

MBA 等で活用されているケーススタディ、ケースメソッド等の手法を参考に、当事業のプログラム開発委員会が開発した事例研究型教育手法及び独自作成事例による事業開発手法(事例の研究及び問題解決の提案)を学ぶ。当事例研究型教育手法は、MBA 等で活用されているケーススタディ、ケースメソッド等の手法を参考に、本学の業務改革型 PBL で約 10 年間に渡って実践・改善が繰り返し行われている手法と、最近流行りのアイデアソンの手法を土台にして設計及び開発を行っている。実際の授業は、学生は 4 名程度のグループを構成、あらかじめ準備された複数の事例・課題に対して、学生による事前準備(授業外)、4 名程度のグループでの演習・議論(90 分×3 回)、クラス単位での発表・議論(90 分)を繰り返し行う。また、事例研究型科目は日曜終日 3 回及び土曜夜 1 回の 4 週間の週末に渡る集中講義で開講している。

表 9：事例研究型授業のスケジュール

	1日目		2日目		3日目		4日目		5日目
事例1	出題	各自調査	討議	まとめ	発表				
事例2	出題			各自調査	討議	まとめ	発表		
事例3	出題					各自調査	討議	まとめ	発表
日程	土曜日 6限	1w	日曜日 2~5限	2w	日曜日 1~5限	2w	日曜日 1~5限	1w	土曜日 6限

3.3 事例教材開発

3.3.1 事業アーキテクチャ研究（ケース 1）

- 作成責任者: 亀井 省吾 氏 (産業技術大学院大学 特任准教授)
- タイトル: 「株式会社スワン-特例子会社ベーカリーが実現したプロセス・イノベーションとコラボレーション-」
- 教材資料: 以下、資料 1 枚目のみ添付 (全編抜粋を「5 付録」へ掲載)

事業アーキテクチャ研究ケース

株式会社スワン



特例子会社ベーカリーが実現した プロセス・イノベーションとコラボレーション

「有機野菜とパンの取り合わせも面白い。当社グループの宅配システムを用いれば・・・」、岡村正は、小倉昌男賞を授与したばかりの地方企業の社長の誇らしそうな顔を見ながら、新たなコラボレーションの姿を思い描いていた。岡村はヤマトホールディングス特例子会社である株式会社スワンの代表取締役社長。スワンは、ヤマト運輸でクロネコヤマトの宅急便を開発した故小倉昌男元会長が晩年に創業した障害者雇用を目的としたソーシャルベンチャー企業である。同社は、創業から 16 年たった 2016 年、全国 29 店舗のベーカリーチェーンを運営し、約 380 名の障害者（うち約 7 割が知的障害者）が、いきいきと働き、売上約 8 億円にまで成長している。スワンは小倉が私有財産を投げ打って創設したヤマト福祉財団事業の一つである。同財団では、障害者の仕事づくりや雇用の創出、拡大、労働条件の改善などを積極的に推し進め、障害者に働く喜びと生きがいをもたらしている人の中から毎年 2 名の方に『ヤマト福祉財団 小倉昌男賞』を贈呈している。岡村は、障害者雇用の志を達成する為に多彩な事業へ参入し、事業を成立させている経営者に接する機会が多くなっている。岡村はそれらの企業とスワンとの間に、事業成立のための共通点のみならず、現在直面している課題についての共通項も見出すことが非常に多い。「課題解決のためのコラボレーションが益々重要となるな」と岡村は気を引き締めながら、有機野菜を作ってる企業経営者の名刺を見返した。

岡村は、前ヤマト運輸経営戦略部長などを歴任した後、同社代表取締役社長に就任し、今年で 2 年が経過しようとしている。この 2 年間、スワンの事業をつぶさに分析し、その良い処と課題を浮き彫りにしつつある。「小倉会長であれば、今後のスワンの構想をどう描くのだろう」と岡村は、今は亡き創業者の声に耳を傾けながら経営の舵を握っている。

3.3.2 事業アーキテクチャ研究（ケース2）

- 作成責任者: 亀井 省吾 氏 (産業技術大学院大学 特任准教授)
- タイトル: 「株式会社もちひこー産業用テントメーカーの新たな挑戦ー」
- 教材資料: 以下、資料1枚目のみ掲載

事業アーキテクチャ研究ケース

株式会社もちひこ



産業用テントメーカーの 新たな挑戦

「当社の端材でこんなものが作れるのか・・・」、望月は社長室の机に置かれたお洒落なバッグに目を落としながら呟いた。半年前、自社で製造するテントの端材の廃棄に毎年多額の費用がかかる大学院の同窓生でコンサルタントをしているKにこぼした処、「端材を無料で引き取ってくれる人がいる」とKから紹介を受けたのがデザイナーのGであった。Gによると、現在はリサイクル材を活用した製品が環境に優しいと評価高く、ヨットの帆やテント材は耐久性、耐水性にも優れているからバッグなどに向いているのではないかという事であった。試しに、端材をGに送ったところ、デザインを施したバッグをサンプルとして送ってきたのだった。話では、既に有名ブランドショップで販売することが決まっているということだ。「これは新規事業として良いかもしれない」、望月はスマートフォンでGのアドレスを探し始めていた。

望月は、産業用テントハウスの設計、製造、販売を主業とする株式会社もちひこの二代目社長である。創業者である父親の後を継ぎ10年強、当初倒産寸前の下請け企業であった同社を、完全な独立企業として、それまで親企業に頼りきりであった販路を一から開拓し、現状では国内第2位グループの位置づけにまで成長させてきた。未だ40歳前後でここまで同社を牽引してきた望月ではあったが、ここ数年の営業数字の頭打ちには悩んでいた。会社を持続的に成長させるにはどうすればよいか、最近の望月の思考は、自然と新規事業創生へと向かうことが多くなっている。

3.3.3 事業アーキテクチャ研究（ケース 3）

- 作成責任者:戸沢 義夫 氏(産業技術大学院大学 情報アーキテクチャ専攻 教授)
- タイトル:「インキュベクス株式会社の新たな取り組み」
- 教材資料:以下、資料 1 枚目のみ掲載

インキュベクス株式会社の新たな取り組み

【ケース】

2015年10月作成

インキュベクス株式会社社長（上村隆幸）は、自分のやっているビジネスに参考になる新しい知見が得られるのではないかと期待から大学院で勉学することを決めた。最初は北陸先端科学技術大学院大学に入学したが、同大学の博士課程の学生A女史が産業技術大学院大学修士の修了生であったことから、産業技術大学院大学に興味を持ち、産業技術大学院大学を受験することになった。本人は自分が IT の知識を全く持っていないとの自覚から、情報アーキテクチャ専攻ではなく、創造専攻を選択し入学した。

戸沢教授（情報アーキテクチャ専攻）は PBL に協力してくれる企業を探していたが、A女史が上村社長を紹介してくれたことから、戸沢 PBL はインキュベクス株式会社に対して“仕事のやり方を変える”提言を行うテーマを持って活動することになった。

戸沢教授が上村社長に提示した方法論を図 1 に示す。

