

現役第5期生活動紹介

第5期 森本孝平

OB・OGの皆様、いつもお世話になっております。小野晃典研究会第5期ゼミ長の森本孝平です。私より現役第5期生の活動について、ご紹介させていただきます。

ゼミが再開してはや半年、我々は、三田祭論文と電通論文に取り組んでいる真最中です。今年は、三田祭論文をプレゼンする機会が3度設けられているため、マーケティング・インゼミ研究報告会チーム、異分野インゼミ研究報告会チーム、関東10ゼミ討論会チームと、電通論文チームの計4チームに分かれて、論文に取り組んでおります。論文を執筆するにあたって、先輩方の論文を参考にさせていただくのですが、拝見するたびに頑張らなくてはと身が引き締まる思いです。残り



ゼミ長選挙の際の著者のスピーチの様子

1ヶ月、4チームとも一切の妥協を許さず、全力で論文執筆に取り組みます。11月22日～25日の三田祭にて、パネル発表いたしますので、お時間がございましたら、是非ともお越し下さい。

また、論文執筆と並行して、入ゼミ活動にも取り組んでおります。先日、第2回全体説明会が行われたのですが、小野ゼミのブースに来る2年生は、ゼミに対して意識の高い人が多く、そんな2年生と接することで、改めて自分が小野ゼミに入ったときのことを思い出させられました。それと同時に、6期生に対して、受け入れる側としてより良い環境を一緒につくっていけるよう更なる努力が必要であると実感いたしました。来年は、2学年揃って、より一層パワーアップした現役小野ゼミをお見せすることができると思いますので、ご期待ください！

最後に、OB・OGの方々にはこれまで様々な機会におきましてご尽力いただきまして5期生一同、感謝致しております。今後とも、ゼミ活動や就職活動などの相談に乗っていただく機会もあるかと思われまので、ご指導・ご鞭撻のほど、宜しく願い申し上げます。

また次頁にて現役5期生の活動記録を掲載させていただきました。併せてご参照ください。

4月	
	<p>○第1回ケースメソッド・・・「コンビニエンスストア：成熟市場における持続的成長の可能性」</p> <p>○第1回ディベート・・・「CSRは企業の利益に貢献するか」</p> <p>☆春合宿@山中湖・・・役職決め、小野ゼミ第1回大運動会など</p>

5月	
	<p>○第2回ケースメソッド・・・「HDD駆動型次世代携帯音楽プレーヤ：VAIO vs. Walkman」</p> <p>○第2回ディベート・・・「先発企業と後発企業、どちらが優位か？」</p> <p>○第3回ディベート・・・「低価格か高価格か？」</p>

6月	
	<p>○第3回ケースメソッド・・・「株式会社サッポロビール 北海道生絞り」</p> <p>○第4回ディベート・・・「企業広告か製品広告か？」</p> <p>○第5回ディベート・・・「日本政府は再販売価格維持制度を廃止すべきか否か」</p> <p>☆AAA+産学勉強会・・・株式会社サッポロビール千葉工場</p> <p>☆春季ソフトボール大会・・・決勝トーナメント進出！！しかし初戦敗退・・・。</p>

7月	
	<p>○第4回ケースメソッド・・・「資生堂 お客様センター」</p> <p>☆「高校生のための体験講座 2007」・・・ケースメソッド「メルセデス・ベンツ」</p>

9月	
	<p>☆企業見学・・・大正製薬総合研究所 大宮工場</p> <p>☆夏合宿@秩父・・・夏ケース（第5期生が作成！）、論文中間発表、川下り、花火など</p>

10月	
	<p>○第6回ディベート・・・「地域別価格導入の是非」</p> <p>○第1回統計解析・・・「規定要因の探索—菊花賞入賞馬の要因を探る」</p> <p>○第7回ディベート・・・「大量の広告露出は、ブランド・イメージの低下を招くか？」</p> <p>☆OB講演会・・・白木OB・OG会長によるお話</p> <p>☆秋季ソフトボール大会・・・決勝トーナメント進出！！惜しくも4位・・・。しかし歴史的快挙！！</p>

現役第5期生紹介



新井勇祐 本務企画/マケ論

- 趣味・特技：散歩、TDRに行く、鍋づくり、長距離移動
- 理想のタイプ：自分が好きになる人
- 好きなマーケティング用語：ロイヤル・カスタマー
- OB・OGの方々へ一言！
SFCから遥々小野ゼミに参加させていただいています。これも何かの縁故だと思うので、今後ともよろしくお祈いします。

有吉智彦 十ゼミ渉外

- 趣味・特技：サッカー、スポーツ観戦、映画鑑賞、人間観察
- 理想のタイプ：思いやりのある子
- 好きなマーケティング用語：低関与
- OB・OGの方々へ一言！
うまくいけば1年と半年で社会に出ます。社会に出て行く上で色々な助言を頂ければ嬉しく思う次第でございます。



千葉貴宏 外務代表/マケ論

- 趣味・特技：読書、絵本、古着、雑貨、カラオケ、散歩、映画鑑賞
- 理想のタイプ：楽な人
- 好きなマーケティング用語：導入期
- OB・OGの方々へ一言！
恥ずかしがりやな僕ですが、ほんとはOB・OGの方々からたくさん学びたいと思っています。ほんと皆さんかっこよすぎです。

近澤絵里菜 商ゼミ委員(入会選考)/マケ論

- 趣味・特技：テニス、読書、ピアノ
- 理想のタイプ：冷たい人。頭の良い人。
- 好きなマーケティング用語：感覚レジスター
- OB・OGの方々へ一言！
先輩がいないという事実を切実に寂しいと感じている今日この頃です。もっともっと仲良くなりたいです！今度ぜひ遊んでください★





細川晋吾 インゼミ代表
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 趣味・特技：テニス、スノーボード、新書を読むこと、映画鑑賞 ➤ 理想のタイプ：細木数子 ➤ 好きなマーケティング用語：ニッチ戦略 ➤ OB・OGの方々へ一言！ <p>OB 会ではたくさんの方とお話できたらと思っています！おもしろエピソードなど、色々おしえてください！</p>

飯島崇志 WEB 代表 / 十ゼミ
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 趣味・特技：テニス、スキー、インターネット、惰眠 ➤ 理想のタイプ：振り回してくれる人 ➤ 好きなマーケティング用語：顧客満足 ➤ OB・OGの方々へ一言！ <p>私の出身地である山梨県は東京の隣に位置しながらも人口 80 万人と小さい県です。しかし心に秘める想いは大きいです。</p>



池谷真剛 十ゼミ代表
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 趣味・特技：野球、ファッション、ドライブ ➤ 理想のタイプ：クールビューティーなおバカ ➤ 好きなマーケティング用語：ニッチ ➤ OB・OGの方々へ一言！ <p>僕は一見無口に見えますが実は緊張しているだけという特徴をもっています。OB 会では先輩方とお話できるのを楽しみにしています！</p>

伊佐次志織 本務会計 / インゼミ企画
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 趣味・特技：音楽鑑賞、楽器演奏 ➤ 理想のタイプ：ベース弾いてそうな人 ➤ 好きなマーケティング用語：内的参照価格 ➤ OB・OGの方々へ一言！ <p>やりくり上手を目指して頑張ります。</p> <p>口下手ですが、よろしくお願ひします♪</p>





石川大二郎 電論企画／入ゼミ委員

- 趣味・特技：音楽鑑賞、楽器演奏
- 理想のタイプ：砂の女王ホクトベガ
- 好きなマーケティング用語：コスト
- OB・OGの方々へ一言！

小野ゼミに入り約半年が経ち、充実した日々を過ごすと共に、小野ゼミを創ってきたOBの皆様の偉大さを改めて実感する今日この頃です。

石崎克典 マケ論代表

- 趣味・特技：旅行、散策、テニス、バスケ、映画鑑賞
- 理想のタイプ：自分を理解してくれて、素敵な笑顔をもっている
- 好きなマーケティング用語：シグナリング効果
- OB・OGの方々へ一言！

先輩方に少しでも近づけるように精一杯努力していきたいと思えます。OB訪問などの機会があればよろしくお願ひします。



韓可 WEBデザイナー／電論

- 趣味・特技：ピアノ、旅行
- 理想のタイプ：自分より精神年齢が上の人
- 好きなマーケティング用語：ニッチ
- OB・OGの方々へ一言！

すっかりいじられキャラになっていますが、本当は傷つきやすい一面もあつたりします…みなさんとお話できるのを楽しみにしています。

加藤絵美 入ゼミ企画／電論

- 趣味・特技：スノーボード、音楽&映画鑑賞
- 理想のタイプ：めちゃくちゃ寛容な人
- 好きなマーケティング用語：ニッチ
- OB・OGの方々へ一言！

OB・OGの方々の輝かしい研究成果にいつも若干のプレッシャーを感じちゃいます…笑。でも超えてみせます！！頑張ります☆





北川慎一郎 マケ論企画

- 趣味・特技：睡眠、サッカー
- 理想のタイプ：思いやりのある人
- 好きなマーケティング用語：ブルーオーシャン戦略
- OB・OG の方々へ一言！

小野ゼミに入って約半年になりますが、ことあるごとに先輩方との差を痛感します。暇な時はぜひお越しいただき、ご指導お願いします。

河野智晃 本務代表／十ゼミ

- 趣味・特技：フットボールに対する愛は誰にも負けない
- 理想のタイプ：手のひらの上で転がされたい
- 好きなマーケティング用語：差別化
- OB・OG の方々へ一言！

社会でご活躍される先輩方との縁を大切にしながら、ゼミ生活、人生をエンジョイしていきたいと思います。よろしくお願いします。



松川貴洋 マケ論渉外

- 趣味・特技：テニス、サッカー、卓球などスポーツ全般
- 理想のタイプ：癒し系
- 好きなマーケティング用語：知覚品質
- OB・OG の方々へ一言！

OB 会では色々お話を伺いたいです。楽しみにしています。OB・OG の皆様、僕をかわいがってください！！

松山昌司 入ゼミ代表／電論

- 趣味・特技：根性、スポーツ全般
- 理想のタイプ：眼力がある人
- 好きなマーケティング用語：カニバリゼーション
- OB・OG の方々へ一言！

楽しいこと、にぎやかなことがあれば是非誘ってください。体力には自信があります。どうぞよろしくお願いします。





森本孝平 ゼミ長／十ゼミ

- 趣味・特技：ジャズドラム演奏、音楽鑑賞、料理、水泳
- 理想のタイプ：頭いいけど天然な子
- 好きなマーケティング用語：浅いポケットの畏
- OB・OGの方々へ一言！

今年からゼミが再開し、OB・OGの方にはお世話になる機会も多いので、非常に感謝しております。今後ともよろしく願いいたします。

鷲見卓也 電論代表

- 趣味・特技：読書、映画鑑賞、サッカー
- 理想のタイプ：思いやりの気持ちを持っている人
- 好きなマーケティング用語：ニッチ
- OB・OGの方々へ一言！

今後とも懇意に接し続けていって頂けるようなよい機会に OB 会がなればと思います。よろしく願いします！



高橋昌代 十ゼミ企画

- 趣味・特技：映画鑑賞、どこでもすぐ寝られる
- 理想のタイプ：やんちゃだけどオトナなトコ
- 好きなマーケティング用語：カテゴリーキラー
- OB・OGの方々へ一言！

ちゃっかりうっかり者ながら頑張っています。気がつけば鼻歌をロズさんですが、よろしく願いします！かまってくださいっ♪

高崎恭子 インゼミ涉外

- 趣味・特技：音楽鑑賞、映画鑑賞、料理、習字、水泳、旅行
- 理想のタイプ：思いやりのある人
- 好きなマーケティング用語：ロイヤルティ
- OB・OGの方々へ一言！

小野ゼミ生として誇りを持って頑張ります！未熟者ですが、これからもよろしく願いします。小野ゼミは私にとって大切な居場所です☆





田中照太 電論渉外／入ゼミ委員

- 趣味・特技：音楽鑑賞、レコードショップ巡り、野球、軟体
- 理想のタイプ：感謝の気持ちを常に忘れないで、浮気はしない感じで、地球環境に配慮している人
- 好きなマーケティング用語：エコロジカル・マーケティング
- OB・OGの方々へ一言！

小野ゼミのOB・OGの方は本当にパワーが漲っていて、とても輝いています。僕もそんな眩しい人間になりたいです



第5期生たちの夏合宿の様子

第5期共同研究プロジェクト紹介

I. マーケティングゼミ合同研究報告会(石崎、北川、松川、新井、千葉、近澤)

>研究テーマ

「格付けが購買意図に与える影響」(仮題)

現在、「日本全国ラーメンランキング」、「ミシュラン東京」のような製品に対する様々な格付けが、テレビや雑誌など多くのメディアを通じて消費者に提供されています。しかし、それぞれの格付け情報が消費者の購買行動に同様の効果を与えるとは考えづらいところです。それでは一体、購買意図の形成に対して、どのような格付けがどのように影響を与えているのでしょうか。本研究は購買意図モデルを援用しつつ、格付けの属性を識別し、それらが購買に影響するプロセスをモデル化します。

>代表から意気込みを一言



マケ論代表の第5期石崎克典です！

第5期生の、しかもこの6人でしか書けないような論文を書けるように皆で協力してがんばります！

楽しむことも忘れません。

II. 異分野インゼミ研究報告会(細川、伊佐次、高崎)

>研究テーマ

「ローカル商品におけるナショナル・ファクターの有効性」(仮題)

旅行先で見かける様々な土産品の中で、ご当地キティやご当地ポッキーのようなナショナル・ブランドの下で展開されたローカル商品が、近年目に付くようになっていきます。全国規模のメーカーによって開発された商品が、現地メーカーの手による商品よりも当地の土産品として好まれてしまう現象は何故生じるのでしょうか。観光客の心理メカニズムを消費者行動論の観点から追究していきます。

>代表から意気込みを一言



インゼミ代表の第5期細川晋吾です！

「新たな研究トピックをマーケティング論に提示する」そんな大口をたたいて始まったインゼミ論文ですが、そこは有言実行の3人組。

商学会賞獲っちゃうYO！

Ⅲ. 関東十ゼミ討論会(池谷、高橋、有吉、飯島、河野、森本)

➤研究テーマ

「消費者の再訪問を促す企業ウェブサイトの諸要因」(仮題)

近年のコミュニケーション戦略におけるウェブサイトの重要性の高まりは、他メディアによる「続きはウェブで」というサイト訪問誘引型広告の普及にも見られるとおりです。しかし、せっかく誘引した消費者も再び訪問してくれるとは限りません。ウェブサイトが持ついかなる要因が当サイトへの再訪問を促進したり阻害したりするのでしょうか。製品再購買規定因モデルを援用しつつ、独自のモデルを構築します。

➤代表から意気込みを一言



十ゼミ代表の第5期池谷真剛です！

私達5期十ゼミ論文チームは、稀に見るチームワークを發揮して頑張っています！論文自体も示唆に富んだものになる予定です。ご期待ください。

Ⅳ. 電通論文(鷺見、石川、田中、韓、加藤、松川)

➤研究テーマ

「少子化社会に広告はいかなる役割を果たすか」

「今、日本社会は、出生率の低下により、少子化社会へと向かっています。人口の減少や人口構造の変化は生産や消費の形を、つまり私たちの生活そのものを確実に変化させます。働き方や家族の役割も変わるでしょう。新しい商品やサービスの誕生や、既存の商品・サービスの対象年齢層の変化も予想されます。生産活動、消費活動そして生活そのものと密接に関わる「広告コミュニケーション」は、この環境変化によって果たす役割がどのように変わっていくのか、それを論じてみてください。少子高齢化に向かう日本社会をよりよくするために、あるいは少子化対策そのものとして広告に何ができるか、ということも一つの視点となるでしょう。自由な視点でお考えください。」(電通HPより引用)

➤代表から意気込みを一言



電論代表の第5期鷺見卓也です！

少子化社会における広告の役割について、もはや生活空間と化したグル学で日々考えています。個性が強く、口のたつ者が多いため、なかなか意見がまとまらず大変ですが、1位を奪還すべく全力で邁進していきます！

夏合宿ケース・メソッド開題者紹介

➤開題テーマとケースの焦点

「UNIQLO—SPA 第1世代の苦悩—」

国内 SPA（衣料品製造小売業者）の先駆ユニクロは、カジュアル衣料の大幅な低価格高品質化により時代の寵児となったものの、更なる付加価値を求めるようになった消費者への対応策として近年打ち出したファッション化戦略が不振という状況にあります。その一方で、多品種小ロット生産により消費者ニーズを的確に捉えた SPA 第2世代の成長が著しくなっています。こうした状況の下、ユニクロは価格を犠牲にしたファッション化戦略を維持すべきか、かつての低価格高品質戦略へ回帰すべきか、という課題が本ケースの焦点です。

➤各開題者からのコメント



小野先生から OK が出たとき、私は秩父の中心で「ありがとう!!」と叫びたかった。前日の完徹はお肌には悪かったけど、やって本当によかった。ある意味いろいろなものを手に入れることができたから。

(第1.2章執筆 加藤絵美)



小野先生に添削していただいた後の、コメントで真っ赤に染まったワードファイルは、私にとって脅威であった。終わりつて来るんですね。根気だけは間違いなく身についたと思う。

(第3章執筆 近澤絵里菜)

優れたケースの作り手というのは、どのような人物でしょうか。文章力があって論理性に優れ、構成力に長ける人物でしょうか。それも正しいでしょうが、蓋し「情熱」を持った人に勝るものはないでしょう。

(第4章執筆 千葉貴宏)



今回のケースにおける私の役割は肉体重視で印刷作業そしてデータ集めに全力を尽くしました。とことん補助的な役割を全うしました。形あるものを作る感動を陰ながら感じました。

(肉体派① 有吉智彦)



意図を持ったテーマ決め、綿密な現状分析、漏れの無いデータ収集、白紙の状態からの文章作成、最後の追い込み。夏ケース開題を通じて様々なことを学ぶことができました。

(肉体派② 石川大二郎)



夏ケース作成に携わることで、論点をどこに設定するのが重要であることを再認識しました。今後、普段のケースでも開題の意図が何なのかを、より意識して取り組みたいと思います。

(肉体派③ 森本孝平)