

# 紫雄

## 第三十九号

### 若林先生から一言

本年度のゼミの活動についてご報告します。

本年度は2年が昨年以来の和泉での明大前活性化作戦を続行しております。ココ壺のカレーやケバブ、焼き芋やシュークリームなど明大前商店街からの物産を販売し、また店メグという情報システムを各お店と明大生の相互に発信する仕組みを展開、情報誌の発行も順調です。3年生は奨学論文の作成、4年生は卒業論文の発表、制作です。

私といえ、体のあちこちにガタがきており、病院通いの日々です。といつてもたいしたことはなく、歯医者や整形外科（足首をくじきました）などいずれも今のところ軽傷の部類です。ただ遺伝の高血圧は近いうちに専門医に見てもらおうことになりそうです。年にはかないません。身边では親父を十月三日に亡くしました。八十五歳ですが、今なんとなく寂しさも感じております。娘は二人とも学業で苦勞しております。かみさんは元気ですが、やはりこれも結構年をとったようで老

眼で細かい字に苦勞しているようです。すぐ物忘れしますのでやっかいです。わが家には今年も4年生が二回ほど遊びに来ました。一緒に酒を飲み、飯を食い遊んでいます。これは皆さん方が経験したのと同じですね。また学生部の仕事はこれからが大詰めです。明日も競争部の応援に伊勢まで参りますが、正月は箱根が待っています。ラグビー、今年は重戦車フォワードの復活で十二月五日は早稲田を粉砕する予定ですので、もし都合つけば国立にきてください。以上、近況まで。皆さん体調に気をつけてお元気でご活躍してください。



十八期ゼミ長挨拶

小林 佳史

私たち十八期が若林ゼミに入室してからもうすぐ二年が経ちます。これまでの二年間を振り返ると多くの思い出がよみがえります。パワフルで爆発力のある十八期はどうしても楽しいことばかりを優先してしまい、若林ゼミらしくありませんでした。二年の春合宿の時に先生を始め先輩方から本当の仲間、若林ゼミとはこうあるべきだとか指導いただき、これを機に何かの壁が崩壊したかのごとく急に全員の距離が縮まり、ぶつかり合い、高め合い、支え合う集団に成長したと思います。中心学年としての自覚も芽生え、メリハリのあるパワフルな若林ゼミらしい十八期になったと思います。ここまで成長できたのは先輩方や若林先生の存在、暖かさ、そしてご指導があったからです。このような環境にいれることに感謝し、就職氷河期と言われる就職活動に入っても、頼りがいのある先生、先輩方を良い意味で頼り十八期個々のレベルアップの場として若林ゼミの熱さで乗り越えていきたいと思えます。

いよいよ記念すべき二〇期が入室する時期になりました。若林ゼミ一期生が誕生した時に初めて空気を吸った赤ん坊が受ける、若林ゼミの入室試験を立ち会えることに感動しています。先生、先輩方のご指導の下、一八期全員で一期生から今まで長い間先生を中心に先輩方が築き上げた若

林ゼミらしさを絶やすことなく色を添えて若林ゼミの更なる繁栄に向けて努力したいと思えます。今後とも宜しくお願いいたします。

## 十九期ゼミ長挨拶

渡邊寛幸

こんにちは。一九期ゼミ長の渡邊寛幸です。緊張や期待が入り混じった中受けた若林ゼミの入室試験から一年が経ちました。あつという間に過ぎた一年間でしたが、とても充実していたと思えます。

僕たち一九期は一八期の先輩方の「地域商店街活性化」を引き継ぎ、商店街のアンチエイジング化、情報誌の発行、和泉キャンパス内での商品代行販売などの活動をしてきました。このような素晴らしい活動ができるのは若林先生や先輩方の御指導、また学校や商店街の方々のご協力があったからだと思います。たくさんの方々を支えられていることを痛感しました。また、一九期自体も代行販売等を通してより仲が深まったと思えます。

僕は、素晴らしい先生や親身になってくださる先輩方、そして一九期のみんなに出会えたこと、こんなに先生とのつながりや縦のつながりのあ

るゼミの一員になれたことを幸せに思います。そして、僕たちに真剣に向き合って御指導、アドバイスをしてくださる先生に感謝し、未熟ながら一九期全員で一步一歩前に進んでいきたいです。

## 平成二十一年

## 若林ゼミ活動報告

### 二〇〇九年夏合宿

善本 麻衣

一七期は合宿中、以前から行っていた論文作成をし、先輩方から論文の途中経過を批判していただいた。今年は、日本酒班、LCC班、動物園班、路線バス班の四班に分かれて論文を作成した。一日目には、どの班も明け方まで論文作成に取り組み、方向性が見えてきた班もあったが、例年のようにテーマが変わる班もあった。二日目の夜には、八月の誕生日会を行い、盛り上がった。

一八期は一月に実施する代行販売のために、企画書やのぼりの作成を行い、出店する店「わか

っちゃお」の宣伝ポスターを手掛けた。そのような活動や飲み会を通して、一八期はもとより一六期や一七期とも親交を深めた。



## 第十七期生

## 奨学論文

今年若林ゼミ十七期では、十月一日(木)の提出

日にむけて奨学論文を作成しました。  
私たち十九人は、路線バス班、100班、動物園班、  
日本酒班の4つに分かれて、それぞれ頑張りまし  
た。みんなお疲れ様☆

## 路線バス班

久保田 孝志

小林 将哉

福田 直

高橋 大喜

緒方 千尋

今日の深夜における交通機関の現状はあま  
り盛んではない。深夜の交通手段の主流となっ  
ているのはタクシーであるが、そのタクシーに  
おいても現在、超過運転や道路運送上の違反、  
駐車による交通の妨げといった問題が指摘さ  
れている。その現状を変えるためにも、タクシ  
ーではなく、公共の機関が深夜の交通もカバ  
すべきであるという観点から、国民の移動手段  
の大部分を占めている鉄道機関や路線バスに  
おける終夜運転の可能性について考察してい  
く。そこで、まず鉄道における終夜運転につ  
いて考察していき、その中で障害としてあがっ

くる地域住民への騒音や夜間の鉄道のメンテ  
ナンスなどの問題をバスでは克服できるので  
はないかという考えから路線バスの終夜運転  
について提案していき、そのことよって起き  
る二酸化炭素の削減や渋滞の緩和、安全面の向  
上による終夜運転の需要の拡大などの経済効  
果について考察していく。

## LCC(新規格安航空会社)班

和田 出

河原畑 裕太

野村 拓也

金山 茜

稲塚 祐子

日本の若者における海外旅行者数がここ数  
年減少している。もちろんこれには、S11テロ  
による航空機利用の不安感の増大、ここ数年の  
不況、燃料の高騰、新型インフルエンザによる  
海外旅行の自粛などの影響は少なくない。しか  
し、日本全体の出国者数を見てみるとわずかな  
減少でしかないため、若者の出国者数の減少は  
単純な不況だけによる結果ではないと言える。  
そこには若者ゆえ経済的制限があるためサ

チャージ料値上がりによる旅行費増大の敬遠、  
海外旅行の魅力低下など様々な原因が考えら  
れる。一方、日本を含め世界の航空業界は、経  
営難・経営破綻に追い込まれる航空会社も数多  
く大変厳しい状況を迎えている。経営難による  
不採算路線の撤退は止むを得ず、この現在の航  
空業界の流れはさらなる若者の旅行離れを助  
長しかねない。

この状況を受けて、大手航空会社が撤退を進  
め決して有効活用されているとは言えない二  
次空港を利用し、旅行費の価格に敏感と言える  
若者のための新しい格安航空会社を提案する。  
この新規格安航空会社を、欧米・ヨーロッパで  
近年大きな躍進を見せているLCC(新規格安航  
空会社)のモデルに倣い、検討する。

第一章では欧米におけるLCCの登場と発展の  
背景を紹介する。第二章ではLCCの成功モデ  
ルとして、アジアで業績を伸ばしている格安航  
空会社のエアアジアの成功要因を分析する。第  
三章では日本の航空業界の現状と、スカイマー  
クやAIR DOなどの1990年代後半以降に設立  
された新規航空会社の失敗要因の分析を行う。  
第四章では、来年開港予定の茨城空港を拠点空  
港に設定し、実際にシミュレーションを行い、  
二次空港の活用も含めた新規格安航空会社の  
提案へと論を展開させていく。そしてシミュレ

ーションで得られた航空券の販売価格など具体的な数字を挙げ、学生にアンケートを取り実際の若者の反応を調査し、現実的に妥当であるか検討する。

## 動物園班

元 進之介

徳永 美理

加瀬 健吾

越智 達之

近年、上野動物園の入園者数減少、人気低迷がメディアで取り上げられている。

実際に上野動物園の入園者数は減少傾向にある。これは全国の動物園にも言えることである。

しかし上野動物園園長小宮園長へのインタビューによりメディアで伝えられている情報と実情の差を知ることができた。上野動物園は1940年代から過度な人気により施設内の過密化が進んだ。これにより本来の動物園としての機能を果たせなくなった。そのため新施設の設定などにより入園者数を分散し減らしていったのだという。しかしメディアでは全くと言っていいほどのことには触れられていない。ここでまずメディア

アの在り方について考え直さなければならない。また上野動物園自体にもまだまだ改善点はあるように我々は感じた。

これらのことを踏まえ我々は新しい提案をしたいと思う。まずメディアの在り方についてメディアは本来迅速に事実を伝えるべきものである。もう一度原点に立ち返り本来の性質を取り戻す必要がある。また動物園サイドも今まで以上に積極的に情報発信していくべきだと考える。そして我々情報の受け取り手も簡単に情報を鵜呑みにせず正しい情報を見極める力を養っていかねればならない。

これらのことを実践していけば上野動物園は、新たな発展を遂げることができるであろう。

## 日本酒班

北野 信行

永田 和樹

荻原 弘幸

善本 麻衣

谷 真由美

私たち日本酒班は、日本酒の海外進出をテーマに設定した。第一章では『若者の日本酒離れ』を主題に置き、時代・年代ごとの国内の酒の消費量、また酒類のシェアを比較し、国内で飲まれている

に酒を把握する。まず、若者の日本酒離れの原因の根底には団欒で食事する時間の喪失が進んだからではないかと私たちは考えた。これを裏付けるようにアンケートでは、正月など団欒の機会があるときは日本酒を飲むという回答が半数近くのぼった。また、年代別の酒の消費量には、各年代の酒に対する意識の違いなどが関係していることがわかった。

第二章では、海外における日本酒の現状というテーマで大きく若手海外での日本酒のシェア、各国の酒税について述べている。海外での日本食ブームと相まって、日本酒の輸出量も増加する傾向がある。日本酒が輸出されている主な国々、そしてその量、今後の広まりについてまずまとめた。また輸出する際には、各国での定められた酒税が課せられる。これは日本酒の海外普及にとってネックとなるため、その特徴や問題点を次にまとめた。第三章では、2009年8月に行った小西酒造でのインタビューについて述べている。1節では、小西酒造の歴史・紹介、似説からインタビュー内容に入り、小西酒造のオーストラリア進出について、3節ではオーストラリア以外での進出について、4節では小西酒造の製品であるTsunamiに対して、5節では日本での日本酒における問題についてまとめられている。

第四章では、上記のことを踏まえて結論付けて

いる。

## 第十九期生

### 活動報告

#### アンチエイジング班

佐藤 彰

私たちアンチエイジング班はBizコムレッドブルという企業と関わりながら前期は活動を行いました。アンチエイジング班は明大前商店街の情報を外部へ発信し、外部の情報を明大前商店街に発信することで商店街の若返り、活性化を目指すというコンセプトで活動を進めていきました。レッドブルとは代行販売の際にサンプリングを行うことでお店の売り上げや集客に影響をもたらすかどうかデータをとって考察しました。Bizコムとは株式会社Bizコムが運営している店舗検索サイト「みせめぐ」に明大前商店街の店舗に登録してもらうことを目標に、前期は、すでに「みせめぐ」に登録している商店街に出向き実際に店舗方々に取材したり明大生二百人を対象としたアンケートなどを取り、他の商店街や明大生がどのようなことを希望しているかなどのデータを集め集計し明大前商店街の方々に対してデータやみせめぐの案内マニュアルを作成しました。後

期は明大前商店街もの方々に登録してもらっために店舗にうかがい登録作業をすすめていきます。



#### 情報誌班

秋元 香穂理

情報誌班です。私たちは明大前商店街のお店を取材して情報誌を作成し、明大生や職員の方々に配布しました。前期では2号の情報誌を作成しました。具体的な活動内容としては、紹介するお店を決定する。次に、お店の取材を行う。そして、記事を作成し印刷所に出稿する。最後に、学内で

の配布という流れで動きました。

まず1号では4つのお店を取り上げました。取り上げた店舗には、職員向けのアジアンダイニングから女子学生向けのメロンパン屋やリモージュ（洋菓子店）まで幅広く取り上げました。記事にはメニューはもちろんのこと、店舗の地図や写真載せて読みたくなる情報誌を目指しました。また、店舗と交渉して明大生限定のクーポンをつけていただくことにより、明大生が明大前商店街に足を運んでもらうきっかけを作りました。これにより、大きな目標であった商店街と明大生の距離を縮めるという点でも情報誌を活用することができました。

次に、2号ではお店の紹介と共に、私達の活動内容についても掲載しました。具体的には代行販売店舗（Wacate）のPRと1班のボランティア活動について載せました。また、1号より発行部数を増やし私達の活動を広く知ってもらうことができました。これにより、代行販売の成功にもつながったと感じました。

#### 代行販売班

新田 宗志

私たち代行販売班は、昨年第十八期の先輩の

活動をもとに、新たに「Wacafe」(わかふ)店名で代行販売を運営しています。趣旨は去年と変わらず、「学生が求めている食品を販売している店舗と我々が提携し、明治大学和泉校舎内で商品を代行販売すると同時に、明大前商店街に関する情報誌を発行し、近年疎遠になっている商店街と学生の間結びつきを再び復活させること」なのですが、今年は去年よりも充実した販売やプロモーションを行うという点で、店構えやのぼりも新調し、スタッフ管理やデータ集計などにも力を入れ、ケバブなどの新商品も揃えるなど、より良い代行販売ができるよう努力をしています。

