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
			日本の企業で[は]敵対的な合併・買収に対して	ポイズンピル, ホワイトナイト, パックマン	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
1	2	M&A	実際どのような対応[をとるの]がセオリーです	ディフェンス, MBO,TOBなどの対応[がある]		事案の状況によってベストの選択を探すのがセオ
			か?			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。
-	2	DDM	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
1	2	PPM				で,事業仕分けの基準の一種。
			SWOT分析の考案者。SWOT分析を最初に考案	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	スタンフォード大学のアルバート・ハンフリー氏。と
1	2	CMOT∆+⊏	した人というのはわかっていますか?		名な方,あるいはとても大きな企業の人だと思う。	ころで,素晴らしい発明が「大企業」によるものばかり
1	2	SWUI分析				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	CMOT/\+C	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
1	2	SWUI分析				方の枠組み(フレームワーク)。
			1)一般的に部品工場などの会社を立ち上げる		3)電気屋に行って思いました。	1)その事業を行うのに必要な人数。場合によっては自
			時,何人くらいでやるのが普通でしょうか。		店ごとで値段が違いすぎたから?	分ひとりのこともあろうし,100人以上の社員で始める
			2)また,起業する場合,お金はどのくらいまでか			場合もある。
			りれ[借りられ]ますか?			2)内外の条件による。預貯金がたくさんあって,金融事
			3)企業は高値で売れる事がいいのか[と],数が			故(カード引き落としができなかったなど)がなく,事業
1	3	会社	売れるの[とで]はどっち[どちら]がいいので			計画もしっかりしていて将来性があると思われれば,沢
			しょうか?			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。
			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	企業内の戦略も就活で色々と見て回っていましたが,	情報を俯瞰する(視点を一つあげる)ということを学
				などをメインにしている。アサヒは酒類は発泡	改めて分類してみると, こういう見方があったのかと	んだ例。ぜひいろんな場面で活用し,経験を積んで役
2	2	考える力		酒, ジュース類はサイダーなどをメインにして	感じました。次からの活動に役立てたいです。	立てて欲しい。
				いる。キリンは酒類は発泡酒とビールがメイ		
				ン。		
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	今回の講義はきっかけにすぎない。自分なりに事例や
1	_	ነ <u>ም</u> ነው			てよかった。	その他の戦略を学び,活用していって欲しい。
					経営戦力[略]について色々と知ることができた。実際	戦略思考は就職活動や人生設計,伴侶を得るための活動
1	3	感想			に戦力[略]を考える立場になって考えると,もっと理解	など,仕事の場面以外でも応用できるので,ぜひ活用し
					できるとおもう。	て欲しい。
1	2	感想			経営戦略は難しい <u>イメージだ</u> 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を興
1	2	怨心				味を持って見ていくようにしよう。
					新聞を読んでおかないと, 競争戦略の企業名を上げる	i ·
1	2	感想			のに有名どころしか出てこなかったので, 重要だと思	することが大切になる。新聞に限らず,周囲に関心を
					いました。	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。

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	講義で知ることができるのは片鱗のみ。ぜひ,自らい
1	2	155 ID			た。	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。
					何気なく使っている言葉でも, 意味をしっかりと理解	意味, 具体例, なぜそれが大切かといったことを押さ
1	3	感想			すると,もっと視野が広がると思った。	えていこう。
					初めの戦略, 戦術[の違いの説明]も勉強になった。	
1	2	感想			戦略によって,そん[損]得がでてくるので,とても難し	難しいからと立ち止まっていれば,挑戦する人たちに追
	_	76K/6K			1	いつくことはできない。恐れず,取り組んでみよう。
						基本的には業界における順位は,市場シェアの大小で
1	3	感想			ジャーを並べてみると、リーダー側にもチャレン	決める。
	3	101/C/			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。	
			リーダーなどは市場全体で決まるのですか?地		地域によってはリーダーが変わったりするとおもうの	ある。地域で切り分けてもよいし,チャネル(例えば食
			域的なものはないのですか?		ですが。	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
2	3	競争戦略				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。
			1)競争戦略は[地位別戦略の]他に何があります			1)ランチェスター戦略が有名。
			か?	日本列島改造計画	民主党のやつ[戦略]が知りたい。	2)長期目標があれば,戦略はかならずある。民主党の場
			2)政治にも戦略はありますか?			合,政治主導,市民参加が大きな政治目標だろうが,例え
2	4	競争戦略				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。
				t ·	絶対に無理ではないと思う。何かに特化して二ッ	質問者の見解の通り。
			i	: · · · · · · · · · · · · · · ·	チャー戦略でいけば,互角にわたりあうこともできると	
2	3	競争戦略		上がってきた。でも,昔からのメーカーの方が	思うし,年月をかければ	
				安心[感]もあり,新しいメーカーには不安があっ		
				て,上位に上がるのはなかなか難しそう。		
			競争戦略ではなぜ一位の企業は3位,4位の下		普通に考えれば、二位を攻撃した方が、1位の企業は	
1	2	競争戦略	位企業を攻撃した方がいいのか?		市場を拡大できると思う。	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		すべての業界にもあるとは限らないが、競合する他社	
			るのか?		がないと自社の成長もないと思う。	いったことはある。

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
			自分の知っている産業分野で, リーダー, チャ	ガソリンスタンド業界で,1番エネオス,二番	自動車業界では,リーダーは <u>豊田</u> [トヨタ],チャレン	問いに素直に答えを出しているか, 点検しよう。問に
			レンジャー,フォロワーはどの企業だろうか。	ジョモ,3番が出光であり,まずエネオスはポ	ジャーはホンダ, ニッチャーはマツダ <u>あたり</u> だと思い	きちんと答えることは, ビジネスの基本的スキルの一
			また、それぞれどんな戦略をとっているだろう	イントカードの関連で幅が広く,ジョモは対抗	ます。 <u>豊田[トヨタ]は最近</u> ,ブレーキ不良で困ってい	つ。例えばこの質問ならこんな具合:
			か。	できるように対策を立てています。3番に出光	ますが,世界のリーダーであると思います。次にホン	なぜトヨタはリーダー企業と言えるか?→生産量・売
1	3	競争戦略		はコマーシャル等の活躍も多くあるようにCM	ダは経済[売上高の意?]では上位につけているように	上高が大きい。トヨタの戦略は?→ハイブリッド車や
1	٦	邓元十二年		で宣伝しています。	思えるので、トヨタに対抗する企業だと思います。3	低価格車の取り組みなど, 市場全体の拡大に注力。
					番マツダはニッチャーとしては私的には理想だと思い	※ホンダが大型車(バス・トラック),業務用車
					ます。	(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にくい面があ
						ることは講義で説明した。
			競争戦略で、リーダーがニッチャーやフォロ	リーダー:ドコモ;チャレンジャー:ソフトバ		攻撃したら即,それが入手できるわけではない。却っ
			ワーを狙わずに、チャレンジャーを攻撃した	ンク;ニッチャー:au,KDDI;フォロワー:		て,上位の事業者は下位の事業者より経営資源が豊富
			ら, その業界の利益をほぼ独占出来るのではな	willcom		だから, 攻略は難しい。ちなみに, ニッチャーを攻撃
1	1	競争戦略	いか?	ドコモはブランドとコラボしている。他は通話		することはしない。理由は,ニッチャーが大手がやっ
				料無料などを売りにしている。独自のプラン		てもうまみの少ない市場を確保しているから。また,
				で,基本料金の引き下げ[もしている]。		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。
			リーダー戦略, チャレンジャー戦略は解るので	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
			すが, 二ッチャー戦略とはなんですか。(ケー			ダー, チャレンジャー, フォロワー) が手を出しづら
1	1	競争戦略	タイ企業以外 <u>が</u> [に]思いつきません)。			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の日本通信などが二ッ
						チャー戦略。
				i e	女性は流行に敏感であり、やはり女性は主婦が多いこ	
2	4	経営	ですか?		とから値段の安さを気にする傾向があるためだと考え	を女性が握っていることが多いから。
			 	などへと広がった。	られます。	
					人員が少なくなるため、一人当たりの負担が増加。改善	
			があるか?	に繋がる。	点,良い点などを話しあう時の意見が少なくなる。	より低い売上高でも利益が出やすくなることが考えら
2	4	経営				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,
					White the Later of	現実には確かにそれは難しい。
			地元のサークルKが,近くにセブンイレブンが2		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
			店もできたためにつぶれてしまいました。これ			ンイレブンより多いので,下位を攻めた(競争地位別の
			も戦略なのでしょうか?			戦略)というわけではないが,セブンイレブンは狭い地
2	2	経営				域への集中出店によって地元での存在感を高め(ドミナ
	2	桩呂				ント出店戦略),配送効率を高めることによるコスト削
						滅をはかる戦略をとっているので、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,備えをして
						おくべき。

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
			トレンドに乗る会社とトレンドを作る会社は	例:トレンドをつくる会社…SONY(ブルーレイ	世間で「トレンド」といわれ始めると,それはもうト	つくりだすほうがすごいと思うが,正しいやり方は,
			どっちがすごい会社でしょうか?(どっちが正	の開発), トレンドに乗る会	レンドではない。本当のトレンドとは「これが流行	事業者のおかれた状況によって異なる。また, トレン
			しいやり方でしょうか?)	社…Panasonic(ブルーレイの普及促進),トレ	る」という視点を持った時だろうか。	ドとは流行のことだが, 質問者が知っていることで挙
1	3	経営		ンドに乗れなかった会社…TOSHIBA(HD-		げた例は事実上の標準(デファクトスタンダード)の
				DVD)		事例を挙げており, ずれがある。記録媒体についての
				本当かどうかわからないけど。		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。
			経営について ●●な商品は売れない,や,●		,	固定観念が問題といった表層的な問題ではなく,真因
1	3	経営	●じゃないと売れない等,最初から多くの固定		欠けると思います。ターゲット等を絞りすぎてもダメ	にまで斬り込んで考えることが大切。
	-	7211	概念を持ちすぎだと思いましたが, どう思いま		だと思う。	
			すか?			
			経営資源は人・モノ・金・情報の4つですが,			土地が重要な経営資源とされたのは、産業革命から大
2	3	経営資源	生産資源(?)は人・材料・土地であったと思			量生産時代にかけての、つくれば売れた時代。サービ
			います。これらの間に関係性はありますか?			ス産業や情報産業など広大な土地が必要とされない産
			C HDDD			業が勃興した今日と比較して考えてみよう。
			長期間、トップ企業であり続けるにはいろいろ	信頼・ノウハウ・ニースの先読み。		トップとして求められる責任をきちんと果たすこと,
2	3	経宮戦略	必要なことがあると思うが,何が一番重要なの		[授業について]ノートを写す[ための]時間を長くして	, , ,
			ですか?		欲しい(スライドをゆっくり[写して欲しい])。	造することなどだと思う。
				t in the state of	ファミリーマート:店舗数が増える。am・pmにしか	
			:	1		メーカーに対してより優位な立場で交渉が可能とな
			·	ある。しかし,am・pmではなく,ファミリー	上する、などのメリットかあると思つ。	り、取引価格の引き下げや、他のチェーンにはない独
2	4	経営戦略	るのか。	マートの看板にかわる。		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 -
			 	宇宙関発関連 今分プレニ切出する郊位が思か	製品が巨大、収益性の問題、外国に対抗するためだと	る。 歴門老の目解の通り
2	4	经宣酰胺	開発を行う経営戦略はありますか?	る。	思う。	貝向日の元件の通り。
			<u> </u>	1	¹⁰⁰	
				というニュース[報道]がよくされていた。	費者が「商品を買わなくなったり、国家間の問題になる	:
2	3	経営戦略	C 9 73 1	CV-7-1 /\[+\kappa =]/ & \ C/1 \ CV \ / C \	と思うが、適度にやれば、将来自社の脅威になりそう	
_		ルエローナルドロ				由なので、外国資本による国内企業の買収は、法律で
					1	制限していない限り、基本的には自由。
			経営戦略の種類の中に経営資源の配分計画とあ		1	分社, 新会社の設置は経営資源の分配の側面もある
			りましたが、小[子]会社を作ったり、経営者が	1	<u> </u>	が、質問者の紹介事例では、社長は節税対策と述べて
1	1	経営戦略	一緒でも二つの会社をもつということでしょう	i -	1	いるのだから、そちらでは。ちなみに経営資源の分配
			か?	2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2		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。

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
			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	講義で説明した通り,現在の立ち位置がPPMのどの象
1	2	経営戦略			品を見つけ出す力, <u>きばつ</u> [奇抜]な考えを持つ。	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。
			企業がたてた戦略を実行するのは大きなリスク		具体的にはわからないが、それなりのリスクはありと	間違った前提や予想外の環境変化により,戦略目標が
1	2	経営戦略	があるのか?		おもう。	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	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	ビジネス系の雑誌(日経ビジネスやダイヤモンドな
	_	11 HAPE	どんなものがあるか?		ちわからない。	ど), 新聞記事を丹念に, 批判的に, 読み続ける。
			企業戦略で3C以外で必要な戦略は?		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
			SWOTは何の略ですか?			の種類は講義で述べたように, マーケティング戦略や
1	3	経営戦略				組織・人事, 運営管理, 会計, ITなどの機能別の戦略
_		111170-0				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
						(Oppotunity),脅威(Threat)の頭文字をとったもの。
						ものやサービスの値段は,基本的には需要と供給のバラ
			E社系列のスタンドでガソリンを入れているの	ンが安い。それは海が近いから?	何のために安くしたのか。一時期175円まであが	ンスで決まる(これを市場原理という)。現在,中国やイ
			ですが,ガソリンの質で値段が決まっているの		り,100円まで下がってまたあがってきました。学生に	ンドの景気が回復しており,自動車も普及し始めたた
			ですか?J社,E社,I社,M社系列は高いイメージ		は学生割引みたいなものをやって欲しいと思いまし	め,世界的に見れば需要が急拡大している。これが,値
			がありますが,それは質がいいからですか?JA,		た。	段の上昇につながっている。
2	3	経済	ガソリンが輸送される場所が遠いから高いのか			内陸部のガソリンの値段が高いのは,質問者の見解の通
			が分かりません。			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た
						りしているので,品質が大幅にちがうということは考え
						にくい)。
				i	正面からぶつかると、いずれは国の力の差で負けそう	
2	3	経済	らなければいけないけれど, すぐ追い抜かれる	どして自分たちの技術を高めようとしている。	なので,向こうの商売にうまくからんでいく必要があ	どをずらすことで競合を回避することも考えられる。
			のではないか。		ると思う。商品を作る時点で。	また, 質問者の見解も有力な選択肢。
			ガソリン[スタンド]業界も景気がどーのといわ		自分はE社の[系列の]N商事で <u>はたら</u> [働]いていたので	自動車の販売が落ち込み,環境対応車が増えていく現状
			れ,[スタンドは]どんどんつぶれる一方ですが,		すが,他のJ社系列やE社系 <u>れつ</u> [列]の他の店ではそこま	
2	3	経済		1-		る。また,スタンドの設備投資が過大で借入残高が多い
				たに]人 <u>が[</u> は] <u>やと</u> [雇]えないといわれた。	[働]いていたところがつぶれた <u>の</u> [理由]がよくわから	ために資金不足で経営改善が進まないスタンドがあ
					ない。	ె ం.
			ブラジルや中国などBRICsでは物価が安く,お			経済成長率が高く,潜在市場である中間層の人口も先進
			金の価値が低いので,日本や欧米諸国で物を売	なり大きい。		国全体をはるかに上回ることが予想されるから。新興
1	2	経済	るより儲けが少ないと思うのですが,何故市場		うのですが。	国では人々が豊かさを求めて物・サービスを積極的に
			が注目されているのですか?			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)。

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
			ソフトバンクが営業益を出し,KDDIを抜いたの		iPhoneの人気だけでなく,タダ友などのサービスが良	確かにソフトバンクの各種の戦略があたったという面
1	2	経済	はなぜか?		いために携帯電話の2台持ちなど[を]する人が多いた	もあるが,KDDIが妙手に着手出来ていないと言う敵失
					め。	の面も大きいと思う。
			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	経済成長 「縁の下の力持ち」である中小企業を支え	個人的には,重点分野(例えばロボット,航空宇宙を
				恵を受けられる企業が少なかった。	ることができるような政策を打ち出すことで日本の企	含めた輸送機器)を決め,その技術開発を促進するた
					業を底上げする。	めに国費を集中投資すること, その他の分野の成長阻
1	3	経済政策				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策だと思う。
			今は不景気であり,完全失業率も高いが,他社と	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	
			の競争に勝ち,失業率を低くするためにはどう		競争に勝つには,自社だけの強みを作ることである。失	
			すれば良いか。		業率を低くするためには,もっと企業内でお互いにモチ	な責任はない。逆に,他社との競争に勝つのは企業・経
					ベーションを高め合うべきである。	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
1	3	経済政策				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
			☆ 中国へ業の勢いがまずいですが、会後、□		は作りつか!しかまて2つでもこのこと	であり、職業教育を充実させるのが有効だと思う。
1	2		今,中国企業の勢いがすごいですが,今後,日本企業が世界の企業に負けないようにするには		技術力でなんとかする?でもそのうち。	色々考えられる。世界を視野に入れ、自社に最適の方
	2	ての他	本正未が世界の正素に良けないようにするには どうすればいいでしょう。			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。
			これからはどういった業界が伸びると思います			映りるBRICSなどの主産力・市場を活用りるなど。 日本でのことであれば、宇宙航空やバイオ、ロボッ
1	2	₹ 0)1111	か?			ト,福祉関連,省エネルギー技術などでは。
			iPhoneの売上が好調な理由。	iPhone3Gの販売	 話題性があること	: 17, 個型因達, 自エイルイー技術なことは。 : 独自性とニーズのとらえかた。操作感がよく, また,
			11 日の日でのプロエガス 副のみを主山。	II HOHES GOODANDE	品屋はかめること	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
1	1	その他				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。
					 不景気とは言っても一部の商品が売れて他の商品が	人々が生活しているわけだから,すべてのもの,サービ
			を出したのか?		まったく売れない格差が出来ている。	スが売れないわけではない。知恵を絞り,工夫を重ね,
1	3	その他				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。

2010.04.28 大同大学 工業経営概論(03) 質問一覧 K. Uono

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
			商社とは何をしているのでしょうか?必要なの	物を右から左へ流してもうけている。商社はも	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
			ですか?	のすごい数の会社がある。		る。また,商社は単に物流(正確には商品の取引を仲
1	1	その他				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
1	3	CONE				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。
			今後も安定して伸びていく企業は何[処]です	ユニクロがいい感じ	品質もそこそこよく,値段も安いので,うけているのだ	1年以内といった程度であれば予想は可能だが,これだ
1	2	その他	か?		と思います。	け変化の早い時代,安定と伸びを兼ね備える企業を見つ
	_	C 97 10				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		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。
			独法は国に必要なのでしょうか?	仕分けで減っている。	ほとんどいらない。	業務自体は必要なものは多く, 仕分けの対象になった
1	1	その他				のは独法の業務の一部。独法という形がいいか,民間
		C-210				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。
		~	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
1	1	その他				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。
					日本がセールに食いつきすぎなだけで、そのイメージ	
1	2			勢で取り合いになる風景は見るが、海外ではそ	か強く、海外ではそのイメージか無いから。	は限らない。
			ん。海外でもセールはあるのですか?	のような光景は見ないから。		
			顧客のニーズはどうやって把握するのか?		最近では、ニーズに合わない「商品・サービスを提供し	•
1	_	マーケティ		1	てしまう]経営戦略を取り入れることが多い気がする。	
1	2	ング		で判断する。		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
					フォーマンスを求めていたりしていた。	の取組みに対する質問者の見解は、賛否のどちら?
			i e	1	あまり経営、経済を知らない人から見れば、営業利益	
1	2	連結決算	[は]連結営業利益として報道されることが多い		が多ければ多いほどこの会社はすごいんだとイメージ	i
T	2	理結次昇	י יגונטי ?			連結決算の開示が日本でも義務化された。また、10年
				ンジャー:東芝,東芝プラント,フォロワー:	(のか) (一思います。	ほど前に行われた持株会社の解禁により, 事業ごとの
				栗田工業,日立プラント,東洋		分社化が多くなったことも一因。