

谷地 弘安
YACHI Hiroyasu

■ 専門分野

商学分野・マーケティング

■ 指導可能な研究テーマ

企業のマーケティング戦略（消費者行動は除く）

特に商品企画/開発の戦略・方法 ICT ビジネスはじめとする産業財マーケティング

■ 過去に指導した学生の修士論文題目

（抜粋）

「営業改革マネジメントー移行実施プロセス・マネジメントと知識移転マネジメント」

「日本企業の業界規格競争に関する研究ーネットワーク家電製品カテゴリーにおける家電メーカーを中心に」

「製品開発における「製品コンセプト」の役割ー製品開発を成功に導くメカニズムに関する一考察」

「デファクト競争における開発プロセスの再検討」

「他業界への新規参入戦略に関する研究ーアップル『iPod』を事例として」

「マーケティング論における市場志向研究の現状と課題」

「プラットフォーム製品論における基盤型と媒体型の融合ー電子書籍キンドルを事例として」

「システム開発における要求獲得の重要性ーシステム開発の失敗原因に注目して」

「システム開発における新開発手法に関する考案ーアジャイル開発を中心に」

「パブリッククラウドにおけるリーンスターアップとアジャイル開発の融合に関する考察ーAWS のクラウドサービスを中心に」

（修了者数）以下、年度・人数

2002	3	2005	1	2010	1	2015	1	2020	3
2003	2	2008	2	2013	3	2018	1		
2004	3	2009	1	2014	1	2019	3		

■ 修士論文作成のための必読文献リスト

谷地 弘安[2012]『「コト発想」からの価値づくり』（千倉書房）

谷地 弘安[2017]『技術者のためのマーケティング』（千倉書房）

（以下は推奨）

谷地 弘安[1999]『中国市場参入』千倉書房

■ 修士論文作成に向けた履修推奨科目

マーケティング特論

■ 博士課程後期での研究指導実績

【過去に指導した学生の博士論文題目(学位取得年月)】

「製品開発の成功確度を高める要件」(2013年3月)

「開発における活用と探索の時系列的分析」(2021年3月)

■ その他

(大学院進学志望の方へのメッセージ)

大学院は基本的に研究の場です。なので、特に演習(ゼミ)に関しては、①「こういうことをしてきた」②「そこからこういう問題を意識した」③「そこでいまはこういうことを調べている」④「大学院入学後はこういうことをしていく」、以上4つの項目について、キチッと書ける・言えるようにしてください。研究計画書や口述試験ではそこを問います。「知らないのこれから勉強したい」は個人的には認めません。ただし、学部では経営学の勉強を体系的にしてこなかった別専攻の人もいると思います。そこは否定しませんし、排除しません。その場合は、②以降をキチッと考えておきましょう。

教員にも指導する研究テーマには当然のことスコープというものがあります。あまりに自分の守備範囲から外れていると、指導が難しくなります。つまり、研究テーマをめぐる教員とのマッチングが重要です。①～④を書くためにも、希望する指導教員の研究成果には必ず目を通しておきましょう。論文については、いまではオープンジャーナル(無料)でウェブから見ることもできるようになっています。

あと、物事を調べていく方法ですが、本ゼミでは事例研究のような定性的方法を基本とします。データ解析のような定量的方法でも良いのですが、そのためには入学前にその基礎を固めてもらう必要があります。そこは口述試験で問いますので、ご注意ください。