

会社概要

社名	株式会社バンガードシステムズ		
創立	1986年10月24日		
所在地	〒359-0021 埼玉県所沢市東所沢1-27-23		
資本金	5000万円	従業員数	60名
事業内容	テーピングサービス事業、モーション製品事業		

主力製品

- テーピングサービス
小ロットのテーピング関連サービス
- モーション製品事業
 - ・モータードライバ・コントローラの受託開発
 - ・ステッピングモータードライバ ST-Servo
 - ・ステッピングモーター電動ドライバ PRO-FUSE

電動ドライバ



モーター制御製品



テーピングマシン



作成前の課題認識

- ・競合に対する技術分析・市場分析力の強化
- ・品質に対する考え方・体制の強化
- ・人材・資金力不足への対応

作成の成果・今後の活用

- ・技術分析や市場分析、品質のいずれも人材不足が足枷になっていた。
- ・パートナーシップ、代理店活用など社外ネットワークに強い点が当社の強みであることが改めてわかった。
- ・今後の事業目標に向けて強みである社外との連携を強化し、単独では難しい事業への取り組みを目指す。

事業概要

・電流制御技術(コア技術)を利用し、消費エネルギーを最適化したモーター制御を行う製品群の開発・製造・販売

経営方針との関係

独創的な技術でお客様に感動を与える製品やサービスを生み出すことで企業の売り上げや利益の拡大に寄与する

事業概要

・自社キー技術(制御機構内包のチップ)のライセンス
・ねじの運用データ解析情報の提供によるソリューションビジネス

経営方針との関係

独創的な技術による「モノ」から「コト」への事業拡大を図り、企業の売り上げや利益の拡大に寄与する

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源

- ・国内外に豊富な人脈を持つ社長
- ・特定の技術(モーター制御、電流制御、アクチュエータ機構設計)やマイクロプログラミング技術(OS Less、Real Time)に精通した人材
- ・独創的な技術を生み出す組織風土

知財

- ・ステッピングモーターの電動ドライバーへの適用ノウハウ
- ・ビット取り付け形状
- ・意匠権
- ・専用LSI(制御部分)の暗号化技術

外部調達資源(誰から)

- ・品質技術、製造技術

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

- ・高精度なトルク制御機能を有する極小ネジ用普及帯ネジまでをカバーする電動ドライバーの開発・製造及び販売により、スマホ市場などにて利益を確保
- ・装置組み込み用Motion制御装置の開発・製造及び販売
- ・テーピングマンの開発・製造及び販売
- ・海外代理店との連携による課題を抽出して製品・販売化することで利益を確保

誰と組んで

提供先へのアクセス法

- ・ロコミ・HP・展示会・直接営業
- ・海外代理店・現地法人

知財の果たしてきた役割

- ・他社製品との差別化(only one design)
- ・暗号化技術による他社模倣防止
- ・ロイヤリティへの獲得による売上/利益の拡大

提供してきた価値

提供先(誰に)

- ・装置メーカー
- ・設備メーカー
- ・EMS

何を

- ・静音、低振動、高応答のモータードライバー、コントローラ
- ・トレーサビリティ、設備の小型化した電動ドライバー
- ・海外代理店が顧客のニーズで抽出した製品のカスタマイズで顧客へ対応

提供先から得てきたもの

- ・売上
- ・事業/製品のニーズや課題
- ・品質の信頼性による評価
- ・ロコミによる顧客総会

内部資源

【人材】

- ・国内外に豊富な人脈を持つ社長
- ・技術(電流制御、マイクロプログラミング、メカトロニクス、ソフト開発)のエンジニア
- ・国内/国際規格の策定や委員に参画できる人材
- ・海外市場に精通し、海外人脈のある技術営業員
- ・【資金】・事業拡大を可能にする資金
- ・【組織】独創的な技術を生み出す組織風土

知財

- ・国際特許の取得
- ・上記製品の意匠権
- ・ねじに関する豊富なデータ
- ・専用LSI(制御部分)の暗号化技術

外部調達資源(誰から)

- ・ソフト開発企業
- ・製造受託企業(国内外)
- ・知財調査会社
- ・知財/法務の事務所
- ・営業業務の委託(主に国内)

知財

- ・販売先からのねじに関する運用情報
- ・品質技術
- ・製造技術

資源をどのように用いて価値を生み出すか

- ・コアやキーとなる技術の自社開発による製品の販売
- ・協力会社の周辺技術と自社技術とを組み合わせた製品
- ・自社開発によるコアやキー技術による許諾
- ・ねじの運用データ解析による適切なねじ締め情報の提供
- ・国内外代理店との連携による課題を抽出して製品・販売化することで利益と知名度を確保

どんな相手と組んで

- ・AI、IoT技術企業
- ・ソフトウェア企業
- ・ロボットメーカー
- ・製造受託会社
- ・国内外代理店
- ・社外営業(会社・フリーランス)

提供先へのアクセス法

- ・ロコミ・HP・展示会・直接営業
- ・開発委託・ライセンス許諾
- ・製造受託企業・国内外代理店

知財の果たす役割

- ・差別化による競争力
- ・模倣防止
- ・ロイヤリティ収入
- ・顧客の課題抽出スキル

提供する価値

提供先(どんな相手に)

- ・装置メーカー
- ・設備メーカー
- ・EMS

何を

- ・容易に[]が図れるユニット(工数削減)
- ・[]([]販売)
- ・国内/海外代理店が顧客のニーズを抽出し製品のカスタマイズで顧客へ対応

提供先から得るもの

- ・売上
- ・顧客の信頼、信用
- ・事業製品のニーズや課題
- ・品質の高い評価
- ・製造工程のノウハウ
- ・製造市場の動向
- ・ロコミによる製品紹介

コロナ禍の外部環境

+要素

- ・テレワークが加速
- ・製造自動化要求が加速

-要素

- ・製造拠点が中国から世界中へ分散
- ・渡航など人の往来への制限が続く
- ・生産ライン稼働率低下が続く

市場状況

- ・米中関係の悪化から製造拠点が中国から多様な地域へ分散している
- ・製造の国内回帰・工場再建が進むも部品調達などが滞っている

事業課題(弱み)

- ・競合他社製品の評価体制が未構築
- ・さらなる品質向上のための多様な品質管理体制の構築
- ・国際規格に知する知識と経験の不足
- ・事業を拡大する目的の資金力が不足
- ・採用に精通した社員の高齢化と個人に依存
- ・技術者不足により技術継承が進んでいない

「これから」の姿への移行のための戦略

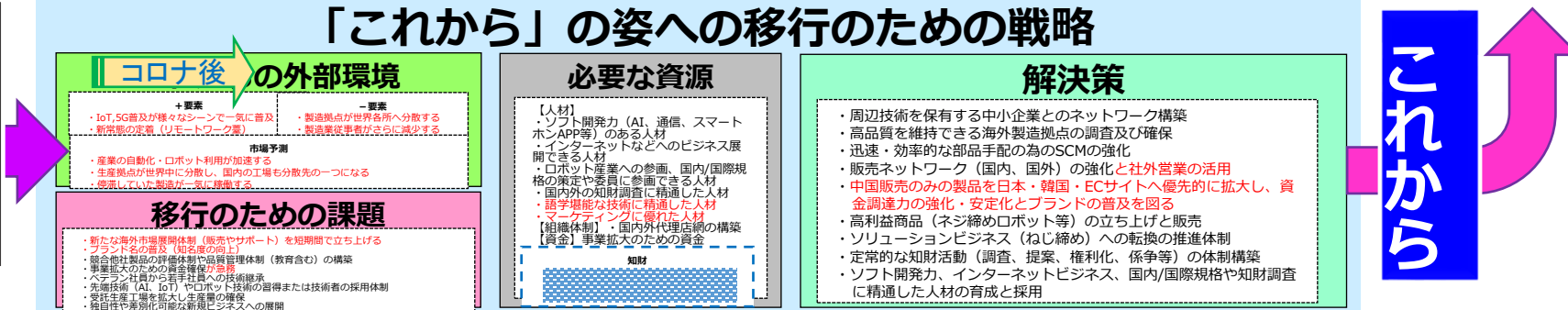
必要な資源

【人材】

- ・ソフト開発力(AI、通信、スマートホンAPP)のある人材
- ・インターネットなどの国内/国際展開できる人材
- ・ロボット産業への参画、国内/国際規格の策定や委員に参画できる人材
- ・国内外の知財調査に精通した人材
- ・語学可能な技術に精通した人材
- ・マーケティングに資する人材
- ・【組織体制】・国内外代理店の構築
- ・【資金】事業拡大のための資金

知財

これまで



これから