

平成 17 年 6 月 3 日

各 位

会 社 名 株式会社ミスミグループ本社
代 表 者 名 代表取締役社長 三枝 匡
(コード番号：9962 東証第一部)
責任者役職名 執行役員
経営総務室長 高家 正行

グローバル展開の加速について

当社はこれまで、中国（華東）、北米に経営資源を集中させ海外積極展開を図ってまいりましたが、両地域共に今期中の単月黒字化達成を計画し次のフェーズが視野に入ってきました。そこで、駿河精機との経営統合の効果を追求し世界展開を本格化、次の成長エンジンとするために、今般ミスミグループとして、上記 2 地域に加え中国（華南）、アジア（タイ）、欧州へ総額約 11 億円にのぼる投資を決定いたしました。今回の投資はチームの枠を越えた大規模な投資であり、これにより進出した国毎にミスミの戦略コンセプトである「ミスミ QCT モデル」(※)の確立を目指します。

(※)「ミスミ QCT モデル」

- ・ カタログ販売を起爆剤として流通経路の抜本的変革をもたらす「フロントエンド革新」
 - ・ 商品の標準化を起爆剤としてモノ作りの抜本的変革をもたらす「バックエンド革新」
- この両サイドにおいて、Q（品質）、C（価格）、T（納期）の競合優位性を築きあげ、かつフロントエンドとバックエンドを一体のものとして変革していくミスミの戦略コンセプト

1. 中国展開

昨年 12 月中国無錫工業区内に「無錫ミスミ村」を形成し、日本の協力メーカー 3 社での現地生産を開始しました。FA 戦略商品であるシャフト等 9 商品の現地生産を行い、中国国内販売において日本水準の品質（Q）と、低価格（C）、短納期（T）を実現しております。

今期は既報の通り、自動車産業が発達している中国華南地区にフロントエンドの拠点としての QCT 配送センターと、バックエンドの拠点としての広州工場を立ち上げるため、以下の概要で投資をいたします。

- ・ ミスミ「QCT 配送センター」
 - ・ 広東省広州市花都区美国工業区内
 - ・ 総床面積 4,200 m²
 - ・ 今期投資額 約 1 億円
 - ・ 稼動時期 2005 年 7 月

- 駿河精機広州工場
 - ・ 同上（ミスミ QCT 配送センターに隣接）
 - ・ 総床面積 1,300 m²
 - ・ 今期投資額 約 1.5 億円
 - ・ 稼動時期 2005 年 7 月

2. アジア展開

アジア市場（中国を除く）は、昨年年率 30% を越える高成長を実現しました。そのなかでもタイ市場は、自動車生産を中心に今後も高い成長が見込まれることから、フロントエンドの拠点としての QCT 配送センターと、バックエンドの拠点としてのタイ工場を立ち上げるため、以下の概要で投資をいたします。

QCT 配送センターでの戦略商品の在庫化による短納期・即納体制（T）や、タイ工場でのパンチ&ダイなどの現地生産による価格競争力の向上（C）を実現していきます。

- ミスミ「QCT 配送センター」
 - ・ ラヨン県イースタンシーボード工業団地内
 - ・ 土地面積 7,100 m²
 - ・ 総床面積 2,400 m²
 - ・ 今期投資額 約 2 億円
 - ・ 稼動時期 2005 年 10 月
- 駿河精機タイ工場
 - ・ 同上（ミスミタイ QCT センターに隣接）
 - ・ 土地面積 11,100 m²
 - ・ 総床面積 2,800 m²
 - ・ 今期投資額 約 4 億円
 - ・ 稼動時期 2005 年 10 月

3. 欧州展開

欧州においては、06 年から 07 年にかけてドイツ、東欧においてミスミ QCT 配送センター、駿河精機欧州工場を建設するため、以下の概要で投資をいたします。

欧州市場はこれまで経営資源投入の優先順位は低く、事業規模は小さく抑えていました。今期中国、北米市場が単月黒字化を計画し次フェーズへ移行するなか、欧州については今期より戦略モードへ転換し、先行投資を開始していきたいと考えています。ミスミグループとして、世界第二の市場である欧州 FA 市場に、フロントエンドとバックエンド一体となって本格参入を図ります。

- ミスミ「QCT 配送センター」
 - ・ ドイツ フランクフルト近郊にて選定中
 - ・ 総床面積 3,000 m²規模
 - ・ 今期投資額 約 2 億円
 - ・ 稼動時期 2006 年 1 月（予定）

- 駿河精機欧州工場
 - ・ ポーランド グダンスク経済特区内
 - ・ 土地面積 21,000 m²
 - ・ 総床面積 2,600 m²
 - ・ 今期投資額 なし（来年度以降に発生予定）
 - ・ 稼動時期 2007年1月（予定）

4. 北米展開

前期 FA インチ商品（インチ単位規格）を投入しました。従来のカタログやDMなどによる「空中戦」や営業部隊の増員による「地上戦」などの営業戦略に加え、北米大手の設計ソフトベンダーとの協力関係を構築し3D-CADへの組み込みを行うなどの「電子戦」を新たに加え、積極的にフロントエンドでの展開を図っております。前期は計画をほぼ達成し、05年度内の単月黒字化を計画しています。

今期は、さらに現地での品質（Q）、価格（C）、納期（T）の競争優位性を向上させるため、05年度投資額で約1億円を投資し駿河精機米国工場に設備を導入、バックエンドを増強し、本年7月よりFA戦略商品の生産品目を一気に拡大します。

以上