

講義名	研究演習
講義コード	52044
担当教員	羽藤 雅彦
開講期・曜日・時限	後期 金曜日 2時限
備考	

ゼミ
羽藤雅彦ゼミナール (マーケティング論・消費者行動論)
学部
商学部
学科
マーケティング学科
演習名
研究演習

概要説明
<p>このゼミでは、マーケティング論や消費者行動論を中心に学びます。その結果、理論に基づいた分析やマーケティング案を考える力を身につけてもらいたいと考えています。そういった力を身につけてもらうためには理論的な事柄を学ぶだけでは不十分です。そのため、社会連携等（企業や地域との連携しながらの商品開発等）にも積極的に参加してもらいます。</p> <p>それぞれの年度で学ぶ内容は以下のとおりです。  研究演習Ⅰ：輪読（マーケティングの基礎）+ケーススタディ  研究演習Ⅱ：輪読（消費者行動論の発展）+社会連携（全員参加）  卒業研究：研究演習で学んだ考え方を基に卒業論文の作成に取り組んでもらいます。</p>

学位
博士（商学）

教員よりの要望
<p>ゼミはグループ単位での活動が基本です（グループワークやディスカッションなど）。他のゼミ生に迷惑をかけないように、ゼミには積極的に参加してください。また、積極的に参加することによって、マーケティング論や消費者行動論についての理解も深めることができます。基本的なことですが、遅刻や無断欠席はしないようにしてください。</p> <p>熱心で積極性のある、やる気に満ちた学生を歓迎します。</p>

教員英字氏名
Masahiko Hato

研究室
研究棟 219研究室

最終学歴
関西大学大学院商学研究科 博士課程後期課程

主な研究活動・社会活動・研究業績
<p>教員プロフィールを参照してください。  <a href="http://www.umds.ac.jp/profile/pages/hatou.html">http://www.umds.ac.jp/profile/pages/hatou.html</a>  学生発表資料については以下を参照してください。  <a href="https://www.slideshare.net/Hato_RyukaSem">https://www.slideshare.net/Hato_RyukaSem</a></p>

主な卒業論文のタイトル
<p>「USJはなぜV字回復できたのか：経験価値マーケティングを用いた考察」  「アイコスのヒット要因についての研究」  「値引きにおける消費者心理：消費者意思決定から見た考察」</p>

趣味・特技
ガジェットや小説（SF）、洋ドラ、アニメ、漫画などいろんなことに興味があります。

所属
商学部

所属学会
日本商業学会、日本消費者行動研究学会、日本広告学会

専門分野
ブランド・コミュニティ（特定のブランドを好きな人の集団）やクチコミ、SNSについて研究しています。

選考方法
成績および自己紹介書類を元に判断します。必要があれば面接も行います。

担当科目
消費者行動論、マーケティング・サイエンス、店舗デザイン論、研究演習、研究演習、卒業研究、流通概論、流通科学入門

備考
わからないことがあれば、どんな些細な事でも大丈夫なので、いつでも研究室にきてください。

評価方法
普段の授業参加度、および提出課題にもとじて評価します。