

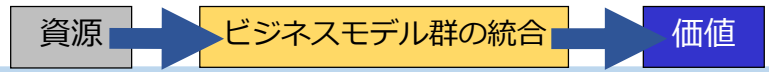
経営デザインシート(全社版)

自社の目的・特徴

経営方針

人々の生活に必要な「水・食・電気」を安心・安全に提供し続け、社会に貢献する事業モデル。水・食・電気に関わる3分野のコア事業を融合した循環型システムを志向し、技術開発、特許・実用新案登録を軸に他社との差別化を図る。独自の事業モデルを構築・展開。

「水・食・電気」の3分野を融合させた持続可能な循環社会(スマートシティ)の実現を図る。豊かな生活につながる事業(淡水化、安全な食)と環境に優しい事業(太陽光、バイオマス発電)を軸に、次世代社会を見据えた新技術(新型バイオマス)の事業化に挑戦し、SDGsに掲げられる各分野で持続的成長に貢献する形で社会との共通価値の創造を図る。



＜これから (2025年を目処)＞

主要な資源

自社の強み

- 社員一人ひとりが持つ創業10年のベンチャー精神
- 技術開発人材
- 創業社長の独創的な新製品企画力

知財

特許に裏付けられた技術
＜特許・意匠＞

- 淡水化事業関連
- フードサーバー関連

事業ポートフォリオ

各事業の役割・相互関係等

- 再生可能エネルギー事業**
⇒クリーンで再生可能なエネルギーの提供(①発電所を建設・運営による売電収益確保および、②他の事業者のためにクリーンなエネルギーを作る設備を設計・構築する支援事業による収益確保)
- ウォータービジネス事業**
⇒特許に裏付けられた海水淡水化技術、淡水浄化技術に基づく地域事情に合わせたシステム販売
- フードシステム事業**
⇒食料を定量に出産できる世界唯一の技術に基づくフードサーバー販売、フードサーバーを活用した省力化(人件・コスト)によるレストラン運営

自社の強み

- 各事業を融合させた展開(無電源地域における再生可能エネルギー活用による動力源確保とウォーターシステムとフードサーバーの融合システムの販売)や各事業を融合した次世代ビルの開発、建築ならびに運営を自社で実現

提供してきた価値

- グリーンエネルギーの提供
- 水危機の回避(世界の海水・水道水をミネラルに!)
- 無駄の削減(コストセーブ)
- 災害時のライフライン支援

提供先から得てきたもの

- 売上高成長
- 地域コミュニティからの信頼
- 地産地消に向けた新たなビジネスモデルの発想

主要な資源

左記の「主要な資源」に加えて、

- グローバル人材
- 海外ネットワーク
- 地方人材(地方行政等)や地方ネットワーク
- 上記の新たな資源により、いままで手が届かず、見えていなかった各国・地域の悩み・課題の把握により生み出される幅広い視野からの新製品やサービスの企画構想

知財

特許に裏付けられた技術
＜特許・意匠＞

- 淡水化事業関連
- フードサーバー関連
- 次世代バイオマス関連

事業ポートフォリオ

【創業以来の根幹であるウォータービジネス事業を軸に、人が生きて行上り不可欠な水・食・電気(エネルギー)の3分野を融合させた持続性可能で循環型の社会構築をめざした事業を展開】

例) 無電源環境でのウォーターシステムによる安全な水や省エネ効果のあるフードサーバーによる安全な食の提供
・再生エネルギーに頼る建物設備の運営と安全な水・食を提供する施設や街づくりの展開

【地方創生への価値提供を活かした事業展開】

スマートシティの「緑豊かな住環境」を実現できる技術・開発力を活かして自社事業の展開し、地方の活性化に「住環境」を活用してもらうことで人が集まり、経済効果の波及を促しを示すことを通じて、他地域への波及効果(次の収益機会と次の地域との協働機会)を確保・展開

【海外における事業比率の向上】

・主要国を重点に確保と見直し、中国・タイ・インド・マレーシア・ベトナム・韓国・大韓民国等のアジア諸国を重点とした推進(3要素への対応ニーズの喫緊度や高さを踏まえ海外案件の事業「性能」比率は向上)

【既存事業の進化と関連領域への展開】

「再生可能エネルギー事業」

- 太陽光から次世代バイオマス事業、保有国内山林資源を有効活用した安定供給・コストダウンを図った取組み

「ウォータービジネス事業」

- 新規国産水支援事業、飲料水の浄化作用水確保、生活衛生・農業インフラの確保向上を支援

「フードシステム事業」

- 次世代フードサーバー提供と併せて、提供先地域と連携した食の地産地消事業支援

自社の強み：循環型社会の構築が出来る事業と技術の確保

- 生態系エコシステムに近い循環系ビジネスシステムや補充性ある事業を戦略的に保有
- 自社プラットフォームにおける新技術の実証

提供する価値

- スマートシティ構築による雇用の創出
- ESG事業モデルとして、安全・安心な「水・食」や安心な電気(エネルギー)が当たり前に確保できる環境にない国・地域における需要に応え、安全安心な生活、人々の暮らしに豊かさを提供
- 世界的な人口増加を背景とする課題に対するソリューションを提供

提供先から得るもの

- 地域コミュニティからの信頼(共通価値を創造するための信頼・事業基盤)
- 高成長率の持続
- 日本の優れた技術に対する海外からの信頼
- 海外のイノベーションも取り込んだ応用事業モデルの開発力に対する信頼

これまでの外部環境

十)要素

- 再生可能エネルギー分野の拡大
- ⇒FITによる支援
- 温暖化等による水需要の増加

一)要素

- 若年労働者層の不足
- 太陽光発電事業の国内成熟とFITの低下

市場状況及び当社のポジション:水・食・電気(エネルギー)の個々の要素について専門性を持つ事業者・研究機関は存在するが、3要素の全てを自社で研究開発から事業展開まで進めている場合は見当たらず、需要は高い。

全社課題(弱み)

- 人材不足
- 高成長に伴う変化への対応
- 事業環境の変化への対応(成長事業分野を海外、新規事業の開拓に基づき成長させていくこと)
- 技術力のさらなる向上

「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

十要素

- 温暖化による水需要のさらなる増加
- 労働力不足(国内)
⇒国内高齢化対策
- ⇒国内少子化対策

環境問題の増加

- 世界規模での人口増加

一要素

- FITの低下
- 若年労働力(人材)不足

移行のための課題

- (販路基盤拡大) 水、食における海外市場への展開
- (組織資産の強化) 収益管理の高度化・統制向上
- (人活用による向上) AI/ビッグデータを活用した製品開発
- (組織資産の高度化) 海外への輸出増強に向けた組織設計
- (関係資産(つながり力)の向上) 戦略的パートナーシップの形成

必要な資源

- プロジェクトマネジメント能力の高い人材・グローバル人材、事業パートナー
- 製品開発力の増強

知財

- 既存技術の向上(効率性・機能性の向上)
- AI/ブロックチェーン等のイノベーション技術と組み合わせ合わせた新たな特許・意匠

解決策

■事業分野

- 再生可能エネルギー事業分野における新分野への展開(バイオマス発電)
- 海外分野への進出
- ウォータービジネス事業における発展途上国への展開
- フードシステム事業におけるアジア圏での展開

■人事

- グローバルな人材の確保
- ⇒当社経営陣の経歴と幅広い人脈(大手商社における経験と国内外の人脈)等を活用した戦略パートナーシップを結ぶ人材やグローバル人材の確保とこうした人脈・人材力確保に基づく戦略推進
- 人事評価制度の見直し

■技術・知財・市場ニーズに対応した技術力のさらなる向上

- AIとの融合

・AI搭載したフードサーバー製品開発により、病院、介護施設等のヘルスケア業界向けに未病・予防、健康である期間を延ばす食料を提供していく

・人口増加が見込まれる新興国(アジア、アフリカ等)の非電化地域に対し太陽光等グリーンエネルギー/淡水化事業/パッケージにしたユニットを輸出していく

・海外で確立のあるイノベーション技術を持つ企業と戦略的パートナーシップを形成することで、地産地消モデルの進化版(Peer to Peer)取引、ブロックチェーンを含むプラットフォーム構築)のショーケースを創出、模倣する。

これから