大学院入学希望の方へ

◎大学院生の受け入れについて

- 現在、当研究室では、修士課程（博士課程前期）と、博士課程（博士課程後期）の学生を受け入れております。当研究室への配属を希望される方は、下記についてよく読んでおいてください。

◎研究分野について

- 当研究室の研究分野は、広くは、マーケティング論です。そのため、他の分野の専攻を希望する方を受け入れることはできません。
- マーケティング論の中でも、当研究室が対象としているのは、流通チャネルと国際マーケティング（channel management and international marketing）です。これには、グローバル B2B マーケティング（global business-to-business marketing）、国際ビジネス関係（international business relationships）、海外チャネル（export channels）、参入形態（entry mode）などのキーワードが関連しています。具体的には、主に、下記のトピックを対象としています。当研究室は、これらのトピックに関心のある学生のみを受け入れています。

  - マーケティング・チャネル（Marketing channels）

    製品やサービスを流通させるために、企業は、販売経路であるマーケティング・チャネルの管理が必要であり、 これは「チャネル戦略」と呼ばれ、著名なマーケティング・ミックス（4P）のうちの Place に該当します。製造業者、流通業者、小売業者、消費者など、多様なチャネルメンバーとかかわりながら、 どのようなチャネルを構築するのか、そして、そうしたチャネルメンバーとどのような関係を維持・構築するのかについて研究を進めています。

  - 国際マーケティング戦略（International marketing strategy）

    海外市場でビジネスを成功させるためには、様々な戦略が必要となります。例えば、海外市場の顧客や制度の情報をどのように収集し社内で普及させるのかという「海外市場志向」も必要ですし、自社製品をそのまま海外で売るのか海外顧客に合わせて変更するのかという「標準化／適応化」の意思決定も必要です。どのような国際マーケティング戦略が、どのような時に上手くいくのかを研究しています。

  - 国際ビジネス関係と参入形態（International business relationships and entry mode）

    グローバル市場でのビジネスには、多様な海外のプレイヤーとかかわります。輸出を行う中小企業は、現地ディーラーや海外インポーターとかかわります。現地子会社を通じて自社製品を売る大企業は、その現地子会社と連携する必要があります。海外に進出する方法として、現地企業と共同でジョイントベンチャーを立ち上げるという方法もあります。このように、多様な海外プレイヤーとの関係性をどのように管理するのか、あるいは、そもそもどのような形で海外進出するべきなのかといった研究課題に取り組んでいます。

- 当研究室の研究分野と深く関連している国際学術雑誌として、*Industrial Marketing Management*、*International Marketing Review*、*Journal of International Marketing*、*Journal of Business & Industrial Marketing* などが挙げられます。これらの雑誌には、上記のようなトピックを取り扱った論文が数多く掲載されています。
- 石井を指導教員として希望する学生は、上記をはじめとする国際学術雑誌の論文を読んだうえで、研究計画書を作成してください。

◎研究方法について

- 当研究室は、上述した現象に対して理論的に検討するだけではなく、自ら立てた仮説を実証的に検討するという研究方法を採用しています。具体的には、企業に対するアンケート調査、2 次データの利用、実験室実験などによって、定量的なデータを収集し、統計ソフトを用いて分析するという手法を用います。定量的なデータを収集すること、統計ソフトの使用方法を学ぶことは、根気の必要な作業ですが、それを行えることが受け入れの条件です。

◎受け入れ条件

- 大学院生として、何よりも研究活動を最優先できること。
- 英語で論文を読む力があること（修士課程でも、100 本以上の論文を読む必要があります）。
- 実証分析の方法（データ収集の方法、統計ソフトの使い方など）を学ぶ意欲があり、さらに、実証分析のための労力（対象リストの作成、データの収集、データの加工・分析など）を行う意欲があること。

◎事前相談について

- 立命館大学経営学研究科の修士課程（博士課程前期）への入学を検討している方は、教員への事前相談は不要です。指導教員の決定は、入学後に行われます。上記の条件を守れる方のみ、石井を指導教員として希望してください。
- 立命館大学経営学研究科の博士課程（博士課程後期）への入学を検討している方は、教員への事前相談が必要です。まずは、研究計画書を石井（r-ishii [@] fc.ritsumei.ac.jp）まで送付してください。その後、対面またはオンラインでのミーティングを行い、現状の修士論文の内容や、今後の研究計画についてお聞かせください。