

会社概要

社名	株式会社 リガルジョイント		
創立	1974年7月3日		
所在地	〒252-0331 神奈川県相模原市南区大野台1-9-49		
資本金	5,670万円	従業員数	54名
事業内容	流体機器事業、環境事業、受託製造事業、熱交換器事業		

主力事業・製品

【事業コンセプト】

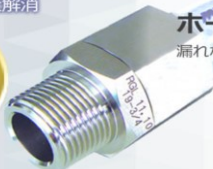
独自の真空技術、配管技術を活かし、流体 **R**、ガス **G**、配管ライン **L** をジョイント **J O I N T** する。（会社名の由来）

【事業活動の夢】

私たちに関わる全ての人を笑顔に そして 世界へ羽ばたくメーカーへ

水漏れの不安を解消

販売個数
累計
480
万個



ホース継手の定番

漏れない、抜けない、外れない ホース継手「カンタッチ」



バリエーション、オプションも充実

ミニH.M.T

メンテナンス用プラグ

流量計配管まるごとワンストップサービス

集合配管一括注文

IKKATSU ASSY



IKKATSU ASSY SYSTEM



今より更に高効率な熱交換器を導入・設計をお考えの方へ

高温ガスの冷却・排熱回収

に最適な熱交換器をお探しですか？



採用実績
累計**10万台**
以上！

作成前の課題認識

- ・現状の問題や課題が整理出来ていない
- ・日常業務に追われ、将来に向けた活動が出来ていない
- ・持続的に成長する価値創造の仕組みがない
- ・知的財産は弁理士任せになっている

⇒あるべき未来の姿を描かずして、現状とのGapが何かも不明確

作成の成果・今後の活用

＜成果＞

- ・我々が行っている「事業」とは何なのかを改めて見直すことが出来た
- ・会社の現状と課題を参加者でつーるを活用して共有出来た

＜活用＞

- ・課題に優先順位をつけ、計画を立てて対応する
- ・原点に立ち返りつつ、常識に囚われない発想を持つことを大切に
する

経営デザインシート (全社用) 株式会社リガルジョイント

自社の目的・特徴

社中でもあるリガル「流体・ガス・ライン(流路)」をコア技術とした関連事業を展開しています。
 「お客様の身になって商売をする」という顧客志向のもと、
 「餅は餅屋」を活用した協業連携で知恵を結集し、
 「作業現場の困り事」を解決する商品やサービスを提供する小さいメーカーです。

経営方針

- ・「出来ないことはない」をモットーに、企業や人々を「ジョイント」して新たな価値を創造する。
- ・「地域を牽引する企業」としての自負をもち、顧客・社会の課題解決を推し進め「3つの満足」を追求する。
- ・「性別・年齢・国籍・雇用形態」を問わず、すべての人材が才能を発揮し活躍する「舞台」を提供する。
- ・「未来の子供たちからの借り物」である地球環境・自然環境を次世代に引き継げる持続可能な共生社会を目指す。
- ・「人と同じ事はしない」「大きな市場では戦わない」故に「ニッチトップ」を目指す

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】

- ・過去の試作開発実績
- ・配管作業/技術者
- ・各種試験設備や治工具
- ・環境ビルと余剰スペース
- ・腐らない部品在庫
- ・貯水量200トンの水資源
- ・新規分野への投資資金
- ・顧客要求事項の蓄積データ

【自社の強み】

【知財】

- ・47年間の実績(知名度)
- ・ファブレスの運営ノウハウ
- ・産学連携実績

【外部調達資源(誰から)】

- ・協力企業の保有設備/加工技術
- ・有利な条件での資金調達

【知財】

- ・各種加工データ

【事業ポートフォリオ】

各事業の役割・相互関係等

- 1 受託製造事業**
顧客図面(仕様)を基に計装配管、部品加工/購入品手配、組立
- 2 卸売(物販)事業**
規格品/配管部品/ホース等の販売
- 3 商品開発事業**
新品・サービスの企画・開発
※定番化された商品は(2)へ
- 4 環境事業**
顧客課題別ソリューションの提供

【自社の強み】

- ・ワンストップで提供ができる
- ・需要の変化にも柔軟に対応出来る
- ・連携による様々な商材の提供

【知財の果たしてきた役割】

- ・商品が営業マンとして宣伝
- ・需要変化への柔軟な供給体制
- ・ブランド向上

【提供してきた価値】

- ・手間のかかる配管作業や部品加工、購入品の手配をワンストップで提供
- ・設計/調達/製造作業の効率化に貢献するアイデア商品の提供
- ・協力会社との協業による需要変動に遅延なく柔軟に対応する供給体制
- ・多くの半導体製造装置メーカーでの採用実績に基づく信頼性
- ・コストダウン・仕様変更・納期変更等
- ・顧客要求に応えてきた実績
- ・環境負荷を低減するシステム

【提供先から得てきたもの】

- ・解決課題・開発テーマ・新商品
- ・業界特有のルール・情報
- ・協力体制
- ・知名度

【内部資源】

- ・各種試験設備や治工具
- ・環境ビルと余剰スペース
- ・知恵を形にする人材
- ・貯水量200トンの水資源
- ・新規分野への投資資金
- ・社会課題・顧客ニーズデータ
- ・RPA/CRM/DX統合システム
- ・キャッシュの源泉の定番商品
- ・Webマーケティング
- ・入退室管理システム
- ・余剰スペース
- ・フィットネス器具/ゴルフ

【知財】

- ・認知度/企業ブランド
- ・環境事業の実績
- ・協力企業の保有設備/加工技術
- ・常識に捕われない発想
- ・土着民である社長とその他脈

【外部調達資源(誰から)】

- ・ものづくり技術、サービス技術など固有技術を持つ個人・企業
- ・提供サービスの委託企業・個人

【知財】

- ・サービス運営ノウハウ

【事業ポートフォリオ】

【各事業の役割・相互関係等】

- 1 受託事業**
顧客の設計/調達/製造/検査などの業務負荷軽減に寄与する一括請負体制の提供
- 2 卸売(物販)事業**
既存流通網を活用した商品を販売
バリエーション化、自社にない商材のラインナップ
- 3 環境ソリューション事業**
顧客課題別ソリューションの提供
- 4. イノベーション事業**
社会課題や顧客の課題解決に貢献する商品やサービスの創出

【提供先(どんな相手に)】

- ・地域コミュニティビジネス
- ・アイデア創出・具現化支援
- ・インキュベーター事業
- ・誰でも長く活躍できる職場提供
- ・遊休設備の有償無償提供
- ・農業(体験)、学童保育など

【知財の果たす役割】

- ・信頼、安心感
- ・腰を据えた事業展開

【提供する価値】

- ・RGLに頼ればなんとかなるを提供
- ・課題解決のソリューション提案
- ・当社と協力企業の保有する各技術
- ・新規ビジネスの創出/支援(インキュベーション機能)
- ・地域社会の憩いの場(フィットネス/健康麻雀/5Fの景色)
- ・RGLに期待してくれる既存顧客
- ・地域コミュニティ
- ・事業やビジネスを始めたい人
- ・アイデアや夢を持っている人
- ・活躍する場を求めている人
- ・将来を担う若者

【何を】

- ・当社の保有する経営資源ノウハウ
- ・パートナー企業ネットワーク
- ・事業資金

【提供先から得るもの】

- ・サービス利用料(賃料等)
- ・顧客や地域の課題やニーズ
- ・新規事業や事業連携の案件
- ・配当、キャッシュゲイン
- ・評判、実績
- ・笑顔、夢、モチベーション
- ・将来の働き手

これまでの外部環境

【+要素】

- ・継続採用は実績が重視される
- ・日本製装置の安定した市場シェア
- ・当社を推してくれるキーマンの存在
- ・新規引き合い

【-要素】

- ・需要増減の激しい業界
- ・新規採用まで数年の長い期間が必要
- ・大手競合の参入でレッドオーシャン化
- ・調達との折衝がメインで現場ニーズの把握が困難

全社課題(弱み)

- ・採用商品の受注対応で手一杯の為、対応が受け身状態(防戦一方)
- ・顧客ニーズの把握と素早い対応体制
- ・手作業が多く効率化が遅れている
- ・特定顧客に依存した売上基盤

【外部調達資源(誰から)】

- ・ものづくり技術、サービス技術など固有技術を持つ個人・企業
- ・提供サービスの委託企業・個人

【知財】

- ・サービス運営ノウハウ

【提供先から得るもの】

- ・サービス利用料(賃料等)
- ・顧客や地域の課題やニーズ
- ・新規事業や事業連携の案件
- ・配当、キャッシュゲイン
- ・評判、実績
- ・笑顔、夢、モチベーション
- ・将来の働き手

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

これからの外部環境

【+要素】

- ・サプライチェーン全体の環境対応要求
- ・大手のオープンイノベーション活用
- ・データ中心の取引へ移行
- ・労働人口の多様化(女老外口ポット)

【-要素】

- ・M&Aによる業界再編(選定見直し)
- ・デジタル対応の推進
- ・米中貿易摩擦の影響(関係顧客)
- ・大手顧客のテレワーク常態化

移行のための課題

- ・内部統制の体制構築、マネジメントシステムの見直し
- ・基幹システムを含むDX環境の構築と対応人材の育成
- ・顧客要求を製品実現プロセスの整備
- ・投資資金を確保する既存事業の省人化(効率化)

必要な資源

- ・マネジメントシステムと人材
- ・基幹システム/RPA等のITインフラ
- ・協力企業との情報共有ツール
- ・顧客パートナー情報管理DB
- ・DXに長けた人材
- ・投資資金

【知財】

- ・非連続な変化に対応する能力
- ・課題を解決する技術ノウハウ
- ・やる気・元気・チャレンジ精神

解決策

- ①ローコストオペレーション(新規事業資金の確保)
 - ・業務効率化: 手作業や入力業務へAI/ロボット活用、業務プロセス最適化
 - ・サプライチェーン強化: 複数購買化、内製化
 - ・ITシステム再構築: 専門家活用、クラウド活用、マスタ情報更新
- ②顧客・社会ニーズの収集〜解決策立案/実行
 - ・マーケティングマネジメントを活用したPR強化、顧客接点強化
 - ・自社に不足する技術やサービスを補充する連携体構築/運用
- ③人材育成
 - ・DX人材、変化に対応出来る人材、課題解決までコーディネート出来る人材の育成・採用
- ④組織活性化: モチベーション強化、働き方の多様化、評価制度見直し

これから