講義名	研究演習Ⅱ
講義コード	15059
担当教員	岸本　徹也
開講期・曜日・時限	通年 月曜日 ５時限
備考	

ゼミ

3．学部ゼミ・学科ゼミ

学部

5．商学部

学科

経営学科

演習名

岸本徹也ゼミナール（小売流通・マーケティング論）

概要説明

ゼミでやることは、基本的には、ゼミが決まった後、いろいろと話し合いながら決めていきたいと思っています。ゼミは、就職活動のネタづくりでもありますから、積極的に活動して欲しいと思います。

一応、案はあります。

まず、販売士3級や2級の勉強を通じて、流通とマーケティングの基礎を習得して欲しいと考えています。2級の試験は7月にあるので、ゼミの始まる前となりますが、希望者がいれば、試験対策の勉強会を開く予定です。

この勉強を通じて、基本、原理原則を勉強しましょう。多くの学生ができてないように思います。社会に出て、結局、力になるのはこれです。最新・流行の経営知識はいずれ陳腐化します。

その後は、『創造の方法学』という方法論の本をみんなで輪読したいと考えています。ものの考え方や研究方法に関する本ですが、研究方法は実務でも役立つものです。実は、そこのところにも気づいてもらいたいと思っています。今までこのような本を読んでこなかった学生には、難しいと思います。しかし、この本を読むことで、勉強にめざめた学生も何人かいます。モノの見方や考え方を鍛えましょう。

また、希望する学生には、商業高校で販売士の講師を先輩と一緒にしてもらいたいと思います。なかなか経験できるものではないですよ。勉強方法とかは教えますので、是非、挑戦してもらいたいと思います。

研究演習Ⅰでやることは、ここまでです。

今年度、研究演習Ⅱでやっていること・活動予定です。

・ゼミ生全員が販売士3級に合格できるように勉強しています。

・岡山南高校（商業高校）他で販売士講座の講師をするために勉強しています。

・12月に3つの大学生を集めて、流科で研究会を開催します。

・12月の研究会で発表する企業事例の調査（企業の見学、インタビューなど）

・就活対策ゼミ（東芝機械というメーカーで人事をしていたので、特に、面接を重視した指導をしたいと思います）

最後に一言。

大学入学時までは、ペーパーテストの力や暗記力で評価されてきたと思いますが、実社会で役に立つ力は、理念（考え方）を仕事の仕組みに具現化できること、答えの無いことに一定の答え出すこと、“わからない”という曖昧な状態に耐えること、ひとつのことに熱中できること、自分の視点を相対化できること、等です。ゼミでは、このような力をつけることも目標としています。

学位

博士（経営学）

教員よりの要望

次のような学生に来て欲しいです。

■1年生から2年生の今まで、授業に出て試験でも良い成績をとってきたが、他に何かないのか？本当にこれでいいのか？と考えている学生

■今まであまり勉強しなかったが、2年生の後期からはがんばることを本当に約束できる学生

教員英字氏名

Kishimoto Tetsuya

研究室

研究棟Ⅰ　202研究室

最終学歴

法政大学大学院経営学研究科博士課程

主な研究活動・社会活動・研究業績

出版されている書籍
・『デュアル・ブランド戦略 -- NB and/or PB 』（共著、有斐閣、2014年）
・『食品スーパーの店舗オペレーション・システム－競争力構築のメカニズム』　（単著、白桃書房、2013年）
・『日本の優秀小売企業の底力』（共著、日本経済新聞出版社、2011年）
・『要点理解と問題演習　販売士検定試験』（共著、実教出版、2009年）
・『現代マーケティング』（共著、実教出版、2006年）

大学以外での活動
・大阪市大規模小売店舗立地審議会委員
・日本商業教育学会関西部会兵庫支部顧問
・日本販売士協会論文審査委員
・10年近く、立教大学の経済学部や社会学部、大学院で兼任講師をしていました。
・1級販売士を流通関係の研究所に勤務しているときに取りました。今は、日本販売士協会の認定登録講師として、商業高校や販売士の養成講習会などの講師をしています。
・社会人を対象にした市の講座や、大学などで、マーケティング入門や食品スーパーに関する講師をしています。

主な卒業論文のタイトル

流通やマーケティングに関することならどのような卒論のテーマでもかまいません。

趣味・特技

ゴルフとテニスです。今はどちらもほとんどやっていません。高専の学生時代にゴルフ同好会を作ったことがあります。放課後は、ゴルフの練習ネットに向かいひたすらボールを打ち込み、夜は、学校の庭でアプローチの練習、土日は、運動場をコースに見立てて練習ラウンドをこなしていました。テニスは、中学時代は県内でも強豪校の軟式庭球部に所属していました。軟式あがりなので、硬式のフォアハンドは、得意ですが、バックは打てません。　基本的に左利きですが、ゴルフは右、テニスは左です。

所属

商学部

所属学会

日本商業学会、日本ダイレクトマーケティング学会、日本フードシステム学会、日本物流学会、研究・技術計画学会

専門分野

・流通論

・小売業研究（小売事業システム論、小売オペレーション論）

選考方法

自己紹介書類、成績、面接内容を勘案して選考します。

担当科目

流通科学入門、流通概論、マーチャンダイジング論、リテーリング・ケーススタディ、研究演習Ⅰ、研究演習Ⅱ、卒業研究

備考

評価方法

ゼミ生一人一人の個性に合った評価をしますので、自分の”強み”を伸ばしてください。

ただし、無断欠席とか、やるべきことをやらない、やってこない等があれば、本当に厳しく評価します。