



第119回 かわさき起業家オーディション
「かわさき起業家大賞（市長賞）」受賞

日本のモノづくり産業を変革する！
製造業の受発注プラットフォームCADDi



キャディ株式会社

代表取締役

加藤 勇志郎

キャディ株式会社が発表した「日本のモノづくり産業を変革する！製造業の受発注プラットフォームCADDi」は、全国のお客様から特注金属加工製品をインターネットで一括受注。提携加工会社の強みに合わせて最適・黒字発注する世界初の受発注プラットフォームサービスです。

発注者側には品質・価格・納期面で最適な加工会社を自動で特定でき、大幅なコストダウンかつ高品質、短納期が見込めます。加工会社側には相見積もりをせずに、予めヒアリングした加工会社の定量・定性の強みのデータベースから算出した原価計算方法に基づく確定発注のため、黒字受注が可能になります。

■ビジネスに至った経緯

私は学生時代より治験の人材斡旋や運用コンサルティング事業などを行っていました。その経験から、社会課題解決型の事業創造をしたいと思うようになり、深く大きな課題の発見のために様々な産業にグローバルな視点で取り組みたいという思いから、外資系コンサルティングファームのマッキンゼーへ入社しました。

3年半の在籍期間中に重工業や大型輸送機、建設機械、医療機器など、大手製造メーカーを担当し、細分化された製品の調達業務の改革

支援を担当。具体的には調達資材を部品単位で製造工程まで細かく分解し、製品全体の製造原価を正確に分析・算出し、そこで出た原価の推定値をもとに、仕様・設計の見直しや、仕入れ先との交渉支援等を行うものでした。

シンプルに見えますが、多岐にわたるモノづくりの加工工程を正確に解析することは非常に難易度が高く、日本でこれを実施できる企業は極めて少ないのが現状です。

本来であれば1つ1つの図面を確認し、最適な町工場を選定し発注すべきですが、その余裕がないため、近くの町工場に100点、200点単位でまとめて丸投げし、相見積もりを取って最安値の工場にさらに価格交渉した上で、まとめて発注することが日本の慣例となっていました。

一方で全国に約2万社あるという日本の加工会社はその8割以上が従業員9人以下の会社であり、得意とする加工分野はそれぞれ極めて細分化されています。しかし、もともと大手の下請け企業が多く、売り上げの大半を1社に依存しているため、自身が苦手としている加工も引き受けざるを得ず、相見積もりの受注率も約2割と非常に低いため、価格交渉力も持ち合わせておりません。

コンサルタントとして調達業務のサポートをしながら、双方にとって負のスパイラルが生まれている状況を解決したい気持ちが大きくなり、購買部品コストを詳細に分析していく中で、原価計算が自動で算出され、かつ最適な工場を選ぶ仕組みを作ることができれば、発注者、加工会社の双方が幸せになる夢のような世界になるのではないかと考え、事業を行うことを思い立ちました。

■ ビジネスアイデアの特徴

最大の特徴は各提携加工会社の強みに合わせて最適・黒字発注する世界初の受発注プラットフォームサービスを有していることである。

具体的にはアップロードされた図面を基に全国から最適な加工会社を自動で特定し、提携している全国の提携加工会社の原価計算ロジックを基に金額を算出する。板金加工品は321種類もの詳細なカテゴリ(板厚・材質・形状等)に分けられており、各加工会社は其中で最も得意とするカテゴリにのみ特化して案件を受けられる仕組みになっている。そのため、発注者・加工会社の双方にとって有益な最適発注が実現可能となっている。

〈発注者にとってのメリット〉

- ・図面データを基に自動的に見積もりを提示することで、従来は2週間ほどかかっていた相見積もりを3Dデータだと約7秒、2Dデータでも1、2営業日まで短縮できる。
- ・品質・価格・納期面で最適な加工会社を自動で特定でき、大幅なコストダウンかつ高品質、短納期が見込める。不得意な加工分野において二次請け、三次請け等の多重下請け構造に起因する調達価格の膨張を防ぐことが可能となる。
- ・多種多様な得意分野を持つ全国の加工会社から最適な発注先を自動特定するため、幅広い製品を一括で発注できる。

〈加工会社にとってのメリット〉

- ・得意な分野に特化した発注を行うことにより、利益率の高い案件に注力できる。加工技術の発明や

研鑽といった付加価値の高いリソースを集中でき、より自社の強みを伸ばすことに注力できるようになる。

- ・相見積もりが一切なく、予め合意した計算方法に基づく確定発注のため、見積にかかる負担が大幅に軽減される。また、キャディが黒字保証・安定発注を行うことで各社の売上高、利益率も向上される。
- ・全国の幅広い業界からキャディが案件を獲得できるため、不景気に影響されにくい、安定的な仕事の確保ができ、中小企業の課題である営業力不足をカバーできる。

キャディ株式会社は全国各地に約5,000社の顧客基盤を持ち、毎月1,000件以上の引き合いがある。地元有力企業に対する依存が大きい地域においては、特定の会社の業績変動に起因する地域全体での産業衰退を防ぐことが可能である。

■ 今後の展開

中期計画として2021年9月までにアジアNo.1の売上(=年商300億円)を持つ加工品受発注プラットフォームを作り上げるべく、以下の3点に注力していきます。

① 製品カテゴリの拡充

当社受発注プラットフォームを通じた加工が可能な製品のカテゴリを拡大し、機械加工品(切削加工、施盤加工等)やプレス加工等にも対応できる体制を整備します。

② サービスのレベルアップ

品質に対する信頼獲得が最優先課題であると考えています。そのため、パートナーとなっていた際には品質管理担当者が実際に工場を訪問し、品質管理基準に則っていることを確認しています。

また、受注した加工依頼に対する顧客と当社との認識齟齬による品質不良を予防するため、顧客とのコミュニケーションを簡易かつ密接に行うための生産管理システムを3年後までに実装する予定です。

③ 受発注の全面自動化

中期計画の実現に向けて年商300億円の取引規模にも耐えうるプラットフォームを構築する上で、受発注を全面的に自動化し、できる限り人の手を介さないオペレーション機能を2021年9月からリリースすることを計画しています。

2022年以降は海外市場に対する販促を強化し、日本品質の製品を国際競争力の高い価格で提供できる環境を整えます。また、培ったノウハウやリソースを活用することで、モノづくり企業の抱える様々な悩みを解決できるよう、アプリケーションサービス網を拡充していきます。

会社名: キャディ株式会社

住所: 〒111-0051

東京都台東区蔵前1-4-1 総合受付3F

電話番号: ☎03-4405-4407

メールアドレス: info@caddi.jp

ホームページ: <https://corp.caddi.jp/company/>