講義名	研究演習Ⅰ		
講義コード	15220	授業形態	演習
担当教員	白　貞壬		
開講期・曜日・時限	後期 月曜日 ５時限		
備考			

ゼミ

全学ゼミ・学部ゼミ・学科ゼミ

学部

商学部

学科

マーケティング学科

演習名

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、国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。

①　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、アイディアを考えまとめるスキル、自分で調べる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でありますが、さらに後者2つを加えて学ぶことができるのが当ゼミにおいてであります。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それらのスキルを修得することを目指していきます。

②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。

③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、他者にも普及し通用できるような理論づくりに挑戦してみることです。

④白(ベック）ゼミは今年で13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4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月には、学園祭に模擬店を開きます。赤字だったのですが、今年こそ企画段階から最後まできちんと計画を立てて、赤字から抜け出すことが目標です。第3に、半期ごとに工場見学と商業施設見学に行きます。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達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。ただ単に遊びだけではなく、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12回目になりますが、毎年参加人数が増え、去年参加した人がまた今年も参加するということで、白ゼミ自慢のビッグイベントです。

学位

博士（商学）

教員よりの要望

本学の経済学部辻ゼミと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12回目であり、日・韓・中・ベトナム・マレーシア・ミャンマー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。
異文化の理解に関心があり、グローバルな考え方を持つ白ゼミの13期生として、ゼミ活動に積極的・創造的に参加する学生を希望します。

教員英字氏名

Baek Jung-Yim

研究室

研究棟Ⅲ　504研究室

最終学歴

大阪市立大学大学院経営学研究科

主な研究活動・社会活動・研究業績

【主な研究業績】

白　貞壬（2019）「第9章　コストコ：メンバーシップ・ホールセールクラブの創造と国際競争力」佐々木保幸・鳥羽達郎編『欧米小売企業の国際戦略：その革新性を検証する』中央経済社、165－182頁

白　貞壬（2019）『小売業のグローバル・イノベーション：競争的相互作用と創造的適応』中央経済社、1‐206頁

白　貞壬（2018）「第13章　家具専門店：ロマンとビジョンで家具業界を動かすニトリ」崔相鐵・岸本徹也編『１からの流通システム』碩学舎、191-205頁

白　貞壬（2018）「ミャンマーにおける近代的小売業の成長とその阻害要因」『東アジア研究（大阪経済法科大学アジア研究所）』第68号、57‐66頁

Jung-Yim Baek and Shuguang Wang (2018), “The Localization Strategies and Success of Costco: Focusing on a Japanese Mature Retail Market” International Journal of Industrial Distribution & Business, Vol.9, No.2, pp.7-16

Junghwa Son, Jungyim Baek, Ho Park and Changju Kim (2018), “The localized merchandising for international retailers: a study of Tesco’s failure in Japan”, The Ritsumeikan Business Review, Vol.56, No.5, pp.259-278

Jung-Yim Baek (2017), “The Global Innovation of Retail Format in Emerging Countries”, The Proceedings of the 2017 International Conference on

主な卒業論文のタイトル

「日本の自動車メーカーによる高級者戦略―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

趣味・特技

美術館めぐり、食べ歩き、語学勉強等

所属

日本商業学会、アメリカマーケティング学会、韓国流通科学学会

所属学会

日本商業学会、アメリカマーケティング学会、韓国流通科学学会

専門分野

国際流通論・論流通システム論・マーケティング論・商業論

選考方法

①2021年度第13期生を募集しています。
②志望者の研究室訪問および研究室での面談、オンライン面談に応じます。
③面接の詳細は後日、研究室ドアの横およびRyuka Portalに掲示します。

担当科目

流通科学入門、小売国際化論（グローバル流通論）、アジア流通論（アジア市場論）、海外マーケティング研修、特別教養Ⅰ、専門基礎演習、研究演習Ⅰ・Ⅱ、卒業研究

備考

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積極的参加、出された課題のでき、それ以外のゼミ活動への積極的・創造的参加など、総合的に判断します。

実務経験の有無及び活用