

講義名	卒業研究		
講義コード	44420	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ですが、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。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16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名弱に至りました。また2度目、3度目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

「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」(2023年度) 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」等々数えられないほど多数あります。

教員よりの要望

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。昨年度は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。今年度も白ゼミの参加チームが最上位に入って、私達のプロジェクトが実現できることを願っています。

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域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たいです。また、J兵庫六甲様とのコラボで「こっぺ旬菜」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す。

さらに、韓国カトリック大学日本語日本文化科学学生会との共催で、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・中・インドネシア・ネパール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。異文化の理解に関心があり、グローバルな考えを持つ白ゼミの16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

2024年度第16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】

Jung-Yim Baek, Mari Ninomiya, Tsukasa Kato, Mitsuhsa Hama (2023) "Towards the Actors Co-creation and Organic Intimacy Controlled by a Market Mediator in a Nascent Category," Macromarketing Society・2023 Macromarketing Conference・Seattle・June

Jung-yim Baek, Tsukasa Kato, Mari Ninomiya, Mitsuhsa Hama (2023) "Expansion of the market and role of mass-merchandise retailers on the Japanese organic agriculture," Regional Studies Association・RSA Annual Conference 2023・Ljubljana・June

白 貞壬(2023)「有機農産物の認証制度と市場拡大の可能性」日本商業学会・第73回全国研究大会・沖縄・5月

白 貞壬(2022)「有機農産物の信頼形成プロセスにおける認証制度」日本商業学会関西西部会 11 月例会 コーディネータセッション報告とパネルディスカッション(テーマ:有機野菜の生産・流通の現状に見る今後の市場展開の可能性)11月19日(土)

濱 満久・白 貞壬(2022)「有機農産物市場を形成する価値共創の取組み NPO法人『ゆうきハートネット』と有機専門スーパー『旬菜膳』の取引関係を事例として」日本商業学会第72回全国大会、小樽商科大学(zoom) 5月28 29日

白 貞壬(2022)「第5章 ニトリ グローバル・バリューチェーンが迎える重大な転機」鳥羽達郎・川端庸子・佐々木保幸編『日系小売企業の国際展開』中央経済社、125 147頁

白 貞壬(2022)「第10章 セブン イレブン・ジャパン 日本スタンダードから世界スタンダードへ」鳥羽達郎・川端庸子・佐々木保幸編『日系小売企業の国

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、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、教養特講(マーケティングへのいざない)、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