

ONNO

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌

SEMI

NEWS



2012
Vol. VI

結婚・出産特集		53
第1期OB 井川 倫士	「近況報告：挙式，長女誕生，自分のキャリア (自分の夢，娘の夢，お客様の夢)」	53
第1期OB 伊藤 圭以	「仕事のこと&父親になりました」	56
第2期OB 梶山 啓介	「近況報告 娘が生まれました」	58
第2期OG 佐久間 愛	「2012 The☆結婚！」	60
第4期OG 中川 亜矢	「長女出産」	64
第7期OB 白石 幸太郎	「嫁の話」	66
第9期生 卒業エッセイ		67
第9期生 秋山 賢輔	「一番の教材」	67
第9期生 刎本 慎弥	「君の過去にも未来にもマーケティングが見えない」	68
第9期生 川崎 実希子	「壺中天」	69
第9期生 小松 千賀	「自分ってこんな人間」	70
第9期生 前田 良平	「2年間の感謝」	71
第9期生 毎川 絢子	「発見と改心」	72
第9期生 水田 弥英	「悩め，苦しめ，青少年！」	73
第9期生 朴 甫涇	「考えるがままに生きるべきである。 さもないと，生きているままに考えることになる。」	74
第9期生 猿渡 裕也	「なんだかんだ，楽しかったです。」	75
第9期生 島崎 啓介	「卒業」	76
第9期生 菅原 暉	「2つの幸運」	77
第9期生 菅原 隆史	「年収」	78
第9期生 高木 玲子	「1269」	79
第9期生 竹内 亮介	「私は誰誰であり，何を欲しているかを」	80
第9期生 戸羽 智美	「本当に感謝しています！」	81
第9期生 渡邊 光平	「ファンクであるということ」	82
第9期生 山口 健人	「研究・教育機関としてのゼミナール」	83
第9期大学院生 卒業エッセイ		84
第9期大学院生 高 路	「先輩から受け続いた山食カレーを後輩に」	84
第9期大学院生 朱 彦	「師」	85
第9期大学院生 魏 敏	「ありがとう」	86

特別聴講生 聴講を終えて	87
第9期特別聴講生 清水 鈴 「カナダ人が小野ゼミ生になってみて」	87
第10期特別聴講生 Darlene Yen Ord 「こんな偶然, ある!？」	88
新期ゼミ生(第10期生)のご紹介	91
大学院生のご紹介	97
2012年度ゼミ活動紹介	101
2012年度活動紹介	101
第10期 共同研究プロジェクト紹介	107
第9期 卒業論文テーマ紹介	110
夏合宿ケースメソッド紹介	118
インカレディベート報告	114
KUBIC 企業賞受賞報告	116
JACS 論文プロポーザル賞最優秀賞受賞報告	118
第2回全国大学生マーケティングコンテスト発表報告	120
商学会賞受賞報告	123
第9期 英語論文プロジェクト報告	131
OB・OG 名簿／現役生名簿	134
OB・OG 総会賞品提供者一覧	144

巻頭言

小野 晃典先生

昨年の会誌の巻末には新住所を記載していたのだが、旧住所に年賀状をくれたOB・OG諸君も多かった。転送の遅れもあって返信の機会を逸した諸君にはお詫びしたい。孟母三遷という言葉があるが、転居したのは、愚息の進学に合わせてのことだった。第4期と第5期の間の在外研究中、カリフォルニアで生まれた我が家の長男も、早、小学生になった。幼稚舎生である。

そもそも教育とは後人を手引きする先人の重要な営みのことを指すが、小学校受験指導に関しては、どうも抵抗があった。なぜなら、いわゆる有名ブランド品のよい服、よい宝飾品で着飾った母親たちが、その着飾るという行為の延長として、いわゆる名門小学校に通う我が子で自分を着飾ろうとするのが、小学校受験の目的であり、その目的のために、彼女たちが教育とは言いがたいヒステリックな方法で幼い子を調教するのが、小学校受験の実情のように思えるからである。

けれども、愚息は自らこう言った。「早くゼミ生になりたい」と。ゼミ生になるには、慶応に入学しないといけない。慶応にはいつ入学できるかというと来年から。来年入学するためには今年受験して合格しないといけない。「ならば、今すぐ受験の準備をしよう」という具合。かくして、本人の求めるままに、受験の準備に着手した。具体的には、絵を描いてみせては絵を描かせ、運動してみせては運動させるだけ。うまくその気にさせれば子は楽しそうにやるし、童心に返って絵や運動に取り組むのは親も楽しい。ゼミ生の指導との両立も十分に可能だ。中学・高校・大学受験に比べて、小学受験は案外ラクかもしれない…。

そんな具合だったから、入学式は心配だった。倍率の上で日本一といわれる幼稚舎には、よく調教された早熟な子が集まるのかと思ったら、我が子同様、手足ブーブラ、帽子クールクルの、黙って座ってられない普通の小1生ばかり。ブラブラ度やクルクル度が顕著に激しいバカ商進学候補生もいる。彼はもしや14年後に小野ゼミ生になるのでは？ と考えながら、我が子よりクラスメイトに熱い眼差しを向けた。

1期の臼杵君が昨年の会誌で書いたとおり、幼稚舎では6年間、クラスの移動がなく担任も交代しない。入学式の緊張の対面の中、担任の先生は、不意に、卒業した教え子たちの思い出話を始めて止まらない。その様子を見て私は、我が子はよい師と巡り合ったものだと確信して大いに喜んだ。後日、手紙を書いた。わずか2年間の共同生活だがゼミ生の半数がいなくなると私の心はしばらく空っぽになり、新入生はその心を埋め合わせることはできない。まして6年間も共同生活を送った教え子が全員なくなった直後に、新入生の入学を祝福せよというのは酷だろう。卒業生が、これからも足しげく先生のところに遊びに来ますように。それにも増して、我が子やクラスメイトが、早く先生の心の穴を埋められますように、と。

OB・OG 会長の挨拶

—Beware the lollipop of mediocrity—

第1期ゼミ長 白木 俊介

今年でOB・OG会誌もVol.6となりました。毎年、「OB・OG会長の挨拶」というお題で書かせていただき、先頭に掲載されるので緊張感を持っていたのですが、6回目にして筆が進まなくなってきました。今日が2013年1月20日。既に原稿提出のメ切りが過ぎて、3~4週間が経とうとしているのに…。OB会誌の担当現役生の催促に漸く背中を押され、やっと書き始めました。(たぶん、そんな風に怠けているOB・OGは私だけではないはず…。頑張りましょう。)

2013年に33歳を迎えます。30歳を超え、体力の衰えに加えて、何事にも瞬発力や挑戦心が薄らいだり、身の回りで起きる日々の事象に慣れてしまい、刺激に鈍感になったり、感動をしなくなったりと…。完全に「おっさん化現象」が起きている自分を戒め、昨年、起きたことを整理し、新年の目標を立てる上において、このOB・OG会誌は、この上ない機会であると捉え、書き始めました。「世の中は変わらないと思うのではなく、自分を変えてやる」という気概で自分を奮い立たせ、今年もよりよい1年にしたいと思います。

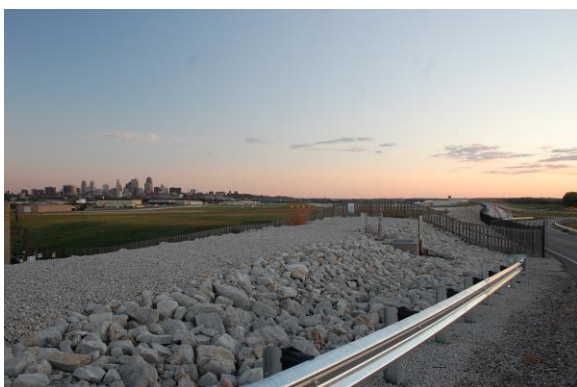


Ajaz Ahmed & Stefan Olander (2012), *Velocity: Seven New Laws for a World Gone Digital*, Vermilion,
白倉三紀子訳 (2012), 『ベロシティ思考 —最高の成果を上げるためのクリエイティブ術—』,
パイインターナショナル, p.112.

◆THE BEST ADVERTISING ISN'T ADVERTISING —最高の広告は、広告ではない。—

Adweek 誌の 2012 年 Digital Agency of the year に輝き、多くの Digital 広告賞を受賞するアメリカの Digital Agency AKQA は「最高の広告は、広告ではない。」と言い切ります。消費者の 78%は友達の薦めを信用する一方、広告を信用する人はたったの 14%というアメリカでの調査結果でも明らかなように、伝統的な広告の力は弱まっているのです。生活者は携帯デバイスを操り、通勤や通学の合間に情報を取得。大容量のデータ通信が可能となったため携帯デバイスでのコミュニケーションはテキストメッセージだけでなく、画像や動画でも可能となりました。生活者のコミュニケーションは、マスメディアからの情報取得以上に、一人ひとりが自分自身の物語をシェアできる Facebook や Twitter や LINE といったデジタル上のプラットフォームが優先されるようになりました。

日本でも、このような事象は顕著であります。「生活者のコミュニケーション変化が加速度的に進んでいること」、そして、「広告業界の在り方が根本的に変化してきていること」を、アメリカで目の当たりにした 2012 年でした。昨年度、JAAA（日本広告業協会）主催による懸賞論文に入賞したことをきっかけに、私はアメリカの Digital Agency VML に、3 か月間、企業派遣される機会を得ることができました。ミズーリ州カンザスシティという決して大きいとは言えないアメリカ中央部の街で過ごし、日本人は 1 人だけで挑んだ研修は、非常に刺激的であり、次元を超えた世界でした。



VML はミズーリ州カンザスシティのプライベート空港内に本拠地を置く

◆物語を提供することから、物語をシェアできる場づくりへ

「ブランドがユニークな物語（ブランドストーリー）を提供すれば、生活者の心を捉えることができた時代は崩壊しつつある。マスメディアを通じてブランドが一方向的に物語を語るのではなく、生活者、一人ひとりが物語を自分自身でシェアできる場をブランドが創る時代になった。」デジタルエージェンシーの考え方は、今までの伝統的な広告会社が行ってきたマーケティングの論理の破壊から始まることなくありません。そして、彼らのユニークな部分とは、新しい論理に応じた組織体系を築いていることです。VML 社で非常に大きな役割を果たしていたのはテクノロジー担当でした。テクノロジー担当者とはプログラミングができる担当者です。日本においてはシステム会社、情報通信系の会社に所属する Sier のようなポジ

ションの人が、Digital Agency には存在します。日本の広告会社ではまだ、テクノロジー担当者は少ない訳ですが、VML では社員の 2~3 割がこのテクノロジーの部署に所属し、クリエイティビティを追及したシステムやアプリなどを自社で開発しているのです。ある人は Facebook から転職して来たり、Google から転職して来たりと。様々なバックグラウンドを持った人がいます。彼らの役割は非常に重要でブレイン・ストーミングなどのアイデア出しを行う際には、常にテクノロジー担当とクリエイティブ担当が対になり、企画を練り、テクノロジーが組み込まれたアイデア、デザインを検討しています。その場でアイデアのフィージビリティが議論されるため、スピーディーに業務が進行します。さらに、このようなチーム体制から生まれた企画の提案方法もユニークで、企画がアプリなどの「使う」ものである場合には、プレゼンテーションにおいても、見せる、語るという手法ではなく、「使わせる」といった手法をとります。すなわち、ラフでもプロトタイプのアプリを作って提案する柔軟性が組織に備わっているのです。

日本の広告業界ではテクノロジーを単なる実行施策の一部や制作上のタスクとして見ており、戦略立案の段階から組み込むことは少なかったように思われますが、アメリカでは、テクノロジーとクリエイティブの融合が、加速度的に進んでいます。



会議に参加する著者（右から 2 番目）

◆ソーシャルリスニングシステムの構築

VML 社はクライアントに対して持続可能なソリューション提供も行っています。その一つが 2010 年 4 月に Gatorade に提供した Mission Control と呼ばれるソーシャルリスニングシステムです。このシステムはソーシャルメディア上で Gatorade の発言を 24 時間体制で監視し、何か Gatorade に関わる発言が、twitter などのソーシャルメディア上で発見されると、担当者が直接、生活者に返事をし、生活者との関係構築を

目指しています。さらに、新たなプロモーションが提供される段階では、Mission Control のシステムとプロモーションを連動させ記録をとり、プロモーションや動画の良し悪しをリアルタイムに判断し、良いものに切り替えるといったチューニングを施しているのです。このように VML 社は、ブランドの物語を一方的に提供するのではなく、物語がシェアされる環境を整える持続的なソリューションを提供しています。

VML 社の例を見ても明らかなように、生活者のライフスタイルがデジタル中心のコミュニケーションに変化してきたのであれば、広告会社のソリューションも、それに合わせてテクノロジーを取り入れているのです。

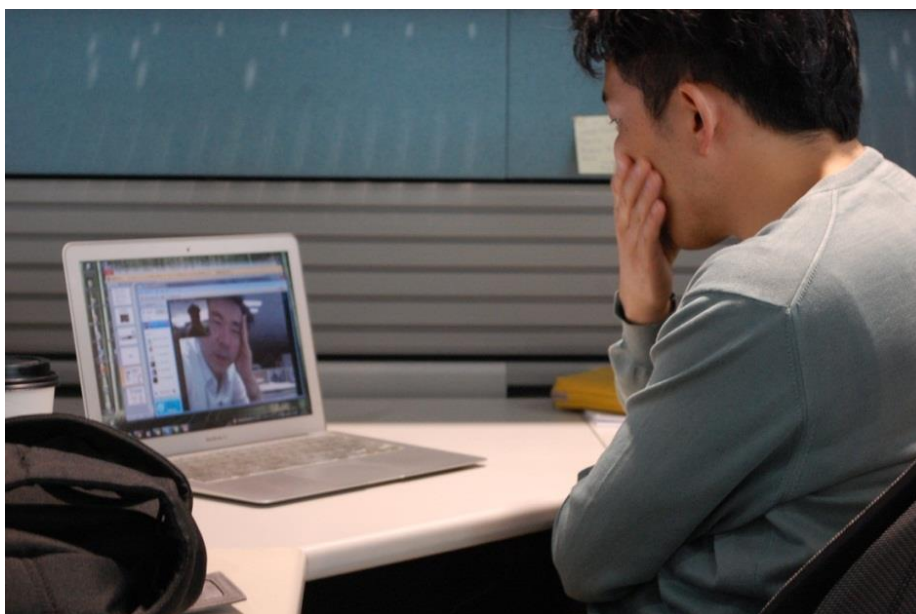


Gatorade の本社に設置されているシステム

◆商習慣が違うことから起こる様々な問題

今回の研修のテーマの一つが、日本のクライアントの海外進出を助けることでした。すなわち、これから海外に出ていく日本企業を現地のマーケットに出向き、サポートするのです。クライアントのことをよく知っている日本人と現地の広告代理店の間に立ち、「クライアントの志」と「現地マーケットのニーズ」を融合させる広告戦略を練っていくのです。しかし、実際の業務に携わってみると、日本とアメリカの商習慣の違いによるコンフリクトが非常に大きいことに気づかされるのです。当たり前のことですが、いくら素晴らしい製品を作り出すクライアントであったとしても、マーケティングをする上では、現地に赴き、現地の考え方に歩み寄りなければなりません。しかし、クライアントは自社の製品に自信があるが故に、様々な部分で衝突が起こります。日本人の美的センスとアメリカの美的センスが違うことを、日本のクライアント担当者は分かっているながらも、現地のコミュニケーション手法をなかなか受け入れられないのです。特に日本の商習慣では現場担当者の権限が小さく、常に上長への承認によって決定がされます。そのため、伝統や前例ばかりが重視され、新たなチャレンジが採用されづらいのです。新しいチャレンジを行

うには、確固たる意志をチーム全体で共有していく必要があります。それでも、何度も、何度も調整が入り、微修正を加える。全体調和を求めるが故に、時間のかかる日本のやり方を欧米人は理解できないようでした。なぜなら、アメリカでは、ブランドマネジャーに権限が委譲されており、ジャッジが明快だからです。また、アメリカのエージェンシーはタイムフィー制の報酬体系であるため、クライアントはなるべく、エージェンシーに時間をかけさせないように、シンプルでわかりやすい指示をだすことを心がけるのです。一方で、日本の広告報酬はコミッション制のどんぶり勘定が多いため、とにかく、たくさんアイデアを出させ、微修正を加え、すべての担当者の調整が取れるまで時間をかけます。一見、時間をかけることは良いように思うのですが、せっかくの研ぎ澄まされたコンセプトは、様々な横やりが入り、不鮮明になることは多いのです。今回の研修では、英語でのコミュニケーションの問題以上に、商習慣の違いが大きな隔たりを生んでいることに気づかされました。



スカイプで会議をする著者

日本にいる担当者と頻繁に Skype で打ち合わせを行う。「どうすれば、日本のクライアントの気持ちを現地担当者にわかってもらえるか。」そんな着地点（妥協点）を探る話ばかり。そりゃ、日本的な考えがアメリカのマーケットで通用しないのはわかっているんだけどね...

◆帰国後、どうあるべきか

2012年11月に日本に帰国し、2か月が経とうとする頃、以前からの希望を出していた人事が通り、営業セクションからマーケティングセクションに異動となりました。社内からの期待の眼差しとは、裏腹にアメリカで学んだことをどのように活用すべきか葛藤する毎日です。なぜなら、アメリカで見てきたことと、日本の業務はあまりにも次元が違いすぎるため、すぐには活用できないと実感するからです。英語だって、

3 か月で、少しは上達したものの、まだまだ、すべての業務で太刀打ちできるわけではなく、アメリカの良いところを取り入れるためには、組織体制や報酬体系をも変えていく気概を持ちつづけ、訴え続けていく必要があります。また、変えていくためには、社内やクライアントと志を一つにして、時間をかけて成功事例を創っていくしかありません。時が経つにつれて、アメリカで受けた刺激が失われ、今までの延長線上で仕事の流れていくように思うのですが、現状に甘んじず、常に日本の慣習に挑戦していく志を持つ自分でありたいと思います。



週末には同僚と街に出る著者（左から2番目）



TED のカンファレンスに出席する著者（右）

◆結びに代えて

人口減少、低成長下の日本において、今まで培われてきたルールに従ってはい、思ったように成長することはできません。低成長の時代であるからこそ、自ら新たなルールを敷ける人材が求められています。是非、現役生の皆さんも今までの慣習に囚われることなく、自ら新たなルールを敷くことにチャレンジしてみてください。小野晃典研究会は、知識を得るだけでなく、学んだことをアウトプットする仕組みが備わっています。すなわち、若い頃から失敗を恐れず自らの意見を主張する場が与えられています。是非、現役生は議論を重ね、時には失敗を重ねながらも、果敢に挑むプロセスを何度も行ってください。

結びに代えて、挑戦的なメッセージで締めたいと思います。挑戦心を忘れない自分であり、小野ゼミ生であるためにも。

“Beware the lollipop of mediocrity; lick it once and you’ll suck forever.”

Brian Wilson, The Beach Boys

「月並み」というキャンディに気をつけろ。一度、なめると、一生なめ続けることになる。」

ザ・ビーチボーイズ ブライアン・ウィルソン

OB・OG 通信

ビジネススクール生活②

第1期 OB 井上 貴晴

慶應ビジネススクール（以下、KBS）での充実した生活も残り数か月となり、今年の4月からは社会に復帰します。

KBSの2年間では、知的な刺激に満ち溢れた非常に充実した時間を過ごすことができました。

1年次は、基礎科目を中心に、ひたすらケースとの格闘。戦略、会計、財務、マーケティング、組織、生産...扱ったケースは300を超えるでしょうか。経営管理に必要な要素をひとつおろし学べたと自負しています。無論、学んだことを使いこなせるかどうかは自分次第ですが...



著者が通う慶應ビジネススクール

2年次は、専門科目を取りつつ、ゼミに所属をして修士論文を作成しました。ゼミは田中滋教授という、ヘルスケアポリシーに精通されている先生に師事しました。師は、政策学者として日本の介護保険の創設に関わり、現在は「地域包括ケアシステム」の実現に向けて、尽力されている方です。また、ヘルスケア業界では「田中ファミリー」という言葉があるほど、ゼミのOBがこの分野でご活躍されており、強固なネットワークが構築されているのが特徴です。

師からは、数えきれないほど多くのことを学びました。そのうちのいくつかを挙げると、「社会保障は、「社会主義」の発想からではなく、むしろ“資本主義”を守るという発想から生まれた。セーフティネットがなければ、貧困に苦しむ層ができ、暴動などが生じることによって社会が不安定になる。それを防ぎ、健全な資本主義社会を構築するために、社会保障は必要不可欠」、「政策は、誰にとっても60点というのが望ましい。誰かにとっての100点の政策は、誰かにとっては0点」、「医療と介護は、皆が拠出している保険や税金によって運営されている。それゆえ、価格を中央で統制し、社会保障費用の膨張を抑える必要がある。逆にいえば、価格を統制されている病院や介護施設の経営は、一定の利益しか生み出せないような仕組みになっている。この領域で高い利益率を実現したいのであれば、病院や介護施設を運営するよりも、両者を顧客とする事業を展開する方が理に適っている」、「医療や介護は政策に問題があるのではなく、そ

のマネジメントに問題がある」などです。ヘルスケア領域を初めて学ぶ私にとって、この領域で長年に渡ってご活躍をされてきた師からのメッセージはどれも金言でした。

また、この2年間はひたすら飲んだ二年間でもありました。KBSはありとあらゆる機会を利用して飲むのが文化(?)でして、グループワークやゼミ、飲みを通して、一生付き合っていくであろう仲間を、数多く得たのが最大の収穫でした。この歳になって、利害関係の全くない仲間ができるのは大きな財産だと思っています。おかげで、湯水のごとく散財し、ずいぶんとぼっちゃりしましたが。

さて、今後についてですが、伯父が創業した同族企業に就職することになります。キャリアについては色々悩みましたが、最終的には、2期代表のT君の言葉に背中を押されて決めました。伯父の会社はリジョイスカンパニーという、大学病院を主な顧客として、アウトソーシング業務(清掃・警備・施設管理・医療事務・滅菌・看護助手等)を展開している会社です。業界では、まだまだ小さい会社ですが、自分達の代で基盤をつくり、世の中に何らかの影響力を発揮していけるだけの会社に成長させていく所存です。私自身のミッションとしては、管理系を統括していくことになろうかと思います。勤務先は浜松町ですの
で、お立ち寄り際にはお声掛けください。

続いてもう1つの話題を。2010年10月に誕生した息子が2歳3か月を迎えました。最近では、言葉を流暢に操るようになり、かわいくて仕方がない状況です。私が出かける際に、玄関まで見送りにきて、「パパ!今日は仕事(注:我が家では学業を仕事と言いつけている)?飲み会?」と、毎度のように聞かれるのは心苦しい限りですが。



2歳の誕生日でケーキを目の前に嬉しそうな御子息

15kg くらいやせた話

第1期 OB 酒井 誠太郎

「やせなアカンよ。他の事はとやかく言わん。けど、親より先に死ぬなんて親不孝はやめてね！」
昨年末、実家の母から言われた一言。足を痛めてから劇太りして以降、「デブの何が悪い！」と頑なにやせようとはしなかった私を変えた一言です。

老いた母に心配をかけることはできない。親孝行のためと私は重い腰¹を起こし、やせる決意をしました。

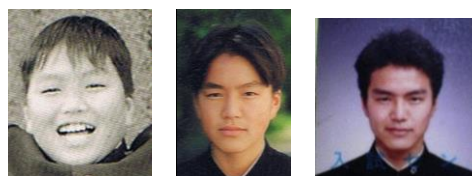
◆我が（体重との）闘争

思い起こせば私の 32 年の人生は体重との闘いの日々でした。小学校高学年の頃まではころころとしたかわいいかわいい体型でした。しかし年を追うにつれ「かわいい」から「むさくるしい」になり、中学生になったとき「これじゃもてない」とやせることを決心。学内で1番エグかったバスケ部に入り減量に成功²。

高校時代はどれだけ食べようが太ることはない、今思えば大変幸せな生活も束の間、大学に入ると「お酒」という魔物との格闘の日々。しかし、運動しながらお金がもらえる「引越アルバイト」というなんともスバラシイダイエットのおかげで体重は増えることはありませんでした。

しかし、社会人になって札幌に移り住んでからからというもの、引越アルバイトで身に付いた「運動すればお金がもらえる」という金銭感覚（というべきか、体重感覚というべきか）に慣れきってしまった私は「金を払ってまで体を動かす」という抵抗をぬぐいきれず運動を怠り、さらに札幌のうまい食べ物に飼いならされ、どんどん太っていきました。

久々にやせようと決意したのは2008年春、再び東京に戻ってきた頃。1kg やせたらごほうびに二郎を食べなくても良いという画期的なアイデアで半年間に10kgほどやせました。しかし急な運動が良くなかったのか、



小学校

中学校

高校



大学

社会人@札幌

@東京



一番太っていた頃

つい最近

写真で見る著者の体重変異

¹ キログラムにしてどのくらいなのでしょう。

² このときあまりに周囲の見る目が豹変したため、幼心に「ひとつ ひとを がいけんでしか ほんだんしない たんじゅんな いきもの なんだな」と返ってささくれてしまったというのはまた別の話。

年の衰えなのか、足を痛め、歩くこともままならなくなって運動できなくなってしまいました。「もういや！」と自暴自棄になって20kgのリバウンド。うひゃあ。一時は100kgにも手が届きそうでした。

そうして、2010年末、足の具合も良くなり、トライアスロン目指して運動を再開したものの、「デブで何が悪い」と完全に開きなってしまった私は食事を制限することなく20kg増のまま見事に体重を維持。そんな矢先に言われたのが冒頭の母の一言でした。

◆ぼくらがやせなければならない理由

劇太りした頃の私は頑なにやせようとはしませんでした。理由はやせなければならない理由がなかったから。若い頃の自分であれば、太っているとてないだとか、周囲からからかわれるだとか、切羽詰った理由があったわけです。けれども30歳の既に落ち着いてしまっている私にはもてなければならない理由もなく、また周囲にいる人間も大人になったので太っているからとっていじめられるわけでもありません³。そして、太っている＝早死にする、というも単なる統計的な相関でしかなく、理論的な根拠に乏しいと信じており⁴、そもそも長生きしたいという欲もあまりありません。Carpe Diem！！

改めて考えてみると、本当にやせなければならないという人は糖尿病を患った人などごく一部の人で、その他の人は単なるゲーム、言い換えればスポーツやメイクアップと同じような感覚で減量をしているように思います。ゲームをするのに理由はいりません。私も結局はゲーム感覚、「親孝行ダイエット」というゲームの途中なのです。

◆それ、一生続けられますか？

さて、私はどうやってやせたのか。やせるにあたってこれまでの成功と失敗を振り返り、また書籍を参考にして考えました。いろいろと気づいたことはありましたが⁵、改めて意識したのは「一時的に運動量増やそうが、食べる量を減らそうが、その生活を維持しないとまた太る」というわかりきった事実でした⁶。

急激にやせても、もとの生活に戻せば体重もまた戻ってしまうということです。今の好きなだけ食べていられる生活はもう一生戻らないと思うとやっぱりデブなままでいようかと少し悩みました。

とにかく、継続してできることを少しずつということ、たとえば朝食をプロテインだけにするとか、昼も少なめにするとか、続けられることをひとつずつ積み重ねてやっていきました。

³ とは言っても心無い言葉や何気ない言葉で傷つくこともたびたびありました。

⁴ あくまでも統計学的な観点で詭弁を弄した当時の私の個人的見解です。

⁵ 簡単に紹介すると、まずこの年になって運動だけでやせるというのは無理ということ。昨年1年間結構運動したものの、運動した分がつつ食べていたらまったくやせませんでした。次に筋トレして筋肉つけたところで、「燃えやすい体」にはならない、ということ。筋肉つけても基礎代謝はあまり上がらないそうです。また同じ10kgのダンベルを筋肉ある人／ない人が持ったとしてどちらの方がカロリー消費すると思えますか？ あくまで私の個人的見解ですが消費カロリーに比例するのは負荷と時間だけで筋肉量は関係ありません。筋肉は見た目以上のことはしてくれません。

⁶ 「人間は消費カロリーと摂取カロリーとの差分の分だけ体重が増減する」「消費カロリーは体重に比例する」という2つの仮説に基づいて考えています。

◆晩酌、やめました

これはダイエット目的ではないのですが、この15年間健康診断の前日ですら欠かすことのなかった晩酌を今年10月から止めました。最近は本当にうれしいことがあったときや⁷、付き合いで飲むとき以外は飲んでいません。止めた理由は仕事。飲酒量が年々増加し、最近では一晩でビール350ml缶を6本飲むのはザラ、日によっては平日の夜にも関わらず3時4時まで飲むこともあり、翌朝の仕事に支障をきたしつつあったので、失敗を犯してしまう前に思い切って止めました。

止めてから代替品としてチョコをかなり食べているのですが、それにもかかわらず2,3kg一気に減りました。やはりお酒も太る要因なんだと改めて気づかされました⁸。やめて身体の面での変化は感じられないものの、自分の時間が増えて日々充実していますし、何より、酒を飲みたいという気持ちを抑制する自制心のおかげで多少自分に自信が持てるようになりました。

◆トライアスロンのすすめ

また、減量には一昨年からはじめたトライアスロンのトレーニングがとても貢献しています。水泳、自転車、ランニングという3つの競技を平行してやるということが飽き性の自分には合っていて、どれか1つに飽きたら別のトレーニングをやることで運動の習慣を維持していくことができます。以前にも書いたようにトライアスロンは皆さんが思っている「最後にフルマラソンを走るアレ」はレアで、通常はスイム1.5km、バイク40km、ラン10kmと皆さんが想像するほどの距離は泳いだり走ったりしません。ビリーとかコアリズムとかをやってみたけれども、どうも継続しないという人におすすめです。自転車はちょっと高くなりますが、その見返りにやってくる感動、達成感には山にも登るような気分です。



ゴールした著者

◆というわけで

結果、一時100kg近くあった体重も今は82kgになりました。一年前は95kgだったので、一年で13kgやせたこととなります。まあ、来年になったらまた元通りになってるかもしれないですけどね！来年のOB会誌に乞うご期待⁹！

⁷ 具体的には大谷翔平君が我が北海道日本ハムファイターズに入団を決めた夜です。

⁸ 今まで「お酒はエンブティカロリーだ」なんて根拠もなく言っていたのですが、一説によるとお酒のうちアルコールに起因するカロリーについては消化されないが、それ以外の穀物に起因するカロリーについては消化されるため、太るという話もあります。また酒飲みはおつまみを食べるから太るという説もありますが私は基本的に空酒派なので、経験則ですがやはりお酒自体が太る要因のようです。

⁹ 今後、統計分析を扱う仕事に携わる予定なので、その話も書けたらと思います。

シンガポールで暮らし、働くことで見えてきたシンガポールの凄さ

第1期OB 柳川 政人

2011年4月、私は日本郵船株式会社のシンガポール駐在として、シンガポールに人生で初めて降り立ちました。シンガポールは東京23区とほぼ同等の国土ですが、今やアジアを飛び越え、世界経済の中心になりつつあります。この背景には様々な要素が影響していますが、一番の要因はシンガポール政府の力です。

シンガポールの総人口は531万人（2012年6月現在）です。内訳は328万人がシンガポール国籍を有し、53万人が永住権保有者、149万人が外国人です。総人口の約30%を外国人が占めています。なぜ、これ程までに外国人が多いのかとの疑問に感じる事かと思えます。その最大の理由が、シンガポール政府が企業誘致の為に導入した税制メリットです。国で定められた法人税は17%ですが、一定の条件を満たすと無税になるケースもあり、アジア進出を視野に入れる企業にとっ



現役生時代の著者

て、非常に魅力的です。また、税制メリットに加えて、居住環境もシンガポールがアジアの中心になりつつある要因の1つです。シンガポールの公用語は英語であり（一部、中国語しか話せない年配の方々はいらっしゃいますが）、外国人向けのコンドミニアムや西洋料理のレストランなどが充実しており、欧米人にとっては、シンガポールと同様の税制メリットがある香港よりも生活面で不安がないという点は、大きいと言えます。また、夜に女性が1人で街を歩いていても全く問題ない、その治安の良さも、大きな要因でもあると言えます。

また、シンガポールは、隣国のマレーシアとは陸で繋がり、インドネシアとはフェリーなどで容易に行き来できます。ただし、当然ながら、シンガポールで働く為にはビザが必要となりますので、フラフラとシンガポールに入国して居座るといったことは実質不可能です。人口の約3割を占める外国人は、マレーシアや中国などからの出稼ぎ労働者です。シンガポール人が俗に言う「3K」の仕事避ける為、出稼ぎ労働者は建築関係に必要とされる人材なのです。今、世界的不景気ではありますが、シンガポールの至るところで、商業ビル、商業施設、外国人向けコンドミニアムなどの建設工事が進められています。また、地下鉄の路線拡張計画が2017年まで決まっており、その工事も進められており、シンガポールは更なる発展を遂げようとしております。

シンガポール政府の打ち出す税制メリットの条件の1つが、発展を続ける理由に大きく影響しています。

それは、シンガポール人の雇用です。最低 1 人のシンガポール人を役員に据えることが、現地法人設立の条件としてある上、更なる税制メリットを享受する為には、一定人数のシンガポール人を雇用せねばなりません。従って、海外の企業が進出することは、外国人労働者が移住し、シンガポール内での支出が期待できると同時に、シンガポール人の雇用機会が発生し、国家単位で潤う仕組みとなっています。

更に、シンガポールはアジア有数の観光地でもあり、多くの観光客が訪れます。また、年間を通じて、各種国際会議や国際展示会なども行われており、ホテル需要が非常に高いです。また、9 月には F1 がシンガポール市街地の道路を使ってレースが行われ、その経済効果は 3 千万ドルとも言われております。更には、シンガポールの空港はアジア最大級のハブ空港でもあります。飛行機乗り換えの僅かな時間でも、空港から市街地まで 30 分という好立地を活かし、観光ビザさえあれば（日本人は不要です）、容易に上陸して観光することも可能です。

シンガポールは企業のみならず、多くの人々を誘致することに成功しており、今後も更なる発展が期待できる国であると思われれます。そんなシンガポールを、是非体験しにいらしてはいかがでしょうか？ 日本ーシンガポール間には 1 日 10 便程の飛行機が飛んでおり、飛行時間 7 時間で到着します。また、シンガポールの空港は飛行機が着陸してから、タクシーで最短で 30 分後にはホテルや自宅に到着できる気軽さです。小野ゼミの合宿も、いつかシンガポールで行われるのでは無いかと期待はしていますが、実現は私が日本に帰任後でお願いしたい次第です。



マーライオンとマリーナベイサン (F1 観戦スタンドから著者撮影)

ベンチャーで働くということ

第2期OB 田中 大介

後輩達の中に就職や転職を考えている方も多いと思うので、1つの選択肢としてベンチャーで働くことの意義を皆さんに伝えたいと思います。特に責任と権限がある仕事に就き、将来リーダーや経営者として働きたいと思う人に読んでもらえたら嬉しいです。

◆今、創業まもないベンチャーに就職する優秀な人が増えている

私ごとではありますが、2010年1月に株式会社FAナビという会社を設立し、会社は順調に成長しており、2013年1月には社員数23名になります。この成長を支えているのは、キーエンスやIBMといった従業員数千名以上の大手企業の出身者です。また、周りの友人でもマッキンゼーやゴールドマンサックスを辞めて数名~50名程度のベンチャーに入社する人が増えています。彼らがなぜ、わけのわからないベンチャーで働くのか、その意義を整理してみます。

◆リーダーはリーダー経験によって育ち、経営者は経営経験によって育つ

もしも、より大きな権限と責任のある、リーダーやマネージャー、経営者になりたいという意欲があるのなら、このタイトルの意味を良く考える必要があります。

名だたる大手企業において、本当の意味で責任と権限のあるリーダー・経営者になれた人はどういう人達でしょうか。例えばKDDIであれば、今の社長は元々DDIという小さな会社のリーダーでした。当時の主流は国内外の固定電話でしたが、彼は移动通信（PHS）という亜流でゼロからビジネスを作る日陰の子会社にいたのです。例えば、ブラザー工業でいえば、ミシンが主流の中で今の社長はプリンターの部署を海外で立上げていたわけです。同様に大手企業の偉大な社長のほとんどは、当時は主流ではなく、これから伸びるかもしれないビジネスの1つを手掛けていた人達です。このビジネスの立上げと拡大に成功し、会社の未来の屋台骨を作ったからこそ、リーダー・経営者として今も活躍しているのです。大企業にいてもベンチャーで働いているようなものです。

彼らは社員がほとんどおらず、財務も人事も総務も営業も商品開発も全て自分が考えて決断しなければいけない環境に身を置き、会社の成長と共にあらゆるリーダー、経営者としての経験を積んでいったのです。例えば、人事でいえば当初の課題は良いメンバーの採用ですが、次第に給与制度や評価制度など課題が移りゆきます。各分野で当初の課題をクリアしては新しい課題に直面し、それをクリアしていく中で腕前を磨いていったのです。ある日、ぼんっと経営者になって、そうした複雑で難しい課題に直面して、そ

れらをクリアできる人はそういません。偉大なリーダー・経営者は、早い段階からその経験を積んでいるのです。リーダー・経営者を目指すなら、大手企業の将来性が未知数の事業部、或いは大手企業の子会社で働くか、ベンチャーで働くべきだと僕は考えています。

そう思った時、新卒で最初に就職した IBM という組織では、そうした経験を早い段階で積むことが難しい状態だと感じました。だからこそ、早い時期に辞めたのです。この時、僕が感じたことと同じことを感じた優秀なメンバーが今、次々にベンチャーに転職しています。

◆会社の成長、躍動感が面白い

これまでの話ですと、まるでリーダーや経営者を目指す人以外はベンチャーに向いていないように感じるかもしれませんが、そうではありません。ベンチャーの魅力は何と言っても、会社の成長や躍動感を感じられることです。毎年、倍々で大きくなっていく時の躍動感は何事にも変えられない、素晴らしい体験です。頑張ったことが頑張った分だけ結果に出るわけですから楽しいですし、社内の皆がイキイキしていて、それはもう楽しいわけです。

◆アットホームで居心地が良い

ベンチャーは良くも悪くも価値観が近い人が集まっています。うちの会社は縦割りだから、あの人は何を考えているか良く分からない、といった、ややこしい人間関係ありません。社員全員で旅行に行ったり、飲みに行ったり、そんなアットホームな所もベンチャーの魅力です。

一方で、ベンチャーで働くということは、社会的名声が低く周りから認められにくいこと、安定とか保証とか充実した制度がないこと、将来も会社が存続しているかわからないなどのリスクやデメリットもあります。しかしながら、昨今では大企業でも倒産したり、中年になってから解雇されたりしますから、昔のように会社に忠誠を尽くせば一生安泰というわけでもありません。50歳過ぎてから突如リストラされたり、子会社に飛ばされたりして鬱になり苦労している方が沢山います。であれば、会社の看板が通用しないベンチャーで、サポートスタッフが充実していないベンチャーで腕前を磨くのも1つの手です。腕前を磨いておけば、最悪でも十分に飯は食べられます。

社会的な地位や名声、収入の安定という幻想を捨てられず、つまらない仕事に魂を売るのは、それとも例え周りから認められにくいとしても仕事本来の楽しさを追求する生き方をするのか、今一度考えてみてはいかがでしょうか。

最後に一言。今の時代に安定はないということもお忘れなく！

『2010年に需要のある仕事の上位10種は、2004年には存在していませんでした』

是非、YouTubeで『Did you know 3.0』と検索してみてください。面白いものが見られますよ。

歴史

第3期ゼミ長 高木 研太郎

最近、段々と仕事で相手する方々の年次も上がり、大企業の役員さん・部長さんとやり取りする機会が増え、彼らと仕事以外の話をする機会も少しずつ増えてきました。僕は人生の先輩方と語り合えるような趣味をそれほど持っていないのですが、唯一彼らとある程度満身に話せるのが歴史についてです。昔からずっと日本史中心に歴史が好きだったおかげで、司馬遼太郎の本などを多めに読んでいたため、何とかその土俵で彼らと話すことができます（とはいえ読めていないものも多いので結構ギリギリですが...）。

先日、お世話になっている役員さん方と飲みに行ったときは、仕事を頼んでくれている方なのですが、仕事なんていいから俺が言った本を読め、と10冊くらい歴史の本を中心に宿題を出されました。もちろん仕事は投げだせないですが、歴史を読めば人生が学べる、仕事ばかりしていたらダメだ、という言葉まで頂いたので、少しずつ宿題をこなしながら人生を学ぼうとしているところです。



著者が奨められた本の一部

まだ僕は歴史で人生を学べと言えるほど歴史を学ぶことの意義を理解できてはいませんが（中には多分にフィクションもあると思いますが）、歴史で描かれている人たちが過去どのような思想で、どのような目的・考えを持ち、歴史の分岐点でそれぞれ決断していったのか、というのを追っていくだけでも十分に楽しいですし、胸が熱くなりますし、心を動かされることがたくさんあります。

例えば、高杉晋作は晩年病に侵されてしまいますが、病が進行しても彼の目指す長州藩・日本の将来のために病の身で戦い続けます。坂本龍馬も体調が悪かろうがどれだけ疲れていようが、俺が1日止まれば日本の夜明けが1日遅れると言って信じられない強行スケジュールで全国を駆け巡ります。諸葛孔明は一国の首相的な立場だったにも関わらず、あくまでも国を良くすることを考えて信賞必罰を貫き、また清貧を貫いて自らの俸禄は一国の首相に見合わぬ大変少ないものだったそうです。

今の世の中で、これだけ強い思いを持って自分の国を良くしようと思っている人がいるでしょうか。三国志はどちらかという成り上がりを目指す人間の方が多いですが、幕末の世界には同じような思いを持ちながらも志半ばにして世を去って行く志士たちがたくさんいます。

そのような想いを読んで、自分がどうやって熱意を持つものを見つければいいのか考えることも多いです。また一つひとつの政略や戦における戦略・戦術を読んで、人の心の読み方だったり、人を味方につけるための方法だったり、そういったことを学ぶこともできます。皆さん読んで感じることはきっと異なると思いますが、確かに人生の参考になる部分も出てくるし、実社会に役立てることができる部分も出てくるし、単純に漢字にも強くなれるし、読むと学びが多くて実りが多いよなと思います。また、将来お偉いさんと話すときに共通の話題として盛り上げられる可能性も非常に高いので、歴史を学ぶ・読むのはいいことだなと思います。

最近、ふと気づかされたただけのことで長文になりましたが、よかったら色々読んでみてください。

僕も少ないながらオススメは一応あるので興味あれば聞いてください。



著者が昨年の年始に引っ越した新居 「いつでも遊びに来てください」

近況報告

第3期 OB 森本 太郎

東京のみなさんご無沙汰しています。大阪で働き始めて1年が過ぎました。日本に帰ってきた当初はすぐに東京に戻る気満々でしたが、ちょうど転職活動をしていた時期に大阪冬の陣で圧勝した橋下市長への期待もあって、故郷の大阪で就職することにしました。2, 3年したら東京勤務にしてもらおうという条件で入ったので、そのうち東京に戻ることにいると思っけていますが、そんなことを言っておきながらいきなりインドに転勤になりましたなんてことになるかもしれません。10年先にどうしていたいというビジョンはありますが、そこまではまた寄り道しながらいろんな経験を積みながらいければいいと思っけています。

さて、転職先として選んだのはシステムインテグレーターとかITベンダーとかいう呼ばれ方をするIT企業です。簡単に説明すると、大規模システムを開発して販売したり、他社が開発したシステムパッケージを販売して導入したりする代理店ビジネスを手がけている会社です。文系出身であれば営業とか経理とか人事を担当するのが普通ですが、私は技術職で働いています。もともと、SEやプログラマのようにプログラムを作るわけではなく、業務寄りの視点でシステム導入可否の査定とか、要件定義（どんな仕組みにするか決めること）とか、プロジェクトマネジメントなんかが主な仕事です。前職では業務コンサルをしていましたが、その辺の仕事は前にやっていたことと基本的な部分は一緒です。ただ、システム導入が課題解決の手段の1つなのか、システム導入こそが目的なのかという違いによって、仕事の進め方は結構違います。そんなシステム導入のプロジェクトでありがちなのは、システムを売り込むのに必死で、正しい現状認識をしないまま間違っけた前提で進むケースで、そういう場合はいつか破綻することになります。

去年はそんな問題を抱えたプロジェクトの1つでリカバリーマネジメントをすることになりました。それは某企業で始まったプロジェクトでしたが、問題が噴出して一時は取引停止処分という話まで出りました。当時、私は同じ企業の別部門相手に活動してて、分析結果をまとめてシステム提案をしたところだったので、それも休止になるのは嫌だなと他人事のように思っけていました。ところが事態は急変し、私がおの炎上プロジェクトにプロマネで行くことになってしまいました。経緯を聞くと、提案書がまわりまわって、まともそんな奴がいるのだからそいつを出せという話になったのだとか。それに加えて狭い世界なので、前職の頃の評判も影響したらしいということで、うれしい話ではあつたものの、未知のシステムに未知の業務領域での活動で、久々に胃の痛い日々を過ごしました。なんとか丸く収まりましたが、おかげで徹夜ゼロの目標は去年も未達に終わってしまいました。また今年もいろいろ波乱の予感はいりますが、そろそろ体力的にきついで徹夜ゼロ、いや、いっそ残業ゼロを目標にがんばっていきたく思っけています。

30 歳になりました

第 3 期 OB 横山 嵩

昨年 30 歳になりました。30 歳というと人生の節目だとかよく言われますが、全く自覚がなく、あっという間の 1 年間だったような気がします。

昨年は中々時間が取れず、ゼミへ顔を出すのが少なくなってしまうのが残念ではありましたが、ホームページでの活動報告やアップされている論文などを拝見するに、例年以上の研究活動を展開しているように見えますし、また相変わらず個性の強いゼミ生が集っているようで、そんな状況を一

OB としては嬉しく思っています（指導する先生は相変わらず大変でしょうが）。

前回の寄稿にも書かせていただきましたが、昨年は会社の新規事業として「東急ベル」という総合宅配サービスの立ち上げを行いました。サービス内容としてはネットスーパーなどの生鮮食品・日用品からデ



本年度前期納会 @ 恵比寿ビアガーデン
(著者は右)



担当営業所のスタッフたちと
(著者は後列右端)

パ地下のお惣菜・専門店商品などの宅配の他、ハウスクリーニングや住まいの相談事、高齢者への定期訪問サービスまで幅広く「ご訪問する」ことを軸にして展開しています。我々自身では勝手に「ホーム・コンビニエンスサービス」などと称しておりますが、要は自宅に居ながらにして様々な商材、サービスの提供が受けられる仕組みを作ろうとしているわけです。今やネットで何でも手に入れられる時代ですが、我々は敢えて佐川やヤマトに配送を委託するのではなく、我々自身のスタッフが訪問し顔を付き合わせたコミュニケーションの中で、その人が本当に必要としている物やサービスを見極め、それを提供していくことを目指しています。御用聞き、コンシェルジュなど言い方は色々あるかもしれませんが、訪問時における消費者一人ひとりとのコミュニケーションの中から、どれ程の商売に繋げていけるのか、今は試行錯誤の繰り返しが続いています。

一 昨年の5月には自分と課長の2名から始まったこの事業ですが、昨年10月末の開業時では関係者は200名を越え、当時は中々感慨深いものがありました。ECサイトの製作、物流システムからコールセンターの構築まで含めたゼロから小売が実際に機能するまでの事業構築は想像以上に範囲が広く、障壁も大きかったものの、周りの協力も得ながら何とかスタートまで漕ぎ着けられたなというのが正直な感触です。しかしながら、事業としてはまだまだ目指す姿には遠く、今年も引き続き全力で走りながら更なる構築を進めていく決意をしております。

今は、スタート直後ということもあり、現場の営業所の1つに勤務し、運行管理者をやっています。配送業務を管理するだけでなく、日々スタッフが吸い上げてくるお客様からの声に触れたり、場合によっては一緒にお客様へ訪問したりしていますが（クレーム処理などもあります）、それらの声を踏まえた次の展開戦略も本部と連携して検討しています。

一方、プライベートでは昨年も引き続きアメリカンフットボールの社会人リーグでプレーしたり、ジャズのバンドのライブをやったりしていましたが、それ以外では新たに慶應義塾幼稚舎（小学校）の水泳学校のボランティアコーチを務めさせていただくという事がありました。自分は幼稚舎出身ではないので厳密にはOBではないのですが、以前まで慶應義塾普通部（中学校）の水泳学校のコーチをやっていた経験を生かして、とお声がけいただいたのがきっかけでした。普通部の水泳学校は数年前に行事が終了してしまっており、コーチとしてはblankがあったため若干不安な部分はあったものの、せっかくの機会なのでコーチを受けさせていただきました。今までは中学生（男子）が相手でしたが、今度は小学校6年生（男女）ということで、どれほどの差があるのか正直分かりませんでした。この世代での年齢1歳の差は思った以上に大きかったです。あと、どちらかというとな性的の方が体力含め強いのかなという印象を持ちました（気も強かったかも...）。そのような事情もあり、海での指導中は水温による体力の損耗等にも十分留意しながら指導を進め、全員を目標である3キロの遠泳に完泳させることができました。遠泳を完泳したときの生徒の達成感溢れる笑顔は今でも脳裏に焼きついています。

生徒と同じ宿（隣の部屋）で寝泊りし3食を共にしながら（自分含めコーチ陣の食べっぷりには生徒は驚愕していましたが...）1班9名を率いての4日間はとても充実した日々であり、短い時間の中で可能な

限り色々なことを伝えられたかと思います。伝えるといっても、ただ泳ぎの技術だけでなく、潮の流れや海の生き物、自然との向き合い方の話があったり、全く泳ぎに関係ないお互いの馬鹿話自慢をしたり、誰が誰のことを好きだ何とかという話だったり、他にも友達感覚で色々な話をしましたが、一番意外だったのはこれからの中、高、大学生の生活がどうなっていくのかなんて質問された事でしょうか（考えてみれば確かに、兄弟でもない限り誰に聞いても答えてくれない質問なのでしょう）。勢い余って大学ではマーケティングを勉強するといひよ、なんて言ってしまいましたので、もしかすると生徒の中から未来の小野ゼミ生が出るかもしれません（笑）。



生徒への指導風景
(著者は写真中央)

実に年の差 18 歳という、うっかりすると親子くらいの関係でしたが、会ってすぐに打ち解けることができた訳は、決して自分の精神年齢が低い訳ではなく（そうでないと信じたいです）、彼等に対して「指導者、先生」ではなく「先輩」としてのスタンスを取り続けた事だったのではと思います。

自分が思うに、慶應義塾において、この「先輩・後輩」という関係は他の集団の同じものよりちょっと大事な関係です。義塾の後輩を先輩が損得無しで指導・手助けするのは当然であり、後輩も遠慮なくその助けを受け、それをさらにまたより下の後輩へ受け継いでいく、このサイクルが昔から伝統的に特に強い集団が慶應義塾であり、このつながりが今の世の中における塾の力になっている気がしてなりません（その象徴が各所に存在する三田会と呼ばれる組織です）。自分は中学から塾にお世話になっているので特にその思いが強いかもしれませんが、中学の水泳部、高校のアメフト部共にコーチは先輩の大学生や社会人

の OB でしたし、今回のボランティアコーチの話もまさにこれにあたり、先輩が後輩を指導する、という義塾の伝統に沿った考え方から出てきた依頼だったと思っています。

そして、この伝統はゼミにもあてはめることができるはずで、大学院生や 4 年生が 3 年生を指導するという狭い範囲の先輩後輩の関係だけでなく、社会人となった OB・OG も後輩 OB・OG や現役学生に対してそれぞれができる範囲（たまに現役の飲み会に顔を出す、程度でも構わないのです）で何かやれることを探し、実行する意識を持ってもらえたら嬉しい限りです。つまり、皆さんのゼミへの帰属意識をほんの少し高めてもらうだけでいいのかもしれませんが。この世の小野ゼミ生は既に 200 人を超えてきており、皆で連携すればその力たるやその辺の輩の及ぶところではないと思いますし、その効果は結果として卒業生にも還ってくるものであると確信しています。

ま、という訳で今年もたまには顔を出せればと思っていますので、先生ならびに現役の皆様、OB・OG の皆様、今年もどうぞ宜しくお願いいたします。



受け持った班の生徒と先生方、OB・OG コーチ陣と
(著者は左から 3 番目)

小野ゼミは宗教か？

第5期 OB 千葉 貴宏

小野ゼミは宗教か？——ぱっと見たところ、まったく興味深くない論題です。なぜなら、小野ゼミはゼミであって、いち教育機関であるからです。2004年、著者が小野晃典研究会の門戸を叩こうとしたとき、小野ゼミは宗教的か？という論題が友人との話題の中で組上に載ることはありませんでした。しかし、今、小野ゼミは、数多くの商学部の学部2年生によって、「週8ゼミ」を超え、「宗教」とまで揶揄されると聞きます。小野先生の大きな求心力とゼミ生の強いまとまりが、ある人にとっては学究的であり、別のある人にとっては、宗教的であるというのです。この、小野ゼミのいわば宗教性について、考えてみたいと思います。(OB会誌上でそんなこと考えるな、というツッコミはナンにして。)

人は、真実を希求する活動に従事する一方で、真実を嫌う変わった生き物です。そして、真実に近づくに際して重要であるのが論理であるとすれば、人は、論理を希求する活動に従事する一方で、論理を嫌う変わった生き物である、とも言えます。論理への嫌悪が生じるのは、あらゆる論理が、批判や反駁という行為の繰り返しによって発展し、それに対して、誰しものが、批判や反駁に晒されるのを怖れたり嫌ったりするためであると考えられます。批判や反駁を嫌う限りにおいて、彼ないし彼女は、批判的議論の難しさや反駁による心理的ダメージを、議論が不可能である(と感じるほどに話し相手の頭がカタい)ことと誤解し、それゆえ、高水準の論理性は、盲目的——本稿の言葉では、宗教的——な世迷言を導くと誤解されます。つまり、真実に近づくために論理的であることは、批判や反駁を嫌う大多数の人にとっては、いつでも、宗教的であることと誤解——彼らにとっては、理解——されるリスクを持っているのです。

蓋し、教育とは、宗教的であることと切っても切り離せない関係にあります。なぜなら、宗教にとっての、救いを施す教祖の求心力と救いを求める信者の(教祖の求心力の下での)まとまりが必要であることは、教育にとっての、教育者の強い理念と被教育者の強い意欲が必要であることと非常に似ているからです。無論、ある集団における知的営みが科学的である限りにおいて、それは宗教「的」であるのみに留まるはずですが。ピタゴラス教団の科学的成果は、「無理数はこの世界に存在しない」というピタゴラスの宗教的な信念によっては、その価値を損なわれることは決してないでしょう。したがって、小野ゼミは、宗教ではないけれども宗教的ではあるし、それはある程度必要なことである、というのが、私の結論です。

気持ち悪く長々と述べてきましたが、論理性を守り高めるといふ努力によって培われてきた小野ゼミのいわば宗教性を悪しと考える人と、良しと考える人の間の差異が生じる原因については述べてきませんでした(小野ゼミを宗教的であると考える人とそうではないと考える人の間の差異については論じたつもりです)。なぜなら、私には、その原因がわからないからです。ただひとつその点について申し上げられることがあるとすれば、教育機関に対するしる宗教機関に対するしる、所属する人が自身の判断基準——「規矩」という言葉で表現可能かと思います——を持ちさえすれば、所属集団の特性についてあれこれと思い悩む必要はなくなるのではなかろうか、ということです。少なくとも私の規矩の下では、小野ゼミの宗教性が、悪しと判断されたことはありませんでした。

「心技体」

第5期OB 細川 晋吾

オリンピックに沸いた2012年。日本のメダル数こそ多かったものの、いつものオリンピック以上に、今回は天と地の成果がはっきりした大会だったという印象を私は受けました。それらの成果を分かつものは何だったのか。それは技術や体力だけでは無かったと思います。どれだけ金メダルを欲していたか。それが重要なファクターだったのではないかと思います。よくスポーツでは、「心技体」という言葉が用いられますが、本来、それら3つの要素は完全に独立したものではなく、不可分なものだと考えられます。心がしっかりしていて大きな目標があれば、それに合わせて技や体力を鍛えようと努力する。努力すれば自信がつけばもっとそれらを鍛えようとする...大きな成果を出した選手は、そのポジティブなサイクルを何回も回していたのではないかと思います。そして、そのことを後で改めて思い知らしめてくれたのが、皮肉にも今の自分の仕事でした（笑）。今回はそんな自分の今の仕事について書いてみたいと思います。「自分の意見や感想は言語化しないとダメ。」今の職場のメンターからは良くそう言われているので、この場を借りて書いてみたいと思います。

現在、私は住友不動産のマンション営業現場の立ち上げと営業を担当しております。昨年4月まで出向していたホテル子会社を離れ、本体に移ることになりました。この仕事は文字通り、マンションの販売を担当する業務です。入社して2か月間だけ配置されたことがありましたが、ほぼ初めてといっても良い仕事でした。最初は営業の基本スタイルを覚えるというところからのスタートです。上司とロールプレイングを行って、厳しくて細かい指導が入ります。最初はそれを做って接客をするので精一杯でしたが、200名様ほど接客をさせて頂いて、やっているうちに慣れてきたという実感がありました。

そんな中、全盲のご息様とそのお父様が来場されました。ご息様の居住用にマンションを購入するという案件です。私はマンションの設備や仕様を通常通り、説明していきましたが、お客様としては、なかなか説明の内容が腑に落ちていらっしやらないようでした。さらに説明を続けていくと、「われわれは遊びに来ているわけではない。もっと真剣に取り組んで欲しい」——。そのように指摘を受けました。私としては真剣にご説明していたつもりでしたが、私の説明が、お客様の抱えていらっしやる問題点や不安に直結するご案内になっていないというのがご指摘の原因でした。お客様は全盲というハンディキャップを負っている。そして、お父様としてはご息様を1人立ちできるようにとのことでマンションを購入したいということでした。それには不安もお持ちのはずです。設備、仕様も大切ですが、それ以前に、住友不動産自体がそのようなお客様に対して安心できる管理サービスを提供できるのか。そういったところにお客様の論点がありました。私はすぐにご案内の内容を変え、最終的にはこのお客様と契約に至ったのです。

が、お客様から頂いた言葉は、私の仕事の取組み方を見直す1つのきっかけとなりました。住友不動産といえば、やはりその商品の価値も高いですし、ブランド力もある。したがって、通り一辺倒な営業をしても契約はできることもあります。そして、私はその商品価値に胡坐をかいていたと思います。技術だけを磨こうと考えてしまっていたために、カスタマイズされた接客というレベルを上げた営業ができず、お客様からも指摘を受けたのでしょう。「慣れ」は成長を阻害してしまいます。どこかで目標や意識を上方修正し、自分に新しい課題を課して未体験ゾーンを作ってあげることが重要であるということに自覚しました。今の仕事で言えば、対峙するお客様が抱えている問題は何なのか。それは深刻か。それに対して自分達の商品がどういったお役に立てるのか——。お客様と自分とが共感できるようなストーリーを構成するという提案型の営業を指すのではないかと思います。実際にそういう営業ができる人は大きな成果を上げているように感じます。

この仕事も総合職が少ない部類の仕事になります。前の部署もそうでした。私はなぜかそういう所に行かされる(笑)。そして、そういった所に行った手前、総合職の立場としては、中途採用の海千山千の強者営業マンと同水準の成績を出さなければなりませんし、当然、マネジメントの視点を持つよう求められます。非常にチャレンジングな場と言えますが、私はもともと怠慢で弱く、だらしない人間です。だからこそ、そういった場所こそ今の自分には必要であると考えています。努力して成果が出ればもっと上を目指そうという気概や自信が生まれます。そういったポジティブな「心技体」の成長サイクルをどんどん回していくことが私の課題です。自分に厳しい目標を課してそれを達成できるよう努力する。シンプルですが、今年はそのような年にしたいと考えています。



著者が立ち上げ準備を行った現在の勤務事務所

私は Google で何をしているのか

第5期 OB 池谷 真剛

現役生はきっとこの OB 会誌を、後ろの方から読むんでしょうね（私はそうしていました。先輩方、ゴメンナサイ）。それで5期まで遡れたあなた、ありがとうございます。卒業生はきっと逆に、前の方から読むんでしょうね。そして、いずれにせよ疲れてきている頃だと思います。そんな中恐縮ですが、仕事のことを書きます。新入社員なので。

私の会社ですが、いったい何をしているのか、どうやら非常に分かりにくいようです。会社名でググっても、結局 Google の真っ白なトップページに戻されるという無限ループになるからでしょう。実は右下に会社に「Google について」という項目があります。そこに書いてあることをしているのですが、要するに会社としては、「世界中の情報を整理して誰にでも使えるように」しているのです。全てのプロダクトは、この哲学(?)に基づいて作られています。そして、世界中の情報をせっせと整理してきた結果、従来とは異なった広告手法が成り立ってしまったため、文系の私がこの会社でご飯を食べられています。



OBとして2012年度春合宿に参加した著者（左端）

では、新しい広告手法とは何なのかということに話を移します。今までの広告とは、主に「枠」をターゲットとしていました。ウェブでは、「人」もターゲットにできます。意味不明だと思うので、例を挙げてみます。あなたが何かの組織に追われていて、黒烏龍茶を売りさばかなければいけなくなった場合を、考えてみてください。どこに行けばいいでしょうか。「とりあえず人が集まる場所（巨人戦）」...これが、「枠」をターゲットにした広告です（単純化しすぎてごめんなさい）。「脂っこい食事の帰りの人を探し出す」「健康に関心が高い人を探し出す」...これが、「人」をターゲットにした広告です。ウェブだと人々の行動や関心が分かるので、非常に精緻なターゲティングが可能になるのです。さらに、「前に黒烏龍茶を買ってくれた人は月島のもんじゃ通りにいたなあ」など、購買者のデータから、購買見込みの高い人を探し出してくることも可能なのです。このような超強力なターゲティングを武器に、企業にウェブ広告の利用を促進することが、営業としての私の仕事の大枠です。

なんでこんな仕事を、私がしているのか。それは、先ほど申し上げた超強力なターゲティングと、クールなクリエイティブがあれば、伝統工芸品など日本の超高品質・超ニッチ商品を世界に羽ばたかせられるのではないかと信じているからです。



社内ハロウィンパーティーでの1コマ（著者は右から2番目）

中国上海にて

第5期 OB 松山 昌司

現在、会社の語学研修で上海に来ており、大学の寮でエッセイを執筆しております。弊社は「入社4年目までに全員海外に行かせる！」と豪語しており、その一環で今回上海に語学研修で来ることになりました。（同期の森本君は一足早くこの研修を終えております。）

朝8時半から12時まで大学で授業、13時から17時までは語学学校でマンツーマンの授業、夕飯を食べてスタバで宿題、予習、復習、帰宅して中国のドラマを見て就寝。大体こんな感じで5期の皆様に送り出して頂いてからもう4ヶ月が経ちました。中国語だけ勉強しておけばいいというこの環境、最高です。住む場所（大学の寮で夜はとても寒いですが）も用意され、給料まで出る、これまた最高。納期のプレッシャー、海外との電話、メールでの格闘、面倒な内部統制、IFRS（国際財務報告基準）への対応など、仕事はしなくていい。素晴らし過ぎる！会社には感謝の気持ちで一杯です。ありがとうございます。しかし、毎日の中国語の勉強はもう飽きました。やはり、私は勉強には向いていないようです。よく小野ゼミで頑張っただけだと思えます。仕事が始まれば、やっぱり勉強していた方がよかったなと思うのかもしれませんが、今は早く仕事がしたいです。まああと2ヶ月あるので、残りは苦手のリスニング力の向上に努め、その他は旅でもしようと思えます。あと上海についてですが、この時期とても寒いですが、食べ物は何

も美味しく、交通インフラも発達しており、思った以上に住みやすいです。しかし、観光名所が少ないため旅行の場合は3日で十分だと思います。

最後に小野ゼミはマーケティングのゼミなので商社志望の方は少ないかもしれ



上海で語学研修中の著者（著者は前列中央）

ませんが、商社業界に興味があればいつでも連絡頂ければと思います。帰国は2月末になるのでOB・OG総会には参加できません。すみません。それでは今から宿題やります！

3年目

第6期ゼミ長 小早川 景光

今年は特に目立ったトピックスはございませんので、現在の仕事について執筆いたします。

岐阜県に配属されて3年目に突入しております。岐阜県は大好きな場所なのですが、3年目ともなるとそろそろ都会が恋しくなってきました。社会人としても3年目。今年の11月は転勤の年なので、そろそろ東京に戻りたいと思いつながりながら日々仕事に励んでおります。私は外資の生命保険会社に勤めているので、結果を出せば配属希望が通りやすくなります。今は営業として働いておりますので、営業成績で表彰旅行に行つて東京に帰還することが今年の目標です。

私は2010年度のOB・OG会誌にも記載しましたが、仕事は保険代理店営業です。その内容は大きく分けて2つあります。

1つ目の仕事内容はCMでも馴染みの「保険の窓口」のような代理店の方々に担当してマネジメントすることです。現在、担当代理店数は約30店あり、各代理店に対して弊社の商品販売研修をすることはもちろん、業界情報などの情報提供をマメにすることから、マーケティングの観点から代理店経営について一緒に経営者の方々と考えたり、事務所の設営に携わったりと代理店の良きパートナー・良き相談相手となれるように日々精進しています。中には、この厳しい生命保険業界の中で何十年とやっている経営者の方々もいますので、そのような経営者の方々と膝を付き合わせて今後の生命保険業界でいかにして生き残っていくのかを語ることはとても刺激的で勉強になります。市場分析・現状分析→問題認識→解決策提案のサイクルは、ゼミでのケースと大まかには同じことをやっています。ただ、ゼミのケースと大きく違うことは提案の先にお客様がいるということです。2011年の東日本大震災で全社的に本当に多くのお客様に保険金をお支払いすることになり、生命保険はお客様に万が一のことがあった時にお役に立てる商品であることを再認識しました。最近ではお客様のことについて代理店さんとお話するようにしています。若いご家族持ちのお客様が突然ガンと診断されたが、ガン保険の給付金によって余裕を持った抗癌剤治療を受けることができているというお話や、先日、会社の経営者のお客様が病気でお亡くなりになったが、個人でも法人でもきちんと保険にご加入されていたため、遺されたご家族の方からも感謝され、多くの保険金により銀行からの信用も以前と変わらず、会社の借金も返済することができたため、会社の従業員の方からも感謝されたというお話。保険を使わないことにこしたことはないとは思いますが、万が一の時にお客様の安心に繋がる仕事をしていることを忘れてはいけないと思っています。お客様のことまできちんと考えて代理店の方々にアドバイスできる担当者でありたいです。

2つ目の仕事内容は上記のような代理店を増やすことです。主には同業界の営業職員の方々をスカウト

しています。スカウトの手法としては、担当している代理店の方々への紹介依頼と飛び込みによる声掛けです。前者は、同業界で働いている知り合いが多い代理店の方々を紹介して頂くという手法。後者も単純で泥臭く、この会誌に記載していいのかわかりませんが、自分で他社営業所や他社生保営業職員の溜まり場に出向いて声かけをしていくという手法です。私は後者の飛び込みの手法が得意なので、他社の生保営業職員の溜まり場を見つけては声を掛けてスカウトをしております。他社にしては迷惑な話なのですが、弊社の商品の魅力や考え方、代理店制度や報酬制度などを熱く語って、何回も面談を重ねます。声を掛けられた営業職員からしたら今まで会社に守られていた社員だったのが、代理店として独立することで一転社会保障もない一経営者にならなくてはならないので、非常に勇気のいる決断だと思います。しかも声を掛けてきたのが、自分の子供のような若手社員なわけですから、不安で仕方がないと私だったら思います。それでも独立を決意して下さる方は、経営者としてご自身のお客様を一生お守りしたいという気持ちが強い方や、「小早川」という人間と一緒に働いていきたいと思ってくださる方です。スカウトの面白いところは、私が行うことができる唯一の直接営業であり、「小早川」という人間を前面にアピールして営業が出来るというところに尽きます。今年に入ってからも4人の方々に独立して頂きましたが、それぞれの方々が代理店として成功して頂くために責任を持って担当していきたいと意気込んでいます。

仕事の話しか書きませんでした。東京に帰った暁にはゼミにも少しは顔を出せたらと思っています。
小野ゼミファイト！！



日本の空を飛び回る著者ご勤務先企業の飛行船「スヌーピーJ号」

吾輩は広報課員である。

第6期 OB 小嶋 良一郎

名前は小嶋良一郎です。今年もどうぞよろしくお願いたします。昨年8月に部署異動がありましたので、今の仕事についてご報告させていただきます。

◆広報課のミッション①「マスメディアを有効活用せよ！」

さて、山形で悠々自適の生活を送っていた私に、2012年8月、会社から突然の異動通告がありました。その内容は、「広報課に異動して、パブリシティを獲得してこい！」というもの。どっぷりと骨の髄までマーケティングに浸かった皆さまにとっては、「はいはいパブリシティね、覚えてる覚えてる。」って感じかもしれませんが、卒業以来遊び呆けていた自分にとっては、恥ずかしながら「パブリシティって何だっけ？」って感じでした。そこで、Kotler and Keller を読み直してみたところ、パブリシティとは、マスコミに情報を提供することで、マスメディアを通じて一般の人たちに広く報道をしてもらうことのようにです。

例えば、企業が事業を展開する中で記者発表を行う事が多々あります。「新しいサービスを始めたよ！」とか「こんな研究成果を報告するよ！」等ですね。発表をすると、それを知った記者が、「〇〇が新しいサービスを始めた！」や「〇〇がこんな研究成果を報告した！」といった形でテレビやら新聞やらのマスメディアに掲載し、その内容が世の中に広く報じられます。自分の仕事は、そういったパブリシティを獲得するための、記者発表の内容検討・効果的な資料作成や、マスコミ記者からの取材対応などです。

また、マスメディアから頻繁に来る「テレビ番組で『サービスエリア』を紹介したい」とか「児童書で『はたらくクルマ』を紹介したい」等の依頼に対応することでもパブリシティ獲得を行っています。よくテレビでやっている「〇〇の社員食堂に潜入！」が良い例ですね。タイムリーに「今、会社が伝えたいこと」を取り上げてもらうのは難しいですが、第三者視点で企業PRをしてもらえることはありがたいことです。取材に立ち会う時に、ラジオのパーソナリティをしているモデルさんとか、テレビ番組のアナウンサーさんとかと会えるのも担当者として楽しい一面です。



仕事の合間に学生時代の仲間と遊ぶ著者
(著者は下段右から2番目)

◆広報課のミッション②「写真を撮影せよ！」

さて、広報活動をするうえで欠かせないのが、「写真」です。ゼミ現役時代にも Web 担当として写真を撮っていましたが、仕事でもいろんなところに取材に行って（それこそ千葉・神奈川から長野・新潟まで）、写真を撮りまくっています。ここでは皆さんにカメラ選びに際しての新しい視点を提供したいと思います。

◆外付けストロボを付けよう！

まず紹介したいのが、外付けストロボの有用性です。小野先生の一眼レフカメラ等を使って綺麗な写真を撮影する機会が多いと思いますが、さらにワンランク上の写真を撮るための必須アイテムです。外付け



外付けストロボを付けたカメラを構える著者

ストロボの良いところは、光の進行方向を変えることで「バウンス撮影」が可能ということです。「ちょっと暗めの席の飲み会で、フラッシュ撮影したら顔が真っ白に！」なんて経験があるデジカメユーザーは多いのではないのでしょうか？ これは、ストロボから発せられた大量の光が、まっすぐ顔にあたるせいで起きる現象です。そこでバウンス撮影！ これは、光の進行方向を斜め上にしてやることで、天井で跳ね返ったやわらかい光を顔にあて、自然な明るさの写真が撮れるというものです。特に結婚式の二次会やOB会で本領を発揮する、おすすめのアクセサリです。仕事でお会いするカメラマンも皆さん使っています。

◆アウトドアに持ち歩こう！

もう 1 つ紹介したいのが、いわゆる「アクションカム」とよばれるカメラです。最近になって各社が新製品を出し始めている、熱いジャンルです。アクションカムとは、いわゆる高耐久・超小型・様々なシチュエーションに対応可能なカメラのことです。自分はバイクに乗ってツーリングに行ったり、板を担いでスノボに行ったりすることが多いのですが、そういった場面で、カメラが壊れることを気にすることもなく、臨場感あふれる動画撮影が可能です。スノボをしながらの撮影などは、多少の慣れが必要ですが、撮れるようになってくるとこれがまた楽しい！家に帰って編集すれば 2 倍楽しい！ YouTube 等にも上手い人の動画がいっぱいあるので、ぜひ参考してみてください。



アクションカム

さて多少脱線しましたが、広報の仕事は、自分の会社のことがよく勉強できるうえに（勉強しないとマスコミからの多種多様な質問に対応できません）、小野ゼミで鍛え上げた皆さんのスキルを精いっぱい発揮できる仕事だと思っています。機会があったらぜひ挑戦してみたいはかがでしょうか。

きよし、この夜（2013年版）

第6期 OB 宮田 純

昨年もそうでしたが、今回の会誌執筆に向け、OB・OG会誌（2011年版）を一通り読みました。6期の執筆が少ないなあ～と思いつつ、皆さんの会誌を一通り拝見させていただき、今年もついつい昔の思い出に浸ってしまいました（笑）。このような近況報告ができる機会を提供してくださる小野ゼミに改めて感謝いたします。

◆仕事の近況報告

まずは仕事の報告から。突然ですが皆さん、「あなたの仕事は何ですか？」と聞かれたらどのように答えていますか？ 担当する職種（営業、マーケ、経理等）を答えている方が多いでしょうか。私は、合コンで聞かれた場合は、「パイヤーです。会社のお金で物を買ってます！！ そう、お金持ちなんです！！」と答えるようにしていますが（うけるかどうかは別にして...）、上司や同僚と飲んでする際は、「私の仕事は、『課題を解決すること』です。」と偉そうに語っています（笑）。冗談半分には書いていますが、「仕事＝課題解決」は間違っていないと思うんですよね。課題を発見し、課題を解決するための問題点を洗い出し、一つひとつクリアしていく。そんなプロセスをきちんと踏める人は、どんな仕事をしていても成果を上げることができると思います。

現在、キリンビバレッジ社の販促品購買業務を担当しております。キリンビバレッジ社では商品ブランドが抱える課題を解決するために、様々なSP（セールスプロモーション）施策を実施しています。なじみがない方のために補足すると、コンビニで飲料を買うとおまけ景品がついていることありませんか？それがSP施策の代表例です。私の役割は、施策を実施するに当たり、「どの業者に発注することが費用対効果の面で最適か判断すること」です。業者から価格面で良い条件を引き出すため



著者が担当したオンパック景品案件
（2013年2月現在コンビニで展開中）

に、ゴリゴリ価格交渉することはもちろんですが、業者が赤字になっては意味がありません。win-winの関係を築くために、商品ブランドが抱える課題を業者に正確に伝えた上で、ブランドの課題解決につながるような施策の提案を引き出すことも重要な仕事です。これがなかなか難しく、日々悪戦苦闘しています。

◆組合活動について

今年から、キンピール労働組合本社支部に所属する 500 名弱の組合員を代表する執行部で「書記次長」というポストについております（実質 No.4 です）。学生にとって、「組合」のイメージがなかなか沸きにくいと思います。社会人にとっても、「組合＝会社に賃上げを要求する団体」のイメージが強いかもしれませんが。間違っていないが、組合の存在意義は「1 人では弱い立場になりがちな従業員がまとまり組織することで、会社と対等の立場を築き、会社の経営、人事諸制度、組織のあり方を会社とともに改善していく」ということです。組合活動を始めたきっかけは、偉くなった人は若いとき執行部を経験していることが多いという、邪魔な考えが主でしたが、いざやってみると、本当に勉強になります。会社の仕組みや制度を理解できることはもちろんですが、組合員を代表して、経営や組織風土について、経営陣に直接意見することは、若手社員ではなかなか経験できることではないです。貴重な経験を噛みしめております。

◆3年間の社会人生活を振り返って

1 月某日、キンピールの会社説明会（新卒者向け）にプレゼンターとして参加して参りました。自分の業務説明をすることが主な目的でしたが、社員交流の時間もありましたので、「これはいい機会だ！！」と思い、就職活動から 3 年間の社会人生活（計 4 年間）を振り返りました。

就職活動で「宮田君の強みは何ですか？」と聞かれた際、「何事にも前向きに取り組むことです。」と答え、大学時代のエピソードを中心に自分を説明していました。今の自分を一言で表すと、「どんな仕事にも前向きに取り組んで、少しずつ自信をつけ、日々成長を実感している」、そんな感じです。もちろん、仕事で色々な失敗をしたり、怒られてへこんだりすることもあります（笑）、前向きに取り組む姿勢は継続したいと思います。今年はこの場をお借りして、決意表明とさせていただきます。



先月行われたゼミ内会社説明会にて（著者は中央）

近況報告

第6期 OB 水成 俊一郎

第6期の水成です。この度はOB・OG会誌への寄稿の機会を与えていただき、ありがとうございます。何を書こうかと迷うさなか、ふと目をやったゼミのHPから現役生の活躍ぶりを知り、同門で学んだ1人として嬉しく思うと同時に、自分は？と若干焦りも感じながら、この文章を書いています。

さて、僕は卒業以来、中国電力という電力会社に勤めています。入社してから山口県内の営業所に配属となりましたが、昨年2月に子会社に出向となり、現在は広島で働いています。今の会社は、親会社である中国電力およびその他子会社の経理業務や資材業務を代行しており、僕は経理業務に携わっています。

簿記2級程度の知識しかなく、ゼミを考える際にも会計のゼミを選択肢から真っ先に除外した身としては、最初は辛いものがありました。新しいことを学ぶことは基本的に楽しいもので、そして何より職場の人たちに恵まれた結果、自分らしく楽しんでやっています。マーケティングとは縁がない仕事ですが、小野ゼミで学んだ“時間という有限資源を如何に効率的に配分し、最大の結果を生むか”という姿勢は、月次、四半期、そして年度決算と常に時間に追われる経理業務においては、大いに役に立っている...はず。入社以来、毎年の異動で業務内容が変わっており、今後もどうなるか分かりませんが、とりあえず経理業務を軸に、今は会計の知識を深める計画です。

さて、仕事以外のことにも多少言及しますと、学生時代に出会った長唄を継続して習っています。友人の誘いから軽い気持ちで始めた趣味でしたが、だんだん本格的に指導を受けるようになってきたせいか、趣味には間違いありませんが、今では一種の精神修行のような面もある気がします。

次の4月で社会人3年目が経過し、年齢も20代後半に入りましたので、気持ちも新たに日々を充実させていく所存です。広島から小野ゼミのより一層の活躍を祈っています。では♪



演奏会にて（著者は上段中央）

“my seminar”, “love seminar”

第7期ゼミ長 氏田 宗利

僕は会社で担当する商売の規模が社内でも相対的に大きいこともあり、仕入先の某鉄鋼メーカーの幹部クラスの方々とお酒を飲む機会が、まます。そこでの一場面。商社からの出席者として僕も同席した客先とのハードな商談後、会食も派手に終わり、客先をホテルまで見送った。その後、商談・会食とハードな時間を共に過ごしたある鉄鋼メーカーの幹部と「もう一杯」となった。そこで、その方はほろ酔い状態で、「いやー、日本の技術は本当に素晴らしい。我々はこの日本の良さを世界に伝える使命がある。いやー、本当に素晴らしい。」と繰り返した。一般的な鉄鋼メーカーでのキャリアは、製鉄所勤務から始まるそうだ。そこで、ものづくりとは何たるかを徹底的に学び、東京で営業担当となり、その後また製鉄所に戻ってある程度の管理職のような仕事をし、また東京に戻って、ということを繰り返しながら幹部になっていく。彼の発言は、想像するに、自分が見てきたものづくりの現場とそこで得た経験から、日本の良さを感じ、それを純粋に誇りに思っているのであろう。そこには、ある種の“love Japan”を感じる。



オープンゼミにて講演する著者

さて翻って、僕は、この度2012年度OB・OG総会の幹事を、同期で大学院生の菊盛とともに担当している。この1年は、従い、自然と小野ゼミ現役生との接点が多い1年になった。その際に、僕がいつも言っ

ていたことは、“my seminar”ということだった。つまり、現役生も OB・OG も含む「小野ゼミ生」唯一の共通点、それは「他ならぬ自分の意志で、大学生活の後半 2 年間という人生でも比較的大切と思われる時期の活躍の場として、この小野ゼミを選んだ」ということである。だからこそ、他ならぬ自分の人生を豊かにするためにも、以上の事実を認識し、“my seminar”なる小野ゼミで全身全霊をもって格闘して欲しい、ということであった。そして、密かに、そうこう格闘するうちに“my seminar”なる小野ゼミをもっと良くしたいと「自然と」思ってもらえればな、つまり“love seminar”になってもらえればなと考えている。

この“my seminar”——そしてそこから派生する“love seminar”——なる意識は、冒頭で紹介した、某鉄鋼メーカーの幹部から感じた“love Japan”と相通じるものがあるのではないか。彼の場合は、“my seminar”ならぬ“my company”での日々の格闘、その現場で感じた日本の素晴らしさが“love Japan”という形で現れていた。現役時代のゼミ活動と、その後の OB・OG としてのゼミへの関わり方も、きっとこれとパラレルであろう。“my seminar”そして、“love seminar”。

以上のようなことを考えて、いよいよ小野ゼミの一 OB として、「OB・OG の側からもっと小野ゼミを盛り上げていけるような仕組み」を考えていきたいなと思った。これは、後日、というよりも、これから小野ゼミの諸先輩方の力を借りながら取り組むこととして、ここではもう一つのエピソードを。

ちょうど先日、OB・OG 会の打ち合わせで現役生と会話している時に、この仕組み作りの端緒となるべく、重大な告白を現役生にした。その時に、現役生の方からも「実は私も、この OB・OG 会誌の編集の仕組みを変えたいと思っています。」との告白があった。3 年生がそのほとんどのゼミ活動の実質を担うという、ある種の不文律のようなものが存在する（僕が知る限りでの小野）ゼミで、4 年生になっても、しかも実務の負担がかなり大きいであろう OB・OG 会誌の編集を、自ら進んでやっていきたいと表明した彼女の姿勢に、僕は、“my seminar”からの“love seminar”の発現に立ち会った思いだった。



第 7 期同期会に先生をお招きして（著者は右端）

人生の濃さ

第7期OB 日浦 一樹

「小野ゼミでの2年間は今までの人生で最も濃い2年間でした。」小野ゼミ生ならば、このようなニュアンスの言葉はどこかのタイミングで誰かが話しているのを聞いた（または自分が話した）ことがあるでしょう。月日が経つのは早いもので、社会人生活ももうすぐ3年目に突入しようとしています。つまり、小野ゼミで経験した2年間と同じ時間を、社会人として経験したわけです。何を書けばよいかわからなかったため、私が経験したこの2年間で仕事とプライベートの観点で思ったことをつらつらと書き並べていきたいと思います。



著者（前列左端）が結成し、国際eビジネス学会にて優秀論文賞を取得した英論チーム

◆仕事

住友生命保険相互会社に入社し、勤務地の大宮にて営業職員の営業支援活動を行っております。営業支援とは、一言でいうと「営業職員の契約数を上げるためにできることを全てやる」という意味です。簡単に列挙すると、営業同行・採用同行・研修・各種企業さま向けイベント運営などがあります。残念ながら小野ゼミで培ったマーケティング理論や分析手法を活用する場面はあまりないのが現状ですが、新しいことを必死に吸収（インプット）して、営業職員やお客さまに分かりやすく伝える（アウトプット）ことはまさに小野ゼミの真髄そのものではないかと感じています。生命保険は目に見えない商品なおかつ健康な

人ほど必要性を感じていない商品です。つまりニード喚起が重要なキーワードとなります。「ニード喚起」と言葉にしてしまえば簡単に聞こえますが、これが思った以上に大変な部分で、生命保険に「いつか」ではなく「今」加入する必要性を感じていただくために日々話を磨いています。なにはともあれ、現在の私の仕事においては営業職員のモチベーションを上げることが究極の使命と言ってもいいかもしれません。人のモチベーションを上げることに以上は難しいことはないのではないかとつくづく感じております。小野ゼミ時代も論文チーム運営で頭を悩ませたものですが、立場が違えども悩みは今も変わっていません。

◆プライベート

小野ゼミ時代は、ゼミ以外の時間はバイトといった生活を送っていましたが、社会人になり、活動の幅が格段に広がりました。平日が仕事に忙殺されてしまう分、休日をどうやったら充実するかを真剣に考えるようになりました。1. フットサルチームを作りました。週1とまではいきませんが、地元の仲間とユニフォームを作り、月1程度で大会に出場しています。体力が無いのでまだ5試合フル出場とまではいきませんが、ここ数ヶ月せつせとジムにも通い、4試合までならフル出場できるくらいの体力を取り戻すことができました。ゼミ対抗フットサル大会（潮杯）の時より体は絞れているはずですが。2. ゴルフを始めました。入社して半ば強制的にデビューさせられたのですが、すっかり魅了に取り付かれてしまいました。今年中にスコアを90台に乗せるのが今年の目標です。3. 車を購入しました。友人を連れてドライブやスノボに行っています。今年は北海道まで車で行く予定です。

この2年間は、仕事にプライベートに本当に充実した2年間でした。これからも、「今年は今までに経験がないくらい本当に濃い1年だった。小野ゼミ以上だよ」と毎年言えるような社会人生活を送っていきたいと思っています。それが小野ゼミに入ったものの務めなのではないかと、小才ながら感じております。

おそらくOB会が始まる前に同期はこのページを読んでいるのでしょうか。このような雑文ですがOB会の話のネタの1つにしていいただければ幸いです。



フットサルチームの仲間と（著者は後列中央）

けふここのへにほひぬるかな

第7期 OG 菊盛 真衣

私がゼミで「センパイ」という立場になって、今年で3年目になります。私は、アネゴ肌と呼ばれる部類の人間かと思えます（アネゴをこじらせてもはやお局かもしれませんね、というか、自分ではアネゴ肌だなんて実は思ったことないんです）が、先輩キャラか後輩キャラかと問われると、後者であると断言すると思えます。ここでの「先輩キャラ」というのは、後輩にお酒を飲ませるのがうまいことで、「後輩キャラ」というのは、先輩にフラれたお酒をとにかく飲むことと、勝手に定義しています。そんな自称後輩キャラの私は、今は先輩として、いかにうまくゼミの後輩にお酒を飲ませるかということに日々苦心しているわけなのです。

とんでもない話が始まったと、おいおいキクモリ、ここでも酒の話かと思われる人も少なくないと思いますが、酒の話が本題ではないですのでもう少々お付き合いください。さて、このOB会誌を手にする誰もが、どこかで必ず、少なくとも小野ゼミでは、先輩と呼ばれる立場になったことがあると思えます。そして、出来れば後輩にとって良い先輩でありたいと思ったことでしょうか。とはいえ、果たして良い先輩とは何なのでしょう。一体、我々は、どうしたら良い先輩になれるのでしょうか。

この問いに、私はまだ明確な答えを見出せていません。もしかしたら、正解なんてないのかもしれませんが。しかし、答えの代わりに、私は、「先輩」であるにあたって、いつもこれだけは守ろうと決めている先輩からの教えが1つあります。その教えというのは、「まわりの人を楽しませるには、まず自分が一番楽しみなアカン」です。これは、私の中で1、2を争う「先輩キャラ」な、小野ゼミのある先輩が、謝恩会で残したメッセージでもあります。このメッセージを聞いて、先輩と飲むのがなぜあんなに楽しかったのか、先輩にフラれたお酒を不思議と飲み干せたのはなぜなのか、そして、先輩の卒論執筆に巻き込まれても嫌じゃなかったのはなぜなのか、何となくすべてわかったような気がしました。そして何より、その先輩は、私にとって良い先輩だったなと改めて実感した記憶があります。



「ある先輩」と、不味そうなお酒を喜んで(?)
飲み干そうとしている3年生の頃の著者(左)

その先輩がゼミを卒業し、私は新しい後輩を迎え入れました。先輩になりたての頃は（今でもあまり変わらないのですが）、出来の悪い資料やプレゼンテーションに対して激怒し、やる気のない後輩に激怒していました。後輩含め小野ゼミという組織がより良くなるように自分なりに全力を尽くしていたわけですが、先輩として激怒することが本当に最善なのかとよく自問自答したものです。出来るなら、怖い先輩ではなく、良い先輩になりたいと思っていたからです。そんなときいつも頭に浮かぶのは、例の先輩です。自分にとって良い先輩だったあの人は、良い先輩になろうとしていたのだろうかと考えてみると、たぶんそうではなくて、単純に先輩自身がいつも一番楽しいようにやっていたのだということを思い出しました。

程なくして、私は良い先輩になろうとするのをやめました。例の先輩の教えどおり、まずは自分が一番楽しんでやろうと、研究も、ゼミも、飲み会も、ありとあらゆることに情熱を注ぎ、自由奔放に、時に滅茶苦茶ではありながら組みました。今年度は修士論文という大物を相手にしながら、国内で3回、海外はソウルとパリで2回の学会報告をこなしました（ちなみに後1回ラスベガスの学会も残っています）。修士課程2年間の集大成としてふさわしい、過酷ながらとても充実した年になりました。この1年間、研究の方は、目の前にやる事が山積み状態なのが常でしたが、当の本人は、なんくるないさ～といったかんじで、間を縫って後輩の卒論を手伝ったり、しょっちゅう後輩と飲みに行ったり、ゼミ合宿の飲み会で踊ってみたり、OB会の副幹事業を試してみたり、お陰様で好き放題楽しくやらせていただきました。

そして、つい先日、私の修士論文がやっと完成したときの事です。完成を祝して、私は自分で

飲み会を催し、メーリスでゼミのみんなに参加を呼び掛けましたが、誰が来るのか、何人来るのかもわからずに、お店に行きました。まあ、2、3人は来てくれるんじゃないかなと、淡い期待を抱きながら。すると、予想に反して、9人ものゼミ生が集まってくれたのです。泣きました（心の中で）。さらに驚いたのは、9期生から、そして、10期生からも、別々に修論完成お祝のケーキをいただきました。誕生日だって、普通は1個なのに、同じ日に2個もホールケーキをもらえるなんて。さすがにこれには泣きました（心の中で）。その日来てくれた、千葉貴宏氏、毎川絢子氏、水田弥英氏、島崎啓介氏、菅原隆史氏、戸羽智美氏、



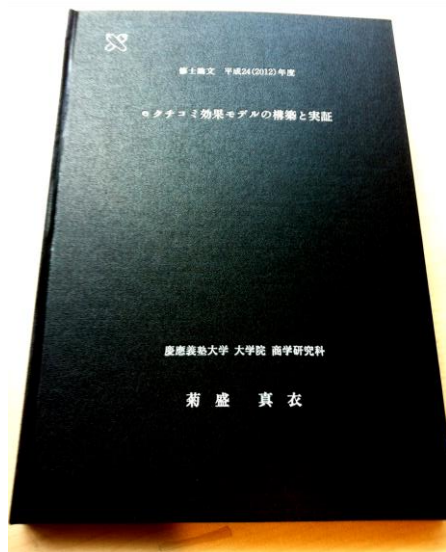
(上) 2012年7月 国際学会その1 @ 韓国・ソウル
(観光中の景福宮にて 著者は1番左)

(下) 2013年1月 国際学会その2 @ フランス・パリ
(学会会場の ESCP Europe にて 著者は1番左)

渡邊光平氏，石井隆太氏，栗原さゆみ氏には，この場を借りて深く御礼申し上げたいと思います。みんな，本当にありがとう。

私は，先輩として後輩に何かをしてあげようと思ってしたことは一度もなく，ただ自分がやりたいようにやってただけです。自分が楽しいようにやるのに彼らを巻き込んだような感覚さえあります。彼らにとって，私は決して「良い先輩」ではないかもしれませんが，例の先輩の教えどおりに，私が一番楽しんでまわりの後輩も楽しかったのなら，それで彼らのゼミ生活にほんの少しでも彩りを添えられるのなら，そして，彼らが卒業後も私と久しぶりに飲みたいなと思ってくれるのなら，それでよしとしようじゃありませんか。まだしばらくは，小野ゼミで「センパイ」をやることに決めた私ですが，今と変わらずこんなかんじの先輩でいようと思っています。当面の目標は，もっと後輩の役に立つようなことを言えたり，やれたりするようになることです。日々是鍛錬です。

さて，このエッセイのタイトルですが，今年も昨年のエッセイ同様，百人一首の「いにしへの奈良の都の八重桜 けふ九重にほひぬるかな」の一部を取っています。この歌は，伊勢大輔という歌人が，奈良から届けられた八重桜の献上品を宮中で受け取る際に，藤原道長に即興を頼まれて詠んだものです。かつての古き都，奈良の栄華を偲ばせる豪華な八重桜だけでも，九重の宮中で今の帝の御世はさらに美しく咲き誇っているようだ



全部で200ページを超えた著者の修士論文

託して，今の宮中の栄

華をほめたたえた歌らしいです。自分がゼミ生だった時の2年間を振り返ってみると，仲間と共にゼミ生活に熱中し駆け抜けた，とても充実した時間だったと思います。しかし，この修士課程の2年間は，楽しみながら研究に打ち込んだり，センパイとして前よりもっと楽しくやれるようになったりと，ゼミ生だった時の2年間より，さらにパワーアップして，実り多い時間を過ごすことができた（自分の中で密かに）思います。春の訪れが待ち遠しい折，修士課程を（無事に行けば）もうすぐ卒業する今の自分の気持ちをこの和歌に乗せてみたわけなのです。



(上) 1個目のお祝いケーキを9期生から貰い，上機嫌の著者
(下) 10期生から貰った，2個目のお祝いケーキ

ゼミを思ふ

第7期 OB 岸本 啓太郎

自分にとってはまさに人生が劇的に変化した2012年が終わってから、早一月が経とうとしている中、OB会誌を書いています。というよりも、某菊盛に依頼されたOB会誌の締切が今日なので、何とか文章をひねり出している状態です。しかし、決してサボっていたわけではなく、「もう自分も(一応)社会人だし、多少は立派な文章を書かないと」などと気張っていたら、500文字くらいで躓き、今に至ります。そんな切羽詰まった中で、はてさて何を書こうかと、風呂に入りながら考えていたら、今年卒業する9期生のことが思い浮かんだので、自分から見た9期生とゼミに関して書いてみようと思います。

自分たちの代から始まった英論(英語論文執筆プロジェクト(という正式名称を初めて知りました))ですが、先日、9期の後輩から、9期英論チームが世界で最も権威ある学会AMAで発表することが決まったとの報告をもらいました。自分たちの代も、(手前味噌ですが)素晴らしい業績を残したと思っていたのですが、8期インゼミ兼英論がより素晴らしい業績を残し、そして9期生は更にそれらを上回る結果を出すまでのプロジェクトになったことに、非常に感動しました。思い返せば、2009年の春合宿、悪ノリとしか思えないテンションで英論チームが結成され、日浦の機転一発でテーマが決まり(以下略)の英論が、ここまでになるとは思いもしませんでした。また、先日ゼミの納会に顔を出したとき、同期の菊盛も、AMAでeクチコミに関する研究を発表することが決まったと聞き、更に感動したのは言うまでもありません。

社会に出てから、某Tゼミ出身者や、他大のいわゆる「エグゼミ」出身者たちと会う機会が少なくなると、彼らと話すとき、ほぼ例外なく、自分たちのゼミがどれだけ勉強するゼミだったか、どんな賞をもらってきたか、どれだけすごい活動してきたかを滔々と話します。しかし、私は小野ゼミのことを話したりしません。なぜなら、そういう話を聞いたあとに、私が所属していたゼミがどれだけすごいかを、裏でひしひしと嘸み締めるためです。私は決して能があるわけではありませんが、少なくとも「能ある鷹は爪を隠す」という諺を存じており、かつ非常にイヤなやつなので、むやみに自慢したりしないようにしています。というのは全くの冗談で、実際のところは、小野先生をはじめ、大学院の先輩諸氏を見ていると、本当にすごい人ほど、自分自身の業績をむやみに曝け出したりするようなことはしておらず、私自身も少しでも先生、先輩諸氏の姿勢を見習えればと思い、口を慎んでおります。

しかし、このようなゼミに所属できたことを誇らしく思う気持ちも年々強くなっています。今年も優秀な後輩が入ってきそうだとこのことで、そんな優秀な後輩たちにdisられないよう、私も気を引き締め、精進してまいります。そして、来年はもう少しまとめた文章を書きたいと思います。

1月末日 凍えるように寒い自室にて同僚と共に。

伊東に戻って想うことを

第7期 OG 白岩 沙也佳

こんにちは。2011年に卒業後、地元に戻り、所謂お役所仕事をしている白岩と申します。自宅から職場まで徒歩10分、ほぼ定時終わり、翌日を迎える前に布団に入るという優良健康生活を送っています。家から学校まで電車と徒歩で約1時間、グル学が閉まるまで活動、布団に入ることなく翌日を迎える、ということが多々あった小野ゼミ時代とは大違いです。

私が所属している教育委員会幼児教育課では、保育園・幼稚園の入所・入園や施設管理、予算作成・執行等を行っています。その中でも私は幼稚園担当をしており、今は新入園児の名簿作成や、園で使う用品、施設修繕、及び職員の出張等に係る支出管理に追われています。追われていると言っても、ゼミの日々を思い出すとちゃんちゃらおかしいですが。

しかし、このように思えるのは、ただの「ゼミ」ではなく、他にもない「小野ゼミ」だったからなのかもな、と思います。このエッセイを書くに当たって、卒業時に自分が書いたエッセイを読み返してみました(2010年の会誌参照)。要約すると、私は「これから辛いことがあっても、小野ゼミでの日々を思い出せば頑張れそう」ってことを書きました。「人生は要約できない」と某作家が言ったように、要約すると大事な部分が落とされて残念な印象が強くなりますね(もともと大したことないエッセイだということを差し置いても)。それはともかく、幸か不幸か、今私は素晴らしくストレスフリーな環境で働くことができます。その大きな理由として、仕事内容が自分に合っていることや、課内の先輩・上司に恵まれているということが挙げられます。でも、ほんの少し、僅かながら、私が「小野ゼミ」だったからじゃないかな、と思ったりします。「庁内の文章に決まりが多い」という同僚の愚痴も、私にとってはなんのことやら。一緒に作業するはずの先輩が途中で機能しなくなっても、共同論文執筆には敵わない。何をすることも、「小野ゼミ時代に比べれば」と無意識に比較する自分がいます。

というわけで、今のところ、小野ゼミはまだ私の原動力、とまではいかないまでも、近いものになっているようです。エッセイを書いて初めて気付きました。

最後に。皆さん、日々の勉強や仕事でお疲れになっていませんか？海が見える街で温泉に浸かってゆったり...海の幸を満喫できたら...。では、伊東に行きましょう！皆さま、是非伊東に遊びに来てください。色々頑張ります。ご気軽に連絡どうぞ！



伊東の街を一望できる大室山にて(著者は右側)

皆様へのメッセージ

第7期 OB 上田 修平

どうも、皆様お久しぶりです。7期マケ論代表の上田です。皆様、お元気ですか？僕は、ぼちぼち、いや、まあまあ、というか、すこぶる元気です。小野ゼミ時代にお世話になった、今回 OB 会副幹事で同期の菊盛から、どうしても OB 会誌を書いてほしいという要請を受けたので、会社のお昼休みを使ってスマホで会誌を書いています。別にパソコンで書いてもいいんですけどね。



昨年上京の折に集合した7・8期メンバーとつるのやにて
(著者は右から4番目)

小野ゼミを卒業してもうすぐ2年が経過としていきます。会社に入って2年も経てば、僕でも多少は大人らしく（というか、大人しく？）なるかと思っていたのですが、いまだにゼミ生の時のような生活スタイルをしています。というのは、相変わらず、酒浸りで、よく飲んで滅茶苦茶やっています。学生時代と本当にそんなに変わってないです。ゼミ生の時のような生活スタイルというのは、何もプライベートだけではなく、いわゆるエグゼミと言われていた当時の小野ゼミ生のように仕事をしているという意味です。小野ゼミ生のときは、マーケティングでしたが、今の僕の業務内容は、セメント工場の原価管理をしています。原価管理って何でしょうかね？わからない人は、僕に電話ください。

住んでいるのは、相変わらず山口県宇部市です。本州の最西端の田舎に住んでいるので、あんまり皆様とお会いできる機会がないですね。残念なことです。元々お会いできる機会があまりないのに、今回、予算編成時期に重なり、OB 会に出席できないので、この場を借りて、小野ゼミの皆様メッセージを綴りたいと思います。たまに会う機会のある人へ。これからもちょくちょく会いに（東京とか）行きます。ぜひ飲みましょう。あまり会わない人へ。もうちょっと山口県にいる予定なので、近くまで足を運んだ際には、こっちの方に観光にでも来てみてください。僕がいろいろ案内しますね。ゼミの後輩へ。小野ゼミの後輩だったら、OB 会誌の上田さんの記事見ました！ って言って、山口県来てくれたら、フグでも、瓦そばでも、山賊でも美味しいもの食べに連れてきますよ。ま、適当に連絡下さい。それでは、皆さま、また会う日まで。来年は OB 会行けるようにがんばります。

追伸 久しぶりに小野ゼミ HP を見てみたら、世名ちゃんって人がいたので、可愛い女の子かと期待して個人ページに飛んだら、男の子でした。ごめんね、世名くん。

学究生活

第8期ゼミ長 荻野 真央

大変御無沙汰しております，8期の荻野です。月並みですが近況報告をさせていただきます。

現在，私はロッテ商事株式会社の営業社員として，イオンやイトーヨーカドーといった大規模組織小売の店舗を巡回する毎日を送っています。基本的には店舗での受注促進や商品陳列がメインのお仕事です。店舗の菓子担当社員様に胸倉を掴まれたり，ダンボールで手が極度乾燥したり，首都高でレッドブルカーとカーチェイスしたり，店舗で知り合った他社メーカーの営業社員とフォーリンラブしたりと，元気に楽しく過ごしております。このOB会が開催される頃には，バレンタインに忙殺されていることでしょう。

そんな仕事の合間を縫って，小野先生の多大なご指導とご協力のもと，とある学会に向けて論文を執筆・投稿しました。現在は審査結果を待っている段階です。

私が現役生の頃，「学術は学生まで，社会人からは実務だ」みたいな，どこか学術を実社会と切り離して無用とするような少なからぬ社会の風潮がとても嫌いでした。学術に本気で打ち込む私達の存在理由を一蹴された気分がしたからです。そんな風潮にアンチテーゼを唱えて生きていこうと，「小野ゼミを卒業しても学究生活は止めない！」と自分に誓ったのを覚えています。今回の論文執筆・投稿がその『学究生活』の第一歩になってくれたのではないかと思います。

この一歩を歩ませてくださったのも，小野ゼミで培った知識と経験と気概，そしていつまでもご指導・ご支援くださる小野先生と皆様方の御陰様です。今後も変わらぬご指導を何卒宜しくお願い致します！



会社同期との集合写真（筆者は最前列中央）

今なお、夢に心が弾む

第8期 OB 石田 陽一朗

イオン各務原店かかみがはらに配属になって、はや1年が経つ。大学時代、小野ゼミで出会い、心から面白いと思えた流通分野への熱をもって、イオンのグローバル採用に応募。イオンリテール(株)に入社した。

各務原市は、岐阜県南部に位置し、名古屋から40分ほどのところにある。今、私はイオン直営の食品売場のデイリー（牛乳、チーズ、豆腐、練り物、ハムなどの日配品）部門で、責任者（主任という）のもと、パートさんやアルバイトさん達を

まとめながら現場を管理する仕事をしています。一通りの現場技術は大まかに習得し、次は日々の売上予算、在庫量、売変率、粗利益率などを気にしながら売場を見る、つまりは主任になるための第一段階へ進んでいるところです。この仕事、非常に奥が深く、職人芸とすら言うほどの技術が存在します。どの辺がかという話は非常に長くなりますので、それは主任になったときにお書きするとします。



現役時代の謝恩会にて
(著者は右端)



イオン各務原店



イオンリテール(株) 東海の同期社員と共に (著者は中央)

次に、大切な同期の話をしたと思います。先にも書いた通り、僕が入社した年の採用は「グローバル採用」と銘打っているだけに、大体の方が外国育ちか、海外の大学を卒業しているかで、国内の大学から会社へ、という一般的なルートを通ってきた人の方が少ないのです。僕(現在23歳)よりも年が3、4つも上の人がほとんどであり、同い年周辺の方が少ないのです。極めつけは、高校卒業後、アメリカでギタリストとしてミュージシャンを目指していた

同期がおり、彼は僕の親友です。日々

の業務は非常に忙しく、ときに辛く、不安や心細さで心許なく感じる夜もありますが、そんな時は、同期と電話をするだけで救われるのです。上司の愚痴や仕事のアレコレ、話題の飲み屋、恋愛云々、夢や目標などを話していると、「アイツがいてくれるなら」と頑張る力が湧いてくるのです。

今、現在の目標は、新規オープン店舗の立ち上げに加わることです。現在、東海地方では新規出店計画が近年で、耳にするだけで3店舗あるそうです。立ち上げでは、品揃えの決定からパートさんやアルバイトさん達の教育まで、何から何まで一から作りあげるので。まっさらな建物、売場に色をつけていくことを考えるだけで胸がワクワクします。中部国際空港(セントレア)と隣接する位置に出店計画がされている「イオンモール常滑」、中部臨空都市構想の一部であり、そこで働けたらな...とベランダで煙草をふかしながら妄想するのが最近の日課です。入社当初はでかい破天荒な夢を掲げていましたが、今は目の前の売場の仕事が楽しくて楽しみたいという気持ちが先行しています。やはり、本当に心躍る夢や目標は、今の自分と近すぎず遠すぎずの距離にある気がします。今の自分がどう頑張ればよいか、ぼんやりと分るので、目標が微妙な現実味を帯びて感じられ、その瀬戸際にいる感覚が心を躍らすのでしょうか。今年は、心が躍り、居ても立ってもいられないという感覚、胸のドキドキを絶やさないようにしたいと思っています。そのようなときに最も、自分は貪るように多くのことを吸収していく気がするからです。現実との折り合いはもちろん必要ですが、前に進む気持ちだけは、高校生のようでいたいですね。

話が支離滅裂で申し訳ございませんが、私の近況をご報告申し上げます。

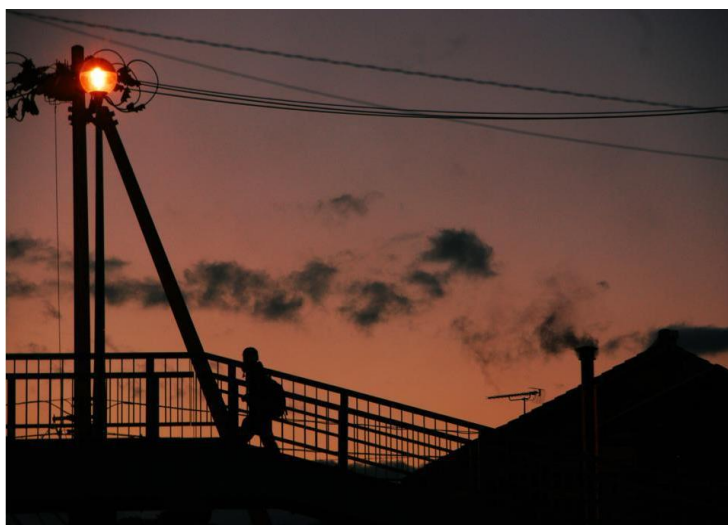
小野晃典先生、8期生様、9期生様、皆様、今年1年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

2 度目のエッセイ

第 8 期 OB 岩崎 裕士

昨年 4 月から某メーカーで働き始めました。現在、海外姉妹会社からのオーダーや商品に関する問い合わせに対応する業務に従事しており、毎日英語を使って（主にメールで）仕事をしています。最近どうか仕事をこなせるようになってきました。

働き始めて感じたのが、大学時代とは比べ物にならないほど時間の流れが早いということです。もう 2 か月で次の新入社員が入ってくることが信じられません。ぼやっとしていたら、あっという間に定年を迎えてしまうような気がします。仕事の流れを覚え、ある程度こなせるようになりましたが、商品知識や関係各所との関係構築など、足りないものがたくさんあります。日々の仕事をこなす中で自分に必要なことをできる限り吸収し、成長していきたいと思います。今のところ、お客様を訪問しての営業はしていませんが、今のうちに商品知識をつけて、2、3 年後には営業としてお客様と直にお話ししたいと考えています。もちろん、異動に関しては自分の意志でどうにかなるものではないのですが...



夕暮れに佇む著者（撮影：第 8 期 OB 黒沢 祐介）

プライベートでは、休みに映画を見に行ったり、旅行したり、たまに写真を撮りに行ったりしています。昨年の 11 月には、第 8 期の黒沢君に仙台まで会いに行きました。写真はその時のものです。ちなみにこの写真は、日本三景である松島の日没を撮ろうとして電車に乗ったのですが、まさかの乗り過ぎのため何もない駅で次の電車まで待ちぼうけしているときのものです。

この 1 年を振り返ってみると、仕事もプライベートもそこそこ順調に過ごせた 1 年だったと思います。来年度はどちらもさらに充実させ、良い近況報告を書けるように頑張りたいと思います。

井の中の

第8期OB 黒沢 祐介

その定義は未だによくわからないのですがいわゆる「社会人」というやつになってから、けっこうな時間が経ちました。たばこ会社という、日本では斜陽気味（と思われる）産業に召されてから、はや八ヶ月が経とうとしております。いま僕がやってる仕事は、「かっこいい仕事してるんだね!」という誤解を招くように大げさに言えば、企画部という部署で、支店の戦略の方向性を決めるためのデータ分析をしております。誤解を招かぬように言えば、日々の売上データを蓄積しておくとか、今年度の施策情報をまとめておくとか、あとは忘年会の幹事をするとか、上司がカラオケで歌ってる時に全力で合いの手いれるとか、新人らしい仕事です。



会社同期との忘年会（著者は左奥）

以下、「社会人」と呼ばれるものになってから感じたことを書きます。

1つ目は、自分の知識の少なさです。「知らない」ことが非常に多い。入社1年目なのだから当たり前ですが。大学時代は、マーケティングに関する知識はそこそこあって、マーケティングの単語を聞けば、

それに紐づく単語が1つか2つは思いついて、それを基に新しい考えを巡らせることが好きだった自分にとっては、自分の知識が足りないというのはとても苦痛です。(ちなみに、後輩の論文の中間発表は、偉そうに踏ん返り返って喋れたからとても好きでした。)この文章を書きながらも、ああ早くこの井戸から脱出したいなんて思っています。

2つ目は、なにかを深く考える時間が減ったなあということ。4年生の時は、たくさん時間があった。同期や大学院生と酒を飲みに行ったり、パソコンいじってアニメを見たり、好きなだけ寝ても、まだ時間があったので、最近じぶんの身の回りで起きたことについて頭で反芻して、ぼんやりと考え事していたのですけど。今も時間がないわけじゃないのですが、というか時間がないのはじぶんの怠惰が原因なのですが、考え事をする時間が減ってからというもの、急速に頭が腐っていつている気がします。空の深さだけは忘れたくないので、2013年はなにかしらの努力をしようと思います。



高校同級生との初詣 (著者は中央)

結婚・出産特集

近況報告：挙式、長女誕生、自分のキャリア… (自分の夢、娘の夢、お客様の夢)

第1期OB 井川 倫士

こんにちは。毎度おなじみ1期の問題児、井川です。1年の始まりをこのゼミの寄稿文から始める年が続き、正に年始の行事と化しています。さて今回は、昨年の結婚報告に次いで1年の報告と、さらに自分への戒めと共に5つの宣言をしたいと思います。この場を借りて宣言するのは、私を良く知る人にとっては「またか…」でしょうが、最近の私の信条に『空中に絵を描いても何も解決しない』というものがあり、この機会を活かして現在考えていることをまとめようと思います。

◆前回の2012年2月のOB寄稿文からこの1年

まずは時系列でプライベートの変化を報告。6月30日に挙式・結婚式を行いました。2012年1月の入籍後すぐに妊娠が発覚し、これからのことを考えて8月5日に妻の実家（草加）へ引っ越しました。そして10月28日に長女（侑里）が誕生。まさに怒涛の1年でした。楽しいことばかりでしたが、正直プライベートに忙殺され、仕事の方はそれほど進展しない1年でした。嫁さんと2人で旅行や食事に行く時間を持つことも、将来の夢になりました。ところで長女侑里の誕生は私の誕生日（10月27日）の次の日だったため、友人や家族から「よっぽどパパと同じ誕生日は嫌だったんだね。」と言われる始末（笑）

子育てはやはり楽しいことばかりではなく、大変なことが多々あります。パパとして一番大変なのは、新米ママである奥さんの精神的なケアだということを実感しました。妻のゆう子は、昨年の2月に転職したこともあり、特に私以上に精神的にも肉体的にも大変な1年だったと思います。そんな中での出産子育てで、最初の1か月はだいぶ参っているようでした。しかし、娘の笑顔を見るだけで、私だけではなく家族中がほんわかします。そして妻の両親が子育てや妻のケアを手伝ってくれることに、とても感謝しています。ここで最初の宣言をします。

①結婚生活：結婚式での新郎挨拶通り、たくさん話し感謝の気持ちを大切に生活していきます。

②子育て：子供の清らかな部分を伸ばす。「子供は社会が育てる」をモットーに直接経験を積める環境を用意し、自分の得意なこと、好きなこと、やりたいこと（夢）を見つけ伸ばしてもらいます。

◆長女誕生を機に通い始めた一新塾

昨年は、結婚、長女誕生と同じぐらいの転機を得ました。そのきっかけは11月から通い始めたNPO法

人一新塾です。仕事のつながりで知り合った方から「将来、茨城に帰るつもりなら行ってみると良い」とアドバイスされました。一新塾のことを少し紹介します。ここは元マッキンゼーの大前研一さんが立ち上げた「日本のネクストリーダーを養成する政策学校」です（現在は大前さんからは独立しています）。市民の目線で実践的なプロジェクトを立ち上げることに特徴があります。講師の方もその道では一流の方ばかりで、卒塾生の中には政治家（国会議員、地方議員や知事、市長など）になった方や社会起業家として有名な方が多数います。興味のある人は遠慮なく私に聞いて下さい。

一新塾のフレームワークに『6つの箱』というものがあります。（参考：『「根っこ力」が社会を変える——志と共に市民の時代を生きる』一新塾、ぎょうせい（2011）6つの箱を回し過去と未来の自分と向き合うことで、改めて自分が家族や故郷を切り離せない価値観で生きていると再認識。故郷が衰退する様をほっておけない...とは思いつつも、これまでは「誰かがやってくれるはず」と人任せにしていました。通塾をきっかけに、自らがリーダーとして地域貢献、地域活性化させようと決めました。人は何か問題があると“悪者捜しや悪者創り”をしてしまいがちです。悪者を退治するには正義のヒーローであるリーダーが必要になります。しかし、そのようなリーダーは“青い鳥”と同じで存在しないと気付きました。これまでの自分は社会問題に対して傍観者でしかなく、実際は社会問題の加害者に陥っていました。まだ具体的ではありませんが、茨城にUターンし、市長として「3世代4世代が交流する笑顔いっぱいの街づくり」をしたいのです。ここでまた、一新塾で一念発起したことを宣言します。

③将来のミッション：実家の茨城県銚田市に1年半後にUターンし、“犯人捜し”を止めて自らがリーダーとして地域貢献、地域活性化に一生身を投じます。

◆これからのキャリアと1年半後のUターン

「また井川が始まった...。」私を知る小野ゼミ生はそう思うでしょうね。（笑）その通り。まだまだ私は自分の能力に対して壮大な夢を抱えています。今のファイナンシャルプランナー（以下FP）の仕事「お客様の夢の実現は？」は、もちろん大事にしていきます。でも、1年半後に独立し、将来は茨城を拠点に仕事を続けます。事業名は「Life Book & Company」です。

わざわざFPの名前を使わない理由は、普通の主婦がFP資格を持っているほど日本のFP資格は簡単なものだからです。いえいえ勉強することは良いことですが、FPを仕事にすることと資格取得は、レベルが違います。「FPの資格を持っているので相談は必要ありません。投資も自分でしています。」とおっしゃる方が大半です。そんな方に、こう聞きます。「では投資では儲かっているのですね。」この質問に自信を持って応えてくれる人はそういません。そんなにお金のことは簡単ではありませんし、どうしても“噂”や“昔の常識”で考えてしまいがちです。一般論も“あなた”には当てはまらないかも知れません。特に右肩上がりの成長と人口増加をしていた頃とはお金の常識は変わっています。だからこそ、この仕事は大事なのだと感じています。

「茨城で仕事になるのか？」そう心配してくれる友人もたくさんいます。しかし、茨城は東京より競争が

激しくありません。専門家が少ないので私の価値が上がります。今年の税制改正で相続税を払う人が増えそうですから、田舎は大変です。なぜなら、田舎では、土地の相続評価よりも実売価格の方が低いため、相続税を払うために手持ちの不動産を売って精算することも難しい方たちが増えるからです。

ちなみにあなたの家族は大丈夫ですか？ お父さんが亡くなって、お母さんと子供2人が相続人になると、4,800万円以上の資産を持つ人は相続税がかかる可能性がありますよ。

独立に向けてコアターゲットの1つとして、ご主人を亡くされた方を想定しています。ご主人を亡くされた方の気持ちの整理とその後の手続き、遺産整理のサービスはとてもお役に立てるからです。しかもまだまだ発展段階です。その他にも今話題となっている「月3万円ビジネス」を田舎でいくつか作るつもりです。ここで仕事に対する宣言を。

④仕事の行く先：FPとして独立し、並行して月3万円ビジネスで経済的独立を果たします。

◆自分への戒めとメッセージ

ここ何年間かパラダイムシフト（斬新なアイディアにより時代が大きく動くこと）が起こると、寄稿文に書いてきました。その方向性は文明のパラダイムシフトが起こることであると確信しています。そんな中で今までのリーダーが陳腐化してきています。というよりも、本物のリーダーが足りないのでしょう。実際、最近流行のビジネス書はリーダーに対する著書が増えているように感じるからです。この時代の荒波を楽しく乗り越えるためには、自分も時代の加害者であるという認識のもと、主体的に生きることが大切でしょう。過去に生きたり、人のせいにして主役である自分を変えなかつたりすることからは、何も生まれません。ましてや、自分がリーダーとして活躍するためには仮説を立てる能力や検証する能力がとても大切です。そして仲間作りも。これらは企業や行政で働いたり、その他の組織、仲間と活動したりするためにも必要な能力です。くしくも小野ゼミ生は、仮説検証の経験をたくさん踏んでいます。また、ゼミ生として主体的に学び行動することを求められてきました。今こそ小野ゼミ生の活躍の好機と言えるでしょう。ここで最後の宣言をしますが、これは共感してくれる方達と共同で宣言したいです。

⑤我々の夢：お互いに自分の道を切り開いていきましょう！“ふぁいと”



著者の結婚式の様子



著者の御息女

仕事のこと & 父親になりました

第1期 OB 伊藤 圭以

今年もエッセイ執筆を依頼いただき、ありがとうございます。1期生の伊藤です。例によって完全私事で恐縮ですが、近況をご報告させていただきます。

◆仕事

光学機器メーカーのニコンに転職してから1年ちょっと経過しました。最近知ったのですが、転職したことで同期の酒井のオフィスがかなり近くなりました（2つ隣のビルに）。先日会社の近くでバッタリ会ったとき、嬉しそうに二郎の話をしていて、こいつは軸がブレないな、と感じました。これ最初に書く話題じゃないですね。

会社では、マーケティング部門の中の製品企画をする部署で働いています。自分は市場分析やマーケティングリサーチをメインに担当して、分析結果を製品企画や販売戦略にインプットするようなことをしています。ワールドワイドでのアンケート調査なんかも実施するのですが、同じことを聞いてもアメリカ人は極端な回答をするし、インド人は何でも YES と言うし、中国人は見栄を張るし、日本人は曖昧だし...と、国民性による回答傾向なんかもあり、その解釈を工夫するのが大変です。

カメラ市場はスマートフォンに浸食されたり、先進国が成熟期に入ったり、この先も厳しい環境となりそうです。その中で競争に勝ち残っていけるような魅力的な製品を出せるよう、自分もがんばらなければいけないと感じています。

この会社にいると非常に困るのが、物欲がおさえられなくなることです。今まではそんなに気にも留めなかったカメラという製品ですが、仕事で接するようになると、新製品のすごいところがイヤでもわかってしまいます。今まで撮れなかった瞬間が撮れる！とか、解像感がものすごい！とか、誘惑される要因に日々囲まれております。

プロダクトチームに所属して製品



Nikon の新製品 D600 with 24-70mm/2.8f （先生の愛機）

企画に参加する機会もあるので、そしたらその製品に思い入れが深くなって欲しくなるし…。すでに我が家のリビングの棚には複数のカメラやレンズが並べられています。

◆プライベート

私生活の話なのですが、2012年の2月に無事に子供が生まれました。もうすぐ1歳になります。子供が生まれて写真を撮る機会が増えたので、カメラメーカーに入ったのは結果的にとてもいいタイミングだったかもしれません。

最近はずっかり子供中心の生活になり、今までのように自由に行動することはできなくなりましたが、それ以上に素晴らしい時間を過ごすことができます。赤ちゃんの成長速度は本当に速くて、寝返りができるようになったと思ったら、床を這いはじめて、そのうち高速ハイハイを会得して、最近では立つようになって…という具合に、どんどんと変わっていきます。日々成長する桜木花道を見守る安西先生以上の気分です。

学生時代の友人もどんどんライフステージが変わっており、最近では会うと家族の話題をしてしまったりなんかして、時の流れを感じずにはいられません。自分としては、学生時代はついこの間という気分なのですが…。そんなことを言っているうちにあっという間に40歳になるんでしょうね。



著者の御子息

近況報告 娘が産まれました

第2期 OB 梶山 啓介

小野晃典研究会の皆さまこんにちは、2期生の梶山です。今年もこのような執筆の機会を頂きありがとうございます。また課題活動で忙しいにも関わらず、自由奔放なOB・OGの取りまとめ、OB・OG会当日の準備と行ってくれた現役生の皆さま、ありがとうございます。

毎年この機会を自分自身の1年の振り返りの場とさせてもらい、会社のことを中心に書かせて頂いたのですが、今回は娘が産まれたこともあり、自分自身のプライベートに関して報告させてもらいます。

2012年2月23日お昼過ぎ、3,502グラムの元気な女の子が産まれました。里帰り出産で場所が兵庫だったのでタイミングが合わなければ立ち会えなかったのですが、陣痛が始まり、産まれるまで19時間におよんだため、無事立ち会うことが出来ました。しかし出産というのはすごいですね。何時間もぶっ続けで気が遠くなる状態の妻の横に立ちながら、「が、がんばれえ」としか言えない自分を見て、これが女性の強さか...改めて感心していました（感心している場合ではなかったですけど）。

何はともあれ無事に産まれてきた娘に対して、強くも女性らしく生きてほしいという意味で「葵（あおい）」と命名しました。それから、産まれてから30日後の「お宮参り」、100日後の「お食い初め」が過ぎ、首がすわり、ハイハイするようになり、今では歩けるようになりました。こんな調子であつという間にお嫁にいつてしまうのかあと妻にあきれながらも既に親バカっぷりを発揮しています。

そして、自分では親バカになっている自覚すらないため、「子どもが出来て私の一番変わった所はどこか？」という質問を妻にしてみました。そうすると妻からは即答で「早く帰ってくるようになった」という答えが返ってきました。前までは仕事とか飲み会とかでほとんど家に帰ってこなかったけど、娘が出来てからは仕事があっても早く切り上げてくるし、飲み会の回数もかなり減った、と。確かに、産まれるまではお互い共働きだったから外食が多かったということを差し引いても今は早く家に帰りたいという気持ちになり、帰ってきています。

仕事柄ベンチャー社長とかの飲み会に参加すると、ベンチャーっていうのは家庭が出来てもバリバリ仕事をするべきだという社長がいます。おっしやる通りです。子どもが出来たからと言って牙を抜かれたよ



現役生時代の著者

うに仕事に対する意欲をなくしては意味がありません。ただ、どれだけ自分の会社が大きくなったとしても、娘が小さい時に一緒に過ごした記憶がないというのは悲しい話です。会社を大きくしたいし、色々な経験もしていきたい。ただそれと同じぐらい日々成長していく娘との時間を逃したくないって思う気持ちが自分を早く帰らせているのだと思います。今までそんなこと考えもしなかったですが、娘が1人産まれるとここまで自分の考え方が変わるので家族というのはすごいです。

こんな変化は私だけではなく、前までは夜中までテキーラを片手にダーツを投げていた2期生も、今ではすっかり大人になり（歳をとり！？）子どもを含めた家族ぐるみで集まったりしています。それぞれ大人になっていきながらも、形を変えて小野ゼミの同期として集まっていけることを幸せに思います。また50歳ぐらいになったらテキーラとダーツに戻っている気がしますけどね 笑。



同期から出産祝いにもらった服を着た御息女（10ヵ月）

2012年 The☆結婚!

第2期OG 佐久間 愛
(旧姓：坂本)

2012年10月10日の「流れ星☆記念日」に入籍し、佐久間 愛になりました。

2012年はThe☆結婚な1年でした。1月・仙台在住の彼のご両親へご挨拶、2月・坂本家へ結婚の挨拶、3月・結婚式場が決まる、4月・婚約指輪ができあがる、5月・ウェディングドレス決定、6月・両家顔合わせ、7月・カラードレス決定、8月・招待客リスト完成、9月・新居へ、10月・姉の結婚式で未婚の妹として振袖で参列し、その4日後に入籍し既婚者に、11月・式の準備ラストスパート、12月・挙式・披露宴から新婚旅行へ、と姉の結婚式も同年だったので、結婚関連でバタバタと駆け抜けてあっという間に終わった1年でした。



今の旦那さんと出逢っていなければ、私は今も、独身・彼氏なしだったと思います。それくらい、私のような特異な人とぴったり合う相手に出逢うことができ、本当によかったとしみじみ感じています。

①恋愛中、そして、②結婚準備中の2つの時期において、彼とぴったり合うなあと感じたポイントについて書いてみようと思います。流れ星☆記念日についても、後述します。

◆①恋愛中：私以上に、超「マメ」で「乙女（オトメン）」な彼

旦那さんとは、3年ちょっと前、2009年9月に出逢いました。彼の大学時代の親友M君と私は、それよりさらに1年ほど前に知り合っており、集団で遊ぶ仲間になっていました。まだ私と旦那さんが会ったことのないときから、旦那さんとM君の間で、私は、(リカちゃんの仕事をしていることから)コードネーム・リカちゃんとひそかに呼ばれ、「面白い女の子がいる(けして可愛い女の子、ではないところがポイント)」と、話題になっていて、いつか会ってみたいなあとは彼は思っていたそうです。

旦那さんと知り合ってからしばらくして、2009年10月10日、M君の自宅にて皆で鍋パーティーをしました。そのうち、ベランダで、私と彼ともう1人男の子と3人で、最近の恋愛トークになりました。2人ともお互いを恋愛対象とは思っていなかったのでぶっちゃけトークを展開したところ、2人とも最近「相手に連絡しすぎ・尽くしすぎて、重たくてひかれる」という理由でフラれていたことがわかりました。「相

手のため、とってしたことが、迷惑になるって、悲しいよね」そんなポイントが一致した2人でした。そんなときベランダから都会の夜空に、キラッと、突然☆流れ星☆がみえたのです。「あ！流れ星！」と私と彼は指さし、驚きましたが、もう1人の男の子は「え？どこどこ？」と見逃してしまいました。



流れ星モチーフのウェディングケーキ

私は結構、「乙女」なほうですが、「流れ星をみたなんて、運命かも☆キラキラ」とはさすがに思わず、しかし「恋愛観が合う」と思った彼からアプローチを受けて、後日、2人で飲みに行きました。その帰りの電車で、彼からメールを受信。さっそくメールがくるとは、ママー！と驚き、さらに、そのメールにはデートの感想・御礼が絵文字とともに。わー乙女！女子高生か！とツッコミを入れたくなる内容でした。「うーん、良い人だけど、私、恋愛は追いかけていたいんだよ

ね...。」と、最初は思ったのですが、前述のとおり、私はいつも追いかけて過ぎてひかれてしまい、恋愛以前の段階で終わってしまうというのがパターン化しており、もう27歳だしこのパターン、かえなくちゃと思っていたところでした。そこで、「流れ星、一緒にみた人だしなあ、この人に向き合ってみなさい、っていうメッセージかな」と流れ星☆に背中を押され、やがて彼とお付き合いをはじめました。

これが、私の大きなターニングポイントだったと思います。ここで、「私の恋愛は追いかけていの」、と彼を断っていたら、今も追いかけて→玉砕のパターンを繰り返して独身だったでしょう。

さて、「恋愛初期にマメ度が100点中150点な人は、たとえ付き合いが長くなって気のゆるみがでたとしても、マメ度が80点程度になることはあっても、20点とかにはならないだろう」と私が予想したとおり、彼は交際期間が1年、2年と過ぎていっても、ずっとマメで、自分から毎日メールをくれ、また、記念日や誕生日を大切にしてくれる、超オトメンでした。

私は以前、意中の相手からメールの返信がこない〜と何度も携帯電話を見るような女子でしたが、彼と交際するようになってから、携帯電話に縛られなくなりました。自分の変化に驚きました。また、2人とも、交際記念日にディズニーシーに行ってアニバーサリープランを予約しようよ！などとテンション高く準備するのが好きなタイプで、オトメンな彼と交際してから、本当に楽しく日々を過ごすことができました。恋愛観が合う人と交際するのって、とても大事なことですね。

さて、そんなこんなで交際期間が2年過ぎたころ、2011年12月9日の私の30歳の誕生日にプロポーズされ、2012年はThe☆結婚の1年となったわけですが、入籍日を決めるときに、また、彼のオトメンっぷりに驚かされることになりました。

結婚式は12月1日と決まっておりましたが、その前に引っ越しして入籍しようと思ったので、私は「たとえば、8月8日はゴロもよいし末広がりだし、どう？」と提案しましたが、彼は「2人にとって意味がある日」にこだわっていました。交際を開始した11月1日は式の1か月前でバタバタしそうだし、どうする？と相談

していたところ、彼が、「2人ではじめて流れ星を見た日は？」と目を輝かして思いつきました。その後、私の mixi の過去日記をたどったところ、鍋パーティーをした日が 10 月 10 日、とゴロもよく、友引だったので、2人で流れ星☆記念日と名付け、この日に入籍することになったのです。入籍日にこんなにこだわる男性、あまり聞いたことのない話ですよ。すごいオトメンだと思います。

◆②結婚準備中：抜群のパートナーシップを発揮：
こだわる事⇔関心のない事が見事に逆の2人

さて、2012年、結婚準備の過程で、前述の恋愛観とはまた違う観点で、私たち相性いいなあ、と感じたポイントがありました。2人は、基本的にマメで情報収集も好きなのですが、手抜きしたい・面倒くさいと感じる事柄もそれぞれあり、それが見事に逆だったのです。

私は、結婚式場探しはワクワクしてマメに調べましたが、新居探しや旅行検討は面倒くさい、と感じていました。一方、彼は物件探しや旅行検討は大好き。そこで、見事に役割分担。私がある程度、結婚式場候補を絞ってから、彼に説明し、一緒に数か所見学へ行き、決定。一方、彼は1人で不動産屋へ行き、物件を見に行き、候補を絞ってから私を連れていき、すぐに決定。新婚旅行も同じく、彼が絞って、私がうなずいて即決。とてもスムーズでした。

披露宴の準備においても、細かい各種準備は私が、そして映像編集は彼が、と見事に関心が違いきれいに役割分担。また、自宅の家電をそろえる時も、「俺はTVとPCをみるよ」「私は調理家電と掃除機をみるね」、「じゃ、何時に集合ね！」と別フロアに分かれ、候補を絞ってから相手に承諾を得る、というよ



著者の笑顔いっぱいの結婚式の様子



新郎新婦とおそろいのリカちゃん&レンくん人形

うに、とてもスムーズでした。「えーどれにする？」と手をつないで家電や家具を一緒に探すのが新婚さんのイメージですが、私たちはまるで文化祭の準備を一緒に進める委員長と副委員長のように、役割分担ばっちり、テキパキと準備を進めていきました。

2人ともマメでこだわるけど、なんでもかんでもこだわるのではなく、関心のない事は相手に任せられる。また、せーの！で招待状のデザインなどを決めるときは、ぴったり決まる。結婚準備は確かに大変でしたが、私たちって本当にぴったりのパートナーだな、と実感できた良い期間だったと思います。

The☆結婚、であつという間に過ぎた2012年でしたので、2013年は夫婦で穏やかな日常を一日一日大切に過ごす1年にしたいと思います。朝起きて、一緒に洗濯をして干して、自宅で私の作るランチを食べて、一緒に笑いながらテレビをみて、スーパーで一緒に夕飯の買い出しをして、のんびりサザエさんをみながら夕飯を食べる。旦那さんと過ごすそんな普通の休日が、とても幸せで、ぴったり合う人と結婚できてよかったなあ、と思う日々です。結婚って、いいですね。



長女出産

第4期 OG 中川 亜矢
(旧姓 富岡)

昨年11月26日に長女を出産、一児の母となりました。今回はその経験を通じて感じたことを思い出しながら綴りたいと思います。

妊娠が判明したのは昨年春。いつ始まるかわからないつわりに最初は怯えていましたが、結局ほとんどそのような症状はなく、よく耳にするような食の変化も皆無でした。つわりがないことを話すと羨ましく思われることが多いのですが、妊娠前とほとんど健康状態が変わらないことで、胎動を感じるまではお腹の中でちゃんと育っているのか心配になり、つわりの症状がある妊婦さんを羨ましく思うこともありました。辛いつわりを経験されている方からすれば贅沢な悩みだったのかもしれませんが、安定期に入るまでは健診の合間が不安でとても長く感じられました。安定期に入ってから不安も減り、お腹が大きくなっていくこと、胎動が強くなっていくこと、エコー写真がどんどん人間らしくなっていくことに喜びを感じる日々でした。ただ、出産が近づくにつれて不安なこともありました。私の背が小さいためお腹が目立つのか、まだ7ヶ月なのに「いよいよだね」と言われたり、「双子ですか?」と聞かれたり。だんだん不安になりインターネットで調べてみると、150cm未満だと帝王切開になることが多いという記述を発見。150cm



初めての家族写真（著者は左）

の私はギリギリということに…。終いには病院の先生にも「大きめだから予定日までお腹にいたら出れなくなるかもね」と帝王切開の可能性を示唆されてしまい、出産を目前に不安は高まるばかりでした。

予定日が自分の誕生日と同じ日だったため、そのような状況でも予定日に産みたいという気持ちは変わらず、お腹の赤ちゃんに「21日に出てくるんだよ～」と話しかけ続けたものの、産まれたのはその5日後の26日。子が親の思う通りにならないということを早速思い知らされたのでした。

出産は多くの人と言う通り、想像を絶するものでした。最初から3分間隔の陣痛に苦しめられ、痛すぎて吐いてしまうほど辛いのにまだまだ痛みが弱いと言われ、促進剤を投与され、終わりが見えない苦しみはまさに生き地獄でした。その苦しみは、早く楽にしてほしいという思いから、避けたいと願っていた帝王切開を自ら望んでしまうほどのものでした。結局出産までにかかった時間は36時間。2晩眠れず3食、食べれずの状態で分娩に挑むこととなり、我が子誕生の瞬間は感動よりも「やっと終わった！ やりきった！」という達成感が勝っていました。

出産はこれまでの人生で最も大変な出来事でしたが、立ち会い出産で最初から最後まで夫に付き添ってもらったことで、家族3人の最初の思い出を作ることができました。そして大変な思いをして出産した娘をこれから大切に育てていきたいと思います。



著者の愛犬と御息女

嫁の話

第7期 OB 白石 幸太郎

冒頭から報告になりますが、私は昨年2012年10月10日に第2期OGの中谷麻希と入籍いたしました。私が小野ゼミに入ったその日のつるのやで、最初にたまたま斜め前に座っていたのがその嫁です。この春で小野ゼミを卒業して2年なので、嫁と一緒にいるのもそろそろ4年になろうかというところです。

振り返ってみると、よくここまで私を育ててくれたなと思います。例えば、付き合い始めた当初広告代理店に勤めていた嫁は、もともと自分が現役時代に電通に入りたかったこともあり、自分の仕事がいかに楽しかかなんて話を1年間ほぼ毎日聞かせてくれました。結果、私が嫁に代わり電通に入ることができたのはその教育(洗脳)の重要な成果の1つといえます。仮に今の私がどこかの後輩に、自分の仕事をそんなにイキイキと、しかも1年間プレゼンし続けろと言われても、できる自信はありません。



著者と奥様の出会い(著者は右前方から2番目)

卒業論文の執筆時にも嫁は介入しました。執筆も進まず、ひとりでうんうん唸って現実逃避しかけているところを「おめーが腹括らねーからなにもできねーんだよ。違うんか。」とあごを掴まれながら説教されたのはいい思い出です。もう脈絡は忘れましたがそのセリフと光景だけが頭に残っています。もちろん情熱的な精神論をぶつけられるだけではなく、ロジカルで建設的なアドバイスももらったような気はします。

これ以外にも嫁の教育、指導の例を挙げようとすると枚挙にいとまがなく、本当に感謝してもしきれません。ただなにより思うのは、7歳も年下の男をよく4年間も待ち続けてくれたということです。これこそ嫁自身が、しっかりと腹を括っていたからなのではないかと感謝するとともに、見習わなければならない部分です。そういえば、先日結婚報告も兼ね、嫁と子ども小野先生のご自宅にご招待いただきました。先生とっておきのワインや、雅琴さんお手製のお料理の数々をいただきながら、私をギリギリのところまでゼミに入れていただいたこと、なぜか嫁まで付いてきたこと、あれやこれやの思い出や、これからのことをたくさん話すことができた時間は本当に楽しく、2012年一番の思い出となりました。

ゼミ内で嫁を見つけるとそんな幸せな特典も付いてくるので、現役生の男性諸君はぜひこの機会に検討してみてくださいはいかがでしょうか。普段はグル学でやりあっている優秀なゼミ生や、自分とは全然関係ないと思っていた優秀なOGが何かの間違いで優秀な嫁となり、人生の伴侶になる可能性は十分にありますから。※文中「嫁」を多数使用しておりますが、普段は全く使いませんのでご認識いただければと。

第9期生 卒業エッセイ

一番の教材

第9期 秋山 賢輔

だらけきった日吉での生活を克服すべく、おそろおそろ小野ゼミの門を叩いたときのことを今でも覚えている。大学4年間、いや、人生を通してこの2年間はとて内容の濃いものだった。とまあ、本来ならば小野ゼミでの思い出をつらつらと書きたいところだが、それはHPを見るといつでも思い返せるので省略しよう。ここで僕が書きたいことは、小野ゼミで何を学ぶことができたかだ。

小野ゼミで学んだものはたくさんある。マーケティングに関する知識、ワードやパワーポイントを用いての資料作成能力、そして、上手く相手に伝えるためのプレゼンテーション能力。これらは、小野ゼミでのレポート課題やケース発表などの活動を通じて修得することができた。しかし、これらは小野ゼミに限ったことではなく、他のゼミでも、あるいはゼミに入っていないなくとも、目的を持っていればすぐに身につけられるものだろう（小野ゼミの先輩方が築きあげてきた環境があってこそだ、とは思うが）。僕がこれから大切にしたいと思ったことは、小野ゼミの活動から学んだことではなく、小野ゼミの同期から学んだことだ。それは、「自己犠牲から成る成長」、「無知なりの探究心」、そして「楽しさの追求」である。

上に立つものとして、仲間たちに指示を出すだけでなく、仲間たちを支えることにも力を発揮しなければならない。組織の代表として活動する彼はいつでも仲間思いだった。そんな彼から良く聞いた言葉は、「何回も教えたから余裕!」。自分だってやることのあるのに、仲間のために時間を割く。しかし、それが結果として自らの力となる。それゆえ、彼からは「自己犠牲から成る成長」を学んだ。

自分の能力の限界を常に認識し、誰に対しても低姿勢で教を請う。「分かんない」というその言葉が彼女の口癖だった。変なところでプライドの高い僕は、その一言がなかなか言えず、分からないまま物事が進んでしまうことがよくあった。それはプライドなんてものじゃなく、周りに迷惑をかけるだけでなく、自分の成長も止めてしまうことに気付かされた。それゆえ、彼女からは「無知なりの探究心」を学んだ。

就活に差し掛かった彼は悩んでいた。「このままなんとなく就職してなんとなく仕事してなんとなく生きて、ホントに俺は幸せになれるのか?」彼は何度も自分に問いただしたという。自分が楽しめることじゃないと意味が無い。そんな彼は悩みぬいた末に、周りに反対されようとも自分が本当に楽しめることをやろうと決意した。そんな彼を間近で見て、自分も彼のように人生を送りたいと思った。それゆえ、彼からは「楽しさの追求」を学んだ。

他にも、同期から学んだことはたくさんある。最後ではあるが、僕の人生に素晴らしい影響を与えてくれた仲間たち、そして、その仲間たちに会おうきっかけを作っていただいた小野晃典先生に、心より御礼申し上げて、卒業の言葉としたい。

「君の過去にも未来にもマーケティングが見えない」

第9期 刎本 慎弥

みなさんはこの言葉を知っているでしょうか。そう、あれは私がゼミ生になる直前、入ゼミ試験の先生面接にて、先生からいただいた言葉である。ここから私の2年間は始まるわけである。他の団体や社会人になってからでは経験できないであろうことによって埋め尽くされた、私の2年間は始まるわけである。

まず、ゼミ生になれた瞬間のことを書き残しておきたい。正直なところ、私は小野ゼミに入会できないであろうと絶望しながら、入ゼミの結果発表を待っていた。その理由は、私の卒業エッセイのタイトルから察していただければ幸いである。しかし、受かることができた。合格者発表の掲示板に自分の学籍番号があった、あの時の感情を今でも鮮明に覚えている。大きな声を出して喜びたかったが、周囲の人の目が気になり、どこにその感情をぶつければいいのか迷った。その一瞬の迷いの後に、私は、秋山に隠してもらい、小さく「やった」と言った。

次に、三田論執筆のことを書き残しておきたい。こんなに怒られたことがあるでしょうか。これは、9期生全員が思っていることであろう。特に、十ゼミチームは多くのミスをやらかした。本当にたくさん怒られた。そんなチームが、十ゼミ本大会にて最優秀賞と論文賞、そして商学会賞をもらった時、本当にたくさんほめられた。いい経験であったと感じている。

また、4年生になってからも、卒論と同じくらい、もしくはそれ以上に集中したことがある。夏ケースである。何があったのか。短く説明すると、私たちが夏ケースの解題文を完成させた時期は、冬であった。冬であったのである。先生やゼミ生には多大なご迷惑とご心配をおかけしたことをお詫び申し上げたい。夏合宿に間に合わなかった多くの原因の1つに、私の貢献不足が挙げられるであろう。ゼミ生からの冷ややかな目、夏ケースメンバーの不仲説、終わりの見えない解題文。幾度となく心は折れたが、なんとか完成させることができた。解題文がカタチになった時、私は安堵した。

以上のように、私の2年間は、私の感情が下げられた後に上げられる場面によって埋め尽くされている。唯一残っている、上げられていない感情があるので、ここで言うことにする。

先生、少しでもいいんです...刎本の過去や未来にマーケティングは見えますでしょうか？

私がこんなことを言うと、9期生は鼻で笑うであろう。先輩や後輩は、無視するであろう。そして、先生は、「何を言ってるの、はねちゃん」とおっしゃるであろう。こんな毎日はないのかと思うと、嫌だなあ。卒業エッセイを書いている今、もし、2年前に戻れるとしても、小野ゼミに入会を希望する。

壺中天

第9期 川崎 実希子

「今は昔、市場に壺公という薬を売る老人がおりました。しかし、不思議なことに、日が暮れると店に置いてある壺の中に入っていくのです。それをたまたま、費長房という青年が見てしまいました。彼は、壺の中の世界が一体どうなっているのか知りたくて、仕方ありませんでした。そして、ある日、とうとう老人に取り入って壺の中に入れてもらえるよう頼み込んだのです。すると、なんとそこには、竜宮城のような絢爛豪華な世界が広がっており、その老人に贅を極めた酒宴をもてなされたというのです。」

さて、表題は、私が小野ゼミに所属して以来、ハマっている言葉である。壺中天とは、中国の故事の1つであり、俗界と切り離された別天地のこと、あるいは、お酒を飲んで俗世間を忘れる楽しみのことだろう(三省堂大辞林)。ひょんなことからこの言葉を知って以来、このような世界はどこにあるのだろうか、いつか行ってみたいと、壺中天に思いを馳せてきたのである。そして、この妄想が爆発するのは、たいてい窮地に立たされたときであった。小野ゼミに所属して以来、私は、何度窮地に立たされたのだろうか。ディベート、ケース、マケ論、卒論、その他諸々…。特に、マケ論は、窮地の極みであり、執筆活動やブレゼンはもちろんのこと、活動の中で起こる仲間との衝突に日々もがき苦しんでいた。徹夜をして執筆活動を行い、明け方新聞配達のを聞くたびに、あるいは、徹夜をした翌朝、母親の出る夢をみて涙を流して起床するたびに、“ああ、壺中天に行きたい”と切に願っていた。

そんなこんなで、いよいよ私もあと数か月で卒業し、社会人となる。小野ゼミ時代を振り返れば、やはり、辛いことや苦しいことが一番に思い出される。しかし、写真の中の私は、いつも仲間と共に楽しそうに笑っている。いや、実際に、心底楽しんでいたのである。小野ゼミでは、ここでは書ききれないほどの素晴らしい思い出と、仲間に出会えることができた。いつも優しく手を差し伸べてくれる恩師、熱心に耳を傾けてくれる先輩方、かわいい後輩たち、そして、共に笑い合ってきた同期、すべての方に感謝したい。小野ゼミは、私の永遠の壺中天である。



恩師と仲間（著者は中央）



9期女子（著者は右から2番目）

自分ってこんな人間

第9期 小松 千賀

小野ゼミでのこの2年間って何だったのだろう、何を学んで、何が変わったのだろう。...というようなことを色々考えてみた結果、「自分のことをよく知ることができた2年間」という単純な答えに行き着いた。自分がどれだけ頭が悪くて...とかそういう能力についてではなくて(もちろんそれもあるけれど)、むしろ、人格面についてである。

人間って「性格の良い自分」ってものを他の人に見せたがるし、自分でも「性格の悪い自分」っていうのを認めたくない。だから、性格の良い自分を作り上げて、それに沿った行動を無意識にしている気がする。自分も今までの人生、そうだったのかなーって思う。

でも、それが小野ゼミに入って、自分の顔のあつつい皮をひっぺ剥がされた感じがする。理不尽な文句を言いまくったり、仕事を他の人になすりつけたり、飲み会に参加しないという付き合いの悪さを露呈させたり、めずらしく参加した飲み会では酔っぱらって同期を罵倒したり(その時、怒りの矛先にしてしまった秋山君には謝りたい)、その他にも色々な自分の性格の悪さが出てきたのである。あれ、自分ってこんなに性格悪かったっけ、って悩んだ時期もあった気がする。つい最近でも、同期の竹内君に、「ちかちゃん、その利己的なところ直した方がいいよ。」とか言われたな。ただ逆に、自分の揺るがない強みというものも発見できて、それが自信にもなった。

とにかく、自分は精神的に追い詰められたときにどういう行動をとる人間なのか、自分は人生において何を一番大切としているのか、その他にも色々、今まで自分が知らなかった自分を知ることができたのである。就職活動のときに、自己分析本なるものを買って読んでみたけれど、そんなものより小野ゼミ3年生での活動によって自己分析はとっくに完了していた気がする。

小野ゼミに入って、考える力や知識、そういう点は自分で言うのもおこがましいが、以前よりは遥かに成長できたのではないかな、と思う。でも、それ以上に、「自分を知る」ことができて、本当によかった。社会に出たら、今以上に辛いこと、大変なこと、どうしようもないことが色々あるけれど、自分自身を知っているからこそ、その困難に対する自分にとって最善の解決策が考えられるんじゃないかな、って思う。このように自分を知ることができたのは、精神的・肉体的に追い詰められる状況に置かれる、小野ゼミの「エグさ」ゆえに得られたものだと思うので、当時は辛かったけど経験して本当によかった。

そして、小野ゼミのみなさんは、私の性格の悪さを知っているにも関わらず、一緒に遊んでくれたり、飲みについてくれたり、相談にのってくれたり。そんな気の置けない仲間がいっぱいできてよかった。そんな仲間達との、2月の卒業旅行が楽しみで仕方がない！！

2年間の感謝

第9期 前田 良平

仮説1 小野ゼミは、最高のゼミである。

この仮説は、小野ゼミでの2年間の活動を通して、経験的に支持された。小野ゼミが最高のゼミだと思えるのは、大きく3つの理由による。

まず1つ目。最高の同期の存在。どれほど同じ時間を共有しただろうか。ゼミに入会してから、ケース/ディベート発表の準備、共同論文の執筆、入ゼミイベントの準備、レクチャーの準備、就活対策や期末テスト対策まで、本当にたくさんの時間を共に過ごし、たくさん話をして、たくさん笑って、三田のグル学を占拠して、ホワイトボード一杯に円やら矢印やらを書きまくって（落書きも少々）。グル学であーだこーだいいながら、少しずつ完成に近づいていく、あの時間がとても好きだった。こんな素晴らしい体験は、同じ志を共有する同期のみんながいたからこそできた。本当にありがとう。

そして2つ目。最高の先輩と後輩の存在。ここまで本気でfeedbackしてくれる人々に囲まれる体験は、今後もうないんじゃないかと思えるくらい、とても刺激的で、「こんな視点もあったのか！」っていう知的な感動もあって、本気で勉強するには素晴らしい環境だった。ご自身の研究でお忙しいはずなのに、嫌な顔ひとつせず親身に論文執筆のご指導をしてくれた、千葉さんと菊盛さんと院生のみなさん。「ゼミっていうのはなあ」といつもゼミへの愛情を語ってくれた、荻野さんと8期生のみなさん。とても素直で愛嬌たっぷり学びへの意識が高い10期生のみなさん。本当にありがとうございました。

最後の3つ目。小野先生という最高の先生の存在。小野先生は、いつもゼミ生の活動を暖かく見守ってくださり、困ったときはそっと後ろから支えてくださった。考えられないくらいのご多忙なスケジュールの中、英論も卒論も親身にご指導して下さる先生の姿に、心から感謝すると共に、「自分ももっと頑張らなきゃ」と自分を震いたたせることができました。本当に感謝してもしきれませんが、2年間いつも親身にご指導して下さり、誠にありがとうございました。

小野ゼミという素晴らしい環境で研究できたことを、心から誇りに思っている。今後の目標は、小野ゼミで研究していた自分に負けないくらい、ひとつのことに熱中して、最後まで妥協せず精進していきたいと思う。2年間、本当にありがとうございました。そして、これからもどうぞ宜しくお願いします！

発見と改心

第9期 毎川 絢子

小野ゼミに入って早2年が経とうとしているとは信じられず、未だに卒業する実感がぼんやりとしか湧いていない私であるが、残りの小野ゼミでの活動がもうほんの少ししかないことは変えようのない事実である。そう考えると、今までひいひい言いながら乗り越えた多くの活動をもう一度ループしたいとすら思えてくる。解釈レベル理論のようだが、当時はとてつもなく辛かったことですから、あの時はよかったなあと思えて来るのである。

さて、そんなことを考えている私だが、小野ゼミに入会するまでは、何においてものほほんと生きており、死ぬほど頑張ったことなどなかったし、できる限り辛いことは避けて生きてきた。そんな私が、小野ゼミでは、インカレディベートで対戦校と何通もメールのやり取りをしてもなかなか上手くまとまらなくて胃腸炎になり、インゼミ模擬プレゼンで自分だけうまくできなかった時は悔しくて浴室で泣き、オープンゼミ前には1日につき3時間しか睡眠時間がとれないといった具合に、辛いことを山ほど体験した。それでも2年間小野ゼミで過ごすことができ、さらには辛かったことを穏やかな気持ちで懐かしむことができるようになったのは、仲間がいたからである。胃腸炎の時には、小野先生をはじめとし、先輩や同期が、折れかけていた私を心配し励ましてくれ、インゼミ報告会に向けて、インゼミメンバー5人と共に何度もプレゼン練習をした。そして、オープンゼミでディベートを見た後輩が、小野ゼミに入りたいと言ってくれていた。私は、仲間と一緒に苦楽を共にし、仲間のちょっとした言葉を耳にするだけで、どんなに辛いことにも前向きに取り組めるようになり、どんなことでもやってよかったと思えるようになったのである。

今の先輩、後輩、そして同期がいなかったら、もう一度ループしたいなんて絶対思えないだろうし、小野ゼミの徹底的に学ぶという文化がなければ、辛かったけどあの時はよかったなんて思えないだろうし、小野先生が指導教授でなかったら、あんなに頑張ろうなんて思えなかったに違いない。そして、小野ゼミという環境がなければ、一生何かを全力で頑張ろうともしなかつただろうし、ひとりだったら、今でも辛いことから逃げて生きていただろう。私に仲間の大切さを教えてくれたのも、私の生き方を変えてくれたのも、偏に小野ゼミのお蔭である。

最後に、こんなことを書いて大変恥ずかしいのであるが、小野ゼミでの2年間の活動を通して、青春ドラマや熱血漫画では定番の台詞である「辛いことも仲間がいれば乗り越えられる」というのは本当であると、私が心から実感していることを皆様に伝えたい。小野ゼミから巣立っても、世の中の多くの人が実感することなく生きていく仲間の有難さを知ることができたことを誇りに思い、辛いことに取り組むことが苦ではないということを忘れずに、これからの長い人生を歩んでいきたい所存である。

悩み、苦しめ、青少年！

第9期 水田 弥英

小野ゼミに入会して、早2年が経ちます。「たくさん失敗して、たくさん学ぶことができるようなゼミを作りたい」という恐ろしく漠然とした目標を胸にゼミ長に就いた日を、今でも鮮明に思い出すことができます。

さて、漠然とした目標と少しの不安を小脇に抱えながらスタートした私のゼミ生活は、決して順風満帆ではなかったどころか、阿鼻叫喚をきわめていました。特に私を苦しめた



問題（自分の卒論）に取り組む著者（手前）

ことは、全ての小野ゼミ生に求められる「自分で答えを出すこと」でした。つめこみ教育の申し子である私は、自分で答えを出すということが、てんで苦手でした。ゼミ活動——例えば、ケース・メソッドやディベート、ゼミ長業務——を行う中でぶち当たる、答えの用意されていない問題に取り組まなければならない日々、それは私にとって非常に辛いものでした。組織をまとめるとは何ぞや、リーダーとは何ぞや、と思ひ悩み、「リーダー コツ」と Google 検索を行ったこともあります。我ながら恐ろしいゼミ長です。

そんな「自分で答えを出す」ノイローゼになっていた私を救ってくれたのは、他にもない、小野先生、大学院生や第8期生の先輩方、そして同期、第10期生のみんなでした。小野先生や先輩方は、誤った道を爆走し、おかしい答えを捨り出す私を諫め、時に叱り、そして、正しい答えに導いて下さいました。また、同期は、私と一緒に、あらゆる問題に取り組んでくれました。入会当初は問題が発生する度に1人で震えあがっていましたが、時がたつにつれて「赤信号みんなで渡れば怖くない」ならぬ「大問題みんなで考えれば怖くない」の精神で、あらゆる場面で一緒に、「答え」を考えてもらいましたね。「適度にエグイスケジュールにするには？」「卒論の締め切りを守らせるには？」などなど。本当に感謝しています。

小野ゼミでの2年間を通じて、私は数多の問題にぶち当たり、数多の「答え」を捨り出してきました。それらの「答え」が全て正しかったとは思いませんが、悩んでいる時に周りからもらった「助言」と、それを受けて自分なりに出した「答え」は、私にとって、掛替えのない宝物です。それらを大事に大事に抱えて、小野ゼミに感謝しつつ、新たなコミュニティに飛び出していきたいと思います。

**考えるがままに生きるべきである。
さもないと、生きているままに考えることになる。**

第9期 朴 甫涇

“考えるがままに生きるべきである。さもないと、生きているままに考えることになる。”

これは、フランスの作家ポール・ブルージェが残した一節であり、私が最も好きな言葉でもある。日本での4年間を振り返ってみると、大変充実していたが、留学を始めたばかりの当時の頭の中は、海外生活や1人暮らしなど、日々続く「初めて」でいっぱいであった。このままでは、新しいことに流され、大学生活が終わってしまうと思った私は、まさに「生きているままに考えるのではなく、考えるがままに生きよう」と改めて誓った。そして、それを実践するために取り組んだ。例えば、興味があることには、何でも挑戦した。マンドリンクラブに入ったのも、韓国語教師のアルバイトを始めたのも、小野ゼミに入ったのも、だからこそである。



2012年韓国ソウルで行われた
Global Marketing Conferenceにて (著者は中央)

しかし、小野ゼミに入ってから、日々のゼミ活動に追われ、誓いを守ることがなかなか簡単ではなくなりました。最初は、毎日の個人課題やグループワークが忙しいことを理由にしていたが、本当は、私が「間違えること」を恐れていたからではないかと思う。実際、小野ゼミの活動のほとんどは正解がないため、自分なりの答えとその理由を常に考えなければならない。しかし、いつの間にか私は、自分の意見が間違っているのではないかと、先に心配し、何を言えればいいかわからなくなった。さらに、今話そうとしている日本語が間違っているのではないかと、何かを話す前につい緊張する時さえあった。より良いことを作るために小野ゼミに入ったにもかかわらず、間違えないことに、かつ怒られないことに集中しすぎたあまり、「考えるがままに生きる」ではなくなっていたのではないかと、今になって反省してみる。

基礎文献レポートや SAS レポートの再提出をはじめ、インカレ・ディベートの準備、卒論締切り近くになると毎晩先生が送ってくださる「まだ凡ミスが多数あります」のメールなど、小野ゼミの活動において、ゼミ生が恐れることは、様々であるだろうが、きっと「間違えること」を恐れるゼミ生も、私1人だけではないかも知れない。しかし、間違えることを恐れては、生きるままに考えるようになってしまう。

「考えるがままに、生きましょう！」

これが、卒業する前に、今後社会人として新しい生活を始める自分自身のために、そして10期生をはじめ、次代のゼミ生のために遺しておきたいことである。

なんだかんだ、楽しかったです。

第9期 猿渡 裕也

無謀にも、小野ゼミの門をたたいてから、約2年間がたちました。小野ゼミ生・会計士受験生という二足の草鞋を履いていたこの2年間を振り返ってみると、予想外に満ちた日々でした。なによりも一番の予想外は、小野ゼミに入る段階で半ば諦めていた公認会計士の資格を、無事に取得することができたことです。この結果は、本当に多くの小野ゼミ内外の方々のご理解のおかげであり、いくら感謝してもきれません。そのほかにも、この2年間の中で、2つの大きな意識の変化がありました。

1つ目の大きな変化は、時間への意識です。睡眠時間がこんなにも大切で、こんなにも幸せなものだと、2年前には想像もしていませんでした。週8と揶揄される小野ゼミと、週7日が当然の会計士受験生。合計すると週15日必要な計算。私はもともと、グループワークでは成り行きを見守っているタイプであった（小野ゼミ生に信じてもらえるかは分からないが...）のですが、そんな悠長な事をしていると睡眠時間がなくなってしまいます。そこで、どんどん思ったことを発言するようになりました。煮詰まって停滞しているときに、「もう今日は解散でいいんじゃない？」と言った回数は、誰にも負けないと思います。そんな、山のようにやることのある状況で、限られた時間の中で結果を出すことの重要性を認識することができたのは、とても有意義であったと思います。その反面、特に3年生の時は、周りを気遣うだけの余裕がなく、グループワークで不快な思いをさせてしまったことも多かったと思います。本当にごめんなさい。

2つ目の大きな変化は、質への意識です。「いかに短い時間で70点を取るか」ということが、2年前までの私が最重要視するポイントでした。しかし、小野ゼミの中では膨大な時間を投資してでも、できる限り高い成果を追い求めてきました。自分では気付かなかったアイデアが同期生や先輩から出てきて、少しずつ積み上がっていくような感覚は、なんともいえない面白さがありました。「楽しめた方が勝ち」というような風潮がある大学生活の中で、コストを度外視してでも質の高いものをという意識で取り組むことができたのは、とても貴重な経験でした。

なんだかいろいろまともになく書いてきたものの、小野ゼミ生活を振り返っていて、何よりも9期の皆と同じ期になれて、本当に良かったと思います。これからも、色々と助けてください。最後に、8期の先輩方・大学院生の皆さん、たくさんのコメントやアドバイス、本当にありがとうございました。自分が先輩になって、その大変さを思い知りました。そして小野先生、いつも貴重な時間を割いて、熱心にご指導いただき、ありがとうございました。こんなに熱心な先生が、大学にいらっしゃると思っていなかったので、先生に出会えたことも私にとって、大きな予想外だったと思います。

正直、小野ゼミの2年間はきついことがたくさんあったけど、なんだかんだ、楽しかったです。

卒業

第9期 島崎 啓介

「卒業エッセイを書いて提出してください。」とのメール。もうそんなものを書く時期になったのか。後輩からの再三の催促メールを見ると、去年の同じ時期にも、同期の外務が苦しんでいたのを思い出す。例年、この時期になると、接頭語に「卒業」のついた言葉が多く見られるようになってくる。卒業エッセイ、卒業論文、卒業旅行、そして、卒業式。考えてみれば、私にとって「卒業」は、まったくの他人事であった。小学校、中学校、高校、そして大学と、正真正銘の内部生として育った私は、「卒業」とは無縁であったのだ。今までは、「卒業」と言われても、4月から校舎が変わるなあ、くらいの認識でしかなかったのである。いったい、「卒業」するってなんだろう？

そつ - ぎょう【卒業】[名] 学校の全課程を学び終えること。

卒業にはこんな意味があるらしい。ゼミのおかげで、すぐ言葉の意味を調べる癖がついてしまった。

小野ゼミでの2年間。それは、筆舌に尽くし難い、本当にたくさんの思い出が詰まった、濃密な2年間であった。しかし、本当に全てを学び終えたか？と問われれば、そんなことはない。文章力であっても、プレゼン能力であっても、論理性であっても、まだまだ自分には足りていない部分が多い。まだまだゼミ生と飲み明かしたいし、まだまだゼミ生とグル学で頭を捻りたい。まだ卒業したくないな、というのが、ゼミの「卒業」を迎えた私の正直な感想である。大好きな仲間なのに、もう一緒には居られなくなってしまふ。大好きな場所なのに、もうそこには居られなくなってしまふ。なるほど、「卒業」ってのは、どうしようもなく、寂しいものらしい。

しかし、そう寂しがってばかりもいられない。このエッセイを執筆しているのが、2013年1月初頭。もう卒業だね、と感傷に浸るにはまだ早い。ゼミ卒業までの数か月、少しでも「全課程を学び終えた」状態に近づけるように、努力をすればいいのである。手始めに、今度の9期10期合同ケースの成功に尽力してみよう。2月になったら、後輩のウェブテストを手伝ってみてもいいかもしれない。まだまだ、やるべきことは、たくさんあるのである。

末筆ながら、お世話になった方々に、この場を借りてお礼を述べさせていただきたいと思う。いつ、どんな時でも、最後まで温かく指導して下さった小野先生、不出来な自分に、時には朝まで付き合って下さった諸先輩方、本当にいいやつばかりだった同期のみんな、やたら優秀な後輩諸君、そして、私を大きく成長させてくれた、大好きな小野ゼミという環境、2年間、本当にありがとうございました。

2つの幸運

第9期 菅原 暉

このエッセイを書いている現在の時刻は午前3時です。何を書けばいいのだろうと考えているうちにこんな時間になってしまいました。カッコいい文章、感動的な文章を書こうと頑張ってみたものの、私には無理そうです。小野先生からも、日本語が苦手なのは...とのお言葉を何度も頂いておりますので(笑)。小野ゼミに対して思っていることをそのまま書きます。私が小野ゼミで得たもの...と考えると、自信を持って挙げられるものがない、というのが正直なところです。それは今後、社会人生活の中でわかってくるものだと思います。今のところは実感がありません。しかし、1つだけ、自信を持って言えることがあります。

私は小野ゼミに入って2つの幸運を手に入れました。1つ目の幸運は、小野先生に出会えたことです。小野先生は私の学生生活における唯一の先生です。幼稚園から現在までを振り返っても、ここまで学生のことを想い、熱心に指導してくださる先生は、小野先生の他にはいませんでした。早朝や深夜に相談をさせていただいたことも多々ありましたが、その度に小野先生は私を助けてくださりました。そして、卒業論文に至っては、文章を書くのが壊滅的に下手な私を見捨てずに、現在も指導をしてくださっています。これほどまでにゼミ生想いの先生は、日本中を探してもほとんどいないと思います。感謝をしてもしきれません。

2つ目の幸運は、ゼミ生のみんなと出会ったことです。ゼミ生のみんなは私にとっての仲間です。私のことを知る人はわかると思いますが、私は仲間・友情・努力といった暑苦しい言葉が苦手です。しかし、小野ゼミのみんなは、私にとって初めての仲間です。2年間の中の多くの時間を共に過ごし、頑張ってきたみんなを仲間以外の言葉で表現することはできません。



同期の猿渡君を見つめる著者

小野先生、そしてゼミ生のみなさん、2年間本当にありがとうございました。とても充実した2年間を送ることができ、今も楽しく大学に通えるのはみなさんのおかげです。卒業して頻繁に会えなくなるのはとても寂しいですが、今後ともよろしくお願ひします。

年収

第9期 菅原 隆史

就職活動中、ずっと考えていたことがある。「年収（価値）」についてだ。いやらしい意味じゃなく。年収が高ければ高いほど、その業界（市場）における価値が高い人間である、と私は考えている。例えば、ある会社の重役であったり、専門的な知識や技術を備えた医者や弁護士、大学教授、あるいはパイロットといった地位や職業の人間は、往々に年収が高く、そして代用が利かない。代用が利かない存在であれば、たとえ地位が低くとも、それ相応の年収が配分されていると、私は考えている。「代用が利かない」という考えに基づくと、就職活動において、就活生は自分がいかに付加価値の高い人間であるかについて、企業にアピールする必要がある。一方、企業は、就活生の言動や仕草、熱意などから、その人間が自社にとっていかに価値の高い人間であるかを判断する必要がある。しかし、たった1ページのES、1回のGW、数回の面接によって、その人の価値をアピール・判断することは至極困難である。さらに、現状の就職活動においては、体育会に所属していることや声が大きく元気であること、とんちの利いた発言ができること...、そんな仕事の本質とは関係のなさそうなことをアピール・判断の材料にしている。なんという茶番劇。つまり何が言いたいかというと、「どこの会社で働くか」が重要であるのではなく、「その会社でどう働くか」の方が重要であるということである。なぜなら、冒頭で述べた「年収（価値）」は、入社後に随時変化し、更新されるものだからである。「どう働くか」という点において、ある人間が発揮できる仕事の質や量は、その人間の経験値に依拠している。社員の働きぶりについて、企業が社員を評価する際、一朝一夕で成し遂げられるものではなく、長い時間をかけて確かに積み上げられてきたものによって変化する仕事の質や、膨大な仕事量に耐えうる根性を持っているかどうかを見て、その人間の価値を判断するのである。

ところで、私は、「成長したい」という至極曖昧な動機で小野ゼミを志望した。そして、小野ゼミもそんな自分を受け入れてくれた。（先生面接で「他のゼミを考え直してみては」と言われたことはまた次の機会に...）私が採用された理由はわからないが、「このゼミでなければ自分の価値を最大限高めることはできない」と主張し続けたためだと、勝手に考えている。だから、就活においても、自分がいかに伸びしろのある人間であるか、そしてその成長の場はその企業以外にないとアピールすることが重要なのではなからうか。一方、入社後の「どう働くか」における「働きぶり」について、小野ゼミで積んだ経験値が大いに発揮されると推測できる。これについて、あと数行でまとめることは不可能であるため割愛するが、我々小野ゼミ生は、2年間という短い期間に、質を高める作業を、それも膨大な量をこなしてきた。この2年間で得た経験値によって、作業内容の質を高める方法を知り、膨大な量の作業をこなす忍耐力を培った我々は、他の学生と確かに差別化され、入社後、その差異は如実に現れるはずだ。

「1269」という数字を見て、皆さんは何を想像されただろうか。この数字は「エッセイの最大（写真を挿入しない場合）の文字数」である。1269字でこのエッセイに何を記すべきか——OB・OG 会冊子担者から催促のメールが届き始めたある日、私はこれからの自分のために、ある「答え」を記そうと決意した。

「答え」を語るには、まず「問い」を示さなければならない。そのために、時を3年生の4月まで巻き戻そう。入ゼミ試験を合格した3年生が取り組む最初のゼミ活動は、ご存知の通り「入ゼミケース」である。私にとっての入ゼミケースは、良い意味で期待を裏切られた、と感じるほど楽しいものだった。しかし、それと同時に、ある「問い」にぶつかった。それは「自分の価値は何か」ということである。今になって思えば、私が属していたチームはとても優秀なチームだった。論理的に考えることができる人、アイデアに富んでいる人、原点に立ち返らせてくれる人、仕事を迅速にこなすことができる人。何をやっても「平均点」な私にとっては、自分の価値を活かして力を発揮している仲間の姿がとても眩しかった。

この「問い」に対する「答え」を見つけることこそが、私の小野ゼミ生活の大きな課題となった。論文チームや役職を決めるときは、自分の意志よりも周囲の人の声やアドバイスを優先した。自分を必要としてくれる環境に身をおけば、少しでもその「答え」に近づくことができるのではないかと考えたからである。しかし、自分を必要としてくれた十ゼミに加わり、入ゼミ代表になったものの、その「答え」は見つかるどころか、より一層分からなくなってしまった。チームに価値を提供できているのだろうか——そう悩んでいる間にも、小野ゼミ3年生の日々は猛烈な早さで過ぎ去っていく。気づけば、12月には関東十ゼミ討論会の最終審査の結果発表で「最優秀賞 小野ゼミ 勿本班」というスライドを目にし、3月には合格者のオリエンテーションで、個性豊かな後輩たちを教室の後ろからそっと見ていた。

さて、そろそろ2年間に及ぶ「問い」に対する「答え」を出さなければならない。今の私が、「あなたの価値は何ですか」と問われれば、1つだけ自信を持って答えられることがある。それは「がむしゃらに頑張ることができる」ということである。十ゼミと入ゼミの仕事がどれほど重なっても、先輩にどれほどボコボコに潰されても、絶対に諦めず、手を抜かなかった。十ゼミと入ゼミの活動が結果として「成功」したのは、それに関わって下さったすべての方のお陰だと思う。しかし、私の「がむしゃらに頑張ることができる」という価値も、今は、その「成功」に確かに繋がっていると思えるのである。

この文章が冊子として配布される頃には、（単位が取得できれば）あと2カ月程で社会人になる。歩みが止まることも、行き先が見えなくなることもあるだろう。そんなときは、小野ゼミの2年間にわたる活動を通して得た、この「答え」を道しるべに歩み続けたいと思う。

私は誰誰であり、何を欲しているかを

第9期 竹内 亮介

つい先日、卒業旅行に必要な情報を調べようと、久しぶりにパスポートを開いてみました。すると、当時19歳の自分の顔が写っており、そこには、今の自分は失ってしまった少年っぽさが漂っていました。人間は変わっていくものだなあ...と悟ったような気分になってしまったことを覚えています。

19歳といえば、ちょうど小野ゼミに入会する直前の大学2年生の頃。小野ゼミに入って、僕は少年っぽさを失うという変化（退化？）を遂げたようですが、他にも、もう少し胸を張って主張できるような変化があったように思います。その変化とは、言葉にすると陳腐ですが「自分を深く知るようになった」ということです。大切にしている価値観みたくイイ感じのものから、人には簡単に言えなさそうなヨクナイ感じのものまで深く、です。

そもそも、なぜ、小野ゼミでの2年間を通じて、僕は自分を深く知るようになったのでしょうか。それはきっと、小野ゼミでは、自分から決して逃れられないから、仲間からも決して逃れられないからであると僕は考えています。例えば、個人課題や卒論は前者に、ケースメソッド・ディベートや三田論は後者に、それぞれ該当するかもしれませんが。皆様もご存知のとおり、その過程には、多種多様かつ規格外の困難が待ち受けているのですが（もちろん、多種多様かつ規格外の歓喜があることも忘れてはなりません）、あるときは自分ひとりで、あるときは仲間とともに、そういった困難と対峙していると、不思議なことに「自分は〇〇な人間だ」、「自分は〇〇が好きだ／嫌いだ」、「自分は〇〇が得意だ／苦手だ」といった類のことを、あるときは絶対的に、あるときは相対的に知るようになる気がするのです。自分や仲間と徹底的に——ときには嫌になるほど——向き合うことができる小野ゼミに身を置いていなければ、自分を深く知るようになることなど到底できなかつたのではないのでしょうか。そして何より、このような変化を、人生の岐路と言える大学3～4年次に体験できたことに、僕は大きな意味を感じています。

ここ最近愛聴している【Champagne】というバンドの『City』という楽曲の一節に、次のようなフレーズがあります。『It's time to know 私は誰誰であり、何を欲しているかを』作詞者が帰国子女ということもあり、歌詞がボーダーレス化していますが、僕はこの歌詞が大好きです。小野ゼミでの2年間を通じて、『私は誰誰であり、何を欲しているかを』知ってしまった僕は、それに忠実に従って、今後の人生を精一杯生きていこうと思っているところです。



小野ゼミとは家族である（著者は左下）

本当に感謝してます！

第9期 戸羽 智美

大学生になってただ何となく日々を過ごしていた私は、自分に自信がなく、このまま大人になっていくことに焦りを感じていた。私は中学と高校でのバスケ部の活動において、頑張った分だけ成長できることを確信していた。大学に入り3年目を迎えるにあたり、変わるなら今だ、と思った私は、中高のように何かにとことんのめりこみたくて小野ゼミに入ることを決意した。私は小野ゼミにはすごい人しかいないと思っていたため、底辺でいいからとにかくしがみついてなんでも吸収しようと思っていた。どちらかと言えば、こんな戸羽でよければ仲間に入れてくださいというように受け身の姿勢で入ゼミしてしまったのである。期待通り、私にはないものをたくさん持っている方々ばかりで、そんな方々と一緒に活動できるだけで吸収できることがたくさんあり、自分は成長できたと思う。私には出来ないことだらけだと思っていたが、小野ゼミでの活動を1つ1つ自分自身でこなしていく間に、私にも出来る！という自信を手に入れることが出来た。どんなことにも挑戦し成し遂げることで、自信がつき、新たな自分を手に入れられる。そんな貴重な経験をさせていただいた小野ゼミに本当に感謝している。

活動していく中で、小野ゼミを嫌いになる時期もあった。私は後悔している。なぜなら、そんな時、自ら何も出来なかったから。小野ゼミが嫌だと思うだけだったから。そんな活動を終えた後、残るものは何もなかった。むなしくなった。小野ゼミでの活動を良かったと思えるものにしたいと思うのなら、“自ら”行動しなければならなかった。思っているだけでは何も変わらない…。私は、そんな単純なことに気づかせてくれた小野ゼミに感謝している。

私は小野ゼミでの活動で、自信と仲間（みんなもそう思ってくれていると信じてるよ！）を手に入れる事が出来た。本当に本当に“小野ゼミに入ってよかった”。本当に本当にこんな戸羽を見捨てないでくれてありがとうございました。



同期と先生と共に（著者は前列左から3番目）



三島の川にて（著者は左端）

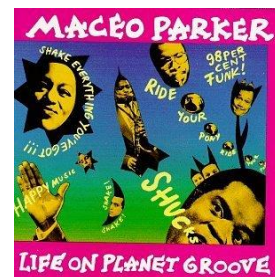
「ファンクであるということ」

第9期 渡邊 光平

“いい発表”とは、どんなものなののでしょうか。“いい演奏”とは、“いい飲み会”とは、“いい奴”とは、はたまた、“いい人生”とは、一体どんな様をしているのでしょうか。

これらの問いに対して、ゼミ、サークル等様々な経験を経て導きだした答え、それこそが『ファンク¹⁰である』かどうかであり、“いい〇〇”にはこの『ファンク』が必要不可欠なのです（真面目に書いています）。思えばこの大学4年間、小生が常に抱いていた疑問の代表格は、だいたいが上述したものでした。ゼミにおいてはいかにしていいプレゼンテーションをして聴き手を唸らせるか、所属していたバンドサークル（K.B.R. Modern Schacks）においてはいかにしていい演奏をして女の子にモテるか、プライベートな飲み会においてはいかにして場を盛り上げて女の子にモテるか、交友関係においてはいかにしていい奴と認識されて女の子にモテるか、そして、いかにして女の子にモテていい人生とするべきか。こうした高尚なことを考えながら、日々多感な学生生活を営んできました。しかし、学生・社会人にかかわらず、これらは私のみならず、おそらく読者であるあなたにとっても非常に重要な課題であるのではないのでしょうか。

答えは、実は意外な所に転がっていました。小生は平素よりブラックミュージック、特に、R&B、Soul、Funk といったジャンルの音楽を愛聴しています。その中でも、故 Michael Jackson が師として崇めたブラックミュージックの神、故 James Brown の右腕として名を馳せたサキソフォニストである Maceo Parker の燃え滾るような名演を収めた作品『Life on Planet Groove (1992)』の冒頭曲“Shake Everything You’ve Got”の序盤において、Maceo が観客を煽るように言い放った一言“**We’d like to do 2% Jazz, 98% Funky Stuff**”。これです。ああ、これが、ファンクなのだ。元々 Funk 畑出身の Maceo (1992) はこのとき、グルーヴ¹¹を生み出す 98% の“Funky Stuff”に、たった 2% ながらも、アクセントを加える意味での“Jazz”要素をあえて付け足しています。これは、人妻が不倫を正当化すべく「時に、人生にはスパイスが必要なよ」と言い放つのにどこか似ています。調和を乱すことで、勢いが失われてしまうという考え方はもったもです。しかし、あえて調和を乱すことで、及第点ではあるがどこか物寂しい事物に“ファンク”が生じ、途端におもしろくなる。これこそ、“いい〇〇”の秘訣なのです。



Life on Planet Groove/Maceo Parker (EAN: 0033585502317)

¹⁰ 本論においては、音楽ジャンルの“Funk”と、論点である“ファンク”をそれぞれ故意に使い分けている。

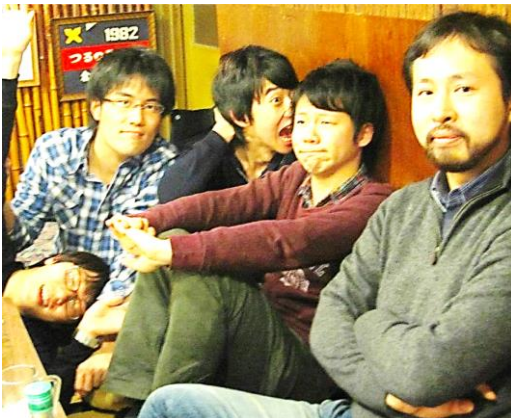
¹¹ グルーヴ/Groove：ある種の高揚感を指す言葉ではあるが、具体的な定義は決まっていない。語源はレコード盤の針溝を指す言葉で、波、うねりの感じからブラックミュージックを表現する言葉に転じ、数字だけでは割り切れないリズムの要素、リズムの感覚全体を指すことが多い。

研究・教育機関としてのゼミナール

第9期 山口 健人

学校教育法によれば、大学は、学術の中心として広く知識を授けるとともに、深く専門の学芸を教授研究し、知的、道徳的および応用的能力を展開することを目的として設置されている。簡単にいえば、大学は研究機関であり、教育機関なのである。果たして、多くの学生は、大学のことを本当にそのような機関だと認識しているのだろうか。商学部には、三田の学生は、研究会と呼ばれる機関に所属し、2年間の活動を経て、卒業論文の執筆を以て卒業するという文化が、一応、存在している。しかし、大半が「学業と遊びの両立」という言葉を盾に、学生でいながら勉強と遊びを天秤にかけ（もちろんそうではない学生もたくさんいる）、どちらも成せぬまま終わってしまう。小野晃典研究会は、そのような風習にある中で、学校教育法が述べている大学像に極めて近い形で、今もなお、商学部の頂点に君臨している。

第1に、教育機関の面について話そう。小野ゼミは、社会の縮図だと言われる。3年になって初めて知り合った人と毎日毎日顔を合わせ、議論を重ねて、何かを共に生み出していく。きっと、社会に出てからも、これら一連の活動を繰り返すのだろう。私は、その中で、多くの衝突や挫折を経験し、乗り切る術を



恩師小野先生と同期と共に（著者は左から2番目）

探し、もがき苦しんだ。しかし、先生は、我々が自力で這い出してくるのをじっと待っているのみであった。こうして我々は外面的なスキルもさながら、我々の内面にある人間性を磨いていくことができるのである。まさしく、これを教育と呼ぶのではないだろうか。

第2に、研究機関の面について話そう。学術面における小野ゼミの存在感は間違いなく、群を抜いている。ゼミ内で執筆された論文が近年、海外の栄誉ある賞を続々と受賞していることが何よりの証拠であろう。小野ゼミ

は、紛れもなく、研究機関である。では、何が小野ゼミをそうさせているのか。その1つに、先生が我々ゼミ生を、研究者と見做している点が挙げられるかもしれない。ゼミ生の研究であっても、学部生だからと甘く見ることは一切せず、まるで一流の研究者と同じように、提唱される仮説に対して、極めて緻密な論理を要求する。だからこそ、三田祭論文ですら、海外の研究に匹敵するまでの完成度を持つのであろう。

大学という機関に入った以上、学生は、高等教育を受け、研究活動に励まねばならない。小野ゼミという環境は、それを可能にしてくれる最高の場所なのではないかと思う。ここまで大学教育を存分に享受し、学問の一端に触れさせて下さった、小野晃典先生に感謝致します。2年間本当にありがとうございました。

第9期大学院生 卒業エッセイ

先輩から受け続いた山食カレーを後輩に

第9期大学院生 高路

およそ2年半前、私は聴講生として、金曜日の小野先生の大学院の授業に初めて参加しました。昼休みになると、先生と先輩方と一緒に山食に行き、小野ゼミの先輩方に深く愛された山食カレーを初めて食しました。山食カレーは、タマネギが甘くて、お肉もたっぷりとてもおいしいと感じました。

それから毎週金曜日、授業が終わると山食に行って、研究の話をしながらカレーを食べる時間が、1週間が一番幸せな時間になりました。修士課程の2年間ずっと、飽きることなくカレーを食べ続けてきました。

山食カレーのおいしさの秘密は、薬味にあります。たっぷりのお肉と玉ねぎが入ったカレーは、もちろんおいしいのですが、それだけでは、毎週毎週食べていたら飽きてしまいます。山食には、カレーに自分でかけることのできる様々な薬味が用意されています。人気な薬味は、粉チーズと唐辛子、途中からは、ごま油も登場し、こちらも人気でした。マヨネーズをかける人もいます。よい食材を使ったカレーに、様々な薬味がかけられるため、何回食べても飽きません。

ところで、山食でカレーを食べるスタイルは、小野ゼミの勉強スタイルとよく似ています。小野ゼミの勉強スタイルというのは、小野先生を中心として、小野ゼミの大学院生や学部生など、研究熱心な皆が一緒にテーブルを囲んで、既存研究に、たっぷりアイデアを出して、面白い研究を行います。ベースとなる研究に、よき仲間が毎回様々な薬味をかけてくれるため、同じ研究の話でも飽きることはありません。

皆の心を1つにして協力しあったからこそ、いい研究が出来たし、おいしくカレーを食べられたと思っています。そのことが強く印象に残っています。

今、カレーを食べながら、小野先生と小野ゼミの先輩方、同級生、そして学部生の皆さんに心から感謝しています。先輩から受け続いた山食カレーを、後輩にも食べ続けてもらいたいです。あっという間でしたが、いろいろ深く味わうことができた2年半でした。



大人気の山食カレー（並盛 310 円，大盛 360 円）



山食カレーの薬味

（左から唐辛子、ウスターソース、マヨネーズ、粉チーズ、ごま油）

師

第9期大学院生 朱彦

「三人行必有我師焉。擇其善者而從之。其不善者改之。」

これは、中国の古代の思想家、孔子の名言である。日本語には、「三人行けば、必ず我が師有り。其の善なる者を択びて之に従ひ、其の善ならざる者にして之を改む。」と訳すそうである。現代の言葉に直すと、「3人で共に行動するとき、必ず自分にとって師とすべき者がいる。良い所があればそれに従い、悪い所があれば自分を省みればよい。」となる。

私の修士課程は、この言葉を実感した2年間だった。小野先生はもちろん、多くの先生方、先輩方、同期、ゼミの後輩たちも、私にとって、良い師である。私は、多くの人と交流し、研究のネタや仮説について助言をもらったり、研究の発表方法に指摘を受けたり…。この2年間は充実した2年間であった。その人にとっては何気ない一言だったかもしれないが、私にとっては大きな変化をもたらす言葉だった、という言葉は数えきれない。おそらく、このことを感じているのは、私だけではないと思う。小野ゼミは、ある意味では、多くの師がいて、多くの師に学べるような、恵まれている環境だと言えるだろう。

私は、小野ゼミという環境を卒業し、これから社会に出て、多くの人と出会うことになる。彼らもまた、私にとって師になるであろう。私は、その多くの師に、良い所があればそれに従い、悪い所があれば自分を省みることになるであろう。しかし、私自身、修士課程の2年間に多くの師から得たことを活用して、自分の行動あるいは言葉を通じて、他人にとって良い師になれるように頑張っていきたい。心からそう思う修士課程の2年間であった。



2012年10月、学会発表に挑戦した著者

もしかすると、私が何気なく言った一言でさえ、その人にとっては大きな変化をもたらす言葉になるかもしれない。冒頭の故事を思い出しながら、そのようなことを考えた。

ありがとう

第9期大学院生 魏 敏

私は、何を書くかを考えたとき、大好きな歌を思い出した。それは、大橋卓弥の「ありがとう」という歌である。古い歌だけど、遠く離れた両親への思いと感謝の気持ちを歌にしたこの曲を初めて聞いたとき、本当に感動した。もうすぐ卒業する私は、今一番言いたいのは「ありがとう」ということである。

今まで厳しくも温かいご指導を賜った小野先生に、「ありがとうございます」と言いたい。研究の指導のみならず、日本の文化や就職についてまで、先生はいつも親切に指導してくださり、本当にありがとうございます。もうすぐ卒業する私は、社会人になっても、先生に教えて頂いたことを絶対に忘れない。

また、いろいろ教えてくれた先輩たちと同級生たちに、「ありがとう」と言いたい。いつも私の下手な日本語を直してくれて、ありがとう。いつも貴重な意見を寄せてくれて、ありがとう。学会前などの大変な時期に、夜遅くまで助けてくれて、ありがとう。出会ってくれて、本当にありがとう。

そして、小野ゼミ生全員に、「ありがとう」と言いたい。声を掛けてくれて、ありがとう。大変なとき、応援してくれて、ありがとう。皆さんの素晴らしい発表などを聞いて、大変勉強になった。一緒に成長してくれて、本当にありがとう。

最後に、慶應で勉強した2年間に、「ありがとう」と言いたい。この2年間のおかげで、マーケティングの知識だけではなく、勉強の方法を身に付けることができた。この2年間のおかげで、良き師との出会い、良き友との出会いは、最も貴重な財産となった。この2年間、楽しいときもあれば、辛いときもあった。成功することもあれば、失敗することもあった。楽しいときや成功したときは当たり前「ありがとう」と言うが、つらいときや失敗したときこそ「ありがとう」と言うべきであると思う。うまく行かなかったことで、手に入れられるものだってたくさんあるのだから。それは、心の痛みや友達の大切さ、家族のつながりや、未来に続いている「別の道」といったものである。大切なのは、これから続く自分の道をしっかり歩いていける力である。だから、この2年間の楽しいことや成功したことに、ありがとう。また、つらいことや失敗したことにも、本当にありがとう。この2年間のすべてのおかげで、私は成長することができた。本当にありがとう。

何事も一日にして成らず、風雨にさらされた人はきっと、風雨の後に、空に架かる美しい虹が見えるはずである。そこで、今後、どんな困難があっても、「成長できて、ありがとう」と心の中から思い、微笑みを返せる人になりたい。

聴講を終えて

カナダ人が小野ゼミ生になってみて

第9期（特別聴講生） 清水 鈴

私は日本生まれの日本人でありながら、生後3ヶ月でカナダに移って以来20年間、日系カナディアンとしてトロントで生活してきました。しかし、日本のテレビ、インターネット、両親の話など、間接的に日本の素晴らしい文化・技術を知った私は、次第に日本という国に強い関心を抱くようになりました。また、日本に行けば、祖父母に良くしてもらえ、食べたい物を食べただけ食べ、遊びたい所にいつでも行ける...そんな天国のような日本に「住んでみたい」と思うことは、海外に住む日系人の子供が自然と感じることであったのかも知れません。しかし、私は高校生の頃から、この「住みたい」という感情がもっと単純に、「お客様扱い」を受けてきた過去の日本滞在経験から来ていることに薄々気づき始めました。一方で、本当の日本の姿に触れてみたいと思ったのも、その頃からです。学生のうちに日本に留学し、日本の学校や社会の仕組みを見て、日本の真の姿に迫りたいと思ったのです。

そこで、まずは私の本業(?)である「デザイン」を学びながら日本へ留学できる、カナダの大学に入学しました。その大学の提携校の1つが慶應でした。ただ、慶應に通い始めてすぐに、私の留学生活は、自分が求めているものとは少し違うことがわかりました。単に留学し、講義を受けるだけでは、学生や先生方との交わりが本当に限られていたということです。そのことを小野先生も重々承知していて、私は「小野ゼミ」に出会い、仲間に入れてもらうことができました。



9期女性陣と大学院生の菊盛さんと共に（著者は前列右端）

帰国して、留学から帰ってきた他のどの仲間に話しても、私のような経験をした人はいませんでした。小野ゼミには、「仲間」、「勉強」、「姿勢」というキーワードをもとに沢山の出会いと驚きがありました。毎日が新しい発見で、私は皆から学ぶことばかりでした。そして、私はその新しい刺激的な環境に、毎日興奮し、楽しんでいたのでした。

カナダでは小学校の教育から個性を伸ばせる半面、団体意識が低く、個人主義を徹底している所が多々あります。私はそのような中で育ち、皆で何かを成し遂げるといった経験があまりありませんでした。小野ゼミは、私が今まで経験した環境とは全く違い、明確なヒエラルキーが存在していました。しっかりと手順を踏みながら物事を進めていく大切さや、自己主張するだけでは物事が進まないこともよくわかりました。小野先生の「ゼミ生の為なら」という姿勢にも本当に驚きました。そこまでゼミ生の為に時間を割いてくださる先生に、カナダでは出会ったことがないからです。先輩と後輩という上下関係も新鮮で、日本の社会の仕組みの一部を理解したように思いました。

ただ、小野ゼミの活動で心残りなことが2つあります。1つは、ゼミ生として2年間を皆と過ごせなかったということです。これは、留学生なので当然といえば当然なのですが...。留学生の無い物ねだりなのかもしれません。もう1つは、インターナショナルリレーションを伝えるべき役割を果たせなかったことです。日本の文化や情報を吸収するのに精一杯で、皆の刺激になるような情報を提供したり、カナダのことを伝えたりすることができなかったと思います。そこは、やはり私がカナダのことについて勉強不足だったからなのだと気付きました。

私は、刺激を与え、与えられる小野ゼミの環境が大好きでした。皆には、私の留学生生活を有意義なものにして頂いたことに対し、本当に感謝の気持ちでいっぱいです。近い将来この国を発掘するために再び訪れます。カナダに帰国後、この留学を振り返った今、結局は「旅行者気分」だったのだ、とも思っています。今度来る時は本当の「住人」として再度挑戦したいと思います。



著者の帰国前、空港にて（著者は中央）

こんな偶然、ある!?

第 10 期 (特別聴講生) Darlene Yen Ord

小野ゼミとは本当に運命を感じさせてくれる出会い方をしました。KIP という留学生プログラムで短期留学中の私は、広告論の授業で小野先生に声をかけられてゼミに入ったのですが、どこの大学から来たのかと聞かれて、ワシントン大学ですと答えたところ、先生が、実はゼミの中にもワシントン大学に留学していた人がいると仰いました。それが何と、私が 1 年生のときに仲が良かった友達で、奇跡的に再会することができたのです (それが第 9 期生の前田さんです)。そのまさかの偶然に、私は小野ゼミに運命を感じました。

また、ゼミに入って初めてカルチャーショックというものも経験しました。これまで、私は日本についての知識が、わりと豊富だと思っていたのですが、小野ゼミには他には見受けられない、いくつかの特徴的な文化があります。たとえば、週に 6 回以上集まったり、ゼミの始まりと終わりにお辞儀をしたり、欠席するときはかならずゼミ長に連絡をいれ、そこから先生に電話し、メーリスで欠席の連絡を流すというところに驚きました。正直、慣れるまで時間がかかりました。



から揚げ君を頬張る著者



一緒に大会に臨んだメンバーと共に (著者は右から 2 番目)

このように、エグゼミとして有名な小野ゼミですが、アメリカから来た聴講生の観点からすると、小野ゼミは他のゼミより 100 倍仲が良く、プレゼンの質が 1000 倍良いと思います。これまで沢山の日本人のプレゼンを見て、正直日本にがっかりしていたのですが、小野ゼミのプレゼンを見て、初めて感動しました。プレゼン資料といい、プレゼン力といい、このゼミは本当に言葉に出来ないくらい素晴らしいです。

1度だけ一緒に発表する機会がありました。それは第2回全国大学生マーケティングコンテストという、英語でプレゼンを行うビジネスコンテストです。4人チームだったのですが、実際のところ、私以外のメンバーは卒論やゼミの他のことで忙しく、資料も全部ギリギリで出しましたし、殆ど練習せずに出場したにも関わらず、2位を獲得しました。1位を取れなかったのは悔しかったのですが、それでも見てくださった何人もの方に声をかけられ、一番良かった、一番スツと頭の中に入った、とても感動した、と仰っていただき、そこでも私は小野ゼミの凄さを改めて感じ、とても感動しました。このような短期間の準備にも関わらず人を感動させるくらいだから、もっと準備する時間があったら、絶対1位を獲得出来たと思います。ゼミ生は常にプレゼンの練習をしているため、小野ゼミのプレゼン力は他とは違います。

私は、アメリカのワシントン大学で商学部所属しており、マーケティングを専攻しています。日本でのマーケティングは自国と比較して、どのように異なっているのか、興味があって広告論の授業を登録したのですが、やはりゼミを通して学んだことが一番勉強になりました。マーケティングに関する沢山の情報が得られただけでなく、プレゼンをどのように工夫したらより分かりやすくなるのかも分かりました。今年から日本での社会人生活が始まりますが、このゼミを通して社会人として必要なスキルを沢山身につけられたのではないかと思います。

留学生は、普通の学部生と絡むチャンスがとても少ないです。もし私がゼミに入らなかったら果たして日本人と交流できていたでしょうか。いいえ、ゼミに入れたからこそ、私の留学生生活は充実していたと心から言えます。半年間という短すぎる期間でしたが、留学して、小野ゼミに入って本当に良かったです。小野先生には感謝しきれません。お陰で、私は念願だった悔いの無い留学生生活を過ごすことが出来ました。



2012年度最後のゼミにて（著者は前列左端）

新規ゼミ生（第10期生）のご紹介

第10期ゼミ長 石井 隆太

OB・OGの皆様、はじめまして。小野晃典研究会第10期ゼミ長の石井隆太です。小野ゼミに入会してから、OB・OG講演会、合宿、三田祭などのイベントがある度に、そして普段の本ゼミやサブゼミでも多くのOB・OGの方々がお越しくださり、その度に小野ゼミの強い絆というものを感じております。個人的にも大変お世話になり、昨年だけでも、数えきれないほどのOB・OGの方々との交流できました。「地獄のコトラー要約」、「人間の本質に迫る三田論執筆」、「小野ゼミの聖地グル学」、「終わらない卒論」、「フロントにこだわる姿勢」、「ゆらぎを許さない目」。小野ゼミには、ずっと



「変わらないもの」があります。OB・OGの方々とお話していて、この「変わらないもの」話で盛り上がり、まるで同じ苦勞をともにしてきた同期のような感覚を覚えることがあります。同じ師のもとで勉学に励んだ、言わば兄弟姉妹のような先輩方と、こうして出会える機会を大切にしていきたいと思っております。

さて、私からは第10期生のご紹介をさせていただきます。第10期生は、現在20名の各々個性溢れるメンバーが所属しております。我々は、小野ゼミOB・OGの方々が残してきた輝かしい業績や論文の数々に魅了される一方で、それに負けず劣らずの成果を出すことをモチベーションとして日々の活動に取り組んでいます。そんな第10期生は、小野ゼミの「変わらないもの」の1つであると思いますが、「議論好き」な仲間が多く集まっていると思います。第10期生は、よく議論をします。例えば、夏合宿2日目の深夜に、合宿3日目の過ごし方として、①未完の夏ケースを現状のまま解くか、あるいは代替案として②三田論を進めるか、どちらがよいか第10期生が選択するということがありました。私は、②の三田論を進めることが、自分たちにとっても、先輩方にとっても良い選択だと思っていましたが、いざ、方針を決めようと集まった時、皆の意見はバラバラでした。「ケースを楽しみにして、夏合宿に来たんだ！ 未完でもいいから、ケースをやろう！」、「未完のまま解いて、秋に完成してからまた解くのか？ それでは飽きてしまう。無難に三田論を進める方がいい」。決定する時間を10分、もう10分と伸ばしながら、白熱した議論を続けました。この第10期生の議論に参加していると、時々、ゾクゾクとする感覚を覚えます。議論をすることで、自分では全く思いつきもしなかった斬新な考えに遭遇したり、様々な批判を繰り返していくうちに、よりよい意見へと昇華されていく過程を見たりした時に、ゾクゾクっという、奇妙な昂揚感を覚えることが、しばしばあります。議論好きが必ずしもよいかと言われれば、そうではなく、むしろ解決策を決定する場で、

ただただ議論を長引かせるだけの人は、あまり好まれません。しかし、上記のような感覚が大好きで、友人と話すことでよりよい意見を得られることに喜びを感じる人が、第10期生には多いのではないかと考えています。ちなみに、夏合宿の議論、最終的には折衷案として、過去の夏ケースを解くという方針に決まりました。

小野ゼミで脈々と受け継がれていく「変わらないもの」を大切に、自分の成長のために、そしてゼミのさらなる発展のために、第10期生一同、今後も精進して参りたいと思います。



先生と第10期生で
好評を博した三田祭パンフレット用の写真

次ページからは、簡単なプロフィールと、私からの一言を添えて第10期生を紹介させていただきます。OB・OGと現役生間の交流の一助となれば幸いに存じます。



フィロソファー

福室 成彦

広報 三田論冊子編集長

◆出身高校 世田谷学園高校（東京）

◆所属団体 シネマ研究会，経営会計研究会

哲学とヒップホップを愛し，独特な話し方が特徴的な彼は，ゼミでは三田祭冊子の編集と Web イベントページの更新をテキパキとやっております。



まじめなエンターテイナー

石井 隆太

ゼミ長

◆出身高校 栃木高校（栃木）

◆所属団体 杏葉硬式庭球会（テニス）

バイクとカメラとゼミを趣味としています。優秀な同期に恵まれて，昨年はゼミ長としての仕事を楽しく全うできました。



冷たく燃える男

磯邊 海舟

マケ論代表

◆出身高校 栄東高校（埼玉）

◆所属団体 SOPHIA（テニス）

勤勉さの中にも遊び心をもった少年のような彼は，マケ論代表として，自ら率先して論文の執筆を行うことで，チームをまとめ上げました。



不屈の草食系男子

久保川 航

関マケ代表

◆出身高校 山梨学院大学付属高校（山梨）

◆所属団体 学生投資連合 USIC，経済新人会，スカイホーク FC

週末はアイドルを追っかけている彼ですが，平日は論文チームのことをよく気にかける代表で，チームの誰もが信頼を置くリーダーでした。



心は松岡修造

栗原 さゆみ

外務 OB・OG 会誌編集長

◆出身高校 平塚江南高校（神奈川）

◆所属団体 スチューデント・カウンセラー（SC）

誰もが認める，第10期生一の頑張り屋さんです。グループワークも責任感をもって取り組んでくれます。この会誌の編集もよくやってくれました！



Never ever give up!

全先 伸一

外務企画

◆出身高校 慶應義塾高校（神奈川県）

◆所属団体 なし

山登りで鍛えた根性を武器に、へこんでも必ず立ち直る彼は、プレゼンが非常に上手で、昨年はマケコンでもリーダーとして活躍しました。



親がニート

中村 世名

本務代表

◆出身高校 札幌南高校（北海道）

◆所属団体 なし

細かい部分にもよく気づく上に、説明も上手な、第10期生が誇る「ブレン」です。影の参謀としてゼミ運営を取り仕切ってくれています。



切替上手なマランランナー

軒名 真由

入ゼミ企画

◆出身高校 小田原高校（神奈川県）

◆所属団体 スチューデント・カウンセラー（SC）

Twitterの更新が大好きな彼女は、秦野から遠路遥々通っているにもかかわらず毎日登校して、夜遅くまで論文や入ゼミの作業をする努力家です。



心のコピーライター

野澤 磨友子

外務代表

◆出身高校 鷗友女子学園（東京）

◆所属団体 慶應義塾法律学研究会, Mealink

社交性と勢いをもつ彼女は、ゼミでもその能力を如何なく発揮してくれて、外務の仕事や、インカレディベート渉外係でも大活躍してくれました。



灼熱の忠犬ハチ公

小笠原 裕公

インゼミ代表

◆出身高校 慶應義塾高校（神奈川県）

◆所属団体 エーデルロイテテニスクラブ

人前でバカになれる勇気をもつ彼は、第10期生のムードメーカーとして、同期から愛され、どこにいても、ゼミの雰囲気明るくしてくれます。



ちっちゃいことを気にしすぎ

大塚 優太

本務企画

◆出身高校 千葉高校（千葉）

◆所属団体 スキューバダイビングクラブ

飲み会をきっちり楽しませてくれる、ゼミの盛り上げ役です。タブーすれすれまで、迷わずどんどん突き進む彼の姿勢が僕は大好きです。



Wake up! Never give up!

朴 大昷

外務副代表

◆出身高校 中東高等学校（韓国・ソウル）

◆所属団体 PALMERS, 韓国人学生会

男らしい堂々とした態度と、爽やかな笑顔が印象的な彼は、チームにいるとここぞという時に頼りになり、皆に勇気を与えてくれる存在です。



楽しく成長

朴 延玟

広報 Web デザイナー

◆出身高校 浦項女子高校（韓国・ポパン）

◆所属団体 なし

ユニクロと旅行が大好きな彼女ですが、トラブルが発生しやすい Web（活動紹介ページ）の更新をめげずに、ひたむきに取り組んでくれています。



とりにく食べたい

笹本 理乃

本務会計

◆出身高校 甲府南高校（山梨）

◆所属団体 KOSMIC, 学生団体 mof.「たびいじょ」

本当に何事にも好奇心旺盛な、博識ある彼女は、ゼミでもその知識とアイディアを生かして、ありとあらゆる雑務を丁寧にこなしてくれます。



七転び八飛び

仙田 晃史

商ゼミ委員（常任委員・全塾）

◆出身高校 大垣北高校（岐阜）

◆所属団体 経済新人会マーケティング研究部

成績優秀で処理能力に長けている彼は、ゼミでも SAS レポート最優秀賞を獲得したり、全塾のスーパーハードタスクを難なくこなしています。



熱血！お祭り男

杉山 拓 **入ゼミ代表**

◆出身高校 県立浦和高校（埼玉）

◆所属団体 SOPHIA（テニス）

着メロにするほど Mr.Children 好きな彼ですが、何事にもめげない鋼のメンタルの持ち主で、入ゼミの企画を成功させるべく格闘してくれています。



自分色に染める明かり

上原 皓介 **本務広報**

◆出身高校 Frankfurt Int'l School（ドイツ・フランクフルト）

◆所属団体 創像工房 in front of.

いつもまっすぐ真剣勝負な彼は、様々な工夫をこらし、広報チームのリーダーとして、他の人からは見えにくいところで本当によく頑張っています。



未知の木

渡邊 高平 **広報 Web プランナー**

◆出身高校 都立白鷗高校（東京）

◆所属団体 なし

真面目でやるべきことはきちっとやる彼は、他の授業の勉強も積極的にしつつ、ゼミや Web（OB・OG 会ページ）のこともよく気にかけてくれます。



藤原 夏希 **聴講生（第 10 期特別会員）**

◆出身高校 渋谷教育学園幕張高校（千葉）

◆所属団体 Keio Cycling Club（サイクル部）

SFC に所属しており、ゼミの時間だけ三田へ来てゼミに参加するという、とても積極的な聴講生です。現在はアリゾナ州立大学で留学しています。



Darlene Yen Ord **聴講生（第 10 期特別会員）**

◆出身高校 Inglemoor High School（アメリカ）

◆出身大学 University of Washington, Seattle（アメリカ）

いつも元気な彼女は、英語の添削や指導をとおして小野ゼミに多くの貢献をしてくれました。マケコンにて準優勝できたのも彼女のおかげです。

大学院生のご紹介

第7期大学院生 千葉 貴宏
(第5期OB)

OB・OGの皆様、こんにちは。小野晃典研究会第5期OB（外務代表・OB・OG会誌, Vol. 1 編集長）で、現在、大学院後期博士課程の千葉貴宏と申します。2012年度は、中国からの留学生である林 艶菘さんを迎え、小野ゼミ大学院生は総勢7名となりました。「大学院生のご紹介」では、現在の小野ゼミの7名の大学院生の簡単なプロフィールをOB・OGの皆様にご紹介申し上げます。

千葉 貴宏 (ちば たかひろ, 第5期OB・第7期大学院生)

現在の学年：後期博士課程（博士課程）2年

研究テーマ：「社会的交換を考慮したサービス・マーケティング・モデル」

経済的交換だけでなく社会的交換をも考慮に入れることによって、サービス・マーケティング研究における顧客反応モデルを改良・拡張する、という試みに従事しています。

今年の成果：“Service Recovery Satisfaction Model with Expectation and Equity Standards,” *AMA 2013 Winter Educators’ Conference Proceedings*, 他.

最後に一言：学位論文の執筆、大学への就職活動、後輩大学院生・学部ゼミ生の指導と充実した大学院生活を送っております。OB・OGの皆様とたくさんお話ししたいです。



菊盛 真衣 (きくもり まい, 第7期OG・第9期大学院生)

現在の学年：前期博士課程（修士課程）2年

研究テーマ：「eクチコミが消費者行動に与える影響」

1つのWebページ上に掲載されている複数のeクチコミが消費者行動にいかなる影響を与えるのか、ということを探明しようと試みています。

今年の成果：「eクチコミ効果モデルの構築と実証」(修士論文), “Positive Effects of Negative Word-of-Mouth on Consumer Attitude: Considering the Ratio and Order of e-WOM,” *AMA 2013 Winter Educators’ Conference Proceedings*, 他.

最後に一言：これからも学問に勤しみつつ、ゼミにも積極的に絡んでいく予定です。もちろん、OB会にも。ということで、宜しくお願い致します！！



白石 秀壽 (しろいし ひでとし, 第9期大学院生)

現在の学年：前期博士課程（修士課程）2年

研究テーマ：「小売マーケティング・システムの制度的多様性」

小売業における、組織構造、店舗活動の管理、利潤分配の方法の多様性を説明するモデルの構築に励んでいます。

今年の成果：「チェーンストアにおける組織構造の選択店舗活動の管理」(修士論文), 他.

最後に一言：小野ゼミとしては珍しく流通システム論を専攻しています。OB・OGの皆様から、実務における小売や流通についてお話を伺うことができれば幸いです。



高路 (こう ろ (Gao, Lu), 第9期大学院生)

現在の学年：前期博士課程（修士課程）2年

研究テーマ：「オンラインショッピングにおけるカート放棄」

オンラインにおける消費者の情報探索と製品購買を識別することによって、カート放棄現象の規定要因を探究することを試んでいます。

今年の成果：「Online Store Features and the Usage of Online Stores: An Extended Technology Acceptance Model」（修士論文）, 「The Effects of Store Characteristics on Online Shopping Hesitation,」 presented at International Marketing Trends Conference (Paris, FRA), 他.

最後に一言：小野ゼミでとても有意義な2年間を過ごすことができ、心から感謝しています。これからも、よろしくお願いします！



朱彦 (しゅ げん (Zhu, Yan), 第9期大学院生)

現在の学年：前期博士課程（修士課程）2年

研究テーマ：「消費者によるハイブリッド製品の 카테고리化」

消費者がハイブリッドな新製品をどのように認識しカテゴリ化するかということに関する研究を行っています。

今年の成果：「ハイブリッド製品の 카테고리化 ～消費者の新規カテゴリ創造に着目して～」(修士論文), 「消費者の新規カテゴリ創造に関する実証研究」, 日本商業学会全国大会ドクトラル・コロキウムにて研究報告(於北海商科大学), 他.

最後に一言：小野ゼミの2年間の生活では、とても充実した研究活動を行うことができ、意義のある留学生生活を過ごすことができました。今後も活躍できるように頑張りたいと思います。どうぞよろしくお願いします。



魏敏 (ぎ びん (Wei, Min), 第9期大学院生)

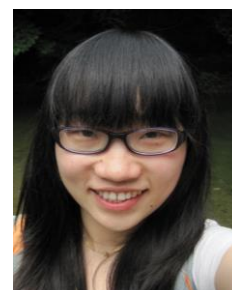
現在の学年：前期博士課程（修士課程）2年

研究テーマ：「ウェブ上の動画広告における視覚的複雑さの効果」

ウェブ上の動画広告における「広告表現の視覚的複雑さ」が消費者の注意や態度に与える影響に関する研究を行っています。

今年の成果：「ウェブ上の動画広告における視覚的複雑さの効果」(修士論文), 「ウェブ上の動画広告の効果 —— 広告表現の視覚的複雑さに着目して ——」, 日本商業学会関東部会にて研究報告(於日本大学), 他.

最後に一言：2年間の小野ゼミ生活が、いよいよ終わりを迎えます。研究者として未熟ではあるものの、この2年間を絶対に忘れることはないと思います。今後、一層精進していきたいです！よろしくお願いします！



林艶紅 (りん えんこう (Lin, Yanhong), 第10期大学院生)

現在の学年：前期博士課程（修士課程）1年

研究テーマ：「所属集団が消費者のブランド評価に与える影響」

否定的な社会的評価を被っている所属集団の用いているブランドに対する消費者の評価に関する研究を行っています。

最後に一言：この1年間、色々なことを考えさせられました。今後とも、どうぞよろしくお願いします。



本頁では、今年度の大学院生の主たる学会活動をご紹介します。

2012年5月：日本商業学会第62回全国研究大会（於北海商科大学）

報告テーマ：菊盛真衣, 「Web サイト上のクチコミの正負の比率と並び順の違いによる消費者態度形成への影響の吟味」

朱彦, 「消費者の新規カテゴリー創造に関する実証研究」

千葉貴宏, 「サービスの失敗に対する企業のリカバリー行動への満足を規定する要因」

白石秀壽, 「フランチャイズ・システムにおける資源制約説の再吟味」（以上, ドクトラル・コロキウムにて報告）

Lu Gao, “Online Shopping Environment and the Adoption of Online Shopping: An Extension of the Technology Acceptance Model” (English Sessionにて報告)



2012年7月：Global Marketing Conference (COEX, Seoul, KOR)

報告テーマ：Hidetoshi Shiroishi and Tomokazu Kubo, “Allocating Decision Rights between Franchisor and Franchisee: Evidence From Japanese Firms”

Lu Gao, Akinori Ono, Takahiro Chiba, Yunjung Park, and Mai Kikumori, “A Consumer Acceptance Model for Online Stores Focused on Consumer’s Shopping Hesitation”



2012年10月：第45回消費者行動研究コンファレンス（於慶應義塾大学）

報告テーマ：朱彦, 「ハイブリッド製品のカタゴライゼーションの規定要因 ～消費者の知識カテゴリー構造に着目して～」

菊盛真衣, 「eクチコミ情報取得行動における製品評価メッセージの分散の影響」（最優秀賞受賞！）



2012年11月：日本商業学会関東部会（於日本大学）

報告テーマ：魏敏, 「ウェブ上の動画広告の効果 —— 広告表現の視覚的複雑さに着目して ——」



2012年12月：日本商業学会第3回全国研究報告会（於広島経済大学）

報告テーマ：菊盛真衣, 「ブランドの評価におけるeクチコミの影響 ——クチコミ対象ブランドの熟知性と製品種類に着目して——」

千葉貴宏, 「満足研究, リカバリー研究, サービス・エンカウンター研究の再検討 ——社会的交換理論に基づいて——」



2013年1月：International Marketing Trends Conference (ESCP EUROPE, Paris, FRA)

報告テーマ：Lu Gao, Mai Kikumori, and Akinori Ono, “The Effects of Store Characteristics on Online Shopping Hesitation”



最後となりますが、来年度は、第9期生の竹内亮介君と学外からの数名を迎え、小野ゼミ大学院生は、変わらぬ賑やかさで研究に励めることと思います。毎週金曜日の大学院ゼミと学部ゼミにご来訪いただく折には、どうぞ宜しくお願いいたします。



2013年度も、楽しく研究に励んでいきます！

2012 年度ゼミ活動紹介

第9期ゼミ長 水田 弥英

小野ゼミ 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9期ゼミ長の水田弥英です。今年度も OB・OG 総会が開かれ、OB・OG の皆様と現役生が交流する機会に恵まれることができ、非常に喜ばしく思います。

今年度、小野晃典研究会は、新たに20名の第10期生を迎え入れ、総勢47名で活動を行いました。なお、47名のうち3名は特別聴講生であり、彼女らは、留学生であることや他キャンパス所属であるといった理由から正規の入ゼミ試験を受けてはいないものの、小野ゼミの活動に参加したいという心意気が強くあったため、特別に小野ゼミを聴講することが認められました。



最初に、簡単ではありますが、学年ごとのゼミ活動を紹介させていただきます。3年生にあたる第10期生は、前期には、基礎文献レポート、多変量解析実習、英書講読、ケース・メソッド、ディベートといった活動を通してマーケティング論の知識を蓄え、後期には、前期に蓄えた知識を駆使しながら、三田祭論文執筆活動に打ち込みました。また、第10期生は、小野先生が過去に執筆された論文を、あたかも自分の論文であるかのように発表する「論文レクチャー」という企画を新たに立案し、このレクチャーを通して、「学ぶこと」だけでなく「教授すること」も学びました。4年生にあたる第9期生は、卒業論文執筆のほか、レポート添削やレクチャーなどを通して、積極的に後輩指導を行いました。また、大学院生の方々は、研究者としてご自身の研究を高められるのと同時に、教育者として第10期生の三田祭論文執筆や第9期生の卒業論文執筆をはじめ、あらゆる局面で現役ゼミ生を支え、導いてくださいました。このように、先輩や後輩の分け隔てなく、学び教えあう、「半学半教」を実践してきた1年間でありました。

続いて、私たち現役生が今年度送ってきたゼミ活動を、時系列に沿ってご紹介させていただきたいと思っております。

桜舞い散る4月、前述のとおり、20名の第10期生を迎え、今年度の小野ゼミはスタートいたしました。小野ゼミの伝統の1つである多変量解析実習ですが、今年度は、記念すべき第1回目のレクチャーを小野先生に行っていただきました。小野先生の明快なレクチャーに、第10期生だけではなく、第9期生も傾聴

しました。

第10期生もようやく小野ゼミ生活になれてきた6月、関西大学岩本明憲ゼミナール・慶應義塾大学高田英亮ゼミナールとの3ゼミ対抗ディベート大会を行いました。昨年度は、惜しくも1勝1敗という結果に終わってしまいました

が、今年度は、第9期生の熱い指導の下、第10期生が見事奮闘してくれました。その結果、両ゼミに対して、小野ゼミは勝利を収めることができました。

8月には、毎年恒例の夏合宿が、尾瀬にて行われました。三田祭論文発表・卒論発表・夏ケース発表だけではなく、



お花見にて
荻野真央先輩（第8期ゼミ長）・黒沢祐介先輩（第8期OB）
樋口優美先輩（第8期OG）と共に

く、スポーツ・飲み会・肝試し・川遊びなどレクリエーションも盛り沢山の非常に賑やかな合宿となりました。また、合宿最終日には、カナダからの交換留学生である第9期特別聴講生清水鈴さんのお別れ会がサプライズで行われました。清水さんにとっても、他のゼミ生にとっても、非常に思い出深い合宿となりました。

10月には、小野ゼミの兄弟ゼミにあたる、高橋郁夫ゼミナール・高田英亮ゼミナールとの3ゼミ合同講演会が行われ、各ゼミが三田祭論文の中間報告を行い、互いに切磋琢磨いたしました。この企画を通して、研究の質を高めることができただけでなく、兄弟ゼミ間の親交を深めることができたように思います。

三田キャンパスの銀杏が美しく色づく11月、第10期生が三田祭論文の研究発表を行うかたわら、第9期生は「チゲ&アスカ2」という店名で模擬店を出店し、純豆腐チゲを販売しました。期間中、お昼頃にスープが底をつくといったハプニングもありましたが、最終的に、14万円もの利益を出すことができました。お立ち寄りくださったOB・OGの皆様方には、改めて感謝申し上げます。

以上、簡単ではございますが、今年度のゼミ活動についてご紹介させていただきました。詳細はスケジュール表をご覧ください。

さて、今年度も、小野ゼミの研究成果が学内外で認められ、数々の賞を受賞いたしました。こちらにつきましても、簡単ではございますが、ご紹介させていただきます。

まず、第9期英語論文執筆プロジェクト・チームが、「Global Marketing Conference」において発表を行い

ました。彼らが第一線の研究者にも負けず劣らず、英語で発表を行ったことは、小野ゼミの三田祭研究論文が世界に通用するという事を裏付けることとなりました。さらに、2013年2月には、世界最高峰のマーケティング学会である「AMA Educators' Conference」において発表を行う予定になっております。AMAといえは、小野ゼミのOB・OGの皆様におかれましては、何度も耳にしたことのある言葉であると思えます。このAMAにおいて、学部生が発表を行うことは異例と聞き、感慨深く、非常に誇りに思います。

また、今年度、小野ゼミは2つのビジネス・コンペティションに参加し、それぞれにおいて栄誉ある賞を受賞しました。関西大学ビジネス・コンペティション KUBIC においては、湘南藤沢キャンパス所属である第10期特別聴講生藤原夏希さんの考案したビジネスプランが、企業賞（スターバックス賞）を受賞しました。加えて、神戸市外国語大学が主催する第2回全国大学生マーケティングコンテストにおいては、有志の小野ゼミ生で結成したチームが、準優勝を受賞いたしました。優勝は惜しくも主催校である神戸市外国語大学チームに譲ってしまいましたが、昨年度は3位以内に入賞できなかったことを顧みますと、大きく健闘し、昨年度の雪辱を果たすことができたといえるのではないかと思います。また、チーム・メンバーの1人である、アメリカからの交換留学生である第10期特別聴講生ダーリーン・イェン・オードさんにとっては、日本での印象深い思い出になったのではないかと思います。

さらに、第9期生の卒業論文4本が、このたび慶應義塾大学商学会賞を受賞いたしました。この受賞内定で、小野ゼミはゼミ再開以降6年連続で同賞受賞者を輩出することとなりました。加えて、4本もの商学会賞受賞内定は、小野ゼミ史上初の快挙であります。昨年度の第9期関東十ゼミ討論会担当三田祭研究論文プロジェクト・チームの受賞に引き続き、同期の、質の高い研究が義塾に評価していただいたことは非常に感慨深く、誇りに思います。

このように、今年度の小野ゼミは、学内だけではなく、学外、さらには世界にまで活躍の場を広げ、「ゼミ史上初」をいくつも成し遂げることができました。今後とも、小野ゼミの更なる飛躍にご期待ください。

末筆ではございますが、今年度もOB・OGの皆様には現役生とともに小野ゼミの活動を盛り上げていただきまして、誠にありがとうございました。

第10期生入ゼミ試験後の歓迎会には、横山嵩先輩（第3期）、池谷真剛先輩（第5期）、窪田和基先輩（第6期）、白石幸太郎先輩（第7期）、黒沢祐介先輩（第8期）、荻野真央先輩（第8期）が駆けつけてくださり、現役生と共に、第10期生入会をお祝いしていただきました。4月上旬に開かれましたお花見には樋口優美先輩（第8期）、黒沢祐介先輩（第8期）、荻野真央先輩（第8期）が参加くださいました。4月下旬の本ゼミでは、杉山摩美先輩（第3期）が、「グループでアイデアを案出すること」やご自身のお仕事について、ご講演くださいました。春合宿には、池谷真剛先輩（第5期）、氏田宗利先輩（第7期）がお越しくださり、現役生とともに飲み会などのレクリエーションを盛り上げてくださいました。また、第8期の先輩方からは、差し入れのお酒をいただきました。夏の納会には、横山嵩先輩（第3期）、松本奈保子先輩（第7期）が駆けつけてくださいました。また、中川美穂先輩（第7期）、荻野真央先輩（第8期）、

黒沢祐介先輩（第8期）が、退社後に、本ゼミに足を運んで下さいました。さらに、恒例の三田祭論文展示の際には、森岡耕作先輩（第3期）、池谷真剛先輩（第5期）、田中照太先輩（第5期）、近澤絵里奈先輩（第5期）、高崎恭子先輩（第5期）、小嶋良一郎先輩（第6期）、氏田宗利先輩（第7期）、松本奈保子先輩（第7期）、橋本賢治先輩（第7期）、岸本啓太郎先輩（第7期）、小野杏奈先輩（第7期）、澤井友香里先輩（第7期）、奥野朱子先輩（第8期）、荻野真央先輩（第8期）がお越し下さり、第10期生の三田祭論文の発表をお聞きくださったほか、差し入れの御品をいただきました。横山嵩先輩（第3期）は、三田祭の打ち上げに参加して下さり、お酒を差し入れて下さいました。今年度最後のサブゼミでは、昨年度に引き続き、宮田純先輩（第6期）が、キリンビール株式会社の会社説明会を開催して下さり、第10期生に対して就職活動に関する助言をして下さいました。

OB・OGの皆様には、入ゼミ関連のイベントにおいても、ご支援いただきました。春学期に行われました入ゼミ説明会には、荻野真央先輩（第8期）、相原由佳先輩（第8期）がお越し下さいました。そして、秋学期に行われましたオープンゼミには、白木俊介先輩（第1期）、氏田宗利先輩（第7期）が駆けつけて下さり、未来の第11期生と現役生に向けて、ご講演下さいました。また、今年度最後の入ゼミ説明会には、荻野真央先輩（第8期）がお越し下さいました。

今年度も、お忙しい合間を縫って、ゼミ活動やイベントに参加くださったOB・OG皆様方に、改めて感謝申し上げます。

来年度も、やる気に満ち溢れた第10期生、そして第11期生たちが、ゼミをさらに盛り上げてくれることでしょう。OB・OGの皆様方には、これからもあらゆる局面でお力をお借りすることと存じますが、変わらぬご支援・お力添えのほどよろしくお願い申し上げます。



後期納会にて
氏田宗利先輩（第7期ゼミ長）と共に

月日\内容	基礎文献講読	月曜日(サブゼミ)		月日\内容	木曜日(本ゼミ)			
		4限	5限		4限	5限		
4月9日		ガイダンス・役職説明会	第1回ケース中間発表	4月12日	第1回ディベートA・問題 (福室・中村・大塚・渡邊) 第1回ケース発表	相関分析・回帰分析・段階的回帰分析 (小野先生)	お花見(8日・日)	10期生入会(3月22日・木) 春学期授業開始(6日・金)
4月16日	『コトラー&ケラー マーケティング・マネジメント』 第1章～第3章	第1回ディベートB・問題 (栗原・軒名・上原・笹本) 第1回英書講読 (住川さん)	カイゼン検定 (検定・分散分析・多重比較分析 (水田・猿渡))	4月19日	第1回ディベートA発表	第1回卒論中間発表 (渡邊・戸羽・竹内・高木・菅原暉)		第1回関マケ代表者会議(21日・土)
4月23日	『コトラー&ケラー マーケティング・マネジメント』 第4章～第7章	第1回英書講読 (住川さん)	主成分分析・正準相関分析・因子分析 (島崎・竹内)	4月26日	第1回ディベートB発表	OG講演 (3期・杉山摩美さん)	定例コンパ(26日・木)	9期十ゼミ・日本マーケティング協会にて発表(27日・金)
5月1日		休講 (昭和の日の振替休日)		5月2日	休講 (憲法記念日)			月曜代替講義日(1日・火) 木曜代替講義日(2日・水) 第2回ディベートA問題 (中村・野澤・小笠原・笹本・仙田)(3日・木)
5月7日	『コトラー&ケラー マーケティング・マネジメント』 第8章～第13章	第1回英書講読 (住川さん)	クラスター分析 (川崎・朴)	5月10日	第2回ディベートA発表	第1回卒論中間発表 (山口・菅原隆・島崎・猿渡・朴・水田)		春合宿(12日・土～13日・日)
5月14日	『コトラー&ケラー マーケティング・マネジメント』 第14章～第17章	第2回英書講読 (前田・山口)	判別分析 (秋山・菅原暉)	5月17日	第2回ディベートB発表	第1回卒論中間発表 (毎川・前田・小松・川崎・列本・秋山)		第2回関マケ代表者会議(19日・土)
5月21日	『コトラー&ケラー マーケティング・マネジメント』 第18章～第22章	第2回英書講読 (前田・山口)	選好回帰分析・コンジョイント分析 (小松)	5月24日	第1回インカレDB発表・A	KUBIC中間発表 (栗原&軒名・全先・朴ヒコ・福室) 第1回卒論中間発表 (毎川)		日本PM学会・申込書応募締切(21日・月)
5月28日	田中洋 『消費者行動論体系』 第1章～第3章	9期三田祭論文発表	共分散構造分析① (毎川・戸羽)	5月31日	インカレディベート最終発表 (10期プレゼン形式)			インカレディベート(2日・土)
6月4日		休講		6月7日	KUBIC最終発表	9期英論模擬プレゼン		10期懇親会(4日・月)
6月11日	田中洋 『消費者行動論体系』 第4章～第6章	第2回ケース問題 (久保川・小笠原・仙田) 第3回英書講読 (前田・山口)	共分散構造分析② (列本・高木)	6月14日	休講			KUBIC応募締切(15日・金)
6月18日	田中洋 『消費者行動論体系』 第7章～第10章	データ解析問題 (小松・前田・水田・島崎・高木・戸羽) 第3回英書講読 (渡邊・千葉さん)	二項ロジット分析 (水田・島崎・菅原隆)	6月21日	第2回ケース発表	第2回卒論中間発表 (秋山・列本・川崎・小松・前田)		卒論一斉提出(18日・月) 第1回入ゼミ説明会(23日・土)
6月25日	渡辺 達朗 他 『流通論をつかむ』 第1章～第3章	フリー・ディスカッション (インゼミ)	休講	6月28日	第2回卒論中間発表 (毎川・水田・朴・猿渡・島崎・菅原暉・菅原隆・山口)			AAA-F産学勉強会(30日・土)
7月2日	渡辺 達朗 他 『流通論をつかむ』 第4章～第5章	フリー・ディスカッション (マケ論)	ニューフロンティア・レクチャー (毎川・山口・渡邊) 9期英論再模擬プレゼン	7月5日	データ解析発表	第2回卒論中間発表 (高木・竹内・戸羽・渡邊)		
7月9日	渡辺 達朗 他 『流通論をつかむ』 第6章～終章(7月12日提出)	休講 (テスト勉強)		7月12日	フリーディスカッション (関マケ) (サブゼミ)	前期反省会 (サブゼミ)	前期納会(12日・木)	
7月16日		休講 (海の日)		7月19日	休講 (期末試験勉強)			春学期期末試験(20日・金～28日・土) 英論海外遠征(19日・木～22日・日)

小野晃典研究会 2012年度 秋学期スケジュール

月日\内容	月曜日(サブゼミ)		月日\内容	木曜日(本ゼミ)			
	4限	5限		4限	5限		
9月24日	秋学期スケジュール発表 9期・10期合同三田論グループワーク	第1回 9期・院生レクチャー (竹内さん)	9月27日	第1回 三田論中間発表	第4回 卒論中間発表 (毎川・山口・水田・朴・猿渡・高木)		第1回 関マケプレ発表会@早稲田(15日・土)
10月1日	休講(内定式のため)		10月4日	第3回 ケース解題(夏ケース) 3ゼミ合同三田論中間発表模擬プレゼン	休講(三田論・卒論相談会)		3ゼミ合同三田論中間発表(5日・金) (高橋ゼミ・高田ゼミ・小野ゼミ) KUBIC本選会・表彰式@大阪(6日・土)
10月8日	休講(体育の日)		10月11日	第3回 ケース発表(夏ケース)	第5回 卒論中間発表 (前田・菅原暉・戸羽・竹内・渡邊・秋山)		
10月15日	第1回 小野先生論文レクチャー (石井、中村、大塚)	第1回 ニューフロンティアレクチャー 【再】 (前田、菅原暉)	10月18日	勉強会(三田論・卒論相談会)			卒論一斉提出(19日・金)
10月22日	第2回 小野先生論文レクチャー (仙田、杉山、上原)	第2回 9期・院生レクチャー (千葉さん)	10月25日	第6回 卒論中間発表 (羽本・川崎・菅原暉・島崎)	勉強会 (インマン先生講演会)		講演会 インマン先生(25日・木)/ラロッシュ先生(26日・金) 第2回 関マケプレ発表会@早稲田(27日・土) 日本消費者行動研究会@三田(27日・土、28日・日) 全国大学生マーケティングコンテスト参加締切(28日・日)
10月29日	第1回 ニューフロンティアレクチャー 【再々】 (前田、菅原暉)	第3回 9期・院生レクチャー (千葉さん)	11月1日	勉強会(三田論・卒論相談会)			
11月5日	1分間スピーチ模擬発表(石井) 個別説明会模擬プレゼン 第2回 入ゼミ説明会会議	マケコン中間発表	11月8日	第1回 三田論プレゼン発表	第7回 卒論中間発表 (毎川・佐藤さん)		日本国際工作機械見本市見学・卒論相談会(6日・火) 第2回 入ゼミ説明会・卒論相談会@日吉(10日・土) 関マケ論文提出メ切(10日・土)
11月12日	OB講演会@日吉(2年生聴講可能) (第1期 白木さん)	2年生相談会@日吉	11月15日	第2回 三田論プレゼン発表	三田祭パネル発表		第1・2回 個別説明会・卒論相談会@日吉(12日・月/13日・火) 卒論一斉提出(16日・金) AAA産学勉強会・卒論相談会(17日・土)
11月19日	第3回 小野先生論文レクチャー (栗原、軒名、野澤)	マケ論最終発表	11月22日	休講(三田祭期間)		三田祭打上げ(25日・日)	準備期間(20日・火~21日・水)/三田祭(22日・木~25日・日) マーケティング合同報告会(22日・木) マケ論論文メ切(19日・月)/インゼミ論文メ切(24日・土) 全国大学生マーケティングコンテスト関東予選会(24日・土)
11月26日	休講(三田祭片付け)		11月29日	インゼミ最終発表	関マケ最終発表		四分野インゼミ研究報告会・卒論相談会@日吉(1日・土) 関東学生マーケティング大会@早稲田(1日・土)
12月3日	就活のすゝめ (水田さん、山口さん)	大学院のすゝめ (菊盛さん、竹内さん)	12月6日	第2回 OPゼミ(ディベート)解題 第1回 OPゼミ模擬(ケース&関マケ&英論発表)			
12月10日	第1回 OPゼミ(ケース&関マケ発表)@日吉		12月13日	第2回 OPゼミ模擬(ディベート&OB・OG講演会)			全国大学生マーケティングコンテスト本大会@神戸(15日・土)
12月17日	第4回 小野先生論文レクチャー (久保川、福室、朴ジ)	第5回 小野先生論文レクチャー (全先、笹本、渡邊)	12月20日	休講・ディベートレジュメ交換(20日・木) 第2回 OPゼミ(ディベート&OB・OG講演会)@日吉(21日・金)		忘年会(21日・金)	社会との対話最終発表(18日・火) 卒論提出メ切(21日・金)
12月24日	休講(振替休日)		12月27日	9期・10期合同ケース解題 勉強会(9期・10期卒論相談会)			
12月31日	休講(冬季休校)		1月3日	休講(冬季休校)			冬季休校(28日・金~5日・土)
1月7日	9期・10期合同ケース解題 入ゼミ会議 外務会議	第6回 小野先生論文レクチャー (磯邊、小笠原、朴デ)	1月10日	休講(福沢先生誕生記念日) 9期・10期合同ケース発表(11日・金)		新年会(11日・金)	第3回 入ゼミ説明会@日吉(12日・土)
1月14日	休講(成人式)(14日・月) 10期卒論テーマ発表(15日・火)		1月17日	休講(先生学会出張のため)			秋学期月曜代替講義日(15日・火) 小野先生学会出張(17日・木~19日・土)
1月21日	9期生からの言葉		1月24日	休講(テスト期間中)			秋学期末試験(23日・水~1日・金)/OB・OG総会(2月9日・土) American Marketing Association(2月14日・木~19日・火) 商学会賞授賞式(3月15日・金)/卒業式(3月22日・金) 謝恩会(3月24日・日)

第 10 期 共同研究プロジェクト紹介



消費者のコミュニケーション・チャンネル選択 —メディアリッチネス理論に基づいて—

消費者は、製品情報を取得する際、求める情報によって複数のコミュニケーション・チャンネルを使い分けている。しかし、なぜ、ある特定の製品情報の取得に特定のコミュニケーション・チャンネルを使うのかについて説明した既存研究は存在しない。本論は、経営組織論からメディアリッチネス理論を援用することにより、消費者が製品情報の多義性の程度によってコミュニケーション・チャンネルを使い分ける様子を描写したモデルを提唱する。



インゼミ研究代表
小笠原 裕公



小野ゼミ初のフィロソファー
福室 成彦



几帳面な社会不適合者
中村 世名



うるさいムードメーカー
笹本 理乃



エロスの塊
仙田 晃史



インゼミの良心
渡邊 高平

小野ゼミ生には馴染みの薄い経営学分野の理論である「メディアリッチネス理論」を消費者行動に援用しようと悪戦苦闘を繰り返した半年間でした。既存研究も少なく、仮説を立てたり実証分析したりするものだいぶ苦戦しましたが、10期一チームワークのあるメンバーが力を結集し論文を書き上げることができました。この半年間、同期や先輩、大学院生、そしてなにより小野先生には大変お世話になりました。ありがとうございました。

関

マ

ケ

関東学生マーケティング大会

顧客参加型の製品開発 —ダイアディック・アプローチによる 企業の実施意図と顧客の参加意図の探究—

新製品をヒットさせることが難しくなっている昨今、顧客参加型の製品開発は、実務・学術の両面で注目されている。しかし、有形消費財において企業が顧客を製品開発に参加させる意図および顧客が企業の製品開発に参加する意図を解明した実証研究は、著者らの知り得る限り存在しない。そこで本研究では、これらの問題を解明すべく、企業と顧客に関する独自の因果モデルを構築した上で、双方から収集したデータを用いて実証分析を行った。



十ゼミ研究代表
久保川 航



今、オレやばい
全先 伸一



ゆらぎチェックの大塚
大塚 優太



韓国の水先案内人
朴 デーギョン



せつちち、心配性
栗原 さゆみ



湯河原いってきます
野澤 磨友子



ドイツときどき大阪
上原 浩介

10期は優秀だ、と人は言う。ただし、関マケチームを除いて、だと思う。決して盤石な道のりでは無かった。フリーディスカッションは発表当日まで先生から了承を頂けなかった。調査票は予定の2倍以上の時間がかかった。論文の提出には自分たちが100%満足できるものを提出できなかった。結果も決して芳しいものでは無かった。しかし、このチームは楽しかった。稚拙ながらも力を合わせ、様々な修羅場をくぐり抜けてきたことは、必ずや大きな力となって私たちの今後役に立つであろう。

おまけ付きセールス・プロモーションが 消費者の知覚品質に及ぼす影響 —おまけ製品のブランドに着目して—

既存のプロモーション研究は、おまけを付加するセールス・プロモーション（SP）を実施すると、おまけとして用いられた製品と、その製品が属する製品カテゴリーが負の影響を被ると指摘している。しかし、おまけ製品のブランドへの影響を考慮しておらず、また、消費者の有する内部情報やSPに対する制限によって、その影響に差異が生じることに着目できていない。そこで、本論は、これらの問題を克服して、新しい仮説を提唱する。



マケ論研究代表
磯邊 海舟



新たな風を吹き込むゼミ長
石井 隆太



リア充、いや、キョロ充
杉山 拓



常時半ギレガール
軒名 真由



家だけ潔癖症
朴 廷玟

10期のマケ論は皆で同じ方向を向けない集団でした。考えていることがバラバラで、なかなか仮説が立たず、他のチームから遅れを取り、苦勞しました。しかし、報告会本番は、みんなで一致団結して、聴衆に最高のプレゼンを届けることができました。報告会史上初、出だして寸劇をやるという新たな挑戦もしました。執筆を終えて、振り返ってみれば、なんだかんだ最高のチームだったなと思います。私たちが、マケ論を通して、素晴らしい経験ができたのは、同期・9期の先輩方・大学院生の皆様、そして小野晃典先生が、ご指導下さったおかげです。私たちを大きく成長させてくれた半年間の論文プロジェクト。それを支えてくださった皆様に対し、メンバー一同心から感謝しております。

第 9 期 卒業論文テーマ紹介

秋山 賢輔 「共同購入型クーポン利用の消費者心理」

様々な形態のクーポンの中でも最近注目されているのが、共同購入型クーポンと呼ばれるクーポンである。このクーポンは、これまでのクーポンとは利用形態が異なっており、有効な販促手段となりうると言われている。しかし、その有効性を分析した研究は未だ存在しない。そこで本論は、共同購入型クーポンを利用した時の消費者心理を描写した因果モデルを構築したうえで実証分析を行うことによって、この新しい種類のクーポンの有効性の解明を試みる。

剱本 慎弥 「無料がもたらす満足と有料がもたらす不満足——プロスペクト理論に基づいて——」

現在、接客サービスの一部を無料サービスにする販促活動が頻繁に行われ、無料という言葉が、消費者を魅了している。そのため、わずかではあるが、無料化についてのマーケティング研究が行われてきた。しかし、無料であると期待していた接客サービスが有料であった場合の不満足や、有料であると期待していた接客サービスが無料であった場合の満足に着目した研究は存在しない。そこで本論は、独自の概念モデルを構築し、知覚価格の変化が消費者の購買後満足に及ぼす影響とその心理プロセスの解明を試みる。

川崎 実希子 「山場 CM に対する視聴者の広告態度」

ここぞというテレビ番組の山場に挿入される CM のことを「山場 CM」という。このような CM は効果の高さが期待されて導入されているわけであるが、既存研究は、かえって視聴者を不快にさせると警鐘を鳴らしている。しかし、全ての山場 CM が視聴者に負の影響を与えるとは限らないであろう。そこで本論は、視聴者・番組・山場 CM の三者間の関係性を考慮して、バランス理論に基づいて山場 CM に対する視聴者の広告態度の形成メカニズムを探究する。

小松 千賀 「標準製品購買経験が次回の製品選択に与える影響

——カスタマイゼーションに着目して——

近年、個々の顧客のニーズに対応した「カスタマイズ製品」を提供する企業が増加し、注目を集めているが、なぜ消費者は標準製品ではなくカスタマイズ製品を購入するのだろうか。現在、マーケティング論の視点からのカスタマイゼーション研究は少なく、その中でも標準製品購買経験との関係を考慮した研究は皆無である。そこで本論は、標準製品の購買経験者の満足・不満足が、次回の標準製品、カスタマイズ製品、他社製品の 3 者間の製品選択に与える影響を探究する。

前田 良平 「M&A 後の新たな企業ブランドに対する消費者評価」

M&A 後の企業ブランド戦略には複数のタイプが存在する。しかし既存研究はその全てを考慮できておらず、また、M&A 前の 2 つの旧ブランドに対する態度を考慮していないため、どのタイプの戦略が最適なのかを明らかにできていない。本論は、M&A 後に採り得る全ての企業ブランド戦略と、旧ブランドに対する態度を考慮しつつ、新ブランドに対する態度を予測し得るモデルの構築と実証を試みることによって、消費者のタイプに応じた最適な企業ブランド戦略を明らかにすることを目的とする。

毎川 絢子 「製品パッケージの効用情報の量および占有面積が消費者心理におよぼす影響

——既存製品と新製品の違いに着目して——

近年、市場に存在している数え切れないほどの製品パッケージの中で、同じ製品パッケージはひとつとして存在しておらず、効用情報に関する文字要素の量および占有面積が同様の製品パッケージも存在しない。しかし、それらに関する研究は、製品パッケージのブランド名やイラストに関する研究は存在する一方で、行われていない。そこで、本論は、製品パッケージの効用情報に関する文字要素の量および占有面積の差異が既存製品および新製品の製品パッケージに対する消費者の注意および態度におよぼす影響の解明を試みる。

水田 弥英 「クチコミの発信者との社会的距離が受信者のクチコミ受容に及ぼす影響」

解釈レベル理論は、情報の発信・受信に関する研究に援用することができる。マーケティング分野においては、贈与行動および推奨行動といった情報発信に着目した研究は幾つか存在する。しかしながら、情報の受信に着目した研究は少ない。そこで本論は、クチコミの発信者と受信者の社会的距離が、クチコミの受容に及ぼす影響に関する仮説を構築し、解釈レベル理論が情報の受信を説明する理論として妥当か否かを吟味する。

朴 甫涇 「福袋購買における消費者の心理メカニズム——製品情報の公開度に着目して——」

新年になると、「福袋」を購買するために、徹夜も厭わずに列を成す消費者がいる。そのような消費者がなぜ福袋を購買するのかに関しては、わずかな既存研究によって論じられているものの、最近、福袋の最大の特徴である「製品情報の非公開」という原則を崩して、中身に関する情報を公開している程度が多様化しているという事実に着目した既存研究は皆無である。そこで、本論は、製品情報の公開度が福袋購買に及ぼす影響を及ぼすのかに関して解明を試みる。

猿渡 裕也 「小売店舗における店頭 POP 広告の有効性——POP 広告の内容に着目して——」

小売店舗内には、多様な POP 広告情報が存在し、製品の価格や効能、あるいは、使用した感想などの情報を消費者に伝達することによって、彼らの購買行動を促進している。しかし、既存研究は、どのような POP 広告が有効なのかを論ずるに際して、POP 広告の内容や様式、さらには広告対象製品の差異に着目していない。そこで本論は、いかなる POP 広告と広告対象製品の組み合わせが、POP 広告が消費者の購買行動に与える影響を高めるかを分析する。

島崎 啓介 「過去の購買に対する解釈レベルの変化」

解釈レベル理論は、自分との時間的距離が異なる製品購買に対する消費者の解釈レベルは異なると主張している。しかし、同理論を扱った既存研究の大半は、未来の製品購買までの時間的距離と、解釈レベルの因果的関係を取り扱っており、過去の製品購買からの時間的距離と、解釈レベルの時間的関係を看過している。そこで、本論は、看過された過去の製品購買からの時間的距離に注目し、解釈レベル理論の主張が成立しうる条件を探究する。

菅原 暉 「e クチコミのプラットフォームにおける受信者の 2 段階情報処理」

既存研究は、e クチコミのプラットフォームにおいて、簡易情報および詳細情報という 2 種類の発信者情報が、階層的に掲載されているということを考慮していない。そこで本論は、受信者がクチコミ・メッセージと同時に表示される発信者の簡易情報を閲覧した後に、続けて同一の発信者の詳細情報を取得する次の段階へ進んだり、次の段階へ進むことなくそのクチコミ・メッセージの閲覧そのものを中止してしまったりする理由を探究する。

菅原 隆史 「解釈レベル理論の精緻化—遠・中・近3段階の心理的距離—」

「解釈レベル理論」は、ある出来事との心理的距離の遠近によって、出来事に対する解釈の仕方が高次から低次へと変化するという因果的関係を提唱した理論である。既存研究は一律に心理的距離を遠／近の2分法で捉えてきたが、中距離を考慮に入れると、理論は格段に複雑化すると考えられる。本論は、新たに中距離を理論に組み込み、解釈の仕方の変容の複雑性を描写することによって、解釈レベル理論の精緻化を目指す。

高木 玲子 「期間限定パッケージの有効性

—アニメ・キャラクターとのコラボレーションに着目して—」

近年、一時的にアニメ・キャラクターとコラボしたパッケージが増えている。期間限定パッケージに関して論じた研究はあるものの、キャラクターとコラボしたパッケージに着目した研究は皆無である。そこで本論は、オリジナル製品に対するロイヤルティ、キャラクターに対する態度、およびオリジナル製品とキャラクターの適合を考慮しながら、キャラクターとコラボした期間限定パッケージが消費者反応に及ぼす影響の解明を試みる。

竹内 亮介 「広告表現手がかりの弁別性—競争的広告効果に対する抑止力の検討—」

同一製品カテゴリー内であっても多数の製品広告が溢れており、広告主が消費者に広告メッセージを効果的に訴求することは困難になっている。競争的広告効果に対する抑制力を探る既存研究は数多く存在するものの、それらの大半は広告の定量要因、すなわち、広告量に関する議論にのみ終始し、広告の定性要因、すなわち、広告表現を看過してしまっている。そこで本論は、広告表現の競争的広告効果に対する抑制力を分析する。

戸羽 智美 「自社製品間の比較広告—消費者の購買意図形成に及ぼす影響—」

近年、2種類の自社製品を同一の広告内に登場させて比較する新しいタイプの比較広告が人気を博している。比較広告に関する既存研究は数多く存在するものの、本論が研究対象とするような比較広告に関する研究は皆無であり、同一の広告内に登場した2種類の自社製品にどのような帰結がもたらされるかについては未だ解明されていない。そこで本論は、独自の概念モデルを構築することによって、自社製品間の比較広告による、自社製品の購買意図形成プロセスを探究する。

渡邊 光平 「正規製品と偽物製品の間における知覚品質規定要因の差異」

既存のマーケティング研究によれば、消費者は、価格を手がかりにして製品の品質評価を行う。しかし、偽物製品に関しては、その品質の低さが一般的によく知られているために、消費者は、価格を手がかりにして製品の品質評価を行わないであろう。そこで本論は、このような正規製品と偽物製品に対する知覚品質規定要因の差異について、既存の価格知覚モデルを援用することによって、比較検討を試みる。

山口 健人 「広告エンドーサの変更がブランド態度に及ぼす影響」

広告エンドーサとして、同じ有名人を長期的に起用する企業が存在する一方、起用する有名人を短期的に変更する企業も存在する。既存研究において、広告エンドーサとしての有名人起用の有効性については議論されてきたが、広告エンドーサの変更がブランド態度に及ぼす影響を及ぼすのかについては未だ議論の対象とされていない。そこで、本論は、広告エンドーサの変更がブランド態度に及ぼす影響の解明を試みる。

夏合宿ケースメソッド紹介

任天堂の憂鬱

2011年3月、任天堂は自社史上初の営業損益赤字を計上した。その要因は、家庭用ゲーム市場におけるソフトの価格破壊とハードの購買必要性低下の2つに求められよう。これらの問題に対して、任天堂はいかに対応すべきであろうか。任天堂はスマートフォン向けにゲームの開発を開始すべきか、家庭用ゲーム機の製造・販売を継続すべきか、そしてゲームソフトのダウンロード販売に着手すべきか、といった課題が本ケースの焦点である。

解題者紹介

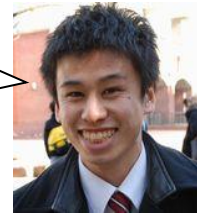


結局、冬まで夏ケースをやっていた気がします。夏とはいったいなんだったのか…。先生や諸先輩方、そして後輩に迷惑をかけ続けながら、往年の三田論並みの活動期間を記録した前代未聞の夏ケースですが、とにかく完成してよかったです。いやほんとに。

島崎 啓介

私はゲームに興味がない。そのような私にとって、夏ケースのテーマが決まった時から、私の「最悪」は始まっていたのかもしれない。冬に完成した夏ケース解題文を見るたび、島崎との言い合いの日々が思い出される。やはり、私はゲームに興味がない。

芻本 慎弥



もしかして、小野ゼミ入って一番の修羅場に遭遇したんじゃないかと思っています。世の中、どうしようもないこともあるものですね。でも、本当に寝ないで取り組み続けたあの夏の4日間こそ、まさしく文字通り「夏合宿」であったとも思う。皆さん、夏ケースには心してかかりましょう。

山口 健人

データ解析解題班だったのがいつの間にか夏ケース解題班になり、そしてまさかそれがこんなにも長い間続くとはいませんでした(笑)。それにしても、中心として頑張ってくれた島崎君、芻本君、山口君には本当に感謝しています。苦しかったけど、良い思い出になりました。

秋山 賢輔



【夏ケース】を僕の頭の中の辞書で引いてみた。最初の方に「過酷」「苦行」「衝突」「永遠」「絶望」「落胆」「失墜」「失禁」。…ただ、最後の方に小さい文字で、再び「過酷」。嘘です。大きな文字で、「財産」って書いてありました。

菅原 隆史

夏ケースなのにも関わらず夏合宿で解題できなかったこと、そして、その結果多くの方にご迷惑をかけてしまったこと、大変悔いています。また、私自身、夏ケースメンバーにとっても支えられてきました。最終的にはケースは完成しましたが、反省する点ばかりです。お力添えを賜った多くの方に感謝しております。

川崎 実希子



インカレディベート報告

第10期生 野澤 磨友子

◆インカレディベートとは...?

2009年より始まったインカレディベートも今年で4回目を迎えました。今年是小野ゼミのほかに昨年同様、関西大学の岩本ゼミ、そして、毎年参加してくださっていた久保ゼミが活動休止中のため、新たに慶應義塾大学の高田ゼミを加えた3ゼミで行いました。ディベートと採点方式は小野ゼミ方式を採用しておりますが、普段関わる機会の少ない他のゼミのメンバーと議論をすることで、立論や資料作成等、お互いに良い刺激を受けることができます。



本年度のインカレディベートの様子

◆活動後記

2012年6月2日、スーツ姿で南校舎に向かってくる集団を見て、私たちはざわめいていました。それが岩本ゼミと初めて対面した瞬間でした。それまでの1ヶ月間を振り返り、いよいよ本番が始まるのだ、と緊張していたのかもしれませんが、それでも、全力で準備したこれまでのすべてを、やっと出し切れる...という楽しみのような期待感、確かにありました。



反駁するプロダクト派の渡邊君

1回戦目の対岩本ゼミでは「新製品を開発する際、プロダクトアウトVSマーケットイン、どちらが優位か」というテーマで行い、プロダクトアウト派として、許・石井・磯邊・野澤・小笠原・仙田・渡邊が出場しました。こちらは、小野ゼミから提案したお題であり、4月中旬からこの日まで、メンバーたちは約1ヶ月議論を重ねてきました。定義が難しく、交渉が難航したものの、本番前日の23時に先生か

ら電話でレジュメの合格をいただくことができました。その後、深夜の中庭で円陣を組んで士気を高めるなど、メンバーたちにとっても思い出深いものになりました。

2回戦目の対高田ゼミ戦では「小売店舗の経営において、直営店とフランチャイズ店のどちらがより優位か」というテーマで行い、フランチャイズ派として、久保川・中村・大塚・朴デーギョン・笹本・杉山・上原が出場しました。こちらは流通論を得意



立論を主張するフランチャイズ派の朴君

とする高田ゼミが提案してきたお題であり、小野ゼミには一見不利に思えました。しかし、流通論に詳しい大学院生の白石さんのご指導の下、臆することなく勉強を重ね、こちらも本番前日深夜に、小野先生からレジュメの合格をいただきました。



勝利を喜ぶ10期生

そして結果は、1回戦・2回戦ともに小野ゼミの勝利。しかし、私たちはこのインカレディベートを通して、勝利以上のものを手に入れたと感じています。それは、ディベートによって磨き上げられた小野ゼミ生としての力だったり、メンバーや他ゼミとの絆であったりします。今年度も、小野先生や大学院生、先輩からたくさんのフィードバックを受け、10期生がぐっと成長できた有意義なものとなりました。



3ゼミ集合写真

KUBIC 企業賞受賞報告

第 10 期生（特別聴講生） 藤原 夏希
第 10 期生 福室 成彦 野澤 磨友子

◆KUBIC とは...？

2006 年に関西大学商学部が創設 100 周年記念事業の一環としてスタートされたのが、「関西大学ビジネスプラン・コンペティション『KUBIC』」です。懸賞論文ではなくひらめいたアイデアを提案するだけではなく、小野ゼミでは、ニュービジネス（企業・社内ベンチャー）を創出できるような創造性・専門性・総合力・国際性を兼ね備えた次世代のビジネス・リーダーを発掘・育成するという理念に賛同し、小野先生の共同研究者でもある慶應義塾商学部出身の関西大学商学部の岩本明憲先生のお誘いをお受けする形で、2009 年から有志参加を始めました。自由応募部門とテーマ部門の 2 部門から構成されており、前者は、応募者が設定したテーマについてビジネスプランを提案する部門、後者は、協賛企業が設定したテーマについてビジネスプランを提案する部門です。小野ゼミでは、前者を中心に応募しました。審査は、独創性、必要性、優位性、収益性、実現性、社会性、訴求性の 7 項目を基準にして、ダブルブラインド方式の極めて公正な手順で行われます。今年度、第 10 期生の有志グループ 5 組が応募し、内 1 組が 800 組を超える応募者の中から企業賞受賞を果たしました。以下は受賞グループのレポートです。



◆活動後記

10 月 6 日土曜日、関西大学で KUBIC 本選会が行われた。ビジネスプランの提案者、第 10 期聴講生の藤原夏希ちゃんがアメリカに留学中のため、代行者として第 10 期福室成彦と、同じく第 10 期の野澤磨友子が現地へ赴くこととなった。本選会では、最終審査に残ったチームが各々のビジネスプランをプレゼンし、最優秀賞が決定する。とはいえ、プレゼン



企業賞授賞式の様子

を行うのは自由応募部門のチームだけで、我々のようにテーマ部門で受賞したチームは、すでに表彰されることが決まっているので、プレゼンを行う必要はなく、あとは表彰を受けるだけである。そのため我々

は、リラックスした気持ちで本選会に臨んだ。今回我々が受賞を果たしたのは、スターバックス賞である。プランの名称は、「議論を活性化する第三の学習空間『スタバ・ラーニング・スタジオ』」で、その名の通りスターバックスの店舗内を利用して、学生に学習スペースを提供しようというものである。当日の会場には、スターバックスの社員の方々もお越しになっていて、我々のビジネスプランについて感想やアドバイスをお話して下さった。事前に社員



スターバックスの社員の方々

の方々と交流していたおかげで緊張がほぐれ、いざ壇上に上がって賞状と賞品を受け取る際にも、スムーズに事を運ぶことができた。その後も、同じ慶應義塾大学からやってきた他のグループの学生たちと意気投合したり、インカレディバートでお世話になった岩本先生ともお会いし、お話しすることができたりと、とても有意義な経験をすることができた。

小野教授をはじめ、ご指導して下さった先輩方、また授賞式に参加してくれたふたりに、この場を借りて感謝申し上げます。受賞したプランでは、スターバックスの環境を「ラーニング・スタジオ」と呼ばれる、アメリカの大学図書館や授業で取り入れられている学習環境を適応させるビジネスモデルを提案しました。この発想は、大学教育における大学図書館が担う役割について議論を交わした経験とそこで得た知識を応用したものであり、同時にスターバックスがいかに低予算の学生を惹き付けることができるかに重点を置いて生まれたものです。

藤原 夏希

夏希ちゃん企業賞受賞おめでとう！スターバックスの社員の方々もとても褒めていました！本選会では、趣向を凝らした興味深いビジネスプランが次から次へと飛び出してきて、とても興味深く見られたと同時に、私にとってもいい刺激になったと思います。特にプレゼンの仕方がユニークなチームが多く今後のゼミ活動でも参考になる部分が多々ありました。本選会翌日の大阪観光でもおいしいものがたくさん食べられて、本当に思い出に残る旅となりました。野澤さんもお疲れ様でした！

福室 成彦

初めての大阪、初めてのビジネスコンテスト。この2つの経験は、私にとってかけがえのないものとなりました。関西大学の一角にある大ホールで行われ、多くのプレゼンに魅了され、とてもよい刺激となりました。私も負けていられない、そんな気持ちにさせてくれました。普段のゼミ生活だけでは得られない貴重な機会を与えてくれた夏希ちゃん、本当に受賞おめでとう。そしてはるばる大阪まで同行してくれた福室くんにも感謝します。

野澤 磨友子

JACS 論文プロポーザル賞最優秀賞受賞報告

第9期大学院生 菊盛 真衣
(第7期 OG)

◆JACS 論文プロポーザル賞とは...?

日本消費者行動研究学会が主催している研究構想コンテストにて、優秀な成績を収めることによって授与されるのが「JACS 論文プロポーザル賞」です。当コンテストは、若手研究者の研究支援を目的として開催されており、コンテスト対象者が若手研究者という特徴があります。また、完成した研究ではなく、これから行う研究の構想を発表 (propose) するという特徴もあります。今年度は本塾で開催された11月の日本消費者行動研究学会コンファレンスにて発表を行い、その発表の審査結果と、発表に先立って提出した論文の審査結果によって、最優秀賞1人と優秀賞2人が決定します。ただし、年によっては、受賞者が出ないこともあるため、大変厳しいコンテストでもあります。前々年度には、第7期大学院生の千葉貴宏氏、前年度には、第8期大学院生の窪田和基氏が最優秀賞を受賞しており、小野ゼミとしては、3連覇が掛かったコンテストでもありました。今年度は、私が挑戦させていただき、最優秀賞をいただくことができました。

◆執筆論文の概要

「eクチコミ情報取得行動における製品評価メッセージの分散の影響」

ある製品に対して、良い（正の）eクチコミと悪い（負の）eクチコミが混在した賛否両論なクチコミサイトが存在することがあります。このような賛否両論のクチコミサイトは、消費者の情報取得行動にどのような影響を与えるのでしょうか？ 正および負のクチコミが混在するクチコミサイトに遭遇した消費者が、当該サイトの信憑性を疑って情報探索を中断したり、逆に、自身の立場を判断するために注意深く情報探索を行おうとしたりするという現象は、既存研究において考慮に入れられてきませんでした。本プロポーザルでは、クチコミの賛否のばらつき（大／小）とその内容（便益中心的／属性中心的）が、消費者の情報探索意図に与える影響を示す仮説を提唱しました。



慶應義塾大学三田キャンパスにて発表する著者

◆執筆後記

「JACS 論文プロポーザル賞最優秀賞は、慶應義塾大学の菊盛真衣さんです。」

「最優秀賞」という単語の後に、自分の名前が聞こえたときは、「嬉しい!!!」というより、「よかった...。」という安堵の気持ちで、胸をなでおろしました。なぜ、「よかった...。」なのかと言いますと、その言葉の後に、「小野ゼミでプロポーザル賞3連覇を達成できた...。」という言葉が続くと言え、おわかりになるでしょうか。



高橋学会長より最優秀賞の賞状を受け取る著者

小野ゼミで3連覇を達成したというのは、私は凄いいことだと思っています（自分の受賞を自慢したいのではなく）。過去の受賞者を眺めてみても、同じ指導教授の門下生が3年連続で受賞したということはないと思いますし、同じ大学の人が3年連続で最優秀賞を受賞したこともないです。だから、「凄いい」んです。3年連続で最優秀賞を取るような研究を発表することも、そういった発表をできる人がいたことも。だからこそ、私は、3連覇が掛かると言われて大きなプレッシャーを感じました。自分1人だけの挑戦だったら話はだいぶ楽なのですが、3連覇達成できるのは、後にも先にもチャンスは今しかないんだ、千葉さんと窪田さんが頑張ってくれた分も引き継がないと申し訳ない...と思うと、非常に緊張しました。緊張しすぎて、自分の発表では、声は震えるし、上ずるし、呼吸はうまくできないし、喋るのは速いしで、あまり良い発表をできなかったような気がします。それでも、なんとか受賞できたので、「よかった...。」と。

このような小野ゼミ3連覇という素晴らしい成績を収めることができたのは、これまでの発表者3人の独力であるはずもなく、他にもない小野先生のご指導の賜物であります。小野先生が論文を何度も添削してくださったおかげで、自分の研究を磨きあげることができました。妥協のないご指導ありがとうございました。また、わざわざ会場まで応援に駆けつけてくださった窪田さん、そして、大学院生の皆様、ありがとうございました。

この受賞を励みとし、今後もeクチコミ研究の発展に少しでも貢献を成すことができるよう、研究を楽しむ気持ちを忘れずに、日々精進していきたいと思います。



先生・大学院OB・大学院生との学会終了後の打上げにて（著者は先生の隣）

第2回全国大学生マーケティングコンテスト発表報告

第9期生 水田 弥英
第10期生 全先 伸一 石井 隆太
第10期生 Darlene Yen Ord
(特別聴講生)

◆全国大学生マーケティングコンテストとは...?

全国大学生マーケティングコンテストは、神戸市外国語大学が主催するビジネスコンテストです。コンテストの特徴としては、プレゼンテーションを全て英語で行うことが挙げられます。第2回となる今年度は、「神戸ハーバーランドの集客数を向上させる為のプロモーション戦略の立案」が課題でした。このコンテストに、小野ゼミからは有志で集まった第9期生水田、第10期生全先・石井・オードの4人がチームを結成し、優勝を目指して参加しました。



発表前のメンバー（左から石井・オード・全先・水田）

◆発表の概要

「神戸ハーバーランド」は、多数の商業施設を有する商業地区です。本コンテストでは、同商業地区の観光客増加を実現する、SNS (Social Network Service) を用いたプロモーション戦略の策定が求められました。我々は関東在住のデートプランに悩む男性を新規顧客としてターゲットングし、関西弁を用いた同商業施設のプロモーション・ビデオと、様々な種類の SNS を活用した「Social Media Mix 戦略」を提案しました。

10月からその準備が始まったこの大会は、プラン選考→関東予選→本大会という3つのステップを経て、12月15日にその幕を閉じたわけですが、約2ヶ月の間、3年生は三田論、4年生は卒論を抱えながら、本コンテストに参加しました。第1ステップであるプラン選考とは、提案するビジネスプランの概要を、PowerPoint ファイル5枚にまとめ上げるという課題でした。第2ステップである予選会では、関東地区と関西地区に分けられ、各地区において、第1ステップのプラン選考を勝ち抜いたチームが、本大会出場を懸けて熱いバトルを繰り広げました。第3ステップである本大会は、全国から集められた強豪校が一同に介し、海外観光客を新たなターゲットとして加えたビジネスプランの集大成を、多数の実務家の審査員と大勢の聴衆の前で発表する場でした。

この大会で第2回目となる全国大学生マーケティング大会に、小野ゼミは、第1回目に引き続いて、決

勝大会に進むことができました。決勝大会において、今年は見事、準優勝の荣誉に浴すことができました。来年は優勝できるよう、頑張っていきたいと思います。

◆発表後記（第9期生 水田 弥英）

昨年度、第1回大会に出場したものの、8位入賞で終わってしまった私は、雪辱を果たしたいという安易な動機で、今回の参加を決めました。英語もビジコンも苦手な私が、果たしてチームに貢献できたかはわかりませんが、3年生である第10期生が成長した姿を間近で見ることができ、非常に感慨深い3か月間でした。さらに、大会後には、同大会に出場していた慶應義塾大学商学部の2年生チームと共に打ち上げをしたり、



インタビューを受ける水田（右端）

第10期聴講生のダーリーンと岩盤浴しながら女子トークができたり...非常に楽しい時間を過ごすことができました。誘ってくれた全先君に改めて感謝したいと思います。ありがとう！

◆発表後記（第10期生（特別聴講生） Darlene Yen Ord）

とてつもなく負けず嫌いな私にとって、正直、2位は最下位と変わらないと思いました。6ヶ月間の短期留学で小野ゼミに入って、やはり勝って何かを残したいという気持ちが強かったのです。でも、失敗は成功の素だと考えなおせば、今回のマーケティングコンテストはとても貴重な経験になったとも思います。メンバーが卒論や三田論で時間がないせいで殆ど集まらず、練習も殆どせず2位を取れたのは、よく考えてみれば奇跡的です。それは、やはり小野ゼミのクオリティの高さの賜物でしょう。そのことに、私は何よりも感動しました。プレゼン資料はもちろん、発表自体もとてもスムーズにいき、終わったあと、ご覧になってくださった何人かの方に声をかけられて、小野ゼミのプレゼン



準優勝では納得できないオード

が一番良かったと言われました（これは私にとっての唯一の救いでした）。チームのみんなに影響されて、自分のプレゼン力も確実に上がりました。今回のコンテストを通じて経験したことを、これから始まる日本での社会人生活に必ず生かしたいと思っています。

◆発表後記（第10期生 全先 伸一）

（自称）マケコン代表の全先です！！本当に準優勝は嬉しいです。正直、関東予選は通らないと思っていましたが、驚きました。ほとんど準備していなかった小野ゼミチームは決勝大会前日にも1度も合わせて練習していないのに、不思議と発表を無事に終えることができました。良い意味で、驚きました。普段、小野ゼミで、何度も発表経験や資料作成経験を積んできたからだと思います。だから、好成績が残せたのも、小野ゼミのおかげであると強く感じました。神戸で行わ



全てが終わり、神戸で爆睡する全先

れた決勝大会は、誰一人予定したセリフを完璧に言えた人はいません。しかしながら、持ち前のアドリブとジェスチャーのスキルでその場を乗り切ったような気がします。水田さんは資料作成、ダーリーンは英語、全先はリーダー、石井君はパフォーマンスといったように、各自の良いところが発揮された決勝大会となったと言えるのではないかと思います。しかし特筆すべきことに、ダーリーンが「準優勝はビリと一緒に」という名言を残してくれました。私も準優勝でいつまでも喜んでもらえません。彼女のようにアドレナリン全開で今後の人生を歩んで行かなくてはと思いました。

◆発表後記（第10期生 石井 隆太）

小野ゼミでは通称「マケコン」と呼ばれるこの大会、今年は全先が発した「マケコン出たい！」の一言から始まりました。私は、仲間を集めることに苦労している彼を見るに見かねて、ある意味「仕方がなく」マケコンメンバーになりました。各々他の活動を優先して、マケコンに充てる時間が少なくなってしまったことも多々ありましたが、皆で力を合わせて「締切り2分前、路上でのプラン選考提出」、「道に迷った関東予選会」、「新幹線に乗り遅れた本大会」などの、幾多の（自ら生み出した）困難を乗り越えて、見事準優勝を果たせたのだから、大変満足です。「マケコンやろう」と言った全先、スライドの達人水田



懇親会にて嬉しそうな石井

さん、そして英語指導教官のダーリーン。もし、このうちの誰一人が欠けていても、この結果は残せなかったらと思います。このマケコン出場をとおして、「英語力」や「マルチタスク遂行能力」、「どんなバタバタ劇にも動じない強靱な精神力」に磨きがかかったことは言うまでもありませんが、何より、マケコンだからこそ実現したこのメンバーで活動できたことが、本当に楽しかったです。全先、出場してよかったなー。これで、俺らも全国2位の実績ができたわけだ 笑。準優勝の賞品で頂いた電動歯ブラシは、お陰様で毎日使わせてもらっています。

商学会賞受賞報告

第9期生 小松 千賀

◆商学会賞とは...?

商学会賞とは、「慶應義塾商学会賞」を正式名称とし、慶應義塾大学商学会が年に6回隔月で発行する学術雑誌である『三田商学研究』の学生版であり、同学会が年1回発行する『三田商学研究学生論文集』に掲載を許可された論文に与えられる称号のことである。毎年11月の投稿締め切りまでに論文を執筆し終えた1人～3人グループの商学部生ないし商学部設置ゼミ所属他学部生なら、誰でも投稿できるが、全ての投稿論文が掲載されるわけではなく、商学部教授陣の審査により高い評価を得た論文だけが、その学術的価値を評され、「慶應義塾商学会賞」受賞論文として称えられつつ、掲載許可を得ることができる。小野ゼミでは、10期の歴史のなかで22本が挑戦、うち17本の論文が受賞・掲載の荣誉に浴している。

◆執筆論文の概要

企業が消費者1人ひとりの個別ニーズを捉える必要がある現代社会において、マス・カスタマイゼーションというビジネス・モデルを採用する企業が増加している。実際、マス・カスタマイゼーションに関する既存研究は数多く存在する。しかし、企業の供給能力に着目した経営や流通論の視点からの研究が大半であり、顧客対応に着目したマーケティング論の視点からの研究は少なく、さらに、カスタマイズ製品購買に強く影響を与えると考えられる標準製品購買経験との関係を考慮した研究は存在しない。そこで、本論は、標準製品の購買経験者の満足・不満足が次回の標準製品、カスタマイズ製品、および他社製品の3者間の製品選択に与える影響を探究する。分散分析から得られた知見をまとめると、以下のようになる。すなわち、カスタマイゼーションに伴う追加コストを嫌わない消費者は、標準製品に満足した場合は標準製品あるいはカスタマイズ製品を、一部不満足であった場合はカスタマイズ製品を、非常に不満足であった場合は他社製品を、次回購買においてそれぞれ選択する。一方、追加コストを嫌う消費者は、標準製品に満足した場合は標準製品を、一部不満足であった場合は他社製品を、非常に不満足であった場合は他社製品を、次回購買においてそれぞれ選択する。本論は、顧客属性を考慮したうえで、従来のカスタマイゼーション研究が解明してこなかった、標準製品購買経験と次回購買時の製品選択との関係を初めて識別した研究である。本論を通じて、カスタマイズ製品を提供する企業は、既存顧客の離反を食い止めるべく、標準製品自体の改良やカスタマイゼーションの無料キャンペーン等の取り組みを行うことによって、消費者の満足度の向上に努めるべきであるという新たな示唆が得られた。

◆執筆後記

この論文執筆活動は、陳腐な表現だけど、私の人生トップ3に入るくらい、やりがいがあって、楽しかった。執筆を始めた当初は、こんなに夢中になれるとは全然思ってもみなかった。

商学会賞に応募しようと思ったのは、9月の終わり。理由は、卒論執筆が思ったよりスムーズに進み、頑張れば11月の締め切りに間に合うのではないかと思ったから。至って単純な理由。そして、考えてみると、今までの人生、勉強もスポーツもそれなりに



ご褒美に同期とデザート食べ放題に行く著者（著者は左端）

頑張ってきたつもりだったけど、目に見える結果を残せたことがなくて、学生最後に何か結果を残したいって思ったから。3年のときに十ゼミが十ゼミの賞や商学会賞を総ナメしているのを横目に見ながらうらやましく思ったり、インゼミでは竹ちゃんに結構頼ってしまって後悔したりしたことを思い出した。「あと2ヶ月だし、頑張ってみるか！」と奮起。（結果的には年末まで再分析等で苦勞することになったが。）

論文執筆は本当に楽しかった。9期の中で誰よりも執筆を楽しんでいたのではないかと結構自信を持って言えるくらい。徹夜が死ぬほど嫌いだった私が、気付いたら朝方まで作業していたくらい。ここまで論文執筆が楽しかったのは、何でだったのか、よくわからない。大好きなテーマだったから、共著論文とは違って自分の力で進めることのやりがい、卒論ページの星が消えていく達成感。その他にも色々あって、全てが理由の1つだと思う。

でも、小野ゼミではなかったら、小野先生に指導を受けていなかったら、こんな楽しいわけはなかったことは確実である。卒論執筆が、単なる単位をとるためだけの作業になってしまっていたと思う。まず、小野ゼミじゃなかったら、こんなに真剣に卒論に取り組もうとは思わなかった。自分の問題意識が曖昧なまま、ふわふわした仮説のまま、実証分析も適当で、日本語がおかしいまま、卒論提出となっていただろう。商学会賞に応募しようとも思わなかっただろうし、応募しても絶対通るわけがない。ゼミ生が様々なアドバイスをくれて、手伝ってくれて、そして何より、小野先生が全力で指導してくれたからこそ、頑張ろうと思ったし、より良い論文になっていった。商学会からの通知で、何度も根本的改正を余儀なくされ、その度に先生が親身にご相談にのってくださった。「こうなったら、ちかちゃん、絶対に賞とってね！」と言ってくださった先生の言葉は本当に嬉しかった。

他ゼミの友達から、「ゼミの先生がちゃんと添削してくれない。」という話をよく耳にする。先生もゼミ生も、全力で応えてくれる環境って本当に有難い。小野ゼミにいて、私は幸せです。

ちなみに、この賞で頂いた賞金は、短期留学の際の借金の返済に全額消えることになりました。

商学会賞受賞報告

第9期生 竹内 亮介

◆執筆論文の概要

消費者は単一の製品カテゴリ内の多数の広告に露出することによって、広告に対する記憶および評価の水準を減じるといわれている。消費者反応にこのような影響を及ぼす広告効果は「競争的広告効果」と呼ばれ、半世紀以上に亘って研究が蓄積されてきた。「競争的広告効果」に対する抑制力を探る既存研究は数多く存在するものの、それらの大半は広告の定量要因、すなわち、広告量に関する議論にのみ終始し、広告の定性要因、すなわち、広告表現を看過してしまっている。実際、広告表現を考慮する必要性が既存研究によって指摘されているにも拘わらず、広告表現の「競争的広告効果」に対する抑制力を分析した研究は皆無である。本論は、単一の製品カテゴリ内の多数の広告間にみられる差異の程度を表す「弁別性」を、3種類の広告表現手がかり、すなわち、「情緒の手がかり」、「合理的手がかり」、および「発見的手がかり」の観点から検討することによって、この研究課題に取り組む試論である。t検定を行った結果、「情緒の手がかり」の「弁別性」が高い広告は、競合広告数が少ない場合に比して、競合広告数が多い場合の方が、高水準の「再生」および「広告態度」を有する一方、「合理的手がかり」および「発見的手がかり」の「弁別性」が高い広告は、競合広告数が多い場合に比して、競合広告数が少ない場合の方が、高水準の「再生」および「広告態度」を有するということが見出された。

◆執筆後記

正直なところ、当初、商学会賞に挑戦する予定は全くありませんでした。春学期の段階から商学会賞へ挑戦することを決めていた同期生は他に3人いたものの、なんか20,000字の字数制限あるらしいし、卒論と書式ルールが違うところあるらしいし、もしも審査に落ちたら嫌だし、締め切り直前にバタバタするのも面倒臭いし...といった具合に極めて低次元な言い訳をごたごとと並べて、「俺は出さない!」という結論に至っていました。しかし、商学会賞の締め切りが近づくにつれて、あと一步を踏み出さずにいた自分をバカバ



9期インゼミメンバーとマケ論報告会にて（著者は中央）

かしく思うようになりました。この程度の一步さえ踏み出せない人間が、今後、一体何を成すことができるのだろうか。ましてや、来年度から大学院に進学し、将来は研究者・教育者と呼ばれるに相応しい人間になりたいと志しているのに…。こんな感じで自問自答を繰り返した結果、2012年10月の3~4週目頃、僕は商学会賞に挑戦する決意を突然固めたのであります。自分は本当に短絡的な人間です。

と、ここまでは非常に順調な流れだったのですが、10月下旬からメ切的11月6日にかけては、三田論を彷彿とさせる壮絶な日々を過ごすことになりました。

分析作業と論文後半部の執筆を突貫工事で進め、商学会賞のフォーマットに書き換えようとした頃には、小野ゼミ恒例の「普通に寝てたら、どう考えても間に合わない状況」になっていたのです。「まだ小野先生に1度も見ていただけていないのに大丈夫か…自分…」と肝を冷やしたのは言うまでもありません。それでも、ギャーギャー騒がず、状況を打開すべく、ひたむきに努力を重ねるようになれたのは、この2年間の鍛錬の賜物でしょうか。

10期生の三田論や計画的な3人の同期生へのご指導もある中、僕が商学会賞挑戦を直前に決めただけに、小野先生には多大なご迷惑をおかけしたことと思います。小野先生をも「普通に寝てたら、どう考えても間に合わない状況」へと道連れにしてしまったことに対する自責の念は、今後もしばらく消えそうにありませんが、幸運なことに、その借りを返すことのできる機会を僕は他の同期生よりも多く有しています。ですので、どうか小野先生にはそれを楽しみにしていただければ、と生意気にも考えている次第であります。本当に頑張ります。

このように、終始ドタバタとした展開になってしまいましたが、無事に論文を完成させることができ、最終的には、商学会賞受賞という最高の形によって、この挑戦を終えることができました。採択可の3文字を見たときに感じた「あの感覚」を忘れることはないでしょう。唐突ではありますが、この論文に関わってくださったすべての方に、改めてお礼申し上げたいと思います。本当にありがとうございました。

しかし、これで満足してはいけません。この道の先には、やるべきこと、取り組むべきことが山ほど待っています。果たすべき目標が、夢が、野望があります。今回の挑戦で得たあと一步を踏み出す力とでも言うべき武器を携えて、次なる未来を切り拓いていかねばならないのです。自分が恵まれた環境に身を置けることへの感謝の気持ちも忘れずに。

とは言うものの、再度、「普通に寝てたら、どう考えても間に合わない状況」に陥ることは是非とも回避したいので、まずは、もう少しばかり計画的な人間になることから始める必要があります。



真夏の京都でうなだれる著者と
山口本務代表（著者は左）

商学会賞受賞報告

第9期生 戸羽 智美

◆執筆論文の概要

近年、2種類の自社製品を同一の広告内に登場させて比較する新しいタイプの比較広告が人気を博している。こうした現状にもかかわらず、既存研究の大半は、自社製品と他社製品を比較する比較広告に焦点を合わせており、広告内に登場する2種類の自社製品が有するメリットまたはデメリットを強調し合うような比較広告に関する研究は、著者の知り得る限り存在しない。そもそも、既存研究は、比較広告におけるコミュニケーション効果を非比較広告におけるコミュニケーション効果と単純比較することによって、比較広告の有効性を主張してきた。そのため、比較広告がいかなるプロセスを介して広告対象製品の購買意図に対してより大きな影響を及ぼすのかということが、課題として残されている。そこで、本論においては、2種類の自社製品を比較する新しいタイプの比較広告に焦点を合わせた上で、自社製品間の比較広告が、どのようなプロセスを経て、製品の購買意図に対して影響を及ぼすのかということを描写した独自の概念モデルの構築を試みた。その際に、本論は、広告に露出した消費者の購買意図形成プロセスを描写した二重媒介仮説を援用した。二重媒介仮説を拡張した本論のモデルに対して共分散構造分析を行った結果、2種類の自社製品を比較する比較広告に対する態度が、その広告に登場する両製品の各々に対する態度を介して、両製品の各々の購買意図に影響を及ぼすということが見出された。さらに、2種類の自社製品を比較する比較広告に登場する、2種類のうちのどちらか一方の製品に対する態度が、もう一方の製品の購買意図に正の影響を及ぼすという意外な知見が得られた。

◆執筆後記

2012年3月下旬...。「とばー！商学会賞出すぞー！」この一言で商学会賞の論文執筆が始まった。ちなみに、言わないでもわかると思うが、この一言を発したのは大学院生の菊盛さんである。内心、「小野ゼミーバカで使えない私が商学会賞に出すのか。ま・ま・ま・マジカー！」と焦った。このスタートの切り方からも



東京タワーでの初日の出（著者は左端）

分かるように、私はこの論文を自分1人の力では書いていない。小野先生、菊盛さん、竹内くん、山口くん、猿渡くん...。とにかくたくさんの方々の協力を借りて完成し、商学会賞を受賞することが出来たのだ。ここに記して、感謝の意を表したい。

商学会賞を出すとなった時に焦ったと既述したが、論文を書いている間は楽しかった。というのも、1人の活動ではなかったからである。1人の活動ではなかったから小野ゼミ1年目を無事にやり遂げることが出来た私にとって、それはとても大きな力となった。本当に私に協力してくれた皆さん、ありがとうございました。

3年生の頃は、睡眠時間を確保したいために、飲みの誘いを断り続けていた私であるが、商学会賞の論文執筆の間は、論文を書くために学校に集まったら、ほぼ飲みに行った。メンバーは、お決まりの千葉さんと菊盛さんと私の3人に1人か2人である。本当に楽しかった。「みんな友達」という3人の歌も完成した(聞きたい方は戸羽まで)。私の論文を取りに行くために学校から先生の自宅までタクシーに乗ってついてきてくださったり、小野先生から論文の完成を告げられた日にも菊盛さんと千葉さんは一緒に祝杯を挙げてくれたり、論文執筆が終わった今でも、プチ忘年会をしたり、年越しを一緒に過ごしたりと、千葉さんと菊盛さんとの思い出は、ここでは書き表せない程ある。(写真は東京タワーで、初日の出を見る予定が...。上りきった後の太陽を思いっきり浴びている。)とにかくこの1年は、千葉さんと菊盛さんとプラスヤマグーだったり、光平だったりめっちゃ飲んでめっちゃ遊んでちょこっと論文を書いた、本当に楽しいゼミ生活であった。

私は4年生になって3年生よりももっと小野ゼミを好きになれた。その理由の1つは、大好きな先輩方と活動できたからである。本当にありがとうございました。小野ゼミを好きになった理由はそれだけではない。もう1つの理由は、論文を完成させるにあたって、小野先生と色々なお話をして、先生との距離が縮まったことである。私のわけのわからない話でも熱心に聞いて下さり、本当にありがとうございました。



卒論を手伝ってくれた菊盛さんと共に(著者は左)

た。ちなみに、今後の予定は、小野先生と菊盛さんと商学会賞の賞金で美味しいものを食べに行く予定である。そして、まだ許可は頂いていないが、千葉さんと菊盛さんとは、卒業しても定期的に飲みに行く予定である。

商学会賞受賞報告

第9期生 山口 健人

◆執筆論文の概要

自社ブランドに対する消費者の態度を好ましいものへと変容させたいと望む企業は、自社ブランドの広告エンドーサを変更すべきか否かという課題にしばしば直面するであろう。しかしながら、既存研究は、広告エンドーサを起用し続けるべきか、あるいは変更すべきか、ということに関して示唆を与えてこなかった。そこで、本論は、独自のモデル構築を試みることによって、広告エンドーサの変更が消費者のブランド態度に及ぼす影響を描写するという、既存研究が捨象してきた課題に取り組んだ。構築したモデルに対して、構造方程式モデリングを行った結果として、本論は、広告エンドーサの変更がブランド態度に及ぼす2つの影響を見出した。すなわち、第1に、情報源モデルに関連して、本論は、消費者が変更後の広告エンドーサに対して好意を抱けば、その広告エンドーサに対して魅力を感じることを介して、好ましいブランド態度を形成しやすくなる、という影響を見出した。第2に、マッチアップ仮説および意味移転モデルに関連して、本論は、消費者が変更前の広告エンドーサのイメージが強いと感じれば、変更後の広告エンドーサのイメージと自社ブランドのイメージが一致していないと感じることを介して、好ましいブランド態度を形成しにくくなる、という影響を見出した。

◆執筆後記

商学会賞を受賞して一言ということで筆を執らせて頂いた。何を書こうかと思ひあぐねるが、まずは、何にも先んじて感謝の言葉を述べなくてはならない。小野晃典先生には、私の陳腐な日本語に、締め切り直前まで、徹底的にお付き合い頂いた。感謝の言葉を述べても述べ足りない。紛れもなく私の恩師は小野晃典先生である。しかし、私にはもう2人ほど、恩師がいる。大学院生の千葉貴宏さんと菊盛真衣さんである。このお二方がいなければ、私は4年生のゼミ活動を行うことすらままならなかったのではないだろうか。

そもそも、私は商学会賞に応募しようだなんて考えは、微塵も持っていなかった。HP上で、小野ゼミ生の過去の受賞歴を見る度に、非常に優秀な先輩方なのだろうなあと思いを巡らせていたし、8期生の先輩方で商学会賞を受賞されたお二方もまた非常に優秀であった。三田祭論文執筆が期前一遅れていたチームに所属しており、三田論を経て、研究活動がこれほどまでに大変なものなのかと思ひ知らされた私には、正直、全く関係のない賞だと思っていた。

月日は遡って2012年1月。非常にお恥ずかしい話であり、先輩方にお見せする顔がないのであるが、私

は卒論テーマ発表に、間に合わなかった。もう頭のどの部分をひねってもアイデアは出てこないし、出てきたとしても、それは卒業論文のテーマとして耐えうるほどの構造を持ち合わせていなかった。驚くべきことに、私の卒論のテーマが決まったのは、それからおよそ3ヶ月後の4月であった。その頃、すでに私には後輩ができていた。



大学院生のお二方と、誇れる同期（著者は右から2番目）

この時に、私に1つの問題意識を授けて下さったのが、当時新人の大学院

生であった菊盛真衣さんであった。私がある日助けてくださいと泣きついたところ、結構難なく、割と良いテーマを1つ出して下さった。あの日の本ゼミ後の相談を、私は決して忘れはしないだろう。その日の菊盛さんはどう見ても聖母マリアのようであった。いや、天使のようであった。

そこからの卒論執筆は怒涛の勢いであった。千葉さんと菊盛さんをグル学呼び付け、小1時間議論し、3人でぱぱっと仮説を考える。それを先生にご報告し、執筆の許可を頂き、既存研究をもう1度読みこんだ上で、論理的破綻が起らないように、レビューから仮説の導出へと文章を執筆する。すでに同テーマの先行研究をなされている先輩がいたこともあってか、筆の乗り方が半端ではなかった。たまに論文の方向性を見失ったときはすぐにお二人にご相談し、即軌道修正をかけた。こうした甲斐もあり、何と前期のうちに先生から前半部OKを頂いてしまった。そこからだろうか。なんとなく、「商学会賞」という文字が頭の中に浮かんできたのは。聞いた話によると、受賞すれば10万円もらえるらしい。出せば受賞するだろうということは最初から思っていた。なぜなら、私にはとても強力な大学院生が2人も味方についており、先生のご添削を経て、それが他ゼミの論文に負けるはずがないと考えたからである。人生で2度目の「研究協力者」ともいいたい卒論執筆に協力くださる方々に、せめてもの恩返しができないだろうか。それは10万円を獲得し、それを軍資金として盛大に飲みに行くことだろう。こう考えた私は、前期のうちにその思いを、先生と皆に打ち明け、邁進した。論文の直前期には、さらに多くの「研究協力者」を招き入れることとなった。9期生には、締め切りを11月初旬に控えた私のために、自分の卒論を投げ打って添削して頂いた。10期生からは、中間発表の度に良いアドバイスを頂いた。そして、8期生の先輩からは直接ご指導頂くことはなかったものの、先輩方の姿を完全なロールモデルとして追い掛けた結果、受賞につながった。全ての方に感謝したい。

ここまでで御理解頂けるように、商学会賞受賞に関わった私の力はとても非力なものであった。就活でよく聴く文言ではないが、これこそ皆を巻き込んで成し遂げた価値であるといえよう。この勝利を祝って、3月に皆で盛大に祝杯をあげましょう。

第9期 英語論文プロジェクト報告

第9期 前田 良平

「4年生で卒業間近になっても、まだ三田論を続けているチームが、小野ゼミにあるらしい。」こんな噂が飛び交う冬の三田キャンパス。大好きなメンバーと、卒業ギリギリまで活動し、苦楽を共にできるなんて、これほど素晴らしい経験はきっと小野ゼミでしか体験できないだろう。しかも、発表の場は、日本国内ではないのだ。日本の学部生として初めて、韓国で開催された国際学会で発表し、そして、世界のマーケティング学界の総本山であるAMA（American Marketing Association：米国マーケティング協会）で発表する機会をも得ることができたのである。論文を完成させることができるのか危ぶまれたチームであった9期英論の、2年間に渡る活動の軌跡を簡単に振り返ってみたい。

◆三田祭（2011年11月）

「ご苦労様。ゼミ史に残る三田祭研究プロジェクトでした...。」これは、2月末、国際学会へ論文を投稿した直後に小野晃典先生から届いたメールである。論文投稿後に感じたのは、達成感や解放感という感情よりも、論文の完成が長引いてしまったことに対する申し訳なさや罪悪感であった。実をいうと、9期英論は、11月の三田祭での論文発表までに、三田論の本文を書き上げることができなかったのである。三田祭冊子には、序文と英語の要旨のみを掲載し、英語で書かれた本文を掲載することができなかった。三田論が終わらぬまま、新年を迎え、卒論テーマ発表、学期末テスト、そして就職活動と、次から次へと現れる新しいタスクと並行しながら、三田論の執筆を続ける日々。「そもそも自分はチームリーダーとしての適正に欠けるから、英論はいつまでも終わらないのではないかと、自分の不甲斐なさに嫌気がさし、何度も心が折れそうになった。そんな私を支えてくれたのは、他でもないチームメンバーのみなのである。どんなに疲れている時でも不満ひとつ言うことなく、いつも全力で頑張ってくれたやまぐー。留学生でありながら、チームの議論を盛り上げ、パワポでの資料作成をリードしてくれたたぽよ。チームがすべきこと、その優先順位と締め切りまでの動き方など、いつもロジカル、かつ的確な意見でチームに貢



三田祭発表用資料を持つ英論メンバー（著者は中央）

献してくれたさる。本当にみんなと一緒に活動できて楽しかった！そして、みんなのいろんな面をみることで、たくさんのことを学ばせてもらいました。何度も言います。みんな本当にありがとう！！素晴らしいチームメンバーと一致団結し、そして小野先生と千葉さんにご協力頂き、どうにか国際学会への投稿を果たした9期英論。そして、国際学会からの1通のメールによって、英論の第2章の幕が開かれたのである。

◆韓国での国際学会（2012年7月）

“Congratulations on the acceptance of your paper for presentation at the 2012 Global Marketing Conference at Seoul to be held July 19-22 at the COEX, Seoul in Republic of Korea.”国際学会からのこのメールで、英論はついに、

念願の国際学会での発表を行う権利を得ることができた。7期英論・8期英論と、輝かしい功績を残された先輩に続くべく、9期英論は、カナダからの聴講生であるりんちゃんを新しくチームメンバーに迎え入れ、再スタートを切ったのである。



英論メンバーと先生と共に（著者は左端）

「自分たちの研究を英語

でいかにうまく伝えられるか」。何度も何度もゼミで発表練習を重ね、パワポを英語版に刷新し、英語が母国語のりんちゃんに発音の指導をしてもらい、徐々に自信をつけていった。初の学会では、レセプション・パーティで出された料理をつまみ食いしながら、学会の雰囲気を確認し、他国の研究者の研究発表を聞き



韓国料理を楽しむ英論メンバー

ながら、視点の広さや伝え方の技法を学び、その研究がどれほど意義深いものなのか考えて過ごした。そして発表日当日。ついに自分たちの発表の番がやってきた。発表時間はたったの15分。この発表のために、約1年間、準備してきた。その1年間の全てを出し切って帰ろうと心に決めて発表に臨んだ。ちなみに、メンバーはそれぞれ、「冷静に、かつこれまでにないほど最高潮に達した興奮を胸に、三田祭研究プロジェクトを締め括りに向

かった（やまぐ談）」、「どんな練習の時よりも、緊張せずに発表することができた（ぼによ談）」、「ガッチガチに緊張していた（さる談）」、「『発表が楽しい』という気持ちで、自信と余裕を持ってプレゼンができた（りんちゃん談）」という感想であった（詳しくは小野ゼミ英論 HP を参照のこと）。あつと言う間に発表は終わり、オーディエンスの拍手を聞きながら、みんなの笑顔を見て、「ようやく自分の役割を果たすことができたな」という達成感と、「もうみんなで活動することも終わりなのか」という悲しさを感じた。発表後は、美味しい本場の焼き肉を食べにいたり、ソウル市内をあちこち観光したりと、韓国遠征を最大限満喫した。このチームで1年間活動できたこと、国際学会という最高の舞台で共に楽しみ、自分たちの研究を発表できたことは、私の大学生活の中での最高の思い出である。何度も何度も言います。みんな本当にありがとう！！



英論メンバー、韓国の学会に参加された大学院生の方々、先生と奥様と共に（著者は前列左端）

◆アメリカでの国際学会（2013年2月）

“Congratulations, your manuscript *Gift to Me from Me as a Reward or Therapy* has been accepted for a presentation at the 2013 AMA Winter Marketing Educators' Conference.” 9期英論は、世界最高峰のマーケティング学会で発表を行う権利を得ることができた。9期英論の思いはただひとつ。「どれだけ楽しんで発表することができるか」。小野ゼミで学んだことの全てを發揮し、小野ゼミの誇りを持って、2月のラスベガスでの発表に臨みたいと思います。AMAでの発表の様子は、小野ゼミ英論 HP にてご報告致しますので、どうぞお楽しみに！！



OB・OG 総会賞品提供者一覧

第7期 OG 中川 美穂さん	<ul style="list-style-type: none">○ 森永乳業 ビビタスヨーグルト引換券 7個○ 森永乳業 リプトンティーパック 7個○ 森永乳業 エコマイ箸 7個○ 森永乳業 リプトンイヤフォンジャック 7個○ 森永乳業 パルテナデオドラントシート 7個
ご提供ありがとうございました！	<ul style="list-style-type: none">○ 森永乳業 ピノノート 7個○ 森永乳業 モーモくんメモ帳 7個○ 森永乳業 MOW マグネット 7個○ 森永乳業 ヒーリングヴィーナス絵葉書 7個○ 森永乳業 キャラクターシール 7個

第8期 OB 荻野 真央さん	<ul style="list-style-type: none">○ ロッテ お菓子詰め合わせ 6個
ご提供ありがとうございました！	

【編集委員紹介】

第5期OB	千葉 貴宏
第7期OG	菊盛 真衣
第9期大学院生	朱 彦
第10期大学院生	林 艶菘
第9期生	秋山 賢輔・川崎 実希子・水田 弥英・山口 健人
第10期生	栗原 さゆみ・野澤 鷹友子・笹本 理乃・中村 世名・小笠原 祐公・石井 隆太・磯辺 海舟・上原 皓介・仙田 晃史・全先 伸一・朴 大呉・久保川 航

【編集後記】

毎年、編集作業が苦戦すると先輩方から言われてはいましたが、自分の想像を超えた作業の量に頭を抱え、パソコンの前で呆然とすることも多々ありました。パソコンが得意ではない私にとって、この編集長という役職は、適職ではなかったのではないかと。もっと他の人がやれば、こんなにも周りに迷惑をかけずにできたのではないかと考える日が続きました。

それでも、根気よく編集作業に付き合い、手伝って頂いた小野先生をはじめ、外務の役職でもないのに、嫌な顔一つせずに手伝ってくれた多くの同期、先輩方に支えられ、こうして1冊の会誌にまとめることができました。本当にありがとうございました。また、多くのOB・OGの方々との連絡の中で、励ましの言葉や、会誌の完成を楽しみにしていますというお言葉を頂き、何度も気を引き締め、編集作業に取り組んだことを今でも思い出します。

この会誌は、決して、現役生の力だけでは完成することはできません。多くのOB・OGの方々からの寄稿があって、初めて完成させることができるものです。この6冊目の会誌も、多くのOB・OGの方々からエッセイの寄稿をしてくださったからこそ完成させることができました。

また、編集作業をしながら、多くのOB・OGの方々のエッセイ、現役生のエッセイを楽しく拝見させて頂きました。時には、編集作業だということを忘れてしまうことも…。私も、将来OGになった時に、自分の書いたエッセイを楽しく現役生に読んでもらいたいな…。私も、いつかこの会誌の出産・結婚特集に掲載できるようなことがこの先あるのかな…という妄想にふけることもありました。

最後に、来年も、再来年も、5年後も…この会誌が続いていくのかと考えると、その内の1冊の責任者として、会誌の作成に携われたことをうれしく感じております。来年もこの会誌を11期生と共に作成できたら…と密かに考えながら、この会誌の完成にほっと胸を撫で下ろしている次第であります。

OB・OG 会誌編集長 第10期生 栗原 さゆみ

10期外務代表という役職に就いて以来、OB・OGの方々とお話する機会を多くいただきました。今年度は、特に、VTRの撮影企画で三田キャンパスまでご足労いただくこともあり、例年にもましてOB・OGの方々や直接お会いする機会が多かったのではないかと感じています。なかでも、VTR撮影会の後に、10期、8期、6期、3期のゼミ生で飲みに行ったことは、私にとって感慨深い思い出となりました。しがたない現役生の呼びかけに温かく応えてくださり、期を越えてゼミの思い出話に花を咲かせている先輩方を見て、本当に幸せな役職に就いたなあと感じたものです。そんな楽しい半年間でしたが、この会誌編集に関してだけいえば、いささか苦勞させられました。気づけば私たちが第10期。知らぬ間に小野ゼミ生の数も増え、その全員と連絡を取ることは容易ではありません。おそらく私がご迷惑をおかけしてしまった方も、いらっしやるのではないのでしょうか。振り返ってみると、至らなかつた点が多々あつたと深く自省する次第です。ただ、皆様がお書きになった原稿を読むことは存外楽しく、お仕事のこと、同期のこと、小野ゼミホームページでは知りえない皆様の卒業後のご活躍を拝見することができ、編集の後半では、はやく次の原稿が届かないかと心待ちにするほどになっておりました。もし、この会誌に1つ、悔いがあるとすれば、編集作業という重荷のほとんどを同期の栗原に任せてしまった、ということです。OB・OG総会の準備作業で手一杯だった私の代わりに、会誌の編集をサポートしてくれた10期生の方々には感謝してもきれません。そして誰よりも一番頑張ってくれた栗原。彼女の努力無しには、この会誌は完成しなかつたでしょう。この編集作業とOB・OG総会の準備を通じて、私は自分の無力さを痛感するとともに、素晴らしい同期、そして先輩方に巡り会えたことと感謝せずにはいられないのです。ご執筆いただいた皆様、本当にありがとうございました。この会誌をお手にとった皆様が、少しでも楽しんでご覧くだされば幸いです。

外務代表 第10期生 野澤 鷹友子

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol.VI

2013年2月9日 発行

著者 小野晃典研究会 OB・OG・現役生一同

編者 小野晃典研究会大学院生・第9期生・第10期生有志
(編集責任者 栗原 さゆみ)

発行元 慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

Copyright © 2001, 2012-2013. Prof. A Ono's Seminar of Marketing,
Keio University, Tokyo, Japan. All rights reserved

ONO
SEMI
NAR
SINCE
2001
2001