

# 2023年度「経営学」の振り返り： 地元企業のご協力による講話



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 「経営学」講義の概要

## ◆対象

- 経営学部・経済学部の3年次学生

## ◆30回講義を4つの内容で構成

- 経営戦略の理論紹介
- 関連の事例紹介
- 実務編
- 企業講話

## ◆企業講話の狙い

- 様々な地元企業の具体的な取組みを通して、仕事や社会、経営理論への理解を深める。



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 企業講話へのご協力企業

企業名	業種
三恵社 (*)	印刷・出版
BeBlock (*)	グッズの企画・製作
重機商工 (*)	建設機器の販売・リース
愛知株式会社 (.)	オフィス・教育機関向け家具製造
クラウンパッケージ (.)	段ボール製造
カネスエ (.)	スーパー／ディスカウントストア
ホンダカーズ東海 (.)	自動車販売

(\*): 愛知中小企業家同友会からのご紹介でご協力を頂いた。

(.): 本学のキャリアセンターや地域連携センターからの紹介でご協力を頂いた。



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 2023年度後期の講義

講義日		分類	講義内容
9月22日	1	総括	イントロダクション： 講義概要
	2	総括	イントロダクション： 6つの視点
9月29日	3	実務編	会社について
	4	実務編	ラーメン屋を例に経営について説明
10月6日	5	企業講話	<b>三恵社</b>
	6	企業講話	<b>BeBlock</b>
10月13日	7	理論紹介	ポジショニング・アプローチ
	8	理論紹介	資源・組織能力のアプローチ
10月20日	9	理論紹介	学習・アプローチ
	10	理論紹介	ゲーム・アプローチ
10月27日	11	事例紹介	ヤマト宅急便の導入
	12	企業講話	<b>重機商工</b>
11月3日	13	事例紹介	中小酒蔵の事業転換と国際化 (1)
	14	事例紹介	中小酒蔵の事業転換と国際化 (2)

講義日		分類	講義内容
11月10日	15	理論紹介	モチベーション
	16	理論紹介	組織文化
11月17日	17	理論紹介	製品ライフサイクル・戦略ポジション
	18	企業講話	<b>愛知株式会社</b>
11月24日	19	理論紹介	PPM分析
	20	企業講話	<b>クラウンパッケージ</b>
12月1日	21	事例紹介	ホンダのスーパーカブ導入とアメリカ進出
	22	理論紹介	ホンダの事例を理論的視点で考察
12月8日	23	事例紹介	抹茶産業の事業転換
	24	企業講話	<b>カネスエ</b>
12月15日	25	実務編	企業の海外進出
	26	企業講話	<b>ホンダカーズ東海</b>
1月5日	27	実務編	日本型雇用慣行の形成と変容 (1)
	28	実務編	日本型雇用慣行の形成と変容 (2)
1月12日	29	総括	復習と期末試験の説明
	30	総括	Q&Aセッション



# 三恵社

## ◆企業概要

- 本社：名古屋市北区
- 1963年設立
- 外食店向け印刷物事業で創業
- 現在の主力事業
  - －教科書・専門書の製作・出版
  - －少発行部数の出版
  - －パッケージデザイン製作
  - －絵本の出版



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 三恵社

## ◆講義の着目点

- 環境変化への対応
  - 1990年代以降の印刷需要の低迷と、印刷業の人材・設備を活用した事業転換
- 少数の書籍を製造販売する仕組み
  - オンデマンド印刷
  - アマゾンを通じて全国に販売
- 絵本の製作・出版
  - ニッチだが着実に需要のあるセグメント
  - 絵本教室の展開



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# BeBlock

## ◆企業概要

- 本社:
- 沿革
  - 1930年代に創業
  - 戦後は官庁向け出版物を印刷し急成長
  - 2002年から販促物製作に事業転換
  - 現在はグッズの企画・製作が主力事業
- 現在の主な事業
  - グッズの企画・製作
  - 飛沫対策のセパレーション(コロナ禍時)



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# BeBlock

## ◆講義の着目点

- 印刷業の授業低迷と事業転換
  - 販促物の企画・製作
  - グッズの企画・製作
- コロナ禍の対応
  - 既存設備を活用
  - アクリルセパレーションとロールアップスクリーンを製造
- Webマーケティングの強化
  - 自社サイトを通じて全国からオリジナルグッズを受注し、スピーディーに企画・製作



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 重機商工

## ◆企業概要

- 1960年創業
  - 建機の販売で事業開始
- 建設需要の低迷への対応
  - 関連の事業を多角化
- 主な事業
  - コマツなどの建機の販売
  - 建機のリース
  - 太陽光/蓄電池や空調の設備工事



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 重機商工

## ◆講義の着目点

- 建設需要が低迷する中での事業の拡充
  - 当初は建機の販売のみ。
  - 建機のリース、空調や太陽光・蓄電池の設置、国内外での中古建機の販売、などを拡充。
- 個人の成長を中核にした事業運営
  - 従業員の資格取得を奨励
  - 企業全体よりも、各個人の目標設定を重視
  - これらの活動を通じて人材の育成と確保



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 愛知株式会社 (axona AICHI)

## ◆企業概要

- 本社: 名古屋市東区
- 主力工場: 春日井市

## ◆沿革

- 1937年創業
- 主力製品の変遷
  - 戦後: 映画ブームに合わせ劇場向け椅子
  - 1970年代: 小中学校向け椅子・机
  - 1980年代~現在: スタッキングチェア
  - 1990年以降: 大学や官公庁向け椅子・机
- 2010年以降に海外販売が本格化



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 愛知株式会社 (axona AICHI)

## ◆講義の着目点

- 経営環境の変化に対応
  - 椅子・机の製造技術を活かし、時代と共に主な用途・顧客が変化
- 海外販売
  - 国内市場の成熟化を見据え、時間をかけて自前の販路、顧客を開拓
  - 欧米での販売からの学び
    - ・ 製品デザイン、ブランディングに活用
- 環境への配慮
  - リサイクル・部分的修理が可能な椅子・机の設計
  - 官公庁や海外顧客へのアピールに繋がる



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# クラウンパッケージ

## ◆企業概要

- 本社：小牧市
- 沿革
  - 1962年創業
  - デパートなどで使うギフトパッケージで急成長。
  - 2000年頃からは外食チェーンで使う食品容器が主力製品。
  - 近年は通販用パッケージも製造。



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# クラウンパッケージ

## ◆講義の着目点

- 強みを活用した環境変化への対応
- 強み
  - マイクロフルート(薄い段ボール)の製造技術
  - その特性を活かした企画提案型営業
- 変化への対応
  - 当初はデパートの贈答用パッケージで成長
  - 外食チェーンの拡大 → その食品紙容器
  - ネット通販の拡大 → 通販用のパッケージ



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# カネスエ

## ◆企業概要

- 本社：一宮市
- 創業：1902年
- 東海地区に特化しスーパーを展開
- 特徴
  - 同業他社よりも生産性(1人当たりの売上)が高い。
  - 低価格を実現しながら高い利益率を実現。
  - 見やすく買いやすい店舗。



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# カネスエ

## ◆講義の着目点

- ローコストオペレーションの仕組み
  - 商品加工：店舗ではなくセンターに集約
  - 発注業務：店舗ではなく本社に集約
  - 商品数：同業他社の約半分
- データサイエンスを駆使
  - 各店舗の過去の販売データを用いた予測により本社専門部署が一括発注 → 予測精度向上と各店舗の業務削減
- 相反する目標の実現
  - ローコストオペレーションで低価格販売と高い利益率を実現
- プライベートブランド
  - 商品の特色づくりと低価格化



# ホンダカーズ東海

## ◆企業概要

- ホンダの正規ディーラー(愛知県・岐阜県)
- 本社: 名古屋市昭和区

## ◆沿革

- 1983年に設立。
- M&A(合併・買収)を通して事業拡大。



# ホンダカーズ東海

## ◆講義の着目点

### ●ストック型ビジネス

- 日々の新車販売(フロー)より既存顧客(ストック)へのサービスを重視。
- 新車販売より、過去に販売したクルマの修理や車検の方が、粗利額(売上高総利益)が大きい。
- 既存顧客の満足度向上が新車販売に繋がる。

### ●店舗のDX化

- 顧客満足と生産性の向上

### ●CS経営

- 顧客満足度向上を重視した各種施策



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS