

You, Unlimited

龍谷大学

経営学部



RYUKOKU
UNIVERSITY

2027

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、時代を切り拓く。



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。

	1年次		2年次		3年次		4年次		修士1年	修士2年				
	1 Semester	2 Semester	3 Semester	4 Semester	5 Semester	6 Semester	7 Semester	8 Semester						
経営学科	教育理念・目的：課題発見力・戦略構築力・競争的リーダーの育成								大学院					
	演習科目		基礎演習		演習Ⅰ		演習Ⅱ（演習論文）		アカデミックコース					
	ゼミ探究		特別基礎演習		特別演習Ⅰ		管理者体験演習		大学院修了（修士）					
	海外の競争的ビジネスリーダーとの交流プログラム								経験学習					
	推奨科目群一覧				学部との有機的連携		大学院		大学卒業（学士） 大学院修了（修士）					
	講義科目		各自のオリジナルな講義科目の確定						競争的リーダーコース		早期履修制度			
	必修科目 選択必修科目		選択科目		選択科目						管理者体験演習（大学院科目履修）		課題研究	
					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			

	1年次		2年次		3年次		4年次				
	1 Semester	2 Semester	3 Semester	4 Semester	5 Semester	6 Semester	7 Semester	8 Semester			
商学科	実践型科目								Startup Mindset		
	社会調査入門		プロジェクト入門		プロジェクト実践		社会データ分析			空間データ分析	
					マーケティングリサーチ		デザインマネジメント実践			デジタルマーケティング	
					社会調査実践		ローカルビジネスのフロンティア			食農ビジネスのフロンティア	
										など	
	素地形成科目		アカデミックスキルズA		アカデミックスキルズB		演習型科目				
	フレッシュゼミ				キャリア&ライフマネジメント		演習Ⅰ			演習Ⅱ（演習研究含む）	
	情報リテラシー										
	講義型科目		流通システム論		マーケティング論		商品開発論			グローバルマーケティング	
	ベーシックマーケティング		グローバルビジネスの基礎		起業家行動論		京都企業論			ビジネスイノベーション	
ベーシックアカウンティングⅠ		ワークルール入門		経営立地論		事業システム論		ロジスティクス			
ビジネスケーススタディA								アジア企業経営論			
								ケースで学ぶローカルファイナンス			
								ケースで学ぶビジネスヒストリー			
								など			
				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）
 - 本願寺派教師資格（受験資格）
- 商学科**
 - 高等学校教諭一種免許状（商業）
 - 本願寺派教師資格（受験資格）
- 図書館司書 ● 学校図書館司書教諭

経営データの分析や、プログラミング・AIの活用スキルを身につける独自の学びも充実

データサイエンス・AI教育プログラム（応用基礎レベル・リテラシーレベル）

経営学部独自のこのプログラムでは、データサイエンスやAIに関する知識・スキルを修得し、自らの専門領域に活用・応用できる能力を身につけることを目標としています。

[修得をめざすスキル・能力]

- データサイエンスやAIの知識を自らの専門領域につなげる能力
- データを収集・観察・分析・可視化する知識やスキル
- データサイエンスやAIに必要なプログラミングの基礎的知識やスキル
- 自らの専門領域における課題発見や解決へのデータやAIの活用能力

プログラム受講のメリット

- ① プログラムを修了した学生に修了証明書（オープンバッジ）を交付。**履歴書や就職活動に活用できます。**
データ分析・機械学習・プログラミングなどのスキルを求める企業にとって、その分野での専門的な知識とスキルをもっていることは、大きな強みとなります。
- ② 現代社会において必要な**データサイエンスやAIの知識の素養を修得できます。**
文系・理系を問わず、経営に関するデータ分析・活用を中心に据えて、こうした知識の素養を修得できます。

	1年次		2年次		3年次	めざす進路や就職先
	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	
リテラシーレベル科目 (全学プログラム)	データサイエンス・AI入門※1	経営データ分析Ⅰ※2	経営データ分析Ⅱ※2			プログラム修了・卒業 1. 企業の専門職・企画部門 ●マーケティング・商品企画 ●経営企画・管理部門 ●EC・ウェブ運営 2. IT・コンサルティング業界 ●ITコンサルタント ●ビジネスアナリスト ●営業・カスタマーサクセス 3. 金融機関（銀行・証券） ●マーケット部門 ●個人・法人営業部門 ●システム企画部門 4. その他専門的スキルを活かした職業など ●データアナリスト ●企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）担当
応用基礎レベル科目 (経営学部独自プログラム)		経営情報学Ⅱ		経営情報活用論	プログラミングⅠ	

※1: 必修科目「データサイエンス・AI入門」(2単位: 教養教育科目) の修得

※2: いずれか2単位以上を選択して修得、もしくは、教養教育科目や学部共通コース科目のうちプログラム指定科目から2単位以上を選択して修得

授業紹介

経営データ分析Ⅰ

情報化社会におけるビジネスでのデータ分析・活用の重要性の高まりを踏まえ、経営におけるデータ分析のための基礎的能力（データのもつ特徴や問題点などをとらえる力）を育成します。データ分析に必要な考え方とすすめ方や、データベース機能の活用についての理解を深めます。

経営情報学Ⅱ

デジタル社会におけるさまざまな技術や組織におけるコンピュータ利用・データ活用、デジタル技術による社会の変容などについて詳しく学びます。加えて、データサイエンスやAIをさまざまな専門分野へ応用・活用するための基礎的知識も学びます。



Academic Overview

経営学部の学びの概要

1 経営学科 学びのポイント

ゼミが主軸のカリキュラムで、国内外の企業で活躍できる“スケールアップ志向型人材”を育成

経営コース

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びます。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ます。



会計コース

職業会計人として、より高度な会計実務に適応できる能力、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ます。



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ます。



2 特色ある取り組み・授業

海外の日系企業でビジネスリーダーと交流

競争的ビジネスリーダー交流プログラム

チームでの協働を通じて、競争的ビジネスリーダーに必要な能力を養うプログラムです。学年の枠を超えて協働し、戦略論などの文献をもとに考察し、企業幹部へプレゼンテーションやディスカッションを行います。訪問先は国内外の大手から中小企業まで多岐にわたります。実践的な対話により、知識だけでなく競争社会で活躍するためのリーダーシップを体感的に学びます。



経営コース

経営組織論

現代人は何らかの「組織」に関わりをもち、生きています。そのなかでも、現代の基調的組織である「企業」を対象に、経営の視点から構造・管理・文化・革新などを体系的に学びます。

経営管理論

「企業とは何か」という原理的把握を行ったうえで、代表的な「管理」論の学説について、戦略的課題をどのように変革しようとしたのかについて学びます。

会計コース

財務会計論

日本の制度会計の解説を中心に、絶えず変化する社会的・経済的環境への対応という視点から、現行の制度会計の特徴と問題点について学びます。

キャッシュフロー会計論

キャッシュフロー情報が重視されるようになった背景、利益とキャッシュフローの異同点、キャッシュフロー計算書の作成手続と分析方法などについて学びます。

経営情報コース

経営データ分析 I

Excelの基本操作からデータベース機能まで学び、経営に役立つ分析力とリテラシーを実践的に育成します。

意思決定の科学

統計的手法を学び、問題に直面した際に、客観的に検討したうえで意思決定ができる力と問題解決力を養います。

3 ゼミで扱う学びのテーマ(例)

経営コース

- 今後必要とされる企業経営におけるイノベーションのあり方
- プレイヤー・管理者の人間特性がチームの創造的な企画構築に与える影響
- チームが機能する条件とコミュニケーション能力の関係性
- チーム活動におけるプレイヤー／管理者それぞれの立場で求められる能力
- チームパフォーマンスをあげるために管理者がすべきこと
- 8つの人間特性が創造的チームパフォーマンスに与える影響について

会計コース

- 日本の企業会計における利益観に関する考察／金融商品会計の検討を中心に
- 新リース会計基準の要点と今後もたらされる影響
- 東芝の不正会計と今後の経営改革／財務諸表分析をふまえて
- 日本の国際課税制度の展開
- わが国企業における設備投資の効率性の実証分析
- 決算発表が株価に与える影響について／日経225・読売333採用銘柄から読み解く

経営情報コース

- Instagramのアーカイブ投稿における若者の消費者心理
- Webサイトによる組織のPR可能性
- デジタルプラットフォームの普及とビジネスモデル変革
- 情報収集におけるSNSの有効性
- YouTubeを活用した情報発信から得られる効果について
- ECサイトと実店舗の共存
- 地域活動や小規模事業者との産学連携に基づく各種データ分析
- ゲームを活用した経営学部生向けICT教材の開発

1 商学科 学びのポイント

市場や地域社会で、継続的に新たな価値を創造する“スタートアップ志向型人材”を育成

事業創造コース

事業の創造と運営についての実践や知識を学び、社会の諸課題を実証的に把握するとともに、ビジョンを掲げ、周囲の人間を巻き込み、必要な資源を調達し、新たな価値の創造と共有および地域・社会の発展に資する能力を身につけます。



マーケティングコース

マーケティングや流通についての実践や知識を学び、社会の諸課題を実証的に把握するとともに、その解決につながる新たな価値の提供を通じて、顧客の創造と維持および地域・社会の発展に資する能力を身につけます。



2 特色ある取り組み・授業

事業創造やマーケティングのプロセスを実践的に体感
プロジェクト入門

マーケット（マルシェ）の企画・運営をとおして、事業創造やマーケティングのプロセスを実践的に学ぶ授業です。京都や大阪での現地調査を経て、グループごとに店舗コンセプトや商品を決定します。仕入れ、価格設定、売り場づくり、SNS広報など販売に至る一連の活動を、学生主体で実施します。ビジネス現場をリアルに体験し、実社会に通用する企画力と実行力を養います。

事業創造コース

ビジネスイノベーション

中小企業がビジネスイノベーションを実現するための理論的視点の学修とあわせて、その実践と支援について理解を深めていきます。

事業システム論

企業の競争優位を支える事業システムの構築と、多様なプレイヤーが関与する価値提供の仕組みを考察します。



マーケティングコース

商品開発論

商品開発をマーケティング・イノベーション・組織論の視点から体系的に学び、ニーズ把握から仕様設計、組織構築までのプロセスを理解する講義です。

ケースで学ぶビジネスストーリー

社会課題を実証的に把握し、企業行動の理論理解と言語化力を養いながら、新規事業創造や市場戦略を論文講読とグループ討論で学びます。

3 ゼミで扱う学びのテーマ(例)

事業創造コース

- ソーシャルキャピタルの地域格差に関する考察
- 地域発展のための最適なブランディング提案とは
- 日本企業におけるSDGsの取り組み
- Z世代の消費行動による企業ビジネスへの影響
- アパレル業界における実店舗の存在意義の変容と存続のための一試案
- 起業における性別と年齢の影響

マーケティングコース

- コンテンツマーケティング戦略の比較分析
- 人口減少社会における価値創造戦略
- サステナビリティに取り組むアパレル産業の戦略と課題
- コミュニティカフェビジネスによる社会課題解決
- エンターテインメントビジネスにおけるオウンドメディア戦略
- 音楽フェスビジネスのコミュニケーション戦略

Project #1

経営学科：経営コース

▼学びのキーワード

チームマネジメント



牛丸 晴斗さん

3年生
(大阪府立槻の木高等学校 出身)



組織を動かし価値を創造する 実践的リーダーシップ AI時代に不可欠な人間特性を磨く

新奇性のある企画を生み出す 組織論と実践的コーチング

専攻テーマは「新奇性のある企画構築の条件とそれを満たす能力」です。新奇性のある企画構築には情報の「分散的収集」「共有」「組替」という3条件が不可欠であり、3条件を満たすには「ストレスコントロール」や「発信力」など8つの人間特性が必要です。誰もがもつこれらの能力も、組織の状況によって適切に発揮することは容易ではありません。その難しさを体験的に学べるのが、3年生が1年生をマネジメントする「管理者体験演習」です。

当初、私はプレイヤー感覚が抜けませんでした。そこで授業で学んだ「6つのリーダーシップスタイル」の使い分けを実践しました。具体的には「関係重視型」で要因を探る、「ビジョン型」で意義を共有する、「コーチ型」で具体的に助言するなど、相手の状況によって使い分けを徹底することで個々の特性を見極め、メンバーを主体的に動かすマネジメントを学びました。

「人はロボットではない」 AI時代に求められる対人スキル

1年生のマネジメントを通じて痛感したのは、「人はロボットではない」ということです。指示をするだけでは人は動かず、テクニカルな細かいコツを教えるだけでは、一人ひとりのモチベーションを高めることはできません。メンバーが活躍するためには「有能感」へのアプローチが不可欠なのだ、身をもって理解しました。こうした実体験があるからこそ、講義で学ぶ組織論や成功事例が、「生きた知識」として深く定着しています。AIが進歩し定型業務が自動化される現代社会において、人間ならではの創造的な価値を生み出すには、多様な個性をまとめ上げる高度な対人スキルが求められます。

この取り組みで培った、理論と実践に裏打ちされたマネジメント力を強みに変え、将来は法人営業や人事の分野で組織の課題解決と成長を牽引する人材になりたいと考えています。



Project #2

経営学科:会計コース

▼学びのキーワード

企業実態の把握



山崎 宇恭さん

3年生
(岡山県 鹿島朝日高等学校 出身)

財務諸表から 企業の実態を読み解き 確かな経営判断につなげる

会計コースでは、企業活動を数値でまとめたり、分析したりする専門知識を学びます。財務諸表データから企業の収益性や安全性、成長性などを検討することにより、表面的には理解できない、デジタル化された企業の実態や経営者の努力を知るおもしろさに引き込まれました。膨大なデー

タを粘り強く収集し続けて分析したことにより、物事の本質を見極める力も向上しました。その分析は、株式市場において企業に投資する際の判断にもつかえます。「数字で実態を把握する力」は、どのような道に進んでも、根拠をもって判断を下すときに必要となるに違いありません。

Project #3

経営学科:経営情報コース

▼学びのキーワード

効果的な情報発信



東 優衣奈さん

3年生
(兵庫県立尼崎北高等学校 出身)

あふれる情報を精査し発信する ICTと伝える力で 人と社会をつなぐ架け橋へ

ICTの活用についてだけでなく、それを扱う「人」や「組織」の視点から理解を深めるため、YouTubeやInstagramを活用し、大学生のリアルな日常を発信しています。単に投稿するだけでなく、ツールごとの特性を理解したうえで再生回数や視聴者層のデータを分析し、投稿するコ

ンテンツの工夫を重ねることで、どうすればユーザーに関心をもってもらえるかを実践的に検証しています。情報は相手に届いてはじめて価値が生まれます。相手の立場に立って伝え方を工夫するこの力を活かし、人と人、企業と社会をつなぐ架け橋となる人材をめざします。

Project #4

商学科: 事業創造コース

学びのキーワード▼

離島の地域活性化



東雲 さくらさん

3年生
(奈良県立生駒高等学校 出身)

現場で知った離島の現状 沖永良部島の特産品で 人と地域をつなぐ架け橋へ

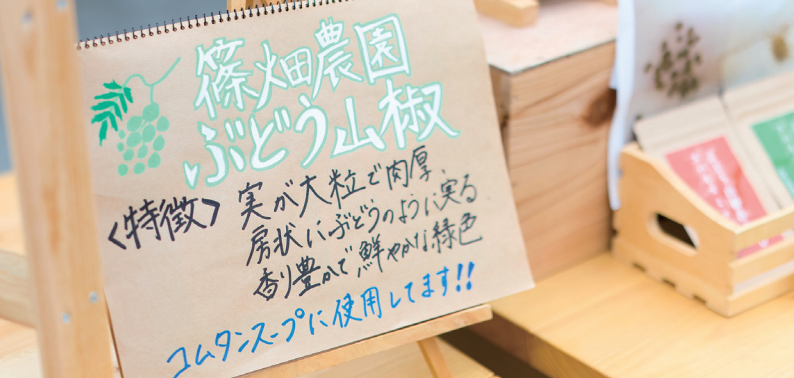
甌島のインターンシップで触れた島民の想い 離島の活性化をめざし、特産品のPRに挑戦

私の活動の原点は、1年次に参加した鹿児島県・甌島(こしきしま)でのインターンシップにあります。2週間にわたって島に滞在し、島民の方々と濃密な時間を過ごすなかで、みなさんのエネルギーと島の切実な課題を肌で感じました。現在取り組んでいるのは、鹿児島県沖永良部島との事業共創プロジェクトです。「お世話になった鹿児島県の離島にいつか恩返しをしたい」という想いからこのテーマを提案し、賛同してくれた仲間と共に、島特産のシマ桑をつかった青汁の普及活動をすすめています。まずは現地を知るため、ワーキングホリデーを利用してシマ桑農家さんを訪問し、農作業の過酷さやシマ桑にかける情熱をうかがいました。現在は、その魅力を京都で広めるべく、マルシェでの委託販売やシマ桑青汁の粉末をつかった商品開発に取り組んでいます。遠く離れた島と京都をつなぎ、生産者の心を消費者に届けることが私たちの使命です。

「想いをカタチにする」難しさと面白さ 生産者に寄り添い、チーム総力戦で挑む

沖永良部島は京都から遥か遠く、直接お会いする機会は滅多にありません。それでも、リモート会議を重ねていると、島や島民への想いは強くなる一方です。現地の熱量を感じながら若者向けの「米粉ベグル」を考案し、何度も試作を重ねて商品化に漕ぎ着けました。「想いをカタチにする」プロセスは困難の連続で、チーム内で意見が割れることもありましたが、そんなときに私が立ち返るのは、「島民の想い」です。自分よがりの視点になっていないか、農家さんはどう思うかという原点に立ち返り、軌道修正を行います。一人では微力でも、メンバーそれぞれの長所を活かして協力すれば、大きな力を生み出すことができます。プロジェクトの要は人との繋がりであり、まさに総力戦です。地域の想いを背負う責任感と、多角的な視点で物事を考え抜く力を活かし、ビジネスの力で地域課題の解決に貢献していきます。





正解のない問いを追い続け 未利用資源に新たな価値を吹き込む

私たちのテーマは「未利用資源の活用」です。これまでに、青森県の摘果りんごをつかったアップサイクル商品や、和歌山県の特産品であるぶどう山椒を用いた新商品の開発など、地域や企業と連携して多くのプロジェクトをすすめてきました。ほかにも、市場調査やコンセプト開発、パッケージデザインなど、多岐にわたるマーケティング活動に取り組んでいます。なかでも私が特に注力しているのは、新規スキんケアアプリの拡散戦略です。ターゲットとなるペルソナを設定してSNS上で発信し、高校やマルシェへ自ら足を運んでアプリを紹介するなど、オンラインとオフラインの両軸で施策を実践しました。「マーケティングはやってみないとわからない」という先生の言葉どおり、教室内の座学だけではなく、実際に行動しないと得ることができない気づきがあります。失敗を恐れず数多くの施策に挑戦するなかで、理論だけではわからない「生きたマーケティング」を体感しています。

顧客と強固な関係を築く「絆のマーケティング」 広告を通じて、一方通行ではない価値を創造する

実践的なマーケティング活動を経て、「リレーションシップ・マーケティング」へ興味を広がり、研究を深めています。これは顧客と長期的に良好な関係を築き、企業の利益を最大化する手法です。研究テーマとした背景には、販売員として働いた経験があります。一人ひとりにパーソナライズされたサービスを提供することが、顧客の潜在的なニーズを満たし、深い信頼構築につながると肌で感じていたからです。卒業論文では、本来は一方的なコミュニケーションである「広告」を通じて、いかにして顧客と双方向の絆を構築するかを考察していきます。答えのないマーケティングの世界で、消費者の心理を読み解き、効果的な施策を追究しています。ゼミで培った「思考を止めず、足を動かし続ける」習慣は、将来どのような環境に置かれても、強力な武器となるに違いありません。現状に満足せず、自分を裏切らない生き方で、新しい価値を創造していきます。

Project #5

商学科：マーケティングコース

▼学びのキーワード

未利用資源の活用



眞藤 志征さん

3年生
(兵庫県立明石高等学校 出身)

挑戦しないとわからない
自ら行動し続け
最適解を創り出す

株式会社タカミヤ

人事部 人事企画課 勤務

チームを導く原点は、 ゼミで学んだ組織論

人事部に所属し、新卒・中途採用や社員の教育研修などを担当しています。新卒採用においては、インターンシップや説明会の企画運営から入社後のフォローまで、一貫して携わってきました。

仕事をするうえで常に意識しているのは、多様な意見を組み合わせることでチームのシナジーを最大化することです。特にインターンシップで学生の議論に関わる際は、この視点からのフィードバックを心がけています。「波風を立てない」ことがチームワークの基本と考えていた私にとって、ゼミで学んだ「さまざまな観点を掛け合わせてこそ新たな価値が生まれる」という組織論は大きな驚きであり、発見でした。当時の学びは、現在の仕事でも揺るぎない指針となっています。

濱谷 愛美さん

2019年卒業
(奈良市立一条高等学校 出身)

Life after G

株式会社三井住友銀行


船場法人営業部 勤務

会計学の知見と論理的思考で、 顧客にとって最適な提案を

法人営業部で、企業規模の大小や業種を問わない幅広いお客さまを担当しています。主な仕事は、SMBCグループの総合力を活かした課題解決の提案です。最適な提案をする際に役立つのが、ゼミで培った情報収集力や論理的思考力、プレゼンテーション能力です。「税効果会計」をテーマに、企業の会計処理や税務戦略をグループで追究するなかで、コミュニケーション力やリーダーシップも鍛えられました。当時の経験は、お客さまの実態把握や業界動向分析の土台となっています。今後の目標は、当行を代表するバンカーです。たくさんの優秀な人材に刺激を受けながら日々成長し、お客さまにも仲間にも信頼される存在をめざします。

野中 彰人さん

2017年卒業
(福井県立福井商業高等学校 出身)



古市 佳祐さん

2018年卒業
(鳥取県立鳥取東高等学校 出身)

raduation



田中 涼香さん

2024年卒業
(滋賀県立石山高等学校 出身)

株式会社ゴールドウイン

調達本部 商品部
グローバルブランド商品グループ 勤務

目標達成のために、
何をすべきか問い続ける

商品企画から生産背景の構築、量産進行までを担う生産管理に従事しています。最近ではディベロッパーとしての役割に重きを置き、商品開発に注力しています。大学時代は、リアルとメディアを融合させたマーケティングを探究しました。リンゴ農家協力のもと、カフェの運営や、商店街でマルシェを開催するなど、フィールドワークを重ねるなかで「全体を俯瞰する力」が養われたと感じます。目標達成に向けて「誰と何をすべきか」を常に問い続ける姿勢は、間違いなくゼミ活動をとおして培われました。世の中に商品を送り出すには、人とのつながりや連動が欠かせません。それらを繋ぐ橋渡し役となり、会社や企画の方向性を踏まえた調達背景を構築していきます。

エム・シーシー食品株式会社
営業本部 商品企画グループ 勤務

現場のリアルを踏まえたマーケティングで最適な新商品を開発

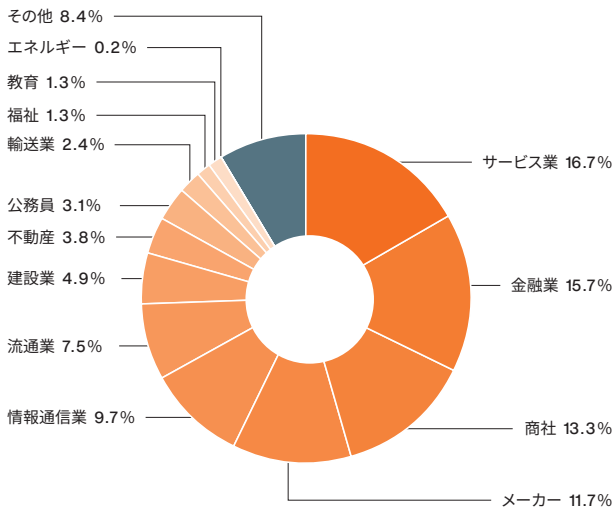
商品企画グループで、レトルトや冷凍食品の新商品開発に携わり、市場調査からアイデア立案、デザインの検討など発売に向けた一連の業務を担当しています。

大学時代は、ゼミ活動を通じて地域課題の解決に取り組みました。未利用資源の活用を検討するため生産現場を訪ね、課題の本質に触れたことで、他人ごとだった問題を「自分ごと」としてとらえられるようになりました。生産者と消費者、双方の視点で考えられるようになったのも、実践経験のおかげで、現在も、売り場やレストランへ足を運び、消費動向やトレンドを自分の目で確かめています。異なる視点や意見を尊重しながら周りとの協力関係を築き、より良い商品を生み出していきます。



就職状況 (2025年3月卒業生)

経営学部



[主な就職先]

金融業、メーカー、商社、情報通信業など
幅広い業種への就職実績があります

【建設業】

- 住友林業株式会社
- 積水ハウス株式会社
- 大和ハウス工業株式会社

【メーカー】

- 株式会社SCREENホールディングス
- スズキ株式会社
- 本田技研工業株式会社
- 伊藤ハム株式会社
- 株式会社フルボン
- 山崎製パン株式会社
- アイリスオーヤマ株式会社
- 株式会社GSユアサ
- イビデン株式会社
- 日本電気硝子株式会社
- 株式会社村田製作所

【輸送業】

- 九州旅客鉄道株式会社 (JR九州)
- 阪急電鉄株式会社

【商社】

- ダイワボウ情報システム株式会社
- 株式会社良品計画

【流通業】

- 株式会社ニトリ

- 株式会社ファーストリテイリング

【金融業】

- 株式会社関西みらい銀行
- 株式会社京都銀行
- 株式会社りそな銀行
- SMBC日興証券株式会社
- 東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社
- 京都信用金庫
- 日本生命保険相互会社

【情報通信業】

- 株式会社NTTデータグループ
- 株式会社帝国データバンク
- 富士通株式会社
- 株式会社博報堂プロダクツ

【サービス業】

- 株式会社LDH JAPAN
- サントリーホールディングス株式会社

【公務員】

- 海上保安庁
- 茨木市役所
- 鳥取市役所 など

※主な就職先は業種順に記載



三井住友海上火災保険株式会社 内定

潜在的なニーズをくみ取る対話力で
正解のない課題の最適解を導きたい

人の力を引き出す組織運営をテーマに、実際のゼミ運営や演習を通じて、状況に応じたリーダーシップのあり方を学びました。その経験がインターンシップや就職活動での自己PRに役立ったほか、課題解決のための思考プロセスも業界研究などに直結しました。面接で質問意図をくみ取って考えを深めながら発言できたのも、ゼミ活動で応答力を培っていたおかげです。リスクマネジメントによって顧客を支える内定先の取り組みに、強く共感しています。顧客のニーズを引き出し、組織全体の成果向上に貢献していきたいです。

石津 愛永さん

4年生

(京都府 龍谷大学付属平安高等学校 出身)

ミズノ株式会社 内定

企業と協働したスポーツイベント運営で芽生えた
人々にスポーツの魅力を届けたいという使命

ゼミ活動では「スポーツを通じた地域活性化」をテーマに、企業と協働し約200名規模のスポーツイベントを企画・運営しました。参加者の立場に立って状況を想像し、想定外の事態も見据え、準備を重ねたことで、相手視点で考え行動する力を身につけました。仲間と協力しながら企画を主体的に前へすすめ、周囲を巻き込みながら形にした経験は、実行力と責任感を高める学びとなりました。今後はこの事前準備力を活かし、すべての人がスポーツを身近に感じられる商品企画に携わりたいです。

松浦 奈那さん

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

構造的思考と企画構築力で 企業の挑戦を支えられる存在に

学部では、経済格差という社会課題への関心を深め、ゼミの活動をとおして、物事を構造的にとらえる思考法を学びました。特に、5W1Hを意識して課題を整理し、解決策を論理的に伝える力は、就職活動の面接でも大きな武器になったと感じています。この「構造的に考える力」は、損害保険の仕事においても不可欠なスキルです。内定先では、法人のお客さまが抱える複雑な課題や要望を的確に分析し、お客さまのニーズに最適な保険商品を提案することで、企業の挑戦を支えていきたいと考えています。

谷川 郁弥さん

4年生
(滋賀県立八日市高等学校 出身)

株式会社京都銀行 内定

会計に関する専門知識を基盤とし 企業の発展的な未来に貢献する

ゼミでは、会計知識を土台にあらゆる業界・企業の財務諸表を分析し、その課題や将来性について考察するグループワークに取り組みました。数字の裏側にある企業の姿を読み解く実践的な学びで「分析力」を養いました。面接では、分析力に加えて、金融業界に不可欠なコミュニケーション力を全面に押し出し、自分らしさを伝えるよう心がけました。大学で培ったコミュニケーション力とチャレンジ精神を武器に経験を積み重ね、ステークホルダーから信頼していただけるバンカーをめざします。

阪本 海聖さん

4年生
(大阪府立牧野高等学校 出身)



UHA味覚糖株式会社 内定

未利用資源の市場創造に挑んだ経験を活かし 看板商品を創造したい

ゼミ活動では、未利用資源である「摘果リンゴ」の新たな市場創造に挑戦しました。京都の企業と連携した商品開発に加え、学校での講演をとおして資源の価値を次世代へ広める活動にも注力し、実践的にマーケティングを学びました。就職活動では、これら一連の取り組みにおける試行錯誤の過程や、私自身の人柄を伝えることに重きを置きました。その姿勢と経験が評価され、1年目から企画職に携われるUHA味覚糖から内定を得ることができました。将来は、世代を超えて愛されるような看板商品を生み出したいです。

椋本 万葉さん

4年生
(奈良市立一条高等学校 出身)

ダイドードリンコ株式会社 内定

徹底した事前準備と計画性で ゼミも就職活動も全力投球

ゼミでの商品開発をとおして、社会課題をビジネスで解決する仕組みを学びました。この経験をきっかけに食品・飲料業界への興味が芽生え、内定先を志望しました。特に自動販売機を通じた地域貢献の姿勢に深く共感し、商品開発をはじめとするこれまでの経験を、将来は企画開発の分野で活かしたいと考えたからです。ゼミの講演会準備とインターンシップの時期が重なる大変な局面もありましたが、徹底した事前準備と計画性で乗り越えることができました。自ら考えて行動し、どちらも疎かにせずやり遂げたことは、大きな自信につながっています。

今村 朱里さん

4年生
(青森県立三本木高等学校 出身)



京都深草キャンパス[※]

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

※2027年4月、「深草キャンパス」より名称変更。

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

あらゆる「壁」や「違い」を乗り越えるために、「まごころ」を持ち、
「人間・社会・自然」について深く考える人を育む。
それが、龍谷大学の教育のあり方です。

自分自身を省み、人の痛みに感応して、
他者を受け入れ理解する力を持つ。
人類が直面するリアルな課題と真摯に向き合う。
そして様々な学びを通じて本質を見極める目を養い、
自らの可能性を広げていきます。



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