

ドコモ班

鳥飼崇嗣・大井優美・宇津木卓司

1.準備に関する感想と反省

私たちはこれまでプレゼンをした経験があまりなく、最初は何を調べればいいのかわからなくて戸惑いました。

さらに準備があまり進んでいないにもかかわらず、私たちは定期的集まろうとはせず、締切直前や、本番直前になって集まっていたということが反省すべきことだと思います。

2.報告内容と、それに対する質疑と概要

私たちのグループはドコモ、相手側のグループはソフトバンクについて発表しました。まずドコモの経営状況と経営戦略を調べていき、今の携帯電話業界はスマートフォンを重視しています。よって私たちは、ドコモとソフトバンクのスマートフォンの比較や、ドコモのスマートフォンの国内販売シェア、また当時の時点で発売されているスマートフォンの種類を、雑誌記事や新聞記事やインターネットなどを使って調べたりして行きました。

質問は、ソフトバンクの説明で、経常利益は上がっているが、ソフトバンクは無理な経営をしているということに対して、無理な経営とはどのようなことかという質問でした。それに対して私たちは、ソフトバンクの経常利益は伸びているが、売上高はいまいち伸びていないということが資料によってわかります。そのようなことから、ソフトバンクは大量安売りをしているために、安定した経営ができなくなっている、とりあえず安さを売りにしてソフトバンクをなるべく多くの人の手元におき、顧客確保を目指しているのではないかと答えました。

3.合同ゼミに対する感想と反省

私たちのグループは、メンバーが途中で2人も抜けてしまったので、とても大変でした。実際にも本番では、抜けてしまった2人が発表するところの説明があまり詳しく説明できなかったことが反省すべきことだと思います。

しかしこの合同ゼミの発表を通じて、グループ活動におけるリーダーの責任の重大さを学ぶことができました。リーダーは、メンバーたちが自ら進んで作業にとりかかれるような環境を作ることが必要であり、そのような環境を作ることによって、グループ内の雰囲気も良くなり、作業がそれまでの倍以上も早く進むということを学びました。

(鳥飼 崇嗣)