

株式会社森精機製作所
2004年3月期 中間決算説明会
(第56期)

2003年11月7日(金)

2003年9月中間決算の実績

2003年9月中間決算の実績

(百万円)

		2002/4-9	2002/10- 2003/3	2003/4-9 期初予想	2003/4-9 実績	増減額	増減率(%)
連結	売上高	25,048	38,815	37,500	39,718	2,218	5.9%
	営業利益	-4,335	323	500	818	318	63.6%
	経常利益	-4,217	741	500	659	159	31.8%
	当期利益	-5,677	123	450	-676	-1,126	-
単体	売上高	21,204	33,868	35,000	35,033	33	0.1%
	営業利益	-3,364	574	300	415	115	38.3%
	経常利益	-3,212	990	300	300	0	0.0%
	当期利益	-4,862	-487	250	-872	-1,122	-

2003/4-9の単体には、ハイテックの数字が含まれています。(4月から営業・サービスを統合、8月から開発・製造を統合)

2002/10-2003/3の経常利益には、為替差益約400百万円を含みます。

2003/4-9の経常利益には、為替差損約150百万円を含みます。

B/Sの主な増減(連結ベース)

総資産(2003年3月末)

Total: 1,151億円

- 現預金	85
- 売掛金等	174
- 棚卸し	219
- 土地	207
- 建物・機械等	333
- 投資有価証券	49
- その他	84
合計	1,151

(自己株 50含む)

有利子負債: 121

総資産(2003年9月末)

Total: 1,197億円

- 現預金	154
- 売掛金等	157
- 棚卸し	206
- 土地	206
- 建物・機械等	333
- 投資有価証券	52
- その他	89
合計	1,197

(自己株 51含む)

有利子負債: 203

(億円)

69
-17
-13
-1
0
3
5
46

82

キャッシュフローの主な増減(連結ベース)

(百万円)

	2003年9月期	2003年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	1,924	-3,753
内売上債権の減少額	1,411	-3,495
内棚卸資産の減少額	1,060	-4,675
内仕入債務の増減額	-1,148	2,566
内減価償却費	2,447	5,113
内投資有価証券評価損	-	1,214
内退職給付引当金の減少	-	-2,538
投資活動によるキャッシュフロー	-1,952	-5,378
内投資有価証券売却	984	1,164
内有形固定資産取得	-2,606	-3,103
内無形固定資産取得	-439	-336
内営業譲受に伴う支出	-	-2,450
財務活動によるキャッシュフロー	7,342	3,957
内借入による収入	13,000	7,000
内社債償還	-5,075	-1,838
内自己株取得	-102	

現金及び現金同等物残高：

15,444

8,380

2004年3月決算予想の修正

2004年3月期決算予想の修正

(百万円)

		前期実績	期初予想	通期予想	増減額	増減率(%)
連結	売上高	63,863	75,000	80,000	5,000	6.7%
	営業利益	-4,012	1,000	2,000	1,000	100.0%
	経常利益	-3,476	1,000	1,500	500	50.0%
	当期利益	-5,554	900	300	-600	-66.7%
単体	売上高	55,072	70,000	70,000	0	0.0%
	営業利益	-2,790	600	900	300	50.0%
	経常利益	-2,222	600	400	-200	-33.3%
	当期利益	-5,349	500	-700	-1,200	-

2003年4-9月実績と2003年10-2004年3月 予想の比較

(百万円)

		2003.4-9 実績	2003.10- 2004.3予想	増減額	増減率(%)	通期予想
連結	売上高	39,718	40,282	564	1.4%	80,000
	営業利益	818	1,182	364	44.5%	2,000
	経常利益	659	841	182	27.6%	1,500
	当期利益	-676	976	1,652	-	300
単体	売上高	35,033	34,967	-66	-0.2%	70,000
	営業利益	415	485	70	16.9%	900
	経常利益	300	100	-200	-66.7%	400
	当期利益	-873	173	1,046	-	-700

下期目標と今後の方向性

下期のポイント

変動費:

売上高材料費の削減を徹底

50%以下。新製品は45%を達成

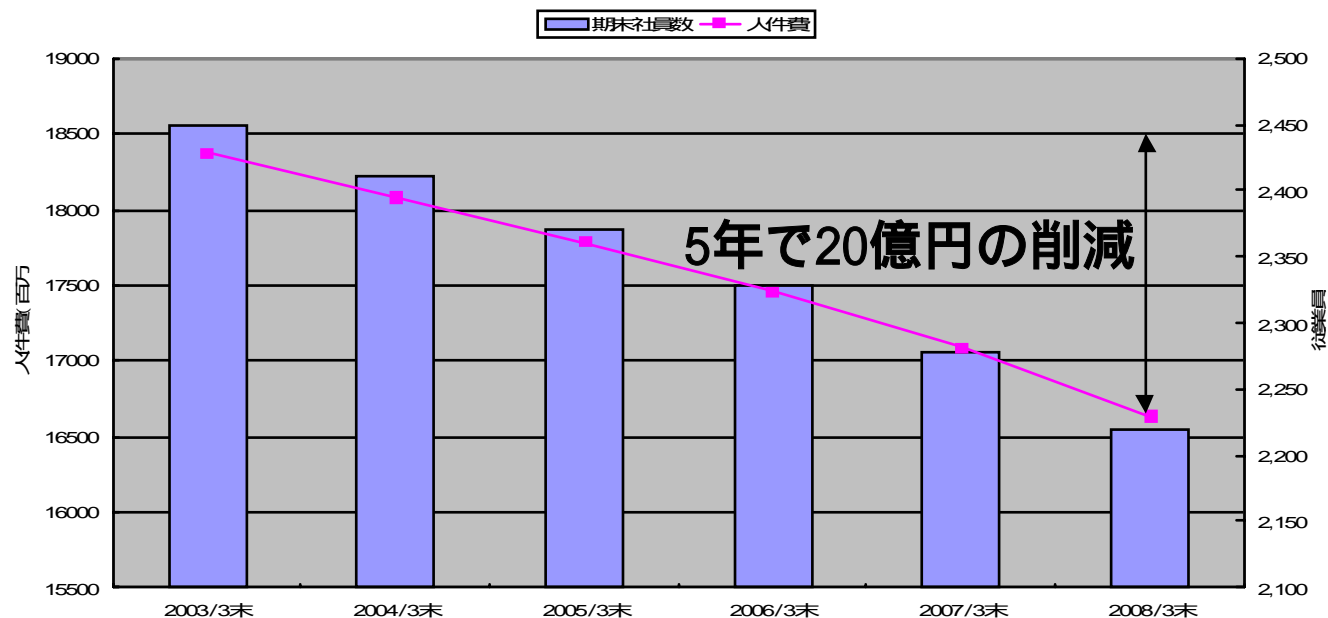
固定費:

従業員、人件費は削減しない。

(今後の売上増に対応するための必要人員)

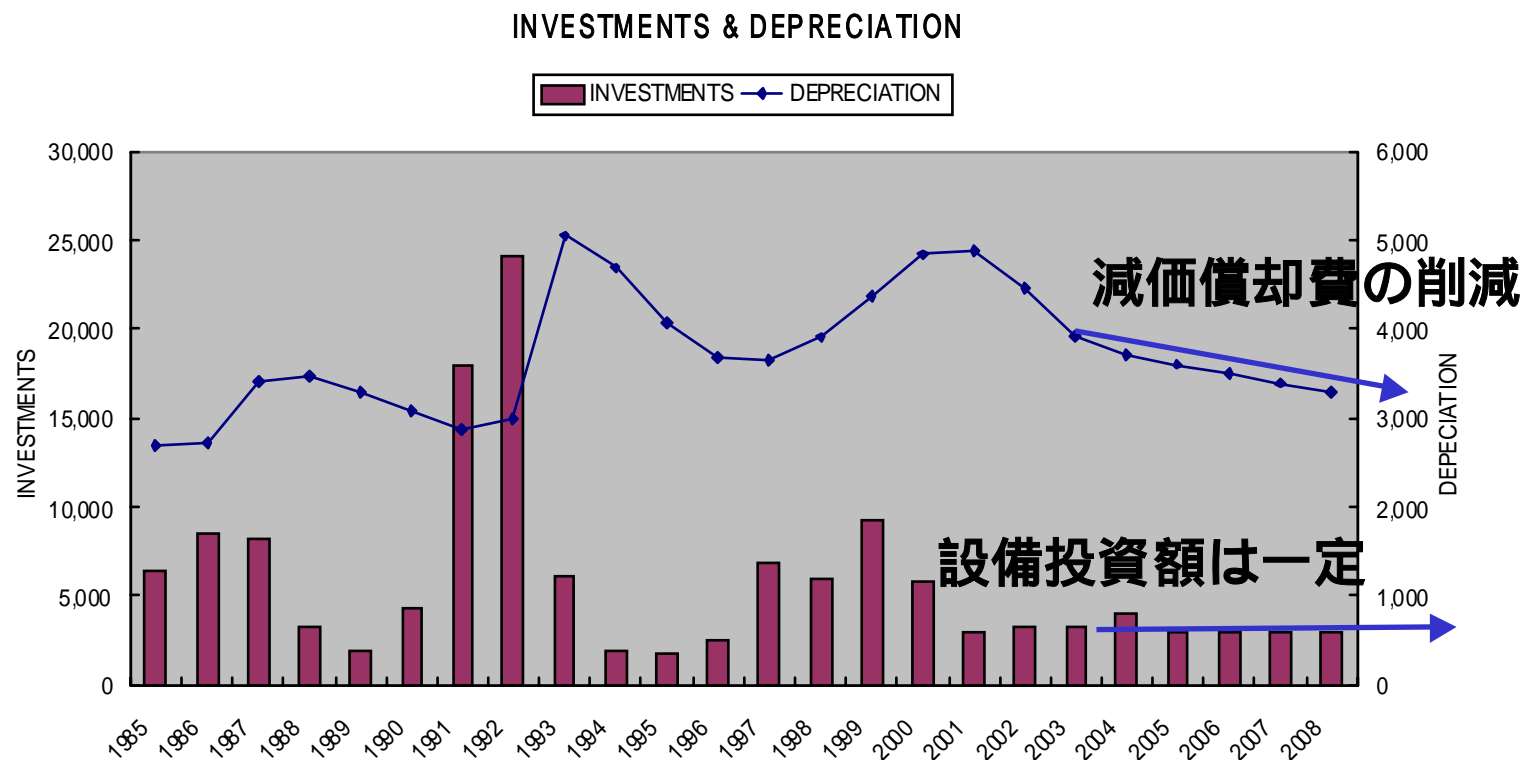
ただし3～5年後以降は定年退職者により、毎年約5億円の自然減となる

全世界から優秀な人材を確保する。また、人材への投資により、開発力のアップを図る。



設備投資は現在の50億円から40億円に。

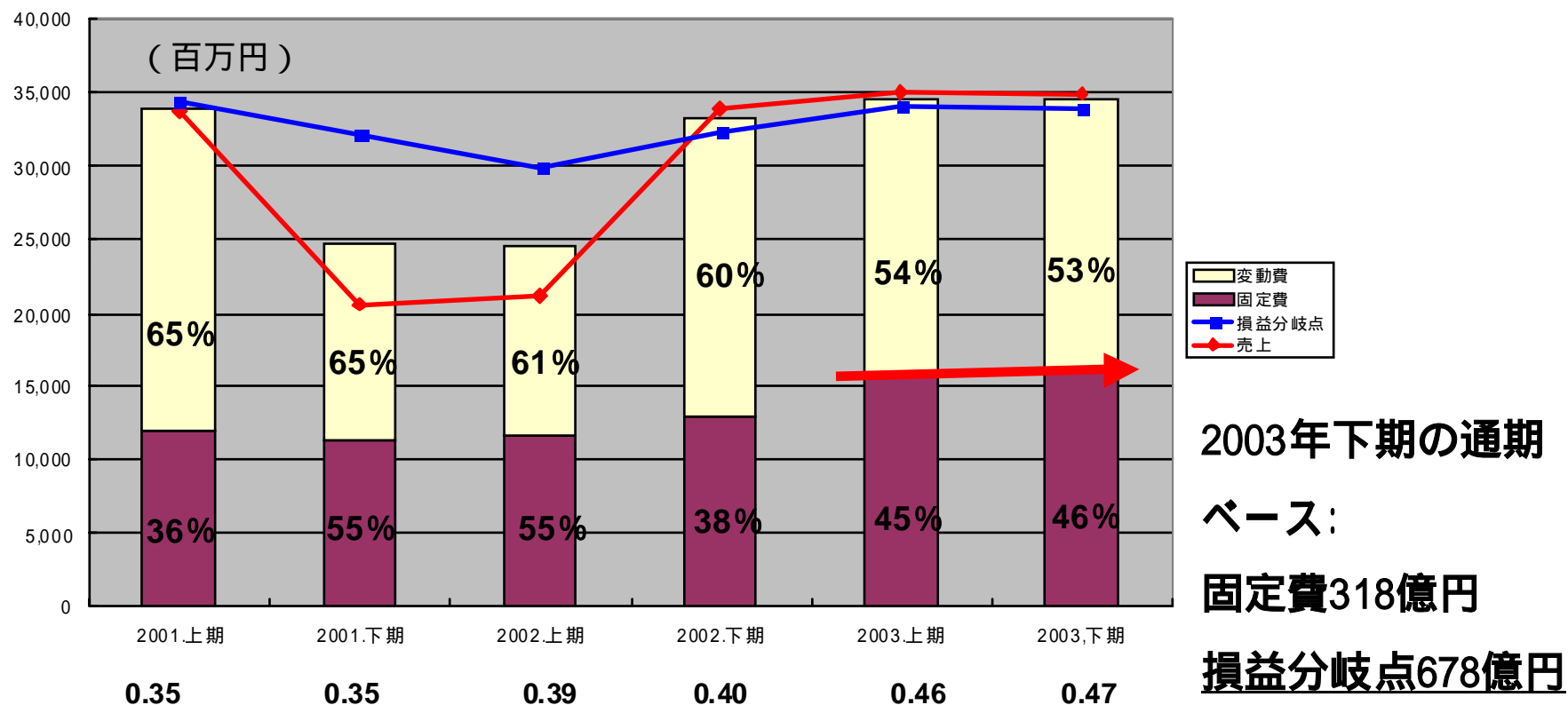
工場、国内外のTCは現在の投資計画で全て終了し、今後は、修繕、IT投資、設備機械更新投資のみとなる。40億円の範囲内で十分となる。



下期のポイント

損益分岐点(単体)の推移:2003年下期よりハイテックが完全に統合される。

これ以上は固定費は増えない、変動費、固定費を下げれば全て利益になる。



限界利益率

0.35

0.35

0.39

0.40

0.46

0.47

いかに販売を増やし、シェアアップを図るのか？

販売力の強化

メーカーセールスの機能を充実させる

セールスマンの再教育

評価方法の基準を策定

(何を評価するかを指標を明確にする)

高販売に対するインセンティブ

高付加価値に対するインセンティブ

販売力の強化

国内更新需要を取り込み、一気にシェア
アップする。

販売力の強化

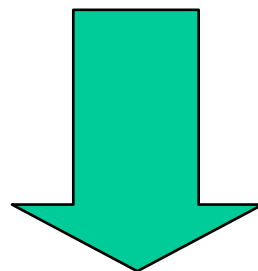
USA直販体制の確立

ドイツ直販体制の確立

販売力の強化

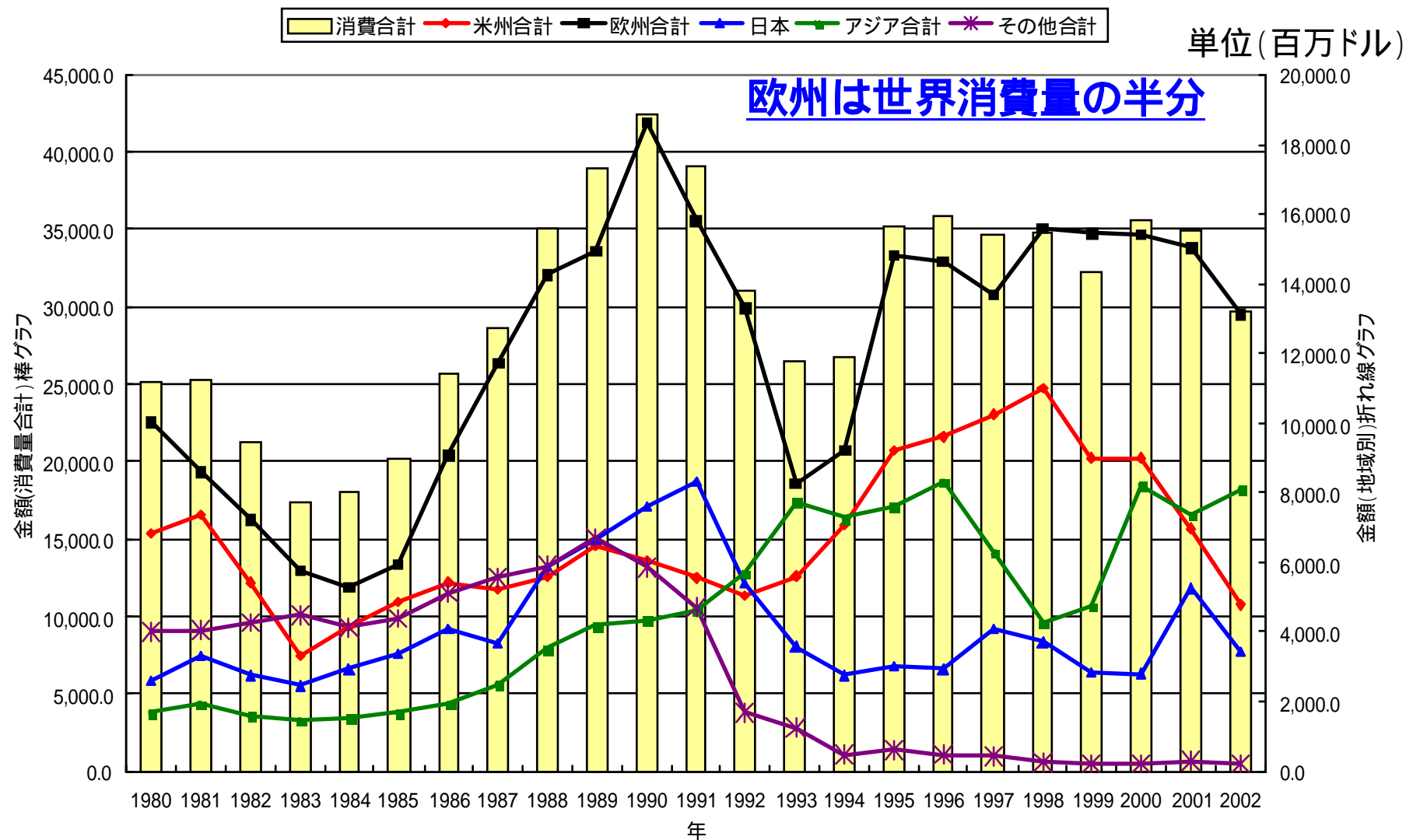
ターンキー体制の充実

旧日立精機ユーザーの取り込み



販売を増やし、シェアを上げることで、収益力をアップする

地域別工作機械消費高の推移



当社の目指す売上額、シェア

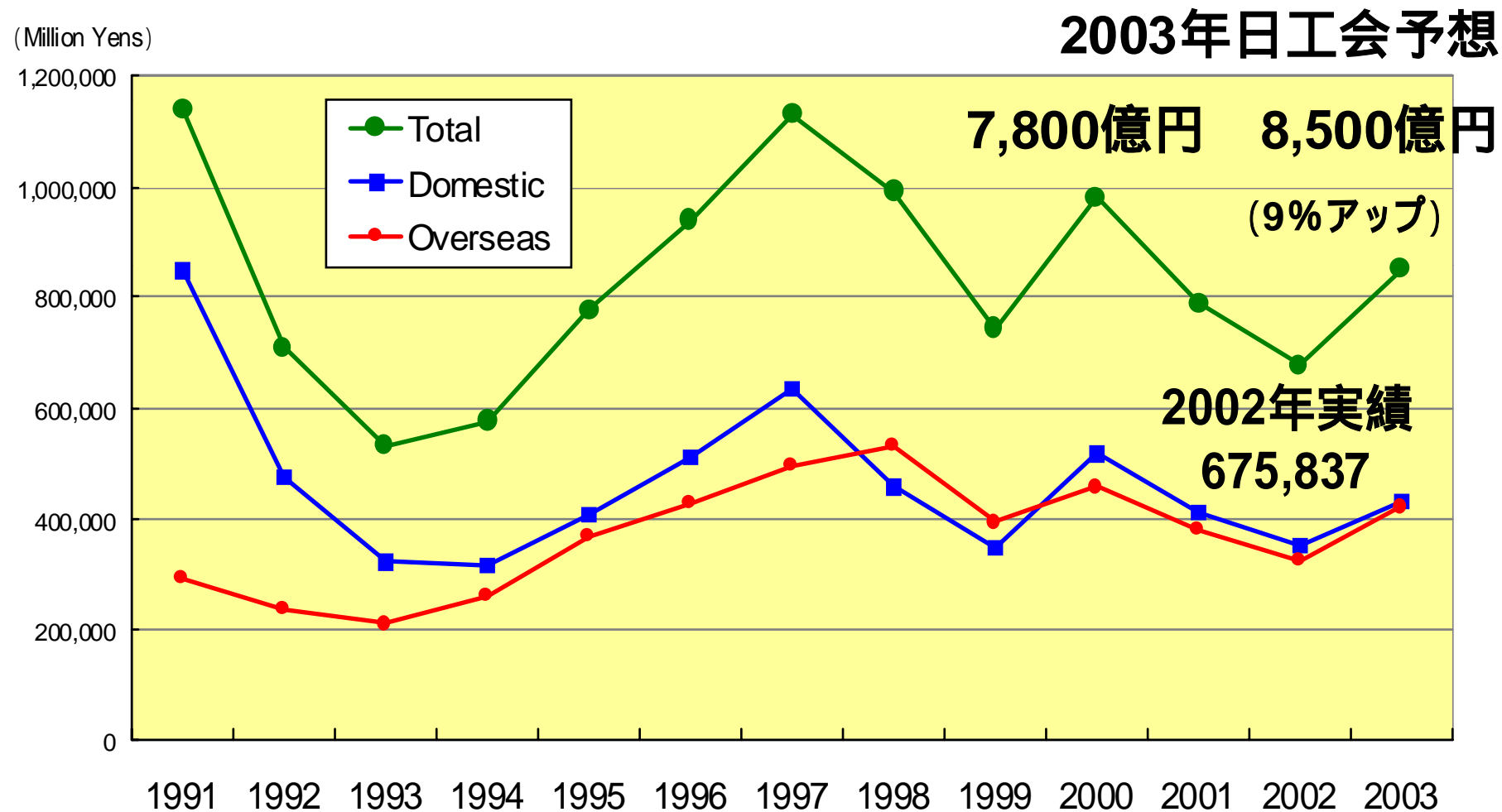
(単位：億円)

	全切削型消費	NL,MC,研削	森精機	シェア
日本	3,000 ~ 6,000	1,500 ~ 3,000	450 ~ 900	30%
欧州	6,000 ~ 10,000	3,000 ~ 5,000	300 ~ 500	10%
アジア・パシフィック	3,000 ~ 6,000	1,500 ~ 3,000	150 ~ 300	10%
米州	1,000 ~ 2,000	500 ~ 1,000	100 ~ 200	20%
その他	2,000 ~ 4,000			
合計	15,000 ~ 28,000	6,500 ~ 12,000	1,000 ~ 1,900	15%

旋盤、マシニングセンタ、複合加工機、研削盤で、世界シェアの15%を目指す

営業の状況

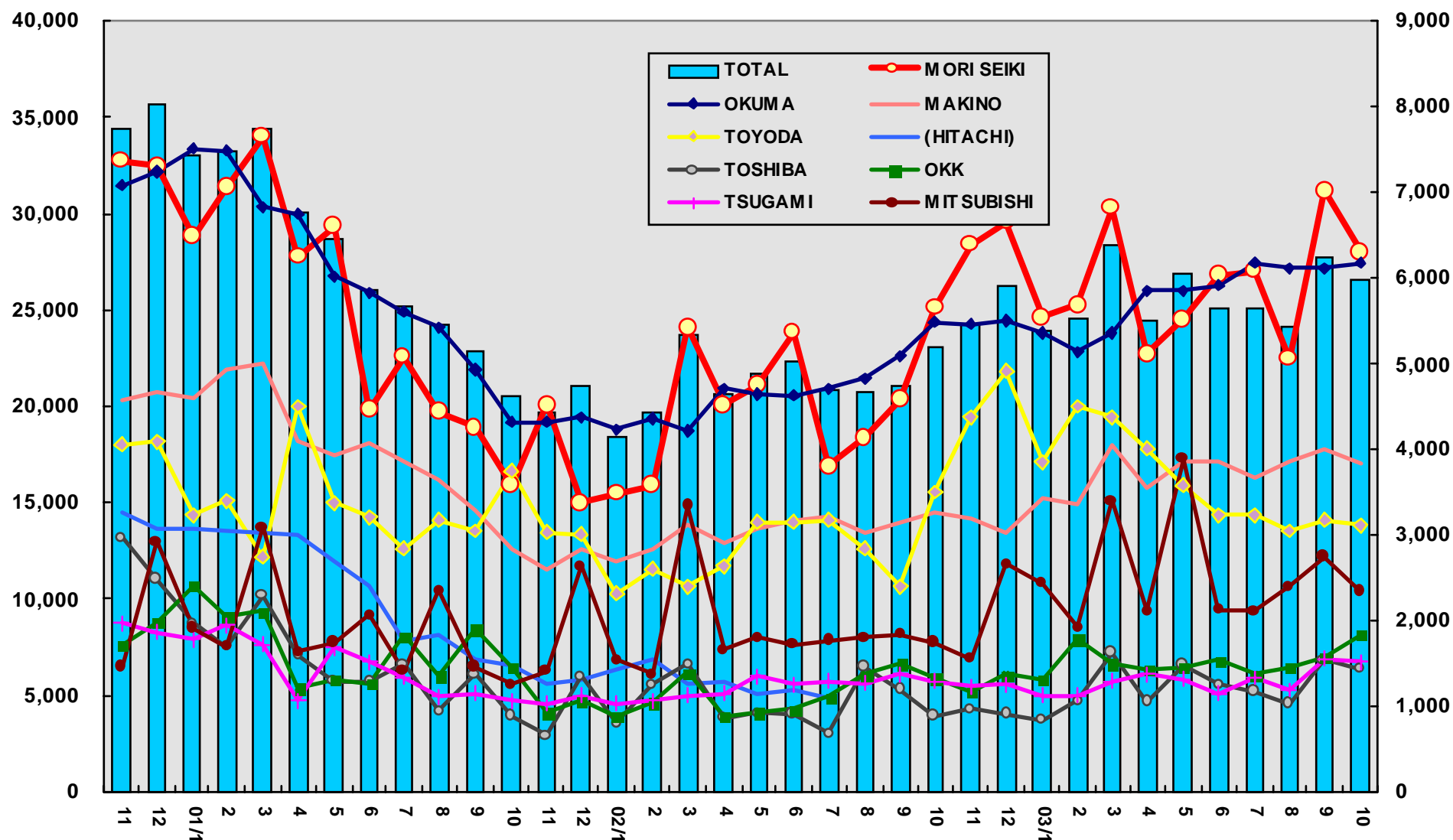
受注-日工会受注推移



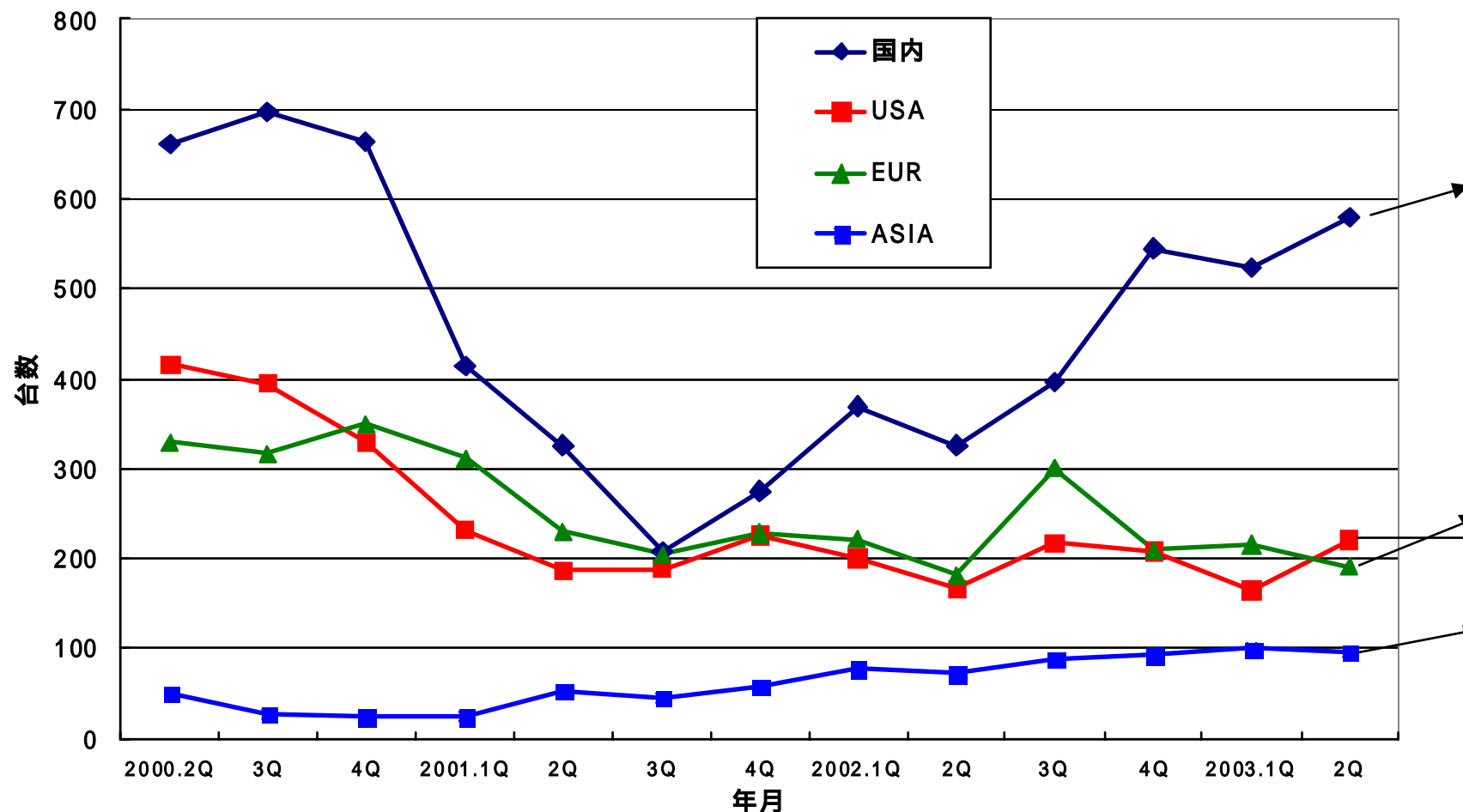
受注-工作機械主要8社受注推移

(Total volume: million yen)

(million yen)

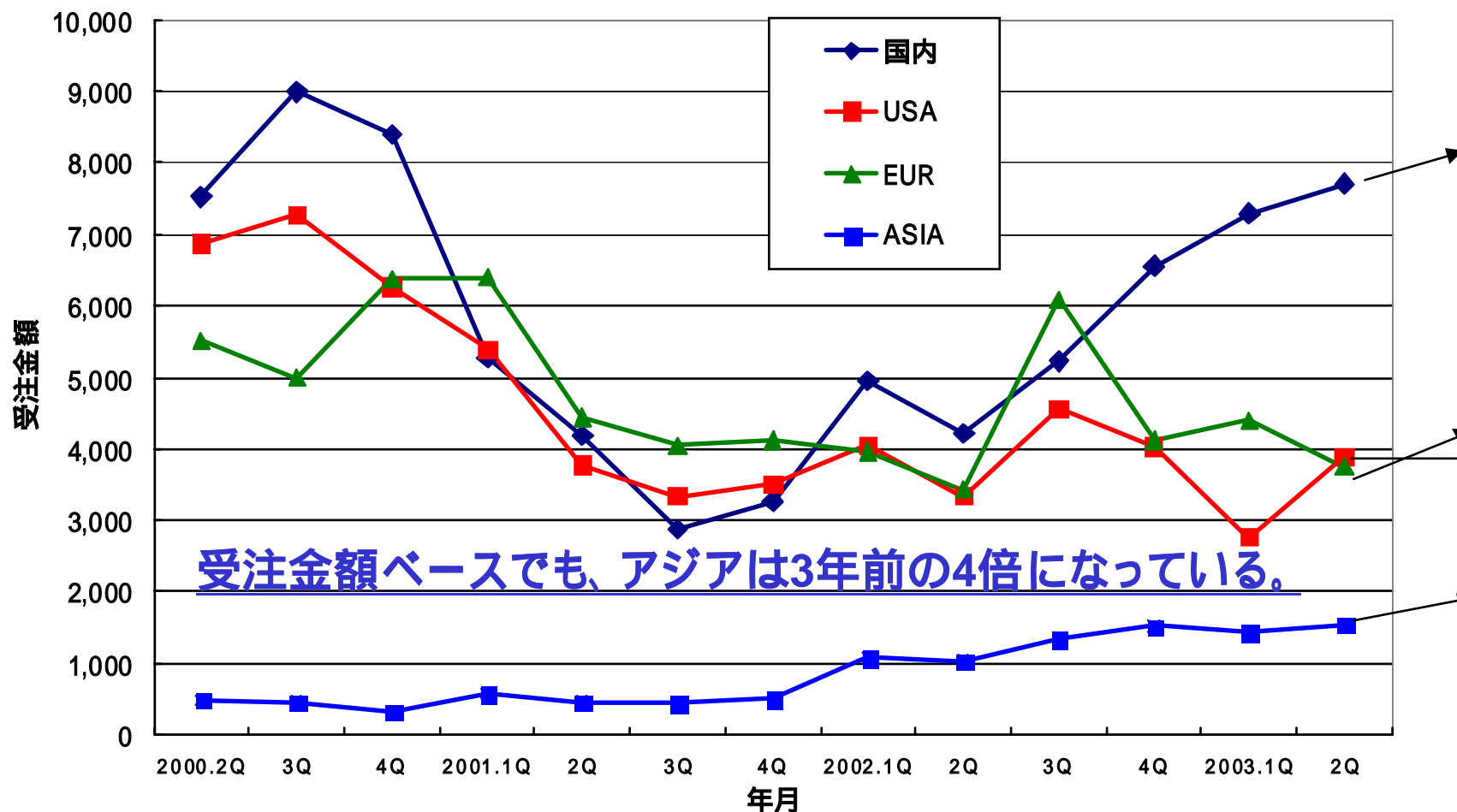


受注-地域別受注台数推移 (四半期ベース)



NV5000,NH5000は上期で月101台(NV72台、NH29台)、全体の29%の受注

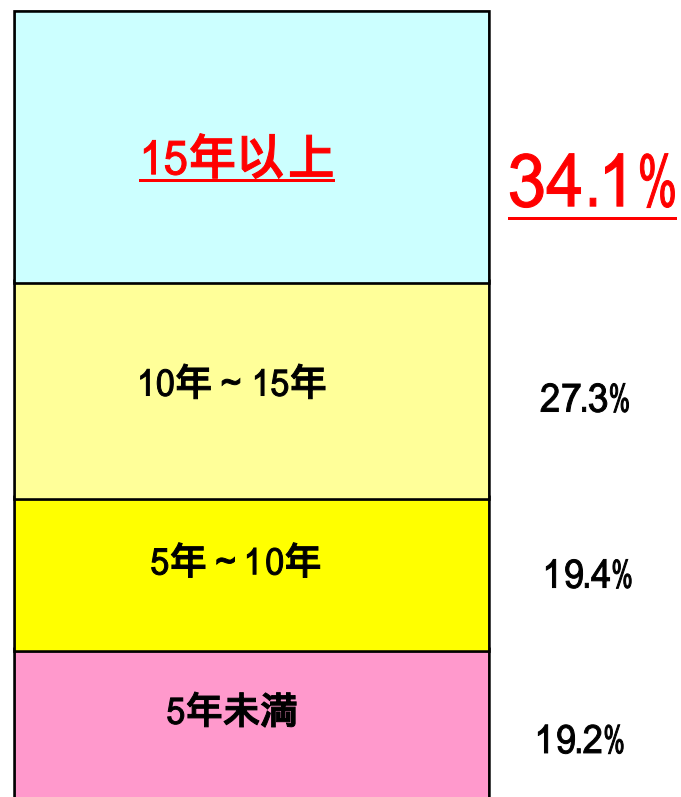
受注-地域別受注金額推移 (四半期ベース)



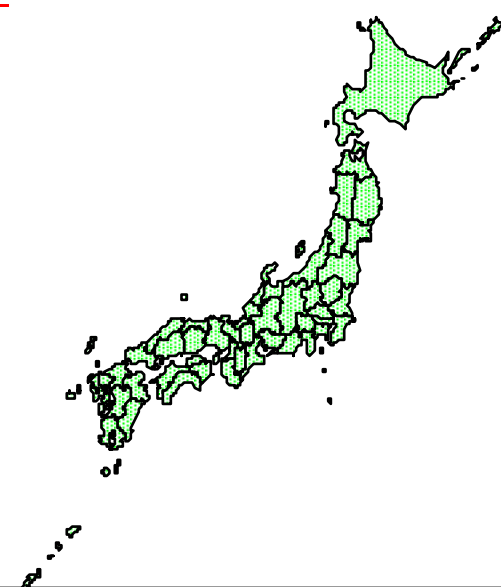
2003年4-9月売上高ベース:

国内: 17,564百万円、USA: 9,184百万円、欧州: 9,815百万円、アジア: 3,154百万円

営業(国内)-国内納入機の設備年齢

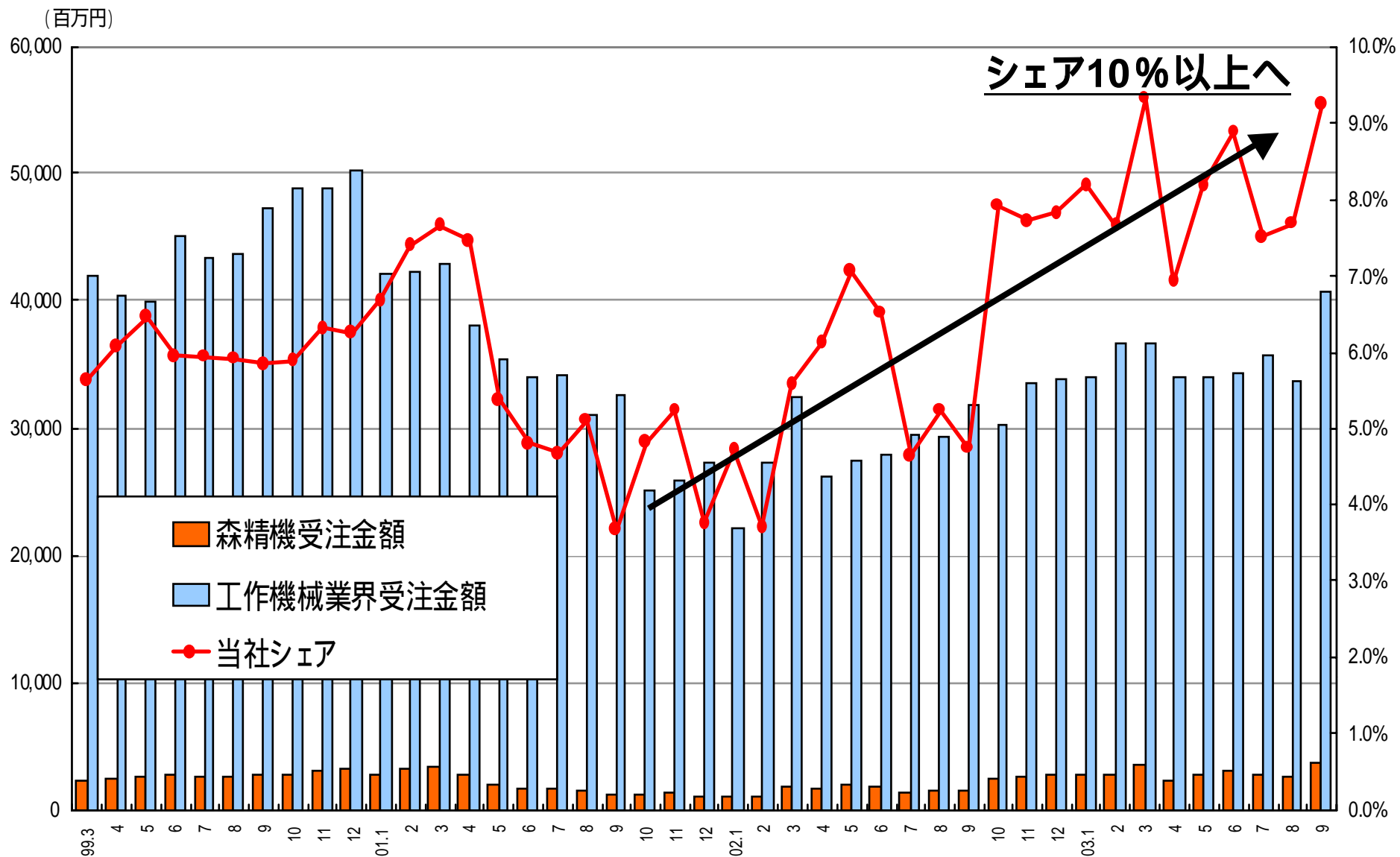


国内納入機76,000台



更新需要を確実に取り込む

受注シェア推移(国内)



ターンキーグループの設置

名古屋ビル内に、エンジニアリング部所属のターンキーグループを設置
(社員12名)

自動車関連のユーザーを中心に、簡単な仕様から工場単位におよぶ
プロジェクトまで、最適な工程の選定とそれを実現するターンキーシステム
を提案

(従来)営業、開発、生産などの部署がそれぞれ顧客の注文に応じていた
ターンキーグループに窓口を一本化し、対応。

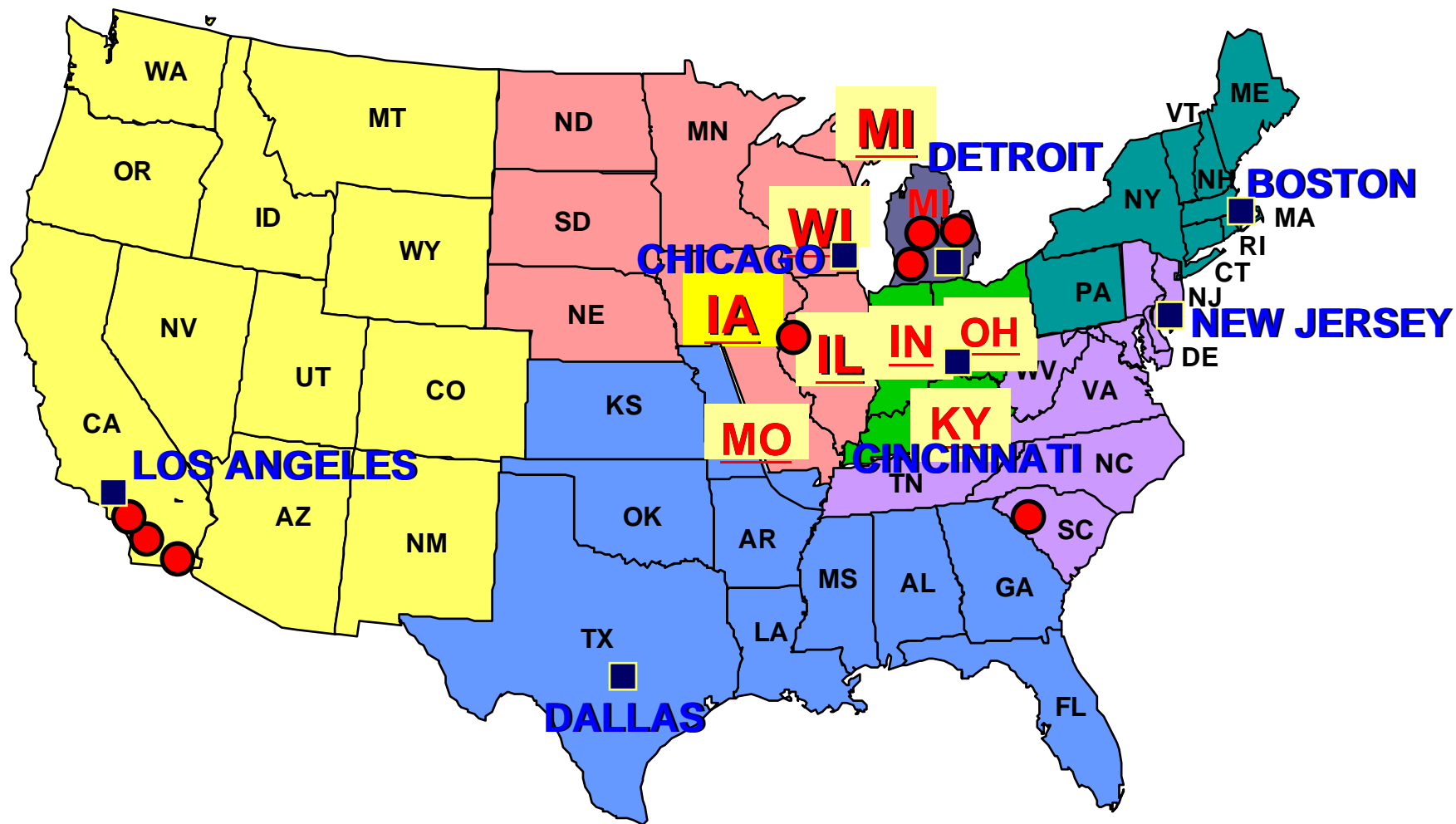
商談、見積り、受注、生産、納入を取りまとめ、各部署に指示



営業 (USA)-アメリカ直販体制の確立

新会社名	<u>MORI SEIKI Mid-American Sales, Inc.</u>
事業内容	森精機製品の販売およびサービス
資本金	US\$1,000,000
出資比率	(株)森精機製作所 80% (株)山善 20%
販売地域	アメリカ中西部
営業開始日	2003年10月1日
役員構成	Chairman & Director (会長兼役員) 森 雅彦 President (社長) Tomas Dillon
従業員	65名

現在10%のマーケットシェアを20%へ



月販売台数目標20 ~ 30台

海外シェアアップの取組み-ヨーロッパ-

ドイツ 現在約2%のシェアを10%にまで引き上げる

既存ディーラーとの契約解除

販売網の強化

新規直販体制の確立

・シュツットガルト、ミュンヘンに直販会社を設立

バーデンヴュルテンベルグ州とバイエルン州において

7月以降直販開始

・ハンブルグ、デュッセルドルフにも今年度に直販会社を設立

営業(アジア)-インドネシアTC、オーストラリアTC設立

インドネシアテクニカルセンタ

ジャカルタ市内に現地法人を設置。販売、サービス業務を行う。

現地の日系2輪メーカーなどの需要を開拓

従業員7名、年間約9億円の売上計画



オーストラリアテクニカルセンタ

(メルボルン、シドニー)

現地日系販売店の撤退に伴い直販会社を設立

現地自動車メーカーに対応

従業員計16名、年間約9億円の売上計画

受注金額 (アジア地区) 50億円/年 100億円/年(2年以内に)

中国の状況



7カ所の新事務所を中国に開設

内、深セン、東ガンに展示場を設置

インドネシアに現地法人を設立

(青い点が新事務所、赤い点が既存事務所)

北京、天津、設置済み。

深セン、東ガン、大連オープンハウスを予定中。

受注金額 (アジア地区) 50億円/年 100億円/年(2年以内に)

生産の状況

2003年4-9月製造部門

- ・工場のクリーンルーム化(床塗りの完成)
精密・緻密な商品造り
- ・オートキャンプ場方式の導入
セル生産の拡大
1次配膳、2次配膳の改善
生産効率の向上
- ・千葉工場の早期立上げ
関東圏の基盤作り

生産体制

- 本社: 奈良
- 生産工場: (生産能力)
 - 奈良事業所
生産台数: 200台
 - 伊賀事業所
生産台数: 200台
 - 千葉事業所
生産台数: 60台
- 合計生産台数: 460台



連結売上 - 1,000億円規模

2003年度下期目標

下半期売上高材料費率 49%に

- ・ 1%で3.7億円の削減
- ・ 新製品の投入で可能

時間外労働時間 月40時間に

- ・ 上期第1四半期 48時間、第2四半期44時間
下期40時間で3億円の削減

2003年度下期目標

100時間ランニング運転の徹底
セル生産による組立時間の短縮により可能



圧倒的な品質の追求

無償修理費を半減する

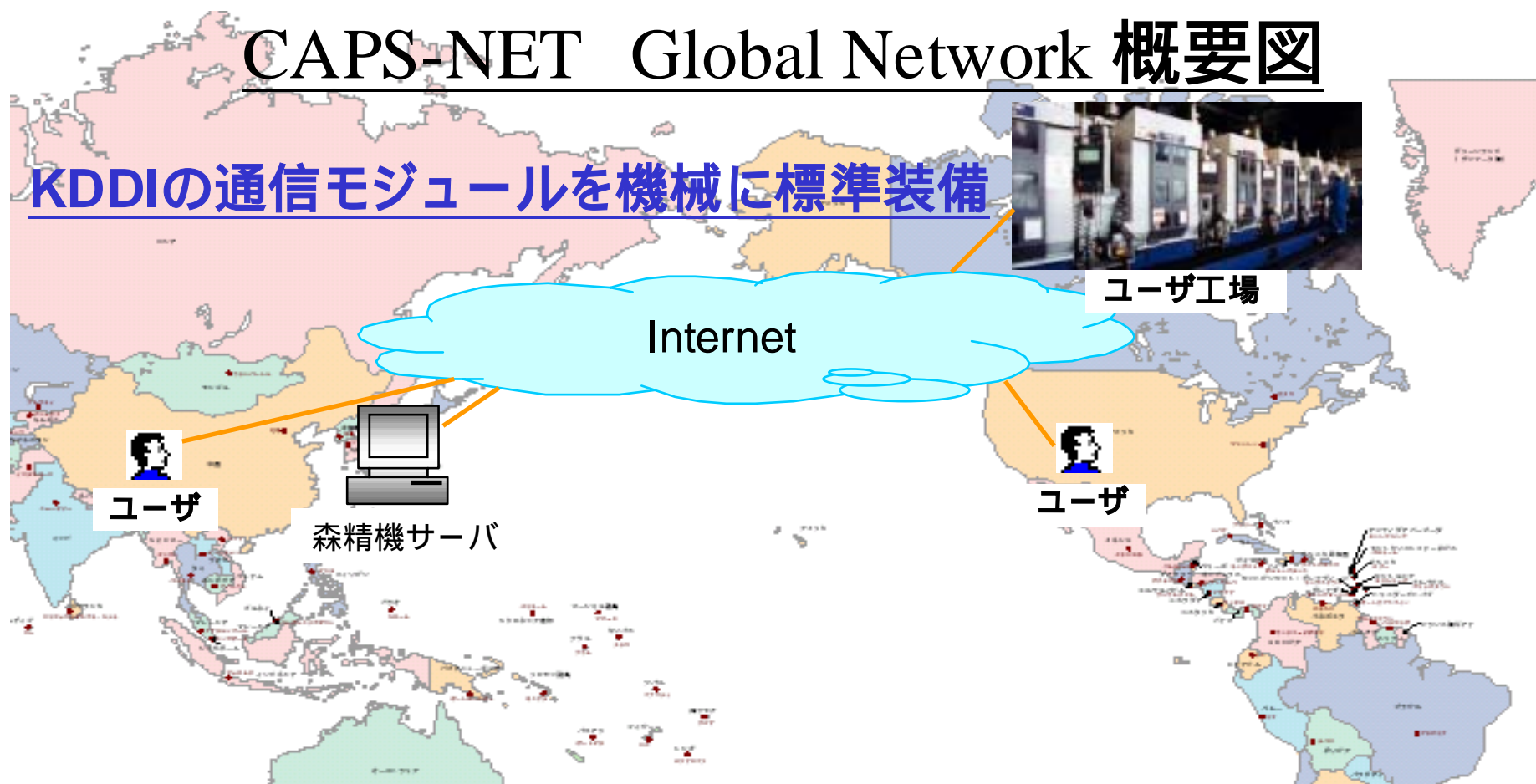
開発の状況

重心駆動 (DCG)

1980年代の半ば以降、高速かつ高精度を目指した機械が次々作られました。その最初の10年は、送りと主軸モータの大型化と高回転化、それにより発生する熱を処理する技術、NC装置の高速化への対応などがテーマであり、大きな成果を挙げました。しかし、この5年、高速と高精度を求める技術探求は、方向を見失ったかに見えます。速度を上げて加工時間の短縮はわずかで、精度や加工面品位を求めるならば、速度で妥協をしなければなりませんでした。

重心駆動は、機械の運動のダイナミクスを考える中から生まれてきた技術です。重心を押した方がよいことは、工作機械のエンジニアであれば誰でも知っていました。しかし、それがどのくらい大事か、なぜ大事かを十分考えたものがいなかったのです。森精機は、重心駆動が、加工時間でも、加工精度でも、加工面品位でも、工具寿命でも、最も本質的な改善を可能にする技術であると考えます。それは、マシニングセンタだけでなく、工具とワークが相対運動をするすべての工作機械共通の原理です。重心駆動を得た森精機の機械は、無駄なく正確に指令された動きをすることができます。

CAPS-NET Global Network 概要図



CAPS-NETソフトを使用して、森精機サーバに接続することで、ユーザー様は世界中のあらゆる地域から自社の工場の稼働実績を確認できます。

(サーバPC、データベース、UPSなど購入不要)

その他の状況

サービス & パーツセンタの拡充



サービスセンタ

サービス & パーツセンタを新開発センタの下の階に設置、移転

(2,920m² 4,811m²)

人員の拡充

千葉サービスセンタの設置



パーツセンタ

サービスカー



ファイナンシャル・ソリューション

三井リースとのレンタル事業

三井住友銀リースとのメンテナンス
リース事業

MORI SEIKI
THE MACHINE TOOL COMPANY