

講義名	流通・マーケティング演習(M2)(前期)		
講義コード	13503	授業形態	開講期・曜日・時限 通年 月曜日 3時限
担当教員	清水 信年	ナンバリング・コード	
学部・学科	演習分野		
大学院修士課程	流通・マーケティング		
概要説明			
<p>当演習では、マーケティング論を主題とし、より具体的な修士論文のテーマとしては以下のようなものを想定しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品開発に関する研究・マーケティング戦略に関する研究 インターネットを用いたマーケティングに関する研究 小売業態（スーパーマーケットやコンビニエンスストアなど）に関する研究 CSV（Creating Shared Value）やソーシャル・マーケティングに関する研究 <p>修士論文作成を通じて、問題意識や研究課題の発見、既存研究レビュー、定量的・定性的方法論にもとづく調査・分析、論文での主張表現などについて修得することを旨とします。</p>			
主な卒業論文のタイトル			
<p>私が主査を務めた、近年の修士論文の例をいくつか示します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 食品小売業におけるオムニチャネル化戦略の課題 Wechat红包からWechatペイへの遷移行動に関する実証研究 インフルエンサーを用いたデジタルマーケティング事例研究 ベトナムでのセブン-イレブンの商品戦略についての分析 コンビニエンスストアローソンの中国の市場進出に関する研究 Study on the Marketing Strategy of Hotel Business in Vietnam to the Development of MICE Tourism 			
教員からの要望			
研究に対して真摯に取り組んでいただくことを望みます。			
選考方法			
事前に行なう面談にて、希望する研究テーマと指導教員とのマッチングが適当かどうか話し合いをします。			

評価方法	
事前に決められた報告回で、配布資料などと共に研究進捗を報告します。	
教員英字氏名	研究室
Nobutoshi Shimizu	-205
最終学歴	
神戸大学大学院経営学研究科博士後期課程修了。	
学位	
博士（商学）	
主な研究活動・社会活動・研究業績	
<ul style="list-style-type: none"> 『1からのマーケティング（第5版）』（共編著）、碩学会、2026年 『明日は、ビジョンで拓かれる』（共著）、碩学会、2015年 『1からのリテール・マネジメント』（共編著）、碩学会、2013年 『リード・ユーザー法』、『1からの商品企画』 碩学会、2012年2月 『市場細分化が創造する市場』、『マーケティング・ジャーナル』 121号、2010年3月 『ローソンの出店行動に関する事例研究』、『流通科学大学論集』 第22巻第2号、2010年1月 『ビジネス三箇史』（共著）、プレジデント社、2009年1月発行 『売れる仕掛けはこうしてつくる』（共著）、日本経済新聞社、2006年12月発行 公益社団法人日本マーケティング協会 マーケター養成講座（関西）講師、マーケティング・マスターコース関西 アカデミック・アドバイザー、「日本マーケティング大賞」審査委員（2015・16年度） 一般社団法人全国スーパーマーケット協会 「コーネル大学・リテール・マネジメントプログラム・オブ・ジャパン」講師 徳島大学 人と地域共創センター 「とくしまビジネスリスティングスクール」講師 	
趣味・特技	
趣味は、出展や投稿をしたことがない写真撮影と、聴衆の前で演奏したことがないドラム・パーカッションです。いつか、ご披露する機会があるといいですね。	
所属	
所属学会	
日本商業学会、組織学会、日本商品学会、消費者行動研究学会、日本マーケティング学会	
専門分野	
マーケティング論、製品開発マネジメント、インターネット・マーケティング、リテールマネジメント	
担当科目	
定性的方法論研究（大学院）	
備考	
実務経験の有無及び活用	
実務経験あり（ゼミ活動には関連なし）。	