

シャープ班

田中誠二 石崎麻有 平賀圭佑 田中伸穂

合同ゼミまでの準備に関する感想と反省

今回のゼミ発表の準備段階では多くの反省がありました。まずは失敗体験から。

1. 準備をし始めた頃は方針がしっかりと定まっていなかったため、戦略や細かいデータをうまくまとめられず時間をそこに多く使ってしまった。
2. しっかりとした担当設定をしなかったため、内容が重複してしまう、片方の企業しか調べることが出来なかったなどの問題がおこった。
3. グループ内でやる人、やらない人の差が現れてしまい、協力という最も重要なことが守れなかった。
4. 最終的にはまとめることができ、全員が資料にしっかりと目を通してプレゼンをしっかり行えた点はよかった。

今回の発表準備を通じて、1つ1つの資料の大切さ、準備段階の大変さということの難しさを学ぶことができました。この経験を次回発表にいかし、さらにいいものを作れるようにしていきたいと思います。

平賀 圭佑

合同ゼミにおける報告内容

私達は家電企業であるシャープを独自に調査するにあたり大きく三つの事柄に分けて調べました。それは以下の通りです。

1. 有価証券報告書に基づく経営分析
2. シャープの現在の戦略Ⅰ～液晶テレビ～
3. シャープの現在の戦略Ⅱ～携帯産業と太陽電池～

はじめに私達は有価証券報告書に基づき電気シェアの推移・売上高の比較・売上総額のシェア比率・利益率の推移・ROEの比較・シャープの部門別売上高を調査しグラフに置き換えたものを示し、そこからシャープが松下に勝っている点を説明し、自分達の意見を述べました。特にROEの比較ではシャープの勝っている点を的確に述べられたと思います。

次にシャープが現在行っている戦略の中で最も力を入れている液晶テレビ産業を説明し松下班より勝っている点を多く説明しました。まずここではオンリーワン戦略と称

し液晶テレビにおいてシャープが行っている戦略を亀山ブランド・知的財産戦略・技術力の三つに分け説明しました。特に亀山ブランドでは液晶技術の品質と安全性を大きく主張し、さらにシャープの液晶対松下のプラズマと題して松下の株価下落の原因を説明しシャープの優位を述べました。

最後にシャープが液晶の次に力を入れている携帯電話と太陽電池について自分たちの見解を述べ、さらに松下がこの二つの産業ではシャープよりも劣っているという事を説明しました。ここでは携帯電話と太陽電池の両産業ともシャープが国内シェア1位を獲得している事を始め、好調の理由や環境保全の問題などを説明し我が班のプレゼンを終わりました。

田中 伸穂

質疑の概要

常に安定的な売上の伸びを見せるシャープに対して、松下は2004年に急激に売上が落ちているので、「松下は不安定である」とプレゼンしました。それに対して「売上高の比較について、松下は一時的にしか売上が落ちていないので、それだけで“不安定”とは言えないのではないですか？」との意見をいただきました。そうかもしれませんが、しかし、私たちが言いたかったのは、急激な変化のないシャープに比べて、松下は不安定であるという、あくまでも2社を比較してのことでした。

「シャープ班はなにをもって優良企業としているのですか？」というような質問がありました。正直、質問の真意がわからなかったので、こちらは「我々が考える優良企業とは？」と解釈し、「単に売上や利益のみを追わず、環境問題に取り組むなど、社会に貢献できる企業が優良企業だと思います。」と返答しました。しかし、納得していただけなかったようで、後に同じ方から再度その質問をされました。2度も聞いてくるというのは、質問に対して望んだ返答がされていないのだろうと思いましたが、相手方も聞き方を変えてこなかったもので、こちらも同じように返答しました。

今回のプレゼンは、シェアや売上高で2社を比較して、それぞれが研究した企業の優位を証明するというものでした。それをわかったうえでの質問と思ったので、前述のような返答をしました。本当はどのような意味でその質問をなされたのか、その場できちんと確かめるべきだったと思います。また相手の方にも、2度も同じことを聞くのなら、なにが聞きたいのか違う表現で伝えていただきたかった。そう思います。

ただ、我々は今回、全体にプレゼンをすることに手一杯だったので、質問にきちんと対応できる準備がなされていなかったことを反省しています。

常に安定的な売上の伸びを見せるシャープに対して、松下は2004年に急激に売上が落ちているので、「松下は不安定である」とプレゼンしました。それに対して「売上高の比較について、松下は一時的にしか売上が落ちていないので、それだけで“不安

定”とは言えないのではないですか？」との意見をいただきました。そうかもしれませんが。しかし、私たちが言いたかったのは、急激な変化のないシャープに比べて、松下は不安定であるという、あくまでも2社を比較してのことでした。

石崎 麻有子

合同ゼミに対する感想と反省

合同ゼミをやり終えて思ったこととしてまず、今回の合同ゼミはプレゼンということでしたが、相手の拓殖大はディベート方式でやっていたので少し不思議に思いました。不思議に思ったことは他にもあり、質問の際、すでに決まっていた定義を聞いてくるのはいかななものかとも思いました。

私たちの班はどうだったかというと、プレゼンの事前準備でよく調べたりと内容は良かったと思うのですが、私が行ったプレゼンのやり方があまりよくなかったために、十分に良さを伝えられなかったと思いました。有価証券報告書などから経営分析をしたり、ROEなどを比較してシャープがどのようなところで有利なのか述べられたりしたのは良かったと思いました。事前準備の段階で苦労した、戦略についてもプレゼンで話したのは、こちらに有利になるようなものだったので良かったと思います。拓殖大が予定通り、プレゼン方式でやってくれていたら、お互いどこが良くてどこが悪かったなどの意見交換ができたと思うので、それができなかったことが残念だなと思いました。

田中 誠二