



# 慶應義塾大学ビジネス・スクール

## 株式会社ミスミ

We Buy For You

### I. はじめに

5

株式会社ミスミは1963年創業した平凡な金型部品問屋であったが、70年代後半以降「購買代理店発想による生産財流通革命」を理念に、急成長した。ミスミはこれまで業界の常識であった「営業マンによる販売」をやめ、カタログによる通信販売を実施した。この過程で部品の規格化とハーフメイド化を推進し価格の大幅な引下げや納期の短縮などに成功した<sup>1</sup>。

10

1993年現在、ミスミは金型部品だけでなく、自動機標準部品、治具用標準部品、研究開発用電子部品分野にも進出し、2.2万社の取引先に9000種類、18万点の部品をカタログ販売していた。1993年度の売上高は217億円で、同年度を除いては5年連続20%の成長率を実現し、売上高経常利益率も8%前後で同業他社の2-3%を大きく上回っていた。現在、プレス用金型標準部品カタログとプラスチック用金型標準部品カタログ、FA用メカニカル標準部品カタログとFA用エレクトロニクス標準部品カタログの4種類のカタログを29万名の設計者個人に発行し、一日平均2万件の注文をうけていた。ちなみに注文1個当りの平均単価は1,400円であった（付属資料1の「会社の概要」を参照）。

15

20

### II. ミスミの設立と成長

#### 1 ミスミの設立と金型部品業界への進出

25

ミスミは1963年に輸入自動水道栓を販売する流通商社として設立された。現社長田口をはじめ3人の友人が共同出資し会社を設立したが、経験や資金の不足で、設立まもない頃は

---

1) 一般に金型というと、工業製品を作るときその部品を成型する機械のことであり、鉄板を加工するときにはプレス金型、プラスチックを加工するときは射出成形用のプラスチック金型を使う。そして、ミスミが扱っている金型部品というのは、その金型にセットされる標準部品であり、たとえば鉄板に穴をあけるための小さな部品（パンチ&ダイ）から、金型の上下のプレートなど大きな部品（ダイセット）まで種類は多い。

30

本ケースは、慶應義塾大学大学院経営管理研究科嶋口充輝教授の指導のもと、同研究科博士課程の金頭哲によって作成された。本ケースの記述は経営管理の巧拙を示すものでなく、分析ならびクラス討議の資料として作成された。