

在庫戦略モデルで モノづくりの価値をより高めへ

FACTORY X INC.

神谷 喜穂

Nice to meet you



Kiho KAMIYA

I'm 在庫オタク!

現場が在庫を持つ方法に興味を持ち、
社会実装のためにキャリアを重ねてきた

AIT 愛知工業大学



在庫の収益性評価の独自研究
国際学会 Best Paper Award
(2008～2015)



SCM全体 在庫分析システム
方針策定・開発・運用保守
(2015～2020)



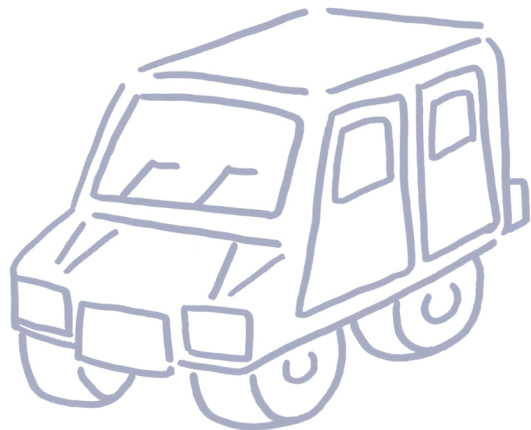
製造現場向け AIロボット
プロダクトマネージャー
(2020～2022)

Problem (Persona)

多種多様な製品をつくっている

製造・調達のリードタイムを考える必要がある

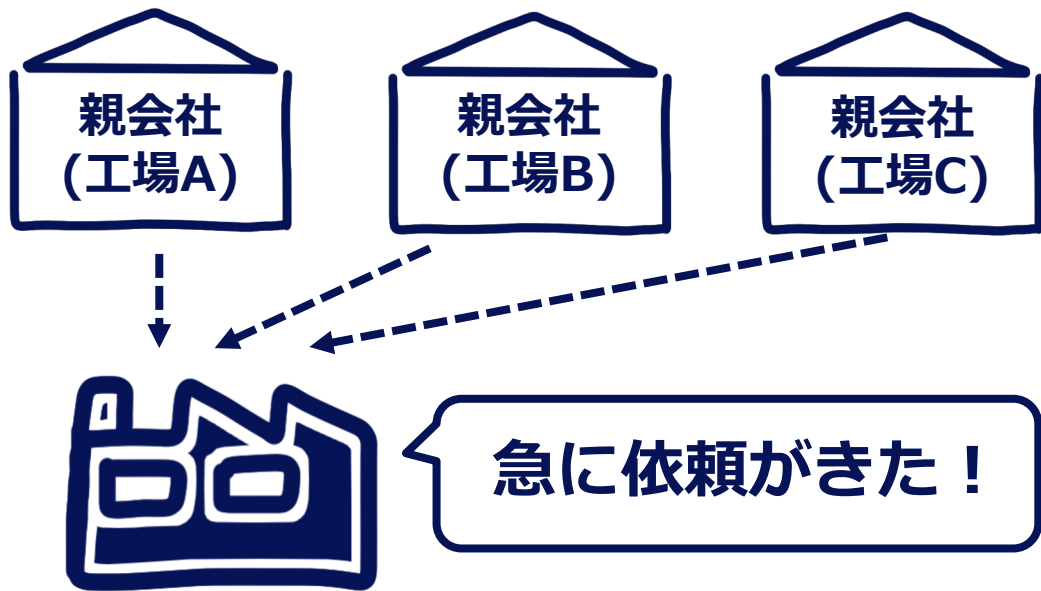
グローバル対応・市場変動の影響を受ける



Problem (Persona)

親会社からの指示通りに生産してきた

近年は生産依頼が多い日・ない日など、バラツキが発生する



Problem (Persona)

在庫を持つことで生産のバラツキを平準化したい
でも、在庫を持つと経営が圧迫される
適正在庫って、なんだろう？



Change Point

在庫管理

商品を必要な時に必要な分だけ供給するために
在庫数や状態を適正な水準に保つ活動



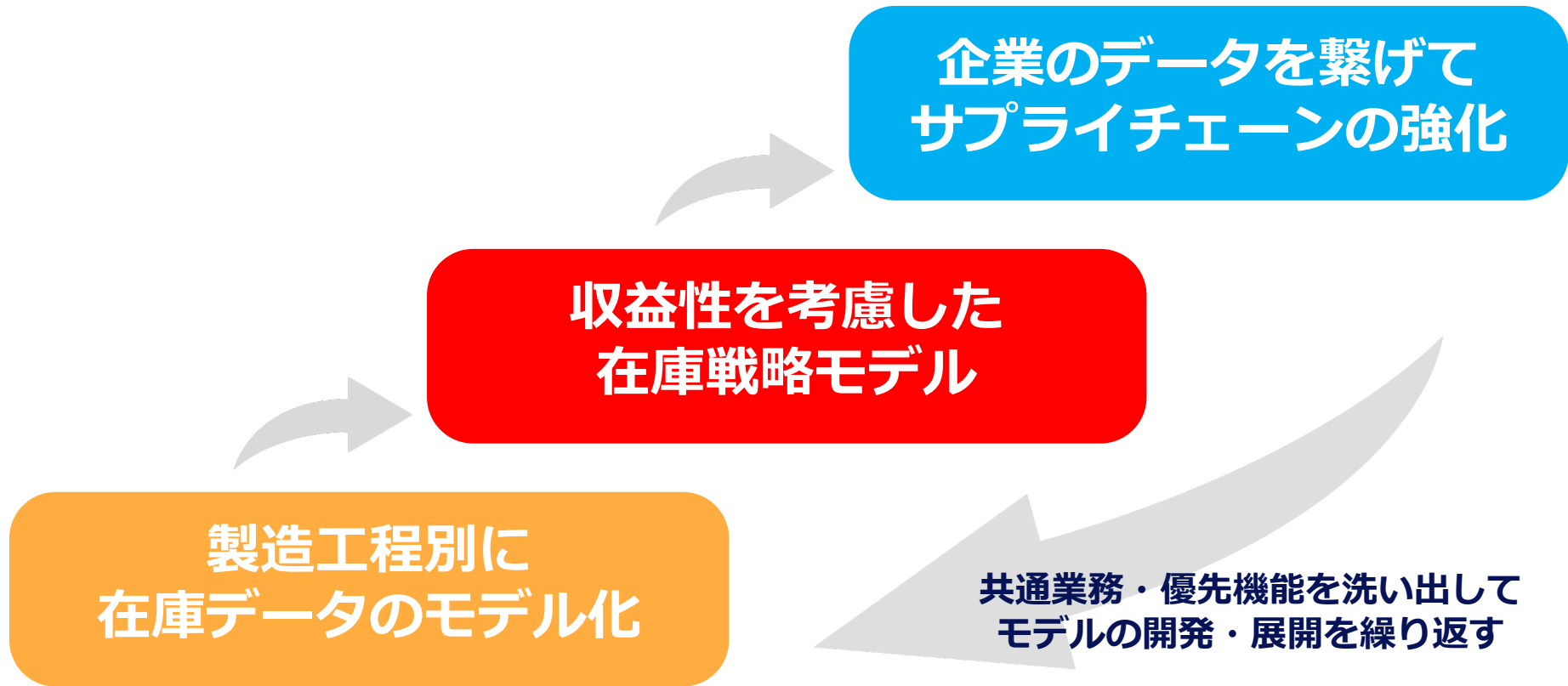
在庫戦略 (弊社定義)

事業方針、製造工程の生産性・収益性を考慮し、
最適在庫を算出する工場経営の新しい戦略活動

どこの工程で、いくつの在庫を持つべきか

= 在庫戦略モデル

Solution



PoC Plan

自動車業界の立場の異なる3社と実証案件を進め、プロダクトへ

全構想の実現に向けて
方針検討中

全メーカー向け
汎用品企業と契約準備中
(弊社捺印待ち)

すべての関連データ提供
既存課題の解決を含めて検討

...

...

...

完成車メーカー



Tier 1



Tier 2





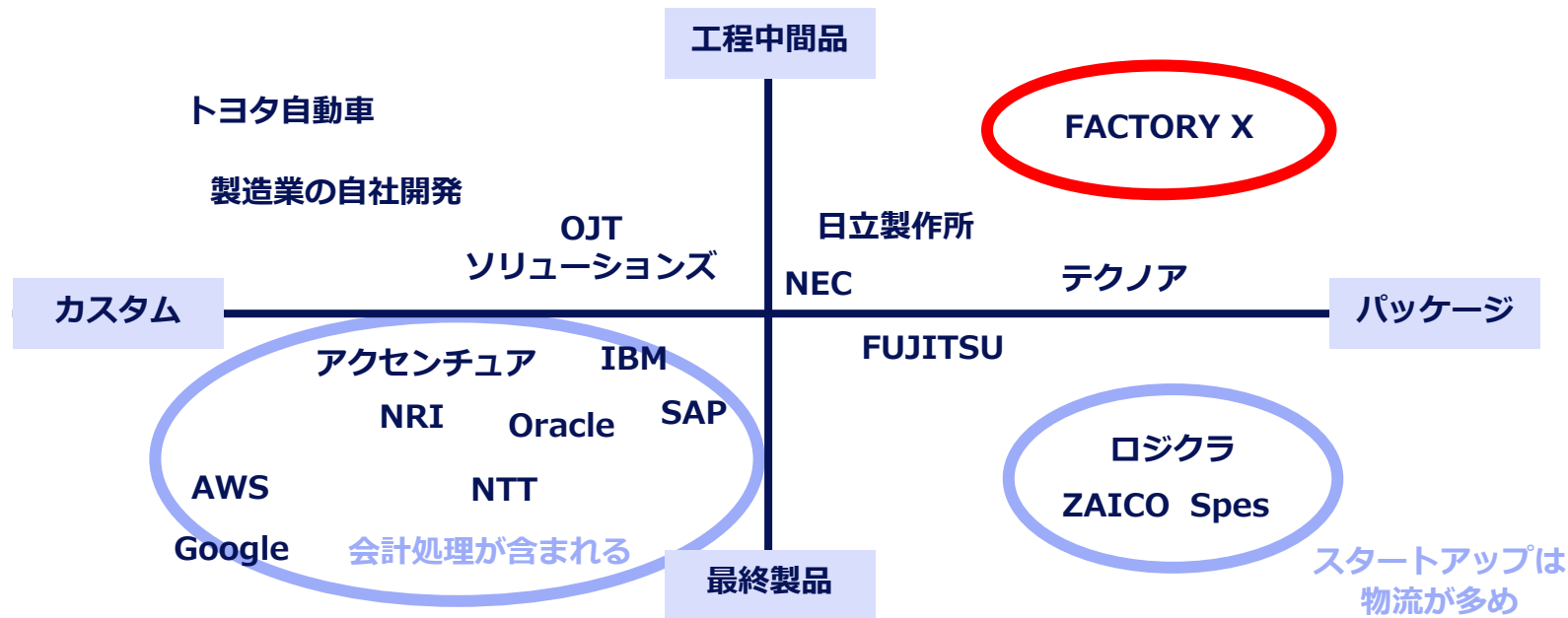
**これが在庫戦略か！！
現場に出す指示も決まった！**

- ・ 自分たちで自社の方針を決められる
- ・ 曖昧にしてきた原因をデータで特定できる
- ・ 意図的に時間を確保して、新規事業に取り組める



Competitor

在庫管理(生産計画)システムは時代毎に取組みの傾向がある
工程中間品向けパッケージの取組みは、未開拓領域となる



Market Size & Target

TAM : 約20兆円
製造現場(組立部品)の世界市場

* 製造業の売上(約2,600兆円)×組立系(約7割)×現場比率(約5割)
×売上に対する一般IT導入比率(2%)

SAM : 約2兆円
製造現場の観測系ソリューション

* 製造現場向けのAIカメラ(約1.3兆円)+デジタルツイン(約7,000億円)

SOM : 1,000億円
導入可能性

* トヨタ関連会社(約100社)×他会社・業界比率(10倍)×海外展開(日本の10倍)
×1社あたり 1,000万円

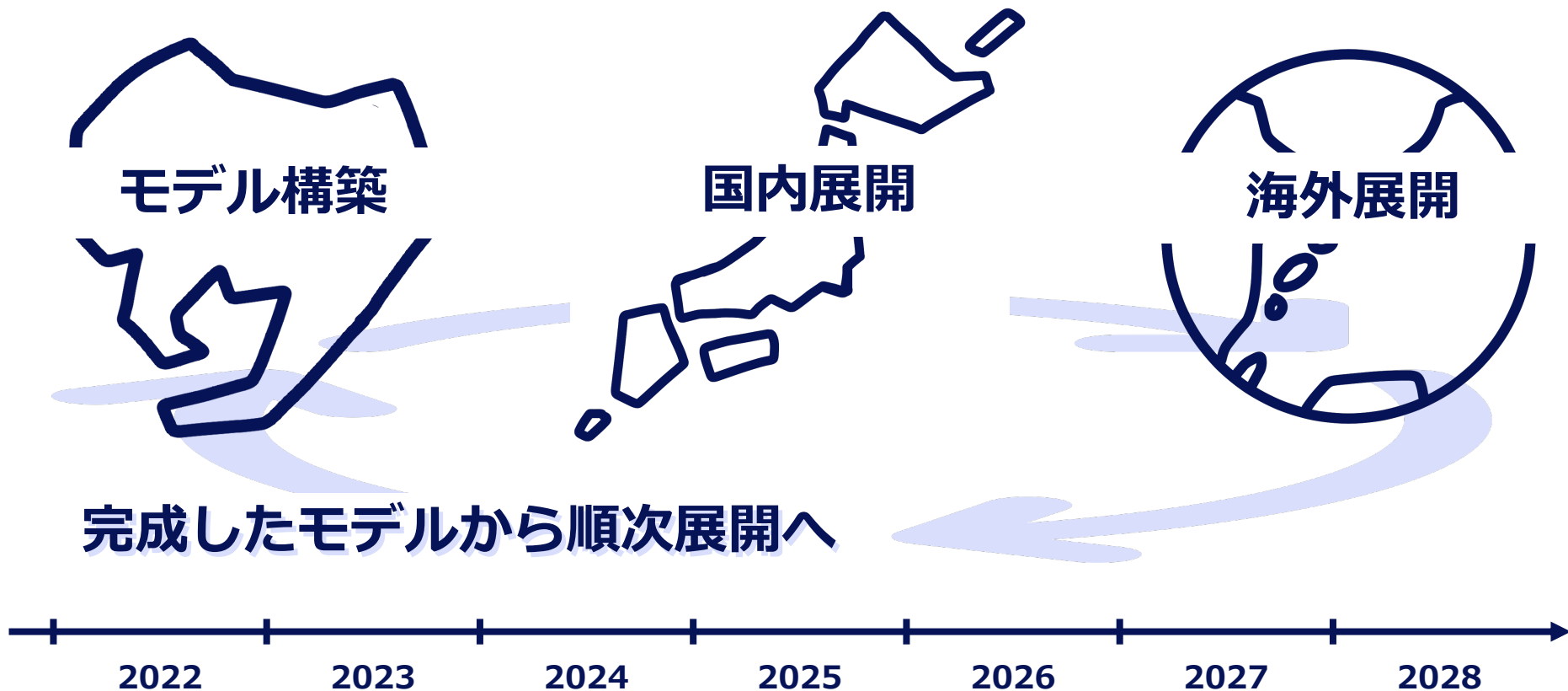
業界成長率 : 2.7% (毎年)

- ・ 製造現場向けシステムの導入は加速傾向
- ・ IT導入比率は世界的に工場する見込み

ターゲット : 自動車業界 (子会社)



Roadmap



FACTORY X

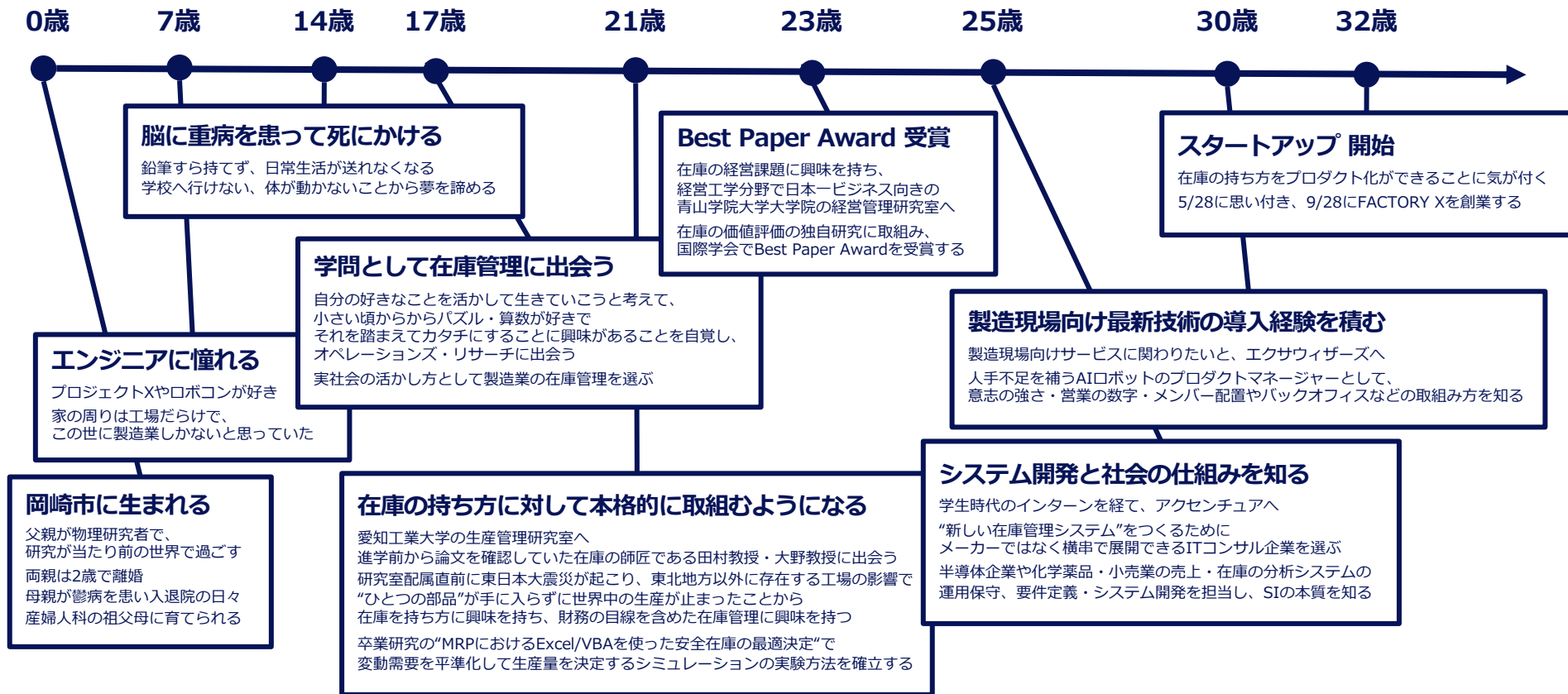
CHANGE THE WORLD FOR MANUFACTURING'S REAL-FIELD

会社概要

会社名	株式会社FACTORY X（ファクトリーエックス）
所在地	愛知県岡崎市久後崎町字宮前1番地
設立日	2022年9月28日
資本金	300万円
代表者	神谷 喜穂
取引銀行	三菱UFJ銀行・名古屋銀行
決算期	8月
発行済み株式総数・株主	300万株・神谷 喜穂（100%）

※ 2023年2月3日情報

How to make “the ZAIKO OTAKU”



ひとりで描いた小さな夢から、モノづくりを支える会社へ

代表：神谷 喜穂

- ・小さい頃から製造業に憧れを持ち、脳の病気になったことをきっかけに、在庫管理に興味を持つ
- ・学生時代は在庫の収益性評価の研究に取り組み半年で、国際学会でBest Paper Awardを受賞する
- ・インターンからアクセンチュアに入社し、グローバルSCMのデータ分析・世界最大規模の輸出入システム・スマートファクトリーのアセット開発に従事する
- ・エクサウィザーズで製造現場の人手不足を補うためのAIロボットのプロダクトマネージャー、担当した案件はIPOに投資家向けに紹介される

創業への想い

学生時代に製造工程において発生した在庫は必要なもののなのに、財務では費用として扱えず、生産と財務では軸が異なるのに、共通した価値観が存在しないまま在庫に関して議論をされることに本格的に違和感を持ち、研究に取り組みました。

その中で見えてきたことを実社会に活かしたいと思いましたが、あらゆる面で難易度が高く、今日まで業務を通して、知見や仲間を増やしてきました。

ついに、プロダクトの構想ができはじめ、同時に愛知県のスタートアップ支援が充実したこともあり、本格的な事業展開を決めました。実社会の製造現場がモノづくりに注力できる仕組みを目指します。