

2012年 2年生合同ゼミ 実施要領

10月20日(土) 10:00~16:00(1602教室)

テーマ「ライバル企業の研究;アジアの企業 vs.対日本企業」

1.対戦方式(順番は未定)

A.通信(携帯電話・スマートフォン)	カクゼミ;中国移動通信	vs.藤井ゼミ;NTTドコモ
B.白物家電	カクゼミ;ハイアール	vs.藤井ゼミ;パナソニック
C.パソコン	カクゼミ;レノボ(联想集团)	vs.辻ゼミ;東芝
D.検索エンジン	カクゼミ;百度	vs.辻ゼミ;ヤフー!ジャパン
E.自動車	藤井ゼミ;現代自動車	vs.辻ゼミ;トヨタ自動車
F.液晶パネル	藤井ゼミ;シャープ・鴻海	vs.辻ゼミ;サムスン電子
G.鉄道車両	藤井ゼミ;中国南車(CSR)	vs.辻ゼミ;川崎重工

2.プレゼンの原則

1.原則

いずれの企業の将来性が大きいのか、対象企業のこれまでの戦略と経営の現状を踏まえて主張を戦わせる。

2.戦略を評価する際のポイント

原則として、業界におけるシェア(生産高もしくは販売額・販売量)と利潤率を基準

3.主要参考文献

『有価証券報告書』(eol 企業情報データベース)、『日経市場占有率』各年版、『世界業績マップ』各年版、日経テレコンなど。

3.プレゼンの方法

①時間配分

プレゼン	10分×2=20分
作戦タイム	5分
質疑と応答	5分×2=10分
計	35分

②タイム・スケジュール

10:00 開会式

A.10:20~10:55	B.11:00~11:35	
11:35~12:05	昼休み	
C.12:05~12:35	D.12:40~13:15	
13:15~13:30	休憩	
E.13:30~14:05	F.14:10~14:45	G.14:50~15:25

③ジャッジ

対戦チーム以外の全員がジャッジ・ペーパーに記入・集計

④司会:木村徳孝氏(2000年東洋大卒、企業研究会勤務)

司会は、対戦前にレジユメおよびジャッジ・ペーパーの配布を指示。それらの配布後、両チームのメンバー全員にそれぞれ氏名・学年をのべさせ、挨拶の後、対戦に入る。対戦後、両チームに礼をさせる。

プレゼンの内容

I 経営分析(この部分はレポートとして事前に交換。プレゼンには含めない)

シェア、売上高、生産量、経常利益などの基礎データを図表で示し、対象企業の業界における位置・経営状況を明らかにする。

II これまでの経営戦略とその成果・問題点(プレゼンはここから始める)

Iで明らかになった業界における位置や経営状況は、どんな戦略の結果といえるか？ Iを踏まえながら論じる。

III 今後の経営戦略に関する展望

IIで述べたこれまでの経営戦略を今後どう改めていけば、ライバル企業に打ち勝てるか？