

# 紫雄

## 第四十五号

### 若林先生から一言

平成二十五年のゼミの活動について概観します。

今年度も二年生は明大前のお店とのコミュニケーションの促進のための活動を行っています。明大前のココ壱、五十嵐青果店、パン屋さんやケーキ屋さん、さらにインド料理店などの商品を昼休みに明治大学和泉キャンパスで代行販売しております。また情報誌を出し、学生が街に出やすい環境を整備し、最後にお店とジョイントしてオリジナルの商品を売ってみるなどのマーケティング実践を行っております。三年については奨学論文の作成です。本紫雄にも掲載した各テーマで勉強してみました。二年生は卒業論文ですが、これはオリジナリティを高めるために、<sup>①</sup>アンケート調査を必須とする論考にするようにしております。とくに今年は二十期の四年に加え、十九期の四年（結局五年生）が四人おり、そのうち三人にも卒論を書かせる作業を行っております。かつてのゼミと異なるのは、<sup>②</sup>CDや面接シミュレーションのため、秋に四三年の合宿（たいてい山中湖）を組んでいることでしょうか。今年も明日から山

中湖で就職というか、社会に出るための作業を展開してきます。同時にこの積み残しの連中に卒論を書かせる指導を行います。来週は四年生が我が家にまた遊びに来ます。まー勉強を真剣にやっているかどうかは別として学生と一緒にいると楽しく過ごせます。

### 二十一期ゼミ長挨拶

豊田繁紀

こんには。一期ゼミ長の豊田です。私たち二期が入室してから二年が経とうとしています。右も左も分からない中、若林先生や先輩方に暖かくそして厳しく指導していただいたこの二年間は、私たちの大きな力になりました。そして何より、同じく右も左も分からないわがままな同期達と共に過ごしたこの二年間は、私自身にとって最高の財産になりそうです。

私たち二期は、皆がそれぞれ良くも悪くも真面目なところがあり、本音でぶつかると言うよりもお互いに気を遣いあっていました。しかしこの一月に開催された秋合宿で若林先生と先輩方に厳しく指導していただき、二期一人一人が真剣にぶつかり合える、本当の人間関係を作っていけるようになりました。

ゼミ入室試験では、二期のゼミ生を迎えようと

しています。若林先生や先輩方が築き上げてきた若林ゼミの伝統を、私たち二期も後輩へと受け継いでいきます。心の底から信じ合える同期や、新しく若林ゼミを前へと進めてくれる後輩達、暖かく尊敬できる先輩方、未熟な私たちを厳しく叱ってくださる若林先生と共に活動できることを誇りに思い、新たに入室くれる後輩達とともに、二期は邁進して行きたいと思います。

### 二十二期ゼミ長挨拶

馬籠勇人

季節が夏から秋に向かい、少しずつ肌寒くなってくるにつれて自分たち二十二期が受けた去年のゼミ入室試験を思い出し、月日が過ぎるのは本当に早いなど感じる今日この頃です。

私たち二十二期が若林ゼミナールに入り早一年近くが経ちました。この一年間通じて楽しいこと、辛いことなど様々なことがありました。特に、辛いことがあったときには若林先生、ゼミの先輩方がすぐに二十二期に手をさしのべてくださり、私たち二十二期は辛いことを乗り越えてくることができました。ほんとうに二十二期一同感謝しています。

ゼミの中で自分たちはまだまだだな、と感じるこ

とが多く学ぶことの多い毎日ではありますが、前期に行った明大前商店街と明大生の結びつきを強くするというコンセプトのもと行われた明治大学和泉校舎内での代行販売を通じて、少しでも自分たちが成長できているという実感もあります。ですが、この現状に満足することなく、ゼミ活動に取り組んでいきたいと思っております。最後になりますが、まだまだ弱く、未熟な二十二期に若林先生、先輩方共に熱いご指導のほどよろしくお願い致します。

## 平成二十五年

# 若林ゼミ活動報告

## 二〇一三年夏合宿

森野修平

8月30日31日、9月1日と例年通り夏合宿を行いました。内容として21期は前期を通して4班に分かれそれぞれのテーマに関する論文の作成に励みました。その内容を20期に発表しアドバイスをして頂きました。

22期は教科書の読み合わせを行い、マーケティン  
グに関する知識をより深めることが出来ました。

また、前期の代行販売の反省を行って、後期に向けての対策を話し合うことでよりよい準備をすることが出来ました。今回の夏合宿で学んだことをこれからのゼミに生かしていきたい、よりゼミを活発にしていきたいです。また、先生や先輩、後輩学年関係なく関わることにより親交を深められたと思います。



## 論文

### 自動販売機班

都築幸将 東莉沙

後藤菜 小山祥佑

清水美幸

街中でふと周りを見渡すと、自動販売機はあらゆる場所に存在する。普段意識していないが、のどが渇いたり、たばこが吸いたくなった時には自動販売機がすぐ近くにあることの便利さを享受することが出来る。この時自動販売機を『あつてよかった』と思うだろう。どこにでも自動販売機がある光景、実はこれは世界でも稀な光景である。我が国日本は世界でも有数の自動販売機大国なのだ。しかし国内では自動販売機に対しての関心度は大変薄い。

我々は自動販売機工業会にフィールドワークに行つて知識を得ながら、あまり知られていない自動販売機の実態を調査するとともに、普及しすぎて飽和状態にある日本の自動販売機の打開策を模索すべくこの論文の執筆にあたった。第一章では自動販売機について、第二章では現在の自動販売機の問題点に触れ、第三章では今後の自動販売機について私たちなりの結論とする。

## 個食班

中津留友紀 濱野彩  
小松拓人 中村晋野  
谷本佑斗

近年、「孤食」や「お一人様」などという言葉が造られ、一人での飲食に対して日本では批判的な論調が主流であるように見受けられます。しかし、見方をかえてみればこのような論調は、集団でいることや仲間と一緒に何かをすることに、価値を過剰に付与する日本社会における固有の考え方に由来する部分もあるのではないのかと考えました。私達は、今日に至る日本での飲食習慣と他国での飲食習慣、特にアイリッシュパブ等を例に相互に比較することで、個食や一人で入れる飲食店などは今後、成熟した日本社会で一つのポジティブな存在になりうること、つまり、今後それは無視できない重要な市場となりうる可能性を部分的に論証し、また日本でこの市場の一つとなりうる「立ち飲み屋」へのフィールドワークを実施した上で、この市場に対して正当な評価を行ない、提言することとしました。

## 震災班

石塚楓 榊知之  
田中芹奈 豊田繁紀  
服部純奈

二〇一一年三月十一日午後二時四十六分、東日本大震災が発生した。東日本をはじめ、日本各地に甚大な被害をもたらした。東日本大震災からの復興には、ハードとしての「まちなみ」という生活環境の再建だけでなく、その中で住民がどんな暮らしを営むかという問題に対応するソフト面でのまちづくりが必要である。本稿では、東日本大震災からの復興活動の一環で行われているイベントの一つとして、特定非営利活動法人アムダ（AMDA）が主催する復興グルメ「C-1大会」とりあげ、フィールドワークを行い、その活動のソフト面でのまちづくりにおける重要性に触れた上で、この大会の改善できる点を指摘する。さらに政府の復興予算に流用の例があることに着目し、その予算を使用することでイベントの改善が可能であることを明らかにする。復興グルメ「C-1大会」を例として、NPO法人が主催する復興イベントへの復興予算の適切な運用により、ソフト面でのまちづくり、さらには震災復興を進められる可能性を本稿では探る。

## 長野班

中村直哉 渡辺将太  
城金佑衣 牧千晶

近年、長野県が日本一の長寿県になったことをきっかけに、その長寿の秘訣として減塩運動がテレビや雑誌などのメディアで注目されるようになった。そこで、わたしたちの班は長野県における減塩運動を論文のテーマとして掲げた。インターネットや本で調べると、行政機関を始めボランティアの方によって長野県内で盛んに活動が行われていることがわかった。しかし、インタビューやアンケートを行うと活動が盛んに行われている一方で若者にはまだあまり浸透していないという実情が明らかになった。そこで、わたしたちは論文の結末として若者に減塩運動を広めるための方法を提案することにした。その方法とは長野県のローカルテレビにおける料理番組での減塩レシピの紹介、減塩の日の設定、小学校や中学校、高校での減塩運動に関する講演会の開催、ゆるきやらの作製である。将来的には減塩運動が長野県内にとどまらず他県にも根付いていくことが望ましい。そうすることで日本全体で塩分摂取量を減らし、ますます寿命を伸ばすことができるようになるだろう。

# 第二十二期生

## 活動報告

### 代行販売班

畑井伸吾

六月二十四日から二十八日、七月一日から五日（火曜日除く）にかけて行われた代行販売について報告します。

「明大前商店街と明大生を繋げる」というコンセプトのもと、明大前商店街の方々に協力して頂き、そちらの商品を明治大学のキャンパス内で販売させて頂きました。ここ数年やらせて頂いているということもあり、お店の方々も大変親切にして頂き、非常にスムーズに代行販売を実行に移すことが出来ました。しかし代行販売の期間には、悪天候にも見舞われ計画通りにいかないこともありました。また、昼頃には忙しくなり、人手が足りなくなってしまうとお客様に迷惑をかけてしまうこともありました。しかし、若林ゼミナールの先輩方や特別テーマ実践科目の履修者の手助け、そして同期の努力により何とか乗り越えることができました。

代行販売は確かに、かなり大変なものでした。私は三班の班長にも関わらず、数々の失敗をしてし

まい、若林先生や同期の皆に迷惑をかけてしまいました。しかし、そんな私を皆が支えてくれ、代行販売は無事に終了することが出来ました。そしてそれを通して努力することの大切さや周りの人への感謝を改めて実感することができました。この気持ちを忘れることなくこれからも頑張っていきたいと思えます。



### 商品開発班

伊藤志穂

私たち一班は、サンプリング班と商品開発班に分かれて活動を行っていました。

サンプリング班では、代行販売での集客を図るために、チラシの配布と共にモンスターという飲料水のサンプリング活動を代行販売期間の一週間前に実施しました。しかし、開始直後の天候不順の影響で配布中に中断をしまいました。その後の改善策として、急遽販売期間中に商品とセットでの配布に切り替えました。結果として、多少なりとも集客効果があったことが良かった点です。

商品開発班では、明大前商店街にあるパン屋「ミッシュェルミッシュ」とのコラボ商品を開発しました。サンド系を目指して様々な中身の案を提案し、店主の方と良好的に交渉をさせて頂きました。最終的には「veg.サンド」と命名したナスボロネーゼ風のサンドウィッチに決定し、外見も味も納得のできる商品ができあがりました。こちらを後期代行販売にて販売していきます。