
商 学 科

Commerce

商学科 開講ゼミナール一覧

穴沢 眞.....	28	金 鎔基.....	39
石川 業.....	29	近藤 公彦.....	41
市原 啓善.....	30	堺 晶彦.....	43
伊藤 一.....	31	坂柳 明.....	44
猪口 純路.....	32	鈴木 和宏.....	46
内田 純一.....	34	中浜 隆.....	49
加賀田 和弘.....	36	プラート・カロラス..	50
加藤 敬太.....	38		

1. 研究主題

日本企業の海外進出が拡大するなか、企業は様々な戦略をとりながら、激しく変化する環境に対応しています。今回は日本が強いと言われている製造業を取り上げ、物作りに焦点を当ててみたいと思います。広い意味では国際経営という主題になりますが、これに関連して、多国籍企業による国際生産を総合的に学習したうえで、より深く日系企業の現地生産や受入国への影響について考えてみたいと思います。

2. 指導要領

3年次のゼミはテキストの輪読とそれに基づく討論が中心となります。毎回、1名または2名に報告をしてもらい、それに基づいて議論をします。また、報告者以外の人にもレジメを提出してもらいます。レジメの作成等についてはゼミの最初に説明します。

KJ 方やマインドマップなどの発想法の基礎的なことも指導します。希望者には英語での指導も行います。

4年次のゼミは引き続き、テキストの輪読を行います。これとあわせて、卒業論文の作成のための指導を行います。

3. 指導テキスト及び参考書

穴沢眞『発展途上国の工業化と多国籍企業』文眞堂を予定しています。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

面接と志望理由書により選考します。自己紹介と志望理由（1200字前後）をA4版1枚にワープロで打ち、研究室（309）のドア・ボックスに11月6日（水）午後5時までに提出して下さい。

5. 面接・テスト等の日時・場所

11月7日（木）午後2時半からゼミ室（316A）で面接を行います。当日都合の悪い人は事前に連絡をして下さい。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

卒業論文を全員に書いてもらいます。

自分で考え、行動することが重要です。何事においても受け身にならず、積極的である人になってもらいたいと思います。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

10月3日、10日、17日、24日を予定。

1. 研究主題

財務分析・企業価値評価（とくに「企業の定性分析」と「会計の理論・実証」を重視する企業評価）

2. 指導要領

ROA や ROE、自己資本比率といった財務指標を適切に理解したり計算することは、実はそれほど容易ではありません（誤用はたくさんあります）。関連して、企業価値というものに有意義なかたちで理解・計算することは、それ以上の難題です（機械的な財務分析と比べてはるかにむずかしい）。

しかし、というよりも、だからこそ、経営学・商学の分野でも言及される企業価値（計算）を含めた、会計数値にもとづく企業評価には、大学でじっくりと時間をかけて学ぶ意味があります。みなさん自身の深い差別化につなげやすいからです。どちらかといえばとつきやすい経営学・商学の領域と比較して、会計学・財務論の領域や財務指標の使い方に専門的に通じている人材は、民間／行政という分野の違いを問わず、需要のわりに希少であると思います。

このゼミではさまざまな財務指標について、それらを構成する要素の次元から体系的に学び、学術（的証拠）に裏打ちされた分析のセンスを修得することが目標とされます。財務分析・企業価値評価の厳格な実践を予定した（簿記・）会計の学びで、資格試験向けの勉強とは別の次元に進んでみましょう。

ちなみに、上記のような目標に向けた取組みで多少とも個性的と思うのは、財務分析・企業価値評価を行うとき、企業がもつ定性的な特徴についての（経営学・商学で学ぶはずの）分析も、かなりの程度まで重視することです。それが、企業評価のあり方をユニークなかたちで高めてくれます。

なお、以上のような専門的な学びが重視される一方、その背景では一貫して、丁寧で実践的なロジック（こうだからこうなる、といった推論規則）を適切・有意義に使いこなす能力の向上が最も強く意識されます。どれだけよい材料や道具（情報や知識）を揃えても、それらを使いきる腕（ロジック）がなければ能力の幅・深さ・寿命は拡大しないからです。ロジックの向上には、それを意識して丁寧に読み、聞き、考え、話し、書く、という地道な鍛錬が決め手となります。それらの基礎能力が最重視される所以です。

3. 指導テキスト及び参考書

履修者のみなさんの意向等をふまえながら決めます。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

原則として面接で決めます。

5. 面接・テスト等の日時・場所

11月5日（火）の4講目以降。具体的な時間帯・場所は、ご志望をいただいたあとに調整しますので、申込みを済ませたらその旨を簡単にメールでお伝えください（ishikawa@res.otaru-uc.ac.jp）。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

履修を考えていただける場合、私から学生さんに期待するのは、その時点での簿記・会計の能力よりも履修前後で自分を高めようとする姿勢です。研究主題が多少とも高度である以上、たぶんハード・ワークが必要になります。授業外での準備（予習）には努力が必要で、ゼミの「延長戦」もめずらしくなさそう。インゼミや学外の学習イベント、ゼミの打ち上げや合宿にも積極的に参加してほしいと思っています。

要するに、前向きでいてくれることが履修上のお願いです。もしいまゼミが開講中なら、私はゼミ生に「鬼！」といわれるはずですが、苦労や努力が報われる瞬間のために、教員も前向きに取り組めます。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

現在ゼミは非開講ですが、講義やメール等でご要望いただければ紹介の機会は適宜用意します。

1. 研究主題

財務会計論、税務会計論（希望者）。

2. 指導要領

【基礎編】（研究指導Ⅲ前期）

財務会計論や証券投資論等の基礎的な理論や構造を理解し、
財務諸表分析、業績予想、企業価値評価（valuation）手法の基礎について学習します。

【応用編】（研究指導Ⅲ後期、研究指導Ⅳ）

グループまたは個人ごとに興味のあるテーマを設定し、調査・研究を行います。
内容や難易度は各学生のキャリアデザインに応じて異なります。

3. 指導テキスト及び参考書

伊藤邦雄（2014）「新・企業価値評価」 日本経済新聞社

4. 選考の方法（面接・テスト等）

面接のみ。指定する「申込用紙」に必要事項を簡単に記入して当日ご持参ください。

※申込用紙は、メール（ichihara-h@res.otaru-uc.ac.jp）でご請求頂くか、
右の Web-Site よりダウンロードし、A4 用紙（両面印刷）でご利用ください。



5. 面接・テスト等の日時・場所

日にち：2019 年 11 月 5 日（火）

時 間：申込期間終了後に掲示（予定）にて御連絡いたします。

場 所：1 号館（研究棟）301 号室

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

(1) 意欲の高い学生に対して、**大学発ベンチャーの起業・設立支援**が可能です☑

起業実績：株式会社 LiPLY、株式会社 AiNY、株式会社 AiLLiS、株式会社 Cac-tus
（金融商品開発、会計コンサルティング、離島振興事業 等）

(2) 意欲の高い学生に対して、（業種を問わず）民間企業への“就職活動”や“ビジネスの現場”で役に立つ、グループワーク、プレゼンテーション、ディスカッション、企業経営者・実務家等との対談等を通して、ビジネススキルの習得支援が可能です。

(3) 【主要内定先（内定率 100%）】札幌市、三菱東京 UFJ 銀行、三井住友信託銀行、農林中央金庫、日本政策金融公庫、ゆうちょ銀行、日本電気（NEC）、味の素、サントリー、キッコーマン、旭硝子、日本生命、明治安田生命、第一生命、損保ジャパン日本興亜、三井住友海上、あいおいニッセイ同和損保、SMBC 日興証券、東海東京証券、三菱 UFJ リース、システナ、旭川信用金庫、札幌商工会議所、コープさっぽろ、…他上場企業多数

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

オープンゼミ及び合同説明会は一切実施しておりません。

ご質問・履修相談のある方は、直接教員までお尋ねください。

ゼミの雰囲気や活動内容等については Web-Site もご参照ください。



<http://cac-tus.wix.com/>

1. 研究主題

マーケティングおよび流通に関する基礎的手法の習得
時事経済問題に関する理解の向上
企業や非営利組織のマーケティング戦略や流通企業の戦略について研究。

2. 指導要領

3年次：

基本文献の輪読により基礎的な知識の習得
事例となる資料を利用しグループワークによる意見集約と報告
例 医療機関の顧客満足度調査研究
地域活性化・創生の事例研究。
化粧品ブランド構築のための方策
セブンアイホールディングのセブンプレミアムの戦略 等

4年次：

外部の企業や施設（病院）を対象として調査研究

3. 指導テキスト及び参考書

適宜提示

4. 選考の方法（面接・テスト等）

主に面接、希望者が多い時はテストを実施

5. 面接・テスト等の日時・場所

後日揭示

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

興味のある学生はトライを。
公務員希望の学生も

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

後日揭示

オープンゼミは開催していません。

1. 研究主題 - マーケティングの基礎理論修得と複数のプロジェクトを通じた実践-

気になる CM の企画、次々に登場する新商品の開発、同じ商品なのにドラッグストアとコンビニで異なる価格、どれも身近な事例ですが、その背後にはマーケティング論が存在しています。猪口ゼミでは、マーケティングに関する基礎理論を学び、その知識をゲストハウス運営および複数のプロジェクトにおいて活用することで、現実の問題解決にチャレンジします。

【参考：これまでの主な共同プロジェクト先】スターバックス・コーヒー・ジャパン、味の素、ホクレン

2. 指導要領 - テキスト輪読や卒業研究と並行してプロジェクトを実施-

3 年 前期 テキスト輪読を通じた基礎理論とマーケティング・リサーチに関する基礎知識の修得

* ゲストハウス「順風満帆」運営（新サービス開発、プロモーション、組織運営等、実質的な経営）

3 年 後期 企業等との共同プロジェクトの実施

* プロジェクト内容は受講者と相談の上で決定するが、企業の新製品開発案、マーケティング戦略案、地域の問題解決案の提案などが有力候補

4 年 前期 企業等の調査・研究およびそれに基づく卒業論文テーマの策定

* ゲストハウス運営を継続しつつ、そこから得られた問題意識をテーマとすることを推奨

4 年 後期 卒業論文作成の指導

* ゲストハウス、プロジェクト、インタビュー、アンケート調査等、オリジナル・データ収集が条件

3. 指導テキスト及び参考書

高嶋克義・桑原秀史（2008）『現代マーケティング論』有斐閣アルマ

* マーケティング・リサーチに関するテキストも予定。その他、プロジェクトに応じて多読が必要なので覚悟のこと。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

書類および面接による選考を行います。

10 月 30 日（水）24：00 までに、inojun-u@res.otaru-uc.ac.jp へ『ゼミを志望』というタイトルのメールに、以下に関する PDF ファイルを添付してください。様式は自由ですが、読み手に対する配慮や工夫、論理の明快さを評価します。

1) 自己紹介（様式自由、字数、図表、写真等、制限なし）

2) 志望理由（様式自由、字数、図表、写真等、制限なし）

3) 「商大生が小樽で運営するゲストハウスだからできるサービスとその意義」について A4 用紙 1 枚～2 枚（様式自由、ただし図表、写真等込み）にまとめた書類

5. 面接・テスト等の日時・場所

11 月 5 日（火）9:00 ～8 日（金）18:00 の間に、面接を行います。改めて日程調整を行いますが、なるべく予定を開けておくようにして下さい。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

自身の成長を通じてゼミ全体の価値を高めることに共感できる学生を募集します。時間割上のゼミの時間だけでなく、ゲストハウス経営やプロジェクトのために多くの時間と労力を割く必要が見込まれます。学生がリアルなビジネス経験を積める、理論と現場を自分たちで往復できるチャンスのあるゼミはそう多くありません。良く学び、良く遊ぶ、成長意欲の強い方々を待っています！！

7. オープンゼミ日時

10 月 17 日（木）および 10 月 24 日（木）の 14 時 40 分～16 時 00 分、254 ゼミ室。出入り自由。

学生による Q&A を準備します。その他、随時、猪口および先輩ゼミ生へのアクセスを歓迎します。

ゲストハウスの見学も歓迎しますが、休館日等もあるため、ゲストハウスに事前に電話連絡ください。

ゼミ紹介白書

＋α この辺りにも
たくさんあります

< 猪口 ゼミ >

開講日時	木曜日 14:30 ~ 17:40
在籍人数(3年生)	27 人
男女比(3年生)	10 : 17
ゼミ室	254
ゼミの鬼仏表	仏 ・ 普通 ・ 鬼

Q. 先生はどんな人?

学生がやりたいことを「ええんせう？」
と聞いてから支えて下さる先生

飲み会 出席率

ほぼ **100%**!!

< 2019 年度年間スケジュール >

<ゼミの日常>

ゼミ生は 11 月 1 日 各部署に分かれて
グスタハウスの経営をシミュレーション。
(木) 飲み会(各部署のリーダーが準備する)

12~3	(前年度)	<グスタハウス>	<プロジェクト>
4	テキスト 準備完了	課題視見	
5		ターゲット 決定	
6		イベント 企画	
7			↓
8			イベント 実行
9			
10	論文	課題視見	課題視見
11			データ集収 データ分析
12			↓
1			プレゼン
2			
3			↓

(飲み会) リーダー会議

(4講) テキスト 論議

(5講) グスタハウス経営・運営に関する
話し合い

<卒業生の進路>

- ・ セイコーマート
- ・ 電通
- ・ ANA
- ・ クラレ
- ・ 三菱

「おとな」

<自由記入欄>

グスタハウスって何? 猪口ゼミですが、グスタハウスプロジェクトはあります!! テキストや論文を便りマーケティングに
ついて学び、また企業とコラボしてプロジェクトもやります! 内容はやり盛りだくさん!! 「鬼」に付く理由は、
普段の生活の中でゼミに多く時間を使っているから。猪口ゼミはとて面白いイベントにグスタハウスを
経営・運営しているため、常にテキストから得たマーケティングの知識を応用・実践する場があります。
知識だけでなく、マーケティングを学ぶゼミ! ゼミに力を入れて!! とうとうゼミ生にゼミ生と
思われます!! ゼミ生27人 後輩へ入るのを楽しみにしています。まずはオープンゼミにきてね~

1. 研究主題

「観光経営学」をゼミの研究主題（テーマ）とします。

具体的には、観光まちづくりによる地域活性化・産業振興、都市や観光地のブランディング、観光地のガバナンス（行政と民間企業・市民との協働による統治構造）、観光産業クラスター（都市をイノベティブに変える影響力を備えた産業集積）などに関心を持つ学生向けのゼミとなります。必ずしも観光だけに関心の幅が限定されていなくとも、地域振興や地域活性化に興味がある学生には門戸を開きます。

観光立国を目指す現在の日本では、どんな産業分野であろうと観光に関わっています。ますます拡大するインバウンド観光客は、シェアリングエコノミー下の新サービスやキャッシュレス化を一気に波及させ、日本人の生活スタイルをも変えようとしています。こうした観光現象とそれによる産業の変化に対峙する日本あるいは地域の課題を、経営学的に探求してみたい方の入ゼミを、所属学科問わず歓迎します。

2. 指導要領

【1 年次】

「人はなぜ旅をするのか?」、「いままで見向きもされなかった場所が急に観光地になる理由は何なのか?」、「ホンモノ（真正性）を求めつつ、聖地巡礼のような拡張された現実感をも求めるのはなぜか?」——こうした関心事に応えるべく、前期は観光経営学の入門書を用いながら、観光学全般にわたる基本的事項について解説した観光学用語集などを併用し、いわゆる輪読方式により学びます。商学部生にとって初めて接する学術用語も多い専門書を後期には読み進めることになります。知らない用語や学者名を一つ一つ調べ、要点をわかりやすいレジメにまとめ、議論のためのトピックを抽出するのが本ゼミで目指す輪読です。こうした地味な作業を好まない人には、入ゼミをおすすめできません。

ちなみに、観光学には固有の準拠理論（ディシプリン）がありません。このような学問分野を領域の学と呼びます。領域の学は既存の問題意識に取り組むことと同じくらい、問題を発見することが重要です。本ゼミでは長期休暇期間などに実際の観光地に赴き、フィールドワーク実習を行い、問題発見の練習をします。ただし、フィールドワークは補完的なもので、ゼミ活動の中心はあくまで輪読です。

【2 年次】

卒業論文執筆のための研究発表と質疑応答が主となります。論文執筆作法や調査技法も指導します。

3. 指導テキスト及び参考書

ゼミ内定者と相談しながら決めていきますが、前期の入門書の候補としては担当教員らが執筆した以下の文献群を考えています。

敷田麻実・内田純一・森重昌之編著『観光の地域ブランディング』学芸出版社

十代田朗編著、内田純一ほか著『観光まちづくりのマーケティング』学芸出版社

観光情報学会編『観光情報学入門』近代科学社

内田純一著『地域イノベーション戦略』芙蓉書房出版



4. 選考の方法（面接・テスト等）

下記の三種類の文書を、Microsoft 社や Apple 社の OS 上で稼働する一般的なファイル形式（PDF でも可）で作成し、メール添付にて 10 月 30 日までに担当教員（uchida@res.otaru-uc.ac.jp）宛に提出。

（11 月 1 日までに受信確認メールが返送されない場合、不着の可能性があるので再送のこと）

①「書評」課題

移動、旅行、冒険、里帰り、逃避行、巡礼など、広い意味での観光に関わる書籍を一冊選び、書評を作成すること。紀行文、小説、自伝、エッセイなどジャンルは問わない。タイトルに観光等の文字がなくても内容的に観光現象を少しでも扱っていれば可。学術書や教科書の類いを評するには専門性が求められるので避けたほうが無難だが、もちろんそれらを選んでも構わない。

書評とは、本の内容紹介・分析を行い、第三者にその書籍の価値や意義を伝える文章のこと（新聞の日曜版などに掲載される「書評欄」が典型例）。なお、書評作成にあたって目指すべきポイントはジャンルごとに異なる。評する書籍が論理的なものであれば、論点を整理・抽出し、何らかの価値体系に位置づける必要がある。しかし、評する書籍が感性や感情に訴えかけるものであれば、評者の実体験や個人的信条（心情）に基づいて論評しても問題ない。前者は客観的主張が求められ、後者は主観的主張が許容される。

■字数：1,200 字程度（800 字以上～1600 字未満：400 字詰め原稿用紙 3 枚程度換算）

■書式：自由。書評タイトル、対象図書の書名・著者名・出版社名・発行年を冒頭に記すこと。

②面接用「自己紹介資料」

■書式：自由。分量は A4 用紙 2 枚程度でよいが制限は特に設けない。図、写真なども使用可。

■記載内容：志望理由や、研究したい内容、自己アピールを含む特記事項など、何を記入してもよい。

③面接対応可能日・時間リスト

面接対応が可能な 11 月 5 日から 11 月 15 日までの空き時間リスト（書式自由）を提出すること。

5. 面接・テスト等の日時・場所

面接は 11 月 5 日以降にゼミ室で実施します。上記③にもとづき、指定日時をメールします。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

観光という特殊な分野を扱うので、履修希望者はあらかじめ担当教員の専門分野を調べ、自分が希望する学びが得られるゼミかをよく検討してください。面接ではその吟味が十分かチェックします。観光がテーマという一見楽しそうですが、書物に向き合う時間の多い地味なゼミとなります。専門書や学術書を読むことに意義や価値を見いだせない方や、忙しくて読書時間を確保できない方には向いていません。

なお、担当教員は個人ホームページ（<http://www.otaru-uc.ac.jp/~uchida/>）や Twitter（@uchida_jp）において研究内容や関連情報を発信しています。個人ホームページにリンクされている機関リポジトリ（北大の HUSCAP や商大の Barrel）掲出の観光関連記事等もゼミ選びの参考にしてください。



内田純一ホームページ



「商大くんがいく！」研究室紹介



「商大くんがいく！」自己紹介

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

現在 4 年生ゼミしか開講されておらず、しかもゼミのテーマが経営戦略論ですので参考程度となりますが、オープンゼミ期間中（火曜 4 限）は自由に観覧していただいて結構です。

■オープンゼミ予定日：10/8, 15, 22（各回 14:30 より 10 分程度の入ゼミ・ガイダンスを行います）

■場所：内田ゼミ室（4 号館 252 室）

1. 研究主題

地域活性化、少子高齢化、人口減少、環境問題、ワークライフバランス、ジェンダー問題等のいわゆる企業の社会的責任（CSR、CSV）や企業不祥事など現代社会において関心の高まっている「企業と社会」をめぐる様々な課題に対し、企業経営（経営学）の観点からどのように対応すべきかについて具体的・理論的・実証的に研究する。

2. 指導要領

3年次 前期（7月まで）：文献研究、グループ研究発表を通じた基本的な知識の習得。

下記インゼミに向けてのグループ研究課題の設定への助言。

研究を進めていく上で必要な財務分析、統計解析手法の習得。

後期（8月以降）：他大学（慶応・専修・関学）とのインゼミ（研究討論会：11月上旬開催予定）に向けてのグループワークおよびそのブラッシュアップ。11月以降は研究指導の補足、卒業論文へ向けての指導など。

注意 8月下旬開催予定の日韓大学生学術シンポジウム（於福岡）、11月上旬開催予定の他大学とのインゼミ（於関西学院大学を予定）への参加は必須。

4年次 卒業論文の中間報告と討論及び助言。

3. 指導テキスト及び参考書

追って指示する。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

ゼミ志望理由書及び面接による。（応募者多数の場合、2年次直近までの単位取得状況並びに学業成績も参考にする。）

5. 面接・テスト等の日時・場所

追ってゼミ室（3号館107ゼミ室）前に掲示して連絡する。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

ゼミはあくまで学生主体であり、学生の自主性・自律性を尊重するが、ゼミのモットーとして「ゼミ生同士は信頼関係が一生続く仲間である。」と「勉強も遊びも何でも一生懸命。」の2つを掲げている。当ゼミ生には上記モットーを実現するために、あらゆる場面において、それぞれが得意な形でゼミへの自発的かつ積極的な貢献が求められる。同時に担当者である私も、学習面のみならず、人間関係の構築、ゼミ生同士の相互交流、自由かつ快活な雰囲気作りなどゼミ活性化のためのあらゆる努力を惜しまないつもりである。当ゼミのモットーに共感し、かつ上に挙げた「研究主題」に真摯に取り組む意思と意欲と能力を有する学生の志望を歓迎する。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

オープンゼミは以下の日時に行く。

10月3日（木）4講目

10月10日（木）4講目

場所はゼミ室（107ゼミ室）を予定しているが、変更の場合は掲示にて連絡する。

ゼミ志望者は可能な限り訪問し、ゼミ運営や選抜方法等に関する疑問点などがあれば気軽にご質問頂きたい。

ゼミ紹介白書

< 加賀田 ゼミ >

開講日時	木曜日 14:30 ~ 17:00
在籍人数(3年生)	16人
男女比(3年生)	7:9
ゼミ室	107
ゼミの鬼仏表	仏 ・ 普通 ・ 鬼

Q. 先生はどんな人?

- ・関西人!
- ・家族思い😊
- ・優しい
- ・写真好き
(カメラ持ってます📷)



< 2019年度年間スケジュール >

12~3	(前年度)
4	
5	
6	緑丘祭出店
7	
8	日韓大学生の学術シンポジウム
9	
10	
11	他大学合同シンポジウム
12	
1	
2	
3	

<ゼミの日常>

- ・文南大輪読
- ・統計分析
- ・財務分析
- ・合同シンポジウムに向けた研究
- ・飲み会など



<卒業生の進路>

北海道銀行、北洋銀行、北陸銀行、三井住友銀行、三井住友信託銀行、日本生命、日本旅行、マイナビ、日本政策投資銀行、損保ジャパン、札幌市役所、恵庭市役所、小樽市役所、大東建託、ホクレン、トヨタ自動車北海道、旭化成、三菱電機、KDDI、NTTデータ、神戸製鋼所など。

<自由記入欄>

CSR、CSVについて研究しているゼミです。8月は日韓大学生の学術シンポジウム、11月には他大学合同シンポジウムに参加します。企業と社会に関わる問題に興味がある方、お待ちしております！
☺ オープンゼミを開催予定なのでぜひお越し下さい！

1. 研究主題

本ゼミの研究主題は、経営学（経営戦略論・経営組織論）を研究対象とし、2年間の研究活動を通じて、創造的な卒業論文を完成させることです。卒業論文のテーマは、経営学に関する範囲内で、各自の興味関心に応じて各自が設定していきます。

このゼミの最大の目標は、就活中や卒業後、商学部の学生ないしは卒業生として「私の専門は経営学です!」と堂々と言えるようになることです。

2. 指導要領

卒業論文を完成させるためには、①過去の研究の包括的レビュー、②研究方法の確立、③データ収集、④論文執筆というステップを踏まなければなりません。

学生の皆さんにとって、普段の講義では、読みやすくまとめられた教科書レベルの理解を目指すことが多いですが、このゼミでは、教科書レベルを超え、実際の研究レベルの文献（古典から最新のものまで）をどんどん精読していきます。この作業は、経営学の知識を吸収するだけでなく、過去の研究を深くレビューする能力を身に付ける意味を持ちます。具体的には、代表的な経営学関連の学会が発行する学会誌等に掲載された論文を各自の研究テーマに基づきレビューします。

また、担当教員の日頃の研究スタイルは、フィールドワークです。よって、ゼミ生の皆さんにも、フィールドワークに基づくケース分析を行ってもらいます。そこで、まず1年目には、実際の現場から良いデータを収集するコツを伝授したいと思います。具体的には、文献レビューと並行して、2次資料等の資料収集の方法を学び、各自の関心のあるケース分析を行ってもらいます。なお、このテクニックは、就活の際の企業研究にも直結するものです。また、フィールドワークの訓練を兼ねて、工場・企業見学を企画し実施したいと考えています。そこでは、皆さんも子供の頃から1度や2度必ず経験してきた社会見学と称した工場・企業見学の域を脱して、フィールドワークとしての工場・企業見学を実践してみたいと思います。具体的には、調査対象へのアクセスの方法、インタビュー・ガイドラインの設計、フィールドノートの取り方等を学びます。

そのうえで2年目では、各自の興味・関心に応じて卒業論文の執筆に向けた研究テーマを設定し、研究報告を求めます。この卒業論文は、自ら収集した1次データに基づいた具体的なケース分析を行ってもらいます。毎回の研究報告では、報告担当者に対し草稿の提出ならびにパワーポイントによる報告を求め、全員で議論した後に、卒業論文の完成に向けた推敲の指導を行います。

また、年に1度、学外の経営学者をコメンテーターとしてお招きし、本格的な研究会を実施します。この研究会では、各自の研究成果を報告します。そこでは、プレゼンテーション能力を向上させるだけではなく、一人一人が真剣に考え抜くことを体感し、また、卒論に向けて指導教官以外の先生のコメントを頂戴する貴重な場となります。

3. 指導テキスト及び参考書

各自の研究テーマに基づき設定します。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

志望理由書と面接によって選考を行います。その他、オリエンテーションには必ず参加してください。

5. 面接・テスト等の日時・場所

志望理由書に基づき面接を行います。日時・面接方法は、追って掲示板にて連絡します。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

近年、大学教育のスタイルが多様化する中、本ゼミは、プロジェクトやグループワークではなく、個人の研究関心を尊重した本格的な研究ゼミです。とことん研究に打ち込みたい学生、経営学を専門とすることに意欲のある学生の履修を求めます。なお、経営学の基本的な知識を前提としてゼミ運営を行うため、既に経営学関連科目（経営学原理・経営管理論等）をある程度履修していることを応募条件とします。

担当者（加藤）は、経営学者という職業柄、日ごろ、多くの経営者の方々と交流しています。最近、よく耳にしたことは、就活の最終面接で「学生時代に一番頑張ったことは何?」という問いかけに、不思議なことにほとんどの学生がアルバイトの経験を語らしいのです。これは企業側が求めた回答ではまったくありません。企業は、学生が何の研究を専攻しているかを聞きたいわけですが（当たり前過ぎるのですが）。当ゼミでは、最大限、自主性を尊重し、ゼミ生個人がやりたい研究を追求します。また、経営学ゼミならではの就活対策も行います。

最後に、今年度に限った募集の注意事項を述べます。本ゼミは来年度、久々の開講となります。担当者が2018年10月から2019年9月までサバティカル（研究休暇）であったためです。つまり、来年度4月から新規にスタートを切ります。今回は7期生の募集です。6期生は2018年3月に卒業しています。新ゼミではありませんが、新たな気持ちでゼミ活動に取り組むことを楽しみにしています。サバティカルでの経験（海外留学と国内留学の両方を経験しました）もゼミ生にフィードバックできればと思っています。

1. 研究主題 <グローバル時代の人材管理>

グローバル化の時代といわれて久しい。一昔前にも、人々はモノやカネの動きを介して、間接的ではあるがグローバルにつながっていた。しかし今や、言語や文化、地域や国の異なる人々が直接向き合ってくる場面がかつてなく増えている。この人的多様性を活かす力量があるかどうか、個人や企業、さらに地域や国の繁栄にとってますます重要になっている。歴史がくり返し見せてくれているように、多様性の増加によって、不寛容や差別、排除や葛藤が増幅されることも多い。一方、多様性をプラスに活かすための「知識」や「スキル」も着実に開発されてきた。本ゼミでは、人材管理の理論、CQ（文化知能）論などをふまえつつ、こうした問題への理解を深めていく。

2. 指導要領

以下の1)を主とし、場合によって2)を行う。

1) 文献輪読型： 指定された文献を読み、輪番で報告者を決め、ゼミの場で報告、ディスカッションを行う。

2) 課題解決型： 指定された課題に対し、各自で情報や知識を集め報告書をまとめ、ゼミで報告する。

※テキストは主に英語文献。英語によるプレゼン(報告)もある。ただし、ディスカッションにどれだけ英語を使用するかは、メンバーの語学レベルに応じて決める。メンバーには英語力アップを目指してほしい。

3. 指導テキスト及び参考書

David Livemore (2015), Leading with Cultural Intelligence など。

初日に基本文献を紹介する。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

面接で決める。面接当日、以下の二点を持参すること。

①ゼミ志望理由書： A4紙1～2枚、氏名、学番、連絡先（電話、e-mail）、ゼミ志望理由を書く

②成績証明書（写しでも可）

5. 面接・テスト等の日時・場所

下記二つのうち、都合のよい時間を選ぶこと。

日時：11月7日(木) 12:00

11月12日(火) 12:00

場所：金の研究室（1号館519号室）

※上記の時間帯に都合のつかない学生は事前に連絡して相談すること。kim@res.otaru-uc.ac.jp

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

前記2. 指導要領を見よ。毎年イベントは、学年共同の新年会、花見、その他がある。留学を目指す学生には柔軟に対応する。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

オープンゼミ期間中は自由に参観できる。ただしガイダンス（5分）はゼミ開始直後に一回だけ行う。

ゼミ紹介白書

김 용기
Kim Yongki
キム ヨンギ
<金 鎔基 ゼミ>

開講日時	木曜日 14:30 ~ 17:40 (減点に17:40まではかからないです)
在籍人数(3年生)	4人
男女比(3年生)	1:3
ゼミ室	205B(グローバルラウンジ棟)
ゼミの鬼仏表	他のゼミの大変さが分からないので、人によると思います。 仏 ・ 普通 ・ 鬼

Q. 先生はどんな人?

日本語、英語、韓国語のトリリンガル！
とても優しく、分からないところや
難しい内容も親切に分かりやすく
教えてくれます。

< 2019 年度年間スケジュール >

12~3	(前年度)
4	
5	ピザパーティー
6	
7	
8	夏休み
9	↓
10	
11	
12	
1	新歓
2	春休み
3	↓

<ゼミの日常>

英語の文献を週ごとに指定された範囲で予習してきて、メンバーが1人ずつ日替わりでその内容についてプレゼンテーションを英語で行い、講義やディスカッションをしています。

<卒業生の進路>

<自由記入欄>

英語が得意に越したことは無いと思いますが、全くできなくても教授がそれぞれのレベルに合わせて進めてくれます。今年は少人数でしたが、例年はもっとたくさんいるそうです。

1. 研究主題

このゼミの主題は、大きく2つあります。①学生ベンチャー、株式会社 i-vacs（アイバックス）の企画・運営を行います。②製品開発、ブランド、価格、流通チャネル、プロモーション、営業などマーケティングに関するケース（事例）研究を行い、実践的な分析・戦略立案能力を養います。また、実際のマーケティング戦略立案を中心とした企業とのコラボレーション（これまでの実績：ネスレ日本、東洋水産、アサヒビール）があります。さらに、経済学科・江頭ゼミ、社会情報学科・大津ゼミ、沼澤ゼミとのディベート大会を予定しています。

2. 指導要領

①ゼミ生は(株)i-vacsの社長、役員、社員として会社の運営を行います。これに関わる活動すべてが経営・マーケティングの実践です。
②ケース分析では、ケース資料を読んで問題点・課題を分析し、それを克服する戦略案を用意し、グループ・ディスカッションを行います。いずれの場合も、教員はあくまでファシリテーター（促進者）であり、ゼミ生の主体的な参加が不可欠です。なお会社組織運営のため、ゼミは4年生との合同となります。

3. 指導テキスト及び参考書

ケース・メソッド資料、ならびにビジネス雑誌のケース資料（コピーして配布します）

4. 選考の方法（面接・テスト等）

面接を行いますので、次の要領で資料を提出してください。

- ① 標準的な履歴書の様式に沿ってプロフィールと自己紹介を行い（※ゼミ確定時に名前と顔を一致させるため、写真添付のこと）、
- ② 別紙でゼミの志望理由をA4（枚数自由）にまとめてください。

これらの資料を11月5日（火）、13:00までに近藤研究室（1号館328号室）ドア横のボックスに提出してください。

5. 面接・テスト等の日時・場所

日時 11月7日（木） 15:00～

具体的な面接のスケジュールと面接場所については、別途、掲示します。

なお、どうしても都合の悪い学生は、次のアドレスにご連絡ください。

kondo@res.otaru-uc.ac.jp

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

図らずも「ガチゼミ」と呼ばれていますが、本当にそんなことはありません。ゼミ活動はゼミ生の自主性・積極性に任されています。勉学に、会社運営に、企業とのコラボレーションに、各種ゼミ行事にと、決して楽なゼミではありませんが、その分、ゼミ活動を通じて大きく成長できると確信しています。また実際の会社の企画・運営に携わることは、学問とビジネスを結びつける非常に貴重な機会となります。なお、近藤ゼミは株式会社組織であり、会社運営を円滑に行うため内定者は決定後、すぐにゼミ活動に参加していただくことになります。密度の濃いゼミになりますが、その関係は卒業後も続く仲の良さにもつながります（卒業生によるゼミ関東支部、関西支部あり）。気力、知力、体力のみなざるゼミ生の皆さんと共に過ごせる時間を楽しみにしています。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

- ・ 10月3日（木）、14:30～、場所は後日、掲示（主にi-vacsの紹介）
- ・ 10月10日（木）、14:30～、同上（主にケース分析）
- ・ 10月17日（木）、14:30～、同上（4ゼミ対抗ディベート）

ゼミ紹介白書

< 近藤 ゼミ >

開講日時	木曜日 14:30 ~ 17:40
在籍人数(3年生)	13 人
男女比(3年生)	♀ 9 : 4 ♂
ゼミ室	3号館 113 (活動場所 5号館 AL教室)
ゼミの鬼仏表	仏 ・ 普通 ・ 鬼

Q. 先生はどんな人?



< 2019 年度年間スケジュール >

12~3	(前年度)
4	お花見会
5	4大ゼミイベント大会①
6	緑丘祭出店
7	イベント大会②
8	NOMIPON!! 開催
9	ゼミ合宿
10	イベント大会③
11	新ゼミ生歓迎会④
12	イベント大会④, 忘年会
1	新年会
2	追いコン, 株主総会, 大運動会
3	卒コン

<ゼミの日常>

私たちはゼミ活動として
 “株式会社 i-vacs”を運営しています!
 総務、営業、企画、広報、経理の部署に分かれ
 様々な事業に取り組んでいます。
 通年で行っているマーケティングに関するケース分析
 を生かすことができ、実践的にマーケティングを
 学ぶことができます。
 3.4年合同ゼミなので“学年を問わず”皆仲良し
 はゼミです♡

<卒業生の進路>

Microsoft, HP, サッポロビール, ヴィラン,
 コヤコーラ, サントリー, 味の素, 明治厚生生命,
 三井物産, 三井住友海上, 北ガス, 竹中工務店,
 富士フィルム, 日本生命, リクルート, アクセリア,
 野村総合研究所, 兼松, アサヒ飲料, ホクレン,
 コクヨ, 第一生命, レバレジーズ, 積水ハウス,
 リクシル, ヤギマ, 清水建設, 住友商事,
 デロイトトーマツ,
 etc...

<自由記入欄> ※ケース分析は通年で行なっています

本気で学びたい人, 本気で遊びたい人大歓迎!!

1. 研究主題

本ゼミは管理会計を主題とします。管理会計は、会計情報を含むさまざまな情報を組織の経営管理に役立てていくためのものです。本ゼミでは、特に戦略立案と実行における管理会計に焦点を当てます。管理会計を適切に理解し活用するためには、会計についての基本的な理解に加えて、組織が選択している戦略についての知識と、組織の構造とプロセスについての知識が必要となります。本ゼミでは、これら会計・戦略・組織の3つの要素に加えて基本的な分析の考え方を学ぶことで、企業の分析と戦略の立案を行えるようになることを目指します。

2. 指導要領

ゼミは発表とディスカッションが中心となります。テーマは、3年次では、文献の輪読とディスカッションを通じて会計・戦略・組織についての基礎的な知識の理解を深めていきます。また、並行して習得した知識を使って実際の企業の分析を行なっていきます。4年次からは、卒業論文の完成を目指して、各自が関心のあるテーマを設定し発表を行うことになります。

3. 指導テキスト及び参考書

ゼミで用いるテキスト等については、進行状況に合わせて適宜指定します。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

選考は、面接で決定します。志望理由書の提出は要求しませんが、志望理由については重要な判断材料としますのでしっかりと考えてきてください。簿記・会計の知識については、ゼミの2年間で必要なものを修得するというスタンスですので、選考時には特に問いません。

5. 面接・テスト等の日時・場所

面接日・場所は11月5日（火）ゼミ室を予定しています。11月1日（金）までに私の研究室（444研究室）の前に面接時間を貼りますので、希望者は確認するようにしてください。時間の都合がつかない場合は、日程を調整しますので、msakai@res.otaru-uc.ac.jpまで連絡してください。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

面接では、自身が何に関心を持っているのかと、ゼミの2年間でやってみたいことを中心に聞いていくことになりますので、この2点について自分なりの考えを明確にしておいてください。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

オープンゼミは、10月8日（火）、10月15日（火）、10月29日（火）の14時半からです。いずれも場所はゼミ室です。

1. 研究主題

財務会計論及び監査論。会計・監査分野の研究を行う上で、制度や文献上の内容を理解することは重要であるが、文献や制度による思考の呪縛を受けるのは、何か新しいものを生み出す上では障害になる。文献や制度は、何が問題になっているのかを把握するための素材であり、自らが構築した理論によって分析される対象ではあるが、「与件」ではない。現実の制度や文献で想定されている世界を尊重しながら、特定の状況に直面した監査人の対応や、特定の場面での会計処理が、論理的にはどうなるのかを自分の頭でよく考えることや、そもそも議論になっている状況が十分網羅されているのかについての調査を行うことが、研究の第一歩であり、そうした地道な作業を経て形成された論理体系が、既存の考えに強固な理論的基盤を与え、また、新しい知見及びそれに基づく制度を生み出すことになる。この研究指導では、以上のような一連の営みを可能にするための思考訓練に重点を置きます。総じてこのゼミは、分析力を養うためのゼミです。

2. 指導要領

表面的な知識による「言い合い」を避けるため、まず、指定する財務会計又は監査論のテキストとの関係で、いくつかの論点を解説する。このような解説を何回か行うことによって、3年生の個人研究、及び4年生の卒業論文の執筆が円滑に進み、堅固な理論に基づいて自身の見解を述べるができるようになる。

これまでの研究指導では、【1】：監査分野では、英文の基本書を翻訳した。また、無限定適正意見が表明される監査報告書において、債務超過、あるいは継続的に営業損失が発生している状況等の、「継続企業の前提が疑わしい」状況を生み出す原因となる状況を解消するための経営計画等の効果、との関係で、「期末日後に発生した事象」のうち、(1)：当期末の財務諸表の「修正」をもたらす事象ではなく、(2)：次期以降の財務諸表に影響を与える事象のうち、当期の財務諸表の注記に記載される事象でもないが、(3)：当期末時点での状況（例えば、上記の例で言えば、その会社が抱えている「債務超過」の状況）に変化を生じさせる事象が発生した場合のその事象の影響について、当期の財務諸表又は（及び）当期の監査報告書で言及する余地はあるのか、という問題を踏まえて、米国のアメリカ会計士協会(AIA)の監査手続委員会が1954年10月に公表した、Statements on Auditing Procedure, No.25, *Events Subsequent to the Date of Financial Statements*を翻訳した。

他方、【2】：財務会計分野では、より重要なテーマとしては、独立当事者であるA社とB社の間で、A社のa事業をB社に譲渡した場合の対価として、A社がB社から「子会社株式」を取得した場合に、A社はa事業の譲渡損益を認識しない、という考えに合理性はあるか、という問題を扱った。この問題を議論する過程で、伝統的に考えられてきた「実現の二要件」、即ち、(1)：財又は役の提供、及び(2)：現金又は現金同等物の受領は、見直しを迫られることになるのか、見直しを迫られることになるとしたら、それはどのような形の見直しか、という問題も議論した（この問題は、「実現基準の例外」としてよく知られている工事進行基準や割賦販売の回収基準の話ではありません）。

また、上記の(1)及び(2)の形で示された要件の見直しが必要になるとして、その見直しの結果、収益認識において導入される要件は、[1]：連結会計上の、「親会社による子会社の意思決定機関の支配」が意味することと、意味しないことを見極める上で有効であるか、及び[2]：個別会計上で議論される「所有権移転外ファイナンスリース取引」について、所有権が譲受人（レシー）側に移転しないにもかかわらず、（所有権が移転する）売買取引に準じて、あるいは、（所有権が移転する）割賦購入取引と整合性を保つために、譲受人側でリース資産をオンバランスする旨の説明、あるいは、そのリース資産を保有することによるリスク及び経済価値が移転するので、譲受人側でリース資産をオンバランスする旨の説明の合理性を見極めるための要件として有効であるか、という問題も、併せて議論した。

なお、以上の【1】及び【2】について、より詳細にはどのような議論が展開されたかについて、関心のある学生さんは、sakayana@res.otaru-uc.ac.jpまで連絡頂ければ、と思います。懇切丁寧に説明します。

3. 指導テキスト及び参考書

追って指示する。なお、『会計法規集』（研究指導開始時点で最新のもの）を用意しておくこと。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

面接と志望理由書によって選考します。①：自己紹介、②：志望動機、及び③：簿記原理又は応用簿記の授業で興味深かったことを含めた志望理由書（A4で1～3枚（900字以上1,200字以内））を、11月4日（月）18:00までに、sakayana@res.otaru-uc.ac.jp宛てに、添付ファイルで提出してください。志望理由書を見た後、面接の日時及び場所を伝えます。

5. 面接・テスト等の日時・場所

面接日時：第1次選考期間内に実施する。面接時間：10～15分程度。面接場所：ゼミ室（115室）。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

簿記原理の単位及び応用簿記の単位は修得済みであること、また、簿記原理及び応用簿記の成績は、良い方が大変望ましいです。会計に関する基礎知識がある人（例えば、公認会計士試験の勉強を始めている人。しかし、一定の会計に関する基礎知識があればよいので、公認会計士試験の勉強をしていることを応募の条件にはしません。）にとっては、研究指導が円滑に進むと思います。

議論の相手が納得しないまま、常に自身が主導権を握って、相手を黙らせようとする「議論」をよく耳にします。このゼミでは、そうした理不尽かつ意味のない「議論」ではなく、先に提示されている主張が合理的であるかどうかを、その主張が想定する世界（議論の土俵）に入り、その主張が成立するかどうかを十分吟味した上で、その主張が不合理であれば、新たな主張を行う訓練をします。大学院への進学を考えている人は、面接時にその旨を伝えて下さい。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

日時：10月3日（木）, 15時～15時30分

場所：ゼミ室（115室）

1. 研究主題

このゼミでは消費者行動論およびマーケティング論の双方の視点から、企業のマーケティング活動の在り方について検討します。具体的な演習内容や研究テーマは各履修者の興味・関心により決定します。

2. 指導要領

消費者行動論およびマーケティング論における専門知識の習得と活用に加え、将来、組織で働く上で必要であると思われる論理的思考力、表現力（プレゼン能力、文書作成能力）、コミュニケーション能力（協業能力）の養成を目指します。また、一生ものの仲間づくりもゼミの目標としています。

基本的に座学と演習を織り交ぜて進めていきますが、活動の詳細についてはゼミ内定者に決定してもらいます。尚、昨年度は下記のような内容となりました。

① 3年前期：基礎文献および応用文献の輪読

マーケティング論および消費者行動論に関する文献の輪読（内容のプレゼンおよび議論）

② 夏季休暇：他大との合同演習

実務家を交えた、他大との戦略立案演習（9月中旬）※要 東京遠征費用

③ 3年後期：実践力養成型演習と卒業論文への準備

本格的なインカレ戦略立案コンペ（アンケート調査、統計分析、戦略立案）※要 東京遠征費用

④ 4年前期・後期：卒業論文の作成

前期：前年度に決定したテーマを精緻化（半期で1～2度の報告）※就職活動を優先

後期：卒業論文の進捗報告（月1～2回程度）

3. 指導テキスト及び参考書

履修者の興味・関心により書籍および論文を選定します。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

- ・ エントリーシートおよび面接（留学中はskype面接）等で選考します。現役ゼミ生も選考に加わる可能性があります。
- ・ 昼間コースであれば所属学科は不問、留学中や予定の方の応募もOKです。留学中の方や留学予定がある方は、ES提出時のメールにその旨を記載してください。

5. 面接・テスト等の日時・場

【エントリーシート（ES）の作成】

- ・ ①自己紹介（氏名と学生番号は必ず記入すること）、②志望動機、③ゼミで行いたいこと等について、WordもしくはPowerPointにて作成してください。
- ・ 書式・表現方法は自由ですが、読み手への伝わりやすさを意識して作成し、A4用紙2枚以内にまとめてください。

【ESの提出】

- ・ 10/30（水）18:00までに連絡がつくメールアドレスから、kazu-suzuki@res.otaru-uc.ac.jp（商学科・鈴木）へエントリーシートを送信してください。

【面接日の決定】

- ・ 面接は土曜日・日曜日を除く11/6（水）～11/15（金）における10:00～17:00に実施します。
- ・ 3号館412ゼミ室のドアに日程表を掲示しますので、10/31（木）～11/4（月）の間に面接希望日時の箇所に学生番号を記入してください。留学中の方は別途メールにて調整します。
- ・ 面接会場は3号館412ゼミ室を予定しています。
- ・ 面接時間は20～30分程度の予定です。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

今回は七期生の募集となります。消費者行動やマーケティングへの興味関心だけではなく、「仲間と共に有意義なゼミ活動を行いたい」という想いがある仲間を募集します。本気で話し合い、全力で取り組んだ経験を共有できるようなゼミの仲間は、一生の財産となると思います。私としてもこれをサポートできるよう最大限努力します。質問等はkazu-suzuki@res.otaru-uc.ac.jpまでお気軽に。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

2019 年度は、3 年生は夜間主コースのゼミのみの開講、4 年生は昼間コースのみの開講ですので、3 年ゼミと 4 年ゼミにてそれぞれオープンゼミを実施します。3 年生（夜間）のゼミは 10 月 16 日（水）と 10 月 23 日（水）の 6 時間目を予定、4 年生（昼）のゼミは 10 月 22 日（火）4 時間目に実施予定です。全日程に参加する必要はありません。詳細は改めて掲示します。

ゼミ紹介白書

< 鈴木 ゼミ >

開講日時	水曜日 17:45 ~ 19:15
在籍人数(3年生)	12人
男女比(3年生)	5 : 7
ゼミ室	412
ゼミの鬼仏表	仏 ・ 普通 ・ 鬼

Q. 先生はどんな人？

優しい、カッコいい、意見を絶対に否定しない、関西弁が可愛い、愛妻家

< 2019年度年間スケジュール >

12~3	(前年度)
4	輪読
5	
6	
7	
8	
9	夏のコンペin東京
10	統計調査、グループワーク
11	
12	
1	冬のコンペin東京
2	
3	

<ゼミの日常>

輪読やコンペ準備は大変ですが、学祭に出店したり、飲み会をしたりと、みんなで仲良くやってます!!

<卒業生の進路>

北ガス、東京海上日動、北電、セキスイハイム、ローソン、コクヨウ、富士フィルム、北洋銀行、三井住友銀行 etc...

<自由記入欄>

輪読やコンペに向けての準備は大変ですが、大学生活で貴重な経験が出来ます!!

1. 研究主題

保険制度と保険業の特徴と動向

2. 指導要領

3年次：以下の①と②を行います

①指導テキストを読んで討論します。事前に毎回の報告者を決めておきます。報告者は、その回に取り上げる指導テキストの箇所のレジュメを作成し、教員とゼミ生に配布して報告します。その後、討論します。報告に当たっていないゼミ生も、レジュメを作成し、教員に提出します。

②ゼミ生をグループに分け、グループでテーマを決め、それについて調べてまとめ、プレゼンテーションをします。

4年次：以下の①と②を行います

①「前期」と「後期の前半」は、上記の3年次と同じです。

②「後期の後半」は、卒業論文の作成指導を行います。1人2回、報告する予定です。

3年次と4年次

3年次は年2回（前期1回、後期1回）、4年次は年1回（前期）、レポート課題を出します。教員が指定した文献（本、論文、報告書など）を読んで、要約とコメントを書きます。

3. 指導テキスト及び参考書

保険（損害保険、生命保険、第三分野保険、社会保険）の専門書を選定します。

4. 選考の方法（面接・テスト等）

面接によって選考します（面接の日時・場所は下記のとおりです）。面接時に「志望理由書」などを持参する必要はありません。やむを得ない事情で面接に出席できない場合には、かならず事前にメールで教員に連絡してください。そのさい、さしつかえない範囲で「欠席の理由」を書いてください。事前に連絡しないで欠席した場合には、面接を放棄したものとみなします。

5. 面接・テスト等の日時・場所

日時：11月5日（火）14時30分～

場所：3号館2階208B室（中央階段のすぐ横にあります）

（万一、上記の日時・場所を変更する場合には、事前に掲示して通知します）

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

①当ゼミに申し込みできるのは、自学科（商学科）の学生のみとします。

②内定者は、2年次中に下記の文献を入手して読んでおいてください。3年次のはじめに簡単なテスト（確認テスト）を行います。出題形式は穴埋め問題、出題内容は基礎事項のみです。

近見正彦・堀田一吉・江澤雅彦（編）『保険学（補訂版）』有斐閣ブックス、2016年

③ゼミを数回、無断欠席したならば、以後の履修を認めません。

7. オープンゼミの日時・場所（予定）

日時：10月3日（木）14時30分～

場所：3号館2階208B室（中央階段のすぐ横にあります）

1. 研究主題

このゼミでは、二つのテーマについて研究していきます。一つ目のテーマは国際マーケティング全般を取り上げ、日本企業を中心に各国企業によるグローバル市場でのマーケティング諸活動についての研究です。二つ目のテーマはインバウンド観光マーケティングの研究です。

3年次の前期は国際マーケティング理論を中心に研究しながら、日本企業の国際マーケティング戦略の実例(ケース)を分析して、ディスカッションを行います。3年次の後期はインバウンド観光マーケティングについて研究します。なお、インバウンド観光及び国際マーケティングに関連するフィールドワークや現地調査を後志地方にて行う予定ですが、年度によってそのテーマ、場所や内容が異なります。

2. 指導要領

3年次:(前期)国際マーケティングのテキストを輪読、日本企業の国際マーケティングに関するケースの分析とディスカッション;
(後期)インバウンド(訪日)観光マーケティングのテキストを輪読、インバウンド観光及び国際マーケティングに関連するフィールドワークを行う予定です。

4年次:卒業論文の作成に関する指導。

3. 指導テキスト及び参考書

(前期)小田部 正明, 栗木 契, 太田 一樹「1からのグローバル・マーケティング」(2017) 碩学舎

(後期)高井 典子, 赤堀 浩一郎訪日「訪日観光の教科書」(2014) 創成社

4. 選考の方法(面接・テスト等)

以下の書類を提出してください:

- 1) 自己紹介(顔写真付き)、枚数は自由です。名前に必ずふりがなをつけてください。
- 2) 志望理由書
- 3) Campus Square の全履修済み科目成績画面(又、GPAが確認できる画面を含むもの)のコピー
- 4) 面接を行います。

5. 面接・テスト等の日時・場所

①上述「選考の方法」に記載されている全ての提出書類を印刷したものを314号研究室メールボックスへ(要注意:研究棟にあります)10月29日(火)17:00(必着)までに提出してください。

②上述「選考の方法」に記載されている全ての提出書類を添付ファイルとして下記のメールアドレスにも10月29日(火)17:00(必着)までに送付してください(メールは日本語で結構です): praetcar@res.otaru-uc.ac.jp

面接は11月7日(木)14:40より318号ゼミ室で行います。

6. 注意事項・履修希望者へのメッセージ

- 週末や平日の昼間でもゼミ活動(現地調査等)に参加可能な学生を優先的に選考します。
- マーケティング関連科目の「流通システム論」及び発展科目の「マーケティング」を履修済み(又は履修中)であることが望ましいです。
- 授業は日本語で行います(無論、英語も対応可能です)。
- ゼミは原則としてすべて出席すること。無断欠席は履修中止となります。

7. オープンゼミの日時・場所(予定)

- オープンゼミは10月15日(火)14:30-17:00及び10月24日(木)14:30-17:00に318号ゼミ室にて行う予定です。

ゼミ紹介白書

<プラトカロラスゼミ>

3年生

開講日時

木曜日 14:30 ~ 17:40

在籍人数(3年生) 15 人

男女比(3年生) 2 : 3

ゼミ室

318教室

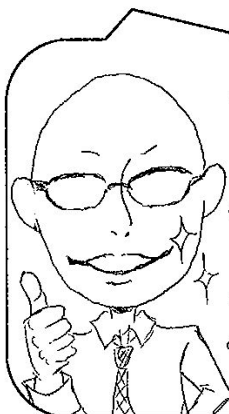
ゼミの鬼仏表

先生が



・ 普通 ・ 鬼

Q. 先生はどんな人?



。オランダ出身 6か国語を操る
グローカル教育部門のドン!

。日本語ペラペラ
(※授業は日本語でやっています)

。笑顔がとってもチャーミング。

。優しいの権化! 優しいのかなまりで
ゼミ生みんなから愛されています!

< 2019 年度年間スケジュール >

12~3	(前年度) 新プラゼミ生歓迎会	
4	輪読	
5	花見	(クレープで アゼン)
6		
7	留学組おかえり いってらっしゃいの会	
8	夏休み	
9		
10		
11		
12		
1	インバウンド調査 in ニセコ	
2		
3		

<ゼミの日常>

みんな仲良しでわいわいやってます!!

休み時間になると、誰かがもってきた
お菓子を食べながら おしゃべりしています。

つつい休み時間が伸びてしまうことも...
話が盛り上がりすぎて收拾がつかなくなった
ときは、最強のゼミ長がまとめてくれます!
毎回楽しい!!

<卒業生の進路>

三菱電機、エスビー食品、ニッスイ
三井住友海上、電通北海道、
北洋銀行、野口観光

などなど...

<自由記入欄>

ゼミでは『国際マーケティング』と『観光学』について勉強しています!!
今年度は冬にニセコでの調査活動も予定されています!
グローバルな分野に興味がある方、観光学を学んでみたいという方は
ぜひプラゼミにお越しください!!

留学中or予定も
大丈夫だよ!