

教員名： 松原 正至

指導教科： 商法・会社法・金融商品取引法

① 研究・関心領域内容

会社法・金融商品取引法では、特に企業の資金調達手段やデリバティブ取引の勧誘、LLCなどの新しいストラクチャー等を研究対象としています。商法では、フランチャイズ契約などを研究対象としています。

② 自己紹介<こんな学生を募集>

プレゼンテーションに興味がある学生で、できれば、商法・会社法・金融商品取引法の分野について興味関心がある学生が望ましいです。

また、主として民間就職を希望する学生を募集します。

③ 現在の人数： 三年生 7人 四年生 4人

④ ゼミのテーマ、方針、学習・研究内容

各自が関心のあるテーマについて15分程度のプレゼンテーションをします。

これといった方針はありませんが、内容を「聞いてもらえる」、あるいは報告者を「覚えてもらえる」プレゼンテーションになるように意識することを目的としています。

また、プレゼンテーション用の原稿がまとまってくることにより論文に仕上がっていくという一連の流れを経験していただくようにしています。

なお、**対面が原則ですが、オンラインも併用して実施しています。**

⑦ 授業形態（発表、討論、講義など）

各自が興味・関心のあるテーマ（会社法関連に限らず）について、15分程度のプレゼンテーションを行い、その後10分間程度の討論を行っています。加えて、3年次後期は毎回、各自が5分以内の日記記事を契機とした分析をプレゼンテーションすることになっています。

⑩ 最後にゼミのPRをお願いします！

・「なんとなく」とか「友人がいるから」ゼミに入るといったような動機は厳に謹んでください。いわゆる「楽な」ゼミではないですが、「厳しくて、熱い」ゼミでもありません。各自の自主性が問われるゼミです。

・私のゼミは民間就職を意識した内容ですから、公務員専願の方はご遠慮ください。

・プレゼンテーションを重視することや会社法ということもあって、ゼミでの経験が結果として就職活動の際にプラスに作用することはありますが、ゼミ生でいると「就職に有利だから」という理由での参加はしないでください。受け身的な参加の人に有利な情報を提供する義務はありませんし、積極的に参加している人に失礼です。したがって、あまりに受け身的な参加の場合、辞めていただくことも普通にあります。

・なお、この数年で6名がリタイアしています。就職させるという責任は果たしましたが、残念でした。

※面接には必ず参加して下さい。面接を受けていない場合には履修を認めません。

⑤ 現在のゼミの様子、雰囲気

3・4年生は合同でゼミを行うため、4年生にとっては3年生の前でも恥じない報告に努めることによって緊張感を得る場として、また、3年生にとっては就職活動を経験した4年生を目の前にすることによって刺激を受ける場として、それぞれ機能しています。

⑥ ゼミ生に希望すること

各自が意識してプレゼンテーションに臨んで欲しいです。「順番だから」「仕方ないから」やる、という姿勢がみられますと、プレゼンテーションの機会そのものが与えられませんし、居場所がなくなりますから注意して下さい。

⑧ 成績評価の方法

プレゼンテーションと討論の参加程度により評価します。4年次にゼミ論文を提出しますとゼミの単位とは別に卒業論文として単位を認定します。

⑨ 選考方法

研究室にて面接して決めます。6名を超える場合、選考することもあります。