

1. 教育の責任

「国内外における経営現象を教育研究の対象とし、地域に軸足を置きつつ、企業や団体における課題解決を通じて、社会の幸福と持続可能な発展に貢献できる人材を養成する」とした経営学部のカリキュラム・ポリシー並びに、「国内外の社会現象を教育研究の対象とし、現代社会の諸課題を発見・理解できる基礎力を備え、社会で活躍できる人材の養成を目指す」とした現代社会学部のカリキュラム・ポリシーのもと、「学術と実務の融合」の観点から、経営における各種の課題解決に向けて、理論に基づいて論理的に考え、創造性豊かに実践できる力を育成することに努めている。

<通学制>

「マーケティング入門」（春学期、2 単位、178 人）
「マーケティング戦略論」（春学期、2 単位、138 人）
「ファッションマーケティング」（春学期、2 単位、91 人）
「ファッションマーケティング基礎」（春学期、2 単位、62 人）
「経営学の扉」第 7 回担当（春学期、2 単位、176 人）
「キャリアデザインⅠ」（春学期、2 単位、24 人）
「ゼミナールⅠ」（春学期、2 単位、17 人）
「実践演習（マーケティングⅠ）」（秋学期、2 単位、12 人）
「消費者行動論」（秋学期、2 単位、124 人）
「食品の市場戦略」（秋学期、2 単位、313 人）
「経営学の扉」第 7 回担当（秋学期、2 単位、34 人）
「企業経営を考える」第 7 回担当（秋学期、2 単位、15 人）
「キャリアデザインⅡ」（秋学期、2 単位、23 人）
「ゼミナールⅡ」（秋学期、2 単位、17 人）
「卒業研究」（通年、4 単位、17 人）

<通信制>

「マーケティングリサーチ入門」（秋学期、1 単位、136 人）
「基礎ゼミナールⅠ」（通年、2 単位、30 人）
「卒業研究」（通年、4 単位、3 人）

2. 教育の理念

「建学の精神である“STUDY FOR LIFE（生涯にわたる、人生のための学び）”に基づき、豊かな教養と専門的学術、旺盛な自己開発精神、優れた国際感覚及び問題解決能力を備えた人材を育成する」という本学の教育目的のもと、マーケティングをはじめとする経営に関する専門知識を身に付け、社会に貢献できる人材を育成することを理念としている。

3. 教育の方法

（1）授業実践の工夫

「胸を打つ教育」の達成を目指して、マーケティングを中心とする経営に関する専門用語を丁寧に説明し、学生にとって身近な具体例を交えてわかりやすく解説している。レジュメは内容に関連する画像を掲載し、ビジュアルでイメージできるように工夫している。また、製造現場など学生に馴染みのない内容や広告宣伝については、YouTube 等の動画を用いて理解を促している。さらに、毎回課題を出し、講義で学んだことを即座に実践することにより、理解の定着を図っている。課題へのフィードバックについては、誤って理解している点や不足している点、より良い内容にするための提案等を中心に伝えている。全担当講義で毎回、学生に講義の感想を書いてもらい、授業の改善に活かしている。

（２）総合的な学修成果達成のための工夫

「卒業研究」では、学生がマーケティング関連のテーマを設定し、先行研究レビュー・調査・分析・戦略提案まで指導している。具体的には、設定テーマにおける課題解決の仮説を立案し、その仮説を検証すべく文献レビューやインタビュー調査、観察調査、アンケート調査等のマーケティングリサーチによりデータを収集した上で、集計並びに分析を通じて結論を導出している。その結論に基づいて、適切なマーケティング戦略を立案できるように指導している。

「実践演習（マーケティングⅠ）」では、1 回生から企業と連携した PBL を行っている。企業様からマーケティングテーマを与えて頂き、グループで解決策を検討している。最後に企業担当者が臨席する発表会を開催し、学生の士気とやりがいを高めている。

「ゼミナールⅠ」及び「ゼミナールⅡ」では、マーケティングの重要テーマを課題とし、グループワークでその解決策を企画している。その企画内容をプレゼンテーション資料にまとめ、発表を行っている。この考える（企画）・書く（資料作成）・話す（発表）を繰り返すことにより、論理的思考力及び創造力、コミュニケーション能力、プレゼンテーション能力を育成している。作成した企画書等の成果物は、インターンシップや就職活動で提出できるレベルまで達するように指導している。なお、グループワークを採用するにあたり、その長所と短所を踏まえて取り組んでいる。グループワークの長所は、チームメンバーで切磋琢磨できること、コミュニケーション能力が高まること等が挙げられる。一方、短所はフリーライダーが現れることである。フリーライダーを出さないために、グループメンバー全員が貢献できる環境づくりに配慮している。

「ゼミナールⅡ」の後半に、企業に協力して頂き、PBL を行っている。具体的には、マーケティングの実践的なテーマを与えてもらい、その課題解決策を検討して、発表会にてプレゼンテーションを行っている。特に課題解決策の検討については、業界研究及び企業研究を行った上で、課題の現状を把握し、SWOT 分析等の手法を用いて分析を行っている。また、マーケティング関連だけでなく、他分野の講義で学んできたことをも結集して取り組むため、学生にとって自身の総合力を発揮する良い機会となっている。

講義科目における新商品企画の課題については、マーケティングの体系に従って論理的に立案することを基本としている。一方で、個人の独創的な発想も大切にしている。論理的に考えることと自由な発想で考えることをバランスさせ、画期的な商品企画ができる力を養成したいと考えている。課題の構成は、講義の流れに沿って製品戦略、価格戦略、流通戦略、販売促進戦略を立案し、15 回目まで新商品企画書が完成するように組み立てている。企画書の完成により、学生が達成感を味わえるように工夫している。

4. 教育の成果

学生から提出された課題は、レジュメの内容をよく理解し、自身のテーマに応用して上手くまとめられているものが多い。特に新商品企画に関する課題については、企業に提案できるレベルのものもある。授業の感想を課題とともに提出してもらっているが、「新たな知識を得ることができた。」「商品企画により興味をもった。」「就職活動に役立てたい。」「将来の仕事に役立てたい。」との旨の内容が多い。

PBL の取り組みは学生の成長を促し、インターンシップや就職活動、その後の仕事においても役立つものと確信している。事実、学生の提案で協力企業より高い評価を得た解決策もあり、これまで学んできたことが成果を生んでいる。このような取り組みが学生の自信につながり、第一志望の企業に内定した者もいる。特に、業界に特化した講義である「ファッションマーケティング」の履修者の中には、大手のアパレル会社から内定を得た学生もいる。

5. 改善への努力と今後の目標

＜改善への努力＞

講義課題はレジュメを参考にして作成しているものが多いが、一方で我流によりまとめているものも散見される。我流でまとめている理由については、レジュメの理解不足が考えられる。このような学生に対しては、レジュメが有効に機能するようにアイキャッチとなるフレーズを充実させ、一目見て大事な所がわかるように改善したいと考えている。併せて、個人へのフィードバックを通じて、緻密なサポートを行うことが今後の課題である。

＜今後の目標＞

ティーチング・ポートフォリオ

大学名：大手前大学 所属：経営学部 名前：正岡 幹之 作成日：2024 年 12 月 12 日

「学術と実務の融合」の観点から、経営における課題解決について、学生が論理的かつ創造性豊かに考え、実践できる力を育成することに一層努め、実社会で活躍できる人材を輩出したい。また、マーケティング分野では、デジタルを活用した施策が数多く講じられており、このような最先端の内容も豊富に盛り込み、学生が前のめりになるような魅力的な講義を心がけていきたい。

【添付資料】

- ①「マーケティング入門」講義シラバス・レジュメ
- ②「マーケティング戦略論」講義シラバス・レジュメ
- ③「ファッションマーケティング」講義シラバス・レジュメ
- ④「実践演習（マーケティングⅠ）」講義シラバス・レジュメ
- ⑤「ゼミナールⅠ」「ゼミナールⅡ」講義シラバス・レジュメ