

平成31年度

2年次(現1年次)

商学部ゼミナールⅠ紹介誌

流通マーケティング学系

九州産業大学 商学部

経営・流通学科

ゼミナールの履修について

I. ゼミナールとは

- ゼミナールとは、指導教員の専門分野を少人数で学習する授業です。
- 具体的な学習内容は、プレゼンテーション、特定のテーマについての研究、専門書の輪読、グループ討論などです。ゼミナールによって学習内容は異なりますので、詳細はゼミナール紹介誌を読んでください。

II. 2年次以降のゼミナール

- 2年次：ゼミナールⅠ（通年4単位）
- 3年次：ゼミナールⅡ（通年4単位）
- 4年次：卒業論文ゼミナール（通年8単位）

III. ゼミナールの履修に関する注意事項

- ゼミナールは自身が所属する学系内のゼミナールのみエントリーが可能です。
- ゼミナールⅠ、ゼミナールⅡ、卒業論文ゼミナールは全員履修科目であり、必ず履修する必要があります。
- 1ゼミナールあたりの人数は8~20名程度です。
- ゼミナールⅠ、ゼミナールⅡは選考があるため、必ず希望するゼミナールに所属できるとは限りません。
- 4年次の卒業論文ゼミナールは、ゼミナールⅡの担当教員が受け持つことになっています。
- 4年次の卒業論文の単位を取得するためには、決められた期間内に卒業論文を提出しなくてはなりません。

ゼミナール募集説明会について

商学部ゼミナールⅠ 募集個別説明会

場所: 1号館 6階演習室もしくは 8,10階研究室

学 系	コ ー ス	教員名	11月19日		11月20日		11月21日		11月22日		11月23日	
			月		火		水		木		金	
			場所	時間	場所	時間	場所	時間	場所	時間	場所	時間
流 通 ・ マ ー ケ テ ィ ン グ	マ ー ケ テ ィ ン グ	朝日	-	N603	昼休み	-	-	-	-	N603	昼休み	
		草野	-	-	-	-	N807研究室	昼休み	-	-	-	
		方	-	-	-	N605	昼休み	N605	昼休み	-	-	
		侯(聡)	-	-	-	-	-	N815研究室	昼休み	-	-	
		三井	オフィスアワー (金・10:40~12:10) にN811研究室にて対応									
		脇	-	N606	昼休み	-	-	-	-	-	-	
	国 際 マ ー ケ テ ィ ン グ	池内(※)	N603	昼休み	-	-	N603	昼休み	N603	昼休み	-	-
		侯(利)	-	-	N018研究室	昼休み	-	-	-	-	-	
		Keeley	オフィスアワー (水・10:40~12:10) にN015研究室にて対応									
		土井	-	-	N605	昼休み	-	-	-	-	-	
		西村	N014研究室	12:20~12:40	-	-	-	-	-	-	-	
		文	オフィスアワー (木・13:00~14:30) にN011研究室にて対応									
	社 会 情 報	菅野	オフィスアワー (木・14:40~16:10) にN023研究室にて対応									
		孫	-	-	-	-	N608	昼休み	-	-	-	
		高木	-	-	-	-	-	-	-	-	N605	昼休み
		平川	-	-	-	-	S812研究室	昼休み	-	-	-	
		福永	N007研究室	昼休み	-	-	-	-	-	-	-	

(※) メール連絡があれば随時対応します。

ゼミナール選考の流れ

【 1 次 募 集 】

■ 11月19日(月)～23日(金)：ゼミ個別説明会と「選考詳細」掲示

- ゼミナール紹介誌をよく読んで、希望するゼミナールの個別説明会に参加して下さい。
- 選考についてゼミナール担当教員から個別に詳細な指示（「選考詳細」）がある場合は、11月19日以降、8階と10階の各教員の研究室の扉に掲示します。自分が希望するゼミナール担当教員の掲示を必ず確認して、その指示に従って下さい。

■ 11月28日(水)～30日(金)：エントリーシート提出期間

- K's Life または1号館10階の商学部事務室前（または渡り廊下）にある箱からエントリーシートを入手し、エントリーシートを作成して下さい。
- 11月27日までに8階と10階の各教員の研究室の扉に「面接時間予約表」を掲示します。
- エントリーシートには、各教員の面接時間予約表に記載されている「面接時間予約番号」を必ず記載して提出して下さい。
- 作成したエントリーシートは、11月28日～30日の期間内に以下の場所に設置してあるエントリーシート投函箱へ提出して下さい。

1号館10階 商学部事務室前 受付時間 09:00～17:00

- 2つ以上のゼミナールにエントリーシートを提出した場合、すべて無効とします。このルールは2次・3次募集の時も適用します。

■ 12月4日(火)～10日(月)：面接日と結果発表および2次募集の有無の発表

- 面接は上記の期間に教員の指示する方法で行われます。
- 1次選考の結果は、12月11日までに各教員の研究室の扉に掲示されます。同時に、その教員が2次募集を行うか否かが掲示されます。2次募集を希望する学生は教員が2次募集を行うか事前に確認しておいてください。

【 2 次 募 集 】

■ 12月12日(水)～14日(金)：エントリーシート提出期間と「選考詳細」掲示

- K's Life または1号館10階の商学部事務室前（または渡り廊下）にある箱からエントリーシートを入手し、エントリーシートを作成して下さい。
- 作成したエントリーシートは、12月17日～21日の期間内に以下の場所に設置してあるエントリーシート投函箱へ提出して下さい。

1号館10階 商学部事務室前 受付時間 09:00～17:00

- 選考についてゼミナール担当教員から個別に詳細な指示（「選考詳細」）がある場合は、12月11日以降、8階と10階の各教員の研究室の扉に掲示します。自分が希望するゼミナール担当教員の掲示を必ず確認して、その指示に従ってください。
- 12月11日に8階と10階の各教員の研究室の扉に2次募集用「面接時間予約表」を掲示します。
- エントリーシートには、各教員の面接時間予約表に記載されている「面接時間予約番号」を必ず記載して提出してください。

■12月17日(月)～21日(金)：面接日と結果発表および3次募集の有無の発表

- 面接は上記の期間に教員の指示する方法で行われます。
- 2次選考の結果は、12月21日までに教員の研究室の扉に掲示されます。同時に、その教員が3次募集を行うか否かが掲示されます。3次募集を希望する学生は、その希望するゼミナールの担当教員が3次募集を行うか事前に確認しておいてください。

【 3 次 募 集 】

※※※※※※※※※ 3次募集について ※※※※※※※※※

3次募集については、2次募集までの状況を判断して、臨機応変に対応します。そのため2次募集でもゼミが確定していない学生は、2次募集以降に発表される3次募集のアナウンスに十分に注意して、従ってください。

ゼミナール選考の日程（1次・2次のみ）

2018年11月・12月						
月	火	水	木	金	土	日
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
紹介誌配布	←		コース入門ゼミナールにてゼミ説明			
12	13	14	15	16	17	18
→						
19	20	21	22	23	24	25
← ゼミナール個別説明会（詳しくは別紙参照） →						
26	27	28	29	30	12/1	2
		← 1次E S 提出 →				
3	4	5	6	7	8	9
		← 1次面接 →				
10	11	12	13	14	15	16
→	1次 合格発表	← 2次E S 提出 →				
17	18	19	20	21	22	23
← 2次面接（2次合格発表） →						
24	25	26	27	28	29	30
12月22日～1月6日 冬季休業						
31						

エントリー手順と注意事項

～ エントリーシート作成・面接予約の手引き ～

【エントリー手順】

- ①「エントリーシート」(下左)に、志望ゼミナール名、氏名(フリガナ)、性別、所属、学年、学籍番号、ゼミナール志望動機、自己PRを記入する。
- ②志望ゼミナールを担当する教員の研究室扉に掲示してある「面接時間予約表」(下右)に、学籍番号を記入して面接予約を済ませる。
- ③面接予約をした時間帯の面接予約番号をエントリーシートに記入。
- ④作成したエントリーシートをエントリーシート投函箱に投函して提出(詳細は前ページ)。

「エントリーシート」

提出日：平成 年 月 日

平成30年度 商学部 経営・流通学科 **ゼミナールⅠ** エントリーシート

必ず「ボールペン」で記入すること

志望ゼミナール名	ゼミナール	フリガナ		
		氏名		
面接予約番号 (例：A-01)	—	学籍番号	18CB	男・女
自身の所属学系	学系	2年次以降の希望コース (現持点)		コース

ゼミナール志望動機

自己PR (特徴、取得した資格・語学試験成績など)

※記入する場所が足りない場合は裏面を使用してください。
※各研究室に掲示してある面接予約表に記載してある「面接予約番号」を必ず記載して下さい。
※提出場所：商学部事務室(1号館10階)前の提出用Box(Box設置時間09:00~17:00)
※提出期間 1次募集 平成30年11月28日(水)09:00~平成30年11月30日(金)17:00
2次募集 平成30年12月12日(水)09:00~平成30年12月14日(金)17:00
3次募集 適宜指示します。

「面接時間予約表」

平成31年度 ゼミナールⅠ 面接時間予約表 (1次募集)

【連絡事項】

- ①表に示された時間帯にゼミⅠ(新2年生)の面接を行います。
- ②希望する時間に先着順で学籍番号を記入してください。とくに指示がない限り、一つの欄には一名的み記入してください(一つの欄に2名以上記入されていた場合、1番目の人のみ予約されたものとみなします)。
- ③面接時間帯の予約は1人1箇所(時間帯)のみです(複数時間帯の予約は禁止します)。
- ④必ず予約した時間帯の「予約番号」をエントリーシートの「面接予約番号」記入欄に記載したうえで、エントリーシートを提出してください(記載のないものは原則「無効」とします)。
- ⑤表の時間帯ではどうしても都合がつかない(講義のない時間帯が全て予約で埋まっているなど)学生は、直接、担当教員にアポイントを取るようしてください。

※面接希望時間は、なるべく早い時間帯から記入するようしてください。
※複数のゼミナールに重複してエントリーした学生は1次募集「失格」とします。

月・日(曜日)	場所	面接予約番号	時間	学籍番号
12月4日 (火)	研究室	A-01	10:00~10:15	
		A-02	10:15~10:30	
		A-03	10:30~10:45	
		A-04	10:45~11:00	
		A-05	11:00~11:15	
		A-06	11:15~11:30	
		A-07	11:30~11:45	
		A-08	11:45~12:00	
		A-09	13:15~13:30	
		A-10	13:30~13:45	
		A-11	13:45~14:00	
		A-12	14:00~14:15	
		A-13	14:15~14:30	
		A-14	14:30~14:45	
		A-15	14:45~15:00	
		A-16	15:00~15:15	
		A-17	15:15~15:30	
		A-18	15:30~15:45	
		A-19	15:45~16:00	
		A-20	16:00~16:15	
		A-21	16:15~16:30	
		A-22	16:30~16:45	
		A-23	16:45~17:00	

【注意事項】

- ※エントリーシートの必要記入事項(整理番号を除く)はすべて記入して下さい。
→ 記入漏れがあったものはエントリー無効となる場合があります。
- ※複数のゼミナールにエントリーする「重複エントリー」が発覚した場合、その募集エントリーは無効となります。
→ 1次募集で重複エントリーをした学生は、2次募集からしか参加できません。

目 次

<商学部 経営・流通学科 ゼミナール I > (50 音順)

流通マーケティング学系

マーケティングコース

➤ 朝 日 ゼミナール	1
➤ 草 野 ゼミナール	2
➤ 方 ゼミナール	3
➤ 侯(聡) ゼミナール	4
➤ 三 井 ゼミナール	5
➤ 脇 ゼミナール	6

国際ビジネスコース

➤ 池 内 ゼミナール	7
➤ 侯(利)ゼミナール	8
➤ Keeley ゼミナール	9
➤ 土 井 ゼミナール	10
➤ 西 村 ゼミナール	11
➤ 文 ゼミナール	12

社会情報コース

➤ 菅 野 ゼミナール	13
➤ 孫 ゼミナール	14
➤ 高 木 ゼミナール	15
➤ 平 川 ゼミナール	16
➤ 福 永 ゼミナール	17

ゼミナール名： 朝日ゼミナールⅠ

演習テーマ：インフラ企業(航空会社、鉄道会社、携帯電話会社、等)を知ろう！

担当教員名： 朝日 亮太

主な担当科目： 交通論 ロジスティクス論

所属学系： 流通・マーケティング 学系

所属コース： マーケティング コース

ゼミナールの紹介（キーワード：バス・鉄道・船・航空会社・道路・港・空港・携帯電話・まちづくり・観光・物流）

朝日ゼミでは、西鉄バス、JR・西鉄などの鉄道会社、JAL・ANAなどの航空会社や携帯電話会社などの社会の基盤となる製品・サービスを提供する企業（インフラ企業）を題材に研究します。また、道路・港・空港・観光を中心としたまちづくりやそれを行う政府などについても研究しています。

＜以下のテーマにちょっとでも関心を持った方、一緒に答えを考えてみませんか！＞

Q. 格安航空会社（LCC）が「格安」の理由は？	Q. 長崎新幹線の経済効果は？
Q. 格安スマホが「格安」なのは、なぜ？	Q. 博多港がクルーズ船寄港日本一なのは、なぜ？
Q. 「福岡空港を経営する」のは、だれ？	Q. 西鉄が「バス&農業」をする理由は、なに？
Q. 道路を無料で使えるのは、なぜ？	Q. 福岡に来る観光客が多いのは、なぜ？
Q. ドローンが荷物の宅配に来てくれる？影響は？	Q. 航空会社はどのようなマーケティングをする？



《演習計画》

ゼミでは、報告テーマを学生が新聞記事などから関心のあるもの選択し、そのテーマについて調べたことを繰り返し報告してもらうことで、研究力・発表力のレベルアップを図ります。今年前期は研究発表会を実施そして、卒業後も使える力の育成を目指します。グループ研究に切り替えることもあります。

《受講を決める際の留意点》

◎遅刻・無断欠席等の行為に対しては、ゼミ規則のもと、減点等の処分を科します。

◎見学会、他ゼミや外部の方との交流会は、基本的に全員参加。（今年は博多港見学会を実施）



履修希望者への要望

- 「担当教員と楽しくやっていけるか」を説明会や面談を通じて、判断してください。
- 「ゼミの目標は、楽しい思い出を作ること」。そのために、学生さんには積極的にイベント企画をしてもらいたいと思います。ラーメン屋開拓をしてくれる人も募集中です（最近のマイブームは香椎宮前駅のGOMABO）。
- 朝日ゼミでは、発表でもイベント企画でも「とりあえず、やってみる」ことを求めます。失敗してもいいので、その「経験」を活かして、次をよくするための方法を身につけてもらいたいと考えています。

ゼミナール名: 草野ゼミナール I	
演習テーマ: 歴史をつうじて地域の経済や商業について学びを深める	
担当教員名: 草野 真樹	主な担当科目: 商業史、流通史
所属学系: 流通・マーケティング 学系	所属コース: マーケティング コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>ゼミナール I の学習目的は、<u>歴史をつうじて地域の経済や商業について学びを深めていく</u>ことです。そのためには、教員から与えられた課題やテーマだけではなく、自分自身で疑問に思うことに対し「問い」を立て、調べる能力を身につけることが大切です。ゼミナール I では、大学生として必要な基礎知識と考える「きっかけ」を得ることに重点を置きながら、以下の予定で進めていきます。</p> <p>① 語彙・読解力を向上させるための各種ドリルや新聞記事の学習 ② レジメおよびレポートを書くための基本学習 ③ 個人で興味・関心を抱く問題について調べ、順番に発表しディスカッション ④ グループで興味・関心を抱く問題について調べ、順番に発表しディスカッション</p> <p>到達目標</p> <p>1) 経済と歴史問題に興味・関心が高まる 2) グループによる共同作業に慣れる 3) 人前で話す(発表する)ことに慣れる 4) 「他人の意見から学ぶ」ことの重要性を感じる</p> <p>*<u>ゼミナールの学習は、単に単位の取得を目的とするのではなく、自ら学ぼうとする意欲、自主的な取り組みがとても重要です。</u></p> <p><u>下記の「履修希望者への要望」に賛同してくれる方の応募を期待します。また、グループ学習に意欲を持つ方を歓迎します。</u></p> <p>履修希望者への要望</p> <p>(1) ゼミナールは演習科目です。毎回、出席することが原則です。とくに、無断で欠席や遅刻をすると、グループ学習などで他のメンバーに大きな迷惑をかけることとなります。正当な理由(忌引、大学の公式行事への参加など)がある場合は、事前・事後に必ず連絡を入れてください。</p> <p>(2) 一般的なマナー(ゼミ中の携帯電話やスマートフォンの使用を禁止します)を守ることができない人は、最初からお断りします。また、約束した時間を守らない人、ルーズな人(たとえば、授業開始時間にいつも5~10分程度遅刻してくるような人)も遠慮してください。</p> <p>*<u>ゼミナールの面接時に、「頑張ります!!」「約束を守ります!!」「グループワークに積極的に参加します!!」と答えてくれることはうれしいのですが、残念ながら、その後、その約束をととても簡単に破る学生がいます。また、自らほとんど話さず、行動も起こさない学生もみられます。そのような学生の応募は、最初から遠慮してください。</u></p> <p><u>社会で活躍している人に共通する点は、専門知識などに加え、周囲から信用される人間性を持った人たちです。上記の約束を守ってくれる学生の応募を期待します。</u></p>	

ゼミナール名： 方(バン)ゼミナールⅠ	
演習テーマ： 自分の買い物から学ぶマーケティング(基礎編)	
担当教員名： 方 慧美(バン ヘミ)	主な担当科目： マーケティング入門
所属学系： 流通・マーケティング 学系	所属コース： マーケティング コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>「時代に遅れる一人」になりたいですか？「時代を引っ張っていく人」になりたいですか？</p> <p>方(バン)ゼミではさまざまな活動を通じて、マーケティングに関する体系的な知識を身につけてもらうとともに、「論理的思考能力」「プレゼンテーション能力」「ディスカッション能力」「統計的データ解析に関するスキル」などを養成していきます。マーケティングって何？難しそう・・・。って思う人もいるかもしれませんが。でもそんな心配はいりません！ゼミでは「よく学び、よく食べ、よく遊べ！そして夢を持て！」を第一にマーケティングを実践的な面から学ぶ楽しいゼミです。このゼミに入り課題を1つこなすごとに確実に成長していく自分に気づくはずですよ。そして何よりも、勉強や研究することの楽しさを伝えていきたいと考えています。</p> <p>マーケティングは常にビジネス活動の一環として、いまも世界のどこかで行われている「人間の行為」です。マーケティングは様々なところで「学び」の対象となっています。そして、その学びの場のほとんどは日々のビジネスの中にあります。皆さんも一緒にビジネスの場に飛びこんでみましょう!!</p> <p>このゼミでもっとも重視するのは「マーケティングの思考」です。基本的な理論の学習だけではなく、自らの購買行動を振り返ったり、消費者を観察したり、様々な情報を再編集するような内容を盛り込んで行います。つまり、「自分自身」そして「今の世の中」がテキストになります。</p> <p>「自分の買い物」「街を歩きながら観察」「コミュニケーション読解」などをシミュレーションゲームと事例分析を通じて、消費者心理と企業の行動を両面から捉えることを目的とします。</p> <p>★ゼミナールⅡおよびⅢ合同のイベントを行います。</p> <p>★必要に応じて、学外の企業・施設の見学や、学外からの講師による特別講義を行うこともあります。</p> <p>★学生の自主性を重視するため、学生の要望を取り入れて、シラバスの内容の変更を行う場合もあります。</p>	
<p>履修希望者への要望</p> <p>本気で取り組み、ゼミ行事にも積極的に参加する意志のある人以外は受講を認めない。</p> <p>少人数で行うため、ゼミ生同士思いやりをもって行動できない者は受講を認めない。</p> <p>★皆さんは今、大学で「これを学んだ」と胸を張って言えるものがありますか？</p> <p>大学で「マーケティングを学んだ」と卒業後、自信を持って言えるようなゼミを一緒に作っていきましょう。</p> <p>マーケティングに興味を持っている学生、マーケティングは何かについて知りたい学生を歓迎します。</p> <p>★消費者・販売者双方の立場を学習することで、皆さんは賢い消費者に、そして新たなモノを創造できる人に変身することでしょう。</p>	

ゼミナール名: 侯聡聡ゼミナールⅠ	
演習テーマ: <ul style="list-style-type: none"> 🚩 マーケティング、消費者行動を専門的に学ぶ（基礎編） 🚩 将来、マーケティングや製品開発といった仕事に就いた時に使える知識を身につける 🚩 面白い研究をする 	
担当教員名: 侯 聡聡	主な担当科目: 消費者行動論、マーケティングリサーチ論
所属学系: 流通・マーケティング 学系	所属コース: マーケティング コース
ゼミナールの紹介 <p>我々が日々の生活をしていくためには、様々な商品やサービスを消費しなければならない。このような消費や選択という行為を、我々は数え切れないほど行ってきたが、なぜ、どのようにそれを行ってきたのかについてはあまり考えたことがないのではないだろうか。このゼミでは、このような我々にとって身近な「消費行動」や欲しいと思わせる企業の「マーケティング」の仕掛けについて学んでいく。面白い！と感じた消費やマーケティング現象を研究するゼミである。</p> <p><これまでの研究テーマ>（ゼミⅠ、Ⅱ含めて）</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客体験を通じて、「スターバックス」と「ドトール」の競争戦略の優位性を考える ✓ 「セブンイレブン」はなぜ圧倒的に強いのか ✓ 「ミネラルウォーター」、「緑茶」、「ポテトチップス」等カテゴリーにおけるブランド評価の相違についての調査 ✓ ハロウィンの仮装とコミュニケーション、クリスマス消費 ✓ バレンタインの義理チョコの研究、博多の屋台に対する観光客と現地客のとらえ方の違いの研究 ✓ インタビューや観察法を用いた消費者ニーズの調査、データ分析（製品企画や開発を通じて） <p>※夏季休みは合宿や遠征等の活動を検討予定 ※ゼミⅠでは、観察法など定性的調査を実施する予定</p>	
履修希望者への要望 <ul style="list-style-type: none"> ■ 特別な理由がない限り欠席しないこと（休む場合は教員に事前連絡すること） ■ 積極的にゼミ活動に参加すること（受け身ではなく、主体的に参加すること） ■ 感動した、面白いと思った書籍やマーケティングの事例（皆さんが体験、経験したもの）があれば、ゼミで情報を共有しましょう。 	

ゼミナール名： 三井ゼミナール I

演習テーマ： TVCM 絵コンテの作成 と 新商品企画開発

担当教員名： 三井 雄一

主な担当科目： 広告論、マーケティング論

所属学系： 流通・マーケティング 学系

所属コース： マーケティング コース

ゼミナールの紹介

<演習概要>

本ゼミナールでは、マーケティングや広告の基礎について学び、企画力、プレゼンテーション力の向上を目的として活動を行うゼミです。来年度の予定として、前期には ACC 学生 CM コンクールへの参加を中心に広告制作の実務、特に論理的にコンセプトを構築する術を学びます。また、新製品の試作品を小売店へプレゼンテーションし、改善案の企画書作成も行います。後期には、皆さん自身が新製品の企画開発を行い、次々年度の小売店へのプレゼンテーションの準備をします。

<演習計画>

【前期】：広告の基礎、TVCM 案の企画立案

【後期】：製品開発プロジェクト、企業見学

<その他>

- ・ゼミの内容については学生を主体として決定する部分もあるため、メンバーや進捗によって 変更する場合があります。
- ・ゼミ旅行や懇親会等については学生主体で企画して行います。

<注意>

- ・原則として、欠席・遅刻などは認めません。(公欠相当の理由を除く)
- ・講義時間外での活動もありますので、ゼミの活動を優先できる学生を求めます。
- ・ゼミメンバーとの積極的なコミュニケーションを求めます。
- ・上記が守られない場合は期中であってもゼミへの参加を認めない場合があります。

履修希望者への要望

- ・積極的なゼミ活動への参加を求めます。
- ・メリハリをもって、遊ぶときは遊ぶ、やる時はやる、を徹底してください。
- ・ゼミの士気を下げる、雰囲気悪くする、他者に迷惑をかける、といった態度については厳しく対応します。また、日頃からそのような受講態度が見受けられる学生は採用いたしません。
- ・自発的な提案など、学生自身でゼミを作り上げていく意識のある方々を求めます。

ACC 学生コンクール
(TVCM 絵コンテの作成)



産学連携による製品企画プロジェクト



ゼミ旅行
(壱岐島にて)



ゼミナール名:

脇タ希子ゼミナールⅠ

演習テーマ:

ヒューマン・リソース・マネジメントの基礎・実践

担当教員名: 脇 希子

主な担当科目: 人材マネジメント、CSR 論

所属学系: 流通・マーケティング 学系

所属コース: マーケティング コース

ゼミナールの紹介

脇ゼミナールではゼミ生自身で「研究テーマ」を考え、「問い」をみつけ「結論」を出しています。例えば、今年では、「ブラック企業」「LGBT を働きやすい職場」「CSR と企業」をテーマに、それぞれのグループで「問い」と「結論」を導きだしています。その中で、脇ゼミが力を入れているのは↓



大学を卒業し、自社の製品を顧客に売るとき、どのようにすれば売れるでしょうか？1つの方法は、自社の製品が他者より優れている点を示すことです。そのためには**4点が必要!**

- ①他社を知る「読解力」・「分析力」
- ②顧客に説明する文章を作成する「書く力」
- ③顧客に自社の製品を説明する「プレゼンテーション能力」

脇ゼミナールでは、グループワークを通じて、「読解力」、「書く力」、「分析力」を養い、調査したものをゼミで発表をすることを通じて、「プレゼンテーション能力」を、そしてグループワークを通じて人と人の人間関係の取り方を皆さんは身に着けることができます。

「読解力」、「分析力」、「調査力」、「プレゼンテーション能力」を向上させるには、

- ・ゼミ生同士がヨソヨソしい雰囲気では良いものが出来ません!
- ・教員や他のゼミ生に任せて、自分は成長することはできません!

ゼミが自分に何をしてくれるかでなく、自分は他のゼミ生にどんな貢献ができるのか?の視点が必要です。

そのため、ゼミには係り活動を設けます。また、ゼミ日以外の活動(ゼミ合宿等)があります。

ゼミは、「みんなが調べてきたものを調整するので、ゼミ日以外に自分で本を読んだり自分の意見まとめたりをします」。ゼミの日だけゼミをするのではないので注意してください。

履修希望者への要望

遅刻・欠席をしない。

係り活動が積極的に行える。

ゼミ活動が優先できる。

活動を人任せにせず、積極的に行える。

自分で、物事を考えることができる。

本を読むことができる

大学に入ったのでみんなで何かやりたい、やらないといけない気がする。

★という学生!話しをしに来てみてください★

ですが、「何かをさせてもらえそう」「ラクそう」という考えでは、脇ゼミでは何もできません。他のゼミ生の迷惑です。ゼミでは主体性が求められます。

ゼミナール名： 池内ゼミナールⅠ

演習テーマ：経営学の基礎を学ぶ（マーケティング / 国際ビジネス / 社会情報コースの基盤学習）

担当教員名：池内 秀己

主な担当科目：経営学入門、比較経営論

所属学系：流通マーケティング学系

所属コース：国際ビジネス・コース



ゼミナールの紹介

【経営学の基礎を学ぶ】（ゼミナールの目的・目標）

- (1) 商学部全コースでの「専門研究の基盤となる**経営学の基礎知識・理論**」を学びます。
- (2) 「**経営学の視点から現代企業・現代社会を見る目**」を養います。
上に加えて、次の点も目指します。
- (3) 学生の自主的・主体的参加によるゼミナール活動を通じて、**企画・運営能力、リーダーシップ能力、コミュニケーション能力**を高め、**プレゼンテーション能力**の涵養も重視します。

【学習方法】

- [前期] (1) コミュニケーション・ゲームによるチーム・ビルディング（メンバー同士の関係を作ろう）
(2) 経営学の基礎文献の学習（グループ発表・質疑）
- [後期] (1) 企業・組織に関するグループ研究、(2) プレゼンテーション

【上述以外の活動】

- ・ 全員が役職（幹事・副幹事・会計・企画・写真・記録・大学祭 他）を担当。学生の自主的・主体的運営
- ・ ゼミ内スピーチ大会・討論大会 ・香椎祭出店
- ・ 各種イベント（ゼミ生企画） ・3・4年生ゼミとの合同懇親会 他との交流

【その他】

- 3・4年ゼミでは、次のような活動を行っています。学生の希望があれば、ゼミⅠでの実施も検討します。
- ・ ゼミ合宿、ゼミ旅行 ・他大学との交流 ・ゼミナール大会出場（九州大会・全国大会）



履修希望者への要望

- 【ゼミナールの参加条件】(1) 「意欲重視」のゼミです。とにかく一所懸命な学生の参加を希望。ゼミナールにより何かをつかみたい、自らを成長させたいという意欲をもつことが何よりも重要です。
- (2) 「挨拶」と「ハウレンソウ（報告・連絡・相談）」があなたの**成長の源**になります。

ゼミナール名: 侯利娟ゼミナール I	
演習テーマ: マーケティングに関する文献研究	
担当教員名: 侯 利娟	主な担当科目: マーケティング論
所属学系: 流通・マーケティング 学系	所属コース: 国際ビジネス コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>【ゼミナールの概要と進め方】</p> <p>本ゼミナール I は、マーケティングの事例を分析することによってマーケティングの基礎知識を習得することを目指すゼミナールです。</p> <p>ゼミの進め方としては、前期と後期にそれぞれ 1 冊から 2 冊のマーケティングに関する事例の文献（テキスト）を取り上げて、各章（あるいは各事例）の担当を決め、レジュメを作成して発表していきます。そのレジュメと発表に基づいて、全員で質問や討議を行います。これによって、マーケティングについての学びを深めていきます。</p> <p>マーケティングの考え方や技法は、企業などの事業組織だけでなく、自治体や政府、病院、美術館などさまざまな組織に応用されます。</p> <p>マーケティングの事例を分析することによって、日常の出来事について、マーケティングの視点から考え、さらには、みなさん各自が自分自身のマーケティング理解を持てるようにしたい。</p> <p>【到達目標】</p> <p>本ゼミナールでは、以下のことを到達目標にしています。</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) マーケティングの事例研究を通して、企業や組織の考え方とマーケティング活動について興味をもち、理解を深めていくことができるようになる。 (2) 日常の出来事について、マーケティングの視点から考えることができるようになる。 (3) 報告をすることによって、自分の考えをまとめ、説明することができるようになる。 (4) 自らの仕事や将来設計について考えていくきっかけを作ることができる。 	
<p>履修希望者への要望</p> <p>※ 本ゼミナールの履修に際しては、以下のことを希望します。</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) マーケティングを研究テーマとすることが望ましいです。 (2) 真面目にゼミに参加し、レジュメの作成や発表に向けて真剣に取り組む人、そして、他の人の発表の時にもよく発表を聴いて惜しみなく協力し、仲間と共に成長していこうとする人を切望します。 (3) 欠席・遅刻・途中退席をしない（やむを得ない事情や体調がすぐれない場合を除く）人、やむを得ず欠席や遅刻をするときにも、必ず連絡ができる人を希望します。 (4) ゼミの進行を妨げるような行為（私語、携帯電話の使用等）は禁止しています。この約束が守れない人や、ゼミにおいて協力し合うことができない人、進んで取り組む姿勢のない人、欠席の多い人などは、単位修得に至らない場合があります。 <p>※ 本ゼミナールを希望する人は、面接前の説明会に参加し、事前資料を受け取ってください。</p> <p>事前資料には、面接選考の際に提出する課題が記載されています。この課題に対する回答を作成・印刷し、面接時に持参して面接に臨んでください。</p>	

ゼミナール名: Keeley ゼミナール I	
演習テーマ: 英語を使いながら経営とビジネスを学ぶ	
担当教員名: Keeley, Tim	主な担当科目: 欧米ビジネス特殊講義
所属学系: 流通・マーケティング 学系	所属コース: 国際ビジネス コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>このゼミナールでは、一般的な経営管理やビジネスについて学ぶために、さまざまな英語の資料やビデオを使用します。毎週自分が知らない単語や文章を調べて授業の準備をし、レッスンに臨まなければなりません。このセミナーでは、割り当てられた資料を皆さんが十分に理解できるよう時間をかけてゆっくりと進めます。</p>	
<p>履修希望者への要望</p> <p>You do not have to be great at English now but you must be willing to study hard.</p>	

ゼミナール名： 土井ゼミナール I	
演習テーマ：国際ビジネスの視点からテーマパークを見る	
担当教員名： 土井一生	主な担当科目： 国際経営論
所属学系： 流通・マーケティング 学系	所属コース： 国際ビジネス コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>土井ゼミナール I は、国際ビジネスのゼミです。このゼミの狙いは、受講者に国際ビジネスの感覚を体感し、物事を多面的にみる力を養ってもらうことにあります。今年のテーマは、「テーマパーク」。東京ディズニーランドや U S J を国際ビジネスの視点から研究しましょう。次のようなことを一緒に解明しましょう。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① なぜ、ディズニーはディズニーランドを作ったのか。 ② 初めての海外進出先が東京だったのはなぜだろうか。 ③ その後、パリ、香港、上海へと進出するが、印象が全く異なるのはなぜか。 ④ U S J は一時倒産の危機に陥った。それが回復したのには、どのような変化があったのか。 ⑤ 東京ディズニーランドと U S J はともにテーマパークと称されるが、いかなる違いがあるのか。 <p>以上のような問題点について本を読んだり、ネットで調べたり、はたまた実際に訪れるなんてことを考えています。</p> <p>国際ビジネスの世界に興味のある学生を広く募集します。</p>	
<p>履修希望者への要望</p> <p>自分から積極的に行動できる学生を希望します。ただひたすら指示待ちの学生は遠慮します。</p>	

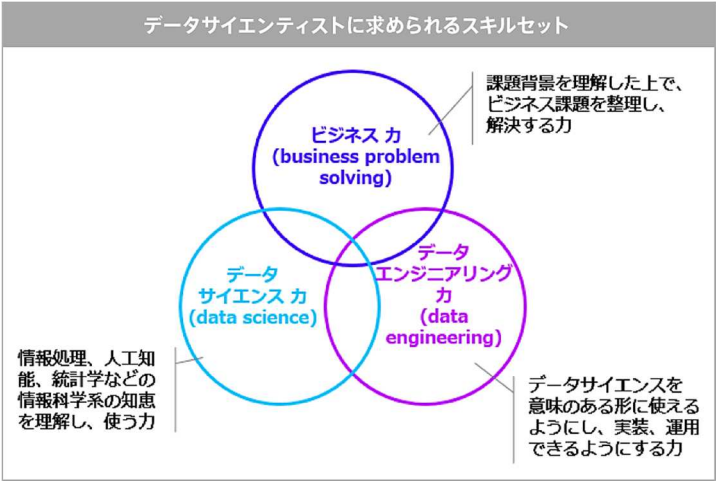
ゼミナール名： 西村ゼミナール I	
演習テーマ： 企業と経営に関する文献研究	
担当教員名： 西村 香織	主な担当科目： 企業論入門
所属学系： 流通・マーケティング 学系	所属コース： 国際ビジネス コース
<p>【ゼミナールの概要と進め方】</p> <p>本ゼミナール I は、企業や経営に関する研究を、文献研究を中心として行うゼミナールです。</p> <p>ゼミの進め方としては、前期と後期にそれぞれ 1 冊から 2 冊の企業・経営に関する文献（テキスト）を取り上げて、各章（あるいは各企業）の担当を決め、レジュメを作成して発表していきます。そのレジュメと発表に基づいて、全員で質問や討議を行います。これによって、企業と経営についての学びを深めていきます。</p> <p>現在は、組織や社会の大きな転換期であるとも言われています。組織の中でも中心的な役割を果たしている企業とその経営について、どのように理解し、どのように考えていくかということが、これから社会で働き生きていくために、大変重要なことであると言えます。また、自分の考えをまとめて、他の人の前で説明していくことは、今後の卒業論文や就職活動にも役立てていくことができると考えられます。</p> <p>参考までに、本年度（平成 30 年度）の 2 年次のゼミナールで使っているテキストは以下のものです。</p> <p>〔前期〕坂本光司著、『日本でいちばん大切にしたい会社』あさ出版、2008 年。 坂本光司著、『日本でいちばん大切にしたい会社 2』あさ出版、2010 年。</p> <p>〔後期〕三宅秀道著、『新しい市場のつくりかた』東洋経済新報社、2012 年。</p> <p>【到達目標】</p> <p>本ゼミナールでは、以下のことを到達目標にしています。</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 文献研究を通して、企業や経営の考え方と活動について興味をもち、理解を深めていくことができるようになる。 (2) 報告をすることによって、自分の考えをまとめ、説明することができるようになる。 (3) 自らの仕事や将来設計について考えていくきっかけを作ることができる。 <p>履修希望者への要望</p> <p>※ 本ゼミナールの履修に際しては、以下のことを希望します。</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 企業と経営を研究テーマとすることが望ましいです。 (2) 真面目にゼミに参加し、レジュメの作成や発表に向けて真剣に取り組む人、そして、他の人の発表の時にもよく発表を聴いて惜しみなく協力し、仲間と共に成長していこうとする人を切望します。 (3) 欠席・遅刻・途中退席をしない（やむを得ない事情や体調がすぐれない場合を除く）人、やむを得ず欠席や遅刻をするときにも、必ず連絡ができる人を希望します。 (4) ゼミの進行を妨げるような行為（私語、携帯電話の使用等）は禁止しています。この約束が守れない人や、ゼミにおいて協力し合うことができない人、進んで取り組む姿勢のない人、欠席の多い人などは、単位修得に至らない場合があります。 <p>※ 本ゼミナールを希望する人は、面接前の説明会に参加し、事前資料を受け取ってください。事前資料には、面接選考の際に提出する課題が記載されています。この課題に対する回答を作成・印刷し、面接時に持参して面接に臨んでください。</p>	

ゼミナール名： 文ゼミナールⅠ	
演習テーマ：成功企業の経営戦略について一理論と事例	
担当教員名： 文 言	主な担当科目：組織論
所属学系： 流通・マーケティング 学系	所属コース： 国際ビジネス コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>【勉強内容】</p> <p>本ゼミでは成功企業の事例を取り上げ、なぜそれが成功できたかについて戦略の側面を中心に研究します。具体的には、①経営戦略の理論的知識の勉強、②成功企業の事例分析、③分析の結果の発表の3つの部分によって構成されています。基本的には指定された本に従い、個人またはチーム単位で進行します。</p> <p>【ゼミ活動】</p> <p>ゼミ生の交流や友達作りにはできるだけいい環境を提供し、積極的にサポートします。</p> <p>ただし、自分たちから交流しようとする意欲と行動がすべての基本ですので、積極的に提案し、行動することが必要不可欠です。</p>	
<p>履修希望者への要望</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 知的好奇心を持つ 2) ゼミのルールを守る 3) 積極性に行動する 	

ゼミナール名： 菅野ゼミナール I	
演習テーマ： ウェブサイト制作と JavaScript によるプログラミング	
担当教員名： 菅野禎盛（すがのよしもり）	主な担当科目： マルチメディア論
所属学系： 流通・マーケティング 学系	所属コース： 社会情報 コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>企業情報の発信や製品広告にウェブサイトは今や必要不可欠です。菅野ゼミではウェブサイト作成に必要な知識と技術を学びます。</p> <p>【2年生】（ゼミナール I）</p> <ul style="list-style-type: none"> ウェブサイト制作（前期） HTML と CSS によりウェブサイトを製作します。 JavaScript プログラミング基礎（後期） ウェブサイト上で動作する簡単なプログラム（アプリ）を JavaScript で作ります。 <p>【3年生】（ゼミナール II）</p> <ul style="list-style-type: none"> JavaScript プログラミング発展（前期・後期） ウェブサイト上で動作するプログラム（アプリ）を JavaScript で作ります。 卒業研究に向けた準備（後期） 後期の後半から卒業研究に向けた準備をします。 <p>【4年生】（卒業論文ゼミナール）</p> <ul style="list-style-type: none"> 卒業研究（前期・後期） 2年生と3年生で学んだ技術を活用して何らかのプログラム（アプリ）を作ります。ただし、どうしてもプログラミングが苦手だという人に対しては論文形式も認めています。 卒業研究で学生が過去に作成したプログラムの例 シューティングゲーム、テトリス、ブロック崩し、など 	
<p>履修希望者への要望</p> <ul style="list-style-type: none"> タッチタイピングが（おおむね）できること パソコン操作に習熟していること（一年次の「情報リテラシー入門」の評価が A または S である） プログラミングに興味があること 論理的に考えることが苦でないこと 根気があり細かい作業が苦でないこと 	

ゼミナール名： 孫ゼミナール I	
演習テーマ： Excel でデータ分析	
担当教員名： 孫 宏傑	主な担当科目： コンピュータ概論、情報ネットワーク
所属学系： 流通・マーケティング 学系	所属コース： 社会情報 コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>いま、ビジネス分野で表計算ソフト Excel がデータの集計、可視化、報告書の作成、ビジネスモデリングなどに多用され、欠かせない存在となっています。学生たちにとって Excel のスキルを高める訓練が有益だと考えられています。このようなニーズに応えるため、本ゼミナールは Excel の使い方を学習します。内容はデータの整理（フィルタ、並べ替え）、関数（数学、統計、検索／行列、情報）、データの可視化、集計ツールの使い方からなります。これらの訓練を通し、学生たちがデータの整理、データの集計、データの可視化方法の把握を目標にしています。</p> <p>利用ソフトは Excel 2016 です。</p>	
<p>履修希望者への要望</p> <ul style="list-style-type: none"> Excel のスキルを高めたい学生を希望します。また、授業はコンピュータを操作しながら行うので無断欠席は厳禁します。 	

ゼミナール名: 高木ゼミナール I	
演習テーマ: ポップカルチャーの批判的受容	
担当教員名: 高木昇	主な担当科目:
所属学系: 流通・マーケティング 学系	所属コース: 社会情報 コース
ゼミナールの紹介	
<p>☆「HIPHOP にだけ〇〇〇があるのはなぜ？」</p> <p>☆「夏フェスが〇〇〇〇するのはなぜ？」</p> <p>☆「声優が〇〇〇〇化するのはなぜ？」</p> <p>☆「宝島社に「〇〇〇系雑誌」がないのはなぜ？」</p> <p>☆「〇村〇キ〇の作品が大人女子に刺さるのはなぜ？」</p> <p>☆「いまだに『少年〇〇〇〇』一強なのはなぜ？」</p> <p>☆「ドラマの原作になったコミック作品が〇〇〇っぽいのはなぜ？」</p> <p>☆「ジャニーズメンバーが未だに〇〇〇〇〇と呼ばれないのはなぜ？」</p> <p>☆「『ゴジラ vs 〇〇〇〇〇〇〇』が企画(すら)されないのはなぜ？」</p> <p>☆「ガ〇〇〇がこれほど売れるのは、ガ〇〇〇だけしか売れないのはなぜ？」</p> <p>☆「サンリオとミッフィーとスヌーピーが〇〇〇〇〇のキャラクターとぜんぜん似ていないのはなぜ？」</p>	
<p>私の専門分野は「情報学」です。 「情報」が集まると「文化」になります。良くも悪くも。 「文化」は私たちを取り囲み、楽しませ、そして縛るものです。 ところで、あれらは、なぜ「そう」なっているのでしょうか？</p> <p>その謎に踏み込むゼミです。</p>	
履修希望者への要望	
本を読んだり、調べてきたりすることをめんどく下がらいでほしい。	

ゼミナール名: 平川ゼミナール I	
演習テーマ: パーソナル・ファイナンスの知識獲得とその応用	
担当教員名: 平川幹和子	主な担当科目: e コマース論
所属学系: 流通・マーケティング 学系	所属コース: 社会情報 コース
ゼミナールの紹介 平川ゼミナールでは次のようなことを行います。	
<p>2 年生ゼミ（ゼミナール I）では、前期に国家資格であるファイナンシャル・プランニング技能士（FP3 級）の取得のための勉強を行い、9 月の試験で全員が 3 級を受験（9 月に 3 級が取れなかった者は翌年 1 月の試験も受験）し、2 年次に 3 級の完全合格を目指します。このため、9 月の試験前には集中講座（2 週間程度）を行います。さらに後期には、若いうちから資産運用になれることを目的に、自分で稼いだお金を株式や投資信託などに実際に投資する準備を行います。また、上場企業が発表する財務諸表を読むために日商簿記 3 級の勉強をします。※平川は日本 FP 協会所属のファイナンシャル・プランナー（CFP）です。</p>	
<p>3 年生ゼミ（ゼミナール II）では、FP2 級の取得を目指しながら、自分の余剰資金で資産運用を実行します。さらに、ロボットを使った投資（ロボアドバイザー：人工知能[AI]・機械学習）を理解するために、数学（統計やデータ分析）について、みっちり学びます（データサイエンティストの基礎を勉強します）。</p>	
<p>4 年生ゼミ（卒論ゼミナール）では、3 年生ゼミの続きを行いながら、大学で学んだことの総仕上げとして、卒業論文を完成させます。また、資産運用で行った企業研究を就職活動に活か</p>	
<p>しつつ、労働収入と不労収入を将来の収入の両輪と位置づけ、将来計画を練ります（人工知能[AI]時代に生き残る手段を考え、実行するために必要な知識とスキルを確認し、そのベースを作り上げます）。</p>	
<p>【その他】FP 資格試験受験日当日に 2 年生～4 年生全員参加の打ち上げあり。（新歓・追歓もあり） ゼミ旅行は学生が自主的に企画し、内容が良ければ実施となります。</p>	
履修希望者への要望 平川が教える e コマース論を必ず履修してください。皆さんの将来を意識し「社会人として当たり前のこと」を基準に指導を行うため、時には厳しく接します。埋もれている才能を掘り起こされたり、磨かれたりするのには、かなり痛い思いをするかもしれません。その覚悟がある人を求めます。平川の指示を守らない人は、その場で失格になる場合があります。①～⑤の条件を全て満たす者を積極的に募集します。	
① 真剣に 2 級ファイナンシャル・プランニング技能士を目指す者 ② 実際に資産運用をやる者 ③ ゼミでの活動に積極的に取り組む者 ④ 平川の指示を確実に実行する者 ⑤ 人の権利を認め、自分の義務を果たす者	

ゼミナール名： 福永ゼミナール I	
演習テーマ：Microsoft Office Specialist 資格取得	
担当教員名： 福永良浩	主な担当科目：情報セキュリティ論、データベース論
所属学系： 流通・マーケティング 学系	所属コース： 社会情報 コース
<p>ゼミナールの紹介</p> <p>ゼミナール I では、企業や組織で必要となる IT 技術を高めるために、まず Microsoft Office Specialist (Word、Excel、Access) のベンダ資格取得に向けた勉強や演習を行います。これにはゼミナールや社会・組織などで様々な仕事をするにあたって必要な基礎的能力となります。</p> <p>早期に資格取得された学生は、さらに IT パスポートや情報セキュリティマネジメントの国家資格の取得や課題を提示します。</p> <p>MOS テキストの費用(1 科目 2,000 円程度)と MOS 受験費用 (1 科目につき 7,800 円) が必要となります。合格された場合は大学から 8,000 円が 1 科目につき、支援されます (情報基盤センターに申請する必要有)。</p> <p>また、ゼミナールでは MOS 資格を取得しないと単位は付与しませんので、ご注意ください。必ず資格を取得したい強い気持ちと意志をもってゼミに参加してほしいと思います。</p>	
<p>履修希望者への要望</p> <p>2 年次に「情報処理演習 A、B、C」「情報処理基礎演習 A」(各 4 単位：通年) の 4 科目を受講してほしいと思います。これには、ゼミでの MOS の資格取得に加えて、これらの内容を深く学習してほしいと考えております。</p> <p>※ゼミを希望される方は、11/19 (月) 12:20 (お昼休み) のゼミナール説明会に必ず出席してください (欠席された方は面接を行いません)。なお、面接日は 12/10 (月) 13:00 から順次開始予定です。</p>	