

講義名	研究演習				
講義コード	15407	授業形態		開講期・曜日・時限	通年 月曜日 5時限
担当教員	梶田 真生			サンパリング・コード	SEM350
学部・学科		演習分野			
全学部		マーケティング			
概要説明					
<p>マーケティングは、ヒット商品の開発から、魅力的な広告の作成、インフルエンサーの分析まで、裾野が広い分野です。マーケティングの理論を座学で学ぶことはもちろん重要ですが、それだけではマーケティングを真に学んだとは言えません。マーケティングの理論は現実のビジネスで「使ってみて」、初めて真価を発揮します。マーケティングの理論を本格的に使うのは、皆さんが社会人になってからですが、ゼミでの学びは、社会人になる前の準備段階・架け橋になるものです。そのために、このゼミでは、マーケティングの理論をビジネスに応用するための思考力と実践力を身に付けるトレーニングをします。</p> <p>具体的な活動内容は次のようになります。</p> <p>研究演習（2年生後期） マーケティングの基礎知識を身に付けます。そのために、教科書をグループで分担して読み込んで理解し、その内容をプレゼンテーションの形で発表する輪読という方式を取ります。</p> <p>研究演習（3年生） グループごとに研究テーマを決めて、全国の大学が参加する「ゼミナール大会」に参加します。ここでは、マーケティングの理論を援用して現実のビジネスの問題を考える訓練をすることも、他大学の学生と交流することで自らの知見を広げてほしいと思います。また、3年生後期には就職活動も本格化するため、就活対策や、企業の方をお呼びして職業研究・業界研究も行う予定です。</p> <p>卒業研究（4年生） 3年生での研究活動で身に付けた技能や問題意識を活かして、個人ごとに卒業論文を作成します。特に意欲の高い学生には懸賞論文の投稿などもサポートします。</p>					
主な卒業論文のタイトル					
<p>教員からの要望</p> <p>やることの大体は決めています。学生の皆さんの要望も積極的に取り入れたいと思っています。ゼミでやりたいこと、学びたいことがあれば、遠慮なく教えてください。積極的に主体的な学生を歓迎します。</p>					
選考方法					
成績、志望理由書、面接で総合的に判断します。各選考では、ゼミ活動に対する意欲が高いか？、マーケティングの理解度が高いか？を評価します。					

評価方法	
毎回の授業の参加度、提出課題の内容に基づいて評価します。 なお、欠席はしないことが大前提です。	
教員英字氏名	研究室
Masaki Kajita	研究棟 305号室
最終学歴	
神戸大学大学院経営学研究科 博士後期課程	
学位	
修士（商学）	
主な研究活動・社会活動・研究業績	
<p>教員プロフィールについては下記を参照してください。</p> <p>・リサーチマップ：https://researchmap.jp/mkajita/</p> <p>・教員HP：https://sites.google.com/view/masaki-kajita/</p>	
趣味・特技	
<ul style="list-style-type: none"> ・キャンプ ・登山 ・ボードゲーム 	
所属	
所属学会	
日本商業学会	
専門分野	
マーケティング、流通、小売マネジメント	
担当科目	
マーケティング論、リテールマネジメント概論、マーチャンダイジング論、流通概論、流通科学入門	
備考	
実務経験の有無及び活用	