

## 成長戦略

## ミスミ×Fictiv鼎談 「デジタルモデルシフト」の真髄とグローバルでのものづくりの未来



## 参加者

## David Evans (左)

Fictiv Inc. CEO 兼 ミスミグループ本社 本社執行役員  
Fictivビジネス・ハブ社長

## Nathan Evans (中)

Fictiv Inc. CXO 兼 ミスミグループ本社 本社執行役員  
AIモデル開発・ハブ代表役員

## 吉田 光伸(右)

常務執行役員 IDビジネス・ハブ社長 兼 Fictiv Inc. Chairman

統合によるシナジーが  
生み出す価値

ミスミは、先進的な製造プラットフォームを持つ米国Fictivとの統合を通じて、「デジタルモデルシフト」戦略の推進を加速し、新たな価値創出に挑んでいます。本鼎談では、本件を主導した当社常務執行役員 吉田光伸と、Fictivの共同創業者であるDavid Evans、Nathan Evansが、統合によって生まれる具体的なシナジーと、グローバル市場における競争優位性の確立に向けた展望について、意見を重ねました。

## 共有するビジョンとものづくりを支える使命

吉田：産業界の動向にはつねにアンテナを張っていますが、中でもFictivの先進性には以前から注目してきました。Fictivが創業した2013年、ミスミでもちょうど同じ頃に「従来の商習慣を変え、非効率を解消してものづくりを支える」という思いで、現在のmeviy(メビー)となるサービスの実現に向けて、構想から開発へと取り組みを本格化していました。

David：当時、私たちがお客さまの製品開発において大きな課題と感じていたのは、特注機械部品の調達プロセスです。不安定なサプライチェーンや、時間・費用ともに高コストが当たり前で、手作業の見積もりや煩雑なベンダー管理といった非効率のため、製品の市場投入が遅れたほか、イノベーションが起こりにくい状況が生まれていました。これらを解決したいという思いで立ち上げたのがFictivです。それ以来、デジタル変革の力で調達をシンプルにし、製造を加速さ

せるクラウド型プラットフォーム構築に取り組んできました。現在では累計3,900万点以上の部品を製造し、世界5,000社を超えるお客さまにサービスを提供するまでに成長しています。

Nathan：「航空券をオンラインで予約するのと同じくらい手軽に、精密機械加工部品の発注できるようにしたい」という思いが当初からありました。エンジニアや調達担当者が、ロケットから医療機器まであらゆる製品を自由に形にできる環境の提供を目指しました。お客さまを付加価値の低い手作業から解放し、イノベーションと市場投入に専念できるデジタルネイティブなサプライチェーンを実現することが、私たちの変わらない目標です。

吉田：Fictivの設立目的やビジョンを知ったとき、「自分たちと似ている」と感じました。誰もが世界水準の製造技術を利用できるようにし、製品開発の障壁を低くするという考え方は、まさにミスミが推進する成長戦略「デジタルモデルシフト」と完全に一致しています。

David：私たちとしても同じ思いです。これまで10年以上にわたりミスミには顧客の立場として関わってきましたが、最初に交流したときから「製造をより速く、より身近で、より信頼できるものにする」という共通のビジョンを持っていると感じていました。

両社の強みを掛け合わせ、  
産業全体に貢献する唯一無二のプラットフォームへ

David：Fictivの企業アイデンティティは、「デジタルネイティブで、革新を原動力とする製造パートナー」にあります。製造業に欠かせない精度や厳密さを重視しつつ、テクノロジー企業ならではの俊敏さや創造性を融合させてきたことが当社の特長だと思っています。新しい技術や大胆なアイデアを積極的に取り入れる文化が根づいてます。

Nathan：グローバルで多様な人材が集まり、インクルーシブ(包括的)な文化を育んできたという自負があります。その一方で、お客さまの製造プロセスに直接関わる以上、厳格な品質管理や透明性の高いコミュニケーションを徹底し、信頼を積み重ねてきました。急成長中のスタートアップ企業として、従業員一人ひとりに主体性とオーナーシップを求め、それを実現するために大幅な裁量を与えています。

## 成長戦略 ミスミ×Fictiv鼎談

**吉田**：Fictivの文化は「イノベーションと俊敏性」「品質と責任」を両立させている点が印象的です。ミスミはここ数年、変化への対応スピードをより一層重視しており、Fictivの検証と改善のサイクルスピードには目を見張るものがあり、大きな刺激になります。組織文化や考え方の違いは当然あると思いますが、お互いを理解・尊重し合いながら統合を進めていきたいと考えています。特に、Fictivの迅速な意思決定やテクノロジー起点での発想には、私自身も学ぶことが多いです。

**Nathan**：私たちの起業家精神

や技術主導のアプローチが、ミスミグループ全体のスピード感や変革に貢献できれば嬉しいです。一方で、Fictivにとってもミスミグループへの参画は大きな意味があります。ミスミが数十年にわたり培ってきたグローバル展開の経験は、私たちの事業運営に厚みと安定性をもたらしてくれるでしょう。

**吉田**：事業面では、両社の違いこそが力になると考えています。Fictivは複雑な特注機械部品に強みを持ち、特にロボティクスや航空宇宙といった最終製品に使用する「直接材」の領域で力を発揮します。一方、ミスミのmeviyは生産設備に使用する「生産間接材」を中心に、シンプルな形状部品のコスト効率に優位性があります。

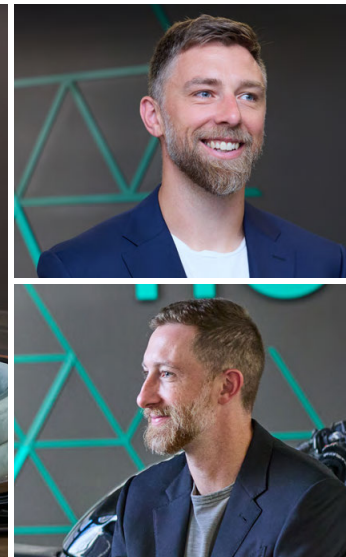
**David**：まさにその通りで、統合によって私たちのサービス領域と利便性は大きく広がります。また、meviyだけではなくミスミのグローバル基盤と標準部品事業は、Fictivの領域拡大を強力にバックアップしてくれます。お客さまは単一のネットワークから特注機械部品と標準部品をシームレスに調達できるようになり、製品開発が加速され、規模を問わずあらゆる企業にメリットをもたらすはずです。



**吉田**：今回の統合は単なるM&Aではなく、お互いを補い合う、極めて戦略的なパートナーシップだと捉えています。強みを掛け合わせることで既存のお客さまへの提供価値が高まるとともに、新しい市場や顧客層へのリーチが広がります。製品開発の試作から小規模量産までを効率化し、ものづくり産業全体に貢献できる唯一無二のプラットフォームを構築し得るものと考えています。

### 環境変化を「機会」に、強靱なサプライチェーンを築く

**Nathan**：近年、製造業を取り巻く環境は不安定さを増しています。関税や貿易協定の変化、米中関係や地域紛争といった地政学リスクは、コストの上昇や市場アクセスの妨げに直結します。加えて自然災害やサイバー攻撃による物流の混乱も、サプライチェーンの脆弱性を浮き彫りにしています。とはいえ、そうした変化の中にこそ新しいチャンスもあります。当社はこれまで、米国・メキシコ・インド・中国に製造ネットワークを広げ、地政学リスクに柔軟に対応できる体制を整えてきました。



**David**：状況に応じて最適な地域から調達できる仕組みを持っていることは、当社の大きな強みです。例えば、関税の影響などで特定の地域での生産が不利になったとしても、品質や納期を損なうことなく、生産拠点をすぐに別の地域に切り替えるといったことが可能です。さらにAIを活用したリアルタイムの可視化によって、断片化したグローバルな製造環境全体を把握し、お客さまに対してリスクを抑えながらコスト最適化を実現できる点は、当社の大きな競争優位性になっていると考えます。

**吉田**：外部環境の変化を「脅威」

ではなく「機会」として捉える姿勢は非常に重要です。デジタルを駆使した新しいソリューションを競争力に転換していくことはいまの時代に不可欠であり、ミスミも同じ方向を目指しています。

**Nathan**：ミスミグループに参画したいま、私たちの使命である「世界の創造力を解き放つこと」をさらに追求したいと思います。世界水準の製造へのアクセスを広げ、調達の分断を解消し、より強靱なサプライチェーンを築きます。世界情勢に関わらず、スタートアップから大企業まで誰もが迅速に試作・改善を行い、製品の市場投入を加速できる環境をつくる——これは、新時代にふさわしいデジタル基盤として「製造へのアクセスを民主化する」ことでもあります。

**吉田**：その考え方に深く共感します。製造に関わる誰もが高品質な部品を障壁なくスピーディに得られる世界を実現し、あらゆる産業が円滑に製品開発を進められるよう支援を広めていきたい。ミスミとFictivの統合を通じ、ものづくり産業に新しい「創造と笑顔」をもたらしたいと考えています。



## 成長戦略

## Fictiv～最先端技術とグローバル製造ネットワークで、世界のものづくりの未来を創るデジタル・オンデマンドサプライヤー



## 競争優位の源泉

## ■ 独自のビジネスモデル

Fictivは特注機械部品のオンライン加工サービスを行う米国主要企業の一つであり、自社で製造設備を持たないアセットライトモデルにより高い資本効率を実現しています。資金調達額は累計1億9,200万米ドルを達成し、事業を急成長させてきました。

## ■ 高度なAI技術と人材

高度なアルゴリズムで、AI活用による高精度な見積もり、品質管理、最適なサプライヤー選定を実現する独自のデジタルプラットフォームを開発しています。ものづくり×AIに知見がある希少で優秀な人材が多く、開発力の源泉となっています。

## ■ グローバルネットワーク

世界中から厳選された約250社の製造パートナーと強力に連携し、多種多様な製造プロセスに対する高い柔軟性と拡張性を持っています。お客さまのあらゆる注文に最短1日に対応しており、地政学的なサプライチェーンリスクにも柔軟に対応できる基盤を構築しています。

## ■ 強固なお客さま基盤

世界中のスタートアップから大企業まで、イノベーションに積極的な5,000社以上のお客さまを保有しています。米国を中心にロボティクスやエネルギー、ヘルスケア、航空宇宙といった成長市場での大企業を主要なお客さまとしています。



## 組織に根づくカルチャー

Fictivの文化の核となるのは、デジタルネイティブなアプローチでものづくりを変革する創業者精神とやり抜く力が融合した実行力です。この技術主導の推進力と、失敗から貪欲に学ぶ姿勢が、ミスミグループのデジタル変革を加速させます。

また、高い品質とスピード感を両立し、お客さまの課題を自身の責務として解決する「サービス精神」は、「顧客時間価値」を第一に掲げるミスミの企業精神との親和性が非常に高く、市場を一変させる相乗効果を高めます。



## Fictivの事業とコバリュー：製造業の「時間価値」を最大化

## ■ 創業の原点

Fictivは、製品開発において最大の課題の一つである特注機械部品調達プロセスの生産性改善という根本課題を解決するために2013年に設立されました。「Unlock the world's creative potential to innovate（世界の創造力を解き放つ）」という明確なパーパスが、デジタル技術開発の原動力となっています。

## ■ 提供サービス

Fictivは、あらゆる製品で使用する特注機械部品を3Dデータのアップロードにより、オンラインで調達可能としました。閉鎖的でアナログな調達プロセスをオンラインで完結し、試作のための部品1つから量産用の100万個以上まで対応し、最短24時間で納品します。お客さまの製品開発サイクルを劇的に加速させ、非効率を解消する革新的なサービスです。

- AI搭載プラットフォームによる即時見積もり、製造性設計（DFM）フィードバック
- CNC加工・射出成形・3Dプリント・ダイカスト・板金加工・圧縮成形・ウレタン鋳造など多様な部品に対応
- 製品設計・部品表コスト削減・組み立て・グローバル調達・関税管理・物流最適化のためのサービスポートフォリオ

