

講義名	対)卒業研究		
講義コード	14414	授業形態	開講期・曜日・時限 通年 月曜日 4時限
担当教員	綿貫 真也	備考	

学部・学科	演習分野
各学部の全学科	戦略的マーケティング・インテリジェンス

概要説明

本ゼミでは、マーケティング戦略課題に対して（顧客価値の創造など）、以下の次世代マーケティング・リサーチ工学の手法を積極的に活用していきます。

人工神経回路網モデルを始めとしたディープラーニングなどの認知科学・工学的手法
消費者神経科学（コンシューマニューロサイエンス）

また、本ゼミのもう一つの柱としてインターディシプリナリアプローチによるマーケティング戦略課題の解決を学びます。、 のような具体的な手法を学び、道具の習得をすることも大切ですが、マーケティング戦略の課題解決には、一見、関係のない異分野の知を活用するというインターディシプリナリ アプローチが有効であるということを知り、クリエイティブな課題を解決法を見つけることが重要です。

主な卒業論文のタイトル

・不人気ビジネスであるパチンコ産業再生の戦略 - 既存ユーザーの活用による売り上げの向上

教員よりの要望

プログラムスキルや数学的な知識は必要としません。

選考方法

自己紹介書類、面接など

評価方法

ゼミ参加度、課題への取り組み姿勢など
講義形式の変更があった場合でも成績評価方法は変更しない

教員英字氏名	研究室
SHINYA WATANUKI	研究棟 203

最終学歴

慶應義塾大学文学部卒業 / 横浜国立大学大学院環境情報学府 博士課程後期修了

学位

博士（工学）

主な研究活動・社会活動・研究業績

<https://researchmap.jp/swatanuki>

趣味・特技

グラフィックデザイン・茶道・コーヒーの焙煎

所属

商学部

所属学会

日本マーケティング学会、日本消費者行動研究学会、日本感性工学会

専門分野

消費者神経科学（特に、Neural based brand management）、計算論的消費者心理学、知能情報学（人工神経回路網モデル・進化計算論）

担当科目

消費者行動論、マーケティング・データ分析、マーケティング・リサーチ、流通概論、流通科学入門、自己発見とキャリア開発、研究演習1・2、教養特講1

備考

実務経験の有無及び活用

「実務経験あり」。実際に、社会・企業で要請される能力を軸として、企業人を要請するための指導をしていきます。そのために、本ゼミでは、学生を子供ではなく、企業社会における1社会人として扱います。