

三富 悠紀

法経学部 経済学科 2011 年卒

① 自身の仕事

大学教員・研究者

② 自身の仕事の紹介

私は 2018 年から高崎経済大学に講師として着任し、現在は准教授となっております。大学教員の仕事は、研究・教育・学内業務などがあります。大学教員は、それぞれ研究者として専門分野の研究を続けています。研究とは、未知のことに関して、仮説をたて、実験やアンケート調査などを通して明らかにしていきます。どの作業もとて根気がいらいます。また必ずしも仮説通りの結果が得られるとは限りません。それでも未知のことを明らかにすることが研究の醍醐味です。私は、マーケティング・消費者行動を専門としており、特に時間圧力(タイムプレッシャー)が消費者の行動に与える影響について研究をしています。時間圧力(タイムプレッシャー)とは、期間限定商品やタイムセールなど検討する時間が限られている時に消費者が感じる時間に対する焦りことです。時間圧力を感じた消費者は、ユニークな情報に注目したり、衝動買いをしてしまうなど普段とは異なる行動をとることが明らかになっています。今後も、いまだに明らかになっていない時間圧力(タイムプレッシャー)の影響を明らかにするために、研究を続けていきます。

次に教育に関して、私はマーケティング関連科目(基礎・応用)についての講義とゼミを担当しております。講義に関しては、講義日・時間帯に教室に出向いて講義するだけではなく、自学自習を促すような取り組みも行っています。私が担当している講義では、お題を投げかけて1人の消費者として自分の行動や企業のマーケティング活動について振り返ってもらうことをしています。例えば、「あなたがこれまで見てきた広告の中で一番衝撃的だった、もしくは記憶に残っている広告は何ですか? そしてその理由は何ですか?」といったお題を投げかけています。このお題を通して、企業が消費者に広告を注目してもらうために、どんな工夫を凝らしているのか、企業が広告を通して伝えたいことは何かの2点について考えてもらっています。講義を受けている学生からも、専門分野に関して自分の経験を踏まえて理解できるようになったと感想もいただいています。工夫を通じて自分の専門分野について多くの学生が熱心に学んでくれることが、教育の醍醐味です。

以上になりますが、大学教員は研究と教育の2つの違う仕事をこなしていきます。どちらも非常に達成感があります。根気強く、未知の事象を明らかにしたいという意欲のある方、専門分野について、後進に知識を伝えていきたいという意欲のある方には向いているかもしれません。

③ 自身の業界へ興味がある在学生の皆さんへのアドバイス

私は法経学部時代の卒業生のため、コース選択は経験しておりません。しかしながら現在所属している高崎経済大学でも2年次からの学科選択を行えますので、その点を踏まえて述べていきます。

基本的には、大学院に進学し、専門分野の修士課程・博士課程を修める必要があります。博士号に

については必ずしも必要というわけではありませんが、博士号取得と同等の能力があることが研究者の前提とされています。法律・政治・経済・経営を問わず、興味のある分野で未知を探求するのが研究なので、どのコースを選択しても研究者を目指すことはできます。まずは選択したコースの中で、自分の興味がある専門分野を見つけることが第一です。そこから講義科目を履修して専門分野の基礎知識をしっかりと身につけ、ゼミで応用を高め、より具体的な研究テーマを見つけていくことです。そして大学院を目指すというルートになります。大学に入学した当初から、特定の分野に興味が決まっていることは稀です。その点、1年生の内に様々な分野の少しでも興味のある科目を受講して、その中でもっと詳しく学びたいと思う分野を見つけることができるのはとても大きなメリットです。また法政経学部で学べる学問の分野はどれも密接に関連しています。特定の分野にだけ特化するだけでなく、分野ごとの関連性も考慮して学ぶこともできる点も法政経学部の大きな魅力です。

最後に、学部生の時から研究者としての進路を考えている人はいないと思います。私も修士課程を卒業した後に一度、一般企業に就職をしております。ですが就職した後でも、興味のある分野について未知を探求していく気持ちがあるのであれば、博士課程に進学し、研究者への道を目指すことが出来ます。研究というのは、何時からでも目指すことが出来ることは知っておいてください。

(2022年8月)