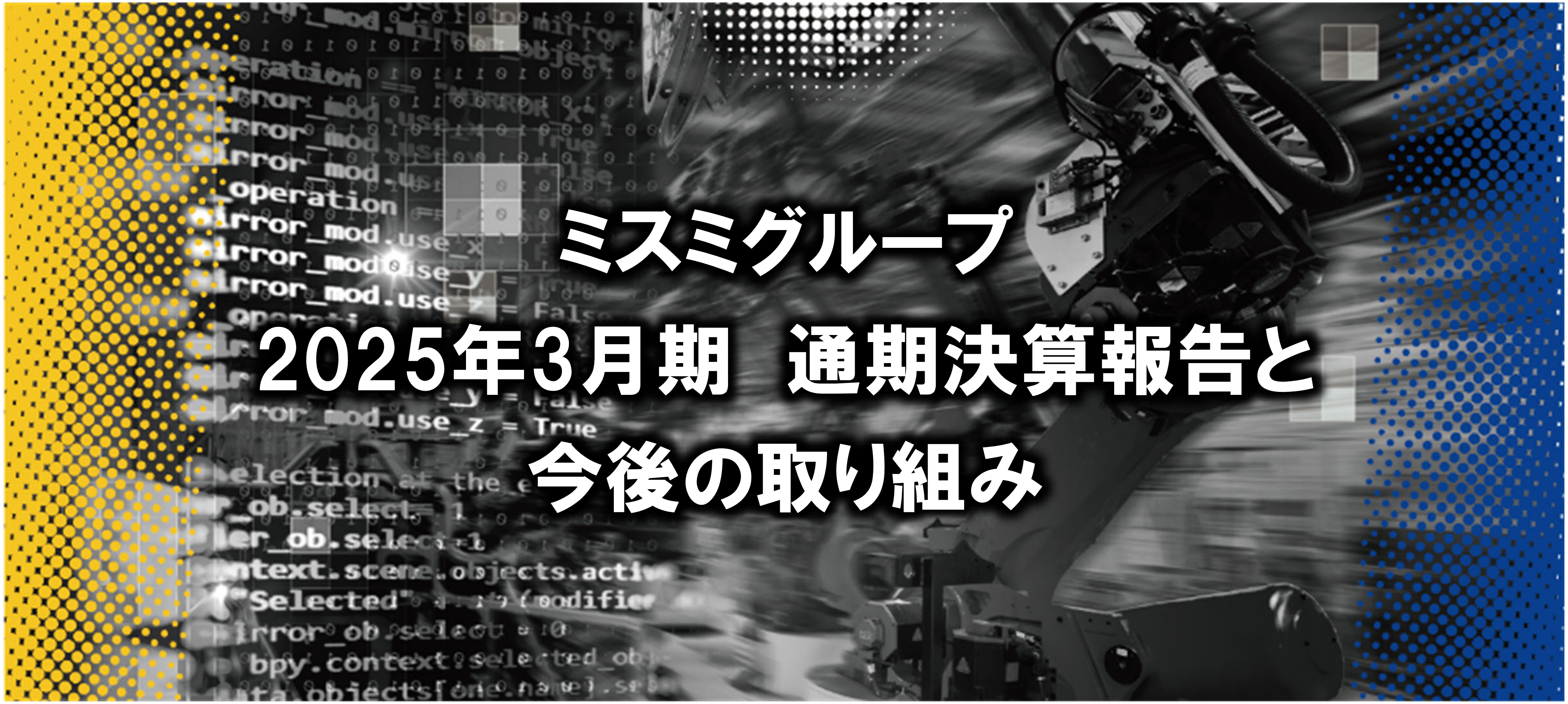
MiSUMi



ミスミグループ
2025年3月期　通期決算報告と
今後の取り組み

2025年4月25日

代表取締役社長　大野龍隆

目 次

1．24年度 決算概要 2

2．25年度通期業績見通し 9

3．今後の成長戦略と25年度の主な取り組み 15

4．米国Fictiv社の買収について 21

5．参考資料 25

為替レート（対円）	FY23 実績	FY24 実績
USドル	144.4円	152.5円
ユーロ	156.8円	163.6円
人民元	20.1円	21.1円

24年度 決算概要

24年度決算　サマリー

＜市況・需要動向＞

- 地政学リスクや為替影響等、事業環境の不確実性が常態化
- 中・亜・日は緩やかな回復基調に対して、欧・米は総じて低調

＜成長性・収益性＞

- 成長性：売上高過去最高を更新
- 収益性：営業利益率は前期より1.2pt改善

＜戦略実行・基盤強化＞

- “デジタルモデルシフト”×“地域毎成長戦略”を継続実行
- meviyをはじめデジタルモデル施策が一定の成果創出
- 基幹システム刷新を始めとする事業基盤を一層強化

24年度 決算概要

独自施策効果および緩やかな需要回復により売上高過去最高を更新
収益性改善も仕入価格上昇や一部地域PU見送りの影響で計画未達

百万円

項目	FY23	FY24			
	実績	公表値（10/25）	実績	増減率	
				対前年	対公表
売上高	367,649	401,200	401,987	＋9.3%	＋0.2%
営業利益	38,365	49,100	46,480	＋21.2%	▲5.3%
利益率	10.4%	12.2%	11.6%	＋1.2pt	▲0.6pt
経常利益	41,265	51,600	49,901	＋20.9%	▲3.3%
当期利益	28,152	37,100	36,549	＋29.8%	▲1.5%

24年度 事業別売上高・営業利益

全セグメント増収、とりわけ通信関連やmeviy、E品がFAの高成長をけん引
収益性は上期から傾向変らず、FA大幅改善、金型・VONAは前年同水準

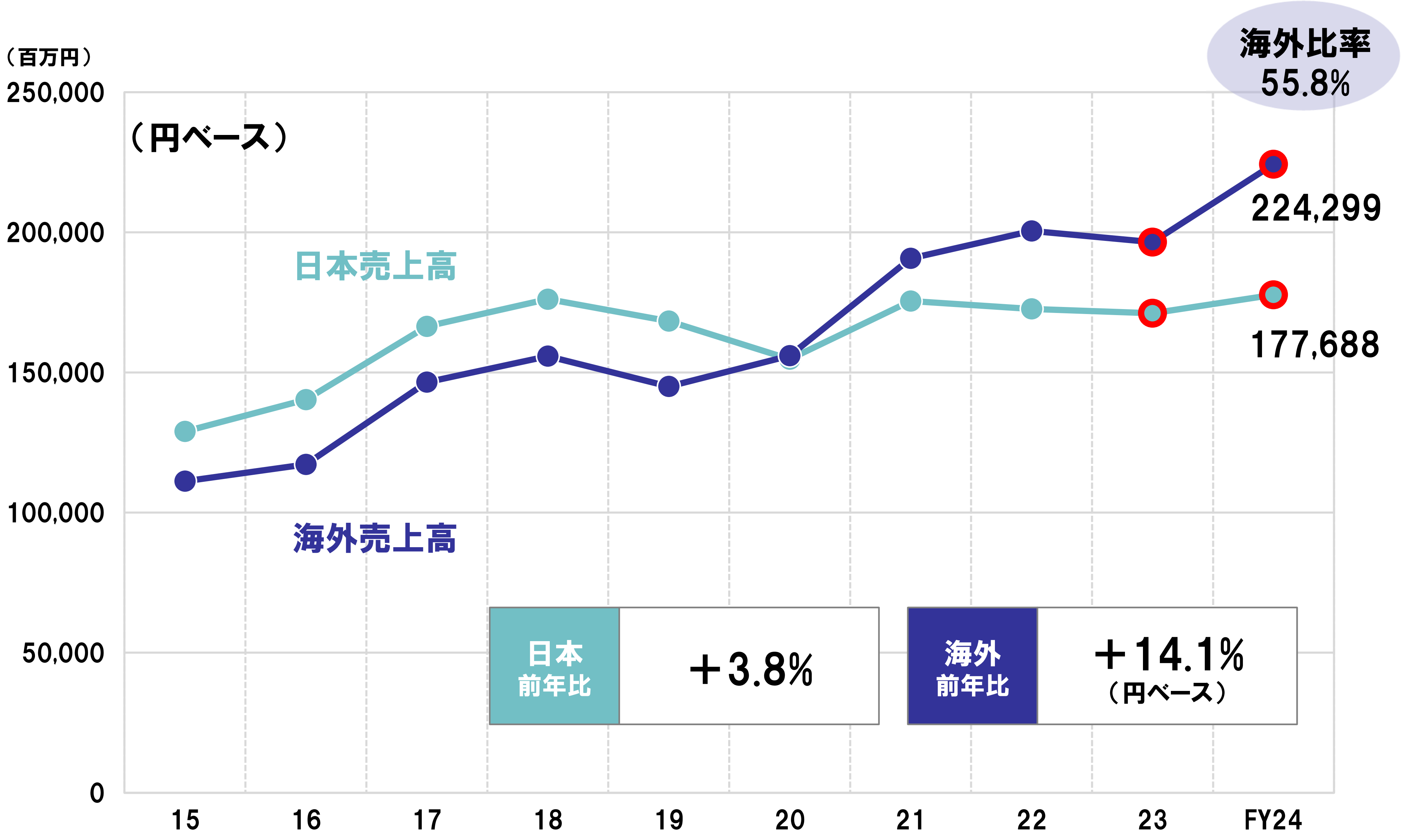
百万円

項目	売上高 FY23実績	売上高 FY24実績	売上高 対前年増減率 円ベース（※）	営業利益 FY23実績	営業利益 FY23 利益率	営業利益 FY24実績	営業利益 FY24 利益率	営業利益 対前年増減率 円ベース（※）
合計	367,649	401,987	＋9.3%（＋6.9%）	38,365	10.4%	46,480	11.6%	＋21.2%（＋13.7%）
FA事業	118,219	135,803	＋14.9%（＋12.3%）	15,097	12.8%	22,510	16.6%	＋49.1%（＋40.9%）
金型部品事業	79,932	86,451	＋8.2%（＋4.9%）	9,139	11.4%	9,504	11.0%	＋4.0%（▲3.6%）
VONA事業	169,497	179,732	＋6.0%（＋4.1%）	14,128	8.3%	14,466	8.0%	＋2.4%（▲4.5%）

※現地通貨ベース

24年度 日本・海外売上高

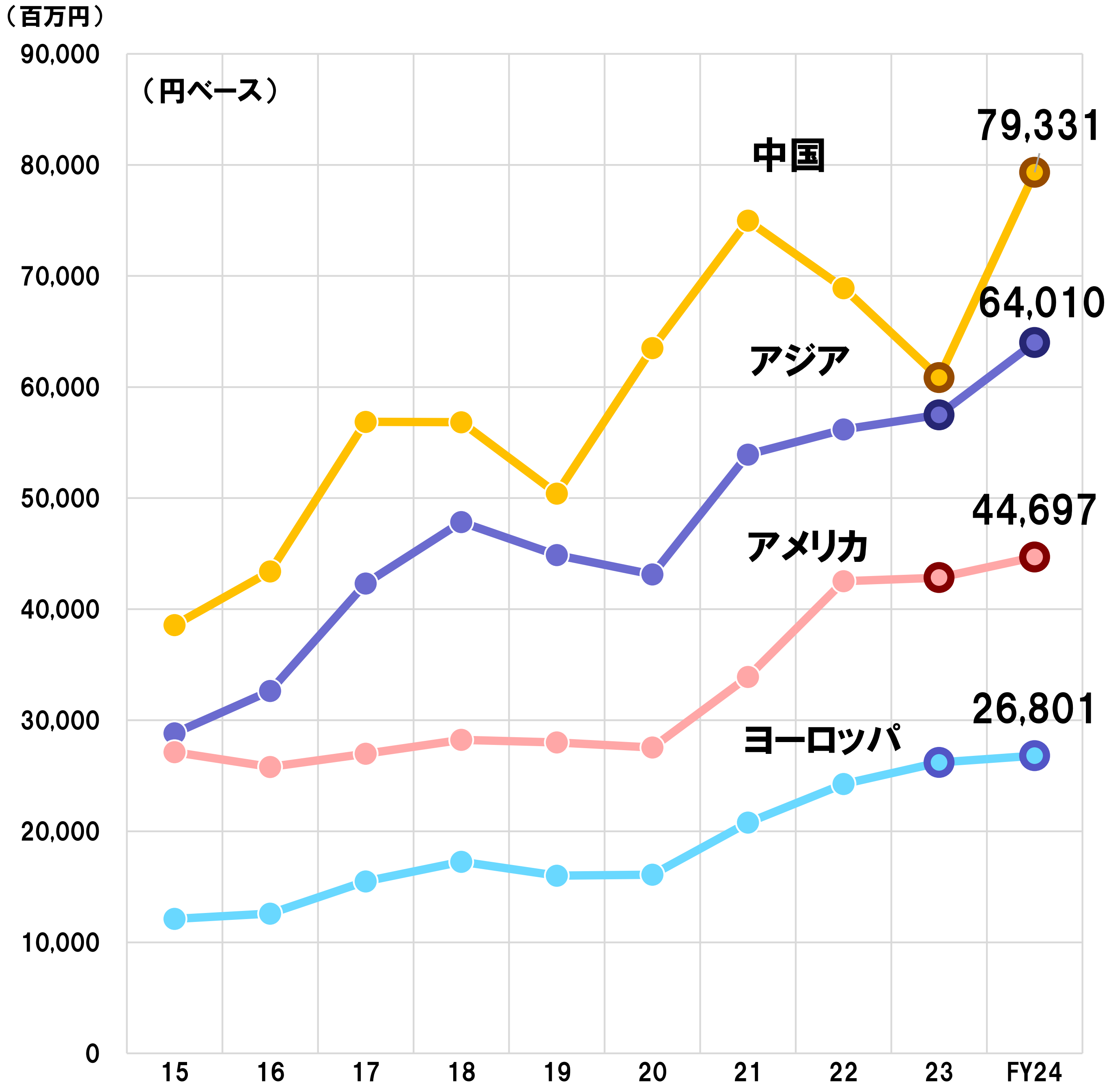
日本：自動車関連需要、meviyを中心に底堅く推移し対前年増収確保
海外：中・亜は高成長、欧・米の低調をカバーし大きく増収



日本 前年比	＋3.8%

海外 前年比	＋14.1% （円ベース）

24年度 地域別売上高



中国

市況は総じて不透明も通信分野が大きく貢献

（前年比）	円ベース	現通ベース
	＋30.4%	＋24.4%

アジア

需要は概ね底堅く推移し
E品の浸透加速が大きく寄与

（前年比）	円ベース	現通ベース
	＋11.3%	＋8.0%

アメリカ

先行き不透明感が増し、設備投資意欲の低迷により需要回復できず

（前年比）	円ベース	現通ベース
	＋4.3%	▲1.2%

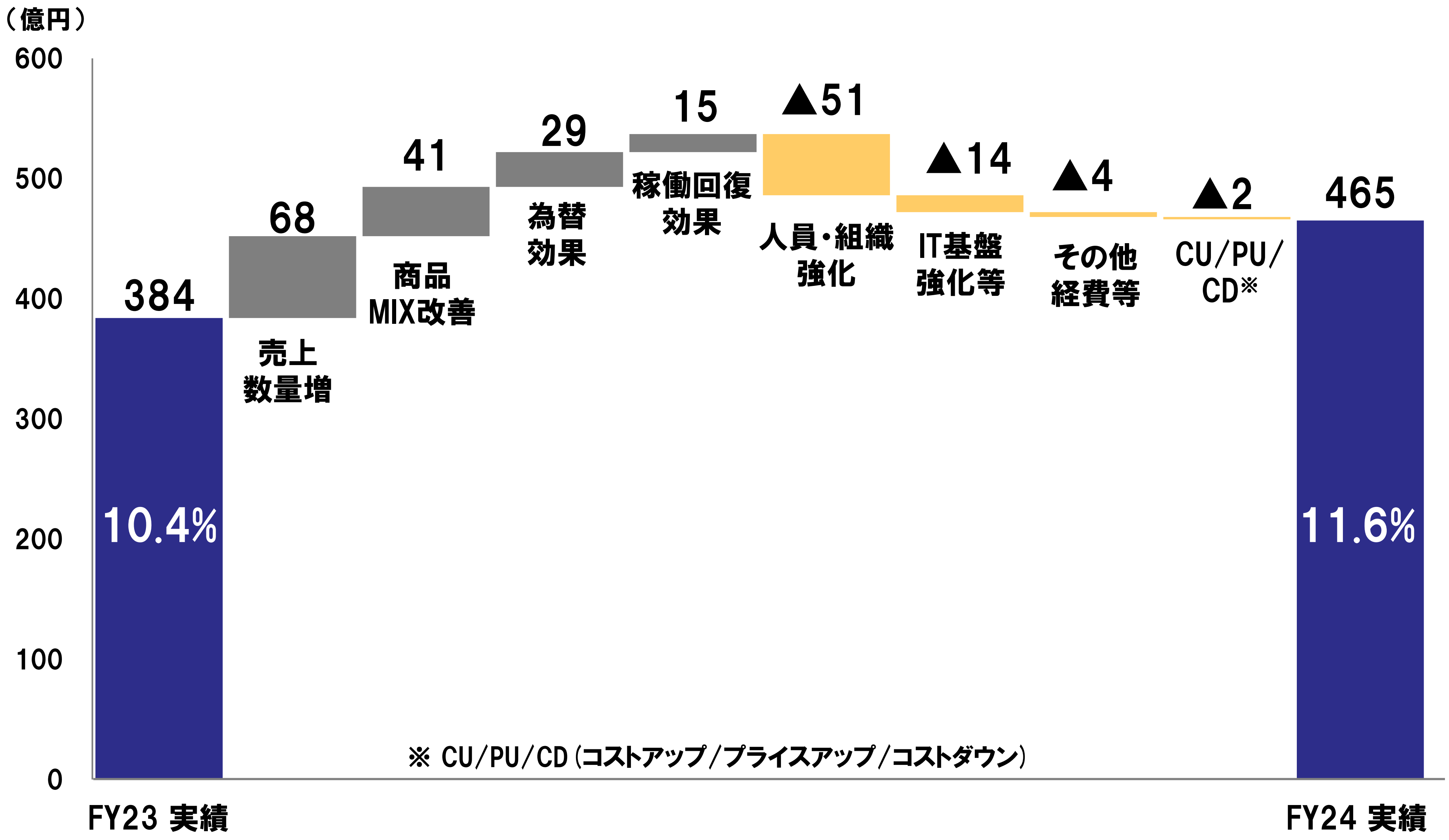
ヨーロッパ

独自施策効果あるも市況悪化による需要低迷をカバーしきれず

（前年比）	円ベース	現通ベース
	＋2.3%	▲1.9%

24年度 営業利益増減分析（対前年）

売上数量増・商品MIX改善・為替効果を中心に大幅増益
モデル進化に向けて人員組織・IT基盤を継続強化も収益性改善



25年度通期 業績見通し

為替レート（対円）	FY24 実績	FY25 想定
USドル	152.5円	139.0円
ユーロ	163.6円	153.0円
人民元	21.1円	19.3円

25年度計画　サマリー

＜市況・需要動向＞

－通商問題をはじめ、各国の政策動向が世界経済に**甚大な影響**を及ぼす

－先行きが極めて不透明であり、**厳しい経営環境**が続くと見込む

＜成長性・収益性＞

※米国の関税影響とそれに伴う各国設備投資需要の減退を一定の想定に基づき算出しておりますが、
今後の市場変化等により変更する可能性があります。

－ 成長性：米国関税影響及び、為替の反動で前期より**微減収に留まる**

－ 収益性：収益管理を徹底し、営業利益率は**2桁を堅守**

＜戦略実行・基盤強化＞

－「**短期**」と「**中期**」の**均衡**を重視

－ 各地域特性に合ったデジタルモデル施策を更に浸透

－ 需要動向を踏まえ、必要不可欠な事業基盤強化は継続

25年度通期 業績見通し

米国関税政策による設備投資需要の減退や為替反動等により微減収
コストアップや前年反動などの影響あるも2桁の収益性を堅守

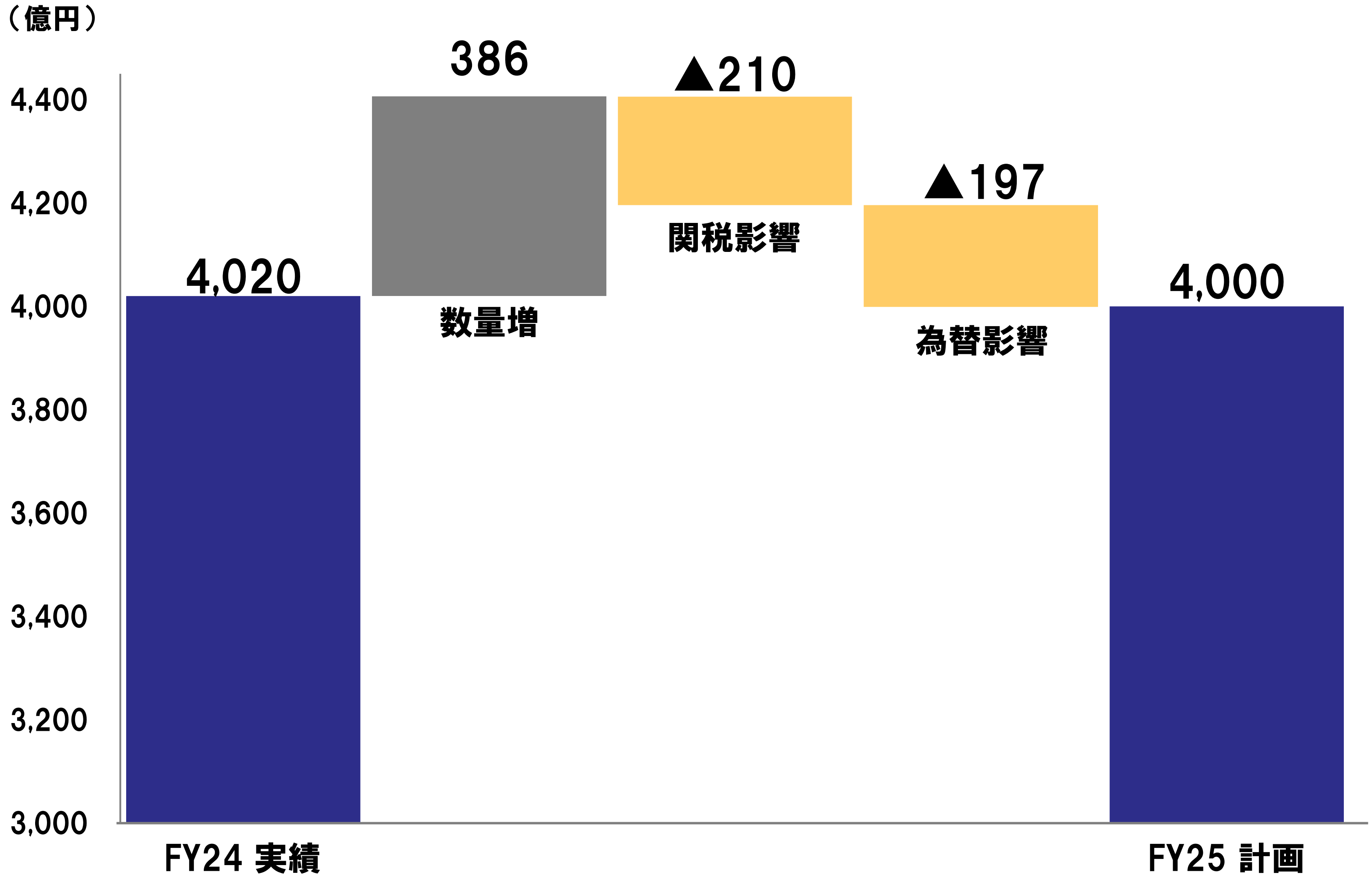
百万円

項目	FY24	FY25		
	実績	計画	対前年増減率	
			円ベース	現地通貨ベース
売上高	401,987	400,000	▲0.5%	＋4.7%
営業利益	46,480	43,500	▲6.4%	＋4.9%
利益率	11.6%	10.9%	▲0.7pt	＋0.0pt
経常利益	49,901	44,500	▲10.8%	－
当期利益	36,549	32,000	▲12.4%	－

※2025年4月17日に取締役会で決議したFictiv社の買収に関して、その影響額は精査中となり、上記予想には含まれておりません。

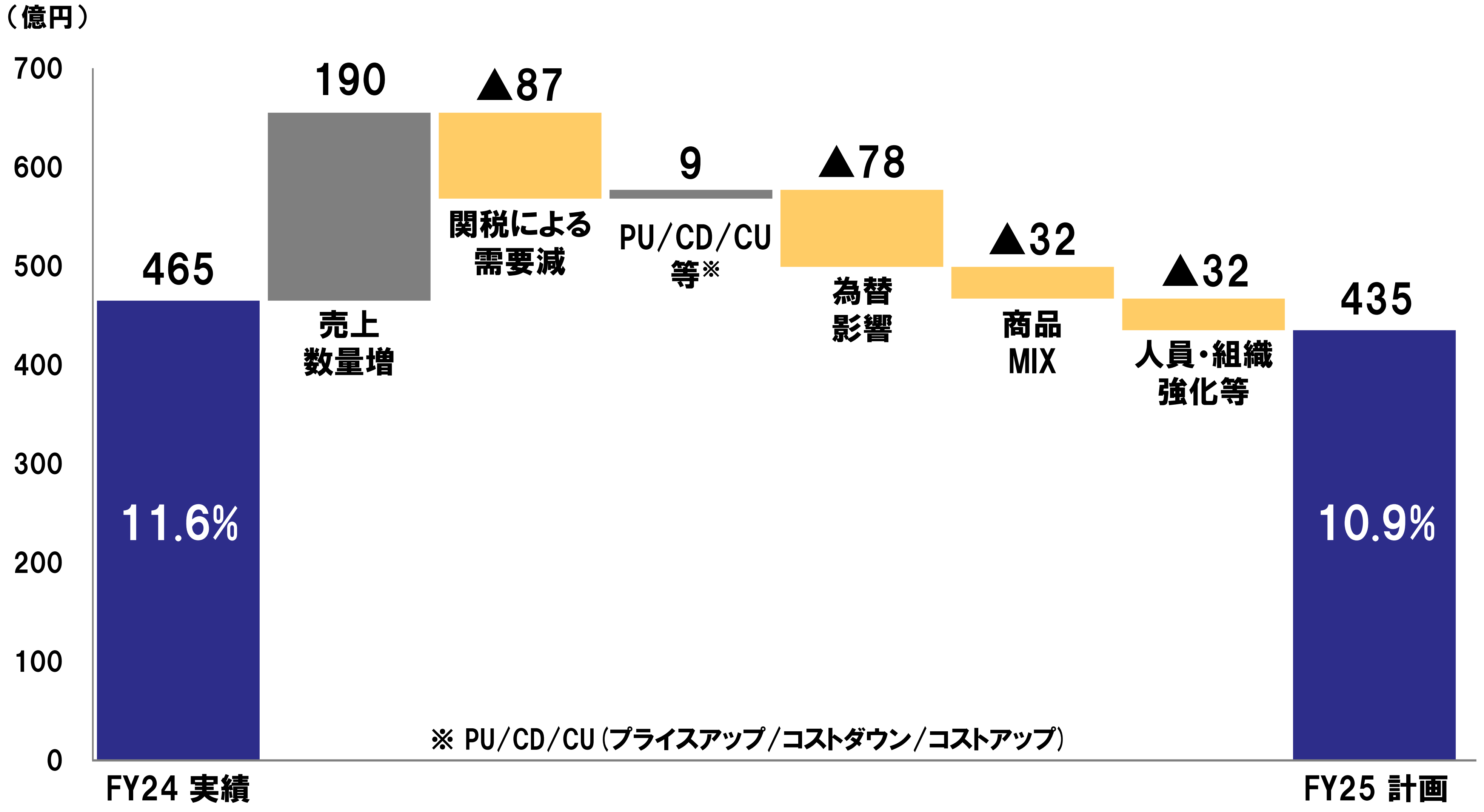
25年度 売上高増減分析(対前年)

デジタル施策等による数量増を見込むも、関税や為替影響を反映し微減収



25年度 営業利益増減分析（対前年）

独自施策で売上数量増を見込むも、関税による一定の需要減を織り込む
関税影響に伴うCUをPUで吸収するも、為替・商品MIXや組織強化で減益



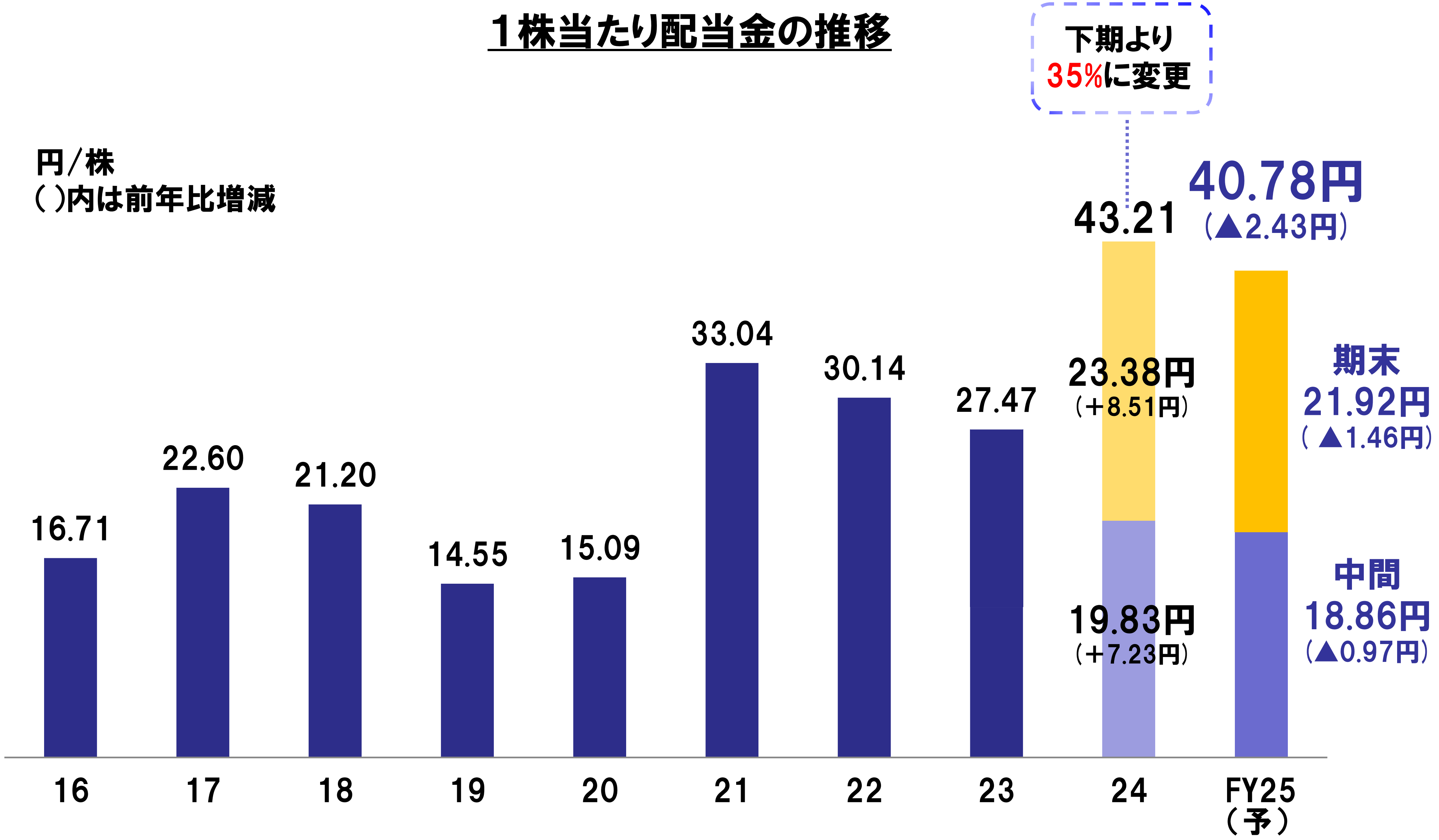
株主還元

24年度は、通期43.21円の配当を実施予定(配当性向32.5%)

※下期より、配当性向を30%→35%に変更

25年度は、通期40.78円の配当を見込む(配当性向35%)

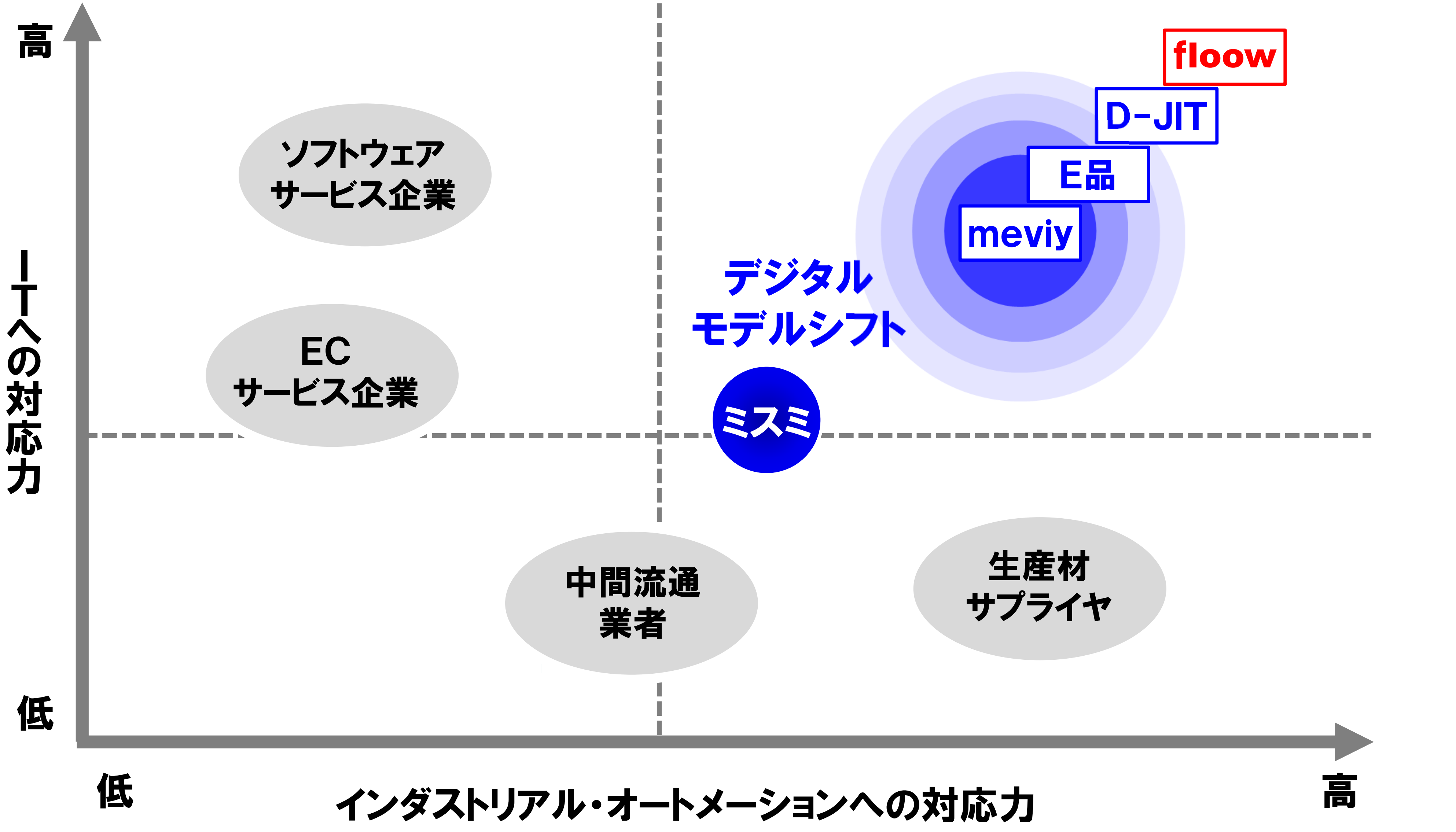
1株当たり配当金の推移



今後の成長戦略と25年度の主な取り組み

ミスミのデジタルモデルシフト

多様化進む自動化顧客ニーズに対応すべく、デジタルモデル第4弾を発動
地域毎成長戦略とのシナジーにより、ユニークな競争優位性を築く



主要事業におけるデジタルモデルシフトの浸透

全社で展開するデジタル施策により既存事業の抜本的強化を図る
絶えずモデル進化を追求し顧客時間価値の更なる向上を図る

		FA	VONA	金型
全社戦略	meviy	図面加工品		
	エコノミーシリーズ	ミドルスペック品		
	D-JIT		大量調達	
	floow		ファクトリーMRO	
事業毎戦略				

デジタルモデルシフトの進捗

DM #1　meviy

売上高
159億円

利用者数
19万人
（＋34%）

収益性
国内黒字化達成

DM #2　エコノミーシリーズ

売上高
111億円

中	＋49%
亜	＋86%
日	＋47%

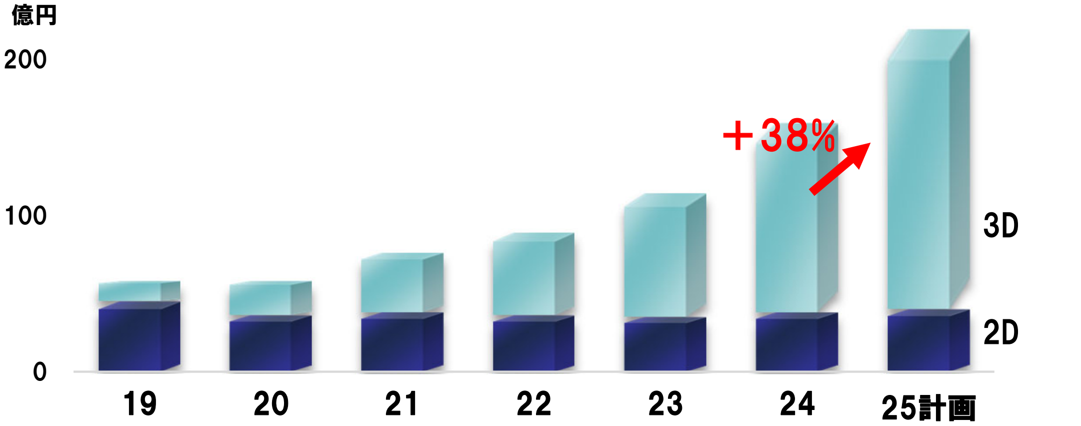
顧客数
9万社(＋25%)

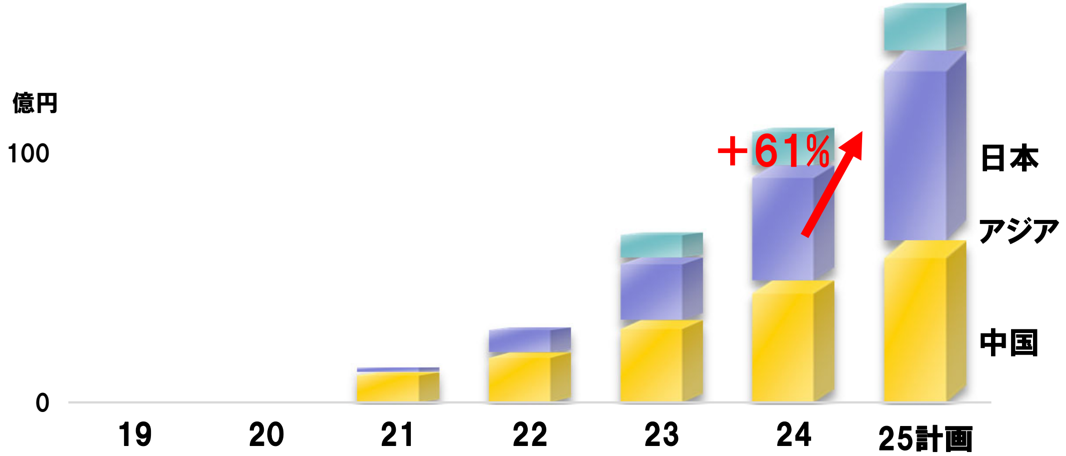
DM #3　D-JIT

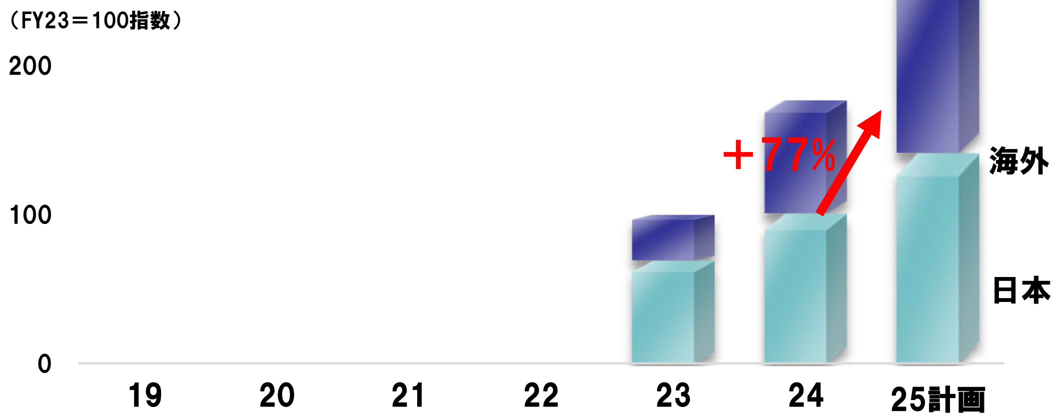
売上高伸び率
＋77%

日本	＋46%
海外	＋146%

25年3月末時点/伸び率:対前年



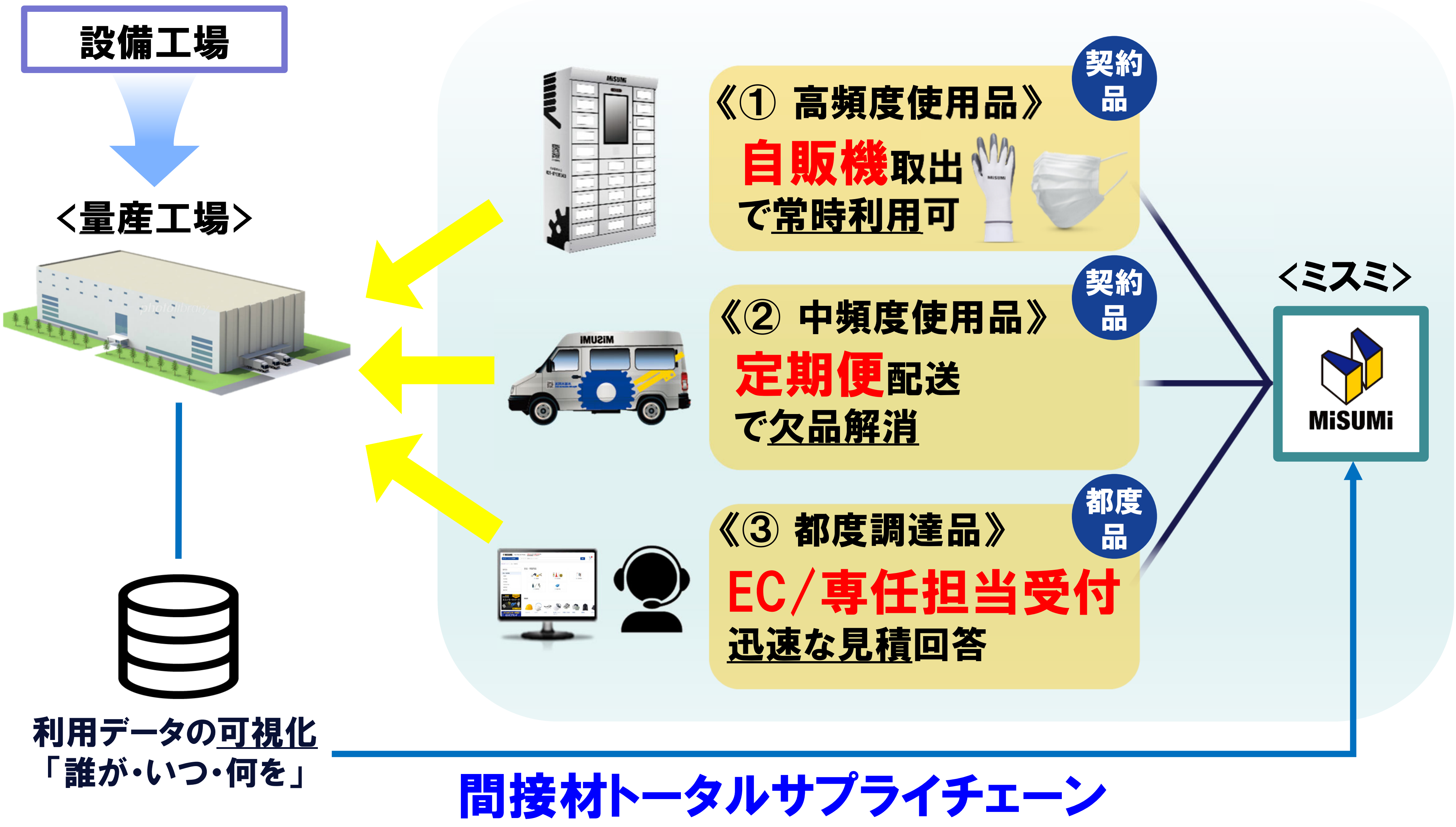




DM #4

デジタルモデルシフト第4弾 ： floow

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
設備工場から量産へと既存顧客内浸透と共に異業種新規顧客も獲得

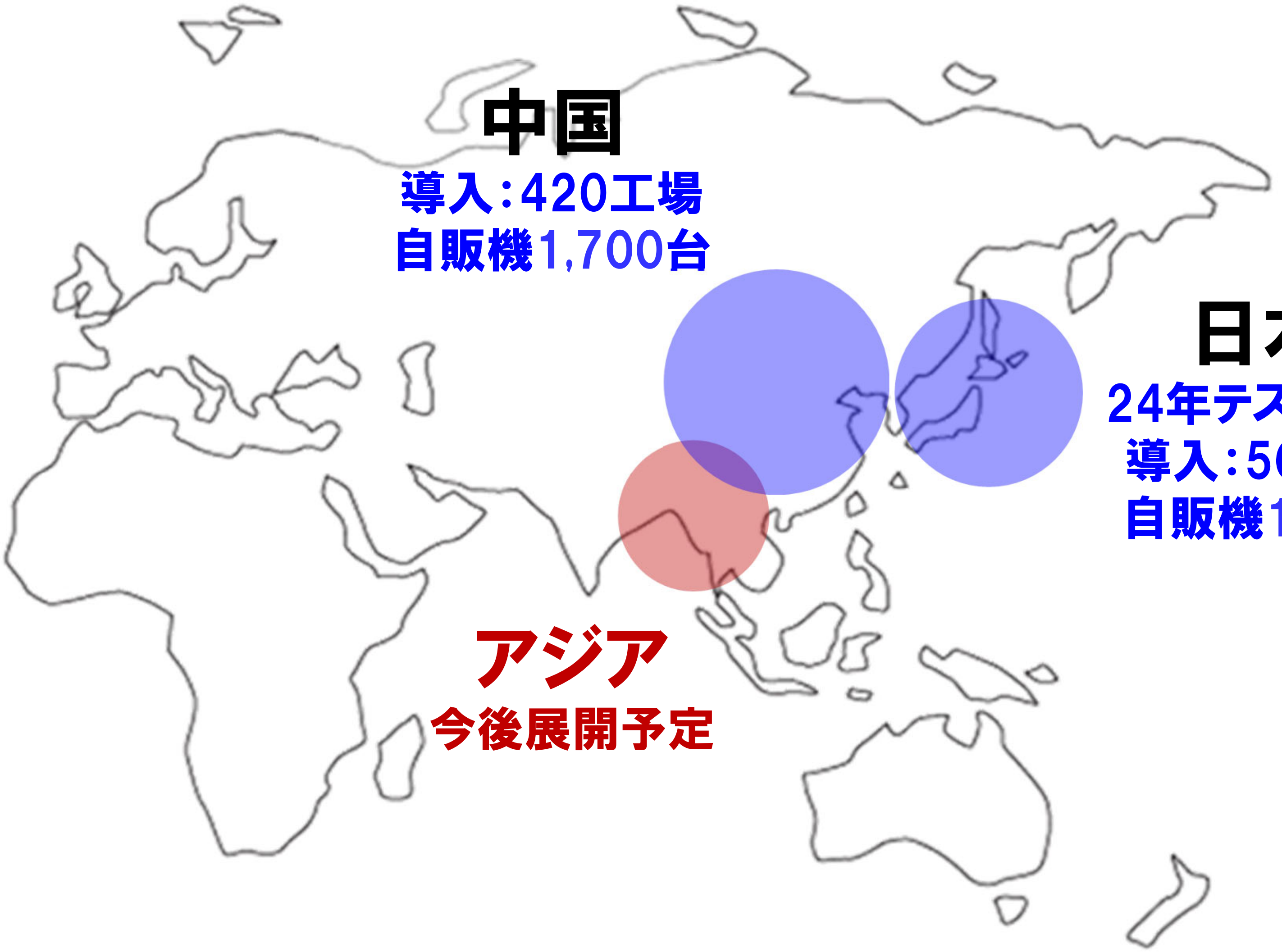


DM #4

floowの展開拡大

先行展開の中国に加え、テスト運用の日本も導入工場・台数が継続増加
今期以降アジア全体に横展開を予定し、デジタル施策の優位性を更に発揮

展開地域導入状況



米国Fictiv社の買収について

買収の目的

■ オンライン加工事業の成長加速

- meviyとFictiv社の統合により、成長分野「オンライン加工事業」を育成
- 事業モデルやシステムの互いの強みを統合し、競争力を一層高める

■ ミスミ事業領域拡大への貢献

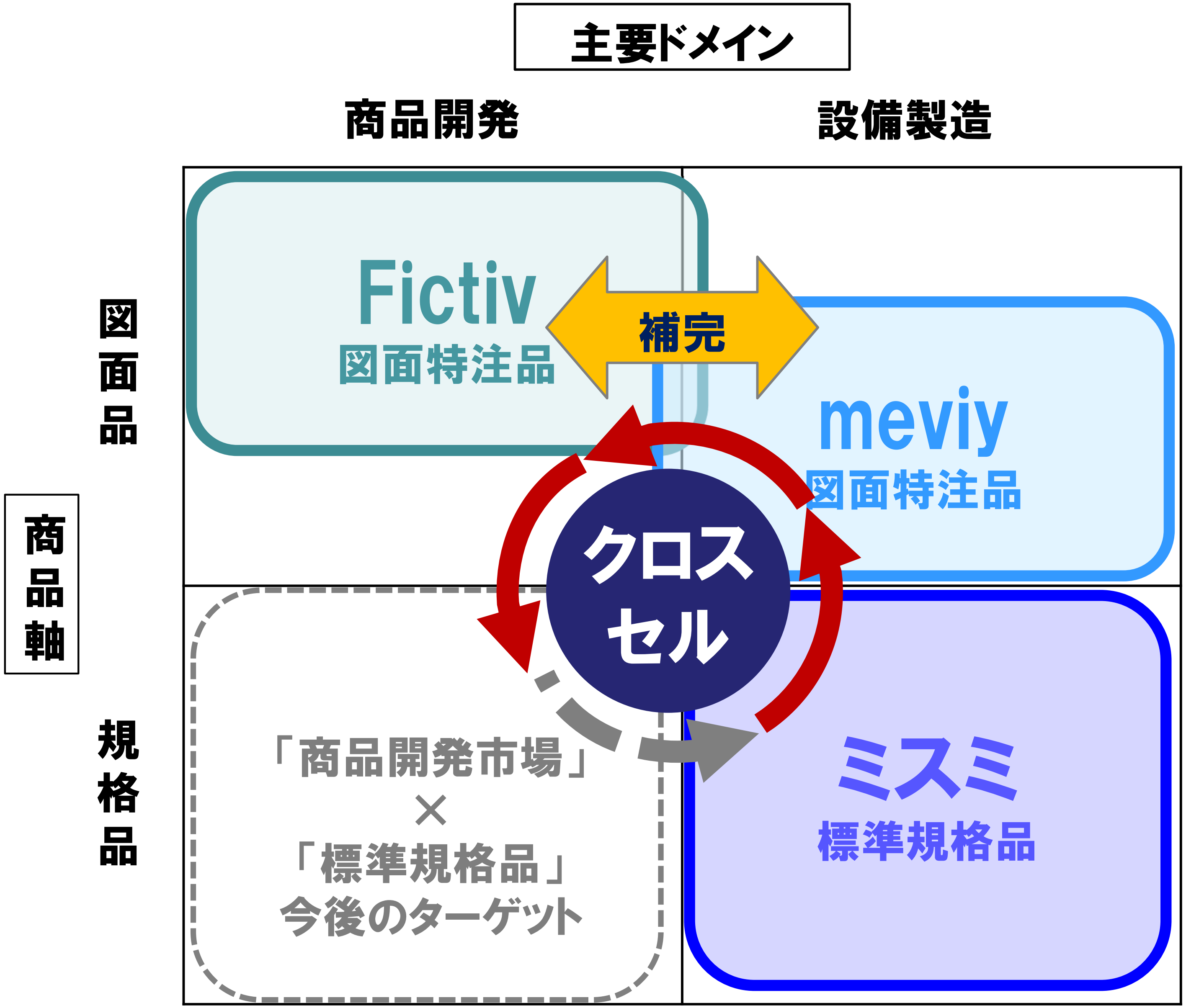
- Fictiv社の主戦場「商品開発」領域はミスミドメイン拡大のターゲット
- 彼らの事業基盤を活かし、早期のドメイン拡大を仕掛ける

■ ものづくりAI力の担保

- ものづくりに長けたIT／AIエンジニアの稀有な人材基盤を獲得
- デジタルモデルシフトのもとで、当社のものづくりAI力を抜本強化

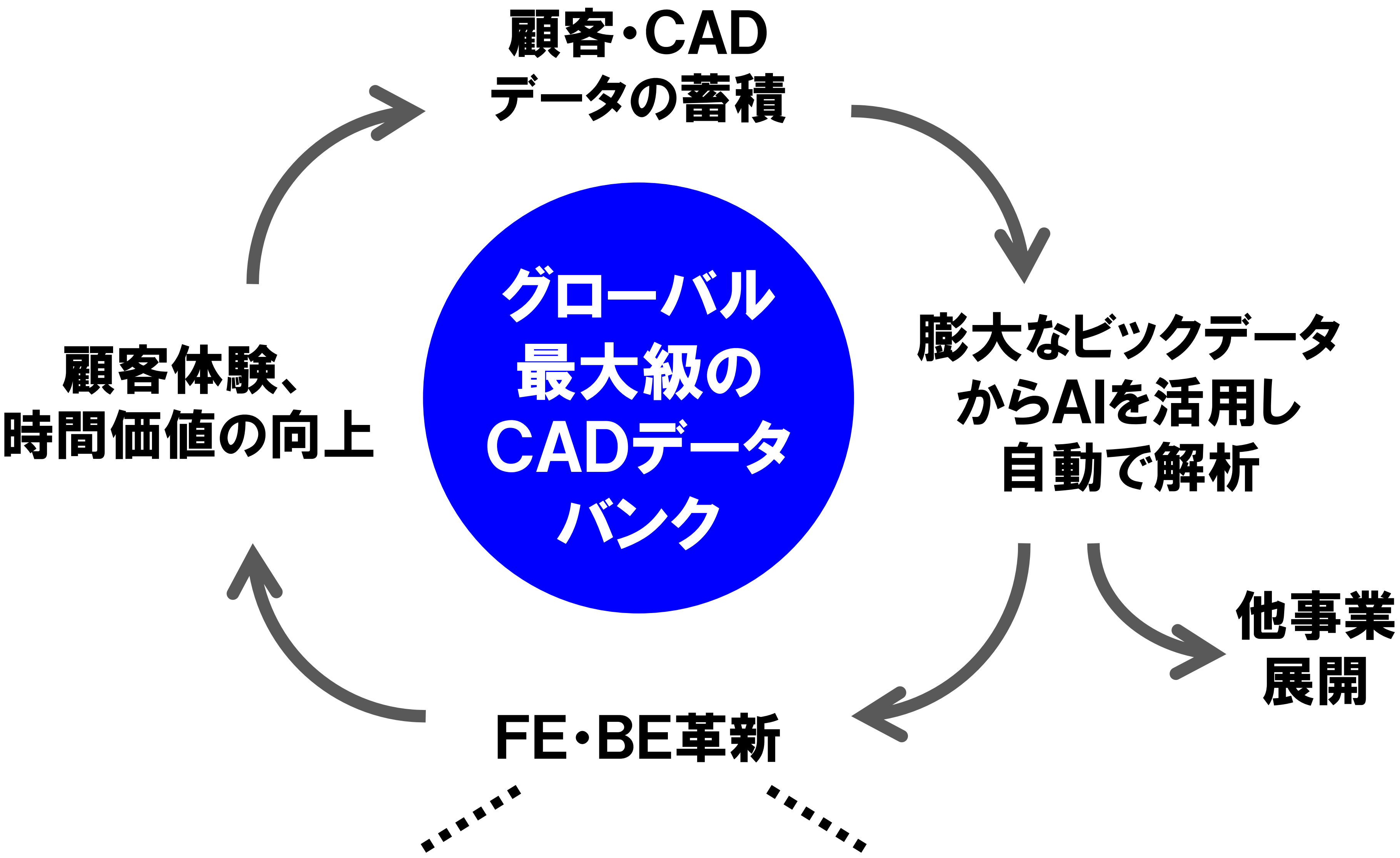
期待されるシナジー効果

相互補完関係が当社従来ドメインからの拡張および米国成長に寄与
クロスセル・NW活用により商品・顧客・地域軸における相乗効果を最大化



目指す姿

オンライン加工サービスの抜本強化を通じ、次なるミスミを創る



FE革新：**自動見積もり**　　BE革新：**自動加工データ生成**

参考資料

25年度 為替レート・感応度

為替レート（対円）	FY24 実績	FY25 想定
	通期	通期
USドル	141.3円	139.0円
ユーロ	153.5円	153.0円
人民元	19.8円	19.3円

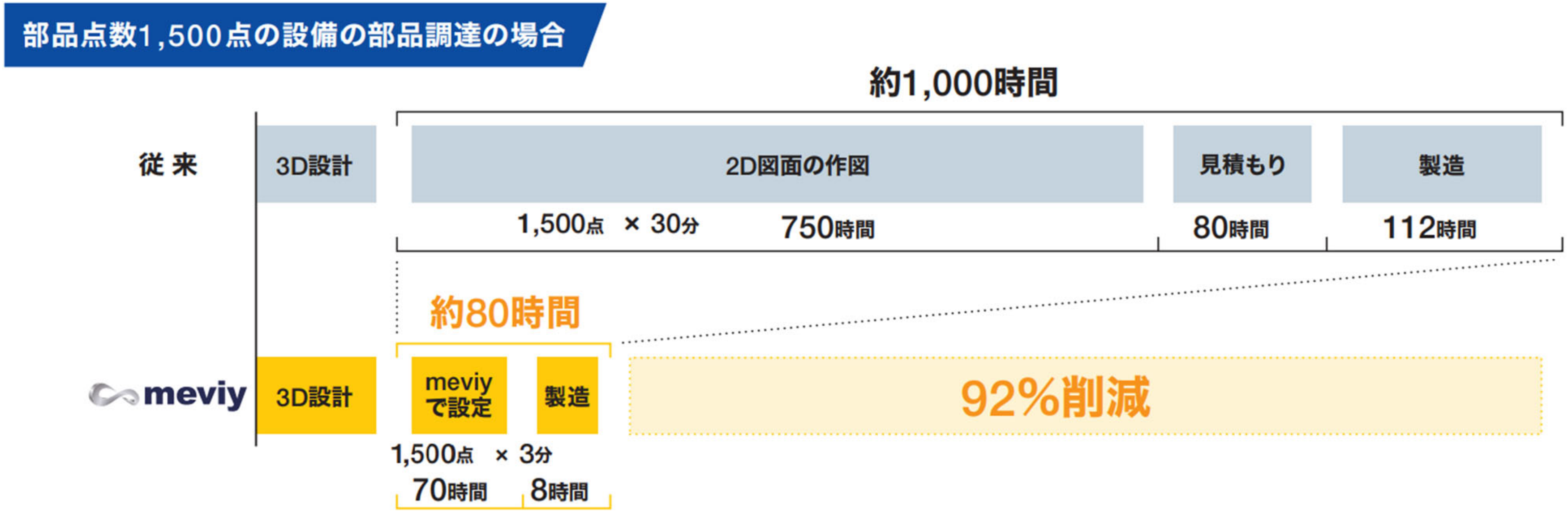
	為替感応度	
	売上高	営業利益
影響額目安※	約20億円	約6億円

※全取引通貨が平均的に1%変動した場合

DM #1

部品調達革命：meviy

●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（無料）



商品開発市場とは

25年4月17日
開示資料

●機械部品における市場は現在の設備製造以上、特に米国で成長

用途例

商品開発市場

・最終製品に組み込まれる部品
・意匠性もあり複雑な部品が多い
・部品のサイズも大きく高単価
・用途はB2Bデバイス全般
（物流、ロボット、宇宙、医療等）

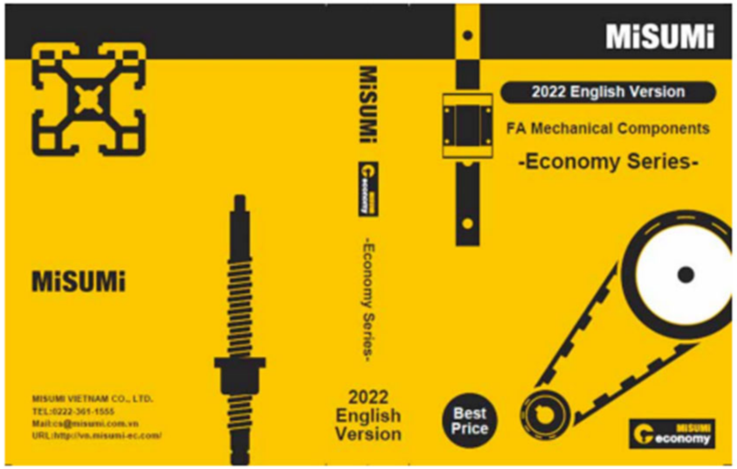
設備製造市場

・設備、装置に組み込まれる部品
・総じてシンプルな部品が多い
・部品のサイズは小さく低単価
・工場内の設備、装置全般
（自動化ライン設備、装置等）

DM #2

品揃改革：エコノミー品

●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



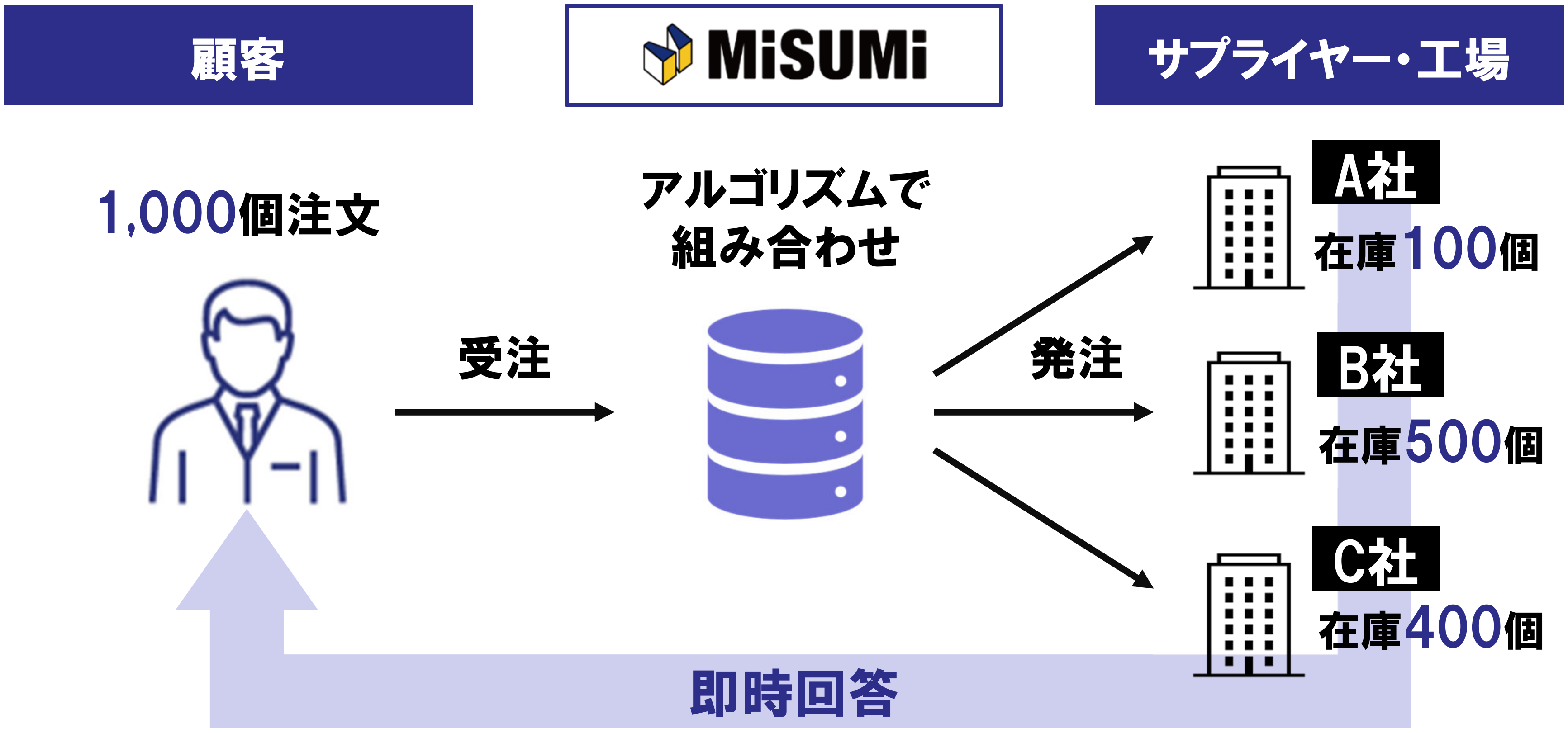
既存品との比較

	既存品	エコノミー品
精度（内径公差）	-0.009～0	-0.012～+0.003（ミドルレンジ精度）
価格指数	100	30～50

DM #3

D-JIT：大量調達の実現

- 大量調達でも顧客希望数量を短納期で応える独自システムを構築・展開
- 日本からグローバルに拡大し、「少量短納期のミスミ」から「大量でもミスミ」へ



安定的・一括供給を実現

従来比8倍の数量対応力

400社超の拠点とサイバーNW連携

ミスミ在庫約500億円→バーチャル在庫約4,000億円

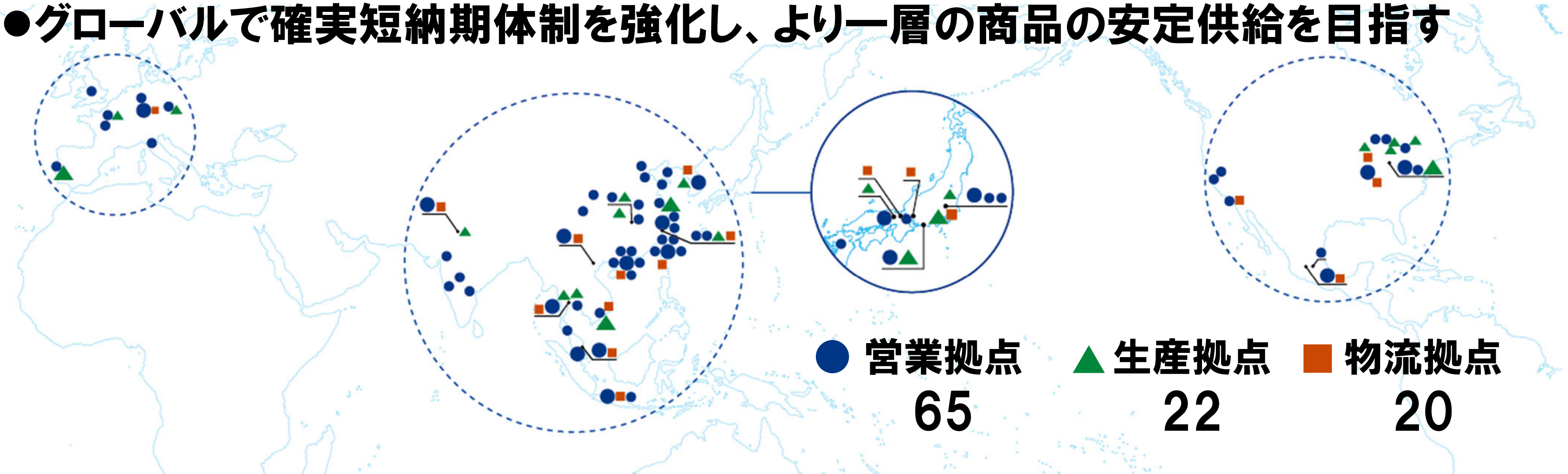
事業基盤

IT

- 持続的な成長に向けて積極的なIT投資を実施
- FY21から基幹システムを全面刷新
- 新機能開発スピード3倍、開発コスト3分の1を実現

生産・物流

- グローバルで確実短納期体制を強化し、より一層の商品の安定供給を目指す



生産

グローバル5極生産体制を構築。有事の際には、直ちに生産工場を切り替えることが可能

物流

自動化を導入したオペレーションをグローバル展開。生産性向上（質）と拠点拡張（量）の両輪で物流基盤強化