

システム開発未経験からシェアリング倉庫 サービス “WareX” の立ち上げ 物流 DX への道のり

Slalom株式会社

Slalom Build Japan カントリーリード

保坂 隆太

Gaussy株式会社

代表取締役社長 / CEO

中村 遼太郎

Introduction	01
About Slalom	02
About Gaussey	03
Slalom × Gaussey これまでの Journey	04

01 Introduction



保坂 隆太
Slalom株式会社
Slalom Build Japan カントリーリード



中村 遼太郎
Gaussy株式会社
代表取締役社長 / CEO

02

About **Slalom**

WHO WE ARE

戦略・テクノロジーを掛け合わせて、コアビジネスのトランスフォーメーションを実現するグローバルコンサルティングファーム

45+

オフィス数
(本社：シアトル)

12+

Build Center
(開発拠点)

14,000+

社員数

50%+

エンジニア/データ系人材



- 日本拠点は2021年3月に正式ローンチ
- Build Center機能を持ち、急拡大中

(約110名体制 ※2023年3月現在)

Our partnership with Google Cloud



Our approach

We help you become a data native, and we start with being solely focused on your "why." Our local teams and on-shore delivery centers bring the best of both worlds: proximity, agility, and scale. By integrating with your teams we accelerate knowledge transfer and leave your organization.

Solution areas

Transformation	Artificial Intelligence
Data Strategy	Security
Intelligent Products	Cost Management

What we've done

4x

Partner awards

8+

Years of partnership

395+

Certified employees

1000+

Google engagements

150+

Clients served

88.9

Partner love score

Client spotlight



03

Gaussy

企業発スタートアップとして、倉庫業界の DX に挑戦

企業発のスタートアップです



三菱商事

三菱商事
ロジスティクス

東大 IPC

プロロジス

三井不動産

三菱地所

三菱 HC
キャピタル



2つのプロダクト

ロボウェア

RoboWare

倉庫ロボットのサブスクで、
簡単に自動化



<https://roboware.ai/>

ウェアエックス

WareX

遊休スペースのシェアリングで、
簡単に倉庫利用



<https://warex.ai/>

WareX - シェアリング型倉庫サービス

営業倉庫の空きスペースを
ネットワーク化したから、ご提供できる価値。



全国 1,200 拠点から、
1日～使える倉庫が見つかる！



空きスペースなので、
従量課金制で使った分だけお支払い！



営業倉庫だから
作業員や什器の手配不要で、すぐ使える！

道のり

2017 - 調査

三菱商事シリコンバレー
支店で新規事業の芽を調査

2019/20 - 実証

プロダクト開発のチームアップ、
試行錯誤・失敗の連続

2022 - カーブアウト

Gaussy を新設し、カーブアウト。パー
トナーから Series A ラウンドで資金調
達



2018 - 構想

日本に戻り、Roboware /
WareX 事業を構想

2021 - サービス開始

Roboware / WareX を正式に
リリース

04

Slalom × Gaussy

これまでの Journey

1. はじめる



2. つくる



3. ひろげる



1. はじめる

事業立ち上げ当初、
どのようなチャレンジがあったか？



1. はじめる



アメリカのスタートアップと提携はできたけど

- どうやって事業を始めて
- どうやってプロダクトをつかって
- どういうチームをつかっていけばいいのか

さっぱり分からない。

1. はじめる



アジャイル

<>

ウォーターフォール

内製開発

<>

外注

多様なチーム

<>

日本チーム

社会課題

<>

戦略

特に、企業の中でソフトウェアを使った
新規事業を考えるときは、外部の伴走者がいるほうがいい。

2. つくる

これまでの道のりで、
どのようなブレイクスルーがあったか？



2. つくる

実証を高速に繰り返し、標準を追う



2. つくる

1. High PDCA cycle
2. Easy to copy & paste
3. Data improving products



3. ひろげる

今後、どのような展望を考えているか？



3. ひろげる

ジョブ型のチームに 有機的にコラボできる仕組みを入れる

ビジネス

インサイドセールス
フィールドセールス
オンボーディング
カスタマーサクセス

プロダクト

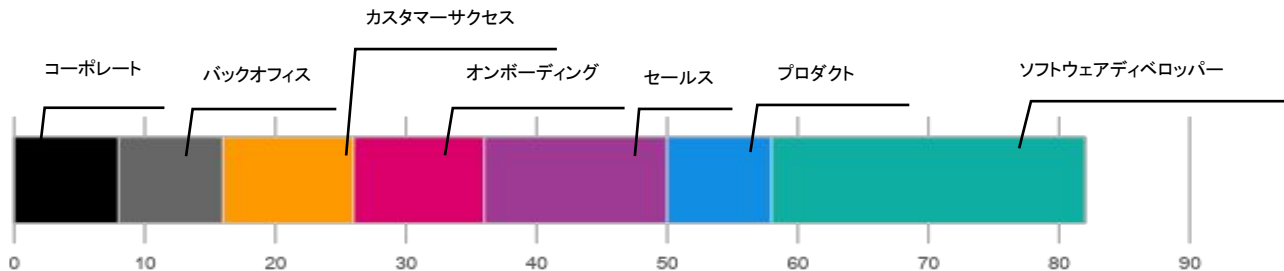
プロダクトマネジメント
UX/UI デザイン
マーケティング

エンジニア

Architect
API / back-end
UI / front-end
DevOps / SRE
QA
Agile Coach



3. ひろげる





Thank you.