

# 経営デザインシート(全社用)

# 【株式会社システムツー・ワン】

## 自社の目的・特徴

くらしに根ざしたITを！ ITはこれからも社会のすみずみまで入り込み、人のくらしを支えています。私達はITのプロフェッショナルとして、以下の2点を目的とします。  
 ・企業や個人に寄り添い、身の丈にあった個々に最適なIT活用を共に考え支援します。  
 ・少子高齢化社会を支える製品とサービスを提供していきます。

## 経営方針

「人のくらし、人の心を豊かにするシステム」を社会に提供  
 お客様が気軽に相談でき、お客様に向き合い話を聴き、共に考え、お客様に最高の満足を提供できる企業を目指します。  
 自社運営の介護事業所からのニーズとIT・IoT技術をコラボした自社製品で介護・ヘルスケア分野のリーディングカンパニーになります。



### 主要な資源

- IT技術者
- 介護事業所
- 介護向けIT/IoT製品
- 研究開発チーム
- 他社製品との連携
- パートナー企業
- 高難度の技術が必要とする顧客企業

### 事業ポートフォリオ

- SI支援(研究系)
- SI支援(顧客製品)
- SI支援(顧客業務系)
- SI支援(BtoCサービス)
- SI支援(付加価値の少ない)
- エンドユーザーIT支援
- IoT系製品企画開発
- 介護記録請求製品
- 通所介護事業所運営

### 提供してきた価値

**顧客課題の解決**  
 ・IT業務の着実さ、正確さ、技術対応力、無理難題対応力、業務代行力によるお客様満足  
 ・専門知識を持つスタッフによる自社製品サポートと製品改善

### 提供先から得てきたもの

- 信頼と評価
- 業務知識・専門知識
- 新規取引先の紹介
- 異業種・異文化の吸収

### 全社課題(弱み)

- 仕事から得られる経験・ノウハウが断片的
- 自社の専門分野が明らかにされていない

### 主要な資源

これまでの資源に加えて、**【専門性が高く、人間力を兼ね備えたIT技術者】**

- (専門性)  
 ・データドリブンビジネス  
 ・IT+介護施設の運営管理  
 ・中小企業向けのITコンサル(人間力)  
 ・技術知識、現場知識をつなぐ力  
 ・人とのネットワークつなぐ力  
 ・お客様の困りごと解決に対する熱意を持ち、アイデアを実現につなぐ力(デモの実施など)

### 【業界ネットワーク】

- くらしに関する業界/大学/研究機関/他社とのネットワーク
- 介護事業者とのコラボレーション

- 知財  
 ・システムから得られる介護関連データ  
 ・見守り関係の特許

### 事業ポートフォリオ

- 介護  
 ・知財を活用したIoT製品を企画開発し介護業界に提供  
 ・介護事業所支援製品を機能強化し市場拡大  
 ・介護関係のデータドリブン事業  
 ・通所介護事業所以外の介護事業へ進出
- みじかなくらし  
 ・データドリブン(AI, BI, IoT, クラウド)を取り入れ、顧客支援  
 ・中小企業をITコンサルから運用保守まで支援
- 新製品/サービスの構築支援  
 ・先端技術を活用した、新製品や新サービスの開発支援

自社の強み(これまで+) **現場とシステムをつなげる力**  
 自社の「現場(介護)+IT」の経験と、人間力を備えた社員あってこそこの

### 提供する価値

顧客も気づいていない**顧客課題の発見と解決**  
 システムをどう現場(くらし)に活用すべきか、現場(くらし)の痛感をどうシステムに活用できるか見えていない顧客に対し、データを使うことで多様な課題解決が可能であることを提案する

### 提供先から得るもの

- 介護業界専科における高評価
- 介護現場のデータ・明確化されたニーズと課題(→新製品・既存製品の改良へのヒント)
- ITプロフェッショナルパートナーとしての認知度
- 人材のスキルアップの機会(AI・BI・IoT・クラウドなどの技術、ビジネス・ヒューマンスキル、業務知識)

※くらしに関する業界  
 住まい(住宅・建設・不動産・工務店・建築資材・エネルギー・リフォーム業界など)  
 教育(教育機関、学習支援機関、研修機関、資格・語学・カルチャースクールなど)

### これまでの外部環境

|                              |                  |
|------------------------------|------------------|
| +要素<br>高齢化社会により、介護関連のニーズが高まる | -要素<br>人材を確保しづらい |
|------------------------------|------------------|

### 全社課題(弱み)

- 仕事から得られる経験・ノウハウが断片的
- 自社の専門分野が明らかにされていない

## 「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

- |                                  |                  |
|----------------------------------|------------------|
| +要素<br>あらゆる業界においてデータ活用が必要とされる時代に | -要素<br>人材を確保しづらい |
|----------------------------------|------------------|

### 移行のための課題

- 専門性が高く、人間力を兼ね備えたIT技術者の不足
- くらしに関する業界/大学/研究機関/他社とのネットワークの強化

### 必要な資源

- ①専門性が高く、人間力を兼ね備えたIT技術者
- ②くらしに関する業界/大学/研究機関/他社とのネットワーク

- 知財  
 ・システムから得られる介護関連データ  
 ・見守り関係の特許

### 解決策

- 「データドリブンビジネスを軸とした価値提供を目指す」自社のビジョンを明確に社内にしたうえで、
- ①**専門性が高く、人間力を兼ね備えたIT技術者を保有するために**  
 (1) 専門性: 各業務から得られるノウハウや知識を結合させるためのしくみづくり、地域のオープンデータを活用、政府発注のデータ活用に関する実証実験へ取り組む  
 (2) 人間力: 技術専門知識、現場知識をつなぐ目を養うことを目的とし、1年目から積極的にお客様の接触機会を設け、ベテラン社員は若手社員のフォローを実施  
 ⇒人材育成計画を策定
  - ②**くらしに関する業界/大学/研究機関/他社とのネットワークを強化するために**  
 (1) オープンイノベーション交流会等への参加、JSTビジネスマッチング等を活用  
 (2) データサイエンス系の大学との連携  
 (3) 成功事例やUXが強みであるPRツールを作り、パートナーとのコラボレーション機会を促進する

これまで

これから

