

# 夢を追う卒業生 その30 令和2年4月3日

## 関高校のみなさんへ

◇今回は、篠田尚輝さん（名古屋大学経済学部経営学科）のレポートです！

こんにちは。名古屋大学経済学部の篠田です。多くの関高校の皆さんが志望されている名古屋大学の先輩として、私からは次の3つのことを伝えさせていただきます。

- ◎合格するために心がけたこと
- ◎大学生活の醍醐味
- ◎活動報告

### ◎合格のために心がけたこと

合格するために最も必要なことは、ズバリ、復習すること、です。具体的には、PDCA サイクルの CHECK を最も重視してほしいということです。おそらく皆さんは普段の生活の中で、無意識に PDCA をもとに勉強しています。

例えば、明日の3時間目に英語の小テストがあります。3時間目なら時間があるので、朝学校についてからで間に合う（Plan）と思い、翌日、学校についてから小テスト勉強をします（Do）。そして、小テストの答え合わせをします（Check）。最後に次の小テスト、もしくは再試に向けて行動していきます（Action）。

以上のように、PDCA サイクルは何気なく皆さんの日常に反映されています。その中で特に、私は皆さんに Check にこだわってもらいたいです。なぜなら、Check にこだわることで、次の Action が効率的になり、PDCA サイクルのレベルを上げていくことができるからです。ここで、実際に僕が行っていた Check を紹介させていただきます。状況は以下の通りです。

- 目標：次のセンター数学で 160/200 点をとること
- 現状：140/200 点

ここで、あと 20 点をとることに対しての今の課題を探してください。

僕の場合は、

- ・確率の問題であと 2 問解くこと、
- ・見直しの時間を 5 分とりたいため、解くスピードを上げること

このように、自分の理想と現実のギャップを探し、そのギャップを埋めるためにどう勉強していくのか考えてください。その解決策は人それぞれですが、課題を見つけて解決しようとしなければ成績は上がりません。逆に自分の課題の原因を探り、真摯に解決しようと努力できれば、成績はどんどん上がりま

す。

この頭の使い方は、勉強だけでなく、スポーツ、SGH などをはじめとし、日常生活のどんな場面でも活用することができるので、是非、試してみてください。

## ◎大学生活の醍醐味

さて、ここでは僕の通う、名古屋大学での学生生活を紹介させていただきます。僕が今感じている大学生活の楽しみの一つは、人と話すこと、です。大学には、たくさんの方がいます。英語に堪能な人、音楽活動をしている人、資格の取得に励む人、投資家、モデルみたいな人、などなど本当に多くの方がいます。いろんな考えを持った人たちとコミュニケーションをとることで、自分にはなかった考えを発見できたり、これまでとは違った場所に連れて行ったりしてくれます。要するに自分に今までなかったような刺激を得ることができ、毎日の生活の楽しみになります。

これとは別に、旅行に行くこと、も大きな楽しみです。私事では、先日、神戸に旅行に行ってきました。自ら立てた計画で仲間が喜んでくれたことは本当に嬉しかったです。自分で計画を立てると、その土地に詳しくなれるので、旅行もより一層楽しいものになります。また、旅行中には思わぬアクシデントもあったりして、いろんな意味で非日常を味わえて楽しいです。

(草津温泉に行ったとき、まさかの大雪でスーパーの駐車場で一晩過ごしたこともあります。)

以上のように、大学生活には良くも悪くもたくさんの時間があり、自分でどう時間を使うのかが決めることができているので楽しいです。



## ◎活動報告

先日、半年の講義を通して吉野家のブランド力を向上させることをテーマに活動してきました。一般的な講義のシミュレーションではなく、中日本吉野家ホールディングス様の方々にも来ていただき、実際の数字（売り上げ、収益、費用など）を使って、吉野家の課題解決を真剣に考えてきました。今回のテーマがブランド力の向上ということで、そもそも「ブランド力」とは何か、から始まり、\*費用対効果を加味した解決案の提案までを行いました。

現在の吉野家は、他社との競争の中で強みを発揮できず、売り上げが安定していません。そこで僕たちは学生との距離感を縮めることを提案しました。具体的には、販売形態に自動販売機を採用し、大学内に設置することです。これにより、学食の混雑によってあふれた学生に自販機を利用してもらうことができます。こうして学生の日常生活と吉野家の距離感を縮め、学生たちの食事の選択肢の中に吉野家を組み込むことができれば、将来的に吉野家に足を運んでもらうことが期待できます。このように、若い世代をターゲットにし、若い世代における吉野家のブランド力を向上することで、売り上げを安定させることができます。この解決案が認められ、僕たちのグループは教授賞をいただくことができました。

た。僕は、この活動がきっかけとなり、チームで企業の問題解決を支えるコンサルタントを目指すようになりました。

僕がこの活動において立てた目標はチームメンバーの強みを最大限に発揮させることです。結論から言うと僕の目標は達成されたとは言えません。なぜなら、4人のメンバーの中で、今回の活動で自分の



活躍した場面を語れたのは2人しかいなかったからです。現在、目標が達成できなかった原因はメンバーの熱量に差があったことだと考えています。僕にとっては、この活動は成長するチャンスだと捉えていましたが、当然、講義の一環として参加するメンバーもいます。そこにいち早く気づき、熱量をチーム全体に伝染することができていれば、結果は変わったと思います。だから、次にチームで活動するときには、人、を大切にし、チームで大きな成果を得られるように工夫していきます。