

2020年度業務実績報告書

提出日 2021年1月4日

1. 職名・氏名 教授・北島啓嗣

2. 学位 学位 博士、専門分野 総合政策、授与機関 中央大学、授与年月 2005.7

3. 教育活動

(1)講義・演習・実験・実習	
① 担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 マーケティング論（2単位・毎年開講）2年次	
②内容・ねらい マーケティング戦略を中心に講義した。マーケティングの入門的なレベルの知識を身に付けさせるとともに、マーケティングの視座から企業の様々な活動を分析するマインド・思考方法の醸成を目指した。	
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫 教科書を使用し、基礎概念の取得に時間をかけた。 本年度は、事例のアップデートを行った。 対面およびオンラインの両方を行った。	
① 担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 消費者行動論 （2単位・隔年開講）2年次	
② 内容・ねらい 消費者行動論とは、消費者の生活行動と購買行動を分析する学問であり、特に購買行動に重点がある。消費者行動を分析するための理論を身に付けること、消費者行動の理解がどのように企業経営に活かされているか理解すること。以上の目標を掲げる。（本年不開講、担当変更）	
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫 消費者行動論はマーケティングの基礎となるもので、行動科学、心理学に立脚した分析が多いが、極めて学際的なものでもある。講義は2年生を対象とするため、この多様なディシプリンの違いを紹介し、様々な視点から購買行動にアプローチしている。	
①担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 広告論（2単位・毎年開講）3年次 本年度事情により不開港	
②内容・ねらい 「広告」を、企業経営全体との関連を重視し戦略的視点から講義する。広告立案の目的・意図を理解できる力を養うこと、広告を手がかりに企業経営全体への関心を惹起すること 以上2点の目標を掲げる。	
③ 講義・演習・実験・実習運営上の工夫 講義のウェイトを下げ、チームその他でのディスカッション、プレゼンテーションなどを大幅に取り入れ、参加型のいわゆるアクションラーニングを行った。	

① 担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 基礎演習 2 年次
② 内容・ねらい 本年度臨時開講の新科目である。 年々ウェイトが高まる流通業。サービス業を踏まえ学生ニーズ、進路をにらんで開講した。理論的側面を重視する。
③ 演習・実験・実習運営上の工夫 講義のウェイトを下げ、チームその他でのディスカッション、プレゼンテーションなどを大幅に取り入れ、参加型のいわゆるアクションラーニングを行った。
①担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 演習Ⅰ （4 単位・毎年開講） 3 年次
②内容・ねらい マーケティング戦略の分析手法を理解する。企業は消費者の動きにいかに対応しているかを理解する。ゼミにおける発表を通して、プレゼンテーション能力を高める。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫 前期は教科書の輪読によって、基礎力を養い、後半は、外部の様々なコンクール、プレゼンテーションの場に参加している。SMAP インターゼミナールコンテスト等に参加している。また、福井市内企業見学を実施した。 また、自主ゼミが運営されている。岩手県立大学と合同インゼミを開催した。
①担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 演習Ⅱ （4 単位・毎年開講） 4 年次
②内容・ねらい 大学生活の集大成たる卒業論文の作成を通じて、社会に出た以降も通用する文章力、調査能力、思考力、表現力を育成する。卒論の作成を目標に、文献・調査研究をおこなっていく。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫 「演習Ⅰ」その他で培った能力を基礎に、自分が選定したテーマに対し、いかに深い問題を設定することができるか、そしてその問題を解決・解消するために何ができるかを問う運営で、特に自主性を尊重して運営している。
① 担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 マーケティング戦略論（大学院）
②内容・ねらい 修士論文作成のための基礎として、基礎概念の取得を行っている。

③講義・演習・実験・実習運営上の工夫
教科書の輪読を中心に実施しているが、その他、研究のための、基礎手法に関する講義も取り入れている。また、外部の実務者を招聘し、実務関連のケーススタディも行っている。
① 担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 2019年 演習（博士後期課程）
②内容・ねらい マーケティング戦略に関するケーススタディおよび論文を輪読。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫
研究のための、基礎手法に関する講義も取り入れている。
① 担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 演習 （大学院）
② 内容・ねらい 修士論文作成を目標に、基礎概念の取得、文献の講読を行っている。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫
教科書の輪読を中心に実施しているが、その他、研究のための、基礎手法に関する講義も取り入れている。また、外部の実務者を招聘し、実務関連のケーススタディも行っている。
① 担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 2011年よりマーケティング戦略論
② 内容・ねらい マーケティング戦略に関するケーススタディおよび論文を輪読。
③ 講義・演習・実験・実習運営上の工夫
研究のための、基礎手法に関する講義も取り入れている。図書館等での演習も行っている。
(2)その他の教育活動
本年度は臨時で基礎演習を担当した。

4. 研究業績

(1)研究業績の公表	
著書 なし	0 本
論文査読あり なし	
論文（査読なし） 1. 「高大連携：高校経済経営研究指導の課題」経済教育 No.29 2020.9 経済教育学会 2. 「販路開拓に関する諸問題 S 市物産協会とのヒヤリング、ディスカッション」第 10 回北陸地域研究フォーラム報告論文 地域政策研究第 30 号 2020. 11	2 本
学会報告等 「プラットフォーム型流通の優位性」 日本流通学会全国大会 2020 年 10 月 25 日 関西大学（Zoom開催）	1 本
その他の公表実績 書評 安嶋是晴著『輪島漆器からみる伝統産業の衰退と発展』地域政策研究第 30 号 2020. 11	
(2)学会活動等	
学会でのコメンテーター、司会活動	
国際戦略経営研究学会全国大会 司会 2015.9 2016.9 2017. 9 2018. 9 2019. 9 2020. 9	
学会での役職など	
国際戦略経営研究学会理事（2017.9－） 地域政策学会 学会誌編集委員(2012－)	
学会・分科会の開催運営	
国際戦略経営研究学会 地方部会 主催	
(3)研究会活動等	
① その他の研究活動参加 「マーケティング・チャネルにおける価値創出と価値専有メカニズムに関する理論的・実証的研究」基盤研究（B）（一般）（H27-H29）研究分担者として研究会に参加	
② その活動による成果 科研費応募・論文成果につながり、また、研究発表の場になっている。	

(4)外部資金・競争的資金獲得実績
外部資金 科研費 マルチフランチャイジの両面市場性に関する研究 基盤研究 C（研究代表者） 「マーケティング・チャネルにおける価値創出と価値専有メカニズムに関する理論的・実証的研究」基盤研究（B）（一般）（H27-H29）研究分担者

5. 地域・社会貢献活動

(1)学外団体
① 国・地方公共団体等の委員会・審議会 福井市農林水産加工品認定事業審査会会長（2009.9-）
② 国・地方公共団体等の調査受託等
③ 公益性の強い）NPO・NGO 法人への参加 北陸政策フォーラム運営委員 （2020 年度福井開催 事務局）
④ 兼業規程で業務と見なされる範囲内での）企業等での活動 産学連携 企業との共同研究協定 2016-
⑤大学間あるいは大学と他の公共性の強い団体との共催事業等 中央大学政策文化研究所客員研究員（2005-現在） 中央大学経済研究所客員研究員（2005-現在）
⑤ その他 マスコミ対応 福井テレビ
(2)大学が主体となっている地域貢献活動等
① 公開講座・オープンカレッジの開講 オープンカレッジ 「高校生、大学生、社会人にとっての文系社会大学院進学」後期

② 社会人・高校生向けの講座

福井県立藤島高校スーパーサイエンスハイスクール（SSH）事業・講師
福井県立藤島高校進路選択講座講師

大野高校 高大連携事業 講師

③ その他

(3) その他（個人の資格で参加している社会活動等）

6. 大学運営への参画

(1) 補職

大学院専攻長

(2) 委員会・チーム活動

大学院委員

(3) 学内行事への参加

(4) その他、自発的活動など