

経営資料

経営資料

No.147 会社訪問

キャディ株式会社

代表取締役 加藤勇志郎氏



会社プロフィール

代表者：代表取締役 加藤勇志郎

本社：〒111-0051 東京都台東区蔵前 1-4-1

総合受付：050-5212-3671 TEL:03-4405-4407 FAX:03-4496-4182

東京支社：関東物流拠点 〒273-0012 千葉県船橋市浜町 2-5-7 MFLP 船橋 I 8F

関西支社：関西物流拠点 〒531-0061 大阪府大阪市北区長柄西 2-10-13

TEL:06-6123-7800 FAX:06-7635-7321

設立：2017年11月9日

資本金：1億円

従業員：180名

事業内容：産業機械・化学装置の板金加工品、切削加工品、金属加工品、および装置一式などを一貫生産

URL：<https://caddi.jp/>

聞き手：梅垣喜通（広報委員長）、岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ株式会社

独自のアルゴリズムで、図面から自動製造原価計算・見積提示
自社での品質検査を含め、一貫生産を行う受託製造メーカー

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は産業機械・化学装置メーカー様などのお客様を中心に、板金加工品・切削加工品・製缶加工品、さらには装置一式などのご発注を受け、品質保証も含めて一貫生産を請け負っている受託製造メーカーです。2017年創業で、今年で4年目となります。

受注から納品まで一連の流れには、弊社独自のシステムがあります。そのシステムの根幹を支えるのが、図面をもとに自動で製造原価を計算するアルゴリズムです。このソフトにはパートナーシップを結んでいる600社以上のモノづくり企業1社1社について、どんな加工に強く、どれくらいのコストで、どれくらいのニーズとタイムで出来るのかといった詳細なデータがインプットされています。そのデータを基に自動で製造原価の計算をするアルゴリズムが組み込まれています。

ですので、ご発注されるお客様から受け取った図面をアルゴリズムを通して解析し、図面数にもよりますが、最短では2時間程度で迅速かつ正確に見積が出来ます。特殊なケースを除いては、実際のモノづくりを行うサプライヤーの企業どうしで相見積をとることはいたしません。また、各サプライヤーが請け負う金額は黒字で行える価格が設定されているので、いわゆる値引きの価格競争のご負担なく、モノづくりが行える形となっています。

そしてご発注をいただき、最終的に出来上がった製品は、千葉県船橋市にある関東物流拠点の自社検査場で品質検査を行い、納品いたします。

\ キャディブランドムービー /

発注者さま
パートナー工場さまの 声<https://www.youtube.com/watch?v=9logFRU9AkE&t=5s>

御社のバックにはパートナーのサプライヤーがいるけれども、発注するお客様は、御社に発注し御社から製品を受け取るという形になるのですね。

その通りです。よくいただくご質問として、商社様との違いを聞かれることがありますが、今申し上げたように、バックにいらっしゃるモノづくりサプライヤーと連携しているものの、キャディ自体が一貫生産を請け負う形とご理解いただければよいかなと思います。言い換えますと、工場を持たないファブレス

のメーカーということになり、製造物責任(PL)を弊社が全うする形で納品しております。こうした一連のビジネスモデル全体は、弊社として特許を取得しています。

とても斬新な形ですね。有名企業を含め、多くのお客様からのニーズがあるとうかがっています。

家電や自動車の大手メーカーのお客様も含め多数のご用命をいただき、大小の規模を合わせ約1600社～2000社弱くらいの企業様との実績を残すことが出来ております。

まさに新時代の製造業という雰囲気を感じます。こうした新しい仕組みを作ろうと思ったきっかけを教えてくださいませんか。

それは弊社創業の理由そのものなのですが「モノづくり産業のポテンシャルを解放する」ということでした。

製造業は日本のGDP最大の項目でありながら、下請け構造という言葉に代表されるような、哀愁漂う空気感があるのが現実となっています。しかし、グローバルにおいても日本のモノづくりは非常に評価が高いわけです。この日本の製造業をどうにかしたい、ということがきっかけでした。

また、大手メーカー様などが調達について抱えている問題も解決したいと思っていました。

今までの下請け構造の中で、同じ会社と同じものを発注する大量生産の状態であれば問題はなかったものの、世の中が「多品種小量化」に進む中では、今までのサプライヤーだけではなく、流動性を高く持って色々なサプライヤーに発注しなくてはなりません。

こうした両面の問題を、下請け構造をフラットに変えることによって、モノづくりの現場は良くなり、競争力をもっと上がるのではないかと考えたところがあった創業をしました。

創業前は、どのようなお仕事をされていたのでしょうか。

学生時代から自分で会社を経営したりしていましたが、グローバルに色々な業界や経営者と触れあいながら課題を解決していく仕事に魅力を感じ、大学卒業後はマッキンゼー・アンド・カンパニーというグローバルなコンサルティング会社に入りました。そこで、重厚な工業製品はじめ製造業の調達に触れながら、モノづくりの問題点や、改善の余地などを考えておりました。

このような前職での経験やノウハウがキャディの創業につながっていると思います。

図面から製造原価を自動計算する、御社独自のソフトには驚くのですが、どのように開発されたのでしょうか。

私が25歳の時に2人で創業したのですが、そのもう1人の小橋という人間が独自ソフトを開発しました。

もともと小橋は、アメリカのロックードマーティンという世界最大の軍事企業において、米国の国防やミサイル開発、衛星データの解析等の関連のことに実は高校生から関わっていたという履歴を持ち、その後、アップル社のアメリカ本社でiphoneの開発でリードエンジニアをやっていた人間です。そこから、ビジネスのバックグラウンドを持つ私と一緒に、キャディを創業したということになります。

弊社の1つの強みに、この技術力は明確にあると思います。

会社設立から4年、現在は従業員数も増え、開発に関わるスタッフも増えているわけですね。

現在は小橋のもとに40名程ソフトエンジニアがおります。数学オリンピック世界銀メダルの人間など、ユニークな人材もあり、そうした従来の製造業の会社ではなかなか集まってこなかったような世界トップクラスのエンジニアが集まることによって、今まで解かれていなかった図面の解析ですとか、受発注の最適化、自動化というようなことを開発していける点は、キャディの唯一無二の強みではないかなと思っています。

発注メーカーが感じているメリットを教えてくださいませんか。

1つが、「多品種少量品」の調達になると思います。量産はしないけども数千点、数百点という領域です。これまでは複数のサプライヤーさんに分散して発注し、また相見積もりを取り、ということがあったわけですが、調達購買部門の方の人数は決して多くないので業務はひっ迫し、疲弊していたわけです。伴って、図面の煩雑な管理、相見積もりの伝票の管理などの雑務もありました。それが弊社をお使頂くことでスリム化出来ます。

また、コロナ禍の中で、馴染みのサプライヤーの稼働が限定的になってモノが調達できないというメーカー様が、その事態の解決に弊社をお役立ていただいた事例もあります。

では、パートナーシップを結んでいる、サプライヤー企業の方々から聞かれるメリットについても教えてくださいませんか。

まず、弊社の仕組みから発生する仕事は、黒字が確定されているということがあります。

経営資料

例えば、ある1社の下請けをされていた工場様が、コロナ禍で売上が7割減となっていたのですが、弊社とパートナーシップを組んでいただいたことで、前年対比でプラスの売上に転じました。こういった例は、実は少なくありません。

さらに、いわゆる「見積み地獄」から解消されるという利点もあります。中小の町工場は、日中の業務を終えた後、夜な夜な社長様や工場長様が見積もりを作成し、しかも、相見積もりをとられた場合の受注率は約2割というようなことがあって、負担だけが増大していました。そこから解放されながら、受注は広がるということです。

これまでに経営者として、喜びを感じられたことは、どのようなことですか。

やはり、お客様、パートナー様が喜んでいただけた時が喜びを感じるところです。

サプライヤーの方々から「もしキャディさんがいなかったら潰れていたかもしれないね」という声をいただいた時は嬉しく思います。

やはり、本質的に技術などポテンシャルを持つ会社が、環境に左右されずにきちんと伸びて行くような仕組みを作りたいといった思いがありましたので、その力になれていることを現実を感じる時は、喜びを感じます。

また、弊社の仕組みもさることながら、従業員全員が同じ志を持っていることをお取引先に感じていただいて「キャディっていいね」と褒めていただいた時は、やはり嬉しく思います。

反対に、経営者として困難を感じたことは、ございますか。

たくさんあり、枚挙に暇がないというところです。図面から見積を作成するソフトについても、運用するにあたっては色々な困難に直面してきました。

図面に描かれていない事柄でも、既存の発注先では慣例として行っていたであるとか、描かずとも当然やってくれると思っていた、というような、齟齬が生じた、などです。その点もプログラムを改良して、自動で修正したり、図面に描かれていないことでも検知をするような仕組みを作ったり、日々解決すべく改良していっています。

一方で、私は、従来のような図面の不正確さが、中小企業を圧迫する下請け構造の1つの要因になっていると思っています。

製造業は図面がメディアとしてあり、図面を介してモノが作られるわけで、誰が作っても同じものが出来るように図面が描かれている必要があります。

しかし、日本のモノづくりはそうでなく来てしまっていました。これが何を生むかという、結局は不正確な図面が分かる従来の会社にしか頼めずに新しい会社に発注しにくい、だから下請け構造は変わらない、新しい会社と取引をしようとすると、図面の不正確さゆえに不良品が出たり、無用なコストが生まれる、というわけです。

弊社のビジネスモデルにはそのような気質を変えていきたいという思いもあります。

改めて御社の企業理念をお聞かせください。

「モノづくり産業のポテンシャルを解放する」というのが弊社の経営理念です。

日本の中小企業の町工場では、ポテンシャルがありながら、倒産に追い込まれるような会社が少なくありません。例えば東京都大田区ですと30年前に比べて約5分の1に加工工場が減っています。そういった悲惨な状況がある中で、実際には技術の強みがありながらも、今まで仕事を発注していた会社が大田区からいなくなったあおりで倒産を余儀なくされたというような、非常にもったいないことがたくさんあると思っています。

モノづくりの強みをきちんと生かせる力になっていきたいと思っています。

現在の課題がございましたら、お聞かせください。

色々ありますけれども、組織の最大の課題はスタッフのマンパワーです。2年程前までは15名程で、4期目の現在は180名程の従業員数になっていますが、実は全く人手が足りていません、とにかく良い人材を採用することが最重要課題の1つになっております。

正直、採用基準は高く設定しております。高いというのはスキルのな意味もあるのですが、それだけではなくて、思いがあるかという点です。

「モノづくり産業のポテンシャルの解放」をはじめ、基本的な価値観をきちんと定義出来ていて、そこにどれだけの共感を持つことが出来ているのか、本当に一緒に働いて大きな目標に向かって目指していけるのか、といったことです。

端的に言うと、弊社が成長しそうだから入りたいというだけ

経営資料

幕末に世を変えることに貢献した吉田松陰や高杉晋作、さらに話は飛びますがもう一方で好きなロックのジミ・ヘンドリックスやジャニス・ジョップリン、両方ともみんな、実は30歳を迎えずに世を去っています。その年齢だけの理由で起業したわけではありませんが、私自身も世の中を良く変えていけるようなチャレンジをしていきたいと思っています。

ちなみに弊社は、2017年11月9日に創業したのですが、この日は明治維新の大政奉還(1867年)からピットリ150周年の記念すべき日でもありました。

休日を楽しんでいる趣味などはございますか。

最近ゴルフを始めました。弊社の名前は、もともと“CADデータからダイレクトに発注”という意味と、ゴルフのキャディがプロゴルファーの尖った技術を支えていくように、モノづくりメーカーの尖った技術をいい形に導く存在になりたいという意味を込めていました。

創業から3年たってようやく始めましたが、楽しんでハマっております。

当協会へのご意見やご要望をお聞かせいただけますか。

会員企業様の中には創業者から事業を継がれたイノベーター気質をお持ちの方もたくさんいらっしゃるかと思います。そういう皆さまはじめ、年齢を問わず、また弊社のご発注などは無関係に、ご一緒になってこの業界を盛り上げていけたらと思いますし、交流イベントやWEBセミナーなど、何か盛り上げる火付け役としてお力になればと思っています。

例えば、科学機器業界の未来を部品という立場から一緒に語っていくとか、そういった中で色々な発見やつながりが広がるように感じます。

個人の思いとして、産業機器検査装置の業界にはリスクを持ってまいりました。装置は製造業全体の競争力を決めるとも言われているものですし、自動車や家電など日本の工業製品を支えてきたのは装置メーカーだと思っています。科学器協会の会員様にもたくさんいらっしゃるわけですが、その業界を盛り上げたいという思いから、弊社がグローバルでも競争力のある部品を提供することが出来れば、伴って、装置メーカー様もグローバルに発展されていけると思いますので、そういった環境を作りに資することであれば、何でも協力してやっていきたいと思っています。

の人は基本的に合いませんので、ベンチャー精神を持ちながらも、社会にしっかりと貢献し、このモノづくり産業を強くしていくという思いを持った人と一緒に仕事をしていきたいと思っています。

事業面では、お客様に対して、割と大きなスケールで、これまでの調達のやり方を完全に変えていくような、調達プロセスそのもののデジタル化、最適化を、経営者の方と一緒にさせていただいて、イノベーター的に、一緒になって進めていくことが出来ればと思っています。既にいくつか事例はありまして、それを加速していき、大きくしていきたいということです。

そのメリットは、例えば、シンプルにいうと弊社に部品の8割などの調達を寄せていただくことで、今まで5人を使っていたのが1人で済むようになります。そしてそれ以外の4人は人員削減するわけではなく、やろうと思っても出来ていなかった付加価値の高い仕事を担当してもらえるのです。それは調達のあり方だけでなく、会社の構造など、結構大きな話になります。そういった視点のところまでを含めた関係性を、より広く、深めていきたいと思っています。

今後の事業展開をお聞かせください。

事業展開の一つに海外進出を考えております。短期的には、日本にあるサプライヤーの中には海外に拠点がある方もいますので、それを活用したいというのが1つあります。そして、日本の大きなメーカー様は、ほぼ皆様、海外に拠点がありますが、現地での調達に困られているケースは多々あります。そういう調達のお力になればと考えています。数年内にはアジアを皮切りに、本格的にビジネスを展開する計画で動いております。

加藤社長の個人的なこともうかがわせてください。

座右の銘などはございますか。

挙げるとすると「至誠」です。実はこの文字を記した額縁が、私の家にもあります。幕末の思想家である吉田松陰の「至誠にして動かざる者は未だこれあらざるなり」という言葉からのものですが、やはり最終的には人が動くのには誠実さであるというところは非常に大事にしています。

短期的な利益を追うだけではなくて、中長期的に、世の中に対しても、お客様やパートナー工場、そして既存の業界そのものといったステークホルダーの皆さんに対しても、誠実であるということは最重要視しています。