

Q:USAGI は、企業の設計・開発部門においてどのような価値を提供しますか？単なる受発注の効率化にとどまらない役割を教えてください。

A:USAGI は、設計開発者が直面する「情報の偏り」を打破し、業界全体の知見を設計図へとフィードバックさせる「知の変圧器」として機能します。同時に、販売店を単なる配送業者から、知を供給する「需要のセンサー」へと進化させます。

従来の設計プロセスでは、担当者は過去の採用実績や個人の知識範囲に依存しがちであり、膨大な市場製品の中から常に最適な選択を行うには限界がありました。USAGI はこの課題に対し、設計者・販売店・メーカー・商社が一体となることで、以下の3つの価値を創出します。

1. 「問い」としての見積機能と情報の連鎖 設計者が図面段階で必要と思われる部品を一括見積に付すことで、コストの目安を即座に把握できます。これは設計思想を市場に問いかける「インターフェース」であり、販売店を通じて、メーカーという「情報の源泉」や、商社という「情報の増幅者」からの最新知見を設計図へと還流させます。
2. 「検討部品」が生む販売店の存続意義 仕様を固定しない「検討部品」の見積依頼は、販売店に「提案力」を発揮する余白を与えます。販売店が注文を受けて届けるだけの存在を脱し、ユーザーの課題に回答するためにメーカー・商社とのネットワークを駆使して「需要のセンサー」の役割を果たすこと。これこそが、他システムにはない USAGI における販売店の真の存続意義です。
3. 情報の民主化と組織的意志決定の高度化 一つの取引に複数の担当者が介在し、多角的な提案を比較検討することで情報の偏りを防ぎます。さらに「承認機能」が、現場の自由な発想(新技術の採用)と、組織としての責任ある調達を高い次元で両立させ、企業の発展を支えます。

【結論】

USAGI は、製造業における「R&D(研究開発)」と「Sourcing(調達)」の境界線を消し去ります。設計者の模索を販売店の知恵と衝突させ、業界全体のネットワークを動員して「新しい装置(価値)」を生み出す。USAGI は、次世代の製品開発インフラとして、製造業の知性を拡張し続けます。