

経営の軌跡

経営の変遷

- 1963** 電子機器、ベアリングの販売を目的として会社設立
- 1973** 初の営業所(名古屋営業所)を愛知県日進市に開設
- 1977** プレス金型用標準部品カタログ創刊
- 1981** 初の流通センター(西日本流通センター)を兵庫県三田市に開設
- 1988** 初の海外現地法人「MISUMI USA, INC.」を米国イリノイ州に設立
- 1988** 自動機用標準部品(現 FA用メカニカル標準部品)カタログ創刊
- 1994** 東京証券取引所(市場第二部)に上場
- 1998** 東京証券取引所(市場第一部)に上場

- 2002** 海外拠点強化
- 2005** 駿河精機株式会社と経営統合
- 2009** ECプラットフォーム構築(Webカタログ・Web受注)
- 2010** 他社ブランド商品を含む間接材を販売するVONA事業開始
ECプラットフォーム本格化
- 2012** 米国金型部品メーカーの買収
- 2016** 3DCAD連携サービスの開始
- 2019** ITシステム刷新(クラウド化、新基幹システム)
- 2021** 新規事業展開加速
デジタルモデルシフト加速



ビジネスモデル進化



ミスミカタログによる部品発注手順

TYPE	D	L	F	B	P	T	S	Q	SC
SFAU	8	396	F23	B21	P5	T28	S25	O6	SC46

※1989年度は決算期を変更した都合上省略してあります。

蓄積された経営資本

ミスミは顧客時間価値の向上に向けて取り組んでおり、事業成長とともにさまざまな経営資本を築き上げてきました。これらの経営資本は、当社の事業活動を支える上で必要不可欠であり、将来さらに企業価値を高めていく源になっています。当社は、顧客時間価値の向上がインダストリアル・オートメーション（IA）産業の発展につながっていくという理念のもとで、それぞれの資本の強化を図り、自社の成長を加速させると同時に、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



財務資本

事業モデルの進化に向けた成長投資を支える、高い収益性と強固な財務基盤
資本コストを上回る資本収益性の確保に向けたエクイティスプレッドの拡大

株主資本	売上高	営業利益
2,959 億円	3,676 億円	383 億円



製造資本

確実短納期実現のため、グローバル5極生産体制と自動化導入による生産性の向上により、顧客時間価値を創出

生産拠点	物流拠点	生産・物流投資
22 拠点	20 拠点	78 億円



知的資本

顧客の声やデジタル技術を積極活用した商品・サービスを拡充するノウハウ
データに基づいた事業実態の把握管理、効率化・自動化のさらなる推進

IT投資	研究開発費	DX関連受賞歴
101 億円	39 億円	13 件

ミスミの提供価値



INPUT



ミスミのサステナビリティ

IA産業の非効率を解消し時間価値を向上させる「成長連鎖経営」を基盤に、デジタルモデルシフトにより新商品・新サービスの展開を通じてサプライチェーンのリエンジニアリングを推進し、労働人口減少や資源枯渇、気候変動などの社会課題に対応することで、経営戦略と同期しつつ持続可能な社会の実現に貢献していきます。



人的資本

人的資本経営の考え方として「Best Place To Grow」を掲げ、挑戦に溢れ、世界で最も成長できる会社を志向

従業員数	女性管理職比率	社内異動率
11,039人 (国内: 3,164人 海外: 7,875人)	24% (グローバル)	15% (NextChallenge制度 利用、ミスミ日本)



自然資本

エネルギー・水資源の利用状況の管理、利用量の削減などに関する取り組みにより価値を創造

エネルギー消費量	水資源使用量(取水量)
137,169 MWh ^{**}	307 千m ³ ^{**}

** 過去の開示数値に誤りがあったため修正



社会関係資本

サプライチェーン維持改善に関する取り組み、および、ステークホルダーとの対話により社会価値の持続的な共創を実現

サプライヤー数	投資家との対話
約 3,000 社	443 件 (取材件数)

※データはすべて2023年度実績