

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		1	0.3	0	1	未記入				未記入者にはポイントは付与しない。
0		4	1.3	0	0	未記入				未記入者にはポイントは付与しない。
2	事柄の深掘り	6	1.5	0	1	マーケティング	話題性があればニーズがなくても売れるのはなぜ？	カゴメのジュースの話。	日本人はそういうのが好き。すごい物よりもすごい物の方が人気があるような気がする。	流行品は、商品・サービスの本質とは別の面でニーズに対応している。例えば、話題になれば、「話題になっているもの・コトを体験したい」という新たなニーズが生まれてくる。実際に試して期待以上の何かが見つければ、誰かに伝えたいというニーズも引き起こすことになる。
2	異なる視点の提供	8	2.0	1	2	マーケティング	マーケティングしなくても自分たちのやりたいことをやってそれが顧客から選ばれ続けるということはあるのだろうか。	【応答】コロコロの記事の感想を伝えた。	そんなものは存在しない。	「自分たちのやりたいこと」が社会に求められていることに合致し続ける（それこそがマーケティング）なら選ばれ続けるだろう。
2	異なる視点の提供	7	1.8	0	1	マーケティング	ターゲットによる効果は売上だけの目的なのか？		売上を増す効果もあるが、あまり利用しない人たちを利用するよう工夫しているのではないかと考えました。	質問者の見解の通り、ターゲットや対応ニーズをはっきりさせることで、興味関心が薄かった人たちへ魅力を訴えやすくなる。また、開発・調達の際、ねらいが定めやすくなり、業務が効率良く進むという効果もあろう。
2	異なる視点の提供	4	1.3	0	1	マーケティング	AppleのiPhoneという物ほどのようなターゲットを狙っているのか。	スマートフォンはどの世代にも需要がある。	ターゲットが広すぎて、ニーズがあまりないのではないかと。	確かにターゲットをかなり広くとっているが、機種別では7や7 Plusは先進国の中間層以上の社会人、SEは途上国の人々や先進国の学生・若者など。直感的につかひやすく、操作に迷いが生じにくいインターフェースという独自性で、スマホを先進機器としていじりたいのではなく単に目的を達成するための手段として簡単に使いたいというニーズに対応している。
2	事柄の深掘り	6	2.0	0	0	マーケティング	マーケティングをする中でやっつけはいけないことはあるか？		コンプライアンス（法令遵守のこと：魚野注）に欠けることはしてはいけないと思う。	質問者の見解に同意。また、講義で述べた通り、マーケティング・ミックスがバランスを欠いたり、PDCAをしっかりと実施していても失敗の可能性は高まる。
2	事柄の深掘り	4	2.0	2	3	マーケティング	マーケティング・コンセプトについて。時代とともに主きに置く[重きを置く]所が変わるが、ソーシャル以後はどうなると思いますか？	どれも大切な事なので他が欠けるという事はまずない。 【応答】休み前に言われたゴールデンウィークの計画について 【応答】環境の分析の時のJRの弱みについて	今は物が多いからソーシャルが強いが、時代の変化しだいでは、前に戻る可能性がある。	次に何が来るかを予測するのはたしかに難しい。個別の顧客へのきめ細かな対応が鍵の一つかもしれないし、人工知能やロボットが鍵となるかもしれない。質問者の見解の通り、時代の変化（例えば紛争などによる経済・社会の混乱）によって供給者が強い時代に戻るということはあり得るだろう。

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	6	1.5	1	2	マーケティング	ネットショッピングが最近ではすごくべんり[便利]だが問題になっていますが、ネットショッピングはインターネットを使える人すべてをターゲットにしている、ニーズも様々に対応していて、独自性を問われるとよくわかりません。ネットショッピングのニーズと独自性とはなんなのでしょうか。	【応答】GWの過ごし方	ネットを使えるすべての人がターゲットで、様々なニーズに対応し、なんでも買えることが独自性。	ネット販売全体を考えれば、質問者の見解のとおりであろう。一方、個別のネットショップについていえば、サイトを見れば価格帯・特徴にあわせたデザインやコピー（説明のための文章）となっているので、容易に見分けがつく。
1		5	1.3	0	1	マーケティング	4Pさえクリアできれば売れるのか。		実際やったら意外と売れない時もあるのでは。	講義で述べた通り、ターゲットや対応ニーズ、独自性がはっきりしていることが必要。また、商品・サービスの広義の品質（後日講義で説明）が顧客の要求水準を満たしていなければ、いくら4Pを整えても売れない。
1		3	1.0	0	0	マーケティング	起業したと言っていました、先生はどのようなマーケティングを行いましたか？			例えば、海外に連れて行ったり、海外向けのWebサイトを作って情報発信や販路開拓を手伝うなど、海外経験や心理学を学んで実践してきた経験を活かして小規模の事業者さんに対して海外を相手にビジネスができることを具体的に紹介し、新しい販路を開拓したいという小規模事業者のニーズに対応してきた
1		4	1.3	0	0	マーケティング	カゴメの野菜ジュースはどのような独自性をもって売り出しているのか。		色々な種類の野菜を使ってジュースを作っている。	例えば、栄養価が高く、万人に受け入れられやすい素直な味となるような野菜の組み合わせ、野菜カンパニーという時流に乗った、真面目なイメージの老舗が出しているという安心感を伴った商品。
2	社会的な事柄への関心と自分の体験に基づいた分析	6	2.0	1	2	コンセプト	ファストフード店のマクドナルドはどのようなターゲットをねらっているのか。 【応答】コロコロミックの人気の理由→小4～小6に向けた原理主義をつらぬき続けているため。	想定ニーズは速い提供や低価格。独自性としては塩の形、原材料（ビーフ100%だったり、つなぎを使っていないなど）、調理器具、スタッフNo.1決定戦。	このようなこだわりを持っており、長年愛されているのは、全年齢に向けているからだと思う。	健康に不安を抱えていない若年～中年層では。対応ニーズは店舗の場所や施設によって親同士のおしゃべり対応だったり、運転者の車内食対応だったり、いろいろあるように思う。

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	社会的な事柄への関心と自分の体験に基づいた分析	7	1.8	1	1	経営	なぜ企業は利益にならない寄付や慈善事業をするのですか？ 【発表】 演習の解答	災害が発生すると無償で自社の製品[製品]を提供する企業が多数現れる。	世間の企業イメージが向上するため。純粋に人助けがしたいから。	質問者の見解に挙げられた点の他、例えば企業を地域や社会が支えてくれたことへの恩返し、従業員の思いを汲み取る、社会の一員としての責任感、評判がよくなることによる中長期的な業績や人材確保への好影響の期待等、地域が早く復興することによる自社への好影響、善意が善意を呼ぶことにより社会的融和や平和的共存・繁栄が進むことへの期待等、様々あるう。
2	事柄の深掘り	8	2.0	0	2	経営	トマトジュースの話なのですが、小さな農家さんが作ったトマトジュースが大手であるカゴメに追いつく程とありましたが、このように、元はとて小さい企業で、成功して大手企業になったところがありますか？	Facebookをアメリカの大学生が立ち上げ、成功したと言うので、他にたくさんあるのではと思いました。	成功の鍵である4つの事を効率よく成功させた企業が成功していると思います。	世の中の名だたる企業の多くは、もともとを辿れば小さな事業、一人・二人の取組から始まったものが多い。失敗すると諦めてしまう人が多いので、あたり前のことをひとつひとつやり遂げていくこと、機会を逃さない用準備を整えて素早く決断・行動しつづけることが大切。
2	異なる視点の提供	7	1.8	0	1	経営	コロコロコミックが戦略として[ターゲットをぶれさせないことで]大成功しているらしいが、良さは漫画のみではないと思う。	漫画だけでなく、ゲームやアニメ等の最新情報なども掲載されていた。	ターゲットはあくまで小学生向けだが、マンガ意外[以外]の目的で購入する層もいるだろう。	質問者の見解の通り、コロコロコミックが対応しているニーズは漫画を読みたいことだけでなく、情報を得たいという欲求もあるだろう。
1		2	1.0	0	0	経営	どこの会社にもマーケティング部門はあるのでしょうか。		あまりマーケティング部門というものを聞いたことが無い。	講義で述べた通り、はっきりマーケティング部門と名乗る組織がある事業者はそれほど多くないが、大手の会社の本社部門の部署が単独または複数の部署共同で、中小企業であれば社長や部門責任者などがマーケティングを行っていることが多い。
2	事柄の深掘り	6	2.0	1	4	価格	人の感性によって価値観が変わるもの（アクセサリー、絵、文章など）に利益を考えずに安い値段をつけるとどうなるのか。	【発表】 演習（リンゴ飴）	あまりにも安いと値段につられて物の価値が低く見えてしまい、売れにくくなる。	質問者の見解の通り、特に、興味関心がない人達にますます価値がたつたわらなくなったり、それによって外部の評価が低くなることを嫌ったももとのファンも離れるという悪循環を引き起こすことになろう。