

ONNO

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会誌

SEMI

NEWS



2007
Vol. 1

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌



2007
Vol. 1

目次

巻頭言.....	1
(小野晃典先生)	
OB・OG 会長の挨拶	3
(第 1 期 OB 白木俊介)	
OB・OG 通信	5
(OB・OG 有志)	
現役第 5 期生活動紹介.....	51
(現役ゼミ長 森本孝平)	
現役第 5 期生紹介.....	53
(第 5 期生一同)	
第 5 期共同研究プロジェクト紹介.....	59
(第 5 期共同研究プロジェクト代表一同)	
夏合宿ケース・メソッド開題者紹介	61
OB・OG 総会賞品提供者一覧	62
OB・OG 名簿／現役生名簿	65

巻頭言

小野 晃典先生

2007年春、私が在外研究期間を終えて海外から戻ってきたとき、そこで私を待っていたのは幾人かのかつての小野ゼミの教え子たちであった。彼らは私が帰国しゼミが再開されて、以前の自分たちと同じように私の指導下で厳しい鍛錬を積むことになる後輩たちが入会してくるのを待ち望んでいるのだという。そして、その入会の手伝いをしたいのだという。手伝いを申し出ていた商学部ゼミナール委員会の他ゼミ生と、彼らから話を聞いた同僚の教授陣を驚かせた逸話である――

そういえば、その2年前に海外渡航を言い渡されたとき――そう、私は実際、他の教授陣が志願して喜んで海外に行くのとは異なり、それまで負っていた学部運営上の負担を勘案すると校務も教育も全て休止して海外で羽を伸ばすことのできる優先権があるのだからと同僚たちからご指名を受けてしまって渡航することになったのだが――そのときには、私は、これまでゼミ生諸君が努力して作り上げてくれた小野ゼミの歴史を途中で途切れさせることになるという一点のために全く喜ぶことができず、それこそ断腸の思いで日本を離れたものである。

けれども、ひとたび日本を離れてしまえば、そこには成すべきことが山ほど待っており、ゼミのことは忘れてそれらに向かわなくてはならなくなった。異国での生活の立上げや大学コミュニティ内での信頼や関係の構築から始まるわけだが、とりわけ前者に関しては、妊娠中の妻に現地で子供を産ませるための病院通いと出産後の妻子のケアという大変な事情があったし、また後者に関しては、日本語でしか論文を書かない日本のマーケティング学界の因習に準じて英文論文を書いてこなかった私がどんな研究をやっているのかを現地研究者に伝えるために英文論文を執筆せねばならないなどと、海外に羽を伸ばしに来ている他の日本人研究者が発想しないようなマジメなことを発想してしまったために、それらは私にとって大きな課題となった。要するに、ゼミ開講以来、1にゼミ、2にゼミ、3、4がなく、5に研究、(プライベートはほぼ皆無)という生活を送っていたのが、渡米後ではたちまち、プライベートと研究の2面が高いウェイトを占めるようになり、日本に置いてきた4期生が無事に(?)卒業すると、これらの2つが完全に生活の中心になったのである。おかげで周囲に援助者がいない海外生活においても子供は順調に成長して3人で楽しい家庭生活を過ごせし、他方、10年間の教歴のなかでこの2年間に書いた論文が数の上で他の8年をはるかに超え、その多くが国際学会にも認められるという、高い研究成果を挙げる事ができた。

このようなプライベートと研究の2面から成る生活は、まさにゼミが開講し1期生が入会してくる前の生活に似ている。2001年のゼミの新規開講は、しかし、私の生活を一変させた。ゼミ生たちにもセンセーショナルなことであっただろう。厳しい受験競争を勝ち抜けて遊び盛り――という考えがそもそも奇妙なのだが――だった彼らが、大学院を出たばかりの私から大学院生と同じ高密度な学究生活を教わりつつ、研究活動に没頭すべき環境下に自ら足を踏み入れてしまったのだから。ところが、小野ゼミ生たちは、私の提案する研究企画のおよそ全てを採用することを自ら意思決定し、それ以外の企画をも自ら立案し、し

かも、それらの企画に昼夜問わずに取り組むことによって最も高い水準で企画を貫徹しようとした。何よりも目を見張るのは、自ら問題状況を選んで既存研究の問題点を指摘して代替案を案出するという創造的活動を実践する姿である。これはまさに、大物学者たちの仮説とは異なる対抗仮説を学者の端くれである私が提唱しようとしているのと全く同じ行為である。小野ゼミ生はたちまちのうちに、高品質な研究に対して数々の賞の受賞のような具体的な形で高い評価と、図書館に行けばそこには小野ゼミ生がいるという意味での“エグゼミ”という悪い評判との両方を得ることになり、それはいずれも私の誇りとなった。それゆえにこそ、小野ゼミはゼミ生にとってのみならず私自身にとっても生活の中心にもなっていた。ゼミ開講は私には若い研究仲間ができたかのような喜ばしい出来事であり、彼らの論文やレポートと、それが記録として積み上げられていくウェブサイトは、私自身の論文やウェブサイト上の研究履歴以上の宝となっていたものである――

海外生活を経て忘れていたものを OB・OG 諸君に思い出させてもらったおかげで、ゼミはかつてと同様に、帰国後の私の生活の中心となった。新規開講時と同様、私にとっては研究中心から教育中心の生活への2度目の転期というわけである。新しく入った5期生に対する教育は、これまでの OB・OG 諸君が4期をかけて積み上げてきたものを振り返り、その全てを私独りで教授する作業であるわけだから、大変な苦勞がある。しかも、留学前とは異なり、国際的な研究競争に身を置いている点でも、学部運営上のポストが重要なものになった点でも、また、家族が増えて子守に従事しなくてはならなくなった点でも、かつてない不利な環境のなかでそれを行わなくてはならない。しかし、現役5期生たちは、先輩が身近にいない状況で暗中模索のゼミ活動を強いられつつも、例年ならば卒論中間報告のための時間を自らのディベートやケースの時間に振り向けて自らにタスクをかけ、4年生がやるべき夏ケース作成プロジェクトを3年次に立ち上げ、また、過去最多の4プロジェクト制で秋の共同研究に臨んでいる。OB・OG 諸君と同様に高い学究意欲とフロンティア精神を持つ若きゼミ生たちと共に、ゼミを復興させ進化させるために捧げる私の毎日は、やはり在外研究中の研究に没頭する生活に匹敵する楽しいものである。

さて、この OB・OG 会誌の刊行は、まさに今期の進化の一片である。2007年の OB・OG 総会の開催に際して初めて編纂されたこの OB・OG 会誌は、編集責任者の千葉貴宏君をはじめとする現役5期生有志の主体的な努力なくしては刊行にこぎつけられなかったものである。また、多忙ななかでエッセイを執筆・寄稿してくれた OB・OG 諸君の存在も忘れてはならない。全ての寄稿文を一読させてもらったが、どの寄稿文も小野ゼミの風というものを感じさせる情熱と活力を持った名文である。ゼミ時代を振り返った寄稿文は、学生だった頃の著者たちの情熱に満ちているし、今の時代を見つめた寄稿文は、かつて近代社会を先導した福澤が教え子たちに残した「時代の先導者たれ」のメッセージどおりの著者たちの活躍を伝えている。厳しい競争社会に身をさらしつつ処世に生きる者、新しい家庭を築き家族の幸せを追求しつつ生きる者、どのような生き方を選択した者であっても、その生き方のなかで最良の生き方を生きる者であってほしいし、そのためにも、学部で最も優れたゼミの1つを築いた自分の学生時代を振り返って欲しい。否、まだ若い諸君には、過去を振り返る必要はない。むしろ、意識しなくともゼミでの体験は諸君の体に染み付き、未来を切り開くための一助となっているものと期するものである。ただ、しばし過去や現在の自分を振り返る一時を持って、自らの気持ちを新たにすると同時に、私や仲間たちに諸君の今の気持ちを伝えるためにも、次回以降も会誌への寄稿により、ゼミそのもの同様にそれを盛り立てていただきたい。

OB・OG 会長の挨拶 —過去、現在、そして未来—

第1期ゼミ長 白木 俊介

2007年10月25日（木）。東京モーターショウ報道関係者招待日2日目。

朝7:30に幕張メッセに集合。

9:00よりモーターショウ開催。

12:00より全国ディーラー社長を集まる宴席を幕張ニューオータニで開催。

18:00のモーターショウ終了後、明日からの一般公開に備え搬入物の運び入れ。

23:00。会社に戻り、メールのチェック。

26:00。タクシーにて帰宅。

明日10/26(金)も7:30に幕張メッセに集合のため、5時に目覚ましをかける。

睡眠時間3時間。

毎日が激しい。

社会人生活5年目を一言で表現すると上記のような拙い言葉です。凄まじいはやさで時が流れ、あっという間に大学を卒業して5年が経ちました。上述のような生活をしながらも何とか仕事をこなしていけるのは、1つには小野晃典研究会での経験がいきているのかもしれない。

小野晃典研究会で消費者行動論を学ぶことに加えて、私たち1期生はこの後、何十年と続くこの研究会をどのような研究会にしていくかということで頭がいっぱいでした。よく「つるのや」に集まって、「いいちこ」を飲みながら次回の本ゼミの企画を話し合ったものです。2年間、同じ研究にうちこむためには、強いモチベーションを維持し続ける必要があります。このモチベーションを維持し続けるために本当にいろいろな企画をたて、個々のゼミ生と密に連絡を取り合いました。

「巻き込む」

ゼミ生を巻き込んでいく、先生さえも巻き込んでいく。どんどん自分たちの考えを広げて、ゼミに対するモチベーションを高めていく。

このような密な小野晃典研究会の2年間で社会人になっても、様々なことが相談できる友達が生まれたと思います。ここで生まれた友達は本当に大切です。社会人になって、さらにその気持ちは増しました。なぜなら、社会に足を踏み入れると、問題は複雑さを増し、時には不条理なこともあります。また、変貌を遂げる社会の中では、今まで以上に人との接点が大事にされるからです。複雑で、不条理な社会であるからこそ、情熱を注いで取り組んだ2年間で共有する小野晃典研究会のメンバーは信頼に値するのです。

最後になりますが、小野晃典研究会の会員は5期生を迎えることとなり、総勢92名となります。現在で

は遠方で暮らす会員もおり、年1回のOB・OG会では、すべての方の近況を知ることが難しくなってきました。そこで、OB・OG会誌を発刊することとなりました。是非、この会誌で思う存分語っていただき、小野晃典研究会の結束を深められればと思います。そして、少しでも現役ゼミ生の一助となれば幸いです。



先生の結婚式で祝意を述べる著者

OB・OG 通信

第 2 期という時代と、これからの小野ゼミ生たちへ

第 2 期ゼミ長 田中 大介

◆はじめに

OB・OG 会誌の記念すべき第 1 巻発行、おめでとうございます。本誌発行を通じて、小野ゼミが確実に歴史を築き上げていることを感じ、心から嬉しく思います。

さて、今回は第 2 期の代表として寄稿させて頂いたわけですが、同期の皆にとっては、本稿が大学生の頃の初心に帰るきっかけ、昔話に花を咲かせるきっかけになればと思います。また、後輩やこれから小野ゼミに入ろうとする方にとっては、本稿がより充実した素晴らしい人生・ゼミ生活を送るためのヒントとなればと思います。少々長い文章ですが、最後まで読んで頂ければ幸いです。

◆“熱い思い”と“強烈な個性”でゼミの文化・活動内容に磨きをかけた 2 期生

2 期生は“熱い思い”、“情熱”を持ち合わせていて、何をするにもいつも皆で夜遅くまで徹底的に議論を重ねていました。その議論は、時には喧嘩腰で、時には泣き出すゼミ生が出るほどでした。。こうした激論の結果、2 期生は“ゼミでこれを成し遂げたい（目標設定）”、“こういう雰囲気 of ゼミにしたい”というゼミ活動の基盤に磨きをかけることができたと思います。また、2 期生は皆がキラリと輝く“強烈な”個性を持っていました。誰が何を得意とするのか、お互いの良さをわかりあっていたと思います。だからこそ、激論の末に一度目標が決まれば、ものすごい力（実行力）を発揮することができました。結果、各種の受賞に加えて活動内容まで、今日のゼミに大きな足跡を残すことができたと考えています。

私が言うまでもなく、ゼミ活動は課題の量が多く、スケジュールがタイトでそれをこなすだけでも大変です（社会人になってからも同じですが…）。そんな中でも、より良いものを残していく、今までのものに磨きをかけていくには大事な要素が 2 つあると私は思います。それは、その事柄にかける“情熱・熱い思い”と“個々人の強烈な個性”です。

世の中には単に言われたことをこなすだけ、どこにも欠点がなく（特長もなく）要領よく言われたことをこなすことができるという人もいますが、私はそれで良い結果を残せたという話を聞いたことがありません。2 期生がきついゼミ生活の中でも、ゼミに大きな足跡を残すことができたのは、まさに“情熱・熱い思い”と“個々人の強烈な個性”のおかげだと思うのです。

◆彼氏・彼女よりも、ゼミの同期が大事！？

ゼミ活動では徹底的にやりあい、激しい議論を交わすけれども、一度ゼミ活動が終われば何事もなかったかのように騒ぎ、楽しむ。2 期生は、そんな代です。ただでさえ、ゼミ活動で四六時中一緒にいるのに平日の夜中も休日も皆で遊びに行く、そんな仲の良さ、結束力の強さが 2 期生の特徴でもあります。（彼氏・

彼女よりも長い時間を共に過ごし、彼氏・彼女との予定よりもゼミ生との予定を大切にしようがために、多数のクレームが寄せられたわけではありますが…)

今思えば、ゼミ生活を通じて築いた“仲間とのつながり”は一生の財産だと思います。やはり、今でもゼミの同期に会えば大きな刺激を受けますし、また頑張ろうという気持ちにさせられます。人生の道に迷った時も、皆の言葉に励まされます。そして、何よりも一緒にいて楽しい。そんなゼミ生の存在は、今でも家族や恋人以上のものかもしれません。

◆第5期生達、そして将来の小野ゼミ生達へ

既に言ったとおり、大事なものは自分の全てを、その情熱と熱意を捧げられるものは何かを見つけることだと私は思います。どんなに優秀な人でも情熱と熱意を捧げられないことでは最高の結果を残すことはできません。それは保証します。そして、自分の良い点、個性を伸ばすこと。これも大事です。そうすれば、きっと明るく楽しい未来（結果）が待っているはずです。

これら2点を貫くことができるならば、小野ゼミは最高の環境となるはずです。なぜなら、その情熱と熱意を極限まで注ぎ、強烈な個性を持った仲間と徹底的にやりあう場があるからです。これに加えて、一生涯刺激しあうことのできる、素晴らしい仲間を得られるわけですから、これ以上を望める環境はないと私は思います。

是非、皆さんの“情熱・熱い思い”と“個々人の強烈な個性”を活かして、小野ゼミをより良いゼミに変えていってください。そして、困ったことがあればいつでもOB・OGに相談して下さい。多少口うるさい輩も多いですが、快く相談にのってくれるはずです。

皆さんの“大”活躍を期待しています。

第3期という時代と、これからの小野ゼミ生たちへ

第3期ゼミ長 高木 研太郎

OB,OGの皆様、そして現役生の皆様、こんにちは。第3期ゼミ長の高木です。現在はアクセンチュア株式会社戦略グループにてコンサルティングの仕事についています。ここでは簡単に第3期がどのような時期だったかを振り返り、今後の小野ゼミに対する簡単なメッセージを伝えさせて頂こうと思います。

私が所属していた小野ゼミ第3期は、マーケティングゼミらしく製品ライフサイク



2003年夏合宿

ルで言えばまさに「成長期」に入ったところだと思っています。先生と共に第1期、第2期の先輩方が苦勞してゼミを立ち上げ、小野ゼミのカラーを作り上げてくださったおかげで、我々第3期がゼミに入る時にはすでに有名な「エグゼミ」の地位が確立されていました。ある程度確立されたブランドイメージ、環境の中でゼミ生活をスタートさせた第3期ですが、やはり個性豊かな先輩方に選ばれただけあり、3期生も十分に個性豊かで、自身の意見を強く持っている集団でした。ですが、それと同時にある程度共通の方向性に向かうための協調性も持ちあわせた人間が集まっていました。

そのような特徴を持った集団だったため、ゼミの方向性を決める議論などは毎回白熱しましたが、大きな混乱には至らずある程度議論したら答えを出して先に進むという、安定したゼミ運営が成り立っていた時期だったと思います。また、ゼミ運営が安定しているだけではなく、早稲田大学の学園祭におけるディベート大会最優秀チーム賞獲得や、電通論文第1位受賞、ゼミ生の多くが有名企業に就職するなど、1期生から続いてきたゼミ活動の結果が形となって大きく出始めた時期だったと認識しています。

これからの小野ゼミ生に向けたメッセージですが、やはりブランドゼミの構築を目指して頑張ってもらいたいと思います。一度先生が海外留学なされ、第5期生はまた「導入期」に立ち戻ってしまった面もあるとは思いますが、ゼミ生全員で一歩ずつ前進していき、着実に結果を積み重ねていくことによって、再度大きな「成長期」を生み出し、小野ゼミの存在が非常に大きなものにできると確信しています。

4代続いてきた小野ゼミの伝統の中で吸収すべきものは大いに吸収してもらい、新たに組みたいものについては、積極的に取り組んでもらい、「慶應に小野ゼミあり」とどの学部の人間にも、あるいは他大学からも言われるような存在を目指して、日々研究に励んで欲しいと思います。我々OB、OGも可能な限り全力でサポートしていくので、小さなことでも気にせずいつでも声をかけてください。小野ゼミの更なる発展を心より楽しみにしています。

第4期という時代と、これからの小野ゼミ生たちへ

第4期ゼミ長 大隈 隆広

このお題をもらってまず考えなければならないことが、私達にはあります。4期生と呼ばれるに値するかどうか、ということです。

私達は、4年次に小野先生が渡米されることを承知したうえで、自主ゼミ生としてこのゼミの門を叩きました。もちろん、これまでの1~3期の諸先輩方と同じように「誓い」を立てて入ゼミしました。3年時には小野先生や3期の方々からの厳しくも親身になった指導を受けインプット期間を終了、その後、アウトプット期間として論文執筆という期間に入っていました。しかしそこから徐々に、私達の集中力は切れていきました。締め切りに間に合わない三田論、許可なく提出した電論、そして全員が書き終えることのでなかった卒論。最後は同期の間も減っていきました。

この事実をご存じなかった方もいらっしゃるかと思いますが、私達の“時代”は「誓い」を破る形で卒業していき今に至ります。つまり「4期生」ではなく、私達は「聴講生」という呼び名になるのです。

この現状を理解したうえで、“これからの小野ゼミ生へ”対して私達が伝えたいこと、できること、しなければならないこと、は何か。その答えに私達が「4期生」と呼ばれるに値するかどうかがかかっているのではないかと考えます。たとえ社会人となった今では現役生と同様の動きをすることが困難といえども、その中で、小野ゼミとコミュニケーションをとりながら、小野ゼミを楽しみ、貢献していくことで「4期生」になっていけるのではないかと考えます。具体策はあげられませんが、1つ伝えたいことは、小野ゼミを、ゼミというコミュニティを大切にしてください、ということです。一生の仲間になると思いますので。

できる形で、これからの小野ゼミの発展に寄与していければと考えております。今後から、また新たに私達「4期生」をよろしく願っています。



商ゼミ大綱ソフトボールにて ほぼ4期。

2年間の財産

第2期 OG 福田 恭子

エッセイ執筆依頼を受けた時、正直困ったことになったと思った。卒業して3年半経ち、学生時代の思い出があいまいになりつつある上に、筆不精なのに、と頼まれたことを少々嘆きつつ、とりあえず（かなり）久々に卒論を手にとってみる。改めて読んでみると、よく書けたと思う。もちろん小野先生のアドバイスがなければ書けなかったものだが、独りで論文を書き上げたことに我ながら少し感動してしまった。

ゼミを選択する大学2年生の終わり頃は、サークルの役員を終えた後で、今後の大学生活の送り方を考えている時だった。1、2年生の頃はサークル活動に没頭していたが、大学入学当初から三田に行ったら勉強をがんばろうという思いがあったため、ゼミを検討するとき、サークルと同じように没頭できるゼミを探していた。そんな中で、入ゼミ説明会で、小野ゼミと出会い、勢いのある1期生の方々に魅力的に感じ、どうしても入りたいと思った。

その後、入ゼミ試験になんとか合格して、晴れて小野ゼミ生となり、予想通りの課題の嵐をこなし、ケースやディベートを行うと同時に、十ゼミ論文がスタートした。論文を書くのは初めての経験で、最初は先輩方が執筆されたようなものが書けるとは到底思えなかった。小野先生にアドバイスをいただきながら、あれこれ悩みながら、論文に向かったのを今でも覚えている。しかし、担当していたクチコミというテーマはもともと興味があったものだし、何より十ゼミのメンバーは、集まるといつも騒がしくも、楽しく、最後まで頑張ることができた。そうして論文が形になった時、今から思えばまだまだ未熟なものかもしれないが、立派な作品のように思えた。

4年生になると、十ゼミの論文を SPSS Open House 研究奨励賞用に加筆修正することとなった。しかしゼミに2年間を捧げるつもりだった私だが、所属しているサークルも最後の年ということで、下級生のためにも、結局練習も多く出なければならず、サークルとゼミの両立に苦勞した。一緒に論文を執筆した佐伯には頼りっぱなしで、SPSS 賞優秀賞を取れたのは佐伯のおかげだし、とても感謝している。発表の日は緊張しまくりの嘔みまくりでどうしようもないものだったが、今となってはいい思い出である。

そして SPSS 賞の執筆と同時に行っていたのが、卒論である。卒論では、以前から疑問に思っていた、消費者は病院をどのような心理メカニズムで選択にいたるのかを研究することにした。この漠然とした疑問をテーマとして形にすることから試行錯誤し、最後まで



佐伯さんと著者

本当に書き上げられるのか、不安を抱えながら、卒論をスタートさせた。しかし小野先生からのダメだしは、意外と(?)少なく、随所でアドバイスをいただいたので、順調に執筆が進んだように思う。もしかしたら、嫌な思い出は忘れてしまっただけかもしれない。ともあれ、なんとか卒論は完成し、無事卒業を迎えることが出来た。

文才がないので書ききれないが、こうして振り返ってみると、小野ゼミの2年間で自分にとって大きな価値のあるものと改めて気づかされる。それは、小野ゼミでの勉強が、その場限りで終わらず、今でも財産として、自分の中に残っているからである。冒頭で、エッセイを頼まれたことを嘆いていたが、感謝しなければいけないのかもしれない。

現在私は、法人営業を経て、8月より、個人向けVoIPサービスの事業計画や海外の市場調査、今後の戦略を立案する仕事をしている。隣の部署に行けば、クチコミを、ネットを使ってマーケティングに活かすサービスを企画している。論文であれだけ向き合っていたテーマが目の前で実践されているのを目の当たりにして、刺激的な毎日である。

ユーザの特性や様々な傾向を分析する仕事では、小野ゼミで学んだことが毎日のように思い出される。マーケティングの一部分を実践でやっているのだが、学生時代と違うのは、学生時代は分析して考察を得るまでで終わったが、実践の場では、その考察を今後のサービス改善や新サービスの企画に活かしていかなければならないことである。いい加減な考察では、今後のサービスの方向性を見誤らせる可能性があるし、かといって、学者になりすぎてもいけないので、日々難しさを感じている。しかしゼミでみっちり勉強したおかげで、何も基礎がない人よりも、スムーズに業務に溶け込んでいると思う。小野先生に改めて教えてもらいたいと思うこともあるが、この先は自分で切り開かなければならないのかもしれない。

最後に、現役の方々には、勢いで書いたので、あまり役立つエッセイでなくすいません。将来どんな職業につこうとも、小野ゼミで学ぶ2年間は必ず財産となります。それは卒業して改めて感じる事が出来ると思います。ぜひ頑張ってください。それと、私が扱っている、インターネットやIP電話サービスは、消費財に比べ、広告で消費者に訴えにくく、アプローチが難しいので、いい案があれば教えて下さい。いつでも受け付けます。以上!

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ことが必要です。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

勉強して、ダンスして、議論して…毎日が青春！の大学時代

第2期 OG 坂本 愛

「大学時代、どうだった？」こう人に聞かれると、「最高だった！青春だった！」と即答できる自分がいます。では、私がどんな青春の大学時代を過ごしたかというところ…素敵な慶應ボーイと恋に落ちて将来に続くような恋をして♪恋に学業に、華々しい4年間を送れるのではないかな、と自分に都合のよい想像をしていた横須賀の地味な女子高校生だった私でしたが、そこはドラマの主人公ではなく平凡女子な坂本愛。その想像の前半部分はほぼ用意されておらず、待っていたのは、ダンスやゼミにひたすら情熱を注ぐ日々。ちょっと想像していた華々しさとは違ったけれど、私の4年間は、学業に、ダンスに、ゼミに…と頭も体もフル回転、いい努力をたくさんした、まさに輝かしい青春の日々でした。



大学入学時の著者

①噂の金時計（学部優秀生としての表彰）、②えぐい（忙しい）ダンスサークル=JADE、③えぐいゼミ=小野ゼミ…この3つをやり遂げることが、私の大学時代の主なテーマでした。というよりも、3つの大切なものに出会えたので、その両立をすることが結果的に私の学生生活のテーマになったのです。どれも自分にとって大切に、夢中になれるものだったので、どれか1つのせいで、他のことが中途半端になるのは嫌でした。こうやって夢中になれることに巡りあえたことを、とても幸せなことだと思っています。

まず、金時計については、商学部での勉強が幸いにも自分にとって興味を持てる内容だったからこそ、もっと知りたいと好奇心を持つことができ、結果的に大学1年が終わるときに、どの科目もAという評価をつけていただくことができました。そして、噂には聞いていた「金時計」…オールAをいただいたこと



ダンスサークル内の著者①

で、私は「せっかくなら、噂の金時計をこの手中に！」と思うようになりました。大学3年になって小野ゼミの活動が多忙を極めた頃からは特に、金時計への道は、何度も危うくなりかけましたが、ときにはリボビタンD 漬け(?)になって徹夜でテスト勉強しながら切り抜け、どうにか学部優秀生として卒業することができました。卒業式次第に名前が掲載され、卒業式は一番前の列での出席、名前を呼ばれて…晴れやかな気分で卒業できとても幸せでした。そして憧れの金時計。懐

中時計のようなものを想像していましたが、実際は腕時計です。文字盤にはペンマーク、裏には「表彰 坂本愛君」の文字。私の、一生の宝です。

ダンスサークル Keio Dancing Crew JADE については、入学前から入部を決めていました。高校3年生の11月には、指定校推薦でほぼ入学が決定していたので、三田祭に大学見学を兼ねて遊びに訪れたのですが、そこで JADE のステージを見て、大興奮！！絶対にこのサークルに入り、ステージで踊るのだ！と決めたのでした。

もともと少しジャズダンスの経験があり、踊ることが大好きだったので、絶対に夢中になれると思いました。あのステージに立てたら、最高だろうなと思いました。実際、あのステージに立った心地よさといったら！最高の瞬間です。放課後も土日もくたくたになって練習して、ときには挫折を乗り越えた上で、やっとの思いで迎えたステージは、本当に別世界にいるように酔いしれる素敵な時間で、何事にも代えられない幸せでした。



ダンスサークル内の著者②



ゼミ内の著者

そして、小野ゼミについては、非常に知的好奇心を持つ研究内容だったので、迷うことなくゼミを決めることができました。入ゼミ試験では「え、あの忙しいJADEとの両立、大丈夫？」と1期生の先輩方に質問されたことをよく覚えています。（きっと無理だと皆さんに思われていたと思うので、「忙しいときはゼミを優先します」、なんて入ゼミでは言ったかもしれません。でも…実際はどちらも犠牲にする気はなく両立させる気まんまんで、三田祭論文を準備しながらも、三田祭で披露するダ

ンスの練習をしに日吉まで行ったりしていたわけですが。）自宅→三田→日吉、のトライアングルの毎日。本当に忙しかったけれど、最高に充実していました。

小野ゼミに入ったことは、自分の大学生活で一番大きな意味を持ちました。そう言える理由は2つあり、1つは、慶應義塾大学商学部に入った意義がそこにあつたから。せっかく大学に入ったからには、学問・研究に夢中になりたいですね？ 尊敬できる先生に出会いたいですよね？ いい仲間と思いつき議論したいですね？ 小野ゼミにはそれが全てありました。マーケティングには明確な答えがなくて、でも、そうだからこそ、現状分析や解析からみえてきた事実をもとにして、試行錯誤



卒業の日、ゼミの同期と①

して、ベターな戦略・方向性を見出す過程がたまたま面白。そうやってディベートもケースも論文も、考えて悩んで…その過程を面白がって夢中になって取り組むことができ、とても幸せな時間でした。

そして、真剣に生徒と一緒に活動に取り組んでくださる尊敬できる恩師と、その恩師が用意してくださった楽しいテーマや議論の場、また、真剣に議論しあえる仲間恵まれました。中学・高校、大学2年までは、学校という場において、自分の意見を自由に発言・表現できる環境や、議論して真剣にぶつかりあうことのできる環境はなかったので、小野ゼミという積極的な表現の場に巡りあえたことは、まさしく私の人生のターニングポイントになったと思っています。大学生活で小野ゼミに入ったことが一番大きな意味を持つ、という2つめの所以はそこです。ゼミのディベートやグループでの活発な議論、プレゼンなどという積極的な活動を通じて、自分らしさを表現する自信、自分の意見を主張・発表できる自信を持てるようになったこと。それは、社会人になって会社の会議で積極的に自然に意見を述べる姿勢や、会社でプレゼンする際にも生きています。また、職場の方と過ごす非公式な場や友達という場でも、カラオケやイベントなどでダンスを披露したり、高校の同窓会の幹事を務めたり、といった積極性をもつようになりました。ゼミに入るまでは、「出る杭は打たれる現象」を恐れて、意見をすすんで述べることや人前で目立つ行動をすることに抵抗を感じることも多かった私ですが、小野ゼミで自然に自分を出せる環境に恵まれてからは、自分の「表現したい」という感情に正直に生きられるようになりました。「自分を出す」ということがむしろ心地よいことにさえ感じられるようになりました。

今でも、大学時代の夢をみる私。テスト前なのに試験勉強が終わっていない！夢。三田際のステージで



卒業の日、ゼミの同期と ②

ダンスをしている夢。図書館にこもってゼミ仲間と議論をしている夢。あの頃はよかったな、なんていうのは簡単だけど、あの頃“も”よかったね、といえる自分でいたいと思います。きっと、大学時代を思い出して、もっと頑張ってみようと思いを奮い立たせながら今の毎日を輝かしく送るために、私はたまたま大学時代の夢をみるのだと思います。

この青春の大学時代を人生の絶頂期として終わらせず、もっともっと上昇していくこと。この先、この輝かしい大学時代の功績に恥じない人生を送ること。それが私の、今そしてこれからの人生の1つの目標であり、テーマです。



卒業の日、ゼミの同期と ③

大学時代は、私の人生に輝かしい青春の思い出と、素敵な出会い、そして、自分の生き方に大きな影響を残してくれました。あの大学時代があったからこそ、私は今、「私らしさ」に正直に、のびのびと自分を表現して、楽しく生きています。そんな大学時代を送ることができたのは、慶應義塾大学と、小野ゼミと、そこで出会えた恩師や仲間のおかげだと、いつも感謝しています！

小野ゼミの進化

第3期 OB 森岡 耕作

僕が学部4年生の頃。いつものゼミの授業中。小野先生が黒板へ向かい、おもむろに系図を書かれたことがあります。その系図とは、商学部、とりわけマーケティング関連の先生方の「師弟関係」に関するもので、明確には覚えていませんが、おおよそ右図のようなものだったと思います。当時、この系図（省略された周辺を含めて）に関する先生のお話を聞いたときは、深く考えることもなくなかったことを記憶しています。

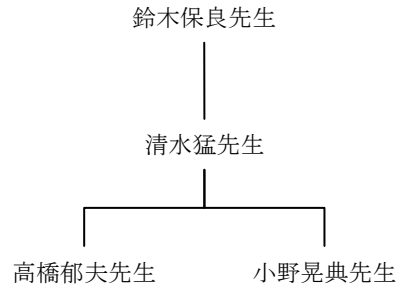
時が過ぎて現在。高橋郁夫先生を大学院での指導教授として、「インセイ」という身分で日々を過ごしています。

皆さんのほとんどの方はこの大学院生という身分がどのようなものかということをご存知でないかと思います。語弊を覚悟で端的に言うならば、「無給のOJT」のようなものです。つまり、昇進のためにせつせとTOEICの点数を上げるべく勉強するかのように論文を書き、他方で、昇進したときの上司としての立ち振る舞いを学ぶべく後輩の面倒をみるかのように、ゼミ生ないし大学院の後輩の指導に当たる。しかし、会社に属している人は、それらの実行にともなって給与が発生していますが、大学院生の場合、同様のことを行ったとしてもお金は入ってきません。

話が逸れてしまいました。この「無給のOJT」期間にあるインセイになった現在、幸運なことにも小野ゼミと高橋ゼミという2つのゼミを同時に経験することができ、さらには、先輩から清水ゼミの話を直接



「高校生のための体験講座 2007」で、自らの電論1位受賞作について熱弁をふるう著者



※諸事情を考慮し、筆者によって一部省略・変更しております

に聞くことができる環境にいます。つまり、社会人の方が1つの会社に属していなければならないにもかかわらず、僕は3つの組織について同時に経験ないし理解できるという意味で、幸運な状況にあります。

そのような立場にあると、必然的に同系列にある3ゼミの進化・変化の過程を見ることができますし、それらを観察することによって、何が小野ゼミの強みなのか、ということについて回顧的に考察することが可能です。そのような観察の結果見えてくる小野ゼミの強みとは、進化や変化にとって必要な問題状

況をゼミ生自ら考えることができるインフォーマルな制度が整っているということであるように感じます。進化や変化は、自らが問題状況に直面した際に、それを解決するようにして自らを適応させることが重要なフェーズであって、問題状況に直面することがなければ、進化や変化の契機としての適応を発揮することもないかもしれません。確かに、一時的な変化の後には、同じ手間を費やしてその問題状況を解決することがないように、フォーマルな制度を設計することがあるで



院生として参加した今年のゼミ合宿にて
普段の栄養不足を補い脳内活性を図る著者

しょう。しかし、それを唯一のものであると考えること、つまり、そのようなフォーマルな制度の下で、新たな変化の可能性を見出そうとする小野ゼミのインフォーマルな制度（自主性という言葉で HP 上に示されています）が常に機能していることが強みになっているのではないのでしょうか。

冒頭で述べた系図。現在、それを眺めるとき、同じ系列での進化を見る契機を与え、また、複数の組織に属することができたことが、同じ組織における進化にとって重要なものは何かを僕に気づかせてくれます。小野ゼミの再興を考えるにあたって、そして、いずれもつことになるかもしれない自らゼミの設計に際して、あの系図と無給の OJT は僕の大切な理解と経験です。

小野ゼミの再興に向けて

第3期 OB 横山 嵩

今回、記念すべき OB・OG 会誌の第 1 巻に寄稿させていただくにあたり、5 期生の入ゼミ選考に関わらせていただいた者の 1 人として、標記のテーマを選ばせていただきました。

現在、小野ゼミは先生が在外研究中の活動停止期間を経て、新たに 5 期生を迎えて活動を再開していますが、先輩が不在の中、自分達だけでしっかりと活動が続けていくのは簡単なことではないのだろうと思う反面、それはある意味では非常にチャンスでもあり、現役の 5 期生には是非ともポジティブにとらえて貰いたいと思っています。

「再興」なんて言葉を使うと、まるで今は勢いが無いような印象を与えますが、そんなことはないことはこの会誌を読まれている皆さんはお分かりのはずです。この会誌の発刊しかり、現役 5 期生がゼミ活動に邁進してくれているのを感じています。

5 期生の活動についてはなんら不安を覚えてはいませんが、短いながらも 4 期生までが作り上げた小野ゼミの大事な要素は第 1 世代(?)の OB の 1 人として、是非とも理解し、受け継いでいって欲しいと思っています。一言で要素といっても様々あると思いますが、以下に勝手ではありますが自分が大事だと思う要素いくつか挙げさせていただきます。

◆ゼミとして向上する意識を持つ

個人として常日頃から向上心を持つのはあたりまえのことですが、ゼミ全体の向上、という観点からも意識をしてみるといいと思います。小野ゼミは研究レベルにおいて常に上を目指して行くべきでゼミです。自分達の代の電通論文チームが先輩の成績を上回り 1 位を取った事が分かりやすい例ですが、常日頃からゼミ全体として向上していく意識をもって活動を行って欲しいなと強く思います。(目指すは日本一のマーケティングゼミでしょうか??)

◆チームワークを意識する

今でもそうだと思いますが、自分のゼミ活動はグループワークに代表されるような、仲間と共に行っていく活動が日々の活動の中で大きな比重を占めていました。もちろん、個人で行う課題や研究もありましたが、ゼミ活動自体がチームワークであったといっても過言ではないかもしれません。議論に費やした時間は尋常なものではなく、仲間は半ば運命共同体とも言えたでしょう。しかしながら、その成果は各々がどれだけチームとしての意識を持てるかによって大きく異なってくると思います。自分が今チーム(ゼミ)に対して貢献できることは何か、各々が常に考え、行動することが非常に大事だと感じています。ゼミ活動の中で発生した熱い議論からはチームとしての成果が得られただけで無く、自分の強みと弱みは何なのか、議論を纏め上げるのにはどうしたらいいのか、等の個人にとって得るものも多かったように思います。

常に仲間と互いに切磋琢磨し、相乗効果によって自分1人では決して到達し得なかったレベルに行けることが小野ゼミの特徴ではないでしょうか。

◆個人としてのプライドを持つ

プライド、などという言葉を使うときほどのチームワークと相反しそうな印象を与えてしまうかもしれませんが、これもまた非常に大事な要素だと思っています。グループワークなどで成果を求め議論を行っていくと、その過程の中で、自分の得意な部分、足りない部分が見えてきます。自分は決して優秀な人間ではないため、当初は自分の足りないところばかりが見えてしまい、わりと凹み気味だったのですが、「これだけは誰にも負けない」というものを自分の中で設定し、それを伸ばす努力をすることによって、周りに気後れすることなく、ゼミ活動を積極的な姿勢で続けていけたと思っています。設定するものとしては、論理構築力や文献の知識、英語力などの高尚なものでもなくとも、「わかりやすいパワーポイントの作成なら誰にも負けない！」とかでもいいですし、究極だと「イベントの段取りをやらせたら誰よりもうまくやれる」といったものでもいいと思います。どうせ足りない部分などは山ほどあるのですから、それは地道に一つずつ補っていくとして、何か一つだけでも周りに認めさせるものを持つように意識するいいのではないのでしょうか。

また、このプライドには「ゼミ生としての義務を果たす」という心構えを持つ、という意味もあります。ゼミ活動の中では多くの「やらねばならないこと」があると思いますが、それらをきちんと遂行できないようでは周りの信頼も得られませんし、ゼミ活動全体にも悪影響を及ぼしかねません。やるべきことはやる、守るべき事は守る、当たり前のことですが、これをきちんと守っていくことも自らのプライドとして欲しいと思います。

◆常に楽しむ

「今楽しいですか？」この問いかけは非常に重要です。ゼミ活動は強制されてやるものではなく、自ら望んでやるものですから、楽しめるかどうかはかなり重要です。ゼミ活動は非常にハードですので、辛い状況に陥ることも多々あるかもしれません。徹夜で課題なんかやっているときなどは半ば錯乱して「もう全てやめてしまいたい！」と思い、思わずパソコンを破壊してしまいたくなりがちですが、それも気の持ちようで何とかなるものです。自分の同期の名言で「人間は99%がメンタルで1%がフィジカルだ」というのがありますが（ちなみに、1%のフィジカルは花粉症だそうです）、辛いと思うから辛いのです。こんな体育会系のような発言はゼミにはふさわしくないかもしれませんが、仲間と共に励ましあいながら。ある意味で開き直って楽しんで、その先に必ずある成果に集中して乗り越えていってください。人間やっぱ楽しくないと本来の力を発揮できないものです。どうやったら今の状況を楽しめるか、常に考えることをお勧めします。

少し長くなりましたが、上記はあくまで私見ですので、参考程度にしていだければと思います。最後にもう1点、卒業生もたまには現役と絡みましょう！最近失いがちな「何か」を取り戻せるかもしれませんよ！？

小野ゼミで得たもの

第4期 OB 浅見 勇介

今回、OB 会誌への寄稿のため筆をとらせて頂くにあたり、その筆をとる前のほんの一時、初めて小野ゼミの空気に触れたゼミ説明会から、卒業後、社会人に成り現在に至るまでの4年近くに及ぶ歳月を振り返ってみた。すると（月並みな言葉になってしまう自分の語彙不足には辟易するが）、成る程、確かにこのゼミで多くの財産を得たのだと思う。ザックリ申すと、「掛け替えの無い友」と「現実に向き合う力」といったところだろうか（またも平凡で申し訳無いです）。

前者に関しては、これはもう、在学時よりも頻度が高くなったのではと思うほど、週末は誰かしらと盃を交わし、夜の街を闊歩している。勿論酒を浴び若さの限り盛り上がるだけでなく、そこは流石小野ゼミ生と言ったところか、皆、真面目で堅いトーンの話題でもしっかりと会話の応酬ができる。要は器用なのだ。そんな彼らとは在ゼミ時代、共に汗をかき、長く濃密な時間を共有した。だからこそ、社会人の今でも彼らとはいつでも他の友人より一步踏み込んだ距離で接することが出来る。今後、数年、数十年経っても、ゼミ生が集れば三田のグル学でワイワイやっていた頃の間隔がよみがえるに違いないだろう。日本有数のマンモス大学と言われる慶応義塾でこれほど親近感を感じる友人に出会えたことは、私にとって大きな財産である。

後者の「現実に向きあう力」であるが、これは、現役ゼミ生の誰もが幾度と無く体験したことだろう。そう、入ゼミ後間もなくやってくる鬼のコトラー要約。提出日を翌日に控え、徹夜を覚悟したものの、いつの間にか記憶が飛び、太陽の光でめでたく起こされる。現実から目を背けてはいけないんだと身を以って教えられた一瞬である。…というのは半分冗談であるが、ここで言いたいのは、現状をしっかりと見極めてその状況を分析することの重要性である。私は現在、マーケティングの職についていない。が、自分が携わっている業務の全てにおいて、「現状分析」（戦略立案は勿論のこと）は必須である。現状はどうなっているのか、次にどうすべきなのか、仕事はこの繰り返しである。もっと広げて人生だってそうかもしれない。現実としっかりと向き合った上で、次に何をすべきか考える。その繰り返しの過程において、知識は蓄積されていき、その蓄積された知識を次に生かすことでより高次の責務を全うできる。振り返ってみると、小野ゼミでひたすら行ったケースやディベートが、そのような今の自分の行動基準を形作ったように思う。この「現実に向き合う力」を養えたのも、小野ゼミで得た大きな財産である。

さて、これまで小野ゼミで得たものと称して大きく2点述べてきた。当然他にも得たことは山ほどあるが、上記のように、ONでもOFFでも財産となる「友人」や「現実と向き合う力」を得たのは、両者の切り替えを重要視する小野ゼミのカラーならではでなからうか。

小野ゼミでの思い出

第4期OB 木村 真彰

大学を卒業してから早いもので1年半が過ぎました。大学時代の思い出や記憶が徐々に遠ざかり、社会人としての生活が自分の頭を中心に占めてきている現在ですが、小野ゼミで過ごした2年間は今でも自分の中に強く残っています。

小野ゼミでは、入ゼミと同時にスタートしたケースメソッド、徹夜でまとめたコトラーのレポート、ディベート、十ゼミ討論会、三田祭論文、電通論文、インゼミ、春・夏の合宿などゼミでの活動を数多く行わせて頂きました。ゼミでの活動を通じて、これまで

で経験や感などで判断していた諸現象を、データや多変量解析などの統計手法、消費者行動論を使って要因レベルにまで紐解いていく楽しさを味わえたこと、さらに分析した内容を論文やレジュメ、プレゼンテーションといった機会を通じて、皆に分かりやすく伝える難しさを経験することができました。さらに、どの活動に対しても、ゼミの同期や先輩方と時間の許す限り議論を重ね、喜怒哀楽を共にしたことが何よりの思い出です。

社会人になってマーケティングとは縁が遠くなりましたが、製造業を支援する立場として、日々データを分析し、提案・報告を行い、お客様と議論するといった活動を行っているので、ゼミで培った経験を直に活かして業務に取り組んでいるのだなと最近実感しております。まだまだ未熟ですが、いずれゼミに何らかの還元できるよう業務に励んでいきたいと思っております。

このようにゼミ活動が私にとって非常に意義深いものになったことは、ひとえに小野先生の指導のおかげだと思っております。小野先生は、我々が思いつかなかった深い洞察、幅広い知識をもとに暖かく指導



先生結婚式会場にて（著者は中央）



関東十ゼミ討論会にて（著者は中央）

してください、自分自身の勉強不足を痛感するとともに、自分たちが作成した論文やレジュメの完成度が高くなっていくことを毎回非常に楽しみにしていました。

最後に、現役生の皆様には、大学時代はとことん考え抜くこと、最後までやりきったと感じられる経験を積んで欲しいと思います。そして、何よりゼミ生活を楽しんで下さい。小野ゼミの今後の更なる発展を願っております。

その時、感じていたこと。今、感じること。

第4期 OG 佐藤 奈津子

私と小野ゼミの出会い、2年生の三田祭。小野ゼミのブースに足を運んだ私の目にまず飛び込んできたのは、白のテンガロンハットをかぶり、紺色のトレンチコートに身を包んだ男性でした。その方が小野先生だということを後から聞かされて驚いたことは言うまでもありません。しかし、その驚きよりも大きかったのは、ゼミが大変大変と言いつつもマーケティングの面白さを語ってくれた高校時代の同級生が“夢中になれるもの”を見つけて輝いている(寝不足のため、決して顔色はよくありませんでしたが)そんなポジティブな変化でした。それにつられるように私も変わりたい、このゼミに入れば、私もそんな風に変えられるのじゃないか、そう安易に思ったことが小野ゼミに入ったきっかけです。もちろん、高校の時からマーケティングという学問に興味を持っていたことは言うまでもありませんが。

当時の私は、サークルで始めたソフトテニス以外では、やりたいことがあっても、それに対して面と向かって頑張ることのできない人間でした。そんな私を入会させてくださった3期の先輩方や小野先生にしてみれば、やっかいな学生を取ってしまった。出された課題に対して、中途半端なものしか出さずにそれでもゼミに居座り続ける図々しいやつだ。ときっと思われていたことでしょう。(私が逆の立場でも、そう思います。)今までにこの時ほど落ちこぼれた経験のなかった私は、同じ失敗を繰り返したことで、先輩や同期の視線が気になっては消えてしまいたいと思いつつ、なぜ小野ゼミを辞めるというのを思わなかったのか、今となっては不思議なくらい私は小野ゼミにいることに固執していました。やらざるを得ない環境に自分を置くことで、今までの自分から成長したかったのです。

成長という言葉に固執していた私が小野ゼミで2年間過ごして、分かったのはそこに居れば自然と成長できるのではなくて、主体的に取り組んで始めて成長できるのだということです。課題にしても、やらされているうちは成長できていないということ。そして、4年次にグループ論文のリーダーという役職を担った経験から、同じ時間を過ごすなら、

受け身に過ごすより主体的に過ごした方が自身の負担は増えますが、その分裁量が増えるので楽しい、面白いということが(ありきたりではありますが)身をもってわかりました。それは、仕事でも同じことが言えます。幸運にもマーケティングと密接した会社に入社し現場で働き始めて、1年半以上が経過しましたが、仕事という観点で見れば小野ゼミで知識として得たそのものよりも、知識を得る



著者の論文チーム (著者は左端)

過程がむしろ今に生きる気がしています。

怒ってくれて、ありがとう。そう思いなさい。と言われたのは会社の上司からですが、今社会に出て 2 年目となり後輩もできたことで、まさにその通りだと実感しています。会社でもゼミでも、相手に対して無関心になることはいくらでもできます。怒られる人のことを真剣に考えているから、怒るんだということも分かってきました。そうして初めて、同じ失敗を繰り返し続けた私にも、怒り続けてくれた先生、先輩に出会えた小野ゼミというのは本当に貴重な場だったんだと感じています。

現役のみなさんも、課題にせよ論文執筆にせよ大変なことが多いと思いますが、小野先生のもとで勉強できること自体貴重ですし、力のつくことですから、なるべく主体的に最後まで頑張ってください。

最後になりましたが、小野ゼミのますますの発展を願っています。

ボジョレー・ヌーヴォ

第4期 OG 小合 麻耶

ボジョレー・ヌーヴォの季節になると、小野ゼミで過ごした日々をよく思い出します。ボジョレー・ヌーヴォと小野ゼミでの日々は関連性がないように見えるかもしれませんが、4期、少なくとも我がチーム、消費者行動班のメンバーがボジョレー・ヌーヴォから「想起」する一番の出来事は小野ゼミでの三田論執筆でしょう。

テーマ決めが他班に比べスムーズだった私たちの班は三田祭が近づくにつれ、論文は形になっていくと信じていました。しかし執筆は思いの外難航し、三田祭一週間前、目前にも拘わらず先生のお家にお邪魔し、先生には大変ご迷惑をおかけしてしまったのですが、つきっきりでご指導いただいていた。

終わらないかもしれない、いや妥協なく終わらせなければならぬと焦り、班の雰囲気も重くなっていました。そのような日が続き、一番難航し、とうとう先生のお家で日をまたいでしまったことがありました。それがボジョレー・ヌーヴォ解禁日だったのです。その日は夜遅いながら先生と奥様が論文執筆で目が血走っていた4期にボジョレーとご飯をふるまってくださいました。あまりに余裕のない日々だったので班全体に穏やかな空気が流れ、雰囲気が良くなったように感じました。あの日があったからこそ完成まで踏ん張れたような気がします。

小野ゼミで過ごした2年間はどこをとっても濃密です。三田論は結局三田祭3日目まで終わらず、まるで住んでいるかのようにキンコーズに夜中じゅう入り浸っていたこともありました。そのほかにもグル学を占領したことや法学院塔にグループワークで長居しすぎて怒られたこと、先生が渡米された日、篠田さんがお見送りに遅れてしまい、泣きながらターミナルへ来たこと、遠隔ながら先生からの卒論のご指導を受けるため音声チャットでなぜか私は緊張していたこと、アメリカの先生のお家へ4期の一部と森岡さん、田中さんと訪ね、先生は私たちの観光案内までしてくださったこと、卒論執筆にあたっては私の未熟な文章にたくさんの吹き出しがついていたこと、どれも今でも忘れられない良い思い出です。

私も社会人2年目の半ばを迎えました。まだまだ社会人としては未熟なところもありますが、小野ゼミで培った忍耐力やマルチタスクへの適応力などは社会でも活かしているなど感じる場所が多々あります。もちろん、社会に出てから学ぶことも多々ありますが…。現在は、社内向けのコンサルティング担当として日々仕事をしています。吸収合併が多い会社であるため、社内だけでも動きが激しく、飽きる暇もなく仕事をこなしています。目立つ仕事というよりも縁の下の力持ちという仕事であるため、つくづくゼミ時代における本務という仕事も向いていたのかもしれないと思うこともあります。会社では日々なにかしらのイベントが起こってバタバタしていますが、そのなかでもやりたいと手を挙げたことに対して、人を巻き込みながら実現に向けられる環境があるので楽しく仕事をしています。まったく感覚の違う人を巻き込む、そして一丸となって何かをやり遂げるという点ではゼミ活動と似ているところがあるのかもしれませんが。さすがにゼミのときのように夜通しはもう二度とないと思いますが。



先生出国前の緊急 OB・OG 総会

またボジョレー・ヌーヴォの時期がやってくるなと思い、小野ゼミのことを思い出していた矢先、この度の OB 会のお誘いがありました。現役の方はこれから三田論の山場なのですね。二度とできない経験や思い出ができるはずです。現在はまだ OB・OG としては最年少なので現役の方の苦労話を聞く日を楽しみにしています。

小野ゼミでの思い出

第4期 OG 志賀 明奈

大学2年生の12月、私は小野晃典研究会のオープンゼミに参加しました。そこでは先輩方による白熱したディベートが行なわれていて、その迫りに圧倒されたことを今でもよく覚えています。まだ何のマーケティング知識も持たない私はディベートの内容をすべては理解出来ませんでしたが、他のどのゼミにもない小野晃典研究会の魅力を感じることは十分に出来ました。日吉時代、単位を取得するための最小限の学習しかしてこなかった私が、商学部でも1、2の活動量を誇る小野晃典研究会で何とか頑張れた原動力はこの時に生まれたのだと思います。それほどまでに先輩方のパフォーマンスは自信に満ち溢れていて、目が離せないものでした。

緊張の入ゼミ試験を経て、入会してからしばらくは迫りくる課題を人並みにこなすことに精一杯で、なかなか自分自身を省みることも出来ない日々が続きました。常々お世話になり過ぎていた小野先生や先輩方に少しでも成長した姿を見せたくとも思うようにいかず、歯痒い思いをしたことは1度や2度ではありません。今振り返ると幼稚な発想ですが、私はゼミに入会したことでもう自分も立派なゼミの一員になったのだと思い込んでいたのだと思います。言われ



2004年夏合宿にて（著者は中央）

たことを言われた通りに進めることはもちろん重要ですが、自分自身を成長させるためにより重要なことは物事に対して自分から積極的に働きかけることに他なりません。ゼミ理念でいうところの「自主性」はこのようにことだと私は解釈しています。この自主性が、ゼミ生活初期の私には欠けていたのだと感じます。

社会人となり多方面で活躍されている先輩方は、やはりどなたも学生時代のゼミに対する姿勢をそのままにそれぞれの仕事に取り組まれていることでしょう。先のオープンゼミでの先輩方が魅力的に感じた理由のひとつにも、当初予定にはなかった4期生の募集を決めてくださった先輩方の思いが伝わってきたかから違いありません。このような自主性に溢れた個人の集まりこそが小野晃典研究会であり、単に所属するだけでは十分でないのだと思います。

私は現在銀行に勤務しており、直接マーケティング論と関係している仕事ではありませんが、小野晃典研究会 OG として恥ずかしくないよう社会人生活をこれから送ることができるよう努力していきたいと思えます。

私の社会人生活

第2期 OB 梶山 啓介

小野晃典研究会を卒業してもう少しで3年が経ちます。私は他の同期よりも少しだけ長く、3年間小野晃典研究会で過ごさせて頂いたので、ちょうどゼミ生として過ごした時間と社会人として過ごしたが時間が一緒になります。その意味では、卒業してからを振り返る、いいタイミングなのかもしれません。

小野研究会を卒業したのち、「営業」と「海外」という自らの希望から、シティバンク、エヌ・エイ（現在はシティバンク銀行株式会社）に就職しました。シティバンクでは銀行窓口から資産運用の営業（テレマーケティング）を経験し、2006年12月に退職。翌年1月より、前職の同期とともに、株式会社エッジコネクションを立ち上げました。会社を設立してから1年弱、烈火のごとく時間が過ぎています。ちょうどそれは、大学3年時に小野晃典研究会で過ごした生活と似ているかも知れません。次から次へと出される課題文献と、隔週ごとにあるケース、ディベート。そしてグループワークの後の飲み会。なんだか、また小野晃典研究会に戻った気分です。



代表取締役社長

ただ、ひとつ大きな違いがあります。それは、ゼミ時代の私にとっての小野先生の存在です。今の会社に、小野先生のように親身になり方向性を示して頂ける存在はなく、会社の代表である私とその重責を担っていかねばいけません。今になって、当時の小野先生の偉大さを感じると共に、小野晃典研究会の創成期にゼミ生として在籍できたことを誇りに思います。そして、誇りに思うと同時に、創りだした組織を「継続すること」の重要性強く感じています。

先日、ある経営者のセミナーで「継続すること」の重要性を聞く機会がありました。どんなに小さなことでも続けていくことで、周りから認められ、社会的な意義が存在しはじめる。ベンチャー企業といえば、ITに代表されるような派手なイメージが今でもありがちですが、実際に自分が経験してみて感じることは、この「継続すること」の重要性です。日々の活動を一生懸命行い、社員はもちろん、よき理解者を一人でも多く増やしていくこと。これを今の会社のテーマとして掲げています。そしていつの日か、継続した成果を、将来の小野晃典研究会のゼミ生に対して話す機会があればいいなと思っています。

新人教師奮闘記

第2期 OG 藤村 悦子

2004年に大学を卒業して早3年半の月日が流れたようです。もう「新人」でもないと言われそうですが、とりあえず気に入ったので「新人教師奮闘記」というタイトルにしてみました。せっかく社会人生活を振り返る機会をいただけたので、思う存分、仕事とプライベート両方、振り返ってみたいと思います。尚、不適切な発言も含まれる可能性がありますので、和光学園生徒、保護者、関係者への譲渡、閲覧は控えていただくようお願いいたします（笑）

2004年春、大学を卒業して立った憧れの教壇。チョークの音。生徒の笑い声。1年目は英語の授業のことだけ考えていればいいと思いきや、生徒会担当とかテニス部顧問とか、なにやらなにやらわらわらで過ぎ、2年目からは中学1年生の初担任でした。春、桜、入学式。そして初めてのホームルームと学級開き。記念すべき学級通信第一号がこれです。

「今日からみんなは和光中学校の一員です。今日の入学式をどんな気持ちで迎えましたか？ 毎年、桜の花が咲くこの時期になると心がわくわくします。でも今年はずっとよりも一段と、桜を見て心がわくわくしていました。1-2のみんなは私にとって初めてのクラスになります。どんな生徒がくるのかな。どんなクラスになるんだろう。そんな期待でいっぱい、本当はちょっと不安もあるのだけど、みんなと出会えた今日から、一緒にクラスを作っていく1年間で本当に楽しみです。

自分で読み返しても、初々しさが溢れ出ています。そして、この前まで小学生だった生徒の可愛いことかわいいこと。「目に入れても痛くない」という溺愛っぷりに同僚の先生たちは引き気味でした…（笑）

しかしまあ、ご存知の通り、「最近の中学生」は一筋縄ではいかないものですし、私学で自由な校風が教育の売りともなると、いろいろやらかしてくれるわけです。海の妖精クリオネが、えさを食べる段になると、よきつと角が生えて獰猛になる、そんな感じでしょうか。3学期にもなるとそれはそれはいろいろなハプニングを2月の豆まきがごとくばらまいてくれました。新任の悦子先生も言うことの聞かない生徒たちのことで頭を悩ませ、挙句の果てに、後頭部の後ろに小さなハゲができることはなかったけれども、生徒のトラブル、自分の子どものことしか考えられない親の甘えなどに大いに悩まされたことは



著者の教え子たち

事実です。それでも、初担任の一年間はやっぱり教師業において格別なもの。我が校では毎年研究紀要を作成していて、そこに初担任のエッセイを書いたので、一部紹介したいと思います。

「3月20日、最後の学級通信に小田和正の『風の坂道』という曲の歌詞を載せた。この一年、行き帰りの電車の中で、この曲に救われたことが何度となくあった。その歌詞の一部を借りながら、初担任を振り返っていきいたいと思う。

『こうしてこの時が続けばと願ってから 人生はやがて確かに終わると感じた』 2学期の演劇祭。準備の段階で右を見れば大ゲンカ、左を見れば道具崩壊など、もう目がいくつあっても体がいくつあっても足りない奔走する日々が続いた。その中でも生徒は一人一人が着々と力を発揮して、本番ではすごい団結力を見せてくれた。「いい生徒たちだし、いいクラスだね、本気でそう思うよ。最後のカーテンコールも可愛かったし、ちょっと仲良すぎるんじゃないの？」そう言われて、2組がとても誇らしかった。カーテンコールの満足げな生徒の表情を見て、ずっとこのクラスの成長を見ていけたらいいのにと考えた。でもその時にはもう1年の折り返し地点を過ぎていて、確かにこのクラスは終わるんだとその時に実感した。あと半年で自分に何ができるんだろう、そんなことによりやく気づいた時だったと思う。

『ありふれた日々が輝いていく ありふれた今が 思い出に変わる』 こうやって1年間を振り返ってみると、本当にあつという間に過ぎて言ったことや、貴重な日々だったことがようやく分かる気がする。1年2組で過ごした何気ない、ありふれた日々を大切に、これからも毎日を過ごしていきたいと思う。

『誰のものでも誰のためでもない かけがえのないこの僕の人生』 生徒にこの言葉を贈ったからには、自分が何よりこの言葉を受け止めなければならないと思う。2組の演劇の言葉を借りるなら、みんな一人一人が主人公で、和光で自分の物語の1ページを作っている。生徒にも自分のかけがいのない人生をわかって、大切にしてほしいと思う。それと同時に、私の人生のページも1ページずつ増えていって、そのページが生徒と同じもので飾られるのがすごく嬉しいことだと最近感じるようになった。

いろんなことがあったけど、初担任を和光で、1年2組で経験することができて、自分は幸せ者だと思う。来年も担任ができることが本当に嬉しい。その気持ちを1年間大切に、これからも担任業を頑張っていきたいと思う。

The End…ではなく、To Be continued な訳でして…物語にはハッピーエンドがあります。新人教師奮闘記もここで終われば、まあキレイに仕上がったと言えるでしょうが、人生には続きがあるもので。

翌、教師生活3年目担任2年目。引き続き、1年のときに担任した学年を引き持つことになって中学2年の担任になりました。中学2年生。揺れる14歳。エヴァンゲリオンのシンジくんの歳です。世間では中高生の自殺が連日ニュースを騒がしてました。5泊6日の黄金の稲穂の秋田学習旅行があったり、学校の公開研究会で授業公開をしたり、教師として忙しい日々と生徒の暴走が重なって、さすがに体調を崩しました。インフルエンザが猛威を振るったのもこの年で、生徒がいきなり10人以上欠席、即、学級閉鎖で連絡網…ふう、と思っていたら、関節がイタイ…インフルエンザ発症、香港B型、タミフル服用、登校禁止、とニュースを地で行く日々でした（笑）

そして今年、教師生活も4年目担任3年目。去年のクラスを持ち上がりで担任して、中学3年、生徒た



教室にて（著者は前列中央）

ちの進路に悩まされる日々です。教員って不思議なもので、いつまでもいくつになっても何年目でも何歳でも、生徒から学ぶ立場だなと思います。

さて、ちょっとは藤村も教師らしく仕事しているみたいだぞ、ということのアピったあとで、プライベートではというと、友達に「社会人になってからの方がパワーが増した」なんて言われるようになりました。知らず知らずのうちに中学生の爆発的エネルギーに接してパワーアップしたのかもしれませんが。相変わらず、高校の仲間と白金会と称して月一で会っているし、大学の仲間とも旅したり、おいしいもの食べたり、飲んだり、「負け犬の遠吠え」作者の酒井順子のエッセイにはまって読破したり、本物の愛犬2匹トト&ジョージを溺愛したり、突然ひとり暮らしを始めたり、友達の結婚式に行き号泣したり、マイカー通勤に癒されたり、ベリーダンスを始めたり、ドラム式全自動選択乾燥機に恋してみたり（手に入れました）。社会人になってからも、国内では東北、福岡、北海道、白川郷、紀伊勝浦、広島、海外では、ハワイ、フィリピン、フィジー、イタリア、フランス、ラスベガス、ヴェトナム、韓国、相変わらず飛んでいます。羨ましがってほしいわけではありません。大学で計200単位以上とって教員免許を取得し、教員は休みが多い職業だということを理解していた先見の明があっただけです。これだけは自分をえらいと心底思っています（笑）



トト&ジョージ

この前ちょっと考えた「5年後の自分」という未来予想図を紹介すると、今のまんま大好きな仲間と新しい家族に囲まれていたら、本当に幸せだと思いました。そして願わくは今の生徒たちとお酒を飲んで語りたい。教師という仕事を続けていきたい。

意識の高い小野ゼミ生から見ると、大志を抱くこともなく、味気ないように思えるかもしれませんが、私が教員を志したのも、就活をしたのに企業に行かなかったのも、優秀なゼミ生や大学の仲間を見て、「ああ、日本のビジネス界はあたしがいなくても大丈夫だ」と安心したからです。それなら、好きな仕事して、ちょっと切ない思いを抱えている生徒に接していこう。もともと、自分は学校っていう空気がおいしいし、子どもと一緒にいるのは楽しくてしょうがない性格の持ち主。そして、ゼミの仲間たちがお父さんお母さんになって、子どもが反抗期になって悩むようになったら、一教員として相談にのれるよう、そのくらいは頑張りたいと思います。

長文のエッセイ、読んでくれてありがとうございました。

小野ゼミのますますの発展を心からお祈りしています。

すべてはお客さまの“感動”のために

第2期 OG 今村 亜矢子

◆華やかな舞台のウラで…

入社して2年間は売場（社内では“お買場”といいますが）での販売を通して商売の基礎を学びました。私の担当は、新宿本店3階の特選インポートセレクトショップ——バイヤーが世界各国で買い付けたこだわりの婦人服や雑貨の店——でした。イタリアやフランスから到着した商品の原価・売価を登録することから始まり、それらをいつ・どのように店に並べてどんなお客さまに買ってもらうのか、チームみんなで話し合い決めてゆきます。そして、日々の変化（お客さまニーズ、気温 etc.）に合わせて商品展開やディスプレイを修正します。

買い物を楽しむ人々で賑わうお買場は一見華やかですが、そのウラでは、スタッフが利益をあげるため悪戦苦闘を繰り返しています。“一流の商品があり最高のサービスが受けられて当然”というお客さまの期待に応えることは、とても難しいのです。

◆「感動」レベルを目指す

そこで強く思ったことは、「満足」ではなく「感動」レベルを目指さなくてはということでした。期待どおりのサービスを受けたとき、お客さまは「満足」を感じます。そして期待を上回るサービスを受けたとき、それは「感動」に変わります。その「感動」を与えることを自分のやりがいにしようと考えようになりました。

◆アシスタントバイヤーとして

3年目の昨年は、同所属でアシスタントバイヤーですが、「アシスタントバイヤーは、バイヤーズアシスタントではない」という言葉があります。これは、バイヤーとそのABは独立した業務と決定権を持っているということ、つまり来季のシーズンプラン（2008年の春夏はどんなファッションテーマにするのか）を決めるのはバイヤーで、それを具体化する月次プラン（シーズンプランを実現させるにはどんな商品内容、イベント、広告にするのか）・週対策（欠品のない完全な品揃えをすること）を実行するのはAB



便利なファッションビジネス辞典とカラーチャート。
そして、雑誌も重要な情報収集のツール

なのです。私は、フォーマルウェアの担当として商品の決定から管理・展開・訴求計画をしました。もちろん自分の好みだけで商品は決められません。国内外のコレクションから発想されたトレンドのデザインや素材・色を調べたり、雑誌やファッションリーダーと呼ばれる有名人たちからファッションの傾向を学んだり。そして一番重要なのは、お客さまが何を求めているのか。それらと売上目標を達成するための必要量・発注可能金額を割りだし各取引先と商談をします。そしてイメージに合ったモノがなければメーカーに別注品を作ってもらい、サンプルを試着し納得いくまでパターンやデザインを修正します。こうしたこだわりの逸品がお買場に並び、初めてお客さまが選んでくれたとき、それがもっとも嬉しい瞬間でした。

◆アシスタントセールスマネージャーとして

そして、4 年目になる今年、アシスタントセールスマネージャー（ASM）として府中支店へ異動しました。AB 業務を「商品の管理」とするならば、ASM 業務は「人の管理」一担当である 2 階婦人服に所属する 100 名ほどの販売スタッフを率いる現場のリーダーです。お客さまにとって心地よい「おもてなしの環境」を整えるセールスマネージャーの補佐をしながら、販売スタッフの指導やクレーム処理まで、業務は多岐にわたります。「世界一のファッションストア」を目指す本店に対して、支店の目指すところは「地域密着店」。しかし、ご来店されるお客さまの期待を上回る（「感動」を与える）努力をすることには変わりありません。親しみやすさ+本店のエッセンスを感じる店にしようと日々模索中です。

◆これから…

最近では業界再編の動きも目まぐるしく、今後私の活動の場も変化するかもしれません。しかし、ファッションという切り口から「感動」を与えたいという気持ちは、私の根本精神としてずっと持ち続けたいと思います。

[著者は、(株)伊勢丹 府中店営業統括部 アシスタントセールスマネージャー]

ファンドの組成業務とゼミへの感謝

第2期 OB 内藤 聖一

こんにちは。小野晃典研究会第2期の内藤です。この度はOB・OG会誌第1号発刊おめでとうございます。現在私は東京急行電鉄株式会社にて不動産ファンドの組成及び組成したファンドの運営業務を行っております。今回は、「私の社会人生活」がお題との事ですので、皆様にあまりなじみがないであろうファンドの組成というお仕事をご紹介させていただきたいと思います。

そもそもファンド、というと、問題となった村上ファンドのような会社ころがしを行うようなファンドや、ブルドックソースの買収で話題となったスティールパートナーズのようなファンドを想像されるかもしれませんが、一括りにファンドといっても種類は様々です。上述したファンドはいわゆる「物言う株主」「外資＝ハゲタカ」等というイメージがあります。彼らが行う具体的な施策としては、リストラ、人員カット、有力事業の切り売り等により利益を稼ぎ、その後転売して短期でさやを稼ぐとされているのが一般的かと思います。一方我々が組成したファンドはこれらと異なり、友好的な関係を構築している機関投資家を集めて、必要な事業、施策に対して追加投資を惜しまず、中長期的な視野に立って協同して発展を目指す事を目的としているファンドです。短期的視野か、長期的視野か、それに伴う具体的な施策の違いによりファンドの性質は異なるということです。何故このような違いが現れるのか？私見ですが、いわゆるハゲタカと呼ばれるファンドには、高い投資利回り（20%～30%）を求める投資家が出資しており、ファンドマネジャーが早期に利益を回収しなければならないというプレッシャーを受けるため、人員カット等早期に数字に反映される施策を行わざるをえないからだと思います。我々のファンドは持続的な発展が目的があるため、上述したプレッシャーを受けることはありません。（定期的に投資家から運用状況のヒアリングを受けますが。）

ここからは実務の話です。不動産ファンドとは、不動産（物件）を商品として、銀行や投資家に融資、出資を募ります。投資家等からお預かりした資金を元に、我々ファンドマネジャーは商品となる不動産（物件）に資金をつぎ込み、大規模改装等を行って不動産（物件）の価値及び賃料を高め、その賃料を原資として投資家に配当するスキームになっています。我々はファンドマネジメントを行うフィー（東急は投資家として出資もしているので配当も含む）をもらい、ビジネスを行っているのです。本ファンドに組み入れた不動産（物件）はホテルばかりなのでホテルファンドと呼ばれています。ファンドの組成には昨年8月～今年の3月迄、約半年かかりました。実務としては不動産（物件）の取得、物件の精査（デューデリジェンス）、投資家の募集（実際は証券会社に委託）、契約書の作成等多岐にわたります。お仕事する相手、お客様は機関投資家の皆様（数社）、証券会社、法律事務所、信託銀行、ホテルファンドなのでホテルオペレーション会社、司法書士などなど。その中で私は膨大な量の契約書作成（ローン契約、エクイティ出資契約、賃貸借契約、ファンドマネジメント契約、投資家間協定、信託契約その他色々。正式名称ではなく略語です）業務を担いました。契約書の作成とは、投資家やホテルオペレーション会社、東急等各社の意

向を取りまとめ、契約書という文書として形にし、リーガル上不備が無いかな弁護士先生方にリーガルチェックしていただき完成させていく業務で、ワードに修正履歴を加えて互いにメールのやり取りでチェックしていくというスタイルです。真夜中に「この契約書、朝までに添削してくださいね。」と弁護士先生にメールを打ち、帰宅準備をしてトイレから帰ってパソコンを閉じようとする、と、弁護士先生から違う契約書の添削メールが届きます。仕方がないので来たメールに目を通し、さらに修正を加えてメールを送り返します。「今日はこれで終わり！」と。すると3分後くらいにまたメールが来てしまうのです。「先ほど頂いた契約書を修正しましたのでお送りします」と。とにかく弁護士先生方はタフな人たちばかりです。こんなやりとりが続くので、特に忙しかった2月、3月はタクシー帰り、始電帰りの毎日でした。また契約書作成に限らず、当時は突然投資者が「こんな利回りじゃ出資できない」と言い出したり、信託銀行が「物件に瑕疵（不動産でいえば漏水した、とかアスベストが含まれていた、等）があるので信託受託できない」と言い出したりで、うまくいかないことばかり。本当にファンド組成できるのか？投資家からも社内からもプレッシャーを受け続ける毎日でした。（おなかも痛かったです）終わりの見えない砂嵐の中をさまよいつづけ、ようやく設立できたときは思わず涙が出てしまいました。

つらいお仕事でしたが、どうにか乗り切れたのも小野ゼミで鍛えていただいたおかげだと深く感謝しています。うれしかったのは契約書作成業務のとき、契約書の案文をチェックしていただいていたある著名な弁護士先生から、「東急さん（内藤さん）は最初からしっかりした文書でお出しただけだから、見ているこっちは大変ありがたかったですよ。他社さん相手だとまず日本語の修正からはじめなければならないからね」と言われたときでした。その時はゼミでお世話になった先生にご指導いただいたからかもしれないね、と話しました。（本稿に小野先生の赤字が入らないことを祈ります。）

私の家族

第2期 OG 安田 麻美

(旧姓：遠藤)

2007年5月19日に結婚式を挙げ、安田麻美になりました。旦那さんは、学生時代から6年間お付き合いをしていたサークルの同期です。6年間ということなので、当然ゼミ活動をしていた当時からお付き合いをしていたので、お相手は2期のほとんどの人が知っているあの人です。結婚式には先生をはじめ、2期の皆様に来て頂き本当にありがとうございました。二次会には本当に多くの2期生が来てくれて、余興で来てくれたみんなでひげダンスをして、会場を盛り上げてくれました。ありがとう！！結婚式は単なるセレモニーではなくて、日頃どれだけ多くの人に支えられているのか、あらためて知ることのできる非常に貴重な場になりました。皆様にただ、ただ感謝です。

彼も2期のほとんどの人の名前を知っていて、小野ゼミのことが好きだそうです。自分にとって大好きな場所を、旦那さんも理解してくれているというのはとても嬉しいことだと思います。とはいえ、大学3年の本当にゼミ活動の忙しい時期には小野ゼミをきっかけにケンカすることも多々ありました。

ケースやディベートの準備で忙しくなるとグル学に閉じこもり、携帯もほったらかしにして連絡がつかないと怒られたり、課題が気になってデート中も上の空で怒られたり、十ゼミの発表用の資料を印刷するための紙を探していて、かじと佐伯の指令により生協のコピー室の紙を拝借した話を笑顔で冗談まじりに彼に話したら、「人間としてどうかと思う」と怒られたり…。まあ、何から何まで怒られっぱなしでしたが、今となってはいい思い出、笑い話になっています。今は旦那さんが多くの2期生と楽しそうに話をするようになって本当に嬉しく思います。(結婚式のキャンドルサービスの時も、小野ゼミのテーブルが一番2人ともリラックスして話をしていたような気がします)

「結婚生活はどう？楽しい？」と、よく聞かれますが、6年も一緒にいたせいか、結婚したからといって目がハートになるほどの甘い新婚生活は送っていませんが、非常に安定した楽しい日々を送っています。昔、私が抱いていた「結婚」に対するイメージは、恋愛のゴール、あくまで2人だけの問題だと思っていました。しかし、式の準備を進めるにつれ、また結婚してから彼の家族、親戚との親交を深めるにつれ、結婚は家族が増えるとっても幸せなことだと強く思うようになりました。子供を作るのはまだまだ先ですが、そんな日がきたらどちらの両親も喜ぶとか、親戚に対しても明るいニュースを届けられるな、などと感じられることが幸せなことだと思います。子供はやはり友達同士、同じ時期に産んで共に悩みつつ、愚痴りつつ、やっていきたいので、小野ゼミの出産ラッシュになるまで待とうと思います(笑)。

実は来年から、旦那さんが社内制度を使って留学することになって、私もついていこうと考えています。今年は結婚をして、自分の人生にとって大きな変化のあった年ではありましたが、来年もまた大きな変動の年になりそうです。英語は本当に苦手です。これまで極力避けて通ってきましたが、今は英会話に通い始め、海外に行って引きこもりにならないように今、頑張っています。仕事はおそらく辞めることになってしまっていますが、自分の人生、そして私たち夫婦のあり方など、色々と考え、彼についていくことにしました。

おおざっぱなO型の私と、マイペースなB型の旦那さん。相性はまあいい方なのだと思います。時々ヒステリックになる私の小言も、右から左へと聞き流せるのは彼しかいないと思っています。

結婚指輪を薬指にするのは、お互いに一番弱い指、弱い部分を守るという証だそうです。そんな風に、お互いを支えあえる夫婦でいたいと思います。

結婚という人生における大きな1ステージを終えて、今度はしっかりと自分の家庭を築き、守っていこうと思います。それでも、これまでと変わらず小野ゼミのみんなと呑みたいし、たまには羽目をはずして大暴れもしたいし、ゼミの誰かが結婚するときには、お祝いにかかけたいと思います。みんながそれぞれ家庭をもっても、変わらず仲のよい、小野ゼミでありますように！



ご主人と

私の家族

第2期OB 坂本 友香
(旧姓：中村)

「こいつだけとは結婚は無理や～」と〇伯君などに言い続けられて来た私が、今年の6月に8年半付き合った彼と結婚しました。当日は多くの方にお祝いにかけていただき、皆様のお蔭で本当に幸せな一日を過ごす事が出来ました。

私の家族というテーマなので、結婚をしたことによってやっと乗り越えられたある壁について書きたいと思います。

8年半付き合ったと言っても途中多少の山があり、ほとんどは谷の繰り返しでした。もめ事があればすぐ私は別れようと言い出し、すぐに寂しくなり彼に連絡を入れて仲直りをし、そんな繰り返しの8年半でした。結婚を決めてから入籍する間の一年半、「本当にこの人でいいのかな?」、「家族と離れて暮らすのは嫌だな」と、いわゆるマレヅブルーの毎日でした。実は前日も大きな喧嘩をして、ウェディングプランナーに「今日キャンセルしたらどうなりますか?」なんて相談したぐらいでした。

しかし、結婚式を挙げた当日から不思議に私の中で何かが変わりました。当日沢山の方にお祝いしていただき、今までに味わったことのない責任感を感じました。そして今までは嫌になったら別れればいいと簡単に思っていた気持ちがどこかに消え、何があっても私はこの人と一生を共にするのだから、楽しもうと思えるようになったのです。自然と私の中にあつた壁が砕けた瞬間でした。生まれ変わった気持ちを彼に伝えると、彼は前々から私より冷静で「別れたいと思ったことはないよ」と…確かに、8年間半付き合つて彼から別れたいと言われたのは一度だけだったな、と思い出し、いつもギャーギャー言っていた自分が嫌になり少し反省しました…。

家族が増えた事によって今までは自分のお給料は自分の為に使い果たしていたのも抑え、買い物も、お酒も、タクシーの利用も減りました。仕事帰りもご飯を作れる時は作って、彼の帰りを待ち、一緒にお酒を飲みながら今日一日の事を話したり、今後の予定を話しあつたりして、多分小野晃典研究会の皆さんは誰も想像できないと思いますが、意外と主婦しています。

以前は結婚するってどうなんだろうと思っていましたが、私は結婚をして、人間としてだいぶ成長したように感じます。これは結婚準備期間中も、結婚式当日にお祝いにかけてくれた親、親戚、そして友



ご主人と愛犬と



結婚式二次会にて ゼミの同期たちと

達のお陰です。みんなの声援のお陰で、自分がしっかりしないといけない、家族が増えたのだから責任をもった行動をしなければならぬと直接言葉で言われたことはありませんでしたが、自然とインプットされたようです。

このように、私は今年の6月から新たな人生を歩み始めました。勿論これからも沢山の山あり、谷ありだとは思いますが、何か困った時には、今の自分の気持ちを振り返って乗り越えていきたいと思っています。

付け足し：読み返してみると、かなり私が落ち着いてしまったように思えますが、暴れん坊の私はまだまだ健在です。今後ともよろしくお願ひします！

大阪からの近況報告

第2期OB 荻原 脩

私の社会人人生も早いもので4年目に入り、大阪に来てからは2年が過ぎました。今回OB・OG会誌の発行に当たり、エッセイの執筆のご依頼を受けましたこと、大変光栄に思います。誠に僣越ながら、前半は仕事面から、後半では私生活を中心に近況を述べさせていただきます。

私は現在、㈱カネカに勤務し、カネカロンという化学繊維を扱う事業部において、主に事業企画の運営、損益予算管理に関する仕事を行っています。世の中には数限りない化学繊維、合成繊維が存在しますが、カネカロンと聞いても皆さんほとんど馴染みがないかと思います。カネカロンはアクリロニトリル及び塩化ビニルを主原料としており、燃えにくい独特の特徴を持った繊維としてニッチ市場へ製品を供給しています。製品は、獣毛代替としてのフェイクファー、女性の装飾用途としての頭髮、難燃用途としての衣料・資材を中心にそれらの原料として展開しており、顧客は中国、韓国、アフリカ、欧米諸国の製造業者や商社です。特に頭髮分野においては黒人女性の装飾品として販売規模を拡大しており、売上の9割は海外輸出という事業で、学生時代あまり得意ではなかった英語も、工作上必要に迫られて使わざるを得ず、日夜苦戦している状況です。私は管理チームとして営業はもとより、研究、製造のそれぞれのセクションをつなぐ調整をする立場にあり、事業部という小さな単位ながら、製造業の流れの全体を広く見ることができるとても有意義な仕事をしていると感じています。

こうして日々仕事をしている中で、最近特に深く理解できるようになったことは、当たり前のことですがコスト管理、および事業的視点を意識することの重要性です。もの・サービスを問わず、企業として利益を上げていくためには顧客のニーズを的確に捉えたものを提供することも必要ですが、その競争力の源泉はコストをシビアに管理することであり、それによって事業は成り立つものです。製造業では原料・ユーティリティ・労務費、設備投資費用トータルを管理して製造コストをいかに適正かつ安定的なものとするかを考える必要があります。さらに営業部隊からの市場予測から、事業としての次の一手を考えて研究方針の決定、設備投資の計画を推進していくという視点も、経営の面白さであると実感できます。いつか、より高い視点から事業判断ができるようになっていけたらと、意欲に燃えている今日この頃です。

さて、次に私生活についてですが、もともと生まれも育ちも東京の私にとって関西という所は未知の、どちらかというと苦手感じていた世界だったのですが、今となっては関東にはないノリとツッコミの環境にも大分慣れてきました。今住んでいる所は大阪府の北部で、歴史的に有名な明智光秀と羽柴秀吉が戦った天王山、山崎の戦いの地に近いところです。こちらに来て良く思うことは、このように歴史的に有名な地が近くに存在するという点。やはり京都を中心として古くから日本の歴史の表舞台・中心地だったということを考えると当然なのかもしれません。休日にはこうした歴史探訪と称してちょっとした旅行におもむろに出かけて行くのが、2年経った今でも楽しみです。交通的にも、大阪（梅田）、京都、神戸のいわゆる三都から等距離にあり、どこへでも出かけやすい環境です。最近のもっぱらの楽しみは、会社の同期

の仲間達と美味しいものを見つけに行くこと。灘の日本酒、山崎のウイスキー蒸留所、京都の川床（川の上に座敷をしいて料理をいただく夏の京都の風物詩）や和菓子、少し足を伸ばして淡路島の魚、四国讃岐のうどんめぐりと、週末毎に関西の生活を満喫しているという実感があります。いつの間にか、中途半端な関西弁のイントネーションも無意識に口から出るようにもなりました。郷に入っては郷に従えの精神で生活しながら、未知の世界をさらに開拓して充実した毎日です。

以上のように、本当に住みよい環境なのでもうしばらくは大阪を離れられそうにありません。皆さんも仕事に遊びに、皆さんも充実した生活を送りましょう。

末筆ながら小野晃典先生及び小野晃典研究会、そして小野ゼミ生の更なる発展とご健勝を祈念し、ここに筆を置かせていただきます。

[著者は、㈱カネカ カネカロン事業部 管理チーム]

私の社会人生活 ～MR 君の仕事～

第2期 OG 内田 理華

製薬会社大手のファイザー株式会社に入社して3年。「内田君にはネットアイドルを目指してもらいたんだよ」と言われ、今年の4月に現場のMR（Medical Representative：医薬情報担当者の略。製薬会社の営業職を指す。）からファイザー初の「MR君」に転身しました。

「MR君」とは、ソネット・エムスリー社が医療従事者向けに提供しているHP「M3.COM」上に登場する製薬企業各社のWEBキャスターです。M3.COMは、医療の@cosme（アットコスメ）と言うべきサイトで登録DRは15万人を超え、その膨大な会員数に自社の製品の情報を伝えるべく、製薬各社が次々とM3.COMのMR君を利用した製品のPRを始めています。忙しいDrは実際のMRに面会し、情報を得るより、WEBで空いた時間に情報入手という具合です。

では、なぜ「ネットアイドル」なのかと言うと、この製薬各社のMR君は一部のDrに絶大な人気を誇るからなのです。秋葉原のアイドルならぬ、Drのアイドルです。製薬会社主催の講演会にこのMR君が行くとなれば、そこに人だかりが出来るほどだそうです。

そんなMR君にファイザーも今年から参入。私は何故かファイザーのMR君第1号です。人気のあるMR君には何千通というメールがDrから届くようですが、私は正直10通来れば良い方で、全く「ネットアイドル」をやれていません。

ただ、MR君はファイザーとして初の試みなので探り探りですがプロジェクトチームを作り、自由にやりたいことをやっています。MR君の人気を左右するのはそのキャラクターもありますが、提供するコンテンツの面白さも重要な要素です。ファイザーのコンテンツはなかなか評判が良いようです。いくつかあるコンテンツのうち目玉が「お一人様説明会」というコンテンツで、私が実際に日本のオピニオンリーダーである教授達に薬剤の説明会を行うものです。しかし、ただの説明会ではありません。私は、当日会議室のドアが開くまで、どこの大学のどの教授が来るのかも知らされず、私はビックリおどおどと緊張しながら説明会を実施。その様子が動画で配信されるのです。いくらMRとして、Drに薬剤の説明をすることに慣れているとはいえ、大学教授、しかも日本を代表するようなDrにこんな小娘が説明することなど、普通は無稽です。既に5回収録を終えましたが、1,2回目などひどいものです。自分ではとても配信映像は見られませんし、こんな企画を考えたプロジェクトメンバーを恨みました。

良いことも悪いこともダイレクトに返ってくるのがWEB、ということで「お一人様説明会」第1回配信の反響は予想以上でした。「見るに耐えない」「この企画は失敗だ」「時間の無駄」「いじめを見ているようだ」と反対意見が次々と届きました。持ち前の図太い精神で全てのアンチな意見にも丁寧に返信。図太さにも磨きがかかりました。一方で、応援メッセージも多数。「頑張れ!」「負けるな」「自分の研修医時代を思い出しました」などの励ましを受け、5回目ではアンチな意見は少なくなり「上手くなりましたね」「今回の説明会は今までの中で一番良かったです」と今では成長を見守ってもらっているような構図になって

います。ブログも書き、自分のプライベート(?)を切り売りしながら、少しでも売り上げに貢献すべく Dr からのメールに返信する毎日です。

そもそも、この MR 君に選ばれた理由の 1 つは全国バスプラライブ (営業の成功例の発表会) で私が行ったプレゼンテーションを重役が気に入ったからだ、と言われています。内容は、現状分析から始まり、仮説を立て、自分のアイデアを盛り込んだアクションを実施し、それが結果に結びついた、というものでしたが、この一連のものは全て小野ゼミの活動の中で学んできたことなのです。人前で話す、発表する、ということもゼミの活動の中で経験を重ねてきたことです。ゼミでの 2 年間の活動が、私のキャリアを切り開いたと言えるかもしれません。

私の社会人生活

第3期 OG 渡部 紗弥香

私は今、「きもの やまと」の社長秘書として働いております。新卒で入社した会社での取締役補佐業務、モデルプロダクションのマネージャー業務の経験を活かしたい、また、「対 human」の仕事がやりたい、という想いから、今年の3月からこちらの仕事に就きました。「この仕事だ！」と思えるような仕事に就くまで私が歩んできた道は、決して生易しいものではありませんでした。でも2社を経験したことで、自分の人生におけるプライオリティは何か？待遇重視？やりがい重視？OFF TIMEの確保重視？etc.の「譲れないもの」が定まったことで納得のいく仕事を選ぶ「目」が養われたと思いますし、今は満足して仕事に励んでいます。さてさて、ここで私のお仕事内容を簡単にご紹介♪

◆「きものやまと」とはどんな会社？

大正6年創業以来の伝統あるきもの専門店です。全国150以上の店舗でお着物や浴衣、その他関連商品を販売しています。お着物の生地産地まで、社長をはじめバイヤーさんが赴きチェックを怠らない、こだわりぬいた商品が自慢です。過去イメージモデルとしては、瀬戸朝香さん、上原多香子さん、安室奈美恵さん等を起用。最近では寺島しのぶさんとのコラボレーション・ブランド「はなしのぶ」を世に出しています。そういえば、寺島しのぶさんのご結婚式にも、衣裳協力をさせていただいたようです♪(当日、出席している社長のもとへお届けものにあがったのですが…今メディアを賑わす色男・海老蔵さんや、もちろん寺島しのぶさんも拝見しましたよ～)

【やまと HOT TOPIC】

先日、有楽町イトシアがOPENしましたよね！その、有楽町丸井にも当社のお店がオープン致しました。その名も「なでしこ有楽町」。可愛いもの大好き！流行に敏感なトレンドセッターをターゲットとした商品ラインナップ♪従来の「お着物」の概念を覆す様な店舗です♪目玉はやはり、業界初の「ギャラリースペース」を設けたところでしょうか。お着物のアレンジのみならず、歴史等もご紹介するスペースになっているそうなので、是非足を運んで見て頂ければ幸いです★

◆社長秘書のお仕事内容

社長秘書と聞いて、皆さんはどんなお仕事をイメージしますか？正直言って…私、もっと秘書は「お上品な、落ち着いた」お仕事かと思っておりました…入社までは…。しかーし！とんでもない！一言で申しますと、「アクティブ！」靴のヒールは低めがナイス！（エレベーターを待っている時間がない時は、階段を駆け上がります。社長からcallが入れば飛んでいきます。たとえ火の中水の中。トイレにもPHSを持って入ります。(笑))

具体的な仕事内容としては、基本的なスケジュール管理はもちろん、会食の手配から…

・社長お着物着用スケジュールの作成

(外出の際はお着物を着用されますので)

・お手紙や社内資料作成

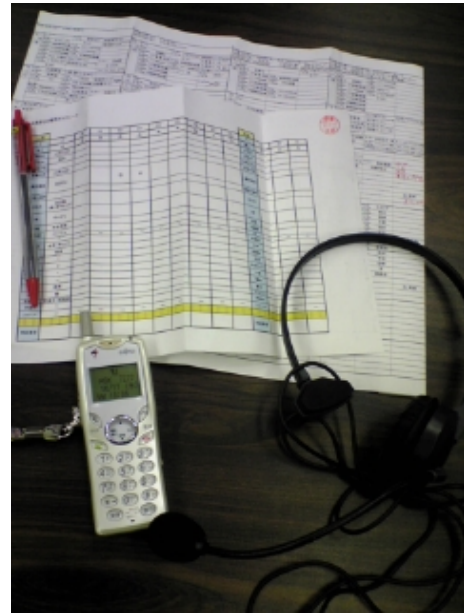
(社長が口頭でザーっと文章を話し始めるので、タイピングしつつ文章をおこすのです)

・大学等社外講演での資料作成

・社内各部署との連携

…他多数…

んー。仕事は、「社長の行動に関係すること全て！」です。当社には秘書課はなく、私が社長室に1人在籍といった組織ですので上記のような動きですが、秘書課があったりすると、秘書課長筆頭にお仕事振られたりするみたいですね。



社長スケジュールとおきものスケジュール。トイレにも持参 PHS。外出先から TEL にて社長が文章を話し始めたときにはこちらのイヤホンマイクを装着してタイピングして資料作成します♪

◆社長秘書としてのやりがい

やはり社長に「ありがとう」と言われることが一番のモチベーションアップになりますね。また最近、社長の考えていることを推測できるようになってきて、「あれどうなった？」と言われても答えられるようになったことが嬉しかったです。また、企業のトップの方の「働く姿勢」を常に間近で体感でき、気づきを得られることが大変幸せだと思っております。

◆社長秘書ならではの苦労

基本的には月～金勤務。ということは振替休日もお仕事なのが…泣。社長は働いてますからね！あと、苦労というわけではないのですが、私にとって上司は基本的には、「社長 only」なので、もし社長と性格が合わないと仕事にならないことがリスクですね。実際、性格が合わず辞めさせられるというケースも他社ではあるそうです。でも私が思うに、「性格が合わない」のではなく、「性格を合わせる」ことが秘書の一番重要な仕事のような気がします。時には、社長に厳しく叱咤されることもあります。理不尽だなと思うこともあります。でもそういった問題の大半は、「コミュニケーション不足」にあると思いますので、そういうときは、少しでもこちらの意図していたことをお伝えして社長と私の「認識のズレ」を埋めていくようにしています。

◆今後の展望

社長と、「あ、うん」の呼吸になりたいものですね。社長に時々、流行モノについて等意見を求められることがあるので、常日頃もっと情報のアンテナを張って、社長にとってひいては会社にとって有益な情報を発信できる人材になれば素敵だな、と思っております。

私の社会人生活

第2期OB 木村 泰之

お疲れ様です。2期生の木村です。私は2007年10月現在、株式会社サイバーエージェントに勤務しております。所属部門のインターネット広告事業本部にて、特定クライアント（広告主）のアカウントリーダーとして日々業務に勤んでおります。

業務内容は、インターネット広告の企画提案営業です。クライアントのニーズに合ったコミュニケーション戦略やメディアプランニングから広告効果検証まで、トータル的なコンサルティングソリューションを提案・実施します。会社の特徴でもありますが、新卒4年目という若造でまだまだ未熟にもかかわらず、ある程度の裁量権をもらってかなり自由にやらせてもらっております。

日々の仕事における魅力は、顧客であるクライアントに一番近い立場でビジネスを体験できていることです。顧客のニーズや課題を親身になって聞き、課題解決のための提案を行い、それがうまくいくことにより、ビジネスの成功の場に立会うことができます。企画を成功させたのもまた自分の独自の提案があってこそという実感がそこにはあります。

さらに、自分が広告代理店を希望していた理由にもつながりますが、色々な業種のクライアントと取引ができることで広い視点で市場を捉えられます。昨今急成長を遂げているインターネットに特化した広告企画の提案のため、各々の企業の最前線のコミュニケーション戦略に取り組むことができます。仕事の幅と内容の新しさの2つがもっとも魅力的だと考えています。

今後の目指すべき道については、インターネット広告業界において、誰にも負けないノウハウを持ちクライアントの顧客満足をさらに追及した提案を行えるプランナーになることです。

まだ、社会人として未熟者ですが、世の中に大きなインパクトを残せる人間になるようにこれからも精進してまいります！



著者近影

社会人になってこんなこと感じました。

第4期 OG 篠田 和恵

社会人になってまだ1年半と全然時間は経っていませんが、日々目の前の仕事に追われながらも、常に色々なことを考え、感じ、そして悩んでいます。今回はそんな私の感じたことの一部をご紹介します、「会社って、社会人ってこういうものなんだ。」とか「私も同じこと考えた。」などと共感していただければ幸いです。

◆社会人には実に色々なタイプの人間がいる

会社に入って思ったのは、世の中には今まで出会ったことのないような実に様々なタイプの人間がいるということです。人目も気にせずヒステリックになれる人、自分の言っていることとやっていることが完全に矛盾している人、「仕事はスピード命」と確認作業までも割愛してしまう人など。私が「ありえない!」と思った人を先に挙げてしまいましたが、もちろん尊敬すべき人たちもたくさんいます。

なぜ、こんなに色々な人たちがいるのだらうと私なりに考えてみたのですが、まず、大学入試のように、皆が一様に受ける試験のような、入社するにあたってのハードルがないことが挙げられるのではないのでしょうか。新卒で入社する人は、強い志望動機があつて、同じような面接をして、それをクリアしてきた人たちですが、会社にいる人たちは必ずしも皆そうではありません。また、20代から50代くらいの幅広い年齢層の人たちがいることも要因の1つではないかと思います。

◆後輩に指示を出すのは難しい

社会人2年目になった私が最近直面している問題は、「いい先輩になるのは難しい。」ということです。私の下には早くも後輩が入ってきているのですが、正直、自分が要望するような資料をお願いして作成してもらっただけでもうまくいかないときがあります。指示を出すときにはいつも、こと細かに説明、確認をして、自分が要望しているような資料を作ってもらった方がよいのか、それとも大枠の指示だけ出して、なるべく自分で考えて作ってもらった方がよいのかということに悩みます。

また同じように、私が注意したことなどをいかに聞き入れてもらえるようにするかということについてもよく考えています。こちらは、私自身が注意をされて自然と聞き入れてしまう人と、なんとなく聞き流してしまう人の違いを検証して、自分の言動に反映させたいと思っています。

ここまで、徒然に私の思うことを書き連ねてしまいましたが、社会人になっての感想を一言でまとめると、「会社や世の中には、色々な立場や性格の人たちがいて、その人たちと関わり合いながら仕事をしていると、結局は自分自身の人となりを考えることになり、日々自分の言動を振り返り、磨いていくことになるのだな。」ということです。まだまだ始まったばかりの社会人生活ですが、まずはいい先輩になることを目標に努めて参りたいと思います。

転職のご報告

第4期 OG 富岡 亜矢

1年半弱の銀行員生活の後、私は転職を決意しました。もともと転職願望のあった私は、入社前は3年ぐらい働いてから転職しようと考えていました。それは、「1度就職したら3年は働くべき」といった就職活動中に何度もセミナー等で聞いていたコトバをただ単に受け売りにしていただけでした。しかし、入社から1年ほど経ち、仕事に余裕ができ始めた頃から自分の将来について真剣に考えるようになり、転職への考え方は大きく変わりました。

早い段階での転職を決意するに至った理由は大きく分けて以下の2点でした。

- ・自分が本当にやりたい仕事とその時の仕事がまったく無関係であった
- ・人生の中で20代という時間が非常に貴重であることに気づいた

無駄なことを嫌う私が以前の職に就いたのは、大企業での勤務経験は人生の経験上必要であり、必ず自分にとってプラスになるという考えと、銀行での金融知識は生きていく上で必ず役に立つという考えからでした。そしてその目的が自分の中で満たせてしまった時点でせつからで欲張りな私は早く次のステップに進みたいと考えるようになったのです。

そして自分のこれからの人生を考えたとき、すでに約3分の1が経過してしまった20代の間にやりたいことがたくさんあることから、20代という時間が人生の中で非常に貴重であることに気づいたのです。そして、貴重な20代を無駄にしないためにも早くやりたいことの1つを実現したいという想いが一層強くなりました。

やりたいことが多くある中で、もう無理かな、私には向いていないかな、と諦めかけていたことがありました。しかし、縁があり、そのやりたいことにチャレンジできる自分が思い描いていた理想の会社に出会うことができたのです。普段は慎重な私ですが、あまりに自分の理想通りだったことと、挑戦せずに後悔したくないという想いからその会社への転職は即決に近かったように思います。

そのやりたいこととは、小野ゼミに所属していたことからマーケティングに関連した職に就きたいという想いがあったことはもちろんですが、それに加えて、高校生の時から漠然と考えていた、世界中を飛び回り、日本と海外の架け橋になれるような仕事をしたいという夢を実現したいということでした。転職をすぐに決意できた理由はその2つの目標を同時に叶えることができる仕事に出会えたためでした。

ここで、この場をお借りして転職先について少しご紹介させていただきます。会社はバッグや革小物、アパレル用品などを欧米から輸入している専門商社です。ただ海外商品を輸入するだけの会社であればあまり興味を示さなかったように思いますが、日本人に合った商品を海外で発掘し、それを日本人向けにカスタマイズする、というメーカー的な面も持ち合わせている点で非常に魅力を感じたのです。また、流行を追うというよりは各国の伝統的なスタイルを伝えるという方向性に重きを置いている点から、そのような商品を日本に伝えることでその商品の背景にある伝統や文化をも同時に伝えていくことができると考え、

高校時代に思い描いていた夢にぴったり当てはまると感じたのです。

現在は新商品の企画や海外メーカーへの指示を行う仕事に携わっています。イギリス、イタリア、香港、ペルーなど、様々な国のメーカーと取引があるため、仕事への取り組み方の違いや、考え方の違いなど、日本人の当たり前が通用しないことが多々あるため、仕事をする上で難しく感じることもありますが、仕事を通じて各国の国民性を実感でき、刺激的で楽しい日々を送っています。転職し、新たな目標も具体的に増えてきたため、自分が納得のいく 20 代を過ごせるよう、それに向かってこれからも前進していきたいと思っています。

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願ひします。

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

- 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！
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</p> <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！ 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。



池谷真剛 十ゼミ代表

- 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！
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</p> <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！ やりくり上手を目指して頑張ります。 口下手ですが、よろしくお祈りします♪
--





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
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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！ <p>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。</p>

河野智晃 本務代表／十ゼミ
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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！ <p>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えます。よろしくお願いします。</p>



松川貴洋 マケ論渉外
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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！ <p>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！！</p>

松山昌司 入ゼミ代表／電論
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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！ <p>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。</p>





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ずさんですが、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)

OB・OG 総会賞品提供者一覧

<p>第1期 OB 白木 俊介さん ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○クリスマスオーナメント 2個 ○ピクニックマット 1個 ○寿司 USB 1個 ○LAND ROVER USB 1個 ○LAND ROVER キーホルダー 1個 ○JAGUAR 山田平安堂 コラボのお重(大) 1個 ○JAGUAR 山田平安堂 コラボのお重(小) 1個 ○LAND ROVER マウス 2個 ○LAND ROVER 魔法瓶 1個 ○LAND ROVER マグカップ 5個 ○JAGUAR メモパッド 1個 ○LAND ROVER ベア(ぬいぐるみ) 6個 ○Tokyo Motor Show チケット 1枚
---	---

<p>第1期 OB 辻 要さん ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○キッコーマン醤油 約10本
---	--

<p>第2期 OB 中島 崇浩さん ご提供ありがとうございました！</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ファシオ マスカラ 10本 ○ソフティモ メンズ用毛穴パック 3個 ○コーセーコスメニエンス まつげ用美容液 1本 ○コーセーコスメニエンス マスカラ用下地 ○コーセーコスメニエンス 白金ナノコロイド&コエンザイム Q10 配合化粧水 1本 ○ルミナス ルージュヴェルニ(口紅リキッドタイプ) 7色/各1本 ○ルミナス ルージュヴェルニII(口紅リキッドタイプ) 4色/各1本 ○ファシオ リップライナーとリップカラーが1本になっているもの 6色/各1本 ○ファシオ アイライナーとリキッドアイカラーが1本になっているもの 6色/各1本 ○スティーブンノル ハイドロリニューミスト(洗い流さないスプレー型トリートメント) 1個
---	---

第2期OB 佐伯 佑介さん

ご提供ありがとうございました！

○サッカー・柏レイソル戦観戦チケット 2枚

第2期OG 坂本 愛さん

ご提供ありがとうございました！

○ラブヒゲ危機一髪 1個

○リカちゃん人形 3種

第3期OG 五味 理央さん

ご提供ありがとうございました！

○ロREAL 化粧品セット 3点

○ロREAL シャンプーセット 1点

第3期OG 小林 恵子さん

ご提供ありがとうございました！

○焼酎 4本

第3期OB 高橋 尚哉さん

ご提供ありがとうございました！

○携帯用イヤフォン 6個

○ドコモダケ (ぬいぐるみ) 6個

第4期OG 佐藤 奈津子さん

ご提供ありがとうございました！

○ナナコカード 5枚

[編集委員紹介]

第5期 千葉貴宏 (編集責任者)

近澤絵里菜

伊佐次志織

韓可

加藤絵美

松山昌司

高崎恭子

[編集後記]

2007年夏から、僕は今まで体験したことのないほどのタスク量、すなわち夏ケース作成、論文、ディベート、ケースに加え、OB・OG会誌の編集作業をも請け負うことになりました。タスクが多く頭が真っ白になってしまう状況と、自宅にネット環境もプリンターも無いという慶應生とは思えない恵まれない環境が、拍車をかけて僕を悩ませました。しかしそんなとき、僕は春合宿のときのみんなの前での宣言を思い出し、ひたすら前を見て頑張ってきました。そして今、僕は小野晃典研究会として初となるOB・OG会誌編集作業を終えようとしています (実際は小野先生にお手伝いしていただいた部分が大半なのですが…)

この仕事は、一見地味で面倒で疲れるもののように見え、人によっては逆に簡単なものにすら見えるでしょう。しかしこの大切な仕事は、ひとつのものごとを成すことは大変難しいことなのだと僕に再認識させてくれました。夏ケース作成のときもそうだったように、僕は今大きな達成感を得ようとしています。今は同期にも「大変そうだけど疲れてない？」と心配されてしまっていますが、しばらくしたら、OB・OG会誌を編集したことを誇りに思っていることでしょう。

5期生の仲間には精神的にも多く助けられ、本当に感謝しています。ありがとうございます。OB・OGの皆様、お忙しい中でのエッセイの寄稿、ありがとうございます。白木さんをはじめとしたOB・OG会の運営を陰で支えてくださった皆様にも改めて感謝したいと思います。ありがとうございます。そして小野先生、ふがない僕の仕事の遅さから必要以上のことをお願いしてしまい、本当に申し訳なく思っています。心の底から感謝の意を申し上げます。他にも多くの方々OB・OG会を支えてくださいました。皆様、本当にありがとうございます。

ちなみに、春合宿で僕が言った言葉、それは、秘密です。

編集責任者：第5期 千葉 貴宏

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol. I

2007年10月27日 発行

著者 小野晃典研究会 OB・OG・現役生一同

編者 小野晃典研究会第5期有志
(編集責任者 千葉貴宏)

発行元 慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

ONO
SEMI
NAR
SINCE
2001