

ONNO

慶應義塾大学商学部  
小野晃典研究会  
OB・OG会 会誌

SEMI

NEWS



2013  
Vol. VII

## 目次

巻頭言 .....	1
小野 晃典先生	
OB・OG 会長の挨拶 ―攻守交代― .....	2
第1期ゼミ長 白木 俊介	
OB・OG 通信 .....	6
第1期 OB 井川 倫士 「次の10年は“宝探し”の10年」	6
第1期 OB 伊藤 圭以 「2013年のこといろいろ」	8
第1期 OB 酒井 誠太郎 「就職活動に失敗した君たちへ。」	10
第2期 OB 梶山 啓介 「32歳の誕生日を迎えて思うこと」	15
第2期 OG 森口 悦子 「つれづれエッセイ 専業主婦とワーキングマザー」	17
第2期 OB 中島 崇浩 「中小企業診断士の資格取得」	22
第2期 OB 中村 友香 「企業の社会貢献活動をライフワークに」	24
第3期 OB 森岡 耕作 「しゅはり」	25
第3期 OG 杉山 摩美 「解けない問い」	29
第3期 OB 横山 嵩 「近況報告など」	31
第4期 OB 大隅 隆広 「結婚して子を授かって転職したら大変だけど、それなりにいい。」	34
第5期 OB 細川 晋吾 「最近の心中」	37
第5期 OB 池谷 真剛 「2013年の働き方」	39
第5期 OB 松山 昌司 「まずはパリコレ」	40
第6期 OB 小早川 景光 「配られたトランプで勝負するっきゃないのさ…（結婚します）」	42
第6期 OB 小嶋 良一郎 「吾輩は社会人4年生である。」	44
第7期 OB 橋本 賢治 「10ゼミの審査員をして思ったこと」	46
第7期 OG 菊盛 真衣 「たえてひさしくなりぬれど」	47
第7期 OB 木水 祥 「金を貸すことだけが仕事じゃない」	51
第7期 OB 岸本 啓太郎 「あきない」	53
第7期 OG 松本 奈保子 「Youは何しにシドニーへ？」	56
第7期 OB 諸角 陽太 「顎が外れた1 year ago ～ガラスの顎を持つ青年～」	59
第7期 OG 中川 美穂 「金券ショップの使い方」	63
第7期 OB 白石 幸太郎 「家族の話」	66
第7期 OB 上田 修平 「現在の仕事とか転勤とか」	68
第7期 OB 氏田 宗利 「仕事と結婚とゴルフのこと」	70

第8期OB	石田 陽一朗	「何にも追われず，何も負わず」	72
第8期OB	黒沢 祐介	「街コン戦記」	74
第8期OB	荻野 真央	「小野ゼミで培った行動原理」	76
第9期OB	秋山 賢輔	「あれから1年，仲間から学んだモノは 新社会人として大切な心得だった」	78
第9期OB	刎本 慎弥	「流行語と，まだまだ。」	79
第9期OG	水田 弥英	「成長中！成長痛！」	80
第9期OG	清水 鈴	「日本に行きます！！」	81
第9期OB	竹内 亮介	「ポケモン」	83
第9期OG	戸羽 智美	「仕事よりも遊びたい」	84
第9期OB	渡邊 光平	「社会人なんてべつになんにも偉くない」	86
第9期OB	山口 健人	「自分の中のミッション」	87
第10期生 卒業エッセイ			88
第10期	福室 成彦	「Leap of faith」	88
第10期	石井 隆太	「『わがまま』は如何ほどにして！？」	89
第10期	磯邊 海舟	「小野ゼミボーイで良かった？」	90
第10期	久保川 航	「“知らない幸せ”と“知る幸せ”」	91
第10期	栗原 さゆみ	「小野ゼミに向いていない私と向いている私」	92
第10期	全先 伸一	「Shinken-Wo-Tukiageruga-Gotoshi（真剣を突き上げるが如し）」	93
第10期	中村 世名	「大好き9期生」	94
第10期	軒名 真由	「恵まれた環境」	95
第10期	野澤 磨友子	「本文に入らなかったからタイトルで言わせて下さい これからも，よろしく」	96
第10期	小笠原 裕公	「不運と幸運」	97
第10期	大塚 優太	「この支配からの卒業」	98
第10期	朴 大晃	「24ヶ月と『誇り』」	99
第10期	朴 廷玟	「Running high」	100
第10期	笹本 理乃	「生理と私」	101
第10期	仙田 晃史	「私が『ここ』にいたことの証明」	102
第10期	上原 皓介	「バックナンバー」	103
第10期	渡邊 高平	「数学とマーケティング」	104
新規ゼミ生（第11期生）のご紹介			105
大学院生のご紹介			110

2013 年度ゼミ活動紹介 .....	115
2013 年度活動紹介	115
第 11 期 共同研究プロジェクト紹介	121
第 10 期 卒業論文テーマ紹介	124
夏合宿ケースメソッド紹介	127
インカレディベート報告	128
商学会賞受賞報告	130
全国大学生マーケティング・コンペティション優勝報告	146
第 10 期英語論文海外学会報告	151
OB・OG 名簿／現役生名簿 .....	153
OB・OG 総会賞品提供者一覧 .....	164

## 巻頭言

小野 晃典先生

私は本職の他に何種類か別の名刺を持っている。コンサルティング会社を設立したというのではない、他大での非常勤講師の話だ。お声が全く掛からないと、研究教育者として評価されていないのではないかと少し不安な気持ちにもなるが、ひとたび招聘されると厄介だ。重労働なのに、時給にしてコンサルの場合の20分の1という薄給なもの、何だか気が萎える理由だ。

それでも、ひとたび他大の先生に信頼され、学生たちを預かれば、責任感を持たねばならないし、初回の授業中に自己紹介すれば、否が応でも慶応代表として身も引き締めねばならない。何より、今や大所帯となった小野ゼミ大学院生陣の将来の働き口になるかもしれない大学が抱える教員不足問題を、彼らが育つまでの間、一時的に埋めるという責務が、私には押し掛かる。

そんな後ろ向きな理由で出講しているのに、他大には一期一会のかけがえのない交流がある。塾内の授業後は、ゼミ生諸君が私を取り囲んでいて、割って入る隙がないからだろうか、大教室講義を通じて親しくなる学生はそうはいない。だが、他大では、授業後の「質問」の時間を通じて、次第に私と親しい関係になる教え子が毎年必ず現れて、私を大いに楽しませるのだ。

他大への初出講の年から既に、いつも目を輝かせて受講し、毎週のSASレポートを渾身の力で仕上げてくる子たちがいた。彼らは、こんなに面白い世界があるなんて知らなかったと言ってくれた。知り合いのいない私を心配し、いつもランチに誘ってくれた。一度では身に付いたか自信がないからと言って、二年目も揃って聴講しにも来てくれた。ゼミの卒業論文用に実証分析に挑戦してみたと言って嬉しそうに見せにきて、よりよい論文に仕上げたいからもっと教えてほしいと言ってくれた。利発で聡明な子たちだったし、何より、生き活きとしていた。

今年度も、私の授業を受講した他大生が大勢いる。“卒業”に先立って、手紙をくれた子もいた。長文の謝辞の中の、「学ぶ楽しさを教えてもらった」という言葉が嬉しかった。「今後は、将来の夢に向かって…」という最近では全く耳にしなくなった表現が妙にまぶしかった。そして、有望な彼らの将来を見届けることなく離別しなければならないことを惜しいと感じた。

その手紙には、「慶応大学のゼミのホームページを見ました。すごく楽しそうで、慶応大学が羨ましくなりました…」と添えてあった。そのゼミも、今年度で第11期である。11期といたら一回り巡って「1」に戻る年である——と、私は、年度初めの本ゼミの時間にスピーチした。現役ゼミ生やOB・OGが初心に戻って「夢」を抱き、それを互いに後押しし助け合うような、あるいは純粹に楽しめるような、本当に他大生が羨むに足るような組織になることを期待したい。

## OB・OG会長の挨拶

—攻守交代—

第1期ゼミ長 白木 俊介

月日が経つのは、本当に早いものですね。2013年に小野ゼミから旅立って既に10年が経とうとしています。私が卒業して10年が経つということは、このOB・OG会誌の読者層も10歳以上の年齢差があるということ。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すが、この世代間ギャップを埋められる体の良いトピックを探すより、自分の身の周りに起きた近況を素直に、不恰好に伝える方が、後輩の良き模範（というより反面教師）となれるように思います。ということで、今年もありのままの自分をさらけ出していきたいと思います。

（それにしても、これからますます、読者の年齢層が幅広くなると、OB・OG会誌の難易度がさらにあがりますね。こんな幅広い年齢層をターゲットにする誌面は雑誌でもあまりないかも。ターゲットイングがコアであるほど刺さるメッセージが打ち易いわけで、そうでないと凡庸になってしまう。でも、年齢層（デモグラフィック）が広くても、心理的（サイコグラフィック）なまとまりがあれば、何か刺さるトピックはあるのかもね。）

### ◆香凜誕生、そして攻守交代

2013年12月22日に第1子（長女）が生まれました。それに伴い、男性としては前代未聞ですが、育児休業を取得することになりました。私の会社で男性育児休業の取得は約20年前に1度、短く取得した人がいたようですが、それ以来、長期の育児休業を取る男性は初めてのようにです。育児休暇の取得率は女性が2012年度で83.6%であるのに



2013年12月22日。

14時間に渡る長いお産の末、無事に誕生した著者の御息女

対し、男性は 1.89%。100 人に 2 人いるかいないかという状態です。さらに、詳しく調べてみると、男性の育休は 1 ヶ月未満の「なんちゃって育休」が中心で、1 ヶ月以上の育休取得者は、0.38%、1,000 人に 4 人も満たない状況です。安倍晋三首相は『女性が働き続けられる社会』を目指すのであれば、男性の子育て参加が重要」と言い、政府は「男性の育児休業取得率、2020 年に 13%と目標設定していますが、実現は程遠いという状態のようです。

#### ◆育児休業に踏み切った 3 つの理由

多くの人（特に年配の男性）にとっては男性の育児休業は理解ができないところもあるようです。でも、個人的には、人生の幅を広げる要素も大きいのではないかと、ポジティブに考え、取得するに至りました。

##### 1. 妻との攻守交代

妻はもともと私の勤める会社で働いていたのですが、キャリアチェンジを試みて聖路加看護大学に入学しました。現在は大学 4 年生で、出産後の看護師、保健師国家試験を 2 月に控えて、猛勉強をなくてはならない状況。そして、4 月からは新たな職に就く予定です。4 年間、大学に通い直して、やっと、取得できる看護という仕事のスタートを華々しくきってもらいたく、妻が働きに出て、夫が家を守るという攻守交代に試みたのです。これからは男が働いて、女が専業主婦として家を守るという昔ながらの考え方よりも、夫婦で家計を切り盛りしていく時代になっていくとよく言われますが、1 人でリスクを背負い込むよりも、家族内でリスクの分散ができることが、個人としての余裕も生まれ、強みになるのではと考えたりします。そういう意味で、自分にとっても妻にとっても、長期的にみるとメリットが大きいと考えるわけです。

##### 2. そもそも、育児をしてみたかった

「自分が死ぬときに何か、後悔をしていないだろうか」といったことをふと、30 歳を過ぎて思うことがあります。「いやいや、ちょっと、それを考えるのは早すぎだろう」と思う人もいるかもしれないけど、結構、30 歳くらいまで、仕事にまっしぐらに働いているとふと、考えたりします。そんな風に考えた時に、仕事以外の時間を大切にしたいと思うようになりました。「生きている間に様々な経験をした方が、幅が広がる」というありがちなセリフになってしまいましたが、せっかく、国から育児休業という手厚い福祉を受けられるなら、利用しない手はないと思う訳です。広告会社にいると、ドラッグストアで売っている消費財ブランドを扱ったり、主婦をターゲットにしたりすることはよくあります。そして、ターゲットとなる主婦を呼んで、グループインタビューを試みたりするわけですが、実際に自分が経験しているか、していないかということは、アウトプットに大きな差として表れるわけです。そういう意味においても、一生のうちに何度も味わうことのできない育児の楽しさ、辛さというものを、存分に味わってみたかったし、男性視点で客観的に育児を分析してみたいとも思ったわけ

です。

### 3. 現状を打破するためにも、ちょっと立ち止まってみたかった

「2010年に需要のある仕事上位10位は2004年には存在していませんでした」ということを聞いたことはあるでしょうか。世の中の変化は凄まじいため、私たちの働き方、職種はどんどん淘汰され、変わっていつていることを言い表していると思います。大変な時代に生きていることを実感します。このことは私が働く広告業界でも実感できることで、コミュニケーションツールやメディアがどんどん変わっていく昨今、今までの旧態依然とした広告のビジネスモデルが、この先、自分が定年を迎えるまで安泰と考える人は少なくなってきました。そこで、この大きな課題に立ち向かうべく、毎日の業務改善を図るわけですが、多分、この大きなうねりに立ち向かうためには、今までの業務の改善ではダメな気がしています。もっと、非連続的な革新がない限りには太刀打ちできないと。にもかかわらず、やはり、企業や組織、慣習やカルチャーというものはそのような簡単には変わらないわけです。そんな自分の状況を打破するためにも、一度、立ち止まってゆっくり、INPUTの時間をとりたと思ったわけです。会社において、週に3本も、4本も提案資料を作成し、OUTPUTに時間を費やしているのですが、INPUTが枯渇しているこの状況を打破するためにも、ゆっくりと休暇を取ろうと思いました。思えば、30年間、進学、就職をストレートで進めてきている訳で、ここらでじっくり立ち止まってもよいのではないかと。ご存知かと思いますが、育児休業を取得すると、国から給料の半分の給付金（上限は213,450円）が支給されます。これだけの国からの手厚い補助があるのだから、すぐに会社を辞めてしまうとか、転職するといった決断を急ぐより、この1年の若干、モラトリアムな期間を有効利用したほうが良いと思ったわけです。（ま、年齢も年齢なので、悠長なことを言っていられませんので、かならず、この1年を次への土台作りとする必要がありますが…）。

#### ◆育児休業を始めて1ヵ月が経とうとして

年齢を重ねれば重ねるほど、月日の流れが早くなるといいますが、子育てを始めてから、そのスピードは一段と増しているように思います。今まで、課題を発見し、解決策を提供するという一点集中型の業務をしていたわけですが、子育てはマルチタスク



ペースが掴めず、てんやわんやの著者と愛娘

が要求されます。しかも、赤ちゃんを両手に抱えるため、両手の自由が効かないマルチタスク。そして、論理性も言語もない赤ちゃんの動作にペースがつかめず翻弄されまくっています。「子育ての時の夫の失態を、妻に一生、愚痴を言われる」と先輩方は言っておられましたが、なんだか、その愚痴を言いたくなる母親の気持ちがわかるような気がします。24h 体制でイベント会場のクレーマー対応をしているような、てんやわんや感が毎日続くからです。授乳は3時間おきに必要なのですが、なんだかんだ、飲んでから落ち着くまでに前後1時間くらいとられるため、ほとんど、かかりきりで寝られない状態が続く。(世のお母さんは本当にえらい!) とはいえ、少しでも作業を一般化して、作業を効率化できないかとも考えています。最近では1ヵ月が経とうとして、漸く作業フローが見えてきて、嫁の体調回復と看護師の勉強のために、深夜の授乳とオムツ交換は私が担当し、朝に妻と交代するという二交代制で頑張っています。

#### ◆結びに代えて

今年は様々なことをINPUTする年。たくさん、吸収して来年は新たな形に飛躍できるといいですね。来年のOB・OG会誌ではそんなエッセイが書けることを祈って、最後に、結びに代えて、スティーブ・ジョブズが2005年に米スタンフォード大学の卒業式で卒業生に送ったスピーチの一節で締めたいと思います。自分の直感を信じて行動が起こせる小野ゼミ生であり、自分であるためにも。

**Your time is limited, so don't waste it living someone else's life.**

**Don't be trapped by dogma - which is living with the results of other people's thinking.**

**Don't let the noise of others' opinions drown out your own inner voice. And most important, have the courage to follow your heart and intuition.**

**They somehow already know what you truly want to become.**

**Everything else is secondary.**

君たちの時間は限られている。

だから他の誰かの人生を生きて時間を無駄にしてはいけない。

定説(ドグマ)にとらわれてはいけない。

それは他の人たちの考え方の結果と生きていくということだ。

その他大勢の意見という雑音に、自分の内なる声を溺れさせてはいけない。

最も大事なことは、自分の心に、自分の直感についていく勇気を持つことだ。

心や直感はずでに、あなたが本当になりたいものを知っている。

それ以外は二の次だ。

## OB・OG通信

### 次の10年は“宝探し”の10年

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。また1年の始まりにゼミの寄稿文を書いています。今年こそ締切りに間に合わせたかったのですが、なかなか旨くはいかないようです。さて今回は、昨年の5つの宣言の振り返り、2013年10月に設立した株式会社、並びに通塾しているNPO法人一新塾のご紹介、自分への戒めとメッセージを送りたいと思います。

#### ◆前回のOB寄稿文に掲載した5つの宣言がこの1年で守られたのかどうか

- 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。  
⇒★結婚生活：かなり気恥ずかしいですが、夜寝る前の布団の中で妻に「ありがとう」と伝えてから眠ります。妻は私のよき理解者で応援団。“私の宝”です。
- ②子育て：子供の清らかな部分を伸ばします。「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）を見つけて伸ばしてもらいます。  
⇒★子育て：長女の侑里は想像以上に健やかに逞しく成長している。私よりも賢く器用なようです。子供は“私たちの宝”。これから侑里自身が“自分の宝探し”をしていって欲しいです。
- 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。  
⇒★茨城のミッション：2014年7月に茨城県に引っ越す。しかし茨城と東京の2拠点で活動します。“茨城の宝”と“東京の宝”を掛け合わせて、磨き合っていきたいです。
- 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。  
⇒★仕事の行き先：昨年10月にファイナンシャル・プランニングの会社として独立開業。月3万円ビジネスはこれから4月までに計画を立てます。“茨城で埋もれている宝”を自ら発見します。
- 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！  
⇒★我々の夢：将来は市議会議員や市長として地元茨城県銚田市の“地域の皆と宝探し”をして生きていきたいです。

振り返ってみると感じていたよりも進展しているようです。これからも少しずつ歩んでいきます。

#### ◆設立した会社：株式会社 Lifemark&Gift (『ありがとう』で綴る未来へ) と NPO 法人一新塾のご紹介

2030年という少し遠い未来は、人口減少によって5軒に1軒が空き家になる時代と統計的に予測され

ています。その時に自分の住宅としての家を持つことの価値はだんだん薄れていくはずですが、自分の居場所としての家、家庭、地域は価値が自ずと増すでしょう。家族や仲間たちとワイワイと味わいながら、何より楽しく心地よく、感謝の多い日々を送るライフスタイルを素敵だと感じます。そんな見通しの中で私の会社では以下の価値を軸に事業を展開して参ります。

1. 手触り感のある体験を通して、人生の豊かさを実感することができるのか
2. 頭と気持ちの整理や家の片付けを通して、すっきりシンプルな生活を送れるのか
3. 出会いにより人・情報の目詰まりをなくして、自分と他人の可能性を広げているのか

この第1弾として、ファイナンシャル・プランニング事業を展開し「すっきりシンプルなライフスタイル」の実現をお手伝いしております。また今後早い段階でハウスクリーニング事業を開設して障がい者・メンタル不全者の雇用・就労も実践していきます。その中で、障がい者を抱える家族の支援やパートナーを早めに亡くされた家族の支援をして参ります。

これらのことをこの1年でまとめ上げることが出来たのも、現在も2年目として通塾中のNPO法人一新塾のおかげでしょう。この塾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）。人生や自分のやりたいことをもう1度熟成させる時間や機会が欲しい人にはお薦めしますよ。

#### ◆自分への戒めとメッセージ

近年起こってきている文明のパラダイムシフト（斬新なアイデアにより時代が大きく動くこと）は、流行の本でも見て取れるような気がします。書店へ行くと「起業」に関する本が多数出版され特集コーナーを見かけるようになりました。価値観の多様化と言われて久しい。しかしそれを実践しているのはごく少数の人間で、私を含めた多くの人は実態として国やメディアの作り



御家族と

出した常識の枠の中で選択して来ました。ところが3.11の地震の影響か私の周りでも大企業を退職して起業する方や、実家の田舎に帰る決断をする方が増えてきています。つまり私は慶應生らしく時代の最先端を走っています（笑）新しい時代には仮説を立て検証する能力を持ち、主体的に人生のハンドルを握ることが重要となってくるでしょう。つまり仮説検証や主体的な学びを実践する小野ゼミ生にとっての活躍の好機と言えます。更に付け加えるなら、これからの10年は我々一人ひとりそして日本も“自分たちの宝探しをする10年”となることを確信しております。そこで重要となるのは自利き力です。これをお互いに磨いて自分の道を切り開いていきましょう！ “ふぁいと” さあ、宝=Gift探しの旅へ

## 2013年のこといろいろ

第1期OB 伊藤 圭以

少し前、本屋で雑誌のプレジデントを立ち読みしていたら、就職に強いゼミか何かで突如小野ゼミの名前が紹介されており、非常に驚きました。すごいですね。誇らしいです。小野先生の指導力と、それを受けた後輩の皆様の実績によるものですね。今後もどんどん実績を重ねてもらい、OBとして鼻の高い思いをさせてくださいませ。

### ◆仕事のこと

そんなわけで仕事のことですが、私自身の業務内容は、カメラの商品企画に関わっている、というもので特に変わりありません。それよりも、2013年は市場環境が大きく変化した1年でした。予想を上回るスピードで市場が縮小してしまい、これまでと同じモノを出すのでは通用しなくなってきています。いやあ、大変です。がんばります。

業務に関連して、先日中国へ出張する機会がありました。色々な人の声に触れたのですが、何よりも驚



上海で火鍋をつつく著者

いたのはメンツを非常に重視する国民性です。中国の人はこんな特徴がある、という形で話を聞くことはあったものの、実際に触れてみるとあらためて日本人との違いを実感して、やっぱり現地に行ってみないといけないなあと思った次第。それほど距離的に離れていない国でこうなのですから、積極的に国外へ出て行くことは重要ですね。

そういえば、昨年は「統計学が最強の学問」とかいう本が売れたり、データサイエンティストという職種が出てきたりしたおかげで、自分の仕事を人に説明するときに「データ分析をしています」と言うと、今まではよくわからなそうな微妙な反応をされていたのが、急に「ああ、今流行りの！」みたいな反応をされることが多くなりました。が、世間で言われているデータサイエンティストと同じようなことはしていないので、やや申し訳ない気持ちになります。(学生時代、統計学はCでしたし。)

#### ◆プライベートのこと

先ほどの話の続きと言えば続きなんですけど、急に自分のやっていることが理解された例として、競技カルタというものがあります。私は中学生時代から10年ほど百人一首競技カルタというなんともマニアックな部活動(およびサークル活動)をしていたのですが、ここ最近「ちはやふる」という少女漫画が売れたおかげで周りにそれが認知されることが多くなりました。オタクキーな部活として扱われていた過去を思うと、華やかな少女漫画の世界は非常にギャップがあり、なんだか変な気分です。ちなみにこのマンガの編集者は慶應のかかるたサークルで一緒だった1コ上の先輩がやっています。と言うと、慶應関係者にもわかかんに自分に近いものに思えてくるのではないのでしょうか。というわけで、購入して読んでみましょう。そして私のマニアックな経歴に理解を示していただけますと幸いです。

あと、最後の話として、息子がもうすぐ2歳になります。幸い、大きな病気などもなく無事に育ってくれています。男の子は大体乗り物に惹かれるようですが、私の息子は車・電車・飛行機への興味度が順に5:3:2くらいの比率で、車に最も興味を示しています。最近のお気に入りにはゴミ収集車です。日産GT-Rのトミカもあるのですが、それよりもゴミ収集車を愛好する我が息子。この嗜好は一体どんな意識の構造から導き出されているのか? この嗜好が逆転するのはどのタイミングなのか? 気になるので見守っていきたいと思います。



御息子と

## 就職活動に失敗した君たちへ。

第1期 OB 酒井 誠太郎

「酒井君は落ちこぼれなんだねー。」就職先の歓迎会で言われた一言。今思えば就職先である北海道という土地柄もあり、慶應卒業生がめずらしいということもあったのでしょう。ですが、本質は慶應レベルの従業員が部内にはおらず、何であなたがこんなところに？ということです。自分は来るところを間違えたのかもしれない、と悔しい思いがこみ上げてきて、絶対この会社を辞めてやる、と思った瞬間でした。

このエッセーは私のように色々な事情で自分の思いに沿った企業に就職できなかった、つまりは就職活動に失敗した後輩たちへのエールです。まあ、実体はおっさんの「自分語り」なのですが。しかも、今の自分も偉そうに語れるほど成功しているわけではありませんが、何かの足しになればと思います。

### ◆大学院受験失敗から就職活動

私が就職活動を始めたのは大学院受験が終わった、9月頃でした。もちろん大学4年の9月です。大学



現役時代、先生と多摩川河川敷で語らう著者（中央）

院受験に失敗したのです。その頃の自分はあまり気付いていませんでしたが、かなり落胆していました。しかし、ショックの反動でむりくりポジティブでハイテンションな、いわば病的な躁状態になり、じっとはしておられず、就職活動開始。たまたま前職である、IBMの子会社でSE採用の説明会があるとのことに参加し、「ITスキルつけておくのも後々役に立つだろうし、別にIT嫌いじゃないし」ということで採用試験を受け、後に内定。実はこの参加した説明会は台風の影響で中止になった説明会の振替で、かつ最後の説明会だったらしく、何かの縁だろうと就職しました。

もちろん大学院に未練になかったわけじゃありません。ありがたくも先生からもいろいろご相談に乗っていただきました。しかし、親への負担や自分のメンタルを考えると1年浪人することはちょっとむりばいな、という思いがしました。また、今思えば大学院に落ちたということ、すなわち「拒否された」という思いから、自分も反発していたのだと思います。その反発から、遠く札幌の地を希望職務先を選び、私は北へ行くのです。

#### ◆システムエンジニア時代

最初の就職先はとても温かい人たちばかりで、仕事の環境も良く、IBMのしっかりとした研修制度のおかげでみっちりITスキルを身につけることができ、申し分のないところでした。今でも仕事で辛いことがあると、あの頃に戻りたい、と思うくらいに。ただやっぱり自分の中で「自分はこんなところに留まっていちゃだめだ」という思いがありました。毎朝早く起きて、勉強。英語、IT、簿記などの資格取得に目標を立てて勉強していました。勉強しながらも自分は結局どんな仕事が見えぬかが見えず、また札幌という土地柄上転職活動も難しく、悶々とする日々でした。

入社して4年くらい経った頃、巷ではみずほの合併時の障害のように、大きなシステム障害が起きて利用者の生活に支障を及ぼす事件がよく起きていました。その時、監査によってその発生を抑制できるんじゃないの？と思い、システム監査技術者という資格を取得（意外に難しい資格なんですよ、これ）。資格だけに留まらず、実際にシステム監査の仕事にもしたい、と思ったのですが、社内にはそんな仕事ができる部署がなく（本体のIBMだったらあったかもしれないけど）、思い切ってたまたま見つけた、システム監査専門の就職エージェント（すでに廃業）を頼り、今の監査法人に転職したわけです。転職の決め手は自分がなぜシステム監査がやりたいかが明確だったことだと思います。監査人というのはコンサルとも違うし、エンジニアでもない、特殊な職種です。なので、イメージと違うと離職してしまう人が多いそうなのです。

#### ◆システム監査人時代

ぶっちゃけ、監査法人に入ったときは文化の違いと業務内容の違いに驚きました。放任主義なため、なまくらな自分はどんどん怠けていく。仕事もITのことをしているのにドキュメント作成ばかりでなんだか退屈。何度も辞めようとも思いました。ただ、リーマンショックがあったことで身動きも取れず、ぬるま

湯にどっぷりとなってしまう、前社で馬鹿みたいに勉強していた反動で今度は遊び呆けになり、ずるずると3、4年の月日を重ねてしまいました。

ずるずるとしながらも、何か面白いことがしたい、と社内で進んでいたデータ分析部門の立ち上げプロジェクトみたいなものに参加しました。データ分析なら自分のITスキルを生かせると思ったのです。まだ今の「ビックデータ」という言葉がもてはやされる前の頃からプロジェクトは進行し、ようやくデータ分析部門ができました。設立と同時に私もその部に異動することになりました。社内にながらシステム監査人からデータアナリストに転身したのです。

#### ◆そして現在、データアナリスト

今は従業員の会計不正調査や財務分析などを行っています。本当はデータサイエンティストと名乗れるほど立派になればいいのですが、今自分のやっていることはまだまだ「サイエンス」ではありません。もっともっとデータ分析スキルを伸ばしていくというのが今の目標です。



昨年度のOB・OG総会に、ファイターズのレプリカユニフォーム姿で参加した著者（前列右端）

#### ◆アドバイスするならば

とまあ、こんな経緯で私はSEからシステム監査人になり、そしてデータアナリストとなったわけです。つまり、別に就職に失敗しても、しっかり精進して、チャンスをつかめば、自分のやりたい仕事にありつける、というわけです。

ここからは現状に満足していない昔の自分のような人達へのアドバイスをすれば…

#### ①勉強する。

自分も最近サボりがちなので偉そうなことは実はいえませんが、勉強したことは必ず実りとして戻ってくるはず。愚痴っている暇があったら勉強することをお勧めします。何を勉強しようかと考えるだけでも自分の方向性をどちらに持っていくべきなのか、自分はどこなところに強みがあるのか、今どんなスキルが求められているのかなどを見直す良い機会になります。

#### ②英語、とにかく英語。

去年の OB・OG 会に参加したとき就職活動中の在學生と話していて感じたのですが、あまり英語スキルの大切さを感じている学生が少ないように思いました。ぶっちゃけ、英語スキルがないと転職先は激減します。

数年前ですと英会話は高価な投資でした。しかし今は Rarejob のような低価格オンライン英会話サービスが出ています。つまり「お金がないから英語が勉強できない」は言い訳になりません。私はというと「嫌だから英語の勉強はしたくない」派です。けど我慢して勉強しています。

英語「を」仕事にしなくても、英語「で」仕事をできるようにすべき時代です。そして最も汎用性があり、かつ今後数十年先も必要とされ続けるスキルです。何を勉強すればよいのか、わからないのであればとにかく英語を勉強しておけ、と言いたいです。

#### ③機を待ち、そして、行動する。

愚痴っていても現状は変わりません。しっかりアンテナを張り、自分の感性にひっかかる情報を捕らえ、分析し、行動に移さなければなりません。自分の場合はシステム障害の事件からシステム監査って興味があるな、と思ったこと、ちょうどその頃 J-SOX で監査法人が求人を伸ばしていたことが、監査法人への転職のきっかけとなり、また後押しになりました。また、今のデータ分析の仕事に従事できたのも、部門の設立プロジェクト立ち上げの情報を聞いて、自分の適性に合いそうだと参加したのがきっかけです。

ただ、行動すべき、といっても闇雲に行動するのは危険だと思います。景気が悪いときはじっと耐え忍ぶべきです。また転職ありき、で考えず、まずは社内の異動で自分のやりたいことがないのか、探して行動すべきだと思います。

#### ④もちろん遊ぶことも必要。

機が熟さず、また自分が何をやりたいのかまったくわからないときは思い切って遊ぶのも大事だと思います。正直自分もこれまで勉強し続けていたわけではありません。忙しい、だとか、つまらない、だとかを理由に勉強をサボっている時期も多くありました。けれど遊び呆けていればいつか遊ぶことに飽きが来

る。そのときにまた満を持して進めばいいのです。（そうそう、去年、アイアンマン完走しました！）

#### ◆最後に

本来はその後のチャンスの幅を考えれば大手企業に自分のやりたい職種で就職するのが一番良いのかも  
しれません。しかし、時代の流れを見ていると、大手企業にいるからと油断し漫然としていることが一番  
危険なように映ります。職種に目を向けても、今花形の職種が 10 年 20 年先も花形である可能性はとてつ  
もなく低い。常に時代の変化に対応し続けなければならない時代です。

ですから、最初の就職で失敗したとしても、常に自分のキャリアと向き合う機会が与えられたこと、守  
りに入らずフットワーク軽く動けることを、前向きに捕らえて、前へ前へと進むのがいいと思います。

小野ゼミのエグい毎日に耐えたあなたなら、できるはず。ふぁいとー！



今年度、先生の新居にて第 1 期生同期会を実現させた著者（後列左端）

## 32歳の誕生日を迎えて思うこと

第2期OB 梶山 啓介

昨年の8月10日、32歳の誕生日を無事迎えました。そして、誕生日当日の朝、社員に向けて一言話をする機会があったので32歳の決意として、こんなことを話しました。

『32歳という年齢は、本格的に「自分が今まで何を成し遂げていたか」という実績で人から評価されはじめてくる年齢である。』

今までは、若くしてベンチャーを立ち上げて立派だね、とか、若いからこの先も期待しているよ、とか色々周りの人から声をかけてもらってきました。しかし、当然そういった視点で見てもらえる年齢にも限界があり、直観的に私は大学を卒業して10年経った、32歳という年齢がその節目だと感じました。ここで勝負をして、実績をつくるのが出来なければ、「シティバンクを退職して若くしてベンチャーを立ち上げた男」という実績にとどまってしまう。だからこそ、32歳の1年間は勝負に勝負を重ねて勝っていきたいということを社員の前で宣言したのです。

この話をするにあたり、ベンチャー経営の先輩でもあり、飲み友達でもある経営者の話を思い出しました。彼は仕事を行っていくにあたり常に、起業、事業の売却、上場など、経営者としての自分のレコード(実績)は何であるかを意識する、と話していました。私もその時はなるほど、と話聞いていましたが、32歳を前にして、2年ほど前に聞いたこの話と自分の考えが激しく重なり、先の言葉になりました。

そして、勝負の年であると宣言してから約5ヶ月間、自社サービスのコンセプトの明確化、新規ビジネスの立ち上げ、積極的な外部の協力者との連携など、これまでは選択肢として考えてこなかった方法も含め、自らにプレッシャーをかけながら走り続けています。走り続けた結果に関しては、来年のこちらのエッセイにて皆様に良い報告が出来るよう頑張っていきます。

さてここまでは、自分に対する決意。最後に、20代が多い弊社社員に対して伝えたメッセージを皆様にもお伝えさせていただきます。私は32歳を迎え本格的に、実績で評価されることの重要性を感じ始めました。これまでは、梶山という若手は何が出来るんだ！？という、期待半分、面白さ半分で周りから評価されてきたという認識で過ごしてきました。そしてそこから2つのメッセージがあります。

① とにかく色々な人と会い、「将来がある」という最大の武器をフル活用してください。

⇒諸先輩方は、若くてエネルギーのある若手を応援したいと思うものです。

① 自分の努力で自分の実績はつくられる，ということを強く思ってください。

⇒会社が駄目だから，上司が駄目だからと環境のせいにしては，実績は一切出来ません。

まだまだ時間があると思っていると，あっという間に10年という年月は経ってしまいます。

10年というと，大企業によってはまだまだ修行の時期かもしれませんが，ベンチャーという世界に身を置いている自分の感覚では，10年で実績をつくるということは，逆に長すぎるぐらいだと思います。

私は現在の考えに至るまでに10年かかってしまいましたが，後輩の皆様には，私なんかよりももっともっと早いスピードで成長して，日本の将来を背負う人材になってほしいと強く想います。将来，自分の実績だけで仕事出来るよう，お互い頑張っていきましょう。



今年の2月で2歳になる御息女

## つれづれエッセイ 専業主婦とワーキングマザー

第2期 OG 森口 悦子

(旧姓：藤村)

ご無沙汰しています。第2期のフジムラです。現役生はじめ、はじめましての方もどうぞよろしくお願  
いします。久しぶりのゼミエッセイなのでちょっと自己紹介すると、卒業後ずっと私立和光学園和光中学  
校で英語の先生をやっています。(商学部にも、マーケにも広告にも関係なくてすみません。)今度、和光  
高校に異動になるのですが、その前に2人目の出産で来年の3月まで丸2年のお休みをいただいております。  
(あ、次男の「想良(そら)」が2013年6月に誕生しました。)そんなまったりお休み中、学校から勤  
続10周年の表彰！ ですが、10年のうち4年は休職していたので、正しくは「在籍」。5年働いて3年休み、  
1年働いてまた2年休むという、すごろくで考えても進んでない、ダメ社会人です…。

ちょうど、第2期も卒業10年目。同期の子どもも増えてきて、おめでた話や出産ニュース、子連れ会も  
開催され、子育て世代になってきました。そんなだいぶ上の先輩が何を書くのがオモロいのでしょうか、  
悩んだのですが、せっかくの2度目の産休のタイミング。永遠のテーマでもある「専業主婦」と「ワーキ  
ングマザー」両者の立場について私なりに考えていきたいと思います。テレビでも「専業主婦 VS 兼業主  
婦」なんてテーマで取り上げていました。女にとっては人生のおっきなテーマであり、選択であり、慶應  
義塾卒の女子にとっては、実はツツウの女子よりも深くたくさん考えてしまうテーマではないかと思った  
のです。それでいて、女だけの問題ではなくて、配偶者や社会問題として、男子諸君も一緒に考えるべき  
テーマだと思います。あくまで、個人の考えなので、偏った意見であると覚悟の上でお読みくだされば。

### ◆「東大女子で専業主婦はもったいないと思いますか？」

昨今、東大の女子学生になりたいものを聞くと、「専業主婦」と答える人が多いそうで。ならば、ちょっ  
と考えてみたいと思います。身近な人で東大卒の女子が3人いるので、ちょっと紹介します。1人目、結  
婚を機に仕事をやめて、専業主婦として、2人の子どもを育てた63歳。「主婦で東大卒なんて重いだけ。  
たまたま勉強が好きで入っただけだから。」カッコよすぎます。おなじく2人目、専業主婦で2人の子育て  
中の36歳。「働かないなんてもったいないってよく言われる。私が稼げば夫の給料なんて容易に超えちゃ  
うのでは。」猛々しいです。3人目、大手ゼネコンで働くキャリアウーマン未婚33歳。「この前デートした  
人に、会社名を言ったら顔色変わって『今までおごらなきゃよかった。』と言われ、連絡取れなくなった。」  
相手の男性にもなんだか、ちょっとだけ同情します。

「東大」の場合、何よりも周りの期待値が高いのではと感じます。もう東大の時代ではないと言われなが

らも、日本の最高峰の大学であるし、入るからには推薦ではなく受験が必要だし、いまだに高校のランキングは「東大〇名合格」で順位づけされているわけです。「東大です」がイコール優秀な証にはならないけれど、キラキラの金メダルの1つであることは間違いなくて、その金メダルを手にしたことがある女性は、男性よりもその輝きと扱いに戸惑ってしまうのかもしれない。

そして、その金メダルを手にしておきながらも、有効活用しない＝専業主婦の女性に、世間は「もったいない」と評するのかもしれないと思います。その「もったいない」にもいくつか深い意味があって、さて、どんな「もったいない」を想像したでしょうか？ A パターン「優秀なのにその能力を使わないなんてもったいない」はマジョリティー。親視線の B パターン「莫大な塾費や学費をかけたのに、専業主婦で回収しないなんてもったいない」、受験生視点の C パターン「あなたが東大にいったから誰かが落ちたのだから、その選ばれた立場を無駄にするなんてもったいない」、国家財政文科省的 D パターン「東大が1番税金使っている大学なんだから、恩恵を受けた分、還元しないなんてもったいない」…ワタシは不良債権でしょうか、と悲しくなります。ああ、東大に行かなくてよかった。(もちろん行けませんでしたが。) 勉強にお金がかからなければいいのに。学費ゼロの国になれば、考え方がまったく変わるのかなあ、なんて思います。世界言語になりつつある「MOTTAINAI」物の価値を十分に生かし切れておらず無駄になっている状態や、そのような状態にしてしまう行為を戒める意味で使われるそうです。東大卒の専業主婦って、MOTTAINAI？

#### ◆「慶應でよかったと本当に思うのは慶應を卒業した後かもしれません！」

現役の時、慶應のパンフレットの三田会ページに書いてあった言葉です。たしかに、三田会の強さはほかの大学の比ではないと言われます。残念ながら、私自身は学閥とか卒業大学とかまったく関係のない職場なので、三田会の素晴らしさは実感できないのですが、「先生、大学どこ？」「慶應」というと、生徒は「おお！」と言ってくれます。ありがたいです。でも、「嵐の桜井君と同期」といった時の方が「きゃー！」「マジ！」「先生すごい！！」と沸きまくりです。慶應ブランドとジャニーズブランド。中学生の間ではジャニーズブランドの方が強いです。頑張れ、慶應！（笑）

東大女子と慶應女子では、レア度がまったく違いますが、先程の東大女子の話はちょっと慶應女子にもあてはまることがあると思います。さらには、なんか、不思議なセレブ感が慶應女子にはあるようで、「ケーキセット（すべて同価格）を頼むとき、単品価格で1番安いケーキ選んじゃうよね。」なんて口にした日には、「慶應なのに…」と引かれます。失礼な。経済観念があるといっしてほしい。

小野ゼミもそうですが、慶應女子は、本当に優秀な人も多くて、私なんか、周りのその優秀さにうっとりしてしまうくらいです。きっと現役生も、自分たちの時よりももっともっと優秀な子が増えているんだろうな、なんてちょっと思って、小野ゼミ HP 覗いてみると、羅列されている文字がキラキラ眩しすぎて見られません。ああ、これからの日本を頼むよ！ と言いたくなります。こういう考えが、慶應女子にのしかかる一種のプレッシャーなんだろうね。慶應男子よりも優秀なところがある慶應女子。普通に就活して、長く勤めてれば、周りの慶應男子と同じように稼いでしまう能力があって、それって、10年もたつ

と、なおさら顕著だったりして、その給料でフツーに一家養えちゃったりするわけでした。かっこよすぎます。だからこそ、「仕事をやめる」という選択が、重く重く、おもしく、のしかかってくるわけです。選んだ生涯の伴侶が、自分の給料の何倍も稼いでくれる人なら、この問題はそんなに考えないことなのかもしれませんが、普通なら、まあ、ダブルインカムの方が経済的にはいいわけでした、旦那の方も、「俺は何倍も稼いで好きに使っていいから、お前は家に入ってこれ！」なんてかっこいいことを言える男性は、ごくごく少数でして、「奥さん、稼いでくれるなら稼いでくれる方が、いいよね…」となったりするんです、大方。そういうわけで、今日もスマートに一生懸命働く慶應女子が世の中にはたくさんいます。もちろん、働く理由が経済的な理由だけではないことは明白なので、あえてデフォルメで書いてみました。

#### ◆イクメン

イクメンブームで、確かに、話を聞いているとイクメンが増えてきました。親世代からは考えられないくらい、子育てを手伝う夫が急増中。だからこそ、イクメンレベルがどんどんあがっています。週末に一緒に遊びますとか、お風呂入れてまーす、なんて、まだまだあまちゃん。中には、家族の朝ごはんとお弁当、子どもの離乳食を作って会社に行くイクメンパパや、夜中の授乳と一緒に起きて、赤ちゃんを下から支えてくれるイクメン夫、そこまでやる？ という甲斐甲斐しいイクメンネタが世の中にあふれています。

我が家の夫も、長男の出産後も次男の出産後も1ヶ月休職してくれて、一緒に子育てを楽しんでくれたので、イクメンといえばイクメンですが、どんなにイクメンでも、男は出産や授乳ができない生物です。大事なのは、こどもの世話を頑張ってます度合いだけではなくて、子育て中の妻をケアしてあげることです。こどもの世話を妻がする、その妻の世話を夫がする、くらいが円満なのかな、と個人的に思います。

#### ◆仕事の時間と男女と中途半端さと悩み

イクメンに加え、家事ができる夫が増えてきているので、それはワーキングマザーにはありがたいことです。ですが、仕事の勤務時短とあって、ほとんどまだママ側の制度だったりします。アンバランス。

同職場で同時期に第1子が生まれた同僚パパがいます。自分が5時過ぎにはあがらないといけないので、仕事を切り上げる。その分、周りに仕事が残るのは心苦しくて申し訳ない。ですが、私がお迎えに行くその時間のあと、その同僚が時間に縛られることなく、思いっきり、好きなように仕事できて、ちょっとうらやましい部分もあります。専業主婦の奥様が、家事もこどもの世話もしっかりやってくれる。こちらは、家に帰れば、家の方が家事&子育てで戦場です。家事も子育ても仕事も大変だけど、「仕事が息抜き」なんていうワーママも多いんです。わかります。そして、夫に対しても、「家庭は、家事も子育てもしっかりやってくれる妻にまかせて、自分は仕事に打ち込める」という環境を作ってあげられない妻の自分。はがゆいって言葉だけじゃ、片付かない感情も、世の中にはあるんですね。ああ、はがゆい。

今まで、時間に縛られることなく熱中していた仕事も、すべて「そこそこ」で切り上げなければならぬ中途半端さ。家に帰れば、今まで愛情込め手をかけて作っていた夕飯も簡単にしてしまう中途半端さ。

お迎えいって夕飯作ってお風呂入って寝かしつけて、へとへとで一緒に寝ちゃって、気づけば真夜中か朝。後片付けして、洗濯機セットして、睡眠時間も中途半端で、家事も中途半端。よくよく考えれば、子どもと一緒に過ごす時間も一日4・5時間？ この子、誰が子育てしてるんだ？ という不安。3歳までの最もかわいいと言われる時期に、自分の子を人に預けて、他人の子、しかも1番かわいくないといわれる反抗期の子どもを相手にしている場合？ などと考え出すと、なんか理不尽な気がして、あまりの自分の中途半端さにイライラするので、途中から考えるのをやめて、開き直りました。

#### ◆Let's ポジティブシンキング！

時間がないから、時間の使い方を考えるようになった。本当に大事なことだけを、大切にできるようになった。自分ができないから、最初から人にお願いすることを覚えた。人に気持ち良くお願いする方法を身につけた。あんまり料理しないから、キッチンが汚れなくなった。時間がないから、余計なものを買わなくなった。反抗期の生徒がいるから、家に帰って自分の子どもが一層かわいくなった。いつか反抗期をむかえるとわかっているから、「ママ」の声が、抱きついてくる存在がどれだけ貴重で愛しいものなのかわかるようになった。泣きじゃくってわがままばかりの子どもがいるから、日本語が通じる中学生をありがたと思うようになった。…まだまだいっぱいありますが、発想の転換は、心が軽くなります！

#### ◆時間の流れ方

子どもが生まれてからの3年間、1年復帰してまた2度目の産休育休なので、実は子育て期間は専業主婦の方が長いです。専業主婦の時間は、なにか、忙しい。なにかにつけて、見えないやることがたくさんあって、しかも終わりがなくて、忙しい。ワーキングマザーの時間は、スケジュール通りに動かなきゃいけなくて、忙しい。でも、子どもは時間通りにいかない。時間に縛られる。せかさされる。

そもそも、両者の時間の流れ方がまったく違うような気がします。どちらがいいとか楽とかか言えなくて、どちらも忙しくて、いつも時間の流れ方とうまく付き合えないでいます。専業主婦でいる今は、ずっとこのまま主婦でいたいとか思ったりするのですが、休みに入る前は「仕事休みたくないのに」とブルー入ったり、気持ちも落ち着かないままです。今もって落ち着きません。どちらが、とか決められません。

「子どもが女の子だったら家庭に入ってたかも。」とか、「もうちょっと仕事がおもしろくなかったら、すぐやめたかな。」とか、「教師が小さいころからの夢じゃなかったら、こんなに続かなかった。」とか、「家のローンがあるし。」とか「年金もできればもらいたいし。」とか、いろんな言い訳いっぱい考えて口にする自分を見て、あ、そうか、いっぱい言い訳作っても仕事していたくらい、自分は仕事が好きなのかってちょっと気づいたのでした。ならば、許されるかぎり、すがってみようかと、今は思っています。

#### ◆おわりに

この数年で、専業主婦の立場もワーキングママの立場も両方経験したので、つれづれなるままに、考え

ていたことをさっくり書きました。どちらがベストかなんて、きっと一生結論が出ないまま悩んで悩んで子育てしたり仕事したりしていくのでしょう。結論は出ない。

でも、「専業主婦かワーキングマザーか。」こんなのは単なる二元論で、どんな話も何の参考にもならないのが現実です。夫の転勤とか子どもの健康とか、親の都合とか経済的理由とか時代の流れとか、そういうことで選びようがない事情がいっぱいあるのが現実。でも、どんな選択も、自分の人生。いろいろあるのが人生の楽しいところ。そう考えられるようになったのが、大人になったってことでしょうか。

そして、私が今更な話をエッセイに書かなくても、今までの OB・OG 会誌の小野ゼミ慶應女子たちのエッセイを読み返してみると、小野ゼミの OG や現役生は、いつもたくましい。ずっと変わらずたくましい。ものすごーくたくましい！ 自分の人生を自分で歩む力を持っている。心底、惚れそうです。慶應ガールでも新入社員でも頼れる先輩になっても、新妻になってもママになっても主婦になってもワーキングマザーになっても、どんな立場になってもどんな立場であっても、こういう芯のある女子が、明日の日本を支えているんだと確信しています。そう、で、うん、言いにくいことだけど、忘れてはいけない。私も一応、その一員でございまして…（声が小さく、なりますが。）カッコいい女性たちに囲まれて、後光が眩しくて目がくらまないように、その凛とした輝きに恐縮して、小さくなったり、変にひがんだりしないように、しっかりと自分の道を歩んでいこうか、と思います。



ゼミ生時代の著者（前列右端）  
第55回学生広告論文電通賞授賞式にて

## 中小企業診断士の資格取得

第2期OB 中島 崇浩

### ◆中小企業診断士受験のきっかけ

2012年4月、私の勤務先で資格取得等の自己啓発を支援する教育基金が発足しました。私はこの教育基金制度の援助を受け、同年8月より中小企業診断士の資格取得を目指して勉強を始めました。

中小企業診断士とは、中小企業の経営診断（コンサルティング）業務を行う国家資格であり、税理士や不動産鑑定士等の他の『士業』と呼ばれる資格と比較して独立開業率が低いことが特徴です。中小企業診断士資格保有者のうち独立開業者は3割弱で、大多数は『企業内診断士』として独立開業せずに勤務先に留まります。その理由は、中小企業への経営診断業務は中小企業診断士の独占業務ではなく無資格で実施することができ、また、試験内容が経営やマーケティング全般に及ぶため、大多数がビジネスパーソンとしての資質向上・自己啓発を目的に取得するからです。

私も大多数の受験者と同様、自己啓発を目的に資格取得を目指しました。試験科目は、経済・経営・マーケティング・会計等、商学部で学んだ範囲がほとんどで、10年近く社会人をしてきた今だからこそ、改めて現在の仕事と関連づけながら学生時代とは違った視点で知識の取得・復習ができることに魅力を感じました。

### ◆中小企業診断士の試験勉強

中小企業診断士の資格取得には、一次試験・二次試験に合格する必要があります。一次・二次ともに試験の合格率は約20%前後と低く、本格的に勉強するため毎週土曜日を中心に資格の予備校に通いました。

一次試験は『経済学』、『経営情報システム』、『経営法務』、『企業経営理論』、『運営管理』、『財務・会計』、『中小企業経営・中小企業政策』の7科目があります。中でも『経済学』、『企業経営理論（経営戦略・経営組織・マーケティング等）』、『財務・会計』は商学部で学んだ内容と重なる部分が多く、また『運営管理（生産管理・生産技術・店舗運営・ロジスティック等）』は現在の業務と関連する部分が多いことから、これらの科目は比較的容易に学習することができました。

二次試験は、事例問題（ケース）が4問出題されます。一次試験が知識のインプットを問う試験であるのに対し、二次試験では、架空の中小企業の経営改善をテーマにした事例の解決を通して知識のアウトプットを問う試験となります。4問の事例にはそれぞれ出題のテーマがあり、『組織・人事に関する事例』、『マーケティングに関する事例』、『生産管理に関する事例』、『財務・会計に関する事例』をそれぞれ80分で解く内容となります。試験勉強をしていると、小野ゼミの現役時代にケースメソッドを数多くこなしたこと

が思い出されました。平日は仕事優先でしたが、昨年10月の二次筆記試験まで約1年間余の土日のほとんどを勉強に費やし、昨年12月の面接試験を経て、無事合格証書を受け取ることができました。

#### ◆今後の資格の活用

試験合格後、正式に中小企業診断士として登録するためには、15日間の実務補習を受ける必要があります。実務補習は4名程度の実務補習生で1つの班を作り、実際に中小企業の経営診断を実施します。また、登録後は東京都中小企業診断士協会の100以上ある研究会の中から自分に合う研究会（大学のゼミのようなもの）を選んで入会することができます。実務補習や研究会を通して、中小企業診断士としての人脈を広げ自己研鑽を積んでいきたいと考えています。

現時点で中小企業診断士として独立することは考えていませんが、この資格を現在の仕事にどう活かすかが課題と考えています。今まで見えていなかったアプローチで業務上の課題を解決ができればと思います。また、せっかく仕事をしながら1年間勉強をする生活リズムが身に付いたので、この生活リズムを維持して、簿記や会計等の他の資格へのチャレンジも考えています。



中小企業診断士試験 合格証書

企業の社会貢献活動をライフワークに



三菱東京UFJ銀行  
米州企画部勤務

中村 友香さん

1980年、ロンドン生まれ。6歳からニューヨークで育つ。現地校から慶應義塾ニューヨーク学院高等部、慶應義塾大学へ進む。新卒でリーマン・ブラザーズの日本法人に入り、4年半勤めたあと、ニューヨーク大学大学院でCSRなどを学ぶ。卒業後、The Japan Foundation, NYのパートタイマーを経て、2011年から(株)三菱東京UFJ銀行のニューヨークにある米州企画部勤務。2013年の1年間は東京の本社で研修を経験。一貫してCSR活動にかかわっている。

アメリカで染みついた  
社会貢献への意識

子どものころテレビを見ていて、飼い主が見つからない犬は殺されると聞き、「アメリカで広い土地を買って、行き場のない犬を集めたい」と親に夢を語った。

ロンドンで生まれ、小二からニューヨークで育つ。

「アメリカでは社会貢献やボランティアの意識が社会に根づいているので、自然とそういうことに興味を持ったのだと思います」

中学生のときに、阪神大震災が発生。現地校の校長先生に「私た

ちにも何かできないか」と相談すると、すぐにフードドライブが実現した。いまの職場でも東日本大震災の当日に、現地採用職員の間でフードレイジングが始まった。日本の大学を卒業してリーマン・ブラザーズ日本法人のオペレーション部に就職。CSRも同部署に希望して異動した。

「アジア全体のCSRを統括し、リーマンの財団の寄付先の評価や選定とボランティア活動を推進する仕事です。就職活動では大学で学んだ広告やマーケティング関係希望していましたが、社会貢献活動にかかわるうちに幼いころから関心のあったこの方面の仕事をしたと思うようになりました」

少しでも人のために  
なりたい

将来にわたって社会貢献活動にかかわる仕事を続けるためには、より専門的な知識が必要だと考え、退職してニューヨーク大学の大学院でしっかり学び直した。

現地採用で再就職した三菱東京UFJ銀行では、米州企画部でアメリカ、カナダ、中南米でのCSR活動やその広報に携わっている。いまは一年間、社内研修制度を利用して東京の本社に勤務。国際企画情報戦略室で世界中の支店のCSR活動を俯瞰する仕事を経験している。十一月には銀行初の試みでグローバルボランティア強化月間を実施。三十五カ国、のべ三五〇人以上の従業員が参加した。一方で、日本にはまだまだ社会貢献活動が根づいていないことをあらためて実感した。

「日本にもボランティアを持って素晴らしい活動をしている非営利団体がたくさんあります。でも、お金を出す立場にある企業へのプレゼンする方法、必要な資料の蓄積などファンドレイジングのノウハウ

がない場合が多いんです」

個人レベルでも差を感じる。「日本では「余裕のある人、やりたい人がやればいい」という考えが主流。アメリカでは、たとえ自分が貧しくても、お金ではなく労働時間を提供したりと、それぞれが自分のできる形でボランティアや社会貢献活動に参加する意識が浸透しています」

第一言語が英語で、人生の大半をアメリカで過ごしてきた。日本人がアメリカ人かと問われると答えるのが難しい。しかし、外から見えた分、一般的な日本人よりも日本の方が好きだという自負がある。だからこそ自分の存在が少しでも会社の、ひいては日本社会全体の刺激になればと思う。

「この仕事はこれからもっと面白くなっていくと思います。たとえば、どこかの国に新しく支店を開く。そうなれば、ローカルコミュニティに何かを還元して受け入れる必要があるのでいいですね。そのような形で会社の事業が拡大すれば、CSRも拡大していくはずですよ。少しでも人のためになるような仕事を続けていきたいと思っています」

取材・文 内村 浩介

\*家庭で余っている食料を持ち寄り、寄付すること  
\*\*民間非営利団体が活動のための資金を、個人、法人、政府などから集めること  
\*\*\*企業の社会的責任

## しゅはり

第3期 OB 森岡 耕作

皆様のおかげをもちまして、大学教員として東京経済大学に奉職いたしまして3年目を終えようかとしております。増えゆく体重で、風体だけがそれらしくなってきたかのように思いますが、まだまだ慣れないことも多い日々です。他方、それゆえにかもしれませんが、刺激的な日々を過ごしているとも理解できます。そこで、そのような日々を、皆様へのご報告と私自身の振り返りも兼ねて、今年1年、また小野ゼミでの学究生活との異なることに焦点を合わせて書いてみようかと思います。

さて、昨年3月。2名のゼミ第1期の卒業生を送り出して間もなく、新たに13名の新規ゼミ生を迎えることになりました。ただし、以前、本会誌でご紹介したとおり、13名の入ゼミ生はすべて2年生です。ゼミを専門演習と位置づけるのであれば、通常であれば教養課程にいるはずの2年生にとって専門科目は少し早すぎるように感じます<sup>1</sup>。しかし、やれと言われるのであればやらざるを得ません。そこで、思い切って、関東学生マーケティング大会<sup>2</sup>に出場してみるかどうかを2年生に尋ねてみました。

「マーケティング」という学問領域では、その性格上、大学生向けのビジネス・アイデア・コンペの類の大会は多いのですが、意外と論文を執筆して他大学と競うような大会は少ないのが現状です。土地柄、引きこもりがちな東経大生を活発な都心大学の学生と接触させる意味で、私のゼミでも少ない機会を逃さないように、3年生が出場していました。そこに2年生も参加してみないかと尋ねてみたわけです。どうせやれと言われてい



ゼミに講演にきてくれた同期の中村満隆・電論代表  
によって伝授された ハッスル3本締め@関マケ

<sup>1</sup> ですが、知名度の低い中規模大学では、他大学との競争上、少人数教育に力を入れる傾向にあり仕方がないことです。

<sup>2</sup> 旧称、関東十ゼミ討論会です。2012年度大会より改称しました。

るのであれば、振り切ってやっつけてしまおうと思ったのが正直なところですが、彼らは積極的に参加することに同意しました。結果として、3年生に劣らない論文を仕上げてきましたし、本大会においてもすべてのチームが1回戦を突破してくれました。「できるかできないかではなく、やるかやらないかの差でしかなかったのか。」彼らに教えてもらいました。



夏合宿@沖縄に  
(著者は左奥)

第2に、小野ゼミでの2年間で異なることと言えば、夏合宿で沖縄へ遠征したことでしょうか。合宿と言えば、関東甲信越を暗に前提としていたのですが、ゼミ生の中から「夏なのだから沖縄に行きたい！」という声があがりました。確かに、卒業したOGに連絡したところ、夏合宿予定期間に多忙であると判明したために、それならばと許可しました。設立して間もないゼミだからこそ可能なことだったのかもしれませんが、とは言え、あまりに旅費が高額になってしまえば、実現できなくなることを懸念していましたが、LCCとペンションをそれぞれ利用することでそれを解決しました<sup>3</sup>。確かに自炊するなどに起因して、大げんかが勃発するなどの困難もありましたが、予算制約という制限が、新たなゼミ合宿のあり方を提示してくれました。

<sup>3</sup> 合宿総費用が26,000円/1人でした。9月上旬でハイシーズンから外れているとは言え、正直、驚きました。



工学院大学の研究室，東経大3ゼミのPF合同プロジェクト  
(著者は右奥)

第3は、理系学生とのコラボレーションでしょうか。昨年3月に、同僚の先生にお誘いいただいて、工学院大学のヒューマン・インターフェースを研究している研究室と一緒に、パーソナル・ファブ리케이션 (PF) に関連するプロジェクトをスタートさせました。3Dプリンタが昨今、話題にのぼることが多くなっていますが、本プロジェクトは、理系学生と文系学生 (リスク・マネジメント, 知的財産, そしてマーケティング) がPF現象について協働したときにどのような創発が起こるのかということを見てもよとする、ある意味で実験的・試行錯誤的プロジェクトです。相互に単科大学であるということが教育上のデメリットになっているとの認識から、このようなプロジェクトにつながっていった背景があるのですが、思い出してみると、医学部から文学部までを有する総合大学であるはずの義塾においては、なかなかこのような共同プロジェクトはなかったのではないかと推察します。ともあれ、結果として、相互の学生が一緒になってもものづくりに取り組み、いろいろと面白いものを生み出していました。また、一部の学生はこのプロジェクトをきっかけにして、新事業を計画しています。他方、私自身につきましても、理系研究室で様々な機械・ソフトを見せていただいたことをきっかけに、4Pで言えば、Productに焦点を合わせて研究を展開したいと思うようになりました。



ゼミ生による研究発表@Singapore

最後に、海外での学会発表でしょう。正確に申し上げれば、私が学生時代だったころにはこのような企画は小野ゼミでなかったのですが、7期生以降、小野ゼミでは英語で論文を執筆し、それを海外の学会で発表しています。それに倣って、ゼミ生に行く気があるか尋ねてみたところ、躊躇しながらも「はい」と答えました。何ぶん、英語の論文を読むことにも多くの時間をかけなければならない彼らにとって生易しいことではないことを承知した上で、作文を（ほぼ）手伝いながら、9月にシンガポールで発表して参りました。確かに英語は拙かったかもしれませんが、他方で、何かしらの自信を獲得したようです。実際、発表者の1人は、就職後シンガポールでの勤務の可能性があり、それに尻込みしていたようですが、すぐに内定先企業に連絡をして、5月からの当地での勤務が決まったようです。また、帰ってきた彼らを見た他のゼミ生が触発されて、今月中頃に別なグループがマレーシアで発表をするまでになりました。

ゼミを設立した当初は、私自身が学生時代に経験したことを繰り返すことで精一杯でしたし、そのことに、もやもやとした無力感を抱いてもしました。しかし、雑多ではございますが、こうして書きながら今年度を振り返ってみますと、少しずつではありますが、何やら新しいことを生み出せるようになりつつあると思えるようになってきました。もちろん、それを生み出す主体は必ずしも私ではないですし、きっかけの多くが小野ゼミにあります。ただ、そのことが先のもやもやを霧散させつつあるようにも感じます。駄文ではございますが、ご報告とともに、小野晃典先生をはじめ、先輩、同期、そして後輩と、小野ゼミの皆様へ改めて感謝いたします。

## 解けない問い

第3期 OG 杉山 摩美  
(旧姓：小出)

小野ゼミに入ったのが2003年、卒業し就職したのが2005年、わりとあっさりと転職したのが2007年、結婚したのが2008年、息子が生まれたのが2011年。その息子ももうすぐ3歳。

この10年で、生活環境はもちろん、モノの見方も、人との付き合い方も、仕事への姿勢も、ずいぶんと変わってきました。リニアな“スキルアップ”なんてあるはずもなく、年を重ねるごとに、自分がいかに無知であるか、モノを知らずに発言してきたかを痛感し、ひとつひとつのことに慎重に丁寧に向き合うようになった気がします。つまり、「できるようになった」ことより「できないことを自覚した」ことの方が多い。それはそれでいいことだ、と自分では思っています。

その「できないこと」のひとつに「人と上手に話すこと」があると最近気づきました。いや、薄々感づいていたのですが、「人と上手に話すこと」はあくまで不得手なのであって、克服可能なものだと思っていたのです（小野ゼミ生には「あんなにズケズケと物を言うくせに何を言うか」と思われるかもしれませんが）。



今年度4月、ゼミに来訪して講演を行った著者



先生と著者

学生時代、小野ゼミ時代、就職してからと、考えてみれば、ずっと同じような環境で生まれ育った人たちとコミュニケーションをとりながら生きてきました。生まれ育ちが似ている、というのは、共通言語を持っている、ということですから、別段苦勞しなくても「分かり合える」関係になることができました。



著者の御息子

ですが今、保育園の親同士の付き合い（これは失敗すると息子に迷惑がかかるので相当難しい）、肩書きを離れたところでの活動（国立の「つくし文具店」で店番をしながら“ちいさなデザイン教室”に参加しています）などに苦勞するなかで、「共通言語を持たないコミュニティでのコミュニケーション」がいかに難しいか、を身にしみて感じています。そこで、ああ、私は相手との距離感を天性で測り取れる人間ではないのだ、と気づいたわけです。

以前誰かに聞いた、こんなエピソードがあります。

あるコピーライターが打合せに参加していて、その打合せ中一言も意見を言わず座っていただけだった。それに気づいたディレクターが「おまえは何のために座ってるんだ！しゃべれねーのか！」と怒鳴りつけた。その場に同席していたコピーラ

イターの上司が「こいつは上手くしゃべれねーから、コピーライターをやってるんだ！」と応戦した。

苦手だからこそ興味がある。何も考えずにできるようなタイプではないから、人よりもうんと考える。私がずっと「コミュニケーション」に興味があり、それを仕事にしていらえることを幸運だと思えるのは、コミュニケーションが苦手だからなんだろうと思います。私にとって永遠の謎、ってことです。だから考えがいがある。

これから1番の課題は、子どもとのコミュニケーションになっていこうと思います。

これこそ、私、いや、人類全体の課題。解けない問いは面白い。



著者の御息子

## 近況報告など

第3期 OB 横山 嵩

今年度のOB会も迫ってきましたが、みなさまいかがお過ごしでしょうか。2013年については、なるべくゼミにも顔を出そうと思っておりましたが、中々思うように時間が取れず、飲み会に数度参加した程度になってしまった事を反省しています。

さて、昨年（2013年）を振り返ってみると、仕事では変わらず「東急ベル」というホームコンビニエンス事業（食材の宅配や各種の宅訪サービスの提供を行う事業）に携わっているのですが、昨年のエッセイで書いた直後に営業所の運行管理者から本部の企画・運営担当に変わりました。人が少ないので、プロモーション戦略から配送現場の運用構築まではほぼ全ての領域の業務をカバーしており目が回りそうですが、なんとか日々過ごしています。事業も立ち上げて1年が経ち、ようやく多少認知も進んできたかなという感触です。

一方、仕事以外ではあまり大きな変化はありませんでした。引き続き、アメリカンフットボールの選手とジャズビッグバンドのプレイヤーの両立と、慶應義塾幼稚舎の水泳学校のボランティアコーチ活動が主なものでしょうか。幼稚舎の水泳学校は2年目ですが、前回よりも参加生徒の数が倍増し、規模がどんど



本年度の三田祭打ち上げ会場、高記食府の入り口にて、高木・第3期ゼミ長と共に、荻野・第8期ゼミ長と、内藤・第11期ゼミ長の歓迎を受ける著者（中央左側）



本年度の三田祭の打ち上げにて 乾杯の音頭をとる著者

ん大きくなっていくのを感じました。5日間生徒たちとつきっきりで相手して指導をするのは体力的にも結構しんどいのですが、今回のわが班の生徒たちもみんないい子たちだったので、自分も楽しみながら指導ができ、最終的には全員を3000mの遠泳を完泳させることができました。

まあ、こう子供と一緒に写っている写真を見ると自分の大きさに改めて気づいてしまうのですが、とう



幼稚舎の水泳学校にて（著者は後列左端）  
著者の右隣りのは加藤三明・幼稚舎長

とう軽く大人2人分にまで成長してしまいました（過去最高値）。よく考えればこれが2013年1番の変化かもしれません（誰か、減らし方教えてください…）。

ここまで大きくなると、日常の生活において皆様とは色々異なっている部分が出てくるようで、その中の1つに、「エレベーターに乗るときに、真っ先に荷重制限（定員ではない）の重さを見る」というのがあります。これは非常に大事な事として、例えばですね、飲み会とかで雑居ビルの4Fとかにあるお店とかに行くことがあるとします。わりと小ぶりのエレベーターがあり、乗るのが4人くらいだとして、3人目までに自分が乗ってしまうと、高確率で4人目がアウトになります。大体の人はその時点でそれらの指標に目が行くのですが、そこでまた定員が「6人」、「最大積載400キロ」とかって書いてあるわけです。で、その後かなりの確率で皆が自分の方をチラッと見るわけです。「なんなんだよ、何か言いたいことがあるなら言え!」と思うのですが、そこで自分が暴れても事態が解決しないので、4人目の人と共に次のエレベーターで行くよ、という大人の展開に落ち着くことがほとんどです。そういう経験を繰り返した結果、真っ先に荷重制限を確認し、他の人の体重をざっと計算して乗るかどうかを判断する、という事を自然と行うようになりましたし、ドアのサイズ、箱の奥行きで大体の荷重制限がわかるようになりました。

他にも以下のようなことがあったりします。

- ・街中のお店ではぼろ入りのサイズの服がない。（洋服の青山ですら入るサイズがない）  
⇒服が選べる皆さんがうらやましいです。
- ・海外で服と靴などを買い込みすぎて、高確率で帰国時に税関で質問攻めに会う。  
⇒男1人にしてはあまりにも多い荷物だからでしょう。
- ・椅子に座る際、壊れる可能性を常に視野に入れながら座る。  
⇒特にラーメン屋の丸椅子、おしゃれなデザイナーズチェアなどが危険です。  
バーベキューなどで使う折り畳みの椅子などは瞬殺です。
- ・OAフロアを元気よく歩いていると、地震だと勘違いする人が出る。  
⇒薄い床板で底上げしているので、結構揺れるみたいですね。
- ・行列が短いラーメン二郎を見かけると、空腹に関係なくつい並んでしまう。  
⇒これは反射神経です。
- ・満員電車では、特定の人に寄りかからないように常に気を付ける。  
⇒特定の人に圧力をかけると、肋骨とか骨折させてしまうかもしれないので。

まだ色々ありますが、まあこれくらいにしておきましょう。

さて、途中から脱線してくだらない話になってしましまして恐縮でしたが、ここまで読んでいただき、ありがとうございます。気づけば小野ゼミも11期を数える規模となり、卒業生も多くなりましたが、こんなOBもいるのだなあ、とあっていただければ幸いです。

それでは皆様、今年もよろしくお願いいいたします。

## 結婚して子を授かって転職したら大変だけど、それなりにいい。

第4期 OB 大隅 隆広

小野ゼミの皆様、こんにちは。第4期の大隅と申します。寄稿の依頼を頂戴し、なにかためになる素敵なメッセージを綴ろうと考えましたが、全く思い浮かばなかったもので、一昨年からの私の環境の変化、主に「転職」について書こうと思います。ただそれだけですが、きっと同じような境遇にいらっしゃる方も少なからずいらっしゃるかと思ひ、そういった方に「うん、分かる分かる。」と共感していただけたら少しだけ幸せです。

私、新卒でジェイアール東日本企画という広告会社に入社しました。JR 東日本のグループ企業でありながら、広告業界でその当時6位くらいのポジションにあり勢いのある企業でした。営業セクションに配属され、幸いにして大きなクライアントを担当させていただく機会に恵まれました（※この会社は、駅空間を管理する媒体社およびJR 東日本の専属広告会社という2側面のほかに、一般の企業の広告戦略もやっています）。営業セクションでの3年間はだいぶ自由にやらせてもらっており、広告賞なんかも頂いたりしまして、それなりに結果を残せていたのではないかと考えています。営業職ですから、さながら動物園のような社内の色々なセクションをチームにまともあげながら、クライアントの我がままに応じながらプロジェクトを進めますので、本当に大変ではありましたが、楽しい日々を送っていました。そして入社して3年が経ち、ジョブローテーションで今後は営業統括セクションに異動になりました。通常ローテーションの場合はクライアントの担当替え程度なのですが、「もっと会社全体が見えるセクションを」という希望を自ら人事に出し、運良くその名の通り営業セクションを統括するところに異動できました。なぜこんな希望を出したのかといいますと、これは後の転職理由に繋がるのですが、広告会社のようなエージェンツサイドにおりますと、クライアントサイドの事業がとても気になるわけです。どう気になるかといいますと、なぜこんな商品が出来上がったのか、この商品はどうしてこういう値決めなのか、そして、どうしてそういう広告戦略のオーダーなのか等々。我々エージェンツサイドの知り得ないところで多くのことが決定されているわけで、広告だけでなく事業全体をやりたいという想いにかられるわけです。きっとエージェンツやコンサル業に従事していらっしゃる方は一瞬でもそういう気持ちになることがあるかと察します。

ここで思い切って転職という道も考えられましたが、そのときに転職エージェンツの方とお話ししている中で、自社内でできることがもっとありそうだし、転職にはちょっと早いかなどと思ひ、そこから3年間さらに営業統括セクションでがんばりました。この時に自身の人材市場での価値というものが理解できたことはよかったですと今でも思ひます（人材エージェンツという専門家からの評価というのは、転職するしないに関わらず、自身の価値を測るためにも定期的に評価をいただくとよいかと思ひます）。統括セクション

では、社内のいろいろな営業マンと接することができ、またグループ内の他企業との連携でたくさんの方と出会い、お仕事させていただきました。その間、私生活でも結婚や息子を授かるというハッピーなイベントもあり、それなりに調子良く物事が進んでいました。

そうなると自然と、といいますか、天の邪鬼な性格なのか、この「安泰」な状況に身を置き続けていいのかという疑問にかられ、3年前に考えた「転職」がより現実味をおびてきました。個人的には「安泰」を感じてきたらそれは「やばい」ことを意味し、そのまま居続けることにリスクを感じるような思考回路になっていたため、「転職」することに不安や迷いはあまりありませんでした。この時の家族の理解ある姿勢には本当に感謝しています。結婚して子供ができてからの転職というのは、やはり独り身でのそれとは違い、色々な方の理解を得ることも必要です。

私の中での「転職」の基準は明確で、「事業会社」であり「身の丈で事業がまわっていることが分かるサイズ感」で「自身に裁量がある」ことでした。そして最も大きなポイントとして「いつかは自分で事業ができれば」という想いもありましたので、そうなると「ベンチャー」というのが分かりやすい道だと自分でも理解していましたが、家族のこともあるため、さすがにスタートアップは怖いという保守的な考えもあり、結果、「大人ベンチャー」を自分の中のキーワードとして転職先を探しました。具体的には、ベンチャーから脱皮して成長期にさしかかったくらいの企業で、優秀者な外部からの転職者を集めているような企業です。そういった基準で数ヶ月転職活動を行った結果、今在籍している企業と出会うことになりました。

現在、私はエス・エム・エスというインターネットとヘルスケアを掛け合わせたような企業で、マーケターをしています。この会社は2003年に設立、08年にマザーズ上場、11年に東証一部変更したというものすごいスピード感で動いている会社で、現在は30近い事業が社内に生まれているような状況です。私のように外部から入社してきた社員が多く、またいわゆる皆様が想像するような「ピカピカのキャリア」の方もたくさん入社しており、そういった方々と切磋琢磨できるこの環境は、刺激的で自身の成長環境としてはとてもいい場所だと感じています。もちろんプレッシャーもすごいですし、常に頭を働かせ高速でPDCAをまわし続けないといけません。前職でそういったことを怠っていたなど、日々痛感させられます。

マーケターとしての業務内容は、担当事業（Webサービス）の会員獲得・サービス利用促進でして、カバーエリアは北海道から沖縄までです。専属という形での前任者がいなかったため、私はその責任者として入社し、3ヶ月程度で戦略をつくり、戦術におとし、運用設計をして、人を採用して、その運用を任せてパフォーマンスをチェックするというようなことをやってきました。もちろん予算執行権もあるのでお金の使い方も考えながらやります。これがベンチャー（と言っているか分かりませんが）というものか、こんなことまで自分でやらなきゃいけないのかと何度も驚かせられながら、色々なことを「決断」してきました。運悪く？私が入社してから今まで、競合との競争が徐々に激しくなっていたため、社内各方面からのプレッシャーも強く、入社して早々から結構たたかれました。心の中では「そんなこと言われても過去のことは知らん！俺のせいじゃない！」と心の中で叫びながらもグッと耐え、これも成長の糧と捉えてふ

んばり続けました。エージェントサイドから事業会社へ、大企業からベンチャーへ、営業からマーケターへ、というほぼ全て真逆の環境に身を置きながら、プレイングマネージャー状態で全国を飛び回りチームをマネージしていました。それと当社は「大人ベンチャー」ですから、プライベートも充実させるため、20時完全退社です。限られた時間で業務をやりきらなければならず、生産性もかなり求められます。振り返ってみると、入社して今まで、本当につらかった思い出がありません。10ヶ月が過ぎた現在、徐々に担当事業が形になってきた実感はありますが、まだ思うように結果が出ていないので、もっとがんばらなければいけません。それでも「安泰」であった前職に比べて、辛いのは事実ですが充実感があります。そして、諸先輩のロールモデルとなるキャリアパスもないため、自身のそれを考えるのもソワソワ、ワクワクします。



退職挨拶

小野ゼミの皆様のことでしょうからきっと大企業に入社されていらっしゃる方が大

半だと思いますが、ちょうど5~6年目を迎えてご自身のキャリアについて思い悩む方もいらっしゃるのではないかと察します。周囲からは「そういう時期だよ」と済まされてしまうかもしれませんが、それはそれでちゃんと向き合わないといけない感情だと思います。人生一度きりなので「やらなかった後悔」だけは避けた方がいいと思います。特に結婚すると、人生が自分だけのものではなく、また‘有限’であることを再認識させられるものです。ただこれは「転職」をおすすめしているわけではなく、なにかしら「想い」があるのならばそれに挑戦してほしいという考えです。偉そうなことは言えませんが、私は自分が選択した挑戦に後悔はなく、ここからまた新しい挑戦に向かって精進していきたいと思っています。もちろんこういうことをするには周囲の支えが必要なので、同じような考えで、ご結婚されていらっしゃる方は家族のことを第一に考え、自身の成長欲求を満たせる最良の選択をしていただければと思います。

現在午前4時、息子の夜泣きの合間を塗って作成している文章のため、支離滅裂な点、何卒ご容赦願います。小野ゼミと、小野ゼミの皆様と、小野先生のご発展を願っております。

## 最近の心中

第5期OB 細川 晋吾

住友不動産に入社して丸5年が経とうとしています。最初の1年間、ジョブローテーションで様々な部署を回ったのち、2、3年目は当社の関連子会社である住友不動産ヴィラフォンテーヌに出向して、ホテルの売上最大化のために、宿泊料金のコントロールといった企画業務からフロント業務までをこなしました。この部署では、本社と現場という近くて遠い2つのフィールドの軋轢に苦しみながら、現場に売上アップの意識を植え付けようと現場によく足を運びました。宿泊料金コントロールの仕組みや現場スタッフの意識も変えました。次に、4年目はマンション販売に配属されました。様々なお客様に対応させて頂きながら、1つの契約を取ることの難しさや、そのプロセス自体の奥の深さを学びました。そして、5年目は用地取得の部署に移り、複数土地の地上げや再開発の業務に携わりました。デベロッパーの仕事はよく、「街づくり」なんていう華やかな言葉で表現されますが、その裏にある泥臭いプロセスが存在することを知りました。いずれの業務もそう長くは経験できず、美味しいところを刈り取る前に「異動」という事が私には多いのですが(笑)、自分にとっては新鮮な体験ばかりで、沢山の学びがありました。先輩、上司、お客様から沢山怒られたり、同期に励まされたりしてここまで来られました。周りにはいつも言っていますが、自分は怠慢で弱い存在です。だからこそ、自己啓発できる厳しいフィールドが自分には必要不可欠だと思ってきました。そういう意味では、今の会社には本当に感謝しています。

その一方で、「このままでいいのだろうか?」という思いがあったことも事実です。ビジネスマンとしてはやはり、組織のマネジメントをいつかはやってみたい。そうなると、今の会社のような大企業では、上司が重層的に存在して、私のような一平社員では、会社を動かしていこうという意識はなかなか持てない。かといって、目の前の業務をこなすだけでは、マネジメントのスキルが自然に身に付くわけではない。そんなもどかしい思いを持ちながら仕事をしていました。規模の小さい企業に転じてみたいという選択肢すら自分の中にありました。

そしてまた同時に、今よりもグローバルに活躍できる人材になりたいという思いもありました。元々、英語を話すことが好きでしたし、父親が外資系企業に勤務していたこともあり、小さい時にはよく、外国のお客様の接待にも連れて行ってもらっていて、外資系企業で働くことに憧れがあったことも確かでした。当社では海外での不動産開発はどちらかというと、マイナー事業で、なかなか私には関わりがありませんでした。

では、この先、私はどうすればいいのだろうか――。答えが見えないまま、仕事をやり過ごしていた時に上司から言われた言葉がありました。「まず、自分の仕事にオーナーシップを持って取り組み。そして、その仕事についての知識を自分なりにアップグレードしていった社内誰よりも自分の仕事について知れ。そうすれば、社内の上の人間にも自信を持ってその事業を推進すべきだと主張できるはずだ。それを続けていけば社内もその事業を成功させるために精一杯のバックアップをしてくれる。それが会社に大きな額

の投資をさせるプロセスであり、この仕事の醍醐味だ——」と。今の仕事で言えば、その土地のマーケットを知り、競合他社の動きを想定する。地主さんの真意を汲み取って、当社と相対取引できる仕組みを考える。それらの要素を組み合わせる自分なりに会社が行うべき方向性を作り上げ、その案を支店や本社に持ち込んで社内を動かしていく——。マネジメントとは、上司が部下に指示をして組織を動かしていくということだけでなく、部下は部下なりに上司やそのうえの経営陣を説得して動かしていくという側面もあるんだという新たな気づきがありました。

また、グローバルに活躍できる人材になりたいという想いに対しては、まず自分なりに来るチャンスに備えようと昨年から自費で英会話スクールの GABA に通い始めました。英語は得意と言いつつも、最初は日常会話レベルからのスタートでした。しかし、約 1 年で海外出張可能レベル（同スクールが定める基準）になりました。TOEIC も大学の時より 120 点位上がりました。そして、そうこうしているうちに、当社にも「海外事業本部」たる部署が出来ました（不動産会社としてはかなり出遅れているようですが）。今の用地取得の仕事をもう少し長くやりたいという気持ちがありますが、海外でそれが出来たら尚更、自分にとっては喜ばしいことなので、海外に行く前に今の仕事でもっと成果を出したいと考えています。

結局、目の前の仕事をどう見るかによって、その意義や楽しさも変わってくる。見方を変えて、それを実行することも仕事のうちなんだと。何だか自己完結してしまっているようですが、社会人である以上、色々な仕事をやらされる。だからこそそういう意識を常に持つておくことは重要だと考えています。昨年はその意識が希薄になっていたような気がします。今年は 6 年目社員としてやるべきマネジメントをして、英語もブラッシュアップします。小野ゼミでの 2 年間に恥じないよう頑張ります。



著者が入社 4 年目で販売し、週刊住宅新聞社の「首都圏優秀マンション表彰」を獲った『シティハウス横濱仲町台壺番館』

## 2013年の働き方

第5期OB 池谷 真剛

風物詩的なこの原稿執筆によって、今年1年を振り返ってみようと思う。今年は、仕事とゴルフしかしていないしよーもない1年だった。そして、ここでゴルフの話をしてますますしよーもないので、仕事についてだ。

Googleの営業歴2年が過ぎようとしているが、1年目と変えなかったこと、変わったことについて筆を進める。まずは、変えなかったこと。それは営業のスタイル=期待不一致モデルの実践だ。基本、好きな格好で訪問に行く。きっと先方の私に対する印象は、靴下履いてないし、髪の毛パリパリだし、変なヤツが来ちゃったな…だと思う。そこで心をこめて挨拶すると、「あ、靴下履いてないけど、挨拶はできるんだね」となる。先方の目を見ながら話を聞くだけで、「おっ、ちゃんと椅子に座って話聞いてくれるんだ」となる。そうなる、その流れで普通に提案をしても、「へー！」となり、満足感を抱いていただける可能性が高い。実際には、ただの錯覚なのだが。

次に、変えたことについて。今年は、事前資料を極力作らないようにした。面倒くさいからではない（実際面倒くさいが）。昨年は気持ちに余裕が1ミリくらいしかなかったので、持っていく資料を作りこんでしまったように思う。そうすると、打ち合わせの際に、自分が話しくなってしまう。これは、相手の背中のごちゃごちゃが痒いか分からずに、ひたすら背中全体を掻いたようなものだ。想像するだけで疲れる。事前資料を作って自分が話を



社内ハロウィンパーティーでの一コマ  
(著者は左から2番目。美容整形手術を施される人の役)

するくらいなら、会食を設定しひたすら先方の話を聞く方がよっぽど効率的だということを身を以って学んだ。会社自体は思いっきり“プロダクトアウト”だが、営業は“マーケットイン”でないと務まらない。

さて、3年目をどうするか。チームの中堅社員まっしぐらなので、自分の数字だけでなく、チームの数字をどう作るかが大事になる。実際には担当しないお客様のことについてもインパクトを出さなければならない。直接担当しないお客様は、私が靴下を履いているかどうか関係ないので、ある意味正念場だ。

## まずはパリコレ

第5期 OB 松山 昌司

「来週はパリコレだから」——  
当時、就職活動中の私にとっては衝撃的な話であり、この一言が、私を服の世界へ誘ったと言っても過言ではない。

なお、パリコレとは、パリ・コレクションの略であり、毎年2回、フランスのパリで開催される、オートクチュール（高級注文服）、プレタポルテ（高級既製服）などの新作デザイン発表会を指す。この「来週はパリコレだから」と言った張本人は、現在、私の隣の課で働いている。年齢は43歳。趣味は、筋トレ、日サロである。

さて、先述のとおり、「パリコレ」というよくわからない世界を体験したくて、今の会社に入ったと言っても過言ではない。運よくパリコレに出展しているブランドの担当課に配属されたが、下積みということで3年半はデスクワークの日々だった。じっとしていることが苦手な私にとって、この3年半は苦痛の日々であったが、基礎固めには最高のカリキュラムであったことは間違いない。



(上) 著者近影。会社の運動会で優勝した際に胴上げされる著者  
(下) 現役ゼミ生時代の著者。商ゼミ対抗ソフトボール大会に優勝し、同期とともに先生を胴上げする著者





パリコレに憧れ始めた著者の現役ゼミ生時代  
(パンチパーマにニッカーボッカー姿)

その後、顔がヨーロッパには相応しくないということで、語学研修はフランスではなく、中国になった(先輩は皆、フランスかイタリアに行っている)。半年の中国語研修を経て、5年目にしてやっと営業になることができた。

しかし、簡単に「パリコレ」に行ける訳は無く、レディースブランドの国内生産の管理という「パリコレ」とは縁遠い仕事を担当することになった。得意先のアパレル会社に 足繁く通い、出張といえ

ば、国内出張で、全国に点在する縫製工場や、ニット工場を訪問する。服作りの大変さ、作り手の情熱を日々肌で感じている。

「松山、再来週、パリ行ってこいや」——ある日、突然、上司から言われた。初の海外出張。「パリコレ」に一歩前進である。この年明けに、新しくフランスのブランドを担当することになった。もう一歩前進。今年中とは言わないが、何とかして行ってやろうと常に思いつつ、毎日頑張っております。



著者が先生を当日電話で呼びつけて開催を実現させた、同期(+α)会の二次会@恵比寿ガーデンプレイス(著者は左端)

## 配られたトランプで勝負するっきゃないのさ…（結婚します）

第6期ゼミ長 小早川 景光

6期ゼミ長の小早川です。先日、小野ゼミのHPを久しぶりに見ましたが、今の現役生は、もう11期なのですね。現役生にとって、私は5つ上の先輩になるわけで…。そんな私は岐阜県に勤務して4年目に突入しました。ロシアリーグの名門CSKAモスクワから中々移籍をさせてもらえなかったサッカー日本代表の本田圭佑選手は、めでたく少年期から夢見ていたACミランに移籍できたわけですが、本田選手がロシアでの経験はダテじゃないと発言したように、岐阜県での経験は今後の人生に少なからず影響を与えそうです。

### ◆2年連続全国表彰

まず、社会人2年目の2012年に全国13位（300人中）という営業成績で全国表彰を受けました。表彰で宿泊したマンダリンオリエンタル東京は、1人で泊まるには贅沢すぎました。そして、社会人3年目の



2年連続で表彰される著者（左）

2013年は暫定ですが全国2位でした。今年は海外表彰旅行です。営業3年目で2年連続結果が出せたことは、岐阜県という仕事に集中させてくれる環境のおかげだと思います。岐阜県、ありがとうございます。

#### ◆結婚

次に、突然ですが、6月に結婚することになりました。OB会でみんなや先生にお話ししようかと思っておりますが、この場を借りても報告します。相手は岐阜県で知り合った福岡県の女性です。これも岐阜県のおかげです。岐阜県、本当にありがとうございます。

非常に端的ではありますが、とりあえず私は公私共々、全力で頑張っています。就職が決まった現役生の皆様。サラリーマンは今自分に与えられた環境でベストのパフォーマンスを出すことを考えてやるしかないようです。ゼミも同じで、気持ちの持ち方で、環境などいくらでも良くできると信じて頑張ってください。弊社のマスコットであるスヌーピーもこう言っています。「YOU PLAY WITH THE CARDS YOU'RE DEALT…」(配られたトランプで勝負するっきゃないのさ…)」渋い。渋すぎるよ、スヌーピー。

配られたトランプで  
勝負するっきゃないのさ…

スヌーピー



(出所) 原作 PEANUTS



現役第6期ゼミ長時代の著者（先生の右隣り）

## 吾輩は社会人4年生である。

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いたします。早いもので大学を卒業してもうすぐ4年が過ぎようとしています。昨年は、公私ともに充実した1年でした。

### ◆千葉とテレビ収録と私

昨年の8月に今の部署に異動してきて、1年半が経ちました。この期間に様々な出来事が、文字通り目まぐるしく過ぎていったのですが、特に印象に残っている仕事が2つあります。

まず1つ目として、房総半島を縦断する圏央道の開通式、酒々井 IC (酒々井プレミアムアウトレットへのアクセス



中央道開通後に職場の仲間と打ち上げ (著者は後列右から2番目)

に便利!)の開通式、谷津船橋 IC (イオンモール幕張新都心へのアクセスに便利!)の開通式と、自分が生まれ育った千葉県の発展に貢献する3つの開通式に携わりました。事前のマスコミ対応から当日の運営まで、自分たちが広く知ってもらいたい情報をいかにしてメディアに取り上げてもらうかを勉強する上で、とても良い経験ができたと思っています。

2つ目として、フジテレビの「リアルスコープハイパー」に出演するために、お台場にある収録スタジオに行ってきました。マスコミからの取材依頼は普段からたくさん処理していますが、「視聴者が求めている内容」と、「会社に対応できる内容」との隙間を少しでも埋めるべく、1か月間社内を奔走し、ディレクターさん達と様々な現場を巡った末に出来上がった思い入れのある番組だったので、実際にテレビ放映されているのを見たときにはジーンとくるものがありました。収録中に VTR を見ながら加藤綾子アナウンサーと雑談をしたり、収録後に写真撮影したりした思い出は、生涯忘れません (笑)。

#### ◆結婚式と余興と私

プライベートで思い出に残っていることとして、結婚式の余興で流すためのムービーを3本ほど作成しました。これまで友人の結婚式など参加したことは無かったのですが、いよいよそういうお年頃なのか、嬉しいことに昨年はいろんな結婚式にお誘いいただきました。おかげさまでナイフとフォークを外側と内側のどちらから使うのか迷うこともなくな



谷津船橋 IC 開通式にて

りました。同期の宮田くんの結婚式をはじめ、どの式も趣向がこらしてあり、思わず「じぇじぇじぇっ！」と言いたいほど、お・も・て・な・しの精神にあふれた素敵な式ばかりでした。そんな中、必然的に余興を頼まれる機会も増え、これまで新郎新婦から受けた恩を返すなら今でしょ！ 倍返し、いや、100倍返しだ！！ ということで、3作品ともたくさんのメンバーが集まり、手元にある撮影機器や音響機器、編集スキルをフル活用して作成に挑みました。結果として、全てのムービーで依頼主である新郎 or 新婦を泣かせることができました。

ムービー作成の良い点は、みんながワイワイ学生時代のノリで楽しめることだと思います。高校にせよ大学にせよ、卒業以来なかなか会う機会がない友人がたくさんいます。会場での出し物になると、どうしても余興に積極的に関わることができるのは数人程度になってしまいますが、ムービー作成となれば声をかける友人の幅は無限大。余興のためという名目で集まり、内容を議論し、映像を撮影し、音声を収録し、終わったら飲み会をし…という制作過程は、「ああ、これがリア充の日常か…」と、とても楽しかったです。また、これはあくまでも副産物ですが、新婦サイドの今まで接点のなかった女性の友人にも協力を仰ぐことで、ごく自然に友達の輪が広がっていくのもとても楽しいです。あくまでも副産物ですが。

ちなみに、自分は制作風景を逐一ビデオに撮っておき、別途メイキングムービーを作成、余興で流したムービーや諸々と一緒にDVDで新郎新婦にプレゼントしているのですが、これが意外に好評です。作っている本人がこんなこと言っても信憑性に乏しいですが、新郎新婦にはメイキングの楽しげな様子がとても魅力的に映るらしく、「次の余興には絶対に俺も（私も）混ぜてくれ！」と言ってもらえます。幸せの連鎖です。皆さんもムービーを作成する機会があればぜひやってみてください。

さて、自分が余興を友達にお願いするのはいつの日になるのかなあ（遠い目）なんて思いつつ、今年はこのあたりで筆をおきたいと思います。今年同期の小早川くんからも幸せな報告があるようですね。気になる詳細は、小早川ページへアクセス！

## 10 ゼミの審査員をして思ったこと

第7期 OB 橋本 賢治

「実務家」として、10 ゼミ（今は「関東学生マーケティング大会」と言うそうだが）の審査員を引き受けてくれないか、と菊盛（現役大学院生・第7期 菊盛真衣）から連絡が入った。あんちゃん（第7期 小野杏奈）に会いたいばかりに、ちばしょ（第7期 千葉将太）に内緒で審査員を引き受けた。よく考えればわかることだが、同じゼミ出身の OB・OG が同じ部屋の審査をやらせてもらえる訳もなく、憐れ、自分は当日あつという間にあんちゃんと離れ離れになった。共に審査をするのは、上田ゼミの OB で、ライオンに勤めて10年目とかいう方だった。多分、学生さんからすれば、例えば大正製薬でマーケティングスタッフとしてモリモリ稼いでいるような人に審査をしてもらいたいのだろうけれど、残念ながら、私は地方公務員としてその稼ぎを再分配する仕事をするだけの人（ただ、それなりの矜持を持ってこの仕事をしているということは、一言付け加えておきたい）なので、自己紹介の時の学生さんの視線が温かかった。

発表は、ガリガリ君のコーンポタージュ味に関する研究が多かった。毎回、質疑応答を求められ、小野ゼミ OB の実務家として恥じない質問をしなくてはと、常に戦々恐々だった。最後の班の発表は、企業が売り上げの一部を NPO などに募金するコース・リレーテッド・マーケティングについての研究だった。おや、こんなところで課内の隣の島の仕事が出てくるとは。そういや、こうちゃん（第7期 白石幸太郎）がそんな卒論を書いていたっけ。最後に、各班の発表について一言ずつコメントを求められたが、そんなもんアドリブで話し始めた日には、どの班の評価が高かったのかモロ見えになってしまうと思ったので、差し控えさせていただき、全体的な講評をするに留めた。「どんな仕事においても、マーケティング的な考え方は、将来きっと活かすことができるよ」と、どこかで聞いたことのあるような実のない話をした。我ながら、学生時代しょーもねーと思っていた、実のない大人になったものだと感慨深かった。来年は、ちばしょに審査員をお願いして、彼とあんちゃんの2人の審査員つづりをじっくり見学させてもらおう。

審査員としての役目を終えて、小野ゼミの発表を見ようと、2次審査の会場に向かった。1次審査の結果発表が始まったが、発表順も小野ゼミ班のリーダーの名前も知らなかった。しばらく、何が起きているのか、さっぱりわからなかった。ん、ああ、そうか、負けてしまったのか。菊盛とあんちゃんと、部屋を退出することに決めた。失礼この上ないのは分かっているが、これ以上その空間にいる意味は正直なかった。それ以上この空間に居れば、「コレより評価が下なのか…」というやるせなさを味わうことも目に見えていた。後輩たちにろくに挨拶もしないまま、学習院のキャンパスを後にした。現役生の子たちには申し訳ないことをしたと反省している。ただ、自分が辛いので、辛さが分かるので、その場を一刻も早く離れたかった。帰りに、会社の同期とのクリスマスパーティでのプレゼント交換用に、シャアザクを買った。

## たえてひさしくなりぬれど

第7期 OG 菊盛 真衣

いつもの時間にけたたましくアラームが鳴り、まだ眠った頭を強制的に起こして、私たちはいつも通り会社や学校に向かいます。いつもと同じ朝が訪れ、変わり映えのない毎日が続きます。いや、続いているように見えます。“祇園精舎の鐘の声 諸行無常の響きあり”と、かの有名な冒頭で述べられるように、この世のあらゆる物事は絶えず移り変わっていくもので、自分や自分の身の回りには大小様々な「変化」が常に起こっています。アラサーになって肌荒れが治りにくくなったとか、お酒を飲み過ぎるとすぐに記憶が飛ぶようになったとか、結婚適齢期と言わんばかりに周りが結婚しまくるようになったとかいう類の変化から、2年間見守ってきたゼミ生がいなくなってまた新しいゼミ生が入ってくるとか、人の入れ替わりに伴ってゼミの雰囲気ガラリと変わる、とかいう類の変化まで。そうした次々と起こる変化の一つひとつに過敏になって、今や変化に「食傷」するという、奇妙な状態に私は陥っています。

そんな私が「変わらない」ものに惹きつけられるのは当然の成り行きかと思います。では、「変わらない」ものとはどういうものか、まずは同期の上田修平という男を例に取りましょう。ゼミを卒業して3年、彼が山口に赴任してから会うことは減多になかったけれど、先日東京に転勤が決まり、年末最後のゼミにふらりと来てくれました（酔っ払っていたけれど）。ふらりと来たわりに、現役ゼミ生の名前をホームページで予習して暗記してくるという徹底ぶり。さらに、今年度の三田論執筆時には、彼の卒論と同じ概念モデルを援用して同じ分析技法を使ったチームからの相談に、卒論のデータを紐解いてわざわざ山口から対応するという面倒見の良さを見せました。修ちゃんは、ぱっと見ノリが軽くて頭がおかしい人のように思われがちですが、当時 Web 担当でもないのに誰よりもゼミホームページを熟知するほどゼミを大切に思っていたし、ゼミの活動にも真摯に向き合っていました。少なくとも私にはそう見えましたし、同期の皆も同意す



(上) 2010年7月 スリーショット Before 版  
小野先生を囲む上田君と著者（左端）

(下) 2013年12月 スリーショット After 版  
3年経って少しは大人になった！？（著者は左端）





(上) 2013年12月 オープンゼミで講演する氏田君



(下) 講演会を終えた氏田君と著者(手前は先生の御子息の史晃君)

と思います。酔っ払うと滅茶苦茶だけど、それすらチャームポイントに思えるほど、人情に厚くゼミにアツい、そんな彼の昔も今も変わらない姿に、私は心を震わせずにはられません。ゼミを卒業して3年も経てば、ゼミへの気持ちが多少なりとも色褪せていくはず。それでも、ゼミと向き合う彼の姿勢は揺らがないし、ブレたりしない。ああ、変わらないっていいな、って素直に思いました。変わるより、変わらないでいることの方が、きっと、ずっと難しいと思うからです。

少し修ちゃんを持ち上げ過ぎた感じはありますが、彼の持つ「変わらない」ものが、どうやって生まれてきたのかを、今度は7期生全体を例にとって考えてみたいと思います。と言いつつ、話は逸れますが、年末日吉で行われたオープンゼミに同期ゼミ長兼今年度もOB会幹事の氏田が来

てくれました。(ちなみに、修ちゃんや氏田だけではなく多くの7期生がゼミの教室や三田にふらりとよく来てくれます。) その日の打上げで、小野先生、氏田、8期ゼミ長の荻野くん、10期ゼミ長の石井くん、11期現役ゼミ長の内藤くんと私で卓を囲んだ時のことです。「ここにいるゼミ長の中で、もう一度ゼミをやるとしたら誰とやりたいですか？」と私が先生に単刀直入に尋ねると、先生は「氏田くん！」と即答しました。その中では彼が1番年長だったので肩を持っていただいたのだと思いますが、その理由を聞くと、先生は、「(私の方をご覧になりながら) こんなじゃじゃ馬を手なずけられ



オープンゼミ打上げにて。7期・8期・10期・11期ゼミ長および史晃君・史泰君と。

るのは氏田くんぐらいしかいない！」と仰るわけです。なるほど確かに、と物凄い勢いで納得したのは私と氏田だけだったのでしょいか。私を御すのに相当苦労しただろうと彼には同情しますが、私からすれば最初から手なずけられていたようにも思えます。彼自身にというより、彼の掲げた理想に手なずけられていました。彼はゼミ長になった当初から、「俺は小野ゼミを『最強のゼミ』にしたい」と言っていました。勉強に限らず何事においても最強でありたいと。顔だけじゃなくで言うことまで暑苦しい、それが氏田宗利という男です。そんな彼の熱い理想に、私を含め周りも燃えたのです。

最強のゼミではないけれど、最強の組織と聞いて、アメリカ海兵隊（U.S. Navy ではなく Marine Corps の方）を思い浮かべる私は普通ではないでしょう。アメリカ海兵隊を最強の組織たらしめる所以は色々あるかと思いますが、その 1 つに新兵訓練のための地獄のようなブートキャンプが挙げられます。ゼミでの 3 年次の活動もこれに似た所があります。ケースの質疑応答やディベートとなれば銃撃戦のような攻め合い、本番や本ゼミでやる方が絶対楽と言わせるほど追い詰められる同期の前でのプレゼン練習、今や日程にきつすぎてできない幻の第 3 回オープンゼミの実施等々、「最強のゼミ」を作るためのプログラムが 7 期生にも実行されました。海兵隊と同様、小野ゼミ流のブートキャンプを通じて、私たちは「なぜ」それをやるのかを考えずして感じ、その根底にある理想を体現しようと努めていたと思います。海兵隊の標語に、<sup>センパー ファイ</sup>“Semper Fi!”という言葉があります。これは、「常に忠誠を」という意味なのですが、私たちが激しく切磋琢磨するうちに、自分のいる場所や自分を育ててくれる人たち、すなわちゼミという組織に対する常なる忠誠を抱くようになっていたのかもしれない。OB 会誌を書いてほしいと頼めば、快諾してすぐ書いてくれる多くの同期生の行動に、そうした忠誠の一端をいまだに垣間見ることができます。忠誠なんて少々



負けず嫌いだらけの 7 期生の卒業写真

強い言葉かもしれませんが、皆さんお馴染みのロイヤルティのことで、簡単には変わらない強い気持ちのことです。変わりゆく物事の中で、私は、自分や同期の中に根付く、ゼミや互いに対する強い気持ちに、不変や安定を見出したということです。

さて、そんな親愛なる同期からよく「キクモリは今何やってるの？」と聞かれます。気づけば自分に起きた変化をきちんと報告していませんでした。この場を借りて報告させていただきますが、私は昨年修士課程を卒業し、今年度からは晴れて博士課程に進学しました。将来の夢は、学者です。あのじゃじゃ馬が学者になるというのだからこの世は謎だらけですね。ここで、「学者たるもの〇〇



修士学位授与式にて 大学院の同期生と

でなければならない」という規範めいたものを自分に課すとすれば、自分が身を置く学問世界に対し常なる忠誠を尽くさねばならないといったところでしょうか。その規範は、新知識の絶えざる創造と探究、そして、その教授と後進の育成という営みによって遵守され、その営みには弛まぬ自己研鑽を積む覚悟が必要であると考えています。守り続けるのが一見困難そうな規範ではありますが、私には幸いにも自分の背中を支えてくれる同期生や大学院の仲間がいます。私を見る彼らの目が、その目こそが、私を磨きまた強くするのです。



AMA (米国マーケティング協会) にて あのコトラー先生と

最後に、今回のタイトルですが、もはや勝手にシリーズ化してまたも百人一首から引用しています。“滝の音は絶えて久しくなりぬれど 名こそ流れてなほ聞こえけれ”という歌で、滝が枯れその落ちる音が聞こえなくなってから長い年月が経ったけれど、見事な滝だったという名声は今も人々の間で語り継がれているよという意

味です。何事も変化は避けられませんが、百人一首が千年の時間を超えて残ったように変わらないものもあります。ゼミを去って長い時間が経っても、同期生の根底にある強い思いが今も変わらない様子に覚える安心と、学者となる自分が、遠い将来学界を退いた後も変わらず語り継がれるような功績を修められるように研鑽を積もうという決意を、この和歌に託してみました。卒業エッセイでもないのに同期生への敬意をこうも長々と綴る OG も珍しいですが、これをもって私の近況報告に代えさせていただきます。

## 金を貸すことだけが仕事じゃない

第7期 OB 木水 祥

「倍返しだ！」で昨年社会現象となった TBS 系ドラマ「半沢直樹」。ドラマの人気により銀行という職種にも注目が集まりました。放映時には知人や取引先からあんなことは本当にあるのか？ との問い合わせが多く、最初は興味本位で見ていたのが、いつの間にかネタづくりのため義務感で見るようになってしまいました（汗）。就活ランキングで常に上位にランクインしている銀行、皆さまがお金を預けている銀行。意外と身近な存在である銀行ですが、あまり業務内容は知られてないのではと思います、現在の業務内容を簡単に説明できればと思います。

私は平成 23 年 4 月に株式会社三菱東京 UFJ 銀行に入行し、1 か月間の合同研修を経て、平成 23 年 5 月～同年 9 月まで栄町支店（名古屋）で OJT 研修を行い、同年 10 月～平成 25 年 7 月まで大津町支社（名古屋）にて、同年 8 月から世田谷支社にて法人営業を行っています（弊行では個人部門を支店、法人部門を支社と呼んでいます）。余談ですが、銀行員にとって支社長をはじめ上司の入行年次、旧銀行、経歴を覚えておくことは、話のネタ、職場でのパワーバランス、挙句の果てには出世までに関わってくるので非常に重要なのです。さて、本題ですが法人営業の仕事一言で表すならば「金融を中心とした経営コンサルタント」です。文字通り、金を融通（＝融資）するのが主な業務で、なぜ今資金を調達しなければならないのか、期間はどれほ

どであれば返済負担が少ないのか、他行とのバランスはどのようになっているのか、回収できない心配はないのか等を必死に考えて企業に融資をしています。しかし、企業も簡単にはお金を借りてくれません。今は株式や社債での資金調達も



大津町支社・栄町支店の同期と（著者は左奥）

可能ですし、景気低迷からのコスト削減の意識などなどで、単に「お金を借りてください」といって借りてくれる企業はいません。

そこで、我々営業は「経営者と一緒になってその企業の中長期的な成長政策を考え、実行にあたって必要な資金を融資する」というコンサルタント的な仕事をしているのです。その企業の強み弱みや業界の特色をつかんだ上で、経営課題の仮説を立て、経営陣と課題を共有し、解決策を導き、解決に対して必要な資金を融資する、そしてまた新しい経営課題を立て…という仕事をしているのです。例えば、名古屋の老舗茶小売業者を担当した時は、味は確かだが知名度が低いので、同じ支社の担当先であった大手飲料メーカーとコラボして地域限定のペットボトル飲料を製造してはどうかというような提案を行ったりしていました。提案当時は条件が整わずに実行できませんでしたが、経営陣には気に入って頂けました。

もうお気づきかと思いますが、まさしく小野ゼミのケース・メソッドと同じことを法人営業では行っているのです。一見マーケティングと銀行員は結びつかないように思えますが、意外にも近い存在だったので。もちろん業界の専門家ではないので的外れな提案も多く、社長に怒られることも多々ありますが、資金の流れから経営課題を洗い出してみると盲点だった課題に気づき、結果、大きな取引に繋がった案件も数多くあります。

長々と書いてしまいましたが、銀行業務に対して少しは親近感を持っていただければ幸甚です。ほかに、支店では「ダイテ」くださいという言葉が営業時間後に飛び交ったり、メールの返信にも上司の承認が必要だったり、月に1回机の中やカバンの中を上司が検査したりするなど、銀行ならではの奇妙な習慣はたくさんありますので、別の機会にご披露できればと思います。



支社長とゴルフ（著者は右端）

## あきない

第7期 OB 岸本 啓太郎

「明日やろうは馬鹿野郎」という非常にすばらしい格言があります。ただ、皆様よく耳にすることだと存じますが、仕事に関しては緊急性×重要性で計4パターンに分類することができます。そして緊急性の高いものはすぐに着手し、同時に重要性が高いが緊急性が低いものに関しては予めいつ取り組むかを決めて、すべてのタスクを滞りなく処理していく必要があります。しかしながら、人間は完璧ではありません。どこかで必ずミスをすることがあります。よって、ミスが起きた場合のリスクヘッジや対応策もシミュレートできるか否かが仕事の出来不出来にも繋がります。話は変わりますが、私は締切の1時間前になってこのOB会誌に着手しています。OB会誌は依頼された当初は重要性高×緊急性低の案件でしたので取り組むのを後にしましたが、取り組む予定を今日に決めていたかというところではありません。頭からきれいさっぱり消えていました。Facebookを見ますと、菊盛には「すぐを書くわー」と軽い調子で返信をしていました。しかし非常に残念なことに、私は完全に忘れていました。ただ、菊盛というすばらしい同期がいたことが私にとって最大のリスクヘッジでした。菊盛には非常に感謝しています。さすがです。そして「明日やろうは馬鹿野郎」という格言は、正しくこんな私にぴったりの格言だと思います。ここまで読んでしまった皆様はこのようなことがないよう、お気をつけくださいませ。



著者近影。先生および菊盛さんと第7期同期会にて

長々と前置きが続きましたがここから本題に入ろうと思います。2013年11月からサイジニアという会社でお世話になることになりました。事業としては、複雑系理論をベースにしたレコメンドエンジンやパーソナライズレコメンドーション広告を配信するDSPや第三者配信サービスを提供しています。卒業してから今まで、海外のWebサービスのローカライズ事業や、スタートアップの社長とサービスの立ち上げを行ったり、今はやりの「ビッグデータ」を扱うベンチャーでデータアナリストとして働いたりしてきましたが、ようやく腰を落ち着けられるところを見つけることができ、一安心しております。

さらりと書いてみましたが、「レコメンドエンジン」とか「DSP」、「第三者配信」って何訳の分からん業界用語乱発してるんだ！と、どなたかからお叱りを受けるのもアレですので、もう少し読む人のためになりそうなことを書いてみようと思います。そもそもWeb広告が登場した当初は、各媒体にバナー広告を1つずつ手作業で入稿する方法をとっていました。これを純広告といいます。しかし、Webサイト(媒体)の量が増大するにつれ入稿作業が非常に過酷なものになり、その問題を解決するために出来たのがアドネットワークというサービスです。アドネットワークの登場により、1つの画面で入稿管理ができるようになり、Web広告の管理が非常に簡単なものになりました。ただ、アドネットワーク自体の数も多くなってきてしまうという問題が起きました。そこでアドエクスチェンジと呼ばれるアドネットワークを束ねるサービスができました。そして、ある出来事をきっかけにWeb広告業界は大きく変化しました。皆様ご存知のリーマンショックです。一見しますと、リーマンショックとWeb広告の変化にどのようなつながりがあるか分からないと思いますが、リーマンショック時にある特定の分野から大量の失業者が生じました。その分野とはもちろん金融業界です。その中には株のトレードのシステムを開発していたエンジニアが多く含まれていました。彼らはコンマ何秒で取引される株のリアルタイムトレードのシステムをWeb広告に応用しました。そうして生まれたのがDSP(Demand Side Platform)とRTB(Real Time Bidding)です。そこにSSP(Supply Side Platform)を繋ぎこみ、Cookie情報を用いることで、従来「どこで」、「何を」配信するかしか決める

ことが出来なかったWeb広告が、「いつ」、「誰に」、「どこで」、「何を」配信するかというレベルまでコントロールできるようになりました。また、現在で



SSP 時代

は各 DSP と連携して広告を配信する第三者配信という手法が登場したり、自社のサイト訪問者や外部のデータを統合してユーザ分析や広告配信に活用する DMP (Data Management Platform) が開発されたりしており、アドテック業界はものすごいスピードで変化を遂げております。

私が今の会社のポジションで働こうと思った理由の 1 つが、変化が目まぐるしく、また前例や形式といったものもまだほとんど決まっていないこの分野なら、極度の飽き性の自分でも、決して「飽きない」だろうということです。今までの選択も今回の選択も 100%正しいかどうかなんて分かりませんが、おかげさまで現在はおかしな上司に恵まれ、日々変化している業界をキャッチアップすることに必死になりつつ、上司の無茶振りに踊らされ、飽きる暇も無い贅沢な毎日を過ごすことが出来ています。

小野ゼミ時代は SAS のレポートが苦手でした。どうしてもなく、そもそも広告に少しも興味を感じていなかった自分が Web とは言え広告に携わり、データを分析してレポートするような仕事に就くとは思っていませんでした。よく耳にすることはありますが、人生って言うのは本当に良く分からないものですが、どんな商いであれば自分は飽きないのかということも、働いてみないと分からないものですね。

最後の一文より寒い部屋にて  
2014 年 1 月 4 日 (日を跨いだので 5 日)



第 7 期同期会にて (著者は後列中央)

## Youは何しにシドニーへ？

第7期 OG 松本 奈保子

炎熱の候、皆様いかがお過ごしでしょうか。真冬の2月に何を言っているのだという感じですが、私の住んでいるオーストラリアでは、現在夏真っ盛りでございます。南半球では季節が逆というのは本当に、サントクロースはトナカイの角がついたサーフボードで波に乗っていました。本当に。

すでに同期の方はご存知かと思いますが、昨年6月にオーストラリア・シドニーへと引っ越しました。海外に住むと言うと「目的意識があって、すごいね」と尊敬の眼差しを向けられることが多いのですが、実は渡豪の理由・目的は自分でも未だによく分かっていなかったりします…。

簡単にこれまでの経緯を説明すると、大学卒業後は、ボルテージという女性向け恋愛ゲームを制作している会社に就職。女性がときめく台詞100選や、最もイケメンに見えるポーズなどを研究する日々を送っていました。仕事は楽しかったものの、ベンチャーにありがちな深夜残業に負われる日々。そんな中、ある日山手線の最終列車で遭遇した「ヘンナガイジン」、もとい、ダニエル。お互い怪しい英語と日本語でコミュニケーションをとっているうちに仲良くなり、気がつけば彼の家族が住むオーストラリアと一緒に来ていました。



渡豪直前に三田で開かれた第7期同期会にて（著者は左手前）



グレートバリアーリーフにて（説明不要だと思うが、著者は左側）

元々20代のうちに海外で仕事がしたいという漠然とした目標はあったものの、留学や駐在など、明確な意志を持って海外に羽ばたかされている先輩方とは違い、半ばノリで来てしまったかなりゆる〜い感じでの海外生活。

そんなノリで海外に住めるの？ というツッコミが入りそうですが、ワーキングホリデービザという、よく居酒屋のトイレにポスターが貼ってあるあの制度を利用すると、意外と簡単に海外に住むことができちゃうのです（先月マーケティングの学校に入学し、学生ビザになりましたが）。

オーストラリアでの生活は、みなさんがイメージする通り非常にゆったりしています。現在勤めている日豪プレスという出版社は、日本人が多いため、社内文化などはあまり日本と変わらないのですが、クライアントのオージーたちは「本当に仕事か？」と思うことがしばしば。上はピシッとスーツでキメているのに、足元だけぺらっぺらのビーチサンダルだったり、電話の締めが「Yep, sure, syo syo, bye〜！（うん、わかった、うんうん、バイバイ♪）」と超フレンドリーだったり、ゆるゆるオージーのエピソードは数限りなくあります。そんなオージーの生態と物価の高さ（電車の初乗りが約350円、コーラ500mlが約280円！平均年収も600万円超とかなり高いのですが）に戸惑いながらも、安定した気候で日本食が大ブーム（寿司屋の数は日本よりも多く、たまり醤油などのレアな調味料も普通のスーパーで売っています）のシド

ニーは非常に居心地がよく、ホームシックにかかることもなく日々快適に過ごしております。

…とまあこれだけですとオチも何もない内容になってしまいますので、最後に真面目な話をひとつ。先輩のみなさんの中にはいつか海外で働いてみたいという志を持っている方がいるかと思います。既にどこの国で何がしたいと具体的に決まっている人は良いのですが、私のように「何をするかは決まっていなくても、とりあえず行ってみたい」という漠然とした状態の方には、まずは日本で数年働いてキャリアを身につけ、しっかりと貯金すること（できれば200万円くらい）をお勧めします。キャリアと言っても、大企業に入ればOKという訳ではなく、職務経歴書に「自分は何かができるか」ということをしっかりと書けるように意識して日々の業務をこなす必要があります。「慶應卒で大手の〇〇社に勤務」と言えば日本ではある程度の評価をもらえますが、海外だと「慶應？ 〇〇社？ 聞いたことないけれど、結局あなたは何かどれくらいできるの？」とシビアかつ具体的に問われるため、ブランドに頼ることなく自分の能力と経験1つで勝負できるようにはならなくてはなりません。それと意外にも、海外生活には常に将来の不安が付き纏うのですが、前職で重宝される人材になっておけば、いざとなれば前の会社に戻れるという安心感が得られます（これ、結構大事です！）。他にも、転職には前職の上司の推薦状が必要だったり日本にはない制度が色々ありますので、まずは言葉の心配がない日本で数年間全力で働き、評判と実力を高めることが大事だというのが私の考えです。…という訳で、偉そうな書き方になってしまいましたが、私の経験談が将来世界での活躍を夢見る誰かのお役に立てれば幸いです。



学会で渡豪された小野先生ご家族と第5期OBで大学院生の千葉さんと再会（著者は右端）

## 顎が外れた 1 year ago ～ガラスの顎を持つ青年～

第7期 OB 諸角 陽太

出会いと別れと顎の脱臼は突如として訪れるものだ。2013年2月23日23時頃、わたくし諸角陽太の顎が突如として外れた。2010年12月22日の小野ゼミにおける忘年会以来の経験である。本作は、そんな2年ぶりの一大事を記念して贈る完全脱臼ドキュメントである――

2013年2月23日。職場の先輩や同期と飲んでた時だった。

諸角「…？ …？ …！！！」

飲んで喋ってにやにやして。特別何をしたわけでもなく、ただ、しかし確実に、顎はその時外れた。トイレに駆け込むオレ、諸角。人生2度目の顎関節脱臼に、冷静だった。1つの結論に至る。

…病院に行こう。

トイレから出て、完全にしゃくれた状態で、僕は同期のK君に近くの病院に連れて行ってもらった。余談だがタクシー代700円はもちろん僕が払った。本当は少し払わせようともしていた。病院の受付で、K君は受付に言った。

K君「友人の顎が外れました、原因？ わかりません。」

笑いをただひたすらに耐えるオレ、諸角。すると受付は、予想だにせぬ答えをよこした。

受付「当院では、顎はやってないんですよ。」

『顎はやってない』というフランクな口ぶりに、もう一段階顎が痛くなる。僕は病院を出た後、ひとまずK君に家に帰ることを告げた。「大丈夫？」と心配してくれた。「はいほ一ふ」と返答した。無論『大丈夫』と言ったつもりだが、『はいポーズ』と受け取られていないか心配だった。

最寄り駅から救急車に乗った後、僕はFacebookで顎が外れたことを報告したり、そのコメントに返信したりとかなり忙しかった。後ろでは救急員の「24歳男性、顎が外れました。」「24歳男性、病院を探しています。」「24歳男性、飲んでいたら外れたそうです。」という声が響く。病院到着。

いよいよ治療の出番。僕を担当した先生は、己の全体重をかけ、僕の顎を直した。ちなみに専門ではないらしく、1度さらにずらしてしまった時には、ちょっと殴ろうと思った。先生は、「ひとまず応急処置として直ただけですから。必ず近々専門医に見せて下さい。」と言った。先生は、「紹介状を書いておきますが、病院は少し探してみてください。」と言った。先生は、無力だった。

休日の火曜。専門医のいる病院に颯爽と向かった。幾分待たされ入室した先は『歯科口腔外科』。なるほど、これ以上ない専門医だ。先生は症状を聞き、いくつかの質問のあと、早速顎を見てくれるという。

先生「では、もし外れても僕直せますので、思いっきり開けられるところまで口を開けてみて下さい。」

諸角「はい。…。…。あはあ！！」

危うく目の前で本当に外れそうになったのを見て、先生は再び質問に入った。

先生「諸角さんは、体の関節は柔らかい方ですか？」

諸角「えーっと、器械体操をしていたので、股関節だけ柔らかいです。」

先生「あーそうですか（笑）たとえば、手のひらを反らせた時に腕につくとかは？」

諸角「全く。」

先生「そうですか。今何か病気やケガで医者にかかっているとかはありますか？」

諸角「湿疹がひどいので、このあと皮膚科に行こうと思っています。」

先生「そうですか。特別かかっていないということですね。」

諸角「はい。」

先生「わかりました。」

先生はおもむろに頭蓋骨の模型を取り出した。そして、なぜ人類の顎が開くようになっているのか、それにはいかなる骨や靭帯が関与しているのかを、わかりやすく説明してくれた。わかったよ。さあ直してくれ、僕の顎関節症を。

先生「…というわけで、顎が外れた時には、無理やり閉じようとしても絶対に閉じません。本当は、左右の奥歯のあたりを下に押し下げてむしろ口をこじ開けるようにした方が入りやすいのです。ですが、自分でそれをするのはなかなか難しいですからね。外れた時は顎の力を抜いて、左右に下顎をスライドさせるようにすると、入ることもあります。」

諸角「…はあ。」

先生「…。」

諸角「…。」

先生「…？」

諸角「…え、で、今日先生はなんか直してくれはしないんですか？」

先生「正直に申し上げて、現在は顎が入っている状態から、これ以上良くすることは難しいです。」

諸角「これ以上良くするっていうか…全然良くないんですけど（笑）顎が前より結構『ガクガク（顎顎する）』っていうか。」

先生「そうですかあ…。」

どさくさにまぎれて上手い事を言ったのに気付いてもらえなかった。

諸角「あの、手術とかないんですか？ 顎関節症を改善するような。」

先生「一応ありますよ。保険の内容にもよりますが、10万円から20万円ほどでできる手術なんですけど。」

諸角「はい。」

先生「3 つほど方法があって。まずはここの靭帯を完全に…してしまって、そしてここの骨をさらに…して、口を開かなくする方法です。」

残り 2 つに期待がかかる。

先生「そしてもう 1 つが、…とすることで、顎は外れるけれども、それが治りやすくする方法。そしてもう 1 つが、…して口が開く大きさを小さく矯正する方法です。」

諸角「…つまり顎関節症自体を改善する方法はないということですね。」

先生「はい。現実的には、外れないように予防に努めていただくのが妥当かと。」

諸角「たとえば？」

先生「あまり喋らないですとか、あまり笑わないですとか。」

殺す気か。

先生「あと、日常で歯を食いしばるのもよくないです。」

諸角「普段むしろテレビ見ている時は、口を開いている方なのでそれは大丈夫ですね。寝ている時はわかりませんが。」

先生「寝ている時も、食いしばらないように注意して下さい。」

注意出来るか。

先生「あとはハンバーガーとか、あぁいったものもかぶりつかず、ちぎって食べるようにしましょう。」  
世界的ファーストフード店、マクドナルドへの挑戦。

先生「あとあくび。あくびの時は大きく口が開かないように、顎をげんこつで押さえて下さい。」

諸角「…はい w」

先生「でもあくびって結構咄嗟に出たりしますよね。だからそれに備えて…」

それに備えて…？

先生「普段からあくびに注意して下さい。」

くつろげねえ。

その他、注意事項が書かれたプリントを僕にくれた。

『パンの皮の固いところや生野菜、肉の固いもの、長く噛まなければならないものは避けて下さい。』

ウイダーだけで生きろってか？

『チューインガムは無意味に顎を酷使しますから、ガムを噛んではいけません。』

無意味は余計だろ。

『前歯で物を噛んだり、噛みきったりしないで下さい。』

オレがビーバーなら、死を意味するぞ。

終盤、先生は思いもよらぬ攻勢に出る。

先生「一応、顎関節を矯正するギブスみたいなものがあるんですけど。」

諸角「それを早く出せ…あ、本当ですか！」

先生「ほら、寝ている間に外れるとか、結構不安じゃないですか。そういう時、これをすればいいかなと。」

諸角「はい！！ どんなものですか！？」

先生「これなんですけど。」

引き出しから小さなビニール袋を出し、そっと投げだす先生。ギブスというより、ただの布。

諸角「これは…w」

先生「包帯のようになっていて、圧迫することで顎を外れづらくするんです。」

2013年——羽のない扇風機、持ち運びできる通信機器、高感度GPSが世に出回り、ASIMOが自ら充電する意思を持ち、医療現場では地球の裏側にいる患者をも機械による遠隔操作で手術できるようになったこの時代の全ての技術、知能をもってしても、顎分野ではここが限界なのか。

諸角「い、いくらなんですか？」

先生「2,100円です。」

諸角「ブフッ www」

2013年——競争激化の中NTTが月額料金を2,000円以上値下げし、中古アパレルメーカーが3ケタで有名ブランドを提供し、食品業界が絶えず出荷コストを抑え効果的なプロモーション戦略にあえぐこの時代に…紙にも満たないこの布切れが…2,100円…。

結構手術の話あたりから耐えていたのだが、とうとう笑ってしまったオレ、諸角。

諸角「…ひとまず、その包帯、つけてみてもいいですか？w」

先生「いいですが、袋から出したら2,100円ですよ。」

諸角「ボッ www わかりました、かまいません(笑)」

開封したその最先端顎関節矯正ギブス 2,100円は、形状的に少し間違っただらジャーのような出で立ちで僕と対峙した。クソ布を装着してもらった。顎を支えるように布を巻き、頭頂部でマジックテープを止めるという無駄のない作り。軽量化されたフォルム。最新鋭の白色。

先生「こんな感じですね。」

鏡をこちらに向ける先生。

諸角「ボファッ www こ、これが…2,100円なんですね…。」

先生「まあ一般には売られていないものですからね。」

諸角「ありがとうございました。」

帰宅後、就寝時にそのギブスを装着した。翌朝、マジックテープがはがれていた。

## 金券ショップの使い方

第7期 OG 中川 美穂

今年のOB会幹事である同期の菊盛さんに3度目くらいの「一生のお願い」を使われ、連休中急遽帰ることになった母方の実家でこの文章を書いています。さて、引き受けたものの書くネタが思いつかず、参考に過去の会誌を見返そうにも電波が無い。(余談ですが、田舎に来るとドコモの電波の良さを痛感します。iPadも早くドコモで出していただきたいですね。決して回し者ではございません。) 菊盛さんおすすめの(スカイドライブ上の)過去の写真でスペースを稼ぐという荒技も、3G電波1本という心許ない状況では現状使えない。というわけで、唐突ではありますが今回の田舎行きに際して学んだ金券ショップの話について書きたいと思います。



大学のクラスも、ゼミも、論文チームも、役職(入ゼミ)も、みな同じな菊盛さんと。大学3年の頃(著者は左)

まず、今回の帰省ですが、身内の葬儀で久しぶりに秋田に来ました。これまでは車で来ていたため、人生初の秋田新幹線というものに乗れ、新青森へ。青森?と思われる方もいるかもしれませんが、秋田は広いので青森から行った方が早い場合もあるのです。初めて知りましたが。さて、その新幹線の切符の手配ですが、少しでも安く買うために会社の近くの金券ショップで調達しました。はい、この切符購入記がこのエッセイの本題です。

金券ショップの入口の前でそういえば現金を持っていなかったことに気付く。が、銀行に寄るのが面倒なためダメ元で店のおじさんに「カード使えますか?」と質問。少々おネエ口調で「利益がすこーししか



森永乳業(株)にて卒論発表を行う在学時代の著者

出ないから使えないの！ こういうお店はどこも現金だけなの～ごめんなさいね」と断られる。なるほど、1つ賢くなりました。仕方がないので現金は後ほど用意するとして、肝心の切符が売っているのかという問題。おネエのおじさんに「お金後で持ってくるんで。ところで秋田新幹線って取り扱ってます？」と質問する。外の看板の「格安新幹線！ 東海道、山陽、上越、東北」の字を見た時から薄々勘付いてはいたが、案の定、「いつ使うの？」

「明日です」「あらやだー、秋田新幹線は買う人少ないから大宮の本店から取り寄せなの、もっと早く言ってくればいいのに！ 今日も2枚売ってね、昨日も4枚売って今日はもう無いの。大宮にはいっぱいあるのに！」とのお返事。どうやらそのレベルの売り上げでは常備は認められないらしい。これまた仕方がないので諦めようとしたところ、「乗車券そのものは無いけどね、株主優待券があるからね、これでもそこそこ安く買えるよ。みどりのとこで。」と助言をもらう。よくわからないのであまり難しいことはしたくないんだけどな、と正直消極的だったが、おネエおじさんのトークを遮るわけにもいかず、とりあえず話を聞く。要約すると、JR東の株主優待券があるので、それを持ってみどりの窓口に行けば切符を買う際に割引がきく、というものらしい。なるほど。また1つ勉強になりました。なお、またも余談だが、金券ショップで扱っている新幹線切符はほとんどが回数券のバラ売りだそうだが、それはなんと、ゴールデンウィークや年末年始などの繁忙期には使えないらしく、その時期には株主優待券が飛ぶように売れるらしい。株主優待券方式は割引率では少々劣るそうだが、別の金券ショップに行くのも面倒であり、そこそこ安く調達できるようなのでそれで妥協した。が、手持ちの現金が無いので近くの銀行へ。お金おろしてきますと伝えて店を出る。スライド式のドアを手で閉めようとしたら「ほっとけば閉まるから！」と後ろから指摘された。そうなんです、すみません。お金を持って再び金券ショップのスライドドアを開ける。放っておけば閉まるが放っておいても開きはしないイマイチな



AERA (2013年7月22日号)の特集記事に最強の「統計社員」として掲載された著者

ドアである。先程お世話になったおネエおじさんに、「さっきの株主優待券お願いします」と伝えるとご機嫌な様子で「4枚で8,400円ね～」と言われた。ちなみに4枚というのは、1枚で2割引になる券を1度に1人2枚まで使えるとのことなので、今回は私と弟の分で4枚購入したためである。ATMから頂戴してきたのかそうでないかはわからないが某赤い銀行の封筒に4枚入れてもらい、とりあえずこの店でのやり取りは完結した。去り際、「このお店、初めてでしょ？ これからもよろしくね～ お気をつけて～」と優しく送り出してくれた。実は、1度売りに来たことがあり、おネエおじさんとも会話をしたことはあるのだが、忘れられていても、特に気にはならなかった。いろいろと役立つ情報を優しく教えてくれたおじさんにはとても感謝しているので、また遠方に行く機会があればぜひ使わせてもらおうと思う。

こうして株主優待券を手に入れ、渋谷駅のみどりの窓口で無事に秋田新幹線の切符を購入できた。自由席で、とお願いしたら秋田新幹線は全席指定ですと言われてしまった。ここでも知識が増えた。

そんなこんなで新幹線に乗り、新青森で東北の冬の威力を体感し、祖母の家でこのエッセイを書いておきます。金券ショップを使ったことのない方、ぜひ1度足を運んでみてください。職場の近くの金券ショップと書きましたが、私の職場は田町ですので、つまり大学の近くの金券ショップです。田町までの道程にありますので、ぜひ探してみてください。残念なことに、札幌でチーズを配る使命があるため今回のOB会には参加できませんが、私のこの体験がみなさまのお役に立つ機会があれば光栄です。そして次回はもう少しまともな文章を提供できるよう、引き出しを増やしておきたいと思います。



同期の結婚式2次会にて久しぶりに集合した小野ゼミ生と  
(著者は最後列右から2番目)

## 家族の話

第7期 OB 白石 幸太郎

昨年のエッセイで書いた嫁と昨年2013年の3月に結婚式を挙げました。その節は、小野先生ご夫妻や小野ゼミの先輩方、同期にご多忙のところご列席いただきました。ありがとうございます。ここで改めて御礼申し上げます。皆さまのおかげで、思い出に残るとても素敵な結婚式となりました。

さて、結婚してよかったと思うことの1つは、日本のいろんなところに遊びに行ける場所が増えたことです。私と嫁の双方の出身や実家はバラバラで、私の実家は東京ですが、父方は博多、母方



著者結婚式にて—小野先生から祝福のスピーチを頂く著者と新婦

は京都、そして嫁の実家は山口の徳山、父方は石川の加賀、母方は佐賀の唐津です。ここまで離れると親戚への挨拶や帰省にはお金も時間もかかりますが、電車好きの私にとっては、新幹線やローカル線に乗れるのでそれはそれで楽しい時間となります。

そして挨拶に行くと、それまでなんの関係もなかった人同士なのに、結婚したというただそれだけで、「またいつでも遊びにおいで」と言われる家族と家族の付き合いになっていきます。多少面倒なしがらみの中にはありますが、小さいころから親戚付き合いが好きだったこともあり、それはのりくらしとやっていけばいいかとまだ高をくくっている次第です。

もうひとつ結婚してよかったことを挙げるとすれば、上記のように新しい家族のつながりが増えていくことです。なんと、昨年結婚式を挙げたあとの9月には、妹がいわゆる「さずかり婚」というやつで結婚しました。ちょうど今回のOB会が開催されるころが出産予定日のようです。思いがけず、一気に子供まで先を越されてしまいました。そして11月には嫁の妹にも男の子が生まれました。どんどん家族は増えていきます。その度に、新しい出会いがあり、発見があります。最近はそれが密かな楽しみでもあります。

私の思い描くひとつの理想は、「サマーウォーズ」の陣内家の家族たちの姿です。所詮アニメですし、うちは武家の血筋を受け継ぐ旧家でもなんでもありませんが、いつかあんな風にだだっぴろい畳にテーブルを並べて集まれるような、そんな家族を築けたらなと夢見ています。



小野先生の御自宅にて



著者結婚式にてー小野先生ご夫妻，同期第7期に囲まれて

## 現在の仕事とか転勤とか

第7期 OB 上田 修平

「上田君，突然じゃけど東京異動」。11月中旬予期せぬタイミングで辞令を頂き，地元山口県からまた東京に帰ってきました。宇部興産㈱に入社して2年半，山口県のセメント工場で製造原価を算出してきましたが，東京での新しい部署でも，建設資材の製造から販売までの損益管理をすることになり，経理屋さんを続けています。学生時代を知っている皆さんには，「あの上田が経理かよ」と思われる人が大多数であろうと思いますが，仕事は着実にこなせております。

優秀な小野ゼミの方が，なかなか体験できないであろう工場現場での仕事を体験できたので，工場にいた時の仕事内容を少し書かせていただきます。私の工場時代の業務は，簡単に言うと，工場の製造原価の予算を算出し，実績との差異分析を行い，差異理由を経営層に伝え，次なる一手を打つ手助けをしておりました。言うのは簡単ですが，会計の教科書を勉強するだけでは，分からない事だらけでした。例えば，



山口県宇部市在住時代の著者（左端）

セメントを製造するには、多量のエネルギーが必要なのですが（弊社の CO<sub>2</sub> 排出量は日本 TOP10）、その多くは石炭を使用しています（セメント製造コストの約 4 割）。石炭といっても種類が沢山あり、各石炭が持っている発熱量、硫黄量、塩素量、硬さなどが全てマッチしていないと使用できません。ただ安い石炭を使えば良いわけではないので、なぜ、その石炭を使用したかなどを事細かに現場に聞き取りに行かなければなりません。質問をし、回答をもらう際、経理にとって、ロジックが全てです。先輩・上司に差異理由を伝えると必ず「なぜ・どうして」という質問が飛んできて、詰め将棋で負けが決まっているのに更に詰められ半泣きになる事もしばしばありました。一方、現場の方とは、人間関係の構築が大事です。ただでさえ生意気な自分が、上司にされるような質問をされると、よく現場からしばきあげられました（笑）。なんだかんだそのような環境に 2 年もいると慣れてくるもので、異動前は両方の間に入ってやりくり出来るようになりました。その過程で現場の方と消防大会に出たり、飲みに行ったり、業務以外のところでいろんな方と濃い時間を過ごす事の重要さも改めて肌で感じました。

まあ、相変わらず文章としては、下手でよくわからないと思いますが、言いたいことは相変わらず上田修平は変わってないので、飲み遊びに行きましょう。



現役第 11 期インゼミ代表から三田論指導の謝意を表され、照れる著者



小野ゼミ忘年会@つるのやに飛び入り参加して、スピーチする著者

## 仕事と結婚とゴルフのこと

第7期ゼミ長 氏田 宗利

皆様こんにちは。小野晃典研究会第7期でゼミ長を務めておりました氏田宗利です。僕は毎年、この会誌を書く前に決まって昨年のそれを読み返しますが、今年、昨年版を読み返した際の感想は、「僕は、えらいカッコつけて書いているな」ということでしたので、今年は肩肘張らずに、皆様に私、氏田宗利の近況を「ありのままに、思いのままに」ご報告いたします。

### ◆仕事のこと

お陰様で住友商事に務めて3年になります。3年目にもなるとさすがに目の前の事ばかりではなく、少しは組織の戦略と自分の商売の連関などを考えながら仕事に取り組みます。仕事内容は一言でいえば鉄のトレード。これまで特定既存客の担当でしたが、今は新規客先の開拓（or Old Customerの洗い出しと彼らとの商売復活の可能性の追求）なども担当しており、それこそ、アメリカも東アジアもASEANもインドも中東もヨーロッパとも会話する機会があり、「グローバルに商売しているな」と、俗に言う商社マンっぽい仕事だなと感じるとき「も」あります。とは言っても、未だに英語での電話は緊張しますが。

既存客との商売は、日々の会話から関係をより深くする多様な提案をし（種を蒔き）、その成果を取得し（刈り取り）、商売の裾野を広げていく（新たな土地を耕す）という意味で農耕民族的な部分があると思いますが、新規の商売は、世界中から注文をとってきて、仕入先を説き伏せ、成約に持ち込むことから狩猟民族的な部分もあり、今はその両面を見ることができる立場で、仕事はなかなか面白いです。

手前味噌で恐縮ですが、概して住友商事はいい会社だなと思います（もちろん、若手なりに全社の課題なども考えたりはしていますが）。何がいいかと言うと「風通しがいい」。しかし、真にこの良い組織風土を活かすためには、若手はもっと元気じゃなきゃいけない。そう思い、僕はすこぶる元気にしています。上の人にもいろいろ話をします。因みに、所属している組織のおじさま方は話が面白く、商売に関するまじめな質問をしても、そのお客さんに関わる初出張での一大事件や、先方担当者の武勇伝などに話は逸れ、でも、そのような中から商売の機微といったものも学べ、僕個人は「楽しく」仕事をさせていただいている毎日です。



今年度のオープンゼミで講演する著者

#### ◆結婚のこと

私、氏田宗利は結婚しました。美人です。ありがとうございます。正式には、昨年9月に入籍し、式を今年の5月に僕の地元大阪で、そして披露宴を7月に東京で開催します。相手は、会社の研修で知り合った(もちろん)女の子です。名前は「琴の」と言います。入籍して「氏田琴の」になりましたので、なんか古風で日本的でいい感じですね。気立てのとってもいい女の子です。都会的などころ、心が綺麗などころが好きです。そして、時には仕事では到底味わえないようなスリリングな体験(もちろん、インド人の訛りがきつい英語の電話をとったときの緊張感などは比べようありません)を味あわせてくれるところも好きです。とにかくこれからの人生は彼女と一蓮托生で生きてまいります。男として、しっかりしなければなりません。これからも皆様、ご指導ご鞭撻のほど宜しく願います。彼女の写真は、今年の結婚式での、とっておきに美しくなった姿を、来年、掲載させていただきます。



昨年度のOB・OG総会2次会で結婚について  
小野先生に相談する著者

#### ◆ゴルフのこと

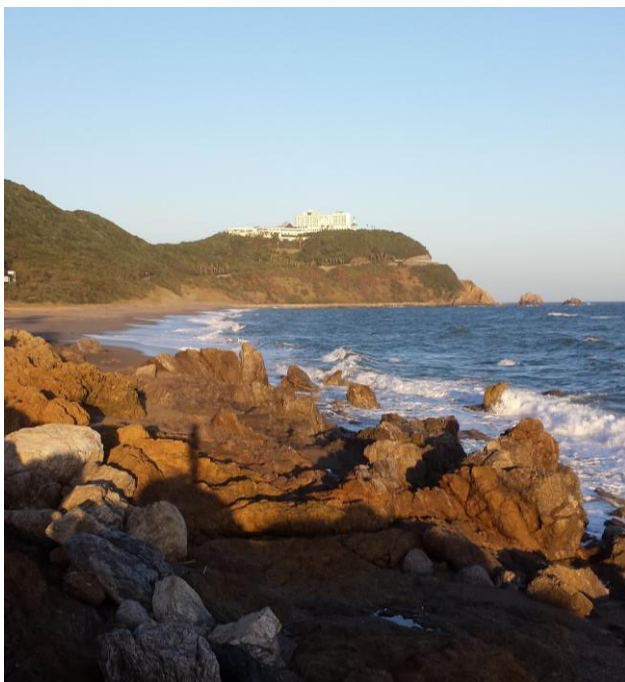
最近、彼女以外に熱中していることと言えばゴルフです。結婚式前に一足早く共同生活を始めた我々2人(新居は神楽坂です、ありがとうございます)ですが、気立てのいい彼女は僕のお財布もしっかり管理してくれ、「ゴルフは月1回」ということが新・氏田家でできた最初の決まりでした。それでも土日のどちらかはほぼ必ず打ちっぱなしに行き、カメラが趣味の彼女を連れ出しては、僕のスイングの連続写真を、その数十万円は下らない高性能カメラで撮ってもらっております。スコアはまだ100を切れておりません(直近は103)が、2014年には90台を出し将来的には80台前半で回れるようにと、練習しております。近いうちに、小野ゼミOB・OGゴルフ会を実施したいですね。

#### ◆最後に

今年で、小野ゼミOB・OG総会の幹事2年目となりました。これまでは毎年交代制が不文律だった(!?)ので、2回幹事をした人間は僕が初めてとなります。これも、ひとえに7期の菊盛が大学院生として小野ゼミのインサイダーで活躍してくれているおかげで、僕と一緒に2年連続で、副幹事を引き受けてくれています。小野ゼミも現役生が10期11期となり、OB・OGの数も年々増えるにあたり、OB・OG側からもっと小野ゼミを盛り上げる仕組みはないか、そして年の離れたOB・OGの繋がりを強くする催しはないかと思案しており、実は昨年に少しアイデアはいただいたのですがまだ実行できておらず、これが今年の課題になりそうです。頑張ります。頑張らしましょう!

## 何にも追われず，何も負わず

第8期OB 石田 陽一朗



渥美半島の先端・伊良湖岬

タイトルは本文の内容と直接関係はございませんので，まずご理解下さい。ゼミ公認の個人紹介ページで，少し気の利いたタイトルのエッセイをずらっと並べ，時々ページを開いたときににやけるのがささやかな目標の第8期石田でございます。

新入社員でイオン各務原店へ配属，2013年9月にイオン田原店へ異動になり，私は現在，デイリー部門の主任として仕事しております。主任は当該部門の責任者をいい，その部門に対しての売上の責任を負う立場であり，発注や品出しの他に，販売計画作成，発注の全体チェック，人員計画作成，在庫や売変率の管理などマネジメントが主な業務となります。

デイリーとは牛乳，ハムソーセージ，パン，デザート等生鮮品を除いて日持ちがしない食品を扱う部門であり，基本的に発注は主任，パートさん，つまり人が行います。生活習慣や気温変化，地域ごとのイベント，世間の流行り，話題，会社全体のセールスなどに合わせて発注計画を練り，売場を作り，いかに売上をとるかを考えます。などと，大層なことを書きましたが，なかなか上手くは進みません。人員計画が上手くいかなかったり予想外のアクシデントがあったり実現できないことも多く，それをいかに事前計画を綿密に練り上手に実現させるかが主任の腕の見せ所であります。従来，無計画的な性格だった私もここで思い知らされる結果となり，細かい事前計画



著者が勤めるイオン田原店

の重要性を思い知っている最中でございます。

職場がある愛知県田原市は、三河地方で渥美半島の付け根に位置します。太平洋側を流れる暖流の影響で温暖、湿潤であり、1月下旬の現在でも、夜など春のような暖かさを感じる日も稀ではありません。そんな田原で、私は仕事と水泳、ホームシネマの日々を過ごしております。

水泳は中学高校と部活動で続けていたのですが、昨年などは久しぶりに母校の部活の合宿にOBとして参加する機会に恵まれ、また来年もせめて恥じない泳ぎで参加できるようにと、地元のスポーツクラブに通っております。大学時代は正直蔑ろになってしまっていた母校の活動への参加ですが、なぜか社会人になってからの方が気持ち的にも積極的になっています。理由をはっきりと述べることは出来ませんが、今になってやっと落ち着いて自分を振り返り、将来を考える時間がたっぷりと与えられ、自分が育ったかつての場所へ帰りその時の自分を感じたいと、そんな気持ちで母校へ帰ったのだと思います。11月に急に参加、というか傍聴させて頂いた小野ゼミのオープンゼミもそのような気持ちがあったことは事実で、無性に小野ゼミを感じたかったのです。これから生きていくなかで何かに行き詰ったりした時など、かつて自分が懸命に生きた場所がありそこへ帰ることが出来ればその時の自分に出会い立ち返ることが出来る、そんな意味でも「帰る」場所は大切であり、愛すべきなのであろうと2013年の帰郷を通じて感じました。その時代の自分がいて、同じ時間を過ごした同期がいて、恩師がいらっしゃる、無償で受け入れてくれる場所、つまり「家」なのであり、まさに「帰る」という言葉が合っているのだなと思いました。そのような「帰る」場所があるのは、とても心強く、これからの自分を気持ち的にも支えてくれるものにもなるだろうとも感じております。そんな場所がこれからも増えればとても嬉しく楽しいなと感じております。

尻切れで申し訳ございませんが、今年のエッセイとさせていただきます。またここに代わって会誌の編集に当たられている現役ゼミ生様へ、労いと感謝の意を申し上げたいと思います。

小野晃典先生、小野晃典研究会の皆様、本年もよろしくお願い致します。



今年度の第1回オープンゼミに訪問し、ゼミ生の前でトークをする著者

## 街コン戦記

第8期 OB 黒沢 祐介

学生時代から友達の少なかった僕は、「社会人になったら、交友関係は広がっていくんだろう」となんとなく漠然と思っていましたが、実はそんなことはなかったようです。

昨年7月に、内勤から外回りまあいわゆる営業に異動になった訳ですが、異動に伴って山形という最果ての地に引っ越した訳ですが、全くもって、出会いがありません。いやーこれには困った。外回りに行っても、日中にコンビニで働いているのは、だいたい干支を4周ないし5周しているステキな奥様ばかりなのであります。

このままだと出会いはない！ 一生結婚できないかもしれない！ と焦った私は、一念発起して“街コン”なるものに参加したのであります。街コンがどのような手順で進むものなのかとか、雰囲気がどのようなものであったかとかは、ここでは割愛いたします（気になる方はご一報ください）。



友達の少ない著者が夢の国にて会社の同期女子に囲まれている様子（著者は前列右端）

勝手に戦果をご報告いたしますと、ステキな方との出会いはありませんでした。しかしながら、重要なこと——すなわち、自分は異性に対する注文が多すぎることに気づいたのであります。

小学校の時なんて、「足が早い人、カッコいい!」、「ドッチボール強い人、カッコいい」とか、非常にしょうもないことが、好きになるきっかけになっていたというのに（何故か女子目線ですが）…。それが今では、「料理は上手か」「お酒は一緒に飲んでくれるか」、挙げ句の果てには、「石原さとみみたいな人、いないかなあ」なんて追加注文するような、大層なご身分になってしまったような気がします。しかも、追加注文というのも、途中から「この人じゃダメな理由探し」みたいになっているような気がします。

25歳にもなって、こんな気色の悪いことをツラツラと書きましたが、2014年は、相手の良いところを探すようにしたいです。



友達の少ない著者を支えてくれる小学校の同級生と（著者は後列右から2番目）

## 小野ゼミで培った行動原理

第8期ゼミ長 荻野 真央

ご無沙汰しております，8期の荻野でございます。この場をお借りして近況報告をさせていただきます。

2013年は自分の中で躍動の年となりました。昨年のOB・OG会誌でも書かせていただきましたが，小野先生のご助力のもと，卒業後に論文を執筆致しましたが，その論文が日本市場創造研究会という学会の会誌に，査読付論文として掲載されました。バレンタイン商戦の最中，ヒーヒー言いながら執筆した甲斐がありました。改めて小野先生には厚く御礼申し上げます。

その論文掲載もあってか，3月に行われた人事異動で，営業部門から経営部門へと移ることになりました。ロッテグループの新規事業開発やM&Aに携わる中，様々な知識と経験を得ることができました。柄にもなく日経新聞を読み始めたのはこの頃ですが，学生時代にもっと会計学や経済学，経営学をちゃんと学んでおけばよかったと思わずにはいられません。

そして，9月に行われた人事異動で，経営部門からマーケティング部門へと移ることになり，現在に至ります。まだまだ勉強中ですが，菓子事業の商品開発，販売計画，工場の稼働，プロモーション，営業のバックアップと様々なことに携わっております。入社後わずか2年にして悲願のマーケティング部門で働けることを誇りに思うと共に，

改めて小野ゼミで学んだことの大切さを感じる毎日です。

卒業してしばらくが経ちましたが，小野ゼミで骨身に染みるまで培った行動原理があることを最近強く感じます。それは，自分の頭で考え抜くということと，言葉を大切にすることです。

自分の頭で考え抜く，というのは，まさに私達が現役時代に経験してきたケースやディベート，論文執



今年度の第2回オープンゼミにて講演を行う著者

筆に現れるとおり、正解のない問題を解く中で、自分なりの正解を導き出すということにあります。日々の業務の中でも、前例や慣例が多くある中で、正解というのはありませんので、都度自分が考える余地が存分にあるのを感じます。それらの余地を活用し、自分なりの最善策を持つことの大事さを感じます。

言葉を大切にする、というのは、先のゼミ活動の数々のアウトプットとして「発表」という場が設けられるように、自分の考え方を、周囲に理解・納得してもらえるように、独自の言葉で話すことにあります。会社の各部署はもちろん、個々人でも用いる用語は違い、その用語が意味する範疇もまた違う、という現象が日々散見されます。そういったものを汲み取り、自分の中で消化し、相手がわかる言葉へと翻訳した上で、自分の考えを話すという姿勢の大事さを感じます。

今後の小野ゼミの益々の活躍と発展を祈願するとともに、それに負けぬ OB としての責務を全うできるよう、小野ゼミで培ったこれらの行動原理を忘れずに、精進したいと思います。これからもご指導ご鞭撻の程、何卒宜しくお願い致します。



本年度の三田祭打ち上げ  
@高記食府にて、

## あれから 1 年、仲間から学んだモノは新社会人として大切な心得だった

第 9 期 OB 秋山 賢輔

エッセイを書くにあたり、去年の会誌をふと開いてみた。たった 1 年前なのに、なんだかとてつもなく懐かしい想いを抱いた。するするとページをめくっていくと、そこには 1 年前の自分がいた（参照：『OB・OG 会誌』, Vol.V, p.67）。自分で書いておきながら、もっともらしいことを書いているなあ、なんて思ったが、そこに書いてあったことは、この 1 年間、会社の先輩や上司に何度も言われたことだった。

僕は去年の卒業エッセイで、同期から学んだことを書いた。それは、「無知なりの探究心」、「自己犠牲から成る成長」、「楽しさの追求」の 3 点だ。「無知なりの探究心」とは言わば、分からないことはとことん納得できるまで聞くということ。これは新社会人にとって 1 番大切なことだ。会社に入ったら最初は分からないことだらけ。社内でのミーティングや取引先との会話など、もうチンプンカンプン。そこで臆して分からないことをごまかしたり、後回しにしたりしていると、疑問は積み上がるばかりで何も成長しない。それに、分からないことを堂々と聞けるのは新人の特権。新人の間に分からないことは恥ずかしがらずにとことん聞いて、理解することはとても大切なことだ。

「自己犠牲から成る成長」とは言わば、仲間のために時間を割いて何度も教えることで、自分の力として身につくということ。新人は、最初は教えられる立場だったり、覚えることで精一杯だったりして、誰かに何かを説明する機会はなかなかない。しかし、インプットだけでは仕事はなかなか覚えることは出来ないし、ちゃんと理解できたつもりでも、いざ実務の場面になったり、上司に説明してみろと言われてみると、簡単にはできないことが多い。大切なのは、教えてもらったことは、たとえ誰かに説明する機会がないとしても、誰かに説明するつもりで（特にその仕事を全く知らない人に教えることを想定して）自分の言葉で説明できるところまで落としこむことだ。忙しい中でなかなかそういう時間をとれないときもあるが、できるだけ時間を作って、こういうことを意識して考えることは大切なことだ。

「楽しさの追求」とは言わば、現状に満足せず、それが本当に自分にとって楽しいこと、良いことなのか考え抜くということ。会社で務める人にとって、普段の業務を間違いなく適切にこなすことは大切なことだ。しかし、それは誰にもできることで、社会の中の一企業で働く人にとっては、新しい価値を生み出すことこそが一番大切なことだと思う。それはおおげさなことに聞こえるかもしれないが、決しておおげさなことではない。普段の業務の中で感じる小さな課題解決でも、それが業務の効率化につながるのであれば、新しい価値を生み出したことになると思う。ちょっとした不満もそのままにして、現状を維持するだけだと、会社のためにも社会のためにも、なにより自分のためにもならない。何か解決できる課題はないか、あるいは、何か付加価値を生み出せないか、といったことを常に考えながら日々仕事に取り組む姿勢はずっと大切にすべきことだ。

## 流行語と、まだまだ。

第9期 OB 刎本 慎弥

社会人1年目の終わりが近づき、仕事もろくにできないまま後輩を迎えようとしている。会社に入って「できるようになった」と胸を張って言えることは、ラジオ体操を美しくできるようになったことである。どこの会社でも毎朝の決まりごとのようなものがあって、私の働くオフィスでは毎朝ラジオ体操を行う。その甲斐あってか、皆様をご存知のラジオ体操第1だけでなく、変な動きが特徴的なラジオ体操第2までも美しくできるようになった。残念ながら、ラジオ体操は仕事に直接的な影響を及ぼすことはなく、せいぜい姿勢が少し良くなり声が大きくなったことくらいであろうか。毎朝ラジオ体操を行う際、職場の方々と円滑なコミュニケーションを図るべく、共通の話題が不可欠となってくるのである。2013年は「倍返し」や「じぇじぇじぇ」といった言葉が流行語に選ばれたように、それらが生まれたテレビ番組を見ている人が多数派なのであろう。私はその両方を見ていない少数派である。どのような話なのかもさっぱり分からないため、共通の話題が成立しないのである。しかしながら、「申し訳ないです。そのテレビ番組を見てないです。」という言葉が発してしまえば、円滑なコミュニケーションを図ることができなくなる。このように考えた私は苦肉の策として、話を適当に合わせることにした。積極的にその流行語が会話に上がるように話を振る。これも、会社に入って「できるようになった」ことの1つである。残念ながら、この力も仕事に直接的な影響を及ぼすことはない。

先日、私は三田祭期間中にゼミの発表ブースを訪れた。暇なのかという質問には柔らかい回答をした記憶がある。それよりも、そこでとある大学院生と話したことが強く残っているので、記しておく。2年間の小野ゼミ生活にて得たものの中で、会社に入って役に立ったことはあるか、というトークテーマであった。すぐに私は「資料を作成することに関しては、困ったことがないですね。分かりやすいとか、きれいとか言われます。」と答えた。すると、その大学院生は「パワポを用いて資料を作成する能力は上がったかもしれないね。でも重要なのはそこじゃなくて、資料を作成する時に、その資料に必要なことを考え抜いて、論理立てて作成できるようになったことじゃないかな。」私はその言葉に新鮮さを感じた。会社に入ってから今までの間、資料の見た目を評価されていると勘違いしていたからである。職場の方々が、会社以外の人とのつながりは大切にしたい方がいいとよく言ってくるが、その通りだと痛感した。ふと顔を上げると、三田祭研究が展示されてあった。もう多変量解析を用いた分析の方法も忘れつつあって、時の流れはかようにも早いものかと悲しくなった。そして、まだまだ私の考え方はあまちゃんのだと気付かされた1日だった。

## 成長中！成長痛！

第9期ゼミ長 水田 弥英

第9期の水田弥英です。私は現在、日本放送協会広島放送局にて働いています。NHK 平成25年度上半期連続テレビドラマ小説「あまちゃん」の主人公・天野アキのごとく、「地元に戻りたい」と言い続けてきましたが、紆余曲折あり、地元・名古屋を大分通りすぎ、広島にたどり着きました。赴任前は、縁もゆかりもない広島での生活に、大きな不安を感じていました。しかし、9ヶ月が経ち、広島の良い物や観光スポットがわかり車も手に入れた今、そこそこ充実した日々を送っています。広島はいいところですよ。是非、皆様、1度広島にいらしてください。案内いたします。

さて、今回、エッセイを執筆するにあたり、小野ゼミでの2年間の、公式HPを見つづ振り返りました。終わらないマケ論合宿、終わらない夏ケース、終わらない卒業論文…小野ゼミでの日々を思い出すと、今でも心がキュッとします。私にとって小野ゼミの日々は「成長の毎日」というより「痛みの毎日」でした。混沌とした議論に陥った9期



著者（左から2番目）と会社の同期

会議を見渡しては自分のマネジメント力の無さに心を痛め、小野先生の添削がみっちりに入った卒論を見ては自分の文章力の低さに心を痛め。日々、痛みにつぐ痛み、小野ゼミでの2年間、ずっと心をキリキリ痛ませていました。小野ゼミ時代、自分の無能さ・欠点と向き合う時に発生する“この痛み”が嫌でしょうがありませんでした。しかし、今振り返ると数々の痛みが私を成長させてくれました。心をキリキリ痛ませながらも、自分の無能さ・欠点と向き合ったことで、小野ゼミに入る前と比べれば少しは、成長できたのではないかなと思っております。そして、それらに向き合うチャンスくれた小野ゼミには感謝してもしきれないです。この感謝をいつか小野ゼミに還元できるだけの人間になるべく広島にて頑張ります！

## 日本に行きます！！

第9期 OG 清水 鈴

日本での交換留学が終わりカナダに帰国してから、もう1年と半年が過ぎようとしています。家族や友達との再開。久しぶりの分厚いステーキや大きな七面鳥を食べて、初めはとても感動していたのを思い出します。しかしながらカナダに戻り、普通のカナダの学生生活を3ヶ月程続けていると日本での1年間の生活が本当に現実の事であったのかどうか定かではなくなってきました。あまりにも自分自身の周りの環境が変わっておらず、元の生活のルーティーンにすぐ戻ってしまっていく中、自分が日本で本当に留学をしていたのかさえ分からなくなってきました。あの「1年」がマボロシかのように思えるときが時々ありました。人に留学経験を話した時に感じるギャップや温度差が違和感となって自分の中に積もり始めている感じがしました。他人の経験、しかも単なる留学経験に感情移入もないのは当然の話です。しかし、私の中では日本での経験は非常に大きな変化であり、とても大切な思い出なのです。それを理解してくれようとした人は誰も無く、とても孤立した気持ちになりました。これがまさに「帰国ショック」というものなのです。



トロントの夏の風景

帰国ショックというのはカルチャーショックと似ていますが、新しい土地に行くのではなく、ホームタウンに帰り、元の生活に戻った際に現れるショック症状です。慣れ親しんでいる土地に再適応しなければいけないことに対して違和感を覚えたのです。留学はテンポラリーな滞在です。テンポラリーであるからこそ、留学先の人々は優しく、親切に異国から来た留学生に接してくれます。帰国すれば「普通の人」に戻るのには当然なのですが、特別扱いしてくれることに慣れてしまった留学生は急に居場所をなくしたような気持ちに襲われるのです。先ほども少し話をしましたが、1年間留学を通して自分は変わり、成長してきたはずなのに、周りの人々はそれについて気付いていないような気がしました。皆、留学する前の「Rin」に期待して接してきます。私の中で何かが大きく変わり、それを理解してほしいのですが、友達の中で私と同じ経験をした人は1人もいないため共感を得ることがとても難しくなりました。共感を得られないことができないということは話が續かない。その結果大学での友達と少し疎遠になったこともありました。その「変化の無さ」がとても寂しいのですが、それを受け入れていかなければならないことも理解しつつ、

普段楽観的な私でも少し悩む時期でした。

日本から帰国して1年が経ち、「帰国ショック」も徐々に薄らいできました。私の中の違和感も消え、普通にカナダでの最後の大学生活を過ごしています。ただ、卒業を前に自分の将来を真剣に考えた時、やはりもう1度日本に戻り、自分を試してみたいと強く思うようになりました。帰国前から小野ゼミ生何人かには日本で働きたいかという話はしていましたが、カナダに戻ってみて確信したのがあります。それは、私は日本人であるということです。カナダもアメリカも多民族国家であり、どのような民族も受け入れる許容性があります。ただ、アメリカは異国から来る人々をアメリカナイズして受け入れるのに対し、カナダはオリジナルの国の文化を維持したままカナダで共に生きることを許すモザイク社会となっています。アメリカのように統一したアイデンティティを強要せず、自由に自国の文化や言語に誇りを持って生きることを認める国がカナダなのです。本当に素晴らしい国だと思います。この様なカナダであるからこそ、今の私があり、私はカナダに住む日本人として成長できたのだと思います。そして日本人度に磨きがかかったのは留学経験に他なりません。

そんな日本人としての自分を、日本の社会で更に磨いてみたいと思うのは、当然の成り行きかも知れません。又、他の日本に住む日本人とは少し違った自分の価値観や考え方を企業や社会で活用しながら、何かを提供できたらいいなとも思うようになりました。日本での仕事は残業も多く、理不尽な上下関係や企業論理のことも聞いています。何より私の生活やメンタリティーをサポートしてくれる家族や友人は絶対的に少なくなります。でも、そのロスを十分カバーできるだけの経験や成長といった自分にとっての「得るモノ」があると思います。

いずれは自分を育ててくれたカナダにも恩返しをしたいと思いますが、まずはテンポラリーではなくパーマネントな形で日本での生活を始め、自分を試してみたいと考えるようになりました。ここまで強く「日本に行く」と言ってしまったからには再来年のOB・OG会には顔が出せるよう就活頑張りたいと思います。



第7期菊盛さんとトロントにて  
(著者は左)

## ポケモン

第9期 OB 竹内 亮介

2013年度より、わたくし竹内亮介は、大学院生としての日々を歩み始めました。進学を決意した最大の動機は、呆れるほどにシンプルですが、「研究がとても好きだから」でした。良く言えば純粋な、悪く言えば浅はかな動機だけを信じて、この1年間を過ごしてきましたが、「〇〇がとても好き」という動機には、どうも得体の知れないエネルギーが満ちている気がしてなりません。自分が心から好きだと感じるものに取り組んでいるとき、誰に言われる訳でもなく、人間は、「もっと上手くできないかな」、あるいは「もっとより良いものにできないかな」という発想に至ることが多いかと思います。すると、それを達成するために、分析・反省・工夫を行うようになります。勿論これも、誰に言われる訳でもなく。

既存研究の見解に対する解釈は妥当であるか。それを踏まえて立てた問いに鋭さはあるのか。その問いへの1つの回答としての仮説に論理的な隙はないか。仮説をテストする方法は厳密であるか。文章の表現や構成は適切であるか…などなど。他にも挙げれば枚挙に遑がありませんが、こんな具合に、出逢う論文を隅々まで分析するようになりました。そして、その論文にはあって自分の論文にはないものを反省し、その差を埋められるように工夫する。当然のことながら、その過程において、面倒くさいことも山ほどありますが、何といても原動力は「とても好きだから」なので、その“面倒くささ”すら楽しい、という無敵状態へと突入していきます。我ながら、この感覚、なかなか良い感じなのではないでしょうか？

そういえば、この感覚は、小学校低学年の頃、「ポケットモンスター ピカチュウ版」に熱を上げていたとき（いかにして、ふたごじまでマスターボールを使わずにフリーザーをゲットするかや、いかにして、近所の西村君に通信対戦で勝利を収めるかに、苦心していたとき）の感覚と非常に類似しています。当時も、「ポケモンがとても好きだから」という動機のおかげで、得体の知れないエネルギーを感じながら日々を過ごしていました。あれから約15年の歳月が流れ、情熱を燃やす対象も周囲の環境も大きく変わりましたが、(誤解を招くことを恐れずに言うならば) 研究もポケモンも、僕にとっては本質的に同じです。いつもいつでも上手くいくなんて保証はどこにもありませんが、ああ、憧れのポケモンマスター改め研究者になりたいな、ならなくちゃ、絶対なってる、という気持ちで今後も邁進してまいります。



当時、著者の1番のお気に入りのポケモンであったラプラス

## 仕事よりも遊びたい

第9期 OG 戸羽 智美

皆さん、こんにちは^^！ 小野ゼミ9期の戸羽智美です。社会人1年目の新人です。私が勤めている会社は、たぶんほとんどの人が知らない千葉県の地方銀行である京葉銀行という会社です。成田空港には京葉銀行の両替所があるので機会があったら見てみてください^^。どこの企業も拾ってくれなかった私を拾ってくれた会社なので、今のところはこれか



大学院生の菊盛さんの誕生日を祝うために、仕事帰りに三田に来訪した著者（左端）

らも京葉銀行で一生懸命働いていこうと思っています。ま、前向きにね（^O^）！

働いてみて思いました。働く環境って大切！ 特に「人」って本当に大切！ 同期の上司にはいい大人がなんでこんなに性格悪いのって思う人がいるのです。私は人には恵まれました。フランス人イケメンが来



会社の同期と（著者は中央）

店して、私が話しかけたそうにしていた時は、「その仕事、私（先輩）がやっとくから、戸羽ちゃん行ってきなよ！」って言ってくれる感じです（笑）。

働いてみて、もう1つ思いました。休みの日って本当に幸せ！ 今年の夏休みは、ハワイに行ってきました～♪ スカイダイビング、本当に楽しかった！！ イケメン

のダイバーさんが後ろに密着してくれるだけで幸せだったけど(笑), 本当に景色が綺麗で楽しすぎた!!! もっと早くスカイダイビングを体験していたら, プロのダイバーになって, 食べていきたくらい!!! 皆さんもハワイに行った際には是非 SKYDIVE HAWAII へ!!! 美人のダイバーさんもいましたよ^^。全然英語で会話できなかったのが物足りなかったもので, 2014年, 英会話始めます! 英語ができないとばちゃんは卒業しようと思います! 小野ゼミ中に克服しろってね(笑)。

小野ゼミ卒業して1年目。まだ仕事が面白いとは思いません。仕事にやる気も見出せません。小野ゼミの頃の方がよかったです。が, しかし, 自分で働いたお金で休日に自由に遊べる今は幸せです。給料もボーナスも他の企業で働く方々と比べて少なすぎますが, これからも遊ぶために地道に働きたいと思います。

以上, 戸羽智美でした(^O^)!



はい! イケメン!



はい! 密着!

## 社会人なんてべつになんにも偉くない

第9期 OB 渡邊 光平

先日のニュースで、某飲食チェーン社長の告別式の様子が放映されていました。会社役員と思われる黒スーツに身を包んだ中年男性達が、目を赤らめ霊柩車を見送る姿はどこかよそよそしく、無礼を承知で申し上げると、僕はなんとなく違和感さえ覚えました。果たして、どれほどの涙が、真に社長の人間性に由来したものなのだろうか。

その後の報道により、社長自身の人間性の豊かさ、人望の厚さが語られたことは周知の通りであり、妙な疑いをかけてしまった浅はかさを思い知ったのはありますが、それでもやはり、政治的な涙が、そこには少なからずあったのではないかと思います。

前置きが長くなりましたが、社会人になるとこの人間性というものが、とかく軽視されがちなのではないかと感じます。というよりも、社会的な立場が相対的に人間性に優先してしまっているように思います。社会人なんだから当たり前だろという言葉に、果たして思考停止してしまって良いのでしょうか。

この違和感を最初に抱いたのは就職活動の最中だったと記憶しています。説明会等で接する社会人達が学生達に対して偉そうにペチャクチャと話す様を見て、寒気を覚えました（小野ゼミ OB・OG の方々はもちろんその範疇ではありません。私がお会いした先輩方は、謙虚で、素敵な方ばかりでした）。

世の中に社会人は無数にいて、「職に貴賤無し」という言葉もあるくらいなのに、そんな教えを知ってか知らずか、社会人というだけで、著名な企業に勤めているというだけで、あたかも自分が人間的に優れているのだと言わんばかりに、偉そうに踏ん返り返って後輩達に説教を垂れる阿呆なオトナに騙されてはいけません。

卑近な例で申し訳ないのですが、僕は同期であるヤマグーこと山口君を心底敬愛しています。それは彼が今をときめく IT 企業でゲームを作っているからではありません。むしろ、僕自身は携帯ゲームなどやらないし、その魅力を理解することすらできません。どれだけ商圏が大きかろうと、グローバルな会社で働いていようと、僕には関係ないのです。間接的には恩恵を賜っているのかもしれないけれど、日常生活の中でそんなことをいちいち考えながら生きるほど暇ではありません。そうではなく、会社や肩書きからは離れた、山口君自身の魅力、人間性によって繋がっているのです。人間性は企業名や肩書きでは担保されません。熱心に努力して、自身の力で磨き上げるものなのです。

とはいうものの、お前等はもう学生ではないのだから、社会人としての自覚を持ち、人間性を磨けと、そんな説教を垂れる上司が、飲み会中、始終女性の胸を触ろうと躍起になる姿をみて、なあんだ、学生時代の僕となんら変わらないじゃないかと呆れたのが、先日の忘年会での出来事です。

## 自分の中のミッション

第9期 OB 山口 健人

2013年という年は、自分という人間の本質を深く探ることができた貴重なチャンスでした。3月までは、まだゼミ生でいられたので、同期の卒論を添削したり、新春かくし芸大会に出たり、商学会賞の祝賀会として小野先生のご自宅に招かれ、奥様から手料理を振る舞って頂いたり、私は最後の最後までゼミ生であることを楽しみました。卒論集を先生にお渡しするのが年度を跨いでしまったため、その点においては年度を超えてもゼミ生でしたが。

翻って、4月、2013年度新卒として、私は六本木の某IT企業に入社致しました。たった数週間ではありましたが、研修を経て、無事希望通りの部署に配属して頂きました。これを以て、私は小野晃典研究会を卒業し、社会人という新たなステップへと進んだこととなります。

私はマーケティングにおける4Pのうち、プロモーションを専門にする部署に配属されました。現在はTVCM効果分析のチームに所属しており、TVCMプロモーションのPDCAサイクルを回す業務に携わっています。効果分析では、ゼミで学んだ多変量解析技法を用いることもあります。経営陣へのレポートを通じて、全社の意思決定に微力ながら力添えさせて頂いたり、全社を支える売上規模のプロダクトの次回プロモーションに新施策を提案させて頂いたり、新人ながら貴重な経験をさせて頂いております。

こう書くと、会社の中でも花形業務に携わっていて、人生順風満帆に見えますが、辛く感じることも最近が増えてきました。お客様に価値あるインターネット・サービスを提供し、世界をより良くすることというミッションは、多くのIT企業にあてはまるかもしれませんが、これをインターネットに限定しなければ、B to C企業全般にあてはまるかもしれないことだと思っています。その一助となるべく仕事に従事していますが、自身の業務や部署全体の業務が全社あるいは消費者に果たしている役割や、経営陣によってなされる意思決定を鑑みた時、必ずしもミッションに一致するとは限らないと覚悟が増えてきました。その時、私は、果たして自分は誰のために仕事をしているのだろうかと感じることを禁じ得ません。塾講師の仕事をしていた時は、毎年生徒のチャレンジ（大学受験）に寄り添って歩いていたので、仕事というものがそもそも誰かの世界をより良くすることであるということに気づけませんでした。私自身、誰かのためになる仕事をするのが人生における大きな使命の1つであることに気づき始めているのかもしれませんが<sup>1</sup>。貴重な仕事に携わらせてもらったことももちろんですが、こうした根本の仕事観に気づかされたことが、2013年一番の収穫でした。

<sup>1</sup> 10期生数名の卒論を添削したのも、また、こうした思いがみなぎってしまったからかもしれません。あるいは、愛すべき後輩のために、ただ体が勝手に動いた結果なのかもしれません。

## 第 10 期生 卒業エッセイ

### Leap of faith

第 10 期 福室 成彦

1つの幕が終わり、新たな幕が始まろうとしている。——すなわち夜明けが、訪れる。

日吉時代、ある先生から「大学生時代は、人生のゴールデンウィークなのです。」と言われたのを覚えている。当時はその真意を測り損ねたが、今では身をもって実感することができる。端的に言って、大学生は、自由だ。子供と社会人の狭間にあり、いわば宙ぶらりんの状態である。だがそれは、子供よりも金銭面において恵まれ、そして社会人よりもしがらみが少ない中で、やりたいことを何でもできるという、特権的な地位にあることを意味する。朝から晩まで友達と遊びまわっていてもよいし、世界各地を旅してもよい、あるいは、アルバイトに明け暮れる日々を送ることもできる。とにかく選択肢は、無限大である。

そんな中、私が大学生生活の中心的な活動に据えたのが、ゼミだった。その、ゼミに入ることに不安がなかったといえ、嘘になるだろう。だがそれは、就職活動において、ただ1つの企業を内定先として決めることとも通じる。すなわち、「信頼の跳躍」の要請なのだ。この跳躍には、その他の選択肢を失い、2度とは同じ状況に戻ることができないという危険が付きまとっている。だが同時にその跳躍は、失ったものすべてを合わせても足りないほどの価値を持った「何か」を得ることができる、「可能性」をもっているのだ。そして私は、この可能性にかけて、跳んだ。

ゼミに入った私を待ち受けていたものは、想像を超えた過酷なイベントの数々であった。毎週3万字に及ぶレポート執筆する傍ら、ディベートやケーススタディの発表に備えて、仲間の家に泊まり込み、明け方まで作業を行った。秋になると、いつ終わるともしれない論文の修正と、発表用のパワーポイント作成作業が、毎日深夜まで続いた。普段徹夜や、夜更かしをする習慣のない私にとっては、身を削るような思いで従事した活動であった。だが、それが一概につらい思い出かと問われれば、答えは否である。なぜなら、斯くのような活動を通じて、私には、得難い恩恵にあずかったからである。それは、生の充足感、生きていることに対する喜び、すなわち、「実存」である。生きる意味を見つけたということは、大げさでも何でもなく、ゼミを通じて得た私の最大の成果である。そして、それに気づいたのは、他ならぬ、ゼミ生、そして指導教授である小野先生との関わり合いの中においてであった。

「信頼の跳躍」——あの時、跳んだことが、私の人生を大きく好転させた。このことに疑いの余地はない。しかしながら、これからの人生においても、信頼の跳躍が必要な瞬間が幾度となく訪れるだろう。もしかすると、時に、後ずさりしなければならぬかもしれない。だが心配しないでほしい。その後ずさりは、より大きな溝を飛び越すために、助走をする前の準備なのだから。

## 「わがまま」は如何ほどにして！？

第10期 石井 隆太

大学に入ってから、深刻な悩みが1つ。それは、私が、わがままじゃなさ過ぎることです。わがままじゃないというのは、「あの服が着たい」、「この靴が履きたい」、「どこどこへ旅行したい」、「あの音楽を聞きたい」、「このスポーツがしたい」、「あれが食べたい」、「この酒が飲みたい」、「スマホに替えたい」、「あの家に住んでこんな家具が欲しい」という類の主張がほぼ皆無ということの意味します。そういう人は、誰かに与えられたことに反発せず、むしろ満足してそれを受け入れるわけですから、他人に迷惑もかけず、周囲から好かれることが多いはずで。しかし、裏を返せば、そんな人は、自分がどうしてもやりたいことがないという、往々にして何ともつまらない人であるように思います。ですから、「〇〇が食べたーい♪」から「将来は、〇〇を成し遂げたい」まで、私の目にわがままな人は、大変うらやましく映ります。

そんな私にとって小野ゼミがどんな存在であったかは、私のゼミでの活動を見てこられた方には周知のとおりだと思います。大学で「どうしても、これがしたい」と積極的に言えることは、ゼミだけでした。そう言うと、ゼミにしか生き甲斐を感じられない寂しい人のように聞こえますが、わがままじゃなさ過ぎる私にとって、つまらない人から脱却する唯一の希望を見つけれられたことは、非常に有り難いことでした。

ゼミは、私を魅了する人であふれていました。まずは、同期。ゼミでは、ゼミ長という役職に就いていました。「入る論文チームがないよ…」と泣く同期の相談に乗ったり、タバコを投げつけて居たたまれなくなった同期を自宅に泊めてみたり、「えー、うちがやるのー？」とダダをこねる同期をなだめてみたり、「皆には内緒だけど、ゼミ辞めるかも」という突然の告白を全力で受けとめたり、大体そんな日々です。役職の恩恵も受けて、多くの個性豊かな同期と接することが出来たことは、大変幸せでした。

次に、大学院生の先輩方。小野ゼミの最たる売りは、大学院生の存在であると信じています。大学は、就職斡旋機関でもなければ、就職までのモラトリアムを過ごすユートピアでもありません。世界で起きている多様な現象を理解するために、科学という方法を用いて自由に学問をすることが許された唯一の空間です。そうした大学本来の目的のために生き、学問を行く行くは職業にしようと思わず大学院生の先輩方と出会えたことは幸せでしたし、先輩方のお蔭で、私も学問を志してみたいと思えるようになりました。

そして、小野晃典先生。先生ご自身、あるいは、魅力的なゼミ生と接する場を提供して頂いたことに、大変感謝しております。先生のように知性と情熱あふれる人を目指して、今後も精進していく所存です。

「わがまま」というのは、読んで字の如く、まさに「我がまま」であることを指し、他人とは全く違う道を行くわけですから、その道には当然不安も伴います。しかし、小野ゼミに入ってやっとならわがままになれた私は、この先も、もっともっとわがままでありたいと、我がままな道を行きたいと、そう強く思います。

## 小野ゼミボーイで良かった？

第10期 磯邊 海舟

「慶應に入った意味ってなんだろう？」

大学1・2年当時の自分は、こう自問しながら2年間を過ごしていた。慶應に入った意味として、今の友人に会えた。自分の経歴に高学歴という箔が付く。というように、考える人もいるかもしれないが、慶應に入らなかったとしても、今の友人と同等の友人はできていただろうし、学歴に関しても例えば、早稲田でも対して差はなかつただろうと考える自分は、これらの答えは慶應に入った意味とは考えられなかった。当時の自分にとって唯一、慶應に入って良かったと感じていたのは、他大の女の子に出会った時、慶應に通っているというだけで簡単に釣れるという慶應ボーイのブランド力だけであった。

でも、今、もう一度同じことを自問したら、即答できる。「小野ゼミ生になれたこと」と。「なぜ」を徹底的に追及する、1つの物事を徹底的に考え抜く、小野ゼミの全ての活動の根幹には、このような姿勢が存在し、入ゼミ前には、「勉強＝知識を詰め込んで試験で点数を稼ぐゲーム」と考えていた自分にとっては、なぜを追及し、熟考して答えを出す、「小野ゼミでする勉強」が楽しくて仕方がなかった。そして、こんな楽しい勉強ができる小野ゼミに入れたことが、自分にとって慶應に入った意味となった。初めて、心の底から思った。慶應ボーイで良かった。と。

「小野ゼミに入った意味ってなんだろう？」

来年から社会人となる、大学4年生の自分は、こう自問しながら生活している。小野ゼミで得た価値あるものはたくさんある。なぜを追及する姿勢、何かを熟考することの楽しさへの気づき、膨大なタスクをこなす要領や根性など。けれども、これらの能力を今後、社会で活かして初めて小野ゼミに入った意味があると言えるのかなと思う。試験でもスポーツでも、事前の勉強や練習で得たものを本番で活かし、結果を残して初めて、勉強や練習をした意味があると言えるのと同じように。慶應ボーイのブランド力を活かし、女の子を釣って初めて、慶應ボーイになった意味があったと言えるのと同じように。自分は、小野ゼミで活動した2年間に絶対的な確信がある。だって、こんなに自分の成長を実感しながら過ごした2年間は、他になかったから。だから、自分にとって小野ゼミに入った意味は必ずあると思っている。

とりあえず、今はまだ、これは暫定的な回答にすぎないが、数年後、きっとそう遠くない未来、社会に出て、小野ゼミで得たものを活かして活躍した先に、小野ゼミに入った意味として即答できる自分がいると思う。そしてその時には、心の底からこう思える自分がいると思う。

小野ゼミボーイで良かった。と。

## “知らない幸せ”と“知る幸せ”

第10期 久保川 航

卒業エッセイいつ書くの？ 今でしょ。って、じえじえじえ、もうそんな時期ですか。2年間の僕の想い倍返しで書いていきましょう。ば・い・が・え・し、倍返し。はい、2013年の流行語を強引に並べて、掴みはOKかな。でも思い返してみれば、僕は、今年上記の言葉たちを1回も口に出して使わなかった。ただ、勘違いして欲しくないのは、僕がトレンドやファッションに疎いわけではないってこと！ ナウでヤングでイケイケでチョベリバだからね、僕。ただ、一般の人と比較して拘りとか信念とか執着がちょっと強くて、他人と同じことしたくないだけで。…まあ、そんな社会に対して斜に構えてる人間代表みたいな僕が、ゼミ選択に際し猫も杓子も活動が少なく就活に有利になるゼミを選びたがる中で、週8回の活動があると揶揄され敬遠されがちな小野ゼミの門を叩いたのは必然だったのかなと思う。

しかしながら、小野ゼミに入会してからは苦勞と後悔の連続だった。自分のキャパシティの小ささに愕然とし、自信も矜持も打ち砕かれたし、仲間とのコミュニケーションを億劫に感じたこともあった。零した愚痴の数はきっと数えきれない。ただ、この環境が大学内に存在していると知れたこと、それ自体に意味があったように感じる。

“知らない幸せ”と“知る幸せ”という言葉は僕はこの大学4年間で良く使ってきた。「知らない方が幸せ」なんて世間ではよく言われているけれど、僕はその言葉が嫌いだ。例えば、確かに貧乏な人は裕福な人の生活を知ってしまうと途端に自身の生活が苦しくなるのかもしれない。故に自分の知らない世界と比較してしまうくらいなら、最初から知らない方が良くて、自分の生活が最高だと信じ続けることが幸せだと人は言う。でも、それって恐怖して妥協しているだけなんじゃないかなって僕は思っている。誰だって今のヌルい生活にぬくぬくしたいし、現実と直面して打ちのめされたくないさ。だけど、1歩踏み出さなきゃ分からないことの方が世の中にはごろごろ転がっているし、その結果後悔したとしても、何も変わらず狭い世界に閉じこもるよりはずっと良い。だって、後悔は未来につながる。また頑張ろうって思える。だから、これからも僕は“知らない幸せ”より“知る幸せ”をとるんだらうね。

話を戻すけれど、だから僕は小野ゼミという環境を知れたこと、とても幸せだったなって思う。この2年間の経験は小野ゼミ以外では得ることができなかつただろうし、明らかに僕の今後の人生選択に新たな知見を生み出したから。

最後になるけれど、僕の我が儘な性格に2年間も付き合い、何度も大目に見てくれた小野晃典先生と同期の全員に、単純すぎると思われるかもしれないが僕にとっては最大限の感謝の言葉を贈りたい。本当にありがとうございました。

## 小野ゼミに向いていない私と向いている私

第10期 栗原 さゆみ

大学2年生の時、入会するゼミについて、大して考えずに、真剣に勉強できるゼミ（自分が向いている向いていないに関係なく）に入会したいと思って小野ゼミを選んだ。入ってしばらくして自分がこのゼミに向いていないことに気づかされる。私には大きな欠点がある。それは、おっちょこちょいなことである。普通のおっちょこちょいであれば可愛いで済まされるが、自分でも嫌になるくらいおっちょこちょいである。さらに、パソコンが苦手。文章やメールでのタイプミスはもちろん、保存したつもりになっていることなんて多々あった。こんなおっちょこちょいな自分が、どれくらい、小野先生や小野ゼミの同期や先輩に迷惑をかけてきたことだろうか。だから、自分は小野ゼミに向いていないのだ。それでも、小野ゼミの人は私のミスを笑って許してくれた。落ち込む私を励まして一緒に作業を手伝ってくれた。時には、落ち込む私を飲み誘ってくれた。本当にみんな優しいのだ。本当に、このゼミのみんなには感謝してもしきれないと思っている。ありがとうございました。

一方、自分が唯一輝くことができたのが、ゼミ終わりに行く飲み会だった。高校時代は、部活の仲間と一緒にワイワイガヤガヤと騒ぎ、部活仲間をゲラゲラ笑わせていた私であったが、大学生になって、そうした大笑いをしたりさせたりする機会が減った。大学生は大人だから、大笑いとかお腹が痛くなるまで笑うことなんてないのだろうとどこか諦めていた。だが、小野ゼミの人と飲みに行くと、大笑いの連続だった。笑いすぎて、お腹が痛くなることなんて数えきれなかった。私も高校時代に培った笑いの技をもって、飲み会で笑いのネタを提供することに注力した。私のネタで、みんながゲラゲラ笑ってくれた時は、本当にうれしい。飲み会帰りに、終電を無くした先輩や同期が、一人暮らしをしていた私の家に泊まることもほぼ毎週であった。今思い出しても、すっごく楽しかった。6人ぐらいで1枚の布団に寝て、寝返りが打てない、寒い等文句を言いながらみんなで泊まった記憶はずっとこの先もいい思い出である。悩みも吹っ飛ばすくらい小野ゼミ生との飲み会やお泊り会は本当に楽しかった。

卒業エッセイにこんなことを書こうと、何度パソコンに向かっても、ゼミの事を思い出すと電車の中でもバスの中でも涙があふれて止まらなかった。私は、こんなにも向いていないと思っている小野ゼミが、いつの間にか大好きになっていた。いっぱい迷惑かけて、そのことでたくさん悩んだけれど、このゼミが好きなのだ。みんなともうグループワークすることも、一緒に徹夜をすることも、ゼミが終わった後に、三田で飲むこともできなくなるかと思うと悲しくなる。こんなに楽しいことも辛いことも、嬉しいことも悲しいことも経験できた2年間は、私の22年間の人生の中で、1番濃い思い出の1つである。

## Shinken-Wo-Tsukiageruga-Gotoshi（真剣を突き上げるが如し）

第10期 全先 伸一

何だか、来年の大河ドラマのタイトルのようなではないか。実は Shinken（真剣）とは、オス（小野ゼミ生）しか持ちえないものである。これらを振り回し、オスはメス（小野ゼミ生以外）に対して強くその力を見せつけ、時には脅威になりうるとさえも言われている。しかしながら今日ほど、金の玉を持った力強いオス（小野ゼミ生）としてこの塾に性をもって生まれてきて良かったと感じた日はないであろう。メス（小野ゼミ生以外）に対し優越感を感じるほど、気持ちの良いものはないからである（もちろん、気持ち良いことは他にもあるが）。動物が元来、オスが求愛するもの、メスは求愛されるものであると言われてきた通り、オスは能動的であり、女は受動的な生物とされてきた。しかしながら、最近では、草食系男子や肉食女子と言われるような新種の生物も生まれてきた。驚くべきことに、前者のような生物は、金の玉を持ちながらも、受動的な生き方をし、後者のような生物は、金の玉を持っていないにも関わらず、能動的な生き方をしているのである。このようなことが確認されてきたのは、ここ最近の話であり、2000年という歴史を踏まえると、さほど気にする必要はないであろう。少し、寄り道をしてしまったが、私は、やはり、オス（小野ゼミ生）として生まれてきてよかったと思う。以下のような経験ができるのもオス（小野ゼミ生）だけだからである。

戦国時代の頃より、男の仕事＝武士であり、女の仕事＝武士を支えることであるとするならば、男は長い歴史の中で戦うという



全国大学生マーケティング大会優勝にて（著者は左端）

ことを DNA（Deoxyribo Nucleic Acid）に刷り込まれてきた生き物である。また、そのようなスピリッツを現代の男もどこかに秘めているはずなのである。平和ボケした私は、小野ゼミでの活動を通じて、心の奥底に置いてきてしまった武士のスピリッツ、すなわち男としての確固たる勇ましさを取り返した。そんな気がするわけなんですね。金の玉を持つ者として、これから社会という戦場に向かう私は、小野ゼミというオス集団で取り返した、武士のスピリッツ、すなわち男としての確固たる勇ましさを振りかざし、「真剣を突き上げるが如し」というタイトルを体現していきたい。

最後に、小野先生と、大学院生の方々、そしてゼミに入れて頂いた M.B.F（My Best Friend）やまぐーに感謝と決意の言葉を述べたいと思います。「ありがとうございました、絶対に卒業してみせます！」

## 大好き 9 期生

第 10 期 中村 世名

卒業エッセイを執筆するに際して、卒業エッセイとは、どういった目的で書くものなのかという疑問を抱いた。そこで、その答えを求めて、私たち 10 期生直属の大先輩である、9 期生の卒業エッセイを読んでもみることにした。しかし、4~5 人分のエッセイに目を通したところで、「9 期生を参考にして良かった試しは 1 度もない」という経験的な示唆を思い出し、そっと OB・OG 会誌を閉じた。ほんの 30 分前の出来事である。

さて、大好きな 9 期生に対する「いじり」を終え、本エッセイで書きたかったことの 8 割は書き終えたのだが、最後に少しだけこの 2 年間の思い出を振り返りたい。ちなみに、ここから先、9 期生の話は一切出てこない。

私にとって、三田で過ごした 2 年間は、全て小野ゼミに捧げた 2 年間だった。ゼミ活動におけるタスクとゼミ運営におけるタスクのことしか考えていなかったといっても過言ではないだろう。特に、3 年生の頃は、常に 1 ヶ月・2 ヶ月先のスケジュールに向けてゼミ生に指示を出し、Web 担当でもないのに毎日のように活動紹介ページの未アップロード資料やアップロードミスをチェックし、論文代表でもないのに論文の 8 割を執筆し、三田祭担当でもないのに買出しやブース設営を行い、入ゼミ担当でもないのに入ゼミ試験当日の全体運営を担当した。加えて、2 年間の解題や、総括、レクチャーの担当回数も同期の中ではもちろん、小野ゼミ 10 年間の歴史の中で見ても、誰にも引けをとらないだろう。

このように、小野ゼミ生の鑑とも言える私の原動力は、小野ゼミが好きという気持ちだった。ゼミのタスクに対して、面倒くさいという気持ちになったことは何度もあったが、辛いと思ったことは 1 度もなかった。次から次へとタスクが振りかかり、その全てに妥協することを許さない環境、そして、そのような膨大なタスクに、文句を言いながらも徹夜で集まる同期達が大好きだった。語学の授業が休講になり、偶然参加した小野ゼミの第 2 回 OP ゼミのクオリティーの高さに魅了されたことが、小野ゼミ入会のきっかけであったが、本当にあの時、小野ゼミの OP ゼミに参加してよかったと思う。おかげで、人生で最も充実した 2 年間で過ごすことができた。このような貴重な環境を作ってくださった小野晃典先生、そして、その環境を僕たちの代まで引き継いでくださった OB・OG の皆様には、心から感謝したい。

私は、来年度から大学院に進学する予定である。これからも数年に渡って小野ゼミに関わっていく者として、自分の研究と併行しながら、先輩達から受け継いだ小野ゼミの良さを後輩達に引き継ぐ手助けができればと思う。最後に、9 期生なんかよりも、同期である 10 期生の皆の方が、大好きだよ。卒業してもゼミに遊びに来てね（はーと）。11 期生については、…紙面の都合上、また来年。

## 恵まれた環境

第10期 軒名 真由

卒業エッセイを書くにあたって、ゼミに入会してから今までを改めて振り返ってみた。やっぱり、楽しかった思い出よりも、辛くて苦しかった思い出の方が多岐がした。でも、私は小野ゼミに入会して良かったと思うし、10期生が同期で良かったと思う。

私が小野ゼミを志願した理由の1つは、小野ゼミが私にとって成長できる場であると思ったからである。私は、小野ゼミに入会する人は、忙しくて大変なゼミだけれど、とにかく1から頑張って成長していきたいと思っている人であると勝手に思っていた。でも実際は、できる人達が集まってくると思っていた人が多かった。そのため、とりあえず皆のスタート地点まで追いつかなきゃいけない気がしていた。そのこともあって、同期とやっていけるのかという不安を抱えながら、最初は活動していた。けれども、課題、仕事、論文とやるが増えていき、時間に追われる生活をしていくうちに、最初の不安はどこかに消えていった。また、この不安が消えていったのは、時間に追われていたからだけでなく、毎日会っているうちに、同期と言いたいことを言い合える関係になっていたからでもある。

言い方は別にして、10期生は、同期に対してだけでなく、ゼミ生に対してちゃんと意見を言ってくれる貴重な存在である。3年生の時は、自分のことで精一杯だったため、その意見に対して不快に思ったこともあったけれど、今考えてみたら、言ってくれること自体が本当に有難かったことだと思う。では、10期生はそもそも人に対して意見を言いたがるタイプなのだろうか？ 私は、その問いに対して、だいたいの人々がそういうタイプであるとしか言えない。けれども、「10期生は人に対してちゃんと意見を言いますか？」と聞かれたら、「はい！」と答えることができる。なぜなら、誰かにしっかりと意見を言う環境がある小野ゼミでこの約2年間を過ごしてきたからである。しっかりと意見を言う環境があるということは、同時にしっかりと意見を言ってもらえる環境があるとも言える。これはとても恵まれた環境であると私は感じており、このようなゼミを築きあげてくださった先生、大学院生、卒業した先輩の方々に感謝している。ありがとうございます。そして、後輩にはこのような環境が続くようにしていってほしい。

最後に、もう1度同期について述べてこのエッセイを終えようと思う。私は同期に恵まれている。なんだからだいて、困っていたら同期は見捨てないで手を貸してくれた。こんなに仲間に恵まれて、ゼミ生活を過ごせて良かった。特に3年生の時、本務の人には10期生全員がお世話になった。お疲れ様でした。ありがとう。そして、ゼミに残る本務の2人はこれからも頑張って(笑)3年生の時は、ほぼ毎日会い、4年生になっても学校に行けば高確率で会っていたから、その状況が、来年にはもうないと思うと寂しい気もする。でも、それぞれの道でこれからも頑張っていけたらと思う。10期生のみんな、いつもありがとう！！

## 本文に入らなかったからタイトルで言わせて下さい これからも、よろしく

第10期 野澤 磨友子

小野ゼミは、卒業してからも続いていく。昨年度、外務を務めて、上の代の繋がりや強さと小野ゼミへの愛を感じた。例えば、お会いしたことのない1期生の方でさえ、こちらのお願いを快く引き受けてくださり、大学まで足を運んでくださった。そして、2期生の方々は、現役時代の話を伺うにつけ、びっくりするほどパワフルな先輩方だと感じた。3期生は、いまだに同期でケースメソッドを解いているというから、これまた驚きである。このように、小野ゼミとの繋がりや強さは卒業後も続いていくのである。

それを鬱陶しいと思う人もいるかもしれないが、私はそうは思わない。小野先生を中心として、2年間というゼミ生活を経験してきた全ての小野ゼミ生が、何年経過してもまた時間を共有できることは、1つの財産なのではないかと感じるからである。

ところで、昨年度、とある先輩からの年賀状で「野澤さんは小野ゼミからすぐいなくなると思っていました。」という旨のお言葉をいただいた。現在は毛頭思っていないが、ご指摘の通り、辞めようと考えたこともある。当時を振り返ると、考えた、というよりも、決意した、に近かったかもしれない。それでも、今なお残っているのは、外務代表としての責任感が1番ではあるが、やはり、11期生、および尊敬してやまない同期生の存在が大きかったといえよう。

2月のOB会を終え、ゼミに残るか迷っていた春、11期生が入ってきた。かつて、9期生の方で「後輩が可愛くて仕方がない」と仰っていた方がいらしたけれども、言われた当時は、ただありがたい話だと思っただけで受け止めていた。しかし、課題の添削をしたり、夏休みを一緒に過ごしたりするうちに、本当にその通りだと実感したのである。ただ、私は今まで、後輩と関わるという経験が少なかったし、1つ下というのは距離感が難しい。だから、11期生にとって、私は良い先輩であれただろうか。正直、自信がない。フィードバックをする同期生を見ながら、私ももっと、的確なアドバイスができれば良かったと後悔したこともある。といっても、これに懲りずに卒業後も仲良くしてくれたら嬉しい限りである。

さて、実のところ、私はこのエッセイの締め切りを大幅に過ぎてしまった。それは、私より多くの時間と労力を小野ゼミに捧げてきたであろう10期の皆に対して、偉そうな振り返りをしていいものか、躊躇われたからである。また、私より個性が強く、奇想天外な10期の皆に対して、面白いことを書ける自信がなかったからでもある。ゼミ生活を通して、もっと、こうしたら良かった、ああしとけば良かった、と思うことがいくつかある（もちろん1番悔やまれることは、単位申請をミスしたことである）。とはいえ、卒業論文は執筆していて大変楽しかった。また、最後までゼミをやり抜いた達成感や、今後の自信の1つになるであろう。だからこそ、この2年間という月日を皆と共に過ごせたことは大変有意義であった。有難う。

## 不運と幸運

第10期 小笠原 裕公

そもそも小野ゼミに入ろうと思った理由は、至極単純なものだった。「1番はじめに説明会に行ったゼミ」だからである。そのあとに様々な理由（厳しいゼミで自分を鍛えたいとか、就活のネタ作りをしたいとか）をつけたものの、根本にあるのはそんなくだらない理由であった。

小野ゼミに入って最初の活動が春休み中にはじまると聞いたときは、度胆を抜かれ、その後のケース発表やディベートなどで、「しまった」と思った。予想以上の厳しさだったからだ。その時は自分の不運を嘆いた。なぜ短絡的に厳しいゼミを選んでしまったのか、もっと楽なゼミに入っておけばよかったのにと。四六時中グループ学習室にこもり、授業にも出ずに作業に打ち込む様になかなかドン引きした思い出すらある。その中でも、いまいち自分に力がついているのかわからなかった。論文執筆がはじまり、どうせなら代表職でもやるかとインゼミ論文代表になったものの、自分の努力は空回りして、周りのメンバーに助けられる日々が続いた。ここまできて、自分のふがいなさにまたまた嘆くことになる。周りに迷惑ばかりかけて、代表らしいことはなにもできず、成長も実感できない。自分のチームに入ってしまったメンバーの不運を察するばかりの日々であった。しかし、優秀なメンバーが固まってくれたおかげか、論文の進む具合は悪くなく、順調であった。

そんな中で、三田論中間発表と題して他ゼミとの発表会を迎える機会を得た。その発表会を通じて自分たちのレベルの高さというものをはじめて実感することができた。そして、12月の四分野インゼミ報告会でも自分たちの発表の質の高さというものを感ずることができた。自分が今までやってきたことは無駄ではなく、しっかりと力になっているんだと分かった時、視野が広がった気がした。自分の力不足に腐っていた頃には気付かなかったメンバーのフォローや、小野先生の熱い指導、先輩方の親身なアドバイスがあったからこそここまで成長できたという事実気付くことができた。

ここにきて、自分はこのゼミに入れて、幸運だったと感じた。入った当初は運がなかったと嘆いていたけれども、諦めずに小野ゼミで勉強してきた本当によかったと思っている。そういう風に思える環境に出会えたことは本当に幸運で、自分の人生の中でも大きなターニングポイントになったのではないかと感じている。

諦めずに一緒に活動してきた10期、親身になってアドバイスしてくださった9期の先輩方や大学院生の方々、そしてなによりも小野晃典先生に出会えた幸運に感謝してエッセイを締めくくりたいと思う。本当にありがとうございました。

## この支配からの卒業<sup>1</sup>

第10期 大塚 優太

「僕は、嫌いなんだ。」晴れて小野ゼミ生となったお花見の席で、初めて先生とまともにお話をしようとした時の、ファーストレスポンスがこれですわ。断っておくが、決して私を指しているわけではない。私の趣味のスキューバダイビングを指した発言である（まあ確かに、最初はダイビング怖いです）。こんなように、社会の厳しさを感じるだけでなく、（何回も何百回も）入るゼミ間違えたー！と思うなど、色々としたもんだがありましたけど、どれも良い思い出だというのも、また事実であります。

ここで、今はなきスポーティ・タク氏のご発言を引用させていただきますと、「先生はアメとムチが上手い」んですね。ムチ：自身が至らないことが根底にあるとはいえ、精神的なキツさは異常。卒論中間発表や原稿提出ともなれば、前夜から動悸がはんばなかったです<sup>2</sup>。アメ：だからこそ、褒めて下さったり、労いのお言葉を頂けたりすると、とてつもなく嬉しかったです。三田論終了時、夏合宿終了時、卒論終了時。うるっとくるほど感動したのはこの3度しか記憶にないのだが、十分すぎるというか、身に余る光栄というか…。いやー、小野ゼミ生ってドMですよね。DVされていても、彼氏のことが好きな彼女みたいなね。

昨年度の夏合宿は大変でした。しおり作成が遅れてしまったのもあるのですが、何よりも、「夏ケース解題できないんじゃないか」問題が、本人たちからではなく、先生から1週間前に知らされるというね…。合宿の2日前、先生に会うため、始発で羽田空港に行ったこともありました。結果は、「大塚君がかわいそうだよ」と、責任が9期生に転嫁されちゃいましたけど(笑) 石井ちゃん、あの時は付き合ってくれてありがとうございました。合宿本番では、9期生が困っているのを尻目に、初日からバスケやって、肝試しやって、3日目の早朝からケースを解くなんていう前代未聞のスケジュールをこなしましたよね。そんなこんなで、先生が「最高の思い出作りをしてくれてありがとう」と仰って下さった時は、涙ちょちょぎれそうだったんですよ。そうそう、肝試しといえば、たけちゃんが謝恩会で10期生にコメントを言う際、肝試しを褒めることしかしなかったことが鮮明に思い出されます。それだけみなさんの思い出に残っているというのは、企画者としては嬉しい限りですけれども…。

最後になりますが、入ゼミ<sup>3</sup>資料に、妖しげなヒゲの先生って書いてしまい、申し訳ございませんでした！あと、(ひでちゃんの友達の友達かもしれない)「きよみ玲ちゃん」をすぐググっちゃう、お茶目な先生もステキでしたよ！以上、個性を大事に生きている、小野ゼミ左翼の大塚がお送りいたしました。編集委員たちの放送コードに引っかからなかったようで、何よりでございました。

<sup>1</sup> タイトルに他意はないです(今年度の夏合宿に一部方面で旋風を巻き込んでしまったセリフですね)。尾崎いいね。

<sup>2</sup> 卒論あるある：そんなこといっても、結局始動するのは当日の朝とかになっちゃうんですね！ごめんなさい！

<sup>3</sup> 入ゼミあるある：「にゅうぜみ」を変換しようとする、第1候補が「乳ゼミ」になっちゃうんですね！

## 24ヶ月と「誇り」

第10期 朴 大晃

私の人生の中で最大の誇りといえば、当然「母国を守った」24ヶ月間の兵役時代の経験だと言えるだろう。無論、韓国籍の男性であれば、母国を守るということは、当たり前のことかもしれない。しかし、私はシンガポールで生まれ、マレーシア、日本など、その後も長年の海外生活を続けたため、他国籍を取得することで、兵役から免れることが十分可能であった。それでも、私は、自分のルーツはやはり韓国にあると自覚し、韓国籍を選択し、兵役に参加することを決断した。

しかし、「母国を守った」こと以上に、私にとって何より大きな誇りを持てる24ヶ月がある。それは、「小野晃典研究会」の一員として過ごした24ヶ月である。除隊後、私は、日本へ帰国することになり、ようやく大学生活に復学したのだが、私にとって日吉時代は、常に何か充足できない日々であった。38度線の最前線部隊に志願した時から抱き続けていた「自分はどこまで強くなれるか」「自分の極限に挑戦したい」という、この思いは、直感的にそして本能的に、入ゼミの時から小野晃典研究会へ足を運ぶことに繋がった。入会してから24ヶ月間、慶應義塾大学で最もエグゼミと呼ばれる環境に身を置き、小野晃典研究会は噂に違わず「成長痛」をいっぱい味わえる場であった。ケース・メソッド、インカレディベート、多変量解析や三田祭論文執筆など、想像以上に一つひとつの活動が濃密で、はじめはこれらのタスクを消化しきれぬのか不安な気持ちでいっぱいだった。「本当に強くなったのだろうか?」「自分の極限はもうとっくに過ぎたのではないだろうか?」という疑問は残るものの、これ程何かについて考えることに必死になったことはないだろう。また、外国人としてではなく、小野晃典研究会の一員として扱われた環境は、自分にとってとても喜ばしいことばかりであった。共に笑って共に泣いた個性豊かな同期、手加減一切なく本気でコメントしてくれる先輩方、そして、何よりも、我々のそばで、温かくご指導して下さいました先生、小野晃典研究会においてお世話になったこの24ヶ月は、決して忘れることができないだろう。

残り数ヶ月後には、小野晃典研究会の卒業生になるが、社会に出ても、私は、この小野晃典研究会で過ごした24ヶ月で得た「誇り」を一生持ち続けていきたい。そして、この「誇り」を持って「母国を守った」こと以上に、これからも頼り甲斐ある同期、素晴らしい先輩方、そして、何よりも可愛い後輩達と一緒に、小野晃典研究会を「守り続けていきたい」。最後になるが、海外生活の長かった私にとって、小野晃典研究会という第2の「故郷」を作って下さった小野晃典先生に感謝申し上げます。本当に、本当にありがとうございました。

## Running high

第10期 朴 延玟

Running Highとは、通常30分以上走ることによって得られる幸せな気持ちのことを指す。マラソンのように、長いランニングで体も精神も辛い状況の中でも、ある程度の基準に達すると、逆にランニングに酔うことによって、幸せな気持ちになる。この酔いの状態は、クスリをやった時と似たような状態とも言われている。私はRunning Highを、ここ2年間の小野ゼミの活動を通じて経験した。確かに、ゼミ活動はランニングではないが、「長いランニングで体も精神も辛い状況の中でも、ある程度の基準に達すると、逆に幸せな気持ちになる」という同じ経験ができたからである。大



10期マケ論チーム（著者は左から1番目）

学3年からのゼミ活動は、何事も私の想像を超えるものばかりであった。ほぼ毎日学校に行き、毎回、優秀な同期とグループワークを行い、やっとの思いで作上げた結果物を発表した後も、また新たなグループワークが始まる。終わりが見えないランニングをやっているような気がした。そして、ゼミ以外の活動も続けたいと思っていた私は、アルバイトも英語関連のグループもやり続けたため、結局、体も精神も疲れてしまい、弱ってしまった。しかし、ゼミ活動が辛い記憶しかなかったかという点、それはまた違う。私のゼミ活動におけるRunning Highが得られる30分以上のコースは、何かの結果物（発表や文書）を出すまでの過程であった。それを終えた後は、それまでの大変だった記憶は消えて、達成感とは違う、言葉に表現できないほどの幸せを感じられたのである。特に、周りの優秀な同期や先輩に比べ、いつも何一つ自分でできなくて自己嫌悪に陥っていた私が、結果物に少しでも貢献できた自分でも思えた日は、最高の「Running High」を感じる事ができた。きっと、大変な過程があったからこそ得られた最高の幸せだったに違いない。卒業して社会に出ると、この学生時代が甘く思えるほど、大変なのかもしれない。だが、小野ゼミ活動を通じて、「Running High」を味わうことができた私は、今までの経験を活かして、諦めずに頑張ることができると信じている。この幸せな気持ちを経験することができたのは、同期である10期を含め、先輩の方々、大学院生の方々、および後輩のおかげであり、何より、いつも親身になって相談に乗ってくださり、ご指導して下さった小野晃典先生のおかげである。心から深い感謝の意を述べたい。

## 生理と私

第10期 笹本 理乃

PMS（月経前症候群）をご存じだろうか。生理前の女性によくある、イライラしちやったり、ニキビがでちやったりする、あれのことである。ちよっぴり前者の症状が強く出てしまっていた私は、たびたび多くの方々にご迷惑をおかけした（現在は漢方を飲むようになったので、大丈夫だと思います。たぶん…）。卒業を前に、「立つ鳥跡を濁さず」ではないけれど、この場をお借りして、改めてご迷惑をおかけした方々に謝罪せねばなるまい。

入会して間もない5月に行われた初めてのディベートの際にご迷惑をおかけした第9期生の勿本慎弥さん、その翌月のインカレディベートの対戦相手であり、私の無礼な発言を受け止めてくれた高田英亮研究会の第2期生の塩崎朋美さん、オープンゼミの準備の際にイライラをぶつけてしまった同期の久保川航君、今年度の三田論の完成直前の頃、妙に嫌ってしまっていた第11期生の伊礼大夏志君、そして、毎日をグル学で共に過ごし、軽井沢でパターゴルフが上手にできなくていじけているときも、トルコで暴動が起きていてイライラしているときもいつも一緒に、私のイライラに1番付き合ってくれた、同期のインゼミメンバー。皆様、その節は、大変申し訳ございませんでした。

よくもまあ、イベントごとに生理がぶつかったなあと思うわけだが、私は大変お恥ずかしながら、大抵1ヶ月のうち半分くらいイライラしていた。というか、毎日イライラしていたと言っても過言ではないだろう…。このように常日頃イライラしていた私であったが、「笹本さんは、今日生理だから！」と笑ってツッコんでくれる同期の仙田晃史君をはじめとする、何事もオープンに話せる同期と一緒になれて本当に良かった。イライラした次の瞬間には、もう楽しい気分になっていたような気がする。本当に仲間に恵まれたと思う。毎日楽しかったよ、ありがとう！また、大学院生の方々、後輩の第11期生の皆、そして、小野先生にも、あらゆる面で助けていただいた。皆様、ありがとうございました。

しょっちゅうイライラするくせに、同期の皆で作業するのがとっても大好きな私は、卒論で大学に集まったり、誰かの家に集まって徹夜したりするのも楽しくて仕方なかった。あまりに楽しい夜だったせいか、卒論でオールした翌朝、我が家のベランダに、隣人のベランダからやってきたと思われるゴミが鎮座していたこともあった（そういえば、この時も超イライラしてましたわ…）。こうやって皆と楽しく作業できるのも、同期全員の卒論が終わってしまったら、もうないのかと思うとちよっと寂しく思う。

こんなにも居心地がよかった同期とも、もうお別れである。イライラしやすい私は、この調子でいくと更年期がとっても心配なのだが、その頃になっても同期たちと「笹本さんは、更年期だから！」なんて、何でも言い合える関係であることを期待している。

## 私が「ここ」にいたことの証明

第10期 仙田 晃史

慶應義塾大学に入学することが決まり、岐阜の片田舎から上京したあの日から早くも4年が経とうとしている。思い起こせばこの4年間、本当に多くの素晴らしい仲間や貴重な機会に恵まれてきた。サークルや授業、ゼミなどで知り合った友人は、皆、活力にあふれた魅力的な人々であり、彼らがいたからこそ、私も日々努力しようと思うことができた。また、慶應義塾大学に在学していたからこそ経験できた出来事（例えば、塾員の方との交流や早慶戦の観戦、合コンなど）を挙げれば枚挙にいとまがないであろう。つまるところ、私は、かけがえのない様々な思い出が詰まったこの慶應義塾大学が大好きなのである。だからこそ、私は、慶應義塾大学、あるいは、塾生に何かしらの形で恩返しをしたいと考えてきた。全塾ゼミナール委員会に入り、ゼミナール活動がより有意義になるように努力したこともそうした気持ちの裏返しである。しかしながら、私がここ、慶應義塾大学にいたということを証明することはできるのであるだろうか。学生団体に所属して精力的に活動するということや、あるいは、授業にしっかりと出席して立派な成績を取めるということができたとしても、果たして、それらは、私がここにいたということの証明になっているのだろうか。（証明になっているのかもしれないが、）私が思うに、私がここにいたということを証明することができる最も確実かつ簡単な手段は、ゼミにおける論文執筆である。三田論および卒論という形で執筆した論文は、私が卒業しても、あるいは死んだとしても形として残るという点で、私がここにいたことを証明するものであると言っても良いであろう。だからというわけではないが、大学4年間の生活の中で、最も懸命に打ち込み、最も強く印象に残っている活動は、ゼミにおける論文執筆である。とりわけ、インゼミのメンバーと苦楽を共にして論文を執筆した日々は、私の宝物といっても過言ではない。小野先生のご指導の下、多くの時間を費やして執筆した論文は、多くの人にお褒めの言葉をいただくことができた。さらには、海を渡って、トルコで開かれた学会において、発表することもできた。この経験は、小野ゼミに入ったからこそ味わうことができたと感じている。また、小野ゼミに入らなければ、論文を執筆するということが、私がここにいたことを証明できる手段であるという考えには至らなかったであろう。もちろん、論文執筆だけではなく、あらゆる小野ゼミの活動を通して、多くのことを学ぶことができた。このような学びの場を与えてくださった小野先生には、本当に感謝の想いでいっぱいである。

さて、私は、2014年の4月からは、地元に戻って働いているであろう。働きたくないとは強く願うのだが、それ以上に、慶應義塾大学を離れてしまう悲しみのほうが強い。しかし、慶應義塾大学のOBとして恥ずかしくないよう、精一杯努力し、次に、ここに戻ってくるときは、素晴らしい男になりたい！

## バックナンバー

第10期 上原 皓介

「ついに、卒業エッセイを書く日を迎えたと思うと、感慨深い。」の1文を書いたから、既に1ヶ月以上が過ぎようとしている。「卒業」という実感が湧かないため、中々筆が進まず、一体全体何を書けばいいのか途方に暮れているのだ。そんなことは勿論知らないOB・OG 冊子の編集長から、催促を受けている。なんとしても、書かなくては。兎にも角にも、「卒業」を控えた今の心境を徒然と書いていこうと思う。

小野ゼミでの2年間を振り返る上で、小野ゼミのホームページ（以降、HP と略記）の存在を無視することはできない。私にとって、このHP は、写真を収納するアルバムのようなものであった。というのも、小野ゼミに入った1日目から、卒業論文を終えた現在に至る約2年間の全てがここに記録されているのである。そのためか、HP を更新するとき、私は、あたかもアルバムを作成し、眺めるかのような気持ちにあった。例えば、特集ページの写真を選定するときは、普段見ないゼミ生の表情や、イベントの様子を楽しみ、ディベートやケース・メソッドで使用した資料を更新するときは、前日の（辛い？）徹夜を思い出していた。このように、HP には楽しい記憶から辛い記憶まで、実に様々な思い出が詰まっているのである。

さて、今でこそ、楽しいと思える本務広報という仕事であるが、就任して間もない頃は、時間を問わず届く小野先生からのメールに、よく恐々としたものである。特に記憶に残っているものとして、ゼミ活動も一段落し、全く出席していない講義のノート集めに皆が勤しんでいる頃に届いた、「小野ゼミ HP 総チェック」という指令がある。あのときは、本務チームに大変お世話になった。また、同期は劳いの言葉を度々かけると共に、HP の不具合を発見しては、逐一報告してくれた。この様な同期の献身的な姿勢に支えられて、よく励まされたものである。広報チーム一同、この場を借りて、心から御礼申し上げたい。私にとって、小野ゼミの2年間はHP に費やした2年間といっても過言ではない。そして、ここまで、HP に力を注ぐことができたのも、広報チームである福室君、朴さん、渡邊君の3人がいたからでもある。彼らがいなければ、HP の管理すらもままならなかったであろう。本当に感謝し尽くせない。

最後になるが、小野ゼミ HP は、小野ゼミの歴史そのものである。というのも、私が過ごした2年間だけでなく、小野ゼミが始まってから現在に至るまでの約10年間の全てが、ここに記録されているからである（都合上、写真の一部はネットワークドライブからローカルドライブに移設しているが…）。そして、これまで小野ゼミの活動を更新する側にあった私も、2014年3月を過ぎれば、小野ゼミの歴史となる。すなわち、過去の存在として、同期と共に、バックナンバーにその名前が収納されることとなるのである。多くのOBOGの方々と共に、そして、個性豊かな人しかいない10期と共に、一小野ゼミ生として、本務広報として、小野ゼミHPの一部となることを大変光栄に思う。

## 数学とマーケティング

第10期 渡邊 高平

あつという間の2年間であった。「月日は百代の過客にして、行きかふ年もまた旅人なり」という言葉がぴったりであろうか。入会した当初はいろんなことが分からないことだらけで、右往左往していた自分を思い出す。特に広報 Web プランナーという役職については、「自分にホームページ作成ができるであろうか」と不安に感じていた頃もあった。しかし、これらは今となっては良い経験であった。自分の出来ないことができるようになることで1つ上の自分に成長できるのだから。

私事ではあるが、大学1年生のときに1つ目標を決めていた。それは、「数学の自主強化プログラムを修了すること」である。数学が好きだった私にとって、何か1つ強みを持ちたいと思い決心したのである。しかし、この夢を実現するためには、多くの困難が待ち受けていた。高校までの数学とは違い、答えを導く過程の重要さに気づかされたのである。答えがあつていればそれでよいのではなく、どのような過程を経て、導き出されたのかが重要なのである。当たり前のことなのかもしれないが、その過程が複数存在し、いつどのような問題のときにどの解法を用いればよいかを自分で判断しなければならないのである。このプログラムは、無事修了することができたが、ここで学んだことは、ゼミのケースやディベートを行う上で役立ったのではないと思う。数式は出てこないが、どのような論理展開を進めていけば相手に自分達の結論を分かってもらえるかという点で共通しているであろう。また、苦勞したのは、答えが複数存在し、最善解がどれであるかを自分たち自身で判断しなければならない点である。そこに面白味を感じたのは事実である。他のチームの発表を聞いて、「ああ、このような考え方もできるのか」と驚いたことも幾度かあった。マーケティングと数学、一見違った分野ではあるが、自主強化プログラムとゼミを通じて、共通する部分が垣間見えた瞬間だった。

「吾れ十有五にして学に志ざす。三十にして立つ。四十にして惑わず。五十にして天命を知る。六十にして耳従う。七十にして心の欲する所に従って、矩を踰えず」。この言葉は、有名な『論語』の第2篇「為政」に収録されている。どのような人生をこれから歩んでいくかは分からないが、社会人になったとしても、学ぶことに終わりはない。自分の進むべき道を探りながらも、自分自身の目標をたて、それをかなえるためにも、この2年間で培った力を存分に生かし、突き進んでいきたいと思う。

最後に、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。まず、大学2年生のときの「社会との対話」からご指導して下さった小野先生、助言をして下さった大学院生の方々、2年間共に歩んできた一生の宝である同期の皆さん、これから小野ゼミを引っ張っていく頼もしい後輩の11期の皆さん、そして、私をここまで育ててくれた家族に感謝したい。本当にありがとうございました。

## 新規ゼミ生（第11期生）のご紹介

第11期ゼミ長 内藤 節

OB・OGの皆様、はじめまして。小野晃典研究会第11期ゼミ長の内藤節と申します。このたびは、OB・OG会誌をとおして、皆様にご挨拶をさせていただくことができ、大変嬉しく思っております。

小野ゼミに入会してから、多くのOB・OGの方々、本ゼミやサブゼミ、小野ゼミのイベントなどにお越しくださるたびに、皆様の小野ゼミへの深い愛情を感じるとともに、小野ゼミのつながりの強さを感じます。

このつながりの強さは、間違いなく小野ゼミの強みの1つであると思います。私たち第11期生は、皆様が築かれた輝かしい功績やレベルの高い論文に魅了されて小野ゼミへの入会を決め、そして、現在、それらに負けないような、ひいては、それらを越えるような成果を生み出すことを目標の1つとして、日々ゼミ活動に精進していますが、私たちが全力でゼミ活動に精進できますのも、OB・OGの皆様と小野ゼミの強いつながり、小野ゼミに対する皆様の心からの支えがあるからこそだと思います。

皆様の深い愛情に報いるためにも、皆様が築き上げてこられた小野ゼミの伝統を受け継ぎながら、小野ゼミの更なる発展のために、これからも奮闘して参ります。OB・OGの皆様が、小野ゼミに遊びに来られた際に、小野ゼミのことを懐かしく感じるのと同時に、昔の小野ゼミよりもパワーアップしたなと思っていただければ、私たち第11期生は何より嬉しく思います。ぜひ、お気軽に今の小野ゼミを見にいらしてください。第11期生一同、心からお待ちしております。

さて、ここからは、簡単にではありますが、ともにゼミ活動に励む、第11期生を皆様にご紹介させていただきます。第11期生は、男10名、女5名の、計15名で構成されています。一人ひとりが独特な個性や考え方を持っており、とにかく議論することが大好きな仲間たちです。そんな同期と過ごす日々は新しい刺激に満ち溢れており、これまでの人生の中で間違いなく一番充実した毎日です。

同期と議論を交わせば、ディベートやケース・メソッド、三田論の際の議論だけでなく、普段の何気ない議論においても、自分では絶対に思いつきもしないような考えに出会うことができ、そのたびに自分の世界が広がるような感覚を覚えます。そのような感覚を毎日のように味わうことができるのは、どんな些細なことでも議論を欠かさない、議論好きで個性豊かな同期に恵まれたからこそだと思います。

一人ひとりが独特な個性や考え方を持った同期ですが、同期全員が共通して持っている性格があると私は思います。それは、負けず嫌いという性格です。ケース・メソッドやディベート、三田論などの小野ゼミの活動をとおして、その性格は随所に見られます。例えば、ケース・メソッドの際には、相手の戦略に対して、積極的に質問をぶつけたり、論理の破たんを指摘したりして、相手を蹴落として貪欲に勝ちに行こうとする意識がありますし、また、ディベートの際には、相手の勢いに押されて思うようなディスカッション



ンができず、悔しくて涙を流したりすることもありました。また、三田論執筆においては、他のチームに後れを取っていれば、長時間集まって議論を交わし、他のチームに追いつくどころか追い抜こうとする意識がありました。

私は、負けず嫌いという性格を持つ人は向上心の強い人であると考えています。負けるのが嫌いだから、もっともっと勉強する。先輩方や大学院生の方々から全然ダメだと言われ、悔しいからもっともっと勉強する。私は、そんな同期の姿を幾度となく見てきました。誰もが負けず嫌いであり、強い向上心を持つ同期と力を合わせれば、OB・OGの皆様が作り上げた素晴らしい小野ゼミをもっともっと素晴らしいゼミにすることができるかと確信しています。第11期生一同、常に強い向上心を持って、自分の成長のために、そして、小野ゼミの更なる発展のために、今後もゼミ活動に精進していきたいと思えます。



小野先生と第11期生  
三田祭ポスター用の写真

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11期生を紹介させていただきます。OB・OGの皆様と現役生との交流の一助となれば幸いです。



蓮岡 聡美

マケ論代表

◆出身高校 捜真女学校（神奈川）

◆趣味・特技 目覚まし時計なしで起きたい時間に起きられる

マケ論代表である彼女、文学部生でありながら、誰よりも熱心にマーケティング研究に励んでおります。



石塚 佑飛

商ゼミ委員・入ゼミアドバイザー

◆出身高校 芝高校（東京）

◆趣味・特技 読書，睡眠，映画，散歩，一人カラオケ

入ゼミアドバイザーとしての職務を全うする傍ら，小野ゼミと商ゼミのパイプ役としても，よく頑張ってくれています。



伊礼 大夏志

入ゼミ副代表

◆出身高校 関西創価高校（大阪）

◆趣味・特技 酒を飲んでバカ騒ぎしまくって記憶を飛ばすこと

飲酒をこよなく愛する彼は，いつも下ネタでゼミを盛り上げてくれる，うちなーんちゅです。



小平 絃子

広報 Web プランナー

◆出身高校 ノートルダム清心高校（広島）

◆趣味・特技 囲碁，ギター

毎日，親への電話を欠かすことのできない箱入り娘です。自らを「優秀」と公言する彼女は，本当に成績優秀者です。



久米 敬太郎

インゼミ代表・OBOG 会誌編集長

◆出身高校 東海高校（愛知）

◆趣味・特技 音楽鑑賞，野球観戦，サッカー

一癖も二癖もあるインゼミチームを，自慢の愛されキャラでまとめ上げたバンドマンです。この会誌の編集長でもあります。



内藤 節

ゼミ長

◆出身高校 篠山鳳鳴高校（兵庫）

◆趣味・特技 読書

多くのことに頭が回らない不器用な人間ですが、同期に支えられながら、なんとかゼミ長という職務をこなしております。



長澤 由美子

本務会計・外務代表補

◆出身高校 八雲学園高校（東京）

◆趣味・特技 旅行，テニス，映画鑑賞，おいしいものを食べること

どこか抜けたところのある彼女ですが、本務会計や外務代表の補佐など、多くの仕事を難なくこなす、デキ女です。



西本 真志

広報 Web デザイナー

◆出身高校 長田高校（兵庫）

◆趣味・特技 ドライブ，カメラ，工作等々ものづくり

Web チームが誇るカメラマンです。彼以上にカメラを持たせて様になる学生はいないと確信を持って言えます。車愛がエグいです。



佐藤 和也

本務企画

◆出身高校 高輪高校（東京）

◆趣味・特技 散歩，旅行

笑い声が非常に大きく、いつもグル学中に響き渡っています。そんな彼の笑い声がゼミの雰囲気をよくしてくれます。



佐藤 優輝

外務代表

◆出身高校 城北高校（東京）

◆趣味・特技 サッカー，英語

泳ぐのをやめたら命が絶えるマグロのごとく、しゃべるのをやめたら死んでしまうお喋りマグロです。



住田 英紀

広報・三田論冊子編集長

◆出身高校 五条高校（愛知）

◆趣味・特技 アニメ鑑賞，カラオケ，声優イベント

アカペラサークルで鍛えた歌声は，グループワークで疲れた同期を癒す効果があります。口癖は，No.1！



立松 宗磨

本務代表

◆出身高校 旭丘高校（愛知）

◆趣味・特技 ショッピング，映画鑑賞

自他ともに認める，第11期生1番のデキ男です。何よりも効率を重視し，どんな仕事もパパッとこなす，頼れる本務代表です。



津田 琢也

関マケ代表

◆出身高校 日比谷高校（東京）

◆趣味・特技 アニメ，ゲーム，麻雀，蛍返し

アニメと麻雀をこよなく愛する，第11期生のベストプレゼンターです。彼の精神安定剤は，麻雀の牌です。



土屋 晴香

本務広報

◆出身高校 長野高校（長野）

◆趣味・特技 似顔絵，ぴよ盛り，懸垂下降

長野県出身で，山をこよなく愛する彼女は，山ガールなんて可愛らしいものではなく，もはやアルピニストです。



山田 彩華

入ゼミ代表

◆出身高校 普連土学園高校（東京）

◆趣味・特技 ピアノ，音楽鑑賞，美女観賞，野球観戦

1度決めたことは貫き通す強い意志を持つ彼女は，相手が誰であろうと思ったことはズバズバ言います。

## 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です。2013年度は、4名もの前期博士課程（修士課程）1年生を迎え、小野ゼミ大学院生は全体で8名となりました。本稿では、現在の小野ゼミの8名の大学院生の簡単なプロフィールと研究活動を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）3年

研究テーマ：「サービスに対する顧客満足の規定変数と結果変数」

サービスに対する顧客満足を巡る既存モデルの改良・拡張を試みています。

今年の成果：“Service Recovery Satisfaction Model with Expectation and Equity Standards”, *2013 American Marketing Association Winter Educators' Conference Proceedings*, Vol. 24, pp. 185-186, 他.

最後に一言：気付いたらアラサーになっていました…。



### 菊盛 真衣 (きくもり まい, 第7期OG・第9期大学院生)

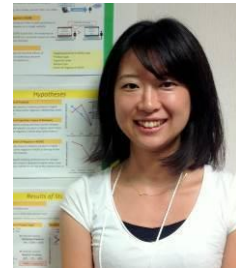
現在の学年：後期博士課程（博士課程）1年

研究テーマ：「eクチコミに対する消費者の情報取得行動」

賛否両論のクチコミサイトを閲覧した消費者が、当該サイト上のクチコミに対していかなる情報取得行動をとるのかを探究しています。

今年の成果：“Positive Effects of Negative Word-of-Mouth on Consumer Attitude: Considering the Ratio and Order of e-WOM”, *2013 American Marketing Association Winter Educators' Conference Proceedings*, Vol. 24, pp. 2-3, 他.

最後に一言：今年もOB会の副幹事を地味に努めております。今後も、OB・OGの皆様と現役生のイイかんじの架け橋でありたいと勝手に思っています！！どうか皆さまお気軽にゼミに足を運んでください！！



### 白石 秀壽 (しろいし ひでとし, 第9期大学院生)

現在の学年：後期博士課程（博士課程）1年

研究テーマ：「フランチャイズ・システムの制度的多様性」

現在、「人事の経済学」の観点から、インセンティブ、リスク分担、および選別装置としてのフランチャイズ契約に関する、フォーマル・モデルの構築に励んでいます。

今年の成果：「フランチャイズ・システムにおける意思決定権の集権化と分権化」、『市場創造研究』, 第2巻 (2013年3月), pp.13-21, 他2本投稿中.

最後に一言：フランチャイズ契約の他、販売管理論、製品開発論、企業家（起業家）論に関心を寄せています。実務家の方のナマの声を幅広くお聞かせ頂けると幸いです。宜しくお願い致します。



## 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）2年

研究テーマ：「消費者の社会的アイデンティティと製品選択」

消費者の社会的アイデンティティが脅かされている状況下における、消費者の製品選択意図を説明しようと試みています。

最後に一言：今年度1年間は、忘れられない1年間になりました。これからも、よろしくお願ひします。



## 竹内 亮介 (たけうち りょうすけ, 第9期OB・第11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：「競争的干渉に対する広告の示差性の効果」

認知心理学の知見に基づいて、多数の類似した広告への露出によって生じる記憶の忘却について研究を進めています。

今年の成果：「競争的な広告環境における弁別性の効果 —— 広告表現の導入 ——」, 日本商業学会関東部会にて研究報告（於早稲田大学）, ”Distinctiveness of Advertising Executional Cues as a Moderator of Competitive Advertising Interference” presented at European Marketing Academy (Istanbul, TUR).

最後に一言：今年は、自分史上一番頑張れた1年間になったと思います。とはいえ、まだまだひよっこなので、引き続き学問に精進します。



## 蒲 英 (ぷー いん (Pu, Ying), 第11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：「広告表現における修辞技法の効果」

多種多様な広告表現に用いられる修辞技法に焦点を合わせ、それが消費者のブランド再生およびブランド態度に及ぼす影響を探究しています。

最後に一言：小野ゼミでとても有意義な1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、よろしくお願ひします！



## 韓 貞烈 (かん しんよる (Han, Zhenlie), 第11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：「広告の繰り返し効果」

広告への露出回数と消費者の態度の関係は、逆U字型になることが知られています。その関係に影響を及ぼす調整要因について研究を行っています。

最後に一言：「成長度」という観点から見ると、「小野ゼミでの1年間＝他のところでの5年間」だと思います。今後も成長を続けられるよう、イキイキと頑張りますので、どうぞよろしくお願ひします！



**邱 騰箴** (きゅう どうしん (Chiu, Tengchen), 第 11 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：「e クチコミキャンペーンがクチコミ受発信に及ぼす影響」

e クチコミキャンペーンの実施が、クチコミの信憑性や消費者のクチコミ発信意図に与える影響に関して研究しています。

最後に一言：台湾出身のきゅうです。きゅうとうしんという名前ですが、残念ながら、実際は九頭身ではありません。今年度は、小野ゼミで色々勉強させていただいて、大変充実した 1 年を送っています。今後とも、どうぞよろしくお願ひします！



以降では、昨年 2 月からの 1 年間における大学院生の主たる学会活動をご紹介します。

**2013 年 2 月：American Marketing Association Winter Educators' Conference (Las Vegas, NV, USA)**

報告テーマ：Mai Kikumori, “Positive Effects of Negative Word-of-Mouth on Consumer Attitude: Considering the Ratio and Order of e-WOM”

Takahiro Chiba, “Service Recovery Satisfaction Model with Expectation and Equity Standards”



**2013 年 4 月：日本商業学会関東部会 (於早稲田大学)**

報告テーマ：竹内亮介, 「競争的な広告環境における弁別性の効果 —— 広告表現の導入 ——」

菊盛真衣, 「賛否両論の製品に対する消費者の追加的情報取得行動」



**2013 年 5 月：日本商業学会第 63 回全国研究大会 (於立命館大学)**

報告テーマ：菊盛真衣, 「Web 上のクチコミ・メッセージの訴求点と賛否のばらつきによるクチコミ効果の差異 —— 消費者の情報取得行動に着目して ——」

千葉貴宏, 「長期的サービス取引に関するモデルの構築と実証 —— 基本属性および副次属性の導入 ——」



**2013年6月：European Marketing Academy (Istanbul, TUR)**

報告テーマ：Ryosuke Takeuchi, “Distinctiveness of Advertising Executional Cues as a Moderator of Competitive Advertising Interference”



**2013年7月：Academy of Marketing Science (Melbourne, AUS)**

報告テーマ：Takahiro Chiba, “Development of the Long-Term Service Model on Customer Relationships: Consideration of Primary and Secondary Attributes”

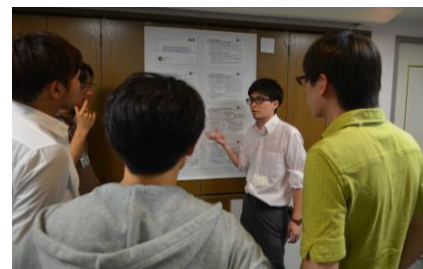


**2013年9月：マーケティング夏の学校 (於マホロバ・マインズ三浦)**

報告テーマ：白石秀壽, 「フランチャイズ店 対 直営店 ——フランチャイズ・チェーンによるチャネル選択の実証分析——」



千葉貴宏, 「Effects of Customer Satisfaction on Re-purchasing in Long-term Services」 (ポスターセッション)



菊盛真衣, 「Paradoxical Relationship between the Amount of Negative e-WOM Messages and Positive Consumer Attitude」 (ポスターセッション)



2013年12月:マーケティングサイエンス学会マーケティングイノベーションとコミュニケーション研究部会共催・慶應義塾大学大学院商学研究科商業学分野報告会(於慶應義塾大学)

報告テーマ: 菊盛真衣, 「消費者行動論における事例ベース意思決定モデルの適用可能性」



最後となりますが、来年度は、第10期生の中村世名君を迎え、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(1~3限)と学部ゼミ(4限~)に、是非ご来訪ください。どうぞ宜しくお願いいたします。



2014年度も変わらず、楽しく、元気に、研究活動に打ち込んでいきます!

## 2013 年度ゼミ活動紹介

第 10 期ゼミ長 石井 隆太

OB・OG の皆様、お世話になっております。第 10 期ゼミ長の石井隆太です。振り返ってみますと、小野ゼミでの 2 年間を通して多くの OB・OG の方々と交流することができ、面識ができましたこと、非常に嬉しく思っております。そうした OB・OG の方々に、あるいは、これから面識ができます OB・OG の方々に、この寄稿文を読んで頂けるのではないかと期待こそが、この寄稿文を執筆する私の最たるモチベーションです。今後とも、ゼミを盛り上げていけますよう、ご支援のほど宜しくお願い致します。

さて、私からは、簡単ではありますが、今年度 1 年間のゼミ活動をご紹介します。2013 年度、小野見典研究会は、第 10 期生 17 名、大学院生 4 名に加えて、第 11 期 15 名と、大学院生 4 名（小野ゼミ第 9 期から 1 名、中国から 2 名、台湾から 1 名）を新たに迎え入れ、総勢 40 名で活動致しました。

各期の活動を簡単にご紹介しますと、まず、3 年生に当たる第 11 期生は、基礎文献レポート、多変量解析技法レポート、英書講読課題を通して知識を吸収すると共に、ディベート、ケース・メソッド、データ解析、三田祭論文執筆にて、それらの知識をアウトプットすることに励みました。英書講読課題は、今年度から始めた新たな取り組みの 1 つです。サブゼミにて大学院生にレクチャーして頂いた英語論文について、課題としてその英語論文の全訳や要約に取り組むことを通じて、早くから英語論文に親しむことを目的にした活動です。また、4 月下旬の春合宿にて役職決めが行われた後は、第 11 期生各自が先輩からそれぞれの仕事を必死で教わり、ゼミの運営にも携わりました。次に、4 年生に当たる第 10 期生は、1 年間を通して、主に第 11 期生の指導と、卒業論文執筆に励みました。第 11 期生の指導について、具体的には、多変量解析技法のレクチャー、三田祭論文の添削、各役職の引継ぎなどを行いました。

続いて、今年度の主なイベントを時系列順に振り返ってみたいと思います。4 月下旬、栃木県的那須にて春合宿が行われました。第 11 期生は役職決め、第 10 期生は今後のスケジュールに関する議論が、主な目的でした。夜には懇親会が催され、今年度共に活動していく 2 つの期の交流が図れました。

6 月上旬、関西大学の岩本明憲ゼミナールと慶應義塾大学の高田英亮ゼミナールを交えて、第 5 回目となるインカレディベート大会が開催されました。参加した第 11 期生が白熱した戦いを見せてくれて、結果は、見事 2 戦 2 勝でした。勝利への喜びと、負けられないというプレッシャーからの解放によって、涙を流す第 11 期生も居たことが印象的でした。

9 月上旬、群馬県の尾瀬にて夏合宿が行われました。夏合宿の目玉である夏ケースですが、今年度は 76



学部パンフ 2014 に掲載予定の著者のポートレート

ページもの大作が出来上がりました。第11期生4チームに、一部第10期生も混ざりながら、それぞれがケースを解きました。また、帰途にて、桃狩りを行い、甘くて美味しい桃をお土産に頂いてきました。

10月中旬、慶應義塾大学の高橋郁夫ゼミナール、高田英亮ゼミナールと共に、第3回となる3ゼミ合同三田論中間発表会が開催されました。小野ゼミからは、インゼミチームが出場し、高橋郁夫先生、高田英亮先生、大学院生の方々から貴重なコメントを頂きました。発表会終了後には、懇親会が催され、兄弟ゼミである3ゼミが交流を図りました。

11月上旬、神戸外国語大学にて開催された第3回全国マーケティング・コンペティションに、小野ゼミから有志4名1チームが参加しました。結果は、何と優勝！小野ゼミ過去3回の成績を振り返りますと、第1回目8位入賞、第2回目準優勝、そして第3回目優勝ですので、過去出場した先輩達の反省点を活かし、確実に上位に上り詰めていった結果として、勝ち取れた優勝ではないかと思っております。

11月中旬、三田祭初日にマーケティングゼミ合同研究報告会が開催されました。今年の「マケ論」出場チームのテーマは、「Webサイト上におけるパーソナライズド広告」でした。直前まで練習したプレゼンは、一部セリフが上手く言えない部分もありましたが、直前までのバタバタ劇にもかかわらず大健闘した発表でした。

11月下旬、四分野インゼミ発表会が開催されました。今年の「インゼミ」出場チームのテーマは、「ワケあり製品購買意図」でした。それまでの練習でも順調な様子を見せていたチームですが、本番の発表は、間違いなくそれを上回るまさに最高の発表でした。

同日、学習院大学にて関東学生マーケティング大会（旧関東十ゼミ討論会）が開催されました。今年の「関マケ」出場チームのテーマは、「セールス・プロモーションにおけるゲーミフィケーション」でした。工夫を凝らした発表をしてくれたにもかかわらず、第1回戦で惜敗を喫しましたが、小野ゼミでは通算2度目となる論文賞を受賞することができました。



夏合宿の集合写真（群馬県尾瀬みさわ旅館にて）

そして、今年度も小野ゼミは、学内外で多数の学術的な活動を展開致しました。2013年6月上旬、欧州マーケティング・アカデミー(EMAC: European Marketing Academy)が開催する年次会議(Annual Conference)に、厳しい論文審査をパスして、大学院生の竹内亮介さんと共に、第10期インゼミチームの小笠原裕公君、中村世名君、笹本理乃さん、仙田晃史君、福室成彦君が参加しました。今年の開催地は、トルコのイスタンブールでした。国際的な舞台で自らの研究を発表し、また、世界中の研究者と交流することによって、よい刺激が受けられました。

6月下旬、第10期のマケ論チームの研究が、日本プロモーション・マーケティング学会から研究助成を獲得しました。助成を受けた研究は、2014年3月中旬に同学会にて発表することが予定されております。

2014年1月上旬、慶應義塾大学商学会賞に、6本の論文が採択されました。例年、規定により、投稿できる論文の共著は3名まででしたが、今年度は、6名まで可能となったため、三田祭論文も積極的に投稿致しました。小野ゼミは、ゼミ再開後、途絶えることなく6年間連続して受賞者を輩出したこととなります。

今年度、こうして実りあるゼミ活動ができましたのは、OB・OGの皆様の支えがあったお蔭です。この場をお借りして、今年度お世話になったOB・OGの皆様をご紹介させて頂くと共に、感謝の言葉を述べさせていただきます。

2013年3月19日、第11期生の入ゼミ選考会後の歓迎会に、井川倫士先輩(第1期)、池谷真剛先輩(第5期)、日浦一樹先輩(第7期)、中川美穂先輩(第7期)、氏田宗利先輩(第7期)、前田良平先輩(第9期)、水田弥英先輩(第9期)、渡邊光平先輩(第9期)、山口健人先輩(第9期)がご参加くださいました。ありがとうございました。

4月16日・23日のサブゼミにて、杉山摩美先輩(第3期)がご講演してくださいました。2週にわたる講演を快く引き受けてくださり、ありがとうございました。

7月9日のサブゼミ後に、池谷真剛先輩(第5期)がご講演してくださいました。お忙しい中、ありがとうございました。

7月12日の春学期納会に、横山嵩先輩(第3期)、松山昌司先輩(第5期)、氏田宗利先輩(第7期)、荻野真央先輩(第8期)がご参加くださいました。ありがとうございました。

10月11日の本ゼミに、岸本啓太郎先輩(第7期)がいらっしゃいました。貴重な休日にお越し頂き、ありがとうございました。

11月21日～24日の三田祭期間には、沢山のOB・OGの方々ブースに来訪してくださいました。岸本啓太郎先輩(第7期)、澤井友香里先輩(第7期)、荻野真央先輩(第8期)、岩崎裕士先輩(第8期)、勿本慎弥先輩(第9期)、猿渡裕也先輩(第9期)、山口健人先輩(第9期)、渡邊光平先輩(第9期)、毎川絢子先輩(第9期)、ありがとうございました。また、菅原暉先輩(第9期)には、ゼミ長内藤家に栄養ドリンクを送って頂きました。ありがとうございました。そして、三田祭の打ち上げには、高木研太郎先輩(第3期)、横山嵩先輩(第3期)、荻野真央先輩(第8期)がご参加くださいました。ありがとうございました。

した。

12月6日の第1回オープンゼミに、帰省中だったということで、石田陽一朗先輩（第8期）がいらっしやいました。2年生に小野ゼミの良さを話して頂きまして、ありがとうございました。12月20日の第2回オープンゼミにて、氏田宗利先輩（第7期）と荻野真央先輩（第8期）が、「小野ゼミでの経験が社会に出てからどのように役に立つか」をテーマに、ご講演してくださいました。お二人とも、お忙しい中、ありがとうございました。12月27日の秋学期納会に、上田修平先輩がご参加くださいました。ありがとうございました。

OB・OGの皆様、今年度も、我々現役生にお力添え頂き、本当に励みになりました。誠に、ありがとうございました。先輩方の目から見ると、現役生のやり方は、時に“甘く”見えるのではないかと思います。しかし、いつの時代も、現役生は、その時代の変化に対応しながら、自分達なりに精一杯ゼミ活動に励んでおります。そして、この先も、現役生は、先輩方が残してきた輝かしい伝統を受け継ぎつつ、自ら革新的な活動を精力的に展開していくことでしょう。そんな小野ゼミがさらなる飛躍をするためには、現役生と共に、ゼミを盛り上げてくださいますOB・OGの皆様のサポートが必要不可欠であると信じております。小野ゼミという名を汚さぬように、また、その名をさらに高めるために全力で頑張る現役生に対して、“厳しく”も“温かい”ご指導ご鞭撻を頂けましたら、幸甚に存じます。

今年度は、大変お世話になりました。心より感謝申し上げます。そして、来年度からも、どうぞよろしくお願い申し上げます。



2013年忘年会の集合写真。小野ゼミのホーム「つるのや」にて

小野晃典研究会 2013年度 春学期スケジュール

月日\内容	文献レポート提出	多変量解析レポート提出	火曜日(サブゼミ)		月日\内容	金曜日(本ゼミ)			
			4限	5限		4限	5限		
4月9日	コラー&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 ケース・メソッド中間発表	大学生紹介 役職ガイダンス	4月12日	第1回 ディベートA解題 [10期] 第1回 ケース・メソッド発表&総括		懇親会(12日・金)	ガイダンス/第1回 ケース・メソッド解題 [10期](3月30日・土)
4月16日	コラー&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 OB・OG講演会[前半] (3期 杉山さん)	相関分析・回帰分析 (野澤・大塚)	4月19日	第1回 ディベートB解題 [10期] 第1回 ディベートA発表			
4月23日	コラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第8章～第12章	相関分析・回帰分析	第1回 OB・OG講演会[後半] (3期 杉山さん)	論文レクチャー (千葉さん)	4月26日	第1回 ディベートB発表&総括			春合宿(28日・日～29日・月)
4月30日			休講(月曜代替講義日) 第2回 ディベートA 解題 [11期]		5月3日	休講(憲法記念日)			昭和の日(29日・月) 月曜代替講義日(30日・火)
5月7日	コラー&ケラー 『マーケティング・マネジメント』 第13章～第22章		第1回 英書講読 (石井・中村)	休講	5月10日	第2回 ディベートA発表	第1回 卒論中間発表 (久保川・栗原・野澤・朴テ)		第1回 卒論一斉提出(10日・金)
5月14日	第1回 英書講読レポート (要約・批判)		第2回 英書講読 (竹内さん)	カイ2乗検定・t検定 (仙田・杉山)	5月17日	第2回 ディベートB発表	インカレディベート立論発表 (対岩本チーム)		
5月21日	第2回 英書講読レポート (要約・批判)	カイ2乗検定・t検定	第3回 英書講読 (菊盛さん)	分散分析 (全先・小笠原)	5月24日	休講			日本商業学会全国大会(24日・金～26日・日)
5月28日	第3回 英書講読レポート (要約・批判)	分散分析	インカレディベート立論発表 (対岩本チーム/対高田チーム)	主成分分析・因子分析 (久保川・軒名)	5月31日	インカレディベート模擬 (対岩本チーム VS. 10期有志)	インカレディベート模擬 (対高田チーム VS. 10期有志)	懇親会(1日・土)	インカレディベート大会(1日・土)
6月4日			休講		6月7日	休講			European Marketing Academy(4日・火～7日・金) 春季ソフトボール大会(4日・火)
6月11日	田中 洋 『消費者行動論体系』 第1章～第6章	主成分分析・因子分析	第2回 ケース・メソッド解題 [11期] 第4回 英書講読 (白石さん)	クラスター分析 (磯邊・栗原) KUBIC中間発表 (西本・佐藤優)	6月14日	第2回 ケース・メソッド発表&総括	第1回 卒論中間発表 (磯邊・軒名・笹本・渡邊)		KUBIC提出ベ切(15・土) 大学院高度化推進研究報告会(15日・土)
6月18日	第4回 英書講読レポート (要約・批判)	クラスター分析	三田論発表 (10期)	判別分析・二項ロジット分析 (福室・朴テ)	6月21日	第1回 データ解析解題 [10期] 第1回 卒論中間発表 (福室・大塚・仙田・上原)	3ゼミ合同講演会 (高橋ゼミ・高田ゼミ・小野ゼミ)		3ゼミ合同 講演会(14日・金)
6月25日	田中 洋 『消費者行動論体系』 第7章～終章	判別分析・二項ロジット分析	三田論・卒論勉強会	選好回帰分析・コンジョイント分析 (朴ジ・笹本)	6月28日	第1回 データ解析発表	第1回 卒論中間発表 (石井・全先・中村・小笠原)		
7月2日		選好回帰分析・コンジョイント分析	休講		7月5日	春学期反省会	三田論・卒論勉強会		
7月9日	渡辺 達明 他 『流通論をつかむ』 第1章～第6章		第1回 ニューフロンティアレクチャー (全先・朴テ)	共分散構造分析 (石井・上原)	7月12日	三田論テーマ発表	三田論・卒論勉強会	春学期納会(12日・金)	第2回 OB講演会(5期 池谷さん)(5日・火) 第2回 卒論一斉提出(12日・金)
7月16日	渡辺 達明 他 『流通論をつかむ』 第7章～終章	共分散構造分析	第2回 ニューフロンティアレクチャー (野澤・小笠原)	多変量解析技法まとめ (中村・渡邊)	7月19日	休講(テスト準備)			Academy of Marketing Science(17日・水～20日・土) 春学期末試験(20日・土～29日・月) 夏季休校(7月30日・金～9月21日・土)

小野晃典研究会 2013年度 秋学期スケジュール

月日\内容	火曜日(サブゼミ)		月日\内容	金曜日(本ゼミ)		
	5限	6限		4限	5限	
9月24日	秋学期スケジュール発表 マケコン中間発表	三田論・卒論勉強会	9月27日	第2回三田論中間発表	第2回卒論中間発表 (栗原・福室・磯邊・上原)	全国大学生マーケティングコンテスト参加メド切(30日・月)
10月1日	休講(内定式のため)		10月4日	春学期会計報告 3ゼミ合同三田論中間発表模擬プレゼン	第2回卒論中間発表 (軒名・小笠原・大塚・渡邊)	
10月8日	ソフトボール大会		10月11日	第3回三田論中間発表	第1回大学院生レクチャー (白石さん)	3ゼミ懇親会(12日・土) 3ゼミ合同三田論中間発表(12日・土) (高橋ゼミ・高田ゼミ・小野ゼミ)
10月15日	PLS-SEM講演会		10月18日	休講(先生仙台出張のため)		小野先生仙台出張(18日・金～20日・土)
10月22日	第2回大学院生レクチャー (白石さん)	第3回大学院生レクチャー (菊盛さん)	10月25日	個別説明会模擬プレゼン	第2回卒論中間発表 (石井・中村・野澤・笹本・仙田)	第2回入ゼミ説明会@日吉(26日・土)
10月29日	個別説明会@日吉(32教室)		11月1日	第2回卒論中間発表 (久保川・朴テ・全先・朴ヒ・大塚)	勉強会	佐藤和杯(29日・火) 関マケ論文提出メド切(2日・土)
11月5日	マケコン模擬プレゼン	第4回大学院生レクチャー (竹内さん)	11月8日	三田論プレゼン発表		商学会賞論文提出メド切(5日・火) 全国大学生マーケティングコンテスト本大会@神戸(9日・土)
11月12日	第1回11期論文レクチャー (西本・佐藤ゆ・住田・山田)	マケ論プレゼン発表	11月15日	三田祭パネル発表 第3回卒論中間発表(全先)	マケ論最終プレゼン発表	武田薬品ビジネスゲーム(17日・日)
11月19日	休講(三田祭準備期間)		11月22日	休講(三田祭期間)		マケ論論文メド切(18日・月) 準備期間(19日・火～20日・水)/三田祭(21日・木～24日・日) マーケティングゼミ合同研究報告会(21日・木) インゼミ論文メド切(23日・土)
11月26日	インゼミプレゼン発表	関マケプレゼン発表	11月29日	第1回OPゼミ模擬(ケース&関マケプレゼン発表) インゼミ最終プレゼン発表		四分野インゼミ研究報告会@日吉(30日・土) 関東マーケティング大会@学習院(30日・土)
12月3日	就活のすすめ (久保川さん)	大学院のすすめ (中村さん)	12月6日	第1回OPゼミ(ケース&関マケ・マケコンプレゼン発表)@日吉 第2回OPゼミディベート課題		
12月10日	第2回11期論文レクチャー (伊礼・小平・長澤・津田)	休講	12月13日	第2回OPゼミ模擬(ディベート&OB・OG講演会)		
12月17日	第3回11期論文レクチャー (久米・佐藤か・立松・土屋)	入ゼミ会議	12月20日	第2回OPゼミ(ディベート&OB・OG講演会)@日吉		潮杯(17日・火) 卒論提出メド切(20日・金)
12月24日	マクロミル企業説明会	勉強会	12月27日	11期卒論テーマ発表		忘年会(27日・金) マクロミル企業説明会(24日・火)
12月31日	休講(冬季休校)		1月3日	休講(冬季休校)		冬季休校(12月28日・土～1月4日・土)
1月7日	10・11期合同ケース解題 第4回11期論文レクチャー (蓮岡・石塚・内藤)	秋学期反省会	1月10日	休講(福澤先生誕生日)		
1月14日	休講(月曜日代替講義日)		1月17日	10・11期合同ケース発表		秋学期納会(17日・金) 第3回入ゼミ説明会@日吉(18日・土)
1月21日	休講(テスト期間中)		1月24日	休講(テスト期間中)		秋学期末試験(21日・火～31日・金)/OB・OG総会(2月8日・土) 商学会賞授賞式(3月20日・木)/謝恩会(3月21日) 卒業式(3月24日・月)

## 第 11 期 共同研究プロジェクト紹介

# インゼミ

四分野インゼミ研究報告会

### ワケあり商品購買意図 —価格効果モデルの拡張—

ワケあり商品とは、正規品としての規格を満たしていない欠陥部分を明記したうえで、値引きして販売している商品のことである。値引きは価格知覚を下げるため、シグナリング効果によって、知覚品質も下げると考えられる。しかし、ワケあり商品は欠陥部分を明記しているため、そのことが、価格が品質に及ぼす影響を緩衝するかもしれない。本論は、そのような緩衝効果を描写したワケあり商品購買意図の規定要因モデルを構築し、実証を試みた。



背筋ピーン  
小平 絃子



インゼミ研究代表  
久米 敬太郎



オシヤレ番長  
石塚 佑飛



日本人です！！  
佐藤 和也



にこにこ姉さん  
山田 彩華

半年間悩みに悩んだ末、論文を完成することができたことは、私たちの大きな自信に繋がりました。ワケあり商品に関連する既存研究が少なく、最初はどう研究を進めていいのかわからず、毎日新たなパス図を描いては議論した日々が今となっては懐かしいです。インゼミでの半年間は、これまでの人生でもこの上なく充実した半年間でした。手厚いご指導を頂いた小野先生を始め、大学院生、先輩方、共に励ましあった同期にはインゼミ一同感謝の気持ちで一杯です。本当にありがとうございました。

関

関東学生マーケティング大会

マ

ケ

## セールス・プロモーションのゲーミフィケーション —フロー理論に着目して—

ゲーミフィケーションとは、人を夢中にさせるゲームのメカニズムを応用し、ゲーム以外の分野で利用者の行動を促す手法である。本論は、夢中になる感覚を意味する「フロー」概念に注目してフロー理論を援用し、セールス・プロモーションのゲーミフィケーションにとって必要な要素とは何か、そして、そのような新しいセールス・プロモーションが消費者行動にどのような影響を及ぼすのかといった疑問に対して、独自の概念モデルを構築して、実証分析を試みた。



計算されたキャラクター！？  
長澤 由美子



関マケ研究代表  
津田 琢也



小野ゼミの電気屋さん  
西本 真志



小野ゼミが誇るバイト戦士  
佐藤 優輝



小野ゼミ一のやり手  
立松 宗磨

11 期関マケは、絶望的なスタートから驚異的な追い上げをしてきました。夏が終わってもまともに仮説が立っていない。核となる論文が見つからない。分析手法が小野ゼミ初の PLS-SEM。こんな絶望的スタートにもかかわらず、論文完成は 3 班中 1 番乗り、パワポやプレゼンも本番までには自分たちが絶対の自信を持つものを完成させました。グル学での集合時間に誰もいないという事態が頻発するほど自由人の集いである関マケでしたが、本当に実りのある素晴らしい半年間を過ごすことができました。こうして論文を無事執筆することができたのも、同期、10 期の先輩方、大学院生の皆様、そして小野先生の熱心なご指導のおかげです。多くの大切なものを頂いた半年間の論文執筆に、メンバー一同心から感謝しております。ありがとうございました！

## Web サイト上における パーソナライズ広告の忌避規定要因

近年、広告実務家によって Web サイト上におけるパーソナライズ広告が成長領域として注目されている反面、その広告に対する消費者の反応は必ずしも望ましいものとは限らない。このような事実があるにもかかわらず、Web サイト上におけるパーソナライズ広告の忌避規定要因を見出した既存研究は、我々の知りうる限り存在しない。そこで本論は、Web サイト上におけるパーソナライズ広告を忌避する消費者の心理的メカニズムを描いたモデルの構築および実証分析を試みた。



健康色黒たかし  
伊礼 大夏志



マケ論研究代表  
蓮岡 聡美



病弱色白たかし  
内藤 節



にこにこおじさん  
住田 英紀



うんうん！ え？  
土屋 晴香

11期マケ論チームは、自己主張をしない4人と自由奔放な伊礼の集いであった。その上、論文代表は見るからに頭の弱そうなギャルだったから、他のチームと比べたら、どこか頼りないチームに見えたかもしれない。振り返れば論文執筆に費やしたこの半年間、我々は無我夢中で駆け抜けてきた。前半戦は、「順調」なんて言われていたが、我々の後半戦は、みんなの足並みが揃わずかなり苦戦した。「悔いの残らない半年であったか」と言われれば、素直に頷くことは難しい。だが、躓いてくじけそうになった時、ゼミ生の皆様に幾度となく支えられ、そして、なによりも小野晃典先生に何度も助けられたからこそ、頼りなかった我々は、最強の論文を執筆することができたのだと思う。マケ論を支えて下さった皆様に、この場を借りて、改めて感謝の意を表したい。

## 第 10 期 卒業論文テーマ紹介

### 福室 成彦 「野外広告のイメージ残存効果の規定要因」

野外広告のイメージ残存効果とは、企業による投下期間が終了した野外広告が、その後、同じ広告スペースに投下された新たな広告に及ぼす影響のことである。広告効果に関する既存研究の多くは、消費者が広告に露出する際、以前、その広告スペースに投下されていた広告の影響はないと暗黙裡に想定してしまっている。本論は、広告の効果測定において、その残存効果を考慮したモデルを構築し、実証分析を行ったうえで、その影響について考察する。

### 石井 隆太 「垂直的協調関係から製造業者の成果への因果関係にデュアルチャネルが及ぼす影響」

流通チャネルの管理問題に関して、製造業者と流通業者の対等かつ長期的な関係に焦点を合わせた垂直的協調関係論が注目を浴びてきた。しかし、同分野の既存研究は、独立チャネルのみが用いられるケースを考慮してきた一方、独立チャネルに加えて統合チャネルも併用するデュアルチャネルが用いられるケースを捨象してきた。そこで本論は、垂直的協調関係から製造業者の成果への因果関係に対して、デュアルチャネルが及ぼす影響を描写した概念モデルの構築を試みる。

### 磯邊 海舟 「値引きに起因する内的参照価格の低下に対する精通性の緩衝効果

——ブランド、カテゴリー、店舗に対する精通性に着目して——

内的参照価格に関する研究は、消費者の内的参照価格の更新に関する探究を端緒として、現在では、その更新の程度を緩衝する要因を探究する段階まで進んでいる。しかし、内的参照価格の更新に関する既存研究は、消費者間においての差異を考慮していない点において問題を抱えている。そこで本論は、情報に対する消費者の精通性を考慮に入れ、内的参照価格の更新における消費者間の差異を検討する。

### 久保川 航 「顧客参加型の製品開発が顧客のブランド態度に及ぼす影響」

近年、専門知識を有さない顧客を開発に参加させる企業が増えている。企業は顧客のブランド態度の向上を期待して顧客を参加させると主張している既存研究がある。しかし、顧客参加型の製品開発が顧客の心理的態度の向上を促すか否かについて実証分析を行った研究は存在しない。そこで本論は、如何なる参加意図を持った顧客がブランド態度を向上させるか、そして、参加していない顧客がブランド態度を向上させるかという 2 つの問題について検討する。

### 栗原 さゆみ 「不祥事発覚のダメージの軽減に対する企業の社会貢献活動の有効性」

既存研究において、企業の社会貢献活動を購買意図やブランド態度と結び付けて、企業の事業領域に対する社会貢献活動の適合、および、企業の社会貢献活動に関する情報に対する消費者からの認知が重要であると指摘されているものの、それらを企業の不祥事発覚の際のダメージの軽減と結び付けて、実証分析を行った既存研究は、著者の知る限り存在しない。そこで、本論は、実証分析を行って、不祥事発覚の際、企業に対するダメージを軽減する条件を識別する。

## 全先 伸一 「食品広告におけるシズル感を訴求した広告の有効性

—解釈レベル理論のアノマリーとして—

食品のシズル感は、食品に対する消費者の感情的評価に関連している。シズル感を強調した広告を見た消費者は、それを感情的に評価し、その結果として、購買行動を起こすかもしれない。しかし、シズル感ではなく食品の製品属性を強調した広告も、その食品の認知的な評価を高め、購買行動を起こす効果を有するかもしれない。本論は、この両者の関係性が解釈レベル理論のアノマリーである可能性について、実証分析を展開して吟味する。

## 中村 世名 「マーケット・リーダーの最適反応戦略モデルの構築 —2つの模倣戦略に着目して—

模倣戦略に関する既存研究は、市場シェアの奪取という目的に基づいて、「創造的な模倣戦略」の有効性を強調してきた。しかし、既存市場における新製品へのマーケット・リーダーの反応戦略としては、市場シェアの維持という目的によって、「純粋な模倣戦略」や、「既存製品を用いた防御戦略」、あるいは「現状維持戦略」が最適である状況も存在するであろう。そこで、本論は、マーケット・リーダーが4つの反応戦略を使い分ける様子を描写した概念モデルを提唱する。

## 軒名 真由 「消費者および買物同行者の自己観が衝動購買に及ぼす影響」

消費者の購買行動の多くは、来店前に購買対象製品を意思決定して行われるというより、むしろ衝動的に行われると言われている。そうした衝動購買に着目し、製品特性やSPの影響を論じた研究は数多い一方、消費者自身や買物に同行する他者の特性の影響を論じた研究は少なく、また問題点を抱えている。そこで、本論は、消費者自身および買物同行者の自己観に焦点を合わせ、衝動購買に対する影響を探究する。

## 野澤 鷹友子 「アニメ聖地巡礼意図規定メカニズム」

近年、アニメ聖地巡礼行動を活用した観光産業であるアニメツーリズムが、地域振興政策の1つとして、注目を集めている。しかし、アニメツーリズムを成功に導くためには、アニメ聖地巡礼者の来訪者数を継続的に増やすための具体的な施策が求められる。そこで、本論は、既存のアニメツーリズム研究や、それに類するフィルムツーリズム研究の知見を援用しつつ、アニメツーリズムの成功に帰着し得るアニメ聖地巡礼意図の規定要因モデルを構築する。

## 小笠原 裕公 「一般人に受け入れられるオタク製品と受け入れられないオタク製品」

オタク製品は、ごく少数のオタク消費者に購買され、そのことが製品を購買しない一般人からの無理解に晒されている製品のことである。しかし、近年においては、一般人にも受け入れられるオタク製品が登場してきている。このように、一般人にも受け入れられるオタク製品が、受け入れられないオタク製品と異なる点は何かということを探した既存研究は、著者の知る限り存在しない。そこで、本論は、独自の概念モデルを構築し、2つのオタク製品の差異を探究する。

## 大塚 優太 「番組限定コマーシャルの有効性」

近年、録画機器およびインターネットの発達によって、テレビコマーシャルの視聴機会が減少してきていると言われている。他方、ある番組中にしか観ることができない番組限定CMが、その番組の出演者が広告エンドーサの役割を果たすため、視聴者の注意を惹き付けることができるCMとして注目を浴びてきている。しかし、こうしたCMに焦点を合わせた既存研究は、著者の知り得る限り存在しない。そこで、本論は、番組限定CMの有効性を吟味する。

## 朴 大晃 「贈り手との関係性が受け手の選好する贈与品に及ぼす影響 ―流動性に着目して―」

消費者贈与行動の新たな選択肢として、ギフトカードが登場して久しい。ギフトカードは、最新の贈与行動研究における研究対象として取り扱われてはいるものの、従来の贈与品である現金や製品との間にどのような相違点を有するかという点について言及している研究は少ない。そこで、本論は、「現金」と「製品」の中間に位置づけられる流動性を有するという特性に焦点を合わせて、贈り手との関係性が受け手の選好する贈与品に及ぼす影響を探究する。

## 朴 廷玟 「おまけセールス・プロモーションがおまけ製品に及ぼす負の影響および緩衝要因

―精通性・限定・関与に着目して―」

今日、おまけを追加するセールス・プロモーション（以下、おまけ **SP**）による負の影響が指摘されている。しかし、既存研究は、おまけ **SP** が及ぼす負の影響の対象として、おまけ製品ブランドを考慮していない。また、消費者の精通性や製品関与度の高低、**SP** の限定など、その影響に差異が生じる要因に関しても言及していない。そこで、本論は、これらの負の影響に関して実証分析を行い、また、その影響の緩衝要因の解明を試みる。

## 笹本 理乃 「品評会における受賞が消費者のブランド評価に及ぼす影響」

モンドセレクションなどの品評会における受賞をアピールし、消費者のブランド態度を高めようとする製品が数多く存在する。しかし、同じ製品カテゴリーや異なる製品カテゴリーに属する製品と同時受賞した場合には、受賞のアピールが消費者のブランド態度に及ぼす正の影響を減じる危険性も考えられる。そこで、本論は、説得的コミュニケーション研究の知見を援用し、品評会における受賞が消費者のブランド態度に及ぼす影響を及ぼすのかを探究する。

## 仙田 晃史 「テレビ CM における企業ロゴの登場タイミング」

企業の行うテレビ **CM** の大半には、企業ロゴが登場する。しかし、企業ロゴの登場タイミングは企業によってさまざまであり、広告の冒頭に登場させる企業もあれば、広告を通して登場させる企業や、広告の最後に登場させる企業もある。また、なかには、この企業ロゴを **CM** に登場させない企業も存在する。そこで、本論は、企業ロゴの有無や登場タイミングの違いが、消費者の広告認知に及ぼす影響を探究する。

## 上原 皓介 「企業ブランドが消費者の製品カテゴリー化に及ぼす影響

―アクセス容易性に着目して―」

消費者が自身の頭の中で製品をどのようにカテゴリー化するかという研究テーマに関して、ハイブリッド製品をカテゴリー化の対象とした研究は開始されたばかりであり、製品カテゴリー化の結果を規定する要因としては、サブカテゴリー数という 1 つの要因しか識別されていない。そこで、本論は、新たな規定要因として、ハイブリッド製品を製造・販売している企業ブランド・イメージに着目し、企業ブランド・イメージがカテゴリー化に及ぼす影響を探究する。

## 渡邊 高平 「フード・サービス品質におけるカウンター席とテーブル席の比較分析」

「カウンター席」とは、料理人が顧客と接しつつ料理を含む様々なフード・サービスを提供する場である。それに対して、「テーブル席」とは、ウェイターが顧客に対してサービス提供を行う場である。カウンター席とテーブル席の間には、サービス提供方法が異なるということに起因して、顧客の知覚するサービス品質に差異が生じていると思われる。そこで、本論は、カウンター席とテーブル席の間のサービス品質の差異に関する仮説を提唱し、実証分析を行う。

## 夏合宿ケースメソッド紹介

### 日本コカ・コーラ社の健康志向製品戦略 ――製品ポートフォリオを再考せよ――

2012年、清涼飲料市場における第2次トクホブームの到来に伴って、各社が続々とトクホ飲料を発売する中、業界第1位である日本コカ・コーラ社の対応は遅れていた。同社がその地位を維持するためには、製品ポートフォリオを見直し、健康志向に対応する必要があるだろう。トクホブームの行方、自社の既存製品への影響、競合他社の動向、および市場の特徴を考慮し、限られた経営資源をいかに配分すべきかが本ケースの焦点である。

#### 解題者紹介



これまで数々の秀作を生み出してきた、伝統ある夏ケースメソッド作成プロジェクトも、今年度で第10作目となりました。久々のグループワーク、果てしないリサーチと執筆、トクホ飲料を飲みながらの徹夜…、私のこの夏は、ケース作成によって消えたと言っても過言ではありません。「夏ケースを解くために夏合宿に来たんだ！」昨年度、同期内で夏ケースを解くか否かの議論をした際の、ある同期の発言です。今年度も、そんな熱い後輩が1人でもいたならば、私の夏を投資した甲斐があったと心から思います。

石井 隆太

「2年ぶり9回目の夏ケースの解題をはじめます。」この言葉を夏合宿1日目に言うことができ、本当によかったです。去年の惨事を受けて、今年の夏ケースチームは、意欲溢れる精鋭チームで望みました。しかし、張りきり過ぎた結果、76ページの超大作になってしまい、結局、前々日の深夜に、恵比寿のサイゼリヤで徹夜をしたことを思い出します。でも、このメンバーだったから最後まで楽しく作業ができました。みんなありがとう。

中村 世名



昨年の先輩方の反省を活かし、万全のメンバーで取り組んだ夏ケース。ボリュームだけなら他の追従を許さない圧倒的な資料を無事に完成させられたときは感無量でした。田町駅への道中のベンチで作業して終電逃しそうになったり、夏合宿直前に恵比寿に集合して作業したりした時はどうなるかと思いましたが、本当に完成してよかった。完成って素晴らしい。

小笠原 裕公

多くの方々のご協力によって、完成にこぎつけました。小野晃典先生をはじめ、皆様ありがとうございました！（夏ケース本文謝辞参照。）毎日踏んだり蹴ったりでしたが、小野ゼミの4年生じゃないとできない良い経験ができました。データ集めや執筆も大変だったけれど、解いた11期もさぞ大変だったことと思います。今しかできないことがしたいと思う11期は是非来年、夏ケース執筆に挑戦してみてください。辛いけど楽しいよ！ 笑

笹本 理乃



## インカレディベート報告

第11期 佐藤 優輝

### ◆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5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、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行うことによって、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。



堂々と立論する伊礼君

### ◆活動後記

その時は、やってきた。まだ出会ってから3ヶ月に満たない仲間と共に、戦場にいざ出陣。そう、インカレディベートは、第11期生が皆で立ち向かう、初めての大きな舞台なのだ。この舞台に向けて、朝から晩まで、論文を読みあさり、パソコンと睨み合ってきた。全ては、小野ゼミ内の2チーム両方共勝利するために。「絶対に負けられない戦い2013。」の戦いの火蓋は切って落とされた。



岩本先生のお話を伺う11期生

1試合目の小野ゼミ対岩本ゼミのディベートのテーマは、「大手メーカーはプライベート・ブランドを受託するべきか否か？」であった。小野ゼミの出場者は、石塚、伊礼、佐藤和、立松、土屋、西本、長澤。4月の後半にはこのテーマに触れていたこともあり、1ヶ月以上プライベート・ブランドを学んだことで、出場者はコンビニやスーパーに行くときプライベート・ブランドについて、一緒にいた人に説明せずにはいられない病になってしまったと耳にしていた。

続いて2試合目は高田ゼミ対小野ゼミの対決である。テーマは、「経営者は、競争戦略を考えるにあたり、統計的手法を用いた定量的研究を参考にすべきか、ケース・スタディによる定性的研究を参考にすべきか？」だ。小野ゼミの出場者は、久米、小平、佐藤優、住田、津田、内藤、蓮岡、山田。理解するのさえ難しい。

しかし、それ以上に難しかったのが、その内容を聴衆がちゃんと解るように説明することだ。どんなに人が知らないこと、難しいことを説明しても、それを理解してもらえなければ何の意味もないという当たり前のことをしみじみと痛感した1ヶ月であった。

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た。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する。

6時間超の熱いディベートの後は、お楽しみの懇親会！懇親会は三田の「わん」にて開催された。日頃、お話しする機会もある高田ゼミの方々はもちろん、関西の岩本ゼミの方々とも懇親できる貴重な機会だと



最終弁論に臨む津田君



勝利に沸く11期生

ばかりに、いつもとは違う、おかしなテンションだった人もちらほら…笑。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、11期生がぐっと成長できた有意義なものとなった。最後に、私のそれはそれはひどいメール文面を毎回添削してくださった小野晃典先生、そして共に徹夜をして資料作成のアドバイスをくださった千葉さんをはじめとする先輩方に感謝の意をしめしつつ、今年度のインカレディベート活動後記を終わらせていただきたい。



3ゼミ合同写真

## 商学会賞受賞報告

商学会賞受賞者一同

この度は、私たち第10期磯邊海舟、栗原さゆみ、上原皓介、第10期マケ論プロジェクトチーム、第11期インゼミプロジェクトチーム、第11期関マケプロジェクトチームは、執筆論文において慶應義塾大学商学会賞を受賞いたしました。商学会賞に関しましては、以下にご説明するとおりです。

### ◆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す。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～5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ます。小野ゼミでは、1期生が3年生で挑戦したのを先駆として、11期の歴史のなかで29本が挑戦、うち23本の論文が受賞・掲載の榮譽に浴しています。2013年度は、小野ゼミでは17名が「商学会賞」の内定を頂きました。



昨年度の授賞式の様子

## 商学会賞受賞報告

第10期 磯邊 海舟

### ◆執筆論文の概要

私，磯邊海舟は，この度，卒業論文「値引きに起因する内的参照価格の低下に対する精通性の緩衝効果——ブランド，カテゴリー，店舗に対する精通性に着目して——」において，慶應義塾大学商学会賞を受賞いたしました。受賞論文の概要は，以下にご説明するとおりです。

多くの研究者によって，長年のあいだ研究対象として注目されてきたトピックに内的参照価格があり，近年の内的参照価格の更新に関する研究においては，消費者の更新の程度に緩衝効果を持つ要因の探究の段階まで進んでいます。しかしながら，これまでの内的参照価格に関する研究の大半は，全ての消費者について，値引きに起因する内的参照価格の低下の程度は一律であると暗黙裡に想定しており，ブランド，カテゴリー，および店舗に関する諸要因がもたらす消費者の内的参照価格の更新に及ぼす影響の差異を検討した研究は多く存在するものの，異なる性質を有する消費者間の差異を十分に検討していない点に問題を抱えています。そこで，本論は，値引き研究において，その負の影響を緩衝する要因として頻繁に取り上げられる，ブランド精通性という消費者の心的変数に着目して，ブランド精通性の水準の差異によって，内的参照価格の更新の程度に消費者間差異が存在するのか否かを検討することによって，上記の既存研究が抱える問題の解決に取り組む試論であります。さらに，ブランドだけに焦点を合わせるのではなく，カテゴリーおよび店舗に対して消費者が有する情報量を，それぞれカテゴリー精通性および店舗精通性という概念で捉え，それぞれの水準の差異によって，内的参照価格の更新の程度に消費者間差異が生じるのか否かも検討します。t検定の結果，ブランド精通性が高い消費者，カテゴリー精通性が高い消費者，および店舗精通性が高い消費者は，各々が低い消費者に比して，値引きに起因する内的参照価格の低下の程度が小さいということが示唆されました。このことから，ブランド精通性，カテゴリー精通性，および店舗精通性は，内的参照価格の低下に対して緩衝効果を有するということが見出されました。

### ◆執筆後記

商学会賞受賞報告ということなので，まず初めに，小野晃典研究会第10期生，磯邊海舟の卒業論文は商学会賞を受賞することができました，と報告させていただきます。昨年1月のテーマ決めから，12月末の締切日までの約1年間に及んだ卒業論文の執筆を，このような名誉ある賞を頂くというかたちで締めくくることができたことを非常に喜ばしく思います。しかし，自分の力だけではこのような結果を得ることは決してできず，様々な人々の助けがあったからこそその結果だと感じています。とりわけ，小野先生には，商

学会賞への投稿の際だけでなく、卒業論文執筆の全てにおいて、数多の御指導・御鞭撻をして頂きました。先生の助言なくして、自分の論文が商学会賞を受賞することはできなかったと思います。本当にありがとうございました。御多忙の中、何度も自分の相談に乗って下さったこと、何度も自分の稚拙な日本語の添削をして下さったこと、その全てに心の底から感謝しています。また、投稿論文の査読をして下さった匿名審査員の先生にも、有意義な御指摘を頂きました。それによって、自分の論文がさらに良いものになったことは間違いありません。ここに記し、匿名審査員の先生にも深い感謝の意を表したいと思います。

話しは変わり、なぜ自分が商学会賞に投稿しようと思いついたのかと言いますと、「お金」の一言に尽きます。10万円という賞金に釣られ、卒業論文を執筆し始める時から、絶対に出すと決めて執筆をしていました。10万円なんて言ったら、アルバイトを100時間近くして漸く稼げる金額であり、大学4年間をほぼバイト漬けの生活をして過ごし、お金を稼ぐ苦勞を思い知らされてきた自分にとっては、もの凄く魅力的な賞金額でした。このような不純な動機で投稿したのですが、投稿を決意した段階では考えていなかった喜びも今は感じています。まず、何よりもやはり、自分の論文が認められたという事実です。また、商学会賞受賞論文として、これからずっとゼミのHPに自分の論文が紹介され続けることによって、数多の成長の機会を提供してもらい、一回りも二回りも自分を成長させてくれた小野ゼミの発展の一助に、微力ながらもなれたのではないかと感じ、それも大変喜ばしいことです。このように、受賞に際して、当初は考えてもいなかった様々な喜びがあり、改めて投稿して良かったなと感じています。

また、今年度の商学会賞には、昨年度に自分がマケ論代表として、グループで執筆した論文も投稿したのですが、そちらの方も受賞することができました。おそらく、ひとりで一度に2つも受賞するということは、小野ゼミ史上初の快挙ではないかと。また、マケ論の論文は自分ひとりではなく、マケ論全員で執筆したものであり、全員の努力が商学会賞受賞というかたちで認められ、大変嬉しく思います。



卒論執筆の合間に行った岐阜旅行にて、同期と（著者は右端）

最後になりますが、今年の小野先生からの年賀状にて、「君の努力と才能に値する賞の受賞を祈っています」という胸が熱くなる御言葉を頂きました。少し前までは学問とは無縁の生活をしていた自分も、小野ゼミでマーケティングという学問に挑戦し、最大限の努力をし、2年間を過ごしたつもりです。今回の卒業論文とマケ論の商学会賞W受賞、さらには、マケ論のPM学会選考通過、これらによって、「ゼミで学者の卵を育てる」という小野先生の信念に沿ったゼミ生に少しでもなれたでしょうか。もし、小野先生にそう思って頂いていたとしたら、自分にとってはそのことが、どんな賞を受賞することよりも誇らしく感じることであります。

## 商学会賞受賞報告

第10期 栗原 さゆみ

### ◆執筆論文の概要

私，栗原さゆみは，この度，卒業論文「不祥事発覚のダメージに対する企業の社会貢献活動の有効性」において，慶應義塾大学商学会賞を受賞いたしました。受賞論文の概要は，以下にご説明するとおりです。

近年，多くの日本企業が，社会貢献活動に注力しています。社会貢献活動に注力する日本企業が増えている理由として，以下の2つが挙げられると考えられます。第1は，企業を監査する際，評価項目の1つとして，社会貢献活動を挙げる欧米の投資家からの出資を受ける機会が増えたということであります。第2は，不祥事発覚の際，社会貢献活動を実施しているということによって，消費者からの信頼を失う度合を軽減したいという企業の思惑が高まっていることでもあります。例えば，三菱自動車工業株式会社による「リコール隠し」や雪印乳業株式会社による「食中毒事件」などの不祥事発覚の際，企業の社会貢献活動を認知している消費者が多ければ，企業，ブランド，および製品に対するダメージを軽減できたかもしれません。そこで，本論は，実証分析を行って，不祥事発覚の際，企業に対するダメージを軽減する社会貢献活動の条件の識別を行いました。分析の結果，企業が実施する社会貢献活動が自社の事業領域と適合していること，および，その社会貢献活動を多くの消費者に認知させることで，不祥事発覚に伴う企業ブランドの評価を低下させる度合を抑えることができるということが見出されました。

### ◆執筆後記

まず初めにお礼をさせていただきます。商学会賞を頂くことができたのは，まぎれもなく小野晃典先生をはじめ，大学院生の菊盛真衣さん，OBの山口健人さん，同期の中村世名君，笹本理乃さん，大塚優太君をはじめとする多くの同期と11期生の皆さんのおかげです。私1人では，到底，賞を頂くことなんてできなかつたと思います。本当に，本当にありがとうございました。

卒論なんて書くことができるのだろうか…とずっと思っていました。3年生の頃の関マケでは，一文字も書くことを許されなかつた(?)私が果



大学院生の菊盛真衣さんの誕生日会にて  
(著者は中央)

たして卒論を書くことができるのだろうかと不安を積もらせていたのが、去年の今頃の話です。そんな私が、商学会賞を出すことを決めたまっかけは、菊盛さんから「卒論手伝うよー！」という一言を頂けたからです。強力な助っ人を得た私は、とりあえず自分で進められることは進めて、分からないことがあれば、すぐに菊盛さんに相談するスタイルを取りました。その結果、仮説は夏休み前までにたち、10期の中で断トツの速さを誇っていました。その後も、調査票配布、実証分析から後半の執筆と菊盛さんのお力もあって、ぐんぐんと進んでいきました。そして、商学会賞を提出し、見事賞を獲得しました…！と言いたところですが、人生そんなに簡単にはいかないものですね。この後が私にとって1番つらかったように思います。商学会賞の1回目の結果が部分修正、2回目の結果が部分修正、3回目の結果が採用



笹本家における卒論合宿  
(著者は右端)

でした。計3回の提出を経て商学会賞を獲得できたのです。先生には、何度も添削して頂きました。時には、徹夜で私の論文を添削して下さったこと、本当に感謝しています。私が提出した論文にミスが多く、先生に怒られるのではないかと心配しながら、先生の家朝5時ごろ論文を取りに行ったとき、先生が、にこっと笑ってくれたのが本当に救いでした（私の格好が面白すぎて笑ったのかもしれませんが…すっぴんでジャージ、おまけに目が死んでまゆげはハの字だったので。笑）。そんなギリギリだった3回目の提出前、自宅を開放し、みんなで卒論合宿をさせてくれた笹本さんには、本当に感謝しています。そして、早く卒論が終わってみんなの卒論を手伝ってくれた中村君、大塚君、笹本さんには感謝しきれないです。本当にありがとうございました。

やはり、振り返ってみても皆さんへの感謝しか出てこないのですが、ただ1つこは、と論文執筆を通して、自分が誇れるようになったものがあります。それは、計画性の良さです。商学会賞で苦しむ前までの話ですが、何をやるにも行動は人より早かった（俗にいうせっかちなので）ことが、賞を取れたことに少しは自分の力もあつたのかなあと思わせてくれています。せっかちに生まれて良かったです（いつもせっかちだと同期からはいじられていましたが…）と言える数少ないことだったように思います。

商学会賞なんか出さなければもっと早く卒論終わってたのねー！と良く言われたものでした。本当にそうだな…って思ったこともありました。もう、賞なんていらない！と思ったことも何度もありました。でも、賞を取れたことを両親に伝えた時、喜んでくれたのを見て、商学会賞に投稿してよかったと素直に思えました。連日の徹夜で、家に帰ってこない日もあり、心配をかけた両親にも、少しはお礼ができたのかなと思えたのは本当に良かったと思います。過ぎてしまえば、その時の苦しみなんて笑い話になるということを実感しながら（小野ゼミあるあるのような気もしますが…）、賞が取れたことで、手伝って下さった皆さんに少しはお礼ができそうだと一安心している今日この頃であります。

## 商学会賞受賞報告

第10期 上原 皓介

### ◆執筆論文の概要

私，上原皓介は，この度，卒業論文「企業ブランドが消費者の製品カテゴリー化に及ぼす影響の探究——アクセス容易性に着目して——」において，慶應義塾大学商学会賞を受賞いたしました。受賞論文の概要は，以下にご説明するとおりです。

消費者は，新製品に出会った際，既にいずれかの製品カテゴリーにカテゴリー化されている製品と照らし合わせ，最も類似する製品カテゴリーにその新製品をカテゴリー化しようとしします。近年，複数の製品カテゴリーの特徴を併せ持つ新製品が登場しており，いずれの製品カテゴリーにも，その新製品をカテゴリー化しようするような状況が発生しています。このように，1つの製品カテゴリーにカテゴリー化することが困難な状況は，カテゴリー不確実性と言われており，主にハイブリッド製品に焦点を合わせて，消費者情報処理行動の領域において研究が行われてきました（cf. 西本，2011）。しかしながら，その多くは，ハイブリッド製品をどのように認知するのかという消費者の認知的行動に着目した研究や，個々の消費者が独自に構成する製品カテゴリー構造に着目した研究であり，ハイブリッド製品を製造・販売する企業の存在に着目した研究は，著者の知る限り皆無であります。そこで，本論は，複数の製品カテゴリーの特徴を持つハイブリッド製品に出会った際の消費者によるカテゴリー化に影響を及ぼしうる要因として企業ブランド・イメージに着目しました。実証分析に際して，第1に，ハイブリッド製品を構成する2つの製品カテゴリーの内，一方の製品カテゴリーに比して，ある製品カテゴリーにおける企業ブランドの連想度が強い場合（仮説1）と，第2に，2つの製品カテゴリーにおける企業ブランドの連想度の偏りが小さい場合（仮説2）の2つの場合を想定しました。そして，分析の結果，消費者が，複数の製品カテゴリーの特徴を併せ持つハイブリッド製品を，同製品を製造・販売する企業ブランド・イメージの連想度が強い製品カテゴリーにカテゴリー化する確率は，連想度が弱い製品カテゴリーに比して，高いということを見出しました。また，複数の製品カテゴリーの特徴を併せ持つハイブリッド製品を，製品カテゴリー間における企業ブランドの連想度の偏りが小さい企業が製造・販売している際，消費者は，既存の製品カテゴリーにカテゴリー化することを困難と感じて，むしろ，新規の製品カテゴリーを創造し，そこにハイブリッド製品をカテゴリー化するという見出しました。

### ◆執筆後記

「果たして，この論文は商学会賞に投稿するだけの価値があるのだろうか。」 どのみち卒業論文を執筆す

るのだから、という至って単純な理由から商学会賞への応募を決めた後、このことは常に頭の片隅にあっ



慣れない執筆活動に頭のねじが  
緩み始めた頃の著者

た。自分の論文に自信が持てない。論文を投稿しておいて、この様なことを思うのは良くないことかもしれないが、優秀な小野ゼミ 10 期生の論文を前に、自分の論文の陳腐さに歯痒い思いをしたとしても仕方の無いことであろう。しかし、やると決めたからには、手を抜くわけにはいかない。そのような思いで、約半年間、不慣れなものの、全力で卒業論文に取り組んできたつもりである。

卒業論文完成への道のりは、険しいなんてものじゃなかつ

た。英語は読めるけど、内容は理解できないという帰国子女あるある状態で、既存研究は読むのも一苦勞。理解できないことを、著者のせいにしたことは数知れず。何とか既存研究レビューを終え、いざ執筆段階に進むも、「(同期の大塚とは、真逆の意味で) 揺らぎの上原」という不名誉な肩書を持つ私は、その力(?) を如何なく発揮する始末。「I love you = 愛している」というように、日本語は、主語が無くても通用する唯一の言語ではなかったのか、とよく嘆いたものである。時間を掛けている割には、非常にゆっくりとしたスピードで、中々進まない筆(指?) に苛立つ日も多かった。その様は、まさに上の写真の様である(左右で目の表情が異なる、何とも気味の悪い写真)。それでも、納得のいく文章が書けたときはとても嬉しく、ゆっくりではあるが、徐々に内容が濃くなっていく既存研究レビューをみると、進歩を感じ、励まされた。

四苦八苦しながらも、何とか論文を書きあげることができたのは、多くの方からの助力があったからこそである。また、全力で論文執筆に取り組み、ここまでの質の論文を執筆できたのは、小野ゼミという環境があつてのことであろう。昨年の三田論執筆の時にも感じたが、論文を執筆する上で、小野ゼミほど環境の整っているゼミは無いのではなかろうか。そう思えるほど、小野ゼミにおいて、より良い論文を執筆しようとすることはごく自然のこととして受け入れられているのである。9 期生であり、同じく商学会賞受賞者である小松千賀さんが、ご自身の商学会賞受賞報告で述べたとおり、小野ゼミでなければ、商学会賞への投稿が叶う論文は到底執筆し得なかったと思う。ご多忙の中、仔細にわたって貴重なご指摘を頂きました小野晃典先生をはじめ、ご助言下さった大学院生の方々、そして、何より、自分も論文の執筆を抱えながらも、求めれば常に手を差し伸べてくれた同期の皆さん。実に多くの方に助けられて、漸く論文は完成した。この場を借りて、御礼申し上げます。

さて、受賞という結果を得た今でも、もっと良い論文が書けたのではないだろうか、という思いは強い。特に独創的な仮説を提唱したわけではない。読むべき文献はまだあつたかもしれない。文章の構成も改善の余地があつたであろう。しかしながら、商学会賞を受賞したということは、少なからず掲載するだけの価値があると判断されたということであろう。たとえそうでなくても、約半年、悩み、苦しみ、私の持てる全てを注ぎ込んで漸く完成した論文は、小さな、しかし、確かな自信を私にもたらしてくれたのである。

## 商学会賞受賞報告

第10期マケ論 磯邊 海舟  
石井 隆太  
軒名 真由  
朴 廷玟

### ◆執筆論文の概要

私たち第10期マケ論プロジェクトチームは、昨年に三田祭論文として執筆致しました「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——」において、この度、慶應義塾大学商学会賞を受賞いたしました。受賞論文の概要は、以下にご説明するとおりです。

セールス・プロモーション(SP)の実施は、消費者の購買行動を促進させるポジティブな影響を持つ一方、SPの対象になった製品に対する知覚品質やブランド・ロイヤルティなどを低下させるネガティブな影響を持つと、既存研究によって指摘されています。しかし、SPのうち、おまけを付加するSPに関する既存研究は、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ネガティブな効果を受けてしまうと指摘するに留まっており、他のSP研究が指摘するブランドへの影響を考慮しておらず、また、ネガティブな影響の緩衝方法という段階まで議論が進んでおりません。そこで、本論は、おまけSPが及ぼすネガティブな影響の対象として、おまけ製品のブランドを考慮に入れ、さらに、そのネガティブな影響を緩衝する方法として、ブランドに対する精通性とSPにおける限定に着目致しました。実証分析の結果、おまけSPが、おまけ製品のブランドにネガティブな影響を及ぼすこと、および、ブランドに対する精通性とSPにおける限定が、そのネガティブな影響を緩衝することを見出しました。



超絶仲良しなマケ論チーム内でお祝いした石井君の誕生日

#### ◆執筆後記（第10期生 磯邊 海舟）

初めに、第10期のマケ論チーム全員で執筆した論文が、商学会賞受賞という目に見える形で評価されたことを大変嬉しく思います。そして、マケ論の商学会賞への投稿、ひいては三田祭論文の執筆に際して、小野晃典先生には、数多の御指導・御鞭撻を賜りました。ここに記して、感謝の意を表したいと思います。さらに、商学会賞の匿名審査員の先生からも、多くの有意義な御助言を頂きましたことに、大変感謝しています。他にも多くの方々の御協力があったからこそ、このような素晴らしい賞を受賞できたと考えております。最後に、10期マケ論代表として、超絶仲良しなマケ論メンバー達と共に執筆した論文が、受賞できたことを、とても誇りに思います。みんなで美味しいものを食べに行きましょう！

#### ◆執筆後記（第10期生 石井 隆太）

例年どおり商学会賞投稿論文の募集が4月に貼り出されました。それを見て、びっくり。共著の人数制限が、昨年までの3人から、今年は6人に拡大されたのでした。「昨年の三田論の字数をちょっと削って、投稿するだけで、栄誉と賞金がもらえるならば、出しちゃおうか」という軽い気持ちで、第10期マケ論プロジェクトが再始動しました。しかし、我々も小野先生も、1年間でこの論文を見る目が肥えたため、見返してみると、ニホンゴから分析方法まで穴だらけ。査読という未経験のプロセスにも苦勞しつつ、結局、査読に伴った2度にわたる再投稿と、締切後の差し替えを含めて、合計3回にわたる大修正が行われました。最終的に仕上がった論文は、昨年のそれとは大きく異なる論文でした。プロジェクトをとおして、自分だけタスクを抱えることに苛立ったり、仲間に助けられて感謝したりと、グループワークならではの感情が、徐々に湧き上がりました。卒論を同時並行で進めていたため、卒論と比べて、共著論文は倍以上のスピードで進むけれど、共著だからこそその苛立ちも多いという、当然のことを改めて感じました。

何はともかく、大学生活でもっとも生き甲斐を見出すことができた研究という分野で、商学会賞という栄誉ある賞を獲得でき、母校にその名を刻めたことを、非常に嬉しく思います。小野先生、締切後までにわたる、丁寧なご指導ありがとうございました。マケ論の皆さん、お疲れ様でした。

#### ◆執筆後記（第10期生 軒名 真由）

同期だけでなく、後輩にまで不仲説が囁かれる10期マケ論チームであるが、私は実際のところ、それは3年生のとある時期だけだったと思っている。4年生になったら、時間が嫌なことも忘れさせてくれたからか、みんなが大人になったからか、距離を置いたからか、理由はよく分からないけれども、不仲ではない。

ともあれ、不仲をみんなに心配され（？）ネタにされる（？）存在である10期マケ論は、商学会賞の募集対象が6人までの共著も可能になったことによって、論文を投稿することになったため、地味ではあるものの復活した。この機会は、私にマケ論の論文にもう1度かかわることができるきっかけをつくってくれたと思った。だから、なるべく積極的に論文にかかわっていきこうと努力した。実際の活動日は数えるほどしかなく、3年生の時の活動と比べ物にならないくらい少なかったけれども、なんだか良い思い出ができた。飛び抜けた思い出ではないけれど、楽しかった気がする。

もしかしたら、私のマケ論に対する意識が変化したことが、活動を楽しみ気なさせてくれた理由の1つかもしれない。みんなが商学会賞に投稿することによって、何か変化したかどうかは分からない。けれど、

私は、この商学会賞という存在が、私にマケ論の活動を良い思い出にしてくれたと思う。

#### ◆執筆後記（第10期生 朴 廷玟）

商学会賞の受賞が決まったという話を聞いた時、私はとてもホッとした。論文を提出してから受賞が決まるまでは、昼夜問わず何度も論文の修正作業を行い、終わりが見えない日々に辛い思いをした時も確かあったが、その都度、マケ論のチームワークで困難を乗り越えた気がする。ここで改めて、10期マケ論のメンバーに感謝の気持ちを伝えたい。また、最後の最後まで、何度も添削してくださった小野晃典先生をはじめに、論文の修正において貴重な意見を出してくださった、大学院生や同期生にも感謝の気持ちを伝えたい。

私は、今回の論文執筆を通じて、少し成長できた気がする。ただ、論文を完成させるだけで満足するのではなく、さらなる完璧な論文に仕上げるといふ、10期マケ論メンバーや、指導してくださった先生や大学院生から、良い刺激を受けることができた。刺激を受けながら、何度も修正作業に取り組むことで、なぜ、修正が必要なのかを考えるようになり、結果的には考える力・伝える力をつけることができた良い経験になった。また、日本語が母国語ではない私にとって、マケ論のメンバーみんなが力を合わせて、1つの論文を完成させたこと自体がうれしいことであり、さらに、その論文が商学会賞まで受賞できたのは、とても光栄なことである。この経験を活かして、さらに成長したい。



昨年度、三田祭初日に開催されたマーケティングゼミ合同研究報告会にて

## 商学会賞受賞報告

第 11 期インゼミ 久米 敬太郎  
石塚 佑人  
小平 紘子  
佐藤 和也  
山田 彩華

### ◆執筆論文の概要

私たち第 11 期インゼミプロジェクトチームは、この度、三田祭論文「ワケあり商品の購買意図」において、慶應義塾大学商学会賞を受賞いたしました。受賞論文の概要は、以下にご説明するとおりです。

近年、消費者の間でワケあり商品の注目が高まっています。ワケあり商品とは、正規品としての規格を満たしていない商品のことで、しばしばそのワケを明示したうえで値引きして販売されている商品のことであります。値引きは「価格知覚」を低めるため、シグナリング効果によって、「知覚品質」も低めると言われています。しかし、ワケを明示したワケあり商品の場合には、単なる値引きの場合とは「知覚品質」への影響が異なる可能性があります。そこで、私たちは、ワケを明示することが「価格知覚」から「知覚品質」へのシグナリング効果に及ぼす影響を描写した「ワケあり商品購買意図モデル」の構築と実証を試みました。このモデルは、価格－品質の連想関係を描写した既存の価格効果モデルに、ワケあり商品の特徴である「値引き率」と「ワケ明示」という新たな概念を加え、さらに、「知覚品質」を「規格内品質属性」と「規格外品質属性」に分割したモデルであります。多母集団同時分析を伴った共分散構造分析を行った結果、ワケを明示することによって、「規格内品質属性」は、「知覚価値」に正の影響を及ぼす一方、「規格外品質属性」は、「知覚価値」に影響を及ぼしていないことが見出されました。既存研究者が、価格以外の外在的手がかりはシグナリング効果を緩衝すると主張していたのに対して、私たちは、外在的手がかりはシグナリング効果を緩衝することに留まらず、「知覚品質」は「知覚価値」に及ぼす影響を緩衝する効果があるという示唆を得ることができました。



10月、3ゼミ合同中間発表にて

#### ◆執筆後記（第11期生 久米 敬太郎）

商学会賞を目指そうと決めてから受賞までの道程はとても困難なものでした。諦めようと考えたことも何度あったことか…まあ自分1人だけで論文を執筆していたら完全に諦めていましたね(笑)。商学会賞提出締切当日のギリギリまで修正し続け、何とか論文を提出することができたのも、昼夜問わず添削して下さった先生を始め、何度も文章の校正を引き受けて下さった大学院生や先輩方、そして、共に励まし合ったインゼミメンバーの存在のお蔭です。結果、受賞できて本当嬉しかった！！論文代表として、インゼミで活動してからは、過密スケジュールに弱気になったり、周りを引っ張っていかうとして、空回りしてしまったりして、自分が代表として向いていないのだろうかと本気で悩んだ時期もあったけど、多くの人の支えによって、最終的に商学会賞という形で大役を果たすことができました。本当にありがとうございます！インゼミで良かったな、小野ゼミでよかったなって心から思います！！

#### ◆執筆後記（第11期生 石塚 佑飛）

受賞して嬉しいというより、ホッとしたという表現が、我々にはぴったりだろう。なぜなら、商学会賞提出までに、昼夜問わず最後まで面倒を見てくださった小野晃典先生をはじめに、何度も添削して下さった10期の先輩方や、論文の方向性や分析方法まで貴重な意見をくださった大学院生の方々など多くの人に支えられてきたからだ。それに、我々も7月から11月の提出までの4か月間は、論文尽くしの日々を送っていたし、最後の怒涛の追い込みもあった。内藤家の時計が11時半になっても論文の修正していた日のことが、昨日のこのように思い出されるほど、最後の怒涛の追い込みはそれだけインパクトが大きかったもので、受賞して報われたところは少なからずあった。今後、卒論といった高い山がそびえ立っているが、今回の受賞に向けて全力を尽くした経験を糧に邁進していきたい。

#### ◆執筆後記（第11期生 小平 絃子）

論文執筆が開始してすぐは、雰囲気悪かったような、そもそも個人ワーク多かったような、ばらばらだった印象が強かったようなインゼミ。しかし、商学会賞を目指し始めたあたりから、目標が明確に定まったおかげか、皆で一緒に頑張る！ような雰囲気が徐々に始まったと思う。最終的にインゼミはすごく仲良く…！とまではいかないけど、ほどほどに仲良くなったし、居心地も良いな—と思えるまでになった。

インゼミは目標まで走るペースが遅かったり、文章が壊滅的だったりダメな所が多く、先生をはじめ多くの方々から沢山指導していただいた。小野ゼミにいなければ、商学会賞を受賞できなかっただろう。本当に、私は環境に恵まれていたなと思う。

一方で、インゼミの良い所は、商学会賞を出しに行く時、代表だけでもかまわないはずなのに、ちゃんと全員揃って提出しに行くほど、みんなで論文を書いている意識が強かった所だ。これまでいろんなチームでグループワークしたけど、こんなにも「全員で取り組む」チームは、今まで出会ったことがない。インゼミの良さを再確認するとともに、もうこのチームで論文を書くことがないと思うと、少し寂しく感じる。

#### ◆執筆後記（第11期生 佐藤 和也）

「商学会賞を受賞すれば、大学で頑張った証になるし、就活で書けるだろうから欲しいな。」入会前、小野ゼミのホームページを見てそんな風に思っていた私は、1年後、目標を達成したのであった。言わずもがな、達成するには困難の連続であった。私以外の論文メンバーは、繊細な方々ばかりで、雰囲気もピリピリしていた時期もあった。けれども、無我夢中で走ったインゼミでの生活を思い返すと、懐かしく笑い話になることばかりがたくさんあるように思える。そのたびに、本当に充実していたな、自分の人生の励みになるといった、いろんな思いが頭の中で堂々巡りしている。

そして今、某保険会社のESついでに、この受賞感想を書いているのだが、設問の中に「学生時代頑張った概要について教えてください」とある。むろん、私が導き出した回答はこうだ。「エグゼミと称されるゼミを介して、学内最優秀賞の商学会賞を受賞した」と。1年前に思い描いていた未来を実現できる場、それが小野ゼミである。これからも過去に受賞された先輩達の名に恥じぬよう、ぐんぐん成長していきたい。

#### ◆執筆後記（第11期生 山田 彩華）

「貴稿は採択となりましたので、締切日までに完成原稿を提出してください。」終わりはあっけないものだな、というのが受賞の瞬間の感想だった。他のメンバーもそのような感想だったのだろうか。喜びよりは、ラッキーという感情の方が強かった。1次締切が11月4日であったにもかかわらず、インゼミチームが商学会賞を志したのは、10月の後半だった。3ゼミ合同中間発表という大役を終えて、チーム内に漂うだらけムードを打破するために、急遽商学会賞を目標にしたのだった。当時の論文は、あまりに酷く、先生からは1次締切に間に合わせることは絶望的である、という厳しい現実を突きつけられた。しかし、頭の悪いインゼミチームは諦めなかった。10期生・大学院生に論文大工事をして頂き、先生に徹夜を何度も強いて奇跡的に締切に間に合わせたのだった。だから、今回の受賞は先生と上級生の熱意、それと諦めなかったインゼミチームの根性が引き起こしたミラクルラッキーだったのだと思う。今一度、先生と上級生に深謝したいと思う。本当にありがとうございました。



インゼミ本番発表前、リポDを飲んで気合を入れる第11期インゼミメンバー

## 商学会賞・関マケ論文賞受賞報告

第11期関マケ 津田 琢也  
長澤 由美子  
西本 真志  
佐藤 優輝  
立松 宗磨

### ◆執筆論文の概要

私たち第11期関マケプロジェクトチームは、この度、三田祭論文「セールス・プロモーションのゲーミフィケーション——フロー理論に着目して——」において関東学生マーケティング大会（通称：関マケ。旧、十ゼミ）において「論文賞」を受賞し、また、学内においても、「慶應義塾大学商学会賞」を受賞いたしました。受賞論文の概要は、以下にご説明するとおりです。

ゲーミフィケーションとは、人を夢中にさせるゲームのメカニズムを応用し、ゲーム以外の分野で利用者の行動を促す手法です。本論は、夢中になる感覚を意味する「フロー」概念に注目してフロー理論を援用し、セールス・プロモーションのゲーミフィケーションにとって必要な要素とは何か、そして、そのような新しいセールス・プロモーションが消費者行動にどのような影響を及ぼすのかといった疑問に対して、独自の概念モデルを構築して、実証分析を行いました。分析の結果、6つの要素によって規定された「フロー」状態が、ゲームに参加する消費者が商品およびゲームに対して好ましい態度、ひいては、再来店意図や、1回当たりの消費量に帰着するということが見出されました。既存研究とは異なり、実店舗においてのゲーミフィケーションのメカニズムを描写したモデルを構築し、経験的に吟味することによって、今後のゲーミフィケーションおよびフローに関する研究の発展、また、ゲーミフィケーションを戦略として実際に取り入れようとしている企業に対して、有意義な貢献を成すことができました。



関東学生マーケティング大会で論文賞を受賞した11期関マケチーム

#### ◆執筆後記（第11期生 津田 琢也）

関東学生マーケティング大会に向けて執筆された我々の論文は、大会においては論文賞を受賞することができ、さらには慶應義塾大学商学会の商学会賞を頂くことができた。1つの論文で、2つの賞を頂けたことは、本当に幸福なことであったと思う。論文執筆活動を思い返せば、論文執筆が思うように捗らず、同期や先輩方、院生の皆様方、そして小野先生には多大な迷惑をお掛けしたことだと思ふ。そのようなつらい状況であっても、深夜オールナイトで、スポッチャで遊びつくしたり、笑いあいながら論文を最後まで執筆できたことは、このメンバー5人だからこそであったと思う。全力で駆け抜けた半年間、その過程で本当に多くのことを学ぶことができた。これほどまでに充実した時間を過ごせたことができた、もうそれだけで十分幸福なことであったと思う。まして、そのような充実した時間が2つの賞となって結実したことは、これ以上ない幸福である。このような体験をさせてくれたゼミに、同期に、先輩方に、院生の皆様方に、そして小野先生に感謝いたします。ありがとうございました。

#### ◆執筆後記（第11期生 長澤 由美子）

「ゲーミフィケーション」という、ゲームにまったく興味のない私にとっては、何のことかさっぱりわからないテーマで関マケの論文執筆は始まった。暗黒の夏休みを抜け、やっと進み始めた頃には、誰からも「関マケは締切に間に合わない」と言われていた。そこから、怒涛の追い上げをみせ、私は階段から落ちて腰を痛めるというハプニングを乗り越え、なんとか11月2日、私の誕生日に論文を提出することができた。最高の誕生日プレゼントだった。様々な人の協力があったからこそ、関マケで論文賞を、商学会賞を受賞できたのだと思う。小野先生の一声で、暗黒時代から抜け出し、商学会賞も手取り足取り修正点を指導して頂き、小野先生には本当に感謝の気持ちでいっぱいである。最後に、関マケのみんなは本当に自由人、遅刻魔ばかりで、集合時間を守って全員が集合したことはおそらく1度もないし、毎回誰か1人は欠けた状態で活動していた。でも、そのゆるい感じが私にはあったから最後まで頑張れたのだと思う。本当にありがとうございました。

#### ◆執筆後記（第11期生 西本 真志）

まずはじめに、今年度2つの論文賞を頂けたことに対して、小野先生を始め、多くの方々に改めて感謝申し上げたいと思います。皆様のご協力なしでは、決してこのような賞を頂くことは決してなかったと思うからです。4月に小野ゼミに入会して以降、何か自分の足跡を残そうと活動してきた自分にとって、このような2つの賞を頂いたことは、1つの結果を残すことができたという点でほっとしているというのが正直な感想です。しかしながら、この賞を頂くまでの過去、裏側では、論文を書き上げる過程のなかで、説得的であること、論理的であること、あきらめないこと、全力を尽くすこと、細部に徹底的にこだわり抜くこと、自分は非力であること、全力を尽くしても結果が出ない時があること等々、様々なことを学びました。これらの学びの経験も、自分にとっては賞を頂いた以上に貴重な財産となりました。チームで1つの論文を書きあげ的过程中で様々なことを学び、結果として2つの賞を頂いた今、私はこれらを通過点と捉え、今度は卒業論文という成果物に全力で取り組み、結果を残すことにつなげたいと思っています。重ねてこの度はありがとうございました。

#### ◆執筆後記（第11期生 佐藤 優輝）

私は今、4足の草鞋を履いております。就活、アルバイト、テスト勉強、そしてゼミ。まあ、テスト勉強という草鞋は、明日のなんちゃらウォーリアーのなんちゃら幻想をぶち壊せば、履きつぶせるわけで。それが終われば3足になるわけだけど。大学時代は、「神は越えられない試練は与えない」的な感じの昔の偉人の言葉を胸に、やりたいと思ったことは精一杯欲張って取り組ませていただいています。まあ、悪く言えば、「全部中途半端人間」が私。そんな自分に嫌気がさして、「何かのエキスパートになりたいなあ」なんてのも、私が小野ゼミを志望した理由だったり。「論文執筆だけを精一杯頑張ろう！」的なことです。1足の、誰にでも誇れる草鞋を履きつぶしてみたかった、のだけでも、実際にカンマケでの活動では、そうはいきませんでした。アルバイトもカンボジア旅行もビジコン出場も教習所も。だから論文メンバーには感謝の思い一杯です。本当にありがとう。楽しかったよ。みんな今忙しいだろうから、あれだけれど、みんなと旅行行きたい。津田がずっと行きたいって言うてる、西本運転で箱根行って、ぼんとそーまのイチャイチャを見る会開催しよーよー。ねーねー。

#### ◆執筆後記（第11期生 立松 宗磨）

関マケ論文賞と商学会賞のW受賞。この結果を誰が予想しただろう。他チームが順調に既存研究をレビューし、仮説を構築していった一方で、私たち関マケはどの既存研究をレビューすればいいかわからず迷走していた。先輩からは、期限までの論文完成が無理なのではないかとさえ思われていた。そんな中で私たちに光を与えてくれたのは、小野先生であった。それから苦労は絶えなかったが、勢いにのった私たちはどんどんスピードを上げ、論文を完成させた。関マケでは論文賞をいただくことができたが、商学会賞は一筋縄ではいかなかった。返却コメントは、「根本的改訂を要する」であった。修正・加筆に困った私たちであったが、ここで手を差し伸べてくれたのも、やはり小野先生であった。本文・コメントを何度も添削していただき、見事1度の修正・加筆で受賞することができた。この短い文章で表すことが不可能なぐらいの困難があった。しかし今思い返すと、それも全部良い思い出である。自分が大学3年生をこのように過ごすとは正直全く想像していなかったが、今後の人生に役立つ良い経験であったと胸を張って言うことができる。



発表後の打ち上げを楽しむ5人のメンバー

## 全国大学生マーケティング・コンペティション優勝報告

第10期 全先 伸一  
第11期 伊礼 大夏志  
佐藤 優輝  
長澤 由美子

### ◆全国大学生マーケティング・コンペティションとは…？

全国大学生マーケティング・コンペティションは、神戸市外国語大学が主催するビジネスコンテストです。このコンペの特徴としては、プレゼンテーションをすべて英語で行うことが挙げられます。第3回となる今年度は、協賛企業、株式会社アシックスの「女性用高機能ビジネスパンプス GIRO の販売促進戦略」が課題でした。今年度は、小野ゼミからは有志で集まった第10期生全先、第11期生伊礼・佐藤・長澤の4人がチームを結成し、優勝を目指して参加しました。そして、小野ゼミチームは見事優勝を果たすことが出来ました。

### ◆発表の概要

「GIRO」は、スポーツメーカーであるアシックス社によって販売されている女性用ビジネスシューズです。この商品の国内売上を1年間で20%増加させられる SNS (Social Network Service) を用いた販売促進戦略の策定が求められました。我々は、20~30代の働く女性をターゲットとし、「Wanna walk one station with GIRO ——GIRO といるとき、ちょっとヒトエキ——」という独自のキャッチフレーズを作り、GIRO を使った通勤ウォーキングを訴求する提案を行いました。また、東急電鉄のアプリ「のるレージ」とタイアップすることで SNS を活用するという提案をしました。

9月から準備をし始めたこの大会は、1次選考を



見事優勝して喜ぶマケコンメンバー

通過したチームが神戸で行われる本選考に進めるというものでした。1次選考および本選考ともに昨年より1ヶ月早く行われ、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。1次選考は、提案するビジネスプランの概要をPowerPointファイル10枚にまとめ上げるという課題でした。本選考は、全国から集められた強豪校が一同に介し、売上20%アップのための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3回目となる全国大学生マーケティング・コンペティションに、小野ゼミは、3年連続で本選考に進むことができ、本選考においては、今年は、見事、優勝の榮譽に浴すことができました。昨年、準優勝に終わった悔しさをばねに、頑張りました。

#### ◆発表後記（第10期生 全先 伸一）

タイトルで笑っちゃった自分にとって「マケコン」とは何か？それは、女性の方々に触れ合える絶好のチャンスです。全国大学生マーケティング大会（通称マケコン）は、その名の通り、全国から多くの大学生が集まるため、女性の方々と触れ合える場です。前年度の大会でチームの代表を務めた私は、その後、素敵な女の子と話す事が生きがいになるようになりました。当初は、論文チームに貢献しなすぎで、放ゼミになりそうだったため、（小野ゼミ官僚軍団である本務チームからの圧力



発表前、優勝への意気込みを見せる全先

により…)マケコン代表を務めることで、小野ゼミに残留させてもらおうとしたことが、この大会へ参加するきっかけでした。ですが、確固たる業績を残すことができた今、胸を張って、「小野ゼミにしっかりと貢献した！」と自信を持つことができ、また、それと同時に、上記の生きがいを得ることもできました。

2011年から始まった全国大学生マーケティング大会（通称マケコン）は2013年で、第3回大会を迎えます。小野ゼミは、今年、初優勝し、マケコンの歴史に名を残しました。昨年は、準優勝に終わり、とても悔しい思いをしましたが、今年は、優勝することができ、自分とゼミの成長を肌で感じることができました。

11期との3ヶ月間は、予想外にとっても楽しいものでした。昨年は、代表を務め、今年は総監督に就任し、チーム全体の指揮を執りました。総監督としてチーム全体を俯瞰視点で見ることができたことは、自分の人生における糧にもなりました。「優勝できたのは、総監督のおかげです！！」と、言われた時は、本当に嬉しかったです。

今後は、毎年小野ゼミが優勝するという流れができるのではないかと思います。また、そのような新潮流を作った自分自身をとっても誇らしく思います。また、来年は、マケコン名誉監督（OB）に就任し、サポートしていきたいと考えておりますので、よろしくお願い致します（笑）。

最後になりますが、ご指導頂いた小野先生、中村君、笹本さん、本当にありがとうございました。また、発表資料やプレゼンをより良いものにしようとしてご尽力頂いたゼミ生、大学院生の方々、本当にありがとうございました。

#### ◆発表後記（第 11 期生 伊礼 大夏志）

勝利の美酒はやたらと旨かった！ 先日の神戸で行われた全国学生マーケティングコンテストにて、小野ゼミチームとして、第 11 期の私伊礼、佐藤優輝、長澤由美子、そして第 10 期の全先さんと出場し見事優勝できました！（ドヤァ）

電通、BBC News、ASICS の方々を前にして、ASICS のマーケティングプランを英語でプレゼンテーションするこの大会で、並み居る強豪を抑え小野ゼミで培った力を存分に発揮してきました！（ドヤァ）

ゼミでフィードバックをもらってはプランやパワポをゼロから作り直したり、僕と優輝くん徹夜してパワポを作ったのに 2 人ともこだわり過ぎて 10 枚しかできていなかったり、前日まで論文の中間発表に追われたり、台本を当日朝の神戸行きの電車の中で覚えたり、発表途



優勝後、トロフィーを担ぐ伊礼のドヤ顔

中にクリッカーが壊れながらも連携してどうにか乗り切ったりと、四苦八苦あったこともあって「優勝は、小野ゼミチームです！」と司会者が言ったときには、4 人とも奇声を上げて飛び上がって喜んじやいました（笑）。

大会後の懇親会で、審査員の方から多くのフィードバックをいただき「優勝したからといって、決して驕ってはいけないな」と思うと同時に「まだまだ成長の余地があるんだ」と嬉しくも思いました。

懇親会後は 4 人で近くの健康ランドに泊まり、優勝賞金を使って、少し贅沢な夜食をとり、ビールとワインで乾杯しました。食後は 4 人で温泉に行ったり、ゲームセンターで遊んだり、岩盤浴をしたりと今までの労を存分に癒し、大いに楽しみました。

敵じゃなくて良かったと思うほどのプレゼンテーションを見せてくれた全先さん、他のチームが真面目にプレゼンする中で大勢の前で滑り倒してしまった長澤さん、パワポの提案、プランのアイデア、英語添削までしてくれた優輝くん、本当に本当にありがとう！

1 人でも欠けていたら、このチームは優勝できなかったでしょう。非常にバランスが取れ、また、皆価値観が似ていたのも、この数ヶ月、指揮を執っていくうえでも非常にやりやすく、また楽しかったです。

素晴らしい運営をしてくださり、発表前も懇親会中もフレンドリーに接してくれたアカー先生、フィー

ドバックをしてくれた先輩方、そして何より、ご多忙の中、細かくプランや英語を見てくださった小野先生には、この場を借りてお礼を言いたいです。

来年入ってくる第12期生には、是非連覇を狙ってほしいものです！今回のチームをはじめ、第11期全員で、全力でサポートします！ それでは！

#### ◆発表後記（第11期生 佐藤 優輝）

マケコン。カンマケチームに迷惑をかけながら挑んだこの挑戦。絶対に「負けコン」にするわけにはいかなかった。優勝以外、何も見えていなかった。

実は私、この大会、並ならぬ覚悟で望んでいたのです。というのも、1,2年生の頃からビジコンが好きで、サークルで有志を募って出場したりしていたのですが、最高は準優勝で、優勝経験がありませんでした。小野ゼミに入りたいと思った理由は沢山ありますが、その中の1つは、「ゼミでマーケティングをしっかりと勉強することで、学術的知見を盛り込んだ深いプランを提案し、それでビジコンに優勝したい！」だったのです。なんて思っていました。

そんな覚悟を持つ中、集まったメンバーは、私と伊礼くんと長澤さんとそれから全先さん。みんな違ってみんな良い、とても個性的なメンバーが揃った。持ち前のキュート&プリティーさで、本番でダダ滑り倒した私たちのアイドル、長澤さん。安心して。私だけは、大爆笑だった。持ち前の真っ先に動く行動力で、会議に集まらない全先さん。会議の度にお菓子があるのが嬉しかったです。最後に、持ち前の頭おかしさで、絶えずチームを引っ張ってくれたリーダー伊礼くん。君が本番で壇上から降りて、審査員に「I love you ♡」って言いに行ったとき、私は目を疑ったよ。時間制限オーバーしそうだったのに、何やってんだこのヤロウ。でも君とパワポ作ったガストオールは、小野ゼミでしたオールの中でも1番楽しかったかもしれないです、はい。ありがとう。またビジコン出ような。

でも、まさか本当に優勝できるとは思わなかった。これも先輩方のフィードバックをくださった先輩方や、私たちの拙いミジンコのような英文を添削してくださった小野晃典先生のおかげです。本当にありがとうございました。



神戸の宿舎にて、  
セクシーに浴衣を着こなす佐藤優輝

◆発表後記（第11期生 長澤 由美子）

マケコンの活動を始めたのは、1次締め切りの約2週間前の夏合宿終了後である。皆、それぞれの三田論や役職などいくつも他の活動を抱えていた中での活動だった。間違いなくマケコンに割く時間は残っていない中、どうにか時間を作り出し、なんとか1次選考を突破した。本選までの間も、三田論の締切が間近となりただでさえバタバタ。資料提出の締め切りを忘れる、台本も固まり切らないなど色々問題を残したまま何とか当日を迎えた。ぎりぎりまで練習



全てを終え、最後に神戸牛を食す長澤

をして、私はセリフが飛ばないことを祈りながら本番に臨んだ。ビジコンの舞台上で寝ている状態からプレゼンを始めるという常識を逸脱したことをするのは、これが最初で最後だっただろう（笑）。そんな始まりで始まった私たちの発表は、練習通りとはいかず悔しさを残すものとなった。もちろん絶対優勝を目標としていただけにテンションはダダ落ち。会場から逃げ出したい気持ちを抑え、結果発表に臨んだ。しかし、私たちの予想とは裏腹に、結果は優勝。終わりよければすべてよしとはこのことだと思った。優勝できたのも全部、伊礼、優輝、全先さんのおかげだと思う。見事なキャッチフレーズを考え出した発想力の伊礼。スタイリッシュなデザインと細かいアニメーションで作ったパワポの優輝。アドリブとハイテンションで観客を引き付ける発表の全先さん。素晴らしいメンバーに恵まれての結果だと思う。感謝してもしきれない。楽しかったです。本当にありがとうございました。



懇親会にて、マケコンメンバーと超豪華審査員の方々

## 第 10 期英語論文海外学会報告

第 10 期 小笠原 裕公

そもそも、我がインゼミチームは、英語論文に挑戦するつもりはなかった。なぜならば、代表である私、小笠原が、大の英語嫌いで、とにかく英論化に反対していたからである。しかし、小野先生からのご提案や、笹本の「トルコでケバブが食べたい」発言に同調したメンバーたちが勝手に英論化を始め、1 人取り残された私は、しぶしぶ英論プロジェクトに参加することにしたのであった。そんなダメな代表とインゼミチームとの英論化の軌跡を振り返ってみたいと思う。

### ◆四分野インゼミ報告会（2012 年 12 月）

世間は、就職活動解禁日で賑わう 12 月 1 日。我らインゼミチームは、そんなことにはおかないで四分野インゼミ報告会での発表に控えていた。この半年間、この日のために論文を執筆し、パワーポイントで資料を作成し、発表練習に打ち込んできたのである。発表そのものは無事に終わったものの、インゼミチームに安堵の息を漏らしている暇はなかった。2013 年度の EMAC（European Marketing Academy：欧州マーケティングアカデミー）はトルコで開かれること



発表が終わり安堵するインゼミメンバーと小野晃典先生  
（著者は後列右から 2 番目）

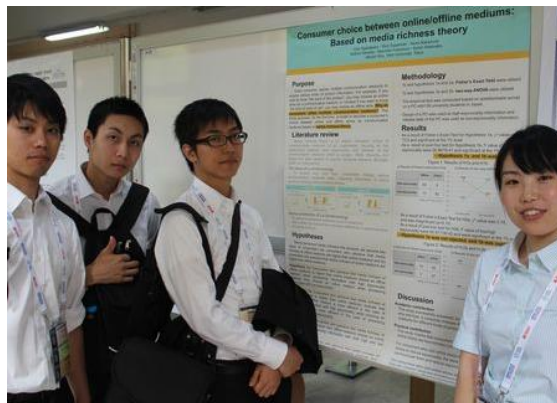
とになっており、参加が認められれば 6 月にトルコに向かう予定であった。その EMAC の参加締切が 12 月 5 日に迫っていたからである。とにかく急いで三田祭論文を英語化する作業をせねばならない。そのためにメンバー総動員で英語化し（代表はお荷物であった）、小野先生にも徹夜で作業にお付き合いしていただいた結果、なんとか締め切りまでに英論化が間に合ったのであった。この短時間の作業で英論化が間に合ったのも、ひとえに小野先生のご協力の賜物としか言いようがない。この場を借りて再度お礼申し上げたい。本当にありがとうございました。そんなわけで、submit のボタンを押すという重労働を済ませた私は、ひとまず落ち着くことができ、就活なんて忘れて遊び呆けていたのであった。

### ◆トルコでの学会発表（2013 年 6 月）

2013 年 3 月。就職活動の真っ最中に EMAC からのメールが届いた。内容は、「学会発表はできないけれ

ども、ポスターセッションには参加してもいいよ」というものであった。学会発表ができないことに肩を落としたものの、ポスターセッションという形でも参加が認められたことに素直に喜び、参加を決意したのであった。

かくして、2013年6月、大学院修士1年生である竹内さんと共に、トルコはイスタンブールの大地に降り立った。丁度その時期は、トルコはデモの真っ最中であり、EMACの開催も危ぶまれたも



ポスターとインゼミメンバー（著者は右から2番目）

の、なんとか開催され、私たちもポスターセッションに参加できたのであった。ポスターセッション中は、様々な来客の質問に対して答えたり、他のポスターセッション参加者の所へ質問しに行ったりと活発に交流を重ね、世界中の様々な研究者の視点や考え方を学ぶことができた。慣れない外国の地で、日本語でも難しい研究内容を英語で伝えるという作業に心折れそうになるものの、とても勉強になり、なによりも世界の広さを知ったことで視野が広がったように思える。英語嫌いで英論化に反対していた自分が嘘のように外国の学会を楽しむことができ、英論化に踏み切ったメンバーと提案してくださった小野先生には感謝してもしきれないほどの貴重な体験をすることができた。

ポスターセッション終了後も、EMACが用意した船に乗ってクルーズを楽しんだり、ディナーに参加しておいしいものを食べたりと、イスタンブールを満喫することができた。自分自身の限界を超えて、国際学会という舞台に立てたことは本当に良い思い出になり、このゼミに入って本当によかったと思った。関わった全ての方に感謝してもしきれない恩を感じています。本当にありがとうございました。



英論メンバー、大学院生の竹内さん、小野先生と共に（著者は右端）

## OB・OG 総会賞品提供者一覧

第5期OB 松山 昌司さん	○LANVIN ハンカチ ○伊藤忠商事 タオルセット ○INVICTA リュックサック
ご提供ありがとうございました！	○Renoma 洗える綿毛布 ○張鶴 大吟醸 ○日高見 大吟醸
第7期OG 中川 美穂さん	○森永乳業 ワンスプーンヨーグルトレシピ本 ○森永乳業 モーニングミルクノートブック ○森永乳業 モーモくんメモ帳
ご提供ありがとうございました！	○森永乳業 ヒーリングビーナス CD ○森永乳業 キャラクターシール

## 【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 OB	竹内 亮介
第10期生	石井 隆太・栗原 さゆみ・中村 世名
第11期生	久米 敬太郎・長澤 由美子・佐藤 優輝・内藤 節・小平 紘子・土屋 晴香・山田 彩華・立松 宗磨・佐藤 和也

## 【編集後記】

「小野ゼミの OB 会誌ってやっぱりイイよな。今までの会誌全部イッキ読みしちゃったよ。」という話をつい最近同期と語り合いました。何を隠そう、私は現役ゼミ生の頃から、いや大学2年生で小野ゼミのオープンゼミのお土産でもらった会誌を読んで以来、この会誌の愛読者の1人です。読み手の立場を貫いてきた私ですが、今年は出版社の新米編集担当のように、エッセイ原稿を提供してもらうべく、先輩・同期・後輩の方々に連絡をしまくりました。寄稿に快く応じて下さった皆様、本当にありがとうございました。また、昨年以上の情熱をかけて編集作業に終始携わってくれたクリリン、優秀な助っ人のセナ&イシイ、現役外務の3人、マグロ、クメ、ユミコには、心より Special Thanks です。自分も編集に携わってこの会誌が完成したんだという満足感に浸りながら、今年もじっくり皆様の文章に読み惚れたと思います。

2013年度 OB・OG 総会副幹事  
第7期 OG 菊盛 真衣

今年も多く OB・OG の方々からの寄稿により、会誌を完成させることができました。お忙しい中、寄稿して下さった OB・OG の方々に心から感謝いたします。本当に、ありがとうございました。昨年と同様に、大変楽しく読みながら編集させて頂きました。私事ではありますが、昨年の会誌編集作業があまりにも私には大変だったため、今年の編集長を少しでもサポートしたいと思いから、今年の編集作業を手伝うことを申し出ました。編集作業も2年目になると、昨年の経験がいきてきた面も多々ありました。しかし、会誌の編集作業が、困難な仕事であるということもしみじみ感じました。編集にあたり昨年と同様に、小野先生には、大変丁寧にご指導を賜りました。本当に、ありがとうございました。来年は、私も社会人となるので、エッセイを書く側に回るようになると思いますが、楽しいエッセイを書けるよう社会人生活を精一杯頑張りたいと思います。

第10期 OB・OG 会誌編集長 栗原 さゆみ

編集を本格的に始めた12月初旬から今に至るまでの約2ヵ月間、編集のことを考えなかった日はありませんでした。就活でESを書いている時も、友達と飲んでいる時も、編集のことがしばし頭をよぎり、パソコン作業が得意でない私にとって、この2ヵ月間つらいと思った時が、何度もありました。しかし、私1人では頑張れない時も、編集を手伝って頂いた第10期栗原さんを始めとする先輩方や同期の皆に何度も励まされ、2ヵ月間頑張り続けることができ、こうして1冊の会誌としてまとめることができました。外務関係者の皆様、外務の役職でもないのに、嫌な顔1つせず手伝ってくれた多くの同期、先輩方には、この場を借りてお礼を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。また、この会誌の編集にあたって、昼夜問わず添削して頂いた先生なしには語れません。毎日毎日、根気よく編集作業に付き合ってくれ、本当にありがとうございました。

第11期 OB・OG 会誌編集長 久米 敬太郎

小野ゼミの外務代表という役職に就任してからこれまでの間、沢山の OB・OG の方々と関わらせて頂きました。今まで、サークルなどで、このように OB・OG の方々と接する機会の少なかった私にとって、最初は不安なことばかりでした。お会いしたことのない OB・OG の方々に直接電話をする際など、緊張でがちがちになってしまっている私に、皆様とても優しく対応して下さい、それだけでとても助けられました。卒業してもなお、ゼミの活動を温かく見守って、応援して下さいの方々存在を有難く思うと同時に、このような感動を味わえる役職に就かせて頂き、大変幸せに感じております。今回、この会誌の編集にお力添え頂いた菊盛さん、10期栗原さん、石井さん、中村さん、同じ11期外務メンバーである長澤さん、そして最後に、共に会誌編集のために内藤家で徹夜をした久米君に感謝の意を示させて頂き、私の後記とさせていただきます。本当にありがとうございました。

第11期外務代表 佐藤 優輝

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol. VII

2014年2月6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 OB・OG・現役生有志

(編集責任者 久米 敬太郎)

発行元 慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

Copyright © 2001, 2013-2014. Prof. A Ono's Seminar of Marketing,

Keio University, Tokyo, Japan. All rights reserved

ONO  
SEMI  
NAR  
SINCE  
2001  
2001