

# 経営デザインシート ( フードシステム事業 )

株式会社テクシステム

## 事業概要

- ・食材を定量に吐出することが出来る世界唯一の「デリシャスサーバー」の製品開発、製品販売事業
- ・サーバーで使用する食材の開発、販売事業

## 経営方針との関係

- ・循環型社会実現における安心安全な食の提供を担う

## 事業概要

- ・食材を定量に吐出出来る世界唯一の「デリシャスサーバー」の開発、販売事業
- ・アジア圏での事業展開
- ・生産農家とタイアップしての食材開発および農産品購入による安全・安心を確保した供給力の向上ならび顧客からの信頼性向上
- ・未病に貢献した高齢化社会対応を強みとした事業を展開

## 経営方針との関係

- ・循環型社会実現における安全な食の提供を担う
- ・生産農家とタイアップすることによるコミュニティの創出を通じて地産地消モデルとのシナジー効果を図る

資源

ビジネスモデル

価値

資源

「これから (2025年を目処)」  
ビジネスモデル

価値

### 主要な資源

- 内部資源
- ・国内10,000台の販売実績
- ・デリシャスサーバーを使った自社レストラン事業 (販売見込先に対する機械の紹介とオペレーション運営の実証ツール)

知財  
特許に裏付けされた技術  
ポンプ技術を応用したエンジン部分

外部調達資源 (誰から)

- ・日本国内メーカー

### 収益の仕組み

- ・特許に基づく製品差別化による高収益性の実現
- ・自社製品「デリシャスサーバー」の販売による利益確保
- ・ファブレスによるコスト低減による利益確保

- ・上記と併せてオリジナル食材を提供サーバーを通じて販売による利益確保

誰と組んで

- ・国内メーカーと組んで製品製造

知財の果たしてきた役割

- 他社製品との差別化

### 提供してきた価値

#### 飲食業界に対する課題の解決

#### 「人材不足」の課題への対応

- デリシャスサーバーの導入により、食材提供に必要な人員数の軽減。(人材不足対応、人件費の削減、衛生面の管理、など食材提供人材にかかる質の均一性の補完に寄与)
- 「原材料費削減」の課題への対応
- 高品質なオリジナル食材の提供、(食材製造費用の削減、廃棄ロスの削減等に伴う費用削減に寄与)

#### 提供先から得てきたもの

- ・飲食店からの信頼
- ・顧客候補の紹介

### 主要な資源

- 内部資源
- ・食の分野での専門家とのタイアップによる独自メニューの開発・提供力 (デリシャスサーバーの販売促進と食材販売の双方の収益機会)
- ・国内販売代理店網
- ・長年の経験による蓄積されたノウハウ
- ・AIの活用による次世代サーバーモデルの開発力

知財 特許に裏付けされた技術  
・ポンプ技術を応用したエンジン部分  
・ノウハウ、AI活用知識

外部調達資源 (誰から)

- ・日本国内のメーカー
- ・ヘルスケア業界におけるイノベーション技術 (欧米企業)

知財 高度な金属加工技術 (OEM先)

### 収益の仕組み

- ①汎用性の高いサーバーを提供し、
- ②オリジナル食材の提供の場を広く確保する仕組みを通じた、製品・食材販売を通じた総合的な収益を取込み。

- ・高齢社会に対応したシニア層・介護事業分野等成長領域に対するヘルスケア特化型サーバーや特定産種特化型のサーバーを開発・販売。
- ・差別化要素を強め、高い参入障壁を形成することで、機械販売・食材販売による高収益性を実現、利益を確保。

- ①海外のデリシャスサーバーに対する広い需要を取り込み、
- ②ローカルの食材を含む多様な食提供プラットフォームを提供。製品・食材双方の販売を通じた量的な利益を確保
- ・特許に基づく高収益性・他社差別化により高い利益を確保。

知財の果たす役割

- ・競合品に対する差別化
- ・参入障壁の確保

### 提供する価値

#### 【飲食業者に対して】

- ・加速する飲食業における課題解決
- 労働力不足
- 材料費削減
- 食材提供事業領域における労働力やコスト課題の解決に寄与

#### 【海外ユーザーに対して】

- ・日本製であることの信頼 (海外における技術力・品質の信頼根拠・JAPANブランド)
- ・特許に基づく裏付けされた信頼
- 【材料生産・供給協力会社に対して】
- ・生産農家からのB級品買上げにより「商材加工に活かす」・「無駄を無くす」ことへの貢献
- ・循環型のコミュニティの創出
- ・未病に貢献した高齢化社会対応

#### 提供先から得るもの

- ・飲食業界からの信頼
- ・ヘルスケア業界からの信頼
- ・事業展開における情報

## これまでの外部環境

- +) 労働力不足  
材料費の高騰
- ) 食の好みの変化

人件費の高騰等に悩む飲食業界が市場 [当社ポジション] 独自性を活かした市場顕在・潜在ニーズへの高い訴求力を有するポジション

\* 食材を定量に吐出することが出来る世界唯一の製品「デリシャスサーバー」を自社製品として保有

## 事業課題 (弱み)

- ・施工能力不足 (サーバー大型化需要)
- ⇒次世代サーバー開発
- ・保守サービス体制面の課題

## 「これから」の姿への移行のための戦略

### これからの外部環境

- 若年労働力深刻化
- AI搭載ロボット登場
- 国内ヘルスケア市場、アジア圏を市場と捉えた海外市場の需要増

### 移行のための課題

- ・食の好みの変化に対応した開発
- ・高齢化社会への対応サーバー、食品開発
- ・アジア圏での展開を見据えた食品開発

### 必要な資源

- ・新食材に対応する開発人材
- ・グローバル人材
- ・食材加工パートナー
- ・海外ネットワーク
- ・AI活用人材 (ビッグデータの活用等)

知財 AIやシステムの知識、活用ノウハウ

### 解決策

- ・食材開発における外部パートナーとの提携 → 専門家とのタイアップ (和食) 津山、(中華) 中華街 等
- ・AI搭載の次世代機器の開発およびAI活用人材との連携・人材登用
- ・高齢化人口対象に未病に繋がる食材の提供を個人のビッグデータに連動する次世代機種の開発
- ・海外における、省力化、安心安全なサーバーを求めた国への輸出拡大
- ・食材提供強化による継続的取引の実現 → 生産農家とのタイアップ
- ・国内代理店制度の整備 (仕組みの整備・推進)
- ・ネットワーク・人材確保 → 当社経営陣の経験に基づく幅広い人脈 (大手商社の経験と国内外の人脈) を活用した戦略パートナーシップを組める人材やグローバル人材の確保と、人脈・人材に基づく戦略推進

これまで

これから