

講義名	才)卒業研究		
講義コード	54401	授業形態	演習
担当教員	東 利一		
開講期・曜日・時限	通年 金曜日 4時限		
備考			

ゼミ
学部ゼミ
学部
商学部
学科
マーケティング学科
演習名
東利一ゼミナール(マーケティング論)

概要説明
<p>【テーマ】 マーケティング経営の探究</p> <p>【内容】 世の中では「マーケティングは売り上げのための手段」だという認識がまかり通っています。そのような発想の企業は、どうやったら顧客に買わせることができるかということを追求し、結果的に同質的な商品、価格競争になりがちです。しかし、マーケティング経営を行っている企業は違います。マーケティングは「経営の軸」であり、企業と顧客は対等な関係にある。それゆえに、顧客との関係づくり、「絆」づくりが重要と考え、行動します。このようなマーケティング経営の企業について学び、マーケティング経営の視点から商品開発をしていきます。マーケティング経営の視点は、コンサルティング企業で学んだものであり、企業研修で成果を出しています。この実務の世界で実績のある視点から、ゼミ生をサポートしていきます。</p> <p>【活動】 2回生：「マーケティング経営」を学ぶ。マーケティング経営を実践している企業のケースをベースに学んでいきます。企業訪問も予定しています。</p> <p>3回生：「Students Innovation College (Sカレ)」に参加します。製品開発のプロジェクトですが、ここで「顧客体験価値の提案」を実践します。2回生の時に頭で学んだことを体で実践しましょう。</p> <p>4回生：卒業論文を書きます。関心のあるマーケティング事象に関し、「調べ学習」や「仮説検証法」などを駆使して、本物の「考える力」を養います。</p>

学位
商学修士

教員よりの要望
<p>4年生にとっても私にとっても、最後のゼミ活動です。卒論作成を通じて「仮説検証法」を身につけてください。卒業後の仕事でも必ず役に立つ手法です。完成までには何度か壁にぶち当たるでしょう。しかし、それを乗り越えた先にある世界は、卒論を書き上げる経験をした人しか分からない世界です。新しい世界へのチケットを手に入れるため、1年間前進していきましょう！</p>

教員英字氏名
Higashi Toshikazu
研究室
研究棟 221研究室
最終学歴
慶應義塾大学大学院商学研究科 後期博士課程修了
主な研究活動・社会活動・研究業績
<p>【研究活動】 顧客に「体験価値」を提供する独自性のある企業活動や事業活動を研究しています。同じ製品でも「これじゃなきゃダメ!」、「こんなのが欲しかった!」というブランドがみなさんのまわりにあると思います。そのような製品やサービスを提供できる企業のマーケティング経営について研究しています。具体的には、ネスレ、カゴメ、ヤマト運輸、スノーピーク、ハーレーダビッドソン・ジャパンや、ヤオコー、ハッピーケアメントなどが研究対象です。</p> <p>【社会活動】 本学赴任以来、東京のコンサルティング企業でビジネス・パーソン対象の研究会の講師をしています。企業研修を通して、新製品開発や新事業の立ち上げに協力してきました。11年度、高大連携等連絡協議会委員と、大学教育に企業(の経営者)を招込むプロジェクト(経産省近畿経済局)に参加し、教育で高校・大学・企業をつなげることをしました。08年度に、中小企業庁の中小小売業活性化に関する委員会の仕事をしました。全国には目立たないけど高いCSを提供してがんばっているところが沢山あります!04年度に、加古川市の卸売市場の活性化に関する委員会に参加しました(05年から行われている「市場まつり」に行った人毛いるのではないですか)。その他に、大店法に基づいた大型店の出店にかかわる委員会の仕事や、造幣局の職員研修、神戸商工会議所主催のセミナーのコーディネーター&講師を務めました。</p> <p>【研究業績】 単著-「顧客価値を創造するコト・マーケティング」(2019、中央経済社)</p>
主な卒業論文のタイトル
<p>96年度から卒論がありますが、以下は過去4年分の主な卒業論文タイトルです。 2016年度：「ファストファッション業界におけるSPAビジネスの違い」 2015年度：「コンビニ業界と経営戦略について」、「アニメと町おこし」、「遊戯王カードはなぜ売れるのか」、「スーパーマーケットのマーケティング」、「学生チャレンジプロジェクトから考える-大学図書館と本について」 2014年度：「2014年度の「トリアのマーケティング戦略」、「高齢者に対するビジネスプランの提案」、「日本の消費者の商品購買意思決定に作用するものとは-携帯会社3社の事例考察-」 2013年度：「地域経済におけるゆるキャラの活用についての考察」、「ドッグプールの拡大」、「PS Vitaを用いた映像教育、Eラーニングとのその展望」、「電機メーカーの現状と回復について」、「ストリートウェア専門店の企画-接客で人と人とを繋ぐ-」、「アメリカの大学スポーツに焦点を当てた日本の大学バスケットボールの発展について」、「過疎地域のまちおこし」、「広島県唯一のテーマパークみるくの里の興行収入をあげるには」</p>
趣味・特技
<p>数年前まで合気道をやっていた。キャリアは12年です。決して自分のパワーのみに頼らずに相手とシンクロナイズするところが大好きです。QUEENも大好きで、CDは一通り持ってます。大学1年の時に日本で最後のジャパン・ツアーに行きました!</p>
所属
商学部マーケティング学科
所属学会
日本マーケティング学会, 日本商業学会
専門分野
マーケティング経営, リレーションシップ・マーケティング, コト・マーケティング, 戦略的マーケティング
選考方法
20年度から募集はしていません。
担当科目
マーケティング論, リテールマネジメント概論, 卒論演習
備考
ゼミ生からみなさんへ、一言メッセージ。 【4回生】
評価方法
提出された卒業論文の内容で評価します。
実務経験の有無及び活用