

MISUMI Art Collection

『Horse Blinders (South)』 1972年 ジェームズ・ローゼンクイスト

ローゼンクイストは1957年から1960年までは看板絵描きとして生計を立てていましたが、後にアンディ・ウォーホルや、ロイ・リキテンスタインのようなポップアートを代表するアーティストの一人となりました。

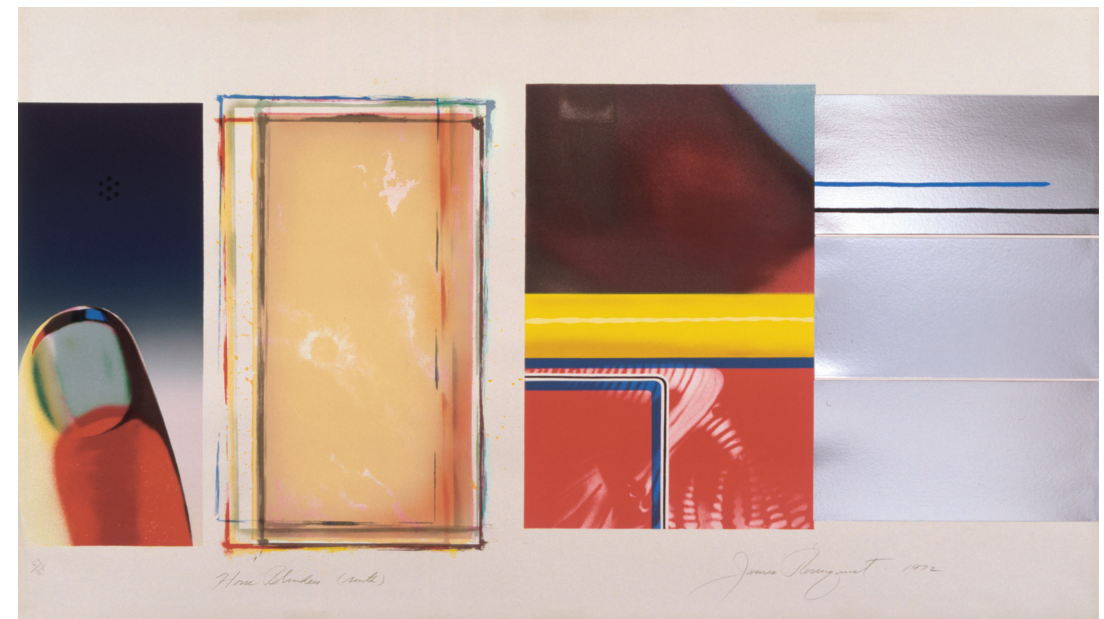
『Horse Blinders』シリーズはWest、North、East、Southの4枚セットから成り、明るく強い色彩と斬新なデザインが看板同様に鑑賞者の目を引きます。

大量生産された商品や言語文化を断片的に、不合理に、かつ不思議に組み合わせることで、シュルレアリスト（超現実主義）の作品のような前衛的な表現を生み出しています。

 **MiSUMi** | Your Time, Our Priority

ミスミグループ通信 vol.63

2024年4月1日～2025年3月31日



© 2025 James Rosenquist Foundation / ARS, NY & JASPAR, Tokyo E6031

MISUMI Art Collection

ジェームズ・ローゼンクイスト 『Horse Blinders (South)』

解説は裏表紙をご覧ください。

株式会社 ミスミグループ本社

〒102-8583 東京都千代田区九段南1丁目6番5号 九段会館テラス
TEL:03-6777-7501 FAX:03-5211-7502
URL: <https://www.misumi.co.jp/>



株式会社 ミスミグループ本社

証券コード: 9962

独自施策の効果と緩やかな需要回復により、 売上高は過去最高を更新



代表取締役会長
西本 甲介

代表取締役社長
大野 龍隆

2024年度における世界経済は、製造業を中心とする設備投資需要がグローバルで緩やかな回復基調を継続しました。自動車や通信関連の需要が中国、アジアおよび日本を中心に底堅く推移しました。一方、欧州では市況の低迷が続き、アメリカでは先行き不透明感が増し、設備投資意欲の低迷により本格的な需要回復が見られませんでした。

こうした環境において、当社はメーカー事業と流通事業を併せ持つユニークな業態を活かしています。これを

支える事業基盤をグローバルで進化させ、顧客の確実短納期ニーズに応えることで世界の製造業を中心とした自動化関連産業に貢献しています。これまで当社が築いてきた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ながら、新商品・新サービスを含む新事業開発を継続し、顧客の需要を的確に捉えることに努めました。この結果、2024年度の連結売上高は4,019億8千7百万円（前年同期比9.3%増）となり、過去最高を更新しました。

セグメント別に見ると、FA事業は、中国では通信関連需要の攻略や「エコノミーシリーズ」、日本においては「meviy」など、各地域特性に合った独自施策が奏功し、売上高は1,358億3百万円（前年同期比14.9%増）となりました。金型部品事業は、自動車関連需要の緩やかな回復により、中国や日本を中心に顧客ニーズを獲得し、売上高は864億5千1百万円（前年同期比8.2%増）となりました。VONA事業は、アジアや中国が成長をけん引し、売上高は1,797億3千2百万円（前年同期比6.0%

増）となりました。

利益面につきましては、持続的成長に向けた施策に関わる支出は継続しましたが、売上数量増・商品ミックス改善および為替効果等により、営業利益は464億8千万円（前年同期比21.2%増）、経常利益は499億1百万円（前年同期比20.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は365億4千9百万円（前年同期比29.8%増）となりました。

デジタルモデル第4弾の発動と米国企業買収により 新たな事業領域の拡大を図る

世界経済および日本経済は、グローバルサプライチェーンの地域ブロック化が進み、アメリカの関税政策による影響の顕在化など、景気の先行きが一層不透明になっています。今後は厳しい経営環境が続くものと想定する一方で、産業界では様々な社会課題を見据えて自動化の需要はグローバルで持続的に伸びていくと認識しています。

当社では、こうした顧客のニーズに対応すべく、今後もIT、生産、物流の事業基盤を進化させ、「グローバル確実短納期」にさらに磨きをかけてまいります。顧客時間価値の向上に向けて、地域市場、新商品、新サービス等の開発を加速させるとともに、異なる市場毎のニーズに対応できるように、各市場に合致したデジタルモデル化を推進してまいります。

2025年度の主な取り組みについてご紹介します。

引き続き、自動化関連顧客ニーズの多様化に対応すべ

く「デジタルモデルシフト」を推進し、地域毎成長戦略とのシナジーによって、ユニークな競争優位性を築いていきます。これまでにデジタル施策として、第1弾機械部品調達のAIプラットフォーム「meviy」、第2弾価格競争力に優れた「エコノミーシリーズ」、第3弾大量調達でも顧客希望数量に短納期で応える「D-JIT」をそれぞれ展開し、順調に事業規模を拡大しています。

これらに続く第4弾として新たにスタートしたのが、間接材トータルコストダウンサービス「flood」です。お客さまが工場で調達する間接材について、高頻度で使用する消耗品は工場常設の自販機で常時提供、中頻度使用品は定期便で配送、低頻度の都度調達品はECサイトや専任窓口にて迅速な見積回答を行います。購入頻度に応じたサプライチェーンを構築することで、間接材費だけでなく作業負荷などのトータルコスト削減に寄与します。

Top Message

トップメッセージ

先行展開している中国では、すでに420工場に1,700台以上のミスミが提供する自販機が導入されています。日本では50工場110台でのテスト運用を経て2025年度から本格展開を開始しており、今後アジア全体に横展開していきます。こうした施策に取り組むことで、2025年度の売上高は4,000億円、営業利益は435億円、親会社株主に帰属する当期純利益は320億円を見込んでいます。この予想につきましては、アメリカ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反映しています。

また、当社は2025年4月17日開催の取締役会におい

て、米国にて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Fictiv Inc.（以下「Fictiv社」）の買収を決議いたしました。

これまで当社は、特注品とされてきた機械部品を標準化し「規格品」としてカタログ等に掲載することで、インダストリアル・オートメーション (IA) 産業の部品調達に変革をもたらし、顧客の時間価値向上に貢献してまいりました。さらに、標準化対応が難しい「図面特注品」についても、機械部品調達のAIプラットフォーム「meviy」を通じて顧客に提供し、クロスセルによる相乗効果を創出しております。

Fictiv社は2013年の設立以降、米国製造業における

カスタム機械部品のオンライン調達サービスを展開し、カスタム機械部品のオンライン調達サービスプレーヤーとして近年成長を遂げております。Fictiv社の事業は当社の展開するmeviy事業と高い親和性があり、高度な技術力と顧客サービス体制、強力な顧客基盤を有しています。

当社の顧客基盤が主に設備製造領域にあるのに対し、Fictiv社は商品開発領域において高い専門性と実績を有し、当社とは異なる顧客ドメインを築いております。今回の買収を通じて、成長ポテンシャルの大きい「オンライン

加工事業」のさらなる展開を図るとともに、新たな顧客領域である商品開発分野への進出により、当社グループ全体の事業領域の拡張が期待されます。あわせて、重点地域と位置付ける米国市場での事業拡大に資するものと考えており、クロスセルの深化やサプライチェーンネットワークの活用を通じて、商品・顧客・地域の各軸におけるシナジー最大化を追求してまいります。

なお、前述の2025年度の業績予想には買収に関する影響額は精査中となるため含まれておりません。

株主還元

当社グループは、社員の挑戦を起点として、顧客であるインダストリアル・オートメーション (IA) 産業の持続的成長へ貢献し、IA産業の自動化、省力化による社会の持続的発展を支える成長連鎖経営を志向しております。この実現に向けて、地域・事業・新商品・新サービス開発等へ積極的な成長投資を行い、顧客時間価値向上に貢献する事業モデルの進化に取り組んでおります。また、中長期的な企業価値向上の実現に向けて、資本コストを的確に把握し、資本コストを超える資本収益性となるよう、エクイティスプレッドの拡大を目指しております。そのため、中長期的な視点での成長投資と株主の皆さまへの還元は、バランスを取りながら実施してまいります。

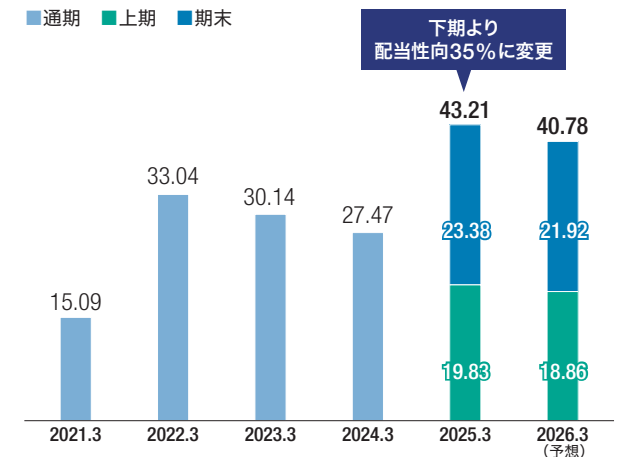
自己株式の取得に関する方針

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、機動的に実施してまいります。

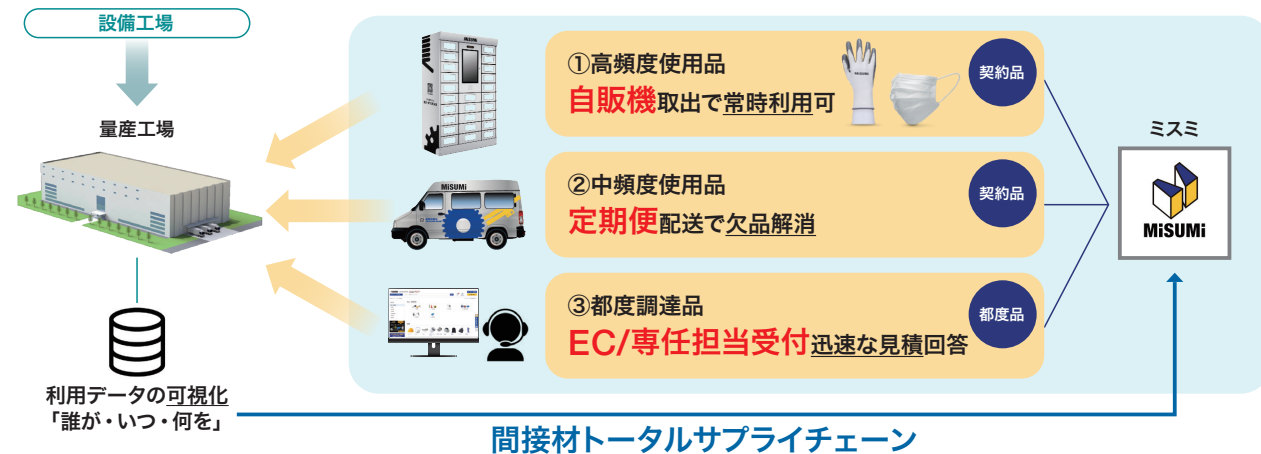
配当方針

これまで、配当性向30%を目安としておりましたが、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、配当性向35%を目安に実施するよう変更いたします。

1株当たり配当金 (円)



デジタルモデルシフト第4弾: flow



間接材トータルコストダウンサービス

MISUMI flowサービス紹介動画

▶ <https://www.youtube.com/watch?v=TL8DgnXeVHA>

ミスミ flow

検索



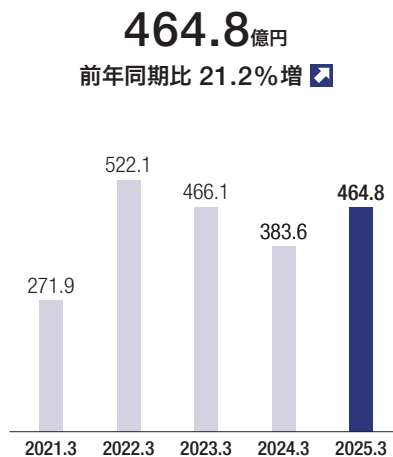
Financial Highlights

連結財務ハイライト

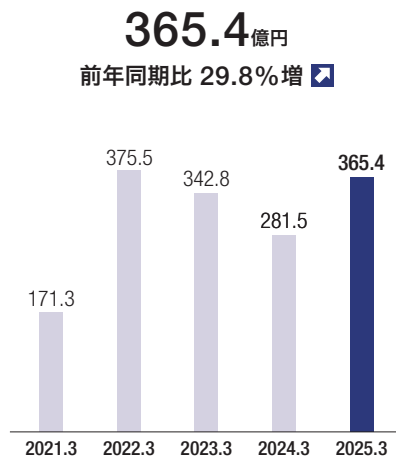
売上高（億円）



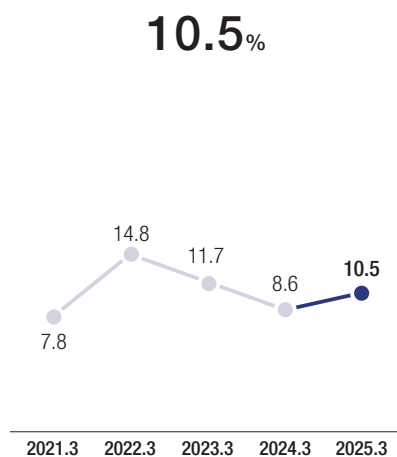
営業利益（億円）



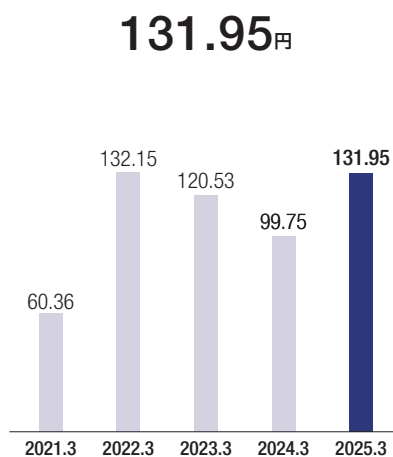
親会社株主に帰属する当期純利益（億円）



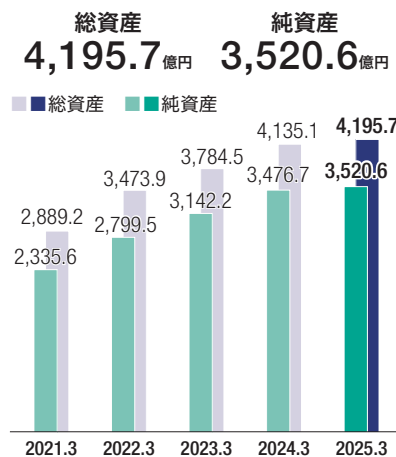
自己資本当期純利益率（ROE）（%）



1株当たり当期純利益（円）

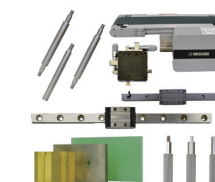


総資産・純資産（億円）



セグメント概況

FA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開発・生産・販売をしています。FA事業には、デジタル施策の第1弾「meviy」や第2弾「エコノミーシリーズ」なども含まれ、事業全体の成長加速に寄与しています。

金型部品事業



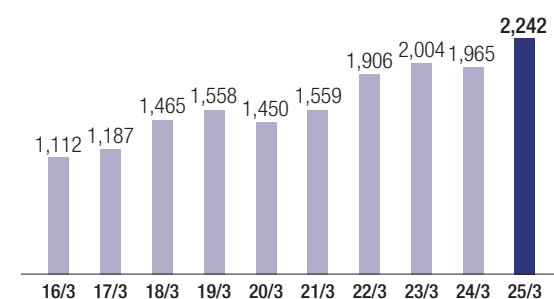
主に自動車、電子・電機機器分野に、金属塑性加工用プレス金型やプラスチック射出成形用金型に組み込む金型標準部品、精密金型部品の開発・生産・販売をしています。

VONA事業

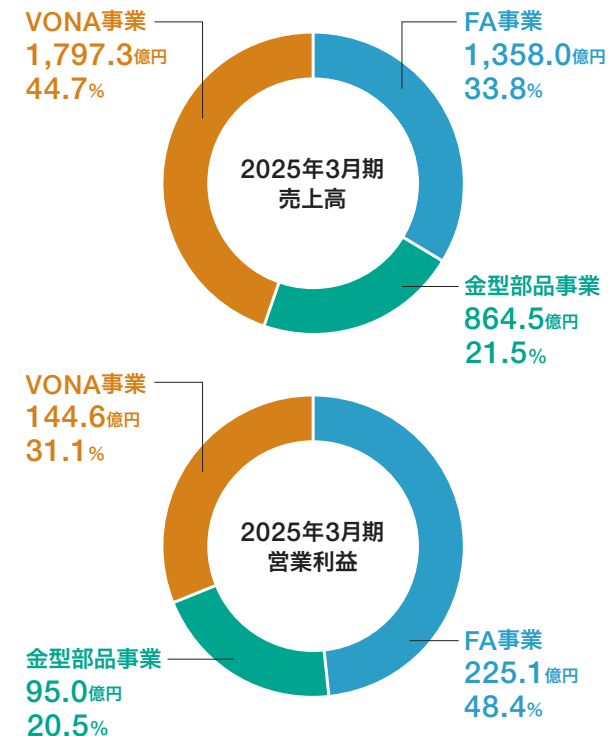
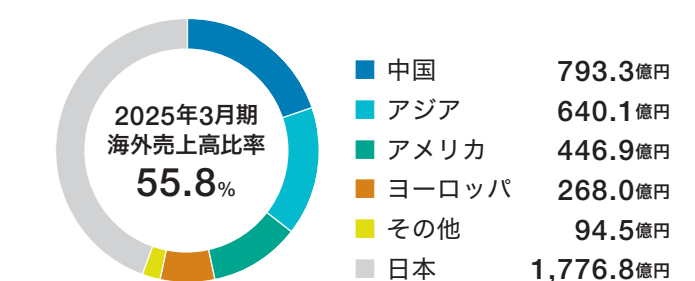


他社商品も含めた自動化関連間接材から消耗品まで幅広い商品群を販売する流通事業です。ミスミブランドの他、グローバル3,000社以上のメーカーが参画しています。

海外売上高（億円）



地域ごとの状況



詳細な財務情報は当社ホームページ「株主・投資家情報」へ <https://www.misumi.co.jp/ir/>

ミスミ IR 検索



初の統合報告書を発行

ミスミの価値創造プロセスとビジネスモデルの強みをより分かりやすく、詳しくご紹介

昨年12月、経営戦略や価値創造ストーリーに加え、中長期的な企業価値向上への取り組みをまとめた「統合報告書2024」を発行しました。本報告書では、独自のビジネスモデルやデジタル・人材戦略を軸に、サステナビリティやガバナンス強化、財務成長への取り組みなど、持続的成長に向けた全体像を紹介しています。右の二次元コードよりぜひご覧ください。



統合報告書2024
当社ホームページにて公開



表紙

「時間戦略」画像を表紙デザインに使用しています



トップメッセージ

ミスミの経営理念や戦略をトップが語ります



ミスミの価値創造プロセス

時間価値を創出するミスミモデルを説明します



ビジネスモデルの強み

事業の強みを詳しく解説します

DX銘柄に初選定

デジタル技術を活用した顧客時間価値向上への長年の取り組みが評価され「DX銘柄2025」に選定

DX銘柄では、東京証券取引所の上場企業を対象に、デジタルトランスフォーメーション（DX）に取り組む企業を表彰しています。企業価値向上につながるDXを推進するための仕組みを社内に構築し、優れたデジタル活用により企業価値向上を実現している企業として、DX銘柄2025の選定31社のうちの1社に選ばれました。



DX銘柄2025
Digital Transformation

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技術活用に納得感
- ✓ 「デジタルモデルシフト」で短納期×少量多品種を両立
- ✓ DX戦略に基づき、共通・個別要件を識別した人材育成で妥当性あり
- ✓ ビジネスモデルに即したデジタル技術活用で成果も具体的

**DXが目される前からの
継続的なIT・デジタル活用の成果が結実**

ミスミのDXとは

当社は、既存の機械部品調達プロセスを改革する「ビジネスプロセスリエンジニアリング」を実現するためには、市場や顧客の変化に即応することが肝要と考え、1970年代から当時のデジタル技術を取り入れてきました。

現在ではITやAIなどのデジタル技術と、60年以上培ったものづくり対応力を掛け合わせた成長戦略「デジタルモデルシフト」を推進しています。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ことが当社のDXの特徴です。

ミスミのデジタル戦略（一部）



Corporate Data

会社情報

会社概要（2025年3月31日現在）					
商号	設立	株式会社ミスミグループ本社（英文名：MISUMI Group Inc.）			
設立	本社	1963年2月23日 東京都千代田区九段南1丁目6番5号九段会館テラス			
資本金	事業内容	144億8千3百万円 FA事業・金型部品事業・VONA事業、各事業を中心とした企業グループの経営戦略・立案、管理・運営など			
従業員数	URL	11,064名（ミスミグループ連結） https://www.misumi.co.jp/			



ミスミグループトップマネジメント（2025年6月19日現在）

取締役						名誉会長					
代表取締役会長		西本 甲介	代表取締役社長		大野 龍隆	三枝 匡					
専務取締役	清水 新	常務取締役	金谷 知樹	常務取締役	清水 重貴	取締役	徐 少淳				
取締役（筆頭社外）	中野 庸一	取締役（社外）	栖閑 智晴	取締役（社外）	矢野 圭子	取締役（社外）	Figen ULGEN				

経営執行役 統括グループ役員

代表取締役会長	西本 甲介	代表取締役社長	大野 龍隆			
専務取締役・CIO デジタルトランスフォーメーション システムプラットフォーム 代表執行役員	清水 新	常務取締役 中亜事業グループ統括	金谷 知樹	常務取締役 日本企業体社長	清水 重貴	
取締役 中国企業体社長 ミスミ（中国）精密機械貿易有限公司 董事長	徐 少淳	常務執行役員 ID*企業体社長	吉田 光伸	常務執行役員 米州企業体社長	大洞 龍児	
常務執行役員 人材・法務プラットフォーム 代表執行役員	佐々木 貴子	CFO・常務執行役員 ファイナンスプラットフォーム 代表執行役員 サステナビリティプラットフォーム 代表執行役員	高波 徹	常務執行役員 経営企画室管掌	荒川 亨	

経営執行役

日本企業体副社長	莊司 秀佳	日本企業体副社長	川上 浩一	OST企業体社長	渡邊 宣公
Factory-MRO企業体社長	馬場 隆	欧州企業体社長	村田 規明	アジア企業体社長	齊藤 三延
生産プラットフォーム 代表執行役員	遠矢 工	Gateway推進本部長	鷺見 昌文	Rapid Manufacturing 推進本部長	木戸 雄介
DJシステム推進本部長	山本 智博				

監査役						創業者					
監査役	男澤 一郎	監査役	和田 高明	名誉会長・第2期創業者		三枝 匡					
監査役（社外）	青野 奈々子	監査役（社外）	市川 静代	特別顧問・創業者		田口 弘					

Shareholders Memo

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで		
定時株主総会	6月		
基準日	定時株主総会・期末配当金	3月31日	
	中間配当金	9月30日	
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社		
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社		
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL 0120-232-711 (通話料無料、平日9:00 -17:00)		
同送付先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部		
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場		
公告の方法	電子公告 ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載して行います。		
公告掲載URL	https://www.misumi.co.jp/ir/		

書面交付請求について ～インターネットのご利用が困難な株主さまへ～

株主総会資料は原則ウェブサイトにてのご提供となります。
そのため、従来通り株主総会資料を書面で受領ご希望の株主さまは、お手続きが必要となります。

▶ 書面交付請求の受付期限は、株主総会の基準日までにお申し出が必要です。

▶ お手続き方法については、お取引のある証券会社または株主名簿管理人にお申し出ください。

注 意 事 項

業績予想に関する留意事項

この資料に掲載されている通期の見通しおよび将来に関する記述部分につきましては、現時点で入手可能な情報をもとに、ミスミグループが合理的であると判断した一定の前提に基づいておりますが、実際の業績は、様々な要素により、これら事業予想とは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

住所変更、買収請求その他各種お手続きについて

原則、株主さまの口座のある証券会社にお問い合わせください。なお、特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行にお問い合わせください。未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。