

芳賀ゼミ

◆研究テーマ：消費者視点で学ぶマーケティング問題

芳賀ゼミでは、「消費者視点」でのマーケティング問題について学んでいきます。消費者がなぜ買うのか、いつ買うのか、何を買うのか、どのように買うのかについて「消費者行動論」といった心理学と関連の深い分野について、グループワークを中心に研究を深めていきます。

1. ゼミ生から見たゼミの特徴

- ・現在4年生19人、3年生20人の合計39人で活動しています
- ・グループワークを積極的に行うので、生徒同士で非常に仲の良いゼミです！
- ・複数の係に分かれてゼミ運営や課外活動に取り組んでいます！
- ・先生は真面目で優しく、連絡事項や授業内容の指導を手厚く行ってくださいます



2. ゼミの志望動機

- ・企業に入社後、マーケティングの知見を活かして、企画や製品検討をやってみたいから。
- ・芳賀先生なら安心してマーケティングの勉強できると思ったから。
- ・顧客目線から物事を検証し、データなどを活用しながら0から新しいモノを発想していくマーケティングの学習に興味を持ったから。
- ・ゼミの雰囲気明るく、ゼミ勢同士の仲が良いと感じたから。

3. ゼミに入って感じたこと

- ・課題への提案や卒論のテーマなどを自由に決める事が出来るので積極的に活動できる！
- ・優しい先輩や先生が沢山いるので、授業内容やプロジェクト内容で困ったときに気軽に相談しやすいので安心感がある！
- ・グループワークが中心に授業を進めていくので、ゼミ生全員と「ヨコ」の繋がりをしっ

かり築きながらゼミ活動をすることが出来ます。

・授業で学習した内容を活かしたプレゼンテーションを行う機会が多数あります。発表時には詳細にフィードバックを頂けるので、着実に成長することが出来ます。

⇒マーケティングやグループワークが好きな人、ゼミ生との関わりを大切にしたい人向けです！

4. 年間スケジュール

1) 演習Ⅰ（2年後期）

・消費者の視点からマーケティング問題の発展についてグループ研究を通して考えます。
→マーケティングリサーチのうちの定量調査でよく使われる多変量解析(分散分析、回帰分析、因子分析、クラスター分析)実習を行います。グループ毎に好きなテーマを決め、調査・分析をした上でプレゼンテーションをします。

2) 演習ⅡA・B（3年生）

・消費者の視点からマーケティング問題の発展についてグループ研究を通して考えます。
→ 前期では各班ごとにテーマを決め、それに合わせた研究を行います。自分たちで調査・分析をした上でプレゼンテーションをします。
→ 後期では産学連携(企業とのコラボ)による商品開発や共同研究にも取り組みます。

3) 演習ⅢA・B（4年生）

・マーケティングのうち消費者行動領域において自らの興味・関心のあるテーマのもと、マーケティングリサーチに基づく卒業論文の執筆に取り組みます

※この他に 1day のグループワークイベントなども長期休暇に行われることがあります。

5. 年間予算

・合宿：おおよそ 15000 円（実施場所や内容などによって変動します）
・懇親会など…1 回あたり 3,000 円程度
→ 授業では特に必要な教科書などはないです！

6. 歴代の卒業論文のテーマ例

・芳賀ゼミはマーケティング(特に、消費者行動)に即した内容であれば自由にテーマを決めることができます。ここでは代表的なキーワードをご紹介します。

【代表的なキーワード】

・AI（AI 音声、バーチャルインフルエンサーなど）
・推し活/ファン心理（国内の女性アイドル、韓国のガールズグループなど）
・エシカル消費/倫理的消費、課金行動、紙媒体 vs. 電子媒体、
・五感に関するマーケティング（カラーマーケティング、色彩心理、感覚マーケティング）

- ・観光マーケティング（ファンツーリズムを含む）、クチコミ/eクチコミ
- ・キャッシュレス決済:デジタル 地域通貨、クチコミ/eクチコミ
- ・キャラクターマーケティング、苦情行動/カスタマーハラスメント、etc…

7. 自由記述

マーケティングに興味がある人や何事にも意欲的に取り組める人
大歓迎です！

ゼミ個別ブースや公開ゼミを開催しますので、ぜひご参加ください！

