

第1章 ケースメソッドの方法と本書の構成 …………… 榎本 悟…1

第1節 ケースメソッドの方法 1

1. はじめに 1
2. ケースメソッドとは何か 2
3. ケースメソッド教育の歴史 3
4. ケースとは何か 7
5. 事実とは何か 9
6. ケースリードのやり方 11
7. ケースメソッドの問題点 12

第2節 本書の構成内容 16

第3節 おわりに 20

第2章 アクロス—地域特性を活かして成長を続ける調剤薬局チェーン—

…………… 山本公平…24

第1節 はじめに 24

第2節 株式会社アクロスの沿革 25

1. スピンアウト型の起業 26
2. 起業から多店舗化へ 27

第3節 業界特性 28

1. 調剤薬局とは 28
2. 市場性 29

第4節 アクロスの経営の特徴 32

1. 調剤ミスのない確実な調剤の徹底 32
2. ドライブスルー型薬局の展開 33
3. 地域とのつながり 34
4. 透明性の高い経営内容の開示 35
5. 従業員満足の徹底 35

第5節 今後の方向性と課題 36

1. 短期的目標と課題 36

2. 中長期的目標と課題 37

第3章 農事組合法人 神峯園—ブルーベリーで島おこし—…… 山本公平…39

第1節 はじめに 39

第2節 うんしゅうみかん市場の大暴落を経て 40

1. うんしゅうみかん市場の大暴落 40
2. ブルーベリー事業への参入 41

第3節 神峯園の設立 42

1. 販路の開拓から法人化へ 42
2. 生産過剰による在庫調整 43
3. 日本ブルーベリー協会の設立 44

第4節 ブルーベリーの島へ 45

1. 調達先および販売先との win-win な関係づくり 45
2. 安心・安全な商品の供給 49
3. 地域との密着・協力 49
4. 国産ブルーベリーの普及 51

第5節 今後の方向性と課題 51

1. 「ブルーベリーの島」の認知度を高める 51
2. 新たな市場の開拓 52
3. 事業承継と企業的経営 52

**第4章 フットマーク株式会社—“縫製技術”を活かした新製品の開発と市場
の創造— …………… 長積 仁…54**

第1節 はじめに 54

第2節 経営者の意図とその礎 55

1. 会社設立の経緯 55
2. 縫製技術の転用 56
3. 製造機能から企画販売機能への移行 58

第3節 “水”商売への特化 59

1. ハード事業の失敗	59
2. ものづくりにおける“1/1（いちぶんのいち）の視点”	60
第4節 組織全体の成長を促す仕掛け	62
1. “P”と“D”しか回っていなかったマネジメントサイクル	62
2. “目標実現経営”の導入	63
第5節 病院の風景を変える—“介護”から“快互”へ—	66
1. “介助”と“看護”の造語から生まれた“介護”という言葉	66
2. おしゃれで、楽しく、明るい介護生活を送るための商品開発	67
3. 介護に対するイメージと病院の風景を変えるための試み	68
第6節 組織が直面する課題	70

第5章 コーキマテリアル株式会社—中核となるゴム製品の成形・加工技術 と製品開発のための異業種間交流—……………長積 仁…72

第1節 はじめに	72
第2節 会社の変遷と特徴	73
1. 会社の成り立ち	73
2. コーキマテリアルのものづくり	74
第3節 競争優位の源泉と同業種との共存共栄	76
1. 参入障壁となるゴム製品の成形・加工技術と協会への加盟	76
2. 同業種との共存共栄を図るための組合の存在	76
第4節 事業化を促進する異業種間交流	77
1. 技術を製品に変えるきっかけと工夫	77
2. 土木事業へ転用された自動車のウエザーストリップ技術	78
第5節 リラクゼーションギア“RUBRAX”の展開	79
1. “RUBRAX”に対する想い	79
2. 製品を軌道に乗せるための戦略	80

第6章 コアテック株式会社—中国子会社の経営— … 須増哲也・松田周司…82

- 第1節 はじめに 82
- 第2節 海外への輸出から中国子会社設立へ 83
- 第3節 杭州科泰科技有限公司設立 84
- 第4節 従業員の採用と日本での研修 85
- 第5節 江蘇省への工場建設予定地移転 87
- 第6節 中国での本格稼働と問題点 88

第7章 カモ井加工紙株式会社—粘着技術を活かした新分野進出—

……………三宅孝治・松田周司…106

- 第1節 『mt（エムティー）』を製造する企業 106
- 第2節 ハエ取り紙のシェア No.1 企業へ 108
 - 1. ハイトリ紙製造所の創業 108
 - 2. リボンハイトリ紙で一世風靡 108
- 第3節 シーリング用マスキングテープのシェア No.1 企業へ 110
 - 1. 第1の転機 110
 - 2. 第2の転機 111
- 第4節 3代目社長の新たな取組み 113
 - 1. 3代目の想い 113
 - 2. 『mt』誕生 114

第8章 ダイヤ工業株式会社—中小製造業のユニークな事業システム—

……………松田周司…117

- 第1節 医療用品の通信販売で大躍進 117
- 第2節 現在の競争状況 119
- 第3節 医療用品業界進出のきっかけ 120
- 第4節 販売ルートの確立 121
- 第5節 通信販売の開始 124
- 第6節 「通心販売」を目指して 127

第9章 ケース・メソッドによるセミナー	松田周司	130
第1節 はじめに		130
1. 本章の意義		130
2. 本章で取り上げるケース		131
第2節 ケースの内容を整理する		132
1. 事業概要の把握		132
2. 変化していくプロセスに着目した事業の整理		134
第3節 どのようにして持続的競争優位を確立するか		148
第4節 自社への展開		150
あとがき		152