

講義名	卒業研究		
講義コード	44417	授業形態	
担当教員	白 貞壬	開講期・曜日・時限	通年 木曜日 4時限
		オンライン・コード	SEM440

学部・学科	演習分野
商学部 マーケティング学科	白貞壬ゼミナール(流通・マーケティング論)

概要説明

流通システムとマーケティングの動態に関する理論的・実証的研究に取り組みます。商品の社会的流通の仕組み、企業の対応策、地域振興やまちづくりへの取り組み、環境を越えた企業の国際的な経済活動など、様々な流通・マーケティング現象について理論と実証の立場から検討を加えていくゼミです。

白(ベック)ゼミでは流通やマーケティングの現象を素材として、物事を的確に把握するためのスキルを学ぶことを目的としています。このスキルには、具体的に本を読むスキル、それを表現するスキル、アイデアを考えまとめるスキル、自分で調べスキルなどを含みます。前者2つのスキルは2年生前期の専門基礎演習でも学んだこととありますが、さらに後者2つを加えて学ぶことができます。つまり、流通・マーケティング知識そのものを学べるというよりも、流通・マーケティングを通じてこれらのスキルを修得することを目指しています。

われわれの日常生活は様々な他者との関係から成り立っています。流通・マーケティングの世界においても「主体と環境」、「他者との関係」、「関係の中で他者と協働し、信頼関係を結ぶ」ことが基本となっています。身近で具体的な流通・マーケティング関連のテーマを通して、「お互いが関係の中に生きる主体としての生き方を探求していく」方法を学んでいくことです。

以上のことを実生活の中で生かされないと意味がありません。皆さんが学んだスキルや関係の中で経験されたことが現実の生活に適用されるためには、理論化されることが大事です。明確に理論化されてはじめて、そのスキルと関係づくりからなる経験は様々な新しい状況の中で生かされることになるはずです。そのためには、これまで理論として蓄積されてきた文献や資料などを十分活用しながら、他者にも普及し適用できるような理論づくりに挑戦してみることです。

白(ベック)ゼミは今年で17年目になるゼミで、もっと皆さんに白ゼミを知ってもらうために白ゼミのビッグイベントについて紹介します。まず、6月にあるゼミの顔合わせですが、男女問わず、グラウンドでサッカーをやり、一緒に汗を流します。10月の学園祭には、学生チャレンジプロジェクトの展示会で活動内容や企画内容を展示します。企画段階から皆で協力し合ってプレゼンテーション大会にまで順調にもっていき、受賞することが目標です。第3に、半期ごとに工場見学と商業施設見に行きます。コロナ禍で中止していたのですが、2017年後期にはイケアvs東京インテリアを見学しました。最後に、韓国カトリック大学の日本語日本文化学科の学生連との交流会があります。後期の期末テストが終わったら、3泊4日で韓国ソウルに行きます。ただ単に遊ぶだけではなく、ゼミでやってきたことを発表・討議したり、韓国の大学文化を体験したり、一緒に韓国の観光スポットを歩きまわったりします。今年度で第13回目になりますが、毎年参加人数が増え、昨年参加した人は80名前に至りました。また2度目、3度目参加するということが、白ゼミ自身のビッグイベントになっています。コロナ禍で2年連続行けていなかったのですが、2022年度は3年ぶりの再開が実現でき、2023年度は歴代最大規模になり、大盛況でした。

主な卒業論文のタイトル

- 【2025年度】
 - ・ベトナムのストリートカフェから考えるサードプレイス 概念の拡張可能性の検討
 - 【2024年度】
 - ・「中国におけるTikTokのライブコマースに関する研究：中国化粧品ブランドを中心に」
 - 【2023年度】
 - ・不動産売買仲介業界の変化が顧客との関わり方に与える影響
- 過去の実績からすると、「日本の自動車メーカーによる高級車戦略 なぜ高級セダンをつくるのか」、「日本企業の国際戦略 グローカリゼーション」、「若者の車離れ」、「日本の外食産業の縮小原因と現状」、「ワコールはなぜ業界1位を独走し続けることができたのか」、「ファストファッションの秘策・低価格でも利益を得られる理由」、「金融機関の働き-地域経済との繋がり」等々数えられないほどです。

教員からの要望

研究演習 では、2021年度に初めて参加した学生チャレンジプロジェクトに毎年続けて参加してもらいたいです。2023年度は3回目のチャレンジで、白ゼミの馬場チームが最優秀賞を獲得しました。2024年度も白ゼミの参加チームが学生委員賞を獲得し、レストランの店長さんとプロジェクト実現に向けて協議中です。2025年度は、1-1グランプリでオリブ・ブレス株式会社の課題と一緒に取り組み、3等賞を受賞しました。

研究演習 では、2022年度に社会共創活動の一環として洲本市との球学連携プログラムに参加し、優秀賞を受賞しました。研究演習 で学生チャレンジプロジェクトに参加した経験を活かして、より多様な社会共創活動にどんどん挑戦してもらいたいです。2023年度には『学生・西区連携まちづくり活動助成』に参加しており、西区で国産小麦を栽培し、それを加工した商品を販売している企業「小麦生活」様と交流させていただきました。また、JA兵庫六甲様とのコラボで「こうべ旬菜」という神戸産野菜ブランドの広報活動に取り組んでいました。2024年度も引き続き、同制度に申請を行い採択され、西区内にある梨園「神戸三水園をアピールし、洋菓子店「三木山スイーツガーデン」とのコラボで規格外梨を主材料とした「三水梨タルト」と「三水梨パイホールケーキ」を開発し、「りゅうか祭」で早期発売した実績を持っています。2025年度も引き続き、同制度の応募に採択され、西区内の有機野菜農場のC-farmとのコラボで神戸市西区の有機農業の推進と広報に力を発揮できました。

さらに、韓国カトリック大学日本語日本文化学科学生会との共催で、毎年学術交流会を行っています。本年度は第14回目であり、日・韓・中・ネパール・ベトナムからの学生が相互交流を実現する貴重な場であり、ぜひとも本交流会に全員の学生が参加することを望みます。

選考方法

2026年度の募集・選考はありません。

評価方法
出席、プレゼンテーション能力、ディスカッションへの参加、出された課題やプロジェクトへの積極的な活動、それ以外のゼミ活動への貢献度などで総合的に判断します。

教員英字氏名	研究室
Baek Jung-Yim	研究棟 504研究室

最終学歴
大阪市立大学大学院経営学研究科後期博士課程修了

学位
博士(商学)

主な研究活動・社会活動・研究業績
主な研究活動 <ul style="list-style-type: none"> ・小売国際化研究 ・有機農産物の流通システムに関する研究 新しく申請中の科研(基礎研究C, 分担者)が採択できれば商業から社会学まで含めた形で世界の有機農産物市場の比較を本格的に進めていきたい。今後6月に行われる第75回商業学会全国大会での単独報告が決まっている。

主な研究業績

白 貞壬 (2025) 『第16章 ローソン』柳純・佐々木保幸編『小売業の国際化 理論と実際』同文館出版、178 - 186頁

白 貞壬 (2025) 「台湾ニトリ中壘店の視察報告書」『流通』日本流通学会、No.56、18-21頁

『有機農業100万2割はどうすれば可能になるのか：アジアの有機農業と比較して』単独発表、日本商業学会第75回全国研究大会、2025年6月8日(日)、大阪公立大学

白 貞壬 (2025) 「欧米小売企業の韓国展開」『マーケティング史研究』第4巻第1号、pp.36-46. DOI https://doi.org/10.51102/jmhr.4.1_36

『小売業のグローバル・イノベーション』『京都大学経済学研究科公認セミナー』2025年1月20日(京都大学)

趣味・特技
スポーツ観戦(特に、サッカー)、美術館めぐり、食べ歩き、語学勉強等

所属
商学部 マーケティング学科

所属学会
<ul style="list-style-type: none"> ・日本商業学会 ・日本マーケティング学会 ・日本流通学会

専門分野
<ul style="list-style-type: none"> ・小売国際論分野 ・流通システム論分野 ・アジア流通論分野

担当科目
<ul style="list-style-type: none"> ・専門基礎演習 ・研究演習 ・卒業研究 ・流通科学入門 ・マーケティング学科へのいざない ・アジア市場論

備考

実務経験の有無及び活用