

## 私の学生時代

第2期OB 中島 崇浩

### ●はじめに

私が慶應義塾大学を卒業し、同時に小野晃典研究会（以下、「小野ゼミ」と略させていただきます。）のOBとなってからこの秋で3年半の年月が経ちました。私にとって大学時代は、回り道をしながらも多くのこと経験し、学ぶことができた大変貴重な時期でした。そのとき経験したことや学んだことは、社会人になった今の私にとって、仕事に対する志向やモノの考えかたの大きな指針になっています。

本エッセイを通して、私がなぜ小野ゼミに入る選択をしたのか、小野ゼミで何を学び、それが社会人の私にどう影響しているのかについて皆様にお伝えできればと思います。

### ●バラ色の大学生活

私は1年生のときに留年という大きな挫折と回り道を経験しました。同じ大学1年生でも1回目はバラ色の1年間、2回目は後悔と苦勞の1年間でした。

大学入学当初の私は、とにかく浮かれており、大学で勉強をする気などほとんどありませんでした。当時の私にとって、勉強は大学に入学し、進級し、卒業するための手段にすぎませんでした。日本の大学は入学が難しくても卒業は簡単だと信じていましたので、無事に慶大生の肩書きを手に入れた途端、勉強のことはすっかり頭から消え、いかに楽しい大学生活を過ごすかが、私にとってのテーマになっていました。

大学に入学するとすぐに、イベントサークルに入りました。主な活動は、定期的実施するクラブイベントや飲み会にお客さんを勧誘することでした。渋谷のセンター街などに繰り出し、女子大生やOL、時には女子高生などに声をかけることが日課でした。夏になり、サークルの仲間と一緒に横浜でキャバクラのスカウトのアルバイトを始めた頃から、ほとんど大学にはいかなくなっていました。当時19歳の私にとって、同じ店で働いていた21歳の直属の上司、複数の飲食店経営やクラブイベント運営等をしていた28歳の社長は大学の先輩よりもずっと大人に感じられ、スカウトの仕事をしていた横浜の街は大学よりも学ぶべきことが多い場所のように感じられました。

### ●留年という人生初の挫折

春休みのある朝、実家の母親からの衝撃的な電話に起こされたときのことを今でも覚えています。成績表に「原級」と書かれているといわれ大きなショックを受けました。進級に必要な単位が2単位足りませんでした。過去を振り返れば、高校受験・大学受験もそれほど苦勞することなく乗り越え、人生なんとかなると甘くみていたことが見事に裏目にでた結果でした。

留年を経験したことで私の大学生活は大きく一変しました。自分の将来に対する不安感、両親に対する罪悪感から、昼夜逆転していた生活を是正し、大学生らしい生活をすることを決意しました。また、授業

料と独り暮らしの生活費として奨学金を借りていましたが、留年した1年分は借りることができず、そのことで両親に迷惑をかけることも申し訳なかったので、留年後の日吉生活はアルバイトにあけくれました。

#### ●携帯電話販売のアルバイト

大学時代はスカウトのアルバイト以外にも日雇いの軽作業、固定電話の通話割引サービス紹介の電話営業、カラオケ店の店員、ゲームセンターの店員等、様々なアルバイトを経験しましたが、最も長い期間続いたアルバイトが携帯電話販売の仕事で、卒業まで3年近く続けることになりました。

スカウトのアルバイト同様、携帯電話販売のアルバイトが長く続いたことには理由がありました。決められた業務をこなすのではなく、自分の工夫によって売上の成果が大きく変わること大きなやりがいを感じることができたのです。私の仕事は、来店客から見れば、家電量販店や携帯電話ショップの店員と同じように見えますが、通信会社から派遣された要員として販売を行っており（私の場合はAUを勧める要員でした）、そこがこの仕事の醍醐味でもありました。ただ接客をするのではなく、他社とくらべて自分の担当する通信会社がどれだけ優れているか、相手のニーズに合わせて説明しながら販売するところに面白みを感じました。このアルバイトをしたことが、マーケティングに興味を持つ大きなきっかけとなりました。

#### ●マーケティングに対する興味

大学2年生に進級し、商業学の講義を受けたときに初めて、大学の授業が面白いと感じました。この学問のテーマが「どうすればモノが売れるのか」を追求することであると知り、日ごろ自分が携帯電話販売のアルバイトで考えていることのヒントとなると感じました。携帯電話販売だけではなく、サークルのイベントで多くの集客を勝ち取り成功させることも、スカウトで自分の店に多くのキャバクラ嬢を入店させることも、全て相手のニーズを見極めて戦略をたてる必要があります。これら私が大学時代に興味を持ったこと全てがこの学問につながっており、また、将来どんな仕事についてもこの学問が答えを導いてくれるだろうと悟りました。商業学は日吉で唯一、皆勤賞の講義だったことを覚えています。

#### ●小野ゼミへの入ゼミ

2年生も後半に入り、ゼミ選びをする際には、マーケティングのゼミ以外選択肢にありませんでした。やるからには、徹底的に学びたいと思い、当時厳しいといわれていた清水ゼミ・高橋ゼミ・小野ゼミが候補に挙がりました。その中でもゼミが発足したてで、自分たちによって新しくゼミを創り上げていくことができるという点に魅かれ、一番若い小野ゼミを選びました。

それまで大学であまり勉強をしてこなかった私にとって、小野ゼミでのゼミ活動の厳しさは衝撃的でした。忙しいときは徹夜をすることがごく普通のことになり、この時期に寝ないで頑張れる自分の限界値を知ることができました。

#### ●電通論文プロジェクト

ゼミに入ってからすぐの役職決めで、幸運なことに電通論文プロジェクトの代表になることができました。

しかし、これがゼミに入ってから苦難の始まりでした。「ブロードバンドは広告をどう変えるか」。人生初の論文執筆でどのように進めていけばいいかの段取りも試行錯誤の中で、雲をつかむような難しいテーマに苦しみました。また、個性の強いメンバーの考えを1つの論文に集約していくことの難しさを嫌うほど思い知らされました。ゼミでの中間発表のたびに、何度も振り出しにもどったことを覚えています。今思えば、とても長い回り道をしたあげく、ほとんど小野先生のご指導のおかげで賞を勝ち取ったような論文で、代表としての自分の役割を評価すると合格点には程遠かったように思います。しかし、この電通論文プロジェクトを通して、私は大学に支払っている授業料以上の、お金には換えられない価値ある経験をすることができました。

### ●卒論・三田賞

電通論文で苦労した経験が活かされ、卒論は思いのほか順調に進みました。興味深い結論と説得力のある裏づけがあれば、論文の全体像が見えてきて、あとはそれを肉付けし、文章にするだけだということが分かりました。卒論が早い段階で仕上がりに近づいたため、小野先生のご指導のもと、三田賞に応募させていただき、賞をいただくことができました。

### ●どうすればモノが売れるのか

現在、私は化粧品メーカーで対ドラッグストアの営業をしています。私が学生時代に追求した「どうすればモノが売れるのか」という問いに対して、今は2つの考えを持って仕事をしています。1つ目は、現状を十分に把握した上で、いかに適切な戦略をたてることができるか、2つ目は、その戦略を実行するためにいかに周りを巻き込むことができるかということです。現場で営業をしている私にとっては、特に後者が重要になります。売上を上げるためには、取引先であるドラッグストアの協力、そこに派遣している美容部員の頑張りが不可欠であるからです。周りを巻き込むためには、魅力的なビジョンのある施策、施策が成功という説得力のある裏づけ、そして、何としてもやり遂げたいという熱意が必要になります。私はゼミ活動を通し

て、これらの要素の土台となる部分を学ぶことができました。



先生の結婚披露宴の余興として踊る著者