

科目名	コマース研究ゼミナール	科目コード	1212	単位数	2
担当者名	堤 悦子	開講セメスター	第7セメスター	開講年次	4年次
授業の方法	演習	到達目標	G,H	実務経験	無
ナンバリング	HSe704	DP（ディプロマポリシー）と到達目標の関連性については、カリキュラムマップ参照			

● 授業のねらい

ゼミ は、商学部商学科を卒業する年次を迎えたゼミ生が、卒論を書く指導のために履修することになっています。従って、商学部の学生としての商学関連科目全体の理解が前提になって、より商学の知識を前提とした人間力の涵養と社会問題の深掘りができることを狙います。

● 到達目標

自身のキャリアを設計できる力を養うこと
 自身のキャリア設定に関して、他人にその思いを伝えることができるようになる力を養うこと
 とを前提にした論文が作成できるように力をつけること

● 授業内容

- 1週目 人間力とは何か
- 2週目 例：日本企業の凋落とアメリカ労働市場の流動性から学ぶこと
- 3週目 例：「インターンシップ」からみたグーグル社の経営
- 4週目 例：キャリア開発とガラスの天井
- 5週目 例：働き方改革に関する諸問題
- 6週目 例：新型コロナウイルス禍における働き方
- 7週目 例：日本の労働市場と問題点
男女共同参画
- 8週目 例：労働者の納得性と基盤にある民主主義
- 9週目 例：今後の日本の労働市場
ジョブ型への転換と問題点
- 10週目 例：北海道の労働市場
人手不足の流通業でおこっていること
- 11週目 北海道の優れた企業
例：セイコーマート
- 12週目 北海道の企業
まちむら農場・カーム角山・ノースブレインファーム
- 13週目 北海道の企業：きのとや
社長の成功の意欲と事業の発展
- 14週目 北海道の企業：
エコモット
- 15週目 北海道と本州の歴史的比較研究
- 16週目 自身が論文を書いた企業への訪問インタビュー（不可能な場合は、自身の発表とディスカッションに替える）

● 準備学修（予習・復習）の具体的な内容及びそれに必要な時間

各自が出した課題を教師の側で積極的に支援していきます。
 適宜質問に応じます。
 上記は担当教員が出した例にすぎません。自身が問題点の導出から、展開・検討、結論の章立てを進めてください。

● 成績評価の方法・基準

評価は100点を満点とした点数評価はなかなかできませんが、あえて毎回採点して蓄積します。その時の評価対象は、積極性・質問回数・下級生への指導力などです。不合格を心配する諸氏は、随時自身が何点をとれているのか照会してください。

● 履修上の留意点

希望があれば、3年生用のゼミに合流します。そこでの指導力も評価の対象ですが、単に出席するだけでは評価されません。

● 課題に対するフィードバックの方法

先輩として見本を示すことができる優れたプレゼンテーションを心掛けてください。論文やレポートは、添削して返却します。

● テキスト

指導の中で示します

● 参考書

佐藤郁夫ら著『北海道の企業3』北海道大学出版会

● 更新日付

2024/03/11 06:02