

# 合同ゼミの感想と反省

佐藤翼・吉田雄貴

## 1. 合同ゼミの準備に関する感想と反省

今回の合同ゼミを行うにあたって、夏合宿が終わってから二人のグループになってしまい、今まで作業してきたテーマを変えることになり、最初は戸惑いました。九州の大川市とあって、直接現地に行くことは難しかったので、国立図書館で主な情報を集めることになりました。二人の意見を出し合いプレゼンの内容を完成することができましたが、他のグループよりも人数が少なかったため、一人の作業する量が多くなり、作業の締め切り期限を守ることができなかつた点が、一番の反省点となりました。

## 2. 当日の報告内容とそれに対する質疑の概要

私たちは大川家具の低迷原因についてグラフを使って説明し、JAPANブランドに参入してからの戦略を説明しました。具体的なプレゼンテーションの流れは以下の通りです。

- ①大川家具の歴史、現状、低迷原因について
- ②現在の大川家具の戦略
- ③サジカ、若手育成、高齢者向け商品について
- ④これからの展望

の順で説明しました。質疑では、海外市場の購買力について、マーシャル地区との共通点・相違点、高齢者向け家具製品の付加価値、大きな購買力を持った韓国人からの需要について質問されました。

## 3. 合同ゼミに対する感想と反省

プレゼンは自分たちが思っていた以上に難しかったです。プレゼンで発表するのは、出来上がった原稿をただ読み上げる作業とは違い、棒読みでは良いプレゼンは出来ません。プレゼン内容を相手にわかりやすく、テンポよく丁寧に発表することが重要でした。

相手チームに対する質疑では、自分たちはただ質問するだけで、その質問からさらに深い質問へと発展できなかつたことも、今回のプレゼンでの反省点でした。質疑応答では自分たちがプレゼンを完成させる時から、質問に対しての答えを準備しておくことが出来ていなかつたです。上で述べましたが、自分たちのグループが期限内にプレゼンを準備できなかつたことで、準備不足というかたちになってしまいました。プレゼンでは最後にこれからの展望ということでまとめましたが、結論がかなり楽観的になってしまいました。これは自分たちの情報収集が不足していたのと、展望の結論について新たに自分たち独自の考えを出すことをしなかつたからだと思います。