

株式会社エドック沖縄 経営デザインシート

自社の目的・特徴・事業概要

「全ては安全のために」
 電子工学に関連する機械設備のメンテナンスを通じて、社員と会社、会社と顧客の信頼関係を構築し、人に優しく、信頼される機械設備の専門家集団・機械設備のドクターとなる。

経営方針

- ・主力のエレベーターのメンテナンスサービスで、顧客との関係をより深化させる。
- ・機械式駐車装置、フィットネス機器のメンテナンス業務にも注力して、業務領域を拡大する。
- ・社員が長く安心して働けるとともに、働きがいのある職場環境を整える。

エレベーターを見守る会社・「エドック」

機械設備ならお任せ・専門家集団「エドクター」

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
 ・エレクトロニクスとメカの双方を扱える技術者
 ・独立系エレベーターメンテナンス業者としての沖縄県内の知名度

【知的財産】
 ・メンテナンスのノウハウ（現場の知恵）
 ・「エドック」の商標（県内エレベーターメンテナンス業者としての「エドック」の知名度）

収益の仕組み

定期メンテナンスのビジネスモデルによる予防的な対応・故障による修理コスト抑制
 ↓
 24時間・365日対応の高品質サービスを低コストで実現

メーカー横断の対応力
 ↓
 顧客基盤を拡大

・ノウハウ（知財）が可能なビジネスモデル
 ・エレベーターメンテナンス業者の「エドック」として県内での知名度が上昇

提供してきた価値

エレベーターの所有者に、適正コストで安心・安全を提供

提供先から得てきたもの

・メーカー横断の現場の知恵（ノウハウ）の蓄積
 ・当社の技術への信頼

事業課題（弱み）

・エレベーターメンテナンスに収益を依存
 ・従業員の高齢化への対応

これまでの外部環境

+ 県内には独立系エレベーターメンテナンス業者が少なく、県外からは参入しにくい市場環境
 県内のエレベーターメンテナンスの需要は安定的に推移

主要な資源

内部資源
 ・エレクトロニクスとメカの双方を扱える技術者、特に相談対応力や提案力を備えたベテラン社員
 ・エレベーターに限らない機械設備メンテナンス業者としての沖縄県内の知名度

【知的財産】
 ・見える化されたメンテナンスのノウハウ
 ・機械設備メンテナンスのドクター＝「エドクター」のブランド力（キャラクターを含む）

外部調達資源
 関連会社（フィットネス機器販売会社）の顧客基盤

収益の仕組み

【エレベーター分野】
 定期メンテナンスのビジネスモデルを基盤に、ベテラン技術者による顧客対応を強化、機能維持工事にも対応して関係を深掘り
 【フィットネス機器分野】
 関連会社によるフィットネス機器販売を強化、メンテナンスの顧客基盤を拡大
 → 収益源の多様化、高齢になった技術者やOBの活躍の場を確保（機械式駐車装置も同じ）

・ノウハウの見える化・共有化で技術者のレベルアップと業務効率化を推進、ベテラン技術者が現場に出る環境を作る
 ・「エドクター」なら安心という知名度・信用力向上で、新分野・新規受注の拡大につなげる

提供する価値

・顧客には、保有するエレベーター等の機械設備の機能維持を適正コストで実現し、安心・安全を提供
 ・企業等の「健康経営」推進を支える
 ・従業員には、技術者としての成長の場を提供するとともに、長く安心して働けることができる、働きがいのある職場を提供

提供先から得るもの

・より高度な現場の知恵（ノウハウ）の蓄積
 ・当社に任せれば安心というメンテナンス業者としての信用力

「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

+ 「健康経営」の拡大 - 県外事業者の参入
 エレベーター分野の需要は大きく変化しないが、フィットネス機器分野は需要拡大の可能性

移行のための課題

・顧客との関係強化によるメンテナンス業務の深掘り
 ・フィットネス機器等の新分野への展開

必要な資源

・技術者のレベルアップ
 ・フィットネス機器分野における顧客基盤

・見える化されて共有可能なノウハウ
 ・エレベーターに限らないメンテナンス業者としての知名度・信用力

解決策

・新システムを活用したノウハウの見える化と共有の促進
 ・「エドクター」のキャラクター・ロゴの刷新と露出強化
 ・高齢の技術者も扱えるエレベーター以外の業務拡大
 (ex. フィットネス機器、機械式駐車装置のメンテナンス)

これから