

株式会社森精機製作所 2004年3月期決算説明会

[第56期]

2004年5月12日（水）

2004年3月期業績実績総括

これまでの経営戦略・努力が開花
もの作りの強みが復活
国内営業強化策が軌道に乗る

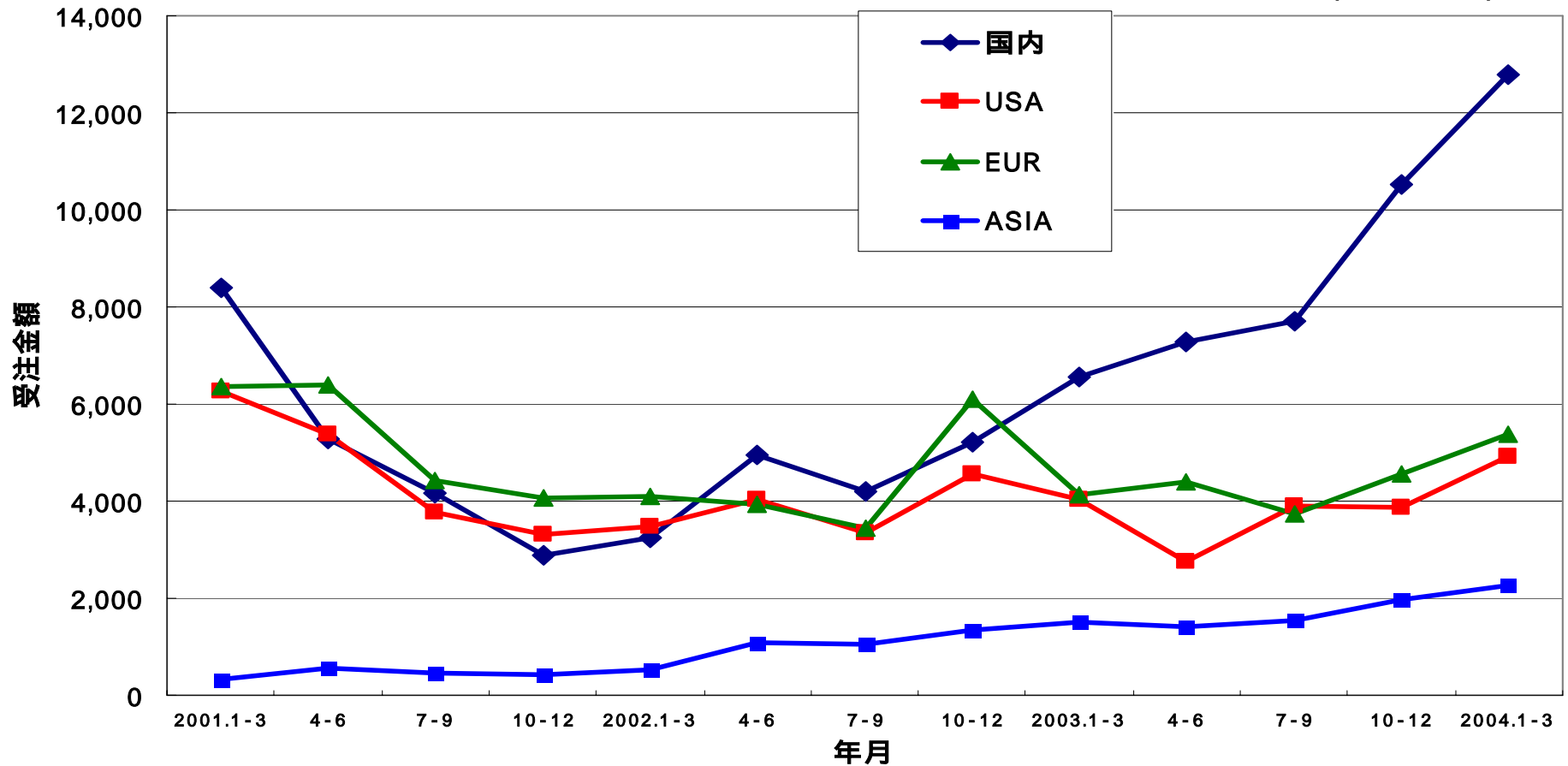
- 需要環境好転。国内が回復、アジアは拡大継続
- 国内シェア向上：今までの経営努力が開花
 - 日立精機(株)からの営業権譲り受けの効果が浸透
 - 生産体制の改革(セル生産方式)による生産性向上が寄与
 - 千葉事業所の順調な立ち上がりが増産に寄与
- 3月の受注、売上、生産高は過去最高水準を達成
- 3月末の在庫は過去最低水準
- Nシリーズの好調な販売
- 連結売上は37%増収、利益は黒字転換

需要環境の好転

- ・国内市場の急回復
- ・米州・欧州市場の回復
- ・アジア市場の拡大継続

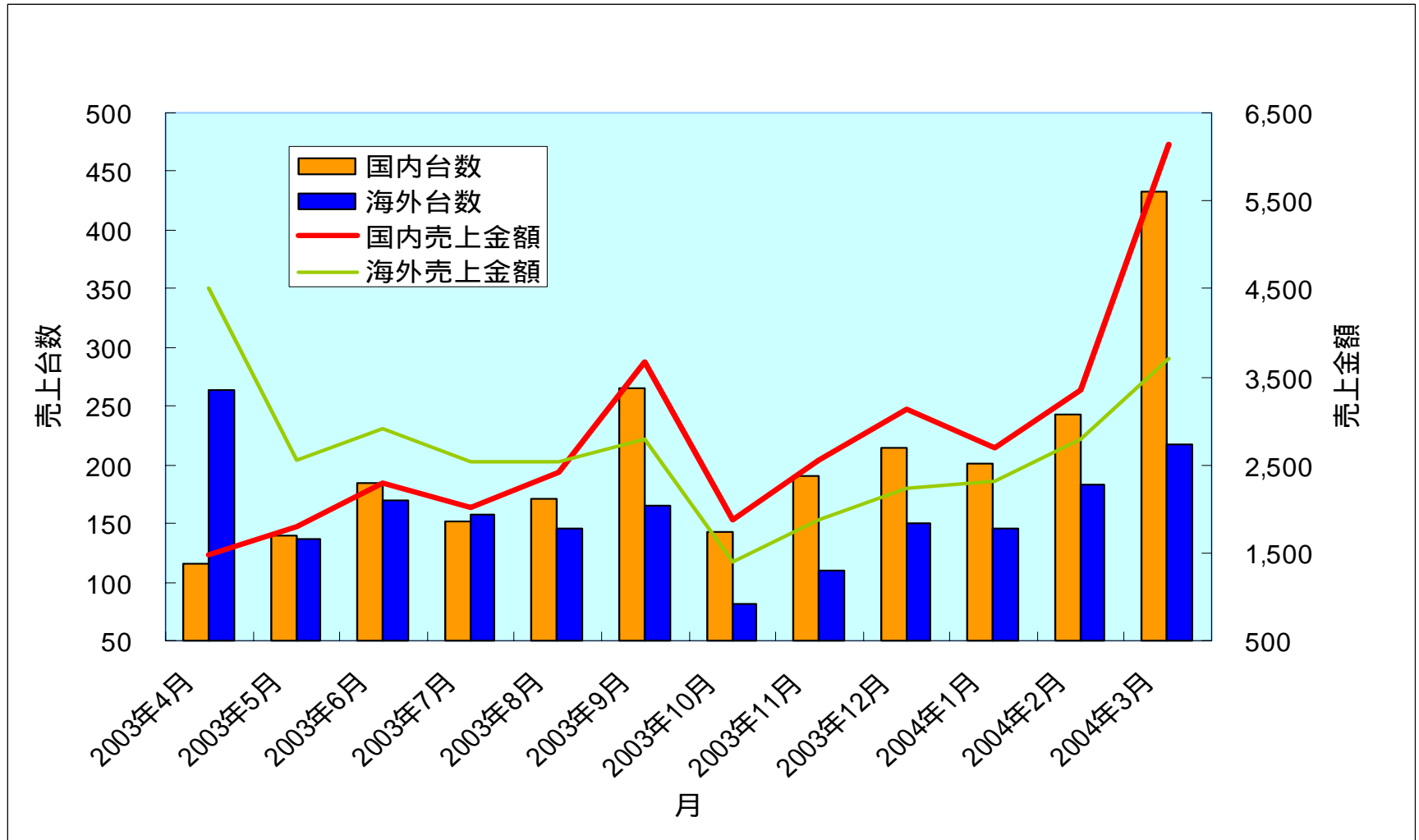
受注-地域別受注金額推移 (四半期ベース)

(百万円)



Nシリーズの比率: 2003年 4-9 29%、2003年 10-12 32.3%、2004年 1-3 37.6%

2003年度本体売上推移



国内シェア向上ー

**日立精機(株)からの営業権譲り受け
の効果が浸透**

日立精機ユーザーの取り込み

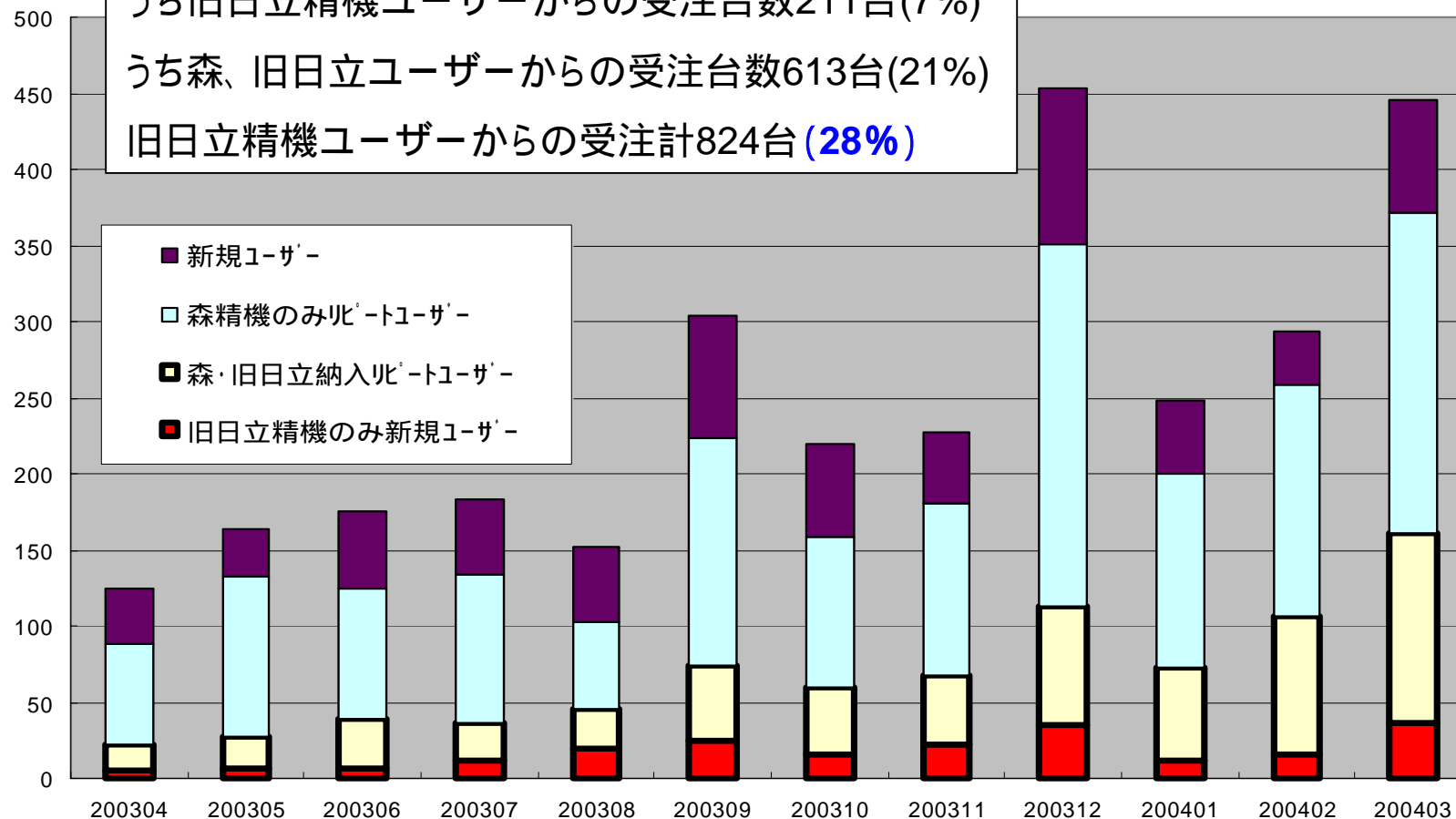
2003年4月～2004年3月受注台数:2,989台

うち新規ユーザーからの受注台数663台(22%)

うち旧日立精機ユーザーからの受注台数211台(7%)

うち森、旧日立ユーザーからの受注台数613台(21%)

旧日立精機ユーザーからの受注計824台(28%)



国内シェア向上ー

生産体制の改革(セル生産方式)による生産性向上が寄与

国内シェア向上ー

千葉事業所の順調な立ち上がりが増
産に寄与

過去最高水準の目標達成

- ・ 3月の受注、売上、生産高の過去最高水準の達成
- ・ 3月末の在庫は過去最低水準の達成

2004年3月期実績

2004年3月決算の実績

(百万円)

		上期	下期	通期	4/27修正発表	前期実績
連結	売上高	39,718	47,839	87,557	87,000	63,863
	営業利益	818	1,583	2,401	2,400	-4,012
	経常利益	659	1,191	1,850	1,800	-3,476
	当期利益	-676	1,388	712	700	-5,554
単体	売上高	35,033	37,754	72,787	72,700	55,072
	営業利益	415	921	1,336	1,300	-2,790
	経常利益	300	1,838	2,138	2,100	-2,222
	当期利益	-872	1,872	1,000	1,000	-5,349

- ・売上は国内需要拡大により予想を上回る
- ・営業・経常利益は在庫削減、営業強化策から予想の範囲内となる

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: 125

総資産(2004年3月末)

Total: 1,222億円

- 現預金	160
- 売掛金等	204
- 棚卸し	176
- 土地	209
- 建物・機械等	327
- 投資有価証券	63
- その他	83

合計 1,222

(自己株 55含む)

有利子負債: 204

(億円)

71

75

30

43

2

6

14

1

71

79

財務の健全性

1、為替リスクに強い体質

- ・US\$,EURO建て取引のバランスによる為替リスクの削減
- ・国内・アジア地域における円建て取引の増加。

2、在庫：数量管理のみでなく、評価に対しても厳格に対処

3、有形固定資産：2002年度3月土地の低価法による再評価を実施

キャッシュフローの主な増減(連結ベース)

(百万円)

	2003年3月期	2004年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	-3,753	4,469
税金等調整前当期純利益(損失)	-4,532	821
内減価償却費	5,113	4,999
内投資有価証券評価損	1,214	46
内退職給付引当金の減少	-2,538	-
内売上債権の減少額	-3,495	-3,425
内棚卸資産の減少額	-4,675	3,577
内仕入債務の増減額	2,566	759
投資活動によるキャッシュフロー	-5,378	-3,596
内投資有価証券売却	1,164	1,481
内有形固定資産取得	-3,103	-4,469
内無形固定資産取得	-336	-853
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	3,957	6,923
内借入による収入	7,000	13,000

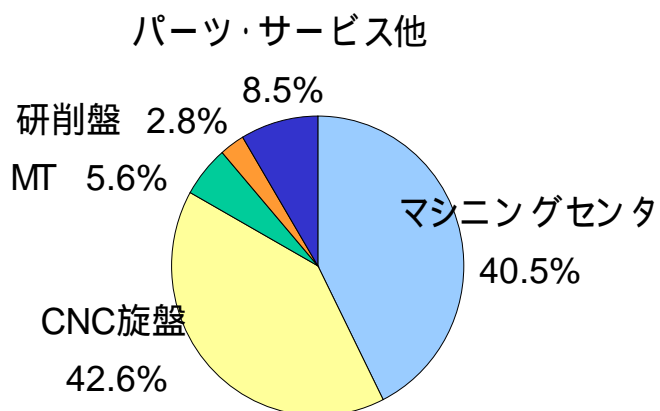
現金及び現金同等物残高：

8,380

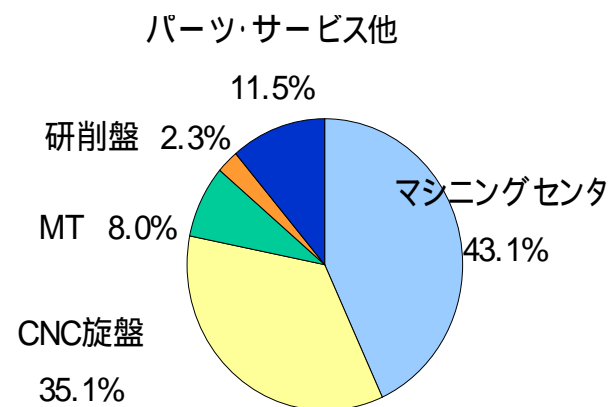
15,965 15

製品別連結売上金額比率

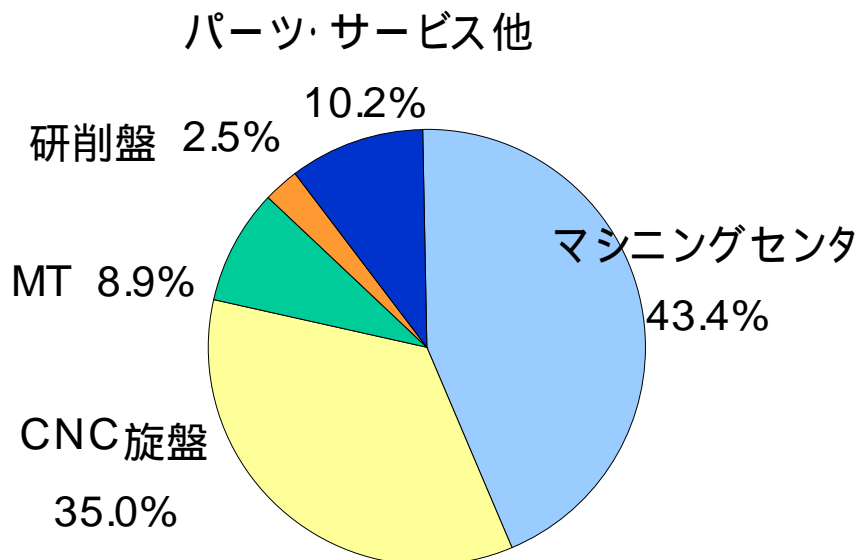
2001年度



2002年度

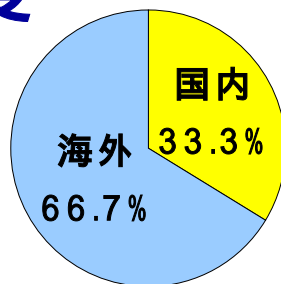


2003年度実績



国内・海外別売上高比率 (連結)

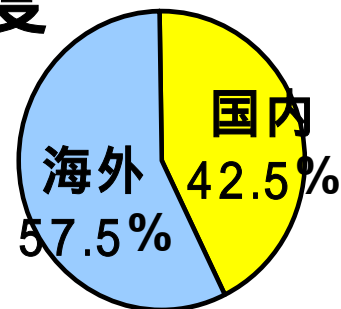
2001年度



2001年4月～2002年3月

国内 : 23,194 百万円 (33.3%)
 海外 : 46,462 百万円 (66.7%)
 総合計 : 69,656 百万円

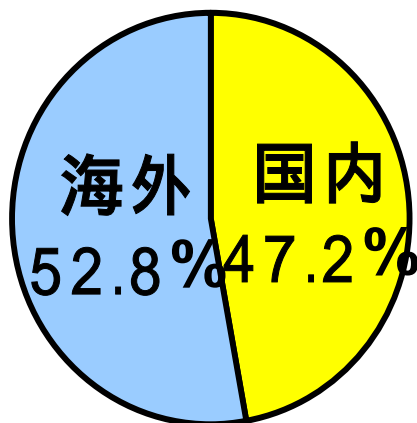
2002年度



2002年4月～2003年3月

国内 : 27,121 百万円 (42.5%)
 海外 : 36,742 百万円 (57.5%)
 総合計 : 63,863 百万円

2003年度実績



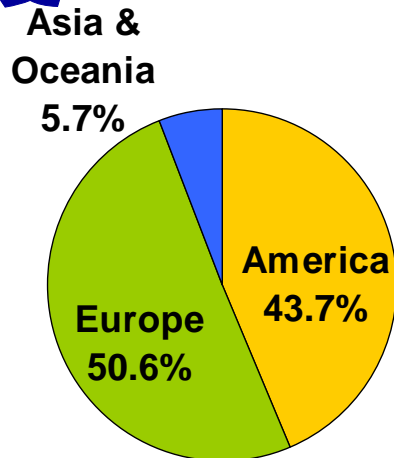
2003年4月～2004年3月

国内 : 41,322 百万円 (47.2%)
 海外 : 46,235 百万円 (52.8%)
 総合計 : 87,557 百万円

主な輸出先および輸出販売比率

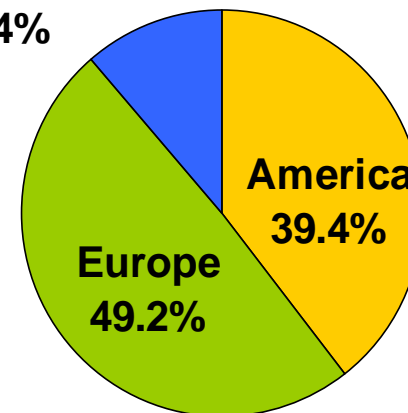
(輸出販売高に対する割合)

2001年度



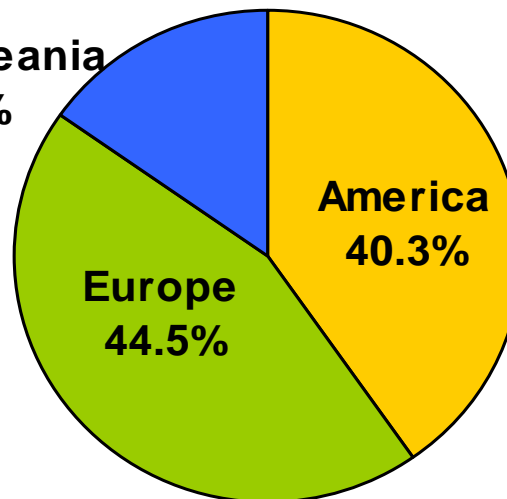
2002年度

Asia & Oceania
11.4%



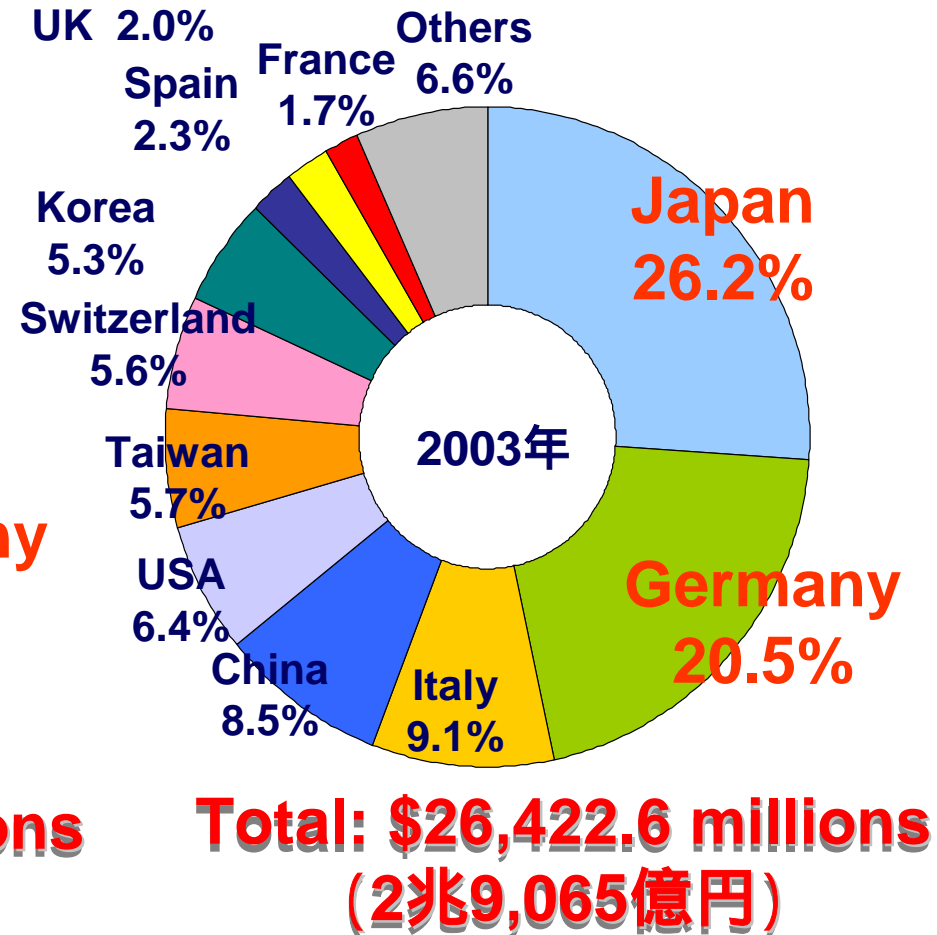
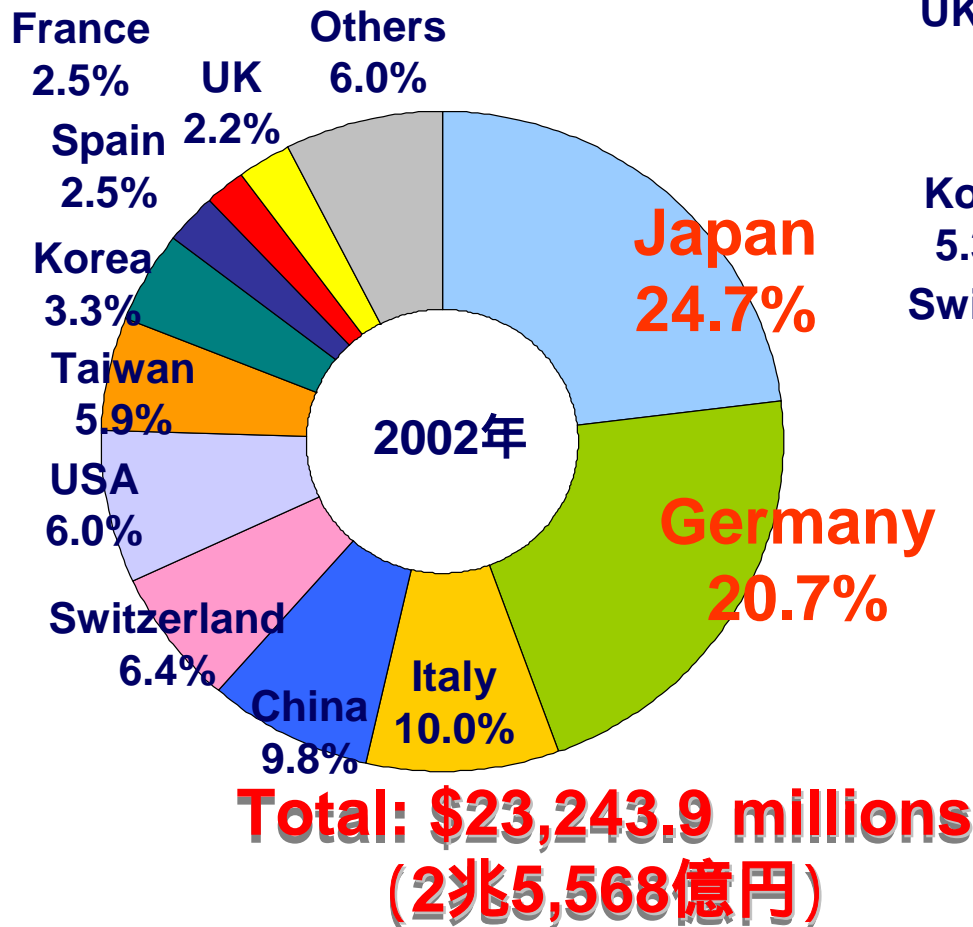
2003年度実績

Asia & Oceania
15.2%



2003年工作機械生産額国別比率(切削型)

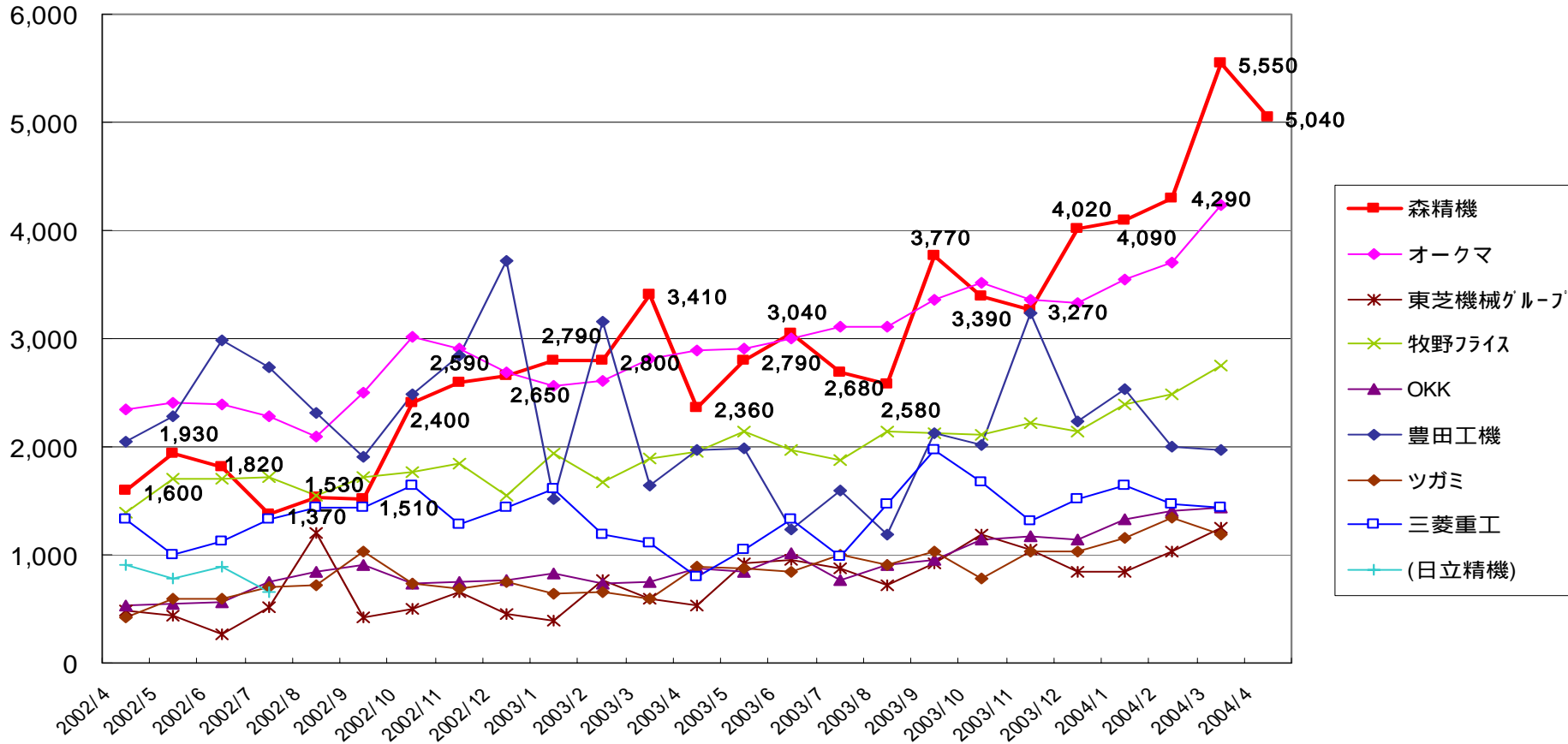
22年連続世界一



工作機械主要8社受注額推移表(国内)

(2002年4月～2004年4月)

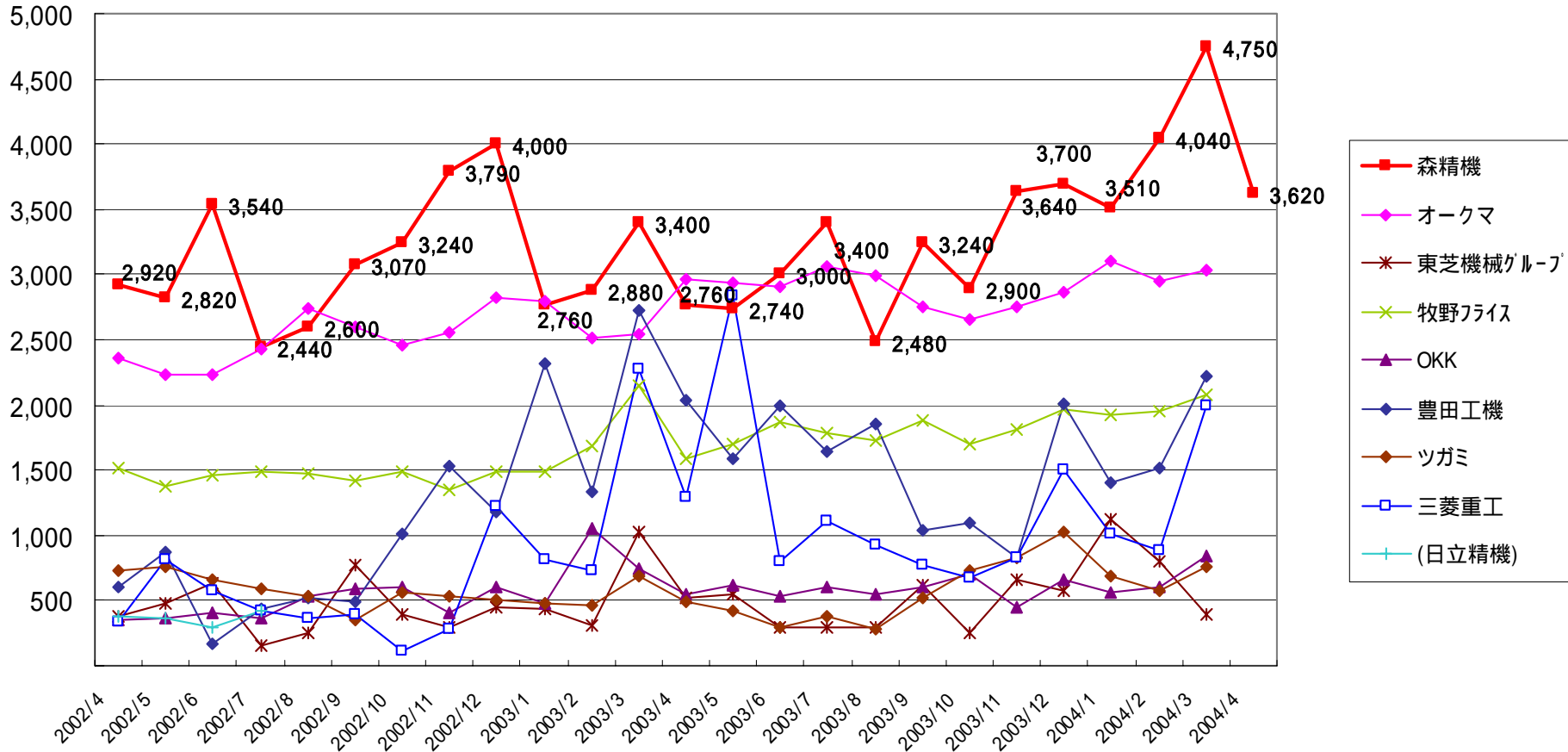
(百万円)



データ出所: 日刊工業新聞社

工作機械主要8社受注額推移表(海外) (2002年4月～2004年4月)

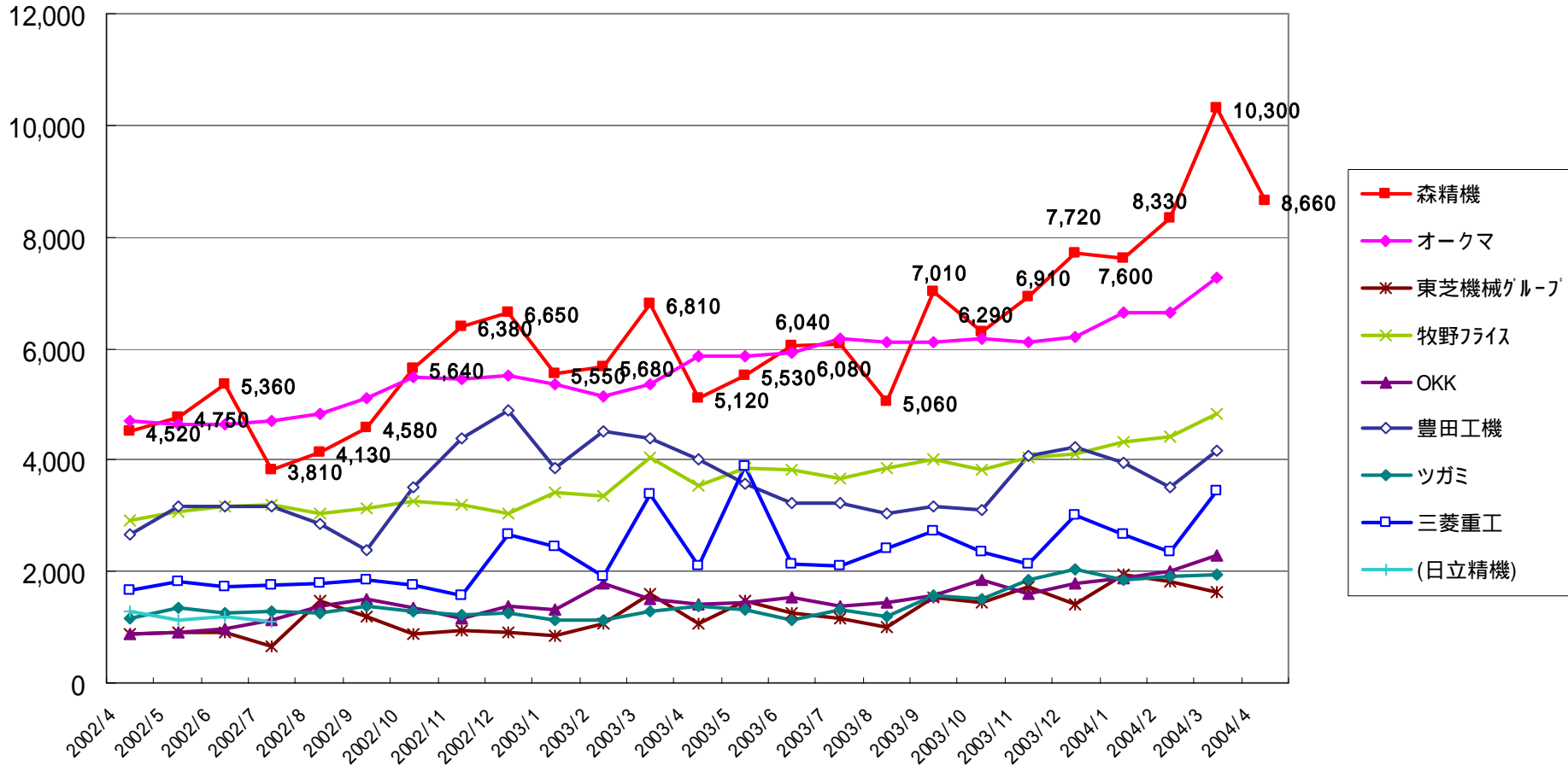
(百万円)



データ出所: 日刊工業新聞社

工作機械主要8社受注額推移表(総額) (2002年4月～2004年4月)

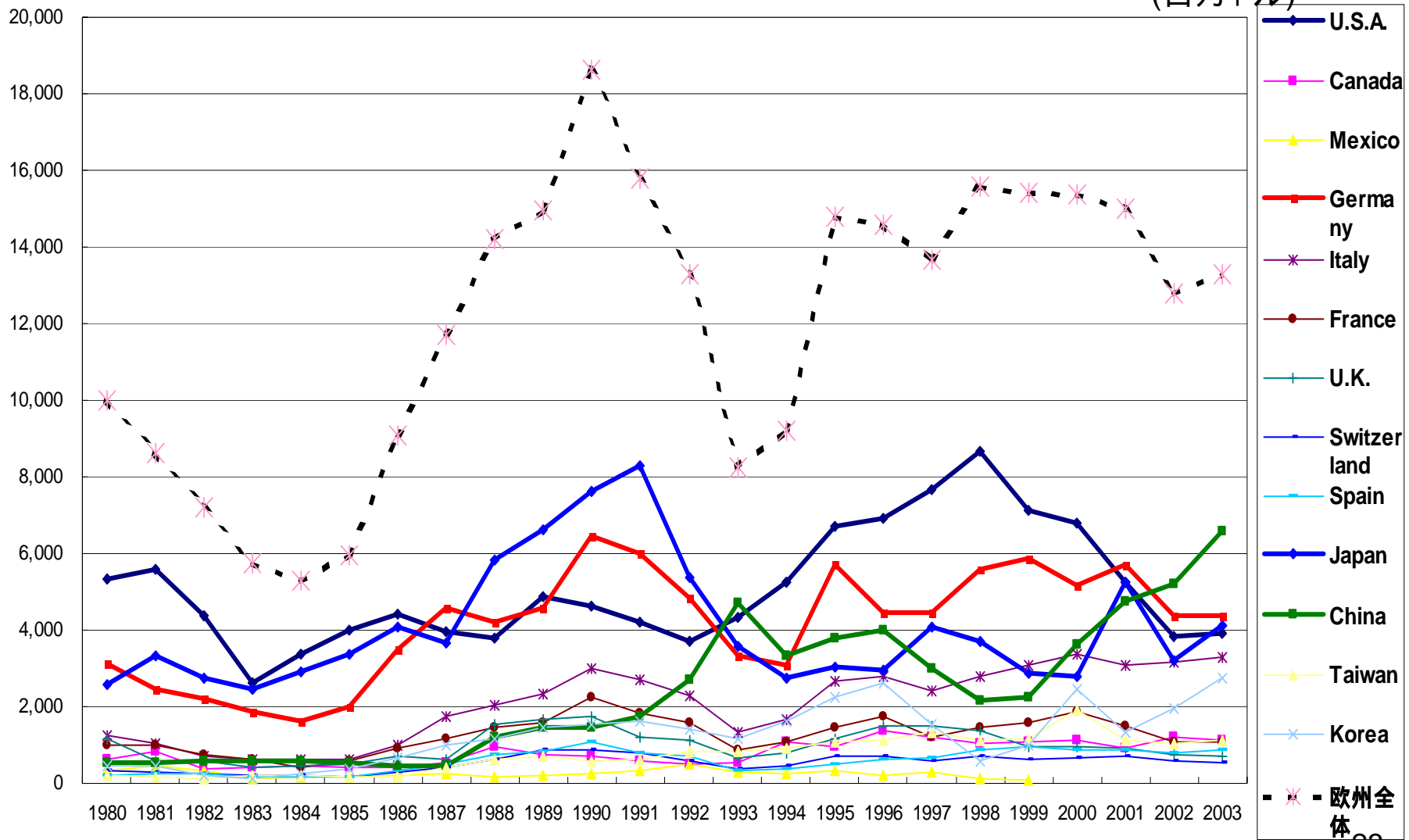
(百万円)



データ出所: 日刊工業新聞社

地域別工作機械消費高の推移

(百万ドル)



2005年3月期事業環境見通し

- 工作機械需要：国内・アジア好調持続、欧米も緩やかな回復期待
- 顧客の変化
 - 価格優先から納期優先の傾向強まる
 - サービスに対する評価が高まる
- 工作機械メーカーの変化
 - 供給能力不足、納期先送りの傾向強まる
 - 部品調達の問題点(外注先の能力不足、調達コスト上昇)が顕在化
 - 需要増による資金ニーズが上昇

2005年3月期フォーカス

- ・業界リーダーとしての地位を確立へ
- ・供給力、営業力、財務力を基盤に業界シェア、収益力ともNo1を目指す

優位性を限りなく発揮

- 短納期生産体制が大きな差別化
(部品の内製化も効果大)
- 旋盤、複合加工機で新製品を投入
- Nのシリーズ化でコスト競争力強化
- 健全な財務力を背景に販売戦略を多角化

重点施策

1. 開発活動
2. 生産活動
3. 営業活動
4. サービス活動
5. その他

1、開発活動

- 1、新技術 重心駆動（DCG）、Maps
- 2、新技術投入の意図及び予想される効果
金型加工市場
- 3、新製品投入：旋盤、複合加工機、5面加工機
NLシリーズ、NT、NXシリーズ、NK
- 4、製品戦略（プロダクトミクス、Nシリーズの売上構成）

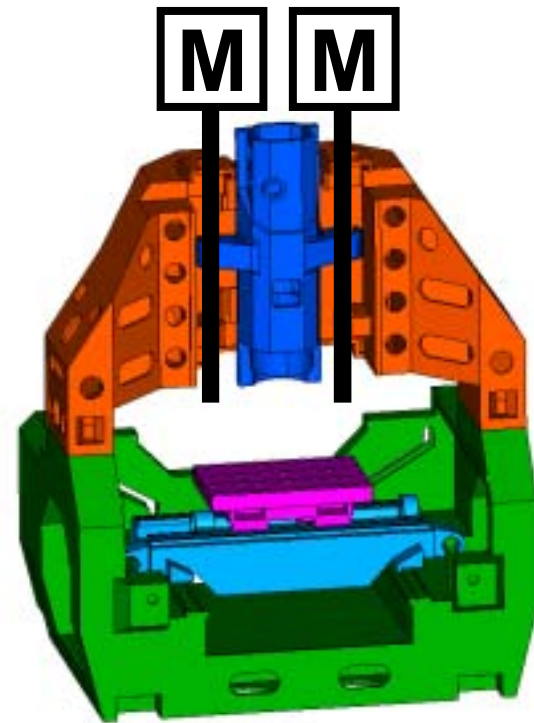
重心駆動 (DCG)

重心を押せば、動きに無理がなく、(歪みが極端に減少)精度、剛性が向上

新製品立形マシニングセンタ

NV4000

Z軸、Y軸にツインボールネジを採用

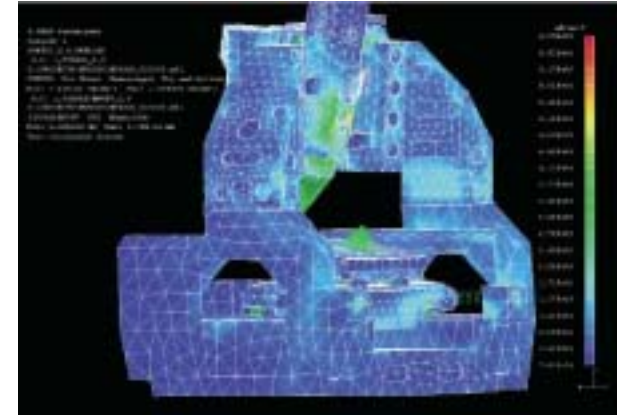


二本ボールネジ
Twin Screw

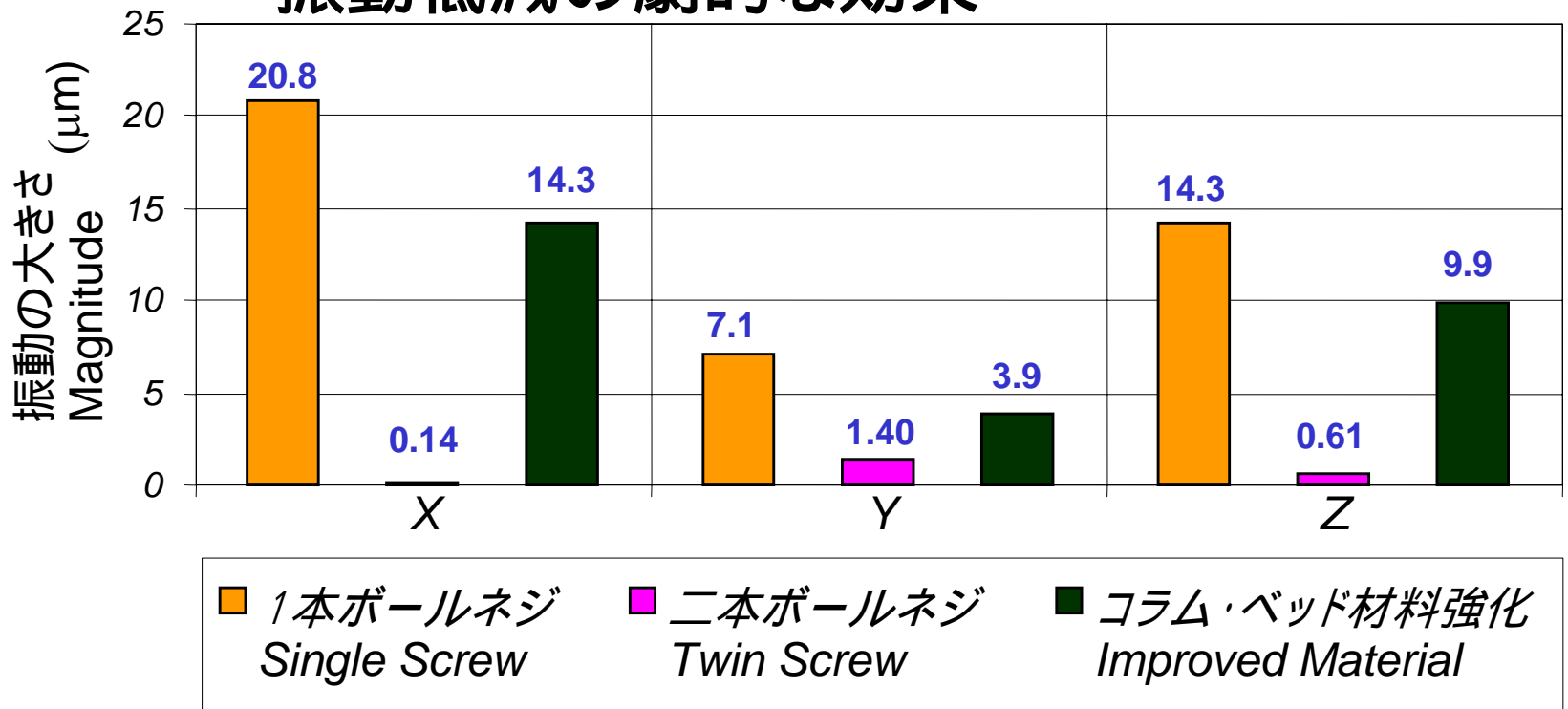


重心駆動

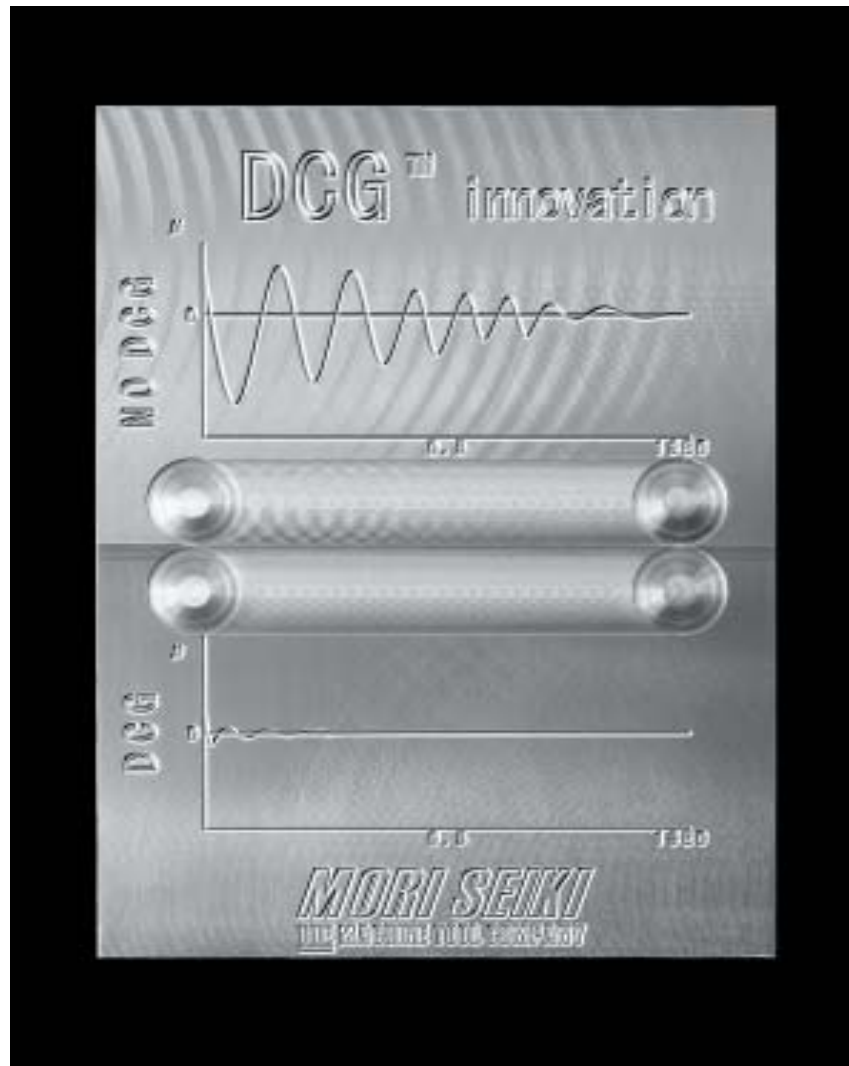
解析による検証



● 振動低減の劇的な効果



DCG採用機と非採用機との加工面比較



金型加工

重心駆動 (DCG) によるNV4000の

加工面品位の大幅改善

効果

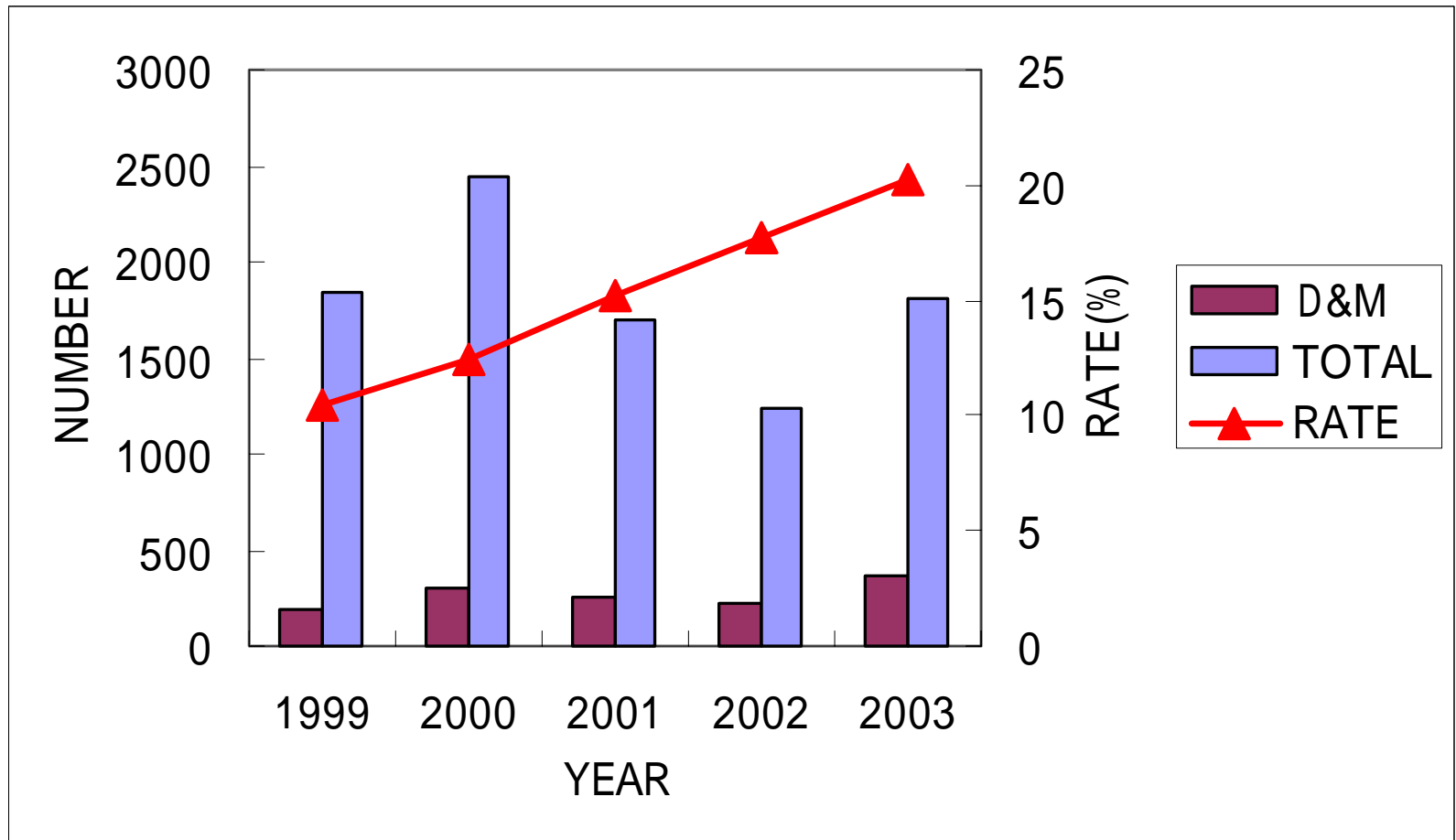
機械加工時間及び前後工程の大幅短縮化

- ・3次元加工プログラム作成時間短縮
- ・磨き工程の時間短縮

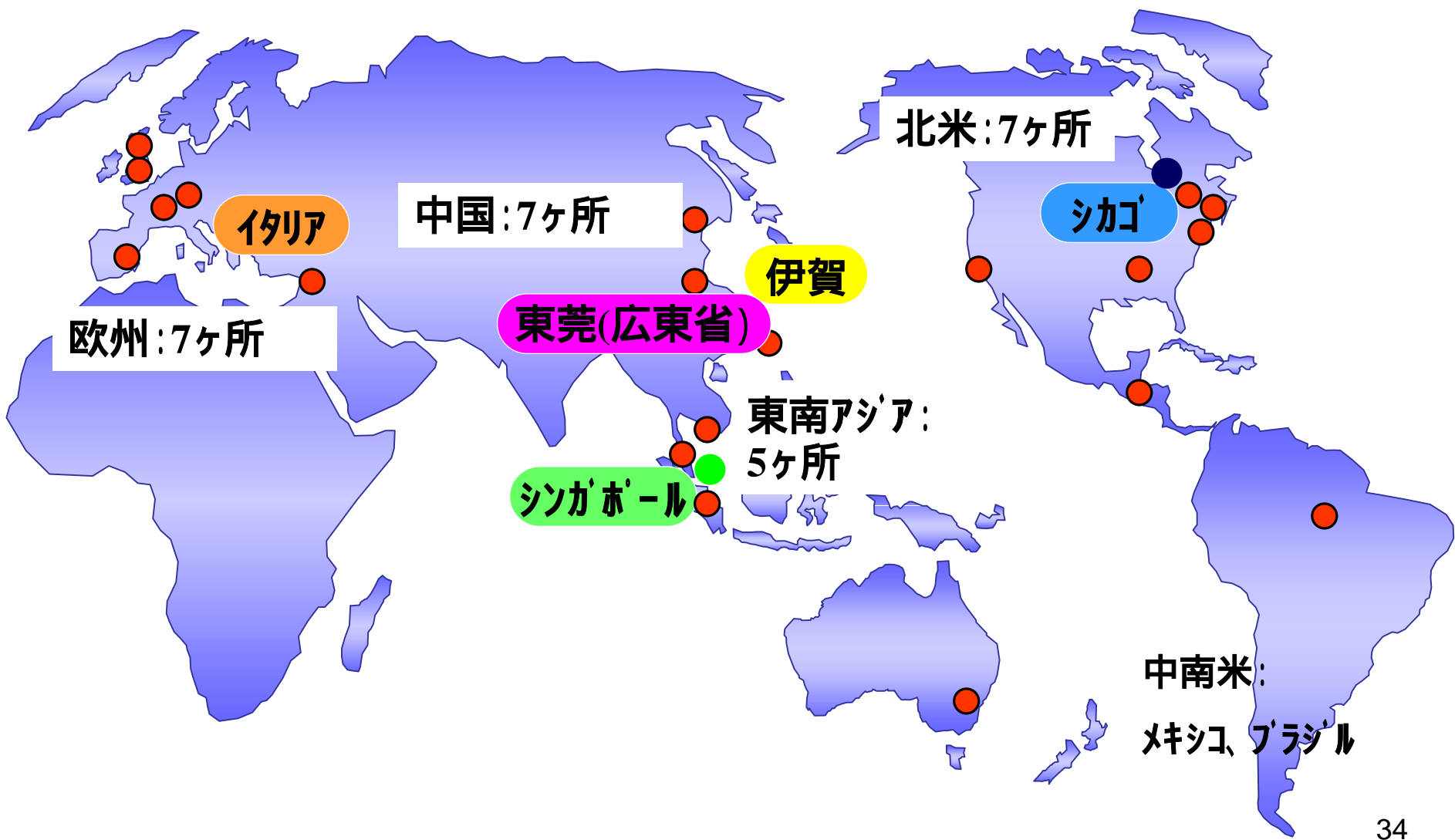
金型市場のシェアの大幅拡大

金型加工用機能付きマシニングセンタ売上台数

M/C全体の20% (440台) は金型のお客様へ！



金型加工研究所と世界各地TC



伊賀ソリューションラボ



展示場全体



金型サンプル



CAM ルーム



金型サンプル

CAM ルーム

・9 種類のCAMにて対応(お客様のお持ちのCAMで加工データを作成)

機械納入後もテスト加工結果を再現

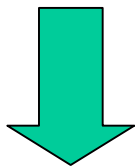


- ・CAM-TOOL(グラフィックプロダクツ)
- ・TOOLS(グラフィックプロダクツ)
- ・UNIGRAPHICS(EDS)
- ・IDEAS/CAMAND(SDRG)
- ・TEBIS(TEBIS)
- ・MASTER CAM(CNC SOFTWARE)
- ・SURFCAM(SURFWARE)
- ・WORK NC(セスクワ)
- ・EDGE CAM(PATHTRACE)

MAPPS

(MORI ADVANCED PROGRAMMING PRODUCTION SYSTEM)

- CPU性能従来比3倍で高速処理が可能
- 大容量メモリ搭載 ユーザエリア標準50MB
- 3D切削シミュレーション機能標準搭載
- CAPS - SERVERシステムを標準添付
(PC-機械間で超高速にプログラムのアップダウンロードが可能です)
(CAPS-SERVERの従来価格312,800円)



ALL込み 148,000円！！



NLシリーズ 機種バリエーション

全30機種同時発表

機種	標準	S	MC	SMC	Y	SY
NL1500/500						
NL2000/500						
NL2500/700						
NL2500/1250						
NL3000/700		-		-		-
NL3000/1250		-		-		-

2、生産活動

1, 設備投資関係

2, 供給能力の増強

3, 生産効率改善・コスト改善策

4, 品質の追求

設備投資・減価償却費

(百万円)

	2003年3月期	2004年3月期	増減	2005年3月
設備投資	4,862	6,644	1,782	6,990
減価償却	5,113	4,999	-114	5,200
研究開発費	3,237	3,254	17	3,400

2004年3月設備投資計画額の主な内容

伊賀ラック倉庫棟改修1,000百万円、フランスTC建設約850百万円、フランスTC土地約140百万円、シュツガルトTC増築工事約350百万円

2005年3月設備投資計画額の主な内容

千葉事業所新展示場530百万円、伊賀特機工場建設約498百万円、伊賀人材開発センター建設 420百万円、フランス新TC土地建物845百万円、名古屋ビル回収工事約260百万円、伊賀工場ビル製造ライン増設1053百万円

供給能力増強策

- 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: 220台
 - 千葉事業所
生産台数: 80台
- 合計生産台数: 500台



連結売上: 1,000億円 ~ 1,100億円規模

生産効率改善

スピンドル加工ラインの増設
(主力量産機種を対象)

主軸の約70%の加工を自動化

タイでの現地生産プロジェクト

合併会社で東南アジア(タイ、インドネシア、シンガポール、中国、台湾)向けのNC旋盤を生産



東南アジアでのシェアを広げる

品質目標

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

無償修理費の半減

3、営業活動

国内： エンジニアリングソリューションの強化

米州： Mori Seiki Mid-Americanの直販効果

欧州： 直販体制の確立

アジア：販売網の強化(中国市場)

エンジニアリングソリューションの強化

- 組織: 130名
- ソリューションセンタ営業技術部(75名)
-
- ソリューションセンタターンキ部(27名)
-
- ソリューションセンタ治具周辺機器部(28名)
-

海外の販売力の強化

- ・ **USA直販体制の確立**

Mori Seiki Mid-American

- ・ **ドイツ直販体制の確立**

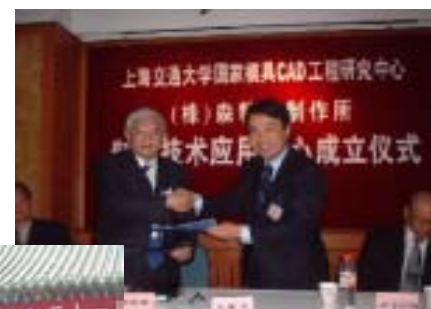
**シュツットガルト、ミュンヘン、
ハンブルグ、デュッセルドルフ、**

ベルリン

アジア地域の強化 (特に中国の強化)



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)



受注金額 (アジア地区) 70億円/年 150億円/年(2年以内に)

4、サービス

サービス体制の強化と充実

スピードと質の改善による顧客満足の上

- ・拠点充実(国内、海外)
- ・24 時間365 日サポート

サービスの森精機

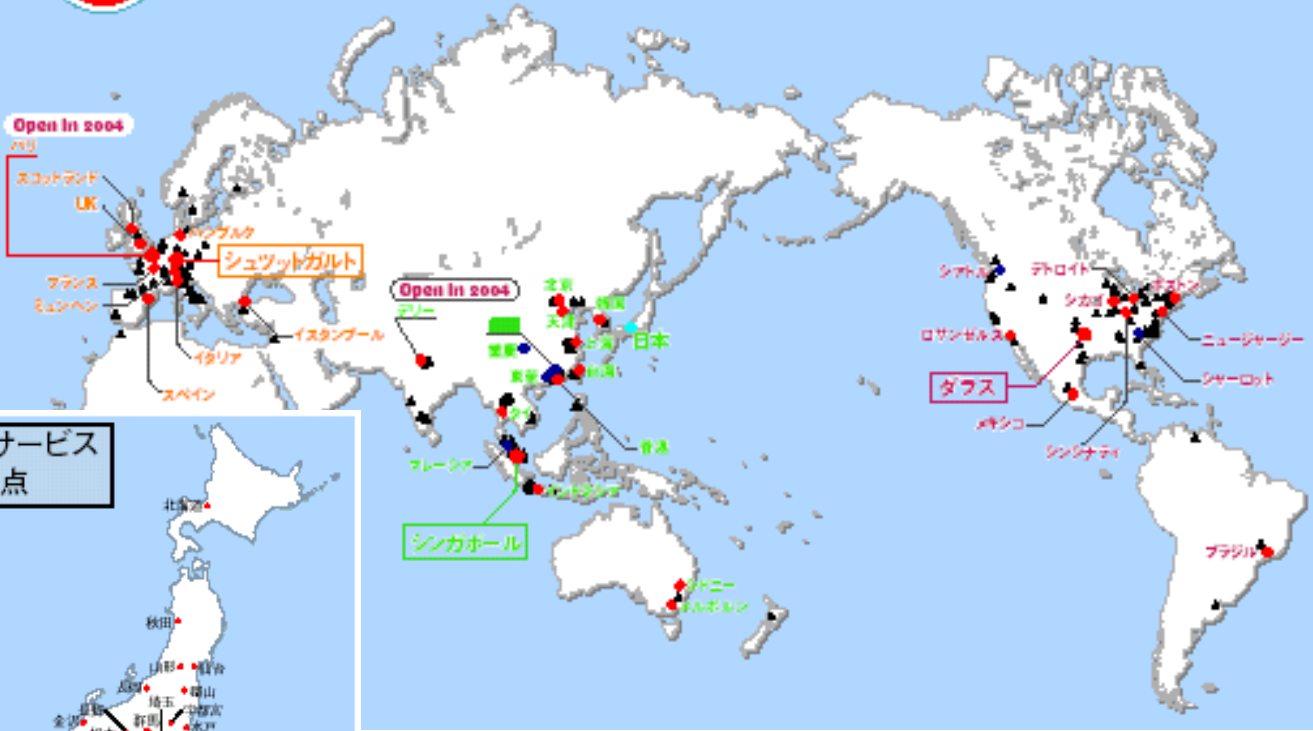
サービス体制

森精機のグローバルサービス

海外

サービス **30** 拠点 森精機認定
ディーラー **143** 拠点

● 海外現地法人 ▲ ディーラー拠点
● 海外事務所



ダイレクトサービス
34拠点



サービスセンタ 24時間365日サポート

5、その他

- ・ファイナンシャルソリューションの提供
- ・本社機能移転(2004年9月)

ファイナンシャル・ソリューション

- ・ **機械のレンタル事業**
- ・ **メンテナンスリース事業**

ありがとうございました。

MORI SEIKI
THE MACHINE TOOL COMPANY

