

NEWS

商大生頑張ってます! PART 2

前号に続き、個人やサークル、ゼミで行われたユニークな活動を紹介します。今回は3人の学生から各々の活動について寄稿してもらいました。

「小樽のお餅屋さんを紹介しました」



商学部1年 佐藤 亜美

「小樽のお餅屋さんご案内地図」を作ろうと思ったきっかけは、あるお餅屋さんのご主人の「今は市内に10軒ほどお餅屋さんがあるけれど、もう10年もしたら2、3軒になってしまうんじゃないかな」の一言です。歴史学のレポートのため、お餅屋さん取材していた時のことでした。小さい頃から小樽のお餅が好きだったので、とてもショックを受けました。そのようなことからふと、「小樽のお餅屋さんを紹介した冊子を作ってはどうだろうか」と思いました。たくさんの方々の協力を得て、なんとかこの冊子を完成することができ今に至ります。ご協力くださった皆さま、本当にありがとうございました。



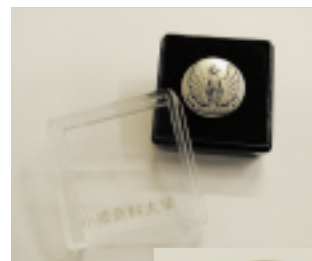
「商大ピンバッチ」を全卒業生に!



社会情報学科4年 川 華 明

私は、ゼミ研究でデータマイニングという商品開発手法を学んできましたので、大学を企業に見立て、開発する商品をピンバッジに設定して論文を構想してみました。そこで、適正な価格や大きさ、素材などを割り出すために、在学生とOB計約100人にアンケートを行いました。

アンケートでは在学生の半数以上が商大バッジの購入を希望し、OBからも「思い出の品がほしい」、「商大生だった誇りを持ちたい」などの声が多かったので、実際にピンバッジ製作の企画書を大学に提案したところ、それが通ったのです。実際にできあがった商大バッジが、すべての商大生や卒業生にとって貴重な思い出になるのであれば、私にとって最高の幸せです。



「N-Tradingの軌跡～世界に1200個しかないキーケース作り～」

企業法学科4年 柳平真理子

このプロジェクト(N-Trading)は、取引の立案から出資、取引先探し、デザイン、契約・価格交渉、契約書作成、輸入、販売まですべてを自分たちの手で行いました。国際取引に関する知識が不足している私たちにとって、英語で交渉を行うこと、専門用語での会話は大きな壁となりました。何より辛かったのは、取引への思いの違いから、メンバーが分裂してしまったこと、そして当初の取引先と交渉決裂したことで、取引を諦めかけたこともありましたが、でも、仲間がいたから、このプロジェクトを成功させることができました。いつも励まし合い、このメンバーだから最後まで頑張り続けられたのだと思います。商品が自分たちの手元に届いたときは、言葉にできない達成感で胸がいっぱいでした。プロジェクトを終えた今、陰で支え続けてくれた中村秀雄先生には、感謝の気持ちでいっぱいです。素敵なおゼミで、最高の仲間と過ごせた2年間の集大成です。(キーケースのデザインは中村先生の蝶ネクタイをイメージしたものです。)



中村先生とゼミ生たち
前列左から3人目が筆者