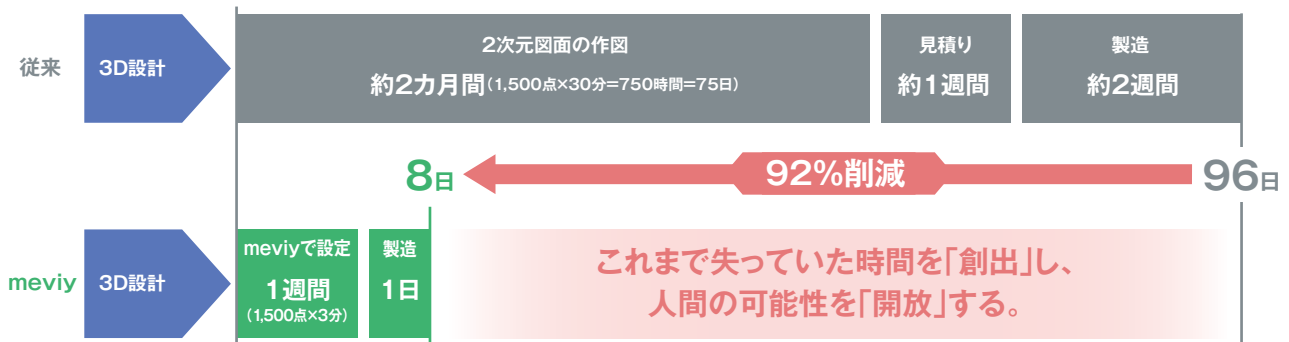


●meviyが生み出す「時間価値」

部品点数1,500点の設備の部品調達の場合



ザーのうち「FAメカニカル部品」を利用するお客さまが多くを占めています。板金部品は今年8月、出荷納期を従来の3日から最短1日に短縮するサービスをスタートしました。板金部品は納期短縮のご要望がとりわけ多かったためです。

—— meviyのようなサービスを展開するためには、パートナー企業の存在が不可欠です。板金加工のパートナー企業とはどういった連携をしていますか。

吉田 板金部品の場合、アマダのマシン・ソフトと連携させる仕組みを独自に開発しています。板金業界の加工設備で高いシェアを持っている企業と連携できれば、バックエンドまでつなげるのは比較的やりやすいと感じています。

—— meviyで調達できるのは今のところ抜き・曲げまでの部品で溶接は含みません。調達する側からすると、サブアッシーやユニットで調達したい希望があるとします。

吉田 将来的にはアッシーまで対応する可能性はありますが、今は単品部品の調達を最適化することにフォーカスしています。たとえば、大手メーカーが組立を依頼している企業などが、3次元CADでこれまでどおり部品図へのバラシを行い、調達のプロセスでmeviyを活用するイメージです。

業種はさまざまですが、当社のドメインは自動車や電機・電子、機械・装置といった機械部品を組み合わせる組立製造業です。ただ、板金加工はアプリケーションの幅が非常に広い。対応する板厚・サイズを拡げることで、新しい分野に踏み出していける可能性を感じています。

—— 品質保証の考えかたについて教えてください。

吉田 当社には「モノづくりの社会インフラ」としての責任がありますから、自社工場・パートナー企業を問わず、品質管理は厳格に行っています。パートナー企業が加工した部品は物流センターに納品してもらい、品質管理を行っています。あくまでミスブランドとして販売しますから、品質もミスが保証するかたちです。

■「UXのクオリティー」へのこだわり

—— 他社のサービスとのちがいを教えてください。

吉田 meviyのようなサービスは「Web」「CAD」「モノづくり」のすべてを理解していないと開発できません。それぞれのスペシャリストを集めても、なかなかうまくいきません。当社はこの3つのノウハウを兼ね備えた人材を世界中から選出しました。その結果、「3D2M企業体」は所属メンバーの国籍が11カ国という多様性に富んだ組織になりました。

特にこだわったのは「UX（ユーザーエクスペリエンス）の質」です。お客さまからフィードバックをいただきながら毎週アップデートを繰り返し、成熟させていきました。たとえばmeviyのAIは製造可否まで判断します。板金部品であれば、曲げ線の近くに穴がある場合や金型に干渉して曲げられない場合には、どの部分を修正すれば良いのか画面上に表示します。板厚不均衡の場合——外側が直角に曲がっているような場合も自動で修正を行います。

切削プレートは、画面上で公差やタップ穴など、詳細な属性情報を入力・編集でき、ミクロン単位の超精密部品をつくれることも特徴です。図面を添付しなければならなかったり、後から電話で問い合わせを受けたりといったことは極力ないように、プロのお客さまが使っていて気持ちの良いサービスを目指しています。

—— meviyのようなサービスの登場によって、モノづくりプロセスそのものが劇的に変わる可能性を感じます。

吉田 「設計」はCADやCAE、「製造」は自動化・ロボット化、「販売」はEコマースと、デジタル化が進んでいますが、「調達」は今でも図面や紙のカatalogが多く使われています。meviyによって、モノづくりのバリューチェーン改革における唯一のデッドスポットとも言うべき「調達」を進化させ、製造業全体のスピードを加速することで、日本のモノづくりに貢献することがわれわれの使命だと思っています。