

You, Unlimited

龍谷大学

経営学部



RYUKOKU
UNIVERSITY

2025

Faculty of

Business
Administration

More Collaboration More Changes

自己を超え、連携を深め、変革を起こす。

常に当たり前を疑い、高い課題意識を持ち、
経営の力で社会を変革する人間を育成する。

人と人とのつながりを充実させるアプローチで、
世の中に新たな可能性を見出し、時代を切り拓いていきます。

経営学科

スケールアップ志向型の
人間の育成

マネジメントコース
会計コース
経営情報コース
学部共通コース

経営の力で、
社会を変革する
人間を育成する

商学科[※]

スタートアップ志向型の
人間の育成

事業創造コース
マーケティングコース
学部共通コース

2025年4月、経営学部 商学科[※]新設予定

[※] 2024年4月、文部科学省に設置届出書類提出。設置計画は予定であり、内容に変更が生じる可能性があります。



経営学科 マネジメントコース

組織のパフォーマンスを最大化する チームワークの発揮・向上法を学ぶ

社会で求められる能力を身につけるべく、坂本ゼミへの所属を決めた藤村さん。

チームでの活動を基軸とする活動のなかで、さまざまな企画構築や発表、コーチング活動に取り組み
組織内におけるリーダーシップとマネジメント、双方の力が培われたと振り返りました。

組織にイノベーションを起こす 企画力とチームワーク力を修得

坂本ゼミでは、新奇性のある企画を構築する方法の修得をめざし、チームに分かれて活動・発表を行います。独創的な企画構築に必要な創発性、発信力や共感性など、社会でも広く求められる能力・人間性を培い、組織でイノベーションを起こす方法を身につけます。私はもともと、チームで何かに挑戦する経験が少なく苦手意識もありました。坂本ゼミを選んだのは、そんな自分を変えたかったからです。活動や発表後には、教員からのフィードバックがあり、自分の成長や変化を実感できます。苦手だったことができるようになっていく過程はとてもおもしろく、常に強い意欲をもってゼミ活動に臨んでいます。

高校生へのコーチングをととして チームで動く意義を指南

この取り組みで印象深いのが、ゼミ活動の一環として参加した龍谷大学付属平安高等学校との高大連携プログラムです。高校生に坂本

ゼミのプログラムを体験してもらい、私たちは彼らのワークを指導する「コーチング」を行いました。当初、全員がプログラムに積極的というわけではない状況で、議論を活発にするために私はフィードバックを重点的に行い、彼らが成功を実感し、モチベーションを高められるように働きかけました。コーチングの難しさを体感したと同時に、外側の立場からチーム力を高める方法を実践的に学べたのは意義深い経験でした。

自分の役割を果たすことが チーム力向上に直結する

私は当初、議論の場では相手の意見を理解するために考え込んでしまい、議論への参加が消極的になりがちでした。しかしそれを克服した今は、同じ課題をもつメンバーにも手を差し伸べて、議論への参加を促せるようになるまでに成長しました。将来は、ゼミの学びを活かして法人営業の仕事に就きたいと考えています。坂本ゼミで身についた周囲との協働力、チームの力を引き出すコーチング技術は、社会に出てからも大いに役立つと確信しています。



藤村 香織さん

経営学科 3年生
(大阪府立山田高等学校 出身)

企業研究から学んだ 多角的な視点の重要性

濱田ゼミでは、会計を体系的に学んだうえで、一つの業界に絞って各企業の財務諸表を調べる「財務分析に基づく業界企業研究」を班ごとに行い、発表します。私の班は、総資本経常利益率が急激に伸びている鉄鋼業界を選び、関連する建築土木や自動車の業界、海外企業の事例についても調べることで急成長の要因を把握できました。この取り組みを通じ、物事を明らかにするには多角的な視点が必要であると気づきました。

財務諸表の分析力は 就活や仕事でも役立つ

「一つひとつの事柄がつながっている仕組みを知れば、世界が違って見える。」これが、ゼミから学んだ教訓です。資産会計・負債会計・資本会計・損益会計などの根底にある結びつきを理解すると会計の知識が深まり、その観点から企業を分析できるようになります。ニュースや広告で気になった企業がどう成

長したか、どう発展するかを考えることはとてもおもしろいです。就職活動でも、企業の財務諸表を分析する力は役立つに違いありません。自分のためだけではなく友人から就職先などについての相談を受けるときも、数字という根拠に基づいて確かなアドバイスができるはずです。さらに、実社会では取引先や競合を客観的に分析し、事業をよりよい方向へ導けると思います。

ゼミでの学びを糧に 簿記とFPの資格を取得

濱田ゼミをとおして、会計の知識はもちろん社会人の基礎的な力がそなわった気がします。メンバーとの事後評価や総括で活動を振り返りつつ問題点を見極めて解決するなかで、実社会で必要な主体性や協調性、コミュニケーション能力が身につきました。加えて、ゼミでの学びを個人勉強にも活かし、簿記とFPの2級の資格を取得できました。将来も、濱田ゼミで学んだすべてを活かして社会に貢献したいです。



松村 明日翔さん

経営学科 3年生
(大阪府立花園高等学校 出身)

経営学科 会計コース

企業の成功要因と将来可能性を 財務分析のデータから読み解く

濱田ゼミで、成長が著しい鉄鋼業界における各企業の財務諸表を分析した松村さん。鉄鋼のみならず関連業界や海外企業とも比較することで、事業発展の背景に理解が深まりました。研究で身についたのは、視野を広げてさまざまな角度から物事をとらえる姿勢でした。



経営学科 経営情報コース

チームによるWebサイト制作をとおして、 情報発信と経営データ分析を学ぶ

好きなアイドルの情報を集めながら、ホームページ制作に関心を募らせていた奥菌さん。

経営情報コースで身につけてきた経営学の知識をはじめデータ分析力や問題発見能力、課題解決能力を活かし、
龍谷大学の魅力を多くの人に発信する新しいWebサイトを仲間とつくることにしました。

推し活をヒントに Webサイトの制作へ

西岡ゼミでは、経営科学の基礎知識を修得してからグループに分かれ、自分たちで役割分担を決め、興味ある分野についてデータを収集・分析しながら研究をすすめます。この活動を通じて経営科学的なアプローチが身につくとともに、活動全体の進捗を管理する能力も養われます。私が所属するグループの研究テーマは、「大学の雰囲気を伝えるWebサイトの制作」です。幼い頃からアイドルを応援している私自身、推しのホームページにアクセスし、知りたい情報を収集してきました。その経験からWebサイト作成に関心があり、龍谷大学に関する情報を学生や一般の方々へ届けられるホームページをつくりたいと考えました。

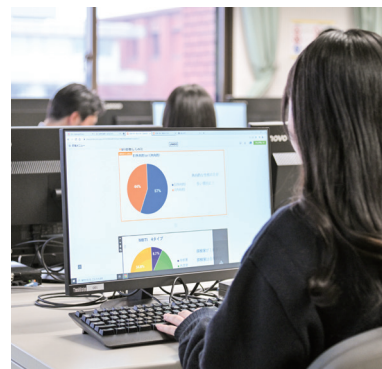
チームで力をあわせて 新しいものを生む喜び

私たちのグループは9人体制で、ホームページ制作に取り組んでいます。どのサイトで

ページを立ち上げるのかなど、ゼロベースで考えたり覚えたりすることが多くて大変ですが、その分、当たり前のように感じていたWebページが1ミリ単位の細かな作業で見やすくデザインされていることに気づけました。また、お互いの意見を制作物に反映させていくなか、自分だけでは考えつけないアイデアが次々に生み出されるプロセスも刺激的です。これまで新しいことに尻込みしがちな私でしたが、共同制作の経験をおして仲間と一緒に何かをつくり出す楽しさ、協力して課題を解決する達成感を味わい、どんなことにも挑戦する自信ができました。

情報化社会に必須の 発信力が養われた

西岡ゼミで培われるデータ分析力やWebデザイン力は、今後ますます高度化する情報化社会を生きていくうえで必ず役に立つと確信しています。グループワークで会得したホームページ制作の知識と技術を活かし、自分が伝えたいことを積極的に発信していきたいです。



奥菌 晴夏さん

経営学科 3年生
(兵庫県 神戸龍谷高等学校 出身)

産地の課題解決を マーケティングで支援

マーケティング手法を用いて地域課題の解決をめざす藤岡ゼミでは、ぶどう山椒の産地存続が危ぶまれた和歌山県有田川町と連携し、「ぶどう山椒の発祥地を未来へつなぐプロジェクト」に取り組んできました。高齢化や後継者不足、農産物の認知度不足といった課題に対して学校講演や情報誌作成、商品販売を実践し、地域の魅力を発信する取り組みです。農林水産省や環境省にも評価され、当事者・消費者双方の意識変化に成功しています。

自分の可能性を広げる リアルな現場体験

藤岡ゼミの特徴は、収穫体験をさせてもらいながら産地課題を発見するなど、現場を知るところにあります。実際に現地を訪れて話をうかがうプロセスをとおして産地への理解が深まり、学生と地域との信頼関係も構築でき、コミュニケーションの重要性を学びました。加えて、幅広い体験ができる

点も藤岡ゼミの特徴です。私は、アンケートや文献から消費者ニーズを分析する「市場調査」、そのデータから商品のコンセプトやパッケージを考える「企画提案」、リーフレット作成やSNS発信などの「プロモーション」、店頭で立つ「販売」に携わりました。これら多様な経験によって自分の強みや長所に気づき、興味関心の幅も広がって、将来の選択肢が増えました。

地域との協働により よりよい社会の実現へ

ゼミから学んだのは、私たちの活動と社会課題が結びついているということです。産学連携プロジェクトに参加する学生各自が地域課題を自分事としてとらえるようになり、情報発信を通じて「ぶどう山椒を食べたい」「有田川町に行きたい」「農家になりたい」と関心をもつ人も増えました。この「知る」の連鎖が社会課題の解決につながるはずです。よりよい社会に向けて協力し、強みを活かし合えば相乗効果が生まれ、大きな成果を出せるに違いありません。



田中 涼香さん

経営学科 4年生
(滋賀県立石山高等学校 出身)

商学科※ マーケティングコース

商品開発やプロモーションを通じ 地域課題の解決をめざす

有田川町と連携した「ぶどう山椒の発祥地を未来へつなぐプロジェクト」。
実際に産地へ足を運んで収穫を体験し、農家の方から話を聞くというプロセスをとおして、
高齢化や後継者不足などの地域課題の解決策を探ります。

※2025年4月、新設予定。2024年4月、文部科学省に設置届出書類提出。設置計画は予定であり、内容に変更が生じる可能性があります。

商学科※ 事業創造コース

西日本に活動拠点を設けて展開し 学生目線からジビエ産業を盛り上げる

農作物に被害を及ぼす野生鳥獣を地域資源として活用するジビエ産業。

まだ認知度の低いジビエの需要拡大と農作物被害の低減をめざし

学生目線から自分たちにできることを考えます。

甚大な被害を及ぼす野生鳥獣を プラスの存在に変えるために

生息域の拡大により、シカやイノシシが田畑を荒らす事案が増えています。令和4年度の野生鳥獣による農作物被害は、約156億円に及ぶものの、捕獲従事者の高齢化や減少にともない、改善に至るのは難しいといわざるを得ません。そのような中で、特に山間部で甚大な損害を与えている野生鳥獣を、地域資源として活用し所得につなげるのがジビエ産業です。マイナス要素が多い野生鳥獣から利益を生み出すことで、その存在をプラスへと変えていきます。ジビエ産業が発展することで、SDGsの「陸の豊かさを守ろう」という目標にも貢献できると考えられます。まだ認知度が低く支持されにくいジビエの魅力を広く発信し、社会に周知していくのがこの取り組みの狙いです。

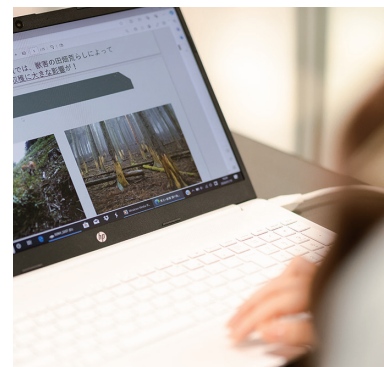
自分たちに今何ができるか まずは学生への周知から

現在私たちは、宮城県の牡鹿半島で野生鳥獣を狩猟し、自社の加工場で処理したジビエ製

品を卸販売している「Antler Crafts」という企業と協働し、西日本に活動拠点を設ける計画を立てています。その手始めとして考えているのが、「アースデイ in 京都」への出店です。ジビエ商品を販売することで、世間の否定的なイメージをくつがえし、ジビエ需要の拡大と農作物被害低減の一助になれるのではないかと考えたからです。学生でもジビエ産業に貢献できることを全国の学生に知ってもらい、社会課題の解決に向けて行動する人が増えることをめざします。

私たち学生の小さな第一歩が 大きな社会問題の解決に つながると信じて

今回の取り組みに参加するまで、私は獣害の現状を知りませんでした。授業を受けていなければ、きっと今もこの問題に気づいていなかったでしょう。一人でも多くの人に知ってもらえるよう、今後は広報活動にも力を入れていきます。小さな一歩を踏み出すことで、学生の力でも社会を変えていくことができる。そう信じて、活動の幅を広げていこうと思っています。



鳩場 朱莉さん

経営学科2年生
(岡山県 岡山龍谷高等学校 出身)

Hot Topic

経営学部取り組み

2025年4月、経営学部は経営学科と商学科※の2学科になります

経営学部新たに「商学科※」の開設を予定しています。これにより、経営学部は経営学科と商学科※の2学科制となります。

経営学科

経営学科は、「マネジメントコース」「会計コース」「経営情報コース」の3コース（履修モデル）を柱に、社会人基礎力の獲得と育成を主軸としています。自らが属する組織の課題発見、解決のための戦略構築をし、各構成員が獲得してくる個別情報を組み合わせて組織全体の成果を向上させられる能力をもったスケールアップ志向型の人間育成をめざします。



マネジメントコース

マネジメントコースでは、組織・チームのパフォーマンスを向上させるために必要な条件や、その条件を満たすためにどのような人間特性が要求されるのかを学びます。これらに関する専門知識に加えて、少人数の演習における実践的な活動を通じて、「実際に運用できる能力」の獲得をめざします。



会計コース

会計コースでは、職業会計人に必要な知識と能力を身につけることを目的に、会計学の科目を体系的かつ段階的に配置しています。簿記だけでも、レベル別に5つの講義があり、受講生の能力が確実にレベルアップできるようにしています。



経営情報コース

経営情報コースでは、経営データ分析に関する科目を軸に、体系的にデータ分析のスキルを身につけます。実務で使われているデータや自ら収集したデータを使って実践に近い形でデータ分析の方法について学修し、専門教育での活用や関連資格の取得を支援します。

商学科※

商学科※は、「事業創造コース」と「マーケティングコース」の2コース（履修モデル）を柱に、実践と知識の往還型教育を主軸としています。実践的な学びを通じて社会の諸課題を実証的に把握し、市場や地域社会において継続的に新たな価値を創造し提供することのできるスタートアップ志向型の人間育成をめざします。



事業創造コース

事業創造コースでは、事業の創造と運営についての実践や知識を学びます。他者との対話や現場での体感、そして実践を大切にしていきます。自らの目で見ても肌で感じたことを具現化する経験を通じて、社会課題や地域課題を解決する能力を養います。



マーケティングコース

マーケティングコースでは、市場分析から商品開発、市場への導入まで一連のマーケティングについて実践的に学びます。自ら手を動かして学ぶ経験を通じて、市場や地域社会において新たな価値を創造し提供する能力を養います。

※ 2025年4月、新設予定。2024年4月、文部科学省に設置届出書類提出。設置計画は予定であり、内容に変更が生じる可能性があります。

4-Year Studies

学部サイト



4年間で何を学ぶ？

人と人とのつながりを充実させる経営学的アプローチで
世の中に新たな可能性を見出し、時代を切り拓く。

経営学科

スケールアップ志向型の人間の育成

競争力人材・社会人基礎力・非認知能力の獲得と育成を主軸として、自らが属する組織の課題発見と、解決のための戦略構築をします。そして、各構成員が獲得してくる個別情報を組み合わせて組織全体の成果を向上させられる能力をもったスケールアップ志向型の人間育成をめざします。

マネジメントコース

会計コース

経営情報コース



商学科[※]

スタートアップ志向型の人間の育成

実践と知識の往還型教育を主軸として、実践的な学びを通じて社会の諸課題を実証的に把握します。そして、市場や地域社会において継続的に新たな価値を創造し提供することのできるスタートアップ志向型の人間育成をめざします。

事業創造コース

マーケティングコース



1年次			2年次		3年次		4年次		
1セメスター		2セメスター	3セメスター	4セメスター	5セメスター	6セメスター	7セメスター	8セメスター	
基礎的 ← → 専門的									
ゼミ探究		基礎演習Ⅰ	基礎演習Ⅱ	演習Ⅰ		演習Ⅱ			
		特別基礎演習Ⅰ	特別基礎演習Ⅱ	特別演習Ⅰ		応用演習			
※特定の教員による開講									
経営学科	専攻 基幹科目		進路にあわせて コースを履修		マネジメントコース 組織の運営・管理のために必須となる経営管理や人的資源管理、組織行動、経営組織などについて学ぶ。変化する現代の組織をマネジメントし、さまざまな現場でリーダーシップを発揮できる能力を身につける。				演習論文作成
	●経営学基礎論 ●企業と社会 ●国際経営入門 ●簿記入門		●初級商業簿記 ●財務諸表分析入門 ●コーポレートファイナンス入門		会計コース 職業会計人として、より高度な会計実務に適應できる能力、会計実務のさまざまな場面において生じる問題を的確に把握・分析する能力、それを解決するための判断能力、会計に関する専門的な知識と高潔な倫理観などを身につける。				
	●入門ファイナンス ●経営情報学Ⅰ		●経営情報学Ⅱ ●経営データ分析Ⅰ		経営情報コース 組織の情報を収集、処理、分析する方法を学び、企業活動の舞台となる市場（金融市場、労働市場など）や経営環境の変化に対応する戦略策定に必要な情報の活用方法を身につける。				
	情報リテラシー				学部共通コース 国際関係コース、英語コミュニケーションコース スポーツサイエンスコース、環境サイエンスコース				

※科目名称、配当セメスターは予定であり、内容に変更が生じる場合があります。

商 学 科 ※	基礎的 ←					→ 専門的			
	フレッシュャーズゼミ		アカデミックスキルズA		アカデミックスキルズB	演習Ⅰ		演習Ⅱ(演習研究を含む)	
	実践型科目				プロジェクト実践	デザインマネジメント実践	地域と企業		
	社会調査入門		プロジェクト入門		社会調査実践	社会データ分析	空間データ分析		
	情報リテラシー		ワークルール入門		キャリア&ライフマネジメント		文献講読A	文献講読B	演 習 研 究
	●ビジネスケーススタディA ●ビジネスケーススタディB ●ベーシックマーケティング ●ベーシックアカウンティングⅠ		●起業家行動論 ●企業システム論 ●マーケティング論 ●マーケティングリサーチ ●流通システム論 ●消費者問題論 ●ベーシックアカウンティングⅡ ●グローバルビジネスの基礎 ●ビジネスストーリー入門		進路にあわせて コースを履修		事業創造コース		
							マーケティングコース		
						学部共通コース		国際関係コース、英語コミュニケーションコース スポーツサイエンスコース、環境サイエンスコース	

[めざす職業・進路]

- 企業（商社、金融、情報、航空・旅行、介護・福祉など）
- 起業家 ●公認会計士 ●税理士
- ファイナンシャル・プランナー ●NPO／NGO
- 公務員（国際・国家・地方） ●教員 ●司書教諭

[取得可能な免許・資格]

- 経営学科 ●中学校教諭一種免許状（社会） ●高等学校教諭一種免許状（地理歴史、公民、商業）
- 図書館司書 ●学校図書館司書教諭
- 商学科 ※ ●高等学校教諭一種免許状（商業）
- 両学科共通 ●本願寺派教師資格（受験資格）

※ 2025年4月、新設予定。2024年4月、文部科学省に設置届出書類提出。設置計画は予定であり、内容に変更が生じる可能性があります。

Life after Graduation



Graduate's Interview

株式会社三菱UFJ銀行

勤務

城戸 有希子さん

2019年卒業
(京都府立京都すばる高等学校 出身)

Q. 大学時代にはどのようなことに取り組んでいましたか？

会計科目を中心に学び、「原価計算論」や「キャッシュフロー会計論」などを学修しました。最も力を注いだのはゼミ活動です。2年次後期は2つのゼミを掛け持ちし、会計と金融、両分野の研究に励みました。金融ゼミでは現代金融論、会計ゼミでは簿記会計や国際会計基準(IFRS)などを学びました。活動の両立は大変でしたが、その分、人一倍多くの知識や経験を得られました。

Q. 大学での学びは現在の仕事にどう活かされていますか？

ゼミで培った情報収集力やプレゼンテーション能力が、法人営業をするうえで役立っています。融資相談、不動産やリースの提案など、あらゆる業務に求められるのが、「お客さまのニーズに寄り添う力」です。お客さまの状況を的確に判断し、説明や提案をする際に、学びを実践できていると感じます。大学時代に鍛えた「前に踏み出す」「考え抜く」「チームで働く」といった社会人基礎力も、幅広い業務に活かされています。

My Background



大学1・2年生

3年次ゼミの先輩グループに混ざり、全国の学生が集う証券ゼミナール大会に出場。ディスカッションを行い、優秀賞を受賞しました。



大学3年生

簿記会計や国際会計基準(IFRS)を研究。消灯時間まで学修に没頭したり、ときにはゼミ運動会を楽しんだり、メリハリをつけて学べました。



大学4年生

高校3年生を対象とした、模擬授業の指導アシスタントとして活動。説明することの楽しさと難しさ、両方を体験できました。



現在

法人営業をしています。三菱UFJフィナンシャル・グループの総合力を活かしながら、お客さまの役に立てる方法を模索しています。



Graduate's Interview

株式会社富士経済 勤務

竹内 文哉さん

2008年卒業
(滋賀県立水口東高等学校 出身)

Q. 大学時代にはどのようなことに取り組んでいましたか？

経営にこだわらず、政治や経済など関心のある分野を幅広く学びました。経営分野では、ビジネスプランコンテストの「プレゼン龍」にも参加し、大学コンソーシアム京都でも新しい授業プログラムの構想など、ゼロから何かをつくり上げるプロセスを経験しました。ゼミでは、「IKEAのビジネスシステムと競争優位性」というテーマで、一度日本進出に失敗した企業が家具小売業界に対してどのように再進出を果たすのかを研究・分析しました。

Q. 大学での学びは現在の仕事にどう活かされていますか？

ゼミで得たマーケティングの知識は、マーケティングレポートを作成する現在の仕事と直結しており、特に企業戦略や市場を検討する際に行ったフィールドリサーチは、仕事そのものともいえるほどです。職場ではチームを運営する立場にあります。そこにも学生時代にゼミ長を任せられ、個性豊かなゼミメンバーの意見をまとめ上げた経験が活かされていると感じます。今後もレポート力・分析力を磨き、新たな価値を提供していきたいです。

My Background



大学1・2年生

学部の仲間とともに、日々の授業や「プレゼン龍」への参加、レポート作成・発表などに取り組み、大学生活を謳歌していました。



大学3年生

明治大学マーケティングゼミとの合同研究発表会のため、ゼミの仲間と東京へ。ANAグループの機体工場見学にも参加しました。



大学4年生

時にはけんかをしながら切磋琢磨し、友情を育んだゼミメンバーは、卒業して15年以上が経った今も交流が続くかけがえのない友人です。



現在

ロボットと物流を担当領域として、業界向けマーケティングレポートを制作。取材で得られた内容を分析し、情報として提供しています。



経営学部のキャリアサポート体制

支援の取り組み

1. 就活を経験した先輩による「キャリア情報提供会」

就職活動を終えた卒業年次生の協力のもと、年に3回、1～3年生を対象に「キャリア情報提供会」を開催しています。「キャリア情報提供会」では、「社会人基礎力の養成」をキーワードに、自身の性格・特徴や行動特性ならびに産業界が求める人材の把握を目的としています。

2. クラウド型の教育支援サービスを活用した進路サポート

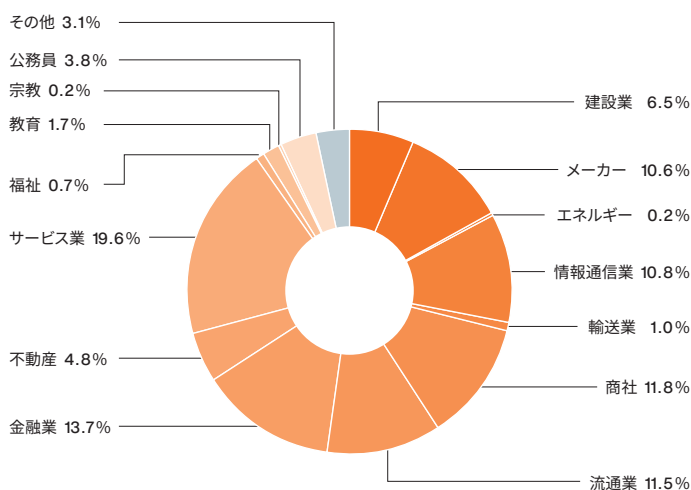
クラウド型の教育支援サービス「manaba」を活用して進路・就職活動に関する状況調査を実施することで、4年生の進路把握率を高め、進路に悩む学生に対してアプローチし、進路未決定者への早期支援に努めています。経営学部ではキャリアセンターとの連携を強化し、学生の主体的な進路選択を支援しています。

3. 低年次からのキャリア形成

1年次に開講する必修科目「情報リテラシー」では「社会人基礎力養成ガイダンス」や「大学生活を充実させるためのガイダンス」を実施しています。低年次からのキャリア形成をより有効に支援しています。

就職状況（2022年度卒業生）

経営学部



〔主な就職先〕

- セキスイハイム近畿株式会社
- 株式会社ニトリ
- 積水ハウス株式会社
- 株式会社ヨドバシカメラ
- 三井ホーム株式会社
- あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
- 株式会社大京
- 株式会社関西みらい銀行
- 株式会社伊藤園
- 株式会社京都銀行
- 株式会社小松製作所
- 株式会社滋賀銀行
- THK株式会社
- 損害保険ジャパン株式会社
- 日本発条株式会社
- 株式会社パイロットコーポレーション
- 株式会社南都銀行
- 株式会社村田製作所
- 日本生命保険相互会社
- 山崎製パン株式会社
- 株式会社三井住友銀行
- 株式会社淀川製鋼所
- 三井住友信託銀行株式会社
- 株式会社LIXIL
- スミセイ情報システム株式会社
- YKK AP 株式会社
- エン・ジャパン株式会社
- 近畿日本鉄道株式会社
- PwC あらた有限責任監査法人
- 伊藤忠食品株式会社
- 株式会社Mizkan J plus Holdings
- 青山商事株式会社
- 国税庁
- 株式会社アルペン
- 京都府庁 など
- ウエルシア薬局株式会社
- スターバックスコーヒー ジャパン株式会社
- 株式会社大創産業（ダイソー／DAISO）

※主な就職先は業種順に記載



株式会社りそな銀行 内定

ゼミで何度も経験した議論で傾聴力や意見を組み立てる力が身につきました。就職活動のグループディスカッションでも高評価をいただきました。相手の聞きたいことを機敏に察知し、伝えるべき内容を整理して話せるようになったことで、人事の方とも円滑なコミュニケーションができました。ゼミ活動をととして育まれた創造性を活かして、多数の意見や情報を組み込んだ企画を立案していきたいです。

馬場 一真さん

4年生

(京都府 龍谷大学付属平安高等学校 出身)



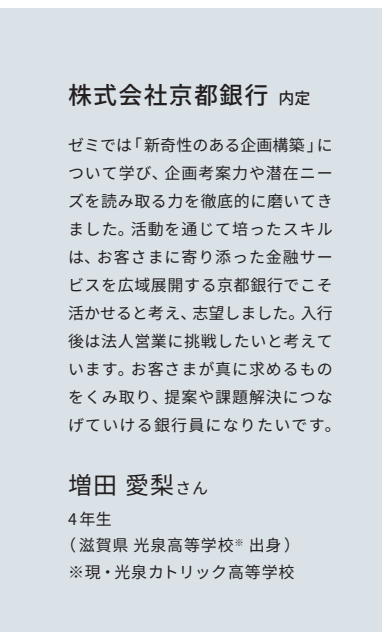
あいおいニッセイ 同和損害保険株式会社 内定

インターンシップを通じて社員さんの人柄や仕事意識に触れ、この人たちと一緒に働きたいと思いこの内定先に決めました。損害保険は「保険」という商材を通じて、事故や災害など多くのリスクから人を守ることでできる仕事です。ゼミ活動をととして培われた共感力や傾聴力は、営業職としてお客さまと関係を築くうえで大いに役立つはずです。周囲や顧客からの信頼の厚いビジネスパーソンをめざし、全力で業務に励みたいと思います。

江口 隆誠さん

4年生

(京都府立洛北高等学校 出身)



株式会社京都銀行 内定

ゼミでは「新奇性のある企画構築」について学び、企画考案力や潜在ニーズを読み取る力を徹底的に磨いてきました。活動を通じて培ったスキルは、お客さまに寄り添った金融サービスを広域展開する京都銀行でこそ活かせると考え、志望しました。入行後は法人営業に挑戦したいと考えています。お客さまが真に求めるものをくみ取り、提案や課題解決につなげていける銀行員になりたいです。

増田 愛梨さん

4年生

(滋賀県 光泉高等学校[®] 出身)

※現・光泉カトリック高等学校



日産化学株式会社 内定

「起業論」の授業をきっかけに、企業と連携して廃棄繊維を家具や雑貨にアップサイクルして販売する活動を始めました。地域でのワークショップなどとおして、周囲の方と一緒に取り組む力や、主体性を身につけることができました。この経験は、メーカーの総合職として働くうえで活かすことができると思います。入社後は国内からグローバルな規模まで、人や自然に貢献できるようにしたいです。

藤田 政広さん

4年生

(大阪府 桃山学院高等学校 出身)



株式会社 オリエンタルランド 内定

就職活動では、ゼミの仲間と協力してエントリーシートの添削や面接練習を行っていました。大変なことも嬉しいことも、ともに経験してきたからこそお互いの長所や強みがわかり、ワンチームで最後まで頑張れました。内定先を志望したのは、ゼミ活動や仲間との協働のなかで、人の笑顔や喜びを生み出す楽しさを実感したからです。大学の学びを糧に、たくさんのゲストに幸せを届けられる人間になりたいです。

今川 友宏さん

4年生

(大阪府 箕面自由学園高等学校 出身)



大和ハウス工業 株式会社 内定

ゼミで何度もプレゼンテーションを経験し、人に伝える力が鍛えられました。おかげで、就職活動では自分の思いをしっかりとアピールできたと思います。面接官と一緒に働きたいと思っていただけるよう笑顔が心がけたことも功を奏しました。営業職に求められるのは、時代の変化を瞬時にとらえ、お客さまのニーズをつかむ力です。購買心理や市場戦略など、学部での学びを活かして的確に分析し、会社に貢献したいです。

成本 侑里花さん

4年生

(愛媛県立八幡浜高等学校 出身)

龍谷大学のブランドストーリー

世界は驚くべきスピードでその姿を変え、
将来の予測が難しい時代となっています。
いま必要なことは、「学び」を深めること。
「つながり」に目覚めること。
龍谷大学は「まごころある市民」を育てていきます。

自らを見つめ直し、他者への思いやりを発動する。
自分だけでなく他の誰かの安らぎのために行動する。
それが、私たちが大切にしている
「自省利他」であり、「まごころ」です。
その心があれば、激しい変化の中でも本質を見極め、
変革への一歩を踏み出すことができるはず。

探究心が沸き上がる喜びを原動力に、
より良い社会を構築するために。
新しい価値を創造するために。

私たちは、大学を「心」と「知」と「行動」の拠点として、
地球規模で広がる課題に立ち向かいます。
1639年の創立以来、貫いてきた進取の精神、
そして日々積み上げる学びをもとに、様々な人と手を携えながら、
誠実に地域や社会の発展に力を尽くしていきます。

豊かな多様性の中で、心と心がつながる。人と人が支え合う。
その先に、社会の新しい可能性が生まれていく。
龍谷大学が動く。未来が輝く。

You, Unlimited

龍谷大学 経営学部

社会や経済はかつてなく劇的に変化しています。
常に当たり前を疑い、高い課題意識を持ち、
経営の力で社会を変革する人間を育成する。
それが、龍谷大学経営学部がめざす教育のあり方です。

組織や地域と向き合い、リアルで本質的な課題を見極める。
異なる考えや意見に触れ、柔軟な発想力やアイデアを磨く。
高い共感力を持ち、周囲と連携を深めながら課題を解決に導く。
社会への強い思いをカタチにする素養を育み、
人と人とのつながりを充実させる経営学的アプローチで、
世の中に新たな可能性を見出し、時代を切り拓いていきます。

深草キャンパス

京都市伏見区深草塚本町 67
Tel 075-645-7895
biz@ad.ryukoku.ac.jp

大阪、奈良、兵庫
から好アクセス

JR「大阪」駅 → 約42分
京阪「京橋」駅 → 約41分
近鉄「奈良」駅 → 約43分
JR「三ノ宮」駅 → 約63分



<https://www.biz.ryukoku.ac.jp>