

シャープ班

藤原直人・西瀧宇宙・古堅一希・松本充代・渋谷美佳

1. 準備に関する反省と感想

今回のプレゼンで反省すべき点は何を調べ、何を議論していくかという根本的な方向性がなかなか定まらなかったことです。前期およびゼミ合宿で私たちは日立を調べていました。しかし、ここで相手の企業であるパナソニックが世界に拠点を広げているのに対し、国内向けの日立の経営状況、売り上げ状況などから論点にズレが生じてしまうと考え、私たちは企業をシャープに変え、再調査することになりました。ここで出遅れてしまった部分はあったのですが、その後、では何を論点としていくかを明確に定めることが出来ず、大まかな指針でシャープとパナソニックを比べていってしまい、聞く側を考慮していないプレゼン行っていました。聞く側の立場でプレゼンを行っていかねばならない重要性を学びました。

2. 報告内容とそれに対する質疑の概要

私たちは家電の中で最も一般的であるテレビに絞り、企業比較をしました。現在のテレビは大きく液晶テレビとプラズマテレビの二つに分かれており、シャープは液晶テレビ、パナソニックはプラズマテレビで各々シェア第一位を獲得しています。しかし、国内・世界ともに出荷台数が増えている液晶テレビの方が、将来性の点で優位にあると言え、将来への投資という観点から、今後の経営戦略について述べました。相手側も現在および今後の経営戦略について述べていましたが、シャープに比べ、将来性に乏しく、現状をいかに維持していくかに留まっていたように思います。

両社とも国内市場の飽和という問題点を抱えているため、今後は BRICs を始めとする新興国に市場を拡大していかねばならないという点で共通しており、いかにライバル企業との差をつけられるかが焦点になっていました。

両チームとも抽象的な質疑になってしまい、きちんとした応答ができていませんでした。

3. 合同ゼミに対する感想と反省

まず最も基本的な、何を論点としていくかをなかなか定められなかったことが準備不足に繋がり、聞く側によく分からないプレゼンをしてしまったことが反省すべき点です。やはりプレゼンする側が何を調べ、何を発表するかをよく分かっているとディベートにはならないので、比較する部分だけでなく、企業全体を研究・調査しなければいけない重要性を学びました。

今回でプレゼンのやり方、資料の作成方法など、とても貴重な良い経験を積むことができました。今後の勉強に繋げていきたいと思っています。

(文責 渋谷美佳)