

経営デザインシート(事業が1つの企業用)

自社の目的・特徴・事業概要

OA機器/ネットワーク機器/ソフトウェア販売・保守サービス

経営方針

成長できる楽しみとお客様の満足により、社員の幸福と社会貢献を実現する

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源

- ・人材
- ・車両
- ・OA機器/各種ソフト
- ・社屋(ライブオフィス)

知財
ハード/ソフト関連知識
施工管理技士

外部調達資源(誰から)
・各種仕入先

知財
各商品/サービス知識

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

誰と組んで
各種メーカー・販売会社

提供先へのアクセス法
訪問/電話(多い)

WEB/リモート面談(少ない)

知財の果たしてきた役割

提供してきた価値

提供先(誰に)
民間/官公庁とした法人全般
民間4:官公庁6

何を
OA機器を中心とした商品/役務

提供先から得てきたもの
・商品/経験/知識/労働力/
信頼/

内部資源

- ・人材
- ・車両
- ・OA機器/各種ソフト
- ・社屋(ライブオフィス)

知財
ハード/ソフト関連知識
施工管理技士

外部調達資源(誰から)
・各種仕入先

知財
各商品/サービス知識

資源をどのように用いて価値を生み出すか

・社内実践を行うことで、
経験したことを追体験として
お客様に情報提供を行う。

どんな相手と組んで
・従来の取引先+主にクラウド型のサービス提供者

提供先へのアクセス法
訪問/電話(少ない)

WEB/リモート面談(多い)

知財の果たす役割

提供する価値

提供先(どんな相手に)
民間6:官公庁4
(官公庁への取引は今までと変わらずに、民間顧客を増やす)

何を
より多種多様な「働くこと」に必要な商品/サービス

提供先から得るもの
・新しい商品/サービス/価値観/経験

これまでの外部環境

+要素
ICT化/人口増加
商品に差がある(差別化が容易)
顧客がIT知識を得るソースが少ない

-要素
決められたセグメントでの営業

市場状況
競合他社は一定的

事業課題(弱み)

・より専門的なICT機器関連の知識

「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
ICTの促進
今までのセグメントを超えた営業活動

-要素
人口減少/競合他社の増加
他業種参入

市場予測
価格競争化・市場縮小

移行のための課題

教育・人材育成/人材確保
取引先(仕入/販売)の増加

必要な資源

・人材
・教育の機会
・社内での実践(提案内容を取入れた就業経験/実体験)

知財
・各種ICT知識

解決策

・今後何を会社として身に付けていくべきかを検討し、その内容を社員に教育・社内実践を行うことで、平準的に高い質の情報/サービスの提供を実施できる企業体質を形成する。

これから