新春特別座談会

社会で活躍する若手校友たちは、専修大学のゼミで、何を学んだのか？

専修大学を卒業して
社会で活躍している若き校友たちは、
大学時代にどのようなことを学び、
今に生かしているのか？
今回は、小沢一郎教授のもゼミに生きる者に
集まっていただき、現在の仕事の話や
専修大学で学んだことなどについて
語り合っていただきました。

小沢一郎先生（教授）
専修大学経営学部　教授
おざわ　いちろう●慶応義塾大学を中退した後、製造業における研究開発、商品・事業企画、経営企画、経営改革を歩む。研究の専門領域は経営戦略論とイノベーション論。修士（国際経済学）、博士（商学）。

堀内しおりさん（専門4）
ほりうち　しおり●2013（平成25）年経営学部経営学科卒。飲料品や建設の企画開発・販売を行う一部上場に入社。販売員として奮闘し続け、2015年より同期で最年少の店長に就任。

澤井一孝さん（専門4）
さわい　かずたか●2009（平成21）年経営学部経営学科卒。2011（平成23）年大学院経営学研究科経営学専攻修了。その後清水建設の総合に携わる。現在は、風呂用品を作っている、大学院経営学研究科博士課程（3）の研究者にも在学。

越地貞人さん（専門4）
こちじ　さだと●2011（平成23）年経営学部経営学科卒。飲料メーカーに入社し、総本部にて3年間営業を経験。2014年からは、さまざまな企業の味を楽しむ、サケーに転職。

農園を経営しながら博士課程で学ぶ

編集部●本日は、お集まりいただきありがとうございます。

まずは、澤井さんの仕事について、教えていただけますか。

澤井●修士課程修了後、新潟の実家に戻って、農園の経営に携わっています。実家は、農業土木を中心とする建設会社なのですが、数年前から新規事業として農作業の請負事業へ進出しました。一方、我々は苔から米づくりをしており、私は、3年前からお米の生産に携わっています。

編集部●大学で、米づくりに関することも学んだのですか？

澤井●農作業を学んではいませんが、大学を出たら実家へ戻るつもりだったので、修士のときは「中小建設業が農業に進出したときに、どのような戦略を練れば成功するのか」というテーマで、フィジビリティスタディ（実現可能性）として研究していました。ですので、農業経営について基礎的なことはある程度身につけてから経営に携われたかなと思っています。

ただ、米づくりの実作業に関しては、実家へ戻ってから1年間、研修を受けて学びました。

編集部●米づくりは、どのくらいの規模で行っているのですか？

澤井●現在は10町歩。10ヘクタールくらいです。大規模に展開しているところは、50とか、100ヘクタール規模で行っているので、規模的にはそこそこといったところです。

編集部●では、生産量で勝負するという経営方針ではないわけですね。

澤井●はい。まだ模索段階ですが、おいしいお米をつくるだけではなくて、おいしいお米の味をそのままに消費者へ届けるための流通方法や、おいしさを保てる商品開発なども視野には入れています。

編集部●現在は、大学へ戻って、博士課程へ進んでいますよね。

澤井●はい。農業経営に携わる中で、自分に足りないもの、もっと深掘りしたいものが見えてきて、もっと学びたいと思ったからです。そのため現在は、実家で経営に携わりつつ、新潟と東京を行き来しながら学んでいます。

編集部●ありがとうございます。

では、堀内さん、お願いします。

堀内●家は、株式会社バルで生活雑貨ブランドの「3COINS」を担当して、渋谷駅下店舗のショップマネージャー、いわゆる店長をしています。

編集部●バルといえば、アパレル業界ですが、学生時代からアパレル志望だったのですか？

堀内●いえ、まったく考えていませんでした。メーカーで営業かな、と思っていたのですが、テレビ番組「カンブリア宮殿」でバルを取り上げているのを見て、興味がわいたんです。3COINSは300円均一の雑貨ブランドですが、バルとしては衣料も扱っていて、そこから生まれるシナジー（相乗作用、共同作用）や強みについて紹介していました。たとえば、衣料品を扱っているからこそ分かるファッションの流行を先取りしながら、雑貨を企画開発して店舗へ届けていくとか。また、就職活動で説明したら、会社の雰囲気が自分に合っていると感じたのも、入社を決めた理由の一つです。

中沢教授●彼女は、入社2年目で店長になっただけでなく、社内の接客大会で上位入賞しているんですよ。

編集部●すごいですね。何という大会ですか？

堀内●「バルシップ」というロールプレイング大会です。全国の販売員2,000名の中から予選を勝ち抜いて選ばれたほぼ名が参加することができます。予選では、商品に関する知識や情報力、会話力、雰囲気作りの良し悪しなど、いろいろな項目で採点されるのですが、私の場合は、お客さまに寄り添う接客が評価されたのではないかと思っています。

2015年、ゼミの懇談会にて。小沢教授（専門中央）と談笑しているのが、澤井さん。澤井さんの右隣にいる女性が堀内さん。

中沢教授●お客さまに寄り添う接客というのは、どのような接客ですか？

堀内●お客さまが店内に入りやすい雰囲気をつくり、つねまとい過ぎずにお客さまの求めやお困りに応じて、さりげなくご対応するような接客ですかね。ただ、決勝大会で賞を取ることはできませんでしたが。

編集部●2,000名の中の12名ですから、誇れる結果だと思いますよ。

最後に、越地さんの仕事について教えてください。

越地●新卒で有名飲料メーカー（KIRIN社）に入社してから3年間、営業で営業をしていました。大きな仕事がしたくて、それなら関東だろうと思っていたので、配属先を知ったときは悔しくて。それなら、「営業で結果を出してみせる！」と決意して奮闘しました。

中沢教授●その決意どおり、賞をいただいたんですよね。

越地●はい。3年間、地道に積み重ねてきたことが実を結んで、最優秀営業賞をいただきました。ただ、大きな仕