

講義名	流通・マーケティング特殊演習 (D3)		
講義コード	14502	授業形態	開講期・曜日・時限 通年 月曜日 4時限
担当教員	清水 信年	ナンバリング・コード	

学部・学科	演習分野
大学院博士後期課程	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、より具体的な博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

博士論文作成を通じて、学術分野・実業界のいずれに対しても貢献できる高度な専門知識と課題解決力を身につけることを目指します。

主な卒業論文のタイトル

教員よりの要望

受講者自身が能動的に研究にのぞむことによってこそ、指導者や周囲の研究仲間から有益な指導や助言が得られる、ということを念頭に置いた活動を励行することを期待します。

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	研究室
Nobutoshi Shimizu	-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。
『ビジネス三圖史』（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ティングスクール」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）。