

経営デザインシート

自社の強みを再定義する ツールとしての活用

株式会社ウフル
知財戦略責任者
谷口将仁

2019/2/28

© Uhuru Corporation



ウフルとは、スワヒリ語で
「自由」を意味する言葉です。



テクノロジーと自由な発想で未来を創る

私たちは自由な発想で未来を追求し、
皆様との協創によってイノベーションを実現します。

- 自由な発想で価値創造を追求し、イノベーションを実現しよう
- 活発なコミュニケーションで協創にあふれる職場をつくろう
- お客様の声、仲間の声に耳を傾け、わくわくする仕事をしよう

社名

株式会社ウフル
Uhuru Corporation

所在地

東京オフィス（本社）
〒105-0001
東京都港区虎ノ門4-3-13 ヒューリック神谷町ビル4F
TEL:03-6895-1520（代表） FAX:03-6895-1521

六本木オフィス@WeWork
〒106-0032
東京都港区六本木1-4-5 アークヒルズサウスタワー16階

大阪オフィス
〒530-0005
大阪市北区中之島3-2-4
中之島フェスティバルタワー・ウエスト 7F
TEL:050-1746-8888(代表)

仙台オフィス
〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央4-10-3
仙台キャピタルタワー 2F 230号室
TEL:022-706-1100

札幌オフィス
〒060-0031
北海道札幌市中央区北1条東1丁目6番5
札幌イーストスクエア3F3
TEL:050-1745-9222

設立

2006年2月10日

HP

<http://uhuru.co.jp/>

役員

代表取締役社長CEO	園田 崇	取締役(監査等委員)	木沢 裕一
取締役副社長COO	桑田 修吉	取締役(監査等委員)	米 正剛
取締役CSO	田中 正道	取締役(監査等委員)	阿部 友暁
取締役CFO	打田 博紀	取締役(監査等委員)	木村 忠昭
取締役	小堀 貴生	取締役(監査等委員)	宗像 義恵
取締役	島野 繁弘		

社員数

284名（グループ合計）
※2018年10月末時点

資本金

1,218,643,500円
※2018年7月末時点

主要株主

役職員

- 三井物産株式会社
- salesforce.com, Inc.
- 菱洋エレクトロ株式会社
- 日本電気株式会社
- ソフトバンク株式会社
- 株式会社村田製作所
- NECソリューションイノベータ株式会社
- 株式会社電通

グループ企業

株式会社システムフォレスト
<http://systemforest.com/>
Uhuru United Ltd.



SoftBank



日立物流

NEC



NGK NTK
スパークプラグ ニューセラミック
日本特殊陶業



salesforce

RYOYO



muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



MITSUI & CO.

dentsu

*1 上記企業はアライアンスパートナーの一部となります。詳細は弊社HP・担当者までお問い合わせ下さい。



知財戦略家
谷口将仁

企業価値上げる知財戦略家として活動。

知財戦略を駆使して以下を実現し、企業価値を向上させることを得意とする。

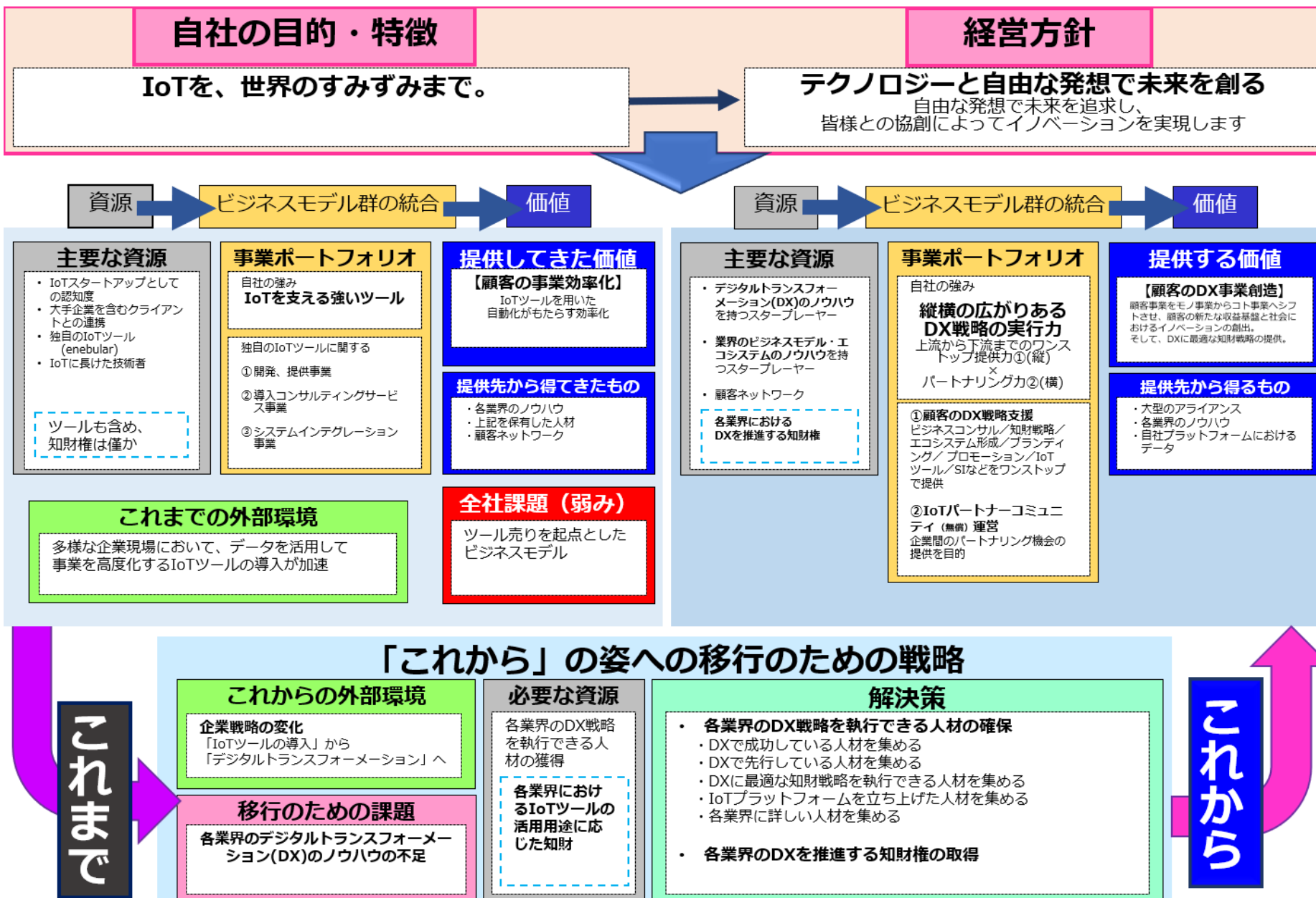
- ・市場を独占する環境整備
- ・優位なエコシステム形成
- ・魅力的なプロモーション

オークネット、沖電気工業、オプティムを経て、ウフルにJOIN

オプティム時代には、知財戦略を駆使して、企業価値を10倍以上に成長させることに成功。
2018年にはIT系スタートアップで初めて、経産省から知財功労賞を受賞。

IoT全般	→SoftBank／NEC
建設IoT	→LANDLOG（コマツ／NTTドコモ／SAP／オプティム）
物流IoT	→日立物流
店舗IoT	→モノタロウ
農業IoT／水産IoT	→自治体包括提携／日本特殊陶業
防犯IoT	→県警
医療IoT	→大学病院
	など

自社の強みを再定義するツールとしての活用



経営デザインシート(全社用)

自社の目的・特徴

IoTを、世界のすみずみまで。

経営方針

テクノロジーと自由な発想で未来を創る
自由な発想で未来を追求し、
皆様との協創によってイノベーションを実現します

ミッションは、「IoTを、世界のすみずみまで。」
ビジョンは、「テクノロジーと自由な発想で未来を創る」



主要な資源

- IoTスタートアップとしての認知度
- 大手企業を含むクライアントとの連携
- 独自のIoTツール (enebular)
- IoTに長けた技術者

ツールも含め、知財権は僅か

事業ポートフォリオ

自社の強み
IoTを支える強いツール

独自のIoTツールに関する

- ① 開発、提供事業
- ② 導入コンサルティングサービス事業
- ③ システムインテグレーション事業

提供してきた価値

【顧客の事業効率化】
IoTツールを用いた自動化がもたらす効率化

提供先から得てきたもの

- 各業界のノウハウ
- 上記を保有した人材
- 顧客ネットワーク

これまでの外部環境

多様な企業現場において、データを活用して事業を高度化するIoTツールの導入が加速

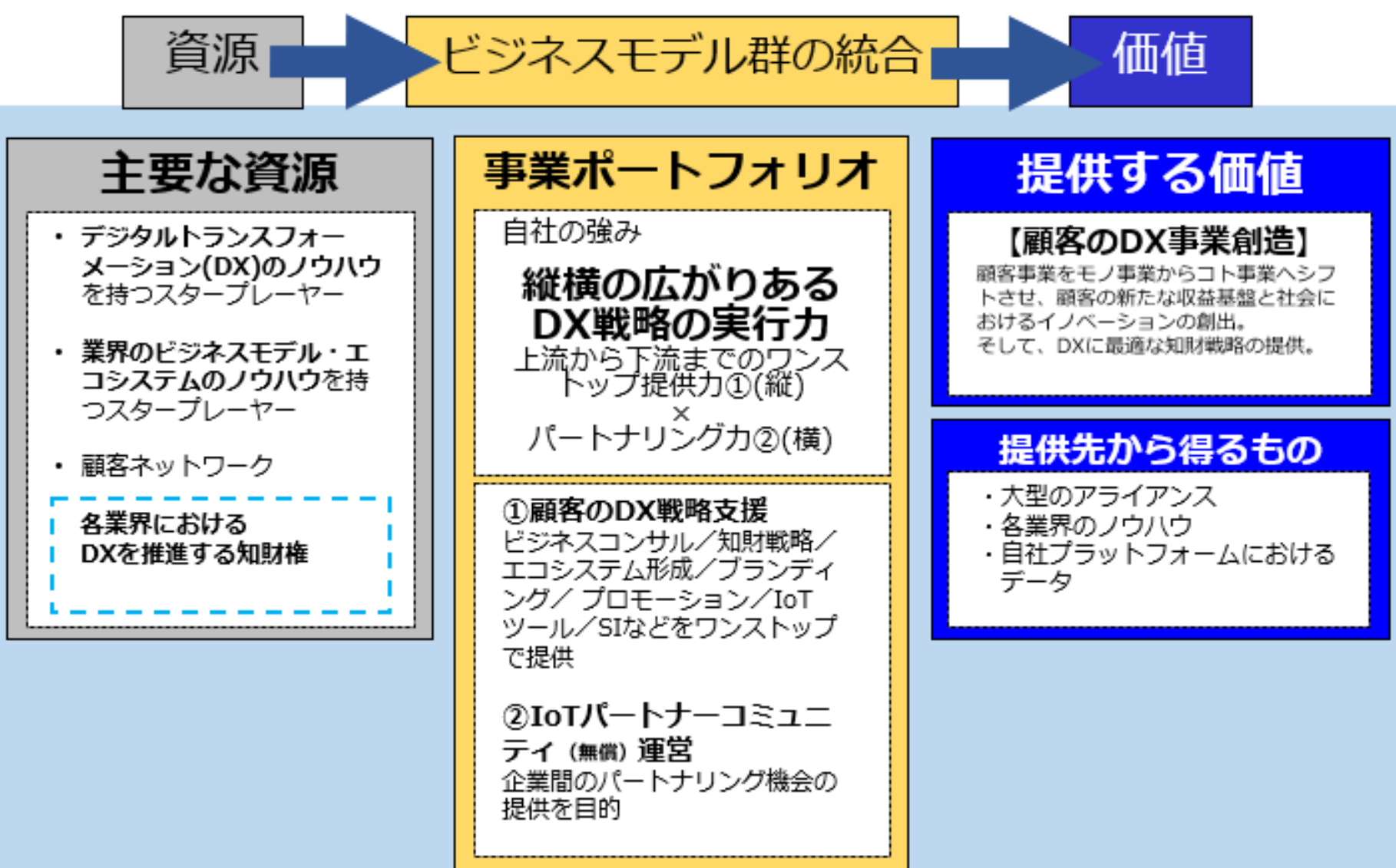
全社課題 (弱み)

ツール売りを起点としたビジネスモデル

これまでは、ご覧の通りの、主要な資源／事業ポートフォリオ／外部環境がありました。

しかしながら、「IoTツール売りを起点としたビジネスモデル」という弱みがありましたので、「顧客の事業効率化」、という、ありきたりな小さな価値だけしか提供することが出来ませんでした。

スタートアップは、世界初の価値を提供しなければなりません。

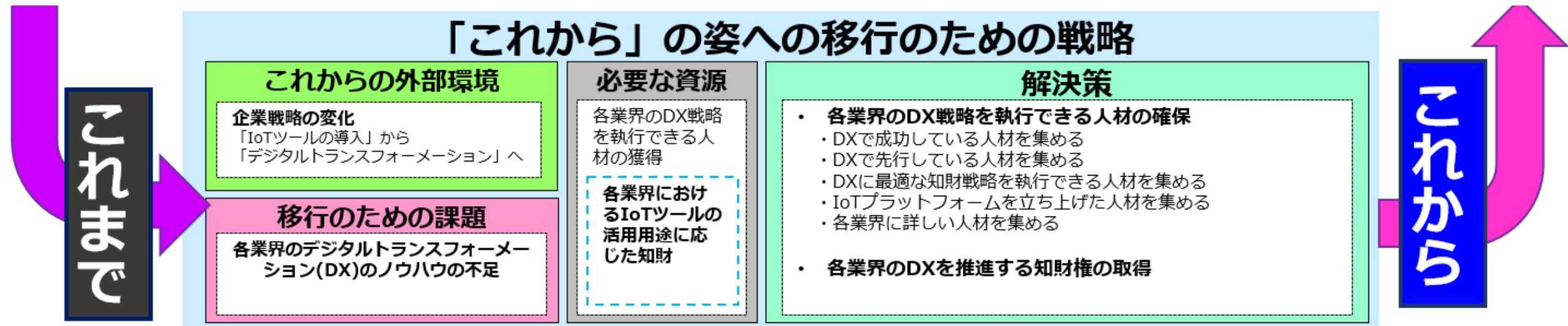


これからは、「顧客の事業効率化」という、ありきたりな小さな価値ではなく、世界初の価値を提供することに決めました。

そして、「顧客のDX事業を創造する」という、世界初の価値を提供するとして、自社の強みを再定義することにしました。

つまり、一番最初に、これから提供する価値を決めたことになります。

そして、その価値を提供するためには、どのような資源は必要か、どのような事業ポートフォリオが必要か、を逆算して決めました。



これから提供する価値を最終ゴールとして逆算すると、
これまでから、これからの移行するための、課題と解決策とを導き出すことができます。

目指す姿

提供する価値

【顧客のDX事業創造】

顧客事業をモノ事業からコト事業へシフトさせ、顧客の新たな収益基盤と社会におけるイノベーションの創出。
そして、DXに最適な知財戦略の提供。

現在の姿

提供してきた価値

【顧客の事業効率化】

IoTツールを用いた
自動化がもたらす効率化

課題

解決策

目指す姿から、現在の姿を差し引くと、課題と解決策が見えてきます。

【顧客のDX事業創造】

顧客事業をモノ事業からコト事業へシフトさせ、
顧客の新たな収益基盤とイノベーションを創造する。
そして、DXに最適な知財戦略を提供する。

例：顧客企業をオープンプラットフォームへ
(DX：デジタルトランスフォーメーション)

DX事業の創造は、スタートアップで言えば、シード期にあたりますので、DXに最適な知財戦略を提供することが重要になります。



 SoftBank



ソフトバンクとウフル、IoT事業分野で資本・業務提携

～ソフトバンクのIoTプラットフォームおよびネットワークと、
ウフルのIoTソリューションが連携～

2018年6月28日

ソフトバンク株式会社

株式会社ウフル



日立物流

News Release



2018年10月22日
株式会社日立物流
株式会社ウフル

日立物流とウフル、業務提携に関するお知らせ

2. 業務提携の内容

業務提携の主な内容は、以下のとおりです。

(1) 知財戦略

特許実務に関する知見・ノウハウの相互提供および、共同での特許の策定・出願など

(2) ビジネスエコシステムの形成

協業領域およびその周辺での協創パートナーのモデル策定とエコシステムの形成など

(3) PR／マーケティングの共同推進

PR、パートナー向けイベントおよび市場向けセミナーなどの共同企画と実施など



NEC



NECとウフル、IoT領域で協業

～顧客のデータ活用型の新事業創出を支援～

2019年1月8日
日本電気株式会社
株式会社ウフル



ウフルと日本特殊陶業、資本業務提携に関するお知らせ

水産物の「陸上養殖」を始めとした新規事業開発で協業

株式会社ウフル（本社：東京都港区、代表取締役社長CEO：園田 崇 以下、ウフル）は、日本特殊陶業株式会社（本社：愛知県名古屋市、代表取締役会長兼社長：尾堂 真一 以下、日本特殊陶業）と2019年1月23日付けで資本業務提携を行いました。

自社の強みを再定義して、DXに最適な知財戦略を提供することによって、株式会社ウフルは、最大限の企業価値を、最短最速で上げることに成功しました。

経営デザインシートは、視覚的に分かりにくいデザインという難点はあるものの、自社の強みを再定義するツールとして、良いツールだと思います。

自社の強みを再定義する時には、是非試してみることをお勧めいたします。