

ミスミが推進する 「meviy 全方位構想」

新サービスを相次ぎ発表
——新たな進化の局面へ

株式会社 ミスミグループ本社
常務執行役員 ID企業体社長
吉田 光伸 氏



機械部品調達のAIプラットフォーム「meviy」が、新たな進化の局面をむかえている。

FAメカニカル部品・金型部品の製造・販売などを手がける(株)ミスミグループ本社（以下、ミスミ）は、2019年から、3次元CADデータをアップロードするだけで即時見積りと最短1日出荷を実現する機械部品調達プラットフォーム「meviy」を展開。製造業の調達領域に革新をもたらした。

2023年以降は、「meviy」がカバーする調達領域だけでなく、エンジニアリングチェーンのあらゆる非効率を解消し、時間創出につなげる「meviy全方位構想」を推進。中核サービ

スである「meviy」に加え、2023年6月からは2次元図面データに対応するAI図面調達サービス「meviy 2D」、2024年8月からは図面データ検索AI「meviy Finder」（無償）、同年9月からは日本最大級の製造業マーケットプレイス「meviy マーケットプレイス」の提供を開始した。

「ものづくりの社会インフラ」とも呼ばれるミスミは、かねてより「時間戦略」を掲げ、ものづくり産業へ向けて「時間価値」を提供する独自サービスを生み出してきた。常務執行役員 ID※企業体社長・吉田光伸氏とmeviy Labジェネラルマネージャー・芝田篤史氏に話を聞いた。

■ミッションは「ものづくりに創造と笑顔を」

——まずは「meviy」の開発経緯と位置づけについて、おさらいをさせてください。

吉田光伸氏（以下、姓のみ） 日本の製造業は本質的な課題として「人手不足」と「時間不足」の2つを抱えています。労働力（生産年齢人口）はピークの1995年から2060年にかけて半減すると予測され、時間外労働を規制する働き方

改革によって一人あたりの就業時間も最適化されている。「総労働時間」が減少へ向かう中では、「量」から「質」へのパラダイムシフト（概念転換）が生存要件であり、DXによる生産性向上が不可欠です。

ミスミは1977年以降、カタログビジネスによって「規格品」の調達プロセスを改革してきました。しかし、「規格品」だけでお客さまのBOM（部品表）のすべてを満たすことは

できません。そこで2019年に発表したのが、AI技術によって「図面品」の調達プロセスを改革する「meviy」です。

当社が一貫して追求してきた提供価値は「時間」であり、「meviy」が掲げているミッションは「ものづくりに創造と笑顔を」です。「meviy」が生み出した「時間」を使って、人間にしかできない創造的な活動に取り組んでいただき、よりよい製品が生み出されることでエンドユーザーに笑顔を届けたいと真剣に考えています。

■「試作」でも「量産」でも利用が進む

——「meviy」のリリース後、5年が経過しました。

吉田 当初は開発試作の領域で利用されることが多かったのですが、今は量産でも便利にお使いいただけています。

納期・料金のバリエーションが増えたことで、利用シーンに合わせて、納期重視の試作であれば「短納期サービス」、コスト重視の量産であれば「納期割引サービス」を選択できます。納期割引と数量割引を組み合わせることで、料金は最大73%オフになります。

好評なのは、AIが製作可否を即座に判断し、「不可」であればその理由と改善方法を示してくれる機能です。本来なら先輩の設計者が教えるような内容ですが、「meviy」を使い続けることで自然とノウハウを習得できます。自動見積りですから、コストの比較も簡単にできます。設計を少しずつ変更しながらコストを検証することで、最適設計のトレーニングもできます。

お客さまからは「若手設計者の教育に役立つ」というお声をよくいただきます。当社としては「meviy」を技術継承のインフラとしても役立てていただき、持続的な産業発展に貢献したいと考えています。

——「meviy」は機械部品のサプライチェーンに大きなインパクトをもたらしました。「加工企業」との関係については、どのようにお考えですか。

吉田 「meviy」は複雑な加工や高付加価値な加工をターゲットにしていないため、「加工企業」とはある意味で協業関係にあると思っています。

「meviy」のユーザーの中には「加工企業」もたくさんいらっしゃいます。単純形状で付加価値を生みにくい製品は「meviy」に外注し、付加価値の高い仕事は社内で加工することで、自社の加工設備の稼働率や出来高を高め、生産キャッシュフローを充実させる。あるいは、保有していない工程を「meviy」に外注することでユニットなどにワンストップで対応するといったケースも見られます。

■「meviy 全方位構想」を推進 ——新サービスを相次ぎ発表

——2023年以降は新サービスを相次いで発表しました。

吉田 「meviy 全方位構想」のもと、「meviy」をコアに、「時間価値」を提供する領域を拡大していこうとしています。

「meviy 2D」は、「meviy」では対応していない2D図面データで機械部品を調達できる仕組みです。2Dの図面データ（PDF・DXF・DWG）をアップロードすると、AIが図面情報を自動で解析し、最適な生産工場を自動選定して、最短1日で見積り（価格・納期）を回答します。

図面データ検索AIの「meviy Finder」は無償で提供しています。図面データをアップロードすると、図面に記載されている寸法・記号・テキストなどの情報を図面認識AIが自動的に解析・蓄積します。図面情報からキーワード検索ができるようになり、類似品検索も可能です。図面データの対応形式は今のところPDFのみですが、今後は順次拡大していく予定です。

——「meviy Finder」の無償提供は衝撃的でした。

芝田篤史氏（以下、姓のみ） 2D図面のAI解析や類似図面検索の機能は「meviy 2D」を開発する過程で磨き上げてきました。これまでもミスミはさまざまな業務プロセス効率化のツールを無償で提供しており、「meviy Finder」も同様に無償提供とさせていただきますが、類似図面をピックアップする性能は十分に実用レベルです。

図面の類似性は、普遍的なものではありません。形状だけでなく、サイズや工法などのパラメーターも重要なファクターで、用途や文脈に合わせて判定基準をチューニングする必要があります。AI類似図面検索システムの多くは形状が似ているだけで類似とみなしますが、加工品を調達手配する文脈でチューニングしてきた「meviy Finder」は外形寸法も含めて類似かどうか判定することができます。

——「meviy Finder」を他社の生産管理システムや見積り管理システムと連携させる可能性もあるのでしょうか。

芝田 すでに何件かお話をいただいています。当社としては大変ありがたいお話で、今後、「meviy Finder」を外部と連携させる可能性は十分にあると考えています。

■「meviy マーケットプレイス」を発表 ——膨大で変化し続ける顧客ニーズに対応

——マッチングサービスの「meviy マーケットプレイス」は「meviy」とは性格が異なる印象を受けました。

吉田 膨大で変化し続けるお客さまニーズに100%対応する



meviy Lab ジェネラルマネージャーの芝田篤史氏

仕組みとはどうあるべきかと検討を重ねた結果、行き着いたのが「マーケットプレイス」というビジネスモデルです。

楽天市場のようなマーケットプレイスのビジネスモデルは、B to Cではすっかり定着していますが、B to Bかつ製造業の分野では一般的ではありませんでした。「meviy マーケットプレイス」のプラットフォームでは、いろいろな強みを持ったパートナー企業に参画してもらい、ミスミが抱える32万社の顧客とマッチングします。現在のサービスカテゴリーは「切削」「旋盤」「板金/板金溶接」「3D プリント」「注型」「射出成形」「製缶」「架台」で、順次拡大していく予定です。

2D/3Dの図面データをアップロードして生産要件を入力すると、AIが製品仕様に合うパートナー企業と自動的にマッチングします。「meviy」のような自動見積りではありませんが、パートナー企業からの見積り回答は最短15分。あとは見積りの回答が早い順、実績が多い順などで並べ替えながら、最適なパートナー企業を選ぶことができます。

お客さまはミスミの口座をそのまま使えますから、パートナー企業の口座を新たに開設する必要はありません。お客さまはミスミの口座にお支払いいただき、ミスミはパートナー企業にお支払いします。信用調査を含むファイナンス機能をミスミが肩代わりするイメージです。

さらにチャットツールを実装していて、製品仕様や取引内容のすり合わせを一元管理でき、製品要件書（個別契約書）・見積書（型番）の発行まで完全「デジタル完結」が可能です。

■新規取引に要する「時間」を最大99%削減

——類似サービスとの相違点や「meviy マーケットプレイス」ならではの提供価値としては、どんなものがありますか。

吉田 これまでは発注元と加工企業を引き合わせるタウンページのようなマッチングサービスが一般的でしたが、「meviy マーケットプレイス」は取引・決済・コミュニケーションまでカバーすることで「時間価値」を提供します。

お客さまが新しいサプライヤーを探そうとすると、「探す手間」「つながる手間」「やりとりの手間」が課題になります。当社の調査では、新規取引先との取引開始に際して、探索・選定に約80時間、契約手続き・社内申請・口座開設などに約320時間、仕様の擦り合わせやメール・訪問でのやり取りなどに約80時間を要しており、新規取引先1社あたり計480時間を費やしていました。

「meviy マーケットプレイス」ではこれらの一連のプロセスを約0.5時間で完了し、新規取引に要するトータルのリードタイムを最大99%削減します。

——品質保証はどかが担当するのでしょうか。

吉田 「meviy」はミスミが品質保証を行います。しかし「meviy マーケットプレイス」ではパートナー企業が品質保証を行います。ミスミが保証しないことで敬遠されることを懸念していましたが、実際にサービスを始めてみるとそういった指摘はほぼなく、「ミスミが選んだ加工屋さんなら心配はしていない」とおっしゃっていただけています。

——どのようなかたちで利益を出しているのでしょうか。

吉田 「meviy」は物販ですから、販売額から原価を差し引いたものが当社の粗利になります。「meviy マーケットプレイス」は、Amazon マーケットプレイスや楽天市場と同じスキームで、お客さまとパートナー企業の取引金額のうち、一定の手数料をパートナー企業からいただきます。

——「meviy マーケットプレイス」ではパートナー企業をオー

●「meviyマーケットプレイス」が創出する「時間価値」

※ミスミ調べ ※ミスミの資料から編集部作成



探す手間・つながる手間・やり取りの手間を最大 99% 削減
調達までのお客さまのリードタイムを大幅に短縮

ブンにしています。取引が軌道に乗ったら、直接取引へと切り替えられてしまうリスクはありませんか。

吉田 お客さまとパートナー企業が直接取引を始めてしまうリスクはあります。しかし、「meviyマーケットプレイス」はさまざまな手間を削減し、取引をなめらかにすることでお客さまの「時間創出」に貢献します。それに加えて、今後もしろいろなインセンティブを考えていくつもりです。

それでも直接取引にシフトされるとしたら、「meviyマーケットプレイスの提供価値をご評価いただけなかった」と割り切って考えています。

■「パートナー企業」のメリット

——「meviyマーケットプレイスのパートナー企業になりたい」と申し出があった場合は、どのように対応しますか。

吉田 パートナー参画のご要望は、いつでも大歓迎です。ただ、当社にも品質管理などの審査基準がいくつかありますので、それらを確認させていただいたうえでお願いすることになります。

加工企業の強みは「加工」ですから、「営業」のリソースは不足しがちで、一社依存度が高かったり、受注変動になすすべがなかったりと課題をお持ちのことが多い。「meviyマーケットプレイス」に参画することで新規のお客さまとの取引が増えれば、「営業」にリソースを割くことが減り、本来の強みである「加工」に集中できます。最適な人員配置で新規顧客を獲得でき、ビジネスの安定化にもつながるといった喜びの声も寄せられています。

また、お客さまの支払サイトにかかわらず、当社とパートナー企業との取引はすべて月末締め・翌月末払い。パートナー企業にとってはキャッシュフローの改善も期待できます。も

し、お客さまが何らかの理由で代金を支払わなかったとしても、当社は担当してくださったパートナー企業にお支払いします。これはミスミの健全な財務基盤があるからできることで、安心してお取引いただけます。

■「meviyファミリー」を展開

——あらゆるものを100%提供できる世界へ

——「meviy」と「meviyマーケットプレイス」の棲み分けと今後の展望について、お聞かせください。

吉田 「カタログ」で入手できないものは「meviy」でトライし、「meviy」で入手できないものは「meviyマーケットプレイス」で手配する——そんな使い方をするお客さまが多いです。「meviy」と「meviyマーケットプレイス」はシステム連携していますから、「meviy」で製造不可と判定された製品を「meviyマーケットプレイス」へ自動的に移行して、見積り依頼を行うことができます。

「meviy」と「meviyマーケットプレイス」が競合関係にあるとはまったく考えていません。「meviy」も「meviyマーケットプレイス」も進化し続け、あたかもひとつのサービスのようにシームレスで利用できるのが理想です。

さらに言えば、「meviyマーケットプレイス」の取扱商品は部品加工である必要もありません。マッチングですから、検査や治具製作、設計、組立といった「役務」の提供も容易で、そう考えれば可能性はさらに広がります。

これからも「meviyファミリー」のようなかたちでサービスを拡充し続けていきたい。「meviy」も「meviyマーケットプレイス」もまだ2合目で、やるべきことはたくさんあります。ものづくりに関わるあらゆるものを100%提供できる——そんな世界を早く実現したいと思います。