

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会第6期生の皆さんへ

第5期 韓可 松山昌司

合格おめでとうございます。これからの2年間、充実したゼミ生活を通して皆さんが大きく成長できるのを期待しています。ともに頑張りましょう！！

1. ゼミの活動内容（昨年度の実施概要）

1.1. 春学期活動内容

秋学期にどれだけ優れた共著論文を書けるかということは春学期中の地道なトレーニングの量と内容に規定されます。とても辛いトレーニングなのでただこなすだけになりがちですが、各企画が目標に対する手段であることを意識して取り組んで下さい。そうしなければ、せっかくの機会なのに自分自身の血や肉になりえません。

〔本ゼミ／木曜4・5限〕

4限：英書講読

マーケティング研究の本場、アメリカの原書を読み、さらなる知識を習得すると同時に、英語力を身に付けます。なお、今年度に最初に読むのは Nellis, Joseph G. and David Parker (2006), *Principles of Business Economics Second Edition* を読みます。（この教材は5期生が配布します。）

5限：グループワーク（ケースメソッド・ディベート・データ解析）の発表

◎ケースメソッド：

ハーバードビジネススクール流に、事例（ケース）を方法（メソッド）にして、マーケティング問題を考えるためのフレームワークを学びます。また、人前で持説を表明するプレゼンテーション能力を身に付けます。なお、ケースの題材は、慶應ビジネススクール等から借用するほか、小野ゼミ生自らが資料作成を行うこともあります。

◎ディベート：

2つの班に分かれて1つのマーケティング問題を2つの立場から討論することによって、当該問題についての情報を収集・分析して、相手を凌駕する論理と結論を導き出す能力を身に付けます。また、ディベート本番中のやり取りを通じて、人前で持説を表明したり他者の見解を瞬時に理解したりするためのコミュニケーション能力を養います。

◎データ解析：

実証分析のために習得した多変量解析技法を忘れてしまわないように、実際にマーケティング問題を解くためにデータを解析する実習を本ゼミ企画としても行うことがあります。上記の各技法を教わった直後の実習のときとは違う点は、どの技法を使って何を主張したらよいかの白紙状態ということと、グループで行うということです。

〔サブゼミ／月曜4・5限〕

4限：5期生による卒論発表 or フリーディスカッション

4年生が卒業論文の途中経過の報告、もしくはフリーディスカッションを行う時間です。フリーディスカッションでは、各自の興味を湧いたトピックに関する雑誌記事をゼミ生相互間で紹介しあい、その内容について討論します。

5限：多変量解析実習

実証分析に必要な多変量解析技法をパソコン実習によって習得します。パソコン室で5期生によるレクチャーを受け、実習を行って、次週までにレポートを作成してもらう仕組みです。この技法は三田祭論文・電論にも卒論にも使用しますので、脱落のないように頑張ってください。

〔その他の個人課題〕

基礎文献レポート

基礎的な日本語のテキスト——といっても、大学院生レベルの教科書が多いのですが——を全員が購入して読み込みます。内容理解のために、要約と考察を毎週レポートで提出して下さい。私達 5 期生が添削します。これにより活字を徹底的に読み込むことで読解力を身につけたり、タイピングのスピードを上げることが出来たりと、専門知識以外の様々なスキルも身につきます。これらの能力は後々必ず生きてきます。課題をただ単にこなすのではなく、自分を鍛えるという意識をもって積極的に取り組むようにして下さい。

1.2. 秋学期活動内容

秋学期の活動内容は基本的に春学期と同じですが、個人課題の基礎文献レポートに代わって、共著論文の執筆を行います。そのため、本ゼミ 5 限は各論文の中間発表が中心になります。5 期生は、関東十ゼミ討論会、商学部異分野インゼミ合同報告会、商学部マーケティングゼミ合同研究発表会、学生広告論文電通賞の 4 つのグループに分かれて 4 つの論文を執筆しました。

関東十ゼミ討論会 (十ゼミ)

昨年度のテーマ：「消費者の再訪問を促す企業ウェブサイトの諸要因」

関東十ゼミ討論会は、毎年 1 回、関東の主要大学のマーケティングゼミの学生が集まって行う研究論文の討論会です。「冠テーマ」と呼ばれるメインテーマが定められ、その下に学科領域ないし業界別の分けられたセッションが定められます。各ゼミは 1 つないしは複数のプロジェクト・チームを各セッションに参加させ、研究論文を執筆・発表します。他のマーケティングゼミからの刺激を受けられるだけでなく、希望者には協賛企業のご好意でインターンシップを経験できる機会もあります。なお、討論会の名前の由来はゼミの数ですが、参入退出が自由なため、参加ゼミは年度によって異なります。今年の幹事ゼミは早稲田大学の守口ゼミです。

商学部異分野インゼミ合同報告会 (インゼミ)

昨年度のテーマ：「ローカル製品開発におけるナショナル・ブランドの有効性」 商学会賞受賞

小野先生の研究室の両どなりは、経営学の岡本先生と会計学の園田先生。慶應義塾大学商学部を代表する 3 つの研究分野の、商学部を代表する 3 人の若手の先生方が、一箇所に集まっていっしょなのです。そこで企画されたのが、異分野のゼミが三田祭研究の中間発表をしあうという「慶應商学部異分野インゼミ研究報告会」です。小野ゼミが幹事ゼミとなってこの試みを取り纏めて大成功を取めたのが第 2 期生でした。以来、この企画は毎年続けられるようになりました。また、この報告会は三田祭研究の中間発表を行う企画から三田祭後の完成版を発表する企画へと変更され、入ゼミ試験を控えた 2 年生をオーディエンスに迎えて日吉で行う企画へとパワーアップし、また、参加ゼミ数も膨らんで今日に至っています。そして、第 6 期生は第 2 期生以来となる幹事ゼミとして本年度のインゼミを取り纏めることになっています。

商学部マーケティングゼミ合同研究発表会 (マケ論)

昨年度のテーマ：「格付けが購買意図に与える影響」

慶應義塾大学商学部の華、商業学 (マーケティング論) のゼミが集まって、三田祭研究の成果を発表しあうという企画が、「マーケティングゼミ合同研究報告会」です。「商学部異分野インゼミ研究報告会」に似た主旨で行われますが、参加ゼミの全てが同じ分野について学んでいるという点で、他の論文チームとはまた違ったプレッシャーと戦うことになるのが特徴です。小野先生の在外研究期間中の 2005 年に始まったこの企画は、まだまだ発展途上にあるもので、改善点は多いように感じられます。2008 年は小野ゼミが幹事ゼミということもあり、今後少しずつ盛り上げていきたいと考えている報告会です。

以上の 3 つの論文は、三田祭論文として三田祭においてパネル展示発表を行い、それぞれの発表の場で口頭プレゼンを行いました。論文のテーマは、毎年グループのメンバー同士で相談して自由に決定しています。昨年度のテーマに束縛されることは全くありません。

小野ゼミは、今年度のインゼミとマケ論のホストゼミを勤めることになっています。論文執筆だけでなく、発表会の主催者としての企画、準備も行うことになります。十ゼミは小野ゼミの対外交流の一環として 5 期に渡って参加してきましたが、6 期生が参加するか否かは、自分たちでよく話し合った上で決定して下さい。

学生広告論文電通賞（電論）

昨年度のテーマ：「少子化社会に広告はいかなる役割を果たすか」

我がゼミは「マーケティング論」をテーマに研究活動を行っており、その中でも「消費者行動論」と「広告論」という領域に力を入れています。電通論文は、その「広告論」で研究した成果を発揮することを目的として取り組んでいるプロジェクトです。また、電通論文プロジェクトは、1期生有志が自主的に取り組みたいと先生にお願いし、許可を得て始まりました。そのため、ゼミ生の強い自主性の上で成り立っているプロジェクトといえます。このプロジェクトの特徴として、研究過程においてメンバー同士が互いに本気で話し、1つの目標に向かって邁進するという他では体験し難い貴重な経験を得られることが挙げられます。また、その成果が順位付けという形によって明確に現れることもこのプロジェクトの特徴であると言えます。学士時代に何か1つのことに皆で熱くなりたい人には是非とも挑戦してもらいたいプロジェクトです。

電論は広告に関する与えられた題材について広告代理店に政策提言を行うような論文を書く懸賞論文で、三田祭論文や卒論のような学術論文ではありません。また、受賞作以外の論文は発表の機会はありません（受賞作は冊子に載ります）。この2点に留意してもらったうえで、もし有志がいれば、挑戦してもらってもかまいません。また、希望者数が多すぎる場合は、それなりの制限を加えることがあります。（賞金使途の制限、三田論との兼務などが考えられます。）

2. 若干の諸注意

2.1. 小野ゼミの名称

小野ゼミの正式名称は、慶應義塾大学商学部小野晃典研究会です。普段は「小野ゼミ」でかまいませんが、文書に記載するなどの際には努めて正式名称を使うようにして下さい。ただし、他大学とのセッションに際しては、「研究会」は慶應独特な呼び名ですので、代わりに「ゼミナール」を用いて下さい。

2.2. 遅刻・早退・欠席の仕方

本ゼミ、サブゼミは全出席が原則で、遅刻・早退・欠席は許されません。ただし、病気・大怪我などのやむをえない事情には、相談のうえ臨機応変に認めますので、必ず事前に面談ないし電話にて相談して下さい（Eメールは厳禁です）。本ゼミの場合には、まず小野先生に相談し、その後、ゼミ長（決定までは連絡係）に連絡して下さい。サブゼミの場合には、ゼミ長のみご連絡して下さい（ゼミ長にはサブゼミが終わったあと小野先生に活動報告をしてもらいますが、その際に欠席者情報も伝えてもらいます）。なお、ゼミではコの字型に机を並べ替える必要があります。5分前に集まって机を動かして下さい。

2.3. 小野先生へのコンタクトの仕方

小野先生は、敬意を表して一步下がって付き合いをするというより、何でも相談したり要望したりする間柄を望んでいます。どんなことでも気軽にコンタクトするようにしましょう。基本的には電話でアポをとって面会するパターンをとります。場合によっては電話のみで用件をすませてもかまいませんが、その際には、「慶應義塾大学商学部小野晃典研究会第6期〇〇と申します。ただいまお電話差し上げても大丈夫でしょうか。」と言ってから本題に入るようにして下さい。

なお、メールは一方的な通信手段なので好ましくありませんが、場合によっては活用して下さい。しかし、あくまで面会、もしくは電話による手段が好ましく、メールは極力使わないようにしましょう。電話やメールの際には、親しい仲にもビジネスマナーを守った知的なやりとりを心がけて下さい。またメールを送る場合、肩書きと名前を明記し、メールを頂いたら必ず返事を書いて下さい。

例) 小野晃典先生

(内容)

それでは失礼致します。

松山 昌司 / Masashi Matsuyama (Mr.)
慶應義塾大学商学部3年 小野晃典研究会第5期
外務チーム 入会選考代表
<http://news.fbc.keio.ac.jp/~onosemi/>
Mail to: nsm37752@gmail.com
Mobile: 090-000-000

また、研究室棟に先生を伺う際には、1階受付の電話で前述の名乗りと要件を伝えて下さい。

2.4 指導教授やゼミ生への報告・相談

報告・連絡・相談という言葉覚えて下さい。報告は情報の告知を意味します。連絡はそれに似た言葉で周知を意味します。相談は意思決定を仰ぐことを意味します。ゼミ運営上の案件については、独りで抱え込んだり勝手に意思決定を下したりせずに指導教授や仲間と合議することが重要です。これらを怠ると組織は円滑に動かないので、こまめに行うよう心がけて下さい。

2.5 履修に関して

◎必修科目：小野先生の広告論

授業の内容はゼミ生にとっては簡単であるはずなので、Aをとることが望ましいです。ただし、Aを与えられない出来だったゼミ生は、BやCではなく「未受験」という評語がつけられ、4年生になって再度履修・出席する必要が出てきます。

◎おススメ：清水先生・高橋先生の授業

お二人とも商学部を代表する先生ですが、清水先生は小野先生の指導教授であり、高橋先生は小野先生と同じ清水ゼミ出身で、先輩・後輩の関係にあります。なるべく履修するようにしましょう。ただし、履修だけして出席しなかったり、出席しても居眠りをしたり遅刻したりして怒らせたり、試験を受けずに切ったりする行為に至るようであれば、むしろ履修しない方が望ましいです。

◎その他の授業

院試に挑戦する可能性が少しでもあれば、他の院試の問題作成候補者である堀越先生と濱岡先生の授業も、高橋先生の授業とともに履修しておくことが有用です。同様の理由で、経済学系の教授の授業もお勧めできます。

◎単位申請：フル単申請のススメ

3年までに一定の成績をクリアすれば、院試のうち筆記試験を免除され、面接だけで合格することができます。留学する場合も、3年のうちにたくさん単位をとっておくことで負担を軽減することができます。そして4年になって授業への出席や単位の取得に煩わされることなく、卒論などの研究に打ち込みやすくなります。たくさん履修しておいて後で切るという選択肢もあるわけですので、履修登録だけはしておくのがよいかと思います。

2.6 同期生、先輩への礼儀

同期同士であっても基本的な礼儀は忘れないようにして下さい。先輩に対しても同様です。特にミーティングに際して遅刻や欠席はしないようにしましょう。

2.7 レポートやメールの文面

ゼミ名は正式名称「慶應義塾大学商学部小野晃典研究会」です。略記は原則禁止です。(インカレ企画の場合はその限りではありません) レポートやレジメにおいては、ゼミ名・期数・氏名を書くこと。学年・組・学籍番号は不要です。ページ番号の付記を忘れないよう気をつけてください。

2.8 合宿について

ゼミ活動の一環として春合宿および夏合宿を行います。ゼミ活動である以上、いずれの合宿も**全員参加**が義務付けられています。したがって、当該期間(春合宿：4月26日～27日、夏合宿：9月を予定)は必ずスケジュールを空けておいてください。

3. 直近の課題

3.1. 役職の検討

同期生全員が何らかの役職に就くことを推奨しています。どんな役職が考えられるかという点は配布した組織リストを参照して下さい。誰がどの役職に就くかという点は、1ヶ月ほど活動して互いのパーソナリティを見極めたあとに、春合宿中に立候補と投票をベースにして皆で相談して決めることとなります。

3.2. 早期に決定すべき役職

4月26日の合宿を待たずに決定すべき役職がいくつかあります。

商ゼミ委員は第1回の会合に間に合うように1人だけは先に決めなくてはなりません。商ゼミ委員は他ゼミでは外ゼミ代表と命名することもあるほど重要な役職で、彼/彼女がミスを犯すことで、三田祭発表

用の教室がもらえなかったりソフトボールに参加できなかったりすることもあります。そういうミスが論外であることはもちろんですが、早期決定という事情から小野ゼミではモチベーションの高いゼミ生が着任することが多いため、例外なく常任委員のポストに就いてきました。昨年は近澤が商ゼミの入会選考担当幹事でした。第6期生の商ゼミ委員にもそれを期待しています。

役職が決まるまでの1ヶ月ほどの間、先生や先輩と連絡を取り合ったり、同期の間で協議するとき意見を取り纏めたりしてくれる人が何人か程必要になります。明るく社交的で、なおかつ、細やかで配慮ができる方にボランティアを募りたいと思います。これは4月7日のサブゼミの時に決めたいと思います。

また、十ゼミに継続して参加するのであれば、早期に役職の決定を行う必要があります。池谷をはじめ、他の5期の十ゼミメンバーに相談にのってもらいましょう。

3.3 アカウントのチェック

多変量解析演習では、学校のパソコンルームを使用します。初回のサブゼミまでに、三田 ITC でアカウントを手に入れておいて下さい。これを怠ると、サブゼミに参加できないので早めに取得しておきましょう。

3.4 サブゼミで使用する部屋の確保

サブゼミ（月曜の4限）で使用するパソコンルーム（院棟）は学事センターから割り当てられないためゼミ生が予約しなければいけません。ITC での予約は、まず予約受付開始日を把握し、その日に予約をするという段取りとなります。この件に関しても担当者を選出して下さい。

3.5 メーリングリスト・掲示板の作成（任意）

6期生の同期間の連絡・やり取りのツールとして、メーリングリスト或いは掲示板、yahoo のグループケースの開設をお勧めします。これらのツールをどのように使うかは、用途に合わせて自分たちで決めてください。また、5・6期生共通の、携帯用メーリングリストにも入ってもらいますが、こちらは5期生が作成を担当します。

3.6 春合宿の企画

4月26日～27日に春合宿を予定しています。春合宿のオリエンテーション企画責任者を1名、補佐数名を6期生の中から選出してください。5期生合宿担当の河野（責任者）、新井、伊佐次と話し合いながら企画、当日の進行を行ってもらいます。これも4月7日のサブゼミで立候補してもらい、決めたいと思います。