

講義名	対)卒業研究		
講義コード	14407	授業形態	開講期・曜日・時限
担当教員	脇 穂積		通年 月曜日 4時限
		備考	

学部・学科	演習分野
全学部全学科選択可能	脳穂積ゼミナール(営業学及び地域社会学)

概要説明

本演習担当教員脇は、経営・営業組織改革コンサルティング会社の現役経営者です。大学卒業後、カナダ留学を経て、米国ワイン製造販売会社(E&J Gallo社)の営業職でキャリアをスタート。マネジャー職を経て、米国生命保険会社(Prudential Life Insurance社)に転職。その後、大学院進学、2007年に現在経営する会社を起業しました。取引先企業は、製造業(電子基板、樹脂製品、建築材料、化粧品、タオル等)や卸売小売業(家電、電子機器輸入、建材等)、サービス業(印刷、システム開発、清掃サービス、電気工事等)等、業種業界を問わず様々です。その他、皆さんが良く御存知のスマートフォン内蔵の電子部品を製造する会社(東証一部上場企業子会社)において、常勤取締役として経営・営業戦略及び社員教育業務を担ってきました。

こうした企業実務経験と同時に、2001-2007年までの7年間、大学院(関西学院大学社会学研究科)に在籍し、「地方都市の地域活性化」をテーマに研究を行いました。地方都市高松(香川県)に生まれ、生活し感じていた「衰退する地方都市」への危機意識を、実際の行動に変えようと市議会議員選挙に立候補したことがあります。選挙では落選しましたが、問題意識を持ち続けた結果、大学院への進学に結び付きました。現在も、香川県内において、「農業地域の活性化(県外からの農業従事者移住促進・農業マーケティング支援)」や「新たな地域観光事業開発(民泊事業、飲食事業支援)」など、研究ではなく実務の面から携わっています。

企業経営の実務面においても、地方都市の活性化といった社会活動においても、学部時代から専門分野として選択してきた「社会学」「社会調査」から得られたメリットは数え切れません。特に、「社会学」が持つ「常識を疑う」思考法、そして「社会調査」の技法が持つ「見えないものを見る力(概念の操作的定義)」は私の人生においての強い武器となっています。研究者として始終に歩んできた人間ではなく、とにかくチャレンジすることで経験を増やしてきた実務家です(その分失敗も沢山あります...大学院試験も学部卒業時にトライしましたが失敗しました)。だからこそ、本研究演習を選択する所属ゼミ生には、現実社会における実践の「場」を提供することが出来ます。書籍からだけでは知ることが出来ない現実世界を知り、これからの混沌とした世界を強く生き抜くための「思考法」を身に付けてもらうことが出来るとも考えています。

今後の社会は、VUCA化(Volatility: 変動的、Uncertainty: 不確実、Complexity: 複雑、Ambiguity: 曖昧)すると言われています。こうした変化に対しては、「問題を解く技術(解決能力)」ではなく、「誰も気づいていない課題そのものを見出す能力(課題発見・設定能力)」を磨く必要があります。この課題発見・設定能力を磨くためには、「社会学」の思考法、「社会調査」の技法が欠かせません。

特に本演習では、企業における「経営・営業×機能・組織」に注目し、現実社会における「課題発見」を実践的に進め、そのメカニズムの解明を学術的に進めていきたいと考えています。

主な卒業論文のタイトル

脳穂積ゼミナールは2020年度から開講した新しいゼミです。所属ゼミ生の方々と一緒に、新たに創っていきますので、よろしくお願いたします。

教員よりの要望

自分自身も、大学1、2回生時に将来何になりたいかなんて、正直わかりませんでした。ちょうど大学3回生で選択したゼミが、その後の人生を決定付けた。取り組んだ内容そのものは、自分自身の中から出てきたテーマではありませんでしたが、とにかくがむしゃらに当時の同じゼミ生や先輩ゼミ生たちと「議論」し、「論文」を書き、「発表(プレゼン)」しました。その態度、担当教員に考え方の問題点や相手方の甘さを指摘され、その修正、修正の毎日を過ごしていたような気がします。そのがむしゃらに打ち込んだ...という事実こそが、思考方法や技術を身に付けることに繋がりと、結果として楽しさに変化したように思い出されます。

テーマそのものに興味が続かなくても、仲間と一緒に考え議論する機会をとにかく持つてみてください。知らないことを知って、本当に楽しいことだと思います。

これまでの成績は一切重視しません。折角大学に来たのだから、とにかくがむしゃらに学問に取り組みでみたいな...という方に選択してもらいたい。この点を切に希望しています。

選考方法

研究室で(研究棟 5430号室)で面接を行います(複数回実施する場合もあります)。事前に、志望動機、どのようなテーマを勉強したいのか、将来の事など、選考書類を準備提出ください。面接では、自己紹介、大学生活でやりたいこと、ゼミへの期待などについて話を聞きます。自分なりに準備をしてきてください。ゼミは共同作業が多く発生します。集団での活動への自主的、積極的な協力は欠かせません。この点についても面接で確認します。

評価方法

演習は累積的に行うので毎回出席を前提とします。欠席、遅刻、早退は原則として認めません。正当な理由のない無断欠席を3回した場合にはゼミへの参加資格を失います。(なお、正当な理由のある・なしに関わらず、合計5回欠席した場合もゼミへの参加資格を失います。授業態度が酷い場合にも、ゼミへの参加資格を失うことがあります。

成績は、出席状況、課題提出、演習での活動(プレゼン、討論、フィールドワークへの参加等)を総合して、評価します。ディスカッションでの積極的な姿勢、目標に対する取り組み姿勢など、失敗を怖れない積極的な姿勢を高く評価します。また集団への貢献度も高く評価します。

教員英字氏名	研究室
Hozumi WAKI	研究棟 5430号室

最終学歴
関西学院大学大学院社会学研究科博士後期課程 満期退学

学位
修士(社会学)

主な研究活動・社会活動・研究業績

【経歴】株式会社NNW JAPAN RESEARCH & CONSULTING代表取締役社長
株式会社喜田建村顧問
【著書】これで行いのか市民意識調査。(大谷信介編著、ミネルヴァ書房、2002年)『なぜ営業目標はいつも未達に終わるのか。(単著、労働調査会、2013年)【学術論文】地方自治体における市民意識調査の実態、『日本都市社会学年報20』実践講座社会調査(2)聞き取り調査の運営と管理、『理論と方法Vol.18』大谷信介、松川尚子103-114頁「自治体計画策定における市民意識調査の役割」『実践的社会調査教育方法構築のための実証的研究』科研費報告「市民意識調査実施のメカニズム-香川県高松市の46調査を事例とした実感研究-」『修士論文 関西学院大学』【業績】日本マーケティング学会2014 ポスターセッション ベストポスター賞「『営業学』理論体系化への挑戦」日本マーケティング学会2015 ポスターセッション ベストポスター賞「営業スタイルと顧客価値創造との関係性フレームワーク」日本マーケティング学会2016 ポスターセッション ベストポスター賞「日本営業のグローバル・レベルからの注目」【資格】専門社会調査士(登録番号:282)

趣味・特技

ロングライド(ホリルルセンチリーライド100mile、淡路島ロングライド150*、しまなみ海道140*等)読書年間600冊前後(経営学・営業学、社会学、統計、世界史、日本史、量子力学、宗教、小説:浅田次郎、今野敏等)一日一食生活を続けています
座右の銘:Happy wife, happy life(妻が幸せだと、結果的に自分自身の人生も幸せになる)

所属

流通科学大学人間社会学部人間社会学科

所属学会

日本マーケティング学会
GLOBAL SALES SCIENCE INSTITUTE

専門分野

社会学、営業学、調査方法論、地域社会論、マーケティング・リサーチ

担当科目

地域社会学、サービス消費論、統計調査法、商業施設経営論、社会調査演習、専門基礎演習、研究演習、卒業研究

備考

実務経験の有無及び活用

実務経験あり。担当教員が経営するコンサルティング先、及び地域支援先との連携を検討。