

経営デザインシート(事業が1つの企業用) 株式会社レスカ

自社の目的・特徴・事業概要

【目的】情熱を持ち謙虚な姿勢で技術革新に取り組みながら研究開発に特化して社会に貢献する。
【特徴】評価・分析機器を開発製造し、人間の豊かな暮らしや環境改善に取り組むお客様に評価技術を提供。グローバルニッチかつ特定の分野でしか需要のない評価技術の提供。
【事業概要】はんだ付けの良否試験機、はんだ接合強度や半導体アセンブリ工程におけるボンディング強度を測定する強度試験機、薄膜の密着力や摩擦摩耗を評価する表面特性試験機等の製造販売。

経営方針

ニッチな特定の分野でしか需要のない評価技術を深堀し真髄を究める。
・原点回帰：研究開発中心の研究特化型企業として、10年後のものづくりを試作や評価技術にて支える。
・現在の陣容で事業の拡張を行わず、対象分野の拡張を目指す。
・海外市場を縮小し国内に事業を集中する。
・学会活動に積極的に参加し、専門家ネットワークを構築する。
・医療器具の技術進歩に貢献できる試験機を研究開発するとともに、試験機の精度と信頼を追求する。

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

【人材】
・研究開発の熟練度の高い人材
・評価技術を深堀できる人材
・試験機を開発できる人材
【組織体制】
・製品化までサポートできる組織体制
・試験機の生産・販売体制
・研究者を公平に評価する体制
・自主性を重視した柔軟な組織運営
【人脈】・学会活動で得た豊富な人脈

知財

・試験機の機能評価/品質評価技術
・製造工程別に委託する発注ノウハウ

外部調達資源(誰から)

・大学、官公庁、学会、公的機関
・製造委託会社(協力会社)

知財

・シーズ応用など学会活動による評価技術情報
・モノづくりノウハウ

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

・大学/企業などのお客様からの要求に基づく評価試験機の試作開発、量産化(外部委託)して製造販売。
・自社製品の消耗品の販売。
・社員の論文や学会発表による測定器の宣伝による需要喚起。

誰と組んで

・学会
・各大学(先生や研究者)
・公的機関
・製造会社

提供先へのアクセス法

・論文や各学会による発表
・各大学の先生、研究者による口コミ
・HP、展示会

知財の果たしてきた役割

外部委託(量産化)の分散発注による機器の技術とノウハウ流出の防止

提供してきた価値

提供先(誰に)

・各大学
・各公的機関
・企業

何を

・評価困難な対象物の評価方法の提供と標準化への道筋
・半導体をはじめとした電子部品とそれを組み込む実装技術の評価

提供先から得てきたもの

・売上
・先端技術と量産化する際の規格化/評価基準
・機器の仕様や運用情報(課題)

事業課題(弱み)

・自社製品の買い替え時に選ばれない(稼働台数の削減による消耗品市場の減少)
・研究開発者の長期テーマ(新規分野)への挑戦意欲を高める制度の整備
・業務の無駄を省き、業務の迅速化

内部資源

【資金】長期的研究開発を支える資本力
【人材】
・好奇心旺盛な学究肌で真髄を究める技術者集団
・医学分野に精通した研究開発者
・研究開発の熟練度の高い人材
【組織体制】
・製品化までサポートできる組織体制
・試験機の生産・販売体制
・研究者を公平に評価する体制
・研究開発を支える社内風土
・研究開発意欲を高める組織風土
・自主性を重視した柔軟な組織運営
【人脈】・学会活動で得た豊富な人脈

知財

・試験機の機能評価/品質評価技術
・製造工程別に委託する発注ノウハウ
・開発時に創作される知的財産
・模倣製造防止の技術情報

外部調達資源(誰から)

・大学、官公庁、学会、公的機関
・製造委託会社(協力会社)

知財

・モノづくりノウハウ
・新規分野の技術動向及びシーズ情報

資源をどのように用いて価値を生み出するか

・専門分野への特化による高利益の確保
・専門知識のある営業員による顧客要求を迅速に把握、理解し、社内展開した製品(先行者メリットの享受)
・知的財産による後発企業の参入障壁を構築することで利益を確保
※例：ヒトに役立つ医学研究者の研究項目/内容の把握

どんな相手と組んで

・大学
・官公庁
・公的機関
・学会
・製造会社(協力会社)

提供先へのアクセス法

・論文や各学会による発表
・各大学の先生、研究者による口コミ

知財の果たす役割

・差別化、市場における優位性、参入障壁の構築
・研究開発者の意欲の向上

提供する価値 提供先(どんな相手に)

・各大学
・各公的機関
・企業(医療器具を製造する会社を含む)

何を

人の苦痛を和らげる医療技術(医学)の評価(QOLの向上に寄与)

提供先から得るもの

・売上
・先端技術と量産化する際の規格化/評価基準
・機器の仕様や運用情報(課題)

「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
・自動車関連が次世代に向け開発が活況
・安全性試験、環境試験等の設備投資が積極的に行われる。

－要素
・製造会社の海外シフトによる国内市場の鈍化

市場予測
試験機および計測機器の世界市場規模は拡大傾向にある(2018年：257億ドル、2024年：323億ドル、推計)

移行のための課題

・新規分野に精通した人物との活発な交流による情報収集
・自社製品の使用上の課題を随時把握するため密な顧客対応
・長期テーマの研究開発に備えた資本力の確保
・研究開発者の意欲を高める制度の整備(適正な評価待遇)

必要な資源

・業界の研究開発に精通する研究者と交流でき、情報収集できる人材
・知的財産の創作、論文や学会発表できる技術に造詣の深い人材
・専門的知識を有する人材の採用
・長期研究開発テーマを支える資本

知財

・市場を独占できる特許網、意匠権網による参入障壁の構築
・測定技術、評価ノウハウ

解決策

【研究開発】
・ぬめり性(粘性、弾性、撓動性)の評価技術の構築、製品開発と事業化
【組織】
・新分野に対する知識と情報を取得する体制の構築
・経営層が一体となった研究開発テーマへの取組と支援体制の構築
・研究開発メンバーへの待遇の整備
①長期・中期・短期と軽重テーマを分散し、定期的に対価を与える仕組みづくり
②公平・公正に研究成果を評価できる仕組みづくり
・社員が満足感を感じ、日々研鑽できる組織づくりと社内風土の構築
【人材】
・新規研究開発を追求するための社員の積極的な大学・大学院への派遣(理工連携)
・学会や業界の研究開発の人脈を構築でき、情報収集できる人材の育成と採用
・知的財産の創作、論文や学会発表できる技術に造詣の深い人材の育成と採用
・専門的知識を有する人材の育成と採用
【経営施策】・海外市場を縮小し国内に事業を集中する(選択と集中)。

これまで

これから