

講義名	研究演習 (全学部)		
講義コード	25212	授業形態	
担当教員	三浦 玉緒	開講期・曜日・時限	後期 火曜日 5時限
		サンパリング・コード	SEM250
学部・学科	演習分野		
全学部全学科	研究演習		
概要説明			
<p>本ゼミでは、サービス・マーケティングを中心に学びます。身近な商品やサービスの事例を取り上げ、サービス・マーケティングや消費者行動の視点から「なぜその商品・サービスが選ばれているのか」「どのような課題があるのか」「どのような提案ができるのか」を考えていきます。</p> <p>研究演習では、サービス・マーケティングの基礎を学ぶために、主に輪読を行います。教科書を読み、内容を整理し、理解したことをまとめて発表することで、基礎知識と考える力を段階的に身につけていきます。</p>			
主な卒業論文のタイトル			
<p>卒業論文のテーマの決定は、以下を基本としています。</p> <p>学生自身の興味・関心に基づく</p> <p>研究演習を通して取り組んだ内容を発展させる</p> <p>具体的なテーマや研究内容は、学生の関心や進捗状況に応じて、柔軟に調整します。</p>			
教員からの要望			
<p>好奇心を持って物事に向き合い、まじめに継続して取り組める人、または自ら発信・行動できる人を歓迎します。</p> <p>ゼミはグループワークやディスカッションが中心となるため、各自が責任を持ち、周囲に迷惑をかけないよう、必ずゼミに出席することが求められます(30分以上の遅刻は欠席、遅刻3回で欠席1回分とします)。</p>			
選考方法			
<p>ゼミ訪問期間中に、必ず面談を受けてください。</p> <p>そのうえで、自己紹介書類の内容および成績(GPA2.0以上が望ましい)を参考に、総合的に判断します。</p>			

評価方法	
<p>グループワーク・ディスカッションへの貢献度：40%</p> <p>発表内容：30%</p> <p>他のゼミ生による評価：30%</p> <p>欠席が全体の3分の1以上の場合は、放棄とします。</p>	
到達目標・成果物	
<p>研究演習は、卒業研究とあわせて、サービス・マーケティング、消費者行動論に基づいた、以下の習得を目標とします。</p> <p>理論にもとづいて事例を理解する力</p> <p>課題や改善策を自ら考える力</p> <p>考えた内容を論理的に説明・発表する力</p> <p>成果物は、以下のとおりとします。</p> <p>研究演習：資料作成、事例分析、課題・提案のまとめ、発表やディスカッションへの参加等</p> <p>研究演習：研究演習での学習内容、あるいは、卒論に向けた要約レポート等(PowerPointファイルで15枚くらい)</p> <p>卒業論文：A4・15枚(12,000～20,000字くらい)</p> <p>なお、授業内容や成果物の具体的な形式や分量等は、履修者の理解度や関心に応じて柔軟に変更する場合があります。</p>	
教員英字氏名	研究室
Tamao Miura	研究棟 312研究室
最終学歴	
関西学院大学大学院経営戦略研究科博士課程修了	
学位	
博士(先端マネジメント)	
主な研究活動・社会活動・研究業績	
<p>社会共創活動は、以下を参照してください。</p> <p>https://www.umds.ac.jp/250423/</p> <p>研究活動は、教員プロフィールを参照してください。</p> <p>https://researchmap.jp/80907402</p>	
趣味・特技	
音楽、絵画、演劇鑑賞・睡眠	
所属	
商学部 マーケティング学科	
所属学会	
サービス学会、日本消費者行動研究学会、日本商業学会	
専門分野	
サービス・マーケティング、製造業のサービス化	
担当科目	
サービス・マーケティング、消費者行動論、E-ビジネス、流通科学入門、専門基礎演習、研究演習、研究演習、研究演習、卒業研究、サービス・マーケティング特論、教養特講(マーケティング学科へのいざない、オムニバス)	
備考	
状況によりシラバス修正の可能性があります。	
実務経験の有無及び活用	
製造業において、B2Bビジネスに関わる実務経験があります。企業における実務の実態を踏まえつつ、授業を進めます。	