

イントロダクション

ミスミの目指す成長連鎖経営

ミスミはものづくりを支える産業基盤として、既存プロセスを革新し、お客さまの「時間価値」を高めます。社員の挑戦を起点として、ミスミ、ものづくり産業、社会がともに成長・発展する「成長連鎖経営」を志向します。



Vision

志向する
経営の形

起点は社員の挑戦

つねに「次の挑戦」を追い続け、ミスミモデル進化を加速

自社の取り組み

継続的モデル進化による顧客時間価値向上

- 確実短納期
- お客さまの工数削減

お客さまの業界を支える取り組み

お客さまにおける製品開発から設備製造、量産までの各プロセスでモデル革新

社会の持続的発展への貢献

ものづくり産業のプロセスイノベーションの進展により、循環型経済への移行が加速

イントロダクション

編集方針

● 編集方針

ミスミの「統合報告書2025」は、①国内外の幅広いステークホルダーの皆さまにミスミグループの価値創造のプロセスと成長戦略を深く理解していただくこと、②長期的かつ持続可能な企業価値の向上に向けた取り組みを開示し、その可能性を理解していただくことを重視して作成しました。

今回の統合報告書では、ミスミの経営理念である「成長連鎖経営」実現のための経営資本や、成長の動力源としてのミスミ・バリューズ、改訂マテリアリティ、お客さまのものづくりプロセスイノベーションに向けた各施策を体系立てて紹介しています。また、成長実現の基盤となるコーポレートガバナンスの強化に向けた取り組みについても記載しています。

なお、IR情報や詳細なESG関連情報は、当社Webサイトに網羅的に開示し、国内外のステークホルダーの皆さまが容易にアクセスできるよう配慮しています。

ミスミでは統合報告書を情報発信の一環として活用しており、今後もステークホルダーの皆さまからのフィードバックを反映させつつ、報告書のさらなる質の向上に努めてまいります。

● 対象期間

2024年度(2024年4月1日から2025年3月31日まで)。ただし、2025年4月以降に開始した一部の開示事項や事業活動の内容も含まれます。

● 対象範囲

株式会社ミスミグループ本社および連結対象子会社・持分法適用会社

● 見直しに関する注意事項

当報告書にある将来の業績予想・事業環境予測などに関する記述は、当社グループが入手できた情報に基づいたものです。これらの予想・予測にはリスクや不確定な要素が含まれており、実際の業績や事業環境などは、当報告書の記載とは異なる可能性があります。

Webサイト・報告書のご案内

当報告書では、ミスミグループをよりよくご理解いただくために重要な財務情報および非財務情報を集約して開示しています。より詳細な情報については以下のWebサイト・報告書をご覧ください。

株主・投資家情報

<https://www.misumi.co.jp/ir>



サステナビリティ

<https://www.misumi.co.jp/esg>



コーポレートガバナンス

<https://www.misumi.co.jp/esg/governance>



有価証券報告書

https://www.misumi.co.jp/ir/library/financial_report



イントロダクション

目次

イントロダクション

ミスミの目指す成長連鎖経営	1
編集方針	2
目次	3
At a glance	4
財務・非財務ハイライト	5

価値創造ストーリー

トップメッセージ	6
ビジネスモデル進化の軌跡	9
価値創造プロセス	10
蓄積された経営資本	11
ミスミ・バリューズ	12
サステナビリティ推進 担当役員メッセージ	13
マテリアリティ	14
マテリアリティ解説とKPI	15

成長戦略

ミスミグループの成長戦略	16
知的資本 DX戦略	22
事業ポートフォリオ	25
ミスミ×Fictiv鼎談	26
デジタルモデルシフト	29
meviy	29
MISUMI flow	30
エコノミーシリーズ、D-JIT	31
3DCAD設計支援	32
NEWTON	33
導入事例（お客さまの声）	34
製造資本	35
人的資本	36
財務資本	42
自然資本	44
社会関係資本	46

経営基盤

取締役鼎談	48
コーポレートガバナンス	50
サステナビリティ委員会	59
リスクマネジメント	60
内部統制	61
倫理・コンプライアンス	61
ミスミグループ人権方針	63

データ

連結財務指標10年サマリー	64
ESGデータ	65
会社情報／株式情報	67

ミスミグループ統合報告書2025のポイント

1. マテリアリティ

2025年9月、当社は1年以上の議論を経て、マテリアリティを改訂しました。ミスミを取り巻く経営環境が変化の中で持続的な成長を実現するためには、「ダイナミック・ケイパビリティ（変化対応力）」を一層高めることが不可欠です。社会と自社それぞれの観点から重要課題を抽出し、成長戦略と直結させる形で再整理したマテリアリティについて紹介します。

➡ P13-15

2. ミスミグループの成長戦略

当社は「顧客時間価値第一」を掲げ、創業当初からお客さまの時間価値を最優先して事業を推進してきました。本パートでは、「ものづくりプロセス」の常識を覆し、ミスミ流のビジネスモデルを確立してきた軌跡から、デジタルモデルシフトによるDXの加速、製品開発領域への拡大を通じた今後の展望まで、当社の成長戦略について体系的に紹介します。

➡ P16-21

3. ミスミ×Fictiv鼎談

2025年6月、当社はものづくり産業の基盤としての対応領域を拡大するため、特注機械部品のオンライン加工サービスを提供する米国Fictivを買収しました。本買収を主導した常務執行役員の吉田光伸と、Fictivの共同創業者であるDavid Evans、Nathan Evansの3名が、統合によって生まれるシナジー効果と、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交換をしました。

➡ P26-27

イントロダクション At a glance

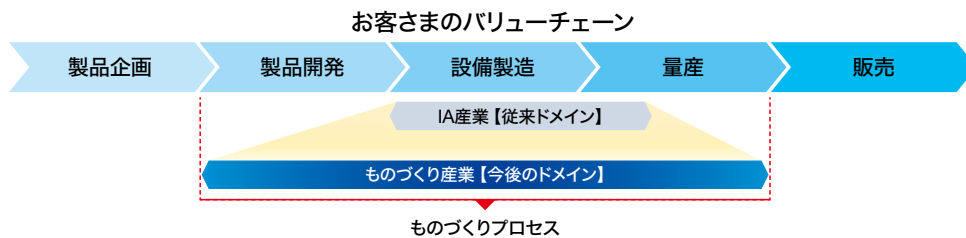
事業ドメイン

ものづくり産業

「ものづくり」は、卓越した製品を生み出す過程におけるプロフェッショナルの精神性・哲学、継続的改善、精密さ、そして誇りを体現しています。

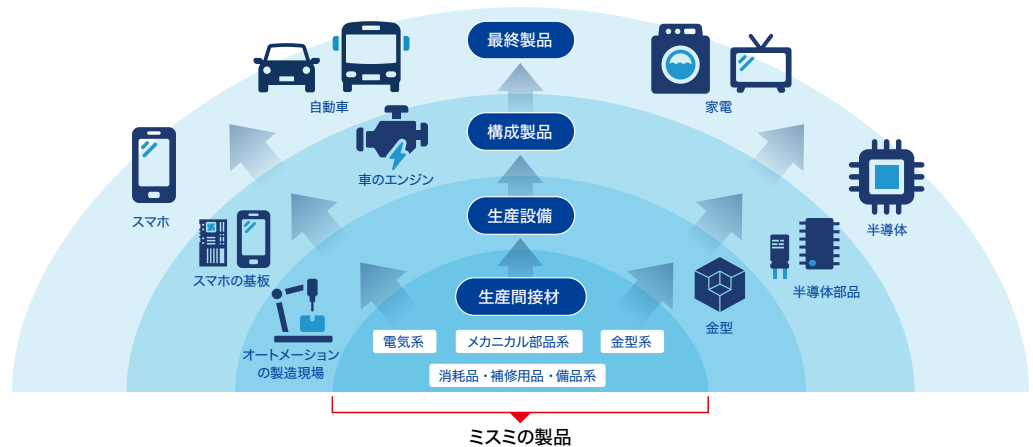
製品開発から設備製造、量産に及ぶバリューチェーン上のプロセスは、単なる製造業や自動化産業にとどまりません。ミスミはこの領域を「ものづくり産業」と呼びます。製品開発領域への拡大により、自動化需要を超えたより広い範囲を示しています。

ミスミではこの度、事業ドメインをこれまでのインダストリアル・オートメーション産業(IA産業)から、社会の持続的発展に貢献するものづくり産業に広げ、この領域のものづくりプロセスを革新してまいります。

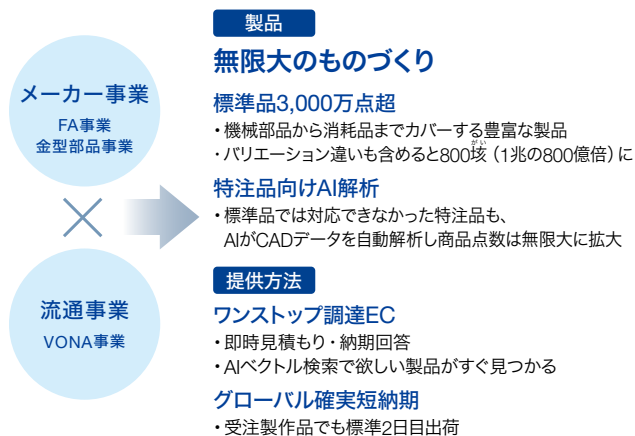


ものづくりを支える生産間接材

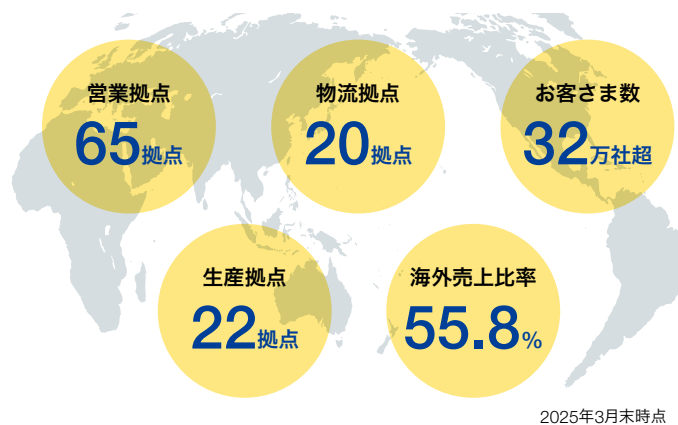
スマートフォンや自動車などの最終製品から見ると、ミスミの製品は、設備製造・量産分野における、生産設備・装置に組み込まれる機械部品や、備品・消耗品といった生産間接材です。さらに製品開発領域でも製品提供が拡大しています。また、お客さまの生産間接材調達をIT・AIによって効率化していることも特長です。



競争優位性



グローバルなビジネス



支えるプラットフォーム

NEWTON

ビジネス環境の変化に即応し、成長を加速させるDX基盤

NEWTON



サプライチェーンマネジメント

グローバル5極生産体制と、レジリエントな物流網で確実短納期を実現

製造資本



イントロダクション

財務・非財務ハイライト

財務ハイライト (2024年度)

売上高

401,987百万円

前年比 +9.3%

営業利益

46,480百万円

前年比 +21.2%

営業利益率

11.6%

前年比 +1.2pt

経常利益

49,901百万円

前年比 +20.9%

当期純利益

36,549百万円

前年比 +29.8%

設備投資額

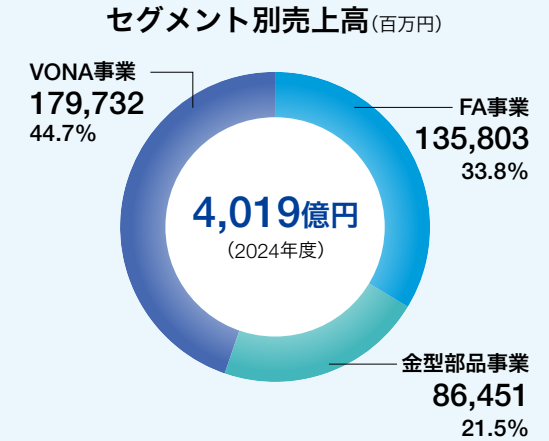
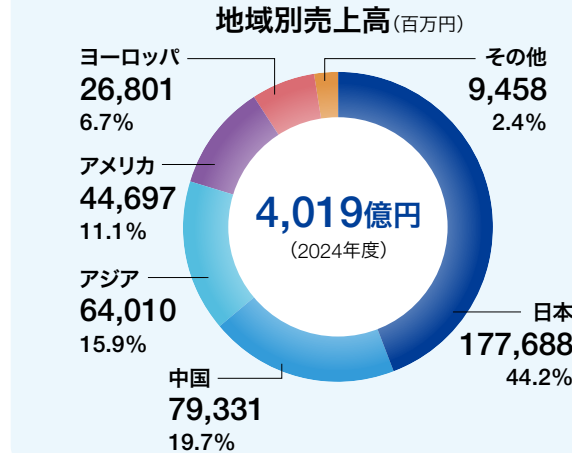
15,434百万円

前年比 △14.1%

1株当たり純利益 (EPS)

131.95円

前年比 +32.3%



非財務ハイライト (2024年度)

CO₂ (スコープ1+2) 排出量

18千 t-CO₂

2020年度比 △73.6%

CO₂ (スコープ3) 排出量

1,424千 t-CO₂

2020年度比 +1.8%

従業員数 (2025年3月時点)

連結：**11,064**名

