

会社概要

社名	株式会社リサシステム		
創立	平成2(1990)年6月15日		
所在地	〒194-0215 東京都町田市小山ヶ丘2-2-5-8 まちだテクノパーク センタービル3F		
資本金	1000万円	従業員数	11名
事業内容	受託ソフトウェア開発、自社ソフトウェア開発、技術者派遣		

主力製品

- 受託ソフトウェア開発
文教向けソフトウェア（電子黒板、生徒用端末）
トンネル内ラジオ放送システム、野菜工場自動化制御システム
など、多業種、多様なソフトウェアを開発
- 自社ソフトウェア開発
スマートタイムレコーダー、入退館管理システム、クラウド情報共有ツール等
- 技術者派遣
実績のある自社技術者の派遣

スマートタイムレコーダー



入退館管理システム



クラウド情報共有ツール



作成前の課題認識

- 受託開発がほとんどで、受注が景気・取引先の影響を受けやすい
- 自社の開発力を特徴づける製品・営業ツールがなく、技術力をPRしにくい
- 技術中心の自社ソフトウェアで、マーケットにアピールしていない

作成の成果・今後の活用

- これまでの自社の歩みを多方面から振り返り、自社の強み・弱みを深く理解できた
- 目標達成には様々な相手と手を組んでいく必要があることを強く感じた
- 今後の自社開発と受託開発の組み合わせについて、方向性とその達成のための移行戦略を具体的に検討することができた
- 今後半年毎に、経営デザインシートの内容を見直すこととして、状況の変化にも対応しながら事業目標の達成に活用していく

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



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）

- ・協賛会社（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、任せておけば安心、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

- ・ばくせんとした企画から、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、ユーザー毎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
 - ・GAスクール廃止による、文数(電子黒板系)アプリの開発増加
 - ・販売先拡大による開発依頼増加
 - ・遠隔開発の開始
- ・市場状況
 - ・20年以上手をつけてきた文教系(電子黒板等)開発が低調。他の業界の受注はまだまだ模様で増減はあるが、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なされる
- ・既存の顧客が主体で、新規顧客・新分野開拓の営業が強い
- ・AIなどへの新技術

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

これからの外部環境

- ・需要
 - ・高齢者、障がい者の高齢化
 - ・ソフト市場によるクラウド集約化
- ・市場予測
 - ・IoT機器の生活環境への浸透によるIoT機器の向けソフト開発需要の増加
 - ・クラウドアプリによるリアルタイム化による、利便性の向上による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、システムへの開発ノウハウ
- ・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

これから