

(累計に第1回の評価点は含まれていない)

今回	累積	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
1	2	M&A	日本の企業で[は]敵対的な合併・買収に対して実際どのような対応[をとるの]がセオリーですか？	ポイズンピル, ホワイトナイト, バックマンディフェンス, MBO, TOBなどの対応[がある]	利益を優先ス	それぞれ法的リスクや費用, 実効性が異なるので, その事案の状況によってベストの選択を探すのがセオリー。
1	2	PPM	PPMってなんの略ですか？	わかりません。	わかりません。	ポートフォリオマネジメントの略。
1	2	PPM	PPMとは何ですか？	何も知りません。	自分なりの意見が出せるほど知識がありません。	講義説明した通り, ポートフォリオマネジメントの略で, 事業仕分けの基準の一種。
1	2	SWOT分析	SWOT分析の考案者。SWOT分析を最初に考案した人というのはわかっていますか？	知りません。	多くの研究者や企業が使っていることなので, とても有名な方, あるいはとても大きな企業の人だと思う。	スタンフォード大学のアルバート・ハンフリー氏。ところで, 素晴らしい発明が「大企業」によるものばかりとは限らない。むしろ中小企業や市井の人によるものも多いことに留意しよう。
1	2	SWOT分析	SWOT分析とはなんですか？	何も知りません。	自分なりの意見が出るほど知識がありません。	講義で説明した通り, 内外の経営環境を分析する考え方の枠組み(フレームワーク)。
1	3	会社	1)一般的に部品工場などの会社を立ち上げる時, 何人くらいでやるのが普通でしょうか。 2)また, 起業する場合, お金はどのくらいまでかりれ[借りられ]ますか？ 3)企業は高値で売れる事がいいのか[と], 数が売れるの[と]ではどっち[どちら]がいいのでしょうか？		3)電気屋に行つて思いました。 店ごとで値段が違いすぎたから？	1)その事業を行うのに必要な人数。場合によっては自分ひとりのこともあろうし, 100人以上の社員で始める場合もある。 2)内外の条件による。預貯金がたくさんあって, 金融事故(カード引き落としができなかったなど)がなく, 事業計画もしっかりしていて将来性があると思われれば, 沢山貸してくれる。 3)利益が大きければいいので, 売れる頻度が低くても粗利が大きいか, 粗利が小さくとも売れる頻度が高ければよい。どちらを選ぶかはターゲットや扱う商品・サービスによって決まる。
2	2	考える力	サントリー・アサヒ・キリン	サントリーは酒類は発泡酒, ジュース類はお茶などをメインにしている。アサヒは酒類は発泡酒, ジュース類はサイダーなどをメインにしている。キリンは酒類は発泡酒とビールがメイン。	企業内の戦略も就活で色々を見て回っていましたが, 改めて分類してみると, こういう見方があったのかと感じました。次からの活動に役立てたいです。	情報を俯瞰する(視点の一つあげる)ということを学んだ例。ぜひいろんな場面で活用し, 経験を積んで役立てて欲しい。
1	2	感想			戦略についてあまりよくわからなかったので, 勉強できてよかった。	今回の講義はきっかけにすぎない。自分なりに事例やその他の戦略を学び, 活用して欲しい。
1	3	感想			経営戦力[略]について色々を知ることができた。実際に戦力[略]を考える立場になって考えると, もっと理解できるとおもう。	戦略思考は就職活動や人生設計, 伴侶を得るための活動など, 仕事の場面以外でも応用できるので, ぜひ活用して欲しい。
1	2	感想			経営戦略は難しいイメージだと思った。	最初は誰でもそんなもの。社会のニュースや動きに興味を持って見ていくようにしましょう。
1	2	感想			新聞を読んでおかないと, 競争戦略の企業名を上げるのに有名どころしか出てこなかったで, 重要だと思いました。	仕事をしていく上では周囲・環境の変化を知り, 予測することが大切になる。新聞に限らず, 周囲に関心を持とう。
1	2	感想			今回の授業もとてもためになりました。	知るだけでなく, 活用しよう。
1	2	感想			今回もとてもおもしろい内容でした。	何に活かせるだろうか。

(累計に第1回の評価点は含まれていない)

今回	累積	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
1	2	感想			戦略という面で色々な事がわかって勉強になりました。	講義で知ることができるのは片鱗のみ。ぜひ、自らいろいろと学んでみよう。
1	2	感想			今日は特にありません。	これでは感想とすらみなせません。
1	3	感想			何気なく使っている言葉でも、意味をしっかりと理解すると、もっと視野が広がると思った。 初めの戦略、戦術[の違いの説明]も勉強になった。	意味、具体例、なぜそれが大切かといったことを押さえていこう。
1	2	感想			戦略によって、その[損]得がでてくるので、とても難しいと思った。	難しいからと立ち止まっていれば、挑戦する人たちに追いつくことはできない。恐れず、取り組んでみよう。
1	3	感想			今回の演習で、ある業界におけるリーダーとチャレンジャーを並べてみると、リーダー側にもチャレンジャー側にも独自の長所があることが分かり、順位はシェアの大小を示していることが理解できたと思う。	基本的には業界における順位は、市場シェアの大小で決める。
2	3	競争戦略	リーダーなどは市場全体で決まるのですか？地域的なものはないのですか？		地域によってはリーダーが変わったりするとおもうのですが。	ある。地域で切り分けてもよいし、チャネル(例えば食品ならスーパー、レストラン、ホテル、コンビニ、百貨店、…など、顧客にたどり着くまでに存在する取引先)によってはシェアが異なることも当然ある。重要なのは、今取り組もうとしている市場において、自分がどの地位を占めているか、どこを目指すかをはっきり把握・目標づけること。
2	4	競争戦略	1)競争戦略は[地位別戦略の]他に何がありますか？ 2)政治にも戦略はありますか？	日本列島改造計画	市場を拡大して上位を攻撃するようなものなど。 民主党のやつ[戦略]が知りたい。	1)ランチェスター戦略が有名。 2)長期目標があれば、戦略はかならずある。民主党の場合、政治主導、市民参加が大きな政治目標だろうが、例えば官僚任せだった政策立案能力を高めるため、徹底的に議員立法にこだわってきた。また、業界団体と自民党の結びつきを切り離す試みも、政治主導への転換戦略の一つ。
2	3	競争戦略	各分野・産業で上位の会社はやはりとても昔からつづいている会社ばかりですか。新しく会社[を]たてて、上位に行けるか。	授業でも出たS社は昔はV社だったりして、経営社[者]が代わったり、名前を変えたりして上位に上がってきた。でも、昔からのメーカーの方が安心[感]もあり、新しいメーカーには不安があった、上位に上がるのはなかなか難しそう。	絶対に無理ではないと思う。何かに特化してニッチャー戦略でいけば、互角にわたりあうこともできると思うし、年月をかければ…。	質問者の見解の通り。
1	2	競争戦略	競争戦略ではなぜ一位の企業は3位、4位の下位企業を攻撃した方がいいのか？		普通に考えれば、二位を攻撃した方が、1位の企業は市場を拡大できると思う。	講義で説明した通り、二位の企業の顧客を奪うより、より弱い下位の企業の顧客を奪う方が実現の可能性が高いから。ところで「普通に考えれば」の「普通」とは何か？
1	2	競争戦略	どの業界にもリーダーとかチャレンジャーはあるのか？		すべての業界にもあるとは限らないが、競合する他社がないと自社の成長もないと思う。	区別がつきにくかったり、自覚していなかったりといったことはある。

(累計に第1回の評価点は含まれていない)

今回	累積	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
1	3	競争戦略	自分の知っている産業分野で、リーダー、チャレンジャー、フォロワーはどの企業だろうか。また、それぞれどんな戦略をとっているだろうか。	ガソリンスタンド業界で、1番エネオス、2番ジョモ、3番が出光であり、まずエネオスはポイントカードの関連で幅が広く、ジョモは対抗できるように対策を立てています。3番に出光はコマーシャル等の活躍も多くあるようにCMで宣伝しています。	自動車業界では、リーダーは豊田[トヨタ]、チャレンジャーはホンダ、ニッチャーはマツダあたりだと思います。豊田[トヨタ]は最近、ブレーキ不良で困りますが、世界のリーダーであると思います。次にホンダは経済[売上高の意?]では上位につけているように思えるので、トヨタに対抗する企業だと思います。3番マツダはニッチャーとしては私的には理想だと思います。	問いに素直に答えを出しているか、点検しよう。間にきちんと答えることは、ビジネスの基本的スキルの一つ。例えばこの質問ならこんな具合： なぜトヨタはリーダー企業と言えるか？→生産量・売上が大きい。トヨタの戦略は？→ハイブリッド車や低価格車の取り組みなど、市場全体の拡大に注力。 ※ホンダが大型車（バス・トラック）、業務用車（フォークリフトなど）の品揃えの点で、幅広い商品を持つトヨタのチャレンジャーとはいいいにくい面があることは講義で説明した。
1	1	競争戦略	競争戦略で、リーダーがニッチャーやフォロワーを狙わずに、チャレンジャーを攻撃したら、その業界の利益をほぼ独占出来るのではな いか？	リーダー：ドコモ；チャレンジャー：ソフトバンク；ニッチャー：au,KDDI；フォロワー：willcom ドコモはブランドとコラボしている。他は通話料無料などを売りにしている。独自のブランドで、基本料金の引き下げ[もしている]。		攻撃したら即、それが入手できるわけではない。却って、上位の事業者は下位の事業者より経営資源が豊富だから、攻略は難しい。ちなみに、ニッチャーを攻撃することはしない。理由は、ニッチャーが大手がやっ てもうまみの少ない市場を確保しているから。また、質問者が挙げた携帯業界の競争地位は、フォロワーとニッチャーが逆。
1	1	競争戦略	リーダー戦略、チャレンジャー戦略は解るのですが、ニッチャー戦略とはなんですか。（ケータイ企業以外が[に]思いつきません）。	ウィルコム	なし	講義で述べたように、ニッチャー戦略とは大手（リーダー、チャレンジャー、フォロワー）が手を出しづらい、比較的狭い分野に特化し、その分野ではナンバー1になる戦略を指す。定額モバイル接続サービスのイー・モバイルやb-mobileの日本通信などがニッチャー戦略。
2	4	経営	なぜ女性をターゲットにしたビジネスが多いのですか？	例えば「婚活ビジネス」「安売りジーンズ」などがある。ユニクロに続いてSEIYU、しまむらなどへと広がった。	女性は流行に敏感であり、やはり女性は主婦が多いことから値段の安さを気にする傾向があるためだと考えられます。	衣食住など消費財の分野では、家庭での購入の決定権を女性が握っていることが多いから。
2	4	経営	経営戦略における人員の削減はどんなメリットがあるか？	人員削減により、コストが下がる。給料の増加に繋がる。	人員が少なくなるため、一人当たりの負担が増加。改善点、良い点などを話しあう時の意見が少なくなる。	固定費の削減による損益分岐点売上高の低下がおり、より低い売上高でも利益が出やすくなることが考えられる。本来は、人員削減と事業縮小をセットで行うことで、一人当たりの負担を増やさないことが望ましいが、現実には確かにそれは難しい。
2	2	経営	地元のサークルKが、近くにセブンイレブンが2店もできたためにつぶれてしまいました。これも戦略なのでしょうか？	リーダーが格下をいじめる。	戦略だと思います。	東海地方では出店数で見るとサークルKのほうがセブンイレブンより多いので、下位を攻めた(競争地位別の戦略)というわけではないが、セブンイレブンは狭い地域への集中出店によって地元での存在感を高め(ドミナント出店戦略)、配送効率を高めることによるコスト削減をはかる戦略をとっているため、2店出店そのものは経営戦略の現れ。東海地方でセブンイレブンが出店数を増やしていくことはすでに明らかなので、備えしておくべき。

(累計に第1回の評価点は含まれていない)

今回	累積	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
1	3	経営	トレンドに乗る会社とトレンドを作る会社はどっちがすごい会社でしょうか？(どっちが正しいやり方でしょうか？)	例：トレンドをつくる会社...SONY(ブルーレイの開発)，トレンドに乗る会社...Panasonic(ブルーレイの普及促進)，トレンドに乗れなかった会社...TOSHIBA(HD-DVD) 本当かどうかわからないけど。	世間で「トレンド」といわれ始めると、それはもうトレンドではない。本当のトレンドとは「これが流行る」という視点を持った時だろうか。	つくりだすほうがすごいと思うが、正しいやり方は、事業者のおかれた状況によって異なる。また、トレンドとは流行のことで、質問者が知っていることで挙げた例は事実上の標準(デファクトスタンダード)の事例を挙げており、ずれがある。記録媒体についてのトレンドは、大容量化、コストダウンであり、円盤型からハードディスク型へのシフトであろう。
1	3	経営	経営について ●●な商品は売れない、や、●●じゃないと売れない等、最初から多くの固定概念を持ちすぎだと思いましたが、どう思いますか？		結局、マニュアルに沿いすぎて、商品等から独自性が欠けると思います。ターゲット等を絞りすぎてもダメだと思う。	固定観念が問題といった表層的な問題ではなく、真因にまで斬り込んで考えることが大切。
2	3	経営資源	経営資源は人・モノ・金・情報の4つですが、生産資源(?)は人・材料・土地であったと思います。これらの間に関係性はありますか？			土地が重要な経営資源とされたのは、産業革命から大量生産時代にかけての、つくれば売れた時代。サービス産業や情報産業など広大な土地が必要とされない産業が勃興した今日と比較して考えてみよう。
2	3	経営戦略	長期間、トップ企業であり続けるにはいろいろ必要なことがあると思うが、何が一番重要なのですか？	信頼・ノウハウ・ニーズの先読み。	ニーズの先読みができることがとても重要だと思う。 [授業について]ノートを写す[ための]時間を長くして欲しい(スライドをゆっくり[写して欲しい])。	トップとして求められる責任をきちんと果たすこと、例えば品質や原価をきちんと管理し、新たな市場を創造することなどだと思う。
2	4	経営戦略	ファミリーマートがam・pmを買収したが、買収したことによってはファミリーマートとam・pmにはどんなメリット・デメリットがあるのか。	am・pmのフランチャイズではファミリーマートのノウハウが手に入り、売上が伸びる店舗もある。しかし、am・pmではなく、ファミリーマートの看板にかわる。	ファミリーマート：店舗数が増える。am・pmにしかない技術がファミリーマートに加わり、品質などが向上する、などのメリットがあると思う。	メリットは、店舗数が増え、売上が増えることで、メーカーに対してより優位な立場で交渉が可能となり、取引価格の引き下げや、他のチェーンにはない独自商品の企画・仕入れがより容易になることが予想できる。デメリットは、各々のチェーンの個性が失われることによる顧客の流失、企業文化の衝突や組織・戦略統合の難しさによる非効率な経営などが懸念される。
2	4	経営戦略	競争戦略ではなく、同業他社と協力して製品の開発を行う経営戦略はありますか？	宇宙開発関連。会社ごとに担当する部位が異なる。	製品が巨大、収益性の問題、外国に対抗するためだと思う。	質問者の見解の通り。
2	3	経営戦略	他企業を買収するのも経営戦略として有効なのですか？	一時期、日本の企業が外国の企業を買収されるというニュース[報道]がよくされていた。	やりすぎればその企業や国のイメージが悪くなり、[消費者が]商品を買わなくなったり、国家間の問題になると思うが、適度にやれば、将来自社の脅威になりそうな芽を潰せるので有効だと思う。	質問者の見解に示されているのは敵対的買収であるが、講義で説明した通り、多角化の一環としての買収も多い。ちなみに西側先進国は経済活動は基本的に自由なので、外国資本による国内企業を買収は、法律で制限していない限り、基本的には自由。
1	1	経営戦略	経営戦略の種類の中に経営資源の配分計画とありましたが、子[子]会社を作ったり、経営者が一緒に二つの会社をもつということでしょうか？	私のアルバイト先の社長は、エステと飲食店を経営していますが、二つの会社にわけています。税金対策のような事を言っていました。	違法じゃないのかなと思います。お金持ちは法[り]律[律]ギリギリの事をしているように感じます。	分社、新会社の設置は経営資源の分配の側面もあるが、質問者の紹介事例では、社長は節税対策と述べているのだから、そちらでは、ちなみに経営資源の分配は、限られた量しか無い経営資源をどこに配分するかの決定であり、何を行わないかの選択でもある。

(累計に第1回の評価点は含まれていない)

今回	累積	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
1	2	経営戦略	PPMにおいてスターになるには?	なし。	他が行わない、出さないモノの中で、時代の求める商品を見つけ出す力、 <u>きぼつ</u> [奇抜]な考えを持つ。	講義で説明した通り、現在の立ち位置がPPMのどの象限にあるかによって異なる。問題児からスターに移したいなら、シェアを奪うための戦略が必要。
1	2	経営戦略	企業がたてた戦略を実行するのは大きなリスクがあるのか?		具体的にはわからないが、それなりのリスクはありとおもう。	間違った前提や予想外の環境変化により、戦略目標が不適切となるもその目標を変えなかったとき、大失敗につながる可能性がある。
1	2	経営戦略	いろいろな企業の戦略を知るための手段としてどんなものがあるか?	CM,HP,新聞	CMなどで戦略を断片的に知ることができるが、いまいちわからない。	ビジネス系の雑誌(日経ビジネスやダイヤモンドなど)、新聞記事を丹念に、批判的に、読み続ける。
1	3	経営戦略	企業戦略で3C以外に必要な戦略は? SWOTは何の略ですか?		他者と違うことをする。客観的に見る。	3Cは、経営戦略を立てる上で考慮すべき事。経営戦略の種類は講義で述べたように、マーケティング戦略や組織・人事、運営管理、会計、ITなどの機能別の戦略などがある。SWOTについては講義で説明した通り、強み(Strongness)、弱み(Weakness)、機会(Opportunity)、脅威(Threat)の頭文字をとったもの。
2	3	経済	ガソリンが最近また上がり始めました。いつもE社系列のスタンドでガソリンを入れているのですが、ガソリンの質で値段が決まっているのですか? J社,E社,I社,M社系列は高いイメージがありますが、それは質がいいからですか? JA,ガソリンが輸送される場所が遠いから高いのが分かりません。	岐阜県より愛知県の西三川地域のほうがガソリンが安い。それは海が近いから?	ガソリンの値段は安くなったり高くなったりしますが、何のために安くしたのか。一時期175円まであがり、100円まで下がってまたあがってきました。学生には学生割引みたいなものをやって欲しいと思いました。	ものやサービスの値段は、基本的には需要と供給のバランスで決まる(これを市場原理という)。現在、中国やインドの景気が回復しており、自動車も普及し始めたため、世界的に見れば需要が急拡大している。これが、値段の上昇につながっている。 内陸部のガソリンの値段が高いのは、質問者の見解の通り、沿岸部にある精製施設からの輸送コストによる。系列会社別の値段の高低は、複雑な要因がからみ、一言で説明するのは難しい(各社は精製施設を融通しあっているため、品質が大幅にちがうということは考えにくい)。
2	3	経済	日本が生き残るには、中国より良いものをつくらなければいけないけれど、すぐ追い抜かれるのではないか。	中国は品質向上のために日本企業を買収するなどして自分たちの技術を高めようとしている。	正面からぶつくと、いずれは国の力の差で負けそうなので、向こうの商売にうまくからんでいく必要があると思う。商品を作る時点で。	ポジショニング、ターゲット、対応ニーズ、独自性などをずらすことで競合を回避することも考えられる。また、質問者の見解も有力な選択肢。
2	3	経済	ガソリン[スタンド]業界も景気がどーのといわれ、[スタンドは]どどんつぶれる一方ですが、本当に <u>業界的に</u> なくなる業界なのでしょうか?	自分のほたら[働]いていたスタンドがつぶれ、他のところを紹介してもらおうとしたのですが、もう人がいすぎるのと赤字ばかりなので、[新たに]人が[は]やと[雇]えないといわれた。	自分はE社の[系列の]N商事ではたら[働]いていたのですが、他のJ社系列やE社系社[列]の他の店ではそこまできび[厳]しいような事をきかないので、自分のほたら[働]いていたところがつぶれたの[理由]がよくわからない。	自動車の販売が落ち込み、環境対応車が増えていく現状では、「ガソリン」スタンドの将来は厳しいと予想する。また、スタンドの設備投資が過大で借入残高が多いために資金不足で経営改善が進まないスタンドがある。
1	2	経済	ブラジルや中国などBRICsでは物価が安く、お金の価値が低いので、日本や欧米諸国で物を買うより儲けが少ないと思うのですが、何故市場が注目されているのですか?	人件費や地価が安く、人工が多いので、市場はかなり大きい。	逆輸入をして日本で売れば儲かるのは分かりますが、そのままBRICsの国で売ってしまうと儲けが少ないと思うのですが。	経済成長率が高く、潜在市場である中間層の人口も先進国全体をはるかに上回ることが予想されるから。新興国では人々が豊かさを求めて物・サービスを積極的に買うので、経営は成熟社会でよりは楽(ただし、当然、誰でも成功できるわけではない)。

(累計に第1回の評価点は含まれていない)

今回	累積	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
1	2	経済	ソフトバンクが営業益を出し,KDDIを抜いたのはなぜか?		iPhoneの人気だけでなく、タダ友などのサービスが良いために携帯電話の2台持ちなど[を]する人が多いため。	確かにソフトバンクの各種の戦略があたったという面もあるが、KDDIが妙手に着手出来ていないと言う敵失の面も大きいと思う。
1	3	経済政策	今の日本に必要な成長戦略は何か?	中小企業の減税・免税政策先送り。そもそも恩恵を受けられる企業が少なかった。	経済成長 「縁の下の力持ち」である中小企業を支えることができるような政策を打ち出すことで日本の企業を底上げする。	個人的には、重点分野（例えばロボット、航空宇宙を含めた輸送機器）を決め、その技術開発を促進するために国費を集中投資すること、その他の分野の成長阻害要因、退場阻害要因をできるだけ少なくすること、世界中でのメイド・バイ・ジャパン促進のため、日本人を海外に送り出し、また、世界の人々を受け入れることの3策だと思ふ。
1	3	経済政策	今は不景気であり、完全失業率も高いが、他社との競争に勝ち、失業率を低くするためにはどうすれば良いか。	リーマンショックなど。	もっと消費者が消費をすべきである。そして、他社との競争に勝つには、自社だけの強みを作ることである。失業率を低くするためには、もっと企業内でお互いにモチベーションを高め合うべきである。	まず前提として、日本は資本主義、自由主義の社会だから、失業対策は政府の課題であり、民間事業者に直接的な責任はない。逆に、他社との競争に勝つのは企業・経営者の責任であり、政府は通常は介入すべきではない。互いに協力を求めることは構わないだろうが、主体を混同してはいけない。また、消費者に無理やり消費をさせることも不可(政府の政策でそのように誘導することは可能であり、今は大いにすべきだろうが)。競争に勝つために自社だけの強みをつくるべきというのはその通りで、いかにそれを発揮するか、工夫を重ねることが大切。失業対策については、求職者のスキルと求人側の求めるスキルとのギャップが有ることが問題であり、職業教育を充実させるのが有効だと思う。色々考えられる。世界を視野に入れ、自社に最適の方策をとる。例えば、技術開発で先頭を走り続ける、勃興するBRICsなどの生産力・市場を活用するなど。
1	2	その他	今、中国企業の勢いがすごいです、今後、日本企業が世界の企業に負けないようにするにはどうすればいいでしょう。		技術力でなんとかする?でもそのうち...	日本でのことであれば、宇宙航空やバイオ、ロボット、福祉関連、省エネルギー技術などでは。
1	2	その他	これからはどういった業界が伸びると思いますか?			独自性とニーズのとらえかた。操作感がよく、また、次々とアプリケーションが出揃うことでいつも新鮮さを味わうことができたことは既存の携帯電話と比べものにならなかった。また、メールの確認、調べ物など、外出先でのネットとの接続を軽く小さな機器で行いたいというニーズを的確に捉えていること。
1	1	その他	iPhoneの売上が好調な理由。	iPhone3Gの販売	話題性があること	人々が生活しているわけだから、すべてのもの、サービスが売れないわけではない。知恵を絞る、工夫を重ね、挑戦した人が、機会をつかみ、適正な利益という評価を受けられる。
1	3	その他	不景気なのになぜソフトバンクは過去最高利益を出したのか?		不景気とは言っても一部の商品が売れて他の商品がまったく売れない格差が出来ている。	

(累計に第1回の評価点は含まれていない)

今回	累積	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
1	1	その他	商社とは何をしているのでしょうか？必要なのですか？	物を右から左へ流してもうけている。商社はものすごい数の会社がある。	あまり必要ではないと思う。	物流だけでなく、投資も商社の重要な活動分野である。また、商社は単に物流（正確には商品の取引を仲介する商流）を担う際、金融機能、保険機能を果たしており、メーカーやサプライヤーにとってはリスク分散に活用できる。
1	3	その他	政治に戦略はあるのか。	なし		政党、政治家といった主体、議会対策、選挙対策といった場面、いずれにも、長期的な目標があれば、戦略がある。
1	2	その他	先生は何の車[に]乗っていますか？		お金持ちそうなので高級車かなと[思います]。	1992年に新車で購入した Rover Mini 1.3i。
1	2	その他	今度行われる万博についてどう思いますか？		問題なく進むとは思えない。	日本での万博も大小の問題が発生し、それに対応していくことで進んでいった。中国も同様だろう。
1	2	その他	今後も安定して伸びていく企業は何[処]ですか？	ユニクロがいい感じ	品質もそこそよく、値段も安いので、うけているのだと思います。	1年以内といった程度であれば予想は可能だが、これだけ変化の早い時代、安定と伸びを兼ね備える企業を見つけるのは日本国内のみならず、世界的に見ても難しいと思う。
1	1	その他	先生の年収はどれくらいですか。		40万円X12ヶ月。	桁数は合っているので当たらずとも遠からず。
1	1	その他	独法は国に必要なのでしょうか？	仕分けで減っている。	ほとんど知らない。	業務自体は必要なものは多く、仕分けの対象になったのは独法の業務の一部。独法という形がいいか、民間に委託あるいは民間にまかせるのがいいかは業務内容によって議論が分かれるところ。
1	1	その他	インサイダー取引って何ですか？	株の犯罪。		内部事情に詳しいものが、その情報が外部に公表される前に株価の上昇あるいは下降を予測して株を売買し、不当な利益を得る行為。
1	2	販売活動	日本はセールや安売りがどこの店でもありますが、外国ではそのようなイメージがありません。海外でもセールはあるのですか？	ニュースで、日本ではセール品に並んだり、大勢で取り合いになる風景は見るが、海外ではそのような光景は見ないから。	日本がセールに食いつきすぎただけで、そのイメージが強く、海外ではそのイメージが無いから。	ある。報道されていないからといって、それが無いとは限らない。
1	2	マーケティング	顧客のニーズはどうやって把握するのか？	アンケート、[などの]市場調査、売上の成果[の分析結果といったデータや]、社員の意見等で判断する。	最近では、ニーズに合わない[商品・サービスを提供してしまう]経営戦略を取り入れることが多い気がする。マックがブランドを意識した店舗を新しく出店するという記事をネットで見たが、多くの人がコストパフォーマンスを求めていたりしていた。	観察と気づきによる。その材料は、質問者が述べたデータや意見。顧客は自分のニーズに気づいていないこともある。的確にニーズに対応できたかは、利益という形で判断出来る。マクドナルド社のブランド志向の取組みに対する質問者の見解は、賛否のどちら？
1	2	連結決算	何故テレビ等で放送される企業の営業利益を[は]連結営業利益として報道されることが多いのか？	同じグループでも、会社名がまったく違う企業や別分野の会社もある。 [演習]プラント業界：リーダー 日揮、チャレンジャー：東芝、東芝プラント、フォロワー：栗田工業、日立プラント、東洋	あまり経営、経済を知らない人から見れば、営業利益が多ければ多いほどこの会社はすごいんだとイメージづけられてしまう。見る人の印象を上げるのが目的なのかと思います。	法の要求と、分社化の進展のため。関連会社を使った利益隠し、損失隠しの不祥事が世界中で問題となり、連結決算の開示が日本でも義務化された。また、10年ほど前に行われた持株会社の解禁により、事業ごとの分社化が多くなったことも一因。