

# 2024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」の授業概要

## ◆対象

- 経営学部・経済学部の3年次

## ◆30回講義の構成

- 経営戦略の理論紹介
- 関連の事例紹介
- 実務編
- 企業講話(9社)

## ◆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。

## ◆講話の企業（9社）

- ナカムラ(まいあめ) (菓子の企画・販売・卸売り)
- 重機商工 (建機の販売・リースなど)
- 三恵社 (印刷・出版)
- BeBlock (グッズの企画・製作)
- 高砂電気工業: (流体制御の精密部品製造)
- ホンダカーズ東海 (自動車販売)
- クラウンパッケージ (食品パッケージの企画・製造・販売)
- カネスエ (スーパー/ディスカウントストア)
- 愛知株式会社(axona AICHI) (企業・教育機関向け家具製造)



# ナカムラ(まいあめ)

## ◆企業概要

- 創業：1963年
- 本社：名古屋市西区
- 事業内容
  - 菓子食品飲料の企画販売・卸売り
  - オーダーメイドのキャンディー・組み飴
- 従業員数：20名(パート含む)

## ◆経営課題

- 駄菓子屋向け卸売り販売の低迷への対応
  - コンビニの普及、少子化の影響



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# ナカムラ(まいあめ)の事業転換

## ◆従来の主力事業

- 全国の駄菓子店向け駄菓子の卸売り

## ◆主力事業の見直し (2007年頃から)

- 企業向けノベルティーとしての飴に着目
- オーダーメイドの組み飴・キャンディーをノベルティーとして企業や行政機関に販売

(ノベルティー: 企業名やロゴが入った商品、販促目的のために無料で配布)



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 重機商工

## ◆企業概要

- 創業：1960年
  - 建機の販売から事業を開始
- 本社：名古屋市千種区
- 現在の主な事業
  - コマツなどの建機の販売(当初からの事業)
  - 建機のリース
  - 太陽光/蓄電池や空調の設備工事
- 従業員数：37名



ZEB対応の本社ビル  
(ZEB: 省エネ・創エネで消費エネルギーゼロ)

## ◆経営課題

- 建設需要の低迷による建機販売不振への対応
- 少子化の中での従業員の確保



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 重機商工の取組み

## ◆事業の多角化:

### 建機や建設に関連した事業の拡充

- 建機のリース
- 空調や太陽光・蓄電池の設置
- 中古建機の販売
- 海外への中古建機の販売

## ◆従業員の育成と確保:

### 社員一人一人の成長を核にした事業運営

- 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



# 三恵社

## ◆企業概要

- 設立： 1963年
  - 外食店向け印刷物事業で創業
- 本社： 名古屋市北区
- 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

## ◆経営課題

- 1990年代以降の印刷需要の低迷への対応



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 三恵社の取組み

## ◆多品種小ロット出版

- 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づくり
  - オンデマンド印刷、アマゾン経由の全国販売



## ◆絵本の出版

- 絵本の製作・出版
  - 少数の出版体制を活用した
  - 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の取組み(2002年以降)

## ◆印刷会社から、グッズ・販促物の企画・製作に事業転換

- アクリル印刷技術を活用し、企業向け販促物、おし活グッズなどの企画・製作・販売

## ◆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な企画・製作を実現

## ◆コロナ禍での対応

- イベント関連グッズの販売減を補うため、既存設備を活用し、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



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 高砂電気工業

## ◆会社概要

- 創立：1959年
- 本社：名古屋市緑区
- 精密部品の設計・製造・販売
  - －計測機器・医療機器・航空宇宙産業の流体制御の部品など
- 海外販売比率：40%
- 従業員数：約250名

## ◆経営課題

- 「既存事業の深掘り」と「新規事業の探索」の両立をどのように実現させるか
- 優秀なエンジニアの確保



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 高砂電気工業の取組み

## ◆「両利き経営」を追求

– 「既存事業の深掘り」と「新規事業の探索」を追求するため、2つの組織に分離

### ● 流体制御システムカンパニー

– 深掘り型(農耕型)のミッション

- ・ 既存顧客向けのとストダウン
- ・ 品質の安定・安全性、納期厳守

### ● 未来創造カンパニー

– 探索型(狩猟型)のミッション

- ・ 新規顧客の獲得や新技術の追求
- ・ 顧客要望に応じた試作品を小ロットでも対応

– 最先端企業との取引

- ・ 最先端企業と研究開発ができることが人材確保の魅力になっている。特に優秀な外国人エンジニア。



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。
- 従業員数：2,200名



## ◆課題

- マイクロフロート(薄い段ボール)の生産技術と特性を活かして、変化し続ける社会のニーズへいかに対応し続けるか。



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# クラウンパッケージの取組み

## ◆強みの活用と企画提案型営業

- マイクロフルート(薄い段ボール)の製造技術を活用
- その特性を活かした「企画提案型営業」を展開
  - 顧客の困りごとを解決する商品開発と提供
    - ・ ピザケースの例: 在庫の保管し易さ、組立て易さ、保温性、強度、軽さ、べとつかない、などに対応。



## ◆市場環境の変化に対応した事業の見直し

- 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



# ホンダカーズ東海

## ◆企業概要

- 設立：1983年
  - その後、他のクルマディーラーをM&A(合併・買収)しながら事業を拡大。
- 本社：名古屋市昭和区
- 事業内容
  - ホンダ車の販売（正規ディーラー）
  - 販売店：愛知県(22カ所)、岐阜県(11カ所)
- 従業員数：460名

## ◆経営課題

- 成熟化するクルマ販売への対応



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# ホンダカーズ東海の取組み

## ◆従来

- 新車販売に力を入れた事業。
- 訪問型販売（営業員が顧客の家を訪問）

## ◆見直し

- 販売した顧客へのサービスを中心にした事業
  - 修理・点検・保険など
- 来店型販売に変更（来店顧客にクルマを紹介）

## ◆主な取組み

- 「ストック型ビジネス」を追求
  - 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、販売したクルマの修理・車検の方が、粗利が大きい。
  - 既存顧客の満足度向上が新車販売に繋がる。
- 店舗のDX化で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



# 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。
  - 豊富なプライベート・ブランド
  - 見やすく買いやすい店舗。
- 従業員数：約8,000名(うち正社員410名)

## ◆経営課題

- 「低価格」と「高収益」という相反する経営目標の追求



# カネスエ：「低価格」と「高収益」を実現させる取組み

## ◆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
- 商品数の絞り込み(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
  - 各店舗の業務削減と予測精度の向上
    - 欠品による機会損失、過剰在庫による廃棄・値引きを縮小

## ◆プライベートブランド

- 商品の特色づくりと低価格化



# 愛知株式会社(axona AICHI)

## ◆事業概要

- 創業：1939年
- 所在地：名古屋市東区(本社)、春日井市(主力工場)
- 事業内容
  - 教育機関・官庁・企業向けのイス・机の開発・製造・販売
- 従業員：約200名

## ◆経営課題

- 市場の変化に対応した主力事業の見直し
  - 少子化、国内市場の成熟化など



名古屋経済大学14A講義室の椅子・机



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS

# 愛知株式会社 (axona AICHI)の取組み

## ◆市場の変化に対応し主力事業を継続的見直し

- 戦後の映画ブーム：映画館向け椅子
- 1970年代の映画ブーム低迷と生徒数の増大：小中学校向け椅子・机
- 1980年代～現在：スタッキングチェア
  - 小中学校の生徒数が減少、企業向け市場に着目
- 1990年以降：大学や官公庁向け椅子・机
- 国内市場の成熟化を見越して、2010年以降に海外販売を本格化



名古屋経済大学

NAGOYA UNIVERSITY OF ECONOMICS