

ONNO

慶應義塾大学商学部
小野晃典研究会
OB・OG会 会誌

SEMI

NEWS



2017
Vol. XI

目次

巻頭言	1
小野 晃典先生	
OB・OG 会長の挨拶 —— Get out of your comfort zone ——	2
第 1 期ゼミ長 白木 俊介	
OB・OG 通信	5
第 1 期 OB 野田 泰弘 「シンガポール駐在記」	5
第 3 期 OB 森岡 耕作 「多様性の許容, あるいは, 研究と実務との融合論理」	9
第 3 期 OB 横山 嵩 「2017 年を振り返って」	12
第 6 期 OB 柴田 大樹 「節目の備忘録: ケガして素直になっていく (三十路直前からの MBA 留学)」	14
第 7 期 OG 菊盛 真衣 「わたのはら こぎいでてみれば」	16
第 8 期 OB 岩崎 裕士 「アラサーの迷い」	19
第 8 期 OG 中村 梓 「You は何しにシドニーへ? ~2018 年・夏~」	20
第 9 期 OG 島田 弥英 「有為転変は世の習い」	22
第 9 期 OG 清水 鈴 「近況報告」	24
第 9 期 OB 菅原 暉 「ミレニアムファルコンと仮想通貨と私」	25
第 9 期 OB 渡邊 光平 「27 歳から 28 歳になって, 思うこと, 覚悟と, これから」	27
第 10 期 OB 石井 隆太 「怠け者なりの処世術: 火事場で悪あがき」	29
第 10 期 OB 全先 伸一 「~オーライ! オーライ! ハイオクですか? レギュラーですか? ~」	31
第 10 期 OB 中村 世名 「年刊・石井隆太ニュース (2018 年 2 月号): 文春砲炸裂編」	33
第 10 期 OB 渡邊 高平 「~渡邊チーム~」	36
第 11 期 OG 小平 紘子 「近況報告 (2017 年度)」	38
第 11 期 OB 佐藤 和也 「拘りと驕り」	41
第 12 期 OB 荒井 礼 「カジノ必勝法 ~マーチンゲール法~」	43
第 12 期 OB 梶田 伸吾 「何を目指し, どう生きるか。」	46
第 12 期 OB 北島 大輝 「若手サラリーマンの信条」	49
第 13 期 OB 長妻 泰成 「ハウレンソウ」	51
第 13 期 OB 小黒 祐貴 「肩書きに憧れて」	53
第 13 期 OB 清水 亮輔 「久しぶりの同期会」	55
第 13 期 OG 山本 彩理 「先輩と, 後輩と, 私と。」	57
第 13 期 OB 矢野 瑞喜 「近況報告」	60

結婚特集	62
第 8 期 OB 荻野 真央 「Selamat Menempuh Hidup Baru」	62
第 10 期 OG 西田 さゆみ 「結婚と赴任のご報告」	64
第 14 期生 卒業エッセイ	66
第 14 期生 江黒 夕夏 「2 年間本当にありがとう。大好き♡」	66
第 14 期生 佐藤 佑菜 「仮説：やってみれば何でも楽しい。」	67
第 14 期生 山崎 麻菜 「“先輩”」	68
第 14 期生 吉永 瑞季 「逃げ」	69
大学院生 卒業エッセイ	70
第 11 期大学院生 竹内 亮介 「二刀流」	70
第 13 期大学院生 廖 舒忻 「生きている」	71
第 14 期大学院生 川村 澄明 「“Play with the cards you’re dealt (...whatever that means.) ”」	72
新規ゼミ生 (第 15 期生) のご紹介	73
大学院生のご紹介	77
2017 年度ゼミ活動紹介	82
2017 年度活動紹介	82
第 15 期生 共同研究プロジェクト紹介	877
第 14 期生 卒業論文テーマ紹介	91
インカレディベート 参加報告	92
第 14 期生 英語論文チーム国際学会 参加報告	944
GBCC 参加報告	977
商学会賞 受賞報告	100
夏合宿ケース・メソッド紹介	102
全国大学生マーケティング・コンテスト 参加報告	103
OB・OG 名簿／現役生名簿	1055
OB・OG 総会賞品提供者一覧	120

巻頭言

小野 晃典先生

毎度のことだが、こうしてゼミ生の作業が遅れ、その巻き添えを食って徹夜を強いられた翌朝、フラフラになりつつ外に出て、独り空を見遣ると、気持が晴れる。「春はあけぼの」というが、夜の闇が赤い朝日によって青く照らされ、幾重もの紫のグラデーションを成すのが見事。そこに暁月が浮かぶ朝はなお好い。

閑話休題、学者は、よい論文にこそ反抗する。そうすると、よりよい知識が生まれる。実務家も同様に、ライバルに反抗し、彼らを凌駕しようと躍起になる。そうすると、よりよい生活に貢献するビジネスが生まれる。それに似てと言ってよいかは判らないが、少年はしばしば手近な大人に反抗する。よりよい成長のための大切な通過儀礼だという。確かに、大人が敷いた平坦なレールの上を従順に走ってきた少年や、逆に、反抗しがたいほど大きな存在の大人がいて彼らに敗北感を抱いてしまっている少年が、その後の人生において直面する大小様々な壁を力強く登ることができず悩み、塞ぎ込んでしまうのに比べれば、威勢よく大人に刃を向けて反抗するのは、お門違いも甚だしいが、本人にとってははるかにマシだ。

かく言う私も昔、クラスメイトとつるんで高校教師に反抗した。大半のクラスメイトにとって、それは単に、自分たちに苦役を科す不快な者への嫌悪感に過ぎなかった気もするが、私の場合、人生に対する恐怖心に起因していた。毎年毎年同じことを教え、しかも、その永劫回帰に捉えられてか覇気がない。それが大人の在りようだとしたら、自分の将来は暗い。こんな大人にはなりたくない。大人にはそうあって欲しくない。だから、否定したかった。まさか自分も教師の道を歩むことになるとは思わずに。

教師の道に限らず、一般に、何かの道を歩むことは、恐ろしいことだ。幼い頃はどんな道をも歩む可能性を秘め、希望に満ちていたのに、いつのまにか、教師の、あるいは、会社員の、専門家の、経営者の道を歩かされる。また、夫あるいは妻の道、さらには、親の道を歩かされる。年を重ねるたびに、その道は具体性を帯びていき、それに伴って選択肢が狭まり、希望は萎む。そして、毎日毎日ほとんど同じ課業を繰り返すことが周囲から期待される。あるいは、それが期待されているかも判らない。その徒労感たるや。

けれど、それこそ塞ぎ込んだり、いっそのこと自殺したりでもしない限り、逃れることができないのが人の道だ。ならば、ゼウスの怒りを買って、幾度押し上げても転がり落ちる石を担がされても、淡々と山を登り続けるシシュポスの生き方が好い。あるいは、仕官先を変えれば幾分かは楽なはずなのに、滅亡した主家の三度に亘る再興に人生を捧げた戦国武将、山中鹿介幸盛の生き方も然り。鹿介は、月に向かって、「願わくば我に七難八苦を与え給え」と祈ったと伝わる。何の報いか神仏から科された人の道を歩むという苦役を苦役とも思わぬその態度は、神仏にさえ勝る人の底力、神仏への反抗の発露だ。私も月を仰ぎ、そうした意味で日々反抗に奮闘するゼミ生諸君のことを思う。

OB・OG会長の挨拶

—— Get out of your comfort zone ——

第1期ゼミ長 白木 俊介

小野ゼミが創設された2001年。第1期生は伝統あるゼミには惹かれず「何か、新しい挑戦ができるのではないか」という思いから小野ゼミの門を叩いた猛者ばかりでした。私もその一人ではある一方で「自分はそれほど、破天荒なメンバーではない」と思っていたのですが、どうやら、ここどころ破天荒な自分の行動を見る限り、私も小野ゼミ第1期生の一員だと感じずにはいられません。実は、その生活にも一旦、終止符を打ち、日本に戻ってくることになりましたが、その経緯も大半の方はわからないと思うので、簡単にここ2、3年の私の奔放な動きをご紹介します。

<2014年> 娘が生まれたことをきっかけに、Dentsu Y&Rという新卒から勤めていた広告会社で1年半の育児休暇取得。子育てをしながら、MBA留学に向けて英語の勉強を開始。

<2015～2016年> GMATとIELTSという私にとっては、困難な英語テストをギリギリで通過。何とか、NUS Business School（シンガポール国立大学MBA）に入学。妻と娘を東京に残して、単身でシンガポールへ。また、合格通知をもらった次の日には、転職活動を開始。1か月という短期間でシンガポールの小さなブランドエージェンシーに転職。昼間は働いて、夜間にMBA schoolに通うという無謀な挑戦へ。

<2017年> 夜間コースで消化不良であったMBA生活を充実したものにすべく、シンガポールの職を退職。1年間、学生に戻ることを決断。同時に妻と娘をシンガポールに呼び寄せ、家族でアジア移住の可能性を模索。私が学生をしながら子育て。妻はシンガポールで転職という育休当時の逆転生活を開始。

といった感じで、振り返ってみても、35歳を超えた妻子持ちの男性がやるのは、普通に咎められる非常識な行動ばかりでした。親や知り合いも含めて、この次元を超えた行動を理解してくれる人はいませんでした。本当にチャレンジしてよかったと思います。MBAの入学当時に教授に言われた「Get out of your comfort zone. (居心地の良い場所から出る)」という言葉の通り、シンガポールでの挑戦は常に逆風で、大変でしたが、苦労した分、その経験は、なにものにも変えがたいと思います。

◆Post MBAの就職活動

昨年のOB・OG会誌にも書きましたが、MBA卒業に合わせて、日本で就職するか、シンガポールに残り現地就職するか検討を続ける2017年の学生生活でした。実際にやってみてわかったことは、シンガポールで就職はできるが、家族で生活するにはハードルが高いということです。様々なパターンを検討しましたが、業種、職種、マーケット、言語という3、4のファクターを同時に変える転職をしようとすると、例えば、MBAで現地に訪れても、かなり難しい状況です。探せば、仕事を探すことは無理ではないが、シンガポー

ルという物価が高い環境で、妻子を含めて安定的に生活を続けるのは難しく、また、自分が満足できる職責をダウングレードしないと職に就けないこともあり、断念しました。せっかくなので、シンガポール就職の内情を簡単に以下に記載しておきますので、ご参考までに。

◆シンガポール就職の実情

シンガポール就職には、大きく5つのオプションがあります。が、どれも、なかなか厳しい状態です。

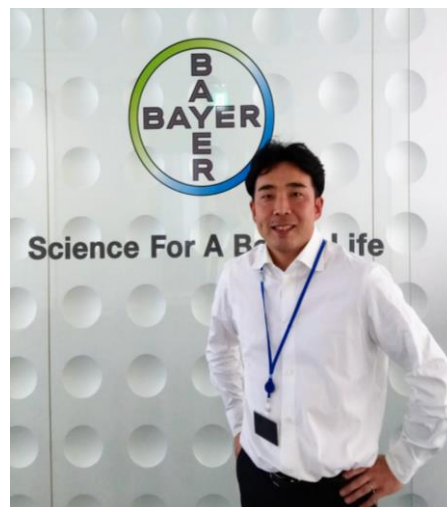
- A. **日本企業の現地採用職**：日本語が話せることがプラスになるため、日本人向けエージェントもすぐに案件を紹介してくれます。ただし、基本的に駐在員の下で働く可能性が高く、日本でいう契約社員扱い。英語を使わない環境も多く、キャリアアップが描きづらい。私がシンガポールで勤めた会社は8割の社員はシンガポリアンのベンチャーでしたが、日本人社長で日本マーケット対応のポジションでした。MBA取得という期間限定であれば、このオプションもありです。
- B. **日本企業の駐在員待遇採用**：年に1回、案件が出るかどうかという代物。特にシンガポール駐在は、日本本社でも、人気が高く、よく働いた社員のご褒美的要素が高いため、それを転職者に渡すことは、よっぽどのスキルや経験を外部から手に入れたいという企業ニーズがないと出てきません。
- C. **欧米企業のグローバル採用**：APAC HQが多数あるシンガポールですが、日本人にとってこのポジションを獲得するのは熾烈な競争です。なぜなら、このポジションは日本の経験が評価されず、APACの経験や英語、ASEANの言語が話せることが評価され、ガチンコで、シンガポリアン、インド人、オーストラリア人との勝負になるからです。
- D. **欧米企業の日本マーケット担当**：大手グローバル企業は日本支社があるため、シンガポールで日本市場を見るポジションは限られますが、P&G, Facebook, 日本進出前のITベンチャーの一部の募集があります。何人か知人がFacebookのポジションに受かっているので、可能性はゼロではありません。
- E. **起業**：実はこれが一番、シンガポールで残るにはいい方法かもしれません。日本人が3万人住んでいるので、日本人相手だけでフリーランスであれば、ビジネスが成り立ちます。すぐに、安定収入を得るのは難しいので、まずは現地就職をしながら、起業準備をするというのもありでしょう。

◆日本での転職活動

シンガポールでの転職活動と合わせて、Skypeで日本の面接も始めました。英語が話せる人材不足が顕著な日本を転職活動で実感しました。ある採用担当者は、特定業種×特定職種×英語という網で、人を探すとかかなり、人数が絞られてしまうとの話でした。海外では英語が話せることが当たり前なのに、日本では、英語が話せることが価値となるのは、私にとって幸いではありましたが、一方で、日本のガラパゴス化、グローバルからの取り残された市場であることを鮮明に印象付けられるものでした。

◆バイエル薬品のデジタルマーケティング職に転身

MBA 卒業後は、今まで経験してきたデジタルマーケティングのスキルを活かし、改革にチャレンジしたいという想いがありました。そこで、巡り合ったご縁は、ドイツの製薬会社バイエルのデジタルマーケティングポジションです。製薬業界はデジタルトランスフォーメーションが真っ最中で、その改革に取り組みます。規制と慣習が強い古い業界ですが、その分、改革が進んだときのインパクトは大きいと思い飛び込みました。家族も含めて、大阪に住むのは初めてですが、食事もおいしく、とても満足しています。まだ、働き始めたばかりですが、今からアグレッシブに攻めていきたいと思っています。



現在はバイエル薬品に勤務する著者

◆Get out of your comfort zone. (居心地の良い場所から出る)

久々に日本に帰ってきて思うことは、食事も美味いし、人も親切だし、何も不自由がないこと。うれしい気持ちもある一方で、“Get out of your comfort zone.”を思い出します。自分はぬるま湯に戻ってきてしまったのだろうか…。日本の人口減少していくなかで、この先、安定成長をし続けるビジネスなどあるはずはなく、ドラスティックに変化を続ける世界に敏感に反応していく必要があります。2018年の1月20日に大阪に引っ越してきて、今は、半分、旅行気分ですが、5年先、10年先を見越して、今から、新たなチャレンジをはじめないといけないと思います。この不自由のない環境で危機感を持ち続けることが、日本での一番の試練かもしれないと思います。

◆Keep looking. Don't settle. 見つかるまで探し続けること。落ち着いてしまっはいけない。

つらつらと、最近の動向を書かせてもらいましたが、最後にみなさんに言っておきたいことはいつも同じです。Stanford Univ.の卒業式に招待された Steve Jobs のスピーチを、MBA 入学前に、何度みただしょうか。このスピーチを何度も、見返して、自分が今の日本や現状に違和感を持ち、時間はかかりましたが MBA を卒業することができました。

もし、現状に違和感をもっている人がいるなら、たぶん、それは感覚的に正しいはずですが、知らず知らずのうちに自分に心の声を遠ざけ、嘘をつくのではなく、もう一度、自分の違和感に耳を傾けて、それが信念になるまで研ぎ澄ましてみるべきです。それが、少しばかり、波風を立てることであろうと大丈夫です。信念さえ持っていれば、意外と道は拓け、サポーターは現れるはずですが、やはり、最後は信じた者勝ちだと思いました。そして、自分の感覚を信じるための理由付けをするために、ちょっとばかし、調べたり、頭を使ったり、ロジックを作ったりすればいいのです。もし、悩んでいる人がいれば、ぜひぜひ、ご相談ください。

OB・OG 通信

シンガポール駐在記

第1期 OB 野田 泰弘

これまで仕事のプロジェクトを通じて、アジア域内、米国の西・東海岸、西欧・東欧といった様々な国に出張してきました。青天の霹靂とはこのことを言うのでしょうか、娘の幼稚園が決まった矢先に、突如シンガポール駐在を命じられ、10ヶ月前から単身シンガポールに駐在しています。恐らく今後グローバル化の中、益々駐在される方が増えると思われませんが、駐在員の仕事と生活について、私の事例を少しご紹介したいと思います。



海沿いのコンドミニアム

◆私の駐在員としての仕事

①部署と具体的な役割の紹介

私は企画・管理畑が既に長く、汎用性があると思われたのか、これまで経験したことのない事業本部の海外事業会社の管理部長として赴任しております。当該事業は当社の中でも最もグローバル化の進んだ事業であり、シンガポールの製造拠点からアフリカ以外の全世界に化学製品を販売しています。シンガポールは当社の全世界の拠点会社の司令塔として、各拠点の営業マンへの指示・管理業務を行い、日本人の副社長と営業部長は年の半分くらいは欧米、南米、アジア（中国、インド、ベトナム、韓国、日本等）を飛び回っています。私はお留守番？で、営業以外の事業オペレーション業務の管理を行っています、仕事は大きく2つに分けられ、「現地社員のマネジメント業務（収益管理・税務対応・サプライチェーン（SCM）・品質管理（QA）・プロジェクト管理等）」と、その他「ザ・駐在員」的な各関係先と現地とのパイプ役・調整・接待？業務、を担っています。後者は非常に大変なのですが、何となく想像できる方も多いと思いますので、ここでは割愛し、前者の特に外国人のマネジメントについて紹介したいと思います。

②多種多様な人種

シンガポールに旅行された方はご存知かもしれませんが、町を歩いていると、中華系、マレー系、イ

ンド系, パキスタン系, 欧米系, 日本人(約3万人), 韓国人, アラブ系等, 様々な人種がいます。ここまで多人種の人がお互いを尊重して, 混在している国はまずないと思います。そのため, 宗教も様々で, 社内の懇親会を開く時に, ベジタリアン, ハラル対応等にも気を遣う必要があり, 一苦勞です…。



シンガポールの名所：ガーデンバイザベイ

私の部署には日本人はおらず, 部下全員が外国人(シンガポール人, インドネシア人, マレー人, インド人)です。シンガ

ポール国立大学卒(大学ランキングアジア No.1 と言われていますが…)や米国の大学院卒等, 高学歴で, 直下のマネジャー2人は私よりも年上です(隣の部署の営業には, インドネシア人チャイニーズで, 東大の大学院を卒業した, インドネシア語, 中国語, 英語, 日本語の堪能なマネジャーもおります…)

③パラシュート降下, 降りた戦場は

シンガポール駐在となり, 初めてづくしの環境の中(初めての「事業」, 「人」, 「海外生活」, 「単身」, 「海外の部下を持つ」等々), ヘリからパラシュートで降下したように, 部長(General Manager, 通称 GM)として着任したわけですから, 最初は大いにとまどいました。部下の学歴の高さに加え, 日本以上の競争社会に揉まれてきた彼らは, 極めてプライドが高く, 当該実務経験も長い, 一方で, 現地社員からすると, 「また日本から新しい GM が来た(最近では2~3年ごとに入れ替わっている)」, 年配の社員からは, 「若造は何ができるんだ, 俺たちの何を管理・指導できるんだ」といった雰囲気が嫌というほど伝わってきました。

前任が引継ぎ後, 帰国した後に, 早速直下マネジャーと1年間の業務目標面談をすることに。自分たちの声を聴いてもらえるチャンスだと言わんばかりに, 様々なリクエストや不満やらが噴出してきました。やれ「給料が安い」, 「業務の幅が広がらない」, 「昇進のチャンスがない」, 「結局大きな方針は日本人が決めて, 自分達はそれに従う位置づけのままだ」等, また特定の個人攻撃等々, 1人30分程度の目標面談のはずが, 1人約2時間の愚痴聞き大会となりました。自ら行う新しい業務に加え, 不満を抱えた部下の管理。そしてそのような不満をずっと抱えていたからでしょうか, 様々な問題が発生し, 放置されていました。例えばローカル同士が些細なことを争って, 長いメールのやり取りをして一向に解決しない, 自分の殻にこもり周囲とコミュニケーションを取ろうとしない担当, 暗い職場雰囲気, 不平不満をコソコソと言いつつ(日本人に何を言っているか分からないよう, 中国語で会話する), 情報伝達の遅れ, フォロー不足により, 社内の他の部署, 強いては顧客へ迷惑をかける事態も発生していました。更に管理業務以外にもプロジェクトで一定の成果を上げなければならない, 「これは大変なところに来てしまった」, とシンガポ

ール駐在生活を多少エンジョイするどころか、いきなりの先制パンチが打ち込まれました。

④前向きに

一方で、会社も業務を遂行できると思ったからこそ私を派遣したのだろう、問題の解決には多少時間がかかる、と前向きに考え直すとともに割り切り、まずは複雑に絡まった糸をほぐすよう、置かれた現実・問題を正しく把握することに注力しました。また業務を通じて、良いコミュニケーションを心がけ、丁寧にスピーディーに、そして笑顔に対応していくうちに、様々な利害関係者との信頼関係を構築、様々な方面から情報が入ってくる仕組みを、時間をかけて構築しました。たくさんの情報が入ってくるようになり、業務の知識は増えていき、部下とも仕事の議論ができるようになるまで時間はかかりませんでした。上述の問題は中々改善されません。

⑤海外マネジメントの仕事とは

特に海外のマネジメントの仕事というのは、日本で実務を回してきた時とは異なる力が必要なのだと認識するようになりました。未だ問題解決の途上ですが、部下や利害関係者と真摯に向き合ってコミュニケーションを続けていく中で、海外マネジメントに必要な、また今の問題を解決するためのいくつかのキーワードが見えてきました。

当たり前のことが多いですが「公平に評価すること」「コミュニケーションから逃げない、阿吽の呼吸は通じない、きちんと言葉で説明する」「トラブルから逃げない、自分が泥をかぶる覚悟で行動する」「しつこく進捗管理・フォローし続ける」「明るい職場作りのために、自分の機嫌は自分できちんと取り、部下へ明るく声をかける」「コンプライアンス徹底（する・させる）」「部下に新しいチャンスを与える、やる気を出してもらう為にどうするか考え続け、行動する」「アメ（ほめる（日本人は中々難しい）、昇進させる）とムチ（当たり前のことをしなかった時、取り繕った言い訳したときには厳しい態度で接する）」等々。これらを意識して、その時々に必要なことを地道にひとつずつ実行し、積み上げた結果、未だ途上ですが、信頼関係が徐々に生まれて、職場の雰囲気や、部下の仕事の姿勢・対応が変わった、と評価を得られるようになってきました。

諸々の問題が大分片付いてきたので、来年は、ビジョンを作り、それを共有・浸透させ、成果を上げられるチームを作っていこうと考えています。また特に昨今ではテクノロジーが目まぐるしく発達しており、AI等のテクノロジーを活用した仕事の効率化・革新にも積極的に取り組んでいきたいと考えています。

◆シンガポール生活

私には妻と2人の子供（4歳の娘、2歳の息子）がおります。残念ながら娘の幼稚園の事情で、家族は日本暮らし、私は単身生活を送っています。少なくとも2ヶ月に1度は日本に帰り（金曜日の夜行便で日本入り、日曜日の夜行便でシンガポールへ戻ることもしばしば）、娘の運動会や父娘の遠足会等の行事に参加、また幼稚園の夏休み・春休みには家族が来星し長期滞在、家族の滞在中には、同じくシンガポール在住の



ご家族との写真（著者は左端）

第1期ゼミ長の白木家族とBBQしました、普段はLINEのテレビ電話で会話しています。便利な世の中になりました。ただ最近は私との会話よりも、しまじろうのビデオに夢中で、少し寂しい想いをしております。今は年末年始に家族とゆっくりと過ごせることを楽しみにしています。

日本にいるときは、こう見えても読書好きで、特に『論語』『孟子』『菜根譚』『西郷南洲遺訓』『言志録』といった思想本を好んで読んでおり、いつの間にか見えない主義、信条のようなもので自らを締め付けていました。シンガポールにいる間は、自分の考え方・価値観に拘らず、色んな人や考え方、価値観を理解し、自分の幅を広げることを意識して過ごしています。せっかく単身でシンガポールにいるのだし、日本にいる時に経験できないことを色々やろうと決め、週末はこちらで知り合った外国人とテニスをしたり、ベンチャー企業の資金集めの為のシンポジウムを覗いてみたり、時には近くのセントーサ島でのんびり南国気分を味わったり。自慢の電動キックボード（日本では法律上禁止されている）で海辺をドライブ、ここ数ヶ月はマレーシア、インドネシア、タイ、オーストラリアといった周辺国を格安航空券やフェリーで、1泊2日のゴルフや弾丸旅行をしています。本当に安く行けるので良い時代になりました。会社の方針次第で、シンガポール駐在がどのくらいの期間になるか分かりませんが、仕事の合間を縫って色んな国へ行って、今度は弾丸旅行記でも紹介したいと思います。



著者の電動スクーター。時速・距離共に25km走行可

多様性の許容,あるいは,研究と実務との融合論理

第3期 OB 森岡 耕作

東京には大寒波が襲来し、日常生活に混乱がもたらされる一方で、その非日常を楽しんでいらっしゃる方も多いかと思いますが、私はといえば、現在もカリフォルニア州サンノゼ市での在外研究という非日常における日常を送っております。2年目を過ごしているにもかかわらず、相も変わらず、楽しげな英会話に加わることはできず、一生懸命に仕事の会話に徹しているのみです。それを改善せねばと、(英会話学校に通うかわりに) Google の技術に頼るべく、携帯電話を iPhone から乗り換え、さらに同時翻訳を利用可能な専用イヤホンを購入しました。結果はといえば、そもそも楽しげな英会話の機会がかなり限られていることに気づき、専用イヤホンは、音楽を聴かせてくれるだけの存在になりました。また、Google アカウントに紐付けられた携帯から、日々、セッセと Google に情報提供する毎日です。

閑話休題。昨年度の会誌でも少しだけご報告いたしましたが、2年目もこちらで多くの小野ゼミ関連の方にお会いする機会がありました。具体的には、同期のおんだ(恩田さん:第3期)がカリフォルニア南部からベイエリアに引っ越してきて会う機会が増えたり、2月には、理華さん(内田さん:第2期)と友香さん(Hashimotoさん:第2期)と立て続けにお会いしたり、さらには白木さん(第1期)が狭いアパートに泊まりにいらしたりと、同期や先輩にお会いできました。また、8月には小野先生と英語論文チームの小野ゼミ4年生が、サンフランシスコで開催された学会の発表でいらっしやり、楽しい時間を過ごさせてもらいました。改めて、「なんだかすごいなー」とうまく言葉にできないような感情が湧いてきたりもしました。加えて、そのようなことが、今、なぜ可能になっているのかと考えてみたりもしています。私自身の備忘録も兼ねて、お目汚しとは思いますが、その答えの1つについて少し記しておきたいと思います。

上記のように、多くの方と会うことになる、さほどの観光地もないこの地にあって、決まって「シリコンバレー」ツアーにお連れしたりします。かつての Tech 企業や近年のスタートアップ企業が混在するこの地では、新しいサービスや製品が次々に登場しては、かつ消えかつ結びて、また新たな流れを生み出したりしています。当初は、私自身、その空気に触れることが楽しくもありましたし、他の人にもその空気の気持ち良さを味わってもらえたらと思ってご案内しておりました。その一方で、ベイエリアには、10の研究大学システムを形成する UC の本校たる UC バークレーだけでなく、最もイノベーティブな大学と評価されているスタンフォード大学が、両雄として並びたっています。申し上げるまでもなく、いずれの大学も、分野を問わず、多くのノーベル賞受賞者を抱えるほどにトップの研究水準を維持しています。世界を席卷するイノベーションが湧いてくる実務的なエリアに、堅い研究が共存している。一見すると、なんだか不思議な気分になります。しかも、両者は水と油のように分離して存在しているのではなく、うまく融合しているようです。これは、どういうわけなのでしょう？ 某国首相の国連でのスピーチにあったように、「実践的職業訓練教育」を施すことによって、両者が混ざり合っているのでしょうか？

確かに、大学のシラバスを確認してみると、例えばスタンフォード大学では、iPhone 向けアプリを作る授業や、スポンサー企業が持ち込んだ課題解決へ向けて、グループでそれに取り組む授業が開講されてい

ようです。一見すれば、「実務的・職業訓練的」です。しかも、そうしている大学が世界に冠たる大学とあらば、某国のトップがそれを目指そうとするのにも領けるかもしれません。しかし、実務的教育と研究水準の高さとが疑似的な相関関係にある場合、実務的教育を大学へ安易に押し付けるのは誤っている可能性があります。そこで、いくつかある疑似相関のタイプのうち、相関のある2つの事象の背後に、両者に影響しうる要因が隠れている場合を想定して、この問題を考えてみましょう。すると、どうも、「型にはめて行動する」ことが両者に共通する行動原理になっていることに気付かされます。

研究について言えば、グループ研究や卒論を経験されてきた皆さんならお気づきかとは思いますが、論文を書くにはきっちりとした型が存在します。既存研究の限界を指摘し、その解決へ向けた適切な課題を設定する。その課題を解決するための仮説を設定し、その仮説の確からしさを検証する。そうして得られた知見がどのような意味を持つのかを多様な視点から検討して、今後の進むべき方向性を示す。このような研究の型は、あまりに固定的でつまらないと感じる人も中にはいるかもしれませんが、巨人の肩の上に登ってきた先人たちが構築した、誰もがクリエイティブになれる魅力的な方法です。

他方、実務（特にイノベーション創出）について言えば、デザイン思考なる言葉をいたるところで目にするかもしれませんが、少なくともベイエリアにおいては、これが1つの型として機能しているようです。例えば、SAPの会長 H. Plattner が出資してスタートした d.school は、その型の習得に特化した学際的教育機関で、スタンフォード大学にあるそれも、人気プログラムを提供しているようです。言葉にしてしまうとなんでもないようですが、デザイン思考とは、「特定の対象に共感して、問題を定義する。そして、その解決へ向けたアイデアを練って、すぐにプロトタイプを作成し、テストする。そして、何度もそれを繰り返す」という思考パターンのようなものです。研究の型に対してそういう人がいるかもしれないと同様に、デザイン思考についても、「いや、だから何？ そんなことでイノベーションなんて起こせるの？」という印象を抱いてしまう人がいるかもしれません。しかし、研究の型と同様に、実務の型についても、本当に人を創造的にしてくれる魅力的方法なのだと思います。

ある日、友人に誘われて、スタンフォード大学の d.school で行われたある授業の最終発表会に参加したときのこと。10チーム近くの発表を聞いていて、自身でも妙だと感じたのですが、一種の懐かしさを覚えました。具体的には、第6期生のカチ論（本人たちが曰く、「負け」論は嫌なのだそうです）のチームのメンバーが、前日の夜遅くまで、何度も何度も発表の練習を繰り返している姿や、第8期生の黒沢君率いる十ゼミメンバーが、研究の精緻化を目指して、喧嘩しつつも議論を繰り返している姿が思い浮かんできたのです。時間と空間を超えて、遠く「シリコンバレー」で見た光景は、ノスタルジックなものでした。別日、そのときの友人の伝を得て、ポスドクをしている研究者にその時に感じたノスタルジアについて話しました。そして、そのことに関する議論は、すぐに1つの結論へとたどり着きます。つまり、どちらも信じて行動しているんだと。

発散ぎみな話をまとめたいと思います。研究であっても、実務であっても、いずれも先人が築いてきた「創造性のための方法」が（少なくとも一時的にでも）確立されています。そして、その方法は、外から眺めているだけだと、「ふーん、そうなんだ。でもそれで、本当にできるの？」としか思えないようなものなのですが、その誤解を払拭するのは、行動によってのみであるということです。そうすると、ベイエリアにおいて研究と実務とが、誤解なく融合しているのは、まさに、この点にあるのではないかと思えてきま

した。研究と実務との間には、共通の哲学があり、実務家もそれを有しているし、他方の研究者も、真にクリエイティブな実務が共通の哲学に基づいていることを理解しているようです¹。そして、その哲学は、常に行動によってのみ獲得できるという点でも共通しています^{2,3}。さらに言えば、その共通の哲学こそが、この地の多様性を許容する文化につながっているのかもしれない。

ともあれ、翻って、「なんだかすごいなー」という私が抱いたナイーブな感情について、小野ゼミの皆様とこの地でお会いする機会がなぜ多いのかという疑問に対する答えは、まさにゼミに所属していたときに先輩などから言われた言葉にあったようです。

「できるかできないじゃなくて、やるかやらないかだから、やれよ」⁴

こちらでお会いした皆様を含め、様々な分野でご活躍の皆様は、明確にそのフレーズの意味を理解していらっしやったり、もしくは、体にそれを染み込ませていらっしやったりするのだと拝察いたします。

最後に、d.school で感じた郷愁は、ここにもあったのかもしれない。

The only way to do it is to do it.



スタンフォード大学 d.school に掲げられている旗

¹ 博士号を Ph.D. と略しますが、それは Philosophiae Doctor (哲学博士) を意味します。他方、最近では、データサイエンティストをはじめとして、多くの企業が博士号取得者の雇用に積極的です。もちろん、その逆のパターンも多く見聞きます。このような現象は、実務と学術とが、共通の哲学によって創造性を発揮していることの証左なのかもしれません。

² とすれば、某国首相の「実践的職業訓練教育」重視発言は、彼（もしくは周囲）の哲学のなさがそうさせたのかもれず、他方、物理学で Ph.D. を有するドイツ首相の科学技術政策が奏功しているのは、彼女が獲得してきた哲学が、今後の時代の潮流に適合しているからかもしれません。

³ 東京地方のしがない私大教員としては、あまりに微力ではありますが、共通の哲学があることを信じて、研究をとおした創造性教育を細々と続けたいと思います。なぜなら、真摯な行動さえすれば「誰もが」クリエイティブになれる方法が確立されているのですから。

⁴ 同期と飲んだりする際、必ずといっていいほど出てくるフレーズで、勝手に、小野ゼミの文化だと理解しております。強制を伴うと少し怖くなってしまいますが、時代の先端をいくフレーズだったのですね。どなたが言い始めたフレーズなのか、その起源を訪ねてみたいくなります。

2017 年を振り返って

第3期OB 横山 嵩

例年にない大寒波が押し寄せていると連日ニュースで放映されている中、まだ今季一度も部屋の暖房をつけずにすんでいる環境に優しい第3期横山です。

さて、毎年こちらの寄稿では昨年1年間の出来事など徒然と書かせていただいておりますが、昨年の寄稿で大きく仕事が変わったと書かせていただいたその直後の4月に所属している会社が分社化することになり、現在は SHIBUYA109 を



アメフト試合中の1コマ
著者は中央上で2名に覆いかぶさっている。



同い年のチームメイトとの1枚。
若手に負けず頑張っています (著者は中央)

専門に運営する新会社にて勤務しています。

前会社から引き継ぎの部分も多かったので実質1年3か月程度経ち、だいぶ仕事にも慣れてきた部分はあるものの、まだまだこれからという状況かなと思っています。ターゲットは若者なので積極的に現役の学生(中学生から大学生まで)の声を拾おうと調査活動を展開していますが、その中で、グループインタビューを現役小野ゼミ生にご協力いただき実施することができました。(その節は先生と現役生のみなさまには大変お世話になりました、この場を借りて御礼申し上げます)グループインタビューは自分が質問者だといろんな意味でダメだと思ったので(笑)、同僚にお任せしまして実施していただきました。終わった後、どうだったか聞いたところ、まず冒頭で聞きやすい質問からと思い「暇な時間って何していますか」、と聞いたところ「ゼミ活動です」「ゼミ活動が忙しくて暇な

時間とかないです」という想定外の回答があって同僚はかなり動揺したとの事で、小野ゼミ生らしいなと思わず笑ってしまいました。

次は夏の遠泳合宿についてです。これは慶應幼稚舎6年生を対象とした学校行事ではありますが、それをボランティアコーチとして毎年お手伝いさせていただいています。元々、当方は幼稚舎出身OBではありませんが、普通部にて同様の水泳学校を長年コーチとしてやらせていただいております、先生よりお声掛けを頂



遠泳合宿地の千葉の館山にて。白黒でわかりにくいですが、著者の肌の色は黒い。

き、ここ5年参加させてもらっています。毎年生徒6名~8名程度で構成される班を率いて4泊5日行動を共にし、4日目に遠泳にチャレンジするというのが期間中の一番大きなイベントとなっています。

毎年、日吉での事前練習があり、そこで自分の受け持つ生徒と初めて会うのですが、事前に渡された受け持ち生徒リストに「小野」の文字が…そう、まさかの先生のご子息の担当コーチになってしまいました。小さいころからよくOB・OG会などにも先生が連れてきていたので知っていましたが、何かちょっとよく

分からないプレッシャーがかかったのは言うまでもありません。

そんなこんなで始まった遠泳合宿ですが、なんとか無事に終わり、ご子息も見事遠泳完泳して無事にお返しすることができまして何よりだったと思っています。(ご子息が第15期のゼミTシャツを着ていたのも印象的でしたね)

アメリカンフットボールについても引き続き続けておりましたが、昨年は優勝を狙っていたもののリーグ3位とあまりふるわず、今年はまた気持新たに頑張ろうと思っています。

ジャズのビッグバンドについては、昨年はすみだJAZZで国技館の前で演奏したり、横浜JAZZプロムナードでみなとみらい駅上の当社グループ施設内で演奏させてもらえたりと楽しい演奏機会を得ることができた1年だったかと思います。

そんな感じで過ごした1年でしたが、今年も皆さんどうぞよろしくお願ひします。



先生のご子息である史晃君との1枚(著者は右側)

節目の備忘録：ケガして素直になっていく（三十路直前からの MBA 留学）

第 6 期 OB 柴田 大樹

ご無沙汰しております、柴田大樹です。2年ぶりのエッセイとなります。2年経った現在、イギリスは Manchester Business School に単身留学し、MBA コースに在籍しております。文字通りダイバーシティに富んだクラスメイト（30カ国 110名・女性比率 40%）に恵まれ、日々刺激的な毎日を過ごしております。“Learning by Doing”を掲げているユニークな校風で、実際にクライアントを持ちコンサルティングプロジェクトを行いながら各種座学を同時並行するという、非常に実践的なカリキュラムに定評がある学校です。なお、2018年からは妻も渡英し、半年ほど2人で暮らす予定です。

Manchester と聞いてピンと来る方がいるとすれば、おそらくはサッカーファンか UK ロック好きの方でしょうか。個人的には New Order, Happy Mondays, Oasis, そしてお隣 Liverpool に行けば泣く子も黙る The Beatles, と音楽が盛んな場所であり、かつ欧州サッカーファンにはたまらない Manchester United と Manchester City の本拠地がある都市でもあります。その他の特徴としては、“Rainchester”と呼ばれるほど雨が多い街で、人口としてはイギリス第3の都市です。

MBA 留学に伴い3年3ヶ月勤めたアマゾンジャパンを退職しまして、現在は裸一貫、私費留学生となりました。留学に際しましては、小野ゼミ第1期ゼミ長白木さん大変お世話になりました。思い起こせば2016年の年末大晦日という強烈なタイミングにも関わらずご自宅に伺わせて頂き、短い間ではありましたが互いの展望を語り合う大変貴重な時間を過ごすことができました。本当にありがとうございました！

さて、これまで留学経験や海外生活のない“純ドメ”留学生としては苦難も多い留学生活ですが、概ね楽しくやっております。10年ぶりにコトラーを読んだり（原書で）、アメリカ（空軍出身）・インド（エンジニア）・モザンビーク（銀行出身）・タイ（国費留学生）・日本（私）という多国籍なプロジェクトメンバーでの議論の進め方に四苦八苦したり。座学については自分である程度力の入れ具合をコントロールできるのですが、文化も違えばビジネスマナーも異なるメンバーでのプロジェクトは、本当に一筋縄ではいきません。ディスカッションの方向性や作業の分担などで認識の齟齬が生じるのはもはや日常、しかもある程度合意形成されていたはずの議論を、プロジェクトの最終局面で思いっきりちゃぶ台返しされるようなセンセーショナルな事件もわりとザラです。そんななか自分がバリューを発揮するために心がけているのは、“議論の論点の明確化”、“議論の方向性の事前予想・キーワード化”、“議論の可視化”の3つです。

まず非ネイティブの日本人にとっては英語でのディスカッションという時点で既にビハインドがあります。ゆえに、論点がズレることで議論の方向性を見失ってしまわないように、“いま我々は何について話し合うのか”を明確にすることが非常に重要です。続いて、非ネイティブはネイティブに比べて議論を推進

するための意見を出しづらいため、事前に議論の方向性を予想し、議論を推進するようなキーワードを用意します。そして議論の最中はホワイトボードやパワーポイントなどを駆使しながら議論を可視化し、何を議論したのかを明確にすることに注力します。こうすることで散漫になりがちな議論を極力一方向に集約させ、議論の早期収束を図れるのです。

その傍ら、MBA 取得後の生活を見越した職探しも並行して進めています。MBA 後のキャリアを考える上で考慮しているのは、これまでの社会人生活及び学生生活を振り返ってもっとファイナンスを勉強しておくべきだったという反省と、もう少し日本の経済に貢献したいなという少し青臭い野心です。

もともと算数・数学に苦手意識があったこともあり、学生時代は経済や会計などを避け、どちらかといえば先進的な業界を追いかけていた節があったのですが、改めて自分が希望するキャリアに鑑みるとやはりファイナンスは避けて通れない道であると痛感しています。また、2年前に結婚した際、将来的に子供を授かりその子供が就職する年齢になったときに果たしてどんな世の中を残せるだろうかと考えたとき、もう少し魅力的な労働環境としての日本を残しておきたいと思うようになりつつあります。もしこの文章を読んでくださっている方がまだ学生だったとしたら、よくある“5年後・10年後のキャリアをどう考えますか”といった企業からのくだらない質問に答えを用意するために自分のキャリアプランを考えるのではなく、次世代のために何ができるだろうか、という観点でもぜひ思索していただきたいと思います。

…と、ここまでなんだかマジメな話を延々書き連ねてしまいましたが、2017年年末現在、三十路を目前に控えた自身の人生を振り返ってみると、こんなマジメな考えを持つに至るようになったのも、これまで数え切れないほどの多くの失敗を繰り返して、ケガ（時に大ケガ）をしながら自分なりに学んできたからかと思います。学生時代、そして20代の社会人生活で経験した失敗を糧にすることで徐々に自分から毒が抜け、素直な考えになってきたのではないかと思うに至りました。もしかしたら、むしろこれからの時代、大した失敗もせずに年を重ねていくことのほうが、リスクが高いのかもしれない。

最後にせっかくの機会ですので、ここはMBA生らしくクラスメイトの写真を載せておきたいと思います。左がクラスの集合写真、右がプロジェクトメンバーでの集合写真です。



クラスの集合写真（著者は右端）



プロジェクトメンバーでの集合写真
（著者は右端）

わたのはら こぎいでてみれば

第7期 OG 菊盛 真衣

昨年より新天地・大阪にて新生活がスタートしました。新しい所属先は立命館大学経営学部、職位はなんとビックリ准教授です。重ねてビックリですが、昨年30歳になりました。ありがとうございます、晴れやかに独身の三十路に突入です。あんなに恐れていた魔界もいざ入ってしまうと、痛みも恥じらいも全く感じず、むしろ痛むのは、大人になったことを理由にして昔では考えられない太っ腹な買い物をした後の懐事情でしょうか。とはいえ、マンションもマイカーも買っていない私なんて、まだまだ三十路ひよっこです(ピヨピヨ♪)。そんな軽快に30歳になった2017年は、大阪という大海に繰り出して大きな波に揉まれながら過ごした、正に「怒涛」の1年でした。よく沈没しなかったねって感じです。

人生のほとんどを関東で過ごした私にとって、単身で大阪に暮らすという環境変化は負担の大きなものでした。地理感覚のない大阪の街、住み慣れない部屋、出掛ける時にはGoogleマップ必須。すぐさまどうにかしたいのに、時間が経って慣れる以外に解決法がない問題ばかりで随分もどかしい思いをしました。最初の1か月で関西弁を聞くのが嫌になりました。街中で聞こえる知らない人の会話や店員さんの「おおきに」にも苛立つレベルの末期状態になりました。所属大学も変わったので、職場での環境変化もありました。本学は大阪の茨木(新大阪から急行で8分)に3年前に出来た大変新しいキャンパスに在ります。キャンパスは中も外もとても先進的な造りで、とにかく綺麗です。自分1人の研究室もいただいて恵まれた研究環境を手に入れたものの、建物自体が広大でどこにどの教室があるのかわからない。困ったときに誰に尋ねればいいのかも不明。教員はどこでご飯食べるの？この食堂、学生多過ぎ！！ぼっち飯がバレちゃうよ！！ぼっち飯にも優しい三田の山食と谷食が懐かしいよ！！と、心の中でぼやき続けていました。そうして新生活で溜め込んだ鬱憤は、大阪に越して2か月が過ぎる頃、中毒疹と呼ばれる形で顔や腕を中心に大量のブツブツとなって爆発し、授業期間真っ只中に1週間自宅で安静という最悪の事態を引き起こしました。休めないんですと懇願しましたが、お医者さんには、「相当(強調)無理されはったんっちゃいます？体の中の毒を出し切らんと治らない



新任早々、学部紹介用の広報紙にインタビューが掲載されました。

ですよ。無理した分の代償でちゃんと体休めなだめです」と叱られました。その後、顔は2倍くらいに腫れあがり、ブツブツで見るも無残な見た目になりました。三日三晩死んだように眠り続けて、漸く回復。かなり苦しみました。そのブツブツが出尽くしたおかげで、自分の体や心に溜まった毒素が抜け出て、この土地で生きていくんだと吹っ切れました。東京へのつまらないこだわりの犠牲になった体よ、ごめんね！ って感じです。ちなみに今は、住めば都状態で楽しく大阪で暮らしています。

新生活と同じくスタートしたのが、ゼミです。約70人の応募者を選考して20人を1期生として迎え入れられました。人が集まっただけではゼミ活動は成り立たないので、ルールを作り、ゼミ生の役割を作り、活動計画を作り、といった感じで大まかな所から、飲み会や合宿の場所決め、各日のコンテンツ作りといった細かい所まで、決めることは盛り沢山。1年目のあらゆる決定がこの先の土台となるので慎重に、と思っていましたが、学期が始まればそんな余裕は全くなかったです。とりあえずやってみよう！ 失敗したら、次考えよう！ と持ち前の適当さ(?)でゼミ生と二人三脚で進めてきました。そんな私の手荒なやり方にも付いてきて、ゼミの土台を築いてくれたゼミ生たちには恐れ入っています。ゼミが始まって1か月ちょ



就活講演会第1弾。第10期石井君（前列右から3番目）、第12期梶田君（前列右から4番目）、13期長妻君・山本さん（前列左から4番目・3番目）が祝日にもかかわらず来てくれました！（著者は前列左端）



就活講演会第2弾。第11期佐藤君・内藤君・小平さん（前列右から2番目・3番目・4番目）が多忙の中来てくれました！ 本当にありがとう！（著者は前列左端）

っとで、小野ゼミや中大、関大とのインカレディベート大会に出場して、それなりの成果を披露したり、4つの論文チームに分かれてそれなりに実証論文を書き上げて学内で全チームが受賞したりと、私からすれば本当にみんなよく頑張ったなと思います。称賛の気持ちを表して「ほんとすごい！ えらい！」と普段から褒めているつもりなのですが、不真面目な口調のせいか、「センセイ、ほんまに褒めてくれへん！」と言われる。教育の難しさを感じる瞬間ですね。

ゼミの立ち上げの1年間は大変な局面も多々あつ

たのですが、小野先生や小野ゼミの現役生、OB・OGにたくさん助けてもらって乗り越えられたと思います。小野ゼミとは、インカレディベートだけでなく沖縄で研究報告会も合同で実施して、大量の泡盛で懇親させてもらいました。小野先生、大学院生の皆様、差し入れありがとうございました（笑）。OB・OGとなった後輩たちにも、ゼミに来てもらって就活講演会をしてもらいました。皆さま、お力添えいただき本当にありがとうございました。さて、そんなゼミ活動の様子は、菊盛ゼミのホームページはもちろん、InstagramやTwitterでも随時配信しております。（SNSのフォロワー数が増えずゼミ生が悲しんでいるので、気軽にフォローしてもらえると嬉しいです！笑）ホームページは、今のところ活動ブログが中心ですが、今後は情報を拡充していく予定ですのでぜひチェックしてみてください。

最後に、今回の百人一首は、「わたの原 漕ぎ出でて見れば 久かたの 雲みにまがふ 沖つ白波」です。大海原に船を漕ぎ出してずっと遠くを眺めてみると、遠く水平線の彼方に雲と見間違えるほどに白い波が立っている、という雄大で爽快な歌です。大阪という海に漕ぎ出した1年間、最初は嵐のようなスタートでしたが、30歳になった私に今見えているこの先は、この和歌で描かれているような景色なのです。実は、先日中国と韓国の短期留学生に英語で授業を行いました。学生の方が英語をスラスラ喋れて、自分はただどどしくて本当に恥ずかしい思いをしました。恥ずかしくてもう一生やりたくないと思ったのですが、でもふと、こうして恥をかいても立ち直れるのはもしかしたら今のうちだけかもしれないと思い直しました。だから、失敗しても笑い飛ばせるうちに、とりあえず挑戦したいことは何でもやってみようと思います。超苦手な英語の会話を少し苦手というレベルにステップアップすること、自分の博士論文を出版すること、弟子を育成すること、研究者として教育者として達成したいことはたくさんあります。ゼミも組織としてさらに成熟させたいです。専任教員になるのが目標だった大学院生の頃は、教員になったらのんびり楽しむのほほんどできるのだらうと呑気に考えていたのに、全然違うじゃん現実！でも、そんな現実の方がきっと楽しいはずです。たくさんの野望を胸に秘めながら、大海原への冒険はまだ始まったばかりです。



第2期生も新たに加わりゼミ生は総勢40名になりました！これからも頑張ります！（著者は前列中央）

アラサーの迷い

第8期OB 岩崎 裕士

早いもので、品川の中延に住み着いて9年目となりました。変わらないこの町が大好きです。

今年度は、学生時代の友人の結婚式に参加することが多く、いよいよ私もそんな年齢なのだと感じつつ、会社の同期は海外勤務を終えて帰国したりと、いろいろと考える機会が多かったです。公私ともに、次のステップに進めたいと思う今日この頃です。



FUJI ROCK FESTIVAL 入り口前にて（著者は後列右から2番目）

そんな私かというと、仕事ではこれまでと変わらず靴のお客様相手にファスナーをメインとした資材の提案を行い、計画達成に向けて四苦八苦している状況です。プライベートでは、生まれて初めて“フェス”なるものに参加しました。FUJI ROCK FESTIVAL, 最高でした。3日間すべて雨と泥にまみれながらの参戦でしたが、テントの前で友人と飲み明かした思い出は何物にも代えがたい記憶となりました。2018年も参加しようと考えているので、読者にフジロッカーの方がいらっしゃいましたら是非お声がけください。



サークル同期の結婚式2次会にて（著者は右端）

話は変わりますが、現在働いている会社で、3月からの大阪勤務が決定し、ついに学生時代からお世話になった中延とお別れすることとなりました。数年後には、海外赴任の可能性も高く、それまでに生涯の伴侶は得られているのか、どんな国に行くことになるのか…。来年のエッセイで進捗報告させていただきま

Youは何しにシドニーへ? ~2018年・夏~

第8期 OG 中村 梓

皆様、ご無沙汰しております。第8期中村です。ゼミやOB・OG会にも中々顔を出せず、この会誌に寄稿するのも現役生以来となってしまいました。環境の変化¹もございましたので、久しぶりに筆を取らせていただきます。

簡単に近況報告致しますと、現在も新卒で入社した銀行に勤めており（何度も辞める辞める詐欺をしますが笑）、札幌支社と川崎支社にて国内法人営業に従事後、昨年5月よりトレーニーとしてシドニー支店の非日系課に在籍しております。本稿では、シドニー生活について書かせていただこうと思います。

当行のシドニー支店は従業員300名を抱え、他拠点と比しても歴史ある大きな拠点です。営業課以外にも市場部門やシステム部門があり、銀行の機能をギュッと凝縮したようなお店と言えいいでしょうか。私の在籍する「非日系課」は、地場企業にコーポレートファイナンスという形でソリューションを提供することがミッションで、お客さまは豪州の名だたる大企業、直属の上司はオージー、40名ほどの課員に対して日本からの派遣行員は自分含めて3名と、まるで外資系企業に転職したかのような職場です。



他社の駐在仲間&カンガルーと、
ゴールドコーストにて（著者は左端）

そんな環境にありますが、私は志望して海外転勤となったわけではありませんでした。英語が得意なわけでも²、他に何か特別なスキルを持っているわけでもなく、国内志向が強かった私にとっては青天の霹靂でした。（今時海外転勤なんて珍しくもない³ののでしょうか…）

当然ながら、そういうメンタリティで着任した為、言語の問題はもちろん、異なるバックグラウンドを持つ人たち（現地採用のスタッフ＝ローカルスタッフ、以後LS）と働くことの難しさに頭を抱える毎日です。商習慣の違いや、豪銀/当行のポリシーや手続の相違、或いは根本的に「価値観」の違いを原因としてLSと意見が対立したり、そもそも意思疎通できなかつたり…。また、私は課内で一番年下かつ役職にも付

¹ できれば結婚報告のページに載りたかったです。嫁にいける日は来るのか。

² 最大の英語経験といえばインゼミの英語論文です。しかも自分ではほとんど英語書いてない。

³ 札幌支社で同じ時間を過ごした同期2人が、私とほぼ同時期にロシアとチリに転勤になりました。何でも良いからとりあえず海外で働きたい方、商社よりも格段に入社難易度の低い当行オススメです。

いていない一方で、日本の本部と拠点を結ぶ役回りにあります。日本人が作ったややこしいルールや業務推進施策をブレイクダウンして、(当行がかなりのコストをかけてヘッドハンティングした) 豪州内でも名の通った営業担当のおじさまたちに、それらを理解して行動してもらうよう働きかけなければなりません。着任して8ヶ月ほど経っても全くスムーズにいかず、悔しいことも辛いことも沢山あります。6年間の社会人経験や、日本で勉強してきたことが全否定されているような気持ちになることも、正直あります。

でも、そんな中で試行錯誤(という名の残業)していると、ふとインゼミ漬けた大学3年生の夏を思い出すことがあります。「ゼミ」くらいしか共通点の見つからないメンバー(←笑)とのコミュニケーションがうまく取れない、毎日グル学に籠って議論しているのに全く前に進まない、気持ちばかりが焦って、どう努力したら良いのかわからない…。その後インゼミがどうなったかは当時の活動後記に記した通りですが、今回の赴任も、ああ、あの時と同じだな、と思うのです。「異なるバックグラウンドを持つ人たちと何かをやり遂げる」という点で。

そんなことを考えていると、だんだん前向きになってきます。インゼミでの成功体験や、2年間めげずに小野ゼミをやりきったことが、今でも心の拠り所になっているのだと思います。奇しくもシドニー滞在中も2年間の期限付き。今はまだ手探り状態ですが、ここでまたひとつ自信を付けて、胸を張って帰国できるよう精進したいと思います。

さて、ここまですごく苦勞してるっぽいことを書いてみましたが、シドニー自体はとても住みやすく、オージー気質のおかげでのんびりとした職場環境⁴故に、拍子抜けするくらいホームシックにかかりません。或いは気が狂ったように旅行⁵に出かけている為、日本が恋しくなる時間が少ないからかもしれません。なによりシドニーの青い空と海を眺めたら、小さいことはどうでもよくなってしまいます。本当に素晴らしい環境ですので、皆様ぜひぜひ遊びに来てください。

そうそう、OB・OG会が開催される直前、第8期女がシドニーに遊びに来てくれます。第7期で同じくシドニー在住の松本さんとのディナーも予定していて、これが目下の楽しみです！思えば札幌時代も2回ほど第8期女が遊びに来てくれたし、ゆみ(中尾さん)が結婚したときには皆で九州旅行に行ったりと、卒業後もなんやかんやで集まっては、皆で近況報告をしたりしています。おばあちゃんになっても、こんな感じでいれたら良いなあと思っています。



ウルルにて登頂祝い

⁴ まず、オージーたちは始業時間になっても全員揃いません。ようやく入社したと思ったら、「チームビルディング」と称して皆でコーヒーを買いに行きます。ランチはたっぷり1時間(たまにビール飲みます)。終業時刻を少し過ぎると残っているのは大体日本人です。私もすっかりこの環境に慣れてしまい、日本でまた働けるのか不安です…。

⁵ 来豪半年ちょっとで、ウルル、ゴールドコースト、パイロンベイ、ケアンズ、アデレードに行きました。ワイナリー巡りはハンターバレー2回、パロッサバレー、オレンジへ！完全に豪ドル不足です。

有為転変は世の習い

第9期 OG 島田 弥英
(旧姓:水田)

2017年を振り返りますと、広島から三重への異動があったり、結婚をしたりした2016年と比べ、のんびりとした穏やかな1年でした。それゆえ、この1年の印象的な出来事を思い出そうと頑張りましたが、2つしか思いつきませんでした。非常に瑣末な出来事ですが、綴らせて頂きます。

◆「誰も三重に来ない」

私が三重県は津市に越して、1年半あまりが経ちました。住めば都とはよく言ったもので、比較的都会を転々としていた私も、気が付けばすっかり三重に馴染んで、何の抵抗もなく過ごしております。ただ、「いつか遊びに行くからよろしくね」などと声をかけてくれた人は、未だに誰1人として三重を訪れていません。私は聞きたい、いつになったら来てくれるのかと。広島の際は来てくれたのではないかと。皆さん、ご存じないかもしれませんが、三重にはさまざまな訪ねるべき観光名所、食べるべき特産品があります。伊勢神宮や赤目四十八滝、真珠、ウナギやカキなど、海・山の幸ともに充実しております（詳細は県や市のホームページをクリックしてください）。

あと2~3年は、三重で勤務する予定ですので、ぜひ、大阪あるいは名古屋に行くついでにでも、三重にお立ち寄りください。

◆「結婚式を挙げました」

さる2017年3月に、名古屋で挙式・披露宴を執り行いました。披露宴にお越しいただいた小野先生、同期女子、プラスアルファの方々、遠路遥々、本当にありがとうございました。披露宴での催しは極々平凡なものばかりでしたが、1つくらいは名古屋らしいコンテンツを…と考えて、行ったのが「菓子まき」です。「菓子まき」は名古屋の伝統的な婚礼文化の1つで、花嫁が生家を出て婚家へ向かうのを妨害しようとする不遜な輩を説き伏



「菓子まき」に興じる著者（著者は右側）

せるために、菓子（あるいはお金）を渡したことが由来であるとか。愛知県出身ではない参列者の方には、全力でお菓子を投げる新郎新婦の姿はかなり奇異に映ったと思いますが、投げている側としてはなかなか楽しかったです。ちなみに、「菓子まき」には小野先生にも参加して頂きました（小野先生、ありがとうございました！）。

こうやって記してみますと、本当にこの1年、公私共々、代わり映えしない日々を送ったのだなと痛感せざるを得ませんね。来年度のOB・OG会誌では、もう少し尖ったエッセイが書けるよう、精進します。



「菓子まき」をしてくださった小野先生



披露宴にて小野先生と第9期同期女子+α（著者は1列目右側）

近況報告

第9期 OG 清水 鈴

新年あけましておめでとうございます。本年もどうぞよろしく願い申し上げます。小野先生、および皆様は、相変わらずお元気でしょうか？ 私は、入社をして早くも3年が経とうとしています。今は関西プロモーションデザイン局という部署で、マーケティングプランナーとしてトイレタリーメーカーの幾つかのブランドを1人で担当し、プロモーション施策を考えたり、関西のローカルクライアントをお手伝いするべく、海外でのイベントのスポンサリングの仕事などを受け持ったりしています。その際、各施策が終わり次第レビュー資料を作成するのですが、インターネット調査をしてクロス集計を行うなど、小野ゼミで学んだことが幾つか活かせる機会があり、嬉しく思っています。1年という短い期間しか小野ゼミには入れなかったわけですが、あの経験と出会った仲間は私にとってはかけがえのないものになっています。小野先生にはいつも感謝しております。最近新入社員のトレーナーになったので、新人という枠を卒業して頑張っていきたいと思えます。小野先生および皆様にとっても良い2018年になることを願っています。是非一度、新しい関西オフィスに遊びに来てください！ 引き続きよろしく申し上げます。



小野先生・小野ゼミ大学院OB・OG・現役生とともに 神戸にて（著者は左端）

ミレニアムファルコンと仮想通貨と私

第9期 OB 菅原 暉

第9期の菅原暉（ひかる）です。2013年にエーザイ株式会社に入社し、MR職5年目が終わろうとしています。運良く地元の秋田県配属となり、現在も秋田市在住です。現在は主に疼痛、てんかん領域の製品を得意先に紹介しております。私生活ではプラモデル製作、ゲーム、アニメ、オーディオ、車、旅行等、マニアックな趣味を満喫中です。以下、現在関心を持っている2つのことです。

◆バンダイ PG 1/72 ミレニアムファルコン製作

スターウォーズファンなら誰もが憧れるミレニアムファルコンの究極のプラモデルが、バンダイから発売されました。映画撮影用モデルを隅々まで完全再現したものであり、撮影モデル研究家という職業(?)の方が2人ほど開発に参加されています。一切の妥協を許さないそのプラモデルは、全長482mm、部品数680点です(部品は意外に少ない!)。9月に発売されて以来、少しずつ組み立てているのですが、大きな円盤に非常に細かい部品を取り付けていく作業でなかなか進みません。更に、このサイズとなると、普段のプラモデルの塗装時のように、部屋に塗装ブースを設置



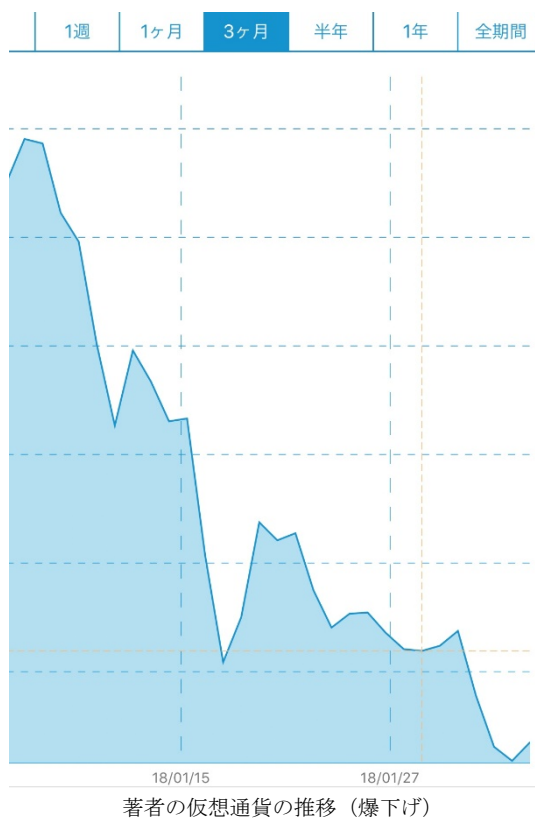
著者が鋭意制作中のミレニアムファルコン

してエアブラシを吹くわけにもいきません。塗料がブースから排出されず、霧が部屋中に舞います。そのため、週末に塗装道具一式を車に積み込み、実家に行き、庭で塗装しています。何回か実家で塗装しましたが、塗り終わらないまま寒い季節が来てしまいました。現在、進捗60%程度で塩漬けになっています。これを完成させるのが2018年前期の目標です。

◆仮想通貨

11月から仮想通貨投資に参入しました。最初は、仮想通貨の仕組みもわからずビットコインを小口で購入し、価格が少し上がったところで売却を繰り返していました。しかし、それでは手数料が引かれると大きな利益にならないため、少し勉強をして、リップル社のXRPとその他数銘柄をガチホ(笑)することにしました。12月半ばくらいからXRPが高騰し、1月4日の時点で資産が10倍近くまで増えました。1年後くらいには億り人になれるのではと夢を見た矢先、各国の規制に関する報道等の影響で暴落し、資産は5

分の1になりました。それに加えてつい先日、コインチェック事件が起きました。私の資産の7割はコインチェックに置いていましたが、強制的に送金停止となりました。送金がいつ解除されるのか、また、XRPはそのまま返ってくるのかもわからないという非常に苦しい状況が数日続きましたが、しばらくしたら送金ができるとアナウンスされて安堵しております。ここ数ヶ月はエキサイティングかつスリリングな毎日を送っています。そして、投資は楽じゃないということ学びました。「数年前に少しでもビットコイン買っておけば今頃…」と考えたこともありましたが、ビットコイン長者の方々も、ここに来るまでに、大暴落や取引所の破綻といった様々な苦境を乗り越えてきています。売却するなら売却する理由を、ホールドするならホールドする理由を見つけていかなければならないのです。これからも暴騰や暴落、様々なイベントがあると思いますが、強い気持ちでホールドし、2018年中に億り人を目指したいと思います(笑)。最後になりましたが、今年もよろしくお祈りします。



グランドキャニオンで決めポーズをする著者



某アニメの聖地でテンションが上がる著者

27歳から28歳になって、思うこと、覚悟と、これから

第9期OB 渡邊 光平

27歳にもなると、一般的に、オトナはとかく様々なお悩みを持つものらしい。

そりゃそうだ。30代がドアをコツコツとノックする音が寝ても覚めても迫る年齢なわけで、周りを見渡せば結婚、出産、出世、おうちを買ったよ、ボーナスがいくらだよ、その他大勢のいろんな情報に溺れながら、沸き立つ焦りをぐいと呑み込んで、ノーダメージを装う日々なのだ（友人談）。

それにくらべると僕はどちらかといえばマイペースな性分なので、そういう悩みを超越して生きているつもりなのだけど、僕だって焦りを感じることはある。ジミ・ヘンドリックスもカート・コバーンもエイミー・ワインハウスも、みんな27歳で他界している。僕の学友である奥山由之は27歳にして時の写真家だし、同じく大学時代の音楽サークルの仲間は世界ツアーを行うくらい売れているバンドをつくった。あんまり詳しくないのだけど、かの有名な天草四郎さんは17歳でこの世を去ったそうだ。僕は、彼らのように有名になりたいという気持ちはそんなになくて、というよりも、僕には何ができるんだろうか、何が遺せるんだろうか、という自分との戦いがしたくて、そして自分の力で生きてみたくて、なによりもそういう可能性に賭けてみたくて、大学卒業後に無事就職した銀行をたった2年で華麗に退職したものだ。

退職後の僕は、専門学校に入学し、グラフィック・デザインを学びながら、写真と音楽にのめり込みました。写真はゼミ生の時に飲み会で楽しく撮っていた程度だし、音楽に至っては完全に趣味と割り切っていた。それらを今後の人生の中心に添えるっていう覚悟を決めるのは、そんなに容易くはなかったけれど。

そうして迎えた27歳。独学ながら必死に勉強した甲斐あって、今は広告プロダクションで芸大卒の生粋の写真エリート達と凌ぎを削り合うフォトグラファーとして修行の日々を送っています。大学生の頃から組んでいるフューチャーファンクバンド“ディープファン君”は、フジロックこと“FUJI ROCK FESTIVAL 2017”ルーキーステージに大トリで出演、テレビやラジオに出演と大忙しの一年でした。

意外と、打てば響くものだなあ、フジロックなんて、富士山でやるもんだと思っていたよ（本当は苗場）、なんて、友人の前では余裕を装ってみたりするのだけど、当の本人は身体がいくつあっても足りないくらいいしゃかりきに動き回って、なんとかここまでたどり着きました、というのが本音です。実際、写真を撮って、現像して、曲を作って、演奏して、レコーディングをして、MVを撮影して、編集もして、デザインもして、ウェブサイトも運営して、もちろんちゃんと毎日会社で働いて…なんていう毎日なのです。

だけれども、撮ってあげたモデルや女優がその写真を使って有名になっていくのはやはり得難い喜びがあるし、まだまだ小さいながらも音楽を通じて現代の音楽業界において“シーン”を確実に切り開いているという実感は、僕がまだ銀行員だったら想像もつかなかっただろうな、と思うのです。もちろんまだまだ修行の身であるし、全ては始まったばかりだし、半年もしたらこのバンドは見向きもされなくなるかもしれない。僕は眼があまりよくないから、写真も撮れなくなってしまうかもしれない。明日になったら、やっぱり証券マンになるんだ！なんてぬかしているかもしれない。ですが、やっとの思いで掴みかけた、自分の力で生きていくというこの生活、燃え尽きてしまわないように、大切に育てて生きたいと思います。

エッセイの締め切りを2日も過ぎた今夜、思い立ってこの原稿に手をつけたのは、僕の最愛の友人でありディープファン君を率いるソウルメイト、スルガアユム（29歳、職歴なし、投獄経験あり）から、彼の10年来の恋人（銀行員、親は開業医、1人娘）が新しい命を授かったこと、そして、俺結婚するんだと、いい知らせをくれたことがきっかけです。28歳になった僕は、これからどうなるのだろうか？



ディープファン君

ディープファン君と知らない人たち。りんご音楽祭 2017 にて（著者は前列中央）

ロゴタイプデザインは著者 (<http://koheiwatanabe.com>)

(<http://deepfunkun.com>)

怠け者なりの処世術：火事場で悪あがき

第 10 期 OB 石井隆太
(第 13 期大学院生)

今年度は、国際学会に 4 度も参加することができました。開催地は順に、ウィーン、ソウル、パリ、ニューオーリンズでした。国際学会では、ほぼ例外なく、英語が標準語として使用されます。私が国際学会に参加する最たる理由は、英語を使う機会を得てその力を高めたいからです。英語で研究発表や論文執筆ができるのは素直にカッコイイと思うからとか、就職に有利だからとか、海外の研究者とコミュニケーションを取るのには有益だからとか、とにかく色々な理由で、英語の能力を伸ばしたいと思っているわけです。

でも、よくよく考えてみれば、英語力を鍛える方法は、他にも沢山あるはずですよ。一般的な方法は、英会話に通ったり、オンライン英会話を受講したりすることでしょう。洋楽・洋画を鑑賞したり、洋書に挑戦したりすることも有効ですし、最近では、SNS を活用すれば外国人と友達になることもできます。しかし、私は、それらの方法を一切使っていません。というか、使えないのです。なぜなら、私は、ぐうたらで怠け者だからです。英語をマスターするという大層な目標はあるものの、努力を怠っているせいで、私の現状は悲惨と言わざるを得ません。英語で論文を書かせてみれば、数時間パソコンに向かって、最終的に書けたのは数十単語なんてことはザラにあります。国際学会で発表させてみれば、質疑応答はタジタジで、相手の質問は 2 割しか聞き取れないし、こちらの言いたいことは 0.5 割しか言えません…。

国際学会に参加するメリットを挙げるとすれば、一般的には、業績になるとか、最先端の研究を見聞かせることができるとか、観光ができるとかでしょうか。しかし、私にとってのそれは、沢山の締切があることです。国際学会に参加するためには、英語で論文を書いて投稿し、審査に通過したら予稿集用の原稿を作成し、発表のための資料とスクリプトを準備して発表練習を重ねなければなりません。投稿締切、予稿集締切、発表締切が設けられるわけです。こうした状況に追い込まれれば、怠け者でも、頑張らざるを得ません。

そして、そうやって、何とかして国際学会に飛び込んでみると、怠け者のやる気が高まることもあります。国際学会では、私のように英語が母国語ではない人たちが沢山参加していて、一見すると、英語が得意そうな欧州の人たちでさえも、それぞれの母国語のクセを残したまま、それでも堂々と英語を話しています。そうした雄姿を見ると、ほんの少しは自信が出てきて、それがやる気につながります。

背水の陣、窮鼠猫を囓む、火事場の馬鹿力。窮地に追い込まれた人間が、底力を発揮することは昔からよく知られた話です。ただし、私のダメダメな英文執筆やタジタジな質疑応答のように、日頃の努力を伴わない人間がギリギリで出せる力はごく僅かでしょう。せいぜいジタバタと、もがきあがく程度です。それでも、そうこうしているうちに、本当に馬鹿力が出せるようになるのではないかと樂觀視しながら、まずは火事場に飛び込んでいって、そこで悪あがきをする。それが、怠け者なりの生き抜く術です。



著者の勇姿@ウィーン



著者の勇姿@パリ



著者の勇姿@ソウル
(学会賞を受賞できました!)



校門前で記念写真@東国大学 (韓国)



校門前で記念写真
@ウィーン大学 (オーストリア) (著者は後列左端)



校門前で記念写真@ESCP 大学 (フランス)

～オーライ！ オーライ！ ハイオクですか？ レギュラーですか？～

第10期OB 全先 伸一

◆プロフィール

- 2014年4月 入社（新卒採用）石油部管理課配属（受発注業務担当）
 - 2015年4月 石油部産業エネルギー課配属（船舶燃料・ケミカル製品営業担当）
 - 2016年10月 石油部営業課配属（仕入部隊と販売部隊の統合）
 - 2017年10月 林兼石油福岡支店営業課出向（2～3年間）
- 現在に至る

◆九州への転勤（場所は福岡…）

私は、社会人4年目にして関連会社に出向ということで、福岡転勤になりました。人生で大阪より西エリアには行ったことがなかったので、その衝撃は半端ではなかったです。そして最初の3か月間は、ガソリンスタンドでの勤務になりました。人生でまさかガソリンスタンドで働く日が来るとは夢にも思っておりませんでした。「オーライ！ オーライ！ は～い OK です！ いらっしやいませ！ ハイオクですか？ レギュラーですか？」このセリフを大きな声と笑顔でお客様の車まで走って駆けつけて、接客をしていたことを昨日のことに覚えています。ガソリンスタンドのマネージャーやスタッフの方々は、自分と同年代の方々でしたが、優秀な人たちが多く、商品セールスの基本を学びました。商品セールスで必要なことは、お客様とキャッチボールをするという感覚を常に持って、接するということだそうです。相手の話をしっかりと受け止めて投げ返すと、回数増やせば増やす程、ものを売りやすい関係になるとのことです。そのマネージャーがたった1日で1枚1000円の洗車券を50万円分売っているのを見ました。東京にいた頃は、石油商社マンとしてパソコンと電話を介して仕事をしていましたが、ガソリンスタンドマンとしてお客様と直接触れ合うという経験は、今後の自分の社会人生活にプラスになったと思います。現在は、福岡の天神駅にある本社オフィスで石油営業マンとしてガソリンスタンドで学んだことを意識しながら、受発注業務を行っています。

◆今後の石油業界

「5:3:2」は何を指す数字だと思いますか？ 実はこれ、今生き残っている石油元売会社のシェア比率を表したものとされています。約50%をJXTGエネルギー（株）が、約30%を昭和シェル石油（株）と出光興産（株）が、約20%をコスモ石油株式会社が、販売シェアとして保有していると言われています。2008年は9社程いた石油会社も、2018年現在は企業統合により3社程に減少しました。車離れ、少子化、代替エネルギーの普及、および環境問題によって石油業界は変革期に来ております。2020年1月1日から、IMO（国際海事機関）の規定により全海域において硫黄分（Sox）0.5%を超える船舶燃料油、すなわち7種類あ

る油種のうちの1つ、C重油という燃料が使用できなくなります。今後、C重油の代替油の使用によって、海上の物流コストは上がると思います。中間マージンを取るだけの石油商社はいらないと言われていた時代を生き抜くことは簡単ではありませんが、相手が何を求めているのかを常に考え、今後の石油業界に向けて準備を怠らないように日々精進していきたいと思っています。



@海（著者は左側）



@福岡（著者は手前）



@お台場（著者は中央）



@台湾（著者は左側）

年刊・石井隆太ニュース（2018年2月号）：
文春砲炸裂編

第10期OB 中村 世名
(第12期大学院生)



石井隆太（33）がついにやらかしたことが、本誌の取材により明らかとなった。大学3年生（1回目）の時にガールズバーに勤めていた当時の彼女 Y 氏と別れて以降、2年間の彼女探しが実を結ばず、修士課程1年生の時に妥協により現在の彼女 K 氏（38）との交際をスタートしたことは、既に周知の事実である。「すぐに別れるであろう」という周囲の予想を裏切り、交際2年半を超えた現在においても、周りの目を顧みず、イチャつく様子が複数の関係者から報告されている。一時は、彼女である K 氏の年齢も考慮し、結婚に踏み切るのではないかという報道までなされていた。

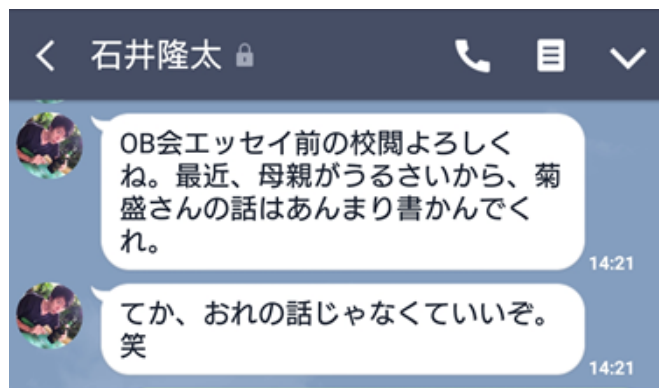
しかし、そんな2人の物理的な距離に変化が生じたのが2017年の4月である。彼女 K 氏（当時37）が、仕事の都合によって関西へと移動となり、2人は遠距離恋愛となった。「当時の隆太のはしゃぎっぷりは異常であった。彼女から解放されたことを良いことに、毎週末のゼミ終わりに、『華金だよ!』と叫び、飲みに行きたがった。」と隆太に近い関係者は当時の彼の様子を語ってくれた。そして、4月28日、事件は起こってしまった。



「結婚間近か？」と囁かれていた頃の1枚。
婚姻届を持ち笑顔を見せる隆太（当時31）と彼女のK氏（当時36）。
保証人の欄にサインをした著者は右から2番目。

その日も、隆太は、ハメを外し、ゼミ生達と飲み明かしていたという。日を跨ぐまで飲み明かし、終電を無くした隆太を含む4人は、そのうちの1人の家に泊まることにした。家に着くとすぐに就寝しようということになり電気が消されたが、暗闇の中で隆太は目をギラつかせ、隣に寝ていた女子ゼミ生にちょっかいを出していた。そして、残りの2人が寝息を立て始めたことを確認した隆太は、なんとその女子ゼミ生にちょっかいを出し始めたのだ。実は、寝ていると思っていた残りの2人のうちの1人が起きていても知らずに。「ふと横を見ると、石井さんと女子ゼミ生がもぞもぞと動いていました。私は『見てはいけないものを見てしまった』とドキドキして朝方まで眠れませんでした。ハグしてキスでもしていたんじゃないでしょうか。ドン引きしてしまいました。」と、その目撃者は本誌に語ってくれた。隆太は、その後、すっかり魔が差しただけとして、この夜の出来事をなかったことにしようとしたという。

この事件は、徐々に漏れ広まってはいるものの、まだまだ公にはされていない。おそらく本誌によって、この事件を知る現役ゼミ生も多いであろう。この報道に薄々感づいたのか、隆太氏から本誌に圧力も掛けられた。しかし、本誌は、隆太氏を断罪するために、この事件を報道したわけではない。大学院生がゼミ生にちょっかいをかけることは、小野ゼミの伝統であり（e.g., □□さん, □□さん）、我々が小野先生も推奨している。むしろ、隆太氏の問題は、ピチピチのJDへの浮気心を捨て去り、この日のことを全く忘れて、ババアの元へ戻ったことである。到底、合理的な行動とは思えない。何を考えているのであろうか？



本誌に対して隆太から送られてきた脅迫ライン
当然、全ての要求は無視されることになる

今後、本誌は、この隆太氏の不可解な行動の理由について、本人をきつく問いただしていくつもりである。また、余罪についても調査を進めていきたい。読者におかれては、次の報道を楽しみに待たれたい。



彼女が寝ている後ろで小野ゼミ OG に襲いかかる隆太氏。

◆ 執筆者紹介

中村世名。2016年3月に、慶應義塾大学大学院商学研究科前期博士課程を修了。現在は、慶應義塾大学大学院商学研究科後期博士課程に在学中。専攻は、マーケティング戦略論、製品戦略論。4月からは最終学年です。就職できるよう頑張ります。

～渡邊チーム～

第10期OB 渡邊 高平



夏休みを利用して群馬を訪れた著者

2017年1月4日。辞令が渡されました。“主任に命ずる”と書かれてある紙を見た私は、驚きとともに不安も感じました。社会人になり、初めて部下を持つことになったからです。今現在は6人の部下を持ち、指示していますが、年初早々から何度も壁にぶち当たる日々でした。

管理本部に来た2年目から、上司の指示に従い、業務をこなす毎日を過ごしてきました。部下がつくとなると、そういうわけにはいきません。当然ながら、部下に業務指示をし、作成物に対してチェックをする必要があります。6人それぞれ雇用形態や働くスタンスが異なりますから、最初は何んやわんやの毎日でした。それでもYahooの「1 on 1」に出会い、1人ひとりの部下に対して業務の進捗度合や悩み事などを把握し、それぞれの部下に合わせた指示ができるようになったと思っています。

「1 on 1」は、業務では見えなかった部下の素顔を教えてくれます。飲みニケーションが減る中

(私の部署だけかもしれませんが)、なかなか部下と話す機会がないため、「1 on 1」は貴重な時間です。1対1で話をするため、部下は本音で話すことができるのでしょう。上司と部下との関係は、業務を進める上では大変重要だと思います。私自身も、指示する立場として、まだまだスキル不足の面が多々あることを痛感しています。試行錯誤ではありますが、日々勉強です。

そんな日常から、プライベートでは絵を見て、心を癒しています。今年は、「レオナルド×ミケランジェロ展」に行ってきました。有名な2人の画家を対比したこの展覧会は、絵画だけでなく、素描も展示しており、2人の生きたルネサンス時代にタイムスリップした感覚になりました。偉大な2人ですが、彼らは弟子に対して、人の絵をまねることを教えていました。これは、絵画以外にも通じるところがあるように感

じました。山本五十六も、「やってみせ、
言っで聞かせて、させてみせ、ほめてや
らねば、人は動かし」と言っています。
手本をまねることの大切さを学びまし
た。

働き方改革、プレミアムフライデーと
働き方が変化している現在、自分の働き
方を考えるときがあります。残業して、
土日出勤して、業務に追われる毎日。自
分の体（健康）も考えながらやっている
つもりではありますが、時には無理して
いるときもあります。そんなとき部下に
「大丈夫ですか？ 自分がやりますから、

休んでください」と言われたとき、自分の情けなさもありましたが、内心少しほっとした気持ちになりました。1年前、2年前と違い、自分には部下が6人もいるんだ、仕事を任せればいいんだと気づかされた瞬間でした。まだまだプレーヤーとして仕事をする事から抜けてはいませんが、部下を信頼し、任せることも学んでいこうと思います。今年もあつという間でしたが、充実した毎日でした。来年もまたワンダフルな毎日になりますように！



三菱一号館美術館入口にて



三菱一号館美術館館内写真撮影スポットにて

近況報告(2017年度)

第11期 OG 小平 紘子

ご無沙汰しております。第11期の小平と申します。今回は、2017年を振り返りながらの近況報告と、2018年の抱負を述べたいと思います。ゼミ内同士の会誌ということで、以下、くだけた口調になることをお許しください。

まず小平が2017年に立てた目標は3つ。

- ①資格試験の1科目合格(全3科目) ②ミシュラン1つ星のお店に行く ③第2回第11期インゼミ旅行を成功させる(前回のOB・OG会誌より抜粋)。

①資格試験の1科目合格(全3科目)

自信を持って○: 無事、1科目(財務諸表)合格しました。会計公準や減損計上方法、工事完成/進行基準などを学ぶ基礎科目です。

社会人になって3年目、任せてもらえる仕事が増えるにつれ、目の前の実務の対応に追われがちになります。1つの企業というミクロな視点で学んでいる、ということですね。一方で、試験勉強をすすめることで、日本の企業全体というマクロな視点で学ぶことができました。こうして、ミクロ・マクロ両面から会計について学んだことで、学びが早だけでなく、業務における気づきを沢山得ることができて良かったです。

これだけ聞くと、プライベートな時間を、業務に関する勉強にあてる、ものすごく真面目で良い人だなあって、距離を感じると思います。が、実は(同年代のゼミ生はよくよく知っていると思いますが)私にとってはめんどくさがりです。学生時代には、休みの日に勉強している社会人の自分の姿なんて、これっぽっちも想像していませんでした。

そんな私が社会に出て数年で感じたことの1つは、勉強した方が楽、です。業務で分からないことがあって苦しむのは自分、間違った処理をした後片付けをするのも自分。…書きながら「これって、苦しみの前処理してるだけ?」という疑問が湧いてきましたが、まあ…事前に対応できる方が、気分的に快適なのでよしということ!

②ミシュラン1つ星のお店に行く

本質的には○: ミシュラン1つ星のお店には行きませんでした。しかし、この抱負を設定した真の意図

「社会人になったからには、ちょっと高級なお店でお食事をする経験を積もう」を基準に、1年を振り返ってみると、抱負は達成できたと言えるはず。

というのも、2017年は、前年度に比べてちょっと背伸びしたお店に行くことが多かった年でした。地元の隠れ鉄板焼き屋さん、洋風おでんのお店、マグロ専門店…。それぞれ、ビール、ワイン、日本酒…と、各種お酒がよーくすすむ、素敵なお店で大満足です。

1つ反省点と言いますか、要改善点なのは、臨時休業を引き当てる確率が高かった点。月に1回の臨時休業、Googlemap 記載の休日と変更になりました！という休日（臨時休業？）、最終的にはどこにも何も表記がない休日…。機械化が進み、便利な世の中になりましたが、最終的には自分の目と足で確認することが重要だよ、と諭された気分になりました。

③第2回第11期インゼミ旅行を成功させる

疑惑の○：第2回第11期インゼミ旅行@北海道が開催されました。第1回第11期インゼミ旅行@金沢（砂浜ドライブ、陶芸体験、モノポリー大会など）での、金箔ソフトをかけて始まった男気ジャンケンを引きつぎ、事あるごとにジャンケンで盛り上がる（ほぼ）アラサー5人。見た目はどうあれ、とっても楽しかったです（久米さんは、第3回開催までに、男気を高めてくること！）。

空港とガラス吹き体験場所と宿泊場所がやけに遠くて、ほとんどの時間を車移動で使ってしまったけど、誰1人文句を言わず、車中カラオケ大会・近況報告・睡眠時間で上手く暇を潰せるインゼミメンバーが好きです、ありがとう。

あとは、ふえありーこと住田くんと会えなかったり、時計台が思っていたよりも存在感なかったり（時計台ラバーズがいらっしゃったらすみません）、お昼ご飯の予約が出来てなかったり、急遽行ったお店よりも、去年金沢で食べた回転寿司の方が美味しかったのでは？といった疑惑が私の心の中に浮上したり…疑惑の判定だけど、宿は満足してもらえたと思うので、大成功っていうことで良い、よね？

以上、判定の甘い、2017年の振り返りでした。

2018年の抱負は3つ。

- ① 資格試験の1科目合格（残り2科目）
- ②VBA（Excel, Access）の基礎をつかむ
- ③京都エリアを開拓する。

①資格試験の1科目合格（残り2科目）

次は財務分析という、経営状況を数値化して判断材料として使うスキルを磨くべく、勉強します。未対策の状態、試験まで残り2ヶ月を切っているのはいかなものだろうなあ…と他人事のように考えられます。危ないです。

② VBA(Excel, Access)の基礎をつかむ

業務効率化のために、最低限マクロの記録で処理したものを読めて整備できるようになります。加えて、自分で思い描いた仕組みを書けるようになれば最高です。どちらかというと、Access に重きを置きたいです。そもそも Access で、財務諸表出せるようにクエリ組めないかなあ。

③ 京都エリアを開拓する

大阪生活を始めて 3 年、大阪を十分に満喫できました。通天閣の強引なキャッチをすり抜けての元祖ミックスジュース、あべのハルカスのヘリポートでの記念撮影、なんばのカニ道楽前の異国感（日本語が聞こえない）、釣りができる居酒屋、北浜のおしゃれなブリティッシュカフェ、USJ、海遊館、ニフレル…（そういえばインゼミメンバーのうち、大阪に来てないの石塚だけじゃない？早く来てね！）。



ニフレルにて、著者（左側）と派手な鳥（右側）

次は、古都京都の開拓を進めようかなと妄想中です。主に抹茶が苦手な人と行くので、抹茶以外のオススメスポット募集中です。ちなみに、お好みなのはチョコだそうです。よろしくお願いします。

末筆ながら、皆様のご多幸をお祈り申し上げます。

2018 年度も、どうぞよろしくお願いいたします。

拘りと驕り

第11期OB 佐藤 和也

大阪からこんにちは。生まれ育った東京から大阪へ転勤になって4年目を迎えようとしております。仕事面では、金融業界で現在、最も成長産業と呼ばれている信託産業への注目が社会から集まっている一方、私の勤務先の社長が今年度から変わり、経営方針がガラリと変わった年度なのではないかと感じております。資産形成層への提案、富裕層への資産承継提案など、より一層高度な提案をするのを社会から求められており、毎日、刺激に溢れております。プライベート面では、第7期OG菊盛先生にお招き頂きまして、就活講演会に参加したり、あるいは、多くの小野ゼミ同期に再会し、学生時代の思い出話に花が咲くだけでなく、未来に向かって現在一途に取り組んでいる話を聞けて、有意義な1年になりました。

その中で、ある小野ゼミOB・OGに“コダワリがない佐藤和也で有名だったのに、変わったな”と言われて、ドキッとしました。彼曰く、変わったという言葉の真意としては、学生時代から知っている者としては、昔のコダワリがない佐藤が存在しなくなったことに対して寂しくある一方、人間として少しばかり味が出てきた、拘りがある佐藤の今後の展開には興味があるとか。思い返してみると、期初に行われる上司との面談時、“良い意味でも悪い意味でも佐藤は、仕事へのコダワリからか、好き・嫌いがはっきりしている、社内外に関わらず仕事ができない人に対してドライに接するよね”とのこと。学生当時、第11期同期である西本君のような車への拘り、伊礼君・石塚君のような女性への拘り、蓮岡さんのようなゼミへの拘りなど、変態の域に達しているかのようなそれらの拘りが、コダワリが全くない私にとって、羨ましく思っていました。そんな彼らに、私自身も、仕事上ではありますが、コダワリを拾い集めて、着実に拘りへと変化して、追いつけているのかもしれない。

しかし、拘りに執着しすぎて、驕りとか己惚れにならないようには気を付けたい。頭でっかちな人、頭が固い人と評される人は、得てして拘りに憑りつかれているような気がしてなりません。拘りと驕りの分岐点を見極めて、キャリアを積んでいきたい。そのような気付きを与えてくれる大阪の環境に感謝する、今日この頃です。



菊盛ゼミでの就活講演会に臨む著者



4年目の付き合いを迎える梅田支店同期と（著者は左側奥から2番目）



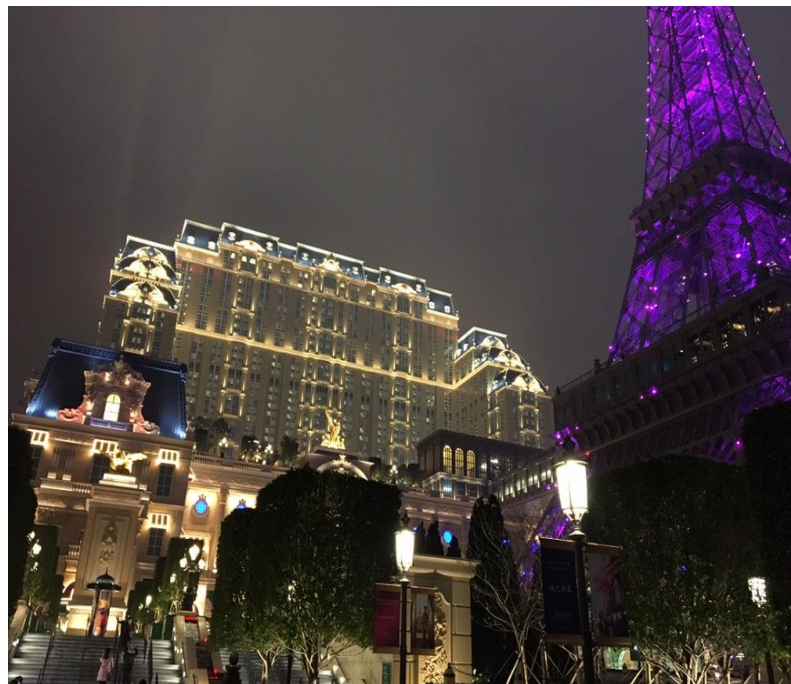
毎年恒例のインゼミ旅行@北海道（著者は右端）

カジノ必勝法 ～マーチンゲール法～

第12期 OB 荒井 礼

現地時間0時前、4000香港ドル（≒約5万円相当）を握りしめ、眠らない街、マカオのカジノに私はいました。飛行機代くらいは稼いでやるか、といった感じです。カジノ場は、爆買い中国人らしき観光客で溢れており、ディーラーの声と、スロットの音と、なにより酒に酔った観光客の歓喜の声か、はたまた悲劇の声かで大変盛り上がっていました。まあ、なんとかなるだろう、ガイドブックでルールを覚えればか
りの私は、根拠のない自信を持って臨みました。今思えば愚かでした。絶好のカモ客、愚かな日本人です。ものの10分で、当初予算の4000香港ドルをすべて失ってしまいました。

このままでは悔しくて日本に帰れない、なんとかしなければ。そんな思いの中、カジノ場を彷徨っていると、ひと気のない、ルーレットが目につきました。ミニマムベットが10香港ドルで、非常に安く、またディーラーが無人で機械との勝負だったので、これは素人の自分にも良さそうだ、と。最初は色々な賭け方をしていましたが、ふと、「赤か黒かのどちらかにしか賭けず、まず10香港ドル賭け、負ければその倍の20香港ドル、さらに負ければその倍の40香港ドル、と賭けていき、1度でも勝てば、また10香港ドルに戻す、ということが続ければ、絶対に負けないのではないか」ということを思い立ちました。その後は、単純な作業でして、時に7連敗したときは心拍数が急上昇しましたが、それ以外は特にエキサイトすることもなく、朝の6時まで、感情を捨てて賭けるという作業を行い、無事損失分をすべてカバーすることに成功し、終了しました。結局残ったのは、元のお金、約4000香港ドルと、6時間ぶっ通しで賭け続けた疲労と睡魔でした。もう二度とカジノはしたくありません。



著者の宿泊したホテル、パリジャン・マカオ（外観）



著者の宿泊したパリジャン・マカオ（内観）

帰国後、その賭け方について検索してみると、すぐに出てきました。マーチンゲール法といい、最も古典的かつ有名な手法で、カジノ必勝法として永らく愛されてきた方法だそうです。マーチンゲール法は、理論的には必勝法ですが、現実には2つの制限があるため、必勝法ではありません。1つは、プレーヤーの資金余剰の問題、もう1つは、カジノ側のベット額制限です。今回の場合、ミニマムベットが非常に少額だったので、コツコツと稼ぐことができました。「多くの場合には少額の勝ちであるが、負けるときは大敗する」方法がマーチンゲール法だそうです。一攫千金のイメージがあるカジノとは真逆の方法です。カジノで手堅くその日の夕飯代くらいを稼ぎたい！ という方にはぜひおすすめです。お試しあれ。

話は変わりますが、今年の1月に、約1年ぶりに小野先生にお会いしました。恋愛相談の内容が、少しだけ進歩したのが嬉しかったです。とても真剣に相談に乗ってくださり、進むべき道を示してくださいました。良いご報告ができるように頑張ります（笑）

話は変わりますが、今年の1月に、約1年ぶりに小野先生にお会いしました。恋愛相談の内容が、少しだけ進歩したのが嬉しかったです。とても真剣に相談に乗ってくださり、進むべき道を示してくださいました。



女性に囲まれ照れる著者（著者は中央）



第13期同期会に乱入した第12期生たち（著者は中央）



第13期同期会 with 第12期のワンシーン（著者は左端）

何を目指し、どう生きるか。

第 12 期 OB 梶田 伸吾

皆様、ご無沙汰しております。第 12 期ゼミ長を務めておりました梶田です。えらくカッコつけたタイトルをつけてしまったせいで執筆に苦しみ、その結果エッセイの提出期限を過ぎてしまいました（現役第 15 期生の竹田光志君、本当にごめんなさい笑）。さて、この通りゼミ生時代から何も変わらないように思える私も、いよいよ社会人 2 年目が終わろうとしております。小野ゼミを卒業してもう 2 年が経つのかと思うと非常に感慨深く思います。この 1 年間は大いに考え、そして学んだとても濃い期間でした。そこで今回のエッセイでは、今私が考えていることをありのままに書こうと思います。



著者@フィンランド・ヘルシンキ

◆野望

私は現在、物流ビジネス部という部署で自動車の輸出業務を担当しています。1 年目の時は、地味な仕事だなと感じていましたが、最近は儲けの仕組みや商売のつくり方について理解が深まってきたことや、持前の人たらし力(?)を發揮して社内社外問わず様々な人たちと信頼関係ができてきたこともあり、エキサイティングな日々を過ごしています。自動車の輸出業務をやっていると、世界情勢がどう変化してきているか、メーカーや船会社がどんなことを考えているかがよく分かります。例えば、私が担当しているアフリカ地域では現在、日本メーカーの SUV がよく売れています。完成車の状態での輸出が基本ではあるものの、最近では Complete Knock Down (プラモデルの途中段階のようなイメージ) という状態での輸出が増えてきました。これは、発展途上のアフリカ諸国が自国の雇用や経済発展のために Complete Knock Down への関税を優遇しているからです。単に仕事をこなすだけではなく常に「なぜ?」と考え、その背景にある世界情勢の変化を学ぶことができるとことが、今の仕事の面白いところです。

これからの 1 年で必ず実現したいことは、自分で商売をつかって海外出張に行くことです。上司からはよく、自分で商売をつくるか、何か仕組みを変えるようなことを考えたらどこでも出張してこいと言われていますが、未だにそれは実現できていません。私の性分上、早く海外で自分の力を試したいという気持ちはありますが、商売をつくるというのは簡単ではありません。小野先生には、「今は我慢の時期だ」と仰って頂きました。自分はまだまだちっぽけな存在ですが、今は知識を蓄え、いつか周りの先輩方を驚かせる

ような商売をつくって一発ぶちかましてやりたいです。そんな野望を胸に、新規事業を立ち上げるチームに入りました。こんな若造にもチャンスを与えるこの会社は、本当に良い会社だと思っています。まずは目の前のことに全力で取り組んでいくつもりです。

◆何を目指し、どう生きるか

「途上国の未来づくりに貢献する」という夢は、大学時代から全く変わりません。私は今の会社でこの夢を実現するにあたり、物流というテーマを選びました。物流と聞くと、宅急便などのサービスを提供する運送業者をイメージする人も多いと思いますが、商社機能を活かした3PL事業や物流施設建設、事業会社経営、用船事業など何でもやっています。近年、シリコンバレーでも多くの物流関連のベンチャーが立ち上がっており、物流は今後も成長が見込める非常に面白い分野だと思っています。

「どう生きるか」ということについて、私は「誠意」を大切に生きていきたいと考えています。仕事を楽しいと感じ始めたのは、社内外の人々と少しずつ信頼関係が築くことができてからです。これはゼミでの経験と全く同じです。ゼミ生時代も、先生や大学院生、同期や先輩後輩たちに「梶田伸吾」という人間を理解・信頼してもらってからは、ゼミ活動が圧倒的に楽しくなりました。私の強みは「誠意」です。私の人生は失敗や困難が多いですが、壁にぶつかる度に周りの人に誠意を伝えて謝ったりお願いしたりして乗り越えてきました。今ある信頼関係は、その賜物だと思っています。仕事をしていると本当に多くの方々と関わりますが、どんな人とも「誠意」をもって付き合っていきたいと思っています。



第15期生入会の日に、小野先生を囲んで@つるのや（著者は後列左端）

◆大切な人

私事ではありますが、生涯で1番大切な人にプロポーズしました。元気で明るく、まっすぐな人です。よく笑い、よく食べ、よく飲むので、いつかゼミの飲み会にも一緒に参加したいと思います。その際には皆様どうぞ温かく迎えて頂けたらと思います。宜しくお願い致します。



第13期同期会に乱入してスピーチを行う著者



第13期同期会 with 第12期にて、第13期OBの川村さんと（著者は右）

若手サラリーマンの信条

第12期OB 北島 大輝

ご無沙汰しております、北島です。早いもので、社会人生活も2年目を終えようとしています。苦勞していたはずの事務作業も難なくこなせてしまい、理解に苦しんでいた会議もそれなりに理解できるようになってくるものなのですね。こうして振り返ってみると、入社当初の赤ん坊みたいな自分を懐かしく思えてなりません。今回は、この2年間で形成された2つの信条について記述していきます。

1つ目は、「仕事はレギュラー争い」です。私はeMMC・UFSというスマートフォンやTV、自動車に搭載されるメモリの生産管理を任せていただいております。といっても、他の製品担当者の方も私の担当業務を担うことはもちろん可能です。野球チームに投手が複数いて、彼らはボールをある程度のスピードで、ストライクゾーンに投げるといふ点に関しては大差ないということです。しかし、そんな中でもジャイアンツ戦であれば、阪神は下柳剛を使い、中日は山本昌を使います。それと同じように、私もeMMC・UFSなら北島に任せるといふことでこの2年間やらせてもらっています。技術的な問題が起きれば、それに対するアクションをどのようなスケジュールで実施していくか、営業推進部は客先にどのような対応をとっているのかといふところまでヒアリングしては、関係各課の資料を読み込む毎日です。担当製品を任せられているからには、しっかりと事実関係の把握をし、整合を図っていきます。それができなければ、他の製品担当者に担当製品を奪われるぐらいの危機感を持つようにしています。

2つ目は、「AIに勝つ」です。昨今技術の躍進は非常に目覚ましく、自動運転やフィンテック、インシュアテックというようなAIが進行しています。10~20年後には、日本の労働人口の49%はAIにとって代わられると試算されています。大半の事務作業や型にはめたような提案であれば、AIにでもこなせてしまうということです。AIにはできない高度な意思判断を成せるような人材にならなければならないということです。具体的には、課題発見力・解決力を身に付ける必要があります。その自負があるから、先述のとおり、関係各課で起きている問題を把握し、整合を図ることを心掛けています。事務作業をこなすことも大切ですが、それ以上に自分の意思を仕事に反映させることに重きを置いて働く必要があると考えます。

2年目が偉そうに仕事を分かりきっている感じで駄文を書きましたが、これらは事実であると思います。常に危機感を持って働くことが求められています。その危機感を保持しつつ、3年目も走り、更なる成長を図っていきます。ゼミの後輩に抜かれぬよう、先輩に追いつけるようなビジネスパーソンになりたいものです。小野ゼミもまた成長を後押ししてくれるような要因の1つであると思えてなりません。短いですが、ここで筆を置きます。では、また来年。



第13期同期会にて、小野先生にワインを注ぐ著者



同じく第13期同期会にて、小野先生と肩を組む著者

ハウレンソウ

第13期OB 長妻 泰成

「ハウレンソウ」は社会人の基本」

これは、社会人になる前、そして社会人になった現在でも良く言われる言葉だ。

小野ゼミにいた2年間は、小野先生はじめ、同期、先輩、後輩に対して、些細なことや悩みこと、重大なことなどを頻繁に“ハウレンソウ”していた。

社会人になり、小野ゼミメンバーと会う機会も減り、皆さまに対して“ハウレンソウ”できてないことに気づいたので、このエッセイという場をお借りして“ハウレンソウ”をしたいと思う。

“ハウ”

最近ギターと岩盤浴にハマってる。

“レン”

東京駅八重洲口支店に配属された。

“ソウ”

同期の井上のゲイ化がすごい。

皆さま、これからも引き続き宜しくお願い致します。



著者のギター



配属先の東京駅八重洲口支店



著者曰くゲイ化が指摘される第13期井上氏(左)



第13期同期会 with 第12期のワンシーン（著者は左から2番目）



宴もたけなわ、目つきが怖い著者（中央）

肩書きに憧れて

第13期OB 小黒 祐貴

慶應卒の商社マン。そんな肩書きに憧れて、特にやりたい事もないままこの世界に入り込んだ私だったが、実際の社会人生活は想像していたほど、華やかなものでは無かった。

一昨年の春、周囲に流されるままに就職活動を行っていた私は、特に何かを成し遂げたいという強い気持ちもなく、また自分がどのような職業にあっているのかもわからないまま、手当たり次第にエントリーシートを提出していた。私は企業が開催する説明会にもほとんど参加していなかった為、友人達からの情報を頼りに企業選びを行っていたのだが、そんな中で友人達が口を揃えて話していたのが、「商社マン」という職業であった。仕事では世界中を飛び回り、仕事が終われば銀座や六本木に繰り出して夜を明かす。一度合コンに参加すれば、その肩書きだけで周囲から持て囃される。そのような華やかな社会人生活に憧れを持った私は、総合商社を志望し、希望通り入社する事となった。

昨年の春、入社式を終えて晴れて商社マンの一員となった私は、1ヶ月後に行われる配属発表を前に浮き足立っていた。私は、社内でも華やかな食料関係の部署や若手でも世界中隅から隅まで飛び回っているよ



第13期同期会にて（著者は中央）

うな電力関係の部署を希望しており、日々行きたい部署のことを考えながら夢を膨らませていた。ところが、そんな私に通告された配属先は派手やかな営業部ではなく、裏方の財務部であった。財務部は他の営業部署とは打って変わって、物静かな人が多く、また海外出張に行く機会もほとんど無い。華やかな社会人生活を夢見ていた私にとってこの配属通告は悲痛なものであった。

財務部への配属が決まった当初は悲しみに暮れ、同部署配属の同期達と毎日のように居酒屋で慰め合っていたが、実際に業務を熟す内に、財務の重要性に気付かされるようになった。財務部の主な業務は銀行や投資家からお金を借り入れ、借りたお金の使い道を考えることである。簡単そうに聞こえるかもしれないが、奥が深い。一重にお金を借りるといっても誰から借りるか、どのような名目で借りるかによって金利も大きく異なり、0.01%でも安く借りるために努力する。また借りたお金の使い道として近年は会社全体で投資事業に力を入れており、様々な評価基準を元に投資先の判断を下すのも財務部の業務である。

現在、私はお金の借り入れ業務に携わっているが、将来的には会計知識や M&A の知識を習得して、投資事業に携わりたいと考えている。

そんなこんなで、入社前に描いていたような華やかな社会人生活を送れている訳では無いが、現在の仕事には満足しており、やりたい事も見つけることが出来た。肩書きだけに憧れてこの会社に入社したが、肩書きではなく中身で評価される人間になれるよう、今後も業務に精励する所存である。



第 13 期同期会にて、1年越しで卒論集を先生に手渡す著者

久しぶりの同期会

第 13 期 OB 清水 亮輔
(第 15 期大学院生)

2018 年 1 月 13 日、小野晃典研究会第 13 期同期会 with 小野晃典先生 (+ 第 12 期生数名) を開催いたしました。卒業時に渡すことが出来なかった卒論集を小野先生に渡すべく、第 13 期生が集まり、現役時代以来の同期会を開催する運びになったのです。初めは、小野先生と第 13 期生だけの予定だったのですが、見届け人兼盛り上げ役として、第 12 期生の先輩方も駆けつけてくださいました。

小野ゼミを卒業してから早 1 年。久しぶりという感覚はあまりなかったのですが、よくよく考えてみると、1 年ぶりに会う同期や 2 年ぶりに会う先輩もちらほら。先輩や同期は、現役時代から変わっているのかなと考えましたが、結局、みなさん、現役時代のときと全く変わらず。飲み会の雰囲気も昔と全く変わらぬままであり、この同期会を通じて、まるで、第 12 期第 13 期の現役時代に戻ったかのような懐かしさや楽しさを味わうことが出来ました。私も酔っぱらっていましたが、何について話したとかは全然覚えていませんけど、とりあえず、小野先生や先輩方とワインなどのお酒を大量に飲んだことと楽しかったことだけは覚えています。

そういえば、小野先生、第 12 期の先輩方、同期が揃った飲み会で、盛り上がった飲み会は、すごく久しぶりの気がします。謝恩会ときは、第 12 期第 13 期みんなで盛り上がるというような雰囲気ではなかったし、後期の飲み会は、先輩方は、基本的にお通夜状態でしたし…。今回の同期会を通じて、改めて、数ある小野ゼミの飲み会の中でも、小野先生、第 12 期の先輩方、同期が揃った飲み会が、1 番楽しいように思います。次回の飲み会は、仕事で参加できなかった人や遠方住みの人も巻き込んだうえで、第 12 期第 13 期の現役時代のように、つるのやで開催してみたいものです。



同期会を楽しむ著者
(著者は右から 2 番目)



酔っぱらって肩を組む著者
(著者は右から 2 番目)



同期会の集合写真（著者は左列奥から2番目）



2次会の集合写真（著者は最後列左から3番目）

先輩と、後輩と、私と。

第13期 OG 山本 彩理

月日が経つのは早いもので、2017年度も残り数か月となりました。昨年の今頃は、第14期生とともに、このOB・OG会誌の編集作業を行っていたと思うと、なんとも感慨深いものがあります。

2017年の4月から、某メーカーに就職し、大変ありがたいことに、マーケティングの仕事をさせていただいております。職場には慣れてきたものの、自分の仕事を語るほど何かを大きなことを成し遂げてはいないため、仕事については、来年以降のOB・OG会誌でお伝えできればと思います。1つでも多くのことを学び、1日でも早く一人前のマーケターとして活躍できるように、精進する所存です。

大学を卒業して思うことがあります。それは、いかに自分が縦のつながりが強いゼミに所属していたか、ということです。入社前には、社会人のアフター5と言えば、「職場の先輩と飲みに行くのかな?」「面倒くさいおじさんとかいたら嫌だな」と思っていました。しかし、入社してからその予想や心配はまったく見当違いだと気づきました。扱っている商材柄、私の部署には女性が多く、先輩の中にはお子さまがいるため時短勤務をされている方もいらっしゃいます。よって、アフター5に「今夜ちょっと1杯行かないか」などもなく、会社からは直帰する毎日です。「飲みニケーション」は面倒だ、必要ない、と唱える現代の多くの若年層とは違い、ある程度の「飲みニケーション」は、人との距離を縮める良い機会だと考える私としては、そんな職場の雰



マーケターを志す著者
(撮影：第9期 OB 渡邊さん)



圧倒的に American Size のコストコのマフィン

囲気に対し、配属当初は少し寂しく思っていました。しかし今では、別のコミュニケーション方法を考え、(勝手に)毎日午後4時頃におやつタイムを設け、職場の先輩方におやつをおすそ分けする儀式を行い、先輩方からは「食いしん坊、山本山(職場でのあだ名)」として覚えていただいています。先日はコストコのマフィンを割り箸で、デスクで均等に切ろうと試みていたら、その光景があまりにも



吉祥寺のイタリアンにて、第7期 OG 菊盛さんと（著者は右側）

異様だったのか、いつも私の指導をしてくださっている先輩が盛大に笑ってくださいました。今思えば、このおやつ文化も、3年生の英論のグループワークで遅刻のペナルティとして設けられたおやつを振る舞う文化が私の習慣として定着したことがそもそものきっかけだったと考えています。

話はそれでしたが、別の形で楽しい日々を過ごしている職場であるものの、滅多に飲み会が開催されない職場であるため、卒業してもなお、定期的に飲み会に誘ってくださる小野ゼミの先輩方には大変感謝しております。冒頭で懸念していた、「面倒くさいおじさん」に自ら絡まれに行き、時にいじられ、他愛のない話に花を咲かせる小

野ゼミ特有の飲み会は、いつしか、ふとした瞬間に帰りたくなるホームグラウンドのような場所になっていました。三田でお馴染みの大連で、同期の第13期長妻くんの恋愛話に皆で茶々を入れながら、紹興酒を浴びるほど飲むというクレイジーな



先月も同期第13期の長妻さんと三田で浴びるほどお酒を飲んだ著者（中央）



第14期外務の山崎さんと江黒さんの就職内定を祝う会にて（著者は右端）

飲み会がほとんどですが、何か悩んでいるときには、親身になって話を聞いていただき、適切なアドバイスをくださる先輩方を大変尊敬しています。

そのような居心地の良い場所をつくってくださる先輩方がいてくださるからこそ、「今度は私も後輩に」、と思い、後輩たちを食事や飲み会に誘えるようになりたいと思うようになりました。今はまだ自ら誘うほどの勇気がないので、後輩から「サンディさん、さすがにそろそろ会ってください」と言われるまで待ちの姿勢でいますが、今後は後輩たちと会って他愛のない話をする場も大切にしていきたいと思っております。小野ゼミに入る前には想像もしなかった先輩・後輩のつながりの強さを、特に卒業後の約1年で感じ

ている次第です。今はまだ、在学時に大変お世話になった大学院生のつながりもあり、第7期から第12期の先輩方と交流させていただくことがほとんどですが、これからは第1期から第6期の先輩方ともお近づきになることができれば、大変嬉しく思います。2018年は、OB・OG会や小野ゼミのイベント後の飲み会などで皆さまとお話できるのを楽しみにしております。



第13期同期会にて（著者は右側）

近況報告

第13期OB 矢野 瑞喜

こうしてOBとしてエッセイを執筆するにあたり、卒業してから1年が経ったということを実感します。

社会人1年目、沢山の出会い、出来事がありましたが、終わってみると早いもので、あっという間でした。総合商社に入社した私の初期配属は「木材資源事業部」。ロシア・ニュージーランドで所有する森林資源を持続可能な方式で伐採し、主に日本・中国・韓国に販売する部署です。所属するロシア部隊では、1年に200隻程の船を手配し、木材をトレードしています。毎船、客先ごとの契約書作成、客先への船動静の連絡、日本国内でのデリバリー業務等が、私の担当です。

仕事の概要はこの程度にして、折角なので、小野ゼミでの経験が活かした、会社での行事を1つピックアップします。私の所属する「メディア・生活関連部門」では、毎年同部門新人が新規ビジネスや独自の業界分析を半年かけて研究し、部門長や本部長の前で提案、プレゼンする恒例行事があります。そこでは順位も付けられるのですが、見事同期22人の中で優秀賞を頂くことが出来ました。発表に当たり、資料の作り方や発表の仕方、上司への内容相談の仕方等、小野ゼミで培った経験が活かしていると様々な場面で実感できました。



新人発表打ち上げにて、賞状を掲げて部門同期と写真に納まる著者（前列右から2番目）

部の先輩方は、全員が煌々と輝く自分の強みを持っていて、尊敬できる人ばかりです。時系列が逆転しますが、配属後、仕事を覚え始めた時期には、正直自分の未熟さに悩み、體育會でもなければ、留学経験もない自分が何故採用されたのだろうか、本当にこれからやっていけるのだろうか、本気で悩みました。そんな時、社内で上記のような行事があり、小野ゼミで培った経験が私に自信を与えてくれました。



海外クライアントの接待を終えて第13期同期会に駆けつけた著者
(右から2番目)

尊敬できる先輩方に囲まれて仕事ができていることは、非常に幸せな環境であり、この環境を活かして、どんどん先輩方の良い所を盗んでいこう、そう思って今は仕事に取り組んでいます。貿易実務、会計、商材知識などなど、まだまだ覚えなければいけないことだらけですが、「熱心な素人は玄人に優る」という当社のスローガンを胸に、小野ゼミ OB として恥ずかしくないよう、引き続き日々奮闘していきたいと思えます。



第13期同期会にて、同期の西森氏の語りを聴く著者（右端）

結婚特集

Selamat Menempuh Hidup Baru

第8期 OB 荻野 真央

寒冷の候、皆様におかれましてはご壮健のことと存じます。本年度も、OB・OG 総会の副幹事として、本会の企画やオープンゼミでの登壇などの機会をいただくことができ、卒業生ではございますが、たくさんゼミ活動に関わることができたこと、大変嬉しく思っております。小野先生や現役生の方々をはじめ、OB・OGの皆様にも厚く御礼申し上げます。

さて、月日が流れるのは速いもので、来たる入ゼミを経ますと、私のダブルスコアとなる第16期生が入会するかと存じます。ついこの間に小野ゼミの門を叩いたような気がするのですが、なんとも不思議な感覚です。歳を重ねる毎に、年が速く過ぎ去ってしまうように感じますが、本年度は公私ともに様々な出来事があり、無事(?) 充実した1年を送ることができたと思います。ご報告も兼ねまして、いくつか下記にてご紹介させていただきます。



第3回オープンゼミにて、同期の岩崎さんとパネルディスカッションを行った著者（中列中央）

◆プライベート編：結婚しました

兼ねてよりお付き合いしていた方と、11月22日に結婚しました。6つ歳上の姉さん女房をもらい、早くも尻に敷かれております(笑)。付き合ってから1年も満たない程のスピード婚となりましたが、緊張して臨んだ両家顔合わせでは、両家と

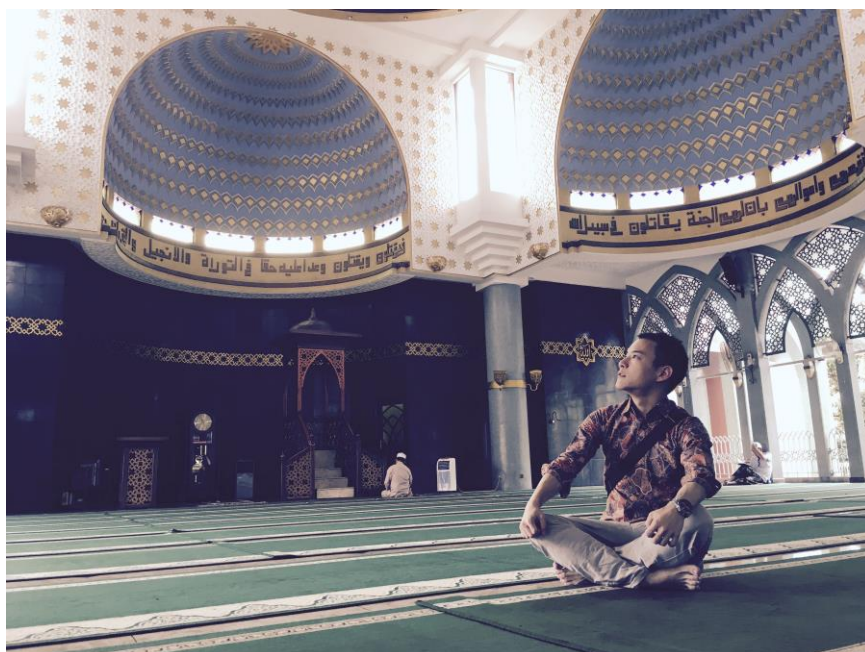


ご夫婦の写真（著者は右側）。「顔が似ている」と色んな方に言われるそうです。

もに酒好きが災いし、気がつけばただの大酒呑み大会になってしまっていたりと、お互いの家族にも暖かく見守られながら、明るく楽しく新婚生活を送っております。新婚旅行と家族旅行を兼ねつつ、来たる5月下旬にハワイにて挙式する予定です。これを機に、最近は改めて家族や家庭の有難みを痛感することも多く、与えられる側から与える側へ、支えられる側から支える側へ、少しずつではありますが、進歩していければと思います。

◆お仕事編：インドネシアの国民菓子を目指して

昨年に引き続き、インドネシアで展開しておりますチョコパイブランドのマーケティング担当として仕事をしております。現地への出張を2ヶ月に1週間程のペースで重ねておりまして、実は本エッセイも日本への帰りの飛行機にて執筆しています。本年度は、モスクでのサンプリング活動や“Hari Ibu”と呼ばれるインドネシアの母の日（12月22日）のPRイベントの開催、新TVCMの撮影・放映など、一連のブランディング活動の企画・運営に携わらせていただき、大変貴重な機会に恵まれました。今後とも一層精進を重ね、インドネシアの国民菓子へとチョコパイを育て上げていきたいと考えております。



ラマダン期のモスクにて。
ブカ・ブアサ（断食明け）にサンプリングを実施しました。

末筆となりましたが、小野先生と現役生の皆様、ならびに OB・OG の皆様のご多幸とご健勝をお祈り申し上げます。冒頭にて触れさせていただきました通り、小野ゼミももうすぐ第16期生を迎え、歴史あるゼミとして貫禄が増す一方で、結婚・出産といったライフイベントもあり、OB・OG が心なしか徐々に離れてきているように感じております。改めて旧交を温めるとともに、さらなる小野ゼミの発展に向けて、一丸となりながら卒業後もゼミを盛り上げていけるよう、本 OB・OG 総会をはじめ、一連の外務活動へのご協力を皆様にお願ひできれば幸いです。私も、チョコパイのようにソフトな新婚生活を送れるように心掛けながらも、これまで以上に小野ゼミを OB 側から盛り上げていく所存です。今後ともご指導ご鞭撻の程、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

結婚と赴任のご報告

第 10 期 OG 西田 さゆみ
(旧姓：栗原)

小野ゼミを卒業して、丸 4 年が経とうとしています。ここ 1 年間で自分にとって大きな変化が 2 つあったので、OB・OG 会誌に投稿させていただきます。1 つ目の変化は、2017 年 2 月に会社の技術系の同期と入籍したことです。工場のある富山と東京での遠距離を 2 年続けて、入籍する運びになりました。2 つ目の変化は、2017 年 4 月より、会社の転勤でドイツのデュッセルドルフに移り住み、初海外生活が始まったことです。

現在、夫はベトナムのホーチミンで 1 年間の海外研修中で、ドイツ・ベトナムで別居婚中です。うん、本当自分でもびっくり。学生の頃の自分からは、想像出来ないこの現状に、夢なのかな？ とよく思います。何が起るのか分からないのが、人生だなとしみじみと感じました。

ベトナムとドイツの時差は、6 時間（サマータイム時は 5 時間）と連絡が取りづらい微妙な時差ですが、今のところ工夫しながら連絡を取っています。小野先生に結婚と赴任を報告した時に、何でそんな状況で結婚するの？ と聞かれましたし、多くの方がそう感じる点はあるかと思うのですが、夫の今後の転勤の可能性を考えた時、このタイミングが 2 人にとってベストでした。そして、結婚してもうすぐ 1 年が経とうとしている今、振り返ってみてもあの時に結婚出来て本当に良かったと心から思っています。

私の住んでいるデュッセルドルフですが、日系企業が多く進出しているため、日本食レストランやスーパーが多くあり、大変住みやすい都市です。ロンドン・パリに次いでヨーロッパでは日本人が多いそうです。そんなデュッセルドルフから車で 40 分かけて、毎朝ヴッパタールにある工場兼オフィスに通っています。速度無制限の道路もあるドイツでの運転は、最初はひやひやものでしたが、だんだん慣れてスピードを出せるようになりつつあります。

赴任する前は、正直仕事も超遠距離で始まる結婚生活も不安で、不安で、仕方なかったのですが、いざ始まると、そんな不安は薄らいで行きました。本当に周りの方に恵まれているなって思います。ただ、仕事と語学に関してはまだまだと日々感じる毎日なので、この土地でしっかり成長することが今の目標です。

9 月には同期のドイツ育ち上原君が、会社の同期が此方に研修で来ていた関係で遊びに来てくれ、卒業以来ぶりの再会を果たしました。久々に小野ゼミ生に会えて嬉しかったです。そして、1 月には同期の石井君と第 7 期の菊盛さんとパリで会う予定で、楽しみがたくさんです。卒業してもこうして、連絡をくれる同期や先輩がいるのがとても嬉しいので、もしこちら方面に来る機会があった際には、お声掛け頂ければと思います。



現役時代の著者（3年生時の夏合宿）



新転地ドイツで有名なケルン大聖堂



ドルトムントのクリスマスマーケット



パリにて、第10期OB石井君（右端）と
第7期OG菊盛さん（左端）と（著者は中央）



パリにて、第7期OG菊盛さんと（著者は右側）

第 14 期生 卒業エッセイ

2 年間本当にありがとう。大好き♡

第 14 期生 江黒 夕夏

卒業エッセイを書くにあたって、おそらく大半の先輩方が、どのような内容のエッセイを書くか、2 年間の思い出を振り返ったのではなかろうか。過去のエッセイを遡った方も多くいるだろう。かくいう私も本格的に困憊してきており、良いエッセイを書こうと思えば思うほど、何も書けなくなってしまう。まあ当たり前か。一応数パターン考えているのだが、どれもしっくりこない。それはなぜなのかと考えたときに既に様々な場所で、想いを語ってきたためだという理由を挙げることができる。私の役職は広報担当であり、HP では記事のみならず記事のキャプションを作ることが多かった。また、本会誌への寄稿も去年より数が増え、2 年で計 4 本もの記事にコメントを残しているため、正直、ネタ切れも良いところだというのが現状なのだ。とはいえ、書けない理由を延々と列挙し、書けないことを正当化しても、4 度目の締め切りとなってしまうだけなので、新たに執筆せず過去のコメントを振り返る、という暴挙に出てみたいと思う。

- ・講演会（ゼミ HP）：単語 1 つひとつの意味を考えながら、綺麗な言葉を使おう。
- ・第 12 期特別聴講生アクセル君お別れ会（ゼミ HP）：仏像をなぞる本をプレゼント（謎）。
- ・第 1 回個別説明会（ゼミ HP）：顔怖いって言われた。「ゼミです！」というつかみはいつかやります。
- ・KSMS 発表（ゼミ HP）：ご飯たくさん食べたおいしかった。同期ちょあ（好き）。
- ・インゼミを終えて（ゼミ HP）：英論の活動が終わって皆と集まれなくなったの寂しい。
- ・クリスマス会（ゼミ HP）：料理しなくてごめんなさい。「ちるのい！ 9 ちるの」。
- ・GBCC 参加報告（OB・OG 会誌）：国際交流という場を体験できて良かった。とても楽しかった。
- ・GFMC 発表（ゼミ HP）：ウィーンまで 21 時間。美術館や建造物巡り等、大人な旅。シュニッツェル。
- ・AMA を終えて（ゼミ HP）：学会発表が 2 回あり、英論の皆と居すぎたから 1 人の時間が欲しい。
- ・AMA 参加報告（OB・OG 会誌）：あのような場に参加できて、とても光栄でした。
- ・夏ケース紹介（OB・OG 会誌）：かっぱ寿司にはよく通ってました。美味しいので皆さんもぜひ。
- ・商学会賞受賞報告（OB・OG 会誌）：幸せです。これからも幸せでありたいです。

とまあ、ざっと要約してみた。私は今まで、文章を書くのが割と得意だと思っていたのだが、とんだ間違いであった。この一覧を見るとひどいものである。よくもこんな内容で。ただ私は文章を書くのが好きだけなのだ。これからは決して驕らず、小野ゼミで培った思考力と精神力と気合を糧に頑張っていきたい。ちなみにタイトルと縦読みは同期全員へのメッセージだよ♡

仮説：やってみれば何でも楽しい。

第14期生 佐藤 祐菜

私は慶應女子からの内部生である。ゆえに、高校3年間と大学1・2年の間は、ただただ遊んでばかりいた。そんな私は、「なんか小野ゼミ楽しそう！！このまま遊んでばかりじゃ将来ヤバそうだし、ちゃんと勉強してみよっかな！」という驚くほど単純な気持ちで小野ゼミに入会した。小野ゼミに入会した私は、小野ゼミの忙しさに圧倒されて、辛い思いをしたかと思いきや、全く違った。入会時に思っていたとおり、ただひたすらに楽しい毎日であった。

私は、昔から好奇心だけは人一倍旺盛で、何でもすぐやりたがる。「どんなに大変そうなことでも、やってみれば何だかんだ全部楽しいだろう。」私は昔からこんなことを考えるハッピー野郎なのだ。それと同時に、私はギリギリで生きすぎ人間でもある。「祐菜さんさすがにそろそろ卒業エッセイ書いてください！」何度TK(15期の後輩)に怒られたことだろうか(ごめんなさい)。そんな私は、小野ゼミの2年間で、本当にたくさんのコンテンツに参加し(英論活動, KUBIC, 天然ガスマケコン, GBCC, 神戸マケコン, KSMS, GFMC, AMAなど)、全て驚くほどギリギリまで作業をし、ありえないほど小野先生、大学院生、13期さん、同期のみんなに迷惑をかけた。しかし、これらの活動が心の底から本当に楽しかった。その中でも特に楽しかったと感じる活動は、やはり英論活動である。オーストリアで行われる国際学会での発表を目標に、私たち英論チームはルールを作り、毎日集まった。「時には」どころではなく、本当にたくさん喧嘩もした。「いや普通にその論文が言ってること全然違うじゃん。」「誤字脱字チェックばっかやってないで、頭使って仮説考えてよ。」「あのさ、夜Skypeで話し合おうって言ってるのになんでいつも寝てんの?」こんな会話が毎日のように続いた。でも、そうやってぶつかり合いながらも、毎日全員集まって、毎日ジュース男気じゃんけんもして(合計いくら使ったんだろう…)、毎日本気で論文に向き合ったことで、オーストリアの学会だけでなく、念願のAMAでの論文発表も実現したのだろう。ありがとう。そして、なにより、論文だけでなくビジコンなどでもいつも期限ギリギリに添削を依頼する私に、自らの時間を犠牲にしてまで、本気で向き合ってくれた小野先生には、感謝の気持ちと謝罪の気持ちでいっぱいである。

論文もビジコンも学会発表も小野ゼミの活動は全部本当に楽しかった。私が「楽しい」と感じ続けられたのは、私の周りにいるすべての方々のおかげである。小野先生は、私にたくさんの機会を与えてくださり、たくさん面倒を見てくださった。社会に出たらこんなに恵まれた環境で過ごすことはできないだろう。4月からは、自分の力で環境を作り、人に頼ってばかりではなく、自分自身の力で新しい価値を生み出せる人間になりたい。そして残りの人生何をするにも、周りの人たちへの感謝を忘れず、全力ですべてを楽しみきる。私のこの2年間の小野ゼミ活動をもって、仮説「やってみれば何でも楽しい」は支持された。

“先輩”

第14期生 山崎 麻菜

小野ゼミの先輩方は、私にとって初めての“先輩”でした。というのも、私がこれまで経験してきた部活は、創部1年目であるためそもそも上級生がいない部活であったり、先輩と後輩の交流がほとんどない部活であったりと、なにか特別お世話になる機会がなかったからです。そんな私にとって、小野ゼミで過ごした2年間は、とてもかけがえのないものになりました。

私の小野ゼミとの1番の出会いは、個別説明会でした。自信に満ちて堂々と発表する13期さんに、強い憧れを抱き、入会を決意しました。ゼミ試に合格し、小野ゼミでの生活が始まった後も、先輩方への憧れは強まる一方でした。ゼミが開かれる度に、私たちが作成した資料をコメントいっぱいにして返して下さった先輩。〆切当日に、無事提出するまでパソコン室で見守って下さった先輩。助けてくださいと言えば、愚痴を言いながらも最後まで作業を手伝って下さった先輩。自分の活動でもないのにどうしてそこまで…と、驚かされると同時に、その貴重なお力添えには、いつも頭が上がりませんでした。

4年生になり、15期生が入会してからは、先輩から受けた恩を後輩に返していかなければ、と後輩の論文活動の進捗を気にかけてグル学に足を運んだり、共に徹夜で作業したり、役職が決まらないという相談を受け、役職会議を開いてみたりと、自分なりに“先輩”としての役目を務めるようとなりました。しかし、最後の本ゼミで、「後輩にできていないことがあれば、先輩には叱ってほしい。」という小野先生からの一言を聞いて、“先輩”としての役目を果たし切れていなかったことに気づかされました。私は、相手が辛そうな状況ならば、相手の気持ちを理解して優しく接することを意識していましたが、それは同期でもできることでした。私は、3年生の時に素敵だなと感じた部分だけを、あるべき先輩の姿として切り取っていましたが、思い返せば、13期の先輩方は、ただ優しく後輩指導をしているわけではありませんでした。例えば、日々の論文活動に疲れ果て、サブゼミでの発表をないがしろにしてしまった時には、「サブゼミ舐めてるなら、もう帰って。」と厳しい指摘をいただきました。大学院生さんも同様でした。第1回目の卒論発表において、参考文献をつけ忘れた者に対して、「小野ゼミで1年活動してきたとは思えない。」と叱ってくださりました。当時は気づきませんでした。私たちの至らない点をきつく叱って下さったからこそ、「次こそは。」というやる気に繋がり、1回1回の発表を大切する姿勢が身についたのだと思います。そしてそれは、KUBIC、関マケ、および商学会賞といった成果に繋がった大きな要因であると確信しています。

今もなお、“先輩”として私の中で輝き続ける13期の皆様、忙しい時も丁寧に指導して下さる大学院生の皆様、未熟な先輩だったけれど、共に1年間を過ごした15期の皆、そして何より、2年間たゆまず指導して下さった小野先生に、この場を借りて感謝の言葉を申し上げたいです。ありがとうございました。

逃げ

第 14 期生 吉永 瑞季

このエッセイを書くにあたって、私は今「やばい、ガチめに何も書けない。」と思っている。異常事態である。同期や一部の先輩はご存知かと思うが、私はかなりの長文魔で、ゼミ HP の活動記録にしても、SNS の更新にしても、ほぼ 100% が読者を疲弊させるほどの長文を書く女なのである。それなのに、何も書けないと思うのは、せっかく思いを綴る場を用意していただいているのに、何も書けないと嘆くのは、紛れもなく、思い出と、それに対する想いが重すぎるせいである。という前置きにしても、まとめなければならぬものはまとめなければならない。感謝、充実感、反省…と、書きたいことはたくさんあるのだが、全部書くと内容が薄くなってしまうので、1 つどうしても言いたいことだけを書く。書きたかった感謝と充実感と反省は、また別の場でお話し出来ればと思う。

それは、「逃げ」という選択肢を大事にしようということである。私は、三田論執筆中に、「どうしても今日はやりたくない。もう何もかもが嫌だ。メンバーに迷惑をかけることになったとしても、今はやりたくない。」と思った日があった。そして私は家に籠るという方法で、論文から、そしてメンバーから「逃げ」た。その結果、比較的すぐに論文執筆に復帰することができた。「逃げ」という選択肢をとったことで、1 人で心を落ち着けたり、同期の気遣いや支えを感じたりすることができたのである。だから、声を大にして言いたい。「逃げてもいいんだよ。」と。誰しも、心が病むことがあると思う。また、厄介なことに、そんな時ほど、「他人に迷惑をかけてはならない。もっと自分が強くならなきゃ。」という思いが強くないだろうか。首肯できるのならば、心が病んでいないときに、「もし私が病んでそうだったら、〇〇してあげませんか。」と、信頼のおける恋人や家族や友人に伝えておくといいと思う。デートに誘ってね、でも、大好物のシチューを作ってね、でも、とにかく自分が少しでも幸せだと思えることを、他人から与えてもらう道を、病んでいない今のうちに作っておくといいと思う。だって病んだときは「助けて。」って言えないのだから。辛くなったときはいいから一旦逃げなよ！ 誰か助けてくれる！ もし、自分が逃げたときに、仲間が助けてくれなかったのだとしたら、そんなのは仲間じゃない。私は、頭がお花畑なこともあって、こんなことを言うと変かもしれないけれど、私にかかわった人間はすべて仲間だと思っている。家族・友人・同期はもちろん、先生も先輩も後輩も、OB・OG の方々も、みんな仲間だと大真面目に思っている。だから、いつか「助けてほしいけど誰にも頼れない！」と思ったときは、「そういや吉永ってやつが逃げていって言ってたな～」と思い出してほしい。連絡、待っております（無い方が喜ばしいことは確かではありますが）。仲間のためなら何でもします。どうか皆さん、「逃げ」の選択肢を捨てないでください。何よりも大事なものは、自分自身の生であり、心と体の健康なのだから。

大学院生 卒業エッセイ

二刀流

第 11 期大学院生 竹内 亮介
(第 9 期 OB)

本年度を代表する出来事の 1 つに、北海道日本ハムファイターズに所属する大谷翔平選手がメジャーリーグのロサンゼルス・エンゼルスへ移籍したということが、挙げられるかもしれません。皆様もご存知のとおり、大谷選手の代名詞といえば、投手と野手の二刀流です。投手か野手の片方でさえ優れた成績を収めることが非常に難しいプロ野球界にあって、大谷選手は、投手と野手の二刀流を体現し続け、「10 勝・100 安打・20 本塁打」、「投手部門と指名打者部門のベストナイン W 受賞」、さらには「1 番投手として出場した試合における初球先頭打者本塁打」など、前人未踏の大記録を打ち立ててきました。このように華々しい功績の裏に隠された日々の努力を想像すると、大谷選手に対しては、尊敬の念を抱くより他はありません。来春からは屈強なメジャーリーガーを相手に、一体どのように、投手と野手の二刀流を見せてくれるのでしょうか。今からワクワクが止まりません。

そんな大谷選手のメジャーリーグ挑戦と時期を同じくして、私は、東洋大学経営学部マーケティング学科に奉職させていただくことになりました。大変、有難いことです。小野ゼミ大学院へ進学した 2013 年から今日に至るまでの 5 年間では、いわば見習いとして、教育と研究の二刀流を経験させていただきましたが、来春からは念願叶って、一応はプロとして、教育と研究の二刀流に挑戦することができる機会をいただいたことになります。

上述した投手と野手と同様に、教育か研究の片方でさえ大きな成果を挙げることが非常に難しいということは、この 5 年間の大学院生活を通じて、幾度となく痛感してきました。実際に、現時点ですでに、一方においてはゼミの指導や講義の準備に、他方においては論文の執筆にアワアワ

している自分の姿が、はっきりと目に浮かんできます。しかしながら、4 歳も年下でありながら高い志を持って、投手と野手の二刀流でメジャーリーグに挑戦する大谷選手のことを思えば、私自身も、シャキッとせねばなりません。来春から教育という刀と研究という刀の双方を少しでも自由自在に操ることができるよう、1 日 1 日を情熱的かつ計画的に過ごしてまいります。



投手と野手の二刀流を体現する大谷翔平選手

生きている

第 13 期大学院生 廖 舒忻

卒業エッセイに何を書こうかなと悩みながら、過去の先輩たちのエッセイを拝読しました。面白い発見ですが、先輩の方々は皆、面白くて意味深い言葉をテーマにしたようです。ああ、私も面白いテーマを考えないと負けちゃうなと思いながら、頭の中で、日本語を必死に考えてきました。その結果、「生きている」という言葉が、突然頭の中に響きました。そして、以前お会いした時に、死にそうな私の顔を見て心配したのでしょうか、春休みの頃に、「ジョキン、まだ生きていますね」とは言いつつ、やはり心配そうな顔をしていた第 7 期 OG の菊盛さんの姿が、その言葉の響きと共に、頭の中に浮かんできました。

それは、去年私が退院してから菊盛さんと再会したときに、菊盛さんがかけてくださった言葉でした。その話を聞いて私は一瞬、ぼうっとしてしまいました。

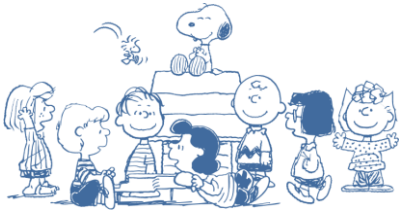
私は去年まで、20 数年の人生のなかで、異国で倒れて入院するなんてことを、1 度も考えてはきませんでした。そのためか、退院してからの最初の 2 ヶ月間、私は、修論も就活も何もせずに変なことばかり考えながら過ごしました。例えば、「なんでこんなことになってしまったのだろう」、「なんでそこまで頑張らないといけないのだろう」、さらに、「そもそも、なんで留学に来たのだろう」というようなことを、毎日数時間かけて考え込んでしまいました。そして、そのようなメンタルの不調は、春学期のはじめまで続きました。

しかし、上記の通り、菊盛さんと再会したときに「まだ生きていますね」と言われてから、「そうだ、私はまだ生きているのだ！」と、私はやっと自分が死にかけたことから生き返ったことを実感しました。また、その一言のおかげからか、「せっかく生き返ったのに、頑張るとまた死にけるかもと思いついて何もしない日々は、死んでいるのと変わらないのではないか」と思い始めました。そうして、動揺していた心を整え、論文執筆を再開しました。

本日、修士論文が無事提出できた瞬間、私は退院した頃に自分が考え込んだ問いをもう 1 度思い出しました。しかし、今度は答えを見つけました。全ての答えは、今まさに生きている私の中にあります。製本された修士論文の中にあります。この 3 年間の思い出にあります。

そうです、私はまだ生きています。これからも、負けずに生きていきたいと思っています。

“Play with the cards you’re dealt (...whatever that means.)”



第 14 期大学院生 川村 澄明
(第 13 期 OB)

学部 3 年生の時にはあんなに長く感じた月日も、過ぎてしまえばあっという間なもので、いつの間にか(1 年ぶり 2 度目の)卒業エッセイの執筆を依頼される時期になっていました。飛び級制度を適用して大学院に進学したものの、修士課程の 2 年間しか在籍しなかったため、結局小野ゼミには 3 年間お世話になったこととなります。そんな 3 年間の締めくりに相応しいエッセイ、なんて大層なものを執筆できる文才は、あいにく持ち合わせていませんので、ここでは小野ゼミというハードな環境を生き抜くために、私が意識していたことをちょっとだけ、吐露できたらいいなと思うことにしました。

私が意識していたことの 1 つを端的に表現している言葉がそう、タイトルにある “Play with the cards you’re dealt (...whatever that means.)” というものです(かっこ書きは原文の続き)。ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、この言葉は、かの有名な漫画『スヌーピー』に出てくるセリフなのです。谷川俊太郎による訳は、「配られたカードで勝負するっきゃないのさ(…それがどういう意味であれ)」です。

小野ゼミでの活動では、ケースを解いていれば壁にぶつかるし、ディベートで立論を考えれば壁にぶつかるし、論文で仮説を立てようとするれば壁にぶつかるし、兎に角、自分の能力のなさに嫌気がさすような場面に遭遇しまくりました。出来ればこんな苦労は後輩にはして欲しくない、という思いから、指導にも意欲的に取り組んできたつもりです。後輩からは、幾度か感謝こそされる場面もありましたが、それでも待っていたのは、まだまだと思わせられるような苦い経験ばかりでした。そんな時には、自分の能力不足に目を向けるのを止めてしまって、誰かに責任を転嫁させてしまいたくなります。そうした時に、それでも踏ん張ろうとして、しばしばこの言葉を思い出していました。

ただし、私 1 人では、毎回そのように奮起することは難しかったと思います。今思えば、小野ゼミという環境が、妥協を許さず、かつ前へ進もうとする人を認めてくれる環境であったからこそ、可能だったのだと思います。自分の手元に配られたカードがこんなに弱くなければ…、ああ、隣の人はなんて良いカードを持っているんだ…、これから、そんな思いを抱いた時には、この言葉と、それを信じて頑張ることの重要性を教えてくれた、小野ゼミでの経験を活かして、乗り越えていきたいと思います。

最後に、小野先生、同期の第 13 期生、大学院生の皆様、大切な後輩たち、そしてこれまで小野ゼミに命を吹き込んでこられた先輩方。皆様のおかげで、私は、これ以上ないほど濃く、かけがえのない 3 年間で過ごすことができました。この経験は、これからの私の人生に必ずや、大きな影響を与えたいと思います。本当に、本当に、ありがとうございました。小野ゼミを通して出会った皆様は、私の手元に配られたカードが何であれ、それを最大限に活用し、豪華絢爛に輝やかせるための力をくれる存在ばかりでした。

新規ゼミ生（第 15 期生）のご紹介

第 15 期ゼミ長 合場 将貴

OB・OG の皆様、初めまして、小野晃典研究会第 15 期ゼミ長の合場将貴と申します。この度は、OB・OG 会誌を通して、皆様にご挨拶させて頂くことができ、大変嬉しく思っております。

私たち現役ゼミ生は、第 15 期という節目の年を迎えました。そんな節目の代であるからこそ、より一層小野ゼミの歴史をひしひしと感じる 1 年でした。私たちの中には、ゼミを選ぶにあたって、オープンゼミで講演されたその凛とした姿に魅了され、大きく心を揺さぶられました者もいました。そして、入会後の懇親会では、多くの OB・OG の方が、私たち第 15 期生の船出を祝ってくださりました。これだけではなく、三田祭やオープンゼミなどのイベント毎に、多くの OB・OG の方がお越しく下さり、その度に皆様の小野ゼミに対する深い愛情を感じると同時に、卒業後も変わらない小野ゼミのつながりの強さを感じる場面が何度もありました。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、ゼミのより一層の発展のために、日々精進して参ります。OB・OG の皆様が、ゼミ活動やその他の企画に顔を出して下さった際に、小野ゼミに懐かしさを覚えていただただけではなく、当時のゼミよりも進化していると思っただけであれば、私たち第 15 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 15 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 15 期生を皆様に紹介させていただきたく思います。第 15 期生は、男 9 名、女 2 名の計 11 名で構成されています。このエッセイを執筆するにあたり、「私たち第 15 期生をどう表現しようか」という問いに、私は答えを出せずにいました。しかし、ふと、ある同期生と話した言葉が強く印象に残りました。それは、“多種多様”でした。誰もが異なるバックグラウンドを持っているのは当然ですが、個々人の考えが本当にまちまちです。

それにより、多くの方から、「団結心がない」と言われることもあります。その度に「どうしてこんなにもまとまりがないんだ」と落ち込んだり、私自身の無力さを感じたりすることもあります。しかし第 15 期生を嫌になることはありませんでした。2017 年の 3 月 15 日の入ゼミ試験で、「小野ゼミで成長したい」という同じ意志をもって、小野ゼミの門を叩いた、言わば同志だからこそ、手段は違えど、同じ方向を見据えて 2 年間という短いゼミ生活を突き進んでいると信じています。だからこそ、今は自信を持って、「必ずしもまとまらなくてもいい、それは必ず大きな力になる」と自信を持っています。それぞれの個性を尊重し合うことができているからです。その個性をどうまとめあげ、小野ゼミという組織をいかに強くするか、そこには私の手腕がかか



秋学期納会にて（著者は前列右端）

っていると考えています。

2017 年度最後の本ゼミで、小野先生は福沢諭吉先生のお言葉を引用して、「あらゆる学問は人と人との交流のためにある。人と人との交流の中で総合的な人間力が培われる」という考え方を紹介してくださいました。ゼミ活動といえば、研究活動が想起され、独りで文献と格闘し、執筆に勤しむ姿が思い浮かぶかもしれません。しかし、この会誌をご覧になっている方はご存知かと思いますが、ゼミ活動は、組織運営、活動企画、後輩指導など、その多くは、独りで行うものではなく、月並みな言葉ではありますが、力を合わせて取り組まねばなりません。そうした1つ1つの取り組みに対して、全員が同じ方向を向いて取り組むことで、1人1人の成長、ひいてはゼミ全体の成長につながると考えます。

私たち第15期生は、困難にぶつかることも多々あるかとは思いますが、同じ方向を見据え、日々の活動に全力で取り組んで参りたいと思います。まだまだ至らぬ点も多くあるかとは思いますが、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

ここからは、私たち第15期生の簡単なプロフィールを、私からの一言を添えつつ紹介させていただきます。OB・OGの皆様と現役生の間の交流の一助となれば幸いです。



福田 笙一（本務代表）

◆出身高校 江戸川学園取手高校（茨城）

◆趣味・特技 映画鑑賞

Apple の製品をただ只管に愛し、その愛くるしい笑顔で世界中を幸せにするハートフルな本務代表です。



穂苺 華子（本務企画・外務担当）

◆出身高校 昭和学院秀英高校（千葉）

◆趣味・特技 音楽鑑賞

暖かさや冷静さと心強さと。ラジオで鍛えた発信力で、ズバズバとものをいう彼女は、ゼミ運営には欠かせない存在です。



市川 哲也（本務会計・広報代表）

◆出身高校 開成高校（東京）

◆趣味・特技 日本酒，麻雀，電卓を叩くこと

会計士としての実務経験を積みながら，小野ゼミに挑む秀才。優しい笑顔とは裏腹，お酒が入ると豹変する姿には，恐れおののく同期も。



野口 裕貴（全塾ゼミナール委員）

◆出身高校 桐光学園高校（神奈川）

◆趣味・特技 スキー，テニス，ピアノ

スタイル抜群。クールな表情とは裏腹に，秘めたる熱い気持ちを時に披露する。ディベートでは鋭い反駁を得意とする。



竹田 光志（広報副代表・OB・OG 会誌編集長）

◆出身高校 開智高校（埼玉）

◆趣味・特技 サッカー，浦和レッズ

浦和レッズをこよなく愛する彼は，堅実に仕事をこなす職人タイプ。どんな場でも彼がいると場がまるやかに。餃子は焼餃子よりも水餃子派。



手束 健人（入ゼミ代表）

◆出身高校 灘高校（兵庫）

◆趣味・特技 野球，散歩

天然キャラが生み出す発言に，ほっこりさせられることもしばしば。メジャーリーグの話になると，もう誰も彼を止められない。



合場 将貴（ゼミ長）

◆出身高校 洛南高校（京都）

◆趣味・特技 海外旅行，餃子を食べること

上京？ 東下り？ して4年目を迎えようとしていますが，未だに関西弁が抜けません。同期と共に，ゼミを運営しています。

どうか末永いご厚誼のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

大学院生のご紹介

第 12 期大学院生 中村 世名
(第 10 期 OB)

OB・OGの皆様、こんにちは。小野晃典研究会第 10 期 OB・第 12 期大学院生の中村世名です。2017 年度は、小野晃典研究会第 13 期 OB の清水亮輔くん、ノルウェーのオスロ大学からの特別短期留学生である Elisabeth Sjo Engen さんを新たに迎え、小野ゼミ大学院生は全体で 7 名となりました。本稿では、大学院生の簡単なプロフィールと研究活動について、皆様にご紹介申し上げます。

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：博士課程 3 年

研究テーマ：「消費者の広告情報処理」

なぜ消費者は広告を無視してしまったり、その内容を覚えられなかったりするののかという点に焦点を合わせて研究を進めています。

今年の成果：「消費者の記憶に対する競合広告の正負の効果：ネットワーク理論の拡張」、『消費者行動研究』, 第 23 巻, 第 2 号, 99-122 頁, 他.

最後に一言：2018 年度からは、新米の教員として日々精進いたします。



中村 世名 (なかむら せな, 第 10 期 OB・第 12 期大学院生)

現在の学年：博士課程 2 年

研究テーマ：「製品戦略の意思決定と成果」

企業の製品導入行動パターンの規定要因とその成果を研究しています。

今年の成果："Pattern on New Product Introductions and Firm Performance: Consideration of Timing and Target," *Proceedings of 2017 Academy of Marketing Science World Marketing Congress*, p.75, 他.

最後に一言：企業の戦略を研究しているので、実務家の皆様のお話を伺わせていただけましたら幸いです。



石井 隆太 (いしい りゅうた, 第 10 期 OB・第 13 期大学院生)

現在の学年：博士課程 1 年

研究テーマ：「デュアル・チャネルの選択と管理」

企業が直接チャネルと間接チャネルの両方を設置するのはなぜか、そうしたデュアル・チャネルを企業はどのように管理すればよいのか、について研究しています。

今年の成果：“Which Do Multichannel Shoppers Choose and Recommend: Online or Offline Stores?” *Proceedings of KSMS International Conference*, p.13.

最後に一言：今年度より博士課程に進学致しました。まだまだ、小野ゼミでお世話になりたいと思っておりますので、よろしくお願ひします！！



廖 舒忻 (りょう じょきん, 第13期大学院生)

現在の学年：修士課程2年

研究テーマ：「買物同伴者の個人的規範が消費者の衝動購買に及ぼす影響」

購買場面に存在する同伴者は、どのように消費者の意思決定に影響を及ぼすか、また、その影響の強さは、同伴者が消費者との具体的な個人関係に左右されるのかについて研究しています。

今年の成果：内定もらえました。

最後に一言：この一年間、色々ご指導いただきありがとうございました。今後とも宜しくお願い致します。



川村 澄明 (かわむら すみあき, 第13期OB・第14期大学院生)

現在の学年：修士課程2年

研究テーマ：「市場志向の企業内浸透：同一視と組織構造に着目した実証分析」

経営組織論における「同一視」および「組織構造」という2つの概念が従業員の社会的学習に与える影響に着目することによって、いかにして市場志向が企業内に浸透するのかを探究しています。

今年の成果：彼女ができました。

最後に一言：去年卒業した同期を追うように、来年度からは社会人として働きます！企業勤めにおいては全くのひよっこですので、様々ご教授いただけますと幸いです！



Elisabeth Sjo Engen (エリザベス ショー エンゲン, 第15期大学院生)

現在の学年：修士課程2年

研究テーマ：「日本とノルウェーのズワイガニ貿易」

日本とノルウェーのズワイガニ貿易の実態を研究しています。

今年の成果：ズワイガニをいっぱい食べました。

最後に一言：＼(^o^)/



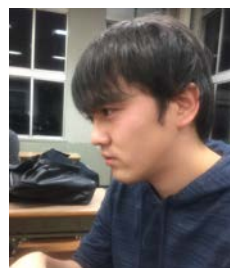
清水 亮輔 (しみず りょうすけ, 第13期OB・第15期大学院生)

現在の学年：修士課程1年

研究テーマ：「SNS上のクチコミが消費者行動に及ぼす負の影響」

今年の成果：“The Effect of E-WOM Receiver’s Envy on Their Behavior through Social Networking Site, *Proceedings of 2017 Academy of Marketing Science World Marketing Congress*, p.109, 他.

最後に一言：今年も元気よく生きていきます！



以下では、2017年度の大学院生の主たる学会活動をご紹介します。

2017/04/16：日本商業学会 関東部会（法政大学）

石井隆太, 「デュアル・チャネルにおけるコンフリクトと事前知識の役割」.



2017/05/20～05/21：日本消費者行動研究学会 コンファレンス（慶應義塾大学）

竹内亮介, 「消費者の記憶に対する広告の示差性の2通りの影響：ネットワーク理論による分析」.



2017/05/26～05/28：日本商業学会 全国大会（兵庫県立大学）

竹内亮介, 「消費者情報処理としての広告回避」.

中村世名, 「新製品競争におけるしっぺ返し戦略の有効性」.

石井隆太, 「マーケティング・チャネルコンフリクトの管理：デュアル・チャネル採用企業に着目して」.

2017/06/27～07/01：AMS World Marketing Congress（University of Canterbury）

Sena Nakamura, “Pattern on New Product Introductions and Firm Performace: Conseration of Timing and Target.”

Akinori Ono and Ryosuke Shimizu, “The Effect of e-WOM Receivers' Envy on Their Behavior Through Social Networking Sites.”



2017/07/21~07/24 : GAMMA Global Fashion Management Conference (University of Vienna)

Ryuta Ishii, “Dual Channels of Distribution in the Fashion Industry.”



2017/10/21 : 日本消費者行動研究学会 コンファレンス (立命館大学)

清水亮輔, 「SNS 上の口コミが消費者行動に及ぼす影響」.



2017/10/22 : 日本マーケティング学会 コンファレンス (早稲田大学)

中村世名, 「競争対応のマーケティング戦略：反復囚人のジレンマ・ゲーム的製品競争下における実証分析」.



2017/11/12~11/13 : KSMS International Conference (Dongguk University)

Ryuta Ishii and Mai Kikumori, “Which Do Multichannel Shoppers Choose and Recommend: Online or Offline Stores?” (Best Conference Paper Award)



2017/12/02～12/03：日本商業学会 全国研究報告会（中村学園大学）

中村世名，「新製品のポートフォリオ戦略：そのパターンと成果に関する実証研究」.



2018/01/18～01/20：International Marketing Trends Conference（ESCP Europe）

Ryuta Ishii, “Why Do Firms Use Dual Distribution Systems?”



今年度で竹内亮介さん，廖舒忻さん，川村澄明くんが晴れて卒業し，Elisabeth Sjo Engenさんがノルウェーに帰国します。来年度は新たに，修士課程に王咏奕さん，博士課程に史碩さんを迎えます。学生生活を終えて大学教員になられる竹内亮介さんも引き続き参加して下さる毎週金曜日の大学院ゼミ（10時～13時）と学部ゼミ（14時半～18時）に，是非ご来訪ください。どうぞ宜しくお願いいたします。



2017 年度ゼミ活動紹介

第 15 期ゼミ長 合場 将貴

小野晃典研究会 OB・OG の皆様、改めまして、第 15 期ゼミ長の合場将貴と申します。この度は、OB・OG 会誌を通して、皆様にご挨拶できることを心から嬉しく思っております。振り返ってみると、1 年間を通して、様々な機会でも OB・OG の皆様と交流することができ、OB・OG の皆様にご協力いただいたおかげで、本年度も非常に有意義なゼミ活動にすることができました。今後とも変わらぬご支援の程、どうぞ宜しくお願い致します。



さて、私からは、2017 年度のゼミ活動について、簡単にではありますが、皆様にお伝えしたいと思います。

まず初めに、各期の活動を簡単にご紹介したいと思います。3 年生にあたる第 15 期生は、基礎文献レポートや多変量解析技法レポートを通して、マーケティングを学ぶ上で必要となる知識をインプットすると共に、ディベートやケース・メソッド、三田祭論文執筆などを通して、それらの知識をアウトプットすることに励みました。また、有志活動としてビジネスプランコンテストなどにも積極的に参加しました。さらに、役職の決定後には、先輩から仕事を教わりながら、ゼミ運営にも携わりました。4 年生にあたる第 14 期生の方には、この 1 年間、ご自身の卒業論文執筆だけではなく、多変量解析技法のレクチャー、各役職の引継ぎ、三田祭論文の添削など、後輩指導も積極的にして頂きました。

次に、今年度に行われた主な活動につきまして、時系列に沿って振り返りながらご紹介したいと思います。

2017 年 4 月下旬には、静岡県熱海市のつくばニューウェルシティ湯河原にて、春合宿を実施いたしました。初日は、東海道線に揺られ湯河原駅まで向かい、ホテルに到着すると、インカレディベートに向けての準備や、小野先生を囲んでの懇親会が開催されました。翌日は、スポーツ企画を行い、先輩である第 14 期生や、大学院生との親睦を深めました。

5 月上旬には、関西大学の岩本明憲ゼミナール、中央大学の久保知一ゼミナール、関西大学千葉貴宏ゼミナール、および立命館大学菊盛真衣ゼミナールと共に、第 9 回目にあたるインカレディベート大会を実施いたしました。当大会に出場した第 15 期生は、例年より短い準備期間ではあったものの、日頃のゼミ活動で鍛えた成果を遺憾なく発揮し、見事 2 戦 2 勝という結果を収めました。

9 月初頭には、沖縄県のしまんちゅクラブにて夏合宿が行われました。第 14 期生は卒業論文を、第 15 期生は三田祭論文の執筆に真剣に取り組みました。この合宿では、ゼミ史上初の試みとして、菊盛真衣先輩（第 7 期）が指導教授を務めていらっしゃる、立命館大学菊盛真衣ゼミナールとの合同論文中間発表会が開

催されました。小野ゼミからは、第15期生の関マケチームとインゼミチームの両チームが共に出場し、菊盛真衣先生から大変有意義なコメントやアドバイスを頂きました。また、夏合宿の目玉である夏ケースのテーマは、「脱落する元王者かっぱ寿司を救え！」でした。完成度の高い夏ケース資料を解題してくださったため、私たち第15期生もその努力に応えるためにも、夜を徹して真剣に取り組みました。

秋学期が開始する前、ゼミ運営と卒論執筆を滞らせてしまったゼミ長以下、8名の第14期生の方が退会され、第15期生がゼミ活動の中核を担うことになりました。突然の出来事で、私自身第15期生のゼミ長として戸惑ったことがたくさんありました。しかし、様々な方の支えがあって、新たにスタートを切ることができました。

10月上旬には、慶應義塾大学の高橋郁夫ゼミナールと共に、第7回目にあたる2ゼミ合同三田祭論文中間発表会を実施いたしました。小野ゼミからは、第15期生の関マケチームとインゼミチームの両チームが共に出場し、高橋郁夫先生や大学院生の方々から大変有意義なコメントやアドバイスを頂きました。

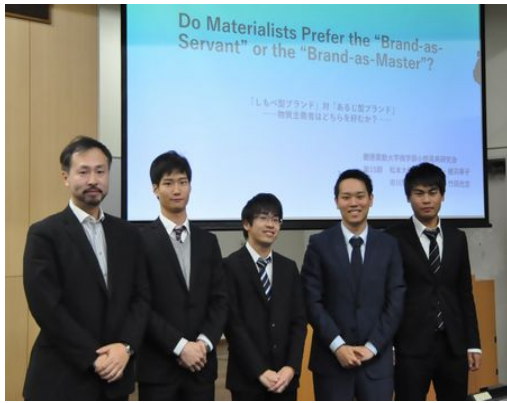
また、同時期に、立命館アジア太平洋大学で開催されたGlobal Business Case Competitionに、第15期生の有志4名が出場し、海外の大学で学ぶ学生達とケース発表を行うという貴重な体験をしました。



2ゼミ合同三田祭論文中間発表会にて

11月中旬には、三田祭期間中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。小野ゼミからは、第15期生の関マケチームが出場しました。発表した研究テーマは「有名ブランドに対する消費者選好——暗黙の理論に着目して——」でした。この関マケチームは、11月下旬に、法政大学にて開催された関東学生マーケティング大会（旧関東十ゼミ討論会）にも出場しました。発表した研究は、マーケティングゼミ合同研究報告会と同様の内容でしたが、本大会は実務的含意が重要視される大会であったため、発表資料やプレゼン内容を再考してプレゼンに臨みました。結果としては1次予選で敗退してしまったものの、納得のいく論文を発表することができたと自負しております。

12月上旬には、神戸市外国語大学にて開催された全国大学生マーケティング・コンペティションに、第15期生の有志4名が出場し、惜しくも賞は逃したものの、第12期以降の決勝大会連続進出記録を死守しました。



四分野インゼミ研究報告会にて

12月中旬には、四分野インゼミ研究報告会が開催されました。本報告会には、経営、会計、商業、経済・産業の4つの分野から6つのゼミが集まり、それぞれの研究成果を発表しました。小野ゼミからは、英語論文チームが出場しました。発表した研究テーマは『『しもべ型ブランド』対『あるじ型ブランド』——物質主義者はどちらを好むか?——』でした。論文は英語で執筆しましたが、本報告会のために発表資料を作り上げ、研究成果を聴衆に納得させる見事なプレゼンを披露しました。

そして、今年度も小野ゼミは、国内に留まらず、国外においても積極的に学会発表を行いました。2017年7月上旬には、第14期英語論文チームが、ウィーンで開催された Global Fashion Management Conference に参加しました。“Is the Effect of Luxury Advertising on Consumer Evaluations of Fashion Brands Positive or Negative?”という消費者のステータスをテーマにした論文を発表し、海外のマーケティング研究者からも称賛の声を頂くことができました。第14期英語論文チームは、8月上旬に、サンフランシスコで開催された American Marketing Association Summer Educators’ Conference にも参加し、世界の著名な研究者を前にプレゼンを行いました。

さらに、12月下旬には、第14期生の江黒夕夏さんと山崎麻菜さんが、慶應義塾大学商学会賞を受賞することになりました。この受賞内定により、小野ゼミは、ゼミ再開後、途絶えることなく10年連続で受賞者を輩出したこととなります。



2017年度最後の本ゼミ後の集合写真

今年度も、こうして実りの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からこそだと思います。そこで、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。

2017年3月15日の入ゼミ選考会の後に開催された、第15期生歓迎コンパに、奈良崎亮介先輩(第2期)、横山 嵩先輩(第3期)、千葉貴宏先輩(第5期)、松山昌司先輩(第5期)、森本孝平先輩(第5期)、氏田宗利先輩(第7期)、石田陽一朗先輩(第8期)、梶田伸吾先輩(第12期)、林英里香先輩(第12期)、長妻泰成先輩(第13期)、ならびに小黒祐貴先輩(第13期)がご参加くださり、現役ゼミ生と共に、第15期生の入会をお祝いしていただきました。ありがとうございました。

5月13日に開催されたインカレディベートに、千葉貴宏先輩(第5期)と菊盛真衣先輩(第7期)が、ご自身が持たれているゼミの指導教授として参加されました。また、その後に行われた懇親会に、渡邊光平先輩(第9期)、梶田伸吾先輩(第12期)、井上雄哉先輩(第13期)、長妻泰成先輩(第13期)、小黒裕貴先輩(第13期)、山本彩理先輩(第13期)、ならびに矢野瑞喜先輩(第13期)がご参加くださいました。ありがとうございました。

5月31日に、横山 嵩先輩(第3期)を通じて、株式会社SHIBUYA109エンタテイメント様のマーケティング調査に参加させていただきました。実際に現場で働かされている社会人の方と一緒させていただき、大変貴重な機会でした。お忙しい中、ありがとうございました。

6月9日の本ゼミ後に横山 嵩先輩(第3期)がお越しくださいました。お忙しい中、ありがとうございました。

6月23日の本ゼミに菊盛真衣先輩(第7期)がご参加くださり、貴重なフィードバックを頂きました。お忙しい中、ありがとうございました。

7月14日の本ゼミ後に開催された前期納会に、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。

9月4日～7日に開催された夏合宿に、菊盛真衣先輩(第7期)が、ご自身のゼミ生19名と一緒にお越しくださいました。菊盛ゼミと小野ゼミの合同で行われた論文中間発表では、貴重なフィードバックを頂きました。貴重な機会を設けてくださり、ありがとうございました。

10月14日の第2回入ゼミ説明会に、渡邊光平先輩(第9期)がご参加くださいました。現役生に交じって、2年生に説明してくださり、ありがとうございました。

10月27日の本ゼミ後に、荻野真央先輩(第8期)と岩崎裕士先輩(第8期)がお越しくださいました。荻野さんには、お菓子を差し入れて頂きました。お忙しい中、ありがとうございました。

11月23日～26日の三田祭期間には、田中成幸先輩(第3期)、河野智晃先輩(第5期)、白石秀壽先輩(第9期大学院生)、荻野真央先輩(第8期)、岩崎裕士先輩(第8期)、渡邊光平先輩(第9期)、笹本理乃先輩(第10期)、石塚裕裕先輩(第11期)、芦澤友也先輩(第12期)、荒井 礼先輩(第12期)、北島大輝先輩(第12期)、林英里香先輩(第12期)、中野真衣先輩(第12期)、王 皓瑩先輩(第12期大学院生)、

ならびに矢野瑞喜先輩（第13期）が来訪くださいました。3日目の夜には、白石秀壽先輩（第9期大学院生）、笹本理乃先輩（第10期）、石塚裕飛先輩（第11期）ならびに西本真志先輩（第11期）に、大連でご馳走になったゼミ生がいました。本当にありがとうございました。また、三田祭最終日の夜に開催された打ち上げには、王皓瑩先輩（第12期大学院生）、ならびに矢野瑞喜先輩（第13期）がご参加くださいました。ありがとうございました。

12月6日の第2回オープンゼミにて、黒沢祐介先輩（第8期）が、小野ゼミに興味を持つ2年生に向けてご講演してくださいました。お忙しい中、ご講演の依頼を受けてくださり、ありがとうございました。また、その後の懇親会には、黒沢祐介先輩（第8期）、水田弥英先輩（第9期）、猿渡裕也先輩（第9期）、ならびに芻本慎弥先輩（第9期）が参加してくださいました。ありがとうございました。

12月16日の第2回オープンゼミにて、荻野真央先輩（第8期）と岩崎裕士先輩（第8期）が、小野ゼミ入会に興味を持つ2年生に向けてご講演してくださいました。また、オープンゼミの後に行われた懇親会にも、お二方が参加してくださいました。ありがとうございました。

1月12日の本ゼミ後に開催された後期納会に、横山 嵩先輩（第3期）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、ご多忙のところ、貴重なお時間を割いて小野ゼミの活動にご参加くださり、誠にありがとうございました。来年度からは、新たに第16期生が加わります。第16期生には、輝かしい伝統を築き上げてこられた先輩方に追いつき追い越せの姿勢で、ゼミを盛り上げてもらいたいと思います。そして、第15期生には、一人一人がゼミを愛し、自分がゼミを作り上げるという意識を持って、自身が執筆する卒業論文はもちろん、後進の育成にも励んでほしいと思います。最後になりましたが、全力で活動に取り組む現役生に対して、今後ともご指導ご鞭撻の程を宜しくお願い致します。



夏合宿の集合写真

第 15 期生 共同研究プロジェクト紹介

関

関東学生マーケティング大会

マ

ケ

有名ブランドに対する消費者選好

——暗黙の理論に着目して——

暗黙の理論に立脚した既存研究は、努力によって自己向上を図る「増分論者」と、それを徒労とみなす「実体論者」のうち、有名ブランドを選好するのは後者のみであると主張している。増分論者はブランドに依存せずに自己向上に努めるといいますが、この主張にはブランド活用に必要な努力が考慮されていない。本論は、この問題を克服すると共に、関連諸研究が注目してきた自尊心概念を導入することによって、既存モデルの拡張を図る。



関東マーケティング大会にて



マーケティング・ゼミ合同発表会にて

第 15 期関マケチームは、歴代の先輩方の活躍に胸を惹かれ、論文を評価されたいという熱い思いを持ったメンバーで構成されました。早々にテーマを決め、順調な走り出しをした私たちでしたが、完成までにさまざまな問題に直面し、その度に議論し解決するということを繰り返しました。決して諦めの言葉を口に出したりせず、マーケティング・ゼミ合同発表会での発表と関東マーケティング大会での受賞を目指して邁進しました。結果的に、賞を受賞することは叶いませんでしたが、誇りを持って人に伝えられる、納得のいく論文を書き上げることができたのは、小野先生をはじめとして、大学院生の先輩方、第 14 期生の先輩方が、昼夜を問わず何度も丁寧に指導してくださったおかげです。第 15 期日論チーム一同、支えてくださった皆様に、心より感謝申し上げます。誠にありがとうございました。

イ
ン
ゼ
ミ

四分野インゼミ研究報告会

Do Materialists Prefer the “Brand-as-Servant” or “Brand-as-Master”

(物質主義者が好むのはしもべ型ブランドかあるじ型ブランドか?)

According to previous research on the relationship between materialism and anthropomorphized brand, materialists respond more favorably to brands-as-servant than to brands-as-partner. However, there has been two problems. One problem is that previous research has not been considered brands-as-master. The other is that it has considered only instrumental materialism and neglected terminal materialism. We construct a model describing how the two kinds of materialists evaluate the three kinds of anthropomorphized brand, and test the model empirically.



高橋郁夫ゼミとの合同三田論中間発表にて



四分野インゼミ研究報告会にて

第15期インゼミチームは、個性的なメンバー達により結成されました。一致団結するまでに困難を要したものの、論文の完成という共通の目標を通じて少しずつお互いのことを理解するようになりました。9月になるまでテーマが決まらず、決して順調とは言えませんでした。テーマが決まってからは比較的スムーズに進むことができ、12月の四分野インゼミ研究報告会を無事に終えることができました。また、本チームは有志で英論化することを見越し、三田祭においては、英語でパネル展示を行い、さらに、1月末に、英語化した論文を国際学会に投稿いたしました。こうして論文執筆活動を終えることができたのは、サポートしてくれた同期、毎回の確なご指導をしてくださった第14期の方々、大学院生、そして常に英論チームのために熱心に耳を傾けてくださった小野晃典先生のおかげです。第15期インゼミチーム一同、心より感謝申し上げます。

1. Introduction

Anthropomorphized Brands

Aggarwal and McGill (2018) transformed anthropomorphized brands as "brand-as-partner" or "brand-as-servant".

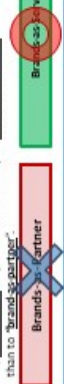


Materialists

Unlike materialists, non-materialists are less likely to emphasize the importance of possessions and ownership of material goods to achieve happiness and owning objects. However, they emphasize the importance of building personal relationships.

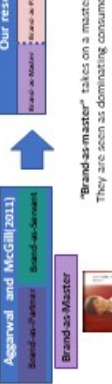
The preferences of materialists

According to Kim and Kramer (2015), materialists find it easier to fulfill their preference for a master-servant relationship with humankelike brands in consumption settings, rather than with real humans in real social settings. So, materialists respond more favorably to "brand-as-servant" than to "brand-as-partner".



3-1. Two problems of literature review

Problem 1 Classification of Anthropomorphized Brands



"Brand-as-master" takes on a master role. They are seen as dominating consumers by their charm.

Problem 2 Classification of Consumers



Kim and Kramer (2015)

Our research: Norm Materialists, Materialists, Non-Materialists, Materialists, Materialists

Three types of Consumers

Aggarwal and McGill (2011)

Brand-as-Partner, Brand-as-Servant, Brand-as-Master

Our research: Norm Materialists, Materialists, Non-Materialists, Materialists, Materialists

Brand-as-Master: To use products for their original usage (for which is to confirm the time)

Brand-as-Servant: To use products for their original usage (for which is to confirm the time)

Brand-as-Partner: To use products for their original usage (for which is to confirm the time)

Brand-as-Master: To use products for their original usage (for which is to confirm the time)

2. Hypotheses

Hypothesis 1

The preferences of non-materialists

Unlike materialists, non-materialists are less likely to emphasize the importance of possessions and ownership of material goods to achieve happiness and owning objects. However, they emphasize the importance of building personal relationships.



Compared to materialists, non-materialists don't want to like master-servant relationship. "Brand-as-servant" can make a master-servant relationship with consumers. So, non-materialists don't like "brand-as-master" and "brand-as-servant".



Hypothesis 2

The preference of instrumental materialists

The purpose of consumption for instrumental materialists is to show their social power.

People who want to show their social power, want to dominance master-servant relationships with brands. "Brand-as-servant" can make a dominant master-servant relationships with their consumers.

Instrumental materialists respond favorably to "brand-as-servant" than "brand-as-partner" and "brand-as-master".



Hypothesis 3

The preference of terminal materialists

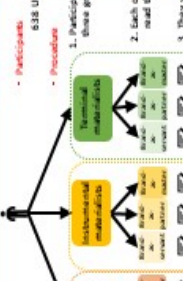
The purpose of consumption for Terminal materialists is to satisfy personal desire for possession. They want to have a brand that able personal desire for possession.

An attractive product that consumers want to have, even if the customer pays some cost. That brand is "brand-as-master".



3. Methodology

Procedure

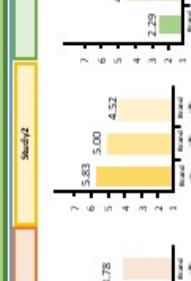


Multiple Comparison Analysis Tukey-Kramer Method (Statistical One-way ANOVA, Kruskal-Wallis Method (SAS))

Purchase intention, (Sharma et al., 2015)

Types of consumption (materialist) Types of anthropomorphized brands

4. Results



servant vs partner 1.26*
servant vs master 0.06
partner vs master 1.93*
* is p<0.01

servant vs partner 0.82*
servant vs master 1.30*
partner vs master 0.48
* is p<0.01

servant vs partner 2.36*
servant vs master 3.35
partner vs master 0.99*
* is p<0.01

The hypothesis 1 was supported! The hypothesis 2 was supported!

5. Discussion

Theoretical Implications

In addition to "brand-as-partner" and "brand-as-servant", we proposed a new concept of "brand-as-master".

Although previous research didn't classify materialists: pluralistically, we classified materialists into "instrumental" and "terminal" materialists.

Managerial Implications

Previous research claimed that firms should design their product for not "brand-as-partner", but "brand-as-servant". In this claim, we propose that firms should design them for "brand-as-master" for "terminal" Materialists.

第 14 期 卒業論文テーマ紹介

江黒 夕夏 「活動の多様性が幸福感に与える影響——活動の多様性と消費者の焦点に着目して——」

幸福感と活動に関する既存研究によると、消費者は、長い期間では活動の多様性が高いほど、短い期間では活動の多様性が低いほど、幸福感を高く感じるという。しかしながら、既存研究は、各活動の成功度が一定であると暗黙裡に仮定してしまっている。そこで本論は、活動の成功度が可変的であることを考慮しつつ、活動の多様性が幸福感に与える影響が、消費者の焦点状態によってどのように異なるのかについて検討する。

佐藤 祐菜 「3つの愛着スタイルがギフト贈与に与える影響の再検討」

ギフト贈与に関する近年の研究は、愛着理論に基づいて、安定型、不安型、および、回避型という3つの愛着スタイルによって、恋愛関係におけるギフト贈与の楽しさと義務感が異なると主張している。しかしながら、彼らは、選考研究において長らく重要視されてきた、利他主義動機と利己主義動機という概念を考慮していない。そこで本論は、これらの概念を考慮に入れることによって、愛着スタイルが恋愛関係におけるギフト贈与に与える影響を再検討する。

山崎 麻菜 「最低価格保証制度における返金額と返金条件が購買後の後悔に与える影響」

消費者は、最低価格を保証している店舗で商品を購入した後、他店舗において同一商品がより安価で販売されているのを発見すると、店舗選択と検索行動に対して後悔の念を抱く。既存研究は、その後悔の程度は消費者の焦点状態によって異なると主張したが、最低価格保証制度における返金条件の存在の大きさを考慮できていない。そこで本論は、返金額の大きさ、および、申請期日の厳しさに着目して、既存研究の拡張を試みる。

吉永 瑞季 「不完全な書体の企業ロゴが消費者の態度形成に及ぼす影響」

企業ロゴに関する既存研究は、(1) 不完全な書体の企業ロゴは、消費者の企業に対する知覚革新性に正の影響を及ぼし、知覚信頼性に負の影響を及ぼすということ、および (2) 消費者が形成する企業に対する態度は、焦点状態によって異なるということを主張した。本論は、知覚革新性と知覚信頼性が企業に対する態度に及ぼす影響が、消費者の焦点状態によってどのように異なるのかという次なる研究課題に対して解答を試みる。

インカレディベート 参加報告

第 15 期生 手束 健人

◆インカレディベートとは...?

2009 年に始まったインカレディベートも、今年で 9 回目を迎えました。今年度は、中央大学の久保ゼミと関西大学の岩本ゼミ、千葉ゼミ、そして立命館大学の菊盛ゼミと、過去最大の 5 つのゼミが参加する大会となりました。小野ゼミは、関西大学の岩本ゼミ、千葉ゼミとディベートを 1 試合ずつ行いました。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。



本番前に打ち合わせを行う 1 試合目メンバー

◆活動後記

小野ゼミに入会した 3 年生にとって初めての大きな舞台となるのが、インカレディベート大会です。つまり、小野ゼミの「負けたら終わり」というプレッシャーを初めて味わう機会となるのです。私たちは、そのプレッシャーに負けないように、そして、小野ゼミの名に恥じないように、準備を念入りに行いました。



冷静沈着な反駁を行う野口

1 チーム目は、「総合家電メーカーは従来のフルラインナップ戦略を続けるべきか?」というテーマで、岩本ゼミとディベートを行いました。前日のゼミでボロボロに負けた先輩たちの良いところを吸収して当日までにモノにしようと、打ち合わせと練習を続けており、プレッシャーを感じる暇もなく挑むことができました。「100 のうち 1 でも欠けるとフルライン戦略とは言えないのではないか」という、フルライン戦略の定義について終始する、非常に泥臭いディベートとなりましたが、ディベート中に付箋を回しあって意見を常に共有するなど、各々が協力し合い、終始発言することによって主導権を握り続け、相手を圧倒することが出来ました。その甲斐あって、無事勝利で飾ることができました。

続いて 2 チーム目は、「駅前 vs 郊外、スーパーはどちらに出店すべきか」というテーマで、千葉ゼミとディベートを行いました。もちろん、2 チーム目も 1 チーム目と同じく、直前まで打ち合わせと練習をしており、また、このテーマはゼミの中で苦勞して練られ、何回もディベートを行っていただけであり、全員が議論のポイント、議論の切り返し方を熟知していました。これらのおかげで、こちらのチームもプレッシャーとは無縁で、終始相手を圧倒することができ、素晴らしいディベートを行いました。こちらのディベ

ートでは駅前派の立地の良さと郊外の競争の少なさをアピールし
 あうディベートとなりましたが、郊外派の競争が少なからずとも
 存在することを指摘することができ、相手の立論をうまくつぶす
 ことが出来ました。結果として、2チーム目も勝利することができ、
 1か月以上もの努力が報われました。第15期全員、無事勝利する
 ことが出来たことを大変嬉しく思い、終わった後に腰の力が抜けて
 立てなくなるほど、安堵する人もいました。



堂々と反駁する著者

ディベートで全力を出し切った後は、毎年恒例の「つるの屋」で

の懇親会。小野ゼミがディベート中に行っていたチーム内での激しい付箋のやりとりなど、各ゼミの良い



懇親会でうさん臭さを発揮する会場

ところについて意見の交換が行われたり、その場で仲良
 くなった人と飲み会後も親しくさせていただいたりする
 など、普段交流する機会のない久保ゼミ、岩本ゼミ、千葉
 ゼミ、菊盛ゼミの方々と親睦を深めたことは、とても貴重
 な経験となりました。

最後になりますが、前日の夜遅くまで大学に残り、相談
 に乗ってくださった小野先生。時として厳しく、時として
 優しくご指導していただいた大学院生、および第14期生
 の方々、本当にありがとうございました。



5ゼミ合同写真（著者は前から3列目、右から3番目）

第 14 期生 英語論文チーム国際学会 参加報告

GFMC 出場報告

第 14 期生 佐藤 祐菜

◆GFMC とは…？

GFMC は、“Global Fashion Management Conference” を正式名称とする国際学会であり、ファッションに関するマーケティングとマネジメントについての新たな知見を議論する学会です。2017 年は、“Fashion, Music and Design Management in the Networked World” をテーマに、ウィーンにて開催されました。

◆発表の概要

本論文のタイトルは、“Is The Effect of Luxury Advertising on Consumer Evaluations of Fashion Brands Positive or Negative?” です。既存研究によると、自分に自信のない消費者は、店頭で自分が試着した洋服と同じ洋服を着用している魅力的な広告モデルよりも、自分の方が劣っていると感じて、その洋服を低く評価してしまうそうです。しかしながら、一般的に、企業は、消費者が洋服を高く評価することを期待して、魅力的なモデルを広告に起用しています。そこで本論は、「消費者自身のステータスに関する自信」という新たな概念を導入し、消費者による自分と広告モデルの比較が、製品評価に与える影響を再検討しました。

◆発表後記

「絶対ウィーンに行って論文発表をするぞ！」という目標で論文執筆をしていた私たち英論チーム。ついにウィーン上陸です！！今回の学会発表は、我々が小野晃典先生、第 7 期 OG で立命館大学の菊盛麻衣先生、第 10 期 OB で大学院生の石井隆太さん、14期の江黒夕夏、筆者（佐藤祐菜）という珍しい組み合わせのメンバーで参加させていただきました！

発表当日、ウィーンの激オシャレカフェで優雅に発表練習をしていた筆者と江黒（小野先生、菊盛先生、石



学会ランチの様子

(左から江黒、菊盛先生、小野先生、石井さん、著者)

井さんは先に学会に行かれました) は、自分たちの発表セッションの 15 分前には会場に着くようこのお店を出ようと、アラームをセットし、意気込んでいました。すると、LINE の通知音が鳴りました。石井さん



ザッハトルテを食べに行きました！
(左から石井さん、小野先生、菊盛先生、江黒、著者)

からでした。「もうすぐ出番だけど、大丈夫？」「…え？」そうです。なんと私たちは自分たちの発表が始まる時間を30分以上間違えていたのです。私たちは叫びながらお店を出て、叫びながらウィーンの綺麗な街並みを爆走し、なんとか発表セッションが始まる3分前に会場に到着することができました。本当に、以後気を付けます。そして迎えた発表。質疑応答では、少し言葉に詰まり言い返すことができなかつた点があつたものの、悔いのない発表ができたと思います。発表後、発表を聞いてくだ

さっていた海外の研究者の方に、「面白い研究だね、引き続き研究頑張つてね」と、イケメンスマイルと共に声をかけて頂き、頑張つてよかったなと心から思いましたし、大学院でこのまま研究を突き詰めてやってみるのも、大変そうではあるけども面白そうだなと思ひました（結局著者は、一般企業に就職してしまうことになったのですが）。

発表が終わつた後は、観光パラダイスです！私と江黒は卒業がかかっているテスト前であるにもかかわらず延泊をし、ひたすらウィーンを満喫しました！もちろん、小野先生、菊盛先生、石井さんがいらっしゃる間は一緒に観光させて頂きました！こんな子供たち（筆者と江黒です）の相手をしてくださり、本当にありがとうございました！初のヨーロッパではしゃぐ筆者を横目に、江黒は寝てばかりだったので、先生方に構つて頂いて嬉しかったです（笑）。石井さん、よく部屋まで遊びに来てくださりありがとうございました。目標だったウィーンでの国際学会での論文発表を叶えることができ、観光まで堪能できて、悔いなしのウィーン出張となりました。今までたくさんご指導いただき、本当にありがとうございました。社会人になつても、この貴重な経験を決して忘れず、目標を持って頑張つてまいります。本当にありがとうございました！

P.S.「江黒、ウィーン来てるのに寝過ぎ事件」は、初日から最終日まで続きました。



学会会場であるウィーン大学にて
(左から石井さん、菊盛先生、著者、江黒、小野先生)

AMA 出場報告

第 14 期生 江黒 夕夏

◆AMA とは…？

米国マーケティング協会（AMA: American Marketing Association）は、いわずとした世界最高峰のマーケティングの学会です。そんな AMA が 1 年に二度、夏と冬に主催するのが、「学会会議（Educators' Conference）」です。この学会にて研究報告を行うには、匿名審査員による厳しい論文審査に合格しなくてはなりません。合格すれば研究報告権を得るだけでなく、全世界の大学の図書館に納品される『AMA 大会予稿集（AMA Proceedings）』に論文を掲載する権利をも得ることができます。論文審査は極めて厳しいですが、小野ゼミでは、第 9 期生、第 11 期生の先輩方に次ぎ、3 チーム目の発表です。

◆発表の概要

本論文のタイトルは、“Do Low Self-Esteem Consumers Evaluate the Products Advertised with Attractive Endorsers Highly or Lowly?” です。既存研究によると、自分に自信のない消費者は、店頭で自分が試着した洋服と同じ洋服を着用している魅力的な広告モデルよりも、自分の方が劣っていると感じて、その洋服を低く評価してしまうそうです。しかしながら、一般的に、企業は、消費者が洋服を高く評価することを期待して、魅力的なモデルを広告に起用しています。そこで、本論は、消費者による自分と広告モデルの比較が、製品評価に与える影響を再検討しました。

◆発表後記

発表当日、マリオットマーキスというホテルに空腹のまま向かった私たちは、用意されていた軽食に感動。マフィンやカップケーキと、多種類のコーヒーや紅茶を楽しみました。発表時には、小野ゼミの第 5 期 OB である千葉貴宏さん率いる関西学院大学の千葉ゼミ生も、応援に駆けつけてくれました。KSMS（ソウル）、GFMC（ウィーン）と継ぎ、3 回目の国際学会発表だったこともあり、多くの方に見守られる中、私たちは無事に発表を終えました。発表後、同じ部屋で発表をしていた学者の方に論文を褒めて頂くこともでき、第 14 期生英語論文チームとしての最後の国際学会発表は、成功を収めることができました。

AMA は、著名な学者の集まる学会で、学生が発表できることは稀だと先輩方から伺っていました。そんな夢のまた夢のような場所で発表をする機会を手にすることができたのも、多くの方々に支えて頂いたおかげです。時間や場所を問わず、最後まで私たちのことを支えてくださった小野先生、先生のおかげで、当初は想像もしていなかった大舞台に立つことができました。また、AMA で発表を行うにあたり、現地の情報提供や、観光案内をしてくださり、さらにお家にも招いてくださった第 3 期 OB の森岡耕作先生、奥様、本当にありがとうございました。そして、執筆や実験に際して、数多くの貴重なアドバイスをくださった大学院生の皆様、一緒に徹夜をして、添削や執筆のお手伝いをくださった第 13 期生の先輩方、執筆に疲弊する中、ともに励まし合った同期、全ての方々に心より感謝申し上げます。

GBCC 参加報告

第15期生 福田 笙一

◆Global Business Case Challenge とは...？

Global Business Case Challenge (以下、GBCC) とは、立命館アジア太平洋大学 (以下、APU) が主催するビジネスケースコンペティションのことです。大分で1週間に渡って開催された本大会には、世界各国から集まった参加者たちとの別府観光やガラパーティーなどのイベントが目白押しでした。メインイベントは、実際の企業の経営問題を扱ったケース・スタディを24時間で解く「24時間ケース」です。今回のGBCCにはアメリカ、カナダ、シンガポールなど全6カ国から、12の大学が参加しました。日本からは慶應義塾大学とAPUが参加し、その中でも日本人のチームは私たち“MaIFuRi”のみでした。全て英語で行われる本大会でのコミュニケーションには苦勞しましたが、海外におけるケース・スタディの手法を学べただけでなく、国際交流も同時に体験でき、とても良い経験になりました。



大学名を指さす、気合十分な著者

◆発表の概要

GBCC 期間中、私たちは2つのケース・スタディに取り組みました。1つは制限時間が5時間の「ショートケース」、もう1つは先述の「24時間ケース」です。ショートケースのテーマは、公文が日本で行なっている「English Immersion Camp」を世界展開する際の戦略を考えるというものでした。私たちは、海外の中でも公文人気が高いアジアにターゲットを絞り、参加者を国ごとではなく、地域ごとに募集するという案を考えました。

本大会のメインイベントである24時間ケースのテーマは、栃木県に本社を置く医療機器メーカー「MANI」が営業利益を上げるにはどうしたら良いかというものでした。MANIは中小企業ではありますが、その技術力の高さを売りにしており、2016年には生産拠点をベトナムに移すことに成功しました。



24時間ケース中の市川

私たちは、ベトナムの件費が上がってきている現状に鑑み、人件費の削減だけでは営業利益は上がらないと考えました。そこで、MANI が提供できる医療器具と市場で求められている医療器具をもとに、ターゲットを「先進国」、「発展途上国」、「新興国」の3つのセグメントに分け、先進国には最新の医療器を、発展途上国と新興国には旧版の医療器具を安価で提供するという戦略を考えました。24時間という時間はとても短く、資料を完成させることで手一杯だった私たちは、十分な練習ができないまま予選に臨むことになってしまいました。当然のことながら予選を通過することはできず、参加者全員の前で発表をするという機会を得ることはできませんでした。しかし、決勝進出チームの発表から多くの学びを得ることができました。

◆発表後記

GBCC の参加に向け、私たちは前期からドラモンド先生から当日のケースの解き方や、時間の使い方・パワーポイントの構成をご指導していただき、準備をしてきました。しかし、過去の協賛企業およびテーマが Audi であったことから、その心算で準備をしていた私たちにとって、テーマが Audi でなかったことは予想外の出来事でした。

今回私は、GBCC に参加させていただき、普段の大学生活では絶対にできない体験をさせていただきました。海外におけるケース・スタディの手法を学べたことはもちろんですが、海外の同世代の大学生と競えたことは、私にとって何にも変えがたい経験となりました。決勝に進んだチームは自分たちの考えたプランに自信を持ち、それを前面に押し出した発表をしていました。予選で敗退してしまった私たちは、その発表を目の当たりにして圧



ケースの題材となった会社の CEO と話す著者

倒されてしまったと同時に、何よりも自信を持って発表できなかったことが悔しくてたまりませんでした。

GBCC 期間中は、福岡や別府を観光したり、参加者たちとお酒を飲んだり、アンバサダーと食事に行ったりと、とても充実した1週間でした。その中で一番驚いたことは、お酒の世界共通性です。「I like Sake.」という自己紹介で一躍人気者となってくれた市川君のおかげで、私を含めた他のメンバーも多くの参加者たちと交流することができ、とても素晴らしい経験を得ることができました。このような機会を私たちに与えてくださった小野先生、本当にありがとうございます。GBCC で得た経験を今後の人生に活かしていきます。

商学会賞 受賞報告

第14期生 江黒 夕夏

◆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。商学部に所属する学部生なら誰でも投稿することができますが、すべ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を経て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。

◆投稿論文の概要

投稿論文のタイトルは、「活動の多様性が幸福感に与える影響——活動の成功度と消費者の焦点に着目して——」です。活動の多様性が幸福感に与える影響に関する既存研究によると、消費者は、長い期間では活動の多様性が高いほど、短い期間では活動の多様性が低いほど、高い幸福感を抱くそうです。しかしながら、既存研究は、各活動の成功度が一定であると暗黙裡に仮定してしまっています。そこで本論は、活動の成功度が可変的であることを考慮しつつ、活動の多様性が幸福感に与える影響が、消費者の焦点状態によってどのように異なるのかについて検討しました。

◆商学会賞を経て

私は、幸福感などという、一見マーケティングとはかけ離れたようなテーマで論文を執筆したわけですが、そのきっかけは、「幸福感を測る器は人によって異なり、幸福感を受領するための器が小さい人は、大きい人より小さなことで幸せを感じ得る。」という主張を聞いたことでした。私は兼ねてから、雲一つない空とか、涼しい風とか、道端の花の香りとか、そういったものと出会ったときに幸福を感じていたのですが、ああそれは私の器が小さいからなのだと初めて認識しました。その時から、それでは人はどのような時に幸福を感じるのだろうかということに興味を抱き始めたのでした。今回、自分の研究したいテーマを追究できたうえに、大学生生活の集大成として賞までいただくことができ、器の大きい人の数倍高い幸福感を抱いています。ラッキーなこと！



ウィーンにて、お世話になった方々と
(著者は前列右)

商学会賞 受賞報告

第 14 期生 山崎 麻菜

◆投稿論文の概要

投稿論文のタイトルは、「最低価格保証制度における返金額と返金申請可能期間が購買後の後悔に与える影響」です。近年、ウォールマートやエクスペディアに代表されるように、最低価格保証制度を実施している企業が増えています。最低価格保証制度とは、自店舗に比して他店舗の方が同一商品を安価で販売していた場合に、その差額に応じて返金を実施するサービスのことです。最低価格保証制度に関する既存研究においては、最低価格保証制度を実施している店舗で商品を購入した後、他店舗において同一商品がより安価で販売されているのを発見した際に消費者が抱く後悔の程度は、彼らの焦点状態によって異なると主張されています。しかし、既存研究は、最低価格保証制度における多様な返金条件を看過していました。そこで、本論文においては、最低価格保証制度における返金額の大きさ、および、返金申請可能期間の長さという 2 つの返金条件に着目し、既存研究の拡張を試みました。

◆商学会賞を受賞して

私が商学会賞を目指したのは、“個人”でも何か成果を上げたいと思ったからです。3 年次には、KUBIC と関マケの 2 つの大会に挑み、KUBIC では倍率 100 倍の予選を突破、関マケでは論文賞第 1 位を受賞することができました。満足のいく成績を収めることはできませんでしたが、いずれの活動においても、グループ内で「貢献できた！」と思えるほどの活躍はできなかったように感じていました。そこで、個人で取り組む卒業論文に着目し、商学会賞の受賞を目指しました。しかし、卒論を進めるうちに、目標であった「個人」で成果を上げることの難しさを痛感しました。中間締め切りに向けて、自身で計画を立てて、卒論と向き合うことはできても、仮説を立てるにも、分析方法を考えるにも、小野先生はもちろん、大学院生の先輩方からのご指導なしには、前へ進めることができなかったからです。この度、商学会賞を受賞し、『三田商学研究学生論文集 2017 年度号』に論文を掲載することができたのは、お世話になった皆様のおかげに他なりません。この場を借りて改めて御礼申し上げます。本当にありがとうございました。



つるのや前にて（著者は後列右から 2 番目）

夏合宿ケースメソッド紹介

◆脱落する元王者，かっぱ寿司を救え！

「タッチ式注文パネル」や「特急レーン」といった独自の施策によって好評を博したかっぱ寿司は、1999年から2010年まで、実に11年間の長きに亘り、回転ずし業界における王者の座に君臨していた。しかし、安いながらも品質の良い寿司を提供するスシロー、および、個性的なサイドメニューによって差別化を図るくら寿司に追い抜かれ、2014年には業界第3位に転落した。そこで、かっぱ寿司は、不採算店舗の閉鎖を行うなど立て直しを図った。しかし、経営状況が改善することはなかった。そうした中、かっぱ寿司は、2014年10月に株式会社コロワイドの傘下に入った。同社は、2015年、かっぱ寿司の再建シナリオの1つとして、回らない都市型新型店「鯨ノ場」の第1号店を開店した。こうした施策がかっぱ寿司の再生に対して効果を発揮したか否かを見極めるには、まだ時間を要するであろうが、事実として、かっぱ寿司は、2016年、一皿90円という低価格で寿司を提供するはま寿司に追い抜かれ、業界第4位に転落してしまった。それでは、再び王者の座に返り咲くために、かっぱ寿司は何をすべきであろうか。親会社である株式会社コロワイドとの関係をも考慮しつつ、かっぱ寿司が、回転ずし市場において、今後いかなるリブランディング戦略（特に、①リブランディングの範囲、②リブランディング後のブランドイメージ、③リブランディング後のブランド名）を採用していくべきかを判断することが、本ケースの焦点である。

◆解題者紹介



夏ケース解題＝超大変というイメージがあったので、当初は夏合宿に間に合わせることができるのかという不安でいっぱいでした。実際、解題は簡単なものではありませんでしたが、メンバー同士和気あいあいとした雰囲気だったので、楽しみながら解題を終えることができました。三田論以来の達成感を味わうことができ、良い思い出となりました！
山崎 麻菜

子供の頃、家族で頻繁にかっぱ寿司へ赴いていたので、かっぱ寿司を救いたいという想いは、夏ケース班一、強かったと自負しています（笑）不和もなく、楽しみながら作成できたケース、参考までにと足を運んだかっぱ寿司の美味しさに、一同感動。願わくばこれを機に、多くの方々が、夏ケース班お墨付きの新生かっぱ寿司に足を運んでくださることを！
江黒 夕夏



英論活動では、たくさん喧嘩をしたので（笑）、夏ケースもきっとみんな喧嘩をするんだろうなと思っていましたが、なんと一度も喧嘩をしませんでした！すごく平和なチームメンバーで、忙しいながらも毎日楽しくケース改題活動を行うことができ、いい夏の思い出ができました！
佐藤 祐菜

全国大学生マーケティング・コンテスト参加報告

第15期生 穂苺 華子

◆全国大学生マーケティング・コンテストとは…？

全国大学生マーケティング・コンテスト（以下、マケコン）とは、神戸市外国語大学が主催するビジネスコンテストです。この大会の特徴として、英語でプレゼンテーションを行うことが挙げられます。そんなマケコンにおいて、小野ゼミは、主催者のお誘いを受けて第1回から参加して、初回から毎回、入選（本選会出場）の荣誉に浴し、とりわけ第2回と第5回では準優勝、第3回と第4回では優勝を飾っています。第7回である今年度は、小野ゼミ第15期から“Team The Tempest”（会場、著者）が参加し、協賛企業でもある株式会社リクルートコミュニケーションズが、どうすれば結婚式を挙げる人を増やせるのかという課題に取り組み、結果として、関東予選突破・本選会出場という成果を収めました。



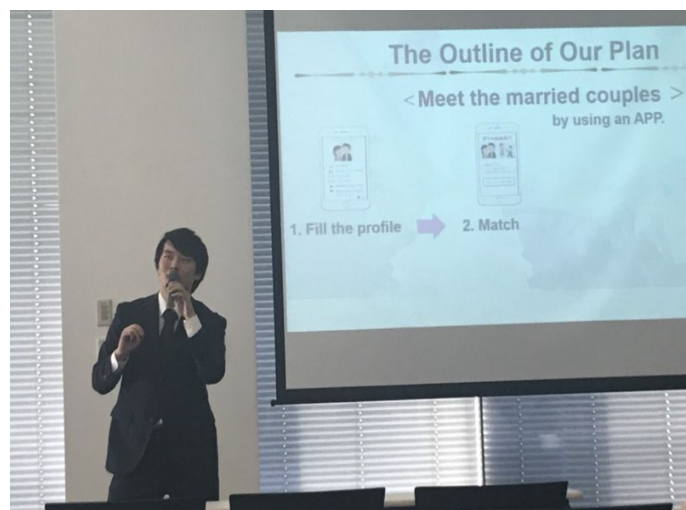
“Team The Tempest”
（左から、会場、著者）

◆発表の概要

私たち“Team The Tempest”は、マッチングアプリを用いた「結婚式を挙げる人を増やす」販売促進戦略を考えました。具体的には、結婚式を挙げていないカップルが、マッチングアプリを使用し、結婚式を挙げたカップルに実際に相談することによって、結婚式を挙げる意欲を高め、挙式を促進するということを提案しました。

11月に、株式会社リクルートコミュニケーションズの本社であるグラントウキョウサウスタワーにて関東予選が行われました。アプリによるマッチングを示す“Uh~Matching”という合言葉がキャッチーだったこともあり、私たちは会場を大いに盛り上げることができました。そして、見事、私たちは10もの出場チームの中から、決勝に進むことができる3チームに選出されました。

決勝大会では、予選を勝ち上がった7チームが、神戸外国語大学に一堂に介



“Uh~Matching”というキャッチフレーズで
会場を盛り上げる会場君

し、予選よりも多数の観客と審査員の前で発表を行いました。

しかし、他チームが目を見張るほどレベルの高い英語でのプレゼンを行う一方で、“Team The Tempest”は、オープンゼミや四分野インゼミの資料締め切りと重なったこともあり、万全な発表準備を行うことができず、うまくプレゼンを行うことができませんでした。残念ながら入賞するには至りませんでした。英語でプレゼンを行うことの難しさを体感する、とても貴重な経験をられました。

◆発表後記

“Team The Tempest”は、私の所属する四分野インゼミチームのメンバーから構成され、三田祭論文執筆と並行して、11月から約1か月にわたって和気藹々と準備をしてきました。私たちが考えたプラン案は、かなり早い段階で形になり、また関東予選の際に目をした他チームの発表と比較しても説得力があったため、十分に優勝を狙えると、皆、意気込んでいました。しかし、優勝はおろか入賞すらできず、悔しさの残る結果となりました。結果発表の時、自分たちが入賞できなかったという現実を知り、合場君や松本君の顔が真っ青になっていく様子を見て、私はとても辛かったです。

入賞できなかった原因としては2つ挙げられます。1つ目は、決勝大会の発表準備が不十分だったことです。大会の翌日が四分野インゼミの発表資料の提出日だったため、前日も、小野先生に相談したり資料を修正したりすることを優先していました。そのため、カンペを見ず堂々とした英語のプレゼンを行うという入賞チームのレベルに達することができませんでした。2つ目は、メンバー全員がゼミ運営タスクを抱え込んでいたということです。私自身、本務企画としては懇親会の企画、外務副代表としては三田祭ブースの管理やOB・OG会の準備、そして論文執筆活動とマルチに活動していました。合場君は、ゼミ長として誰よりも頭を動かし、ゼミの運営や入ゼミのサポートを献身的に行っていました。マケコンに関わる作業のタイムマネジメントが十分に行われていなかったにもかかわらず、メンバー全員が、同期や第14期の先輩方に相談することなくゼミ運営に取り組み続けたために、マケコンの優勝から遠ざかってしまったのではないかと考えています。

このように、反省の色が残る大会でしたが、3人で学校が閉まるまで案を考え、帰りに蒲田三大餃子の1つである「歓迎」の餃子を食べたことは今となってはいい思い出です。この忙しい時期に、“Team The Tempest”の3人で優勝を目指して共に頑張ったことを、私は絶対に忘れません。

最後になりますが、この大会に出場するにあたり、何度もご指導して下さった小野先生、そして発表の仕方や資料内容をご指導して下さった大学院生さん、第14期生の先輩方、本当にありがとうございました。



気合十分の“Team The Tempest”
(左から、著者、合場)

OB・OG 総会賞品提供者一覧

第8期 OB 石田 陽一朗さん

ご提供ありがとうございました！

- 石田園(有) 深蒸し茶 100g 10 パック

第8期 OB 荻野 真央さん

ご提供ありがとうございました！

- ロッテ コアラのマーチ 20 個
- ロッテ チョコパイ 10 個
- ロッテ ALMOND CHOCOLATE 20 個
- ロッテ ALMOND CHOCOLATE クリस्प 20 個
- ロッテ TOPPO 20 個
- ロッテ Custard Cake 10 個
- ロッテ パイの実チョコレート 20 個
- ロッテ からだもおいしい SWEET DAYS
乳酸菌ショコラ 15 個
- ロッテ XYLITOL 40 個
- ロッテ のど飴 20 個
- ロッテ クランキーチョコレート 20 個
- ロッテ ガーナミルクチョコレート 20 個

第9期 OB 秋山 賢輔さん

ご提供ありがとうございました！

- サントリー ボウマン 12年1本

第9期 OB 菅原 暉さん

ご提供ありがとうございました！

○ エーザイ ザーネクリーム 10個

第11期 OB 内藤 節さん

ご提供ありがとうございました！

○ サッポロ 愛のスコール ホワイトサワー340ml 6本

○ サッポロ 生ビール黒ラベル 350ml 6本

○ サッポロ エビスビール 350ml 6本

第12期 OB 梶田 伸吾さん

ご提供ありがとうございました！

○ HARNN CYMBOPOGON 5個

第12期 OB 中原 裕人さん

ご提供ありがとうございました！

○ ハウス食品 とんがりコーン あっさり塩味 1個

○ ハウス食品 とんがりコーン 焼きとうもろこし味 1個

○ ハウス食品 オーザック あっさり塩味 1個

○ ハウス食品 オーザック 磯のり塩 1個

○ ハウス食品 フルーチェ イチゴ味 1個

○ ハウス食品 サーモンで作る

北海道クリーム煮ソース 1個

○ ハウス食品 うまかつちゃん からし高菜風味 1個

○ ハウス食品 ニュークラウンエースオーガニック

ごま塩 1個

【編集委員紹介】

第 9 期 OB	竹内 亮介
第 10 期 OB	石井 隆太
第 13 期 OB	清水 亮輔・川村 澄明
第 14 期生	江黒 夕夏・山崎 麻菜
第 15 期生	竹田 光志・手束 健人・穂苺 華子・合場 将貴

【編集後記】

「会誌の編集長は大変だよ、いや本当に。」と様々な人から言われてはいましたが、全くもってその通りだったな、というのが感想です。今から振り返ると、何をやっても決して順調に物事は進まず、トラブルやらなんやらで、いっぱいいっぱいでした。自分の計画性のなさ、注意深さの欠如、先を見通す力のなさに情けなくなることもありました。しかし、だからこそ自分の至らないところをはっきり認識することもできましたし、「編集長」という立場を通じて、さまざまな気づきを得て完成に漕ぎつけたのだと思います。とは言え、無事この会誌が完成したのは、当然のことながら、自分独りの力によるものではありません。就活の合間を縫って作業してくれた野口君・照屋さん、飲み会で酔っぱらっていても寝ずに作業に付き合ってくれた市川君、深夜 3 時に電話で叩き起こされて、文句を言いつつ、手伝ってくれた手束君、いつも陰でこっそり手伝ってくれた穂苺さん、名簿チェックを何度も一緒にやってくれた合場君、完成に向けて自分を導いてくれた第 14 期の山崎さん・江黒さん。また、第 15 期大学院生の清水さんには、お忙しい中、会誌の印刷をしていただきました。何より、膨大な量のエッセイや活動紹介の記事などを一冊の会誌としてまとめることができたのは、忍耐強く、連日徹夜で添削してくださった小野先生のおかげです。先生との連日徹夜でのメールのやり取りの中で、「えぐい…」と漏らしておられたのが忘れられません。心から感謝しております。本当にありがとうございました。

第 15 期 OB・OG 会誌編集長 竹田 光志

冊子の編集という仕事は、自分が想像していたよりもはるかに大変なものでした。いくら自分が「もうミスはない」と思っても、先輩や先生に目を通していただくと、次から次にミスが見つかり、自分の(副)編集長としての才能のなさに愕然としたのを覚えています。一方で、ふつうに書かれた“文章”というものが、いかに不完全であるかというのは、この役職の経験なしには気づくことができなかつた発見だと思っています。三田祭冊子や OB・OG 会誌は、同期や第 14 期の江黒さん・山崎さんに支えていただいたおかげで完成させることができましたが、これから自分 1 人でも文章を完全なものに仕上げられるよう鍛錬を積んでいこうと思います。活動を通し、自分の手が回っていないことに気づき、積極的に手伝ってくれた同期や、色々な相談に乗って下さった先輩方にはとても感謝しています。そして最後に、お忙しい中、何度も校閲をして下さった小野先生、本当にありがとうございました。

第 15 期三田祭冊子編集長 (OB・OG 会誌副編集長) 野口 裕貴

「企画」と兼務という形で「外務」の役職をいただき、多岐にわたる仕事をこなすのはとても苦しいものでした。しかし、進めていくなかで、多くの方々の支えがありました。幹事の第 8 期 OB の荻野さんは、困った時にすぐに相手をしてくださいました。第 9 期 OB の竹内さんは、ゼミの合間に会や会誌のことで何度もご相談ののってくださいました。第 13 期 OB の清水さんは、OB・OG の方との連携、会場の下見などでお力を貸してくださいました。そして同期、第 14 期の先輩方は、総会や会誌などでたくさん協力してくださり、助けてくださいました。最後に、小野先生。名簿や会誌など、細やかなアドバイスや添削をしてくださいました。小野先生のお力添えがあつて、本年度も会誌が完成したのだと思います。本当にありがとうございました。

第 15 期本務企画・外務担当 穂苺 華子

OB・OG 会誌。それは、小野ゼミの過去と未来を繋ぐ生き字引のようなものであると、私は考えています。入会前には、OB・OG の方の卒業エッセイを読み、これから始まるゼミ生活に胸を躍らせたものでした。ゼミ活動の中で、ゼミ長としてどのように振る舞うべきかわからなかった時には、偉大な先輩方の記事を読み、ヒントを授かることが頻繁にありました。この会誌には、書き手の数だけドラマが詰まっています。今、私は 3 年生として、初めて「書く」立場になりました。エッセイを執筆するにあたり、活動を振り返ると、「果たしてこれで良かったのか。」「もっと別のやり方があったのではないか。」など、自責の念に駆られてしまい、なかなか筆が進みませんでした。しかし、辛抱強く待ってくれた同期や先輩方、そして何度も校閲してくださった小野先生には頭が上がりません。本当にありがとうございました。

第 15 期ゼミ長 合場 将貴

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会 OB・OG 会誌 Vol. XI

2018 年 2 月 17 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 竹田 光志)
	発行元	慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

ONO
SEMI
NAR
SINGER
2001
2001