

ゼミ紹介HPできました→
(学部HP「教員紹介」からも迎れます)



社会を生き抜くための 「知的武装」をせよ！ —犬塚ゼミ見学 2025—

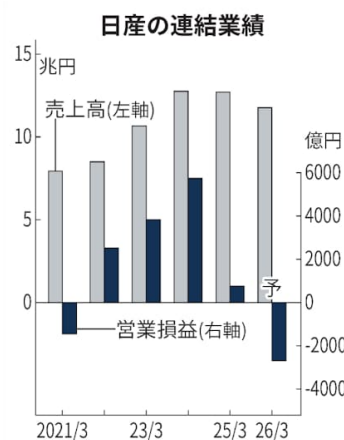
POWERED BY A. INUZUKA

解題：日産は、再び倒れるか

日産の2026年3月期の連結営業損益が、**2750億円の赤字**になる見通し(25/10/30, 各紙報道)

- ・トランプ関税(25年8月)以前からおかしい
- ・トヨタやホンダも、24年をピークに下降

「自動車産業は今後おかしくなる」ことを、10年前に予測(2015拡大ゼミ)



NUOCW (<https://ocw.nagoya-u.jp/courses/0517-経営組織-2015/>)
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOTG30BKM0Q5A031C2000000/>

なぜ、予測できるのか

それは...

ケース分析をしているからです



...で、ケース分析って何？



それは、ケーキ

?



それは、ホーキ
(「ー」しか合っていない)

?



ゼミ公式見解

ケース分析とは

- ・実在する企業の業績が「なぜライバルと比べて高い(あるいは低い)のか」「なぜA社は回復できて、B社はできなかったのか」等の問いに、自ら情報を集めて分析し、答えを出すことです

それって難しいのでは？

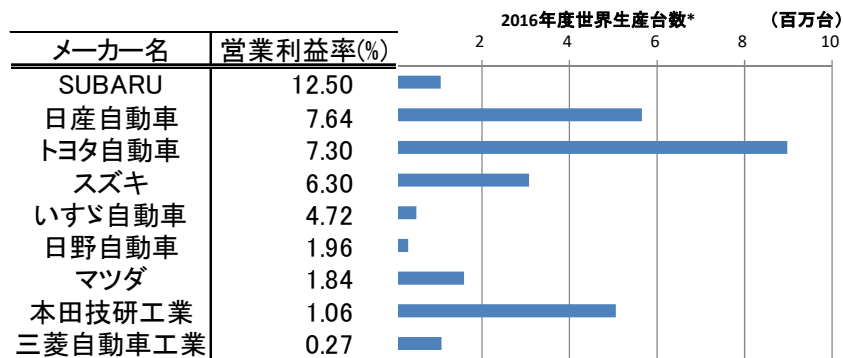
- ・だから、ゼミ(集団)でやるんです。自分独りでは行き詰まることでも、先生やゼミ生の力を借りれば、答えが見つかるようになります
- ・最初は誰もが失敗しますが、だんだん「着地の仕方」を覚えるようになります



犬塚ゼミのこだわり①: 利益率

※利益率という唯一の切り口から、業界や企業の良否を考えます

- ・トヨタはそんなに良い会社？
- ・「規模の経済」の効果は、実際のところほどの程度？



※2017年3月期(2016年度)決算・単体

*各社有価証券報告書等より作成

犬塚ゼミのこだわり②: 事実

※理論や常識を安易に信用しない。常に「事実」「データ」で確認する

業種 (中分類)	営業利益率 (%)								利益率成長率							
	2019年第一四半期	2019年第二四半期	2019年第三四半期	2019年第四四半期	2020年第一四半期	2020年第二四半期	2020年第三四半期	2020年第四四半期	2019年 - 2020年第一四半期	2019年 - 2020年第二四半期	2019年 - 2020年第三四半期	2019年 - 2020年第四四半期	2020年第一 - 第二四半期	2020年第二 - 第三四半期	2020年第三 - 第四四半期	2020年第四 - 第一四半期
燃料・資源	4.25	3.88	4.29	4.23	3.24	1.53	3.19	—	-0.99	-2.70	-1.04	-1.71	-0.06	0.16	0.16	0.16
化学	5.86	6.21	6.31	6.20	5.66	4.93	5.82	—	-0.54	-1.27	-0.38	-0.73	0.16	0.16	0.16	0.16
金属・非金属	3.57	3.54	3.78	3.68	1.78	1.29	2.83	—	-1.90	-2.39	-1.05	-0.49	0.85	0.85	0.85	0.85
紙・パルプ製品、他素材	5.47	5.58	5.55	5.46	2.74	4.26	4.30	—	-2.72	-1.23	-1.16	1.52	1.56	1.56	1.56	1.56
建設関連製品・設備	4.46	5.57	5.99	6.48	3.64	4.72	5.83	—	-2.84	-1.76	-0.65	1.08	2.19	2.19	2.19	2.19
建設・不動産	3.50	5.20	5.47	6.76	2.11	4.39	5.73	3.04	-4.65	-2.37	-1.03	2.28	3.62	3.62	3.62	3.62
機械・装置	4.18	5.76	5.46	5.96	2.32	3.43	1.11	—	-0.30	0.20	-3.44	0.50	-3.14	-3.14	-3.14	-3.14
総合商社	3.67	3.48	3.20	2.10	2.28	2.40	—	—	0.18	0.30	-2.10	0.12	-2.28	-2.28	-2.28	-2.28
生産業サービス・製品	5.32	5.96	6.28	5.94	3.45	3.89	4.07	—	-2.49	-2.25	-1.87	0.24	0.83	0.83	0.83	0.83
運輸	6.09	6.19	6.66	5.54	-10.09	-3.59	-1.90	—	-15.63	-9.43	-7.44	6.20	8.19	8.19	8.19	8.19
公共	5.92	6.33	5.25	4.74	7.33	7.54	5.03	4.03	2.59	2.80	0.29	0.21	-2.30	-2.30	-2.30	-2.30
自動車	7.15	6.62	6.51	5.78	-1.40	2.58	5.26	5.85	-7.27	-3.20	-0.52	4.07	6.75	6.75	6.75	6.75
住宅	5.70	6.76	6.71	6.53	5.04	5.60	6.45	6.65	-1.49	-0.93	-0.08	0.56	1.41	1.41	1.41	1.41
アパレル・衣料品	7.57	8.58	9.80	9.09	10.59	1.93	13.19	11.65	1.90	-7.16	4.10	-9.06	2.20	2.20	2.20	2.20
小売	4.01	4.31	3.92	3.85	3.38	4.44	4.10	4.83	-0.49	0.59	0.25	1.06	0.74	0.74	0.74	0.74
外食・飲食サービス	0.00	-3.85	-5.95	-6.37	-68.45	-23.11	-14.73	—	-62.11	-16.77	-9.36	45.34	53.75	53.75	53.75	53.75
情報サービス・製品	-0.17	2.94	2.98	3.62	-13.93	-6.25	0.57	—	-17.55	-9.87	-3.05	7.68	14.50	14.50	14.50	14.50
ヘルスケア・医薬	-206.62	-214.69	-158.65	-226.65	-395.70	-8.07	-2.68	—	-169.05	-218.58	-223.97	-387.63	393.02	393.02	393.02	393.02
食品	3.51	3.53	4.08	3.66	1.72	2.45	3.75	—	-1.94	-1.21	0.09	0.73	2.03	2.03	2.03	2.03
トイレットリー・化粧品	7.66	9.51	8.65	8.20	4.65	6.29	7.01	12.39	-3.55	-1.91	-1.19	1.64	2.36	2.36	2.36	2.36
銀行	18.14	18.63	16.15	13.39	14.97	15.03	16.23	—	1.87	1.71	2.93	0.04	1.26	1.26	1.26	1.26
証券・先物	0.18	4.33	6.67	5.07	-6.05	0.27	4.57	—	-11.07	-4.75	-0.70	5.32	10.37	10.37	10.37	10.37
リース・消費者金融	12.74	11.83	9.18	9.22	11.34	10.92	8.47	—	2.12	1.70	-0.75	-0.42	-2.87	-2.87	-2.87	-2.87
保険	5.96	4.44	5.25	4.72	7.04	5.70	5.54	—	2.32	0.98	0.82	-1.34	-1.50	-1.50	-1.50	-1.50
金融サービス	12.50	21.60	19.00	20.80	-46.80	8.69	10.76	20.40	-67.69	-12.11	-10.04	55.49	57.56	57.56	57.56	57.56
エレクトロニクス	0.98	3.56	4.09	4.07	0.53	3.08	4.03	4.21	-3.54	-0.99	-0.04	2.55	3.50	3.50	3.50	3.50
事務機器	6.49	7.50	8.96	9.56	0.99	0.96	2.72	2.58	-8.57	-8.60	-0.03	1.73	1.73	1.73	1.73	1.73
電子デバイス製造装置	6.35	10.10	10.90	8.45	6.45	8.71	9.43	10.40	-1.98	0.28	1.00	2.26	2.98	2.98	2.98	2.98
ソフトウェア・情報技術	4.09	6.51	6.85	7.24	-4.29	0.27	1.16	—	-11.53	-6.97	-6.08	4.56	5.45	5.45	5.45	5.45
通信サービス	3.82	5.66	4.57	5.03	6.17	5.39	8.02	—	1.14	0.36	2.99	-0.78	1.85	1.85	1.85	1.85
メディア	5.02	4.63	5.62	4.03	-4.70	-0.73	2.33	—	-8.73	-4.76	-1.70	3.97	7.03	7.03	7.03	7.03

犬塚ゼミ8期生 2021/6/18報告資料より

ケースマラソン

目指せ
100ケース!

①利益率の変化(違い)を、②事実をもとに解き明かしますー

準備体操(3年次春学期)

- チーム単位で、ケース分析の方法論を習得

マラソン開始(3年次秋学期)

- 各自の関心事に基づき、個人で企業等进行分析
- 就職したい企業や業界など、自由にテーマを選んで可

マラソン完走(4年次)

- 各自の疑問に基づくケースの分析・執筆(=卒論)
- 最近の卒論テーマ例
 - コロナ禍でジョイフルだけ業績回復が遅れたのはなぜか
 - 女性取締役が多い会社は業績が高いというのは本当か

犬塚ゼミ 2025 年間スケジュール(改)														
年度予定			3年次(15:00-17:00)						4年次(17:00-18:00)			ケース		
回数	日程	犬塚予定	担当	企業(業界)名	担当	企業(業界)名	担当	企業(業界)名	担当	内容	3年	4年		
春1	4/11		自己紹介・課題確認						就活時以外全員	3年次合同(15:00-)	0	0		
春2	4/18		team	定分析1	team	定分析2	team	定分析3	就活時以外全員	3年次合同(15:00-)	3	3		
春3	4/25	院ゼミ	team	定分析4	team	定分析5	team	定分析6	就活時以外全員	3年次合同(15:00-)	3	3		
春4	5/2		team	定分析7	team	定分析8	team	定分析9	就活時以外全員	3年次合同(15:00-)	3	3		
春5	5/9		team	定分析10	team	定分析11	team	定分析12	就活時以外全員	3年次合同(15:00-)	3	3		
春6	5/16		講習会・企業・業界情報(応用編)コース・企業分析の方法論						卒論テーマ探し(自習)			0	0	
春7	5/23		team	変化点分析1	team	変化点分析2	team	変化点分析3		卒論プロポーザル1	3	0		
春8	5/30		team	変化点分析4	team	変化点分析5	team	変化点分析6		卒論プロポーザル2	3	0		
春9	6/13		team	変化点分析7	team	変化点分析8	team	変化点分析9		卒論プロポーザル3	3	0		
春10	6/20		team	変化点分析10	team	変化点分析11	team	変化点分析12		卒論プロポーザル4	3	0		
春11	6/27	院ゼミ		方法論応用分析1		方法論応用分析2		方法論応用分析3		卒論プロポーザル5	3	0		
春12	7/4			方法論応用分析4		方法論応用分析5		方法論応用分析6		卒論プロポーザル6	3	0		
春13	7/11			方法論応用分析7		方法論応用分析8		方法論応用分析9		卒論プロポーザル7	3	0		
夏休み			人生最後の夏休み(日経を読んで、ケース研究のテーマを探しておく)						卒論初稿執筆(提出期限9/30)					
秋1	10/3	学会前	ケース研究テーマ出し						就活報告			0	0	
秋2	10/10	OD		ケース研究1		ケース研究2		ケース研究3		初稿フィードバック1	3	0		
秋3	10/17	学会前/OD		ケース研究4		ケース研究5		ケース研究6		初稿フィードバック2	3	0		
秋4	10/24	OD		ケース研究7		ケース研究8		ケース研究9		初稿フィードバック3	3	0		
秋5	10/31	院ゼミ	本日	ケース研究10		ケース研究11		ケース研究12		A/B評定者のみ 卒論個別指導1	3	0		
秋6	11/7			ケース研究13		ケース研究14		ケース研究15		A/B評定者のみ 卒論個別指導2	3	0		
秋7	11/14	見学/学会前		ゼミ紹介		ケース研究16		ケース研究17		A/B評定者のみ 卒論個別指導3	2	0		
秋8	11/21	OD		ケース研究18		ケース研究17		ケース研究18		A/B評定者のみ 卒論個別指導4	3	0		
秋9	11/28			ケース研究17		ケース研究19		ケース研究20		A/B評定者のみ 卒論個別指導5	3	0		
秋10	12/5		ゼミ生選考面接											
秋11	12/12	修論特訓	講習会・文献情報コース						修論集中指導日(原則なし)			0	0	
秋12	12/19	OD	卒論発表準備(ゼミ自体はお休み)									0	0	
秋12	12/19	マ前	卒論発表表1~3(3年次)									3	8	
秋13	12/26	院ゼミ	卒論発表表4~6(3年次)									3	8	
休講予定等:6/10名大祭 1/16共通テスト前、ゼミ申込11/26~28、面接12/1~12												計 62		28
卒論関係提出期限:プロポーザル(7/31 ML提出)、初稿(9/30 ML提出)、最終版(1/5~10 教務課提出)														

ゼミ選びは「自分選び」です！

犬塚ゼミの3大特徴

- ・ 輪読はなし、**議論中心**です: 専門書を読んで楽しめる人は向きません
- ・ **実現象にフォーカス**します: 概念で経営が理解できる天才は向きません
- ・ **自由度が高い**ゼミです: やりたいことが決まっている人は向きません

ゼミ選考で、就活の練習ができます

- ・ 就活と同じような選考方法です(エントリーシート→グルディス→個人面接)
- ・ 「他人との違い」が書けること、それをキチンと実践できることを重視します

他ゼミより大変かもしれないが、手に入れた「武器」は必ず役に立ちます

- ・ 自分の行きたい会社は、将来も良い会社なの？
- ・ イメージだけで、業界を選んでしまっても大丈夫？
- ・ 今の努力の仕方、会社は自分を選んでくれる？

おまけ

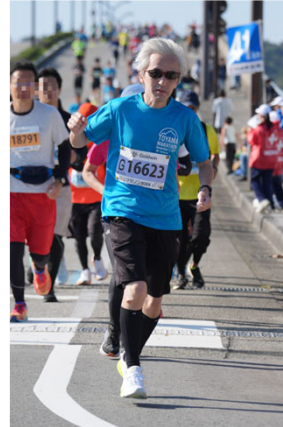
「ケースマラソン」というけれど・・・

本当にマラソンしてます

- 市民ランナー歴9年
- 山中伸弥先生(京大)には、まったく届かない

本も~~売れ~~て書いてます

- 犬塚篤(2025)『サービス化の経営学』千倉書房



本日の流れ

①ゼミ生によるゼミ案内

- 先生は嘘ついてない？

②準備体操例(3年春学期)

- グループではどんなことするの？

③ケース分析例(3年秋学期)

- ケース分析って一人でできる？

④Q&A

- 先生は怖いのか？(直接ゼミ生にお尋ねください)

関係者以外

立入禁止



STAFF ONLY