

成長戦略

ミスミグループの成長戦略

顧客時間価値の追求：モデル進化によって新たなドメインを切り拓く

ステークホルダーの期待に応え、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現していきます。

Chapter 1 「ものづくりプロセス」の常識を覆した、ミスミ流のビジネスモデルの確立

「標準化」という調達革命

1963年創業の三住商事（現ミスミ）は、創業者の田口弘社長（当時）が生産材流通の非効率に着目し、製造業の課題解決に挑みました。当時、生産設備に使われる部品は各社仕様が異なり、図面から製造までの工数が膨大でした。ミスミは一品一様の特注機械部品の中にも、実は寸法やサイズに細かい違いがあるだけで、共通のルールを設ければ標準化できる事に着目。カタログを使った図面不要・型番指定の注文を可能にし、調達プロセスを抜本的に改革しました。さらに、必要な部品を1個からでも短納期で確実に届ける「確実短納期1個流し」の仕組みを構築し、多品種・低コスト対応を実現しました。

標準化によって、通常2～4週間かかる納期を現在の1～2日に短縮し、顧客時間の短縮のみならず、在庫削減や倉庫機能の縮小にも寄与しています。現在は800垓に及ぶ商品バリエーションを取り扱い、お客さまのニーズに応え続けています。お客さまごとの要望に限りなく標準対応するというマスカスタム能力こそが、ミスミの競争優位の源泉です。

グローバルへの横展開

国内で独自のQCT（Q=品質、C=コスト、T=時間価値）モデルを築いた当社は、2002年以降、三枝匡CEO（当時）によりグローバル展開を本格化させ、ミスミは大きく生まれ変わりました。

それは日本で培ってきたミスミQCTモデルをグローバルに展開する大きな挑戦でもありました。

この挑戦を支えたのが2005年の駿河精機との経営統合です。当社はそれまで生産機能を持たない商社形態からものづくり機能を内包するユニークな形態に進化しました。また、駿河精機の高度な技術と生産力を取り込むことで、「創る、作る、売る」という一気通貫体制を確立し、製販一体のグローバル展開を加速させました。

生産設備部品調達の変化



独自のビジネスモデル確立

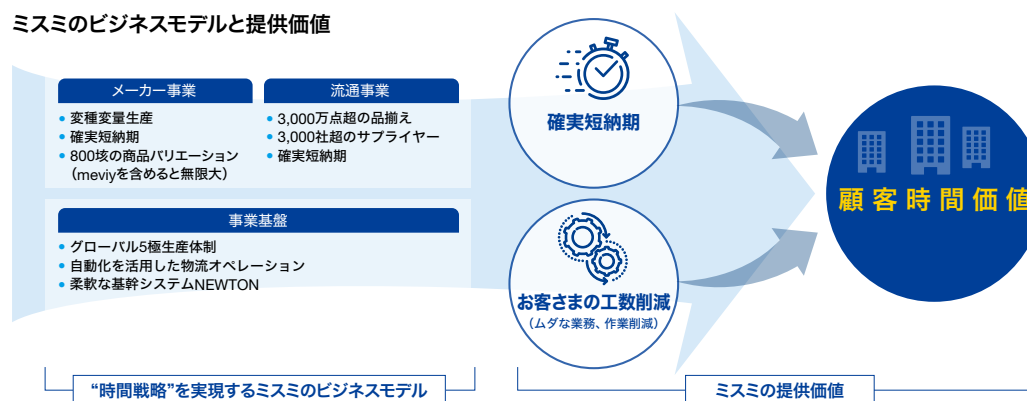
こうしたプロセス改革とグローバル展開により、当社は標準品カタログを通じた調達の効率化や、確実短納期体制によるグローバルなリードタイムの短縮を実現してきました。一方で、実際の調達現場には「部品選定の難しさ」「メーカー比較の煩雑さ」「発注先の分散」といった課題が依然として残っていました。これに応えるべく、VONA事業を立ち上げ、ミスミ独自の流通モデルで他社メーカーの商品を扱うことにより、設計者や購買者が抱える問題解決に貢献し、「メーカーであり商社でもある」というユニークなビジネスモデルを確立しました。その結果、従来の非

効率で高コストな多段階流通[※]を画期的に改善するとともに、強固な基幹システムと自動化関連間接材データベースを活用し、機械部品から消耗品までをワンストップで調達できる仕組みを実現しました。

また2012年には、米国のDayton ProgressおよびAnchor Laminaを買収し、金型部品領域でのグローバルな商品ラインアップと生産・販売両面でのシナジーを獲得しました。これにより、国際展開にさらなる厚みを加えました。

※ 生産者・卸売業者・小売業者・消費者へと取引が繰り返される市場

ミスミのビジネスモデルと提供価値



成長戦略 ミスミグループの成長戦略

Chapter 2 DX加速：デジタルモデルシフトによる「時間価値」の進化

ミスミはこれまで、「標準品カタログ」「確実短納期」をグローバルで展開することで、ものづくりの現場に時間価値を提供してきました。

しかし、インダストリー4.0^{*}の潮流とコロナ禍を経て、ものづくりの環境は劇的に変化しました。お客さま側では「デジタルものづくり」が加速しており、IoTセンサーによる稼働データのリアルタイム取得・可視化や、3Dプリンティング技術の普及、設計から生産へとつなぐデジタルツインの手法の活用が、一般化しつつあります。

一方で、部品を提供する生産材サプライヤーや中間流通・加工業者の多くは、依然として受発注や納期調整のIT化が遅れており、お客さまのニーズが高まっているデジタルものづくりプロセスに十分に対応できていません。特注機械部品の見積もり回答や納期提示に時間がかかる

ほか、蓄積データを生かした調達の最適化などは、いまだ空白領域です。

ミスミはこうしたギャップを正面から捉え、その解決に向けて未開拓の領域に挑戦しながら、「デジタルモデルシフト」を推進しています。

これまで深耕してきたものづくり産業への対応力に加え、ITやAIアルゴリズム、膨大なデータ解析を積極的に活用することで、ものづくりプロセスの常識を再び書き換える挑戦に踏み出しています。

※ 社会のあらゆる情報をデータ化し、ネットワークを通じて自由にやり取りする「IoT (Internet of Things)」、大量のデータを収集・分析し、新たな価値として利用する「ビッグデータ」、機械が自ら学習し人間の代わりに機械を制御する「人工知能(AI)」、複雑で多様な作業でも自動化を可能にする「ロボット」などによる技術革新によって、産業構造を転換しようとする取り組み

出典：野村證券「証券用語解説集」[🔗](#)

特注機械部品の即応力：最短「1分見積もり、翌日出荷」を実現したmevivy

標準品カタログでは対応できない特注機械部品の調達は、設計者や購買担当者にとって大きな負担でした。こうした課題に対応すべく、2019年度に本格展開を開始したのがデジタルモデルシフト第1弾である「mevivy (メビー)」です。機械部品の3Dデータをアップロードするだけで瞬時に見積もりができるほか、翌日出荷を実現するためのAIによる3D形状自動解析、DDS (Digital Dispatch System) による材料投入の自動化、ウォータージェット・無人搬送による製造の自動化など、多様なデジタル技術を統合した仕組みを整えました。

さらに、多様な加工方法へのニーズに対応するため、2024年9月より「mevivyマーケットプレイス」を展開し、単一のプラットフォーム上で複数の製造パートナーから見積もり取得を可能にしました。当社の調査では新規取引先との取引開始時間を従来比90%削減し、調達の非効率を大幅に解消しています。

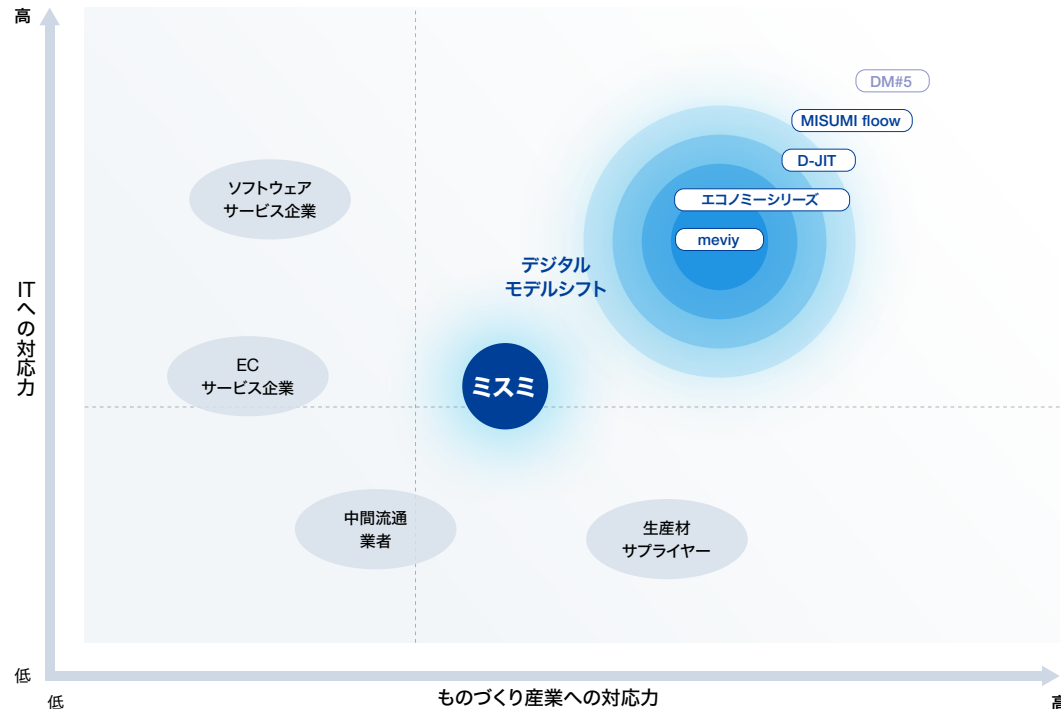
2024年度のmevivy売上高は159億円に達し、累計利用者は19万人を超え、日本国内では黒字化を達成しています。

精度とコストの使い分け戦略：エコノミーシリーズ

デジタル社会の進展に伴い、製造現場では用途に応じた精度の使い分けが求められ、「必要十分な精度を低コストで」という要望が高まっています。中国・アジアに生産拠点が集中する中、コロナ禍を経た生産移転やアジア市場の競争激化がこの傾向をさらに加速させました。

そこでデジタルモデルシフト第2弾「エコノミーシリーズ」を開発しました。スペック緩和や製造方法などの見直しに加え、海外開発拠点を活用してお客さまのニーズを集約し、中国・アジア・日本各地域で自律的な製品開発を行い、開発スピードを大幅に向上させました。その結果、低コストでありながら従来水準の粗利率を維持し、さらに食品・たばこ・包装など新たな業種へとお客さまの裾野も広がっています。2022年度の中国展開からわずか1年で中国・アジア・日本へ広がり、2024年度の売上高は111億円(前年比61%増)を達成しました。お客さま数は9万社を超え、精度とコストを両立させた新しい選択肢を提供しています。

デジタルモデルシフトによる「IT×ものづくり」への対応範囲の拡大



成長戦略 ミスミグループの成長戦略

数量対応力の抜本強化
調達複雑化と在庫最適化を支えるD-JIT

お客さまにとって、「必要な部品を、必要な数量で、必要な納期で確実に揃える」という一見当たり前の調達は、実際には多段階流通構造の中で長年困難でした。納期遅れや数量不足は設計変更や新規調達先の探索を招き、現場の負担になっていました。これを根本から解決するべく、ミスミはデジタルモデルシフト第3弾「D-JIT（ディージット）」を展開しました。現在国内外700社超のサプライヤー在庫や工場稼働をリアルタイムで可視化し、希望数量に応じて在庫を即時引き当て、価格・納期を自動提示するアルゴリズム[※]を構築しています。コロナ禍で顕在化した在庫偏在や失注リスクへの対応として、サプライヤーと実証実験やデータを共有しながら磨き上げられました。さらに基幹システム「NEWTON（ニュートン）」の刷新を追い風に、在庫情報を統合しつつ、EC体験を損なわずに高度な自動処理を実現しています。

D-JITは2023年度にタイ・台湾で試験導入したのち、翌年度に日本と韓国で本格展開し、売上高は2024年度82億円に達しました。今後はNEWTONの導入地域拡大とともに、さらなる成果を見込んでいます。

※ 特許取得済み

生産間接材管理に伴うムダな雑務から解放、
トータルコストダウンを実現する MISUMI flow

量産工場では、直接材のデジタル化が進む一方、生産間接材は種類が多く購入量も少ないため、DXによる効率化の恩恵を受けにくく、調達業務が部門ごとに分散し、本来製造に集中すべき工場が雑務に時間を取られ、生産性向上とコスト最適化の両立が課題になっていました。

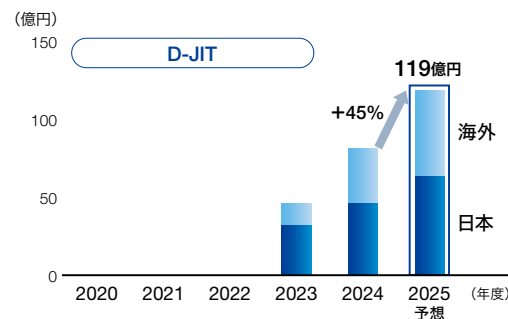
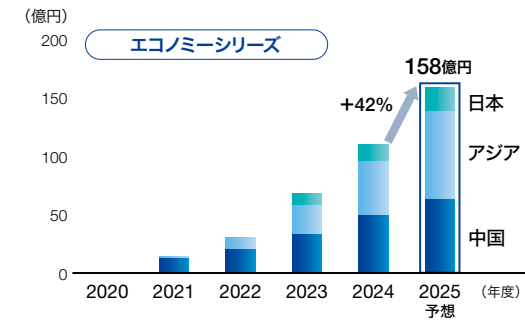
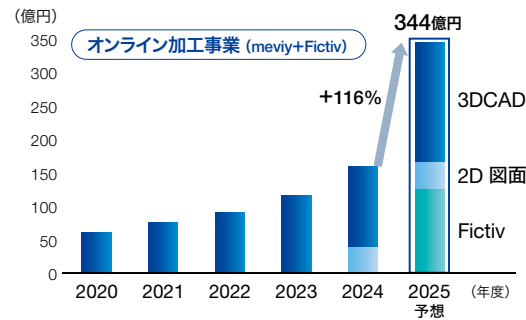
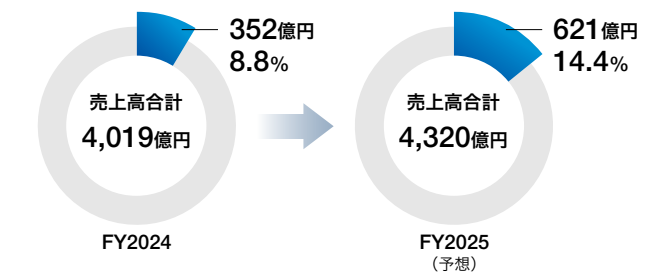
そこでミスミは購入頻度ごとの提供方式に着目した生産間接材トータルコストダウンサービス「MISUMI flow（フロー）」を開発しました。MISUMI flowは注文から検収、在庫管理までを一元化し、「在庫レス」「発注レス」「管理レス」「不正レス」を実現しています。背景には、3,000社超のメーカー、MRO商材800万点、標準2日目出荷の確実短納期体制があり、さらにD-JITによるデータの可視化により、業務効率が大きく向上しました。

2025年4月に日本で本格展開を開始し、導入企業では作業時間を約7割削減、さらにサプライヤー側の負担軽減にもつながっています。先行

主要事業におけるデジタルモデルシフトの浸透

全社戦略	meviy	FA事業	VONA事業	金型部品事業
		オンライン加工事業		
		エコノミーシリーズ	低価格×最適品質の商品シリーズ	
		D-JIT	大量調達自動注文システム	
		MISUMI flow	ファクトリー MRO調達の最適化サービス	

デジタルモデルシフトの見通し

デジタルモデルシフト施策[※]の売上高と構成比

※ MISUMI flowは売上非開示のため含まず

成長戦略 ミスミグループの成長戦略

展開の中国では、480工場に1,900台の自販機を導入済み(2025年9月末時点)です。今後アジアへの横展開とともに、食品・製薬・家具など新規分野の量産工場への浸透も図り、量産工場における時間価値の提供をさらに拡大してまいります。

デジタルモデルシフト×地域毎戦略の推進

ミスミのデジタルモデルシフトは、お客さまの調達プロセスを効率化するDXだけでなく、製造業が直面する本質的課題解決も視野に入れた取り組みです。例えばデータの非連携、設計・生産の承継問題、人手不足、資金制約への解決手段として位置づけられ、ものづくりサプライチェーンを下支えし、強靱化に貢献しています。このため、開発当初から

各地域の産業特性に最適化した展開を心掛けています。

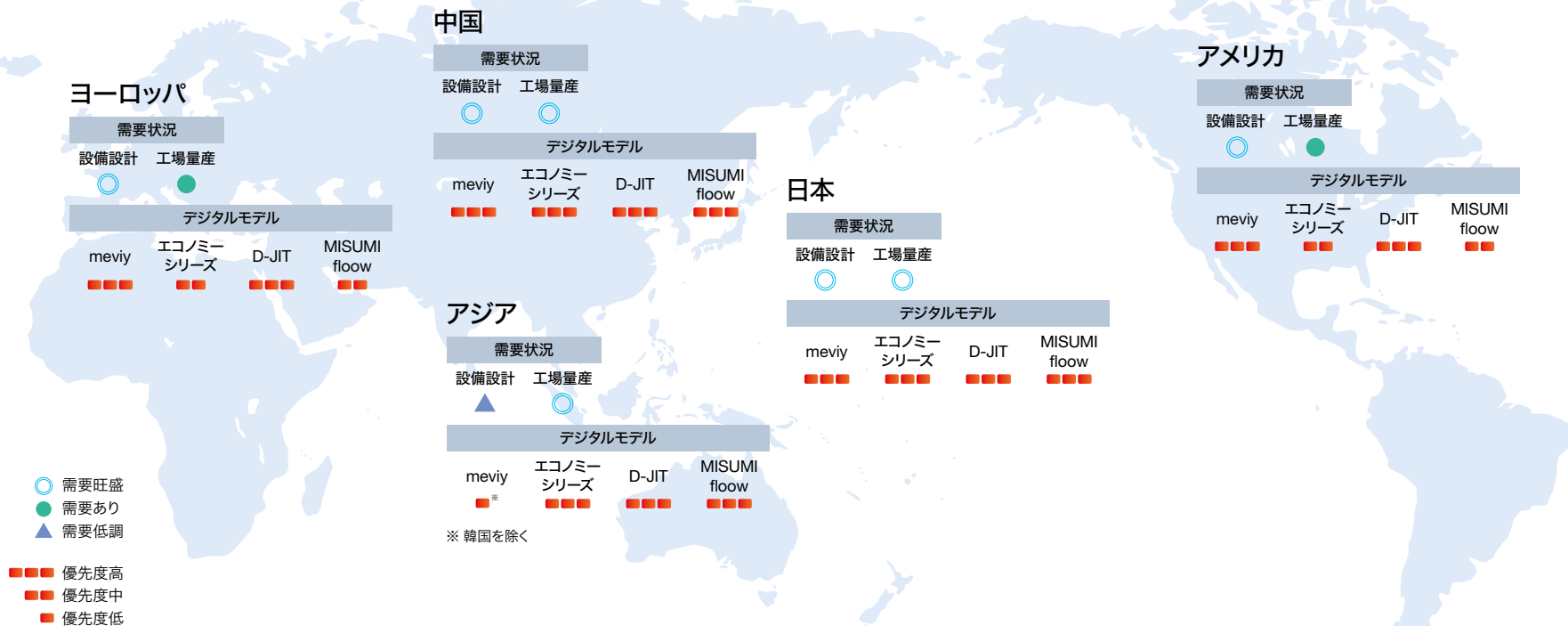
生産設備製造や量産需要の高い地域、特に中国やアジアを中心に、一部日本も含め、エコノミーシリーズによる価格帯の拡張と、MISUMI flowによる各種生産間接材の利用情報統合を通じて、地域特性に応じた柔軟な供給体制を構築してきました。また、デジタルモデルシフト施策ごとの地域別戦略も進展しており、エコノミーシリーズでは、中国で機械部品に加え、ユニット品のエコノミーシリーズ拡充にも注力しています。アジアではサービス提供国・地域が分散していることから、現地調達も含め、つねにコストと納期を見極めながら、顧客時間価値を最優先に対応しています。日本ではRoHS対応を念頭に展開を加速しています。

一方、生産設備の設計ニーズが旺盛な欧米・日中韓向けにはmeviy

を展開しています。標準品カタログでは対応しきれない特注機械部品や複雑形状のニーズに応え、特に自動化・高度化の進むFA（ファクトリーオートメーション）市場では、地域ごとの製造プロセスや規制に対応しつつ、高付加価値商品の安定供給を実現しています。

こうしてデジタルモデルシフトは、地域ごとの市場特性にフィットしたサービス展開を通じ、お客さまの範囲の拡大と各市場での深耕を並行して進め、創出する顧客時間価値の最大化を実現してきました。もっとも、ものづくり産業の根本的な課題解決には、生産設備設計・製造や量産領域のドメイン展開だけでは不十分であり、私たちは「製品開発」という川上領域へのドメイン拡大に向け、新たな挑戦を開始しています。

地域毎の市場特性に合わせたデジタルモデル推進



成長戦略 ミスミグループの成長戦略

Chapter 3 次の領域へ：製品開発領域への拡大「Fictiv」

2025年4月、当社は米国のFictiv買収を発表しました。これは2012年のDayton ProgressおよびAnchor Laminaの買収以来の大型案件で、買収規模は約500億円にのぼります。目的は単なる多角化ではなく、これまで培ってきた基盤・技術をさらに強化し、ものづくり産業の川上に位置する「製品開発」領域への拡大を図ることでした。次なるミスミの大黒柱を育成する戦略です。

ものづくりのプロセスは「製品開発・試作」「生産設備の設計・製造」「量産管理」の大きく3段階に分かれます。川上に位置する製品開発・試作段階では、設計者が数多く存在するにもかかわらず、必要とされる部材が少量多品種であるため、調達が煩雑かつ非効率になりやすい状況です。また、部材のサプライヤーの分散やアナログな手法への依存も重なり、開発現場では工数・納期のロス、資金・人材の不足といった多面的な課題に直面しています。

今回のFictiv買収は、こうした川上工程における非効率をデジタル技術で解消し、当社のお客さまであるメーカー・スタートアップ・研究開発部門などが直面する課題の根本的な解決を目指すものです。既存のオンライン機械部品加工プレーヤーの中でも、Fictivは高精度かつ豊富なバリエーションを誇り、ファブレス型でありながら、自社生産に匹敵するような厳選した協力サプライヤーのグローバル供給網を各地域の熟練エンジニアや専門家が運営しています。そのため、設計・試作から生産立ち上げまで、製品開発のライフサイクル全体をサポートでき、DFM（量産視点の設計支援）による試作のやり直し削減や開発サイクル短縮も可能です。単なる自動化・デジタル化ではなく、現場に寄り添った伴走型サービスだからこそそムダを根本から解消できる姿勢は、当社の提供価値である「顧客時間価値」の向上と高い文化的親和性があります。

さらに、製品開発領域では、試作から小規模量産まで一貫して対応できる能動的なプレーヤーは多くありません。また、メカニカル部品に限らず、基板部品や電気・電子部品などまで含めてワンストップかつ確実短納期で調達できるプラットフォームはいまだ確立されていません。こうした市場の空白をFictiv買収によって補完することで、当社の製品開発領域への拡大は極めて高い成長ポテンシャルを持つ戦略となります。

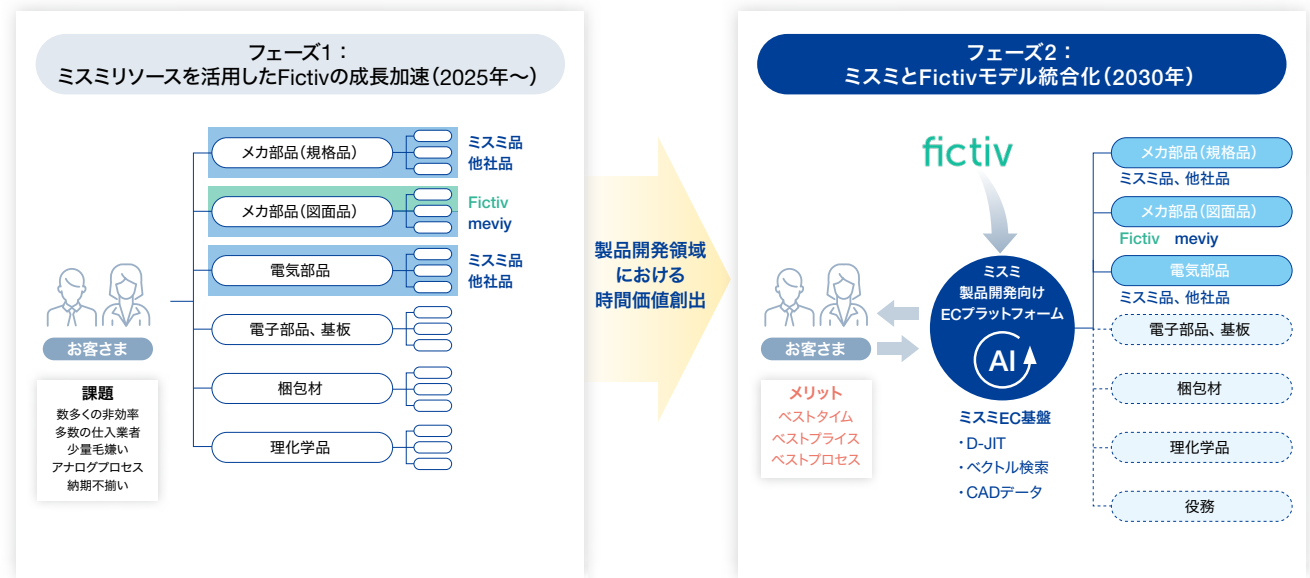
す。ミスミが従来強みとしてきた「変種変量生産・確実短納期対応」や、D-JITによる「在庫可視化・調達複雑化・見積もり回答の迅速化」に、Fictivが保有する製品開発領域向けの複雑形状のCADデータベースや、AIと製造の稀有な人材基盤の組み合わせによって、既存の大手メーカーや伝統的な調達構造では十分に対応できていなかった「試作から小規模量産までを一貫して担うニーズ」に応えることが可能となります。

さらに、当社が持つ部品調達網や他社メーカー品の取り扱い実績と、協力サプライヤーとの強固な連携力を生かせば、将来的には電子部品・基板・梱包材・理化学品などを含めた製品開発向けのワンストップ提供も視野に入ります。

また、ITと製造の両面に精通した当社のDX人材基盤に、FictivのAIとものづくりのノウハウを持つ人材が加わることで、各種部品の提供にとどまらず、ものづくり産業の知識共有や人材育成といった「ものづくり×IT・AI」による付加価値サービスまで展開可能となります。

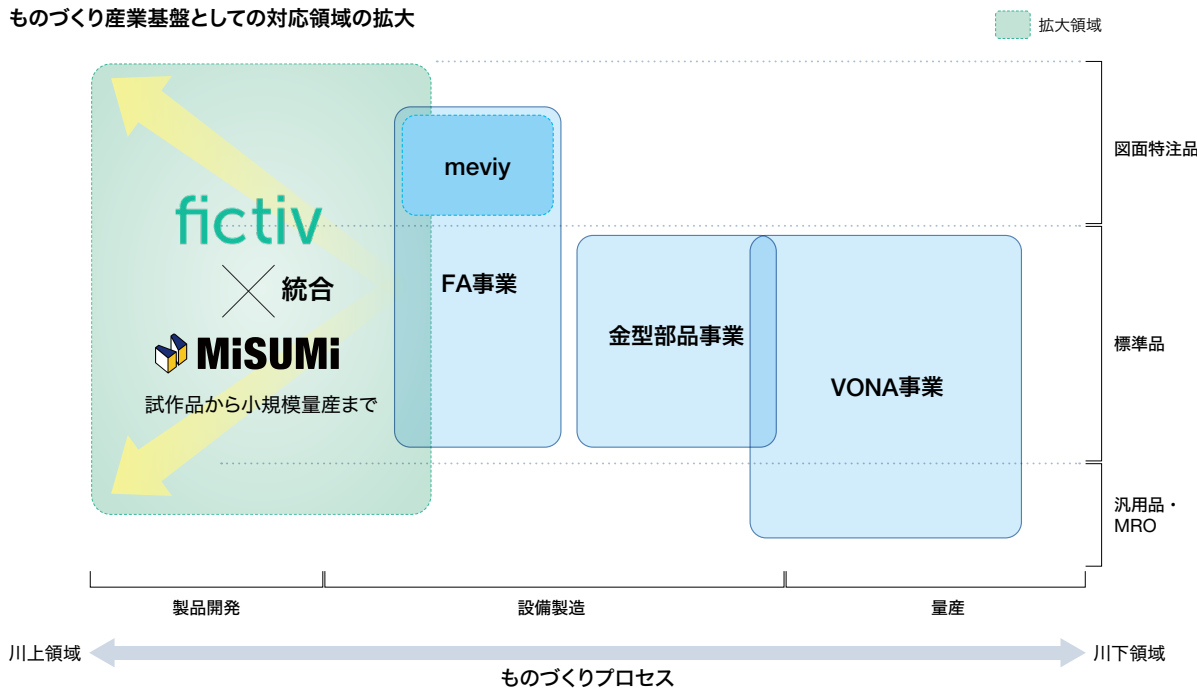
Fictiv買収による製品開発領域へのドメイン拡大は、既存の強みを新ドメインで活用するだけでなく、製品開発から設備製造・量産までの全プロセスを網羅できるものづくりを支える産業基盤への変革を目指すものです。お客さまの時間価値最大化と製品開発サイクル短縮、ひいては社会全体のものづくりの効率向上に貢献することを目標としています。

製品開発向けのプロセス革新



成長戦略 ミスミグループの成長戦略

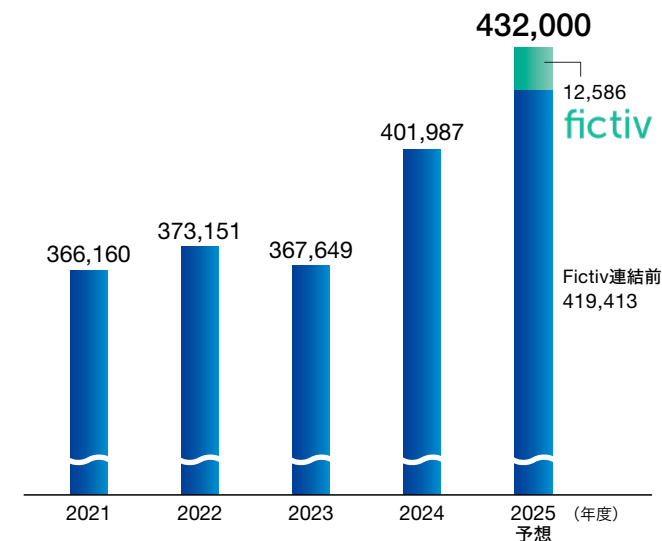
ものづくり産業基盤としての対応領域の拡大



※ 協働するサプライヤーは含めず

Fictiv連結後の2025年度売上高予想※

(百万円)



※ 2026年3月期上期決算発表時点

進化を貫く軸：時間価値提供という哲学

ミスミは「顧客時間価値第一（グローバルタグライン“Your Time, Our Priority”）」を掲げ、創業当初からお客さまの時間価値を最優先してきました。その実現のため、モデル進化、対応領域・サービスの拡大、そして組織・人的資本への投資を一貫して行っています。

その中でも、特に部品調達プロセスの革新に重点的に取り組んできました。例えば、図面不要の型番指定で注文可能なWebカタログ、複雑形状部品でもCADデータをアップロードするだけで自動見積もり可能なmeviy、納期割引サービス、価格競争力の高いエコノミーシリーズなど、いずれも見積もり・注文プロセスの効率化を実現する取り組みです。

さらに近年では、お客さまの検索・設計プロセスの革新にも注力しています。従来の「RAPiD Design」に加え、AIをベースとしたベクトル検索を導入することで、キーワード検索では難しかった最適部品や設計パターンを瞬時に抽出可能としました。膨大な過去図面や設計条件を数値化し類似度を計算することで、設計者は意思決定を迅速化できます。学習を重ねることで検索精度が高まり、設計の多様性を損なわずにあいまいな検索でも最適解を導くことができます。この仕組みにより、お客さまの調達・設計・製造のサイクルがDXの力でシームレスに結びつき、いままです以上に高次元の顧客時間価値提供が可能になっています。

こうした取り組みにより、お客さまの変化する課題を確実に捉え、業界プロセス全体を革新させることで、ものづくりプロセスのイノベーション

を志向しています。モデル進化、デジタルモデルシフトと地域最適化、Fictiv買収による製品開発領域へのドメイン拡大、そしてAIを最大活用したサービス——これら全てが一体となり、ミスミの成長戦略の核を成しています。

時間価値の提供という哲学は、お客さまのものづくりプロセスに潜む課題を根本から再構築し、お客さまの体験価値を高めるものであり、今後も進化し続けます。「成長連鎖経営」を経営理念に掲げるミスミが、つねに自らの限界を突破し、挑戦し続けることで、最終的にものづくり産業全体の成長に寄与します。そして、その成長がまた自らの成長機会をもたらします。私たちはこの連鎖を通じて、お客さまにとって最も価値ある時間創出を追求し続けます。

成長戦略

知的資本 DX戦略



■ 今後の展望について

IT・AIは、ミスマの成長戦略の原動力であるとともに、ものづくり産業のビジネスプロセスイノベーションに不可欠な存在です。当社はお客さまとサプライヤーをつなぐプラットフォームを目指して、新たな商品、売り場、提供プロセスを革新し続けます。

取締役 専務執行役員 CIO

清水 新 Shimizu Arata

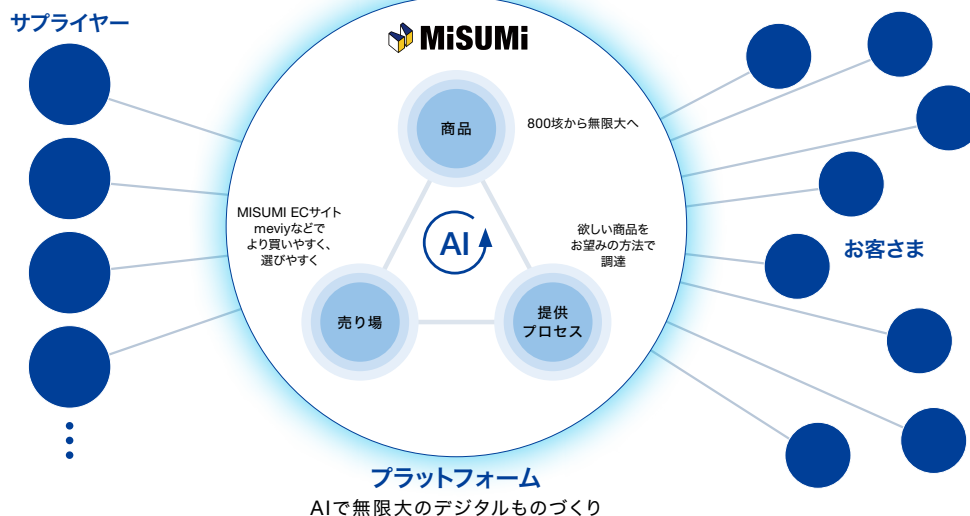
ミスマのDX戦略

■ DX戦略は経営戦略そのもの

ミスマが取り組んできた「ものづくり産業のビジネスモデル革新」において、デジタル技術の活用は不可欠です。DXという言葉が注目される以前から、当社ではデジタル技術の活用と経営戦略は一体不可分でした。当社は、特定の領域の効率化にとどまるDXではなく、従来のものづくりプロセスそのものを組み替え、お客さまに新たな付加価値を提供し、また私たちの業務プロセスの生産性も向上させるようなビジネスモデル革新を志向しています。

お客さま向けのサービス革新には3つの視点——商品、売り場(MISUMI ECサイトなど)、提供プロセスが

ミスマDXのありたい姿



あります。800垓^{がい}の商品バリエーションは、お客さまごとに異なる注文に対して限りなく標準対応するマスカスタマイゼーションであり、最新のデジタル技術と製造能力が欠かせません。さらに特注品はAI自動見積もりによって、ミスマで調達できる商品は、言わば無限大と言えるでしょう。売り場は、欲しい商品がすぐに見つかる、即時見積もり・納期回答、数量や納期に応じた柔軟な価格、AIによる技術サポートやカスタマーサポートなどの価値を提供しています。提供プロセスは、受注生産において標準2日目の出荷かつ納期遵守率99.7%という模倣困難なビジネスモデルを基礎に、お客さまが希望する販売形態の効率化などを向上させてきました。

当社は、お客さまや価値共創パートナーであるサプライヤーを取り巻く環境変化に即応し、両者により近づき、お困りごと(当社にとってはビジネスインサイト)を探り、新たな提供価値を拡大させることで、当社の競争力も強化してきました。当社はこれまで磨き上げてきたものづくり対応力×デジタル対応力に、昨今の成長著しい生成AIもさらなる成長の原動力として取り込み、新たな提供価値の創出を狙っています。

■ プラットフォーム進化の可能性

ミスマはお客さまが欲しいものを欲しいときにより早く、高品質で、安く提供するため、フロントエンド、バックエンドをデジタル技術で改善してきました。そして、ミスマのDXは豊富・最新・正確なデータを生かしたITでお客さまのものづくりに変革をもたらす点に特長があります。当社に集まってきたデータを活用し、お客さまとサプライヤーをつなぐデータリッチなプラットフォームになることを目指しています。さらに、AIはお客さまのものづくりの創造性を飛躍的に向上させています。お客さまのどんな要望にもEC検索・注文、デジタルものづくりに応えられるようなデータ×AIの発展性を当社サービスに組み込んでいきます。

すでに提供しているmeviy(メビー)やFictivの製品開発領域向けサービスでは、CADデータを自動読み取りし、国内・海外の自社工場およびサプライヤーネットワークをつなぎ、お客さまの期待に応えられる範囲を拡大しています。さらに、データ解析力、グローバル規模でのサプライヤーネットワークをディスパッチする力をつけ、市場在庫情報の可視化やグローバル・サプライチェーンを進化させることに取り組んでおります。

■ DX推進の原動力

ビジネスの環境変化に即応する新基幹システムNEWTON(ニュートン)を2021年度から順次世界展開しています。

さらに当社は、業務への補助的なAI活用にとどまらず、組織全体としてその活用体制が整う「AI ready」状態にあります。組織全体がイノベーションへの洞察力を高め、最新技術の取り込みやレガシーシステムの刷新などに取り組み、ダイナミック・ケイパビリティ(変化対応力)を強化してきました。

また、新しい「ミスマモデル進化」を起こす原動力は社員の挑戦であることから、デジタル技術×ものづくりにたけた人材の獲得・育成に力を注いでいます。FictivもAIとものづくりの両面に詳しいエンジニアを多く抱え、当社とのシナジーがすでに見え始めています。社内業務においては、収益管理から業務プロセス改善まで至る所でIT・AIが活用され、社員のモデル進化の加速につながっています。

成長戦略 知的資本 DX戦略

外部評価

■ DX銘柄に初選定



ミスミは2025年4月、東京証券取引所の上場企業を対象に、優れたDXに取り組む企業を表彰する「DX銘柄2025」に初選定されました。IT・AIなどのデジタル技術を活用し、グローバルでものづくりの変化対応力を高めていく戦略や実績が評価されました。DXという言葉が注目される以前からの継続的なデジタル活用の成果が外部評価としても結実しました。

経済産業省ニュースリリース [🔗](#)

評価ポイント（抜粋）

- 確実短納期・工数削減実現へのデジタル活用
- DX戦略に基づき、共通・個別要件を識別した人材育成
- デジタルモデルシフトで、確実短納期×変種変量を両立
- ビジネスモデルに即したデジタル技術活用による具体的成果

DX推進体制

■ お客さま・サプライヤー接点とテクノロジーをつなぐDX推進体制

ミスミは2025年10月に全社組織改編を実施しました。DX推進部門は、お客さまとサプライヤーをつなぐ全てのプロセスと、お客さまとの接点におけるデジタル革新を担っています。これまで数多くの企業でDX戦略を主導してきた清水新をCIOとし、5つの組織でDX推進体制を構成しています。

- MISUMI ECサイトやmeviyなどのお客さま向けデジタルサービス開発組織
- サプライヤーからお客さままでをつなぐサプライチェーンマネジメントDX推進組織
- 基幹システムNEWTON開発とグローバル展開を担う組織
- AIの最前線である米国で、Fictivを拠点にAI研究開発を担う組織
- コールセンター・物流センターのオペレーションを担う組織

これらはグループ全体のDX推進の司令塔であるだけでなく、各組織におけるIT部門の横ぐし連携や、開発システムの高速化、セキュリティ強化なども担います。

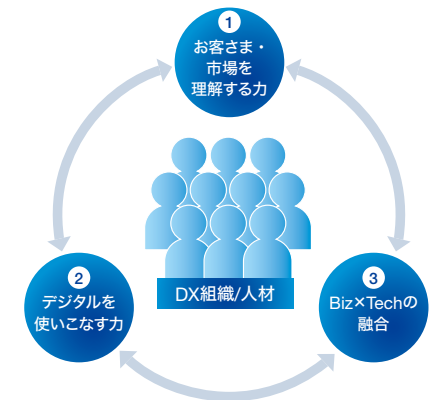
DX推進体制



■ 組織・人材のケイパビリティ

DX推進には社内資源を最大化するために、3つの視点での組織・人材のケイパビリティ養成が欠かせません。1つ目はお客さまや市場を理解し提供価値を拡大する能力です。事業、商品・サービスの深い理解だけでなく、お客さまの課題を見つけ新たな提供価値につなげるような洞察力、戦略的思考力、業務オペレーションの知見なども求められます。2つ目はデジタル技術への理解を深め使いこなし、必要な技術を適切にビジネス課題に適用する能力です。当社にはAIやデータ分析、システム開発、UI/UX設計、サイバーセキュリティなど多岐にわたる人材が在籍しています。3つ目にDXを実装・浸透させるための、ビジネスとテクノロジーを融合させるような突出的な能力です。例えば、お客さま理解に向けたマーケティングスキルや、ファイナンス・知的財産といった専門性、地域特性への理解、ステークホルダーとのコミュニケーション力など、DXへの知見のみならず、ビジネスやその周辺領域への知見が必要になります。これら3つを掛け合わせたDXにより当社の「ミスミモデル進化」を推進しています。

DX推進組織・人材に必要なケイパビリティ



■ モニタリング

各プロジェクトには、進捗上重要なポイントをマイルストーンとして、BNI（ボトルネック・インジケーター）という進捗率が開始時に設定されます。このBNIに基づき報告と対策が共有されます。また特別な支援を要するプロジェクトに関しては、個別に議論される仕組みで運用しております。達成状況を測る効果測定は初回評価・中間評価・投資回収完了時と最低3回の投資対効果を計測確認するプロセスで運用されています。

■ サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティは、経営リスクの一つとして認識し、リスクを特定するとともに、その対策への予算と人材を十分確保し対応に努めています。「情報セキュリティ基本方針」をはじめとした情報管理ルールを制定しているほか、全社情報セキュリティ責任者であるCIOをトップとして、組織ごとに情報セキュリティ統括責任者を置き、実施責任者・現場責任者を配置する管理体制を構築しています。また、定期的な訓練および継続的な研修も実施しています。

成長戦略 知的資本 DX戦略

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

ミスマではAIをはじめとする最新技術を、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と位置づけ、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ています。

当社が保有する豊富なデータ^{※1}やノウハウをAIに学習させるとともに、基幹システムNEWTONの導入により、参照系/更新系API^{※2}が整備されており、当社はいわゆる「AI ready」を目指して取り組んできました。お客さま向けのフロントエンド・バックエンドサービス拡充および社内業務オペレーションの改善が常時並行して行われています。

さらに社内での属人化しがちな暗黙知・ノウハウの全社資産としての蓄積や、目標達成のために自律的に思考・行動を行う本格的なAIエージェントを見据えた、ものづくり産業に資する研究開発を行っています。例えば、複数の汎用的なAIを社内のセキュアな状態で組み合わせたプラットフォーム「MISUMI AIエージェント」を社内に公開し、90以上の業務アシスタントが稼働しています。このプラットフォームは、お客さま向けにAIチャットサービスとしても展開中です。

今後はお客さまの潜在ニーズを把握し、新たなビジネスインサイトを見いだすため、AIの識別力・個別化力・予測力を積極活用していきます。

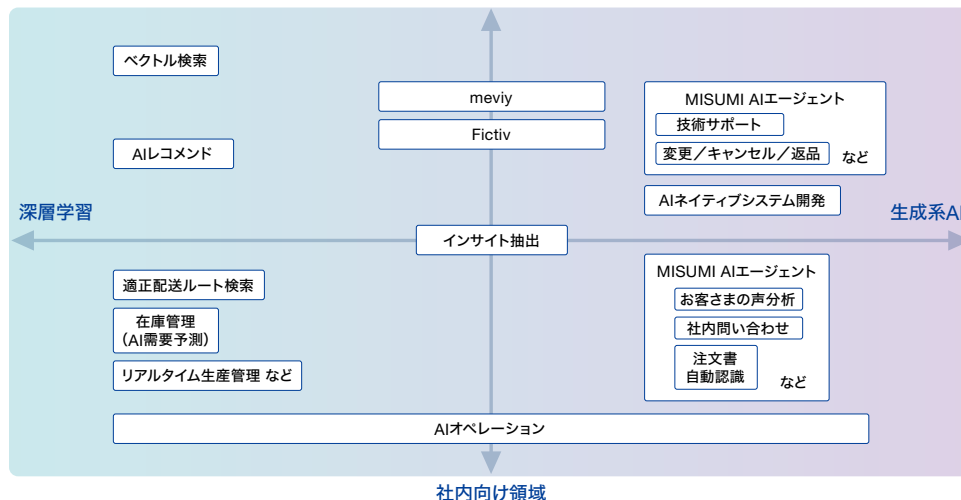
※1 当社では情報セキュリティに万全を期した上で、基幹系データ、製品データ、その他EC関連データ、カスタマーサポートにおけるお客さまの声、生産・物流におけるデータ、活動別原価計算などのデータを独自に統合・分析し、サービス向上の他、事業部門の日々の活動や、経営の意思決定に活用

※2 Application Programming Interface。異なるソフトウェアやアプリケーションがデータをやり取りする仕組み

ものづくりAI [Fictiv](#) [meviy](#)

ミスマのAI活用例

お客さま・サプライヤー向け領域（社外）

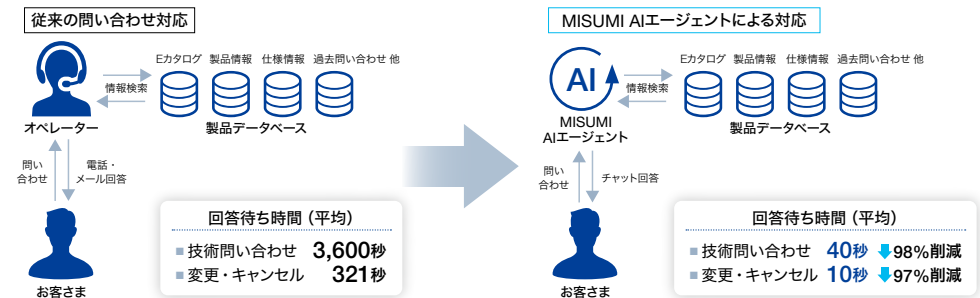


■ AIチャットサービス

MISUMI ECサイトで、生成AIを活用したMISUMI AIエージェントによる問い合わせサポート^{※3}を提供しています。膨大な商品に関する仕様確認・商品選定相談といった技術サポートと、注文ごとに変更・キャンセル・返品可否判定を行うカスタマーサポートの2つの機能を展開。お客さまのリクエストに応じてAIが当社データベースに必要な情報を探しに行き、結果を文章で回答します。24時間利用可能で、回答までの待ち時間は従来のオペレーター対応と比べて、平均97～98%削減されました。お客さまが必要な情報を迅速かつスムーズに得られる体験を提供しています。現行のテキスト入力に加えて、音声入力の導入も準備されています。

※3 チャットでの質問に自動で回答するチャットボット形式を採用。本機能は日本におけるMISUMI ECサイトが対象

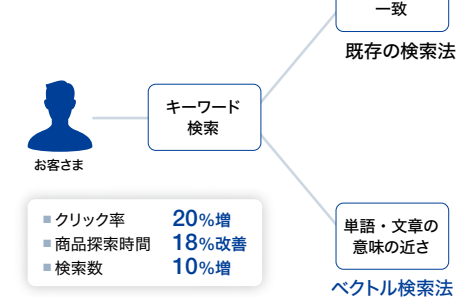
AIチャットサービス



■ ベクトル検索

BtoB向け商品は専門性が高く、また当社では取り扱い商品が3,000万点超えるため、ECの一般的な「キーワード検索」ではワードが一致しないと検索が十分に機能せず、お客さまは欲しい商品に近いワードを繰り返し検索する手間を強いられていました。当社は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し、開発を内製化しました。単語や文章の意味や文脈を数値化して検索キーワードとの類似度を測り、関連性の高い結果として返します。たとえば検索キーワードに含まれていないような用途であっても検索が可能となりました。ECプラットフォームのクリック率20%増、商品探索時間18%改善、検索数10%増を達成しました。

ベクトル検索

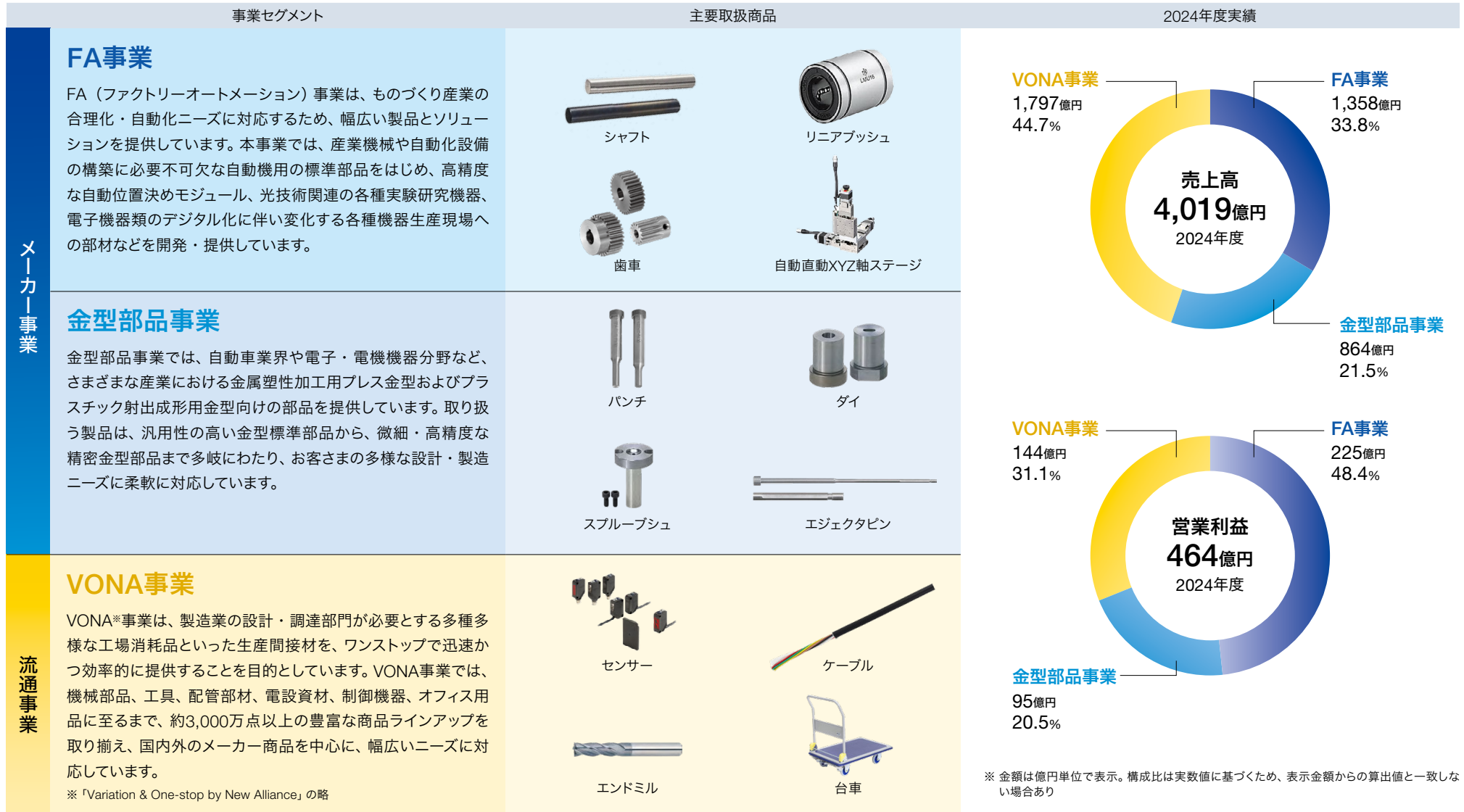


成長戦略

事業ポートフォリオ

ミズミは、メーカー事業であるFA事業・金型部品事業と、流通事業であるVONA事業の3つの事業で構成されています。

ものづくり産業のお客さまに対し、地域ごとに異なるニーズに即時対応すべく、豊富な商品ラインアップの提供、継続的な品揃え強化に取り組んでいます。



※ 金額は億円単位で表示。構成比は実数値に基づくため、表示金額からの算出値と一致しない場合あり

成長戦略

ミスミ×Fictiv鼎談 「デジタルモデルシフト」の真髄とグローバルでのものづくりの未来



参加者

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

Nathan Evans (中)
Fictiv Inc. CXO 兼 ミスミグループ本社 本社執行役員
AIモデル開発・ハブ代表役員

吉田 光伸(右)
常務執行役員 IDビジネス・ハブ社長 兼 Fictiv Inc. Chairman

統合によるシナジーが
生み出す価値

ミスミは、先進的な製造プラットフォームを持つ米国Fictivとの統合を通じて、「デジタルモデルシフト」戦略の推進を加速し、新たな価値創出に挑んでいます。本鼎談では、本件を主導した当社常務執行役員 吉田光伸と、Fictivの共同創業者であるDavid Evans、Nathan Evansが、統合によって生まれる具体的なシナジーと、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、意見を重ねました。

共有するビジョンとものづくりを支える使命

吉田：産業界の動向にはつねにアンテナを張っていますが、中でもFictivの先進性には以前から注目してきました。Fictivが創業した2013年、ミスミでもちょうど同じ頃に「従来の商習慣を変え、非効率を解消してものづくりを支える」という思いで、現在のmeviy(メビー)となるサービスの実現に向けて、構想から開発へと取り組みを本格化していました。

David：当時、私たちがお客さまの製品開発において大きな課題と感じていたのは、特注機械部品の調達プロセスです。不安定なサプライチェーンや、時間・費用ともに高コストが当たり前で、手作業の見積もりや煩雑なベンダー管理といった非効率のため、製品の市場投入が遅れたほか、イノベーションが起りにくい状況が生まれていました。これらを解決したいという思いで立ち上げたのがFictivです。それ以来、デジタル変革の力で調達をシンプルにし、製造を加速さ

せるクラウド型プラットフォーム構築に取り組んできました。現在では累計3,900万点以上の部品を製造し、世界5,000社を超えるお客さまにサービスを提供するまでに成長しています。

Nathan：「航空券をオンラインで予約するのと同じくらい手軽に、精密機械加工部品を発注できるようにしたい」という思いが当初からありました。エンジニアや調達担当者が、ロケットから医療機器まであらゆる製品を自由に形にできる環境の提供を目指しました。お客さまを付加価値の低い手作業から解放し、イノベーションと市場投入に専念できるデジタルネイティブなサプライチェーンを実現することが、私たちの変わらない目標です。

吉田：Fictivの設立目的やビジョンを知ったとき、「自分たちと似ている」と感じました。誰もが世界水準の製造技術を利用できるようにし、製品開発の障壁を低くするという考え方は、まさにミスミが推進する成長戦略「デジタルモデルシフト」と完全に一致しています。

David：私たちとしても同じ思いです。これまで10年以上にわたりミスミには顧客の立場として関わってきましたが、最初に交流したときから「製造をより速く、より身近で、より信頼できるものにする」という共通のビジョンを持っていると感じていました。

両社の強みを掛け合わせ、
産業全体に貢献する唯一無二のプラットフォームへ

David：Fictivの企業アイデンティティは、「デジタルネイティブで、革新を原動力とする製造パートナー」にあります。製造業に欠かせない精度や厳密さを重視しつつ、テクノロジー企業ならではの俊敏さや創造性を融合させてきたことが当社の特長だと思っています。新しい技術や大胆なアイデアを積極的に取り入れる文化が根づいてます。

Nathan：グローバルで多様な人材が集まり、インクルーシブ(包括的)な文化を育んできたという自負があります。その一方で、お客さまの製造プロセスに直接関わる以上、厳格な品質管理や透明性の高いコミュニケーションを徹底し、信頼を積み重ねてきました。急成長中のスタートアップ企業として、従業員一人ひとりに主体性とオーナーシップを求め、それを実現するために大幅な裁量を与えています。

成長戦略 ミスミ×Fictiv鼎談

吉田：Fictivの文化は「イノベーションと俊敏性」「品質と責任」を両立させている点が印象的です。ミスミはここ数年、変化への対応スピードをより一層重視しており、Fictivの検証と改善のサイクルスピードには目を見張るものがあり、大きな刺激になります。組織文化や考え方の違いは当然あると思いますが、お互いを理解・尊重し合いながら統合を進めていきたいと考えています。特に、Fictivの迅速な意思決定やテクノロジー起点での発想には、私自身も学ぶことが多いです。

Nathan：私たちの起業家精神

や技術主導のアプローチが、ミスミグループ全体のスピード感や変革に貢献できれば嬉しいです。一方で、Fictivにとってもミスミグループへの参画は大きな意味があります。ミスミが数十年にわたり培ってきたグローバル展開の経験は、私たちの事業運営に厚みと安定性をもたらしてくれるでしょう。

吉田：事業面では、両社の違いこそが力になると考えています。Fictivは複雑な特注機械部品に強みを持ち、特にロボティクスや航空宇宙といった最終製品に使用する「直接材」の領域で力を発揮します。一方、ミスミのmeviyは生産設備に使用する「生産間接材」を中心に、シンプルな形状部品のコスト効率に優位性があります。

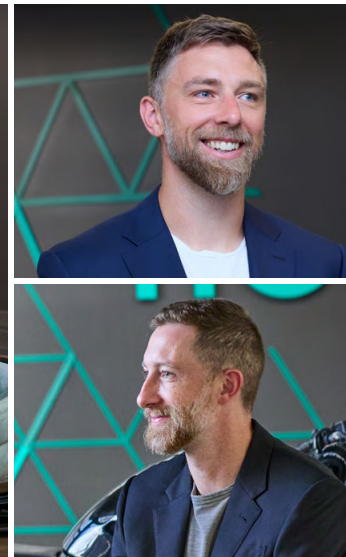
David：まさにその通りで、統合によって私たちのサービス領域と利便性は大きく広がります。また、meviyだけではなくミスミのグローバル基盤と標準部品事業は、Fictivの領域拡大を強力にバックアップしてくれます。お客さまは単一のネットワークから特注機械部品と標準部品をシームレスに調達できるようになり、製品開発が加速され、規模を問わずあらゆる企業にメリットをもたらすはずです。



吉田：今回の統合は単なるM&Aではなく、お互いを補い合う、極めて戦略的なパートナーシップだと捉えています。強みを掛け合わせることで既存のお客さまへの提供価値が高まるとともに、新しい市場や顧客層へのリーチが広がります。製品開発の試作から小規模量産までを効率化し、ものづくり産業全体に貢献できる唯一無二のプラットフォームを構築し得るものと考えています。

環境変化を「機会」に、強靱なサプライチェーンを築く

Nathan：近年、製造業を取り巻く環境は不安定さを増しています。関税や貿易協定の変化、米中関係や地域紛争といった地政学リスクは、コストの上昇や市場アクセスの妨げに直結します。加えて自然災害やサイバー攻撃による物流の混乱も、サプライチェーンの脆弱性を浮き彫りにしています。とはいえ、そうした変化の中にこそ新しいチャンスもあります。当社はこれまで、米国・メキシコ・インド・中国に製造ネットワークを広げ、地政学リスクに柔軟に対応できる体制を整えてきました。



David：状況に応じて最適な地域から調達できる仕組みを持っていることは、当社の大きな強みです。例えば、関税の影響などで特定の地域での生産が不利になったとしても、品質や納期を損なうことなく、生産拠点をすぐに別の地域に切り替えるといったことが可能です。さらにAIを活用したリアルタイムの可視化によって、断片化したグローバルな製造環境全体を把握し、お客さまに対してリスクを抑えながらコスト最適化を実現できる点は、当社の大きな競争優位性になっていると考えます。

吉田：外部環境の変化を「脅威」

ではなく「機会」として捉える姿勢は非常に重要です。デジタルを駆使した新しいソリューションを競争力に転換していくことはいまの時代に不可欠であり、ミスミも同じ方向を目指しています。

Nathan：ミスミグループに参画したいま、私たちの使命である「世界の創造力を解き放つこと」をさらに追求したいと思います。世界水準の製造へのアクセスを広げ、調達の分断を解消し、より強靱なサプライチェーンを築きます。世界情勢に関わらず、スタートアップから大企業まで誰もが迅速に試作・改善を行い、製品の市場投入を加速できる環境をつくる——これは、新時代にふさわしいデジタル基盤として「製造へのアクセスを民主化する」ことでもあります。

吉田：その考え方に深く共感します。製造に関わる誰もが高品質な部品を障壁なくスピーディに得られる世界を実現し、あらゆる産業が円滑に製品開発を進められるよう支援を広めていきたい。ミスミとFictivの統合を通じ、ものづくり産業に新しい「創造と笑顔」をもたらしたいと考えています。

成長戦略

Fictiv～最先端技術とグローバル製造ネットワークで、世界のものづくりの未来を創るデジタル・オンデマンドサプライヤー



競争優位の源泉

■ 独自のビジネスモデル

Fictivは特注機械部品のオンライン加工サービスを行う米国主要企業の一つであり、自社で製造設備を持たないアセットライトモデルにより高い資本効率を実現しています。資金調達額は累計1億9,200万米ドルを達成し、事業を急成長させてきました。

■ 高度なAI技術と人材

高度なアルゴリズムで、AI活用による高精度な見積もり、品質管理、最適なサプライヤー選定を実現する独自のデジタルプラットフォームを開発しています。ものづくり×AIに知見がある希少で優秀な人材が多く、開発力の源泉となっています。

■ グローバルネットワーク

世界中から厳選された約250社の製造パートナーと強力に連携し、多種多様な製造プロセスに対する高い柔軟性と拡張性を持っています。お客さまのあらゆる注文に最短1日に対応しており、地政学的なサプライチェーンリスクにも柔軟に対応できる基盤を構築しています。

■ 強固なお客さま基盤

世界中のスタートアップから大企業まで、イノベーションに積極的な5,000社以上のお客さまを保有しています。米国を中心にロボティクスやエネルギー、ヘルスケア、航空宇宙といった成長市場での大企業を主要なお客さまとしています。



組織に根づくカルチャー

Fictivの文化の核となるのは、デジタルネイティブなアプローチでものづくりを変革する創業者精神とやり抜く力が融合した実行力です。この技術主導の推進力と、失敗から貪欲に学ぶ姿勢が、ミスミグループのデジタル変革を加速させます。

また、高い品質とスピード感を両立し、お客さまの課題を自身の責務として解決する「サービス精神」は、「顧客時間価値」を第一に掲げるミスミの企業精神との親和性が非常に高く、市場を一変させる相乗効果を高めます。



Fictivの事業とコバリュー：製造業の「時間価値」を最大化

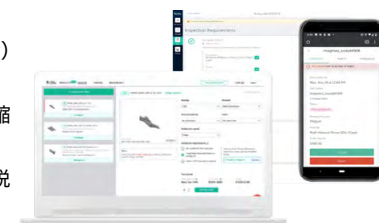
■ 創業の原点

Fictivは、製品開発において最大の課題の一つである特注機械部品調達プロセスの生産性改善という根本課題を解決するために2013年に設立されました。「Unlock the world's creative potential to innovate（世界の創造力を解き放つ）」という明確なパーパスが、デジタル技術開発の原動力となっています。

■ 提供サービス

Fictivは、あらゆる製品で使用する特注機械部品を3Dデータのアップロードにより、オンラインで調達可能としました。閉鎖的でアナログな調達プロセスをオンラインで完結し、試作のための部品1つから量産用の100万個以上まで対応し、最短24時間で納品します。お客さまの製品開発サイクルを劇的に加速させ、非効率を解消する革新的なサービスです。

- AI搭載プラットフォームによる即時見積もり、製造性設計（DFM）フィードバック
- CNC加工・射出成形・3Dプリント・ダイカスト・板金加工・圧縮成形・ウレタン鋳造など多様な部品に対応
- 製品設計・部品表コスト削減・組み立て・グローバル調達・関税管理・物流最適化のためのサービスポートフォリオ



成長戦略 デジタルモデルシフト

meviy～サービス領域拡大と海外展開の加速で新たな進化の局面へ

■ 今後の展望について

2025年はmeviy（メビー）にとって飛躍の年です。「日本発、グローバルNo.1」のBtoBプラットフォームを目指し、あらゆる業界・領域での自動化需要の拡大にあわせ、meviyファミリーとFictivの技術と基盤を融合し、サービスの向上と拡張を一層加速させてまいります。

meviyに関する詳細はこちらをご覧ください。🔗

常務執行役員 IDビジネス・ハブ社長 兼 Fictiv Inc. Chairman

吉田 光伸 Yoshida Mitsunobu

これまでの取り組み

meviy事業は2019年の本格リリース以降、堅調な成長を続け、2024年度の売上高は前年比38%増、ユーザー数は2025年9月末時点で21万人を超えており、市場での存在感を着実に高めています。meviyは3DCAD設計者向けのSaaSであり、3Dデータをアップロードするだけで、AIが瞬時に見積もりと納期を提示します。これにより、設計者が部品調達に費やしていた時間を9割以上削減します。この削減により、設計者は製品開発などのより付加価値の高い創造的な活動に集中することができ、これこそがユーザーへの「時間価値」の提供となります。

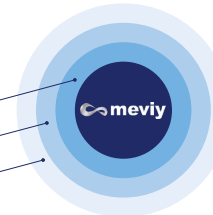
meviyは、複雑な形状・素材など対応範囲の拡張や、納期割引、ボリュームディスカウントなど、お客さまのあらゆるニーズや生産計画に対して柔軟に対応できる基盤を確立しつつあります。最近では、試作品向けの少ロットでの利用から量産向けの中ロットでの活用も増え、自動車業界をはじめ半導体や製薬、宇宙開発、教育業界まで、あらゆる業界での活用が広がっています。また、海外でのユーザー数も着実に増加しています。meviyの認知度向上のための活動にも注力しており、昨年はYouTubeを活用した取り組みが評価され、「日経クロストレンド BtoBマーケティング大賞2024」のコンテンツ部門で部門賞を受賞しました。



「meviy全方位構想」でエンジニアリングチェーンのあらゆる領域で時間を創出

提供する
領域を拡大

meviy 2D
meviy Finder
meviy Marketplace



調達領域だけでなく
エンジニアリング
チェーンのあらゆる非効率の
時間を創出

■ meviyファインダー 図面検索・共有クラウド meviy Finder

meviyファインダーは、ものづくり現場でアナログ作業の代表格として挙げられる「図面管理」にまつわる業務の効率化に向け、2024年8月に無料で提供を開始した、図面検索・共有クラウドサービスです。meviyで培ったAI解析技術を応用し、高度な自動認識により、図面データの寸法・記号・テキストを自動で解析、情報資産を有効に活用できる形で蓄積します。これにより、キーワード検索だけではなく、AIによる類似図面検索も可能となり、属人化の解消と生産性の向上に大きく貢献しています。

■ meviyマーケットプレイス 特注機械部品調達の多様化と強靱化 meviy Marketplace

meviyマーケットプレイスは、切削加工、板金加工、3Dプリント、射出成型、架台、製缶といったあらゆる加工方法をワンストップで調達できるサービスとして2024年9月に提供を開始し、加工領域を飛躍的に拡大させました。日本最大級の製造業マーケットプレイスであり、お客さまが希望する多様な仕様に対し、設計データをアップロードするだけで、AIが条件に合った製造パートナーを提案します。デジタルで取引が完結するため、パートナー探しややり取りの手間を大幅に削減できます。サービス開始以来、ユーザー数も急速に伸びています。



海外展開

2024年までに欧州、北米、中国、アジアと日本の世界5極展開が完了し、近年は海外展開にも注力してきました。2025年6月には米国Fictivが仲間に入り、従来の設備開発に加え、Fictivがカバーする製品開発までをシームレスに提供可能となり、お客さまの領域を大幅に拡大しました。両社の持つ技術の掛け合わせによるサービス拡大、品質向上、サプライチェーンの強靱化という土台が整いました。

meviy競争優位の源泉 システム開発内製化(DTダイナミクス)

meviyのサービス領域拡大やグローバル展開を進めるにあたり、さまざまなお客さまのご要望をスピード感をもってサービスに実装していくことが重要です。2022年にmeviyのシステム開発子会社としてDTダイナミクスを設立し、内製化を加速させてきました。これにより開発生産性は3倍に向上し、大幅なコスト削減効果을上げています。また優秀なDX人材の確保にも寄与しています。現在は、meviyに加えミスマ全体のデジタルサービスの開発機能を集約し、企業全体でIT開発力の加速に注力しています。

成長戦略 デジタルモデルシフト

MISUMI flow～調達プロセスのトータルコストダウンで、ものづくりの「川下」へと事業領域を拡大

■ 今後の展望について

MISUMI flow（フロー）は、ものづくり産業におけるマスコペレーション領域に向けて、調達業務のDXを支援するサービスです。従来の設備製造領域から量産現場における課題解決へとドメインを拡大し、ミスマの提供価値を広げています。

MISUMI flowに関する詳細はこちらをご覧ください。 [🔗](#)

本社執行役員 Factory-MROビジネス・ハブ社長

馬場 隆 Baba Takashi

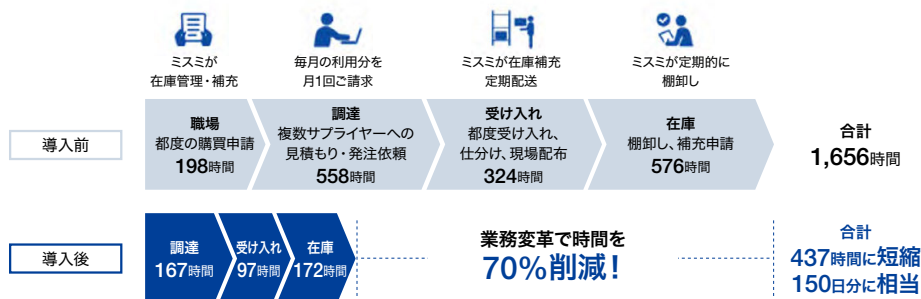
開発の背景

生産間接材トータルコストダウンサービス「MISUMI flow」は、「mevix（メビー）」「エコノミーシリーズ」「D-JIT（ディージット）」に続く、当社のデジタルモデルシフトの新たな柱です。これまで設備製造領域に提供してきたサービス群から一歩踏み出し、量産現場の課題に対応することで、より広範な領域での価値提供を目指しています。MISUMI flowが提供する、日常的に使用する工具や消耗品といったMRO（maintenance, repair and operations）商材は、当社の事業領域の中でも成長余地の大きい分野です。MISUMI flow導入を通じて、お客さまとの接点を広げることで、ミスマ全体の収益拡大に寄与していきます。

ものづくり産業が直面する人手不足による時間的制約や、材料費・人件費の高騰といった構造的課題に対し、私たちはデジタル技術を活用した新たな解決策としてMISUMI flowを開発しました。

その着想の原点は、量産工場の製造現場で日々発生する煩雑な生産間接材の調達業務に潜む非効率をデータと仕組みによって根本から変革することにあります。

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。適正な在庫管理と業務の効率化を同時に実現しています。

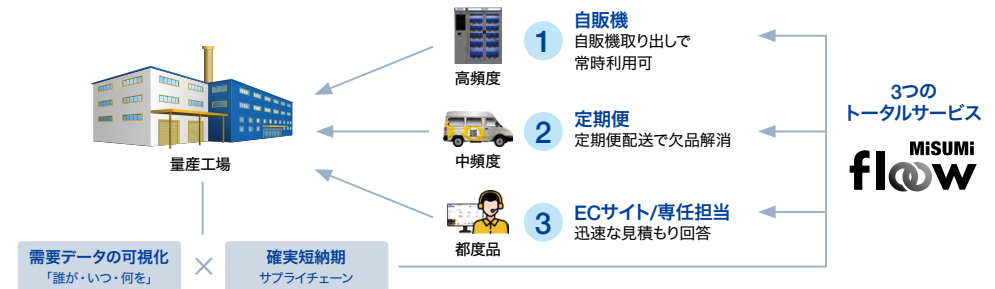


※ 各プロセスの所要時間は年間の合計

※ 導入企業5社における1ラインあたりの平均時間から算出

※ 短縮時間の合計は各工程の短縮時間を足し合わせ、小数点を切り上げた数値

現場の調達DXを推進



MISUMI flowはお客さまの需要データに基づいた最適なチャネルでの商品提供により、生産間接材の調達業務を効率化し、トータルコストの削減を実現するサービスです。

高い頻度で必要な商品は、工場内に通信機能付き自販機を設置。必要なときに即座に取り出せる“富山の置き薬”モデルを採用し、「誰が」「いつ」「何を」「どれだけ」使用したかを可視化します。使用傾向や作業の偏りを分析することで、在庫管理や注文精度、消耗品の適正利用などの改善が可能です。中頻度品は定期配送、高単価で見積もりが必要な都度調達品はMISUMI ECサイトや専任窓口で対応し、あらゆるニーズに柔軟に応えます。

導入企業では、在庫量の最適化、工程改善に充てる時間の創出、在庫管理に伴う精神的負担の軽減、配送の合理化による梱包材削減など、業務効率と環境負荷の両面で多面的な成果が得られています。2025年度には、グッドデザイン賞、IT賞でIT最優秀賞（顧客価値・サービス革新部門）、日本DX大賞では奨励賞（SX部門）を受賞しました。



マスコペレーション領域の強化による事業領域の拡大

今後は、現場の声を起点とした機能開発を継続するとともに、アジアを中心にさらなるグローバル展開を図ります。ものづくり産業にとどまらず、マスコペレーション領域における現場課題の解決を通じて、ミスマの事業領域の拡大を加速させていきます。

成長戦略 デジタルモデルシフト

エコノミーシリーズ、D-JIT～価格と数量の柔軟性を高め、お客さまの要望に応える

エコノミーシリーズ



■ 物価高騰に対抗 価格競争力に強み

エコノミーシリーズは日本・中国・アジアで利用が拡大しており、地域ごとのお客さまの需要を踏まえることで差異化を図っています。モータやケーブルキャリアなど、長年高価格だった商品について必要機能に絞り込むことで、大幅なプライスダウンを実現しました。

エコノミーシリーズに関する詳細はこちらをご覧ください。🔗

本社執行役員 メカトロニクスビジネス・ハブ社長

浦 仁史 Ura Hitoshi

ミドルレンジ需要に応える、低コストでちょうどいい品質を追求した商品シリーズ。仕様や製造方法を見直し、従来品から平均45%、最大90%のプライスダウンを実現しました。商品点数はグローバルで60万点を超え、2025年3月時点で約9万社のお客さまに利用されています。



モータなど新領域にも展開中

■ 安価にできる3つの理由

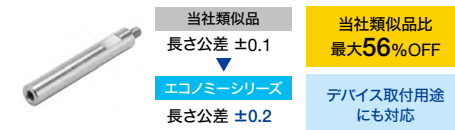
1. 製造方法の見直し

例えばワッシャの場合、「旋削加工」から「プレス加工」に見直し、最大82%プライスダウン



2. 精度の見直し

例えば円形支柱の場合、長さ公差（加工時の誤差）を必要十分な程度に見直し、最大56%プライスダウン



3. 大量生産・大量在庫

例えばステンレスボルトの場合、「バラ販売」から「パック(50個)販売」に見直し、50%のコストダウンを実現。大量生産によるグローバル規模での在庫保有と、パック販売によりコストを抑えています



	当社従来品 SCB/BOX-SCB	エコノミーシリーズ E-GSCB/ E-BOX-GSCB	プライス ダウン率 (従来品比)
バラ販売	8円/本	6円/本	25%
箱販売	4円/本	2円/本	50%

※ 税抜き価格での比較

D-JIT



■ 少量でもミスミ、大量でもミスミ

国内外700社以上のサプライヤー在庫情報をミスミがサイバーネットワークで統合することで、提供可能数量が大幅に増加しました。グローバルでは、韓国・タイ・台湾・欧州に次いで、2025年11月より米国、メキシコでも提供を開始しました。11月時点でご利用社数は9万社を超えています。

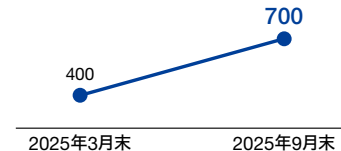
D-JITに関する詳細はこちらをご覧ください。🔗

本社執行役員 DJシステムモデル開発・ハブ代表役員

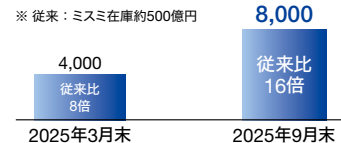
山本 智博 Yamamoto Tomohiro

大量注文でも納期調整や見積り待ち時間をゼロにする購買革新サービス。日本では2024年4月より本格展開しました。お客さまがMISUMI ECサイトで希望数量を入力すると、従来は見積もりが必要であった大量注文も、価格と納期が即時提示されます。これまで必要な数量が揃わないときは、購買担当がサプライヤーに問い合わせ、在庫をかき集めるという非効率が発生していましたが、D-JIT（ディージット）がこの課題を解消しました。

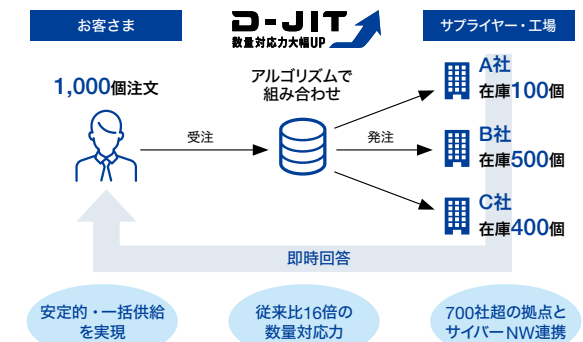
サイバーネットワーク調達連携（社数）



バーチャル在庫（億円）



2025年度は提供数量を拡大し、海外展開も加速



独自のアルゴリズムで提供可能な数量や納期を算出し、即時にMISUMI ECサイトに提示

■ 外部評価

製造業の調達モデルに革新をもたらす仕組みが評価され、2025年度のIT賞（顧客価値・サービス革新部門）でIT最優秀賞、日本DX大賞（事業変革部門）で優秀賞を受賞。また、物流の価値を再定義する取り組みとして、ロジスティクス大賞では準大賞を受賞しました。

成長戦略 デジタルモデルシフト

3DCAD設計支援

RAPiD Design



自動化装置や設備用部品の3DCADデータライブラリーソフト。部品選定、データ入手から見積もりまでCAD上で完結するため、煩雑な作業が軽減され、設計時間を最大9割以上削減します。5,000社以上で使用されており、meviy（メビー）との連携や利用可能なCADソフト拡大によりユーザー伸長中です。

POINT 1

SOLIDWORKS・iCAD SX・Inventorとの連携

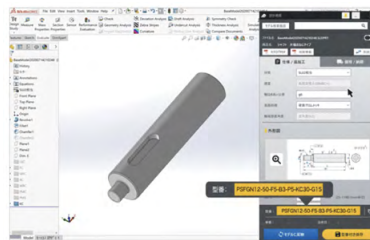
お使いの3DCADソフトへ
モデルを直接インポート



POINT 2

CADデータとミスマの部品情報が連携

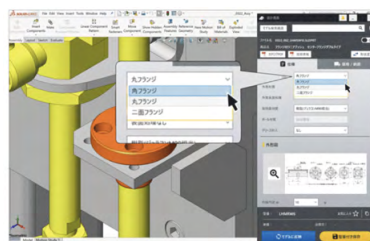
入手したモデルには型番と価格・納期情報が付与され、
それらの情報も自動で反映



POINT 3

設計変更時のCADデータ入れ替えが不要

インポート後にCAD上で容易に編集ができ、面倒なファイル
入れ替え作業は不要

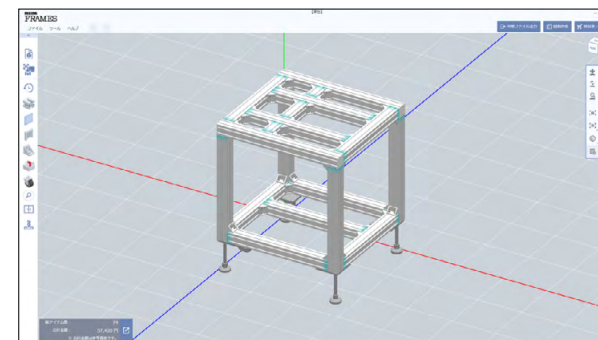


MISUMI FRAMES (フレームズ)



CAD未経験者でもお絵かき感覚で直感的にアルミフレームの筐体进行設計・発注できるインストール型ソフト。手間のかかる作業を自動化し、従来比で最大9割の時間削減を実現します。国内外の4万社10万人以上が利用しており、日本、北米、ドイツ、シンガポール、タイ、マレーシア、ベトナムで展開中です。今後もアジアを中心に世界展開を加速する計画です。

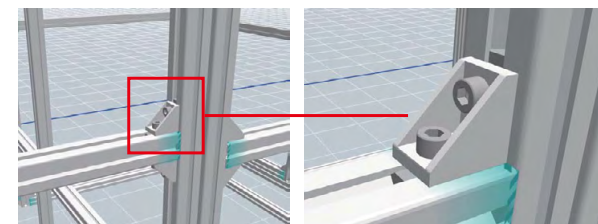
POINT 1

直感的な操作で
簡単筐体設計

POINT 2

CADとの連携で
設計効率アップ

POINT 3

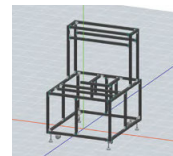
発注ミスが激減
見積もり、注文も瞬時に

商品を選んでアルミフレームをつなぐとナットやブラケットが自動で配置されます

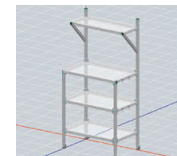
POINT 4

豊富な設計事例データを活用可能

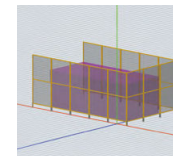
プラスチック加工架台



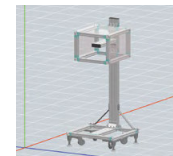
電子作業台



自動車部品製造安全柵



電子部品製造カメラ台



成長戦略 デジタルモデルシフト

NEWTON～「AI ready」な新基幹システムが全社DXを加速

NEWTONの特長

■導入背景

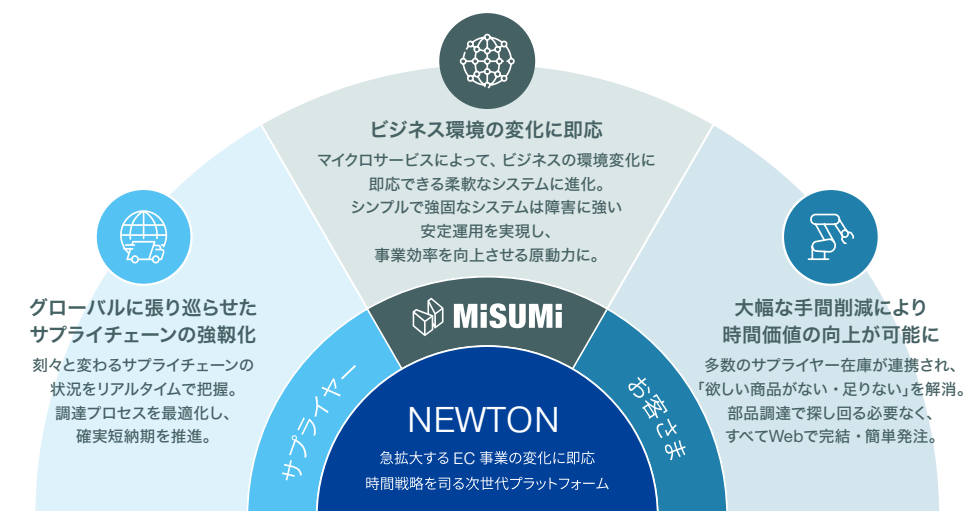
ミズミはIT基盤強化を最重要施策の一つと位置づけ、グローバルでの事業拡大を支える新基幹システム「NEWTON（ニュートン）」の開発・展開を推進しています。旧基幹システムからの切り替えに際しては、当社の強み・弱みを把握し直し、活用すべきデータや機能の取捨選択を徹底しました。事業の強化と基幹システム刷新は不可分と考え、NEWTONもビジネスモデルの進化に伴い、つねに最新かつ柔軟なインフラを目指しています。

■特長

有事にも柔軟に対応可能なマルチクラウドとマイクロサービスによる受発注システムを組み合わせています。外部システムと安全にAPI接続することで、クラウドや外部の汎用AIとの連携も可能になりました。旧基幹システムに比べて開発スピードは3倍、一方でコストは3分の1になり、EC内製化によるコスト減にも寄与しています。運用では、システム性能・可用性・機密性・運用性などが飛躍的に向上しました。改修においてはシステム側と事業側が連携し、複雑・密結合に陥らないよう工夫しています。

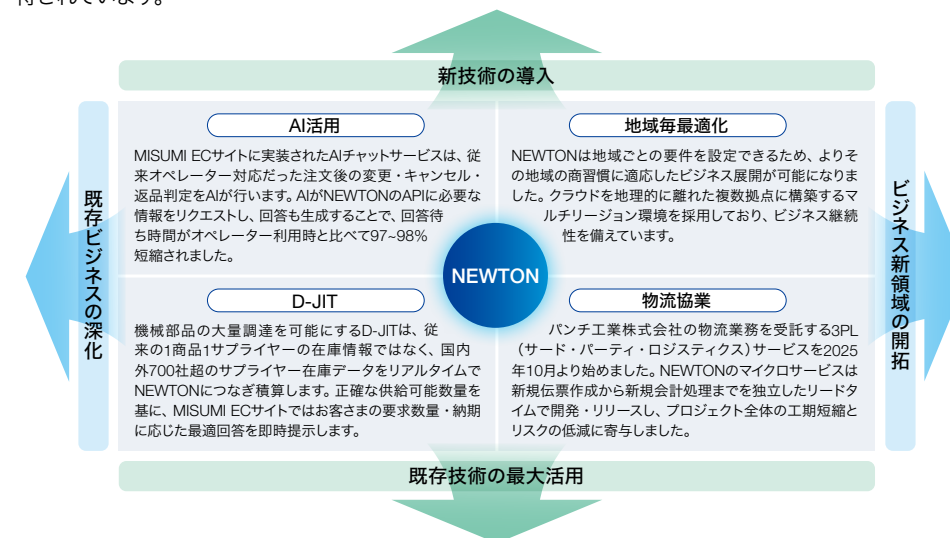
■提供価値

NEWTONはお客さまやものづくり産業の変化に即応したインフラを目指し、グローバルで汎用的な仕組みを取り入れつつ、競争領域での差別化要素を強化するため開発されています。サプライヤー在庫情報の統合・可視化を実現したD-JIT（ディージット）をはじめ、既存ビジネスの課題解消だけではなく、納期割引サービスなどの新事業・サービス導入が迅速かつ容易になりました。



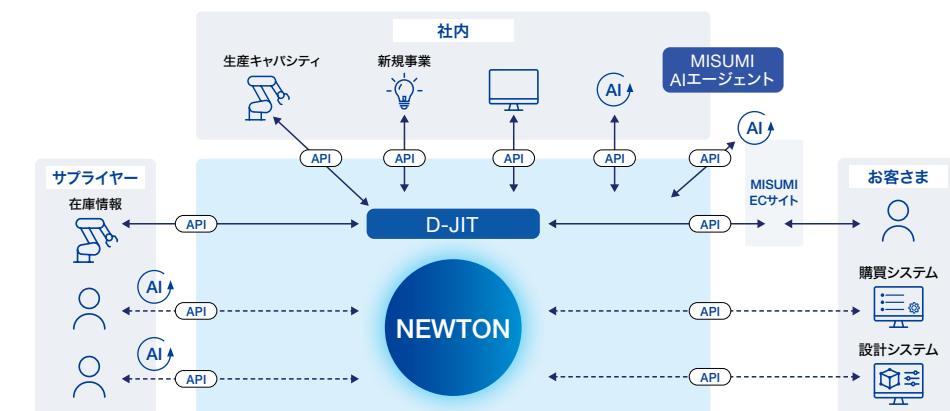
NEWTON導入の成果

事業地域ごと、また新領域の事業にも柔軟に対応するNEWTONは、当社のビジネス成長を加速させる基幹システムとして、システム性能の向上だけではなく、ビジネスに直接寄与するようなさらなる成長が期待されています。



■柔軟で拡張的な基幹システム

NEWTONのマイクロサービスは、標準化された様々なAPIを提供しています。リアルタイムでセキュアにお客さま・サプライヤーとつながり、情報格差の削減・ムダの削減に取り組みます。



成長戦略 デジタルモデルシフト

導入事例(お客さまの声)

ミスミが提供するデジタルサービスは、ものづくり産業の各現場で課題解決に貢献しています。設計・調達・製造の各工程で導入いただいたお客さまの声を通じて、当社の提供価値の一端をご紹介します。

Case 1 meviyとMISUMI flowが支える設計・調達・製造現場の生産性向上

■ 導入前の課題

当社の主力製品「ラクラクハンド」は、製造現場でさまざまな「重いもの」を扱う作業者の負担を軽減するハンドクレーンです。作業環境に応じた柔軟な設計が求められるため、図面は毎回カスタマイズしています。

設計は3DCADで行っていても、部品製作、調達には毎回、紙図面を作成する必要がありました。さらに、製造現場では作業用手袋などの生産間接材の在庫管理や発注業務が属人化し、調達部門に負荷が掛かっていました。

■ 導入後の効果

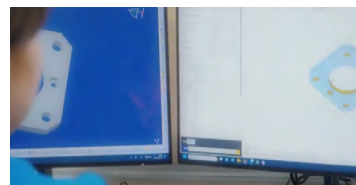
調達部門が業務効率化を目的に設計部門と連携し、meviy（メビー）導入を推進した結果、設計から調達業務のシームレス化を実現しました。設計では、3Dデータで見積もりが可能となり、紙図面作成の工数が削減されました。調達では、型式のみで注文できるようになり、膨大な紙図面に出図印を押し、そこから外部の加工業者にFaxやメールで連絡するといった事務作業が大幅に軽減されました。

製造現場ではMISUMI flow（フロー）を導入し、手袋などの生産間接材が自販機に自動補充される仕組みを構築。調達業務が軽減され、夜間や休日でも必要な資材を即時に入手できるようになりました。

設計から製造現場まで、ミスミのデジタルサービスが部門間をつなぎ、業務効率化を実現しています。

■ 今後の展望

設計者や調達部門、製造現場での業務量が減り楽になった分、よりお客さまのニーズやお困りの点を解決するために時間を使って、製品や設計の付加価値を高めていきたいと思っています。



meviyで3Dデータからダイレクトに見積もり



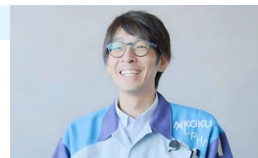
MISUMI flowの自販機でいつでも生産間接材の調達が可能に

お客さま名 アイコクアルファ株式会社

所在地 愛知県稲沢市

事業内容 自動車部品製造、ハンドクレーンなどの製造販売、航空宇宙部品の加工、上記製造業向けCAD/CAMシステムの開発、販売

従業員数 1,021名

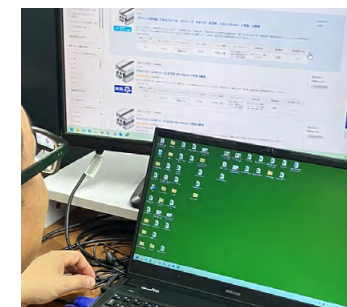
ラクラクハンド事業部 調達グループ
技術職マネージャー

川合 純一郎氏

Case 2 D-JITで市場在庫を可視化 生産計画が立てやすい

■ 導入前の課題

当社は飲料・食品業界などのお客さまに対し、搬送・検査に関するシステム・装置の設計から製造、メンテナンスまでを手掛けています。調達課では設計部門の部品リストを基に調達を行っていますが、短納期で必要数量を揃えるのは大変で、つねにプレッシャーにさらされていました。



D-JITはMISUMI ECサイト上で市場にある在庫数量と納期を明確に表示

■ 導入後の効果

複数のサプライヤー在庫情報が統合されたMISUMI ECサイトを見れば、市場の在庫概況や納期が分かるので、製造現場が生産計画を立てやすくなりました。当社はビジョンとして、「お客さまの「止まらない工場」の実現」を掲げており、システムや装置の製造が滞るリスクを最小化できるようになりました。

■ 今後の展望

部品調達の効率化によって生まれた時間を生かし、今後は新たな協力体制の構築や社内プロセスの革新を進め、より高い付加価値を生み出せる体制づくりを目指していきます。

お客さま名 株式会社エヌテック

所在地 岐阜県養老町

事業内容 飲料・食品業界における、搬送・検査のシステム・装置の設計・製造・メンテナンス

従業員数 192名



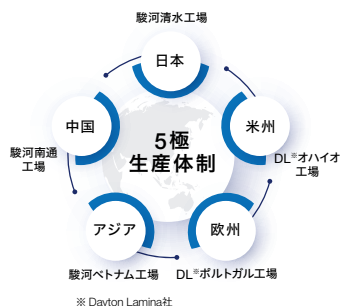
製造部調達課 課長

平木 修氏(写真右)

成長戦略 製造資本

世界5極に22の生産拠点と20の物流拠点を展開。グローバルな生産供給体制が確実短納期を支えています。

リスクに備えるグローバル5極生産体制



FA部品や金型部品などの標準化された部品は、ベトナム工場などで「半製品」として計画生産された後、消費地で最終仕上げ加工がなされます。これにより、在庫を最小限に抑えることが可能です。在庫を持たない受注製作品でも、高品質・確実短納期・低コストを実現しています。

特注機械部品は、「デジタルマニュファクチャリングシステム」を活用する複数のmeviy(メビー)工場で生産し、生産拠点の柔軟な切り替えが可能です。コロナ禍でも安定稼働を維持した強靱な生産体制は、サプライチェーン全体の競争力強化に大きく貢献しています。

グローバルネットワーク

デジタル技術と人が協働する「最適な自動化」

ミスマの生産工場や物流センターは、完全自動化にこだわられません。人のチームプレーによる「ジャストインタイム」とデジタル技術を融合し、徹底的にムダを排除。「最適な自動化」を目指し、日々挑戦しています。

生産工場

■ 駿河生産プラットフォーム 清水工場

駿河生産プラットフォーム本社の金型部品工場は、リードタイムの短縮・平準化・コスト削減を実現する「ミスマ生産方式」を生み出した、ミスマのマザー工場です。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台の装置を操っています。半製品の投入から加工・検査・出荷準備完了まで、2010年には40時間半を要していましたが、現在は約40分にまで短縮。全て寸法が異なる受注製作品を1日あたり約2,000件対応し、最小1個から、最短で当日の出荷が可能です。

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ている点が特長です。未来のものづくりの実現に向けて挑戦を続けています。

変種変量生産でも高い生産性と確実短納期を両立する当社の製造現場は、完全自動化にこだわられません。効果的な投資の実行と継続的な改善という両輪で、最適な自動化を追求しています。



金型部品工場
自社開発加工機「ALASHI(アラシ)」



meviy工場
デジタルマニュファクチャリングシステム

2024年10月、株式会社ミスマグループ本社は、パンチ工業株式会社と資本業務提携契約を締結しました。自動化装置やその周辺部品、金型用部品に限らず、標準品から特注品までの幅広い金属加工分野全般において、相互に補完・強化しながら、共に成長・発展してまいります。

物流センター

国内の倉庫自動化を推進する専門部署が、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、物流現場を効率化しています。2025年10月、パンチ工業株式会社の物流拠点を当社の東日本流通センターに統合しました。2026年4月には西日本流通センターを延べ床面積7.5倍の新拠点に移転し、40万点の在庫保管や1日10万明細の処理など、大幅に機能を拡充します。有事にも安定供給できる体制をさらに強化します。

● 東日本流通センター

全日本物流改善事例大会で最高位の「最優秀物流改善賞」を受賞

グローバル出荷量の約36%を担う東日本流通センターでは、庫内で1日240万回に及ぶ検数作業を伴うピッキング業務が発生していました。

業務負担の軽減に向けて、画像認識と計量機能を備えたDPCを自社開発し、2022年比で生産性21%向上を達成。2年間で1,100件の改善を積み重ね、「三現主義(現場・現物・現実)」を徹底した取り組みが高く評価されました。



DPCを使ったピッキング作業

■ 中日本流通センター

当社の物流自動化の先行拠点である中日本流通センターは、国内向け販売総量の約3割を取り扱っています。2020年11月に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し、現場主導で課題発見と解決を積み重ねてきました。直近の生産性は、当社の従来モデルと比較し約2倍。そのノウハウは欧州・米州の物流拠点でも生かされています。



中日本流通センター

■ 上海QCTセンター

2024年4月に稼働を開始した上海QCTセンターは、変化即応型で柔軟性の高い先進設計を採用。保管能力、出入庫量ともにミスマ海外物流拠点で最大規模を有する、中国・アジア地域の物流ネットワークの中核拠点です。物流業界の最先端技術を研究し、低コストの自動化設備を31種類開発(特許72件取得)。うち9種類を日本・韓国・アジア地域の物流拠点に展開しています。稼働開始時と比べ、総合生産性は31%向上しました。



上海QCTセンター



成長戦略 人的資本

ミスミの人的資本経営「Best Place To Grow」

社員の挑戦が成長連鎖経営の起点

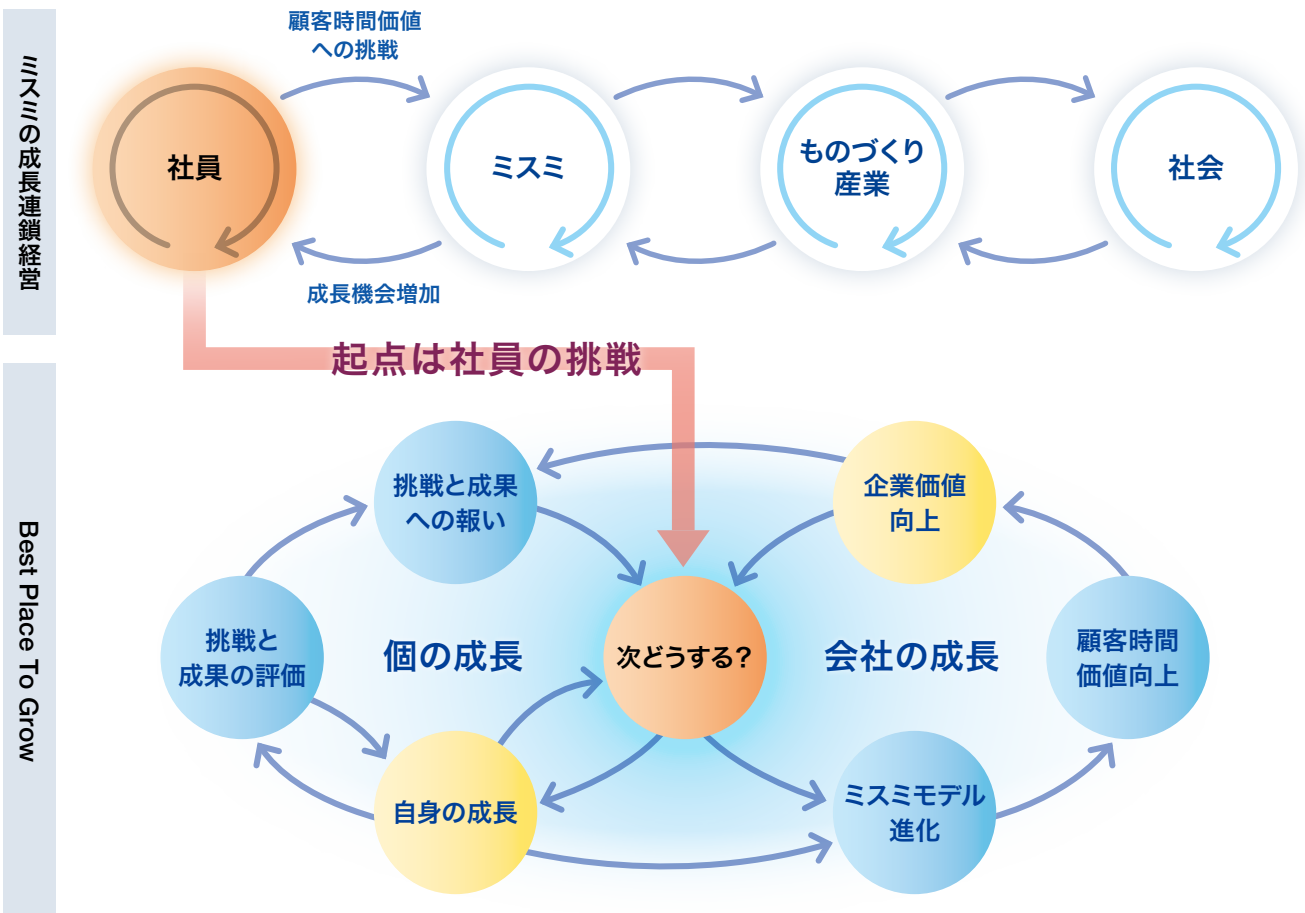
ミスミは、ものづくり産業の非効率を解消し、お客さまの「時間価値」を高め、ミスミ・ものづくり産業・社会がともに成長・発展する「成長連鎖経営」を志向しています。当社が取り扱う製品そのものには大きな差別化要素はなく、ビジネスモデル(ミスミモデル)をつねに進化させ続けることにより付加価値を高めています。このモデルを磨き続けるのは「人」です。故に、社員の挑戦が成長連鎖経営の起点であり、当社の人的資本経営の根幹といえます。

「個の成長」と「会社の成長」

社員一人ひとりの「次どうする?」という問いかけを始まりとして、「個の成長」を追求するサイクル(図の左側のサイクル)は、社員一人ひとりの能動性を重んじ、社員が挑戦することにより成長し、それを会社が評価ししっかりと報いていくことで、社員がまた次の成長に向かっていく循環を示しています。右側のサイクルでは、「会社の成長」を追求しており、社員一人ひとりの挑戦を各組織の「戦略」が束ね、ミスミモデルの進化を図ることで、お客さまへの提供価値が高まり、企業価値の向上につながる循環を示しています。

この2つの循環がつねに両輪で回り続けていくことが、当社グループの社員・組織の成長を実現し、成長連鎖経営の礎となります。この構図は当社グループの「人的資本経営」の主軸を表したものであり、当社グループが社員にとって「挑戦に溢れ、世界で最も成長できる会社」であること、すなわち社員にとっての「Best Place To Grow」であることを示しています。

ミスミの目指す「成長連鎖経営」と 人的資本経営「Best Place To Grow」のつながり



「Best Place To Grow」実現に向けた4つの仕掛け

社員にとってミスミがBest Place To Growであり続けるためには、「次どうする？」を起点とした個人・組織の成長サイクルがいつでもどこでも回り続け、社員の挑戦を加速させる仕掛けが不可欠です。当社グループでは、社員の正しい挑戦と成長の加速に向け、以下の4つの仕掛けとサブシステムを整備しています。

4つの仕掛け	サブシステム	内容
1. 個人の挑戦・成長	Next Challenge制度	社員が自身のキャリアに対して「次どうする？」を自発的に選ぶ仕組み。
	評価制度	ミスミ・バリュースの発揮度合(実践力評価)とその結果(成果評価)を測る2つの評価制度。
	報酬制度	「やった人(挑戦し、成果を出した人)」に市場上位の水準で報いることを基本コンセプトとして設計。
2. 組織の挑戦・成長	ビジネスプラン	幹部社員自らが「成長戦略」(ビジネスプラン)を描き、その実行を自ら担う。
	M-Up/Q-Up	各職場のミスミモデル進化をグローバルで共有・賞賛し、相互に学び合う場。全社での「M-Up (MISUMI Model Up)」と、生産系組織での「Q-Up (Quality Up)」を毎年開催。
	経営フォーラム	経営トップが社員と直接対話する場。全社での開催のほか、ハブや部門レベルでも開催。
3. 成長を直接的に後押し	ミスミ戦略スクール	経営トップが自ら教鞭をとり、「リーダー」に必要な視座と戦略思考能力を鍛える講座。
	次世代人材育成	将来の幹部候補を役員層全員で育て、モニタリングを推進。
	改善リテラシー講座	生産性改善や変化対応力の向上を全社で推進するための講座。

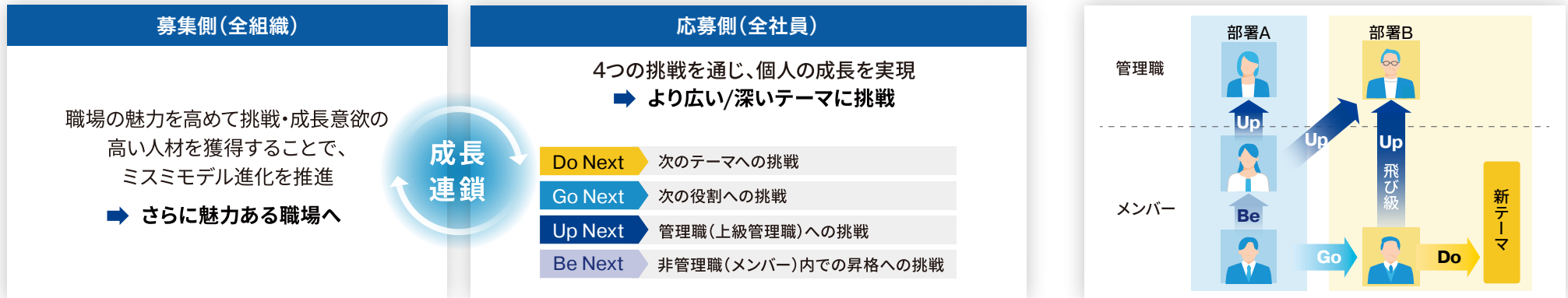


4つの仕掛け	観点	内容
4. 組織開発 (Right Ways To Grow)	正しい挑戦「Keep Challenging」	つねに「次どうする？」を問い続け、現在に安住しない環境整備や、Next Challenge制度をグローバルに展開する仕掛けなどを推進。
	正しい視点「Think/See Right」	「ミスミ・バリュースに基づく正しい視点」の強化に向け、評価制度のグローバル展開などを推進。
	正しい行動「Discipline」	「規律を持った、早く正しい行動」のため、Dynamic Leadership Program（変化対応型リーダー育成研修）の導入や、内部統制の強化を推進。
	正しい環境「Fair Environment」	「個人が各々の事情を踏まえつつ、最大限の挑戦が出来る勤務環境」「誰に対してもフェアな環境」に向け、ハラスメントゼロ、ダイバーシティ&インクルージョンなどを推進。

成長戦略 人的資本

Next Challenge制度

社内の「労働市場化」



Best Place To Growの起点となる「社員の挑戦」を最大限喚起

社員はさまざまなテーマに主体的に挑戦、組織は挑戦機会を創出し職場の魅力を高めることで、相互に高め合う、好循環な成長連鎖を目指しています。

社員は自身のキャリアに対して「次どうする?」をつねに考え、以下の4つの「次の挑戦(XX Next)」を自発的に選びます。

Do Next・Go Next

■ 現職を「白紙」に

社員は、基本的には自主的なキャリア選択により、異動する・しないを決めることができます。しかし社員が一つの職場に長年「固定化」すること、安住してしまうことは成長の妨げになると考え、Do NextおよびGo Nextでは、毎年、社員の「現職」を「白紙」にし、現職を続けたい場合も、異動したい場合も、希望する組織に「応募」して自分の職場を決めることを求めます。社内の多様なキャリア選択肢の中から検討し、国や職種をまたいだ異動ができる点も特長の一つです。

■ 社内の「労働市場化」

社員と各組織が相互にアピールし選択し合う基盤として、ミスミ社内の労働市場:「MISUMI NEXT Market (MNM)」を構築しています。

募集側(全組織)は、MNMを通じて、「挑戦テーマ(戦略・アクション)」を公開します。応募側(全社員)は、

各組織が実施する説明会への参加などを通じ、次の挑戦を能動的に検討します。応募や選考のプロセスもMNMを通じて行われます。また、人事部のメンバーは「社内エージェント」として、応募者と募集組織双方の困りごとに対してのサポートを実施しています。

Up Next・Be Next

自発的な昇進・昇格の仕組みとして、Up NextとBe Nextを用意しています。

これらは通年で実施されており、自身のキャリアプランに合わせていつでも挑戦することが可能となっています。挑戦要件には年齢・性別・国籍などはもちろん、経験・在籍年数も不問です。また、2階層以上の上位のポジションにも「飛び級」で挑戦することができます。

Next Challenge制度のKPI、今後の展開

「社員の次の挑戦」を測る指標として、当社グループでは、社内の流動性をKPIとして設定しています。現在はミスミ日本籍の社員を主な対象として実施していますが、海外グループ会社も含めたスキーム構築を進めています。

現在のミスミ日本における流動率
(Next Challenge を通じた異動率)

目標値
(2025年度)

15%
2023年度

18%
2024年度

20%

成長戦略 人的資本

Next Challenge制度利用者インタビュー

INTERVIEW



29歳／新卒入社
服部 真依
Hattori Mai

Go Next →

2024年9月
ミスミ日本の法務室 →
ミスミ欧州の法務室に異動



37歳／キャリア入社
王 飛英
Wang Feiyang

Up Next →

2025年1月
meviy事業のメンバー →
セクションリーダーに昇進



36歳／新卒入社
實藤 拓也
Sanetou Takuya

Up Next →

2025年6月
インドネシア法人のディレクター →
インドネシア法人社長に昇進

■ 挑戦のきっかけ

学生時代の留学経験から、海外で働くことは入社当初から目標の一つでした。海外の仕事に興味があることを上司へ伝え続け、グローバルでのプロジェクトに積極的に参画していたことが、今回の異動につながったと思います。

■ ドイツで働いてみて

業務の根本的な部分は日本と大きく変わりませんが、国が違えば法制度や関心の高い分野も変わってきます。日本よりも先進的な取り組みを行っている領域もあるため、チャレンジングな点も多いですが、やりがいと面白さを感じています。

また、多様なバックグラウンドを持つ方々と一緒に働ける点も、良かったことの一つです。ミスミ欧州では11言語もの利用規約を展開し、社員の国籍は30か国を超えます。日々の会話を通じて新しい視点や地域の特色に触れられる点も魅力だと感じています。

■ 今後の挑戦

グローバルで活躍できる法務担当者になることです。日本との違いや欧州の特色をさらに探求し、グローバルでの視座を高めていきたいです。また、欧州でしか挑戦できないことに積極的に挑戦しながら、リーダー職も目指していきたいと思っています。

■ 挑戦のきっかけ

マネジメント業務に携わる機会が増えたことや、上司や周囲から背中を押されたことが主なきっかけです。

また、現地法人や海外のお客さまとの接点が多い仕事の特性から、異なる文化や価値観を持つ人々と成果を出すために、国内外を巻き込む力の重要性を強く感じたことが大きく影響しています。

■ 管理職として働いてみて

個人よりも「チーム」として成果を出すことへの意識が強まり、国内外のお客さまの要望を協力して実現することに大きなやりがいを感じています。メンバーの意見や能力を最大限に引き出し、まとめる点では苦労がありましたが、1on1ミーティングの中で関係性構築に努めました。プロジェクトを重ねることで信頼関係が深まり、それが次の仕事へのモチベーションにもつながっています。

■ 今後の挑戦

これまで培った経験を生かして海外駐在に挑戦し、現地法人独自の商品開発の推進・プロセス構築をしたいと考えています。自ら海外で働くことで、多様な文化や価値観を体感し、グローバル人材として成長したいという強い思いがあります。

将来的には、ディレクター職への挑戦も視野に入れています。現地での実践を通じて、自己成長とキャリアアップを目指しています。

■ 挑戦のきっかけ

「経営者になりたい」という思いで入社しましたが、社外には私よりも若い経営者が多数存在し、自身の成長速度への切迫感を持っていました。昨年度まではベトナムに駐在しており、これまでの経験や知見でインドネシア法人をより良くできると感じ、社長のポストに挑戦しました。これまでのアジア地域横断での活動で信頼をいただき、会社・上司ともに挑戦をバックアップしてもらえ、風土があったことで、挑戦が叶ったと思っています。

■ 現在の挑戦、今後の目標

組織全体の習慣や文化を見つめ直し、より戦略的に行動できる組織への転換に注力しています。自らも現場に入り、小さくとも戦略に基づいた成果を体感できるまで、ハンズオンで伴走しています。再現性のある成果創出のための「仕組み化・モデル化する」仕事の仕方や、要点をシンプルに語り、周囲を巻き込んでいく経験などが生きていると実感しています。全員で挑戦を繰り返した結果、お客さまから喜ばれることが増えていくことや、仕事への熱量が周囲に伝播し、組織が元気になっていくことに、大きなやりがいを感じています。

グローバルに貢献できるモデル構築を進め、インドネシアを「モデル発信国」にすることに挑戦し続けていきます。

成長戦略 人的資本

DX人材

ミスミにおいて、DXはIT部門のみが担うのではなく、全社員が業務に応じたIT・AIの知識を身につけ、ビジネス課題の解決・創発や、既存の業務変革を行うことが求められています。また、事業への貢献と全社最適なビジネスプロセスを実現するために、DX推進人材に必要なケイパビリティ3要素を全社最適で具備・可視化するような人材戦略を採っています。

「知的資本(DX戦略)」[🔗](#)



人材要件

■ 全ての社員に求められる共通要件

- お客さまや市場を理解し提供価値を拡大する能力
- デジタル技術への理解を深め、必要な技術を適切にビジネス課題に適用する能力
- DXを実装・浸透させるための、ビジネスとテクノロジーを融合させるような突発的な能力

■ 個別要件(IT関係部門)

- ITエンジニア・データサイエンティスト・プロジェクトマネージャーなどの職能に応じた知識・スキル・経験を定義しています。



採用

■ ミスミの持続的な成長を支える人材採用活動

特にIT・AIの高度専門人材が必要なDX部門では、専用のリクルーティングプラットフォームや海外採用、業界カンファレンスなどを活用した多角的な採用活動を行っています。即戦力となる人材の採用だけでなく、中核人材の育成や次世代人材の輩出につなげていきます。

株式会社DTダイナミクス[※]は、設立から2年でエンジニア数が倍増したほか、AIエンジニアを多数抱えるFictivを買収したことで、当社のデジタルものづくりのさらなる成長を見込んでいます。

※ meviyの開発内製化を推進する当社グループ子会社



育成

■ 全社員対象のスキル習得プロセス

IT・AIに関する基礎やデータリテラシー強化、リーダーシップとコミュニケーション強化などをテーマに全社的な研修を充実させています。オンライン研修システム「M-Campus」でいつでも学ぶことが可能で、2024年度は約230講座に延べ約4,700人が参加しました。

また、実際のビジネス課題に基づくプロジェクトへの参画を通じて実践的なスキルを習得しています。

■ スキルと成果両面での評価実施

定量的な業績評価と定性的な貢献度を組み合わせ、スキルと成果をバランスよく評価します。事業や成長戦略への貢献、特にデジタル技術による社内外の生産性向上を重視しています。今後は、人材のさらなる定着とエンゲージメント向上を目指し、社員がキャリアをより主体的に築ける環境整備を進めてまいります。



評価

● AIフォーラム

AIの全社活用のヒントを得ることで当社の強みを飛躍的に強化させるため、高い専門性を有する社外の学識経験者や、ビジネスでの経験豊富な実践家を招き、講演会やパネルディスカッションをCIO自ら企画し開催しています。既存の枠組みにとらわれない「破壊的新発想」を得るべく、毎回数百人単位の社員が参加しています。いかにAIを自身の働き方のパートナーとして組み込むか、各人が主体的に考える機会を提供しています。



AIフォーラム

● 社内ポータルサイト「IT Master」

各現場での実践的なDX事例を全社員に紹介し、ナレッジの蓄積を図る社内ポータルサイト「IT Master」を展開しています。日常的なICTサポートからMicrosoft 365の活用、生成AIによる業務効率化まで、現場発の成功事例(ベストプラクティス)を紹介しています。すぐに使える、かつ汎用的なナレッジを共有することによって、社内業務を効率化することで生み出された業務時間の付加価値を高めています。



IT Master

Interview



ファイナンスプラットフォーム・ハブ
ファイナンスDX推進チーム
※ 2025年8月、欧州に
Go Next
衛 聡 (まもる さとし)

DX人材紹介

ファイナンスDX 経営情報基盤の構築へ

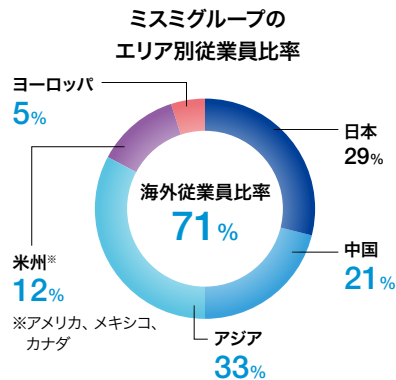
多くの企業のファイナンス分野はいまだにExcelファイルやメールが多用されるなどデジタル化が遅れている中、当社ではファイナンスプロセスの抜本的改革を推進しています。事業成長に伴い、経営意思決定に必要なデータの質・量が拡大する中で、チームでは戦略別に整理された経営情報をジャストインタイムで取得・提供する収益管理システムを構築しました。さらに、最新のDXスキルを自ら試しながら全社展開につなげるなど、経営における次の打ち手を導くデータプロセス革新にも挑戦しています。こうした取り組みを通じて、フォーキャスト策定や数値分析などの精度を高め、事業戦略を支えるグローバルなファイナンス基盤の整備を進めています。試行と挑戦を重ねられる環境の下、チーム一人ひとりが新たな仕組みを生み出し、全社の変革に貢献するためのDX推進を担っています。

成長戦略 人的資本

グローバルでの「Best Place To Grow」に向けた取り組み

ミスミは2023年度から「Best Place To Grow」をグローバル全体での共通コンセプトとして掲げています。コンセプトの実現に向けては、国内外の全法人において、「成長連鎖経営」の考え方に基づいた人材マネジメントの仕組みを構築する必要があります。

グローバルでの環境整備を進める中で、コンセプト自体のさらなる浸透の必要性や、何をグローバル共通にするべきか、何を個社独自(各地域の労働市場・社会・文化といった地域特性に合わせるもの)にするべきかを改めて見つめ直すなど、さらに検討が必要な観点が見えてきています。例えば評価制度は、個人の能力評価として、2023年度に日本で「実践力評価」を導入しましたが、2024年度には、重視する評価観点を日本・中国・アジアで共通化するなど、共通化が望ましいものへの段階的な対応を進めています。「ミスミらしいグローバル化のあり方とは」という命題とつねに向き合いながら、今後のグローバルな成長に向けた「Best Place To Grow」の実現を推進します。



■ 従業員数 (2025年3月末時点)

11,064名

日本：3,217名、中国：2,370名、アジア：3,633名、
米州：1,296名、ヨーロッパ：548名

Interview



米州リージョン・ハブ
執行役員
Randolph T.Yu

グローバルでの Best Place To Grow の追求

「Best Place To Grow」は、現在そして未来の世界中のミスミ社員における共通目標として、非常に大きな意義を持っています。これは、ミスミと自身の成長に向けた新たな挑戦を積極的に模索する社員に、意義ある機会を提供するという私たちのコミットメントを示すものです。ミスミUSAでは、多くの成長・昇進機会を提供するなかで、例えば、意欲の高い社員が他部署で働くことも可能となり、組織間のサイロを効果的に打破することや、定着率とエンゲージメントの大幅な向上につながりました。これは社員と会社双方にとってwin-winの関係であり、社員がミスミをより広く深く理解することにもつながります。

「Best Place To Grow」のさらなる推進に向け、各地域のリーダーは社員一人ひとりの成長に向き合った上でその機会を創出し、一方社員は、より成長でき、貢献を高められる役割を追求する必要があります。このコンセプトを各地域の独自の文化や特徴に適合させることで、ミスミの成長を大きく推進する社員を惹きつけ、エンゲージメントを高め続けることにつながります。

Interview



PCS社長
Angela Elsey

グループ会社であるPCS (P.C.S.Company) が、Top Workplaces®を3年連続で受賞

3年連続でこの名誉ある賞を受けたことを、心から誇りに思います。PCSでは、社員の働きがいの向上に向け、部署横断の有志委員会を毎月開催し、改善を進めてきました。例えば、社員一人ひとりの主体性を高めることや、社員の声を確実に反映する手段として、PCSのポータルサイトには「What's your idea (あなたのアイデアは何ですか)」というフォームを設けており、誰でも簡単に経営層にアイデアを共有できます。共有されたアイデアは少なくとも隔週でレビューを行い、返答するようにしています。社員全員がプロセスに関与し、チーム一丸となって課題を克服してきたことは計り知れない成果です。

また、成果を祝う一方で、「PCS Next」というさらに挑戦的な5か年計画を掲げました。「会社の規模が2倍になっても、このプロジェクトは機能するか?」といったメッセージなどをつねに投げかけ、現状に満足せず、改善を続けています。

※ アメリカの調査会社Energy, LLCが実施する、社員の満足度調査に基づいて選ばれる「働きがいのある職場」の表彰

ダイバーシティ&インクルージョン

当社では、国籍や性別・年齢・学歴・新卒／中途などによる差別は一切許容しません。採用・昇格や異動判断に際しても、こういった要素は考慮せずに社員個人の「実践力」や「成果」によって判断しています。

その結果、当社の女性管理職比率は、ミスミ日本で15%、グローバルでは24%と製造業で見れば比較的高い数値となっています。また、ミスミ日本の中途採用比率は85%であり、多様な人材を受け入れています。

加えて、社員の各々の事情を踏まえつつ、最大限の挑戦ができる勤務環境づくりにも力を入れており、ミスミ日本では育児や介護などを抱える人へフレキシブルな働き方を適用するといった、独自の施策を取り入れています。

多様な人材・考え方がミスミモデル進化を加速させるというコンセプトの下、当社は今後も環境整備や各種制度・施策の展開を進めます。各地域の現地採用幹部や女性管理職の比率向上は特に重要と考えており、今後グローバルで打ち手の本格化を図ります。なお、女性管理職比率の目標はグローバルで2030年度までに30%としています。

ミスミグローバル (2025年3月末時点)

女性従業員比率	36%
女性管理職比率	24%

ミスミ日本 (2025年3月末時点)

女性従業員比率	43%
女性管理職比率	15%
中途採用比率	85%
男性育児休業取得率	95%

成長戦略 財務資本

着実に進展する財務戦略を基盤に、ステークホルダーの期待に応え持続可能な企業価値の成長を実現していきます。

2024年度から2025年度第1四半期までの振り返り

2024年度は、主に製造業における設備投資の緩やかな回復に伴う需要増や、独自施策の成果により、売上高は401,987百万円(前年同期比9.3%増)となり、過去最高を更新しました。営業利益は、売上数量増・商品ミックス改善および為替効果などで46,480百万円(同21.2%増)と、売上・利益ともに顕著な成長を遂げました。

2025年度第1四半期は、中国の通信関連や電子・電機関連など、一部地域において需要は堅調に推移するも、アメリカの関税政策の影響が徐々に顕在化し、特に主要顧客産業である自動車関連はグローバルで稼働低迷の影響を受けました。この結果、第1四半期の経営業績は、売上高99,368百万円(同0.2%減)、営業利益は4月17日に発表したFictiv買収に関連する支出や為替影響を含め、9,627百万円(同18.6%減)となりました。このような状況下、ミスミグループは引き続きお客さまの需要を的確に捉えることに尽力し、新製品・新サービス開発を含む新事業政策は、おおむね計画通りに進捗しました。

2025年度通期の業績見通しは、関税影響など不透明な状況は継続しているものの、独自施策の効果や、7月より連結したFictivの業績を反映した結果、売上高422,000百万円(同5.0%増)、営業利益42,900百万円(同7.7%減)としています。引き続きIT、生産、物流の強固な事業基盤やグローバル拠点網を活用し、Fictivも含めた新事業政策を着実に進めていきます。

基本方針

成長連鎖経営を通じた持続的な企業価値向上の実現に向け、中長期視点での成長投資を優先しつつ、株主還元とのバランスも重視します。具体的には、下記4つの財務施策に注力することにより、中長期的なエクイティスプレッドの拡大を目指します。

4つの財務施策

1. キャッシュマネジメントシステムの進展
2. 資本効率の改善
3. キャッシュアロケーションの最適化
4. ステークホルダーとの対話の深化

2025年度はキャッシュマネジメントの進展に伴い、BCP対応を含む必要資金を従前の約1,000億円から約700億円へ見直したことを踏まえ、余剰資金は株価水準なども総合的に勘案の上、自己株式取得に充当することとし、2025年7月には250億円の自己株式取得を公表しました。今後も成長投資機会や株価水準など、状況を見極めた上で機動的なキャッシュアロケーションを適時実施致します。

財務施策の進捗

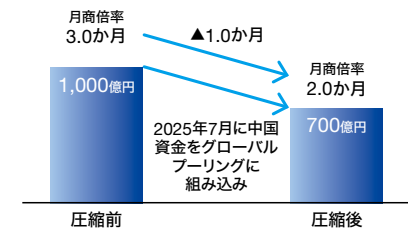
1. キャッシュマネジメントシステムの進展

■ 必要資金の圧縮

ミスミグループでは、成長投資に向けた機動的な資金配置とグループ資金効率向上を目的に、キャッシュマネジメントの基盤構築に取り組んできました。具体的には、2015年度に日本へのキャッシュプーリング導入を皮切りに、2019年度にはグローバルへの事業資金の供給と為替リスク低減を目的とした金融子会社をシンガポールに設立、2021年度には中国へキャッシュプーリングを導入しています。

その後、地域を跨ぎ資金を一元集約するグローバルキャッシュプーリング導入への取り組みを開始し、2022年度に日本・米州・シンガポール金融子会社・欧州、2025年度には中国と段階的に地域を拡大し、現在、アジア地域への導入に取り組んでいます。

今般、キャッシュマネジメントの進展に伴うグループ全体の資金流動性が改善したことを踏まえ、BCP対応(有事において、半年間の事業継続に必要な資金を確保)を含む必要資金を従来の約1,000億円から30%減の約700億円へ縮減しました。



■ 在庫の適正化

在庫管理はチーム単位で行っており、基幹システム内で過剰在庫を自動計算し、各チームの収支や評価に反映させています。過剰在庫は月次の経営会議にて在庫状況を可視化し、事業責任者に対してタイムリーな対策実行を推進しています。また、在庫量の最適化を行うべく、最新のAI技術を活用した需要予測に基づく在庫注文システムを開発し、日本・アジアへ展開、在庫水準縮減など、効果も表れ始めており、今後は欧米など他の地域への拡大により、さらなる在庫資金の圧縮を進めていきます。生産間接材購買プロセスDX革新「D-JIT (ディージット)」は、700社を超えるサプライヤーや自社グループの国内外子会社の在庫情報をリアルタイムでつなぐことにより、従来比16倍の数量対応力を実現、大量注文に備えた自社在庫水準を最低限に抑えることが可能となるなど、在庫資金のマネジメントでも重要な役割を果たしています。

2. 資本効率の改善

■ 収益体質の強化

2018年以降の米中貿易摩擦によるブロック経済化や新型コロナウイルス感染拡大を機に、当社グループの収益力が低下したことを受け、2020年に価格政策・品揃えの見直しや、非稼働資産の圧縮など抜本的な収益構造

成長戦略 財務資本

の改革を進めました。その結果、1株当たり純利益の向上とともに営業キャッシュフローを改善させ、さらなる成長に向けた「mevii（メビー）」「エコノミーシリーズ」「D-JIT」などのデジタルモデルへのシフトや、米国Fictivの買収といったインオーガニック成長に向けた成長投資余力向上に努めました。

経常的な収益管理は、最新のITを駆使することにより高度化した収益管理システムに、従前から取り組んできた活動原価基準による個別商品別原価計算を融合し、取引の最小粒度である製品出荷単位での収益性可視化を実現しています。これにより、組織別の業績評価のみならず、戦略的施策など、多様なアクションに応じた切り口での採算管理が可能となり、アクションの組み換えや、リソースの再配分といった意思決定に生かしています。

■ 財務レバレッジの活用

キャッシュマネジメントシステムの進展で、必要資金水準を約1,000億円から約700億円まで縮減しましたが、さらなる投資資金の調達に向け、財務健全性を維持しつつ、コミットメントライン(150億円)の活用など、財務レバレッジの併用も視野に入れた資本効率化を目指します。

3. キャッシュアロケーションの最適化

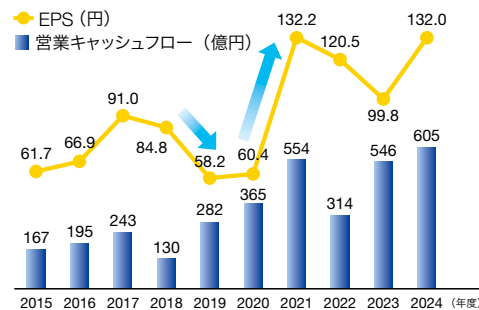
■ 成長投資

既存事業の連続成長と、新規事業による非連続成長に向けた投資の両方を実施しています。

DX推進や生産関連など、既存事業の投資判断においては、IRR（内部収益率）/NPV（正味現在価値）の評価軸に一定のハードルレートを設け、適時適正な投資意思決定を推進することにより、投資効果の高い施策にリソースを配分しています。また、投資後も一定期間ごとに市場適合性を鑑みた効果測定レビューを実施することにより、投資効果の最大化に努めています。

非連続成長に向けては事業ポートフォリオの再検討を進めるとともに、外部成長の取り込みに向けたアライアンス・M&Aを推進しています。M&A検討時には、専門組織と事業組織で構成されるタスクフォースチームにより、投資リターンと成長戦略の整合性、シナジー効果、事業計画の実現性や、経営者間の相性など、定性的評価と定量的評価を組み合せ、投資の目的と経済合理性を十分に精査し、投資判断を行っています。2025年には米州事業の強化と事業領域の拡大を目的に、製品開発領域に強みを持ち、米国を拠点とするFictivを買収しました。ミスミリソースを活用したリーン化とクロスセルによるFictivの成長加速、中期的にはミスミとFictiv両モデルの統合によるシナジー効果の最大化により、北米市場における事業成長と、事業領域の拡大加速を実現します。

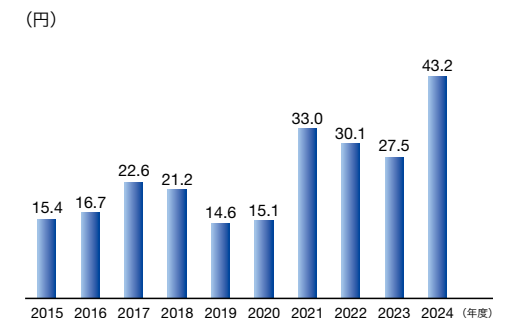
EPS（1株当たりの当期純利益）/営業キャッシュフローの推移



■ 株主還元

配当については従前、配当性向30%を目安としていましたが、経営基盤拡充、財務体質の強化、資本効率の向上なども勘案し、2024年度期末から配当性向35%を目安に実施するよう変更しました。自己株式取得については、手元資金、成長投資機会、株式市場の動向など状況に応じて、機動的に実施することとしており、キャッシュマネジメントの進展による必要資金の見直しや株価水準なども勘案し、2025年7月に250億円の自己株式取得を公表しました。

DPS（1株当たり配当金）の推移



4. ステークホルダーとの対話の深化

当社グループは、持続的な成長と企業価値の向上を実現する上で、ステークホルダーの皆さまとの対話が極めて重要であると考えています。機関投資家向けの取材は2024年度は526件実施し、コロナ禍以降実施を見送っていた海外投資家向け情報提供も2024年度から再開するなど、理解促進に向けた対話の機会を積極的に創出してきました。加えて、決算説明会資料・説明会動画・説明会QA要旨をホームページに掲載しているほか、2028年3月期第4四半期より国際財務報告基準(IFRS)を任意適用する方針を決議するなど、全てのステークホルダーの皆さまへ公正公平な情報提供をするよう改善を図っています。これらの取り組みを通じて対話の深化を図るとともに、ステークホルダーの皆さまからの視点を真摯に受け止め、資本効率・成長投資・株主還元の最適なバランスをつねに意識しています。

資本市場へのメッセージ

グローバルに事業を展開する当社グループにとって、急速に変化する外部環境を的確に捉え適応していく「変化対応力」は、今後さらに重要度を増してきます。その中で、資本市場との対話は、単なる情報開示にとどまらず、経営方針や財務戦略に対する市場の理解を深め、また市場からの期待や課題認識を経営に反映させるための重要なプロセスです。

今後も、資本効率指標の検討・改善を経営の重要課題として位置づけ、透明性の高い財務情報の開示に努めるとともに、市場の声を経営システムに反映させながら資本政策や成長戦略を磨き上げていきます。こうした双方向の対話を通じて、資本市場との信頼関係を深化させ、企業価値の持続的な向上を実現していきます。

成長戦略 自然資本

ミスミグループは、気候変動対策として、太陽光発電やCO₂フリー電気導入などの温室効果ガス(GHG)排出量削減に向けた取り組みを通じて、2050年のカーボンニュートラル達成を目指しています。また、資源循環や環境汚染防止の取り組みを通じて、持続可能な社会の発展に貢献しています。

気候変動

気候変動に対する取り組みの考え方

ミスミグループは、2021年9月にTCFD提言への賛同を表明し、同月にTCFD提言への賛同企業により組織される「TCFDコンソーシアム」への参画を表明しました。気候変動に対する取り組みとして、影響が大きいメーカー事業を中心に、1.5℃/2℃シナリオ、および4℃シナリオに基づく分析を実施し、各々のシナリオへの移行リスク・物理リスク・機会の特定、事業インパクトの評価を行うなどの戦略構築に着手してきました。

それらを踏まえ2022年3月の取締役会における承認を経て、気候変動のリスクの特定、評価、低減などのリスク管理プロセス確立や、リスクと機会の評価の定量化、進捗評価の仕組み確立に取り組み、経営方針としてTCFD提言に基づく開示を行いました。

今後も、TCFDの枠組みに沿った気候変動関連の情報開示を充実させるとともに、事業活動を通して地球温暖化防止などの気候変動対策に取り組み、持続可能な社会の発展に貢献します。

気候変動への取り組み(TCFD準拠、温室効果ガス(GHG)排出量) [🔗](#)

温室効果ガス(GHG)排出量の削減目標

当社グループは、GHG排出量につき以下の削減目標を策定しました。これはSBTi^{※1} (Science Based Targets initiative)において1.5℃目標^{※2}を達成するために求められる削減率・水準と整合するものです。

● 目標

ミスミグループ全体の事業活動に伴うGHG排出量
(スコープ1,2) について

2030年度までに	2020年度比で42%削減
2050年までに	カーボンニュートラル

※1 Science Based Targets initiative：2015年にCOP21にて合意されたパリ協定が求める水準と整合したGHG削減目標の設定を企業に促す国際的枠組み

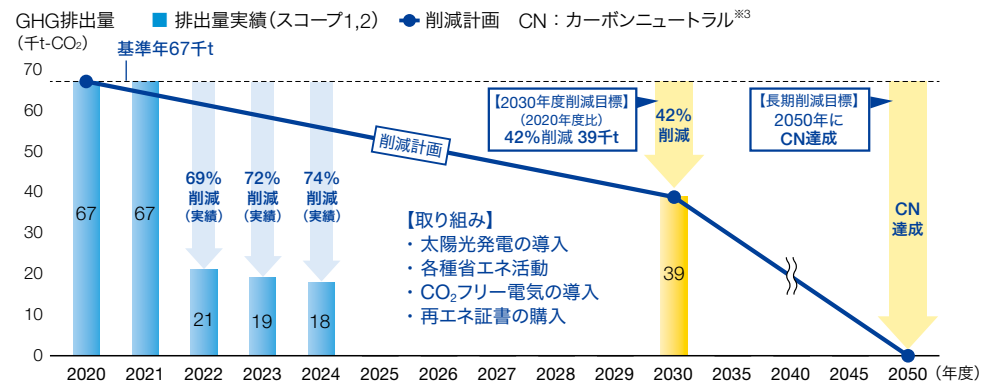
※2 パリ協定で掲げられた、世界的な平均気温上昇を産業革命以前と比べて1.5℃に抑制するための目標

■ GHG排出量の削減計画と進捗状況

当社グループは、前述のGHG排出量(スコープ1,2)の削減目標を達成するため、以下の削減ロードマップに沿って削減を計画しています。

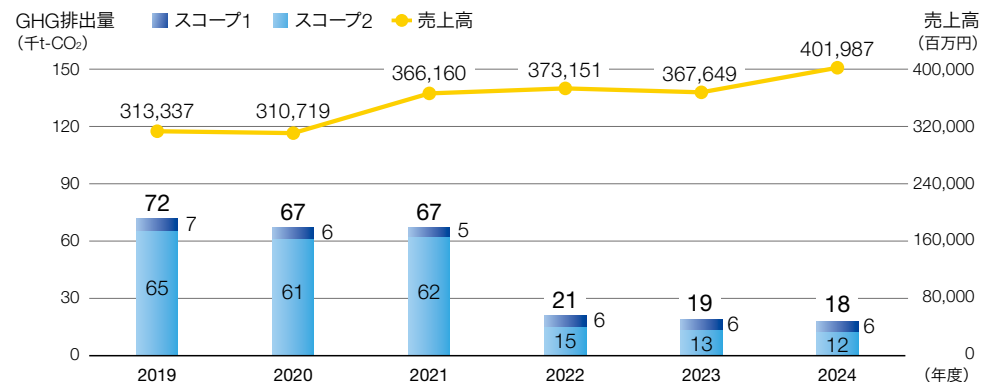
この計画の進捗状況として、2022年度より大幅な削減を達成し、現時点では目標を達成するペースで推移しています。2024年度におけるグループ全体の排出量は18千トン-CO₂となり、2020年度の74%にあたる49千トン-CO₂を削減しました。2024年度はグループ売上高が過去最高となりましたが、2022年度からの削減水準を維持しています。

GHG排出量(スコープ1,2)削減ロードマップ・取り組み・進捗状況



※3 排出量の算定にあたり、2023年度の環境省、経済産業省、国際エネルギー機関(IEA)の係数を使用

GHG排出量(スコープ1,2)、グループ売上高

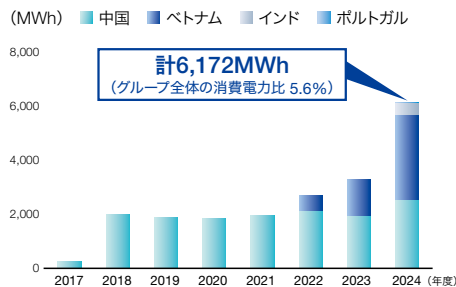


成長戦略 自然資本

■ GHG排出量削減のための取り組み

ミスミグループは、2022年度よりGHG排出量の大幅な削減を達成しています。具体的な取り組みとして、太陽光発電の導入、各種省エネ活動の推進、CO₂フリー電気^{※1}の導入、再エネ電力証書(I-REC、GEC^{※2})の購入を行っています。スコープ3についてはその85%を超えるカテゴリリー1（購入した製品・サービスに由来するGHG）につき、2022年度より国内の主要サプライヤーの協力を得てデータ収集を進め、スコープ3全体の低減を進めています。

太陽光発電導入量

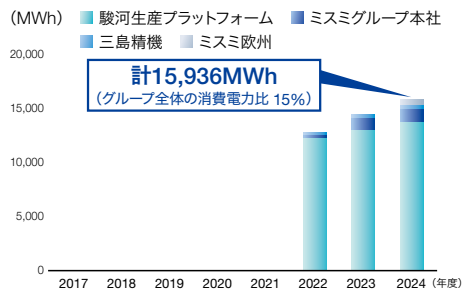


太陽光発電のパネル(ベトナム)

太陽光発電は、2024年度までにベトナム、中国、インド、ポルトガルにてオンサイトPPA方式を導入し、2024年度のグループ全体の太陽光発電導入量は6,172MWhになりました。これはグループ全体の消費電力の5.6%に相当します。

さらに、2025年度には日本でも同様の方式にて導入を開始し、アメリカでは自社所有方式の太陽光発電を導入予定です。

なお、オンサイトPPA (Power Purchase Agreement) 方式とは、自社所有地内で他社に発電設備を建設・所有・運営・保守してもらい、自社は当該発電設備から生じる電力を購入する契約方式です。

CO₂フリー電気導入量

※1 発電時にCO₂を排出しない再生可能エネルギー由来の電気の環境価値を付加した電気であり、その使用時のCO₂排出量はゼロと認められているもの

※2 Green Electricity Certificate：中国政府が運営する再生可能エネルギーを利用して発電した電力に基づいて発行される環境証書

資源循環・環境汚染防止

資源循環

当社グループは、時間価値の提供によりお客さま・サプライヤーのあらゆるムダを排除するビジネスモデルを通じて、社会全体の省資源・省エネルギーを実現し、循環型社会への移行加速に貢献しています。また、廃棄物の削減や資源の最適活用にも積極的に取り組んでいます。

● 省資源の取り組み

当社グループの生産機能を担う駿河生産プラットフォームは、グローバルな環境目標を設定し、その達成に向けた取り組みを進めています。廃棄物は適切な分別を実施し、2022年度以降のリサイクル率は90%以上を維持しており、設定した目標を達成しています。製造工程で生じる不良ロス削減のために、生産工程改善や新たな設備の導入、適切な設備保全にも取り組んでいます。

例えば、meviy (メビー) 事業では、ウォータージェット加工技術により、切断幅(加工領域)を極限まで抑えるとともに、板材から部品を最大限に切り出すことで、端材の発生を最小限に抑えています。これにより、材料のムダを大幅に削減し、発生した端材についても、材料メーカーと連携して確実にリサイクルしています。



meviyのウォータージェット加工

駿河生産プラットフォーム 環境報告書2024 [🔗](#)

環境汚染防止

当社グループは、グローバルに展開する事業活動において、環境汚染の未然防止と低減を重要な責務と捉えています。各拠点で法規制の遵守を徹底するとともに、自主的な管理と継続的な改善に努めています。

また近年、環境負荷物質の管理基準は一層厳しさを増しており、お客さまが商品選定される際の重要な判断要素となっています。当社グループは、RoHS・REACH・TSCA^{※3}など主要法令に基づく調査を推進し、その調査結果をお客さまに適切に提供しています。

※3 Toxic Substances Control Act：米国の有害物質規制法



成長戦略

社会関係資本

ミスミグループは、強靱かつ持続可能なサプライチェーンの構築を経営の最重要課題の一つと位置づけ、環境や人権に配慮した調達活動を推進しています。また、ステークホルダーとの対話を重ね、事業を通じて社会的価値を共創し、持続可能な社会の発展に貢献していきます。

サプライチェーンマネジメント

ミスミグループは、変化の激しいグローバル市場において、強靱で持続可能なサプライチェーンを構築するべく、以下のように取り組んでいます。

■ 持続可能な調達の推進

当社グループは「サステナブル調達ガイドライン」を策定し運用することで、サプライチェーン全体における人権尊重、安全衛生の推進、および適切な管理体制の構築を徹底しています。主要なサプライヤーには本ガイドラインへの合意を促すとともに、定期的な実態調査を実施しています。

さらに、環境活動においては、温室効果ガス(GHG)排出量削減に向けたエネルギー使用データの共有や排出量算出の協力を通じ、サプライヤーとの協調的な取り組みを強化しています。これらの活動を拡大することで、サプライチェーン全体での持続可能な調達活動の向上を目指しています。今後もサプライチェーン全体を視野に入れ、リスクと機会を定量的に把握し、実効性のある対応策の立案・実行を進めていきます。

■ パートナースhip構築宣言と公正取引の徹底

当社は、サプライチェーンにおける取引先の皆さまや価値創造を図る事業者の皆さまとの連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築することを目的とし、2025年8月に「パートナーシップ構築宣言」を公表し、当社の考え方を表明しています。

この宣言に基づき、「下請法」（2026年1月1日に改正され、中小受託取引適正化法が施行予定）等の関連法令や「振興基準」を遵守し、公正かつ透明性の高い取引慣行の徹底を通じて、サプライチェーンの健全な発展に貢献してまいります。

■ サプライチェーン強靱化への貢献

近年、製造業を中心とするものづくり産業界のサプライチェーンは、事業承継問題の顕在化、地政学リスクの増大、ITの急速な進化といった要因により、世界規模で不安定要因が見られます。これに伴い、サプライチェーン全体の強靱化が喫緊の課題となっています。

当社グループは、この課題に対し、当社の強みであるIT・AIを最大活用したビジネスモデルのイノベーションによって、サプライチェーンの効率化と強靱化を支援しています。これは、当社が特定するマテリアリティの一つであり、強靱なビジネスモデルを通じて、これらの困難を乗り越えていくことが、重要な使命であると認識しています。

グリーン調達

当社グループは、地球規模での環境課題が深刻化する現代において、持続可能な社会の実現に不可欠な企業としての責任を深く認識しています。環境保全を経営の最重要課題の一つと位置づけ、強固な環境方針と環境マネジメントシステムを構築・運用しています。このコミットメントを具現化するために策定されたのが、「グリーン調達ガイドライン」です。本ガイドラインに沿って、サプライヤーの協力の下、製品などへの環境負荷物質の不使用といったグリーン調達を推進することにより、循環型社会の構築を目指しています。

また、お客さまの環境に関するさまざまな要求にお応えできるよう、グリーン調達の取り組みを拡大し、環境負荷を低減した商品(製品・半製品・部品・原材料・副資材・包装材・梱包材)を取り揃えています。

当社グループは、単に環境負荷を低減するだけではなく、サプライチェーン全体における環境パフォーマンスを最大化し、持続可能な成長のための新たな価値を創造します。これは、グループ全体の事業のレジリエンスを高め、長期的な企業価値向上に資する戦略的な取り組みです。

[ミスミグリーン調達ガイドライン](#)

[駿河生産プラットフォームグリーン調達ガイドライン](#)

責任ある鉱物調達

当社グループは、サプライチェーンにおける人権尊重と社会的責任を重視し、紛争鉱物問題への対応を経営の重要課題として位置づけています。スズ、タンタル、タングステン、金、コバルトといった、コンゴ民主共和国およびその周辺国における紛争の資金源となる鉱物の使用を回避するため、「ミスミグループ 責任ある鉱物調達方針」を策定しました。

「責任ある企業行動のためのOECDデュー・ディリジェンス・ガイダンス」に準拠したこの取り組みは、持続可能な社会の実現に向けた当社の強い意志を示すものです。私たちは、責任ある調達活動を通じて、人権侵害の防止とサプライチェーンの透明性向上に努めていきます。

[責任ある鉱物調達方針](#)

■ 責任ある鉱物調達の取り組み

当社グループは、人権侵害や環境破壊に深く関与している鉱物資源の使用を回避するため、サプライチェーン全体にわたって紛争鉱物の使用有無を継続的に調査しており、要望に応じてお客さまに調査結果の回答をしています。万一、紛争鉱物の使用が確認された場合は、サプライヤーに対し責任ある調達に向けた適切な対応を依頼しています。

成長戦略 社会関係資本

サプライヤーアンケート調査結果

当社グループでは、ミスミブランド製品の供給など、当社にとって優先的にアンケート調査すべきサプライヤーを購入金額をベースとして特定しています(ただし仕入金額のみならず、サプライヤーの代替可能性なども含め総合的に判断し特定)。

1. サステナブル調達に関するアンケート調査

日本国内の調査対象^{*}のサプライヤーに、2022年に制定した「サステナブル調達ガイドライン」(以下、「ガイドライン」)を周知し、遵守状況のアンケートを実施しました。

- ガイドラインに関する「合意書」受領： 869社 (対象社数960社のうち仕入金額ベースで全体の97%に相当)
- アンケート回答社数： 458社 (対象社数602社のうち仕入金額ベースで全体の95%に相当)

※ アンケート実施期間は2022年12月～2023年4月

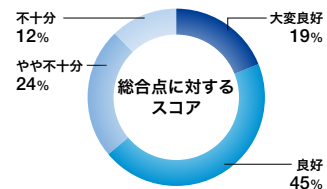
2. ESGに関する調査とデューデリジェンス

ESG全般について調査を実施し、回答内容に応じてデューデリジェンスを行っています。デューデリジェンスとしては、コンプライアンスに関するヒアリングに加え、サプライヤーの事業継続計画(BCP)や管理体制の構築に関する評価なども勘案しています。

実施年度	調査およびデューデリジェンス内容
2023	ミスミブランド製品のうち国内仕入金額上位50%の主要サプライヤーを対象に、コンプライアンス遵守状況に関する調査を実施しました。調査により一部サプライヤーにつき軽微な指摘事項が確認されましたが、当社より必要な是正を求め、全て完了しました。
2024	前年に引き続き、ミスミブランド製品のうち国内仕入金額上位51～70%となる主要サプライヤーを対象にコンプライアンス遵守調査を行い、一部サプライヤーにつき軽微な指摘事項を確認し、必要な是正を求め、全て完了しました。また、ドイツにおけるグループ子会社であるMisumi Europa GmbHでは、ドイツのサプライチェーン・デューデリジェンス法に関する重要な項目について、サプライヤー調査を行いました。
2025～	ガイドラインに基づいた活動を推進しています。主には、以下2つの取り組みを、2028年度までの達成に向けて進めていきます。 ・主要サプライヤー全社から本ガイドラインへの合意取得と、アンケート調査の継続実施 ・調達活動に従事する社員に対し、人権・労働・環境課題に関する社内研修の実施

3. 実績

2023年度は458社のサプライヤーの皆さまより調査票にご回答いただき、そのうち64%がBランク以上(良好)の評価になりました。



4. 今後に向けて

今後、当社グループ全体のガイドライン遵守率向上を目指し、国内外のグループ会社との連携を一層強化します。特にグローバル展開としては、海外グループ会社へのガイドライン展開とアンケート実施を進めるとともに、グローバル購入金額上位70%のサプライヤーを優先し対応してまいります。

ミスミグループ サステナブル調達ガイドライン [📄](#)

ステークホルダーとの対話・共創

当社グループは、ステークホルダーとの対話を重ね、事業を通じて社会的価値を共創し、持続可能な社会の発展に貢献していきます。

● 株主・投資家との対話

機関投資家との長期的なパートナーシップ構築を目指し、積極的に対話を行っています。経営幹部や担当部門が直接、株主・投資家との意見交換にあたり、2024年度は526件の対話を実施しました。

● サプライヤーとの対話

サプライヤーに対して、人権や安全に関する状況や、温室効果ガス(GHG)排出量の削減に向けた取り組みについて、説明とヒアリングを行い、関連事項遵守とデータ提供を依頼しています。

● 従業員との対話

会社と従業員間の相互理解を促進する取り組みを推進しています。例えば、経営トップが社員と直接対話をする場として、「経営フォーラム」を開催しています。経営課題や重要戦略の進捗を共有し、質疑や討議を通じて、経営層と社員との問題意識の共有、相互理解、組織を超えた連携などを図ります。

- テーマ例：当期決算の共有・討議、成長戦略・主要アクションに関する共有・討議 など

また従業員のエンゲージメントや、制度や施策への意見を収集するサーベイを定期的の実施し、現状・課題の把握を継続的に推進しています。

- サーベイ例：Next Challenge制度の満足度調査、挑戦意欲・成長実感に関する調査 など

● 地域社会との対話

次世代を担う学生の支援をはじめとした、ものづくりの魅力を伝える活動に取り組んでいます。これにより、地域社会の活性化に貢献しています。

2024年度実績

対象	主な活動内容	実施状況
アナリスト・機関投資家	アナリスト・機関投資家とのミーティング	526件
	グループミーティング	21件
	ESG・エンゲージメントミーティング	8件
	海外IR(海外機関投資家向けミーティング)	20件
	証券会社主催コンファレンス	21件
サプライヤー(商品仕入先)	決算説明会	4回
	サステナビリティの取り組みに関する説明会	1回
	サステナブル調達に関する説明会	1回
	温室効果ガス削減に関する説明会	4回
従業員	経営フォーラム	6月(全社) + 各組織で都度実施
	エンゲージメント/制度や施策への意見を収集するサーベイ	テーマごと計4回
地域・社会	二足歩行ロボット格闘競技大会への協賛	9月
	ものづくりに挑戦する学生への各種支援	110件