

キャディ株式会社

# 会社紹介説明資料



CADDi

Website : <https://corp.caddi.jp>

Email : recruit

# FOUNDERS

加藤 勇志郎  
代表取締役 CEO



東京大学卒業後、2014年にマッキンゼー・アンド・カンパニーに新卒入社。2016年にマネージャーに就任（同社史上最年少）。日本・アメリカ・オランダ・中国などで製造業の全社調達改革領域及びIoT/AI領域をリードするほか、グローバルでの戦略構築、新規事業策定などに従事。大手メーカー15社程度の調達改革に従事した結果、同分野への課題意識から、2017年末にキャディ株式会社を創業。

小橋 昭文  
最高技術責任者 CTO



スタンフォード大学・大学院にて電子工学を専攻。在学中に世界最大の軍事企業であるロッキード・マーティン米国本社で4年超勤務。ソフトウェアエンジニアとして衛星の大量画像データ処理システムを構築し、JAXA や NASA も巻き込んだ共同開発に参画。その後、アップル米国本社にて、シニアエンジニアとして iPhone、iPad、Apple Watch の電池の開発や、AirPods などの組み込み製品の開発をリード。2017年末に、キャディ株式会社を共同創業。

# MISSION

## モノづくり産業のポテンシャルを解放する

Unleash the potential of manufacturing

モノづくりに携わるすべての人が、本来持っている力を最大限に発揮できる社会を実現する。  
そのために私たちは、産業の常識を変える「新たな仕組み」をつくります。

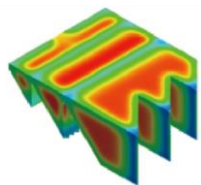
現在モノづくり産業では、非常に多くの力が埋もれたままになっています。  
見積業務や管理業務に忙殺される、営業力が足りない、情報やネットワークが乏しい。  
あらゆる理由によってがんじがらめにされ、本来の開発力や技術力を発揮しきれっていません。  
こうした縛りをほどくことで、各企業のポテンシャルを解放。  
産業全体に大きな力を生み出し、豊かにすることが私たちの使命です。

小さな町工場も、歴史ある大規模メーカーも、創立まもないベンチャーも。  
すべてのモノづくり企業が強みを活かして輝き、新たな価値がたくさん生まれる。  
そんな未来を切り拓くために、私たちは挑み続けます。

# 100年以上イノベーションのない巨大な製造業調達市場

製造業の中で120兆円を占める調達市場においてのみ、大きな革新が未だない状況。

## 設計



CAD / CAE  
などの活用

## 調達



イノベーション  
特になし

**120** 兆円

## 製造



自動化・  
ロボット化

## 販売

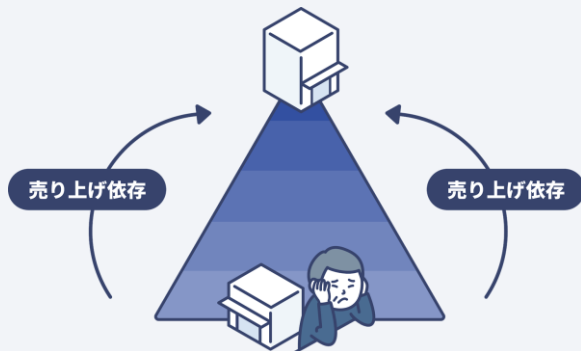


AI・ビッグデータ  
の活用

日本国内での総生産額 **180** 兆円規模

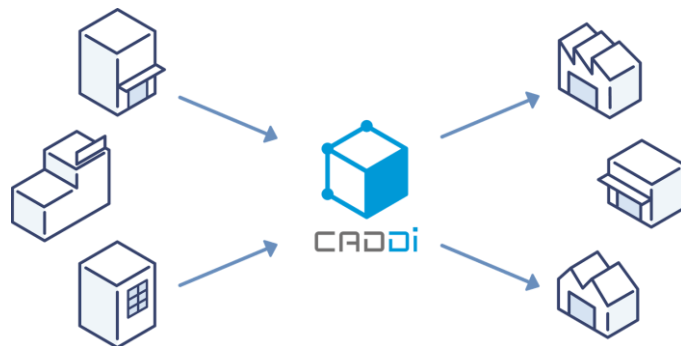
# 業界構造の変革によってモノづくり産業のポテンシャルを解放する

## 下請けピラミッド構造



- 顧客からの要望は幅広く何でも対応、要望は多岐に渡るが交渉力は低い。
- 売上の大半を1社or1業界に依存
- 高コスト：最適QCDでない選択  
高リスク：依存度高い、共倒れ  
高取引コスト：高負荷、高依存

## 強みに基づくフラット構造



- 自社の強みがある分野に特化し横断的な業界の顧客から案件を受ける構造
- 低コスト：QCDがベストな先に適宜発注  
低リスク：依存度低い、多顧客・多サプライヤ  
低取引コスト：低負荷、新規先との取引も容易い

# 構造変革に向けたボトルネック

## なぜ下請け構造のままあり続けているのか？

- ・ 新規サプライヤ開拓の取引コストが高すぎる
- ・ カタログ品領域と異なり、特注品領域はどのサプライヤが、何を、どんなQCDで、どれだけの量できるかが、やり取りを進めてみないと分からない

## なぜ今変わらないといけないのか？

- ・ コロナウイルスなどによる個社ごとの不安定性の増大、依存のリスク増大
- ・ 多品種少量化による部品の多様化、サプライチェーンの柔軟性向上の必要性

品質は大丈夫？

設備はありそうだが価格合う？

価格を叩かれない？

自社の強みは生きる？

取引コストを限りなくゼロに近づけフラット化していくのがキャディの挑戦

取引コストとは



探索コスト

最適な取引先を適切に探し出すコスト



交渉コスト

品質条件や価格を合意するコスト

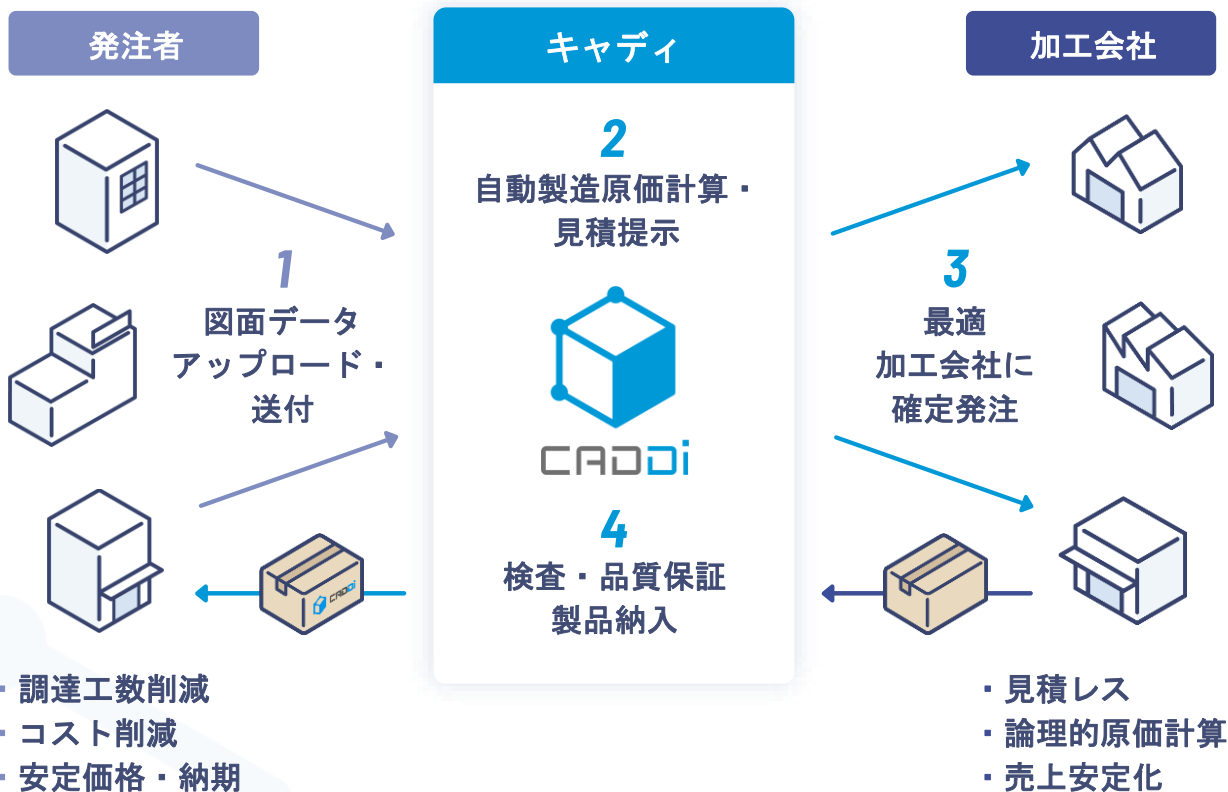


監督コスト

条件通りに履行されるかを監視・監督するコスト

# サービス概要

金属加工品の受発注プラットフォーム (ニファブレスメーカー)



マッチング  
(のみ行う)

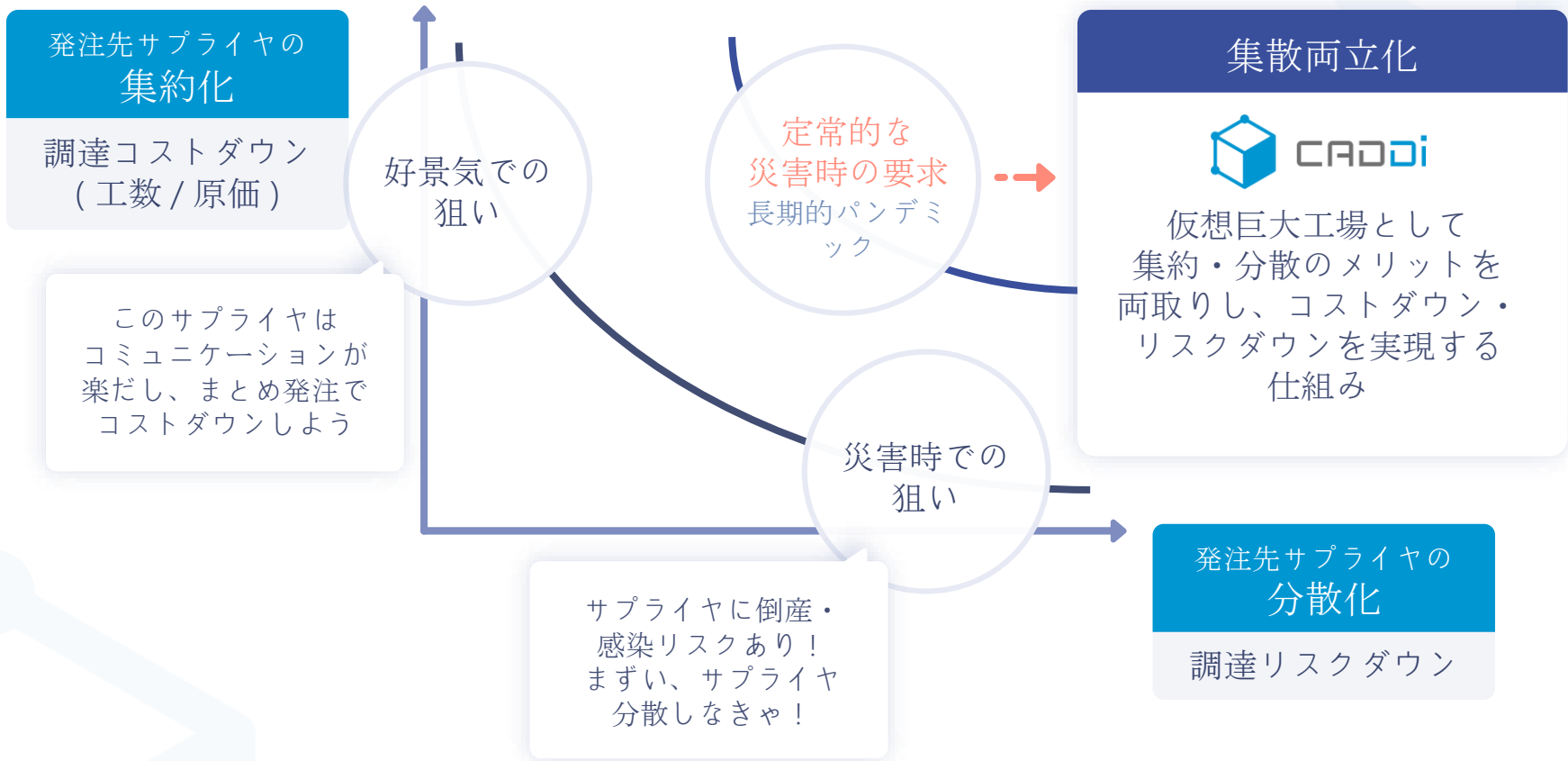
マッチングだけでは  
探索コストが減るだけで  
交渉・監督コストはそのまま



ファブレスメーカー  
(的立ち位置)

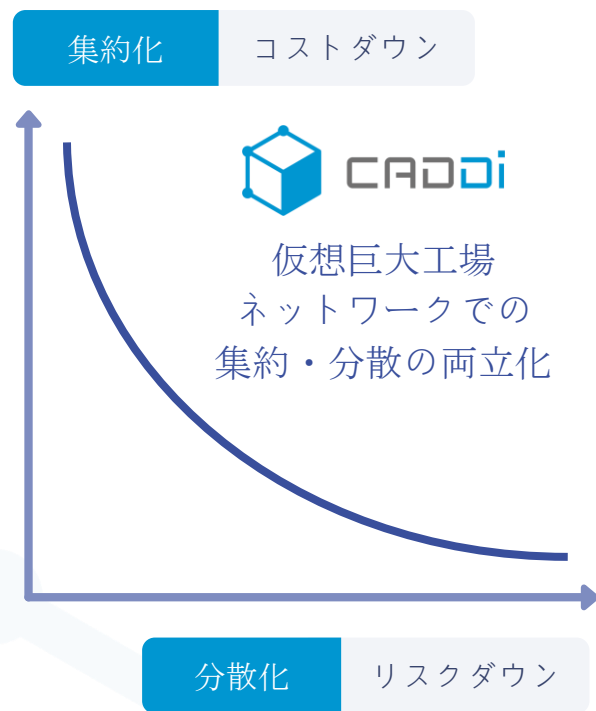
商流に入ることによって発注者・  
受注者の取引コスト・  
製造コストを下げる

# 分散化と集約化の両立は調達の普遍的課題





# キャディ コロナ時代の調達のBCPとしての役割



## 集約・分散を両立する仕組み

1,500社の顧客の案件を製品  
カテゴリ毎に「集約」し各工場に発  
注（コストダウン）

各案件を全国600社の工場の中か  
ら得意な工場に「分散」して発注  
（リスクダウン）

※ 品質は全てキャディが担保。自  
社検査体制完備

## テクノロジー

自動原価計算・  
自動発注システム

全国の工場の  
強みのデータ化

顧客ごとの要求品質  
の標準化・データ化

# キャディの受発注プラットフォームを支える技術

製造業でアナログにやりとりされてきた様々な情報を管理、活用する複数のプロダクト開発を進めています。



## 受発注プラットフォーム

- ・ 原価計算システム
- ・ 図面管理システム
- ・ 受発注管理システム
- ・ 自動見積システム
- ・ 生産管理システム

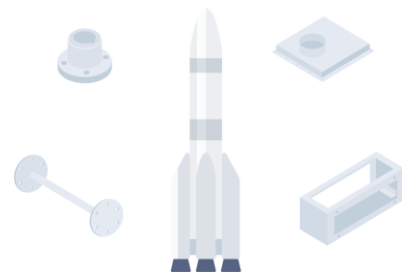
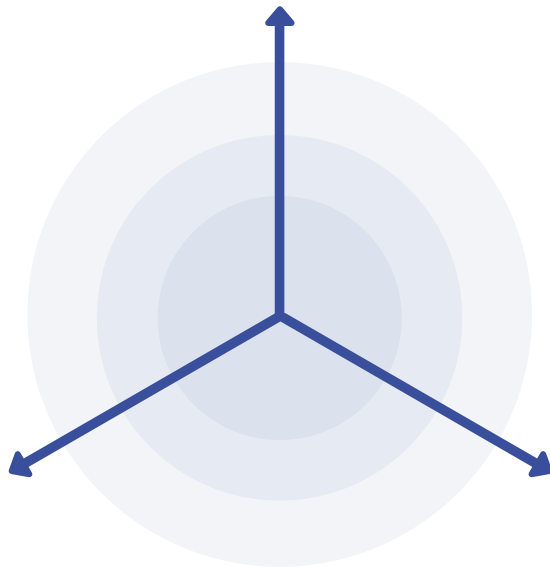
# 今後の広がり



サービス・アプリケーション



地域・グローバル



業界・製品カテゴリ