

2020 年度業務実績報告書

提出日 2021 年 1 月 20 日

1. 職名・氏名 助教・石井隆太

2. 学位 学位 博士、専門分野 商学、授与機関 慶應義塾大学、授与年 2021 年

3. 教育活動

(1)講義・演習・実験・実習	
①担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 流通論（2 単位）2 年次	
②内容・ねらい	・生産と消費の架け橋である流通について、そのメカニズムを探るための概念や理論（法則・仮説・モデル）を学ぶ。 ・流通にかかわるプレイヤー（メーカー・卸売業者・小売業者）の行動や戦略についても検討する。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫	・身近な具体例（特に、洋服、家電、化粧品、飲食サービスのような、学生にとって関心の高い商品の例）を挙げながら、その流通構造や流通戦略について説明することによって、受講者の理解を促進するようにした。 ・適宜、復習テストを行うことによって、受講者の理解定着を図った。 ・受講者とインタラクションを取り、学生の理解度を確認しながら講義を進めた。
①担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 国際マーケティング論（2 単位）3 年次	
②内容・ねらい	・国際マーケティング論における理論やモデルを学ぶことによって、海外に進出する企業の経営行動やマーケティング戦略について理解する力を身に付ける。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫	・身近な具体例（特に、日本に進出している海外企業や海外ブランドの例）を挙げながら説明することによって、受講者の理解を促進するようにした。 ・適宜、復習テストを行うことによって、受講者の理解定着を図った。 ・受講者とインタラクションを取り、学生の理解度を確認しながら講義を進めた。
①担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 演習 I（4 単位）3 年	
②内容・ねらい	・マーケティングに関する実証研究への取り組みを通じて、課題解決力、分析力、プレゼン力、社会力のような力を身に付ける。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫	・教科書や論文の輪読を通じてマーケティングに関する基礎を固めるだけではなく、グループ研究を行って能動的に問題を解決する力を身に付けられるようにした。

①担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 演習Ⅱ（4単位）4年
②内容・ねらい ・卒業研究として、マーケティングや経済学にかかわるテーマについて独自の仮説設定や分析を実施し、論理力、課題解決力、分析力、プレゼン力のような力を身に付ける。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫 ・教科書や論文の輪読を通じてマーケティングに関する基礎を固めるだけではなく、個人研究を行って能動的に問題を解決する力を身に付けられるようにした。
① 担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 基礎ゼミ（2単位）2年
② 内容・ねらい ・マーケティングに関するテキストの輪読と、少人数グループでのビジネスケースへの取り組みを通じて、マーケティング現象を理解する力を身に付ける。
③ 講義・演習・実験・実習運営上の工夫 ・テキストの輪読だけではなく、そこで学んだ知識を応用するべく、実際のビジネス課題をテーマにしたケーススタディに取り組んでもらうことによって、マーケティングに関する知識の定着を図るようにした。
①担当科目名（単位数） 主たる配当年次等 外書講読Ⅰ（2単位）2年
②内容・ねらい ・マーケティングに関する外国書籍の輪読と、グループでのプレゼン発表を行うことによって、マーケティング現象を理解する力を身に付ける。
③講義・演習・実験・実習運営上の工夫 ・受講者での輪読だけではなく、グループで自主調査を行ってもらうことによって、基礎知識を身に付けると共に、それを自ら応用する力を身に付けられるようにした。
(2)その他の教育活動
内容 慶應義塾大学 通信教育課程 経済学部「商業学」科目担当員

4. 研究業績

(1)研究業績の公表	
①著書	【0 本】
②学術論文（査読あり）	
*1. Ryuta Ishii, "Intermediary Resources and Export Venture Performance under Different Export Channel Structures," International Marketing Review, Accepted (2020 年 12 月) *2. Ryuta Ishii, "Manufacturers' and Distributors' Capabilities Influencing Dual Channel Choice," Marketing Intelligence & Planning, Advance online publication (2020 年 7 月) . *3. Ryuta Ishii, "Conflict Management in Dual Distribution Channel Systems: The Moderating Role of Learning Capabilities," Journal of Asia Business Studies, Vol. 14, No. 4, pp. 525-540 (2020 年 6 月) . *4. Ryuta Ishii, "Japanese Firms' Use of Dual Distribution Channels in Export Markets," Proceedings of Global Marketing Conference (2020 年 11 月) . 5. Mai Kikumori, Ryuta Ishii, and Akinori Ono, "An Assessment of Consumers' Store Choice Decisions in a Multichannel Environment," Proceedings of Global Marketing Conference (2020 年 11 月) . 6. 菊盛真衣・石井隆太, 「グローバルカンパニーによる文化的カスタマイゼーションが Web サイトの使用容易性に及ぼす影響」, 『マーケティングジャーナル』, 第 40 巻, 第 1 号, pp. 56-67 (2020 年 6 月) .	
	【6 本】
③その他論文（査読なし）	
*1. 石井隆太, 「デュアル・チャネルの選択・対立・成果」, 博士学位請求論文 (2021 年 1 月). *2. 石井隆太・白石秀壽・小野晃典, 「デュアル・ソーシング戦略：グッドスマイルカンパニー 楽月工場」, 『マーケティングジャーナル』, 第 40 巻, 第 2 号, pp. 83-93 (2020 年 9 月) .	
	【2 本】
④学会発表等	
*1. Ryuta Ishii (2020), "Japanese Firms' Use of Dual Distribution Channels in Export Markets," Global Alliance of Marketing and Management Associations, 2020 Global Marketing Conference at Seoul, Republic of Korea. 2. Mai Kikumori, Ryuta Ishii, and Akinori Ono (2020), "An Assessment of Consumers' Store Choice Decisions in a Multichannel Environment," Global Alliance of Marketing and Management Associations, 2020 Global Marketing Conference at Seoul, Republic of Korea.	
	【2 件】
⑤その他の公表実績	【 本】
(2)科研費等の競争的資金獲得実績	
・2020～2022 年度 科学研究費補助金 [若手研究] ・研究課題：海外市場におけるデュアル・チャネル選択要因の探究（課題番号：20K13619） ・研究代表者：石井隆太 ・2019～2021 年度 科学研究費補助金 [基盤研究(B)] ・研究課題：マーケティング・チャネルの硬直性：機敏なチャネル転換を阻む原因の探求（課題番号：19H01543） ・研究代表者：結城祥（中央大学）	

(3)特許等取得
(4)学会活動等
・ American Marketing Association, Ad hoc reviewer ・ Global Marketing Conference, Ad hoc reviewer ・ Marketing Intelligence & Planning, Ad hoc reviewer

5. 地域・社会貢献活動

- ・ 福井県立武生高等学校 開放講義
- ・ 鯖江市河和田地区における越前漆器の販路拡大に関する調査

6. 大学運営への参画

(1)補職

(2)委員会・チーム活動

- ・ オープンキャンパス委員会
- ・ 履修モデル検討 WG
- ・ COC ワーキンググループ委員

(3)学内行事への参加

- ・ 経済学部有志によるインターゼミナールコンテスト（2020 年 12 月）
- ・ オープンキャンパス
- ・ 入試説明会

(4)その他、自発的活動など