と車載機器メーカーのアルパインが2019年1月に統合され、アルプスアルパインとなりました。統合の狙いは？

笹尾　統合前のアルプス電気では、売り上げの半分以上が自動車産業向け部品でした。自動車業界は今、百年に一度と言われる大変革の真っ只中です。私たち部品メーカーは、クルマに新たな“コト”の価値をもたらす提案を求められています。単なる部品屋のままでは、とても要求に応えられません。そこで、アルパインが培ってきた車載システムの知見やソフトウエア技術などがどうしても必要だったのです。

時間価値の創出こそが重要

――時代の要請に応える統合ですね。ミスミは、部品のカタログ販売を通じて、製造業の部品調達に欠かせない役割を果たしてきました。対応すべき課題はあるのでしょうか。

吉田　時間価値を提供する部品のサプライヤーとして、解決すべき課題は残っています。私たちは約40年前に、多種多様な部品を規格化し、標準品としてカタログに載せて迅速にお届けするビジネスで成長してきました。しかし、お客様が作る機器や設備を構成する部品のうち、標準品でカバーできるのは約半分にすぎません。残りは、お客様独自の図面品（図面を描いて作る特注部品）なのです。ところが、どうしても設計後の見積もり、加工、納入に長い時間がかかってしまう。それでは、標準品を迅速に調達できても、その時間価値を生かすことができません。

笹尾　その部分での時間価値の創出は重要ですね。私たちは、月産数億個の部品を効率的に生産するため、毎年、数百億円を投じて生産設備を独自開発しています。そこを効率化できれば、事業に与えるインパクトは絶大です。

――世界の製造業は、ものづくりのスマート化に邁進しています。市場の変化に対応する手段として、デジタル技術をどのように活用していますか。

吉田　確かに、現代の製造業では3D CADやCAEを駆使した設計、自動化装置やロボットを使った生産などデジタル化が進んでいます。しかし、部品調達に関しては図面を介した旧態依然の非効率的なプロセスのままの状態です。ミスミは、調達のデジタル化に取り組んでいます。そして2016年からは、図面品を標準品と同様に迅速に調達できるサービス「meviy」の提供を開始しました。3D CADのデータをアップロードすれば、AIがその場で価格と納期を見積もり、工作機械を動かすプログラムを自動生成して、最短翌日に製品を出荷するサービスです。精密な切削プレートや板金部品、金型部品の調達、さらには樹脂や金属を材料としたラピッドプロトタイピングなどに適用可能で、既に国内で2万5000ユーザーにご利用いただいています。

笹尾　私たちもmeviyを、独自設計の部品調達に活用しています。3D CADのデータから図面を起こす手間がかからず、利用価値が高いサービスだと高く評価しています。スマートフォンの部品などは、毎年のモデルチェンジに対応して生産設備を作り直す必要があり、部品の迅速調達は極めて有用です。

変化に対応できる企業が勝ち残る

――これからの取り組みに向けた抱負をお聞かせください。

笹尾　ビジネス環境がめまぐるしく変化する中で、勝ち残っていくのは、変化に対応できる企業です。経営がリーダーシップを発揮し、それまでの強みを過信することなく、社員の一人ひとりに変革の方向性を指し示す姿勢が問われています。一丸となって変化に立ち向かうことが大切です。

吉田　ミスミには、部品の供給を通じて世界30万社のものづくりの現場を支えているという自負があります。時間価値を提供し、お客様が“モノ”と“コト”を生み出す創造的仕事に注力できる、価値ある時間を生み出すためのお手伝いをしていきたいと考えています。

株式会社ミスミ MiSUMi
〒112-8583
東京都文京区後楽二丁目5番1号 飯田橋ファーストビル
https://www.misumi.co.jp/