特集：成長戦略

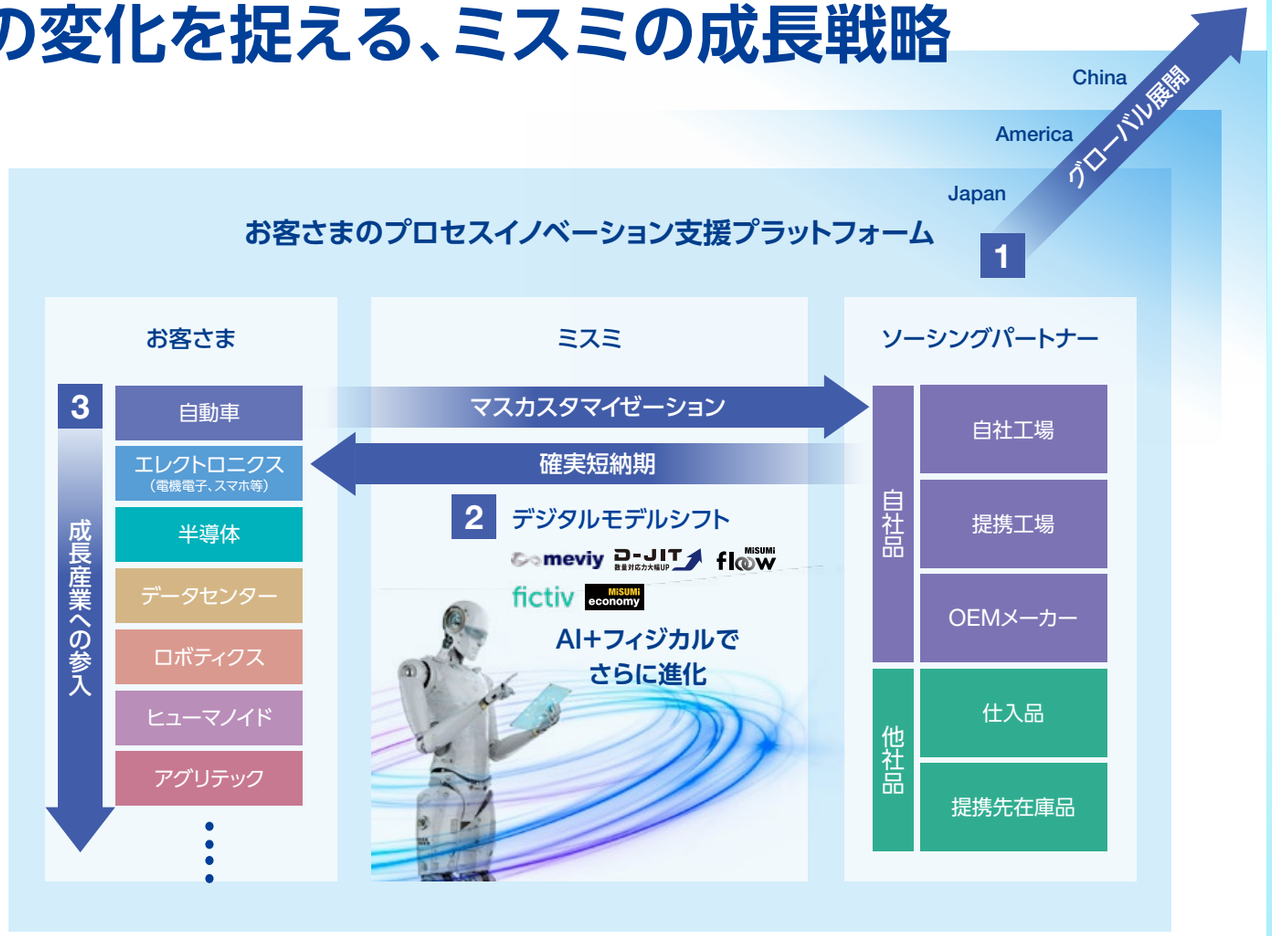
# 基本戦略｜3つの成長戦略

## お客さまと産業構造の変化を捉える、ミスミの成長戦略

ミスミの成長戦略の根底にあるのは、AIの進化がもたらす産業構造の変化への認識です。当社は、いま起きている変化を、インターネットが社会に広がった約30年前に匹敵する、社会と産業のあり方そのものを塗り替える転換点と捉えています。重要なのは、AIやITをいかに使いこなすかという手段の議論ではありません。お客さまの購買行動が変わり、産業構造そのものが変わっていく、その本質的な変化を出発点に据えることです。この起点から、当社は「グローバル展開」「デジタルモデルシフト」「成長産業への参入」という3つを戦略の軸に定めました。

当社が向き合う市場は、構想・設計・試作・製造・設置・保守といったものづくりの営みを伴う、あらゆる産業へと広がっています。従来のファクトリーオートメーション領域にとどまらず、半導体、データセンター、ヒューマノイド、アグリテック、光電融合など、AIを起点に生まれる新たな成長産業をも視野に入れ、その機会を捉えていきます。

今後も市場の変化を捉え、デジタル化やAI活用を駆使しながら、成長が見込まれる新たな領域を機動的に取り込んでいきます。同時に、ミスミが長年培ってきたグローバルサプライチェーンプラットフォームを世界水準へと磨き上げ、デジタルとフィジカルを一体で機能させるという当社の強みそのものを、さらに高めていくことが、ミスミならではの、ものづくりの未来への挑戦です。




編集方針 1
イントロダクション
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集：成長戦略
基本戦略：3つの成長戦略 21
成長戦略①：グローバル展開 22
成長戦略②：デジタルモデルシフト 24
成長戦略③：成長産業への参入 26
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

特集:成長戦略

# 1 グローバル展開｜お客さま起点で、強みを世界へ

世界のものづくり市場は依然として巨大であり、ミスミが十分に価値を届けられていない地域やお客さまが数多く残されています。この広大な成長余地を捉えることが、当社の持続的成長の鍵を握ります。

当社が最も重視するのは、お客さまを起点とすることです。地域ごとに産業構造もニーズも異なるなかで、日本の成功モデルをそのまま横展開するのではなく、それぞれの市場に最適な事業運営を行います。「Think Global, Act Local」の考え方のもと、共通の経営基盤と地域ごとの機動力を両立させ、人材と経営資源を適切に配分していきます。その原動力となるのが、当社最大の強みであるグローバルなサプライチェーンプラットフォームです。世界33.9万社のお客さまと約4,000社のソーシングパートナーを結び、デジタルで受けた注文を確かな品質でフィジカルに届ける仕組みを各地域で磨き上げ、当社ならではの価値を提供していきます。

**さらなる拡大へ**

**海外売上比率60%超**
(2026年度計画)

**欧州**

自動車需要の回復途上にありながら、インダストリー4.0に象徴されるデジタル化志向の高さを追い風に、コア顧客の開拓·育成を進める市場。

**中国**

データセンター·EMS·ロボット市場の拡大が続く製造·自動化の世界最大市場であり、域内完結の事業運営で現地需要を捉える市場。

**日本**

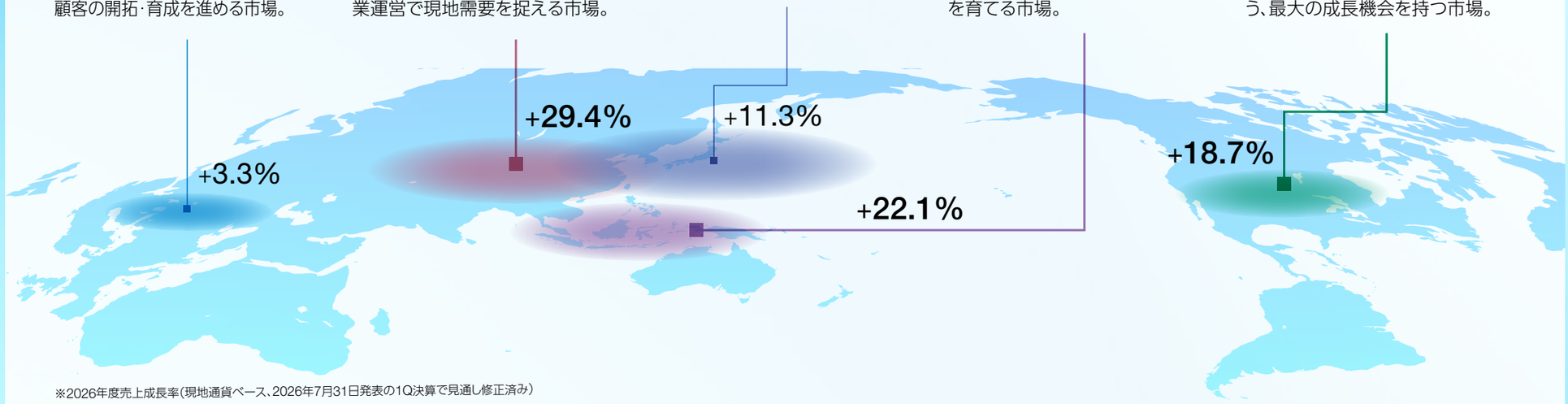
中堅·大手企業層を中心に深耕余地が残る、当社の最大基盤市場かつAI活用モデルの構築起点。

**アジア**

インド·ベトナムなど今後の高成長が見込まれる新興市場であり、現地ニーズに即した施策で顧客基盤を育てる市場。

**米国**

世界のR&D投資の約6割が集中するイノベーションの中心地であり、Fictiv買収を軸に非連続成長を狙う、最大の成長機会を持つ市場。




※2026年度売上成長率(現地通貨ベース、2026年7月31日発表の1Q決算で見通し修正済み)

編集方針 1
イントロダクション
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集:成長戦略
基本戦略:3つの成長戦略 21
成長戦略①:グローバル展開 22
成長戦略②:デジタルモデルシフト 24
成長戦略③:成長産業への参入 26
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

特集：成長戦略

# 1 グローバル展開 | 注力地域責任者インタビュー



## Dave Evans

Fictiv Inc. CEO
兼 ミスミグループ本社
本社執行役員
Americasビジネス・ハブ社長

### 米国

米国はR&D投資で世界最大のイノベーション市場でありながら、ミスミの浸透率はまだ低く、今後高い成長を見込める、グループ最大の成長機会があるとみています。Fictivを統合したミスミ・アメリカスは、ミスミが60年かけて築いた標準品・セミカスタム品・Factory-MRO品の基盤とFictivのカスタム品製造技術を組み合わせ、標準品からカスタム品まで幅広く提供できる「ワンストップの製造パートナー」を目指しています。既製品専業・受託加工専業に分かれた業界他社にはないこの幅広さが、前年を大きく上回るペースでの顧客数・注文数の増加につながっています。私たちは、AIと人的資本への投資を通じて、この成長をさらに加速させています。ミスミグループが数十年にわたり蓄積してきた膨大な産業データにAIを適用することで、顧客支援のスピード・精度・知的な対応力を高めています。また2026年9月からは、米国の機械技術者の8割以上を輩出する主要大学との連携プログラムを開始し、次世代のエンジニア人材との関係構築を進めています。

中長期的には、米国市場におけるミスミを「ワンストップの製造パートナー」として確立し、グループ最大の成長エンジンへと育てることを目指しています。



## 徐 少淳

取締役 常務執行役員／
中国リージョン・ハブ代表役員
兼 アジアリージョン・ハブ代表役員

### 中国

急速なスピードと大きな規模でイノベーションが進む中国市場においては、伝統的製造業の淘汰が進む一方、半導体・通信およびデータセンターを中心に投資が拡大し、量から質への転換による高付加価値化が最大の成長機会を生み出しています。

ミスミは、顧客の設計段階から関与する「スペックイン営業」（部品の販売にとどまらず、設計段階から入り込み、仕様そのものに関与する営業手法）を強化し、これまで入り込めなかった大手顧客の設計段階からの参画を実現することで、この機会を取り込んでいます。

また、エコノミーシリーズ（E品）をはじめとした国内生産でコスト競争力を確保すると同時に、商品の高付加価値化や新領域の商品開発を行い、ラインアップの厚みを増しています。例えば、部品単品売りから駆動と制御を一体化したモジュール製品への拡張を進めており、「LMAC※」を例として、複雑な現場制御に消耗されていた時間をゼロにするよう注力しています。あわせて、DXによる顧客業務の無人化支援や、顧客基盤とオペレーション基盤を掛け合わせたスケール化を目指しています。

※LMAC：リニアモータアクチュエータ

### アジア

外資参入に積極的で、生産拠点の多極化を背景に生産移管・新規工場投資の勢いが続くベトナムと、インフラ面の課題を抱えつつも人口規模や政府の製造業育成策により中長期で極めて大きな成長ポテンシャルを持つインドが、アジアにおける最大の成長機会です。ミスミはE品および新領域商品の展開拡大や、中国発のEC・マーケティングノウハウの各国への展開を進めるとともに、中国・韓国から幹部人材を派遣してオペレーション支援を行いながら、現地のナショナル幹部を育成する組織基盤強化に取り組んでいます。

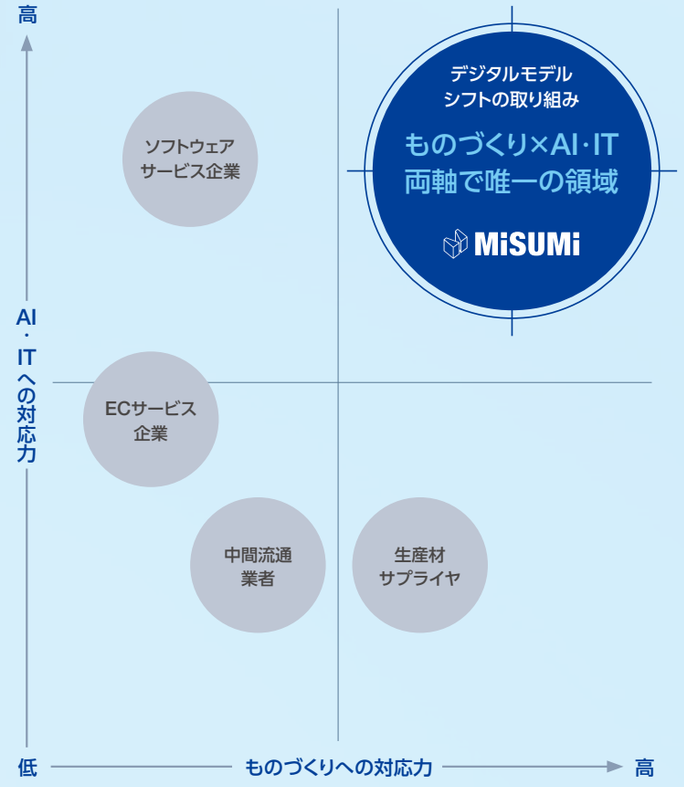
直近では、今後2年でインド・ベトナムを売上100億円法人へ育て、商品の供給力、技術力、サービス対応力、現地対応力を軸に競合と差別化し、需要が生まれた際に顧客が第一選択肢として想起する地位を確立することを目指しています。


編集方針 1
イントロダクション
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集：成長戦略
基本戦略：3つの成長戦略 21
成長戦略①：グローバル展開 22
成長戦略②：デジタルモデルシフト 24
成長戦略③：成長産業への参入 26
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

特集：成長戦略

# 2 デジタルモデルシフト｜デジタルとフィジカルの両方を一体で進化させ、ものづくりの革新に挑戦

## ミスミの立ち位置




## 製造業のお客さまの業務フロー




編集方針 1
イントロダクション
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集：成長戦略
基本戦略：3つの成長戦略 21
成長戦略①：グローバル展開 22
成長戦略②：デジタルモデルシフト 24
成長戦略③：成長産業への参入 26
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

特集：成長戦略

# 2 デジタルモデルシフト｜設計～購買～現場をデジタルにつなぐ各サービスの進化

## 設計

meviy Fictiv

meviy Fictiv

**CADデータアップロードで即時自動見積**
**最短で翌日受け取りも可能**

### meviy

対応可能な部品・利用シーンの拡大に注力し、中長期では試作から初期量産までの一貫支援と、CADデータ×生成AIによる新たな提案の創出を目指します。

### Fictiv

ものづくりとデジタル・AIに深い洞察を持つエンジニアがお客さまを起点に次世代の技術基盤づくりを進めます。

※このほか、RAPiD Design（CAD上でのCADデータ取得・見積りを効率化）、MISUMI FRAMES（アルミフレーム筐体の設計・発注を最大90%効率化）といったサービスも、顧客の設計フェーズを支えています。

## 購買

MiSUMi economy D-JIT 数量対応力大幅UP

エコノミーシリーズ D-JIT

**精度×価格帯を幅広くラインアップ**
**在庫可視化で希望量を即時発注**

### エコノミーシリーズ

中国ではソフトウェア制御のユニット品など高度な商品開発を、アジアでは認知度向上と価格適正化を進めつつ、中長期ではソフトウェア制御対応品の拡充とそれら製品のアジア・日本展開により競合差別化を図ります。

### D-JIT

数量対応力・価格適正化・複線調達の強化とNEWTON※導入を追い風にアジアを重点強化しつつ、中長期では小口・大口を問わずミスミが選ばれ続ける「購買体験の世界標準」の実現を目指します。

※ P37 NEWTON

## 生産現場

MiSUMi floow

MISUMI floow

**部品欠品起因の停止ゼロへ**
**在庫管理不要**

### MISUMI floow

量産工場における間接材調達の困りごとを「まるっと」解決するパートナーになることを目指し、新たな商品やサービス開発を行い、提供価値の拡大を図ります。


編集方針 1
イントロダクション
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集：成長戦略
基本戦略：3つの成長戦略 21
成長戦略①：グローバル展開 22
成長戦略②：デジタルモデルシフト 24
成長戦略③：成長産業への参入 26
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

特集：成長戦略

# 3 成長産業への参入｜新たな産業の担い手を、ローンチパートナーとなり支える

ミスミはこれまで、自動車やエレクトロニクスをはじめ、日本の産業競争力を支えてきた市場とともに成長してきました。これらの市場は今後も、当社にとって重要な成長基盤であり続けます。

一方で、AIの進化は産業構造そのものを大きく変えようとしています。半導体、データセンター、エネルギー、ロボティクス、ヒューマノイド、航空宇宙、アグリテックといった、AIを起点とする成長産業が次々と生まれ、その担い手たちが未来のものづくりを形づくりつつあります。こうした領域では、製品やサービスを構想・試作・検証し、市場へ投入するまでのスピードが競争力を大きく左右します。

当社は、これら新規事業開発のプロセスに深く入り込み、お客さまが新しい製品やサービスを世に送り出す過程を支える「ローンチパートナー」でありたいと考えています。長年培ってきた商品力、供給力、デジタル技術、グローバルネットワークを掛け合わせ、構想から開発、市場投入までを一貫して支援します。既存市場の強みを活かしながら新たな産業の成長を支える―その両輪で事業領域を広げ、当社自身の新たな成長へとつなげていきます。




編集方針 1
イントロダクション
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集：成長戦略
基本戦略：3つの成長戦略 21
成長戦略①：グローバル展開 22
成長戦略②：デジタルモデルシフト 24
成長戦略③：成長産業への参入 26
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ

特集：成長戦略

# 3 成長産業への参入｜ミスミの「強み」を土台に取り組みを加速させ、新産業へ積極参入する

## ミスミの強み

AI+フィジカルが実現する強靭なグローバルサプライチェーンでお客様の持続的成長を支える

### マスカスタマイゼーション

800垓（1兆の800億倍）種類の部品を短納期・多品種で供給できる唯一無二の製造力

### グローバル確実納期

独自の一貫したサプライチェーンと自動化システムにより、99.5%の高い納期遵守率かつ安定品質をグローバルに実現

### デジタルプラットフォーム

デジタルとフィジカルを一体で届ける、設計～購買～現場の顧客接点

### データセンター向け

市場規模※1

2030年 6,587億ドル

CAGR 11.2%

2025年 → 2030年

機会獲得の取り組み

2026年度設備投資 66億円

▶ 自動ステージ供給能力を増強しつつ、次世代成長分野向け部材の開発も推進

### ロボティクス・ヒューマノイド向け

市場規模※1

2030年 2,193億ドル

CAGR 14.7%

2025年 → 2030年

機会獲得の取り組み

関連企業との業務資本提携を検討推進

▶ 部品・アプリ領域への参入機会を見極める

### アグリテック分野向け

市場規模※1※2

2030年 263億ドル

CAGR 22.3%

2025年 → 2030年

機会獲得の取り組み

Oishii Farm社と業務資本提携

▶ 共同研究で先行者としての知見を蓄積し、標準化をリード

※1出典：Precedence Research各市場レポート掲載の公表値（CAGRは2025～30年）。
データセンター：Data Center Market（2026年9月10日更新）、ロボティクス・ヒューマノイド：Robotics Technology Market（同9月11日更新）とHumanoid Robot Market（同4月22日更新）の合算値。CAGRは当社算出。アグリテック：Vertical Farming Market（同9月9日更新）
※2バーチカルファーム（植物工場）市場で算出


編集方針 1
イントロダクション
マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
特集：成長戦略
基本戦略：3つの成長戦略 21
成長戦略①：グローバル展開 22
成長戦略②：デジタルモデルシフト 24
成長戦略③：成長産業への参入 26
ケイパビリティと成果
経営基盤
データ