

## 合同ゼミの感想反省

石井拓馬 小林勇太 菊池夏美 中里友哉

### 1. 合同ゼミの準備に関する感想と反省

今回私たちは他の班より人数が1人少なく4人でしたがその分まとまりができ、範囲ごとに作業を分担して効率良く準備をすることができました。夏のゼミ合宿のプレゼン作成では3年生と4年生の貴重な意見を聞き、それを自分たちのプレゼン作成に活かすことができました。合宿では今まで以上に団結することができたと思います。

私たちが調べたソニーミュージックは多くのアーティストを抱え、若手から大御所までが所属しているというのが大きな特徴でした。また、CDが売れない今の時代の流れを考え、ソニーミュージックのネット戦略を土台にプレゼンを作成しました。相手側はエイベックスという今一番勢いのある企業でしたが、ソニーミュージックとエイベックスの相違点を大きくピックアップし、相互の違いを浮き彫りにする事が重要だと感じました。対エイベックスとしてソニーミュージックが武器とした項目は以下です。

- ・ソニーミュージックはエイベックスなどの比較的新しい企業に比べ力のある古株企業
- ・エイベックスの若者向けの音楽に対してソニーミュージックの老若男女が興味を持てるような音楽
- ・ベテラン歌手はもちろん、新人発掘から新人育成までを手がけるソニーミュージックのシステム
- ・ネット社会の現代、いかにしてCDを買ってもらっているか
- ・時代の流れを先取りしたネット戦略

プレゼンの装飾はなるべく新しいデータや画像を使い、シンプルなおかつ伝えたいポイントがわかりやすいように作成しました。

### 2. 当日の報告内容とそれに対する質疑の概要

当日、私たちが行ったプレゼン流れは大きくまとめると以下の様になりました。

- ・はじめに

今どれだけCDが売れていないのか  
なぜ売れなくなってしまったのか

- ・ソニーの販売戦略

今CDを売るにはどのような戦略があるか  
エイベックスにないソニーミュージックのネット戦略

- ・エイベックスの販売戦略

人気アーティストのCD売り上げ不信  
遅れをとっているエイベックスのネット戦略  
若者向けになってしまっているエイベックスの音楽

- ・ソニーミュージック今後の戦略

iPhoneなどのスマートフォンを活用した時代背景を捉えた戦略

- ・まとめ

ソニーミュージックとエイベックスの相違点

エイベックス側からネット戦略に対するスマートフォンの質問がありましたが、質問される点をいくつか予測していたため、的確に答えを返す事ができました。

ソニーミュージック側からはエイベックス側の熟知できていない部分を探り、質問することができました。

### 3. 合同ゼミに対する感想と反省

夏の合宿が始まる前からプレゼンの準備をしていた私たちはソニーミュージックの良点、悪い点を把握した上で合同ゼミ当日を迎えることができました。ソニーミュージックの戦略ポイントを熟知し、そこを大きく取り上げることで当日は良いプレゼンができたと思います。グラフなどのはっきりしたデータを作り、それを強く提示することによって優劣を伝わりやすくすることができました。