

今回	評価点	累積	平均	演習	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	4	2.0		0	1	経営	企業[起業]する人間の特徵とは？また、成功する人間とは？	行動力があり、若い間に企業[起業]もしくは金を儲けるために何かをしている（何かは不明）。	ほとんどの人間は企業[起業]しても失敗しているが、“失敗した”という経験[経験]を得て、改善している。	基本的には質問者の見解の通り（若さは必須ではないが）。
2	事柄の深掘り	4	1.3		0	0	経営	今、日本で企業を建てたり商売をするのは妥当か？	日本で企業を建て、お金を廻すには税金が大量にいる。完生[完成]された企業が多く、競争に勝てない。	海外で会社を建て、資金用の口座は海外経由にする。	経済成長が見込める市場があれば、国・地域はどこでもよいともいえるが、一方で、現地の事情を知っているか、現地の人の気持を理解でき、仲良くやっていけるかという要素も大きなポイント。
2	社会的な問題に関する興味と見解	4	2.0		0	0	経営	経営戦略として良い例や、こういう経営戦略を立てれば会社は伸びるなど[の例]はありますか？	シャープは家電や液晶技術など自社が一番得意な所で集中戦略で行っている。	いたる所に手を出すのではなく、一つの看板商品を作り、それ[そこから]派生した商品を作っていけばいいのではないかと考える。	経営戦略の例は、経済系のニュースで非常に多くの良い実例を見ることができる。増収増益などのキーワードでニュースを見てみては。また、競合他社がその裏をかこうとしてくる、顧客や市場の事情が変化する、などの理由から必ず伸びることが保証された戦略というものはない。一旦たてた戦略を見直す事が大切。
2	後日講義内容の先取り	2	1.0		0	0	経営	コストを軽減するためには他に何かがあるか。	海外から安く大量に輸入する。	大量に輸入することでコストを抑える。	製造業の現場で中長期的に大きな効果があるコスト削減策は、品質管理をしっかりとすること。作り直しや修正の無駄を減らすことで資金的な余裕や顧客の評判を得ることができ、結果的に大きなコスト削減となる。
2	事柄の深掘り	6	2.0		1	2	経営	なぜトヨタは軽自動車をダイハツに任せてるのですか？（トヨタの一括にしない理由、ダイハツの存在意義）	トヨタの軽はピクシスくぐらいしかない。ダイハツは軽が多い。	バツサリ分けた方が業務上ラクなことが多いと考える。 【発表】 アイディアの話	質問者の見解の通り。顧客が多くなる場所や売り込みのポイント、ブランドのイメージなどがそれぞれ異なるので、それぞれに特化した方が、全体として効率がよい。
2	事柄の深掘り	3	1.5		0	1	経営戦略	海外での経営戦略は日本と同じなのか？	人口や宗教などのちがいがあがる。	違う。	同じ分類は当てはめられるだろうが、どの区分が多いか、強いかなどは、質問者の見解の通り、各国・地域の事情で異なってくるであろう。
2	事柄の深掘り	4	2.0		0	0	経営戦略	後続企業の戦略（2）にあるチャレンジャーの背面攻撃、広報攻撃を詳しく聞きたいです。		背面ということは、死角から攻撃するということだと考える。	質問者の見解の通り、リーダー企業の死角を攻めることもあるし、リーダーだからこそとりにくい対抗策があることを見越して攻める（例えば、小さな市場を取りに行く、こまめに攻める方策を変えるなど）。後方攻撃は、市場シェアがより下位の事業者を攻めること。
2	社会的な問題に関する興味と見解	2	0.7		0	0	経営戦略	三菱自動車と日産自動車の合併のメリットはなにか。	合併することで技術力を得る。	三菱自動車の不正問題のデメリットも大きい気がする。	競争によらず、技術のほか、顧客や生産設備、人材などを短時間で入手できる。また、部品や仕入先の共通化などでコスト低減を図ることが出来る。

今回	評価点	累積	平均	演習	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	3	1.0		0	0	経営戦略	経営戦略は既に方法がある程度決まっているが、これから先どのような発展をするのか。	会社を運営するには、戦略について学び、ここから先どのように経営していくか考慮することは大切である。	経営を行う上で、これまでの歴史[上]の経営を学び、同じように行うことは安定なことだと思うが、それでは大きな成功は得られないと思う。新しい方法で成功した人から学び、新しい経営戦略を取り入れることは重要なことであると考える。	質問者の見解の通り。
2	事柄の深掘り	4	1.3		0	0	経営戦略	大きな市場での2番手、3番手になると、小さい市場での1番手になるのでは、どちらが収益が多いのか。どのくらいの市場で同じくらいになるのか。	小さい市場の1番手はなるのが難しい。大きな市場での2番手以降は戦略性がないと生きていくのが難しい。	どのくらいの市場で世の波に乗った方がよいのか、それとも、他人など気にせずに進めていくにはどの大きさの市場がよいのかが知りたい。	逆に考える。自社（自分自身）に見合った市場規模はどれくらいかという発想をし、どの地位につけられそうかと考えた上で、三友の是非を決断する。
2	後日講義内容の先取り	2	1.0		0	0	経営戦略	戦略と戦術の違い。	授業内容のみ。	戦術は自身の持っている技術など…？	戦略は、中期的に目標を攻略していく方策を考え、実行していくのに対し、戦術とはその場で具体的にどう戦っていくかということ。例えば、価格の値引きのタイミング、顧客から入手した情報の活用など、戦略よりも細かいレベルで相手をどう攻めるかを考え、実行していくこと。詳しくはマーケティング戦略の回にて。
2	事柄の深掘り	6	2.0		0	0	経営戦略	チャレンジャーはリーダーとの直接対決や後方攻撃をしていたら、攻撃相手が多いから、反撃を受けた時にダメージが大きいと思うが、実際に反撃を受けることはありますか？			ほとんどの場合、反撃を受ける。攻撃は最大の防御であり、防御の手段として攻撃をする、されることもある。相手の出方を予想し、自分たちの資源配分を考えていく。
2	事柄の深掘り	4	2.0		0	1	経営戦略	多角化戦略でリスクが大きいとっていますが、成功している企業が多くあると感じます。	海外進出、グローバル化、海外支店ありと企業サイトでよく見かけます。	国内で爆発的な利益など得られることは人口問題やAI化などによって難しいと思う。だから、海外進出が多様化しているため、多角化戦略は当たりだと思う。	いきなり多角化（海外市場で活躍している企業の買収など）ではなく、新市場戦略（国内製品を海外向けに改良して海外に売り出す等）をとっている企業が多い。質問者の見解の通り、海外市場を開拓する動きが増えてきたので、失敗も増えたが成功も増えたので目にする機会が増えたともいえよう。また、見えている成功の裏には、多くの見えない失敗がある。いずれにせよ、身の丈に合った戦略が大切。
2	事柄の深掘り	4	2.0		0	0	経営戦略	集中戦略として一定のものに集中するメリット、デメリットは？	一つの商品に特化して行う。	一つのものに時間を掛けてより優れたものは作ることができるが、大きくなってできないのではないかと考える。	より品質が優れて価格が安いなど、集中した分野（商品に限らず、市場や流通経路など、絞り込みの対象はいろいろある）で競争優位性が得られれば、大きな利益が得られるが、失敗すれば、つぎ込んだものが大きいだけに、経営資源、特に資金の消耗が激しく、事業継続が難しくなる恐れがある。

今回	評価点	累積	平均	演習	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	社会的な問題に関する興味と見解	6	2.0		1	1	経済	日本でよく"仮想通貨"と言っているものは実際世界では"暗号通貨"と言っていると聞きました。本当にそう言われているのか。そしてそういった面で日本は遅れているのか。	"仮想通貨"とはゲームなどで使われるもの。 【発表】他者の回答についての発表。	日本ではビットコインが話題になったのも高騰してからなので、遅れていると自分も思う。	仮想通貨の方が、暗号通貨よりも広い概念を表す。仮想通貨は政府や中央銀行が発行した紙幣や硬貨など現物通貨に対する概念で、ゲームなど閉じた世界で現実の経済とは切り離されて使われるもの。暗号通貨は仮想通貨のうち、中核技術に暗号技術が使われているもの。日本は安全性を尊重する社会なので、新しい概念である仮想通貨や暗号通貨の取り組みはやや遅いが、既に大手銀行などが暗号通貨を取り扱い始めており、遅れすぎているとはいえないさそう。
2	社会的な問題に関する興味と見解	6	2.0		0	1	経済	電気自動車が主流になる時代は近いうちに来ると思えますか？	今、現在ではガソリン車が主流。	日本でEV車が主流になっても、海外ではガソリン車が今までどおり、主流になっていくと思う。	逆だと思う。既に自動車が一番売れている中国では、各メーカーが争って電動化を進めている。また、ガソリンスタンドや修理網など既存インフラが少ない途上国（これから経済成長が見込める国）は、ガソリン車よりも電動車のほうが取り組みやすい。電池技術の革新も進んでおり、15~20年後くらいには電動車のほうがたくさん売れているのでは。
2	社会的な問題に関する興味と見解	4	2.0		0		経済	自動車の自動運転が主流になるのか？ 【発表】日本のものづくりに対してどうであるかについて 【発表】戦略とは？戦略で思いついたことは？ 【発表】成長ベクトル論	近年、少しずつ自動運転システムが装備された自動車の販売が多くなっている。（例：ホンダセンシングなど）	この質問に対して、賛成である。現在、IoT (internet of things) が普及されているため、AIによる自動運転が主流になっていくと考えられる。しかし、AIによるもののため、ハッキングやバグなどにより、暴走するなど問題が出てくるのではないかとというマイナスな部分も考えられる。	現在の技術動向や潜在需要の大きさから、確実にそうなると思う。懸念される点については当然、主流になる頃には各社・政府とも対策をしっかりとってくるであろうし、ある程度の社会的合意も形成されるだろう。
2	後日講義内容の先取り	6	2.0		1	2	広報	広報の重要性について 【発表】数回。	広報が上手ければ他者と同様の商品でも[より多く]売ることは可能。	他社より自社の名や商品名を見る回数が増え、印象に残りやすくなるため。ただし、ほっとくと逆転されかねないため発展努力は必要。	基本的には質問者の見解のとおり。ただし、どんなに広報技術が優れていても、提供しているモノ・サービスがよくなければ、長続きしないということも大切。
1		3	1.0		1	2	戦略	戦略とは何か？ 【発表】ターゲットをしぼる。	ターゲットをしぼること。	どの年齢層をたいしょう[対象]にするかによって商品のとくちょう[特徴]が変わってくる。	質問者の見解の通り。
1		4	1.3		1	1	その他	特にありませんでした。	【指摘】黒板の英文字が小さくて見えませんでした。もう少し大きく書いていただけると助かります。		気に留めておきます。
0		2	0.7		0	1	未記入				未記入者にはポイントは付与しない。