

講義名	流通・マーケティング演習(M2)(前期)				
講義コード	13507	授業形態		開講期・曜日・時限	前期 月曜日 3 時限
担当教員	清水 信年			サンパリング・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

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。

- ・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

修士論文作成を通して、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。

主な卒業論文のタイトル

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。

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
複数事業者が提供するサービスを利用する場合の顧客満足度の測定
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

教員よりの要望

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

Nobutoshi Shimizu

研究室

-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

▼『1からのマーケティング（第4版）』（共編著）、碩学会、2019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。
▼『ビジネス三画史』（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キリングスクール」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）。