



業績改善につながる生産計画DX 「最適ワークス」との連携について

株式会社スカイディスク

生産計画DXなら
最適ワークス



後藤 健太郎
株式会社スカイディスク
取締役CSO

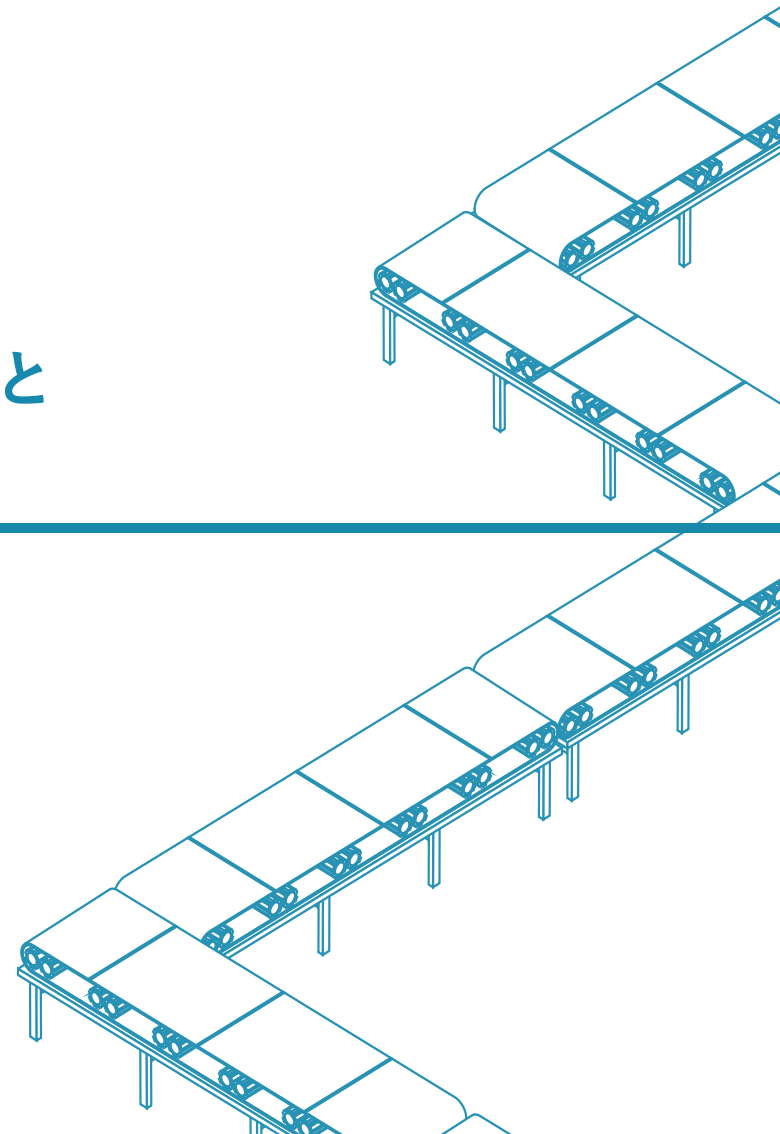
(主要な職歴)

- ニューヨーク大学 大学院修士課程修了
- メリルリンチ日本証券 投資銀行部門
- ヒューロンコンサルティンググループ
- じげん
- INCLUSIVE
- オレンジ・アンド・パートナーズ 他

(主要な業務経験)

- 外資系金融機関、コンサルティングファームにて勤務
- その後ベンチャー企業2社で新規事業、クライアント事業支援、IR・IPO、M&A業務を管掌。両社の上場を実現
- コンサルタントとして、下記の様な事業を支援
 - インフラ企業の新規事業立上げ支援
 - キー局の新規デジタル事業の開発・運営
 - 大手家電メーカー（白物）の商品・事業企画
 - 食品加工メーカーの経営支援/原価改善
 - 飲料メーカーのPR支援 などを行う
- スカイディスクではCSOとして全社戦略、注力領域における新規施策等の推進を管掌

生産計画DXサービス「最適ワークス」と スカイディスクが実現したい世界観



社名	株式会社スカイディスク
拠点	福岡本社、東京、大阪
代表者	代表取締役社長兼CEO 内村 安里
創業	2013年10月1日
Mission	ものづくりを、 もっとクリエイティブに
Vision	AIをだれもが活用できる世界をつくる
事業	AIを活用したDX支援

● スカイディスクの特徴



272社・550件の
DX支援実績
※2023年6月時点



導入しやすい
月額SaaSプロダクト
開発・提供

● 経済産業省 J-Startup選出

経済産業省が推進するスタートアップ企業の育成支援プログラム「J-Startup」に選出されています。



● NEXTユニコーン 5年連続選出

日本経済新聞社のNEXTユニコーン調査で、2017年から5年連続で選出されました。



● ASPIC AI部門総合グランプリ

最適ワークスは、ASPICクラウドアワード2023 AI部門で総合グランプリを受賞しました。



<https://www.aspicjapan.org/event/award/17/index.html>

MISSION

ものづくりを、
もっとクリエイティブに

AIが進化すればするほど、"人"自身の力が重要になる。
そして、それこそが日本の製造業の
最大の強みであると考えています。

私たちはAIを、人を不要にするためではなく、
人のために使う。

VISION

AIをだれもが活用できる
世界をつくる

AIができる仕事は、AIに。
人は人にしかできない、もっとクリエイティブな仕事に
フォーカスできるように。

スカイディスクはテクノロジーの力で
日本の製造業の経営変革を支援していきます。

製造業の大多数を占める、
中小製造業の**持続的な成長支援**を
AI・DXを活用して実現する。

現在 **最適コース** という、

生産計画立案をAIが支援し、
生産計画をDXするサービスを展開。

最適ワークスは、生産リソース（設備orスタッフ）の割り当てを支援する生産計画DXサービスです。
効率的にオーダーをこなす生産計画を、独自開発AIが立案します。



数十名規模から大手企業まで、幅広くご利用いただいています

最適ワークス

最適ワークスは、中小・中堅工場を中心に
様々な製造ラインで導入が進んでいます

掘りだそう、自然の力。
Calbee

味ひとすじ
永谷園

Basic & New
**日本ペイント
インダストリアルコーティングス**

YASKAWA
安川電機

BESTEX

三洋化成
Sanyo Chemical

旭電器工業株式会社

KAI

SAIDA

ふっ素樹脂チューブのことならペンニッター
PN ペンニッター株式会社

SHOEI

信菱電機株式会社
SHINRYO ELECTRIC Co.,Ltd

techno

SAIKA COLOR
彩華化学工業株式会社

ミツワケミカル

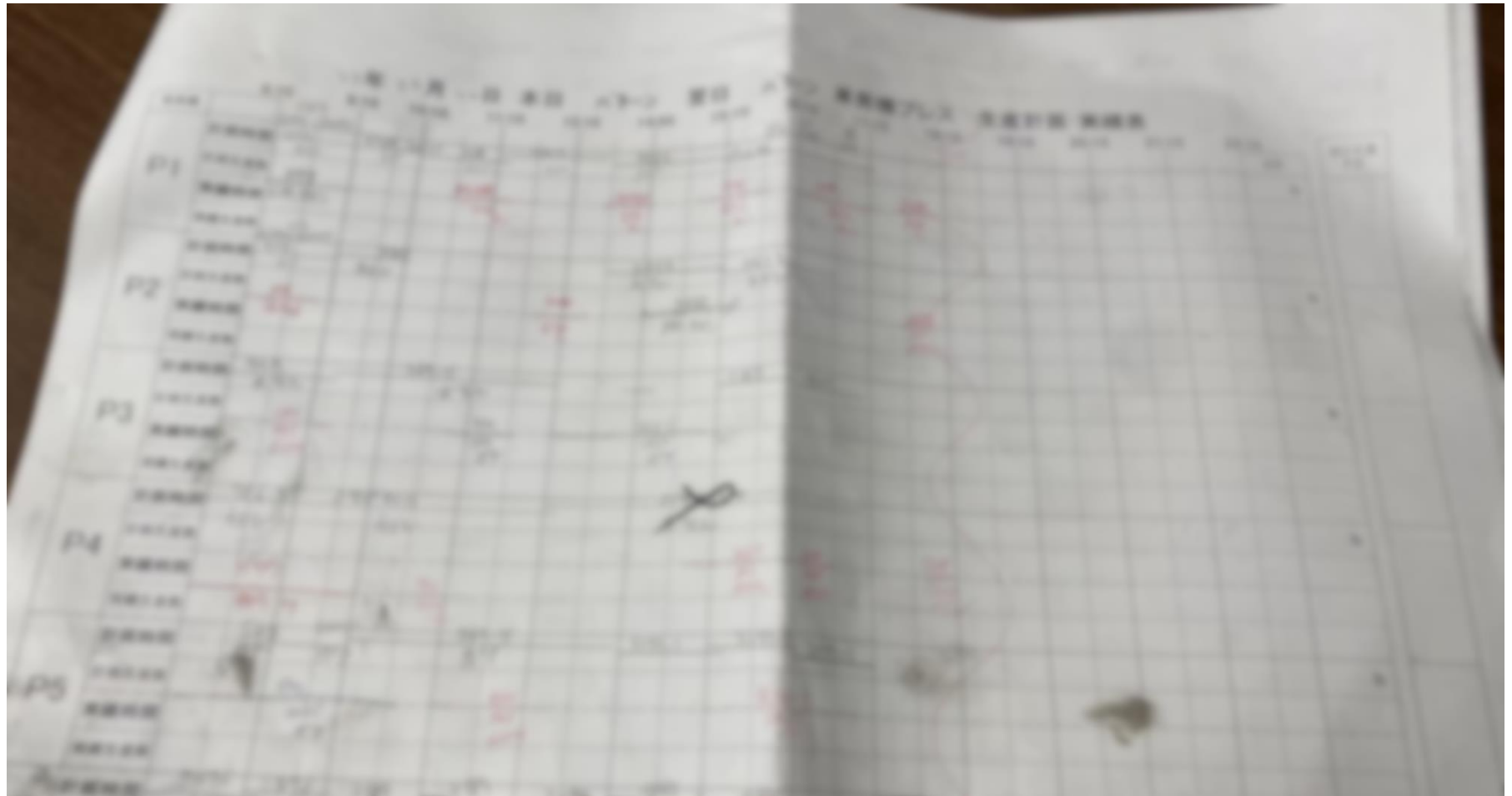
FUJI

ColorLink Japan, Ltd.

SUZAKI

2022年4月の正式リリース以降、
累計100件超の導入決定！

※2023年9月時点の実績 ※最適ワークス導入中の企業の一部を掲載しています



多くの工場が、紙やエクセルで生産計画を立案。
場合によっては、納期順に現場の課長がホワイトボード上に並べるだけ。
計画の妥当性や進捗は、経営や営業サイドからは分からない。

「どんぶり勘定」問題

- 製造キャパが分からないから
- 納期回答に自信が持てない
- 回答した納期に間に合わない
- 取引先とのトラブルが発生する
- 結果として、業績が伸びない
- 諸問題が発生（残業、遅延・・・）

生産計画DXが必要な
理由はここにある

製造が可視化
できない

進捗・
納期管理が
破綻する。
計画がおざな
りになる

製造状況が可視化
できない負のスパイラル

- 残業が
常態化する
- 不良品率が
上がる
- 繁閑のムラ
がある

売上は伸びても利益成長
が紐付かない課題

作業を担う
人員構成の変化。
ベテランから
若手・外国人への人材
シフト

取引先の多角化と
少量多品種化。
生産計画は複雑に

これまで現場が帳尻を合わせてきたのが、通用しない状況に

弊社の製造は少量・多品種製造。

製造の状況が見えていないから、納期回答は
どんぶり勘定。

納期を余裕を持って見積もること失注したことも多数ある。

業績について経営コンサルに相談したら

業績改善に生産計画の可視化は必須と言われた。

「そんなの無理に決まっている！」 と思った。



DX人材不足

システムの高い導入コスト

仕事の進め方を変えることに対する抵抗感



最適ワークスとカスタマーサクセスチームが支援



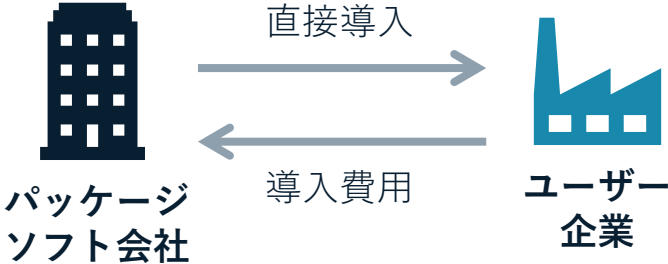
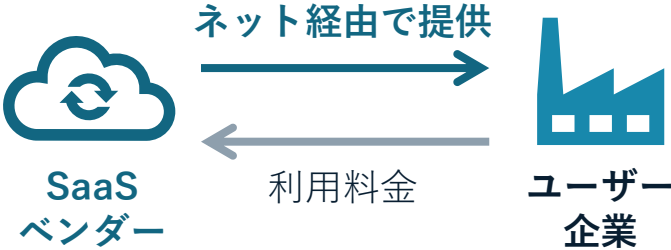
特許申請中の カンタン設定画面

設定が難しいと思いがちな
マスターデータの設定。
弊社独自開発の設定画面により
直感的な操作でカンタンに
設定できます。

※画面イメージは開発時点のものです

導入コスト抑制：SaaSで初期導入コストを抑制

SaaSサービスとして提供しているため、カスタマイズ費用が高額になりがちなパッケージソフトと比較して圧倒的なコストパフォーマンスを実現。

	パッケージソフトの場合	SaaSの場合
利用方法	 パッケージソフト会社 直接導入 導入費用 ユーザー企業	 SaaSベンダー ネット経由で提供 利用料金 ユーザー企業
管理・運用	ユーザー企業	SaaSベンダー
コスト	イニシャルモデル (導入費用として買い切り)	サブスクリプションモデル (サービス利用料として継続課金)

出典：Boxil

どう設定したらいいのかわからない…

どうプロジェクトを進めたらいいのか…

相談するにせよ追加で
お金がかかりそう…



生産計画DXを熟知した
コンサルタントがご支援します

相談費用は月額利用料に含まれています

**導入に関する不安は
コンサルタントに相談**





サプライヤー

時間をかけてシステム化した結果、製造進捗が可視化されてどんぶりだった

納期回答の精度が上がった。

生産計画が共通言語となり、
現場の改善活動も会社全体で取り組めるようになった。



完成品メーカー

協力会社からの納期回答が早くなり、
かつ納期遵守率も大幅に改善された。

納期遅れや不良品が大幅に削減されたことで
社内現場の調整が圧倒的に削減できた。



【会社情報】

業種：自動車/農機具部品の製造・溶接

地域：岐阜県

従業員規模：約60名

- 取引先が拡大したことにより、受注形式が多様化。
取扱い部品点数も大幅に増加
- 働き手の確保も近年困難になっており、海外技能実習生を積極的に活用。過半以上が海外技能実習生や派遣社員
- 紙で作成していた生産計画の粒度が粗く、更新できない、製造が計画通りに進まない。残業が常態化



【会社情報】

業種：自動車/農機具部品の製造・溶接

地域：岐阜県

従業員規模：約60名

最適ワークス導入の結果、次の成果を実現

- 残業時間 **20%**削減
- 納期回答がタイムリーに。納期遵守率≒**100%**
- 不良品発生率 **0%**、**原価率改善**
- 生産数量 **10%**程度増加（≒売上増加）



【会社情報】

業種：精密工作機械製造

地域：静岡県

従業員規模：約50名

最適ワークス導入の狙い

- 計画リスケジュールの手間の削減
- 20代を中心に採用をする中で、カンコツ残業に頼った製造体制での**若手採用の難しさ、定着の問題**
- システム導入を通じて、**生産計画のPDCAを回す**



【会社情報】

業種：プラスチック加工

地域：神奈川県（タイ、フィリピン）

従業員規模：約100名

最適ワークス導入の狙い

- 業務にムラがある海外工場の**業務効率改善**
- **設備稼働率の低さ、残業、在庫水準**がコントロールできない等の**課題の解消**
- 併せて生産管理業務の効率化への着手

- 売上1,000億未満の中堅・中小製造業
- 大手メーカーのTier2以下のサプライヤー
(中堅・中小製造業)
- 人手不足のため、海外技能実習生の比率が増加
している中堅・中小製造業
- 事業成長意欲・業績改善意欲の強い会社

【こんな連携をしたいです！】

- 業績改善やDX推進にお悩みの中堅・中小パーツメーカー
- 協力会社の業績改善支援と、サプライチェーン改善をお考えの完成品メーカー
- DX支援をされている商社、コンサルティングファーム
- 製造業のDXやベンチャー企業とのマッチングを推進し地域経済を発展させたいとお考えの自治体、商工会

ビジネスマッチング機会の共同創出や、DX勉強会・研修会の共同開催、あるいは共同での営業連携など、幅広い連携パターンを検討しております。

お問い合わせ先



0120-29-1331



contactus@skydisc.jp



<https://saiteki.works/>

最適ワークス

