

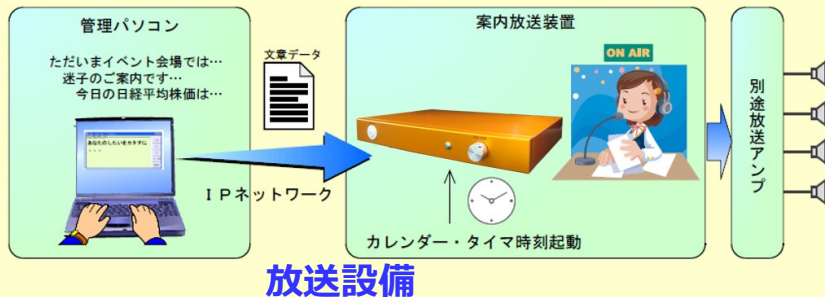
会社概要

社名	株式会社MEMOTECHNOS		
創立	2006年10月3日		
所在地	〒252-0331 神奈川県相模原市南区大野台1-5-2		
資本金	500万円	従業員数	14名
事業内容	業務用放送装置、自動制御装置の設計開発および機器生産		

主力製品

主力製品は、「業務用放送設備」。今後の収益の軸となる新事業を模索中。

システム構成



作成前の課題認識

小ロットの受託開発依頼、継続的なご注文を頂いていたことで「モノ」売りの色が強くなっていると感じた。また、お客様の環境がコロナの影響もあり、変わったことで仕事の依頼が激減した。

作成の成果・今後の活用

成果

「付加価値 = モノ」という考え方から、お客様の「したい」を実現するための「サービス」と「モノ」を作る = 提供するという考え方ができました。

活用

定期的に経営デザインシートを見直しながらビジネスモデルと提供価値を見直していきます。

ロボット

未来を照らす
ハイブリッドロボット

LuxA8
ルークス フォーティエイト



MEMOTECHNOS IoTデバイス「μ³ (マイクロキューブ)」

IoTの最小単位。

ランニングコストがかららない、手軽にはじめるIoTデバイス。

μ³

マイクロキューブ

価格 29,800円(税別)~

特徴

- ランニングコストゼロ
- インターネットによるリアルタイム通信
- 専用アプリでらくらくセッティング
- カスタマイズ対応

IoTデバイス

経営デザインシート(事業が1つの企業用) 株式会社MEMOテクノス

自社の目的・特徴・事業概要

目的: お客様のニーズを解決する省力化ソリューションを提供する
 特徴: 仕様化からリプライスまでをワンストップで特注サービスを請け負う
 概要: 産業用システムの高い信頼性と特注仕様を独自のノウハウで低価格で実現

経営方針

【経営方針】
 お客様の「したい」を「カタチ」にするモノづくりで明るく豊かな社会を創造する。
 【事業営業方針】
 「そうそうそれが欲しかった」を提供する。

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

システムインテグレーション
 ・設計から製作までの一貫した生産体制
 ・特注への柔軟な対応力
 ・鉄道業界への精通したノウハウ
 知財 特注メーカーとしてのノウハウ
 鉄道関連の取引実績
 多数のシステム開発実績

外部調達資源(誰から)

・特注対応のサプライチェーン
 ・信頼関係の深い関係会社
 知財 現地対応力
 各種の支援技術

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

短納期、多品種、高信頼性でかつ鉄道業界特有のニーズに特化した特注システムとサービスを提供
誰と組んで
 商社、施工管理会社
 OEMブランド社、施工会社
提供先へのアクセス法
 商社、施工管理会社を介してユーザーに

知財の果たしてきた役割
 高い信頼性や積み重ねた実績がお客様への安心をもたらした

提供してきた価値

提供先(誰に)

駅利用者、鉄道会社、商社メーカー、施工管理会社

何を

鉄道利用のお客様が安心してできる運行を支えるサービス
 サプライヤーの一部として、鉄道業界と機器メーカーの実質的業務

提供先から得てきたもの

・サプライヤーとしての信頼実績
 省人化に必要なノウハウ
 製造技術・品質基準
 市場でのシェア

これまでの外部環境

+要素 -要素

市場状況

事業課題(弱み)

・経営方針に集中
 ・導入の確率向上
 ・顧客のニーズを的確に把握
 ・製品品質の向上(品質保証)
 ・省人化への取り組み(提案が早い)
 ・省人化への取り組み(省人化の導入)
 ・提供先の世代交代による営業力の変化、受け継ぎの姿勢

内部資源

システムインテグレーション力
 ・設計から製作までの一貫した生産体制
 ・リスクアセスメント能力(リスクを想定する能力)
 ・協力会社との共同プロジェクトを推進するプロジェクトマネージメント力
 ・特注への柔軟な対応力
 ・現場経験(設備ノウハウ)
 ・課題解決能力
 ・運用・保守ノウハウ
 ・新規顧客開拓を行うための営業力

知財 特注メーカーとしてのノウハウ
 過去の取引実績
 多数のシステム開発実績

外部調達資源(誰から)

特注対応のサプライチェーン
 信頼関係の深い関係会社

知財 協力が会社が保有する特定技術

資源をどのように用いて価値を生み出すか

作業者の手間を削減する具体的な手段の提案と、自社及び他社と協業して解決手段を実現するコーディネート事業(ものづくりを含む)
 「開発」
 ・課題解決の提案、システム設計、開発の体制構築
 「製品供給」
 ・ものづくり、システム構築
 「運用・保守サービス」
 ・効率的な運用サポート、保守の仕組み提案、現場経験から保守
どんな相手と組んで
 ・共同開発先
 ・特定の技術を持っている会社
提供先へのアクセス法
 ・商社、施工管理会社を介して、直接アクセス
 ・相模原市の企業から

知財の果たす役割
 ・生産力の向上と安心の提供
 ・地域の活性化
 ・独自サービスによる差別化

提供する価値

提供先(どんな相手に)

作業者の手間を削減したい企業
 ・モノづくりで困っている製造業
 ・問題を解決方法で悩んでいる企業
 ・小回りの利かない大企業
 ・作業効率を上げたいと思っている企業

何を

作業者の手間を削減する具体的な手段の提案と、その実現

提供先から得るもの

・信頼
 ・お客様の声
 ・安心な製品、システム製作のための知識、品質

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

これからの外部環境

+要素 -要素
 ・人手不足が深刻化
 ・IT技術による業務の効率化が促進
 市場予測 ・人員削減や、ネットワーク化によるシステム連動の推進(IoT化)により、省力化のニーズが高まる

移行のための課題

・優秀な人材の確保/流出対策(働きやすい環境づくり)
 ・安心な機器/装置の提供
 ・作業標準の確率、実施

必要な資源

・リスクアセスメント能力
 ・プロジェクトマネジメント力
 ・運用・保守ノウハウ
 ・情報収集力(顧客ニーズ情報)
 ・新規顧客開拓を行うための営業力

解決策

・商社・エンドユーザーとの関係性を強化し、エンドユーザーからのフィードバックを収集する体制づくり
 ・省力化に関する顧客ニーズ分析→分析結果の蓄積
 ・分析結果を開発に生かすしくみづくり
 ・営業秘密管理(顧客情報、分析結果、不具合情報等のノウハウ管理)
 外部環境調査(市場、競合製品調査等)のルールづくり(5WIH)
 <教育関係>
 ・OJT、勉強会、外部研修により、リスクアセスメント力の増強
 ・OJT、勉強会、外部研修により、プロジェクトマネージメント力の増強
 ・お客様のことを考えた(サービスに視点を置く)提案ができる人材育成・強化
 ・適切にソフトウェアの仕様を確立できる人材育成
 ・簡易模擬設備を用いた製品の運用・保守の教育

これから