

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人化ソリューションを提供する
特 徴： ニーズの掘り起こしからリプレイスまでをワンストップで請け負う
概 要： 産業向けの高信頼性と特注システムで培った独自ノウハウでソリューションをデザイン

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。
【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

メーカーとしての高い技術力
システムインテグレーション力
特注への柔軟な対応力
特殊分野に精通したノウハウ
断らない企業精神

知財

特注メーカーのノウハウ
公共交通機関の取引実績
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
商社を介してユーザーに

知財の果たしてきた役割
実績を積み重ね高い信頼性と
ユーザー本位の対応がお客様へ
の安心をもたらした

提供してきた価値

提供先(誰に)

公共交通機関
商社
メーカー
施工管理会社
何を
公共交通機関の利用者が安
心できるサービスのサプラ
イヤーとして、現場サービ
スを支えるシステムを提供

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
省人化システムのノウハウ
製造技術・品質基準
市場でのシェア

事業課題(弱み)

提供先が特定業界に集中
他分野へ展開不足、営業力不足
当該市場の成長性が乏しい
寡占状態での優位

内部資源

100の技術
現場調査、提案が可能な営業力
現場調整、施工管理力
実態に合った評価手法の提案力
メーカー・パートナーとの調整力
メカ製品の修理技術
不具合への速やかな対応力
システムインテグレーション
ソリューションデザイン
ノウハウ(分野を問わない共通
技術と個別対応に必要な技術の切
り分け)

市場調査力
リスクアセスメント

知財
・業界特有の暗黙知
・安全面、規格のノウハウ
・省人化ソリューション

外部調達資源(誰から)

・施工会社・保守会社
・要素技術保有会社
・サプライチェーン
・設計会社

知財
・施工手法、方法、手順
・要素技術、設計ノウハウ等

資源をどのように用いて価値を生み出すか

ニッチ業界向けに独自ノウハウに
基づいたオーダーメイドの省人化
省力化ソリューションを提供する
・多様な業界に適用できるセミ
オーダーのソリューション
・業界をまたぐ技術の水平展開に
より、安全性および価格優位性のある
ソリューション
・課題解決のHUBとして、価値
を提供し続ける

どんな相手と組んで

・AMRメーカー
・技術系商社
・ロボットメーカー

提供先へのアクセス法

・直接的にソリューションを提供

知財の果たす役割
・全て任せられる安心感
・安全なシステムの提供
・ノウハウを活かした自動化
・顧客の保守コストも削減

提供する価値

提供先(どんな相手に)

現場カイゼンをしたいと考えて
いる企業
・ニッチ産業の製造メーカー
・小規模高付加価値の製造現場
・属人的作業の業界

何を

生産性を向上させる
・省人化ソリューション(作業
時間削減のためのソリューション)
・省力化ソリューション(省エ
ネルギーのためのソリューション)

提供先から得るもの

・ニッチ業界の実績
・ニッチ業界のノウハウ
・安全設計の基準、品質
・お客様のニーズ

これまでの外部環境

+要素
顧客会社が中堅大手のみ
省人化ニーズが明確に強い業界
要素技術サービスへの高度化進む

-要素
新規市場や成長性は低い
顧客会社の開発力が高い
安価なサービスは競争の激化に連動する

市場状況
当社の評価が高い一方で首都圏でのシェア70%超えの寡占状態は健全な状態とは言えない。システムの高度化はますます進み中小企業には逆風

「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
人手不足と自動化への機運向上
競争力確保のためにカイゼンが必須

-要素
国内産業の国際競争力の低下
右手の技術者不足

市場予測
環境問題などの制約が増える中で生き残りをかけて課題解決を模索しながら、事業
発展を目指す企業が増加する。今後の市場は上げ潮は見込めない。

移行のための課題

・業界横断の強みとなる技術の水平展開をいかに実現するか
・セミオーダーに必要な要素技術をいかに確保するか
・セッチ業界にリーディングいかにニーズを引き出すか
・ソリューションデザイナーの育成

必要な資源

内部リソース

ソリューションデザイン力
ノウハウの蓄積と再利用力
市場調査力 リスクアセスメント

外部リソース
ニッチ業界への営業力
各種要素技術

知財
業界横断的なノウハウ
技術パートナーネットワーク

解決策

<フェーズ1>

・マーケティング(マーケティングリサーチ含む)
・ニッチ業界へのリーチ営業を強化(パートナーとの関係強化)
・要素技術パートナーとの提携を強化

<フェーズ2>

・ソリューションデザインの実践強化(デザイナー育成)
・リスクアセスメント体制の構築、アセッサーの育成
・ニッチ業界へのニーズ調査を強化

<フェーズ3>

・セミオーダーの核となるソリューションの引き出し整備・強化
・業界をまたぐ技術の発掘強化

これまで

これから