

株式会社ミスミグループ本社

会社紹介資料

Contents

Section

01 ミスミとは P.03

Section

02 ミスミの成長戦略 P.11

Section

03 ミスミのIT/AI力 P.21

Section

04 ミスミの人的資本 P.26

What is MISUMI?

ミスミとは

会社概要

ミスミの事業／商品

4000万点超の豊富な商品ラインアップ

ものづくり産業を支えるミスミの商品

お客さまの抱える課題

ミスミの提供価値

ビジネスモデル進化の軌跡

Company Profile

会社概要

設立

1963年

代表者

清水 新
(代表取締役社長)

資本金

147億円

上場

**東証
プライム
市場**

売上高（連結）

4,413億円

営業利益（連結）

476億円

海外売上比率

59.8%

従業員数（連結）

11,304名

(2025年度実績)

Businesses & Products

ミスマの 事業／商品

メーカー事業

FA※1事業



製造装置、生産自動機などに利用する
精密機械部品の企画・製造、販売



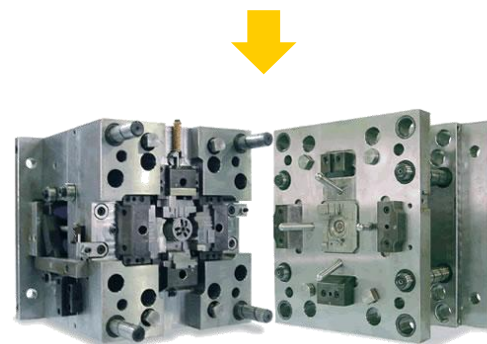
生産自動機

こんなところに
使われます

金型部品事業



プレス部品、樹脂成型部品を量産する
金型に組み込む部品の企画・製造、販売



モールド金型

こんなところに
使われます

※1：ファクトリーオートメーション
※2：Variation & One-stop by New Alliance

流通事業

VONA※2事業



他社メーカー商品を含めた自動化関連
の間接材から消耗品まで幅広く販売

Product Lineup

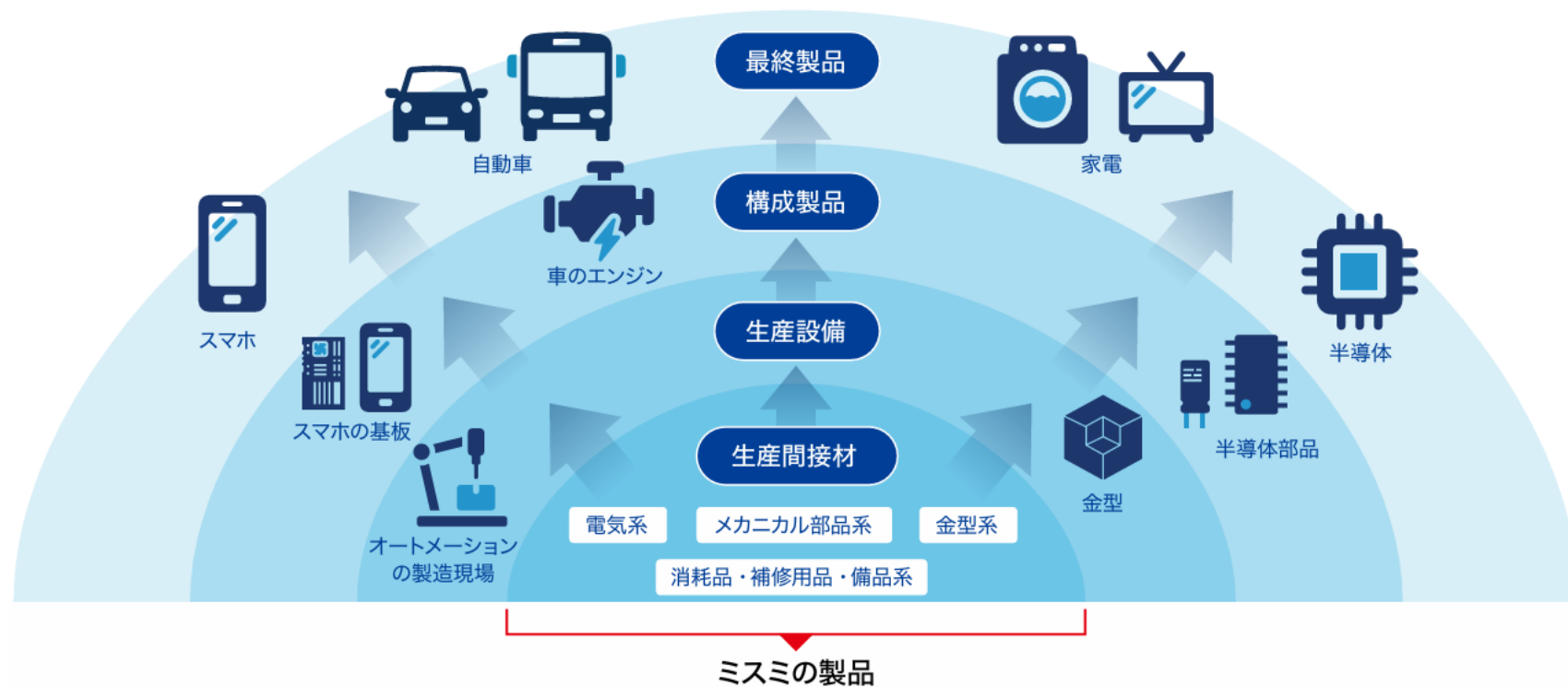
4000万点超の 豊富な 商品ラインアップ

メーカー事業	FA事業	FA用メカニカル標準部品	 シャフト	 タイミングプーリ	 リニアブッシュ	 平ベルトコンベヤ
			 セットカラー	 位置決めピン	 歯車	 カップリング
	部品事業	位置決め・計測機器 (OST*事業)	 自動ステージユニット	 アクチュエータ	 光学計測器	 光学実験機器
			 パンチ	 ボタンダイ	 エジェクタピン	 スプルーブシュ
流通事業	VONA事業	メカニカル商品／ねじ・ボルト・座金・ナット	 センサ・スイッチ	 継手	 ねじ・ボルト・ナット	 キャスタ
		配線部品／制御部品・PC部品	 コネクタ	 スイッチ	 ケーブル	 トランス
		切削工具／生産加工用品	 エンドミル	 六角棒レンチ	 施盤用チップ	 ノギス
		梱包・物流保管用品／安全保護・環境衛生・オフィス用品	 台車	 作業用手袋	 パーツクリーナー	 研究開発用品

※ OST : Optical & Scientific Technology

MISUMI Products

ものづくり産業を支える ミスミの商品



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

Customer Challenges

お客さまの抱える課題

ものづくり産業の生産性向上は喫緊の課題に

部品調達における課題

社会課題



作図・選定

作図の手間

受注品は作図して見積依頼
流通品はさまざまな商品から選ぶ必要あり



見積

見積の手間

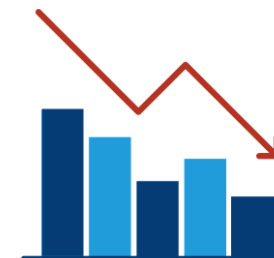
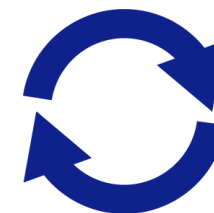
見積依頼～回答待ち
少しでも寸法の異なる設計の場合も再見積
相見積など



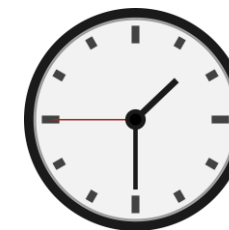
納品

待ち時間の手間

納品までに時間がかかる
決まった納期に届かない



労働力人口減少



労働時間規制

Value Proposition

ミスマの提供価値

無限大の商品バリエーション

メーカー機能×流通機能、標準品×特注品による幅広い品ぞろえ(標準品4,000万点超) ➡ 何でも揃う

ECワンストップサービス

EC上で即時商品特定、価格・納期確定 ➡ すぐに手に入る

強固なプラットフォーム

- IT/AIを最大活用したデジタルマニュファクチャリング
- グローバル生産体制とレジリエントな物流網



グローバル確実短納期

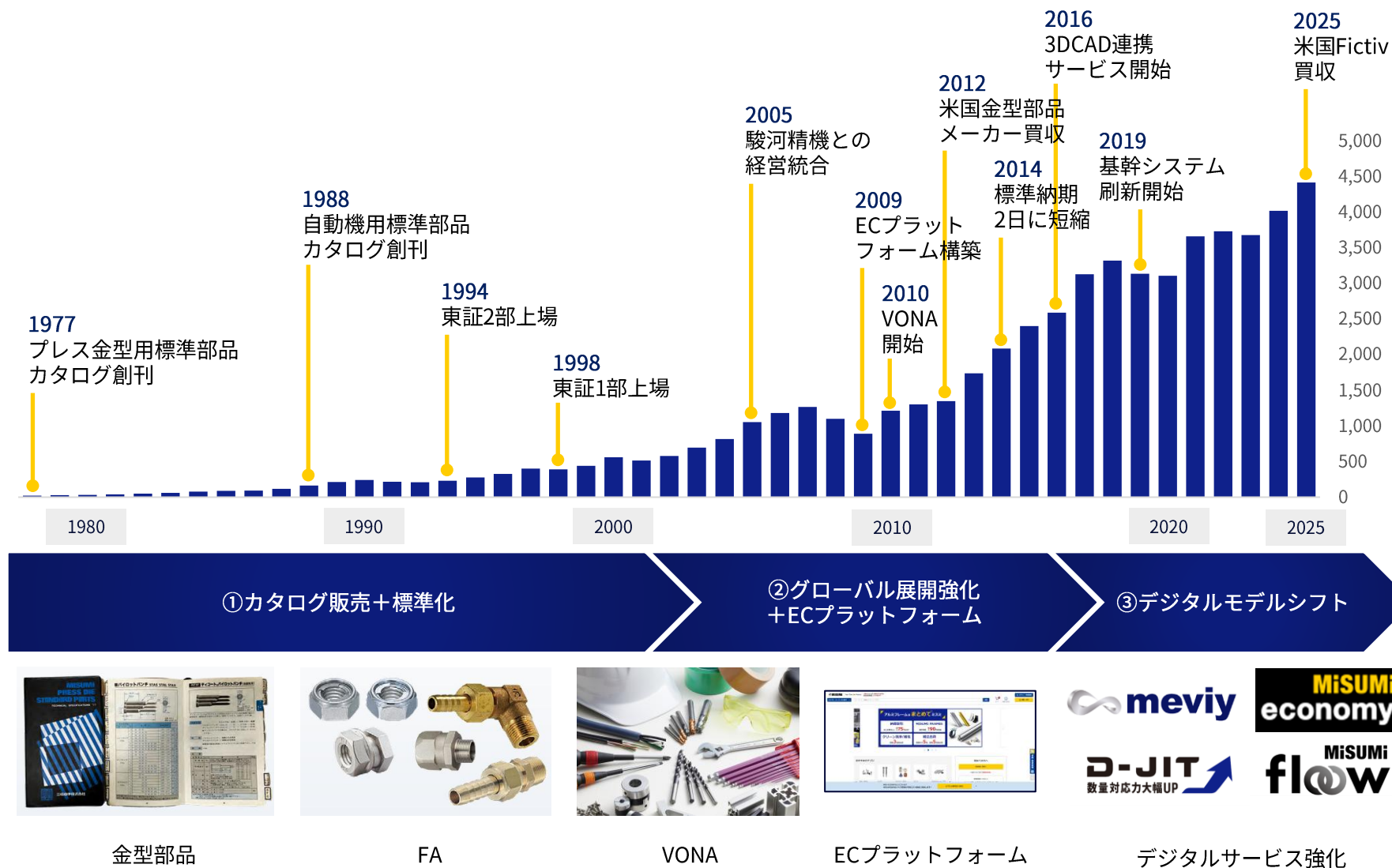


お客さまのムダ・非効率削減

顧客時間価値

Business MODEL Advancement

ビジネスモデル 進化の軌跡



MISUMI's Growth Strategy

ミスミの成長戦略

今後の成長戦略

今後の成長戦略①グローバル展開

今後の成長戦略②デジタルモデルシフト

#1 特注品調達革命：meviy（メビー）

#2 品揃改革：エコノミーシリーズ

#3 調達革命：D-JIT

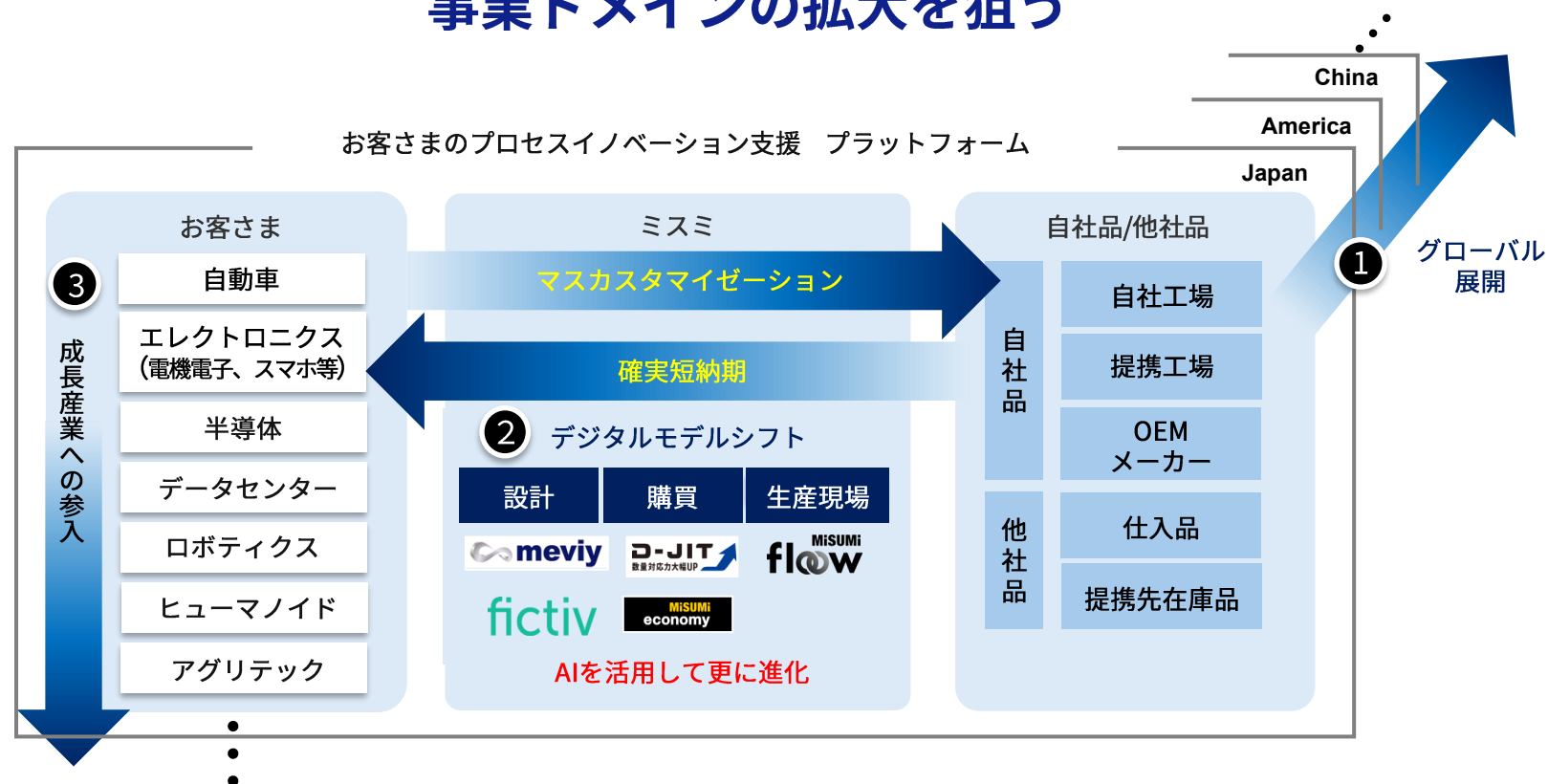
#4 調達革命：MISUMI floow（フロー）

事業ドメイン拡大：米国Fictiv買収

今後の成長戦略③成長産業への参入

Future Growth Strategy 今後の成長戦略

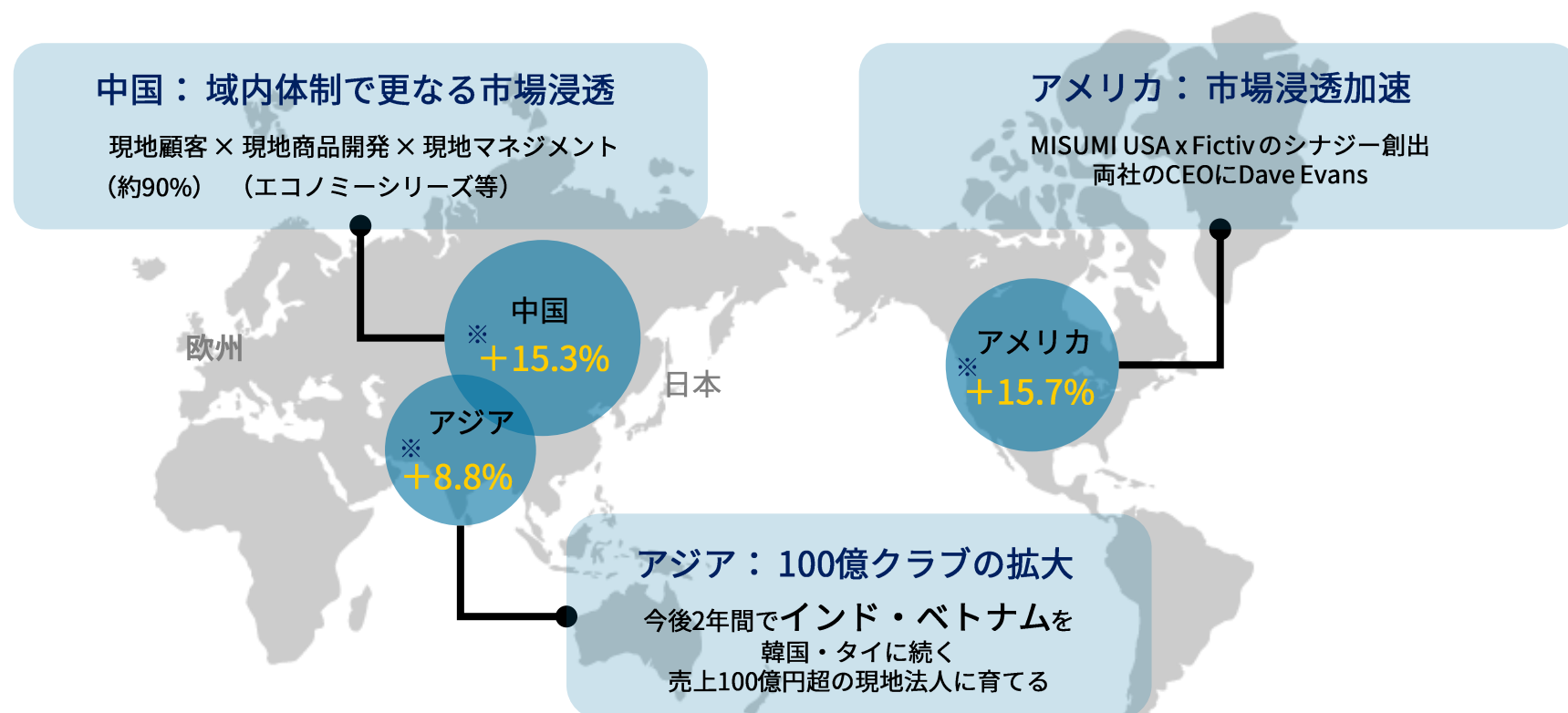
グローバル、デジタル、成長市場参入の3軸で積極投資を行い 事業ドメインの拡大を狙う



Future Growth Strategy

今後の成長戦略①
グローバル展開

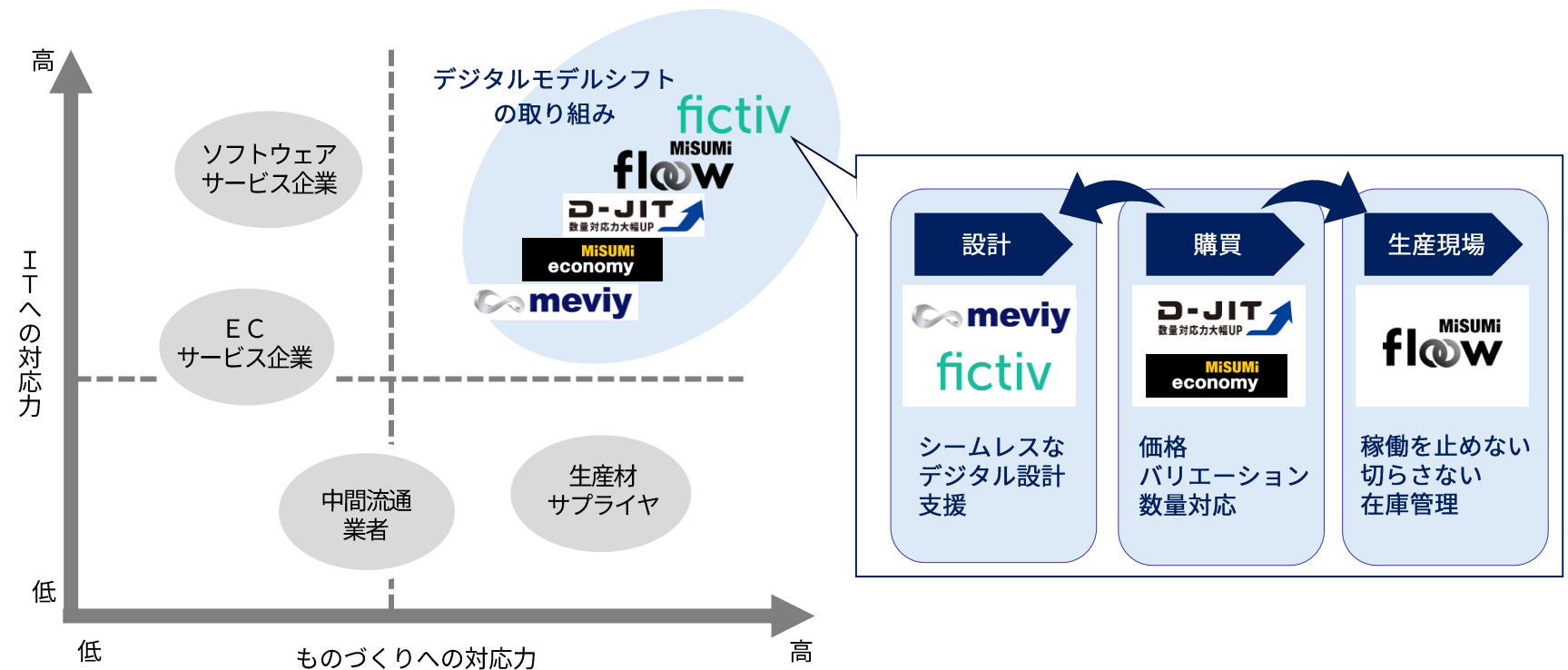
注力地域と戦略国を定め集中投資



※26年度売上成長率 現地通貨ベース

Future Growth Strategy 今後の成長戦略② デジタル モデルシフト

世界の「ものづくり」における プロセス革新をAI・DXの活用によって支援



Future Growth Strategy 今後の成長戦略② デジタルモデルシフト#1

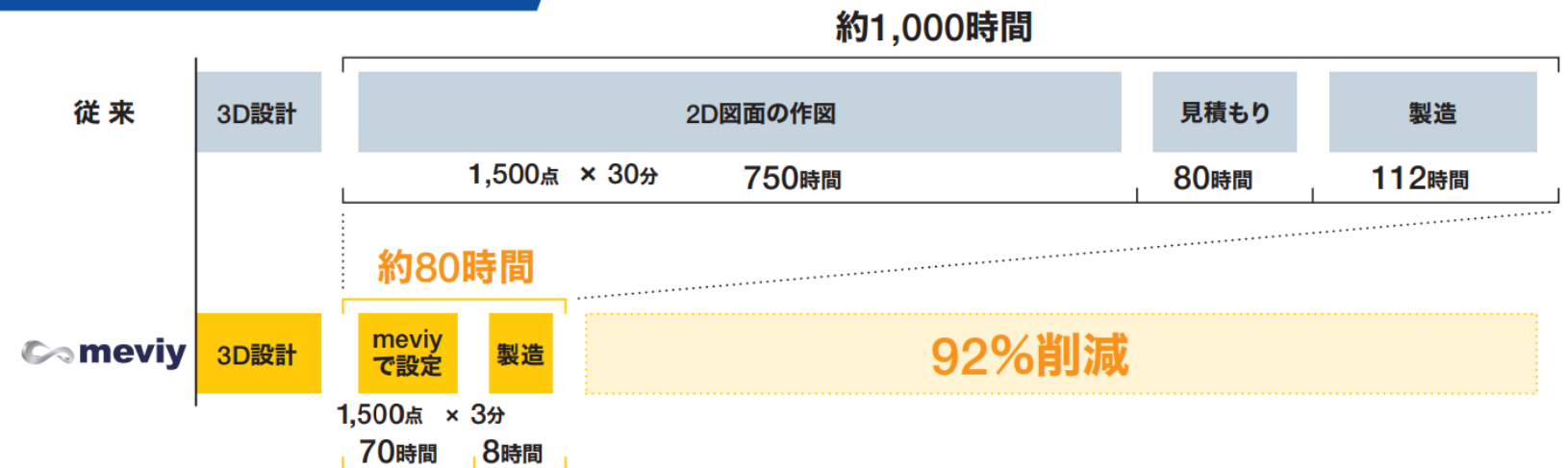
特注品調達革命 meviy（メビー）

特注品をデジタルで 簡単に調達

機械部品の3DデータをアップロードするだけでAIが自動で即時見積もり、独自のデジタル製造システムにより最短1日での出荷を実現するプラットフォーム



部品点数1,500点の設備の部品調達の場合



Future Growth Strategy

今後の成長戦略②

デジタルモデルシフト#2

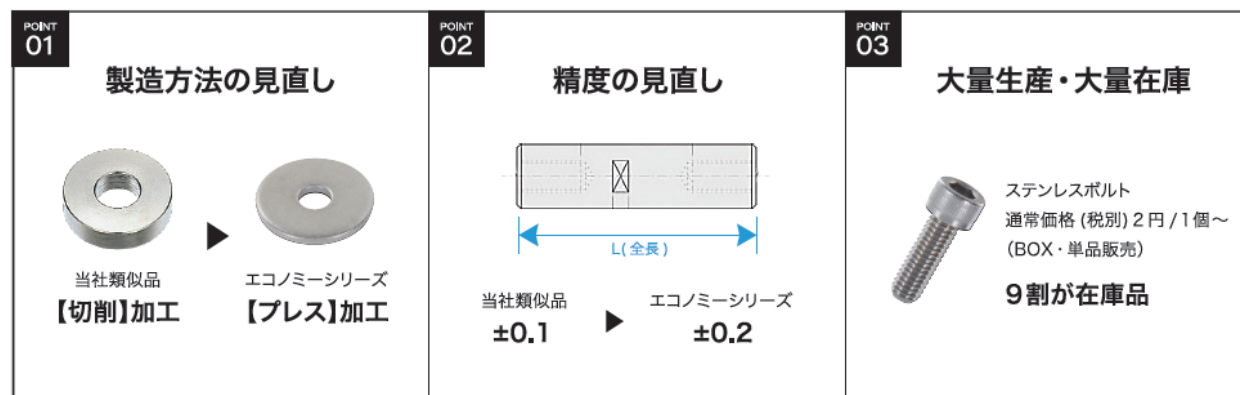
品揃改革

エコノミーシリーズ

驚き価格をちょうどよい品質で

MISUMI
economy

中国発、ミドルレンジ需要に向け新たに投入した価格競争力の高い商品シリーズ
生産方法やスペックの見直しなどにより平均45%、最大90%OFFの低価格を実現



エコノミーシリーズの人気商品

近接センサ



ステッピングモータ



ベアリング



六角穴付ボルト



Future Growth Strategy

今後の成長戦略②

デジタルモデルシフト#3

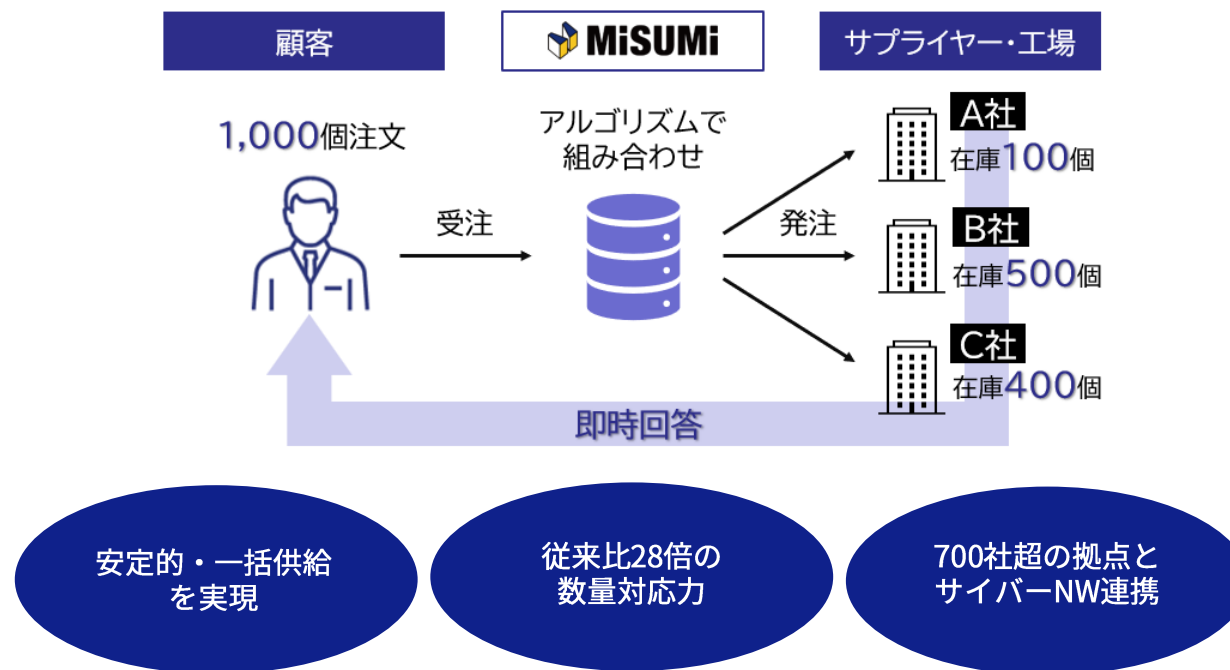
調達革命

D-JIT

調達DX 在庫かき集めをワンストップで

D-JIT
数量対応力大幅UP

お客様の希望数量に対し、世界中に点在する複数のサプライヤー在庫を瞬時に組み合わせ、価格と納期を自動で表示
「少量短納期のミスミ」から「大量でもミスミ」へ



ミスミ在庫約500億円→バーチャル在庫約14,000億円

※D-JIT：「デジタル版のJust in Time」

Future Growth Strategy
 今後の成長戦略②
 デジタルモデルシフト#4

調達革命
 MISUMI flow
 (フロー)

量産工場における調達プロセスのトータルコストダウンサービス

MISUMI
flow

お客様の購入頻度に応じて間接材トータルコストダウンサービスを構築
 調達担当者の注文業務を自動化し、在庫状況をリアルタイムで可視化することで、
 調達にかかる時間を約7割削減

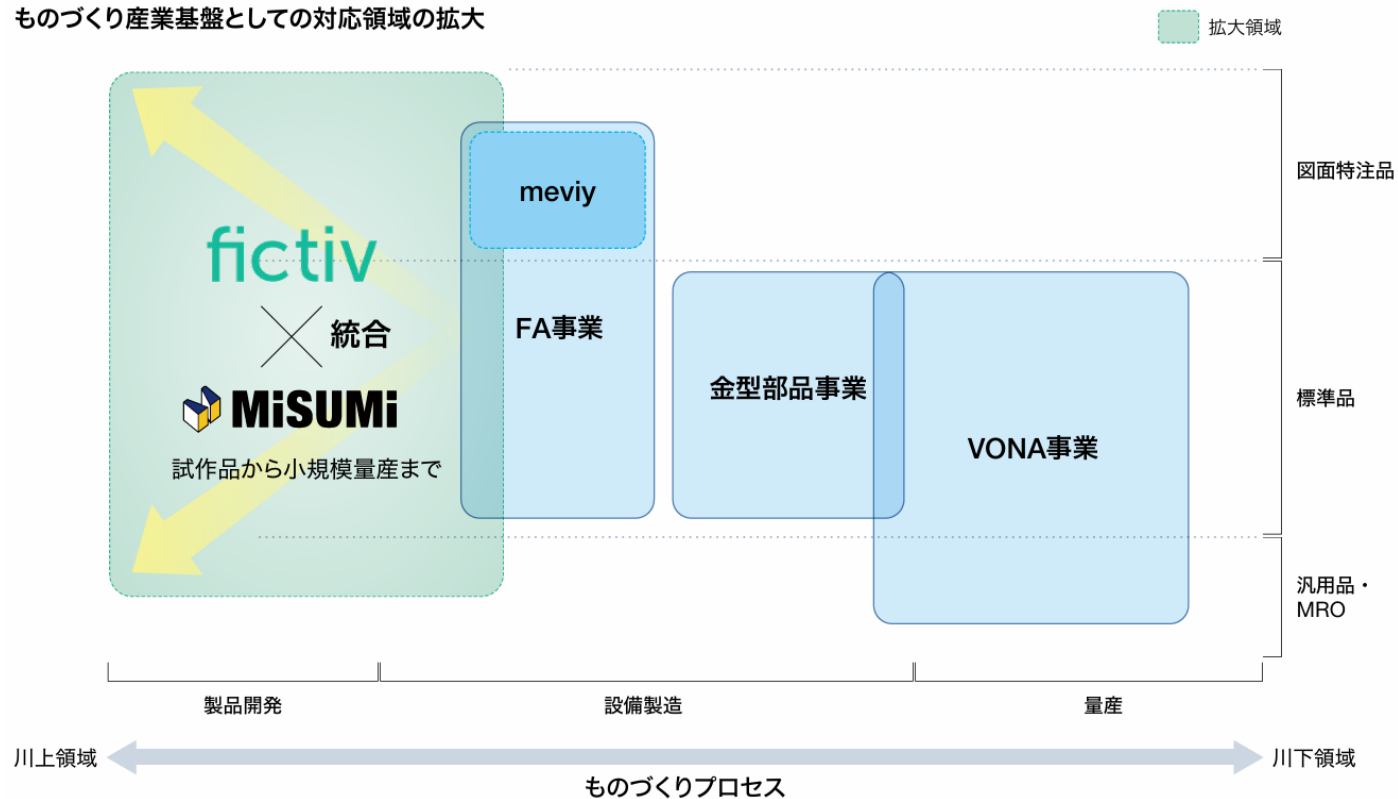
現場の調達DXを推進



Future Growth Strategy
 今後の成長戦略②
 デジタルモデルシフト
 事業ドメイン拡大
 米国Fictiv買収

2025年6月、カスタム機械部品の
 オンライン調達サービスを提供する米国Fictivを買収
 ものづくり産業の川上に位置する「製品開発」領域へ拡大

ものづくり産業基盤としての対応領域の拡大



Future Growth Strategy

今後の成長戦略③

成長産業への参入

AIで広がる新しい成長産業への参入を積極的に進める



データセンター向け

自動ステージの
供給能力倍増に向けて
設備投資

20億円(26年度)



アグリテック分野向け

Oishii Farm社と
業務資本提携し、
共同研究を促進

アグリファーム市場を開拓

業務資本提携

ロボティクス・
ヒューマノイド分野向け

ロボット・ヒューマノイド
関連企業と提携推進

ロボティクス・
サプライチェーン強化

業務資本提携 (検討中)

MISUMI's IT/AI Capabilities

ミスミのIT/AI力

AI活用の方向性 全社最適な「AI ready」で新たなものづくり価値を創出

AI活用例

DX事例

DX銘柄 グランプリに選定

Our Approach to AI

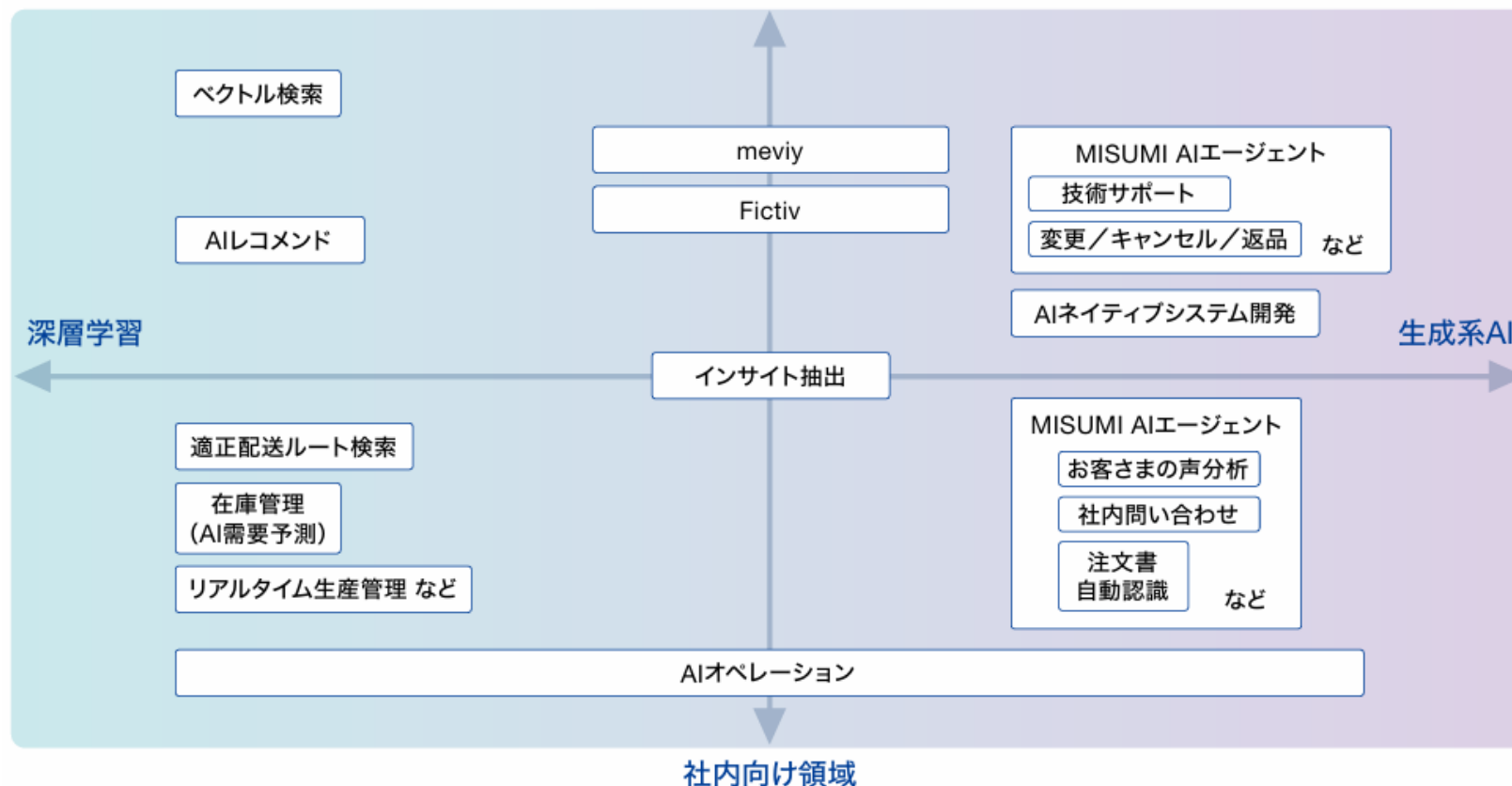
AI活用の方向性

全社最適な「AI ready」で
新たなものづくり価値を創出

AIなどの最新技術は、サービス競争力・労働生産性を
一変させるキーファクター
組織・個人の各レベルで最大限活用し、顧客時間価値向上に役立てる

ミスミのAI活用例

お客さま・サプライヤー向け領域（社外）

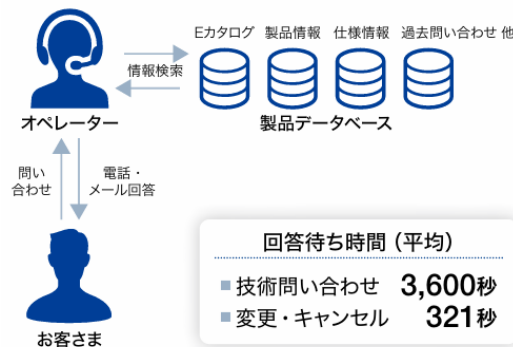


AI in Action
AI活用例

生成AIを活用した問い合わせサポート

AIチャットサービス

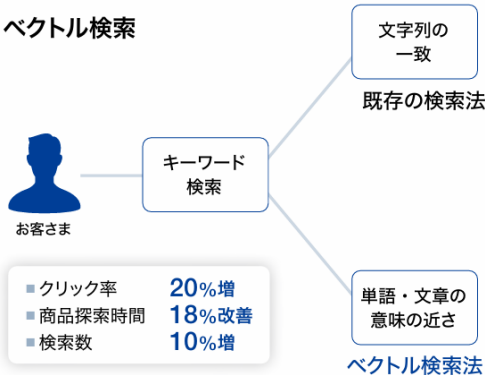
従来の問い合わせ対応



MISUMI AIエージェントによる対応



自然言語処理による「ベクトル検索」に業界でいち早く着目



DX in Action DX事例

生産



- 自動化が難しいとされる受注生産工程において自動化設備を自社開発し、1名の作業者が9台の装置を操作。半製品の投入から加工・検査・出荷準備完了までの所要時間は従来の40時間半→約40分までに短縮
- 特注機械部品を製造するmeviy工場は、製造データの自動生成に加え、ロボティクスやデジタル技術を活用した自社開発の製造ラインを備える

物流



- 棚搬送ロボットなどの自動化技術と現場発の改善を融合し、物流現場を効率化
- <中日本流通センター>
2020年11月より大型マテリアルハンドリング機器を導入した自動倉庫の本格運用を開始
- <東日本流通センター>
業務負荷の軽減に向けて、画像認識と計量機能を備えたデジタルピッキングカート（DPC）を自社開発し、2022年比で生産性21%向上を達成

DX Selected for
the DX Grand Prix

DX銘柄 グランプリに選定



DXグランプリ2026
Digital Transformation

2年連続で「デジタルトランスフォーメーション銘柄（DX銘柄）2026」に選定
さらに同銘柄選定企業の中からデジタル時代を先導する企業として
「DXグランプリ2026」にも選定

評価されたポイント

① 「無限大のものづくり」の実現

プロセスイノベーションを継続。
標準部品に加え、事業ドメイン
拡大・量産過程の生産間接材調達・
3DCADデータのAI認識と無人製造
を実現

② 全社的なデジタル施策の展開

成長戦略「デジタルモデルシフト」
とDXビジョンを明確に掲げ、経営
トップ関与のもとデジタル人材の定
義・確保・育成を実践

③ 投資家との積極的な対話

デジタルモデルシフトの定量的な実
績・計画を開示し、成長の方向性を
具体的に発信。事業理解難度が高い
中での積極的な情報開示が評価

④ 量産過程まで内包するDXへ進化

少量多品種の確実短納期を強みとしつつ、
量産過程も内包するDXへ発展。Fictiv買収
により、標準品・特注品を一元発注できる
プラットフォームへ

⑤ ものづくり基盤・AI活用の構築

製造データプラットフォームの構築を実
践。サプライヤー在庫連携で社会最適な
協創モデルを実現。生成AI利活用も今回の
審査で一層評価

MISUMI's Human Capital

ミスミの人的資本

ミスミの目指す成長連鎖経営
人材育成の特徴

Growth Chain-reaction
Aspired Management

ミスミの目指す 成長連鎖経営

ミスミはものづくり産業の非効率を解消し、
お客さまの「時間の価値」を高める
それにより、当社、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
その起点は社員の挑戦であり、当社の人的資本経営の根幹



Talent Development

人材育成の特徴

ミスミモデル進化の起点となる
「人材育成」を重要な経営課題として位置づけ

Next Challenge制度



社員一人ひとりが毎年「次どうする？」を考え、自ら異動・昇格・新テーマへの挑戦を選択。挑戦機会を通じて成長とキャリア形成を促す制度。グローバル拠点間の手挙げも可能

M-Up



各職場のミスミモデル進化をグローバルで共有し、相互に学び合う称賛・ナレッジ共有の場。毎年開催

i-Up



成果の大小を問わず「社内外問わずステークホルダーの価値向上を目指した取り組み」を次世代社員自ら発信し全社に共有することで、ミスミをさらに元気に、未来へと押し上げていくイベント。2025年度より開始