

慶應義塾大学商学部 小野晃典研究会

第1回 個別説明会



はじめに

長妻 泰成

入ゼミ代表

本日の流れ



1. ゼミ選びのススメ

西森 康斗

2. 小野ゼミとは

井上 雄哉

3. ゼミ生のお話①

川村 澄明

4. ゼミ生のお話②

山本 彩理

5. 先生のお話

小野 晃典 先生

6. 今後のイベント告知

平久 千紘

ゼミ選びのススメ

西森 康斗

入ゼミアドバイザー

入ゼミスケジュール



10月

11月

12月

1月

2月

3月

個別説明会

三田祭論文

オープンゼミ

第3回全体説明会

○登録用紙・
エントリーシート
の配布
○試験概要発表

ゼミ試験

ゼミ選びのススメ



どうやって
ゼミを決めるか
わからない

あと3か月
何をすればいいんだ…

私に合ったゼミ
見つかるかな…

ゼミを決めるうえで
何が重要なんだろう？

ゼミ選びのススメ



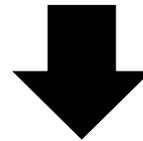
安心してください！
お教えしますよ！

とにかく明るい安村 氏

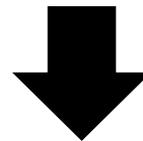
ゼミ選びのススメ



STEP 1 **理想の三田生活を考える**



STEP 2 **ゼミ選びの基準を考える**

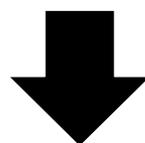


STEP 3 **実際にゼミに触れる**

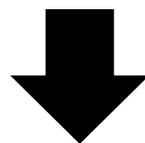
ゼミ選びのススメ



STEP 1 **理想の三田生活を考える**



STEP 2 **ゼミ選びの基準を考える**



STEP 3 **実際にゼミに触れる**

理想の三田生活を考える



日吉



三田



すべて
中途半端だったな…
遊んでばかりで、
何も勉強してないな…

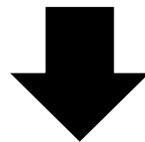
何かをやりきろう！
勉強を本気でやろう！

三田の2年間は貴重な時間！

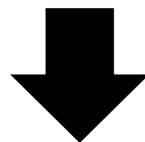
ゼミ選びのススメ



STEP 1 **理想の三田生活を考える**



STEP 2 **ゼミ選びの基準を考える**



STEP 3 **実際にゼミに触れる**

ゼミ選びの基準



自分の興味がある
学問分野のゼミ

活動日が少ないゼミ

イケメンの先輩が
いるゼミ

試験で学校の
成績を見ないゼミ

プレゼン能力を
鍛えられるゼミ

就活に強いゼミ

考えてほしいゼミ選びの基準を3つ紹介！



①どのように成長したいか

自分が成長したいところ

- ・ 論理的思考力
- ・ プレゼンカ
- ・ 文章力
- ・ 協調性
- ・ リーダーシップ

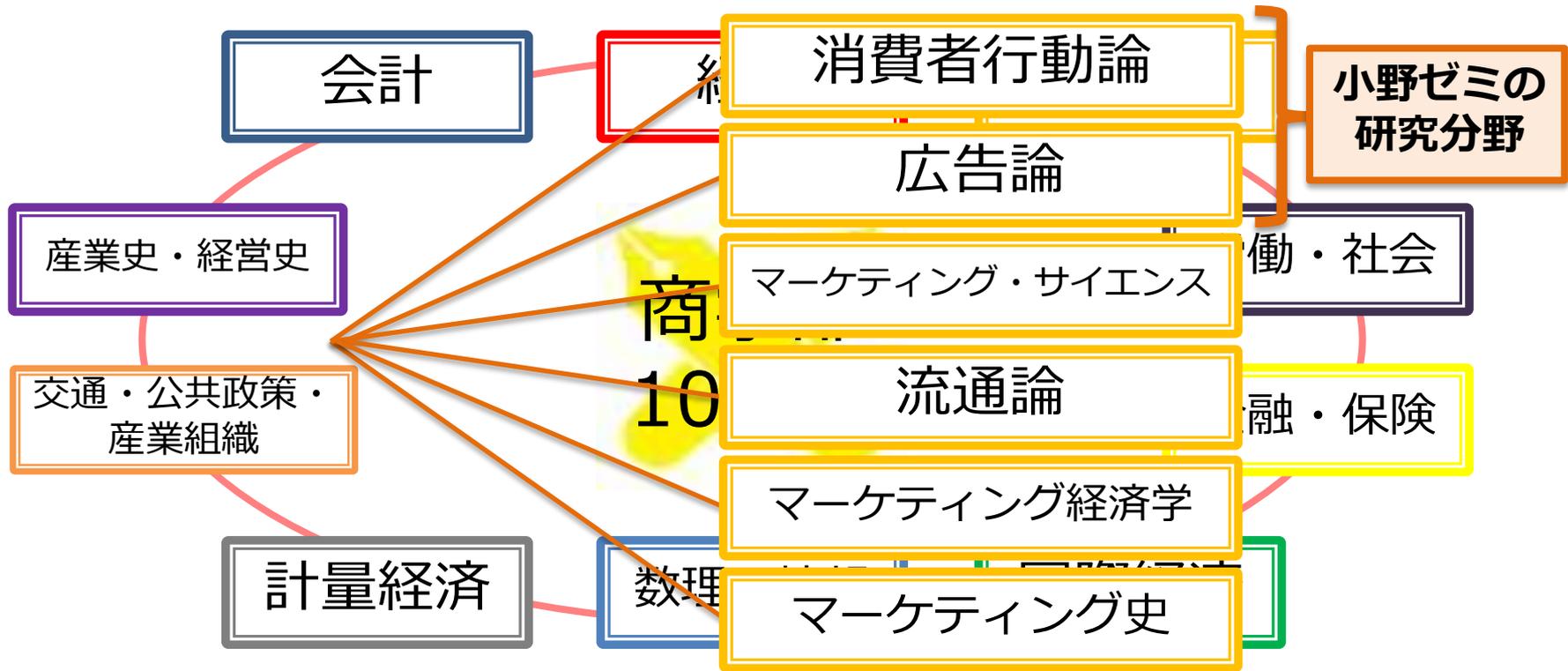
ゼミ活動・特徴 (小野ゼミの場合)

- ・ デイベートがある
- ・ 発表する機会がある
- ・ レポートや論文執筆がある
- ・ グループワークが多い
- ・ 役職の比重が大きい

自分が成長できるゼミを選ぶべし！



②何を勉強したいか



2年間、本気で勉強したい分野を考える！

③誰と過ごしたいか



同期

互いに高め合いながらゼミで2年間活動を共にする、一生の友になり得る存在！！



先輩

勉強面はもちろん、勉強面以外の様々なことを適切なアドバイスをしてくださる存在！



先生

誰よりもゼミのことを愛し、ゼミ生一人ひとりの能力を最大限に引き出してくださる存在！

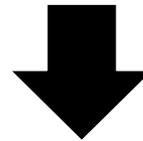


どのような人とゼミ生活を送りたいか考えるべし！

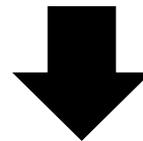
ゼミ選びのススメ



STEP 1 **理想の三田生活を考える**



STEP 2 **ゼミ選びの基準を考える**



STEP 3 **実際にゼミに触れる**

実際にゼミに触れる



個別説明会



オープンゼミ



三田祭論文



ゼミに触れることで、自分の基準に合っているか確認しよう！

ゼミ選びのススメ <おさらい！>



STEP 1 理想の三田生活を考える



STEP 2 ゼミ選びの基準を考える



STEP 3 実際にゼミに触れる

とことん考えてください！最後に決めるのは自分自身！

**小野ゼミ生が実際にどのように
ゼミを選んだのかを
ぜひ聞いてみてください！
参考になるはずです！**

ゼミ選びで、悩んでいることがある人は
ぜひ相談してください！

小野ゼミとは

井上 雄哉

入ゼミ副代表

小野ゼミ基本情報



○分野

マーケティング
(広告論・消費者行動論)

○設立年

2001年 (現3年は13期)

○ゼミ生構成

13期：12名 (女子3名)

12期：17名 (女子2名)

大学院生：8名 (女子3名)



充実度NO.1ゼミ

3つの充実ポイントを
紹介していきます！



3つの充実ポイント

活動

仲間

運営

3つの充実ポイント



活動

仲間

運営



ゼミ活動

今年度スケジュール



ゼミ生自身が、取り組みたい企画を話し合い、内容を決定する！



インカレディベート

6月に関西大学とのディベート大会を行いました！

ディベートとは、ある議題に関して2チームに分かれ、どちらが良いのかを議論するものです。

小野ゼミは今年も、**見事勝利を収めました！**



VS



当該問題について深い洞察を得ると同時に、プレゼンテーション能力を養える！

KUBIC (関西大学ビジネスプラン・コンペティション)



実際に企業から、テーマを与えられ
そのテーマに対してのビジネスプランを考案します！
今年度は800を超える応募の中から、
見事準優勝に輝きました！



3つの充実ポイント



活動

仲間

運営

ゼミ仲間



同期

ゼミ活動の中で互いを知り、
助け合うと同時に、
成長し合える関係です！



先輩

あらゆる相談に乗ってくれ、
的確なアドバイスを
していただけます！



先生

ゼミのことを誰よりも愛し、
ゼミ生一人ひとりの能力を
最大限に引き出せるよう
指導してまいります！



大学院生

専門的な観点からフィード
バックをしてくださり、
ゼミ生だけでは気づき得ない
貴重な知見を授けてくれます！



自分を最大限に成長させてくれるゼミ！！

3つの充実ポイント



活動

仲間

運営

ゼミ運営



ミーティング

ゼミ活動の内容やスケジュールについては、ゼミ生全員での話し合いによって決定します。
全員が納得するまで議論を交わし、一つの意見に集約していきます！！



役職

ゼミ運営の**組織体系**は、ゼミ生自身で決定します。
勉強以外でとても重要な能力を養うことができます！！

<主な役職>

ゼミ長
本務チーム
入ゼミチーム
外務チーム
広報チーム
論文代表
etc...

ゼミ運営を通じて、社会性が身に付く！

役職紹介



ゼミ長：小黒くん



ゼミ長の仕事は、ゼミをまとめることやゼミの代表として他ゼミとやりとりをすることです！

外務代表：清水くん



外務の仕事は、OB,OGの連絡を取り、現役ゼミ生と交流を密にすることです！

本務代表：川村くん



本務代表の仕事は、ゼミ長のサポートやゼミの運営を取りまとめることです。

広報代表：木田くん



広報の仕事は、ゼミHPの作成です！誰もが見やすくなるように改良を続けています！

ゼミ生より①

川村 澄明

本務代表

自己紹介



Keio University
1858
CALAMVS
GLADIO
FORTIOR

小野晃典研究会第13期

かわむら

すみあき

川村 澄明

- ・ 役職：本務代表
- ・ 年齢：21歳
- ・ 高校：私立高輪高校
- ・ サークル：SLC卓球部
- ・ 趣味：買い物

2年生のとき



卓球サークル
での活動



予備校の
アルバイト

サークルとアルバイトのみに明け暮れる日々



特に目的の
ない生活…

このままで
いいのか…?



小野ゼミとの出会い

個別説明会



三田祭論文



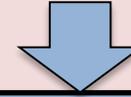
他ゼミとの圧倒的な違いを感じた！



小野ゼミでなきゃ得られない
ことがたくさんある！



自分自身が圧倒的に
成長できる！



社会に貢献する
人材になれる！

**小野ゼミに入り、そして自分が
成長できるイメージができた！**



小野ゼミに入ってから

レポート

ディベート

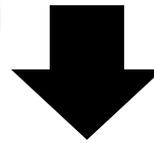
役職

ビジコン

活動が多くあり、とても大変！！

自分自身の圧倒的な成長をしたい！

レポート



ディベート

限界を決めずに、何事にも挑戦する！

ディベート

ビジコン

多くやることがあり、とても大変



小野ゼミに入ってから

インカレディベート



勝利

KUBIC

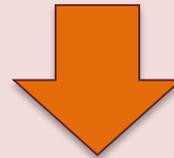


準優勝

成果とともに前向きに挑戦していく気持ちが強くなった！

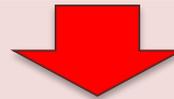


もっと深くマーケティングを
学んでみたい！！



前向きに
挑戦していく気持ち

大学院試験の受験を決意！



合格を勝ち取る！

社会に貢献する人材となるための
一歩を踏み出した！

もっと深くマーケティングを
学んでみたい！！

最後に2年生へ一言！

合格を勝ち取る！

社会に貢献する人材となるための
一歩を踏み出した！

ゼミ生より②

外務副代表 **山本 彩理**

自己紹介



- ・ 役職：外務編集長
- ・ 高校：インターナショナル
スクールバンコク
- ・ サークル：登山サークル
- ・ 趣味：旅行、ハイキング



2年生のとき



登山サークル
中心の生活

しかし!

勉強面では妥協していた...





小野ゼミとの出会い

論文発表



オープンゼミ



小野ゼミは、妥協せず完成された発表であった！

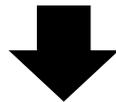


小野ゼミに入ってから

得意なこと



発想力



さらに伸ばす！

苦手なこと



つき詰める力



克服する！

得意なことをさらに伸ばし、苦手なことを克服しよう！



得意なこと



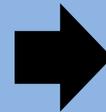
発想力

小さいころから、世の中にこんなものがあつたらいいな、と思いつめぐらすことが好きでした。

KUBIC



グループ全員で
アイデアを
出し合い、
1つのものを
作り上げていく



**800を超える
応募の中から、
見事準優勝！**

同期と意見を出し合うことで、発想力に磨きがかかった



苦手なこと



インクレ



そして、遅れたるものが第一位となる (新約聖書)

慶應義塾大学小野晃典ゼミナール
後発優位派
井上 川村 木田 西森 清水 山本

<p>2右</p> <p>立論1 リスクを減らすことができる!</p> <p>論拠1 ニーズの不確実性を減らすことができる</p> <p>新しい市場に参入した場合、それが消費者に受け入れられるとは限らず、必ずしもうまくいかなかったりしない。このとき後発企業は、先発企業の動向を見極めて、意思決定をすることができる。(Schwartz, 1998)</p> <p>16の家電製品分野における先発企業の参入を調査したところ、先発企業の47%が失敗している。(Golder, Tella, 1992)</p> <p>【例: 電子書籍端末市場】</p> <p>先発 LIBRIÉ 少しか売れた! Kindleにシェアを奪われ、市場から撤退</p> <p>後発 kindle LIBRIÉが売れ始めたのを見て、参入! シェア第一位!</p> <p>ニーズが明確になった状態で参入できる!</p>	<p>立論2 コストを減らすことができる!</p> <p>論拠1 消費者教育コストを削減できる</p> <p>先発企業は、新製品の利点を消費者に伝え、納得させるために、多額の広告を強いられる。消費者が購入するようになるまでの長期間、コストは高く、収益は低くなってしまふ。(Schwartz, 1998)</p> <p>先発者は多くの顧客を引きつける前に、ひとつの技術を開発するべく長期にわたり多額の支出をしなければならない。製品は市場開拓に相乗効果を生み出すので、高いコストを要するだけで収入をほとんど生みない。これにより、初期の優位性を失ってしまうならば、先発するよりも待機し、「ただ乗り」をすることのほうが望ましい戦略となるだろう。(Schwartz, 1994)</p> <p>【例: ロボット掃除機市場】</p> <p>先発 トロロバット 高コスト! Electrolux社は、ロボット掃除機自体を消費者に伝えなければならぬ。 【特徴】 ・価格が高い ・本体が厚くて重い</p> <p>後発 ルンバ 低コスト! iRobot社は、ルンバの良い点を伝えるだけでよい。 【特徴】 ・価格が安い ・本体が薄くて軽い</p> <p>消費者教育をしたもの、後発製品に勝てなかった。</p> <p>消費者教育をせずに済んだ分、より低価格で提供できた!</p> <p>消費者教育コストを削減することで、低価格で提供可能!</p>	<p>立論3 市場で柔軟な対応ができる!</p> <p>論拠1 後発企業は差別化戦略が採れる</p> <p>後発企業は、コスト削減分を流通システムやサービスを強化することや、保証の期間を長くしたり、保証を充実して、知名度の低さを補うことに活用できる。高いコストをインベションに回すこともできる。(Schwarz, 2010)</p> <p>【市場参入時の差別化における後発企業の優位性】</p> <p>先発 差別化する対象がない... 参入時点で差別化は不可能。</p> <p>後発 ・品質 ・サービス ・デザイン ・保証 etc.</p> <p>→ 後から参入すれば、このような点で差別化できる!</p> <p>【例: スマートフォン市場】</p> <p>先発 blackberry 【特徴】 ・画面が小さい ・パソコンと同じキー(物理キーボード) ・タッチパネル操作可能</p> <p>後発 iPhone 【特徴】 ・キーなし(ソフトウェアキーボード) ・タッチパネル操作がメイン</p> <p>後発製品のiPhoneは、差別化されたデザインで広く受け入れられた!</p> <p>差別化戦略を採ることで、顧客に受け入れられる!</p>
<p>論拠2 法的規制の不確実性を減らすことができる</p> <p>イノベーションは、それに共感できる社会規範に向けて展開しなければならぬ。製品自体は、法規や安全基準を満たしていなければならない。(Schwartz, 1998)</p> <p>先発 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。</p> <p>規制を受けやすい理由 X 安全面 X X 環境面 X 倫理面</p> <p>後発 先発企業が規制を受けた場合、大きな被害を受ける前に行動を変更できる!</p> <p>この部分が規制を受けたから、避けよう。</p> <p>【例: スマート家電市場】</p> <p>Switch on!</p> <p>屋内</p> <p>なぜ??</p> <p>スマート家電は、電気用品安全法の規制対象となったため、違法となった。</p> <p>規制の事例を考慮して行動を変更できる!</p>	<p>論拠2 研究開発コストを削減できる</p> <p>後発企業は先発企業よりも研究に費やす時間とお金を節約できる。(Mansfield, Schwartz, and Wagner, 1981)</p> <p>リバース・エンジニアリングのメリットは、莫大なコストとリードタイムを要するマーケティング費用および研究開発コストを相対的に限りなく節約できる点にある。(Schwartz, 1998)</p> <p>先発 市場導入までにかかる</p> <p>後発 時間 30% 削減! 研究開発コスト 35% 削減!</p> <p>【事例: SAMSUNG】</p> <p>テレビ事業の核となる技術は、日本企業が開発</p> <p>→</p> <p>リバース・エンジニアリングによって新製品を開発</p> <p>日本における売上高上位の電機メーカーの営業利益率</p> <p>結果 平均5%以下 < 15%</p> <p>研究開発コストの削減により、高い利益率を実現可能!</p>	<p>論拠2 自社の資産・投資にとらわれにくい</p> <p>先発企業は、経年経済的理由や感情的なしがらみによって、しばしば最新の規格の採用を拒むことがある。また、先発企業は必要以上に長い間勢力的な規格に固執してしまうことがある。(Schwartz, 1998)</p> <p>先発 増設費用 経験 誇り</p> <p>技術革新を邪魔して最新の規格の採用を拒んでしまう</p> <p>後発 とらわれない! 最新の規格や技術を開発することができる!</p> <p>【例: ソニーとJVCの規格競争】</p> <p>《先発企業:ソニー ベータマックス方式》 自身の規格に固執してしまふ</p> <p>《後発企業:JVC VHS方式》 多数のメーカーがVHSを採用</p> <p>後発企業に取り残されてしまった 先発を越えて、大多数になった</p> <p>自社の資産や投資にとらわれずに、最新の規格や技術を開発することができる!</p>

った。

遅れたるものが第一位となる (新約聖書)

22 コストを減らすことができる! 立論3 市場で柔軟な対応ができる!

21 消費者教育コストを削減できる

20 後発企業は差別化戦略が採れる

19 法的規制の不確実性を減らすことができる

18 研究開発コストを削減できる

17 自社の資産・投資にとらわれにくい

16 ニーズの不確実性を減らすことができる

15 消費者教育コストを削減することで、低価格で提供可能!

14 消費者教育をしたもの、後発製品に勝てなかった。

13 消費者教育をせずに済んだ分、より低価格で提供できた!

12 消費者教育コストを削減することで、低価格で提供可能!

11 ニーズが明確になった状態で参入できる!

10 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

9 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

8 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

7 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

6 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

5 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

4 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

3 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

2 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

1 製品を導入する段階で法的規制を受けなければならない。

ディベートの準備を妥協せず、完璧な状態になるまで準備することができた!



これからの目標

伝える力を向上させる！！



聴衆を引き込んで、
説得力を持たせたプレゼンが
できるようになりたい！！

→ これからも妥協せずに、
自分のスタイルを確立していきたい！！



新しい目標を見つけ、さらなる成長を目指します！

2年生へメッセージ



「ゼミの同期は選ぶことができないが、先輩は選ぶことができる！！」



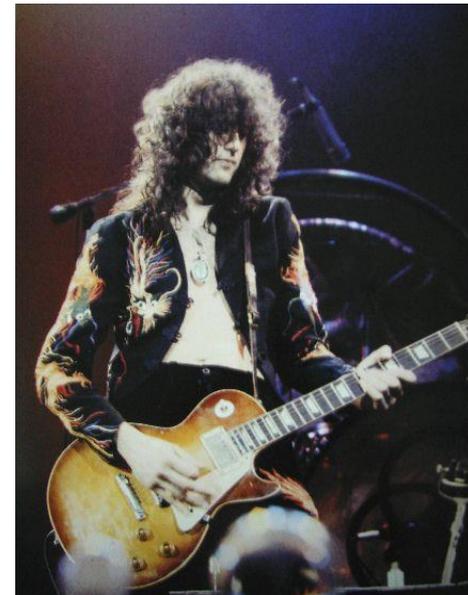
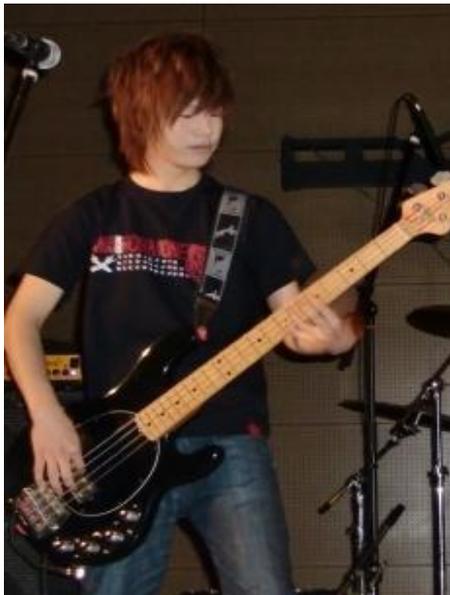
各ゼミの現3,4年生の雰囲気をよく観察してみてください！！

自分が入った後のイメージできるゼミを探していきましょう！

先生より

小野 晃典先生

もしかしたら、2年生や他ゼミ生には、
見分けが付かないのかもしれませんが。
その間には、圧倒的な差があるということを。
「同好会」と「プロ」の間ほどの差が。



**小野ゼミ生は、ビジネスのプロになるため
活動をしています！**

今後のイベント告知

平久 千紘

入ゼミアドバイザー

今後のイベント告知



① 三田祭ブース



② 三田祭論文報告会



③ オープンゼミ



④ 第3回全体説明会





①三田祭ブース

● 日時 (場所) :
11/20(金)~11/23(月)
(at 三田キャンパス)

● 内容 :
わかりやすい資料を使いながら、
小野ゼミの論文を2つ
紹介します！



**各ゼミの三田祭論文を見比べ、
自分に合ったゼミを選ぶ助けとなるはずです！**



今後のイベント告知

① 三田祭ブース



② 三田祭論文報告会



③ オープンゼミ



④ 第3回全体説明会





②三田祭論文発表会

- 日時 (場所) :
 - ・ **11/20(金)**
(at 三田キャンパス)
 - ・ **12/12(土)**
(at 日吉キャンパス)
- 内容 :
論文をわかりやすく、
プレゼンします！



**論文がどのようなものかわかるだけでなく、
各ゼミのプレゼンを見比べることができます！**

今後のイベント告知



① 三田祭ブース



② 三田祭論文報告会



③ オープンゼミ



④ 第3回全体説明会





③オープンゼミ

●日時（場所）：

- ・第1回：12/4(金)
- ・第2回：12/22(火)
(at 日吉キャンパス)

●内容：

- ・第1回：ディベート見学
- ・第2回：ケースメソッド体験

※OB・OG講演会や4年生による就活報告会も開催予定です！



**小野ゼミの活動に触れることができます！
自分の目でゼミ活動を確認することのできる機会です！**

今後のイベント告知



① 三田祭ブース



② 三田祭論文報告会



③ オープンゼミ



④ 第3回全体説明会





④第3回全体説明会

- 日時（場所）：
1月中旬予定
(at 日吉キャンパス)
- 内容：
小野ゼミ独自のESを
配布予定です。
選考について詳しい情報をお知らせします！



各ゼミの説明を聞くことのできる最後の機会です！

ゼミ生一同、みなさんの 参加をお待ちしています！





入ゼミブログとTwitter

入ゼミブログ

ゼミ生による入ゼミブログを開始しました！
小野ゼミを色々な視点から紹介していきます！



入ゼミTwitter

小野ゼミの活動や、入ゼミ情報をツイートしていきます！
「@onosemi2015」で検索！





ご清聴ありがとうございました！

第1回 個別説明会

～Fin～

