



ご紹介

登壇者情報とプロダクト



株式会社Resilire
代表取締役CEO

津田 裕大

Tsuda Yudai

Webコンサルティング会社の起業などを経て、2018年9月、Tech Design（現Resilire）を創業。サプライヤーとのリレーションシップを加速させ、リスク予防を推進させる製品「Resilire」を提供。大手の製造メーカーや商社企業にて導入実績多数。世界を変える30歳未満が選ばれるForbes JAPAN 30 UNDER 30 2022及びForbes Asia 30 UNDER 30 2023に選出。

SRM(Supplier Relationship Management) クラウドサービス

Resilire(レジリア)



データでサプライチェーンを アップデートする

事業の持続可能性を高めるためには、サプライチェーンデータの可視性の向上が欠かせません。

しかし現実には、サプライチェーンのデータは、80%以上が不透明なまま。

Resilireは、サプライチェーン上の膨大なデータを集約し、
これからの産業を支えるサプライチェーンの進化に貢献します。



会社概要

会社概要

社名：株式会社Resilire

設立：2018年9月6日

本社：東京都港区港南2丁目15-1品川インターシティA棟22階

事業：SRMクラウドサービス「Resilire」

資本金：2,001万円（資本準備金を含む）

代表者：津田 裕大

顧問アドバイザー



杉田浩章,顧問



ボストン・コンサルティング・グループ
元日本代表

主な株主

archetype*
ventures

dnxventures

STR/VE

DEEP(CORE

MIZUHO みずほキャピタル

mint

取引実績(一部)

小林製薬

SEKISUI

NAGASE
長瀬産業株式会社

豊田通商

SEKISUI HEIM

NaigaiTEC
ファインテクノロジーで未来を拓く

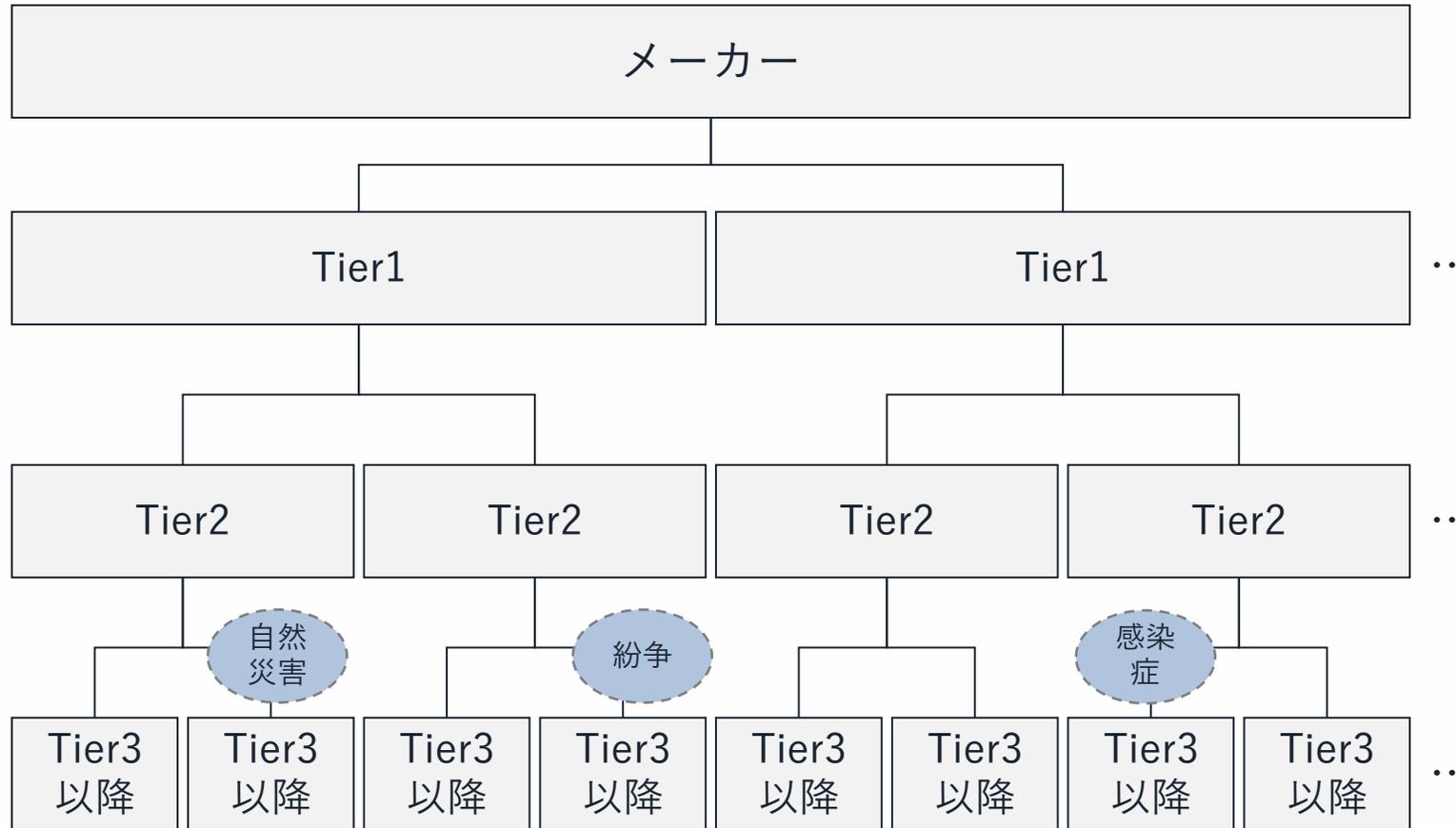
JFE 商事 株式会社



直接取引のない上流サプライヤーのブラックボックス化が大きな課題

サプライチェーン

現状



自社で把握
できていた範囲

従来見えていなかった
リスク範囲
↓
深刻なサプライチェーン
リスクが潜在



データの可視化・連携を推進する上での現場の課題

マクロの課題

現場の課題/デジタル化の課題

平時

高まる
サプライチェーン
管理強化の
機運・圧力

有事

サプライチェーン
リスク
(災害、戦争、
COVID等)

Tier2以下のサプライヤー(特に海外サプライヤー)の開示が進まない

担当者の業務時間の大半がサプライヤー対応にかけられる

エクセル管理で情報更新が追いつかずデータが陳腐化

共通のデータ連携基盤が存在しない

データの可視化推進と継続的なデータ管理の仕組み構築が重要



サプライヤー情報開示の阻害要因

[開示側の課題]

上流企業が情報開示をしたがらない

- データ提供側の開示インセンティブが低い
- 情報開示により原料メーカーと直接取引関係を持たれる懸念
- 情報開示・情報変更の伝達工数が大きく情報が陳腐化する

[開示依頼側の課題]

可視化推進への投資が進まない

- 企業間データ連携の必要性に対する経営層の理解が薄い
- リスク寸断予防のユースケースだと長期の確率論的なリスクヘッジと捉えられ予算が縮小
- 成功事例が少なく実現イメージが湧かない

[相互の課題]

情報開示推進のオペレーションが確立されていない

- 情報開示の進め方が不明
- データ連携基盤がない、データ連携が個社毎に断絶されておりデータが陳腐化する
- データ連携をリードする人材の不在



解決の打ち手

国で実施 : ■
 民間で実施 : ■
 連携し実施 : ■

[開示側の課題]

上流企業が情報開示をしたがらない

情報開示インセンティブ設計、
国からの開示要請

- 情報開示ガイドラインの策定及び情報開示要請※協調領域から進行
- サプライヤ情報を多く持つ企業との連携推進
- サプライチェーンレジリエンス対応状況の開示を推奨

[開示依頼側の課題]

可視化推進への投資が進まない

多面的にデータ可視化により
生まれる価値(必要性)を啓蒙

- レジリエンス対応状況の開示推奨
- 重要企業と実証実験=事例構築
- サプライチェーン可視化のデジタル化推進ツールの導入支援

[相互の課題]

情報開示推進のオペレーションが確立されていない

データ連携フォーマットの提供
サプライチェーンデータ開示・管理業務の必要性の啓蒙

- データ連携基盤、データ連携フォーマットの提供
- サプライチェーンデータマネジメント職務人材の育成支援



Resilireでサプライチェーンリレーションシップを高度化することにより、 機会損失の低減や社会的責任の遂行、継続的な取引を実現

業務フロー

Resilireの機能

Resilireで実現できること

