

# 経営デザインシート（流体テクノ様）

## 自社の目的・特徴・事業概要

独自性、自主性に基づく技術を発揮して、社会（地域、顧客）に貢献できる企業となる。船舶の船型開発を得意とし、国内外において省エネ装置の設計、製造および水槽試験支援をおこなっている。また、上流設計や完成計算の船舶設計の業務の請負もおこなっている。

## 経営方針

現在の船舶の建造側へのサービスに加え、新たに船舶運航側への運航支援サービスを提供し、新たな経営の柱を確立する。

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

### 主要な資源

#### 内部資源

- ・船型の設計ノウハウ
- ・過去の設計データ
- ・外乱中の船舶の挙動シミュレーションノウハウ
- ・船舶用省エネ装置の特許

#### 外部調達資源（誰から）

- 知財
- ・運航解析の学術的理論

### 収益の仕組み

船型の委託設計開発、および推進性能能力装置の製造・販売

#### 提供先へ販売のアクセス法

- ・海外はパートナー経由
- ・国内直販
- ・推進性能向上装置の直販

#### 知財の果たしてきた役割

推進性能を向上させる自社技術を独占実施

### 提供してきた価値

#### 提供先（誰に）

造船所  
設計会社

#### 何を

推進性能の高い（省エネ効果の高い）船型を提供

#### 提供先から得てきたもの

- ・市場の状況・船型設計データ
- ・試運転の結果
- ・国内外の評判

### これまでの外部環境

+要素：原油高が進んでいる。総トン数100トン以上の船は世界中で約88,000隻ある。 -要素：新造船量が伸び悩み

市場状況：造船所は受注残が少なく価格競争になっている。そのため、船型開発費用の削減などの痛りを受けている。

### 事業課題（弱み）

- ・主顧客である造船所の受注状況が厳しい

### 主要な資源

#### 内部資源

- ・船主の顧客データ
- ・販売チャネル
- ・船型の設計ノウハウ
- ・過去の設計データ
- ・外乱中の船舶の挙動シミュレーションノウハウ
- ・横メタ・海象技術特許

#### 外部調達資源（誰から）

- ・GPSコンパス

#### 知財

- ・運航解析の学術的理論

### 収益の仕組み

資源をどのように用いて価値を生み出すか

Oceanusを使った運航支援サービスの提供

- ・新規および既存の船舶にOceanusシステム搭載
- ・集積データの解析
- ・船型データの入力
- ・船型データが無い場合の船殻構造図からの取得

#### どんな相手と組んで

- ・コンパス提供メーカ

#### 提供先へのアクセス法

- ・システムの直販
- ・情報提供サービスによる継続的な関係

### 提供する価値

提供先（どんな相手に）  
中小型船を運航する船主又はオペレータ

#### 何を

[船主へ]  
(メンテナンス)  
船の状態（燃費の低下度合い）を可視化  
⇒適切なメンテ時期をリアルタイムで提示する

#### [オペレーターへ]

船の性能保証が可能（安全）  
リアルタイムで正しいGMを取れる

#### 提供先から得るもの

- ・船舶の評価
- ・運航データ
- ・船型データ
- ・船殻データ

## 「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

+2020年問題により益々の燃費削減が必要になってくる。 -2023年までは新造船の環境は厳しい。  
エネルギー効率設計指標（EEDI）によるCO2削減規制が発効されている。  
IMOの燃料消費実績報告制度が義務化の方向で検討されている。

### 移行のための課題

- ・販売チャネルの確立
- ・対応エンジニアの育成
- ・運航解析システムの優位性の明確化

### 必要な資源

- ・販売チャネル
- ・運航解析プログラム
- ・GPSコンパス（Oceanus用）
- ・運航解析用サーバ
- ・販促ツール

### 解決策

- ・Oceanusによる定量的な効果を提示するためのデータを取得し、性能評価を行う。
- ・船主へのソフト部品提供、およびOceanus単品の提供後の客先フィードバックにより、機能強化を行う。
- ・他社との差別化のポイントを確認する。
- ・船主顧客データからOceanusを搭載するとメリットがある船主リストを作成する。
- ・上記を加味したプロモーション展開を行う。

これから