

募 集 要 項

氏 名：須賀 涼太	研究室：第 4 研究室棟 314
専攻分野：商学	
演習テーマ：マーケティング	E-mail：rsuga@cc.kyoto-su.ac.jp

演習内容・主なテキスト

マーケティングの目的は、顧客が欲しいと思う製品やサービスを提供するということにあります。では、顧客ニーズはどのように把握することができるでしょうか。どのように販売すれば、狙ったターゲットに製品やサービスを提供できるでしょうか。

本演習では、「**学びを実践する、そして実践から学ぶ**」の意識のもと、マーケティングについてとことん学びます。

● 演習で取り扱う研究テーマ

本演習で取り扱う研究テーマは、**マーケティング**です。マーケティング入門の講義で取り上げるようなテーマについて広く取り扱い、チームで研究を行います。

2023年度は、演習1(2期生)で、マーケティング・ショートケースをとことん解き、演習2(2期生)で、[淡路市との産学連携プロジェクト](#)に参加しています。演習3・4(1期生)では、大学ゼミ対抗のインターカレッジ「[Sカレ](#)」に参加しています。

<演習1>

演習1では、マーケティングの基礎的な考え方を復習し、さらに深い学びにつなげるために、マーケティングに関するショートケース分析をとことん行います。3名程のグループにて、対象企業の製品やサービスについて分析し、スライドにまとめ、発表します。

他に、グループ・クラス討議の方法や、PowerPointの作成・発表方法についても学びます。特に、演習1では、「**議論する**」ことができるようになることを重視しています。

2023年度は、演習1の後半に、演習2での淡路市との産学連携プロジェクトにおけるフィールド調査の準備をし、淡路市の助成金を活用し、夏休み期間に[調査](#)を行いました。

<演習2>

演習2では、チーム単位でプロジェクトを進めます。参加年度により、どのようなプロジェクトに参加するかは、変更される可能性があります。2023年度は、淡路市との産学連携プロジェクトに参加しており、基本的には2024年度も同様です。

淡路市との産学連携プロジェクトでは、チームごとに淡路市の課題発見を行い、それぞれの課題に沿って、活動を進めます。参考情報として、2022年度の取り組みテーマについて表1にまとめます。テーマも重要ですが、「**マーケティングの学びをいかに活かすか**」という感覚、「**課題の本質を見極める能力**」を鍛えることに主眼をおいています。

表1 2022年度(1期生)淡路市プロジェクトテーマ例

チーム	テーマ	関心分野
1	お花に注目。特にスイーツピーやカーネーションを用いた体験型サービスを提案	新サービス開発
2	レンタサイクルに注目。新観光プランを提案	新サービス開発
3	市内周遊バスに注目。交通課題解決案を提案	プロモーション戦略
4	オリーブに注目。オリーブを活用した新商品を企画	新製品開発
5	いちじくに注目。いちじくを活用した新商品を企画	新製品開発
6	観光資源活用案を検討。淡路夢舞台グリーン館の集客イベントを企画	観光マーケティング

<演習3>および<演習4>

演習3および演習4は、基本的には大学ゼミ対抗のインターカレッジ「[Sカレ](#)」に参加することを通して、マーケティングをとことん学びます。具体的にどのようなテーマに取り組めるかは、大会HPや各チームのFacebookページを確認してください。

あくまで目的は、演習1および2の学びを活かして、「[マーケティングの学びを深める](#)」ことです。

演習時間には、グループごとに進捗報告を定期的に行います。原則として、PowerPointを用いて発表を行います。教員や他グループへの発表を行うことで、発表スキルの向上と、聞き手も、よい質問やよい議論ができるように練習します。

アンケート調査を行う場合は、「[きちんと](#)」質問紙調査が計画・設計でき、簡単な分析ができるようになることを目指します。

演習4では、継続して各グループの活動を進めていきます。また、就職活動に向けて、業界研究やエントリーシートの作成といった課題にも取り組みます。

<演習5・6>

演習5・6では、卒業論文を執筆します。卒業論文は、個人もしくはグループで、ここまで学んできたマーケティングについて関心のある現象をとりあげ、仮説的な問いを持ち、自らの力で調査し、分析を行い、考察し、論文としてまとめます。定量・定性データ問わず、自らデータを取得して、分析することを卒業論文には求めます。

運営方法については、就職活動の状況に応じて、臨機応変に対応します。

教員からの要望

私の口癖ですが、「[せっかくだから](#)」とよく言います。私のモットーみたいなものです。みなさんにも「[せっかくだから](#)」精神で、何でも挑戦して欲しいと思っています。とりあえずやってみるかというチャンスに貪欲な気持ち、それと、どうせやるならしっかりやるかという気合いをもって過ごしてください。

「[学びを実践する、そして実践から学ぶ](#)」の意識で、マーケティングをとことん勉強しよう、というのが、本演習の目指すところです。本気で、とことん、学びたい人はぜひ応募してください。

演習は、主体は皆さんであって、そして学びを実りあるものにするのも、皆さん自身の努力です。私はあくまでサポート役ですが、全力で頑張ろうとしている人には、私も全力で応えます。一緒に頑張りましょう。遊びも全力です。

履修希望科目

特にありません。広く経営学の知識を身に付けてください。マーケティング関連科目の履修は推奨します。

教員の自己紹介

好きな食べ物はタコ、からあげ、きゅうり、白子ポン酢です。好きな飲み物は、コーラ、ビール、レモンサワーです。

ゼミ生からの紹介

ゼミ生に紹介文を書いてもらうことを忘れていました。オープンゼミ等を通して、ゼミ生に、生の声を聞いてください。

ゼミ生が運営しているインスタもあります。事務室前のゼミポスターにリンクを用意しているので、そちらものぞいてみてください。