

経営デザインシート(事業が1つの企業用) 株式会社リサシステム

自社の目的・特徴・事業概要

■目的・特徴(企業理念)

- ・ソフト開発やソフト活用により顧客作業を効率化して、精神的・経済的豊かさを提供し、人々を幸福で豊かにする
- ・顧客との信頼関係を築き、顧客・社会・自社が満足できる役立つ製品を開発する

■事業概要

- ・受託ソフトウェア開発(9割)
- ・技術者派遣(1割)
- ・自社開発アプリ販売

経営方針

- ・ソフトウェアの開発や活用を通して、豊かな社会を創造し、広く社会に貢献する
- ・専門的技術と広い知識・深い知恵を獲得し、活発なコミュニケーションで人間力を高める
- ・顧客の課題解決に貢献し、顧客との強い信頼関係を構築する
- ・2025年の売上比率を、受託ソフトウェア開発7割、自社開発アプリ販売3割とする

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

- ・様々な分野の開発経験と問題解決能力を持った開発者
- ・顧客との良好な関係を築き、新規技術を積極的に習得する社員
- ・自社所有フロアでの開発
- ・町田市や都や総務省との取引

- 知財**
- ・困難な事象を粘り強く解決する社風
 - ・多摩高度化事業協同組合

- 外部調達資源(誰から)**
- ・協力的会社(ソフト開発)
 - ・都や国の公的支援機関

- 知財**
- ・実用的な知識の提供

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

- ・顧客の企画を元に、調査・提案を通したソフトウェア設計
- ・コストを意識したソフトウェア設計と利用者目線のテスト実施
- ・企画〜ユーザーサポートまでのシステム開発
- ・社内技術コンテストによる企画力や技術調査による知識UP

提供先へのアクセス法

- ・ユーザーとの直接取引
- ・顧客や取引先からの紹介
- ・新規顧客からのアプローチ

- 知財の果たしてきた役割**
- ・企画〜ユーザーサポートまで、任せれば安心、という実績・信頼感

提供してきた価値

- 提供先**
- 大手電機メーカー、官公庁、ソフト開発ベンダー、中小製造業

- 何を**
- ・ばくぜんとした企画から、要望・コスト・信頼性を満たすソフトウェア開発
 - ・技術知識や開発ノウハウに基づいた開発の提案
 - ・OS更新等に依存せず、長期動作可能なソフトウェア
 - ・問題解決型のユーザーサポート

提供先から得てきたもの

- ・提供した製品に対する満足感
- ・積み上げた信頼による、継続した取引

内部資源

- 従来の内部資源に加え、
- ・ハードウェア製品開発経験者
 - ・IoTデバイスやセンサー活用ができる技術者
 - ・クラウド、モバイル等の早期開発の実現ができる、アプリ開発技術
 - ・提案が可能な技術営業スキル

- 知財**
- ・見守りとその周辺の特許
 - ・ニーズのリサーチと製品構成力
 - ・センサーの知識と活用ノウハウ

外部調達資源

- ・ニーズ収集が可能な、企業、団体、グループ、ユーザー
- ・信頼できるものづくりメーカー

- 知財**
- ・多様な分野のニーズ情報
 - ・ものづくりの知見・ノウハウ

資源をどのように用いて価値を生み出すか

- ・IoTデバイスを含んだプロトタイプ等により具体的な利用イメージを提示する
- ・受託開発でなく、開発済み製品により、システム導入のスピードアップを可能にする
- ・開発済み製品を、ユーザーにスピード感を持って安価なカスタマイズを可能とする
- ・信頼を得ることで新たなシステム開発の受託をする

どんな相手と組んで

- ・ものづくりメーカー
- ・販売会社・商社
- ・業種毎のニーズ提供者

提供先へのアクセス法

- ・口コミ
- ・WEB(HP、動画)
- ・展示会

知財の果たす役割

- ・見守りに関する特許により真似のできない製品を構築
- ・これと分かる、商標。意匠を登録

提供する価値

- 提供先**
- IoTデバイスを活用した見守りシステムにより、
 - ・見守りのストレスを抱える在宅患者・介護者
 - ・機械の見守りから生産性、メンテナンス性を向上したい企業

- 何を**
- ・見守り負担の軽減と安心感
 - ・稼働状況データの収集と分析・可視化により、メンテナンス精度の向上と効率化
 - ・稼働データによる問題点の発見と解決策の提示
 - ・地域で完結するという安心感

提供先から得るもの

- ・稼働状況データ
- ・顧客の見守られている安心感とシステムへの信頼感
- ・見守りシステムによる会社知名度
- ・新たな製品開発ニーズ

これまでの外部環境

- ・需要**
- ・GASスクール環境による、文数(電子黒板系)アプリの開発増加
 - ・教育現場による新技術活用増加
 - ・生活圏の環境整備
- ・市場状況**
- 20年以上手がけてきた文数系(電子黒板等)開発が縮小。他の業界の受注はまだまだ規模で増減はあるが、概ね市場は拡大していたが、企業としての特徴がないと新規受注は減少する。

事業課題(弱み)

- ・受託開発が主体で、顧客環境に受注が大きく左右される
- ・既存の顧客が主体で、新規顧客・新分野開拓の営業が弱い
- ・AIなどへの新技術

「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

- ・需要**
- ・IoT機器、センサーの環境整備
 - ・IoT機器による生活圏の環境整備
- ・市場予測**
- IoT機器の生活圏への浸透によるIoT機器の向けソフト開発需要の増加する。クラウドソフトによりアプリは簡単に構築できるが、利便性の向上を促すシステム化対応が増加する。

移行のための課題

- ・現場でのニーズの情報収集のための情報網が弱い
- ・提案営業のノウハウが少ない
- ・IoTデバイスエンジニアが少ない
- ・ハードウェア製品開発のノウハウがない

必要な資源

- ・ニーズ情報収集の仕組みとシステム提案力
- ・ソフトウェアのスピード開発を実現する開発体制
- ・IoTデバイス及び周辺エンジニア
- ・メーカーとしての、高品質・低コストな開発体制

- 知財**
- ・ニーズに即応できる製品、システム
 - ・メーカーとして必要な知識(試験や試作)

解決策

- ・IoTデバイスやハードウェア製品開発の経験者の採用(IoTプランナー人材)
- ・ニーズ情報の獲得のために、公的組織や団体等との連携と、セミナー・展示会への参加
- ・ものづくりに積極的な企業との連携、ネットワークの構築による協力体制構築

これまで

これから