

| 今回 | 評価点 | 累積 | 平均 | 発表 | 発表 | 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 | | 5 | 1.0 | 0 | 1 | 未記入 | | | | 未記入者にはポイントは付与しない。 |
| 0 | | 6 | 1.2 | 0 | 2 | 未記入 | | | | 未記入者にはポイントは付与しない。 |
| 1 | | 7 | 1.8 | 0 | 2 | その他 | ドローンは今後、社会全体として必要不可欠なものになっていくのか？ | ドローン操縦技術を学べる施設？学校？がある（授業料が高かった...）。災害現場での救助活動や、建築物の外観を撮影できるなど。 | 社会全体としては必要不可欠になると思う。 | 自動操縦や運搬の3次元化として広がっていくと思う。 |
| 1 | | 5 | 1.3 | 0 | 0 | その他 | 読者アンケートのようなアンケートは[編集などに反映されるのですか？ | | 形だけだと思っていました。 | 実は大いに活用されている（活用して読者の傾向をつかむことができているところが生き残っている）。 |
| 1 | | 2 | 1.0 | 0 | 0 | 就活 | SWOT[分析]以外で就活に活用できそうなこと。 | | ネットの性格 <u>診断</u> [診断] | 狙う会社やその競合の動き（経営戦略）や市場の動向（成長予測等）を分析・整理してみても志望先を調整したり、面接の際に、自分の見立てが合っているかどうかを質問することで面接官に喋らせ、情報を引き出しては？ |
| 1 | | 8 | 1.6 | 0 | 1 | 就活 | 製造関係の企業[への就職]で技術面も必要となってくると思うが、それ以外にも必要なこと、能力などがあるのか？ | | 実際に企業の面接で技術力だけでなく、コミュニケーション能力も重要になってくると感じた。 | 初回の講義で述べたが、個別の企業だけで特定国の市場のみに製品を供給するということが少なくなるだろうから、論理性や異文化を許容したり調整できる力などが求められるだろうと思う。 |
| 1 | | 7 | 1.8 | 0 | 4 | 経済 | 吉野家がプレミアムフライデーに合わせて金曜昼ごろから次の日にかけて割引をやっていましたが、他の有名店でプレミアムフライデーに合わせたイベントをやっていた店はありますか？ | | | 報道によればデパート、飲食店やホテル、旅行会社などがイベントを開催したり、金曜午後の割引を提案したりしている。 |
| 2 | 事柄の深掘り | 9 | 1.8 | 1 | 2 | 経営 | SWOT分析を誤り、多額の損失を計上した場合、どうすれば挽回できますか？ | 東芝は原子力事業でSWOT分析を誤り、経営が不安定になっている。 【応答】ジャンプの発行部数 | 誤りの原因を <u>深掘り</u> [探し]、次に生かす。被害が広がる前に謝りを指摘。改善する環境を作る。 | 具体的な対処方法は個別の事例によってまちまちだが、自力で対処できるだけの経営体力が残っているなら、基本的には質問者の見解の通り。 |
| 1 | | 8 | 1.6 | 0 | 1 | 経営 | 常に環境は変わっていて、顧客の求めるものは変わり続けているが、客が求めるであろうものを先読みで提供するのも手だと思ふ。 | Apple社等、大企業の動き。 | 客の心をつかめないと失敗が痛い。 | 大手でも革新性が失われた企業は先読みや新たな価値の創出ができなくなる。規模ではなく保守化・硬直化しない文化を守ることが大切。 |
| 1 | | 5 | 1.7 | 0 | 2 | 感想 | 企業が成長するためにはただ単に新しい製品を開発するだけでなく、顧客のニーズや他者の状況を把握することが必要、ということがよくわかりました。 | | | どんなに素晴らしい機能・性能・デザインをもった商品でも、売れなければ続かない。エンジニアはマーケティングの視線も理解できることが大切。 |

| 今回 | 評価点 | 累積 | 平均 | 発表 | 発表 | 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 | 事柄の深掘り | 10 | 2.0 | 0 | 2 | SWOT分析 | SWOT分析[分析]の機会と脅威についてですが、脅威であるライバル社等を吸収してしまったり、機会が逆に脅威になってしまった例というのはあるんですか？ | SWOT分析[分析]というものを初めて聞いたので、もしそのようなことが起きていても、詳しくはわかりません。 | なかなか起こる事はないと思うが、少なからず起きているのではないかと思う。 | ライバル社の吸収はよくみられる（例えば老舗が、急成長するベンチャーを買い取り、自社の製品・サービスとする）。強みが脅威となる例はあまり多くはない（そうなる前に阻止しようとする）が、例えば実質的な運営をしていた敏腕社員が独立や他社へ移籍して競合となることも。 |
| 2 | 事柄の深掘り | 6 | 1.5 | 0 | 1 | SWOT分析 | コロコロコミックはSWOT分析による脅威がないイメージがあるが、それも成功につながっているのか。 | ジャンプなどのようにライバルが少ないイメージ。 | 市場を独占していそう。 | 少なくとも日本国内の少子化は脅威といえるだろう。その他、スマホの低年齢層への浸透も考えておかなければいけないだろう。 |
| 2 | 事柄の深掘り | 8 | 2.0 | 0 | 0 | SWOT分析 | 環境分析能力はどのように身につければよいのでしょうか。 | 小・中学校では学べないので、大学や会社で学ぶしかない。 | 経験がとても大事になってきそう。 | 新聞・TV・ネットで見聞きしたことや自分で見聞きしたことを、SWOT分析の枠組みで自分なりに分析し、誰かに話して評価を聞いてみる。ぜひ取り組んでみては？ |
| 2 | 事柄の深掘り | 7 | 1.8 | 1 | 7 | SWOT分析 | SWOT分析の際、強味と弱味がありますが、強みが弱みになり、また、弱みが強みになる場合もあると思いますが、どの着眼点で分析すれば良いのでしょうか。 | ジャンプを例にあげると、集英社という会社に資金を出してもらえるため、集英社の方の許可がいると思います。有名漫画家の未所有に関しては、常に新しい世界観やキャラクター（見た目）等を求める層もあるため、いちがいに弱みと言えないと思います。 | SWOTのバランスをうまくとることが成長率や開拓につながると思いました。 【応答】情報収集をしている→ターゲットを広げる→関連会社 | テキストに幾つか例が出ていますが、業界の常識、先行事例の成功要因を疑い、仮説を立てて簡単な検証をしてみるという非常識な視点が大切。事例が経済新聞やビジネス雑誌や番組などで取り上げられることが多いので、それらを参考に、自分の事例で自分ならどうするかというトレーニングをしてみるとよい。 |
| 1 | | 4 | 1.3 | 0 | 1 | SWOT分析 | 先生のSWOT分析はどのような感じでしょうか？ | | | S:小規模事業者支援実績、国際経験、大手食品メーカー勤務経験、診断士資格保持、W:体力に乏しい、個人として活動、O:社会・経済の国際化進む、SNS時代に、T:国や大手コンサルなど大組織がお金を使って国際化支援等を推進。⇒引き続きやる気のある小規模事業者をSNS活用や海外活用の面で支援。 |
| 2 | 事柄の深掘り | 6 | 2.0 | 2 | 5 | 3C分析 | 「少年ジャンプ」が今日の題材でしたが、今は <u>主い</u> に[衰退]していると私は感じ、その理由が個性がなくなった（感じなくなった）と思っているのですが、どう思いますか？ | ・売上が落ちている事。 ・かんぱんをせおうような作品があまりない。 ・ <u>どど</u> に[独自性]が感じられない。 【応答】ジャンプの売れた理由について。 【応答】SWOTを使った戦略 | マンガなどは一通りのものは出てしまったので、絵や話の一つに強いただけでは勝てなくなっていると思った。 | 確かに、多様性という面では以前より乏しくなっているかもしれないし、これまでの蓄積を越える驚きを与えることはますます難しくなっている。ジャンプの編集部も今後どうしていくか、様々な策を検討しているだろう。 |
| 2 | | 6.5 | 1.6 | 1 | 2 | 3C分析 | マンガ雑誌としての「ジャンプ」はとても人気があるけど、最近の発行部数は200万部を割っていて、昔と比べるとかなり人気は落ちてしまっているが、その原因は何か。 | 電子書籍への移行。 【発表】SWOT分析の発表 | 「こち亀」や「NARUTO」などの長期連載が終了してしまったことや、最近の子供の趣味の多様化が主な原因だと思う。 | 一番大きな要因は少子化（市場の縮小）ではないか（最盛期に比べ、こどもの数が半分以下に）。また、質問者の見解についてもそのとおりと思う。 |