



慶應義塾大学ビジネス・スクール

(株)ミスミグループ本社

— 「持たざる経営」から「創って作って売る経営」へ —

ミスミ、「機械部品のアマゾン」へ

ミスミグループ本社（以下、ミスミ）の機械部品は、どこの工場でも作れるような成熟製品が多い。しかしそこに豊富な品揃え（数）と短納期（時間）という価値を加えて、不況に強い独自のビジネスモデルを作り上げた。取扱い部品は約 100 万種類で、サイズ違いも含めると総数は核（がい＝1兆の1億倍）に達する。ウェブやファクスで1個から受注し、通常3日の納期の順守率は実に99.96%に及ぶ。最小限の生産部門しか持たない代わりに、国内外の協力工場のネットワークを最大限に活用して効率的な生産・物流体制を敷いた。どんな注文にもこたえる「機械部品のアマゾン・ドット・コム」という評価を確立しつつある。

ミスミのコールセンターにこんな注文が舞い込む。

「部品1個、何とか3日以内に届けてもらいたい」

オーダーは少量・短納期が多く、不況の今日、新規顧客が増えている。多くの部品メーカーが稼働率を落とし在庫削減を急いでいるため、急な少量の生産にはとても対応できないからだ。中国向けの増産などで部品調達が必要になった機械メーカーなどから駆け込み需要が増加していると見られている。

ミスミは部品の材質や寸法、形状などを細かく記したウェブの「e-Catalog」やカタログ冊子で注文を受け付け、1～3日で発送する。普通の通販のように見えるが、多品種の部品を決められた期間内で納入する緻密な仕組みをもっている。

コールセンターで受けた注文は、まず国内2カ所の配送センターに転送される。海外では現地

本ケースは早稲田大学ビジネス・スクール MBA 松戸孝司と同校教授・山田英夫が、慶應義塾大学ビジネス・スクール教授・山根節の協力を得て公表資料等からクラス討議の資料として作成した。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/> へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

Copyright© 松戸孝司・山田英夫・山根 節（2009年9月）