

経営デザインシート(全社用)

自社の目的・特徴

- ・雨水流出設計のコンサルテーションから製品製造、設置、メンテナンスまでを行う国内唯一の会社
- ・「良い仕事、良い組織、良い社会」

経営方針

- (現状経営方針の明文化がなく、下記は仮のもの)
- ・建築資材の製造販売、ではなく、雨水流出設計を通じ都市の洪水防御機能を高める
 - ・多角的経営によるシナジー実現、社会への貢献による顧客・従業員の満足度向上



資源

- ・浸透施設的设计計算ノウハウ
- ・浸透製品/透水製品の製造ノウハウ
- ・設計コンサルとの人的つながり
- ・地域的優位性/寡占性
- ・商工会議所等外部での活動での人脈/会社への信頼
- ・メディア戦略

知財

- ・ブロック名称商標
- ・凍結防止剤循環特許
- ・目詰まり検査方法特許
- 他

ビジネスモデル

事業ポートフォリオ

各事業の役割・相互関係等

【浸透製品/透水製品】
流出設計に応じた最適製品の提供

【インターロックブロック】
商品の多様化の一環

【護岸用ブロック】
商品の多様化の一環

【メンテナンス事業】
新事業として着手、ニーズあることは把握

知財の果たしてきた役割

価値

提供してきた価値

- ・綿密な流出設計を行い実装することによる都市水害の回避

提供先から得てきたもの

- ・品質への信頼
- ・現場ニーズ（製造へのフィードバック）

全社課題（弱み）

- ・人材開発
- ・品質マニュアルの可視化
- ・熟練工からの技術承継
- ・独自の営業ルート構築

これまでの外部環境

+要素 道内競業者が少ない	-要素 案件取り込みルートが限定的 マーケットが限定的
------------------	-----------------------------------

資源

これまでの資源に加え、
【メンテナンス技術とノウハウの蓄積】
【事業間シナジーを描くことが可能な発想力】
【外部事業者との連携が可能な人間力】

知財

- ・新事業/シナジー箇所の可視化/知財化
- ・国内外での保護による事業領域拡大

外部調達資源（誰から）

- ・介護事業者との連携、ニーズ把握

知財
共同出願による関係強化

ビジネスモデル

事業ポートフォリオ

各事業の役割・相互関係等

【各種コンクリート製品】
・既存技術の向上

【メンテナンス事業】
・効果測定技術の確立

【凍結防止システム事業】
・ロードヒーティングに代替する環境に優しい仕組みの開発

【介護関連事業】
・被介護者に主眼を当てた「被介護用」被服

【海外展開】
・成長国での需要取り込み

知財の果たす役割

- ・清掃効果測定→メンテ需要増大
- ・多面的な知財取得→企業としての信頼感強化
- ・研究成果の知財化→取引条件改善

価値

提供する価値

- ・既存施設（資材）の長寿命化による環境親和性
- ・社会の構造変化に対応した商材/サービスの提供
- ・高齢労働者の支援
- ・被介護者のQOL向上
- これらを、他事業者との共同事業で行う

提供先から得るもの

- ・提供サービスに対するフィードバックに基づき、更なるニーズを把握する機会

「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 ・自然環境変化により雨水流出設計の重要性が見直されている	-要素 ・プラ資材のシェア拡大→単一業務依存の限界
-------------------------------------	------------------------------

移行のための課題

- ・人材不足（質/量/若さとも）
- ・新規事業を含む事業ポートフォリオの運用にあたっての事業間調整

必要な資源

- ・人的資源：個々の事業を率いるリーダー人材
- ・外部リソースとの連携を可能にする専門性/人間性を兼ね備えた人材

知財
・大学等外部研究機関との共同研究成果の知財化

解決策

- ※多角化と多軸化
- ・浸透/透水製品の計算/設計/製造ノウハウは高め、活用しつつ、他事業にも積極的に展開（多角化）、社会構造の変化に対応していく
- ・メンテナンスなど新事業創出により差別化を図る
- ・企業としてのプレゼンス向上により人材確保
 - ・社長自らが企業の顔として外部活動に積極的に参加
 - ・事業の社会的意義（都市の対災害防御機能向上）を再確認
- ・海外進出×外国人雇用による多軸化
- ・外部活動により事業者ネットワーク構築→既存ドメインに拘らない事業展開

これから