

# ECN330 マーケティング論

4年 1,2クォーター

担当教員 金成 和喜

授業形態 講義

アクティブ・ラーニング アクティブ・ラーニング科目

単位数 2

曜日・時限 未定

## 授業概要

本授業では、マーケティングの基本を学んだ上で「21世紀型マーケティング」の概念を学ぶ。マーケティングの神様と称されるフィリップ・コトラー教授とネスレの日本の社長高岡浩三氏の対談「マーケティングのすゝめ」(中公新書ラクレ)を授業のベースに実践的なマーケティング戦略を理解し、我々の実際の生活の中でマーケティングがどのように生活に深く関わっているのかを「ネスレ日本の事例」を紹介しながら理解することを目標とし、マーケティングの歴史、環境そしてコンシューマリズム等について論じる。

## 到達目標

- ① 我々の実際の生活における「マーケティング」とは何か、その基本概念を理解する
- ② 「21世紀型マーケティング戦略」を理解し、そのコア概念である「イノベーション」を理解する

## 先修科目

「経営学概論」(2年)

## 教科書・参考資料等

「マーケティングのすゝめ」(中公新書ラクレ):フィリップ・コトラー/高岡浩三 共著

## 授業の方法

講義形式で進めるが、内容によってグループ討論や中間のプレゼンテーションを取り入れる。

## 成績評価

|              |                                       |
|--------------|---------------------------------------|
| 小レポート        | 30%(第1回:マーケティング概論 / 第2回:21世紀型マーケティング) |
| 中間のプレゼンテーション | 30%(ネスレのケーススタディから学んだこと)               |
| 最終レポート       | 40%(顧客の気付いていない問題を発見してその解決法を提案する)      |

## 授業スケジュール

|      |                                 |
|------|---------------------------------|
| 第1回  | 「マーケティング」とは?(定義/歴史)             |
| 第2回  | マーケティング概論(フィリップ・コトラー) 1.0 製品中心  |
| 第3回  | マーケティング概論(フィリップ・コトラー) 2.0 消費者志向 |
| 第4回  | マーケティング概論(フィリップ・コトラー) 3.0 価値主導  |
| 第5回  | マーケティング概論(フィリップ・コトラー) 4.0 自己実現  |
| 第6回  | マーケティング実践(ケーススタディ:ネスレ#1)        |
| 第7回  | マーケティング実践(ケーススタディ:ネスレ#2)        |
| 第8回  | (学生による)中間プレゼンテーション              |
| 第9回  | (学生による)中間プレゼンテーション              |
| 第10回 | 「イノベーション」/「リノベーション」とは?          |
| 第11回 | 「顧客の問題解決」には何が必要か?               |
| 第12回 | 「消費者インサイト」とは?                   |
| 第13回 | 「21世紀型マーケティング」とは(概論)?           |
| 第14回 | 「21世紀型マーケティング」とは(実践例)?          |
| 第15回 | まとめ/Q&A(最終レポートについて)             |

## 事前・事後学習

---

予習：参考図書、資料の該当部分を予習しておくこと(1時間程度)

復習：授業内容を復習し、大事な点や疑問点を整理する(1時間程度)