

今回	累積	平均	発表	累計	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
0	3	0.6	0	1	未 記 入				未記入者にはポイントは付与しない。
0	6	1.5	0	0	未 記 入				未記入者にはポイントは付与しない。
2	7	1.8	0	1	当 座 預 金	当座預金について。銀行が倒産しても普通口座と違い、金額保障されるのは本当ですか？また、企業の場合、当座預金と普通口座[預金]を組み合わせる使用のものはありますか？			日本では預金保険制度によりそのように定められている。組み合わせる使用はその通り（支払いに使わなくてもいい分のお金は普通預金に預けておけば利息がつく）。
2	9	1.8	1	5	棚 卸	先日、バイト先で棚卸があり、後日出勤したら値引きされたおつとめ品が大量にありました。どんな原因で値引きされたと考えられますか？		賞味期限が近い、季節商品の入れ替え、など。	基本的には質問者の見解の通り。棚卸があったということは決算が近いということ。決算の際、在庫を多く持つよりは、売上が伸びていたほうが利益に繋がりがやすい。
2	10	2.0	0	0	小切手・演習	小切手には個人振出と銀行振出があると聞いたことがある。どう違うのか。どちらも企業間の取引で使えるのか。		<演習>企業Aは企業Bから100円のを仕入れ、代金は掛けとして、月末に小切手で支払うとする。A:仕入100/買掛金100 買掛金100/当座預金100 B:売掛金100/売上100 当座預金100/売掛金100 掛けはいちいち取引ごとにお金のやり取りをするのはめんどくさい[面倒だ]しコストがかかる[のでそれを避ける]ために使われる。→両者とも得。売り手は書き手の倒産等が原因で、代金を回収できないリスクがある。→売り手は不利。	個人振出は当座口座名義人が発行したもので、銀行振出は、預金者が現金を使って払おうとした時に銀行に準備がない場合に銀行が発行するもの。どちらも企業間取引で使用可能。 <演習>売り手側としては、現在手持ちの現金がない買い手も相手に商売ができる点はどうか？ ちなみに記載してくれた仕訳は、設定してくれた仮定のような状況であれば小切手動定を使わないといけないので誤り。
2	6	1.5	0	1	小 切 手	株の中間配当の券は小切手として扱われるのか	郵便局に持っていけば即支払い[を受けること]が可能。	企業の口座から支払われるので、小切手扱いだと思う。	法律に定める小切手ではないが、小切手と同じく、有価証券（お金に換金できる書類）である。
2	6	2.0	0	0	仕 入	仕入れの際考えるべきことに品質、原価/価格、納期とありますが、他にも細かく言うと考えべきことはありますか？			合理的な判断のほか、しがらみがあることも。例えば、先代の経営者が関係が深いなどの理由で簡単に関係を切れない取引先もあるだろう。
2	7	1.8	0	2	仕 入	他頻度小口配送は必要な物を必要なときに納入されるようになるが、その分、輸送費が多くなると思う。それなら程度予想をして1度に仕入れたほうが良いのではないか。		予想を立てることができる人がいるなら、後者のほうが良いと思う。	確かに毎回確実に予想が当たれば費用は下がるが、当たらない場合も多い。当たらないと、在庫が増え、手元の現金が少なくなり、経営上、打てる手が限られてくるおそれがあり、結果として利益が少なくなる。
2	9	2.3	0	1	仕 入	コンビニ、スーパーで発注した量と納品された量が違い、多く納品されたとして、その余分だった分は店舗が引き取るとすると、不利（損手）なのではないか		店舗が卸売業の会社から買い取っているわけなので、やはり不利なのかと思います。その分、次にその商品を発注するときに調整すればいいの。	想定していなかった量をさばかなければならない、在庫をおく場所の手当が必要など、余計な手間がかかるので、不利。基本は返品すべき。
1	6	2.0	1	3	決 済 手 段	キャッシュカードと小切手、どちらが使い勝手が良いか？	小切手はサインした時点で有効になり、悪用されるイメージ。	キャッシュカードのほうが手軽そう。 <発表>スーパーの戦略	使用目的が違うので比較の対象ではない。キャッシュカードは預金口座からの現金預入・引出の手段、小切手は口座に預け入れた現金を銀行経由で相手先に支払うための手段。
1	8	1.6	0	3	決 済 手 段	小切手と手形は似ているが、どのようなメリット・デメリットの違いがあるのか。			振出す側から見れば、手形は一定の期限が来るまで決済を先延ばしすることができる。ただし、それだけ決済の信頼性が疑われることになりかねない。
2	9	2.3	1	3	経 済	・銀行にとって、当座預金を <del>ていきょう</del> [提供]するメリットは何があるのか？（ふりこみ[振込]なら手数料がとれる）。 ・中国のシャドーバンク問題はどうか？	・利子につかない。 ・短期のさいげん[債権]で高利回りの商品が多い。	・企業とのしんらいかんけい[信頼関係]につながる。 ・元となった不動産バブルが終われば、 <del>大もんだい</del> [問題]になる。	・企業と取引があると、大口預金者になってくれたり、融資先となる可能性が広がる。 ・日本やアメリカと同様の経過をたどるのでは。

今回	累積	平均	発表	累計	分類	質問事項	知っていること	質問者の見解	魚野の見解
2	8	2.0	3	10	経営戦略	イトーヨーカドーがとった戦略以外に考えがあるとはいえ、真逆の戦略(強豪の近くに進出:魚野注)が存在するようだが、どちらが効果高いのでしょうか。	自分は同じ店を利用するので、戦略によっては逆効果になっている(近くのスーパーに)。	県民の傾向などといった他の要素も加味されるのではない。 <発表>スーパー戦略、機能と性能、売り手	場合によりけり。戦略は、強みや弱みといった自分や相手の要素の他、機会や脅威といった、自分ではどうしようもできないが、+/-になる要因も加味する。質問者が挙げた潜在顧客の買い物行動特性も、そうした加味すべき要因の一つ。
2	7	2.3	0	0	経営	飲食店は利益率が低いのが普通なのか。とあるファーストフードだけなのか。全体的に飲食業は他の業界に比べて低いとしたら、なぜなのか。	とあるハンバーガーのファーストフード店は利益率が1%である。	ハンバーガーはパンを使い、パンは粉物である。粉物は減量率(原価率)が低い。具だけで減量率(原価率)が高くなると思えず、粉物を使う店ですら、この利益率というのは、粉物を扱わない店はもっと利益率は低いのか。	製造業など参入障壁が高い産業に比べれば低いのが普通。理由は、他の参入障壁が高い産業に比べれば容易に始めやすいため、供給が潤沢になりがちで、市場価格が下がりやすいから。チェーン系のバーガー店は、販促費や家賃が高いのが普通。
2	9	1.8	0	7	経営	M&Aとはどんなものか	一時期、TVなどでよく言われていたがよくわからなかった。		別の会社を合併・吸収すること。それにより、未経験の分野でも容易に参入できる。ただし、社風の違う会社を統合することは容易ではない。
2	10	2.0	1	5	経営	格付会社はどのように稼いでいるのか。			情報料や手数料。格付け情報を投資家に販売したり、新たに債権を発行する会社の格付けを行い、手数料を得たりしている。
2	9	1.8	0	0	経営	私の地域近辺は田舎ですが、セブンイレブンを含めてコンビニがありますか。田舎でコンビニを経営するメリットはあるのでしょうか。		同じ道路かつ500m以内に3つもあるケースも。パイを食い合ってメリットがあるのか。(都会ならそれなりの客足もあるけど、田舎でそれをする価値はあるのだろうか。)	車で通行する客の来店が多いのでは?車で移動している場合、1店目に入る人、1店目で気付き、2店目・3店目に入る人もいるだろう。
2	8	2.0	1	1	経営	ファミリーマートは噂で治安がいいとこにしかできないときいたが、本当なのか?	家の近くにもいくつかはあったが、いつのまにか消えていて1軒[軒]しか残っていない。	他のコンビニが多くなった[か]ら消えたような気もするので、それが関係するかも...?	同社の出店ガイドラインでは総合的に判断とある( <a href="http://nm.family.co.jp/guide/">http://nm.family.co.jp/guide/</a> )ので加味されているかもしれないが、基本的には質問者の見解のとおりでは。
2	4	2.0	1	2	経営	QCDのQとCの関係について。感覚的に考えると、Costが高い商品はQualityも高いように感じる。Qualityとは、人の感覚によるものだと思うので、Costを下げれば売れるとは限らないのでは。	ヘッドフォンや時計はQualityよりもCostが高いことによってQualityが保証されている。 <発表>品質と機能の関係	CostはQualityの信頼があってこそ成り立つことであるとすると、Costを下げれば下げるほど、商品に対する信頼もQualityとは関係なく下がってしまい、ブランドイメージとしても安く販売するより高い価格でそれなりの商品販売したほうが、[買い手も]気持よく変える。	コストと価格は別物。高品質であっても、量産していたり経験を積んでいけば、そうでない人たちよりも低コストで生産できる。
2	5	1.7	0	1	回収	企業間決済で、例えばお金を回収できなかった場合、どうなるのか?			基本的には回収に務めるが、どうしても回収できない場合、会計上は損失として処理する。
2	7	2.3	0	0	会計	売掛金は倒産の可能性もあるのに、なぜあるのか?	特にありません。	手持ちが少なく倒産してしまうかもしれないので、あまりしないほうがいいと思う。	そうならないよう互いに努力しているから。事業は、リスクを取ることで利益を生み出す可能性を生み出している。
1	6	1.2	0	4	演習		小切手や手形で支払いを後払いにできる。	買い手にとっては手持ちの現金がなくても商品を仕入れられる。売り手は商品が販売できたことになるので、売上がプラスになる。どちらも有利になる?	互恵(Win-Win)の関係をつくり出すからこそ、古くから行われてきたのだろう。
2	4	2.0	0	0	その他	AISASと聞いたが、Shareの共有の段階で販売ができる努力はなんだろうか。	AIDMAと違って、最後のSは売り手の営業努力ではどうにもならない点が多からず[少なからず]あるのではないか。	できるだけよい印象を持ってもらうとよいのでは。	共有しやすくする工夫としては、メッセージを短くすることや、共有に使いやすい小冊子や試供品の添付、ウェブサイトでの共有ボタンの設置など様々な手段がある。