

「絶対にあきらめない」と決めたゼミ活動が実を結び、マーケティング分析コンテストで最優秀賞に選ばれました。

商学部 商学科  
2011年3月卒業  
金 東賢  
(大阪/府立高槻北高校出身)

関大が動いている。  
全力の挑戦

現実のデータからビジネスチャンスを見つける。その魅力に夢中になり、最後までやり抜くことができました。

商学部に入学してから最初の2年間は、明確な目標がもてず、何となく過ごしてしまいましたが、3年次に出会った矢田先生が、自分を大きく変えてくれました。

「お金儲けの方法、教えます」というゼミ紹介のキャッチフレーズを聞いたとき、「ここで勉強すれば、経営者になれるかも」と感じるものがあって、ゼミ入りを決意。かなりハードなゼミだと思った後で気づいたのですが、乗りかかった船だと思ってがんばろうと思いました。

矢田ゼミのテーマは「大量のデータからビジネスチャンスを見つける方法」です。最初の課題は、何万人もの買い物データを分析し、店舗の様子を予測すること。データは企業から提供された現実のものなので、やりがいは十分なのですが、処理すべきデータの量が多いため、作業が長時間に及ぶこともしばしばでした。秋からは「ビール市場を底上げするには」というテーマに取り組み、市場分析の基礎を徹底的に身につけました。

4年次の夏には、野村総合研究所主催の「マーケティング分析コンテスト2010」に応募。同じ研究室の中原先生にサポートを受けながら、「イノベータ理論に基づくスマートフォン市場成長期の顧客特徴抽出と販売戦略の提案」という課題に取り組みました。この年に発売されたスマートフォンの新機種を対象に、購買者層の特性を時期ごとに推測し、今後の商品販売戦略の提案を試みるという、非常に実践的な研究です。データ処理はもちろん、企画書として仕上げることに苦心しましたが、中原先生がわたしの意見を大幅に採り入れてくれたので、アイデアが目に見える形になっていく充実感を十分に味わうことができました。しかも思いがけず最優秀賞をいただき、最高の形でゼミ活動を終えることができました。

データ分析に取り組み始めたころ、わたしはデータの処理自体に気をとられていました。しかし次第に「ビジネスにつなげる」という目的にそった作業計画を立てられるようになり、最終的には有用な結論を出せるまでに成長しました。

「大学生活は自分次第で大きく変わる」ということを、身をもって体験した4年間でした。これから学生生活を始める人も、何か一つでいいから、がんばれるものを見つけてほしいと思います。

泥臭くても  
頑張り続けた先に  
“成功”がある！  
金東賢



「ビール市場の活性化」についてプレゼンテーションを行った時の様子です。