・特技 弓道, 和太鼓

12期の盛り上げ番長。彼女とのデート話を自慢することで、たまに同期をイラッとさせることもあります。気の置けない良いやつです。



北島 大輝 (商ゼミ委・常任委員・総務)

◆出身高校 中央大学附属高校 (東京都)

◆趣味・特技 フットサル, ランニング, 卓球

自称カリスマ塾講師。一見すると、彼のプレゼンはまるで胡散臭い塾講師のようですが、不思議な説得力があり、聴衆をひきつけます。



松本 昌大 (入ゼミ・アドバイザー)

◆出身高校 藤島高校 (福井県)

◆趣味・特技 散歩, 読書

福井出身のロジカルモンスター。ディベートでは、いつも鋭い視点から論理の穴を見つけては、圧倒的な説得力で聴衆を味方につけます。



松山 峻典 (本務代表)

◆出身高校 慶応義塾志木高校 (埼玉)

◆趣味・特技 散歩, カラオケ, 弓道

小野ゼミのスピードラーニングとの異名を持つ彼は、とにかく頭回転が速く、そのスピードは光の速さと言われるほど。頼れる本務代表です。



森田 秀俊 (マケ論代表)

◆出身高校 芝高校 (東京都)

◆趣味・特技 水泳, 筋トレ, 1人カラオケ

「独創性の塊」といった表現が彼を最もよく表しているでしょう。左の写真からも分かるように、彼はあらゆる既定概念をぶち壊してきます。

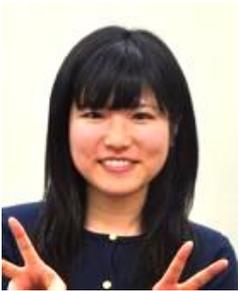


中原 裕人（入ゼミ代表）

◆出身高校 修猷館高校（福岡県）

◆趣味・特技 水泳，音楽鑑賞

ポケモン博士。ポケモンをこよなく愛する彼は、ポケモンセンターで実際に働いているほど。2年生からの信頼も厚い，頼れる入ゼミ代表です。



中野 真衣（本務会計）

◆出身高校 慶応義塾女子高校（東京都）

◆趣味・特技 カラオケ，マンドリン

12期のマドンナ的存在。どんなことでもコツコツとひた向きに頑張る姿は、いつも私たち12期生を勇気づけてくれます。



小野寺 隆志（広報・Web コーディネーター）

◆出身高校 横須賀学院高校（神奈川県）

◆趣味・特技 スポーツ観戦（野球），旅行

「おのでいー」の愛称で親しまれている彼は、突如として睡眠態勢に入ることありますが、車のハンドルを握ると覚醒します。



佐野 諒平（関マケ代表）

◆出身高校 八千代松陰高校（千葉県）

◆趣味・特技 卓球

あだ名は「さのっち」。彼は、普段は大人しい雰囲気ですが、ここぞという勝負時に圧倒的な爆発力を見せる，頼れる存在です。

大学院生のご紹介

第9期大学院生 菊盛 真衣
(第7期OG)

OB・OGの皆様、こんにちは。小野晃典研究会第7期OGで、現在、大学院後期博士課程の菊盛真衣です。2014年度は、2名の前期博士課程（修士課程）1年生を迎え、小野ゼミ大学院生は全体で9名となりました。本稿では、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と研究活動をOB・OGの皆様にご紹介申し上げます。

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：後期博士課程（博士課程）2年

研究テーマ：「eクチコミが消費者行動に与える影響」

インターネット上のクチコミが消費者心理・行動にいかなる影響を与えるのかを探究しています。

今年の成果：「負のeクチコミが消費者心理に与える影響」、『Nextcom』第20巻第2号，他。

最後に一言：今年もOB会の副幹事を地味に努めております。今年は大学院生生活最後の1年なので、集大成にふさわしい年にしたいと思います！



白石 秀壽 (しろいし ひでとし, 第9期大学院生)

現在の学年：後期博士課程（博士課程）2年

研究テーマ：「フランチャイズ・システムの制度的補完性と多様性」

現在、組織の経済学の観点から、フランチャイズ・システムにおける店舗展開や契約設計の問題に取り組んでいます。

今年の成果：「契約型マーケティングチャネルにおける管理の問題」『大学院高度化推進研究プロジェクト』，他1本投稿中。

最後に一言：フランチャイズ契約の他、販売管理論、製品開発論、企業家（起業家）論に関心を寄せています。実務家の方のナマの声を幅広くお聞かせ頂けると幸いです。宜しくお願い致します。



林 艶紅 (りん えんこう (Lin, Yanhong), 第10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：「消費者の社会的アイデンティティと製品選択」

消費者の社会的アイデンティティが脅かされている状況下における、消費者の製品選択意図を説明しようと試みています。

最後に一言：今年度1年間は、忘れられない1年間になりました。これからも、よろしくお願ひします。



竹内 亮介 (たけうち りょうすけ, 第9期OB・第11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：「広告と記憶——競争的な広告環境における示差性——」

認知心理学の知見に基づいて、多数の類似した広告への露出によって生じる記憶の忘却について研究を進めています。

今年の成果：2014 ICAMA Honorable Research Paper Award ("The Limited Direct Effect and the Unintended External Effect of Advertising Distinctiveness on Memory"に対して)

第14回 JACS-IBM 論文プロポーザル賞 優秀賞（「競争的な広告環境における消費者知識の役割」に対して）

最後に一言：引き続き、勉学に励みます。



蒲 英 (ぶー いん (Pu, Ying), 第11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：「広告表現における修辞技法の効果」

多種多様な広告表現に用いられる修辞技法に焦点を合わせ、それが消費者のブランド再生に及ぼす影響を探究しています。

今年の成果：「広告表現における修辞技法の効果（修士論文）」

最後に一言：言葉に表しがたい2年間を過ごしました。とりあえず感無量です。



韓 貞烈 (かん しんよる (Han, Zhenlie), 第11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：「広告の繰り返し効果の調整要因」

広告への露出回数と消費者の態度の関係は、逆U字型になることが知られています。その関係に影響を及ぼす調整要因について研究を行っています。

今年の成果：「How Can Wearout in Advertising Be Inhibited?—Moderators of Repetition Effects on Attitudes（修士論文）」

最後に一言：「成長度」という観点から見ると、「小野ゼミでの1年間＝他のところでの5年間」だと思います。また、修士論文を執筆する間、沢山の方々が支えてくれて、とても感動でした。



邱 騰箴 (きゅう どうしん (Chiu, Tengchen), 第11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：「報酬を伴うeクチコミ・キャンペーンの効果」

eクチコミ・キャンペーンの実施が、クチコミの信憑性や消費者のクチコミ発信動機に与える影響に関して研究しています。

最後に一言：一生忘れない2年間でした！研究にも、生活にも、色んな人に助けられて、本当にありがたく思いました。お世話になりました！



中村 世名 (なかむら せな, 第10期OB・第12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：「既存企業による競争的反応の意思決定メカニズム」

競合企業の新製品の特性や新製品導入のコンテキスト特性が、既存企業の競争的反応の意思決定に及ぼす影響について研究しています。

今年の成果：「新規参入に対する既存企業の最適反応戦略：防御のための2つの模倣戦略に着目して」、『市場創造研究』, 第3巻(2014年3月), pp. 19-28.

最後に一言：企業の戦略を研究しているので、実務家の皆様のお話を伺うことが出来ましたら幸いです。



以降では、昨年2月からの1年間における大学院生の主たる学会活動をご紹介します。

2014年3月：2014 International Conference of Asian Marketing Associations (ソウル, 韓国)

報告テーマ：Mai Kikumori, “The Moderating Role of Brand Familiarity on the Impact of Negative e-WOM”

Mai Kikumori, “The Effects of Electronic Word of Mouth on Consumer Information Processing Behavior”

Takeuchi Ryosuke, “The Limited Direct Effect and the Unintended External Effect of Advertising Distinctiveness on Memory”

(2014 ICAMA Honorable Research Paper Award 受賞)



2014年4月：NTU Management Reivew 2014 Management Theory and Practice Conference

(於北九州国際会議場)

報告テーマ：Tengchen Chiu and Mai Kikumori, “E-WOM Campaigns with Rewards for Posting a Review”



2014年5月：日本商業学会全国大会 (於一橋大学)

報告テーマ：菊盛真衣, 「eクチコミ・プラットフォーム間における消費者の製品評価行動の差異」



2014年8月：2014 Academy of Marketing Science World Marketing Congress (Lima, PER)

報告テーマ：Tengchen Chiu and Mai Kikumori, “Effects of eWOM Campaign with Rewards from the Perspective of Givers and Receivers”



2014年11月：日本消費者行動研究学会 (於明治学院大学)

報告テーマ：竹内亮介, 「競争的な広告環境における消費者知識の役割」(第14回 JACS-IBM 論文プロポーザル賞優秀賞受賞)



2014年11月：日本商業学会関東部会 (於青山学院大学)

報告テーマ：白石秀壽, 「関係特定の投資とチャネル選択の同時決定問題：取引費用分析は経験的サクセスストーリーか？」



最後となりますが、来年度は、第10期生の石井隆太さんと留学生の廖舒忻さんを迎え、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（1～3限）と学部ゼミ（4限～）に、是非ご来訪ください。どうぞ宜しくお願いいたします。

2014 年度ゼミ活動紹介

第 11 期ゼミ長 内藤 節

OB・OGの皆様、いつも大変お世話になっております。第 11 期ゼミ長の内藤節と申します。私が小野ゼミで活動してきた 2 年間で振り返ってみますと、本当に多くの OB・OG の方々がゼミ活動にご参加くださり、その度に小野ゼミの縦の繋がりの強さを感じ、感動を覚えました。今後とも、小野ゼミを盛り上げていけますよう、ご支援のほどよろしく願いいたします。

さて、私からは、簡単ではございますが、2014 年度のゼミ活動をご紹介します。2014 年度、小野晃典研究会は、第 11 期生 14 名、大学院生 7 名に加えて、第 12 期 18 名と、大学院生 2 名（小野ゼミ第 10 期から 1 名、中国から 1 名）、TA 1 名を新たに迎え入れ、総勢 42 名で活動いたしました。



各期の活動を簡単にご紹介しますと、まず、3 年生に当たる第 12 期生は、基礎文献レポートや多変量解析技法レポートを通して知識をインプットすると共に、ディベート、ケース・メソッド、データ解析、三田祭論文執筆を通して、それらの知識をアウトプットすることに励みました。また、4 月下旬の春合宿にて役職決めが行われた後は、第 11 期生各自が先輩からそれぞれの仕事を必死で教わり、ゼミの運営にも携わりました。次に、4 年生に当たる第 11 期生は、1 年間を通して、卒業論文執筆のほか、基礎文献レポートの添削や多変量解析技法のレクチャー、各役職の引継ぎ、三田祭論文の添削などを通して、積極的に後輩である第 12 期生の指導を行いました。

続いて、今年度に行われた主な活動やイベントを、時系列に沿って振り返りながらご紹介したいと思います。

2014 年 4 月下旬には、山梨県の河口湖にて春合宿が行われました。第 12 期生は役職決め、第 11 期生は今後のスケジュールに関する議論が、主な目的でした。長時間にも及ぶ議論の末、ようやく第 12 期生の役職が決まり、正式に第 12 期が始動しました。夜には懇親会が催され、今年度共に活動していく 2 つの期の交流が図られました。

6 月上旬には、関西大学の岩本明憲ゼミナールと慶應義塾大学の高田英亮ゼミナールと共に、第 6 回目となるインカレディベート大会が開催されました。参加した第 12 期生は、約 1 ヶ月にも及ぶ練習の成果を存分に発揮し、見事 2 戦 2 勝という結果を収めることができました。

9 月上旬には、山梨県の北杜にて夏合宿が行われました。夏合宿の目玉である夏ケースのテーマは、「最

後のプレミアムビール戦争」でした。解題が予定よりも1日遅れてしまうというハプニングがありながらも、遅れた分完成度の高い夏ケース資料が完成し、第12期生も夜を徹して真剣に取り組んでくれたことによって、今年度の夏ケースも実りの多い企画となりました。

10月中旬には、慶應義塾大学の高橋郁夫ゼミナールと高田英亮ゼミナールと共に、第4回となる3ゼミ合同三田論中間発表会が開催されました。小野ゼミからは、インゼミチームが出場し、高橋郁夫先生、高田英亮先生、大学院生の方々から貴重なコメントを頂きました。発表会終了後には、懇親会が催され、兄弟ゼミである3ゼミが交流を図りました。

11月中旬には、三田祭初日にマーケティングゼミ合同研究報告会が開催されました。今年度の「マケ論」出場チームの研究テーマは、「消費者制作型広告の広告効果」でした。今年度のマケ論チームは、論文のテーマがなかなか決まらず苦戦していましたが、テーマが決まってからは順調に論文執筆を進め、報告会においても堂々とした発表を見せてくれました。

11月下旬には、早稲田大学にて関東学生マーケティング大会(旧関東十ゼミ討論会)が開催されました。今年の「関マケ」出場チームの研究テーマは、「自虐広告の有効性」でした。論文〆切の直前に、小野先生のご自宅にて、第11期生と大学院生の有志を交えた論文執筆会が行われたことが思い出に残っております。結果に関しましては、第1回戦は見事に勝ち進むことができましたが、第2回戦で惜敗を喫してしまいました。

12月中旬には、四分野インゼミ研究報告会が開催されました。今年の「インゼミ」出場チームの研究テーマは、「ハイブリッド型マルチエンドーサ広告の有効性」でした。今年度のインゼミチームは、論文執筆やプレゼン資料の作成に大変苦勞しましたが、報告会においては、素晴らしい発表を見せてくれました。



夏合宿の集合写真(山梨県北杜市 Club Venderにて)

そして、今年度も小野ゼミは、国内に留まらず、国外においても学術的な活動を展開致しました。2014年11月上旬には、第11期マケ論チームが、厳しい論文審査に合格し、アメリカ合衆国はルイジアナ州のニューオーリンズに位置するホテル Hotel Monteleone にて開催された、Society for Marketing Advances Conference に参加しました。国際的な舞台で自らの研究を発表し、世界中のマーケティング研究者と交流することによって、また、日本文化とはまったく異なる文化に触れることによって、非常によい刺激を受けることができました。また、2015年2月中旬には、アメリカ合衆国はテキサス州のサンアントニオにて開催される、世界最高峰のマーケティング学会である American Marketing Association Winter Educators' Conference にて、研究発表を行う予定です。

11月下旬には、第12期英論チームが、韓国はソウルに位置する梨花女子大学にて開催された、Korean Scholars of Marketing Science International Conference に参加しました。第12期英論チームの研究テーマは、「製品の顔とパーソナリティ」でした。本番の発表は、今までの練習の成果を存分に発揮した素晴らしい発表であり、最も優秀な研究に贈られる Best Symposium Paper Award を受賞することができました。また、第12期の英論チームは、第11期のマケ論チームに続かんと、American Marketing Association Educators' Conference への参加を目指して論文執筆活動を続けております。

さらに、今年度も小野ゼミの研究は、学内外において、高い評価を獲得致しました。2014年6月下旬、第11期の蓮岡聡美さんの研究が、日本プロモーション・マーケティング学会から研究助成を獲得しました。2015年3月中旬には、同学会にて、助成を受けた研究の発表を行う予定です。

12月下旬、慶應義塾大学商学会賞に、第10期の石井隆太さんの論文が採択されました。この受賞により、小野ゼミは、ゼミ再開後、途絶えることなく7年間連続して受賞者を輩出したこととなります。

今年度も、こうして実りあるゼミ活動ができましたのは、OB・OGの皆様の支えがあったお蔭です。この場をお借りして、今年度お世話になった OB・OGの皆様をご紹介させて頂くと共に、感謝の言葉を述べさせていただきます。

2013年4月11日に開催された第12期生の新歓コンパに、千葉貴宏先輩（第5期）、氏田宗利先輩（第7期）、岸本啓太郎先輩（第7期）、上田修平先輩（第7期）、高路先輩（第9期大学院生）、全先伸一先輩（第10期）、野澤鷹友子先輩（第10期）、大塚優太先輩（第10期）がご参加くださり、現役生と共に、第12期生の入会をお祝いしていただきました。ありがとうございました。

6月7日に開催されたインカレディベート後に行われた懇親会に、千葉貴宏先輩（第5期）、上田修平先輩（第7期）、黒沢祐介先輩（第8期）がご参加くださいました。ありがとうございました。

10月3日に行われた3ゼミ合同三田論中間発表会後に行われた懇親会に、田中成幸先輩（第3期）、横山嵩先輩（第3期）、荻野真央先輩（第8期）、黒沢祐介先輩（第8期）、清水鈴先輩（第9期）、全先伸一先輩（第10期）がご参加くださいました。ありがとうございました。

10月24日の本ゼミにて、杉山摩美先輩（第3期）が、現在の広告業界やご自身のお仕事についてご講

演してくださいました。お忙しい中、ご講演の依頼を受けてくださり、ありがとうございました。また、その講演会後に行われた懇親会にて、杉山摩美先輩（第3期）、五味理央先輩（第3期）、中村満隆先輩（第3期）、横山嵩先輩（第3期）、田中成幸先輩（第3期）がご参加くださいました。ありがとうございました。

11月21日～24日の三田祭期間には、千葉貴宏先輩（第5期）、窪田和基先輩（第6期）、岩崎裕士先輩（第8期）、山口健人先輩（第9期）、福室成彦先輩（第10期）、全先伸一先輩（第10期）、渡邊高平先輩（第10期）、野澤鷹友子先輩（第10期）、軒名真由先輩（第10期）がブースに来訪してくださいました。ありがとうございました。

12月6日の第1回オープンゼミにて、池谷真剛先輩（第5期）先輩と黒沢祐介先輩（第8期）が、「小野ゼミでの経験が社会に出てからどのように役に立つか」をテーマにしてご講演してくださいました。お忙しい中、ご講演の依頼を受けてくださり、ありがとうございました。

今年度も、お忙しい合間を縫って、小野ゼミの活動にご参加くださったOB・OGの皆様へ、改めて感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

来年度も、今年度の小野ゼミでの活動を通して成長した第12期生、そして新たに入会する第13期生たちが、OB・OGの皆様が築き上げてこられた伝統を受け継ぎつつも、新たな革新をもたらし、小野ゼミをさらに盛り上げてくれることでしょう。OB・OGの皆様方には、これからも様々な局面でお力をお借りすることと存じますが、変わらぬご支援のほどよろしく願い申し上げます。



2014年新歓コンパの集合写真。小野ゼミのホーム「つるのや」にて

月日\内容	文献レポート提出	多変量解析レポート提出	火曜日(サブゼミ)		月日\内容	金曜日(本ゼミ)			
			4限	5限		4限	5限		
4月8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3章 (返却日:4/11)		第1回 ケース・メソッド発表	12期生ミーティング	4月11日	マーケティング大賞発表 第1回 ディベートA解題 [11期]		懇親会(11日・金)	NTU Management Review 2014 Management Theory and Practice Conference (5日・日) ガイダンス/第1回 ケース・メソッド解題 [11期](3月29日・土)
4月15日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第4章～第7章 (返却日:4/18)		第1回 ケース・メソッド総括 大学院生紹介 役職ガイダンス	相関分析・回帰分析 (西本・佐藤和)	4月18日	第1回 ディベートB解題 [11期] 第1回 ディベートA発表&総括			
4月22日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第8章～第10章 (返却日:5/9)	相関分析・回帰分析 (返却日:5/9)	役職ミーティング	カイ2乗検定・t検定 (伊礼・内藤)	4月25日	第1回 ディベートB発表&総括			春合宿(26日・土～27日・日)
4月29日			昭和の日 第2回 ディベートA 解題 [12期]		5月2日	休講			昭和の日(29日・火)
5月6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18章 (返却日:5/9)	カイ2乗検定・t検定 (返却日:5/16)	振替休日		5月9日	第2回 ディベートA発表	対岩本ゼミディベートテーマ協議会		
5月13日	コトラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第19章～第22章 (返却日:5/16)		春合宿(4月)反省会	分散分析 (小平・立松)	5月16日	第2回 ディベートB発表 (テーマは他ゼミからの インカレディベート用予定)	第1回 卒論中間発表 (小平・長澤・住田・土屋・津田)		第1回 卒論一斉提出(16日・金)
5月20日	白石さんレクチャー事前課題	分散分析 (返却日:5/30)	第1回 大学院生レクチャー (白石さん)	主成分分析・因子分析 (石塚・土屋)	5月23日	インカレディベート立論発表 (対岩本チーム/対高田チーム) 第1回 KUBIC中間発表	第1回 卒論中間発表 (伊礼・石塚・久米・内藤・西本 佐藤和・佐藤優・立松・山田)		
5月27日	白石さんレクチャー課題		第2回 大学院生レクチャー (白石さん)	クラスター分析 (久米・山田)	5月30日	インカレディベート模擬 (対岩本チーム VS. 11期有志)	インカレディベート模擬 (対高田チーム VS. 11期有志) 第2回 KUBIC中間発表		商業学会全国研究大会(30日・金～6月1日・日)
6月3日			第3回 KUBIC中間発表(12:30～@六郷土手) 春季ソフトボール大会(14:00～@六郷土手)		6月6日	インカレディベート立論発表 (対岩本チーム/対高田チーム)	第4回 KUBIC中間発表	懇親会(7日・土)	春季ソフトボール大会(3日・火) インカレディベート大会(7日・土) 学事振興基金による研究補助「研究科特」の報告会(7日・土)
6月10日			休講		6月13日	休講			INFORMS Marketing Science Conference 2014 (11日・水～16日・月) KUBIC提出/切(14日・土)
6月17日	田中 洋 『消費者行動論体系』 第1章～第8章 (返却日:6/20)	主成分分析・因子分析 クラスター分析 (返却日:6/27)	判別分析・二項ロジット分析 (佐藤優・津田)	選好回帰分析・コンジョイント分析 (久米・長澤)	6月20日	第2回ケース・メソッド解題 [12期] 第2回 卒論中間発表 (小平・西本・佐藤和)	3ゼミ合同講演会		3ゼミ合同講演会(20日・金) 第1回入ゼミ説明会@日吉(21日・土)
6月24日	田中 洋 『消費者行動論体系』 第9章～終章 (返却日:6/27)	判別分析・二項ロジット分析 選好回帰分析・コンジョイント分析 (返却日:7/4)	11期三田論発表・相談	共分散構造分析(前半) (速岡・住田)	6月27日	第2回 ケース・メソッド発表	第2回 卒論中間発表 (久米・佐藤優輝)		
7月1日	渡辺 達朗 他 『流通論をつかむ』 第1章～第5章 (返却日:7/4)	共分散構造分析(前半)	大学院生研究発表	共分散構造分析(後半) (速岡・住田)	7月4日	第2回 卒論中間発表 (伊礼・石塚・長澤・内藤・住田・立松・土屋・津田・山田)			第2回 卒論一斉提出
7月8日	渡辺 達朗 他 『流通論をつかむ』 第6章～終章 (返却日:7/11)	共分散構造分析(後半) (返却日:8/5)	三田論テーマ中間発表		7月11日	三田論テーマ発表	第2回 卒論中間発表 (伊礼・石塚・住田・津田)	春学期納会(11日・金)	
7月15日			休講(テスト準備)		7月18日	休講(テスト準備)			春学期末試験(22日・火～30日・水) 夏季休校(7月31日・木～9月21日・日)

小野晃典研究会 2014年度 秋学期スケジュール

月日\内容	火曜日(サブゼミ)		月日\内容	金曜日(本ゼミ)			
	4限	5限		4限	5限		
9月23日	休講(夏季休校)		9月26日	第2回 三田論発表 (インゼミは3ゼミ合同三田論中間発表模擬プレゼン) 春学期会計報告			
9月30日	第3回 三田論中間発表 (関マケ、英論、マケ論)	3ゼミ合同三田論中間発表 模擬プレゼン	10月3日	3ゼミ合同三田論中間発表		3ゼミ懇親会(3日・金)	3ゼミ合同三田論中間発表会(3日・金) (高橋ゼミ・高田ゼミ・小野ゼミ)
10月7日	第4回 三田論中間発表 (関マケ・英論・マケ論)		10月10日	第3回 卒論中間発表 (石塚・小平・長澤・立松・土屋・山田)			
10月14日	第5回 三田論中間発表		10月17日	第6回 三田論中間発表			
10月21日	マケコン相談会	三田論勉強会	10月24日	個別説明会模擬プレゼン マケコン中間発表	第1回 OB・OG講演会 (3期 杉山さん)	杉山さん懇親会(24日・金)	第2回 インゼミ説明会@日吉(25日・土)
10月28日	11期英論プレゼン発表・マケコン最終プレゼン発表 準備不足のため、サブゼミ中止 第3回 大学院生レクチャーは延期		10月31日	11期英論プレゼン発表 マケコン最終プレゼン発表	第3回 卒論中間発表 (久米・西本・佐藤和)		和杯(28日・火) 日本国際工作機械見本市(11月1日・土)
11月4日	休講(慶早戦)		11月7日	第7回 三田論中間発表(サブゼミ)			関マケ論文提出メチ/三田論メチ(2日・日) 商学会賞論文提出メチ(10日・月) Society for Marketing Advance(2日・日～9日・日)
11月11日	マケ論プレゼン発表	英論プレゼン発表	11月14日	三田祭パネル発表	マケ論プレゼン発表 英論プレゼン発表		全国大学生マーケティングコンテスト参加メチ(11日・火) マケ論論文・スライド提出メチ(17日・月) 市場創造研究論文提出メチ(17日・月)
11月18日	マケ論最終プレゼン発表	英論最終プレゼン発表	11月21日	休講(三田祭期間)			準備期間(19日・水～20日・木) / 三田祭(21日・金～24日・月) マーケティングゼミ合同研究報告会(21日・金) Korean Scholars of Marketing Science (23日・日)
11月25日	入ゼミ会議	関マケプレゼン発表	11月28日	第0回 緊急OPゼミ@三田(関マケ最終プレゼン発表・11期英論プレゼン発表) 3ゼミ合同講演会			関東マーケティング大会@早稲田(29日・土) 全国大学生マーケティングコンテスト関東予選(29日・土)
12月2日	第1回 OPゼミ(ケース&OB・OG講演会)@日吉		12月5日	インゼミプレゼン発表・資料修正			インゼミ論文・スライド提出メチ(5日・金)
12月9日	インゼミプレゼン発表	マクロミル企業説明会	12月12日	第2回 OPゼミ模擬(ディベート&12期英論・マケコンプレゼン発表) インゼミ最終プレゼン発表		インゼミ懇親会(13日・土)	四分野インゼミ研究報告会(13日・土)
12月16日	第2回 OPゼミディベート模擬	SMTB企業説明会	12月19日	第2回 OPゼミ(ディベート)@日吉		忘年会(19日・金)	卒論提出メチ(19日・金) 日本商業学会全国大会(20日・土、21日・日)
12月23日	休講(天皇誕生日)		12月26日	休講			中条ゼミ主催の入ゼミイベント(22日・月) 小野先生岩手出張(25日・木～) 冬季休校(12月28日・日～1月5日・月)
12月30日	休講(冬季休校)		1月2日	休講(冬季休校)			初詣@明治神宮(5日・月) 初詣@高幡不動尊(7日・水)
1月6日	12期卒論テーマ相談会		1月9日	11・12期合同ケース解題 12期卒論テーマ発表			
1月13日	12期卒論テーマ再発表	11期から12期へ贈る言葉	1月16日	12期卒論再々発表	勉強会		第3回入ゼミ説明会@日吉(17日・土)
1月20日	休講(テスト期間中)		1月23日	休講(テスト期間中)			秋学期末試験(1月21日・水～31日・土)/OB・OG総会(2月7日・土) American Marketing Association Educators' Conference (2月13日・金～15日・日)/商学会賞授賞式(3月19日・木) 卒業式(3月23日・月)/謝恩会(3月24日・火 or 25日・水)

第 12 期 共同研究プロジェクト紹介

英

英語論文執筆プロジェクト

論

Your Car Looks Like You!

Consumer Evaluation of Anthropomorphized Products

Nowadays, consumer preferences are determined not only by product function, but also product design. A prior study proposed that consumers prefer cars best with slanted headlights and an upturned grille, but this study has several problems. Thus, in this study, we tried to expand the consumer evaluation model of anthropomorphized products after overcoming those problems.



英論研究代表
平嶋 健也



熱すぎる男
梶田 伸吾



いじられる男
荒井 礼



楽しめる男
伊藤 大貴

本論のタイトルは、「擬人化製品に対する消費者評価」と訳される。擬人化とは、自動車の車を正面から見ると人の顔のように見える、といった具合に、人としての性質を物体に帰属させることを言う。このような小野ゼミ史上類を見ないテーマを研究対象としたことで、12期英論チームは霧中を進んでいくこととなった。曖昧な問題意識、定まらない主張——まるでもぐら叩きのように、潰しても絶えない問題に、我々は翻弄され続けた。そのような我々が、何とか論文を形にできる段階にまで到達し、韓国という海外の場で発表することができたのは、12期の同期、11期の先輩方、大学院生の方々、そして何より小野晃典先生が、我々のために尽力してくださったからこそである。我々英論チームを支えて下さった皆様に、この場を借りて、改めて感謝の意を表したい。本当にありがとうございました。

イ

四分野インゼミ研究報告会

ン

ゼ

ミ

ハイブリッド型マルチエンドーサ広告の有効性

近年、複数のエンドーサを起用した広告が見られるようになった。このような広告、すなわち「マルチエンドーサ広告」は、単一のエンドーサを起用した広告、すなわち「シングルエンドーサ広告」に比して有効であると指摘されている。しかし、既存研究が取り扱ってきたのは、複数の有名人を起用した広告、すなわち「マルチセレブリティエンドーサ広告」に限定されていた。そこで本論は、有名人と非有名人を組み合わせた広告、「ハイブリッド型マルチエンドーサ広告」の有効性を吟味した。



ふなっしー大好き
林 英里香



インゼミ研究代表
平塚 成樹



バイトの鉄人
上谷 崇人



ユーモアのかげら
北島 大輝



眠りのたかし
小野寺 隆志

12期インゼミチームは順調な滑り出しをしたものの、終盤大いに苦戦しました。ですが、ひとつのことに夢中になって常に考え、行動し続けたこの半年間は、私たちにとって、この上なく充実した時間でした。このような機会を提供していただき、誠にありがとうございました。さらに、論文執筆活動にあたって手厚いご指導頂いた小野先生をはじめ、大学院生の方々、先輩方、共に励ましあった同期には、インゼミチーム一同心から感謝しております。未熟な私たちインゼミチームを支えていただき、本当にありがとうございました。

関

関東学生マーケティング大会

マ

ケ

自虐広告の有効性

近年、自らの劣位属性をユーモラスに紹介している「自虐広告」が増えている。自虐広告は自社ブランドの劣位属性を紹介しているにもかかわらず、なぜ、広告主に成功をもたらしているのだろうか。本論は、自虐広告が他の形態の広告に比して、ブランド認知や態度形成に有効であることを示す。また、多属性態度モデルを援用して、自虐広告が製品の属性に影響を及ぼし、最終的にブランド態度の変容を起こす心理メカニズムを探究する。



決壊しやすいダム
佐野 諒平



考えるアッシー
芦澤 友也



キシバージョン
岸部 海人



関マケの姫
中野 真衣

12期関マケは、常に波乱万丈な論文執筆活動を送りました。はじめに、テーマを決めることがなかなか出来ず、「生みの苦しみ」を痛感しました。次に、仮説の構築に頭を悩ませ、とても長い時間を割きました。調査に進んだ段階では、調査票に使用する広告の作成に苦戦しました。最後に、本文を書くことに行き詰りました。私たちは、半年間の論文執筆活動を通じて、自分自身の至らなさを知り、論文執筆の大変さを体験することが出来ました。私たちが、論文執筆活動を終えることが出来たのは、私たちを手助けしていただいた同期の12期生、先輩の11期生や大学院生、そしてなにより小野先生の御助力があったからです。手助けしていただいたすべての方のおかげで、納得のいく論文を書き上げることが出来ました。皆様、本当に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

消費者制作型広告の広告効果

近年、消費者参加型の広告制作が、企業によって数多く行われている。このような消費者が制作した広告に露出した一般消費者の広告評価およびブランド評価は、企業が制作した通常の広告に比して高いのだろうか。この疑問に解答するために、本論は、広告制作者と一般消費者の関係性に着目しつつ、広告制作者の属する準拠集団および認知リソースの制約という 2 つの観点から、消費者制作型広告の広告効果に関して、実証分析を試みる。



マケ論研究代表
森田 秀俊



入ゼミ代表
中原 裕人



外務代表
羽佐田 智也



本務代表
松山 峻典

12 期マケ論チームは、メンバーそれぞれが独立自尊の精神を持っていたため、端から見たら決して仲が良いチームには見えなかったかもしれない。ただ、マケ論メンバーが力を合わせればどのチームにも劣らないチーム力をもっていた。振り返れば 12 期マケ論は、本当に論文テーマが決まらなかった。論文テーマが決まったのは、チームが始動してから 4 ヶ月弱が経った、10 月半ばになってからであった。テーマが決まってからのマケ論チームは文字通り「破竹」の勢いで追い上げ、その結果、10 月にテーマが決まったマケ論が一番乗りで論文を書き上げ、商学会賞にも提出することもできた。この場をお借りして、どんなに遅い時間でも親身になって相談に乗って頂いた 11 期生や大学院生の方々、そして、いつどんなときも相談にのって頂き、ご指導して下さいました小野晃典先生に感謝の意を表したい。

第 11 期 卒業論文テーマ紹介

蓮岡 聡美 「オプトイン時における関連性訴求と返報性訴求が

パーソナライズ広告忌避行動に及ぼす影響」

広告に関する先行研究は、パーソナライズ広告のオプトインを促進するには、消費者に対して「関連性」より「返報性」を訴求した方が効果的であると主張しているものの、表示された広告に注意を向けさせたり、オプトアウトを抑制したりする上でより有効なのは、「関連性」と「返報性」のいずれであるかという課題については捨象している。そこで、本論は、オプトイン後の広告忌避行動に対する「関連性」訴求と「返報性」訴求の効果を探究する。

伊礼 大夏志 「ネイティブ広告と従来の広告の間の広告効果の差異

—掲載位置と広告形状に着目して—」

多くの広告が消費者によって忌避される情報過多の時代、SNS 上のタイムラインや Web 上のニュース記事の中に挿入される「ネイティブ広告」と呼ばれる広告が台頭し始めた。しかしながら、比較的新しい広告手法であるため、ネイティブ広告に関する研究は、著者の知る限り存在しない。そこで本論は、ネイティブ広告と従来の広告の広告効果の差異に関して 2 組の仮説を提唱し、仮想ウェブページを用いて実験を実施する。

石塚 佑飛 「“おひとりさま”の店舗選択に他者が及ぼす影響」

近年、1 人でサービスを消費する人、すなわち、“おひとりさま”が増加している。しかし、“おひとりさま”に選択されやすい店舗とそうでない店舗があるはずである。本論は、自分以外の来店者が「内集団」、「一般的外集団」、「分離集団」のいずれに所属する他者であると評価されるかということ、および、「個人客」か「団体客」かということに焦点を合わせて、“おひとりさま”の店舗選択意図に対して他者が及ぼす影響を探究する。

久米 敬太郎 「店頭における消費者の行列行動意図」

日常生活の中には、消費者が並びたいと感じる行列も存在すれば、並びたくないと感じる行列も存在すると考えられる。このような違いは、消費者の消費動機や行列構成員の特性によって生じると考えられる。しかし、このような消費者心理や行列特性が消費者の行列行動意図に及ぼす影響を検討した既存研究は存在しない。そこで、本論は、既存の行列に関する研究および他者の存在による社会的影響に関する研究を援用し、消費者の行列行動意図の規定要因を探究する。

小平 紘子 「価格以外の手がかりが価格-品質の連想関係に及ぼす影響」

従来の手がかり研究は、価格以外の情報が存在する場合において、消費者は品質判断の手がかりとして価格を用いないと主張している。しかし、ワケあり商品のように値引きの理由が品質にあるということが示されている場合においては、消費者は品質判断のための手がかりとしてワケに関する情報と価格という情報を併用するはずである。その点に着目しつつ、本論は、価格以外の情報が価格-品質の連想関係に及ぼす影響を探究する。

長澤 由美子 「複数スポンサー型スポーツイベントにおいて

スポーツイベントがスポンサーブランドに与える影響」

単独スポンサー型スポーツイベントに関する研究は、スポーツイベント-スポンサーブランド間のイメージ転送を考慮してきた一方、複数スポンサー型スポーツイベントに関する研究は、スポンサーブランド間のイメージ転送しか考慮しておらず、スポーツイベント-スポンサーブランド間のイメージ転送を捨象してきた。そこで本論は、スポンサーブランド間の類似度を考慮した上で、後者のイメージ転送の度合いに関して探究する。

内藤 節 「マルチチャネル企業-シングルチャネル企業間の顧客ロイヤルティの差異」

マルチチャネル化は、快楽品を取り扱う企業にとって有効であると言われているが、先行研究が想定したマルチチャネルは、カタログとオンライン店舗の2チャネルであって、実店舗という最も伝統的なチャネルが捨象されている。そこで本論は、実店舗かオンライン店舗のいずれかのみをシングルチャネル、およびマルチチャネルの3者間における顧客ロイヤルティの差異に関して、実利品と快楽品との間の性質の違いおよび知覚リスクの高低を考慮しつつ探究する。

西本 真志 「既存製品の一部の特徴に特化した新製品の登場が既存製品に対する態度に及ぼす影響」

近年、ミラーレス一眼やコンビニコーヒー等、既存製品の一部の特徴に特化した新製品が注目を集めている。しかし、こうした新製品へとブランドスイッチを行う消費者が存在する一方、かえって既存製品に対して好ましい態度を形成する消費者も存在する。そこで、本論は、既存製品の一部の特徴に特化した新製品の登場が既存製品に対する消費者の態度に及ぼす影響と、そのメカニズムを探究する。

佐藤 和也 「誇大広告-事実広告間の広告形態の相違がブランド態度に及ぼす影響」

広告内の誇大表現が消費者のブランド態度に及ぼす影響に関する既存研究は、数多く存在している。しかし、それらの既存研究には、誇大広告の場合の方が、事実広告の場合に比してブランド態度の水準が高いと主張する研究が存在する一方、低いと主張する相反する研究も存在する。この矛盾を解消するために、本論は、消費者要因を考慮にいたした上で、誇大広告-事実広告間の広告形態の相違がブランド態度に及ぼす影響の程度に、消費者間差異が存在するか否かを探究する。

佐藤 優輝 「リワード型ゲーム内広告の有効性」

近年、広告視聴に対して「報酬」を付加した「リワード型ゲーム内広告」が、ゲーム内広告において、有効なプロモーションとして注目されている。一般的なゲーム内広告は、ゲーマーのゲームに対する集中度を下げるため、ゲーマーの広告忌避を引き起こす危険性がある一方、リワード型ゲーム内広告は、そうした危険性を抑えて、成功裡にゲーマーに広告メッセージを伝達することができる。こうした特徴に焦点を合わせて、本論は、未だ先行研究において扱われていないリワード型ゲーム内広告の有効性について検討する。

住田 英紀 「プロダクト・プレイスメントが消費者のブランド態度に及ぼす影響

—物語への没頭と登場人物の魅力に着目して—

プロダクト・プレイスメントが従来の広告と決定的に異なる従来の広告と決定的に異なる点は、消費者が物語に没頭する点である。既存研究は、ブランド態度の規定要因として、物語への没頭との間に交互効果を有する変数として、自身と登場人物の「類似性」しか考慮していない。そこで本論は、情報源魅力モデルに基づき、「類似性」に加えて、「類似性」以外の「魅力」の構成要素、すなわち「好意性」および「親近性」に着目し、それらと物語への没頭との間の交互効果について探究する。

立松 宗磨 「大手メーカーによる PB 製造受託が NB 購買意図に及ぼす影響」

近年、大手メーカーによる PB 製造受託が増加している。また、従来の PB より高価格・高品質な PB (PPB) が増加している。大手メーカーによる PB 製造受託は増加する一方であるが、その PB は既存の NB 購買意図にどのような影響を及ぼすのだろうか。そこで本論は、大手メーカーによる PB 製造受託が NB 購買意図に及ぼす影響を、製造元のメーカー名が明記されている PB とそうでない PB を比較しつつ探究する。

土屋 晴香 「ナショナル・ブランド製品における地域ブランド表示の効果」

地域に対する肯定的なイメージが製品の認知や購買に対して促進効果をもたらすことを期待して、「○○産□□使用」のように地域ブランド情報が表示されている製品は数多い。既存研究は、ローカル製品における地域ブランド表示の効果を示唆してはいるものの、ナショナル・ブランド製品における地域ブランド表示の効果について実証分析を行ってはいない。そこで、本論は、ナショナル・ブランド製品における地域ブランド表示の効果を吟味する。

山田 彩華 「高価格・高品質帯へのライン拡張が消費者の既存製品評価に及ぼす影響」

高価格・高品質帯へとカテゴリ拡張を行うと、消費者の拡張ブランドの評価は高まり、結果として既存製品の評価も高まると言われている。しかし、既存製品と同じカテゴリに新製品を展開するライン拡張の場合には、高価格・高品質帯の拡張新製品を発売した結果、既存製品の評価は低まるかもしれない。本論は、このような高価格・高品質帯へのライン拡張が消費者の既存製品評価に及ぼす、カテゴリ拡張時とは異なる影響について吟味する。



同期会にて先生を囲む 11 期

夏合宿ケースメソッド紹介

最後のプレミアムビール戦争

2014年9月現在、麒麟ビールは、プレミアムビールとして、「グランド麒麟」をコンビニエンスストア限定で、「一番搾りプレミアム」をギフト専用で、それぞれ販売している。上記2製品の販売経路は現時点では限定されているため、麒麟ビールは、まだ、プレミアムビール市場に本格参入してはいないと見なすことができる。しかし、麒麟ビールが、新発売の「グランド麒麟」シリーズに加えて、「一番搾りプレミアム」という同社の主力ブランドである「一番搾り」を冠した製品を発売したのは、大きな転換点であり、注目に値する。そして、今後の麒麟ビールの戦略が、新たな、そして最後ともなり得るプレミアムビール戦争の重要な鍵となると考えられる。既存製品への影響、競合他社との関係、および、小売業者への影響を考慮し、麒麟ビールが、プレミアムビール市場において、今後いかなる戦略を採用していくべきかを判断することが本ケースの焦点である。

解題者紹介



振り返ってみれば、夏休み中は本当に仲間に助けられました。僕がサークルの夏合宿で忙殺されていた頃、国内組の山田・佐藤・内藤が先生とのやり取りや修正を一手に引き受けてくれ、海外組が時差など存在しないかのように、イギリスから西本が、タイから長澤が彼らをサポートする。日本、イギリス、タイを夏ケースのデータがリアルタイムで行き来するという、なんと時代は進んだのかと感ずることもできました。そんな皆のおかげで、夏合宿初日には間に合わなかったものの、なんとか夏合宿中に解題することができました。なにより、大学生活最後の夏休みに、決して忘れることのできない思い出が作れました。夏ケースやってよかったと思っています。本当です。

立松 宗磨

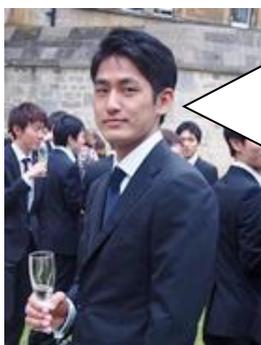
夏ケース執筆中のことは、なるべくならば思い出したくない。それくらい、肉体的にも精神的にも辛かったからだ。小野ゼミでは過去に、ビール業界をテーマにして幾度もケースを行ってきたが、本夏ケースはその最高傑作であると先生に評して頂き、本当に嬉しかった。昨年の夏ケースも、過去最高の傑作と言われており、それに見合う物ができるか不安であったが、なんとかその水準に達したようだ。来年の、12期生の夏ケースにも期待である。とにかく、夏ケースメンバーの皆、お疲れ！

山田 彩華



夏ケース資料が完成した時、何ともいえない達成感がありました！ ビールに関する資料として、過去のケースの中でも完成度が高いケース資料ができたと思います。未来の後輩がビールに関するケースを解題する時、必ずこの資料を参考資料として載せるでしょう 笑。夏合宿出発日の前日に立松家で徹夜をしている時、3年生時に比べて眠気もなく、文章をスラスラ修正している自分がいました。今振り返ると、そんな風に成長できたのも、小野先生の熱い指導の賜物です。ありがとうございました。最後に後輩に一言。夏の思い出に、夏ケースはいかが？

佐藤 和也

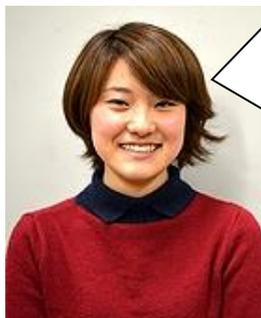


テーマ設定における困難、資料収集における困難、執筆における困難。文字にしてしまえば簡単であるが、これらの困難を乗り越えることは、決して容易なことではなかった。それぞれの困難に直面する際に、感じるのは、自らの様々な能力の不足であった。さらに、解題も大詰めを迎える夏休み、私は英国に留学した。英国の国境審査を通過する際に、自分の執筆範囲が大幅な修正を要すると連絡を受け、自分は英語も日本語もできないのかと感じたのを忘れない。しかし、優秀な仲間を支えられ、それらの困難を乗り越えて完成した解題資料が、12期生の能力向上に少しでも結び付いたならば、この上ない幸せである。

西本 真志

夏ケース解題というあまりに高いハードルを飛び越えた瞬間、三田論を書き終えたときと同じような感慨深さを感じた。それほどまでに、夏ケースを解題するまでの道りは険しく、様々な困難に直面したからである。思うように文章が書けなかったり、深夜にもかかわらず先生のご自宅まで走って原稿を取りに行ったり、解題が予定通りに行えなかったり。しかし、様々な困難に直面し、その困難を仲間と一緒に乗り越えたからこそ、成長できたし、感動できたのだろうと思う。長澤、西本、佐藤和也、立松、山田、ありがとうございました。

内藤 節



夏ケースの解題。4年生の行事の中で、私が絶対にやらないと決めていたことだ。その理由は、私が3年生の時の光景にある。第10期夏ケース解題チームは、第11期三田論チームと同じくらいの頻度でグル学に来ていた。もちろん、他の第10期生はほとんど学校に行かずに最後の夏休みを楽しんでいるのに。4年生の夏休みもグル学に来るだけで終わるのはいや！ と思って、夏ケース解題チームに入ることを拒んでいたが、立松君に半強制的に入れられて解題することになった。結果的に、メンバーに迷惑をかけたが、大好きな旅行にも行き、私の仕事量は少なかったと思うが、無事解題もすることができた。なんだかんだ実質卒論だけ、という孤独な4年生より、大好きな同期とぶーぶー言いながらも1つのものをつくることができ、幸せであった。

長澤 由美子

インカレディベート報告

第12期 佐野 諒平

◆インカレディベートとは…？

2009年より始まったインカレディベートも今年で6回目を迎えました。今年是小野ゼミのほかに昨年同様、関西大学の岩本ゼミ、慶應義塾大学の高田ゼミを加えた3ゼミで行いました。ディベートと採点方式は小野ゼミ方式を採用しておりますが、普段関わる機会の少ない他のゼミのメンバーと議論を行うことによって、立論や資料作成等、お互いに良い刺激を受けることができます。



立論をするゼミ長の梶田君

◆活動後記

決戦の幕は切って落とされた。小野ゼミに入った3年生にとっての初めての大きな舞台であるインカレディベート大会が幕を開けた。小野ゼミ生にとって、インカレディベートは負けられない戦いです。先輩たちの輝かしい勝利の歴史に、自分たちも名を残すべく努力を重ねてきました。



堂々とまとめをする平塚君

1 試合目は、岩本ゼミ対小野ゼミでした。テーマは、「完成品メーカーは垂直統合をとるべきか、水平分業をとるべきか」という難しいテーマであり、まだマーケティング初心者であった3年生一同は、垂直統合とはなにか？ 水平分業とは何かの定義から探らなければならないほどでした。小野ゼミの出場者は、林、平塚、北島、松本、森田、中原、中野、小野寺でした。緊張で、顔がこわばるメンバーもいる中、いざ本番が始まると、いつもどおりのみんなの発表

が始まりました。最初のつかみで前にたち、聴衆を引きつけようとする中原君。暗記した立論を自信満々に話す森田君。相手からの攻撃に資料を駆使して反撃する中野さん。わかりやすい反駁で聴衆を納得させようとしていた林さん。質問と最後のフリーディスカッションで爆発する小野寺君。相手の反撃を自分の長所に変える話術を見せた松本君。キレのある発言をしていた北島君。最後のまとめで、聴衆に目一杯のアピールをする平塚君。各々が自分の持つ実力をいかんなく発揮した素晴らしい一戦でした。

2 試合目は、高田ゼミ対小野ゼミでした。「家電量販店は低価格重視戦略をとるべきか高サービス重視

戦略をとるべきか」というテーマでした。各陣営の境界を引くことが難しく、各陣営のメリットとは何なのだろうかと頭を悩ませ続けた記憶ばかりです。小野ゼミの出場者は芦澤、梶田、岸部、羽佐田、平嶋、松山、佐野でした。立論からイケボで聴衆を魅了する梶田君。立論、フリーディスカッションともにわかりやすく説明してくれた平嶋君。苦手なディベートで奮闘し、的確に質問する芦澤君。反駁というネガティブな内容にも、機転を利かせて笑いをとる岸部君。フリーディスカッションの最後の1分間しゃべりつづけた松山君。最後のまとめで悪い流れを完全に断ち切った羽佐田君。高田ゼミも素晴らしい発表を見せ、本当にどちらか勝ったのかわからない試合となりました。



高田先生にフィードバックを頂く 12 期生



飲み会では中を深める 12 期生

そして、結果は無事小野ゼミが連勝し、1 か月近い努力が報われた瞬間でした。結果をみた瞬間は、達成感からか感無量となり、涙ぐむゼミ生もいました。

そんな熱戦を繰り広げたインカレディベートの後は、小野ゼミ生御用達の「つるのや」で、懇親会が開かれました。普段交流する機会のない岩本ゼミや高田ゼミ生と交流を深めました。

最後になりますが、渉外として至らない私のメールを毎回添削し、夜遅くまで相談に乗ってくださった小野先生。立論に関するアドバイスや、資料の見せ方を時として厳しく、時として優しくご指導していただいた 11 期生、大学院生のみなさま、本当にありがとうございました。感謝の意を綴ったところで、活動後記を締めくくらせていただきます。



3 ゼミ合同写真

第 12 期英語論文海外学会報告

第 12 期 平嶋 健也

12 期英論チームは、「海外で発表したり英語で論文書いたりするのってかっこよくない？ さらに雑誌に載れたらもっと凄くない？」という、それはそれは単純な思考で結成したチームである。それゆえに、メンバーの誰もが当初は気付いていなかったのである。ただでさえ初体験の論文執筆活動を英語で行うこと、その闇の深さに…。そのような向こう見ずな英論チーム活動の軌跡を振り返って見たいと思う。

◆発表までの研究活動

我々英論チームは、先述のとおり向こう見ずな連中である。具体的には、「何か面白そう」という理由で、しっかりと着地点を考えないままに研究テーマを決めてしまうほどである。曖昧な問題意識に加え、「自動車のフロントデザインの擬人化」という小野ゼミ史上類を見ないテーマを扱うということで、我々は先導者のいない霧中を手探りで進んでいくこととなった。



夏休み的一幕。頑張れたのは皆の仲が良かったからこそ。
(著者は右から 2 番目)

当然のことながら、研究は困難を極めた。決まらない研究方針、調査票の取り直し、そして幾度にもわたる発表資料の作り直し…。研究はことあるごとに躓き、思うように進んだことは一度としてあらず、時には大学院生の先輩方を巻き込んで徹夜で作業したこともあった。菊盛真衣さん、中村世名さん、その節は本当にありがとうございました。そのように、常に心身を削りながらも、我々は来る発表に向けて努力を続けたのであった。

◆韓国での学会発表

2014 年 11 月 21 日、三田祭でマケ論チームの発表を見届けた我々は、その足で成田空港へと向かい、韓国へと旅立った。全力で準備を進めてはいたものの、その時点でのプレゼン発表の練度は決して十分なものではなく、我々の胸中では、とうとう発表の時が来るのだという高揚感と、果たして上手く発表できるのかという不安感が交錯していた。

日付が変わって 11 月 22 日、午前 0 時を回った頃に、我々は韓国のホテルに到着した。学会はその日の午前 9 時に開催であったので、すぐに睡眠を取り、英気を養って発表に臨むべき。そういう考えも頭に過

ざりはした。しかし、我々は、休むことなく発表の練習に励んだ。連日の徹夜や飛行機による疲れはもちろんあった。けれども、半年間にわたる努力を、中途半端な発表で終わらせたくない。その一心から、全員が早朝までひたすらに練習を続けたのであった。

かくして、2014年11月22日午前9時、梨花女子大学にてKSMS（Korean Scholars of Marketing Science）が主催するInternational Conferenceが開会した。我々が発表する学生セッションは午後の2時からであったので、それまでの間、休憩ラウンジで予行演習を繰り返した。

そして午後2時、ついに発表の時が来た。海外かつ英語での発表であったが、練習の甲斐あって、チーム全員が最高のパフォーマンスを発揮した。話すスピード、論理性、イントネーション等、それぞれの課題を克服した、素晴らしい発表であった。発表後は、学生団体全9チームの中で最も大きな拍手が鳴り響き、先生からも大成功とお褒めの言葉をいただいた。翌日の閉会式、我々は、最も優れた学生団体に贈られるBest Symposium Paper Awardを受賞した。半年の努力が実を結んだ瞬間であった。

こうして振り返ると、実に波乱万丈な半年間であったと思う。学問においても、時にはチームの人間関係においても、多に苦悩する日々であった。しかし、その度に動機や先輩方、そして小野先生の御助力を得て、困難を乗り越えてきた。この研究を通して得た経験は、自分の血肉となり、これからの人生を助けてくれると思います。関わった全ての方に、心からの感謝を。本当にありがとうございました。



22日の午前3時頃。チーム一同夜通しで練習に励む。
(著者は右から2番目)



22日の発表後。小野先生とチーム全員で記念撮影。みんな本当にありがとう！（著者は左から2番目）

商学会賞受賞報告

第10期 石井 隆太

◆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』の学部生版であり、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す。商学部に所属する学部生なら誰でも投稿することができますが、すべ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を経て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ます。1979年度に設置されてから今年度で36回目を迎える、伝統ある榮譽ある賞です。2013年度より、共著人数の制限が3人から6人に引き上げられたのに伴って、11月の締切には40を超える論文が投稿されるようになりました。小野ゼミでは、12期の歴史の中で30本が挑戦し、うち18本の投稿論文が受賞・掲載の榮譽に浴しています。



昨年度の商学会賞の様子。委員長である堀越先生から賞状を受け取る著者と同期の磯邊さん。著者は、一番奥。

◆投稿論文の概要

投稿論文のタイトルは、「製造業者と流通業者の組織間成果に対してデュアルチャネルが及ぼす影響」です。本論文は、「なぜ、製造業者と流通業者が協力することによって高い成果をあげる場合と、そうでない場合があるのか？」という問いに対して、新たに「製造業者が直接チャネルを設置しているか否か」という観点から解答を試みました。製造業者は、自社製品を流通させるために、他社の流通業者に加えて、自社の流通部門を用いることが多く見受けられます。このように、他社の流通業者という販売チャネルと、自社の流通部門という販売チャネルをもっている製造業者は、自社の流通部門を通して、自社製品を流通させるための知識やノウハウを得ていると考えられます。本論文は、こうした知識が、製造業者と流通業者の組織間成果を高めることにつながるのではないかと仮説化し、141の企業からデータを収集して分析を行いました。

◆商学会賞を受賞して

この度、私の投稿論文が、審査を無事にパスして、商学会賞を受賞すると共に、『三田商学研究学生論文集 2014 年度号』に掲載されることになりました。先生をはじめ、お世話になった先輩・後輩の皆さんには、この場を借りて深く感謝いたします。

私は、一昨年前に書き上げた卒業論文に、企業データを分析した結果を加えて、今年度の商学会賞に投稿しました。昨年度の三田祭論文の受賞・掲載に引き続き、2年連続でこのような栄誉に与ることができたことは、非常に嬉しく思います。特に、今年度、大学院進学準備期間として1年間を過ごした私にとっては、このような論文を投稿する機会は、良い目標の1つになりましたし、投稿を通して色々と学ぶことができる重要な機会にもなりました。

ゼミに入って学術研究の面白さを知った人にとっては、このような学生論文集に投稿できるチャンスがあることは、大変ありがたいことです。全国の大学を見渡しても、そもそも、商学会賞のような賞を用意している大学は意外と少ないようです。実際、慶應の他学部には、このような賞は設置されていないようです。さらに、ありがたいことに、慶應の商学部は、賞を設置するのみならず、投稿された論文を『三田商学研究学生論文集』という学術誌として公刊しています。そのため、ただただ投稿された論文を評価するだけでなく、トップジャーナルと呼ばれる世の多くの有名な学術誌と同じように、公刊されるまでには、「査読」と「校正」というプロセスを経験することができます。

査読では、商学部の先生方のうち1名が、自分の論文を読んで、学術論文として公刊するのに相応しいか否かを評価してくれます。全体的には良い評価を受けたとしても、多くの場合には、論文を修正するよう指示されます。論文を修正する際には、査読をしてくれた先生(=査読者)の意向をきちんと読み取り、それに対して適切に修正がなされなければ、掲載が許可されることはありません。ですから、この査読に対する論文の修正作業には、細心の注意が必要です。この査読というプロセスを経験してみると、学術論文として掲載されるまでには、論文を書き上げるだけでなく、書き上げた後にも努力がなされているの

だということを実感します。一方で、査読者の努力も忘れてはいけません。商学会賞では、慶應商学部の先生方が、日々の仕事で忙しい中、投稿された論文を丁寧に読み込んで、論文に対するコメントをしてくれます。論文を読むのは一回きりではなく、修正作業が終わり、再投稿される度に、読んでコメントしなければなりません。これまで読んできた世の多くの学術論文には、著者や査読者の、こうした隠れた努力もなされているのだということがよく分かるのではないかと思います。

査読を無事に終えて、掲載を許可された論文には、校正というプロセスが残されています。『三田学生論文集』を発行しているのは慶應義塾大学出版会ですので、実際に公刊されるまでには、出版会の人と何回か校正のやり取りを行います。おそらく、多くの学部生は、校正なんて経験したことがありませんから、これにも学びが多いはずです。例えば、校正を行う際には、校正刷に対して赤字で修正指示を施すわけですが、このときに使用する校正文字というものがあります。ご存知のとおり(?)、小野先生がゼミ生の論文に対して、「トル」、「ツメ」、「ママ」などのカタカナを使って添削をしてくれるのですが、こうした文字も、実は、正式な校正文字なのです。修正方法が分かればよいのですが、せっかくの機会ですので、校正文字も覚えて、そして、小説家や記者にでもなった気分で、自分の論文が公刊される前に推敲をするというのは、なかなか楽しいものです。

『三田商学研究学生論文集』は、その名の通り学生(=学部生)の論文集ですが、掲載されれば、商学会賞という称号や副賞である賞金の他に、多くの学部生は経験しえないような経験をすることができます。慶應商学部生だからこそ経験できる貴重なことですので、今後も商学会の一事業として継続され、そして、ゼミの後輩の皆さんには、是非とも積極的に挑戦してもらい、これを通して多くの学びを得てくれることを願っています。



昨年度の商学会賞受賞記念写真。著者は2年連続の受賞。(著者は後列左から4番目)

JACS-IBM 論文プロポーザル賞優秀賞受賞報告

第 11 期大学院生 竹内 亮介
(第 9 期 OB)

◆JACS-IBM 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、優秀な成績を収めた報告者に授与されるのが「JACS-IBM 論文プロポーザル賞」です。当コンテストの特徴は、若手研究者が、完成した研究ではなく、これから行う研究の構想を発表するという点にあります。今年度は 11 月に明治学院大学で開催された日本消費者行動研究学会コンファレンスにて発表が行われ、その発表に対する審査結果に基づき、最優秀賞と優秀賞の選出が行われました。ただし、年によっては、受賞者が選出されないこともあるため、大変厳しいコンテストとして知られています。

◆執筆論文の概要「競争的な広告環境における消費者知識の役割」

1970 年代以降、「消費者が日常的に多数の広告に露出する環境——すなわち、競争的な広告環境——においては、広告に関する記憶の忘却が生じる」という議論が定説とされてきました。そのような状況において、近年、「競争的な広告環境においては、広告に関する記憶の改善が観察される」という大胆な仮説を提示した先行研究が登場したものの、その研究には深刻な理論的欠陥が潜んでいました。本プロポーザルでは、この問題を解決すべく、「ある広告の情報とその競合広告の情報の関係性」に着眼することによって、新仮説を提唱いたしました。この新仮説によって初めて、競争に伴う記憶の忘却を大前提とする議論に対して、真っ向から意義を唱えることができるようになると期待されます。

◆執筆後記

日曜日の 9 時 15 分開始であったにもかかわらず会場には多くの方々が駆け付け、コンペならではの独特の緊張感が場内に漂う中、著者は、一番手として発表させていただきました。結果的には、大変嬉しいことに、優秀賞をいただくことができました。しかしながら、「最優秀賞該当者なし」という結果も同時に、受け止めなければなりません。学会を通じて得た気付きを活かしつつ、過去に最優秀賞を獲得された小野ゼミの先輩方に少しでも近付けるよう、引き続き、研鑽を積んでまいります。



プレゼンテーション中の著者

第 11 期英語論文海外学会報告

第 11 期 蓮岡 聡美

第 11 期三田論チーム発足当初、一番進んでいたマケ論チーム。サクサクっと核論文も決まり、方向性も見えてきた我々に、小野先生は、「三田祭論文を英訳しないか」とおっしゃった。もちろん、我々5人は、「海外で学会発表とかかっこよすぎる！行きたい！！！」と全会一致で飛びついた。かくして、第 11 期マケ論は、兼英論チームとなったのだ。

三田祭での発表を終えた我々は、早速三田祭論文の英訳に取り掛かった。しかし、この作業がなかなか難しい。我々マケ論チームは、三田祭論文の英訳の誘いに飛びついたものの、もちろん、英語で論文なんてかいたこともなければ、そもそも、英語がめっちゃ得意！というわけでもなかったのである。それでもなんとか英訳をし、1月の半ば、我々は、先生が紹介してくださった国際学会に論文を投稿した。無事に投稿できたことに安堵し、勝手にシンガポールでの学会発表に思



発表後のマケ論メンバーと小野先生

いを馳せる我々であった。しかし、その数カ月後、我々の元に悲報が届いた。そう、残念なことに、我々の論文は、査読を通過することができなかったのである。落胆する我々に、先生は、もう 1 度英論チームとしての機会下さった。内心、「まただめだったらどうしよう」なんて思っていた。そんな我々に、先生は、「論文の内容は悪くない、ただうまく伝わらなかっただけだよ」と優しい言葉をかけてくださった。そんな先生の言葉に後押しされて、我々は先生の下で、再度、丁寧な指導を賜った。先生とのやり取りを繰り返すごとに、我々の拙い英語は、着実にブラッシュアップされていった。英論を投稿して数カ月経ったある日の朝、1 通のメールが我々に届く。「Congratulations! Your paper is accepted!」——そう、我々は SMA (Society of Marketing Academy) というアメリカで開かれる国際学会への切符を勝ち取ったのである。

◆アメリカニューオーリンズでの学会発表 (2014 年 11 月)

かくして、2014 年 11 月、12 期生が三田祭論文の締切日に向けて最後の追い込みをかける時期に、我々



第二次世界大戦博物館前にて、英論メンバーと小野先生

はそんな12期生達に引っ張りだこの小野先生を連れて、アメリカ、ニューオーリンズの地へ旅立った。

学会発表の準備をしつつ、我々は、先生との初めてのアメリカの旅を楽しんだ。初めての国際学会の舞台に、色々と思いを馳せながら、初めて聴く本場ジャズや初めて食べる南部料理など思う存分にニューオーリンズの街を満喫した。

そうこうして、迎えた学会発表当日。

我々は、早朝、ホテルの一室に集まり最後の朝練をしてから、会場に向かった。異国の地アメリカでの学会発表は、日本での発表以上に緊張したが、チェアーの方の気配りや、やさしく見守ってくださる先生の姿に励まされた。そして、我々のプレゼンは始まった。発表時間の30分は、随分あっという間に感じられた。練習の成果もあって、プレゼンも質疑応答も難なく終えることができた。発表を終えて、小野先生に「よかったよ、成功だね」といわれたときの喜びは、一入であった。自分達の発表を終えた後は、同じチェアーの発表を聴き、時には、積極的に質問を行ったりして意見を交わし、他の研究者の視点や考え方について学ぶことができ、各々が有意義な時間を過ごすことができた。

国際学会での発表は、我々一同にとって、大変貴重な経験になった。このような経験ができたのも、小野先生が、我々に英訳化をすすめて下さり、さらには、お忙しい中、懇切丁寧にご指導をしてくださったからこそである。この場を借りて、先生へ感謝の気持ちを伝えたい。また、英訳するにあたり、関わったゼミ生のみなさまにも感謝いたします。本当にありがとうございました。



学会発表を終えて安堵する英論メンバー

日本プロモーション・マーケティング学会論文掲載許可獲得報告

第 11 期 蓮岡 聡美

◆日本プロモーション・マーケティング学会とは

日本プロモーション・マーケティング学会は、学术界と実務界が産学共同で研究を推進する学会であり、日本で唯一のプロモーションに特化した学会です。日本プロモーション・マーケティング学会は、平成 22 年度からはじまり、小野晃典研究会では、平成 26 年度までに 6 度、審議会による研究計画書の審議を経て、研究助成を受けて、研究成果を挙げています。



昨年度の日本プロモーション学会の様子

◆投稿論文の概要

本論文のタイトルは、「購買履歴・検索履歴・デモグラフィック情報に基づいてパーソナライズされた Web 上のアド型メディアに対する消費者反応——忌避行動に着目して——」です。本論文は Web サイト上のアド型パーソナライズドメディアを忌避する消費者の心理メカニズムを描いた概念モデルを構築し、その上で、Web 上のアド型メディアをパーソナライズする際に用いる個人情報の種類の違いによって——具体的には、購買履歴、検索履歴、およびデモグラフィック情報ごとに——Web 上のアド型パーソナライズドメディアに対する忌避行動に差があるか否かを吟味しました。また、概念モデルの経験的妥当性を吟味するために、消費者データを用いて、PLS-SEM を実施しました。

◆皆様への感謝

投稿論文は、2015 年 3 月 24 日に日本プロモーション・マーケティング学会にて発表予定です。学会当日のプログラムを見ると、学部生の研究発表は私のみとなっており、少々緊張しておりますが、多くの研究者の方々や実務家の方々の前で自分の研究を発表できる貴重な機会を賜り、大変光栄に思っております。このような機会を設けてくださったのみならず、論文を投稿する際に、懇切丁寧な指導をして下さった小野晃典先生をはじめ、分析技法に関して貴重なご助言を下された同研究会の博士課程 2 年の白石秀壽さん、締め切り間際にご助力いただいた同研究会の第 11 期のゼミ生の皆様に、この場を借りて感謝の意を表したいと思います。ありがとうございました。

OB・OG 総会賞品提供者一覧

第5期 OB 松山 昌司さん

ご提供ありがとうございました！

- リュックサック
- ハンカチ
- タオル
- 海苔

第6期 OB 宮田 純さん

ご提供ありがとうございました！

- キリン 一番絞りプレミアム 6本セット×4ケース

第9期 OB 秋山 賢輔さん

ご提供ありがとうございました！

- サントリー シングルモルトウイスキー 山崎 1本



【編集委員紹介】

第7期 OG	菊盛 真衣
第9期大学院生	白石 秀壽
第9期 OB	竹内 亮介
第10期 OB	石井 隆太・中村 世名
第11期生	久米 敬太郎・内藤 節・蓮岡 聡美・立松 宗磨・長澤 由美子・西本 真志・ 佐藤 和也・山田 彩華
第12期生	荒井 礼・羽佐田 智也・林 英里香・梶田 伸吾・佐野 諒平・平嶋 健也・ 平塚 成樹・森田 秀俊

【編集後記】

OB・OG 会誌編集長という役職は、多くの先輩方から、「あ～あのエグイやつね。」と揶揄され、渋い顔をされます。そういう風潮があったものですから、自分には、そんなエグイ役職が務まるのだろうか...、エグイだけで、面白さややりがいのない仕事なのではないだろうか...、と、色々と不安になっていました。しかし、そんな不安は、会誌編集長としての職務を全うするうちに、全くの思い違いであることに気付かされました。多くの偉大な諸先輩方と連絡を取り合ったり、時には、飲み誘っていただいたりするたびに、皆様のゼミに対する熱い想いや愛情が伝わってきて、本当にこのゼミを選んで良かったと心から思えたのです。私が感じた諸先輩方の、小野ゼミへの熱い想いや愛情は、1つの冊子として、この OB・OG 会誌第8巻に凝縮させることが出来たと思っております。しかし、やはり会誌編集という仕事は骨の折れるもので、元来細かい作業が苦手な私は、能力不足から多くの人々に迷惑をかけてしまいました。それでも、嫌な顔一つせず、いつも明るい笑顔でサポートしてくれた外務の羽佐田君と林さんをはじめとする同期、常に会誌を気にかけてくれた菊盛さん、石井さん、久米さん、内藤さん、蓮岡さんをはじめとする多くの先輩方、エッセイをご執筆してくださったり、優し励ましてくださったりした全ての OB・OG の皆様、そしてなにより、最後まで見捨てずに、毎日昼夜を問わず会誌編集のご添削をしてくださった小野晃典先生に、心から感謝の意を表したいと思います。本当にありがとうございました。

第12期 OB・OG 会誌編集長 荒井 礼

小野ゼミを経て社会人となられた方々と関わりたいという思いから、私は入会時より、外務という役職を希望していました。OB・OG 会の主催はもちろんのこと、会誌の編集を通じて、その本懐を遂げられたと感じております。電話やメールで OB・OG の皆様と接する中で、自分の未熟さを感じ、ご寄稿頂いたエッセイに垣間見える、皆様の卒業後のご活躍に酔いしれました。外務ならではの本当に素晴らしい経験でした。ご多忙の中、エッセイをご寄稿くださった OB・OG の皆様、本当にありがとうございました。2年後、自分が社会人になった折には、皆様のようなすばらしいエッセイを後輩に送ろうと思います。また、会誌の話からは外れますが、OB・OG 会の開催にあたり、ご助力くださった先輩方、同期、愛すべき外務チーム、石井隆太さん、菊盛真衣さん、上田修平さん、白木俊介さん、そして、小野先生にこの場をお借りして心より感謝申し上げます。ありがとうございました。

第12期外務代表 羽佐田 智也

小野ゼミ入会時からの希望であった外務という役職に就き、OB・OG 会の主催だけでなく、会誌の編集にも携わることができました。会誌の編集を通して、OB・OG さんへの電話の前の何ともいえない緊張感やエッセイが送られてきたときの嬉しさ、また、多くの書式に悩まされたり、エッセイに添付されている素敵な写真に羨望したり...楽しくエッセイを読みながら色々な思い出を作ることができました。このような思い出を作ることができたのは、度々のメールや電話にも優しく対応してくださり、お忙しい中でもエッセイを寄稿してくださった OB・OG の皆様、大学院生や学部生の先輩方、同期、そして一緒に編集作業を行った仲良しで頼れる外務チームの支えがあったおかげです。ありがとうございました。最後になりますが、お忙しい中、昼夜を問わずに会誌の添削をいただいた小野先生には、心より感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

第12期外務副代表 林 英里香

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol.VIII

2015年2月7日 発行	著者	小野晃典研究会 OB・OG・現役生一同
	編者	小野晃典研究会 OB・OG・現役生有志 (編集責任者 荒井 礼)
	発行元	慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

Copyright © 2001, 2014-2015. Prof. A Ono's Seminar of Marketing,
Keio University, Tokyo, Japan. All rights reserved

ONO
SEMI
NAR
SINCE
2001
2001