

講義名	研究演習（全学部）		
講義コード	15211	授業形態	
担当教員	白 貞壬	備考	
		開講期・曜日・時限	後期 月曜日 5時限

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ぶというよりも、流通・マーケティングを通してこれらのスキルを修得することを目指していきます。

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14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学に行きます。コロナ禍で中止しているのですが1、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。 コロナ禍で2年連続行けていませんが、今年度こそ再開できれば願っています。

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多数あります。

教員よりの要望

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たいです。昨年度は初チャレンジで5位にランクインされていたのですが、今年度はもっと上位に入って私達のプロジェクトが実現できることを願っています。
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13回目であり、日・韓・ベトナム・インドネシア・カンボジア・ネパールの学生が相互交流を体験する貴重な場であり、ゼミ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14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。

選考方法

2022年度第14期生を募集しています。
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。
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。

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。

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所

学位
博士（商学）

主な研究活動・社会活動・研究業績

- 【主な研究業績】
- 白 貞壬（2021）「コロナ禍でも利益を2倍も上げたしまむらの成功の秘訣」『プレジデント』のオンライン記事（<https://president.jp/articles/-/44537>）
- 白 貞壬（2021）「ドン・キホーテの東南アジア戦略」『プレジデント』のオンライン記事（<https://president.jp/articles/-/44927>）
- 浜本篤史・白貞壬・遠藤元（2021）「第2章 アジアにおける日系コンビニの展開状況」佐藤寛編『コンビニからアジアを覗く』日本評論社、36 - 57頁
- 白貞壬（2021）「コラム ファミリーマート撤退前後の韓国のコンビニ」佐藤寛編『コンビニからアジアを覗く』日本評論社、58 - 59頁
- 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」崔相讓・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

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
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・国際マーケティング論・流通システム論・マーケティング論・商業論

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、専門基礎演習、研究演習、卒業研究

備考

実務経験の有無及び活用