

ID : L-KR0028

データ収集日 : 2022年8月28日

聞いた素材 : 【マーケティングはミックスジュース！？】立命館大学経営学部模擬授業（菊盛真衣, 2020）

<https://www.youtube.com/watch?v=yVjXmIRdq2c>

行番号	聞いた素材	協力者の発話内容		データ収集者の発話内容	備考
		発話	日本語訳		
1	えーみなさんですね、今日は	여러분과 오늘	みなさんと今日		
2	マーケティングの基本のキ、ですね、	마케팅의 기본적인 기에 대해서	マーケティングの基本的なキについて		
3	もう本当に入門編のところを理解してですね、	입문편에 대해서 이해하는	入門編について理解する		
4				基本のキというのはどういうことですか。	
5		음, 앞에 말한 그, 마케팅에 대해서, 제일 중요한 기본적으로 되는 핵심적인 내용에 대해 이야기하는 것 같습니다.	うーん、前に言ったその、マーケティングについて、いちばん重要な基本的になる核心的な内容について話しているようです。		
6	マーケティングという学問の、まあ扉をですね、開いてもらえればなというふうに	마케팅이라는 문을 한번 열어 보는 시간을 가지도록 하겠습니다.	マーケティンという扉を一度開いてみる時間を設けようと思います。		
7	思っています。よろしくお願いします。	잘 부탁드립니다.	よろしくお願いします。		
8	はい、で、まあ、さつと、さっそくですね、タイトルは、マーケティングはミックスジュース?というところ	관계 없어서, 이번, 이번 강의 제목은 마케팅은 미क्स쥬스...	関係なくて、今回、今回の講義のタイトルはマーケティングはミックスジュース...		
9	なんですけども、あの、このね、タイトル、今はまったく意味が	마케팅은 미क्स쥬스이지만, 이 타이틀은 지금은	マーケティングはミックスジュースですが、このタイトルは今は		
10	わからないと思いますけれども、まあ今日お話最後まで聞いてもらえれば、	지금은 잘 모르겠지만, 오늘 마지막까지 듣는다면	今はよくわからないでしょうが、今日最後まで聞いたら		
11				わからないのはだけですか。	

12		어, 지금 ゼミ를 듣고 있는 학생들한테, 어, 이 타이틀에 대해서 설명을 하고 있는 것 같습니다.	えー, 今「ゼミ」を聞いている学生に, えー, このタイトルについて説明をしているのだと思います。		
13	あ, そういうことなのかというところを理解してもらえかなというふうに思います。	마지막까지 듣는다면, 아, 이런 내용의 의미였구나라고 생각하게 될 것입니다.	最後まで聞いたら, あ, こういう内容の意味だったのかと思うようになるでしょう。		
14	では, さっそくですね, 始めていきたいと, 思います。	그럼 이제 시작하도록 하겠습니다.	ではもう始めようと思います。		
15	はい, で, まあミックスジュースと言いながら, マスクなんですけど,	그럼 미क्स쥬스라고 한다면 마스크입니다만	ではミックスジュースと言ったらマスクですが		
16	マスクについて, えー, これを使いながら,	마스크에 대해서 이것을 사용 하면서	マスクについてこれを使いながら		
17				これというのはなんですか。	
18		음, 마스크라고 생각합니다.	うーん, マスクだと思います。		
19	今日は考えていきたいと, 思います。	오늘 생각해 보도록 하겠습니다.	今日考えてみようと思います。		
20				これから先生はどんな話をすると思いますか。	
21		어, 미क्स쥬스랑 마스크에 대해서 어떤 연관이 있는지 설명할 것 같습니다.	えー, ミックスジュースとマスクについてどんな関連があるのかを説明するのだと思います。		
22	えーマスク, ね, 今, となつては, 私たちの, こう, 生活の必需品に	지금 마스크는 저희가 생활하는 데에 있어서 필수품이 되고 있습니다.	今マスクは私たちが生活するにあたって必需品になっています。		
23	なりつつありますけれども, 自粛を, こう, 始まったころ, 自粛が始められたころって,	어, 코로나로 인해서, 자숙활동? 를 하기 전까지만 해도	えー, コロナによって, 自粛活動? をする前まででも		
24	マスクって, こう, どうでした, 世の中に, ありましたか,	마스크에 대해서 어떻게 생각하시나요?	マスクについてどう思われますか。		
25	なかったですか, ちょっと聞いていいですか。	한번 물어 보겠습니다.	一度伺ってみます。		

26	そうですね、自粛が始まったころは、	자숙이 시작했을 때는	自粛が始まったときは		
27	マスク買おうと思ってもどこのお店も品切れで、いろんな薬局を転々としてました。	어, 자숙을 하기 전에는, 마스크 없이도 어느 곳이나 자유롭게 갈 수 있었는데	えー、自粛をする前には、マスクなしでもどんなところでも自由に行けたのですが		
28	ですよね、どこにもなかったんですよ、ドラッグストア朝から並んでも	어디에도 없었네요, 그, 드럭스토어에 가더라도	どこにもなかったですね。その、ドラッグストアに行っても		
29				どこにもなかったですよねというのはだれの話ですか。	
30		코로나 전의, 그, 사람들 생활하는 것 같습니다.	코로나前の, その, 人々の生活ということだと思います。		
31				コロナ前はどんな生活でしたか。	
32		지금처럼 마스크가 없는 생활을 할 수 없었던 게 아니었습니다.	今のようにはマスクがなくては生活ができなかったのではありませんでした。		
33				どこにもなかったというのは、なにがなかったんですか。	
34		잘 모르겠습니다.	よくわかりません。		
35				想像でもいいです。	
36		음, 마스크를 파는 것? 드럭스토어에서 마스크를 파는 것이, 어디에도 없었다...	うーん、マスクを売っていること？ドラッグストアでマスクを売っていることが、どこにもなかった...		
37	買えないとかっていうぐらい、	드럭스토어에 가도 살 수 없는 정도로	ドラッグストアに行っても買えないぐらい		
38	そう、世の中からマスクが、こう消えちゃった わけですね。	어, 저 녁쯤이 되면 마스크가 다 팔려서 못 사는 경우가 많았습니다.	えー、夕方になるとマスクが売りきれて買えない場合が多かったです。		
39				夕方になるとマスクが消えてしまうというのはいつの話ですか。	

40		어, 코로나가 막 처음 시작했을 때라고 생각합니다.	えー, コロナが最初に始まったばかりのときだと思います。		
41	じゃあ, そんなマスク, 最近どうですか。	그럼, 이제, 그런 마스크, 최근에는 어떻습니까?	では, そんなマスク, 最近はどうですか。		
42	ちょっと真ん中の彼, 聞きましょう。そうですね, 今はもうドラッグストアとかスーパーに山積みになって売られていますね。	어, 그렇네요, 지금, 현재는 드러그스토어라든지 마트에, 어, 쉽게 찾아 볼 수 있습니다.	えー, そうですね, 今, 現在はドラッグストアとかスーパーに, えー, 簡単に見つけることができます。		
43				どのように売られているかわかりますか。	
44		음, 지금 현재 말입니까?	うーん, 今現在ということですか。		
45				先生の話で。	
46		어, 지금 이제, 그, 마트나 드러그스토어에 갔을 때 바로 마스크가 보이게 팔고 있다고 생각합니다.	えー, 今, その, スーパーやドラッグストアに行ったときすぐマスクが見えるように売っていると思います。		
47	ですよね, で, 値段もすごい安くなって, そうそうそうそう, どこにでもたくさんありますよね。	어, 그렇네요, 어디에도 볼 수 있고, 예전에 비교해서 가격이 많이 싸졌네요.	えー, そうですね, どこにでも見られて, 以前に比べて値段がとても安くなりましたね。		
48	そうですね, 自肅が始まったころって,	네, 그렇네요, 그, 자숙이 시작했을, 시작했었을 때에는	はい, そうですね, その, 自肅が始まった, 自肅が始まっていたときには		
49	こう, ないから, マスク, ものすごく価格が高騰しちゃって,	마스크 가격이 점점 계속 높아져서	マスクの値段がだんだん高くなりつつけて		
50	こんな高いのっていうぐらい, だったのが,	이렇게나 비쌌어? 라고 할 정도로	こんなに高かった?と思うぐらい		
51	今もう彼が言ってくれたとおり, どこにでもこう, たくさんあって,	그랬던 마스크가, 그, 학생이 말했던 것 처럼, 어디에서나 살 수 있을 정도로 되었습니다.	そんなマスクが, その, 学生が言っていたように, どこでも買えるほどになりました。		
52	誰もがこう, 買いやすい値段で, もしくはもう売りさばかれている	누구라도 살 수 있고, 우리사바라는 말은 잘 모르겠습니다.	誰でも買えて, 「ウリサバ」ということばはよくわかりません。		
53	と言いますかね, 売リたかかれているぐらいの,	우리타크윌레나이는 의미, 잘 모르겠습니다.	「ウリタクイレナイ」は意味, よくわかりません。		

54	安い値段で売られちゃってるわけですね。	그 정도로 싸서 팔렸었네요.	そのぐらい安く売れていましたね。		
55				今、ウリサバ、とか、ウリタタ、というような言葉がわからないと言っていましたけど、想像でいいので、どういうふうに売られているか、わかりますか。	
56		음, 우리사바는, [8秒間無言。]우리사바는, 아, [10秒間無言。]	うーん, 「ウリサバ」は, [8秒間無言。]「ウリサバ」は, あ, [10秒間無言。]		
57				1つ1つじゃなくてもいいので、今どんなふうに売られているか、その状況が想像できますか。	
58		가게, 마트나 드럭스토어에 가면, 어, 저기 다 마스크로 꽉 채워질 정도로 팔고 있다? 라는 뜻인 것 같습니다.	店, スーパーやドラッグストアに行けば, えー, そこが全部マスクでぎっしり詰まっているぐらいに売っている? という意味だと思います。		
59				それはどうしてそう思いましたか。	
60		지금 대화를 통해서 상상해 봤을 때, 어, 예전과 비교해서 마스크가, 이제, 쉽게 살 수 있으니까 그렇게 생각했습니다.	今の対話を通して想像してみると, えー, 以前と比較してマスクが, 簡単に買えるのでそう思いました。		
61	今言った, そのマスクが,	지금 말한 마스크가	今言ったマスクが		
62	どこにでもたくさんあるっていうのは,	어디에서도 많이 있다라는 것은	どこでもたくさんあるというのは		
63	まあ自粛を経験した私たちにとっては,	자숙을 경험한 우리들의 경험에서는	自粛を経験した私たちの経験からは		
64	すごくまあいいことですね。必要なときに,	정말 좋은 일이라고 생각합니다. 필요했을, 필요할 때에는	本当にいいことだと思います。必要だった, 必要なときには		
65	自分の, あの, 行った場所で買えるっていうのは,	자신이 살고 있는 곳에서 살 수 있다라는 것은	自分が住んでいるところで買うことができるということは		
66	まあ便利だし, いいと。	좋다고 생각합니다.	いいと思います。		
67	ちょっと, 視点, 視点を変えてみて, マスクを作ってる会社からすると,	조금 시점을 바꿔서, 마스크를 만들고 있는 회사로 부터 생각을 한다면	少し視点を変えて, マスクを作っている会社から考えると		

68	今の状態って、どうなんだろうっていうことをですね、	이 상태라는 것은 도대체 무엇일까.	この状態というのはいったいなんなのか。		
69				この状態とはどういうことですか。	
70		어, 코로나 전과 후에 비교한 마스크의 판매량인 것 같습니다.	えー、コロナ前とあとで比較したマスクの販売量だと思います。		
71				販売量のことですかね。	
72		네.	はい。		
73				量がどうい状態だと言っていますか。	
74		음, 양이 갑자기 늘어난 거에 대한 걸 말하고 있는 것 같습니다.	うーん、量が突然増えたことに対することを話していると思います。		
75				それはどうしてそう思いますか。	
76		어, 코로나 자숙 활동을 하면서, 모두가 마스크를 필요로 하기 때문에, 양이 늘어났다고 생각합니다.	えー、コロナ自粛活動をしなが、みんながマスクを必要とするので、量が増えたと思います。		
77	えー、もともとマスクを	원래부터 마스크를	もともとマスクを		
78	作ってなかった会社も、ね、マスクが必要だっていう、その需要に応じて、	원래부터 마스크를 만들지 않았던 회사들도 마스크가 필요해짐에 따라서	もともとマスクを作っていなかった会社もマスクが必要となるにつれて		
79				マスクが必要になったのはだけですか。	
80		어, 코로나 전의 사람들인 것 같습니다.	えー、コロナ前の人たちだと思います。		
81	いろんな会社がこう、異業種の産業が、	여러가지 회사들이	いろいろな会社が		

82	マスク作り始めちゃって、マスクもともと作ってた会社からすれば、	여러가지 회사들이 마스크를 만들면서, 원래부터 마스크를 만들었던 회사들이	いろいろな会社がマスクを作って、もともとマスクを作っていた会社が		
83	まあとんだ、こう、競争の状態っていうか、	경쟁 상태가 된다, 경쟁 상... 음, 경쟁을 하고 있다	競争状態になった、競争状…うーん、競争をしている		
84	すごい厳しい環境に置かれてしまったというふうにも、	그러한, 어, 심한 경쟁이 되었다	そんな、えー、厳しい競争になった		
85	見れることができるわけですよ。	어, 앞에서부터 다시 말하면	えー、頭からまた話すと		
86				厳しい競争になったのはだけですか。	
87		그, 마스크를 원래부터 만들고 있던 회사랑, 어, 마스크를 만들지 않았던 회사, 두 회사가 지금 경쟁을 하고 있는 것 같습니다.	その、マスクをもともと作っていた会社と、えー、マスクを作っていなかった会社、2つの会社が今競争をしているのだと思います。		
88	ですので、まあどこにでもたくさんあるっていうのは、	그렇기 때문에, 어디에서도 많이 있다라고 하는 것은	ですので、どこにでもたくさんあるということは		
89	実はマスクを作ってるメーカーからすると、	실은, 원래부터 마스크를 만들고 있었던 기업으로 생각한다면, 기업의 입장으로 생각한다면,	実は、もともとマスクを作っていた企業から考えると、企業の立場から考えると、		
90	まあちょっと困った事態になってるのかなと。なぜなら、	조금 곤란한 상황이라고 생각합니다.	ちょっと困った状況だと思います。		
91	自分たちが、こうまあ一生懸命生産したマスクっていうのが、	왜냐하면, 그, 자신들이 정말 열심히 만들었던 마스크들이	なぜなら、その、自分たちが本当に一生懸命作っていたマスクが		
92	まあ以前ほどは売れにくくなってし、	코로나 전에는 잘 팔리지도 않았는데,	コロナ前にはよく売れもしなかったのに、		
93	ね、ほかのマスクと、こう区別されて認識されないっていうんですかね、	다른 마스크랑 차별이 될 인식이	ほかのマスクと差別ができる認識が		
94	消費者から、そんな状態に陥ってしまってる。	그런 상황에 지금 처해 있습니다.	そんな状況に今置かれています。		
95				ここまでのところで、前からマスクを作っている会社はどんな状態ですか。	

96		어, 어, 원래 마스크만 전문으로 하고 있던 회사인데, 어, 코로나로 인해서, 마스크를 찾는 사람들이 많아지면서, 이제, 다른 기업들도 마스크를 만들고 있으니까, 조금 더, 이제, 자기만의 차별화가 있어야 된다고 생각하게 된 것 같습니다.	えー, えー, もともとマスクだけ専門にしていた会社なのに, えー, コロナによって, マスクを探す人たちが多くなり, ほかの企業もマスクを作っているから, もう少し, 自分だけの差別化がなければならないと考えるようになったのだと思います。		
97	なので, 今マスクを作ってるメーカーは	그렇기 때문에, 지금 마스크를 만들고 있는 회사는	なので, 今マスクを作っている会社は		
98	自社の商品を, 差別化しないといけない	자기 회사의 상품을 차별화하지 않으면 안된다	自分の会社の商品を差別化しないといけない		
99	わけですね. そんな状況に陥っている。	그런 상황에 처해 있습니다.	そんな状況に置かれています。		
100	で, じゃあ差別化ってね, これ経営学のものすごい	さべ[日本語で発話する], 아, 차별화라는, 이것은 경영학의	「さべ」, あ, 差別化という, これは経営学の		
101	基本的な用語ではあるんだけど,	기본적인, 표현, 표현이라고 생각합니다만	基本的な, 表現, 表現だと思いますが		
102	一応意味をね, 捉えておくと,	의미를 파악한다면	意味を把握すると		
103	要するに自社の商品を, 差別的に	자기 회사의 상품을 차별한다는 것은	自分の会社の商品を差別するということは		
104	人から見てもらえる, 区別して	어, 어, 이거랑 구별해서,	えー, えー, これと区別して,		
105	認識してもらるようにすることを, 差別化っていうふうに呼ぶんですね。	어, 구별해서 인식하는 것을 차별화라고 한다.	えー, 区別して認識することを差別化という。		
106	競合他社の商品と違って,	음, 다른 회사랑 다르게	うーん, 他の会社と違って		
107	たとえばA社の商品は, このAだっていうふうに,	이 A기업의 상품은 A라고는	このA企業の商品はAだとは		
108	私たちが, しっかりですね, わかることが差別化なわけです。	어, 이렇게, 우리들이 확실하게 아는 것이 차별화라고 하는 것입니 다.	えー, こう, 私たちがはっきりわかることが差別化というものです。		
109	で, 今マスクって, まあ非常に差別化しにくい, 見た目もみんな似てるし,	어, 지금 마스크는 차별화하기 어려울 정도로 겉모습이랑 이런 게 전부 다 닮아 있고	えー, 今マスクは差別化しにくいほど見た目とかそんなものが全部似 ていて		

110	値段も似たような値段で売ってるし、	가격도 전부 비슷하고	値段も全部似ていて		
111	ね、どこの子会社のマスクかなんて、	이게 어느 회사의 마스크인가를	これがどの会社のマスクなのかを		
112	ぱっと見はわからないわけですね、	의미를 잘 모르겠네요.	意味がよくわかりませんね。		
113				わからないのはだけですか。	
114		지금의 소비자들이라고 생각합니다.	今の消費者たちだと思います。		
115	つけちゃうともう全然わからないわけです。	마스크를 착용해도 전혀 모릅니다.	マスクを着用しても全然わかりません。		
116				なにがわからないんですか。	
117		여, 마스크가 그 만큼 생김새도 비슷하고 가격도 비슷하니까, 어느 회사의 마스크가 어떤 제품이 있는지, 어떤 특징이 있는지, 등을 잘 모른다고, 알아들었습니다.	えー、マスクがそのぐらい見た目も似ていて値段も似ているので、どの会社のマスクがどんな製品があるのか、どんな特徴があるのか、などがよくわからないと、聞き取りました。		
118	で、じゃあ、そんなマスクをね、	그럼, 그런 마스크를	では、そんなマスクを		
119	どうやって差別化するかについて、ちょっとみなさんと知恵を出しあって、	여, 어떻게 이 마스크를 차별화하는가에 대해서, 여러분과 함께, 여, 지혜, 생각을 모아서	えー、どうやってこのマスクを差別化するかについて、みなさんと一緒に、えー、知恵、考えを集めて		
120	考えていきたいというふうに思います。	여, 생각해 보도록 하겠습니다.	えー、考えてみようと思います。		
121	で、じゃあ、差別化をするにあたって、	차별화라는 것에 있어서는	差別化ということにおいては		
122	いきなりね、はい差別化しなさいって言われても、	갑자기, 차별화합시다, 라는 것은	いきなり, 差別化しましょう, というのは		
123	いや無理無理無理無理無理っていうふうに、なると思うので、	무리무리무리라고 생각하기 때문에	無理無理無理と思うから		

124				無理無理無理というのはどういう意味ですか。	
125		앞서 선생님이 말씀하셨던 것 처럼, 갑자기 차별화합시다, 차별화하지 안겠습니까라고 하는 것은, 약간 부자연스럽기 때문에, 그것이 무라라고...	前で先生がおっしゃっていたように, 突然差別化しましょう, 差別化しませんかというのは, ちょっと不自然なので, それが無理だと...		
126				不自然だというのはどうしてそう思いましたか。	
127		어, 차별화라는 거를, 차별화하기 쉽지 않을 텐데, 무작전 차별화해 봅시다라고 하는 것이 부자연스럽다라고...	えー, 差別化ということを, 差別化するのは簡単じゃないだろうに, 差別化してみましょうということが不自然だと...		
128	ここで1個, 道具を出したいと。	어, 도구를 사용해서	えー, 道具を使って		
129	でそれが,まさに今日学ぼうとしてる, マーケティングなわけです。	어, 도구를 사용해서, 어, 이게 오늘 배워 보려고 하는 것입니다. 마케팅에 대해서, 예.	えー, 道具を使って, えー, これが今日学んでみようとしていることです。マーケティングについて, はい。		
130				道具というのはどういう意味ですか。	
131		마케팅을 설명하기 위한 어떠한 도구를 사용하는 게 아닐까, 라고 생각합니다.	マーケティングを説明するためのなんらかの道具を使用するのではないかと、思います。		
132	そう, マスクを作っているメーカーは,	어, 마스크를 만드는 기업은	えー, マスクを作る企業は		
133	今こそ, マーケティングに取りくんて,	마케팅에, 마케팅할 때에는	マーケティングに, マーケティングするときには		
134	まあ工夫をしながら, 作ってこうという, そんな状況になってるわけですよ。	어떤 것을 중요하게 생각하는지? 사실 잘 못들었습니다.	どんなことを大事に思うのか? 実はよく聞き取れませんでした。		
135				どんな話をしているかわかりますか。	
136		어, 그런 마스크를 만드는 기업들이 마케팅에 대해서, 어떤 마케팅이 필요할까? 에 대해서 이야기하는 것 같습니다.	えー, そんなマスクを作っている企業たちがマーケティングについて, どんなマーケティングが必要か? について話しているようです。		
137	じゃあ, その道具の1つである,	그럼, 그런 도구에, 도구 중에 하나인	では, では道具の, 道具の中の1つである		

138	マーケティングってなにという	마케팅이라는 건 과연 무엇일까	マーケティングというものは果たしてなんなのか。		
139	こと、ですね。で、マーケティングのこう、捉えかた、定義、意味するところ	마케팅이라는 거에 대해서, 의미, 어, 마케팅이라 도대체 무엇일까 파악하는 방법? 에 대해서	マーケティングというものについて、意味、えー、マーケティングとはいったいなんなのか把握する方法？について		
140	まあ研究者によって、	라는 것은 연구자에 의해서	というものは研究者によって		
141	まあいろいろあるような気がしますし、	여러가지 키모스ル? 라는 단어를 잘 못알아들었습니다.	いろいろ「キモスル」? という単語を聞き取れませんでした。		
142				いろいろ、なんだと思いますか。	
143		여러가지, 어, 앞에 연구자라고 있으니까, 음, 그런 연구한 학술 자료? 같은 거라고 생각합니다.	いろいろ, えー, 前で研究者と言っているから、うーん、そんな研究した学術資料? のようなものだと思います。		
144	きちんと定義化もなされていますけれども、	제대로 정의되어 있습니다만	きちんと定義されていますが		
145				この定義化されているというのは、なにが定義化されていると思いますか。	
146		마케팅에 대해서 연구자들이 연구한 것 같아요.	マーケティングについて研究者たちが研究したものだと思います。		
147	まあ私の今日は考えるマーケティング、紹介したいと思います。	그러면, 제가 생각하는 마케팅에 대해서 소개해도, 소개해 보도록 하겠습니다.	では、私が考えるマーケティングについて紹介しようと、紹介してみようと思います。		
148	はい、これ、やとつながります。マーケティングは、	사가리마스? 잘 모르겠어요. 아, 이전으로 돌아가서? 이야기 앞서, 라는 것 같습니다.	「サガリマス」? よくわかりません。あ、以前に戻って? 話の前に、ということだと思います。		
149	まあ世界でたった1つの、最高においしいね、ミックスジュースを作ることだと、いうふうに私は考えているわけですね。	어, 세계에서, 음, 한가지 밖에 없는, 믹스쥬스라고라고 생각합니다.	えー, 世界で, うーん, 1つしかない, ミックスジュースだと思います。		
150	で、ポイントは2つ?, 3つ, あります。	포인트는 두가지 세가지 정도 있다고 생각합니다.	ポイントは2つ3つぐらいあると思います。		
151	えー, 1つは、世界でたった1つってところです。	첫번째는 세계에서 단 하나 뿐이라고 하는 것은	1つ目は世界でただ1つだけだというのは		

152	ほかのなにかと一緒にないってところですね。	어, 다른... 단 하나 밖에 없는 것, 네요.	えー, ほかの...ただ1つしかないもの, ですね。		
153				なにがたった1つですか。	
154		어, 마케팅, 어, 마케팅 안의, 그, 차별화에 대해서 설명하는 것 같습니다.	えー, マーケティング, えー, マーケティングの中の, その, 差別化について説明しているようです。		
155				なにがのなに, というのは具体的になんでしょうか。	
156		차별화에 대한 정의 같습니다.	差別化についての定義だと思います。		
157	2つ目が, 最高においしいと, いうふうに,	두번째가 최고로 맛있다고 하는 것은	2つ目が最高においしいというのは		
158	人に思ってもらえることですね。	사람들에게 생각할 수 있는 것이라	人々に		
159				おいしいのはなんですか。なにがおいしいのですか。	
160		어, 믹스쥬스에 대해서 생각하는 것 같습니다.	믹스스ジュースについて考えているのだと思います。		
161	そして3つ目は, まあミックスしてるっていうこと, なんですネ。	어, 그리고 세번째는 믹스스라고 하는 거네요.	えー, そして3つ目はミックスということですね。		
162				3つめと言いましたけど, その3つはなにについて話していましたか。	
163		어, 지금 교수님이 말하고 있는, 어, 세계에서 단 하나 밖에 없는 최고의 믹스스쥬스를 만드는 것, 에 대한, 어, 첫번째 두번째 세번째에 대한 이야기를 하는 것입니다.	えー, 今教授が言っている, えー, 世界でただ1つしかない最高のミックスジュースを作ること, についての, えー, 1つ目2つ目3つ目についての話をしていると思います。		
164				どうして今ミックスジュースの話をしているかわかりますか。	
165		음, 아마도, 그, 마케팅의 차별화를 믹스쥬스에 비유하시고 설명하시려고 하는 것 같습니다.	うーん, たぶん, その, マーケティングの差別化をミックスジュースに比喩なさって説明なさろうとしているのだと思います。		

166	でこれをね、この謎を、最後解きあかしていきたいと思うわけだけど、	어, 이, 세번째의 믹스하고 있다라는 것에, 것을, 어, 수수께끼라고 생각해서 마지막으로 풀어나가고 싶다고 생각합니다.	えー、この、3つ目のミックスしているということに、ことを、えー、なぜだと思って最後に解いていきたいと思います。		
167	じゃその前にですね、このミックスジュース、ね、作ってって言われたら、どうやって作りますか。聞いていいですか。	어, 그 전에 믹스쥬스라고 하는 것을 만든다면, 어떤 게 믹, 믹스쥬스라고 생각하는지 물어 봐도 되겠습니까?	えー、その前にミックスジュースだというものを作るなら、どんなものが、ミックスジュースだと思うか聞いてみてもいいですか。		
168	りんごとか、バナナとかオレンジとかの、自分の好きな果物を、	어, 사과라든지, 오렌지라든지 바나나라든지, 자신이 좋아하는 과일을	えー、りんごとか、オレンジとかバナナとか、自分が好きな果物を		
169	ミキサーの中に入れて、がーって回しちゃったら、できると思います。	그런 것을 믹서에 넣어서 갈아서 하는 것이라고 생각합니다.	そういうものをミキサーに入れておろして作るものだと思います。		
170	ですよ。そう、今、あの言ってくれたとおり、	네, 그렇네요, 지금 말씀해주신 대로	はい、そうですね、今おっしゃってくださったとおりに		
171	ミックスジュース作るときって、	믹스쥬스를 만든다라고 하는 것은	ミックスジュースを作るということは		
172	自分のこー好きなフルーツを、今彼女は、	어, 좋아하는 과일들은, 지금 그녀는	えー、好きな果物を、今彼女は		
173	バナナとりんごとオレンジって言うてくれましたけれども、	바나나랑 사과, 오렌지라고 말해주신 것도	バナナとりんご、オレンジとおっしゃってくださったのも		
174	それを、こー、ミキサーに入れて、混ぜあわせる、	믹서에 넣어서 갈, 갈아버리는 것도	ミキサーに入れておろ、おろしてしまうのも		
175	まさにそのミックスをして作ると、いうふうに言ってくれたわけです。	그렇게 믹서에서, 음, 믹서기로? 가는 거라고 말해 줬습니다.	そうやってミキサーで、うーん、ミキサーで？おろすのだと言ってくれました。		
176	で、実は、マーケティングも	어, 그렇지만, 사실은 마케팅도	えー、でも、実はマーケティングも		
177	同じように、いくつかの要素を、	어, 방금 말했던 믹스쥬스 처럼, 몇가지 요소가	えー、さっき話したミックスジュースのように、いくつかの要素が		
178	こー、ぐしゃっと混じりあわせて、できているわけですね。	섞여 있는 것입니다.	混ざっているのです。		
179	で、えー、ミックスジュースのミックスは、まあ混ぜるっていう	믹스쥬스의 믹스는, 그, 섞는다고 하는	ミックスジュースのミックスは、その、混ぜるという		

180	意味もあるんだけど、実は、	어, 섞는다라는 의미도 있지만, 사실은	えー、混ぜるという意味もありますが、実は		
181	それらをこう混ぜあわ、混ぜられてる。ものの要素たちのことを	그런, 섞는다라는 요소를	そんな、混ぜるという要素を		
182	実は指したりすると、	어, 실은 그런, 어, 그러한 요소들을 섞는다라는 거, 에 대해서	えー、実はそんな、えー、そのような要素を混ぜるということ、について		
183				今先生がおっしゃった要素というのはミックスジュースだとなんてしょうか。	
184		어, 아까 학생이 말했던, 그, 바나나, 사과, 오렌지와 같은 그러한 종류라고 생각합니다.	えー、さっき学生が言っていた、その、バナナ、りんご、オレンジのようなそういう種類だと思います。		
185	いうことで、マーケティングには、まさにマーケティングをもう、	마케팅에는, 어, 마시, 마케팅에는,	マーケティングには、「まし」、マーケティングには、		
186	完成させるための、マーケティング・ミックス、要素が存在すると、いうことなんですね。	마케팅을 칸세어셀? 가, 그 의미를 잘 모르겠어요. 마케팅 믹스 요소는 존재하고 있는 거네요.	マーケティングを「カンセーサセル」？がその意味がよくわかりません。マーケティングミックス要素は存在しているんですね。		
187	で、このマーケティングミックスは、実は4つ、あると、いうふうに、基本的にね、言われています。	어, 실은 이 마케팅 믹스는 네가지 있다고 말해지고 있습니다.	えー、実はこのマーケティングミックスは4つあると言われています。		
188	そのマーケティングミックスの	그 마케팅 믹스도	そのマーケティングミックスも		
189	4つの要素を、4つのPだというふうに、えー集約されているわけですけども、	네가지 P라고, 어, 집약? 요약할 수 있겠는데요	4つのPと、えー、集約？要約することができそうですが		
190				これから先生はなにを話すと思いますか。	
191		어, 마케팅 믹스의 네가지 P에 대해서 구체적으로 설명할 것 같습니다.	えー、マーケティングミックスの4つのPについて具体的に説明すると思います。		
192				どうしてそう思ったんですか。	
193		어, 아까 선생님어, 어,実は 하면서, 세가지가 아니라 네가지 P가 있다고, 뒤에서 더 중요한 걸 얘기할 것 같아서, 여기에 대해서 구체적으로 얘기하지 않을까라고 생각했습니다.	えー、さっき先生が、えー、「実は」と言いながら、3つではなく4つPがあると、後ろでもっと重要なことを話しそうで、ここについて具体的に話すのではないかと思います。		

194	それをこう, 今, 見ていくと,	그걸 지금, 보면	それを今, 見ると		
195	1つ目のPIは, まずプロダクト です。	먼저 첫번째 P는 프로ダクト[日本語で発話する], 어, 제품, 입니다.	まず1つ目のPIは「プロダクト」, えー, 製品, です。		
196	えー, まさにそのブツですね。製品, ですね。	음, 그야 말로 그냥, 물건, 제품이네요.	うーん, それこそただ, もの, 製品ですね。		
197	で, 2つ目は, その製品を, こういくらで売るのがかっていうところの,	어, 그 다음 두번째는, 그 제품을, 어, 얼마에 팔 건지	えー, その次に2つ目は, その製品を, えー, いくらで売るのが		
198	価格。2つ目のPIは, プライスのPですね。	가격, 두가지, 맞, 두번째의 P는 프라이스. 맞, 프라이스의P입니다.	価格, 2つ, あ, 2つ目のPIはプライス。あ, 「プライスのP」です。		
199	で, 3つ目は, その商品を, どこで売るのがかっていうところに関連して,	어, 그 다음 세번째는, 그 제품을 어디서 팔 건지	えー, その次に3番目は, その製品をどこで売るのが		
200	流通チャネルですね, ちょっと聞きなれない 言葉ですけども,	유통 채널. 조금 어려울 수 있지만	流通チャネル。少し難しいかもしれませんが		
201	常に販売する場所のことを指します。	음, 그냥 평범하게 파는 장소, 입니다.	うーん, ただ平凡に売る場所, です。		
202				ちょっと難しいですけどもというのは, なにが難しいですか。	
203		아마도, 어렵다고 한 게 아니라聞き取れなんちゃら라고 한 것 같은데, 그걸 제가 잘못 들은 것 같습니다.	たぶん, 難しいと言ったのではなくて「聞き取れなんちゃら」と言ったようですが, それを私が聞き間違えたのだと思います。		
204				なにについて難しいと言っているかわかりますか。	
205		아마도, 유통 채널이라고 하면, 앞에 말했던 제품이랑 가격에 비해서, 조금, 음, 어려울 수 있, 어려운 단어? 라고 해야 되나, 약간 조금, 그렇게 느껴졌을 거라고 생각해서.	たぶん, 流通チャネルと言ったら, 前に言っていた製品と価格に比べて, 少し, うーん, 難しいかも, 難しい単語?と言ったらいいのかな, 若干少し, そう感じられたらと思うって。		
206	で, 最後, 4つ目のPIは,	어, 마지막의 P는, 마지막, 네번째의 P는	えー, 最後のPIは, 最後の, 4つ目のPIは		
207	そんな商品を, 世の中の多くの人たちに,	그런 상품을 이 전세계 사람들에게	そんな商品をこの全世界の人たちに		

208	知ってもらうための活動ですね。	어, 전세계 사람들에게 홍보해 줄 수 있는 그런 활동입니다.	えー, 全世界の人たちに広報できるような活動です。		
209	販売促進, プロモーションというふうに呼ばれてます。	판매 촉진, 프로모션이라고 불리고 있습니다.	販売促進, プロモーションと呼ばれています。		
210	この4つのPを, こう, がっとミキサーに入れて,	이 네가지의 P를 믹서에, 어, 이렇게 욱여넣어서	この4つのPをミキサーに, えー, こう詰め込んで		
211	混ぜあわせると, まあいい感じにマーケティングっていうのができると いうわけなんですね。	이렇게 섞어서 넣으면, 마케팅 빅데이터가 완성됩니다.	こう混ぜて入れると, マーケティングビッグデータが完成します。		
212	で今, ちょっと会話の中でも出ましたが,	지금 이야기중에서, 그, 다음 있던 단어를 못들었어요. 今 , 会社 の なにになに...	今話の中で, その, 次にあった単語が聞き取れませんでした。「 今 , 会社 の なにになにに」...		
213	4つのPを考える, ま, ヒントとなる	네가지 P를 생각할 수 있는 힌트가 되는	4つのPを考えることができるヒントになる		
214	質問, あります。用意しました。	질문이 있습니다.	質問があります。		
215	1つ目は, まあマーケティングをしてきましょう, 差別化をしていしましょ う,	어, 첫번째는 마케팅을, 마케팅을 지적해 봅시다?	えー, 1つ目はマーケティングを, マーケティングを指摘してみましょう?		
216	というときに, 一番最初のステップは,	라고 하는, 제일 처음, 시작하는 단계는	という, 一番最初に, 始める段階は		
217	まあ, どんな商品を作りましょうかってことですね。	어떤 상품을 만들까에 대해서입니다.	どんな商品を作るかについてです。		
218	これに答ええないといけません。	이것에 먼저, 어, 수수로가 대답해, 대답하지 않으면 안됩니다.	これにまず, 自らが答え, 答ええないといけません。		
219				これというのはなんですか。	
220		어, 맨 먼저, 제품을 어떻게 만들까, 예 대해서, 입니다.	えー, 一番先に, 製品をどう作るか, について, です。		
221	2つ目のPに関連しては,	두번째 P에 관해서는	2つ目のPについては		

222	いくらで売るか。その商品いくらで売のっていう質問に、	어, 이 상품을 얼마에 팔지, 얼마에 팔지에 대해서	えー, この商品をいくらで売るか, いくらで売るかについて		
223	まあ答えるような形で答えを準備しましょう。	어, 얼마에 팔지에 대한, 그런 형태를 생각해 봅시다.	えー, いくらで売るかについての, そういう形態を考えてみましょう。		
224	で3つ目のPに関しては、	세번째 P에 관해서는	3つ目のPについては		
225	まあどこで売のかっていうところ、ですね。この質問に答えていきましょう。	어디서 팔지에 대한 이 질문에 대답하지 않으면 안됩니다.	どこで売るかについてのこの質問に答えないといけません。		
226	そして最後、4つ目のPに関しては、	그 다음에 마지막, 네번째 P에 관해서는	その次に最後、4つ目のPについては		
227	その商品ね、そんな値段で売って、どこで売ってるのかって	이 상품을 어떤 가격으로 어떤, 네, 여기까지	この商品をどんな価格でどんな、はい、ここまで		
228	いうのも決まっていて、それをどんなふうに人々に	그것을 결, 어, 니까, 이 상품을 어떤 가격에 어떤 곳에서, 어, 어떤 식으로 팔지를 결정하기 위해서, 사람들에게	それを決, えー, だから, この商品をどんな価格でどんな場所で、どんなふうに売るか決定するために、人々に		
229	知らせますかっていうところですね。この4つの、質問に答えていけば、	그런 것을 결정한 뒤에, 어, 이런 네가지를	そういうことを決定したあとで、えー, こういう4つを		
230	マーケティングっていうのが、1つできあがる。	그 네가지를, 네가지가 완성되면, 마케팅이 완성됩니다.	その4つを、4つが完成したら、マーケティングが完成します。		
231				4つ目のPはなんですか。	
232		어, 앞에 말했던, 그, 첫번째, 두번째, 세번째 P를, 어, 어떻게 알릴까에 대한 설명었습니다.	えー, 前で言っていた, その, 1つ目, 2つ目, 3つ目のPを, えー, どう知らせるかについての説明でした。		
233	では、最初ですね、	그럼, 처음에는,	では、最初は,		
234	マスクを差別化しようっていうところの	마스크를 차별화하자, 라고 하는 것을	マスクを差別化しよう, ということを		
235	問いに対してですね、1個ずつ、みなさんと一緒に、Pね、答え、考えていきたいというふうに思います。	이것을, 어, 이쥬즈? 여러분이랑 이야기 해 보도록 하겠습니다.	これを, えー, 「イッコズツ」? みなさんと話してみることになります。		

236				1個ずつはどういう意味かわかりますか。	
237		음, [9秒間無言]いくつか? 몇개씩?	うーん, [9秒間無言]「いくつか」?いくつかずつ?		
238				じゃあ,考えていきたいというのはなにを考えていくんですか。	
239		마스크를 어떻게 차별화할 건지에 대해서 이야기할 것 같습니다.	マスクをどうやって差別化するかについて話すと思います。		
240	そう, したら差別化できるのか。	어떻게 하면 차별화할 수 있는 것일까	どうすれば差別化できるのか		
241	まず, 1個目のPに関連して, はい, どんなマスクを作ればいいでしょうか。	어, 어떤 마스크를 만들면 좋을까요?	えー, どんなマスクを作ればいいでしょうか。		
242	そうですね, たとえば, 飛沫感染を防ぐために, 抗菌加工されてるマスクだったりとか,	음, 처음부터... 이 여자가 하는 부분, 잘 못들었습니다. 여학생이 하는 부분.	うーん, 最初から...この女性が話している部分, よく聞き取れませんでした。女子学生が話している部分。		
243				ちょっとでも聞き取れた言葉はありますか。	
244		어, 그냥 선생님이 질문을 하신 것 같은데, 처음부터 내용을 잘 못 들어가지고, 지금 기억나는 게 없습니다.	えー, ただ先生が質問をなさったようですが, 最初から内容がよく聞き取れなくて, 今思い出せることがありません。		
245	これからあの夏にかけて, 通気性の高い,	어, 무엇에 관해서?	えー, なにについて?		
246	つけてても涼しいようなマスクがいいと思います。	잘 못들은 것 같습니다.	よく聞き取れませんでした。		
247				なにか単語でも聞こえませんでしたか。	
248		어... 아니요, 너무 빠르기도 하고, 소리가 약간 좀 먹는 소리라고 해야 되냐? 그레가지고 잘 못알아들은 것 같습니다.	え...いいえ。速すぎるし, 声が若干ちょっとはつきりしない声といったらいいのかな。だからよく聞き取れませんでした。		
249				じゃあこれはどんな質問に対する答えかはわかりますか。	

250		음, 아마도, 선생님아, 어, 마스크 차별화에 대해서 이야기를 했으니까, 학생이 생각하는 마스크의 차별화에 대해서, 넌 어떻게 생각하니? 이런 식으로 물어 본 것 같습니다.	うーん, たぶん, 先生が, えー, マスクの差別化について話をしたら, 学生が考えるマスクの差別化について, あなたはどう思う? というふうに尋ねたと思います。		
251	うん, 素晴らしいですね. 抗菌加工がされていて,	어, 네, 좋은 의견이네요. 코ーキン..., 저 부분 잘 모르겠습니다.	えー, はい, いい意見ですね。「コーキン」...この部分はよくわかりません。		
252	かつ, 通気性がいいような, つけ心地のいいマスクを,	뭔가, 코ー킨다음에, 마스크를 착용했을 때의 좋은 착용감? 에 대해서 이야기하는 것 같습니다.	なにか, 「コーキン」の次に, マスクを着用したときのいい着用感? について話しているようです。		
253				どうしてそれはわかりましたか。	
254		음, 아까, 그냥,つけかた라고 했으니까, 음, 마스크의つけかたら면, 이렇게, 쓰는 방법이지 아닐까, 에 대해서 생각했습니다.	うーん, さっき, ただ, 「つけかた」と言ったので, うーん, 마스크の「つけかた」だったら, こう, つける方法ではないか, について考えました。		
255				ほかに聞き取れたことや, こんなことを話しているかなという, 想像でもいいので教えてください。	
256		[13秒間無言。]마스크의 특징에 대해서 아마 설명한 것 같습니다.	[13秒間無言。]마스크의特徴についてたぶん説明したと思います。		
257	こう, 作ったほうがいい, まあ, もうそれみんなが今欲しいところだと思えます。	음,つけ心地라고 하는 게, 아마, 그렇게 앞에 말했던, 착용감에 대해서 말하고 있는 것 같은데, 어, 모두, 착용감을 중요시하는 게 좋다, 라고 말하고 있는 것 같습니다.	うーん, 「つけ心地」というのが, たぶん, そう前で言っていた, 着用感について言っていると思うのですが, えー, みんな, 着用感を重要視するのがいい, と言っていると思います。		
258	そんな, こう完成度の高いね, 마스크っていうのを, まずは作りたいということでした。	완성도를 높여서 먼저 마스크를 만들어 보자, 라고 하는	完成度を高めてまずマスクを作ってみよう, という		
259				作りたいというのは, 本心に作りますか。	
260		아니오, 앞으로, 그런 소비자들이 원하니까, 한번 만들어 보면 어떨까, 라는 그러한 의견이 있는 것 같습니다.	いいえ,これから, そんな消費者たちが求めるから, 一度作ってみたらどうか, というそういう意見があるのだと思います。		
261	じゃあ, そんなマスク, いくらで売りたい。	그러면, 이제, 그런 마스크를 얼마에 팔면 좋을까요?	では, そのマスクをいくらで売ればいいでしょうか。		
262	聞きます。うーん, 誰でも手が届くような手頃な値段がいい,	누구라도 살 수 있는 가격이면 좋을 것 같습니다.	誰でも買える価格ならいいと思います。		
263	高いよりは安めの値段がいい。	되도록이면 싸게	できるだけ安く		

264	ですよね。そう、高いよりは安いほうが、お得だから。	네, 그렇네요, 비싼 것 보다 싼 게 더 이득이니까	はい、そうですね、高いものより安いもののほうが得だから		
265	いいですよ。私たちにとっては、	어, 좋은 의견이라고 생각해요. 우리들에 있어서는	えー、いい意見だと思います。私たちにとっては		
266	うれしいと。で、安く売れば、ねえ、ドラッグストアでもスーパーでも、	슈퍼나 드럭스토어에서 간단하고 싸게 살 수 있는	スーパーとかドラッグストアで簡単に安く買える		
267	目立つところで、こう特売みたいな感じで売ることできるし、	눈에 띄는, 만약 싸다면, 눈에 띄는, 눈에 잘 띄니까, 잘 살 수 있 다? 이런 식으로 얘기한 것 같습니다.	目立つ, もし安ければ、目立つ、目立つので、ちゃんと買うことができ る?このように話したと思います。		
268	あの、安いほうがいいということですね。	그렇기 때문에 싼 편이 좋다, 라고 생각합니다.	だから安いほうがいい、と思います。		
269	じゃあ、そんな、抗菌加工がされていて	어, 그럼, 그런 항균이 들어 있는 마스크를, 항균기능이 들어 있는 마스크? 코어킨이라고 하는 게 아마 항균에 관한 단어인 것 같습 니다.	えー、では、そんな香菌が入っているマスクを、香菌機能が入っている マスク?「コーキン」というのはたぶん香菌に関する単語だと思います。		協力者の発話の「香菌」は、日本語 の「コー」という音から「香」という漢 字を類推したと考えられ、殺菌して いい香りにするような機能をイメー ジしていると思われる。
270				それは今どうして抗菌だとわかりましたか。	
271		어, 제가 아까, 어, 단어를 놓친 것 같은데, 다시 들어 보니까 지금 이야기하는 흐름상으로 봤을 때는, 이제 계속 마스크에 대해서 이 여기를 하고 있었고, 마스크 기능에 대해서 이야기를 했었으니까, 어, 항균이, 항균이 중요하니까, 마스크 기능중에, 그래서 이제, 아, 코어킨이 항균이구나, 라고, 다시 알아들었습니다.	えー、私がさっき、えー、単語を聞きのがしたんですが、再び聞いてみ ると今話している流れの上から見て、ずっとマスクについて話をしてい て、マスクの機能について話をしたので、えー、香菌が、香菌が重要な ので、マスクの機能の中で、だから、あー、「コーキン」は香菌だな、と、 また聞き取りました。		
272	通気性のいい、こう完成度の高いマスクを、	그런 형균기능이 달려 있고, 완성도가 높은 마스크를	そんな香菌機能がついていて、完成度が高いマスクを		
273	手頃な値段で売ります。さあ、そのマスク、	手頃도, 手頃な値段이란 단어를 잘 모르겠는데, 아마, 상상해 보자 면, 음, 정말 간편하게 살 수 있는 느낌? 왜냐하면 手가 손이라는 한자이니까, 그렇게 생각했습니다.	「手頃」も、「手頃な値段」という単語はよくわかりませんが、たぶん、想 像してみると、うーん、本当に手頃に買える感じ?なぜなら「手」が手と いう漢字だから、そう考えました。		
274	どこで売りましょう。	그럼 그 마스크, 어디서 팔면 될까요?	ではそのマスク、どこで売ればいいでしょうか。		
275	コンビニとか、ドラッグストアとか、えっと駅の売店とか、	어, 편의점이라든지 드럭스토어라든지, 역에 있는 판매점	えー、コンビニとかドラッグストアとか、駅にある販売店		
276	あらゆる場所で買えるほうがいいんじゃないかなと思います。	모든 장소에서 팔면 좋지 않을까라고 생각합니다.	すべての場所で売ればいいのではないかと思います。		