

2025 年度シラバス

科目分類/Subject Categories			
学部等/Faculty	/工 芸 学 部 / 工 芸 学 部 : /School of Science and Technology/School of Science and Technology	今年度開講/Availability	/有/有 : /Available/Available
学域等/Field	/全学共通科目/全学共通科目 : /Program-wide Subjects/Program-wide Subjects	年次/Year	/ 2 年 次 / 2 年 次 : /2nd Year/2nd Year
課程等/Program	/基盤教養科目/人間教養科目(2023 年度以前入学者) : /Liberal Arts/Liberal Arts(Course for students enrolled before 2023 academic year)	学期/Semester	/ 前 学 期 / 前 学 期 : /First term/First term
分類/Category	//基本教養 : //Foundations in Liberal Arts	曜日時限/Day & Period	/月 2 : /Mon.2

科目情報/Course Information				
時間割番号 /Timetable Number	10111203			
科目番号 /Course Number	10160308			
単位数/Credits	2			
授業形態 /Course Type	講義・演習 : Lecture/Practicum			
クラス/Class				
授業科目名 /Course Title	マーケティング入門（リベラルアーツ・ゼミナール） : The Principle of Marketing（Liberal Arts Seminar）			
担当教員名 / Instructor(s)	/(児玉 英明) : KODAMA Hideaki			
その他/Other	インターンシップ実施科目 Internship	国際科学技術コース提供科目 IGP	PBL 実施科目 Project Based Learning	DX 活用科目 ICT Usage in Learning
			○	○
	実務経験のある教員による科目 Practical Teacher			
科目ナンバリング /Numbering Code	B_PS1230			

授業の目的・概要 Objectives and Outline of the Course	
日	【理論研究】 沼上幹『わかりやすいマーケティング戦略 第3版』を精読します。第1章「マーケティング・ミックス」、第2章「ターゲット市場の選定 セグメンテーション」、第3章「製品ライフサイクル」、第4章「市場地位別マーケティング戦略」を学習します。 【事例研究】 マネジメントとは、問題発見・問題解決の積み重ねです。本講義では、具体的なケーススタディでビジネスの場面を想定し、学生に問題発見・問題解決の思考を追体験させることが目的です。具体的な事例として、「松任谷由実 ユーミンパー」「ネスレ ネスカフェアンバサダー」、「パナソニック ポケットドルツ」、「緑茶飲料戦争 おーいお茶、伊右衛門、綾鷹、生茶」、「ドライビール戦争 アサヒ、麒麟」、「レオン自動機 包餡機『火星 CN700』」を扱います。
英	

学習の到達目標 Learning Objectives	
日	マーケティング戦略の考え方を説明することができる。 経営戦略に関する基礎的な知識・理論を説明できる。 ケース・メソッドによりながら問題発見・問題解決の積み重ねという思考様式をとることができる。 経済・経営に関する新聞記事・文献をひとりで調べ、レポートにまとめることができる。 関心のある業界を1つ選び、その業界地図を説明できる。

英	
---	--

学習目標の達成度の評価基準 / Fulfillment of Course Goals (JABEE 関連科目のみ)

日	
英	

授業計画項目 Course Plan

No.		項目 Topics	内容 Content
1	日	第1回	マーケティング・ミックス1（プロダクト・プロモーション・プレイス・プライス）
	英		
2	日	第2回	マーケティング・ミックス2（プロダクト）
	英		
3	日	第3回	マーケティング・ミックス3（プロモーション）
	英		
4	日	第4回	マーケティング・ミックス4（プレイス・プライス）
	英		
5	日	第5回	ターゲット市場の選定1（セグメンテーション、松任谷由実の音楽、ユーミンバー）
	英		
6	日	第6回	ターゲット市場の選定2（ターゲット・セグメントと4つのPのフィット）
	英		
7	日	第7回	経営学ケーススタディ1「チャネルによる顧客創造 ネスレ日本『ネスカフェ アンバサダー』」
	英		
8	日	第8回	経営学ケーススタディ2「セグメンテーションとターゲティング パナソニック『ポケットドルツ』：新たなセグメントの創造」
	英		
9	日	第9回	製品ライフサイクル1（導入期、成長期、成熟期、衰退期）
	英		
10	日	第10回	製品ライフサイクル2（家電業界のM&A、REGZA、dynabook、雁行形態論、構造転換連鎖）
	英		
11	日	第11回	市場地位別マーケティング戦略1（リーダー、チャレンジャー、フォロワー、ニッチャー）
	英		
12	日	第12回	市場地位別マーケティング戦略2（リーダーの戦略、チャレンジャーの戦略）
	英		
13	日	第13回	経営学ケース・スタディ3「緑茶飲料戦争 おーいお茶・伊右衛門・綾鷹・生茶」
	英		
14	日	第14回	経営学ケース・スタディ4「ドライビール戦争、アサヒビールと麒麟ビール」
	英		
15	日	第15回	経営学ケース・スタディ5「レオン自動機 包餡機『火星入 CN700』」
	英		

履修条件 Prerequisite(s)

日	【履修対象】 1. インターンシップへの参加を考えている学生 2. 業界研究、企業研究のやり方を学びたい学生 3. 三大学の学生と交流しながら学びたい学生 【履修条件】 グループワークやプレゼンテーションを取り入れた学びに積極的に取り組めること。
英	

授業時間外学習（予習・復習等） Required study time, Preparation and review	
日	ケース・スタディの報告を受講生が担当する。ケース・スタディの報告準備という形で事前の予習を促す。 本講義に対しては、67.5 時間の予復習に充てる自己学習時間が必要である。
英	

教科書／参考書 Textbooks/Reference Books	
日	【テキスト】 沼上幹『わかりやすいマーケティング戦略 第3版』有斐閣、2023年。（2,100円） →毎回持参してください。 【参考書】 『「会社四季報」業界地図 2024年版』東洋経済新報社、2023年。 青木幸弘編『ケースに学ぶマーケティング』有斐閣、2015年。 石井淳蔵他編『1からのマーケティング・デザイン』碩学舎、2016年。 土屋守章『現代経営学入門』新世社、1994年。
英	

成績評価の方法及び基準 Grading Policy	
日	1. テキストの内容をプレゼンテーションしてもらう。 2. テキストのケース・スタディについてレポートを作成してもらう。
英	

留意事項等 Point to consider	
日	【学生へのメッセージ】 経営学を全く勉強したことがない理系の学生も歓迎する。
英	