眼科用医療機器に使われる 画像関連装置(カメラ装置)の製造・販売

顧客に感動を与える画像関連装置の開発を 行い、顧客の成長をともに考え、win-winの関 係を永久に継続する

眼科用医療機器全体の製造・販売 新製品の開発 画像関連装置(カメラ装置)の製造・販売 顧客に感動・安心を与える画像関連装置お よび医療機器の開発を行い、顧客の成長を ともに考え、win-winの関係を永久に継続す

価値 ビジネスモデル ビジネスモデル 資源 資源

内部資源

・国内外に豊富な人脈 ・最先端インタフェィスや、FPGA,CPU またAI機能への取り組み

・自社工場で迅速な試作品制作が 可能(開発タクトタイムの削減)

知財

- •最先端技術 自社工場の技術力

外部調達資源(誰から)

韓国·台湾支社

海外の最新技術情報 製造コスト削減

(+)

・ 資源をどのように用いて価値を生み出してきただ

既製品・標準品は海外から安価な製品が供 | 給されてくるが、国内の映像機器では装置 への組み込み用途がある 組み込み装置では、それぞれに要求される

形状や仕様が異なり、技術サポートや長期 供給も必要 →そこにフォーカスしたOEMビジネス

誰と組んで

眼科医療機器メーカー

提供先へのアクセス方法

知財の果たしてきた役割

・安定した発注 高い技術と信頼性 提供してきた価値

提供先 (誰に)

眼科医療機器メーカー ニデック、トプコン、ニコン、トー メー、興和 等

何を

眼科用医療機器の カメラ装置部分

提供先から得てきたもの

- ・ロコミによる顧客紹介 ・各業種における技術情報

(-)

これまでの外部環境

・個体撮像素子は日本企業が独占 日本の半導体技術への過信 ・国外への技術流出が少ない ・デジタル技術活用への消極姿勢

市場状況

個体撮像素子を用いた産業用デジタルカメラは日本企業の売り手市場だった

事業課題(弱み)

■競争力の低下 海外メーカーが医療機器製造を 遅れを取った結果、既存取引先が 競合他社に流れた

■利益率の低下 原価率の高い商品の売上比重が 内部資源

■人

- 事業パートナー •学者、専門家、学生
- 各分野のエキスパート
- AI技術者
- ・営業、企画、マーケティング人材

■モノ

新技術の研究、新製品の開発の実 験スペース

内部留保資金、融資

知財

分析対象となるデータ

外部調達資源 (誰から)

- 医療機器メーカー ・ソフトウェア開発会社 大学や研究機関等
- 共同開発における情報資源 新製品の研究・開発

資源をどのように用いて価値を生み出すか

従来のOEMノウハウを生かし、顧客 のカスタム要望に柔軟に対応する さらにISO13485の取得、医療用具製 造許可により医療機器提供企業で あることを知らしめる

協力会社及び産学連携で、既存製 品の課題解決に取り組み、新製品 を作り出す

どんな相手と組んで

- 医療機器メーカー ・大学や研究機関等
- 提供先へのアクセス方法
- ・既存顧客との密接なコミュニケー ・新しい顧客開拓、会社のアピール

のための展示会

知財の果たす役割

自社製品の認知により新規パート ナーや顧客を獲得

提供する価値

提供先(どんな相手に)

眼科医療機器メーカー ニデック、トプコン、ニコン、トーメー、興和等

何を

きめ細やかなカスタム要望に応えた高 品質な医療機器

自社開発の新規医療機器

提供先から得るもの

・売上(巨大市場である眼科医療分野 のシェアを拡大する) ・データ

·追加要求

「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 (+)

個体撮像素子がCCDからCMOSに代わ

海外の産業用カメラメーカーが急増

・製品仕様が標準化し価格が低下 国際規格取得済みの高品質な海外企業 コロナでテレワークが必須に

市場予測

り製造難易度が低下

産業用デジタルカメラは低価格の海外メーカーが主体になる 部品だけではなく製品本体を製造が可能なメーカーに需要が移行する

移行のための課題

- ・価格競争に巻き込まれないように、付加価値を付け差別化し単価UPが必要 ・単価UPのため装置ではなく医療機器自体を製造可能にするには、医療用具製造許可 や環境整備が必要
- ・テレワークでも上記を可能にするためのIT導入が必要

必要な資源

【人/物】

·品質管理環境·人材(専 用の検査装置が必要) ·With コロナに対応したIT 導入 【資金】

・国際標準規格取得や設備、人の追加に使う資金

知財

·ISO13485の取得 •医療用具製造許可 解決策

医療機器の部品開発から医療機器自体の開発へ拡大

①医療機器の国際規格取得で信頼UP

現在も眼科系に供給している産業用カメラであるが、より他社との差別化 を図り、競争力を上げるために、ISO13485(医療機器における品質マネジメ ントシステムの国際規格)を取得し、医療用具製造許可を横浜工場にて取 得することで、医療機器メーカーからの受注を受けやすくする

②部品ではなく、本製品の開発で単価UP

今までカメラだけの供給であったものを、本製品に近い形での製品を製造 することにより、客単価を上げる

③新製品の開発で企業ブランドカUP、将来的な事業の柱の構築 産学連携により、新規眼科カメラの開発を行い医療機器メーカに販売する