ゼミナールの魅力

各教員の専門について深く研究し、ディスカッションや研究発表を行うことで「聴く力」、「話す力」を高められる「ゼミ」。学外での発表や他大学との合同ゼミなどで刺激を受けながら、コミュニケーション能力を高めている専大生の姿を紹介しよう。

第5回神奈川産学チャレンジプログラム

各分野で「ユニークな企画」―企業から高い評価

㈳神奈川経済同友会主催の「第5回神奈川産学チャレンジプログラム」表彰式が、12月12日、横浜のワークピア横浜で行われ、35チームがエントリーした本学は最優秀賞2チーム、優秀賞8チームが表彰された。

表彰式後、最優秀賞の中から4チームがプレゼンテーションを行い、本学からは商学部・神原理ゼミの山本達也さん、倉科友歌さん、竹澤美希さん、小松まなみさん（いずれも4年次）が東急車輛製造㈱「自家用車から鉄道利用へのシフトを誘発する、魅力ある近郊車両の提案」の課題に、子育て中の主婦や高齢者に優しいサービス、団体客向けの車両といったユニークな企画を発表した。

山本さんは「神原教授からのアドバイスで調査方法を工夫し、内容には高い評価をもらったが、相手に話しかけるようにしていた他大学のプレゼンは素晴らしく、自分たちに足りない部分がわかった。卒業後は営業職につくので、相手に『伝わる』話し方を今後の課題にしたい」と話した。

他の入賞チームは次のとおり（敬称略。カッコ内先頭が代表。コメントは代表のもの）。

最優秀賞2チーム、優秀賞8チーム

馬場杉夫ゼミ（北澤チーム）

最優秀賞

プレゼンテーションする神原理ゼミの山本チーム

最優秀賞

チームで目標達成

経営・馬場杉夫ゼミ（北澤陽、中村絵利華、富川香奈絵、阿部友代＝3年次）

「経営組織論の中でも特に『人材』について学んでいるゼミの特徴を生かし、横浜ロイヤルパークホテルの新規事業案として、ホスピタリティー・マインドビジネス研修などを提案。データが少なかったので、関東のホテル約250社にアンケートを実施しました。5カ月間、チームで目標を共有し達成したことは、自信になり、信頼できる仲間を得られたことも大きな収穫です」

優秀賞

食育ビジネスを前面に

経営・馬場杉夫ゼミ（南賢宏、影山麻史呂、島田浩樹、中島加菜子、萩原俊輔＝3年次）

「地域密着という強みを持つ『相鉄ローゼン』に、他との差別化を図るため、いま注目されている『食育』を前面に出すことが大きなビジネスチャンスになると提案。グループで研究を行うメリットは、互いの不足部分を補えることです。一人ではできないような密度の濃い研究ができました」

皆のアイデア集約して

商・大西勝明ゼミ（杉山秀樹、藤原彩華、内山由美、伊藤沙紀、中嶋将貴＝3年次）

「CFSコーポレーションのプライベート商品の販売戦略を、既存のキャラクターを使った子供向け商品、登録販売者制度を利用したワンストップショッピングの推奨など、『現代企業研究』がテーマの大西ゼミで、さまざまな企業について研究してきた成果を基に提案しました。皆で考えを出し合い、一つのものに集約していくという経験は、社会人になってから必ず生かされると思います」

消費者に環境配慮促す

商・石川和男ゼミ（岩崎香織、佐藤優香、上仲孝明、田倉正人、成行卓人＝3年次）

「『環境型社会の形成に役立つ物流』（丸全昭和運輸）をテーマにしましたが、企業への提案ではなく、消費者自身に環境配慮を促す手法を提案しました。他大学のプレゼンを見ると資料提示の仕方や話し方など学ぶ点が多く、もっと頑張らなければと刺激を受けました」

ゼミでの学びアウトプット

商・石川和男ゼミ（高井江理、坂本達也、廣山雄大、木村幸太郎＝3年次）

「『羽田空港の国際化に伴う外国人利用客に向けた交通広告』という課題に、『PASMO』に広告を載せることを提案。情報を記憶にとどめ、切符を買う手間を省くというメリットをあげました。ゼミで学んできたことをアウトプットする貴重な機会となりました。将来、アイデアが実現すればうれしいですね」

「情報の共有化」工夫

商・神原理ゼミ（石井隆也、樋山由香、雨松正大、松永侑樹＝4年次）

「フィールドワークやさまざまな角度からの情報収集といったゼミでの学びを生かし、『京急百貨店の魅力あるホームページのニューコンテンツ』を提案しました。4年次のため就職活動もあり、全員がそろうことが難しかったのですが、情報を集約・共有化する方法を工夫し、『全員参加』でチャレンジする意識を持ち続けました」

今後に経験を生かす

商・中村博ゼミ（井上敬太、阿久津諒、宝川友理絵＝4年次）

「『東京電力神奈川支店』に『環境と調和した快適な暮らし』を、ゼミで学んだ『ブルー・オーシャン』という経営戦略論を用いて提案しました。前回も参加しましたが、産学チャレンジプログラムは自ら動いて調べ、研究、分析し、考えを他者に納得してもらおうと努力するものです。これから社会人となり、アイデアを自分の言葉で伝えなければならないとき、この経験が役立つと思います」

「論理的な思考」生かし

商・高橋義仁ゼミ（北詰政徳、渡邊優、山口正平、生方博規、大兼和彦＝3年次）

「『横浜銀行』の課題は、『横浜ブランド』浸透のためのプロモーション。ブランド＝顧客満足度と定義づけ、他銀行との提携やATM手数料の無料化を提案しました。ふだんのゼミでも問題発見・解決する際には論理的に考えるということをしているので、企画立案までのプロセスには自信がありましたが、もっと時間をかけてアンケートを分析すれば、斬新な提案ができたのではないかと反省点もあります」

さまざまな方向から分析

商・渡辺達朗ゼミ（金丸祐里香、菊地菜緒、新島裕基、新田晃士＝3年次）

「『京急ストア』の新しいCSR活動を、学んでいるマーケティングの視点から提案し、発表では、聞き手にわかりやすいよう一貫性を意識しました。テーマに対して、さまざまな方向からかみくだいて分析することが大切だと感じたので、今後は広い視野を持つことを心がけようと思います」

優秀賞　馬場杉夫ゼミ（南チーム）

優秀賞　大西勝明ゼミ

優秀賞　石川和男ゼミ（岩崎チーム）

優秀賞　中村博ゼミ

優秀賞　神原理ゼミ（石井チーム）

優秀賞　石川和男ゼミ（高井チーム）

優秀賞　高橋義仁ゼミ

優秀賞　渡辺達朗ゼミ

活躍する卒業生を訪ねて

ゼミや課外活動など本学での学びや交流が、今の仕事にどう生かされたか。今後の抱負は――。さまざまな分野で活躍する若き卒業生3人に聞いた。

付加価値ある仕事目指す

新興市場でビジネスチャンスを

キヤノン・ロシア　マネージャー

田中　智己さん（平11法）

入社7年目、キヤノン・ヨーロッパ（オランダ・アムステルダム）でロシア・中近東・アフリカなど92カ国を統括する新規市場担当に抜擢（ばってき）。昨年12月、担当の中で今最も注目されているロシアに現地法人（キヤノン・ロシア）立ち上げメンバーとしてベテランの日本人スタッフ3人と共に異動した。

海外経験は、3年次に経験したオレゴン大学での短期留学から。「言葉のコンプレックスがなくなり、『英語が流暢でなくても伝えたい意志があれば、伝わる』と体感できたことが最大の収穫でした」。休みを利用し東南アジアやアメリカ、オセアニアなどをバックパックで回り、さまざまな文化に触れた。家族法の泉久雄ゼミ（現名誉教授）ではゼミ長としてリーダーシップを発揮。充実した学生生活だったが、就職活動では「やりたいことが見つからず」迷いが生じた。就職課に通いつめるうち、進むべき道が固まり、『人』を育て、海外展開のできる企業に」とキヤノンを志望した。

配属された営業部門で大手日系電機メーカーの営業を担当。「お客様と直接接点を持つことで、市場の声を聞きとる『現場の肌感覚』を養うことができました」。海外出張でお世話になった方々から「ヨーロッパでの新興市場担当はどうだ」と声がかかったときは、「頑張っていれば、評価はされるのだと自信になりました」と振り返る。

初めて訪れる新興市場国には、何のツテも感覚もない。『伸びて当然』という会社の期待を背負い、業務を全うできたのは営業経験があったからこそ」と言う。アムステルダムの3年間、初めて持つ4人の部下にも「常に自分の付加価値を！」と求め続けた。ロシア赴任が決まった時、「厳しかったが、常にシャープでいられた」と「年上の部下」から感謝の言葉をもらった。

「失敗してもチャレンジする姿勢や過程は無駄にはならない。アプローチの仕方や課題の見つけ方に誤りがなかったかを検証し、次につなげるようにしています。『相手との距離感』がうまく取れれば、世界中どこでもコミュニケーションはとれます」と力強く話してくれた。

学生時代の切磋琢磨　弁護士活動に生きる

渉外企業法務専門の法律事務所で活躍

鈴木　康祐さん（平17法）

「法律問題には正解がない。そこが面白いところです」

方法論や裏付けによって支えられた自分の"道のり"をいかにしてつくるか――。東京・赤坂の一角。国内でも有数の渉外企業法務専門法律事務所で日夜励む若手弁護士は、法の世界の醍醐味を語った。

大学4年次に合格率3・42％の難関を突破して司法試験に合格。専大からは12年ぶりの現役合格者となった。「専大時代の学びの経験が今の仕事に生かされています」。

浜松市出身。バブル崩壊により経済が冷え込んだ高校生の時に、「日本経済に法律面でかかわりたい。グローバルな舞台で仕事をしたい」と、司法試験受験を決意した。

専大での生活は受験勉強一色だった。司法試験対策講座を受講、何度も録音したテープを聞き直し、授業以外は図書館に詰めて勉強に取り組む毎日だった。

ゼミは刑法の佐々木和夫ゼミへ。初めて参加した春の合宿。出された「中止犯」についての問題に、徹夜で答案を書き上げ提出したが「ありふれているね」と一蹴（いっしゅう）された。

「自信を持っていただけに、ショックでした。しかし佐々木先生のその一言をきっかけに、法律の解釈は暗記ではなく自ら考えることで身につくものと理解しました」

佐々木ゼミは少人数ながら司法試験を目指す学生も多く、大いに切磋琢磨（せっさたくま）した。「一人で受験勉強をやっているのではないという連帯意識。つらさの中にも楽しさがありました」

現在の勤務先「東京青山・青木・狛法律事務所　ベーカー&マッケンジー外国法事務弁護士事務所（外国法共同事業）」では、ファイナンスを中心に企業法務全般を担当。日本企業や外資系の大小さまざまな会社が相手だ。

数年後に、LLM（法学修士）取得のためのロースクール留学、その後世界最大規模のローファーム「ベーカー&マッケンジー」での、米・英いずれかの海外研修を控えている。

「仕事は一歩前を見据えて。そして弁護士はサービス業であるという基本を決して忘れてはいけない」

穏やかな語り口と飾らない笑顔から、強い意志が垣間見えた。

「発掘」で歴史と対峙　古墳調査で鍛えられた

松戸市立博物館　学芸員

小林　孝秀さん（平20院文博単位取得）

昨年4月、幼いころからのあこがれだった博物館の学芸員になった。学芸員は人気が高く採用の少ない専門職で、ことに公立博物館の正規職員採用は、相当な狭き門だ。

仕事内容は、資料の収集、保管、展示、企画展・資料展の開催、来館者からの問い合わせ対応、印刷物の発行、普及活動……と多種多様。深い専門知識を持ち、同時に幅広い分野にも目を配らなければならない。

専門は考古学。「大学院時代、フィールドワークや発掘調査報告書の出版作業などで鍛えられました。その時の経験が、この仕事の基盤になっています」。

駒澤大学文学部在学中、古代の歴史、なかでも古墳に興味を持った。「墓制、葬送儀礼研究の第一人者でもある土生田純之（はぶた よしゆき）教授の下で研究を」と、2000年、専大の大学院に入学。「発掘調査によって『歴史』と直接対峙することができる」考古学に魅せられた。

遺跡調査は立案、実行を経て最終的に報告書を完成させる。実証的学問であるため、考古学としての素養のほか測量学、カメラの撮影技術、出版にまつわる構成やレイアウト能力など周辺学問や技術が必要になる。土生田研究室での8年間はそれらを身につけ、また、同じ学問を志す仲間たちとの大きな輪ができた。

「熱心に指導してくださった先生とモチベーションの高い仲間たちに囲まれ、かけがえのない8年間でした」

土生田教授、ゼミ生らとともに、東日本を中心にしたさまざまな地域の古墳を訪ねた。特に印象に残ったのは、完成まで約6年を費やした高崎市の山名伊勢塚古墳の調査だ。全長75㍍の前方後円墳で、造り方や埴輪列の状況をつかみ、200ページにわたる報告書を完成させた。

06年には韓国・大邱の慶北大学校に1年間留学するチャンスに恵まれた。韓国語を身につけ、週末ごとに百済、新羅、伽耶の数多くの遺跡を訪ね歩いた。異文化に触れ、考古学から見た日韓交流を知る手掛かりを得るなど、研究の幅が広がった。

趣味は町並み散策。「降りたことのない駅を降りて、お決まりのコースからはずれた寺や神社の発見が楽しいですね」。

合同ゼミ・共同研究・雑誌作り…

「3大学」で研究報告会

活発な意見交換が刺激に

商・関根ゼミ

商学部の関根孝ゼミは、2002年から東洋大学の住谷ゼミ、日本大学の嶋ゼミと合同ゼミを行っている。11月21、22の両日に東京・国立オリンピック記念青少年総合センターで約100人が参加して開催された第7回3大学合同ゼミナール＝写真＝の報告が、副ゼミ長の葛谷葵さん（2年次）から届いた。

関根ゼミは、「街づくりマーケティング～富山市～」と「比較広告の行方～広告の変革～」の2グループが発表。「街づくりマーケティング」では、富山市を例にあげ、住みやすい街＝コンパクトシティーを目標に掲げて、高齢化社会の今、問題となっている交通弱者や財政負担による社会維持の困難を、商業集積の活性化と公共交通という切り口から、新たな街の形態を、旧来の商店街と大型SCの消費者の購買行動の観点からヒントを見いだし提案した。「比較広告の行方」では、日本ではまだなじみが薄いアメリカ発祥の比較広告について、メリットとデメリットを説明した上で、比較広告の意義を過去の実例を用いて強く主張した。また、日本の一般的な広告代理店と企業間の関係に対し、思い切った変革を提案した。これは、通常の広告代理店が多くのクライアントを持つのに対して、一業種一社制を提案するもので、比較広告が促されやすい環境を作り出し、消費者への訴え方に変化をもたらすことで、企業と消費者、そして経済にとってのさまざまなメリットを期待するものである。

東洋大・住谷ゼミは、「コラボレーション戦略の成功条件」と「サンプルビジネス」に関して、日大・嶋ゼミは、「ヤマダ電機」と「大学のサービスマーケティング」に関しての発表があった。

この合同ゼミに参加し、他大生の研究内容の深さや発表の仕方、質疑に対しての説得力ある自信あふれる応答など、マーケティングの研究に取り組む姿勢を目の当たりにしたことで、自らの知識不足と認知情報の少なさを痛感した。この経験は今後、ゼミのマーケティング研究に取り組む姿勢に強く刺激を与えてくれた。

知識は、取り込むだけでなく、そこに自らの意見を乗せ発展させたものを、他者とぶつけ合うことで初めて意味のあるものになる。活発な意見交換の場が重要だということを再認識させてくれた。

「食」の大切さ、戦争の"現実"…

『SHOW』第3号完成

文・川上ゼミ

▲『SHOW』第3号を手にする川上隆志ゼミ生

「食」と「多摩」を2本柱に川上隆志ゼミ（文学部日本語日本文学科日本文学文化専攻、矢嶋仁ゼミ長・3年次）の雑誌『SHOW』第3号が刊行された。元編集者である川上教授の指導で企画、構成、取材、原稿書き、撮影、電子編集システムDTPによる紙面製作、校正まで雑誌出版における一連の作業に、39人のメンバーが力をあわせて取り組んだ。

全120ページには、好奇心旺盛なゼミ生たちが追求した「食」の大切さ、地元（生田キャンパスの周辺）をいま一度見直そうというメッセージがこめられる。

冷凍ギョーザによる食中毒、食品へのメラミンの混入、生産地偽装など「食」の安全性が大問題になった。特集では、食品工場や手作りにこだわる和菓子店などを訪ねたルポや、食料自給率40％の日本が抱える構造的な問題点も取り上げている。

「多摩」特集の「そこにある事実」では、本学生田キャンパスの[illegible]。戦時中に[illegible]が行われた同研究所。現在、木造2棟と鉄筋1棟が、明治大学生田キャンパスの一角に残る。大山加さん（3年次）は、かつてここに勤務していた男性から話を聞いた。戦争という極限状況に置かれた人間が行ったことは何か。生々しい現実を聞き出した。

編集長の松本かおりさん（3年次）は「締め切りに追われた作業で、反省点がたくさんありますが、『年々充実してきたね』と言われました」と語る。反響は上々だ。

『SHOW』第3号の希望者は、生田キャンパス10号館の川上隆志研究室へ。問い合わせは、松本編集長まで。ij18206@isc.senshu-u.ac.jp

専大―公立はこだて未来大学共同プロジェクト発表会

「呼街」開発に取り組む

街探索支援アプリケーション

経営・渥美ゼミ

経営学部・渥美幸雄ゼミと公立はこだて未来大学・システム情報科学部・高橋修教授／新美礼彦講師研究室が07年度から文理共同学生プロジェクトを実施し、携帯電話を用いたアプリケーションを開発している。今年度は、ユーザーと街の仲介をする街探索支援アプリケーション「呼街」の開発に取り組んだ。アイデア提案とサービス仕様作成は共同で行い、渥美ゼミ生がアンケート調査とビジネスモデルを提案。未来大がソフトウエア開発を担当した。

12月17日、生田キャンパスで開かれた合同発表会には、専大から10人、未来大学からは代表2人の学生が出席。「携帯電話キャリア間をシームレスにつなぐモバイルマルチメディアサービスの提案と開発」のテーマで同プロジェクトの概要・「呼街」ビジネスモデル・成果などを発表＝写真＝し、最後に担当教員が講評した。

【専大発表者】岩間新士、滝川茜、伊藤優也、阿部由紀乃、谷本侑来、道本雅之、中村総吾、富澤孝次郎、西優、榎森大地（敬称略＝全員3年次生）