

講義名		研究演習Ⅰ（全学部）			
講義コード	15205	授業形態		開講期・曜日・時限	後期 月曜日 5 時限
担当教員	白 貞壬	サンパリング・コード			SEN250
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、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（バック）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それらのスキルを修得することを目指しています。					
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、他者にも普及し適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（バック）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60名に達しました。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					
【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です。					
教員よりの要望					
研究演習Ⅰ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。昨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。研究演習Ⅱ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Ⅰ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、西区で産産小売を営み、それを加工した商品を販売している企業「小妻生活」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「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。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13回目であり、日・韓・中・インドネシア・ネパール・ミャンマー・パングラデシュ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、グローバルな考え方を持つ白ゼミの17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					
①2025年度第17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。					

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III 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 ・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	
「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)	
「専門店の国際展開とニトリの経験」単独発表, 日本流通学会第147回関西・中四国部会2024年7月(関西大学)	
“Why Has Japan’s Organic Produce Market Not Developed? An Explanation from a Macromarketing Perspective,” 共同発表 (Tsukasa Kato, Jung-Yim Baek, Mari Ninomiya Mitsuhsa Hama) 2024 Macromarketing Conference, 6月, Helsinki	
「地域活性化の観点からみた有機農産物の持続可能なSF5Csの解明」単独発表, 日本商業学会第74回全国研究大会, 2024年5月(専修大学)	
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	
・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	
・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	
・専門基礎演習 ・研究演習Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ ・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	