

マーケティングとイノベーション

フランク ビョーン 教授

1. 担当教員の専門分野(研究領域)・現在の研究テーマ

私は、顧客関係管理(顧客満足、顧客ロイヤリティ)、国際マーケティング(文化、経済的発展)、環境マーケティング(CSR、幸福感)、イノベーション(新商品開発、新商品の採用)の研究課題に取り組み、主にアンケート調査で消費者や企業経営者から収集したデータを対象に実証研究を行っています。具体的には、特に顧客価値(顧客満足)の形成と、顧客価値が顧客の行動と企業の利益に与える影響を分析し、このメカニズムが国家文化・企業文化によってどのように異なるか、そして持続可能性の影響とその実現に興味を持っています。

2. 指導方針

本指導の目標は、指導学生がマーケティングとイノベーションの分野について、国際学術誌に掲載される最新研究における理論構築、統計的分析方法、学術的な論述方法を理解し、自分自身でも行えるようになる能力を培うことです。この能力を身につけることで、指導学生が、マーケティングとイノベーションの分野について博士後期課程への進学に必要な能力の基準を達成し、また企業において市場調査(マーケティング・リサーチ)、新商品開発、顧客志向の企業戦略策定、CSR経営といった業務に取り組む際に有益な教育を習得することができます。

3. 学生に対する要望・その他

指導学生には、上記に説明したマーケティング分野の理論(文系)と統計的分析手法(理系)の両方に興味を持つことを期待しています。また、研究指導とは、教員に知識を教えてもらう他に、授業外の多くの時間の投資が必要な研究活動を含むプロセスです。故に、指導学生には、自分のモチベーションで規模が大きく、複雑な研究プロジェクトを積極的に進めることと、研究仮説の検証に必要なデータを自ら収集する意欲を発揮し、全ての詳細を直ぐに教えてもらうというよりもまず自分で調べ、理解しようとする大学院生としての態度を期待しています。