

## マーケティング戦略の基本研究

教授 菊池 一 夫

## 1. 研究内容

皆さん、なぜ100円ショップは100円という値段で商品を提供できるのでしょうか？それは100円ショップが100万個単位で商品を大量発注し、チラシ広告などを基本的には利用しないことからです。なぜ百貨店の1階には化粧品売場が集まっているのでしょうか？こうした身近な疑問をもとに消費者の視点でビジネスを考えていくことがマーケティングの勉強の第一歩になります。菊池ゼミでは、企業のマーケティング戦略を中心にビジネス・モデルの勉強を行います。2年生では教科書をまとめてプレゼンし、議論を行います。またグループをつくって、マーケティングの最新テーマに即して研究・調査を進めていき、共同活動の成果として公の場で発表し、他大学とのディスカッションを行います。3年生のときも同様の予定です。4年生では学生時代の集大成として卒業研究を行います。マーケティングの研究を通じて、世の中の仕組みや現代的な課題について考えていきます。

個人のレベルではマーケティングの理論や知識の習得、発表と調査の能力の向上を目指します。集団のレベルでは共同研究活動を通じて人間関係を形成してグループで1つのことをやり遂げるという自信をもってほしいと思います。そのなかでゼミ活動を通じて企業の方や社会人、他大学との接点をつくっていきますので、他人への配慮、協調性や責任感が求められることとなります。

## 2. ゼミの進め方

## 《2年次》

春学期は基礎的な教科書を用いてプレゼン、ディスカッションを行う。

秋学期はグループ活動を行い、課題に対して研究を進め、公の場で公表していく。

他大学とのインターゼミの実施予定、また合宿は夏期休暇、春期休暇に行う予定。

## 《3年次》

春学期はグループ活動を継続して行い、公の場で成果報告を行う予定。他大学とのインターゼミの実施予定。

秋学期はグループ活動を継続して行い、公の場で成果報告を行う予定。

合宿は夏期休暇、春期休暇に行う予定。

## 《4年次》

卒業研究の作成と指導を行う。

合宿は夏期休暇に行う予定。公の場で成果報告を行う予定。

## 3. 教材

恩蔵直人ほか著『マーケティング戦略』有斐閣アルマ（2年生前期）

青木均著『小売マーケティング・ハンドブック』同文館出版（2年生後期）

## 4. 成績評価の方法

課題への取り組み姿勢（30%）、発表（30%）、ゼミの共同活動への貢献等（40%）、総合的に勘案して評価します。

## 5. ゼミ入室試験（選考方法）

選考方法につきましては、Oh-o!Meijiにて、後日連絡します。

## 6. その他・志願者へのメッセージなど

- ①自分を成長させたいと思う人が応募をしてください。
- ②無断欠席は認めません。また遅刻等も厳禁です。
- ③ゼミ合宿等のゼミの行事がある場合には積極的に参加することが義務付けられます。
- ④社会人としての準備をするためスーツ着用のゼミです。
- ⑤他人事ではなく、自分事として考えられる人が応募してください。