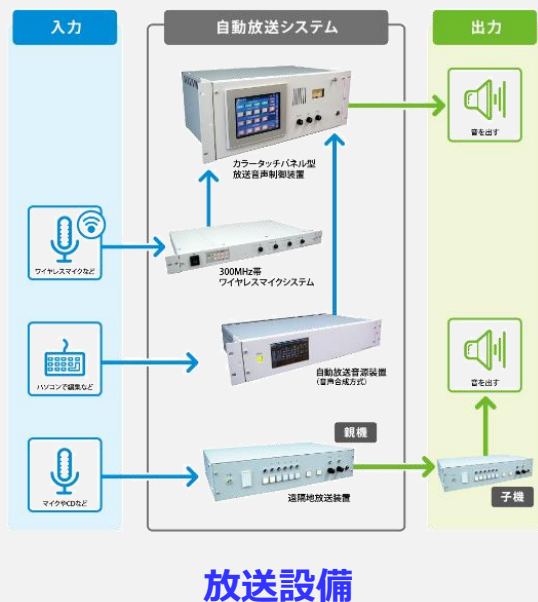


会社概要

社名	株式会社MEMOテクノス		
創立	2006年10月3日		
所在地	〒252-0331 神奈川県相模原市南区大野台1-5-2		
資本金	500万円	従業員数	13名
事業内容	業務用放送装置、自動制御装置の設計開発および機器生産		

主力製品

主力製品は、「業務用放送設備」。今後の収益の軸となる新事業を模索中。



ロボット
未来を照らす
ハイブリッドロボット

Linx A8
ルークス フォーティエイト

MEMO
IoTデバイス「μ³」(マイクロキューブ)

IoTの最小単位。

ランニングコストがからない、手軽にはじめるIoTデバイス。

μ³
マイクロキューブ

価格 29,800円(税別)

特徴

- ランニングコストゼロ
- インターネットによるリアルタイム通信
- 専用アプリでらくらくセッティング
- カスタマイズ対応

IoTデバイス

作成前の課題認識

小ロットの受託開発依頼、継続的なご注文を頂いていたことで「モノ」売りの色が強くなっていると感じた。また、お客様の環境がコロナの影響もあり、変わったことで仕事の依頼が激減した。

作成の成果・今後の活用

成果
「付加価値＝モノ」という考え方から、お客様の「したい」を実現するための「サービス」と「モノ」を作る＝提供するという考え方ができました。

活用
定期的に経営デザインシートを見直しながらビジネスモデルと提供価値を見直していきます。

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。



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

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、施工管理能力
実態に合った評価手法の提案力
メーカ・パートナーとの調整力
メーカ製品の修理技術
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
 ・業界特有の確知知
 ・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

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
 競合他社が中堅大手のみ
 省人化ニーズが明確に薄く
 業界内競争の激化が進む

-要素
 新規市場や成長性は低い
 競合他社の開発力が高い
 受注は競争の激化が進む

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

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
 寡占状態での慢心

「これから」の姿への移行のための戦略

