

## 大学院生のご紹介

第 12 期大学院生 中村 世名  
(第 10 期 OB)

OB・OG の皆様、こんにちは。小野晃典研究会第 10 期 OB・第 12 期大学院生の中村世名です。2017 年度は、小野晃典研究会第 13 期 OB の清水亮輔くん、ノルウェーのオスロ大学からの特別短期留学生である Elisabeth Sjo Engen さんを新たに迎え、小野ゼミ大学院生は全体で 7 名となりました。本稿では、大学院生の簡単なプロフィールと研究活動について、皆様にご紹介申し上げます。

### 竹内 亮介 (たけうち りょうすけ, 第 9 期 OB・第 11 期大学院生)

現在の学年：博士課程 3 年

研究テーマ：「消費者の広告情報処理」

なぜ消費者は広告を無視してしまったり、その内容を覚えられなかったりするののかという点に焦点を合わせて研究を進めています。

今年の成果：「消費者の記憶に対する競合広告の正負の効果：ネットワーク理論の拡張」、『消費者行動研究』, 第 23 巻, 第 2 号, 99-122 頁, 他.

最後に一言：2018 年度からは、新米の教員として日々精進いたします。



### 中村 世名 (なかむら せな, 第 10 期 OB・第 12 期大学院生)

現在の学年：博士課程 2 年

研究テーマ：「製品戦略の意思決定と成果」

企業の製品導入行動パターンの規定要因とその成果を研究しています。

今年の成果：“Pattern on New Product Introductions and Firm Performance: Consideration of Timing and Target,” *Proceedings of 2017 Academy of Marketing Science World Marketing Congress*, p.75, 他.

最後に一言：企業の戦略を研究しているので、実務家の皆様のお話を伺わせていただけましたら幸いです。



### 石井 隆太 (いしい りゅうた, 第 10 期 OB・第 13 期大学院生)

現在の学年：博士課程 1 年

研究テーマ：「デュアル・チャネルの選択と管理」

企業が直接チャネルと間接チャネルの両方を設置するのはなぜか、そうしたデュアル・チャネルを企業はどのように管理すればよいのか、について研究しています。

今年の成果：“Which Do Multichannel Shoppers Choose and Recommend: Online or Offline Stores?” *Proceedings of KSMS International Conference*, p.13.

最後に一言：今年度より博士課程に進学致しました。まだまだ、小野ゼミでお世話になりたいと思っておりますので、よろしくお願ひします！！



## 廖 舒忻 (りょう じょきん, 第13期大学院生)

現在の学年：修士課程2年

研究テーマ：「買物同伴者の個人的規範が消費者の衝動購買に及ぼす影響」

購買場面に存在する同伴者は、どのように消費者の意思決定に影響を及ぼすか、また、その影響の強さは、同伴者が消費者との具体的な個人関係に左右されるのかについて研究しています。

今年の成果：内定もらえました。

最後に一言：この一年間、色々ご指導いただきありがとうございました。今後とも宜しくお願い致します。



## 川村 澄明 (かわむら すみあき, 第13期OB・第14期大学院生)

現在の学年：修士課程2年

研究テーマ：「市場志向の企業内浸透：同一視と組織構造に着目した実証分析」

経営組織論における「同一視」および「組織構造」という2つの概念が従業員の社会的学習に与える影響に着目することによって、いかにして市場志向が企業内に浸透するのかを探究しています。

今年の成果：彼女ができました。

最後に一言：去年卒業した同期を追うように、来年度からは社会人として働きます！企業勤めにおいては全くのひよっこですので、様々ご教授いただけますと幸いです！



## Elisabeth Sjo Engen (エリザベス ショー エンゲン, 第15期大学院生)

現在の学年：修士課程2年

研究テーマ：「日本とノルウェーのズワイガニ貿易」

日本とノルウェーのズワイガニ貿易の実態を研究しています。

今年の成果：ズワイガニをいっぱい食べました。

最後に一言：＼(^o^)/



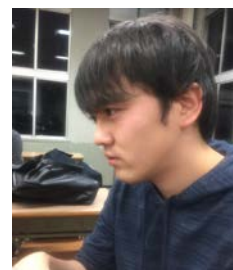
## 清水 亮輔 (しみず りょうすけ, 第13期OB・第15期大学院生)

現在の学年：修士課程1年

研究テーマ：「SNS上のクチコミが消費者行動に及ぼす負の影響」

今年の成果：“The Effect of E-WOM Receiver’s Envy on Their Behavior through Social Networking Site, *Proceedings of 2017 Academy of Marketing Science World Marketing Congress*, p.109, 他.

最後に一言：今年も元気よく生きていきます！



以下では、2017年度の大学院生の主たる学会活動をご紹介します。

**2017/04/16：日本商業学会 関東部会（法政大学）**

石井隆太, 「デュアル・チャネルにおけるコンフリクトと事前知識の役割」.



**2017/05/20～05/21：日本消費者行動研究学会 コンファレンス（慶應義塾大学）**

竹内亮介, 「消費者の記憶に対する広告の示差性の2通りの影響：ネットワーク理論による分析」.



**2017/05/26～05/28：日本商業学会 全国大会（兵庫県立大学）**

竹内亮介, 「消費者情報処理としての広告回避」.

中村世名, 「新製品競争におけるしっぺ返し戦略の有効性」.

石井隆太, 「マーケティング・チャネルコンフリクトの管理：デュアル・チャネル採用企業に着目して」.

**2017/06/27～07/01：AMS World Marketing Congress（University of Canterbury）**

Sena Nakamura, “Pattern on New Product Introductions and Firm Performace: Conserdation of Timing and Target.”

Akinori Ono and Ryosuke Shimizu, “The Effect of e-WOM Receivers’ Envy on Their Behavior Through Social Networking Sites.”



**2017/07/21~07/24 : GAMMA Global Fashion Management Conference (University of Vienna)**

Ryuta Ishii, “Dual Channels of Distribution in the Fashion Industry.”



**2017/10/21 : 日本消費者行動研究学会 コンファレンス (立命館大学)**

清水亮輔, 「SNS 上の口コミが消費者行動に及ぼす影響」.



**2017/10/22 : 日本マーケティング学会 コンファレンス (早稲田大学)**

中村世名, 「競争対応のマーケティング戦略：反復囚人のジレンマ・ゲーム的製品競争下における実証分析」.



**2017/11/12~11/13 : KSMS International Conference (Dongguk University)**

Ryuta Ishii and Mai Kikumori, “Which Do Multichannel Shoppers Choose and Recommend: Online or Offline Stores?” (Best Conference Paper Award)



**2017/12/02～12/03：日本商業学会 全国研究報告会（中村学園大学）**

中村世名，「新製品のポートフォリオ戦略：そのパターンと成果に関する実証研究」.



**2018/01/18～01/20：International Marketing Trends Conference（ESCP Europe）**

Ryuta Ishii, “Why Do Firms Use Dual Distribution Systems?”



今年度で竹内亮介さん，廖舒忻さん，川村澄明くんが晴れて卒業し，Elisabeth Sjo Engen さんがノルウェーに帰国します。来年度は新たに，修士課程に王咏奕さん，博士課程に史碩さんを迎えます。学生生活を終えて大学教員になられる竹内亮介さんも引き続き参加して下さる毎週金曜日の大学院ゼミ（10時～13時）と学部ゼミ（14時半～18時）に，是非ご来訪ください。どうぞ宜しくお願いいたします。

