

奥瀬ゼミナールについて

2015年5月14日・21日

ゼミの活動について

- テーマ：
 - マーケティング及び消費者行動に関する調査・研究
- 授業曜日・時限：
 - 2年生は後期火曜3限（来年度は木曜4限の予定）
- 主な内容：
 - 2年次：文献講読、コンピュータ実習
 - 3年次：グループワーク
 - 4年次：卒業研究

現在は、大学院生1名、研究生1名、4年生1名、3年生12名です。

2年次

文献講読、コンピュータ実習

文献講読

- マーケティング、消費者行動に関連する文献（教科書）を読みます。
- 各章毎に報告者（2～3名毎のグループ）を割り当て、そのグループで報告をしてもらいます。報告を受けてディスカッションをします。

コンピュータ実習

- コンピュータ実習は、SPSSというソフトウェアの使い方を1から説明します。

その他

- その他、簡単なグループワークも行います。

2年次はゼミを進めていく上で必要な知識の習得が中心です。

3年次 グループワーク

- 数グループに分かれて、グループワークを行います。
- 外部のコンテスト（次スライド参照）に向けて、半年～1年の期間をかけて取り組みます。
- どれに参加するかは、ゼミメンバーの意見とゼミへの取り組みの様子を考慮して決めます。

グループワークを通じて時間の使い方も学びましょう。時間を区切って。ダラダラやらないこと。

参加コンテストの例

- 関東学生マーケティング大会（旧10ゼミ討論会）
 - 早稲田、慶応など10以上の大学のマーケティング系のゼミが参加。グループ研究発表を行う。実務家や大学院生が審査・コメント。3年次はこちらか、Sカレのいずれかに参加する予定。
 - <http://10semi.com>
- Sカレ 今年度初参加。10月青山学院、12月流通科学大学にて報告会開催。
 - 商品化を目指す商品企画プロジェクト。企業が提案するテーマに関して、グループ毎に商品を提案。優秀なものは商品化。
 - <https://cuusoo.com/sponsors/sic>
- 野村総研マーケティング分析コンテスト
 - 野村総研が集めた消費者行動に関するデータを使って分析。レポートを提出。
 - <https://www.is.nri.co.jp/contest/>
- 神奈川産学チャレンジプログラム
 - 神奈川県企業が設定するテーマについて、マーケティングプランを提案。
 - <http://www.kanagawa-sanchalle.jp>

4年次 卒業研究

- コンピュータでの分析を含む、何らかの研究を行ってもらいます。
- 外部へのコンテストへの参加も奨励します。
- 個人での作成が望ましいですが、グループでも可とします。

就職活動などとうまくバランスをとりながら、学生最後の集大成として、研究をまとめてください。

3年生へのアドバイスもしてくれらるとうれしいです。

その他ゼミ活動

ゼミ合宿・親睦会（コンパなど）

- ゼミ生からの希望があった場合に検討します。

合同ゼミ

- 他大を含め、他のゼミとの合同ゼミも可能であれば開催します。

行いたい活動があれば提案してください！

これまでの主な成果

- 2003年度

SPSS OPENHOUSE研究奨励賞にてポスターセッション論文に選出

- 2006年度

『日経広告研究所報』に論文掲載（商学部学部長賞受賞）

- 2009年度

ベースボールビジネスアワード2009優秀賞受賞（商学部学部長賞受賞）

- 2010年度

関東10ゼミ討論会（現関東学生マーケティング大会）優秀賞、論文賞受賞

ベースボールビジネスアワード2010優秀賞受賞（商学部学部長賞受賞）

- 2011年度

ベースボールビジネスアワード2011優秀賞受賞（商学部学部長賞受賞）

第8回神奈川産学チャレンジプログラム優秀賞（商学部学部長奨励賞受賞）

平成26年度
奥瀬ゼミナール
ゼミナール募集に関して

● 応募書類に関して

- 自己紹介文には必ず**写真**を貼付すること。
- 自己紹介文には、必ず**簡単な経歴**（**出身高校等**）、**志望理由**、**ゼミに入行って行いたい具体的な活動**を記載すること。
- 担当者・ゼミに関しては下記サイトを参照のこと。

<http://www.yoshiokuse.com/>

<http://www.isc.senshu-u.ac.jp/~thc0639/seminar/>

その他

- 過去のゼミにおいてゼミの活動には熱心な一方で、他の受講科目を疎かにするゼミ生がいくらかいましたが、これは担当者が望むことではありません。規則正しい生活をし、きちんと講義に出席し単位を取得すること。
- 1年次の習得単位が36単位未満の場合、合格見込みは低いので、よく考えて応募してください。
- 3年次に以下の科目をできるだけ履修してください。

マーケティング学科の学生：

「マーケティングリサーチ」 「消費者行動」

「マーケティング情報」

会計学科の学生：

「マーケティングリサーチ」