

## “創造”する楽しさを、仲間とともに

ひらパーで結婚式「ひら婚♪」をプロデュース

●政策創造学部3年次生  
西田 光 さん

政策創造学部の深井麗雄教授ゼミは京阪電気鉄道、大阪・枚方市と連携し、枚方市が推進する「花と音楽にあふれたまち・ひらかた」の魅力を発信する取り組みの一環として、遊園地「ひらかたパーク」での結婚式「ひら婚♪」を2010年から実施している。同ゼミの西田光さんは、2012年5月に行われた第4回ひら婚♪にて、枚方ウェディング実行委員会の委員長として活躍した。

2012年5月、快晴の日曜日、枚方市の遊園地「ひらかたパーク」。600種4000株のバラが咲き誇るローズガーデンで1組のカップルが心温まる結婚式を挙げた。

枚方市内にある関西外国語大学の吹奏楽部が生演奏で盛り上げ、ウェディングケーキは市内の名店「和菓子処 大黒屋」による新郎新婦の特製似顔絵入り。枚方観光大使のゆるキャラ・くらわんこも駆け付け、最後は親戚や友人、学生スタッフだけでなくパーク来園者まで一緒になって、バラのシャワーで2人の門出を祝福した。式を終えた2人は、「学生の皆さんが親身になって関わってくれて、うれしかった。百点満点」と実行委員長の西田さんに感謝の気持ちを伝えた。枚方市にちなむ演出を

ふんだんに盛り込み、どうすれば心に残る式にできるだろうかと心を砕いてきた西田さんらの苦労が報われた瞬間だった。

1年次、大阪府議会議員の下でインターンシップを体験。未熟で何もできない自分に焦りを感じた。2年次、「厳しいけれど、きっと成長できる」と深井ゼミを希望。その夏にひら婚♪班のリーダーに指名された。仲間は3人。その仲間との共同作業が彼女に大きな成長をもたらした。

西田 光 — にしだ ひかり  
■1991(平成3)年、大阪生まれ。城星学園高校卒。政策創造学部3年次生。第4回ひら婚♪の学生代表として枚方ウェディング実行委員会委員長を務める。科目提案学生委員、入試広報スタッフなども経験。高校では吹奏楽部で部長。クラリネットを担当していた。



「これまでは個人で頑張れば、結果は出ると思ってやってきたところが自分にはあった。でも、1人でできることなんてすごく少なく、仲間と一緒に頑張ることが本当に面白いということに気がきました。それが一番大きかった」

パートナーは学生だけではない。西田さんが委員長を務める実行委員会には、ひらパーを運営する京阪電鉄や枚方市の職員の方々も参加する。経験不足から壁にぶつかることもあった。それでも、年齢も職業も異なる幅広い人々との出会いがひら婚♪に携わって感じた最大の楽しさだった。「いろいろな人と関わり合いながら、1つのことを作り上げていくって、すごく楽しい。社会人の方と、仕事としてやり取りしたことは自信になっています」ただ今、就活中。メディア関係の仕事に興味を持っている。「相手の立場になって考え、情報を受け取る心が大事だと考えるようになりました。社会的に弱い立場の人からの発信を受け止めて伝える手伝いができればと思います。とにかく、ばりばり働きたい。そして、ずっと笑顔で生きたい」と、将来への希望を明るく語る。

ひら婚♪は過去2回天気に恵まれず、西田さんが委員長となった4回目で初めて晴天の屋外の下で行うことができた。「私、晴れ女なんです」と話す西田さんの笑顔に誘われるように、今回の取材中も崩れそうだった天気に晴れ間が戻った。

## 顧客志向のアナリスト

お客様が求めるサービスを探り、現場の販売力を高める

●株式会社 NTTドコモ 関西支社 営業部 営業戦略担当  
南古 尚人 さん—法学研究科 2008年修了—

スマートフォンやタブレットが普及し、LTEを中心とした高速ブロードバンドモバイル通信の導入が加速するなど、めまぐるしく変化する携帯電話・モバイル業界。関西大学法学研究科を修了し、NTTドコモ関西支社で働く南古尚人さんは、関西全体の売上実績を日々分析し、お客様のニーズに応える販売方針を策定する営業戦略担当として活躍中だ。



Xperia Tablet Z SO-03E



docomo NEXT series  
Xperia Z SO-02E

Customer Orientation

大阪・梅田にあるNTTドコモ関西支社で、営業戦略担当の南古さんは、近畿2府4県で323店舗あるドコモショップなど各販売店の売上実績データを管理し、毎日数字を詳細に分析する。「例えば、ある特定の販売店だけが売上げを伸ばしているなど、売上傾向のパターンに当てはまらないデータを見つけることがあります。売上げが高い理由が、販売店独自のセールスプロモーションによるものと分かれば、そのセールスプロモーションを関西全域に展開できるレベルに整理し、販売方針として打ち立てます」と担当業務を説明する。



関西で900万人以上の契約者を抱えているため、セールスのちょっとした工夫であっても、販売方針として全店舗で共有する効果は大きい。南古さんは、販売戦略のヒントとなる小さい芽を見逃さず、スピードを持って大きく育てる。飽和する携帯電話市場を背景に、南古さんの発案で2台目購入に照準を合わせた販売方針を策定し、タブレットの販売数を伸ばすことに大きく貢献したこともあった。今まで感覚でやっていたものを、



南古 尚人 — なんこ ひさと  
■1983(昭和58)年、和歌山県生まれ。幼少時に関東に居住。小学5年から大阪府在住。中学2・3年に長野県王滝村で山村留学する。2006年関西大学法学部卒業。2008年同大学法学研究科博士課程前期課程修了。株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西(同年7月より株式会社NTTドコモ)入社。滋賀支店などの勤務を経て、2010年より現職。

数字で裏付けると説得力が全く違う。そんな数字の力を活用する業務にやりがいを感じている。

自身の性格を「視野が狭い」と分析する南古さん。だからこそ、違う視点の意見にも耳を傾け、議論し合う。ビジネスシーンでも物怖じせず議論できるコミュニケーション力は、大学院で培った。

法学研究科への進学を決めたのは、法学部4年次、就職活動の最中だった。ある面接で憲法について尋ねられ、不十分な回答しかできなかったことを悔やみ「社会に出たら法律を勉強する機会はない。あと2年かけて学ぼう」と決心。順調だった就職活動を捨てて進学した。法学研究科では吉田栄司教授に憲法を学んだ。

「大学院はゼミが少人数のため、教員との距離が近く、社会人学生も多く在籍しています。年上の方たちと、自由や権利・義務とは何かを議論する中で、自分なりの考え方を見いだすことができました。また、異なる考え方も否定から入らず、フラットな感覚で受け止めるようになったと感じています。大学院での経験が、就職活動や今の職場でも生かされています」

中学から始め、大学では体育会で熱中したバスケットボールを、現在も社内にサークルを作って続けている。オンとオフを鮮明に区切って、充実した日々を過ごす南古さん。「お客様が本当に必要とする料金割引サービスの施策を考え、全国に広めたい。自分がやりたい、ではなく、お客様にとってはどうなのか。それを意識することをいつも大事にしています」と仕事上の抱負を語る。南古さんは、ぶれない顧客志向で業務に取り組む。