

募 集 要 項

氏 名：福富 言	学 科：マネジメント
専攻分野：マーケティング	研究室：第4研究室棟 4K104
演習テーマ：マーケティング・リサーチとコンテンツ制作	E-mail：genf@cc.kyoto-su.ac.jp

演習内容・主なテキスト

このゼミの目標は、マーケティングに関わる様々な現象（生産者や消費者、流通業者などの思惑や行動）について、受講生が本人の関心にもとづいて調査を企画・実施できるよう、担当者を含めた全員で建設的な議論をすることです。また、このゼミを通じて、受講生が「経営学部に来てマーケティングを専攻し、一体自分が何をやっているのか。自分が何を考えているのか」を友人・知人や家族、ゆくゆくは就職活動時などの面接員を相手に丁寧に説明できるよう、プレゼンテーション能力を高めることを目標としています。

テーマの大枠を提示することはありますが、調査課題は基本的に自由です。したがって、【楽しいこと】を見つけられない人はつらいでしょう（【楽なこと】とは違います）。

【基本的なことがらの確認】の教科書としてこれまで、黒岩健一郎・水越康介著、『マーケティングをつかむ』、第三版、有斐閣、2023年、余田拓郎・田嶋規雄・川北真紀子著、『アクティブ・ラーニングのためのマーケティング・ショートケース』、中央経済社、2020年、および西川英彦・澁谷覚編著、『1からのデジタル・マーケティング』、碩学舎、2019年、などを利用してきました。

<演習1>

2年次は【楽しいこと探し】と【基本的なことがらの確認】を中心に進めます。とにかくまずは、世の中の出来事、企業や消費者の行動などについて見聞を広めてもらいたいと思います。そのために、フィールドワークやアンケート調査などを実施して、五感のすべてを使って調査することのトレーニングを行います。調査結果の報告やディスカッションを通じて、【問題設定→調査課題・調査方法の決定→調査の実施→結果の解釈→問題設定→...】を learning-by-doing していただきます。また、調査の方法やマーケティングについての基本的なことがらを本や事例を用いて確認していきます。

今年度は、海外旅行先についての調査・プレゼンテーションのほか、食事や飲食店についての動画コンテンツの制作をおこないました。

<演習2>

演習1から引き続き、重厚なテーマから身近な話題まで、個人・グループ、制限時間の長短、スライド資料あり・資料をまったく使わないスピーチなど、多様なプレゼンテーション課題にチャレンジする機会をつくります。

今年度は、中古品売買業のスタートアップと外部ビジネスプラン・コンテストへの応募を課題とし、集客や販売増を目指すためのプロモーションや営業企画、組織のマネジメントやガバナンスを体感しながら学習することを目標としています。

<演習3>

3年次には、独自にテーマを設定し、調査をする方法についてある程度の知識がえられているはずですが、2年次よりも大きなテーマで、より長い時間をかけて、調査課題を自分で設定し、追求してください。

能力やモチベーションの高い受講生には、自主的なゼミの集まりを設け、ビジネスプラン・コンテストへの応募や他大学との合同研究発表会の準備に取り組みます。プレゼンテーション能力のトレーニングのため、教科書の内容発表を含め、様々な発表課題を出しま

す。

今年度は、各自の自由研究や自由テーマについて、3、4回のプレゼンテーション機会を設けました。

2年次からYouTubeチャンネルの運営にあたってきたメンバーは、そのアナリティクス（実績）・データを用いた統計的な分析に挑戦しました。再生数や登録者数を左右する要因を統計的に分析しました（ゼミ活動報告・紹介動画にあります）。京都にある大学の食堂比較や業務スーパーの品揃えの現地調査をおこなうなど、自由なテーマ設定で課題に取り組んだ学生もいます。宣伝会議社主催の販促コンペへの応募作品の制作をした学生もいます。

<演習4>

継続して、独自の研究課題の追求をすすめます。研究発表の準備に必要な期間は、ディベートやグループ・ディスカッションの練習にあてたり、「いかに自分自身をマーケティングするか」、就職活動にも役立つことを期待して、例年エントリー・シートの作成を課題にしています。

今年度も、現4年生が就職活動で実際に体験したグループ・ディスカッションを課題とするなどしています。

<演習5・6>

卒業論文を執筆するために、二次データの収集や分析を十分におこない、必ず一次データ（受講生が独自に収集したデータ）を使って、定性的・定量的な分析をします。今年は、海外旅行のガイドブックのコンテンツ分析をテーマに、卒業論文を準備している学生がいます。

教員からの要望

マナーの備わっている人、言い出しっぺ、おせっかい、活発な議論に貢献できる人を募集します。

プレゼンテーション当日の欠席など、責任感に欠ける行動にはその回数に関わらず厳正な対応をする可能性があります。

履修希望科目

マーケティングや経営戦略に関する知識を身につけてほしいです。調査の方法論を学び、統計的な分析にもチャレンジしたい人は「マーケティング・リサーチ」の受講も検討してください。もちろん一般教養も大事ですし、「勉強して楽しいと感じることができる科目」があれば自由にどうぞ。

教員の自己紹介

<https://www.kyoto-su.ac.jp/faculty/professors/bu/fukutomi-gen.html>

ゼミ生からの紹介

福富ゼミは「ゼロからイチを生む」活動を重視しています。私達はゼロからYouTubeアカウントを作り動画作成、撮影、編集など全てを行いさまざまなデータを分析しました。このYouTube活動から動画編集スキルや企画力が身に付きました。チームでゼロから何かを作り出すことは大変だけどとても楽しいのでチームで目標に向かって努力するのが好きな人は是非福富ゼミへ！！（現3年生）