

知的資産経営報告書2011



目 次

1. はじめに	
1. 1 ご挨拶	2
1. 2 経営哲学	3
1. 3 会社の概要・沿革	4
1. 4 事業内容	5
2. これまでの事業展開	
2. 1 現在までの経営方針・事業戦略	7
2. 2 事業実績	8
3. 強み(知的資産)	10
3. 1 強み(知的資産)技術	11
3. 2 強み(知的資産)業務ノウハウ	11
3. 3 強み(知的資産)クオリティ	11
3. 4 強み(知的資産)マネジメント力	11
3. 5 強み(知的資産)提案力	11
4. これからの事業活動	
4. 1 現在から未来に亘る経営方針・事業戦略	12
4. 2 市場環境	13
4. 2 事業展開	15
5. あとがき	
5. 1 知的資産経営報告書とは	21
5. 2 本書ご利用上の注意	21
5. 3 作成支援・監修専門家	21
5. 4 お問い合わせ先	21

1. はじめに

1.1 ご挨拶

ICTは、オフィス、家庭、街角、乗り物などの様々な社会空間に広く深く浸透して、日常生活でごく普通に使われるコモディティ化した存在になっています。

これに伴いICTシステムには、機能の正確性やシステム全体の安定性などの『高い作り込み品質』だけでなく、使い易さやフィット感などの『高い利用品質』と『全体最適性』を包含した『高い総合品質』が不可欠な要素となりました。



当社は1999年に『確かな技術で使う人に感動をもたらすICTシステムを創造して、ネットワーク社会の幸せな発展の一翼を担う』ことを理念に掲げて創業いたしました。創業以来、『高い総合品質が感動に結び付く』ことを基本コンセプトとしたシステム開発事業を展開しています。

大手メーカー向け生産管理システムを始めとする様々な業務システムや、銀行ATM・電子機器を始めとする端末システム・組込みシステムなど、幅広い領域でお客様のニーズにお応えしてきた実績を基に、ICTシステムを通してお客様の課題解決と新しい価値創造に貢献してまいります。

今後とも、社員一同弛まぬ努力と研鑽を重ねてまいりますので、引き続きご指導ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

ICT (Information and Communication Technology) 情報通信技術
 ICTシステム ICTを駆使したコンピュータシステム

<インサイトの由来>

- Impressed with the system & service (感動をもたらすシステム・サービスと)
 - Contribute to the progress of Network Society (ネットワーク社会進展への貢献)
 - by superior Information TEchnology (確かな技術で)
- という理念を社名に託して、**INSITE**と名付けています。

1.2 経営哲学

品質に拘る

- “使う人の期待を超えた高い品質のシステム提供”が当社の使命です。ISO9126に準拠した品質指標に基づく検証を通して、総合品質の向上に拘り続けます。

プロである事に拘る

- 機能の正確性は勿論、使い勝手やフィット感など、使う人にキメ細かい配慮をしたシステム構築が当社のプロとしての拘りです。

お客様の価値創造に拘る

- 私たちは、お客様の課題解決とお客様の新しい価値創造に繋がるシステム構築に拘り続けます。

だから

志を立てる

- 志とは、ビジョンであり、未来の「夢」として定義しています。高き志を立て、その実現に直向きに取り組むこと。この姿勢をくずさず、お客様の課題解決に取り組んでいます。

正心誠意

- 企業の使命は、社会との関わりを通して、人や社会の豊かで幸せな発展に貢献することです。この土台にある信頼感は、お客様の課題解決に正心誠意に取り組む事業活動から生ずるものと考えています。

with hot
passion & cool
head

- たぎるような熱い思いと、冷静沈着な行動が私たちのモットーです。

1.3 会社概要・沿革

会社概要

商号	株式会社 インサイト
資本金	2,800万円
代表者	九鬼 隆章(くき たかあき)
所在地	〒560-0083 大阪府豊中市新千里西町1-2-14 三井住友海上千里ビル4F TEL:06-6835-1055 FAX:06-6871-7851
事業内容	コンピュータシステムおよび機器の開発・販売
従業員数	30名(2011年10月1日現在)
売上高	2.5億(第12期;2010.10.1~2011.9.30)
許認可	特定労働者派遣事業者 プライバシーマーク(認定番号;20001199(03))

会社沿革

1999年12月	設立(資本金1,000万円) 大手Sler(※1)と取引開始(システム制御の開発・検証に参画)
2003年 1月	本社移転(三井住友海上千里ビルへ) 新規大手Slerと取引開始 (ビジネスアプリケーション分野の設計・開発工程受託)
2003年 6月	資本金増資(2,800万円へ)
2005年11月	新規大手Slerと取引開始(生産管理システムの上流工程参画)
2007年 6月	プライバシーマーク1999年版取得
2007年11月	特定労働者派遣事業届出
2007年12月	外資系大手Slerと取引開始 (生産管理システムのコンサルテーションから参画)
2009年 9月	プライバシーマーク2006年版取得
2009年10月	『現場会計支援ツール(MapKPI)』(※2)を開発し、製造業向け 「現場会計支援ソリューション」事業を開始
2009年11月	生産システム見える化展(東京ビックサイト)にMapKPI出展
2010年 4月	MapKPIを更に充実「現場見える化支援ソリューション」事業に発展
2010年 9月	大阪勧業展2010(大阪府立体育館)にMapKPI出展

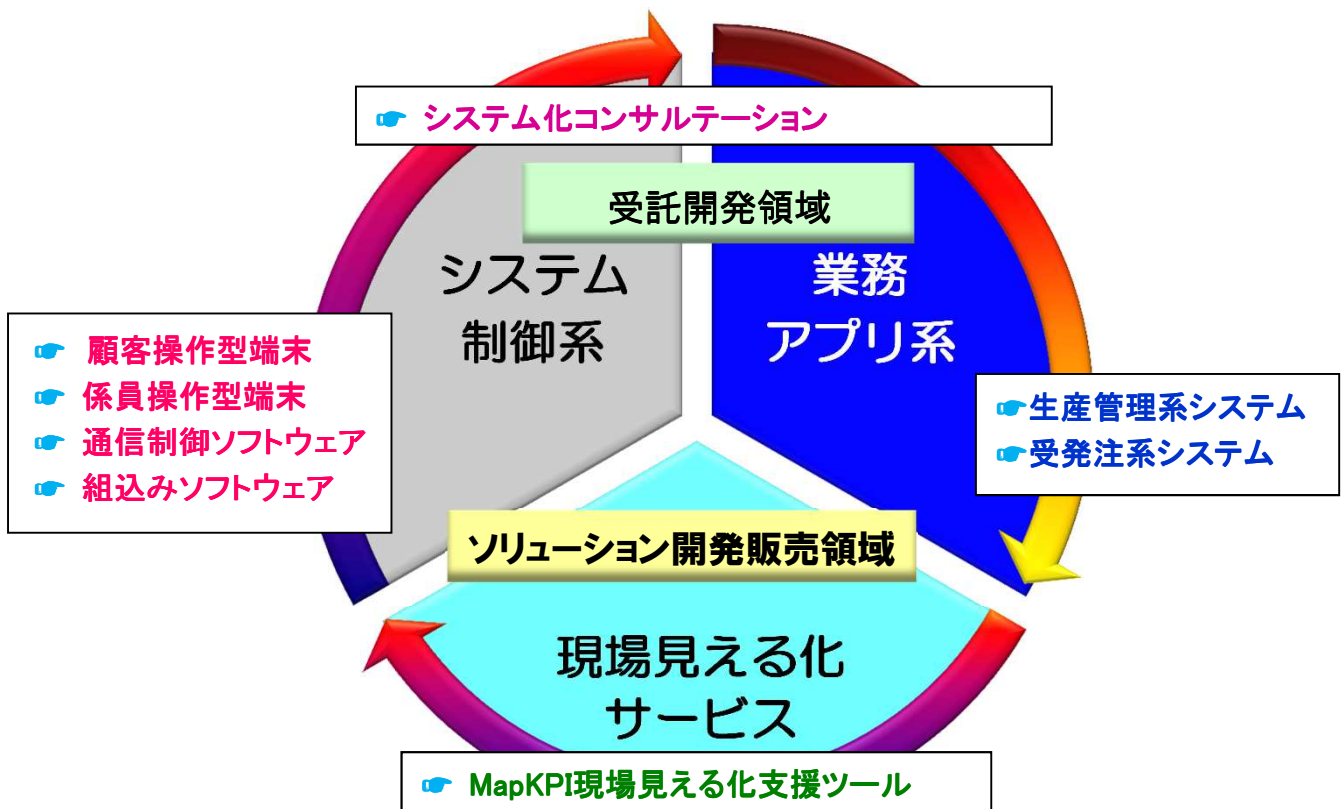
(※1) Sler……システムインテグレーション事業者

(※2) MapKPI…Manufacturing Process Key Performance Indicator

1.4 事業内容

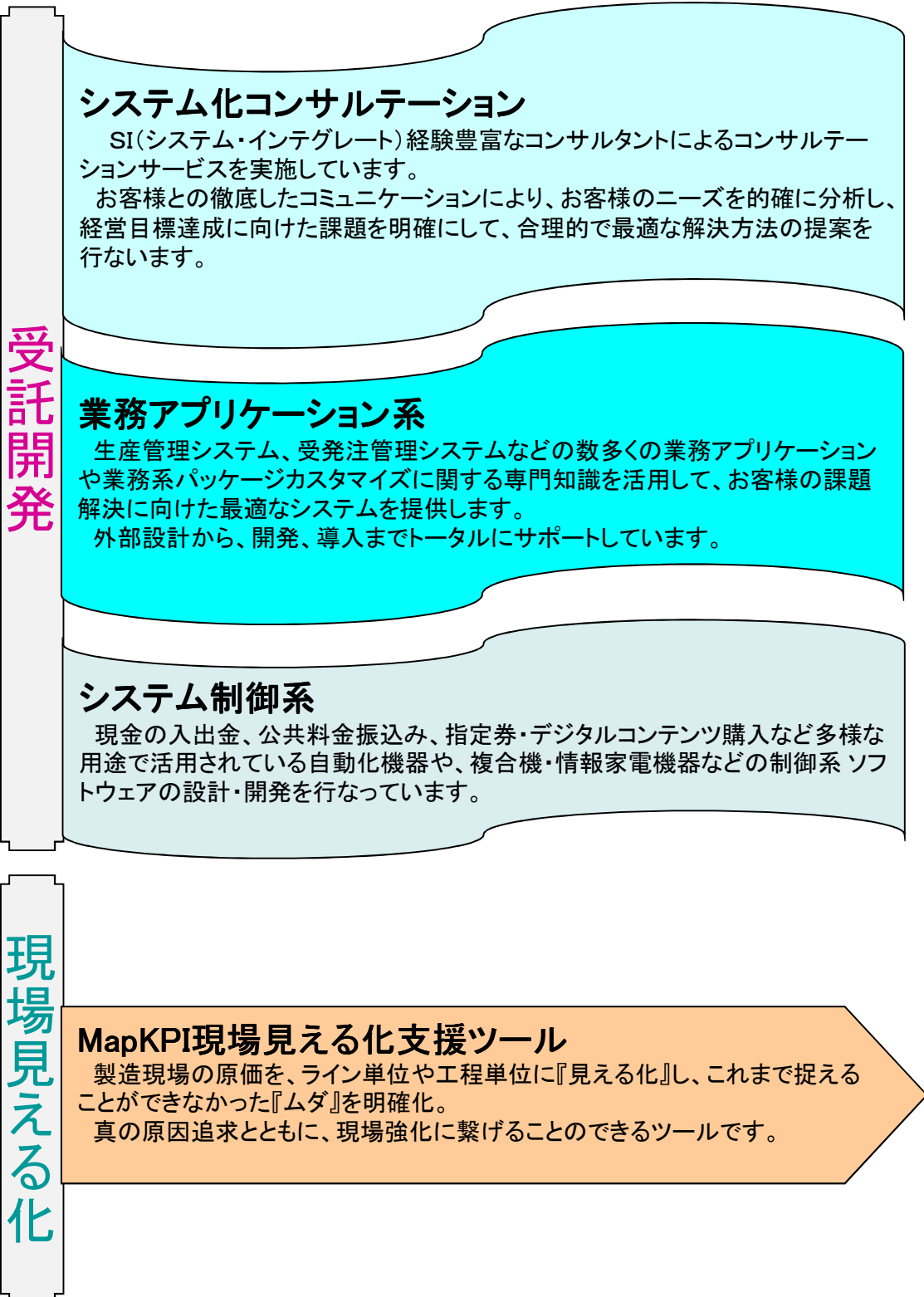
当社の事業は、「受託開発領域」と「ソリューション開発販売領域」に分類され、「受託開発領域」はさらに「システム制御」と「業務アプリ開発」に分類されます。

業務アプリケーション分野からシステム制御分野まで、お客様の幅広いニーズに総合品質でお応えしています。



2009年11月	生産システム見える化展(東京ビックサイト)に「現場会計支援ツール」出展
2010年 9月	大阪勧業展2010に、「MapKPI 現場見える化支援ツール」出展
2011年 5月	中小企業総合展2011に「MapKPI現場見える化支援ツール」出展

1.4 事業内容



2. これまでの事業展開

2.1 現在までの経営方針・事業戦略

現在までの経営方針・事業戦略

■ 強み分野への集中

- ▶ 端末制御ソフトウェア／自動化機器アプリケーションの開発
- ▶ 生産管理系を中心とした業務アプリ要件定義、外部設計、開発
- ▶ この経験を活かしたソリューション開発

■ コンサルテーション、提案、要件定義など上流工程から活動

- ▶ 上流工程からの受託に注力(大手SIerから)

この中からイノベーションを引起こす

INNOVATION EPOCH

Innovation

E ndeavor	渾身の努力で
P owerfully	力強く
O riginality	独創的な価値の創造に
CH allenge	挑戦しよう!

2.2 事業実績

システム化コンサルテーション

受託開発領域で、お客様の課題解決に向けた最適解の提案、要件分析／要件定義、仕様の擦り合わせなどの活動を実施しています。

- 製造業
 - ▶ 生産管理系業務
- 銀行
 - ▶ ATM業務(関西／四国地区)
- 鉄道、航空
 - ▶ 予約発券業務、窓口業務など

システム制御系

自動化機器の制御ソフトウェア、各種デバイス制御ソフトウェア、端末管理サーバなどの設計・開発を実施しています。

- 自動化機器制御ソフトウェア
 - ▶ 銀行ATM
 - ▶ 予約発券端末(鉄道系)
 - ▶ 窓口端末／チェックイン端末／精算端末(鉄道系、航空系)
 - ▶ その他各種KIOSK端末(ホテルなど)
- 各種デバイス制御ソフトウェア
 - ▶ 通信制御ソフトウェア／通信制御サーバ
 - ▶ 画面制御／媒体制御／操作員ユーティリティソフトウェア
- 端末管理サーバ
 - ▶ 無人端末リモートコントロール
 - ▶ 生産ライン監視
- 組込みソフトウェア開発
 - ▶ 複合機／マルチメディア機器／医療機器／情報家電

2.2 事業実績

業務アプリケーション系

生産管理系システム、販売管理系システムをはじめとした業務アプリケーションの外部設計から開発、導入までを幅広く対応しています。

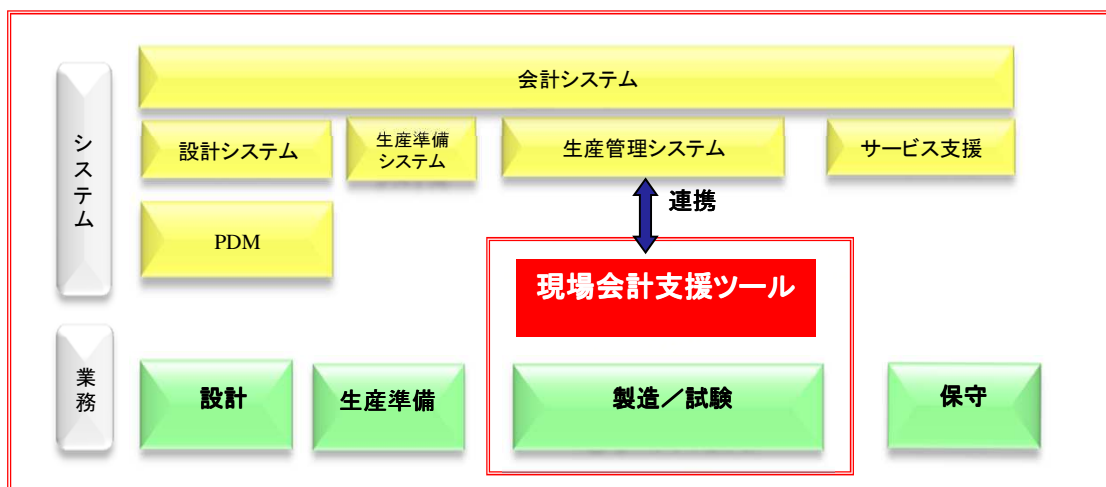
- 生産管理系業務アプリケーション
 - ▶ 大手メーカーなど製造業
- 受発注管理業務アプリケーション
 - ▶ 大手食品メーカーなど
- その他
 - ▶ 大手キャリア料金管理システム
 - ▶ 生保パッケージ
 - ▶ 薬品メーカー計量管理システム
 など

現場見える化サービス

業務アプリケーションの受託開発で培ったノウハウを活用した、ソリューション商品化の第一弾として、製造業向け現場会計支援ツール (MapKPI) を開発、中堅メーカー様向けに販売しています。

MapKPIは、製造現場の原価状況をライン／工程／作業単位にまで細分化して『見える化』することで、作業の無駄、材料の無駄などを発生ポイント毎にコスト表示します。

これにより、工程内の段取り時間や段取りコストが明確になるなど原価課題の発見が容易になり、素早いコスト改善に繋げることができるようになります。

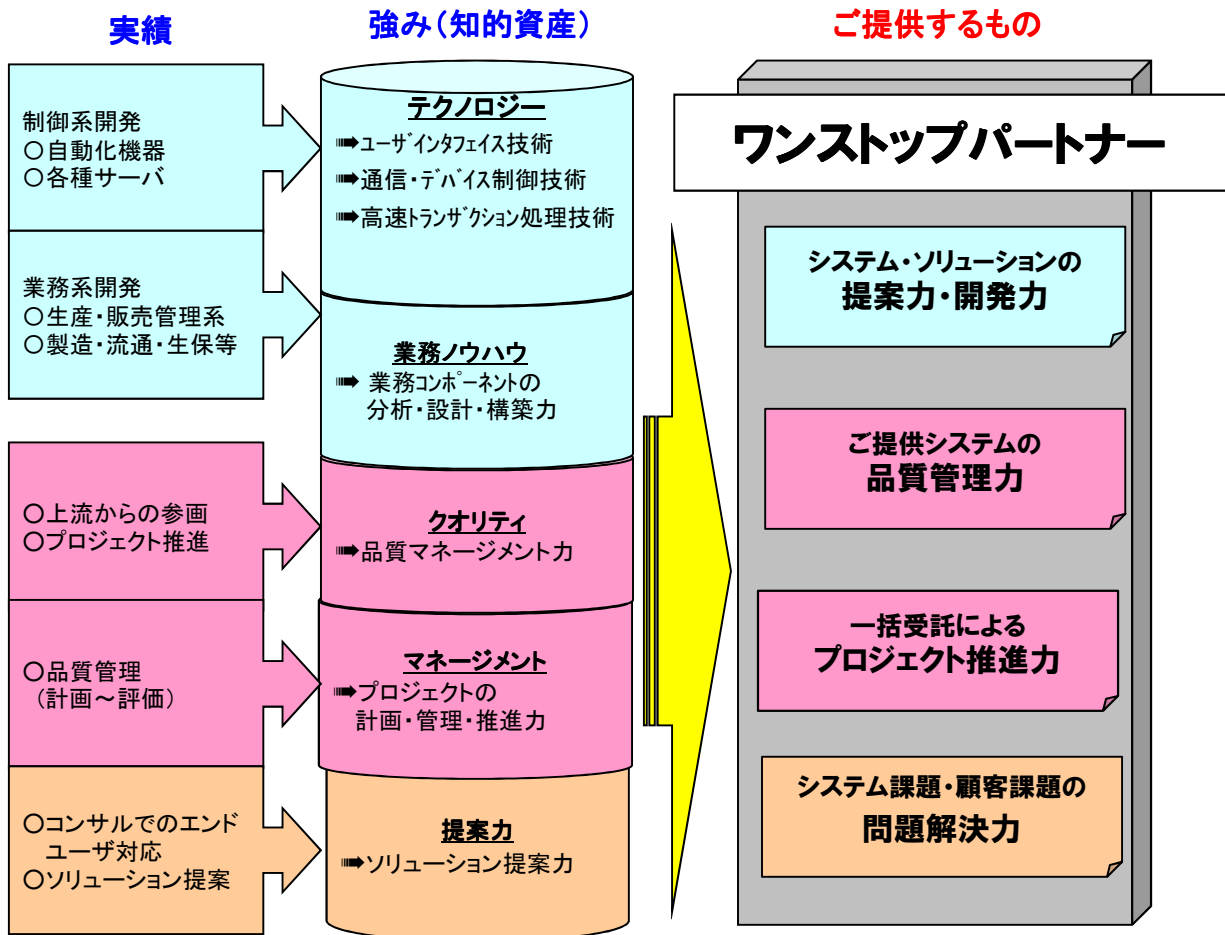


3. 強み(知的資産)

当社の『強み』は、これまでの事業で培ってきた

- 技術
- 業務ノウハウ
- クォリティ
- マネージメント力
- 提案力

に裏付けられた、ワンストップパートナーとしてのソリューションの総合的な提供『能力』です。



3. 1 強み(知的資産) 技術

ユーザインタフェース技術

■操作に不慣れな方、高齢の方、障がい者の方でも、簡単にICT機器にリクエストでき、分かり易く、ストレスなくアウトプットする高い操作性のユーザインタフェース設計技術

通信制御・デバイス制御技術

■通信制御サーバ設計・開発技術、通信プロトコル制御ソフトウェア設計・開発技術
 ■入出力機器制御ソフトウェア設計・開発技術、カード媒体制御ソフトウェア設計・開発技術
 ■組み込み系ソフトウェア設計・開発技術
 (開発言語 = C、C++、Javaなど)

高速トランザクション処理技術

■トランザクション処理サーバなどオンライン高速トランザクション処理設計・開発技術

3. 2 強み(知的資産) 業務ノウハウ

■生産管理系システムを中心とした製造業固有の業務ノウハウ
 ■業務アプリケーション設計経験豊富な技術者による分析力・設計／開発力
 ■生産管理パッケージ(McFrame)のコンサル資格・エンジニア資格保有者による要件定義、外部設計、カスタマイズ力

3. 3 強み(知的資産) クオリティ

■ISO9126に準拠した「品質指標」に基づく品質管理
 ・ 開発過程に設定したQAポイント(品質評価チェックポイント)の品質評価

3. 4 強み(知的資産) マネージメント力

■PMBOK準拠の「インサイトプロジェクト管理規定」に基づくプロジェクト運営
 ・ プロジェクト状況のQ(品質)・C(コスト)・D(納期)見える化

3. 5 強み(知的資産) 提案力

■お客様の課題の適確な把握と分析に基づく最適な解決策の提案

4. これからの事業活動

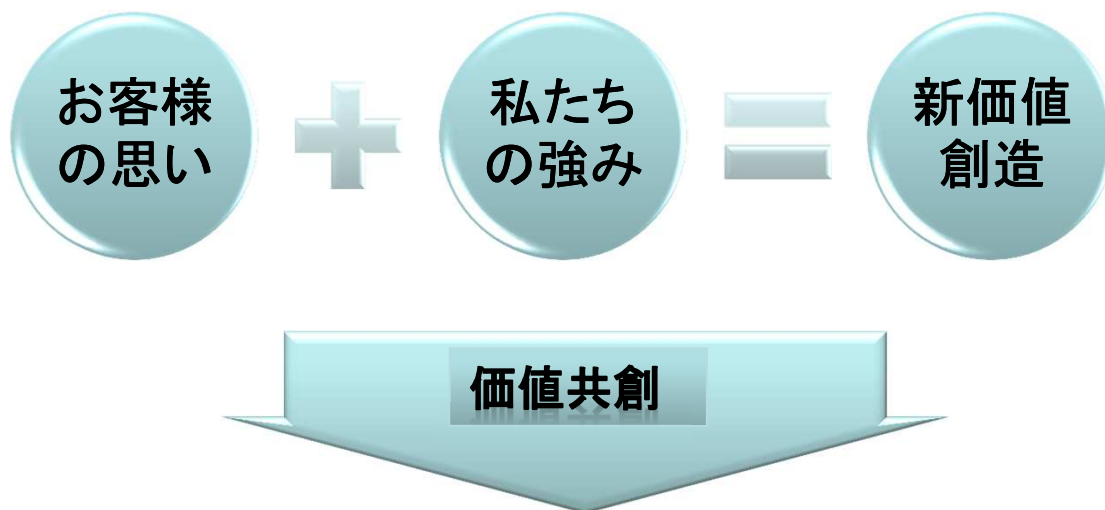
4.1 現在から未来に亘る経営方針・事業戦略

現在から未来に亘る経営方針・事業戦略



お客様との価値共創

- ▶ お客様の現場に深く入り込み、ソリューション提供に関わってきた経験を活かした、お客様との新しい価値創造 ⇒ **価値共創**



お客様との価値共創を通して

- ▶ システム受託開発の強み分野への集中
 - ▶ タブレット端末／スマートフォン分野の拡大
 - ▶ クラウドサービス事業の立ち上げ
 - ▶ 現場見える化の領域拡大
- を目指してまいります。

4.2 市場環境

(1) OT分析(機会と脅威)

グローバルな経営環境変化 (震災、電力コストアップ、ユーロ危機など)

顧客ニーズ

【安心へのニーズ】

- IT資産のリスク分散とコスト圧縮
→クラウド化、アウトソース化
- 経営環境の変化への迅速な対応
→現場オペレーションの可視化
- 省エネ

【復興需要】

- 業務の早期再立ち上げ
→パッケージアプリケーション利用による実装スピード化

【ビッグデータを活用したフィードバック】

- 「今だけ、ここだけ、あなただけ」サービスの提供
- 余剰機能などユーザの真実のニーズの検出

OT

【O:機会】

- 高精細に現場の“今”の状況をデータ収集するスマート・データ・コレクター「収集名人」の活用機会拡大
- 原価視点から現場状況(現場オペレーション状況)を可視化する「MapKPI」の活用領域の拡大
- 注力している生産管理パッケージ「MCFrame」のカクタマイズ機会拡大

【T:脅威】

- クラウド化に伴う国内ICTの縮小
⇒【機会への転換】クラウド環境の進化によるサービス参入障壁の低下

スマートフォン、タブレット端末の普及

顧客ニーズ

- パーソナルコンピュータからモバイルコンピュータへ(ユビキタス本格化)
- 定型的な数値データやテキストデータと、位置データや各種センサーからのデータなど多様なデータとの関連付けた活用

OT

【O:機会】

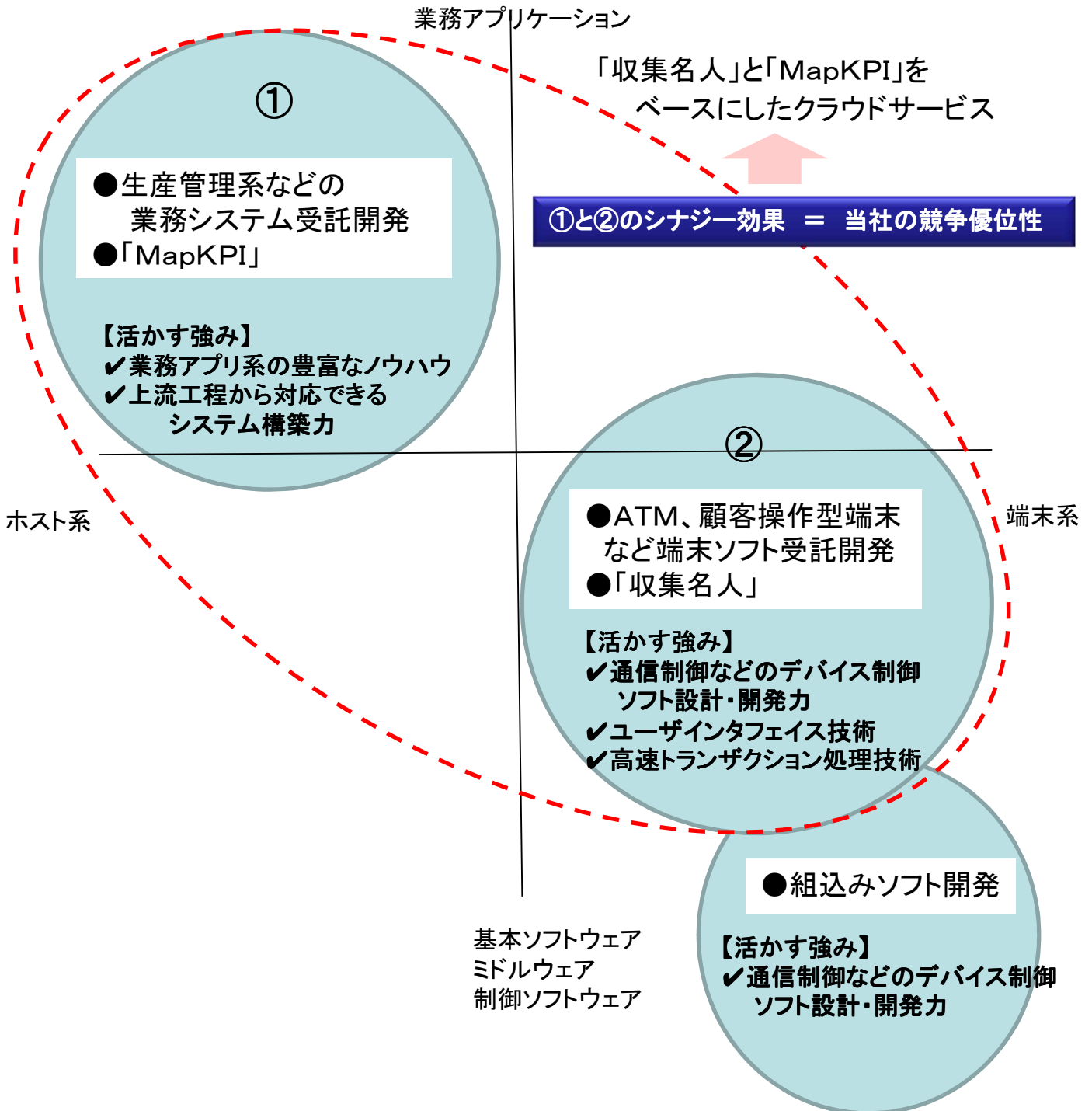
- 「収集名人」をはじめとしたスマートフォン・タブレット端末システムに、ATMや顧客操作型端末の優れた操作性ノウハウを活用する機会

【T:脅威】

- 他社との市場提供スピード競争
⇒【機会への転換】中小企業基盤整備機構の販路開拓プロジェクトに採択(決定)による、より速いニーズ把握と市場展開

4.2 市場環境

(2) 当社のポジション



4.3 事業展開

(1) 業務アプリケーション系(受託開発)

■業務アプリケーション受託開発

大手SIerからの受託開発 ⇒

既存のお客様(深耕)

要件定義フェイズからの受託

エンドユーザからの直接受託 ⇒

地場の中堅・中小企業様

コンシェルジュサービス

業務アプリケーション開発に対する基本的な姿勢

当社の理念である「高い総合品質」のICTシステム提供のため、開発プロセスの各フェイズと、品質プロセスとを以下のように対応させた『品質マネジメント』を実践しています。

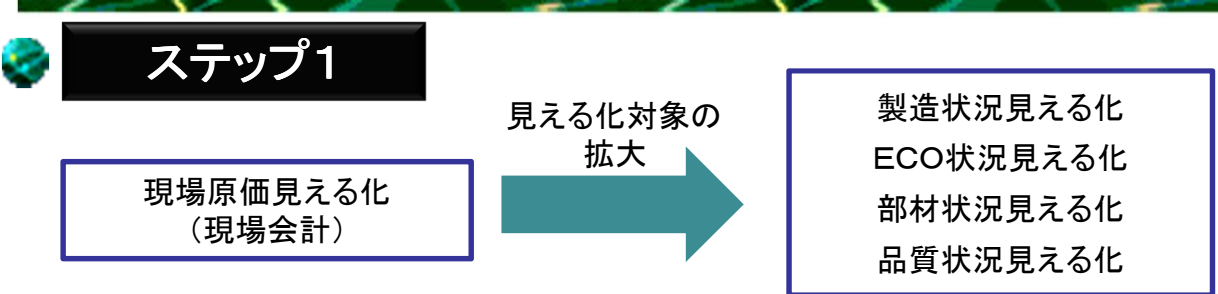
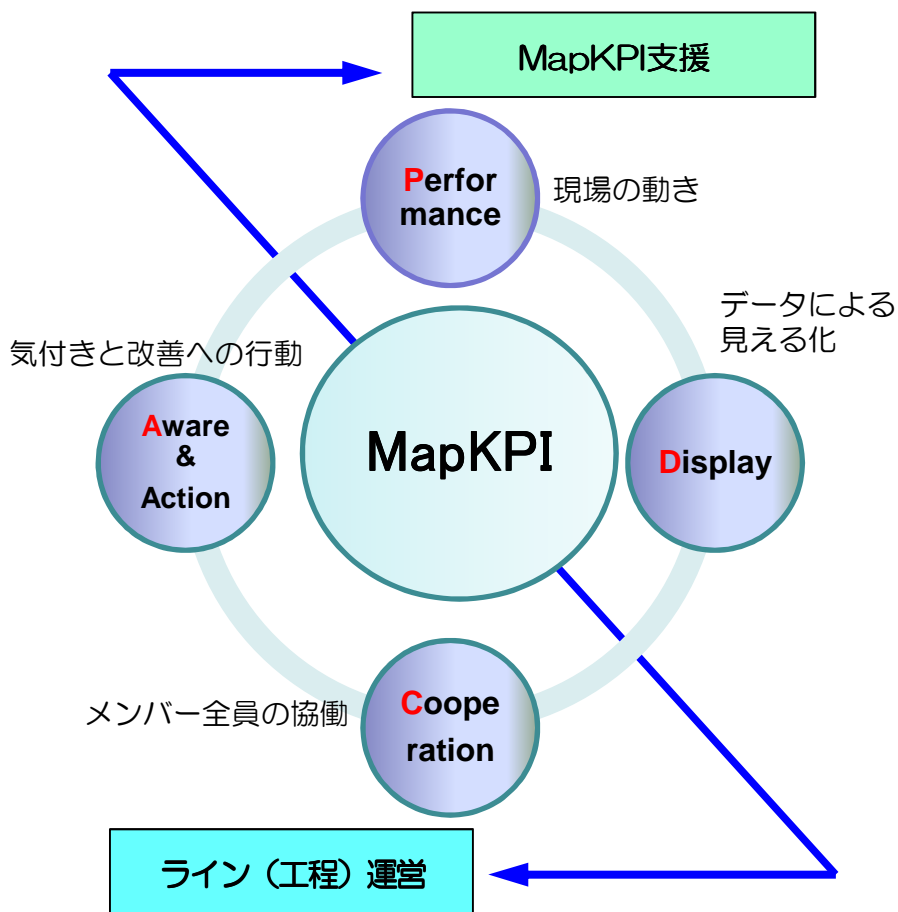


4.3 事業展開

(2) 業務アプリケーション系 (MapKPIをはじめとした商品開発)

MapKPIの拡大

MapKPIは、製造現場の今の状況を見える化し、原価課題を浮き彫りにすることで、適確な対策の導出を支援します。現場を、経営環境の変化に迅速に対応できるプロアクティブ組織へと変革させる現場強化支援ツールです。

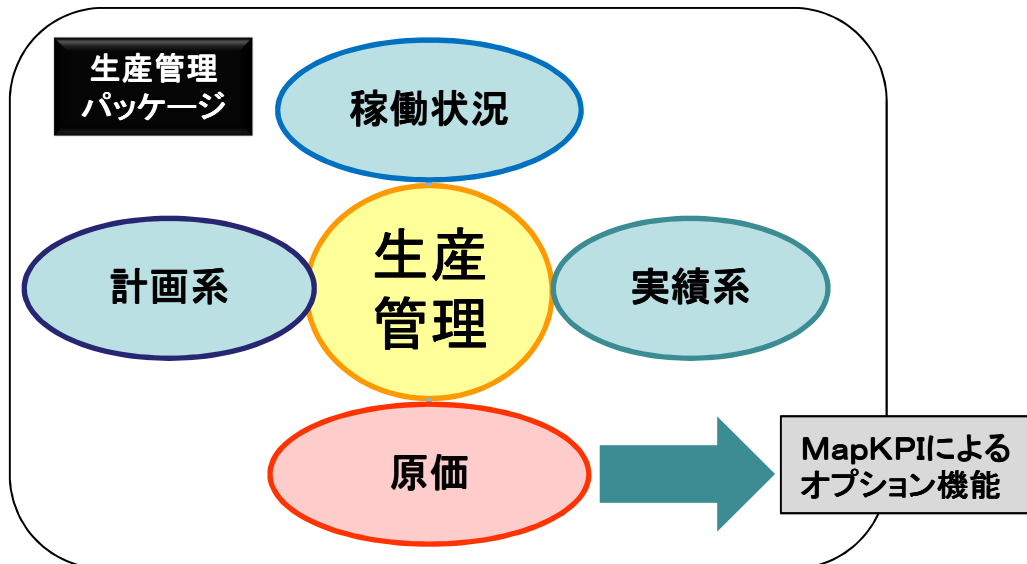


4.3 事業展開



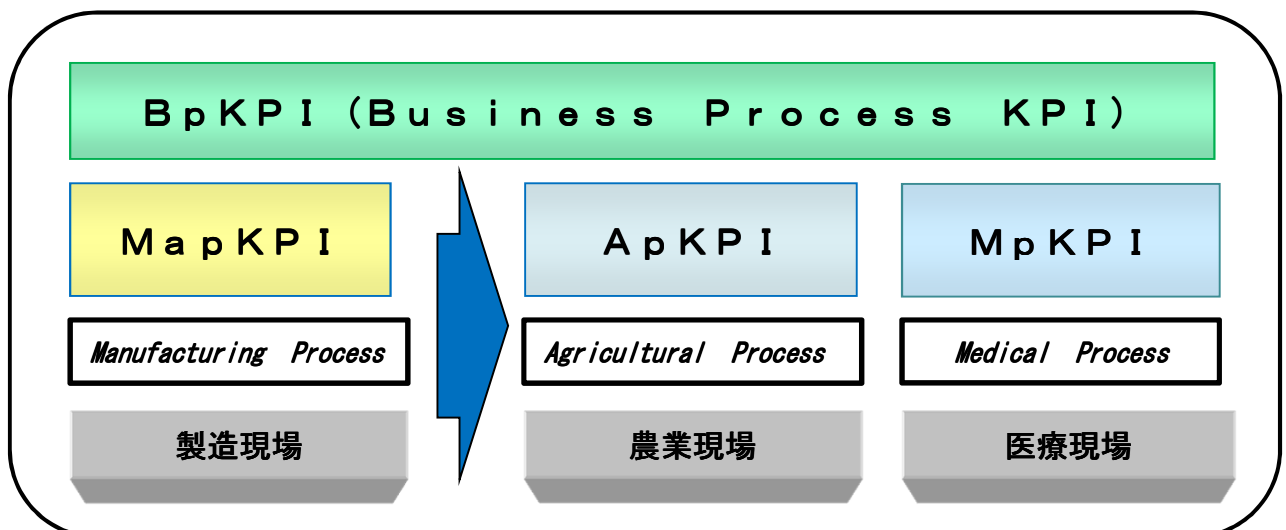
ステップ2

MapKPIの現場会計機能(原価見える化機能)を、中堅メーカー様向けの生産管理パッケージの原価管理オプション機能としての適用を検討



ステップ3

製造現場見える化から、農業現場、医療現場、流通現場、リネン現場など様々な領域へ拡大。



4.3 事業展開

(3) 端末ソフトウェア受託開発

ATMなどの端末ソフトウェア開発

ATMソフトウェア設計開発

「顧客コンサル・提案活動と一体となった開発」
の担当領域・担当銀行の拡大

関西・四国地区 ⇒ 東海・信越・中国地区の銀行へ



鉄道・航空会社端末開発

開発主力会社として、提案フェーズからメーカーと協業

- 大手航空会社次期端末システム
- 格安航空会社(LCC)チェックインシステム
- 大手鉄道会社次期端末システム
- 大手航空会社現行端末システムソフトウェア保守
- 大鉄道会社現行端末システムソフトウェア保守

組み込みソフトウェア開発

デバイス制御ソフトウェア開発

- 通信制御ソフトウェア、媒体制御ソフトウェアなどの開発

Android系ソフトウェア開発

- Androidアプリケーションソフトウェア開発
- Androidプラットフォーム開発

多種多様なUSB機器との接続性、防塵性／防水性端末など端末選定の自由度が高いなどの点から、「Android」系の製品開発を優先しています。

4.3 事業展開

(4) モバイルソリューション開発販売

収集名人

Smart Data Collector

これ1台で現場データを
その場で 簡単に
きめ細かく収集

様々な現場の実態を熟知し、現場目線にポイントを置いたソリューション提供を行ってきた実績と、システム制御系ソフトウェア開発で培ってきた優れた操作性をもとに、事業に役立つ知見を導出するためのデータを、『リアルタイムに』・『高精細に』・『簡単に』収集するツール「収集名人」を開発・販売致しました。

特長

簡単な操作と見やすい画面

見やすく、操作しやすい画面と入力ナビゲーション機能で、入力ミスや入力漏れを防ぎます。



収集したその場で印刷

モバイルプリンタに、その場で、必要な帳票を印刷。



データ収集の多様な方法

バーコードリーダーなど各種センサー機器を接続することで、より簡単にデータ収集。さらに、現場で収集したテキストデータ・写真・動画を設定条件で関連付けます。



4.3 事業展開

収集名人の活用シーン

置場管理

広大な資材置場で効率的な現物の置場管理や所在把握を実現

現物をどこに置けば良いか、必要な現物はどこにあるか、といった現物の所在把握が運転席でも可能になります。これにより無駄な現物探索の時間の削減、ピッキングミス防止や棚卸時間の短縮に活用できます。



現品や部材の受入業務

受入作業が受け入れたモノの傍らで完結 受入資材に応じた運搬先がその場で出力されるので荷捌きがスピードアップ

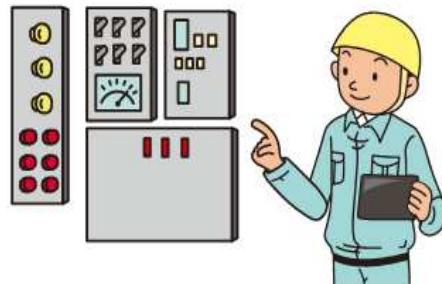
製品や部材の受入現場で、受け入れたモノの傍を離れることなく受入業務や受入検査業務が可能になります。その場で搬送先が判るので、モノの移動のスピードアップや荷捌き処理の効率化に活用できます。



設備点検

持ち運びに便利で操作性の高いタブレット端末が点検シート代わりに

点検項目をわかりやすくナビゲーション。点検漏れを検出するとアラームで知らせます。点検結果を画像や音声と関連付けて保存することにより、点検履歴を品質情報として活用できます。



買付業務

買付案件の現物査定に必要な情報をその場で収集

現地を訪問しないと収集できない査定情報をその場で収集します。詳細な査定情報を用いることにより、価格決定や査定時間短縮に活用できます。



警備業務

警備中に緊急事態が発生しても大丈夫 現場状況を即時に収集して本部に知らせます

スマートフォンの携帯性を活かして業務を支援。緊急事態を認識すると、現場の生の情報を撮影や音声録音で収集開始。あらかじめ登録しておいた連絡先へ収集情報とともに緊急通報します。



本商品は中小企業基盤整備機構の販路開拓支援プロジェクトに選択されました。

5. あとがき

5.1 知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。よって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しています。

5.2 本書ご利用上の注意

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに付帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しています。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要を生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、十分にご了承願います。

5.3 作成支援・監修専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、本書記載内容につき、その客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる団体・専門家のご支援・ご監修を賜りました。

滋賀県中小企業団体中央会	中嶋和繁(なかじま かずしげ)
中小企業診断士	石本和治(いしもと かずはる)

5.4 お問い合わせ先

株式会社インサイト システム事業部 大野 喜宏
 〒560-0083
 大阪府豊中市新千里西町1-2-14 三井住友海上千里ビル4F
 TEL:06-6835-1055 FAX:06-6871-7851