

会社概要

社名	リアムス株式会社 (https://riams.co.jp/)		
創立	2018年8月28日		
所在地	〒252-0302 神奈川県相模原市南区上鶴間2-6-17		
資本金	130万円	従業員数	1名
事業内容	IT資産管理業務改善支援サービス		

主力製品

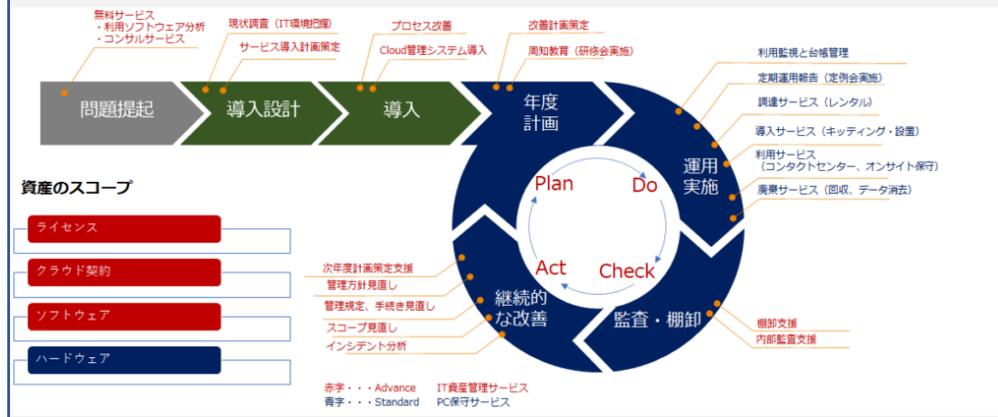
- IT資産管理業務改善支援サービス
- IT資産管理サービス ES Service
- WEBROOTエンドポイントセキュリティサービス
- IT資産管理業務体制の構築支援

作成前の課題認識

- 伝わりにくいIT資産管理の必要性を中小企業にどのように伝えればよいか悩んでいた
- 顧客開拓の方法やサービス展開イメージ（どこに、なにを、どんな特徴で売るのがか）が明確でなかった

作成の成果・今後の活用

- 事業ターゲットや事業価値が明確化できた
 - ・大企業と中小企業の違いの議論を通して、具体的なターゲットを絞り込むことができた
 - ・IT資産管理を軸とした活動で提供できる付加価値を、顧客が理解しやすい言葉で定義できた
 - ・パートナーと連携することで、提供する価値を更に増大させることができる可能性があることを把握できた
- 顧客の生産性向上へ寄与できる自信が持てた
 - ・どのようにアプローチしていくか、事業戦略が立案できた



経営デザインシート（事業が1つの企業用）

リアムス株式会社

自社の目的・特徴・事業概要

- ・複雑化するIT環境を適切に維持する為の業務改善を通じ、顧客の競争力の向上と担当者のやりがいを向上させる事
- ・IT資産管理専門サービス会社
- ・10年に及び顧客のIT資産管理業務改善にシステム販売の目線ではなく、ビジネスプロセスの目線で対応
- ・公認SAMコンサルタントマスターによるISO/IEC19770ファミリーを基準とした改善支援が可能
- ・改善計画の策定から現状把握、改善実施、新業務開始といった一連の流れを通して対応するサービスに加え、日常のIT利用に関するQAの対応を行う事で、組織におけるIT管理と利用サポートを提供する

経営方針

- ・メーカーの販売代行型ビジネスではなく、顧客の購買型ビジネスの実践
- 商品機能を売り込むのではなく、顧客の問題を解決する
- 顧客の横に座り、顧客の社員という認識の上サービスを提供する
- 商品販売のフロー型ビジネスではなく、継続的な信用を基にしたストックビジネスの実践

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
- ・ISO/IEC19770ファミリーの理解と業務適用
 - ・多くの既存顧客
 - ・会社の歴史
 - ・資金力を生かした全国対応
 - ・自社ソースシステム
 - ・自社体制によるサポート提供

- 知財
- 公認SAMコンサルタントマスター資格
 - 各種IT技術資格

- 外部調達資源（誰から）
- ・開発者
 - ・システム保守メンバー

- 知財：業務ノウハウ、システム開発力

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

既存顧客に対しての営業活動
業務を支援するシステムの導入販売

誰と組んで

SAMAC（一般社団法人）
資産管理システム販売会社
有識者

管理システムが自社ソースの為顧客要求への細かな対応

提供先へのアクセス法

営業、セミナーによる全国周知
既存顧客に対する営業活動
（システム紹介がメイン）

- 知財の果たしてきた役割
- IT資産管理ソフト導入業者では対応できない業務課題への対応による顧客の信用度向上
総合力を生かしたIT関連一括サポート

提供してきた価値

提供先（誰に）

大手顧客情報システム部門

- 何を
- ・問題解決に必要なナレッジ提供による業務効率化
 - ・外部委託費用の削減
 - ・コンプライアンス対策の推進

- 提供先から得てきたもの
- ・様々な業務課題とその発生原因
 - ・業務改善の重要性の理解

事業課題（弱み）

- ・基本的に対策優先度が低い
- ・IT管理の重要性が伝わり辛い
- ・業務改善よりもシステムの販売に注力する為、顧客の問題解決が疎かになる
- 顧客の満足度は低い

- 内部資源
- ・10年間携わった多くの案件事例
 - ・ISO/IEC19770ファミリーの理解と業務適用
 - ・プリセールス～導入～導入後サポートまでを一貫して提供した経験
 - ・IT資産管理に関連した多くのパートナー

- 知財
- 公認SAMコンサルタントマスター資格

- 外部調達資源（誰から）
- ・コールセンターなどの体制調達（ITサービサー）
 - ・業務フロー分析（監査法人）
 - ・営業体制 ITサービサー、税理士法人、監査法人の助力

- 知財
- 業務フロー分析手法

資源をどのように用いて価値を生み出すか

専門性の高い業務管理スキルと管理体制を管理パッケージ化しサービスで提供。顧客がIT資産管理を意識しなくても管理レベルが上がり、IT関連コストの適正化が実施される

どんな相手と組んで

ITサービサー
税理士法人
監査法人
地域事務機能販売業者

- 提供先へのアクセス法
- ・サービサーへの営業
 - ・税理士法人を経由したチラシ
 - ・ウェビナー（セミナー）による周知集客活動
 - ・業務監査を得意とする監査法人によるIT統制活動の一部として提供
 - ・社長ネットワーク構築と活用
 - ・ライセンスに詳しい弁護士とのアライアンス

- 知財の果たす役割
- ・難しい管理要件を具体的な行動指針に変換する
 - ・行動指針が現実的である為、顧客は行動が可能になる

提供する価値

提供先（どんな相手に）

中堅・中小企業
情報システム担当が1人又は居ない会社。
売上10億程度で社員数50人程度を想定

何を

キヤッチ：**分かれれば出来る**

- 1 意識せずに高度な管理が実施され、遊休資産を削減や再利用、外部委託費の見直しなど、IT関連コストが適正化されている状態を提供
- 2 ITの専門家といつでも相談できる安心感と問題発生時の対応力向上
- 3 主要業務への体カシフト→競争力の向上
- 4 手書き業務の電子化による利便性向上とデータ管理による生産性の向上

提供先から得るもの

- ・社員同様の信用関係
- 顧客の内部事情の把握
- ・中堅・中小企業におけるITの課題とその原因
- 新規サービスの検討材料
- ・新サービスのアップセル

これまでの外部環境

- +要素
- 監査などライセンス管理の重要性が高まった
多くのセキュリティ事故事例の顕在化
- 要素
- 投資対効果が回りづらい
顧客の誤解
販売業者の誤解
- 市場状況
- 顧客は一定の必要性は感じているが、対策費用の捻出に難あり
国内においてはITに関する認識が甘く、多くのリスクを孕んでいる事に気づかない

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

- +要素
- DXや在宅勤務など、IT環境の利用方法が多様化する
多様化する業務内容と複雑化するサービス提供への対応が益々重要になる
個人買手の企業ユースの拡大（BYOD）
- 要素
- 多様化する仕事環境により、顧客社内の意思決定が複雑になる
対応時間の不透明化により、管理サービスのコストが上がる（全体把握）
- データ管理や暗黙的知識（ライセンス管理含む）が複雑となり、複雑化するIT環境を自社ですべて把握、コントロールする事は難しく、また主業ではなくコストもかけられない為、IT管理は外部委託が進む。
BYODの普及の拡大による個人資産の活用によるコスト削減拡大、その反面としてのセキュリティ対策、コンプライアンス対策の要求増

移行のための課題

- ・新技術、新サービスへの対応（利用条件、技術）
- ・サービス品質の高度化（多様化、複雑化）
- ・意外と怖いIT環境についての顧客理解（顧客の現状認識）
- ・サービス体制（幅広い地域でのサービス提供の可用性）
- ・分かり易いサービスパッケージの開発（業務支援+システム開発）

必要な資源

- ・業務把握能力
 - 顧客業務プロセス、IT関連コスト
 - ・集客能力
 - マーケティング
 - ・サービス開発力
 - 資金力、開発ノウハウ
 - ・サービス提供能力
 - 体制、ノウハウ、人脈
- 知財
- 公認SAMコンサルタントマスター資格
 - 営業ノウハウ
 - マーケティング能力
 - 業務プロセス分析能力

解決策

- ・IT資産管理業界との緊密な関係維持
- ・新技術への対応の為に技術員の確保（外部委託含む）
- ・顧客の声を管理し、品質向上に役立ててサービスにフィードバックする
- ・異業種とのコラボレーションによる、IT資産管理の重要性を周知（税理士、監査法人、弁護士など）
- ・ITコストの可視化方法の確立
- ・ITサービサーの教育と営業活動支援
- ・ITサービサーの開拓（サービサーのストックビジネスと顧客の囲い込みがサービサーのメリット）
- ・資金調達（サービサー・システムなどの開発）
- ・M&A（同じカテゴリーのサービスを提供している会社の事業継承）
- ・露出度を上げる（展示会、協会への参加、ウェビナー、セミナーの実施）
- ・成功事例の獲得
- ・対策事例から顧客ニーズを探る
- ・業種別、症状別のサービスコンテンツ作成

これまで

これから