

平成 17 年 4 月 7 日

各 位

会 社 名 株式会社森精機製作所
代表者名 取締役社長 森 雅彦
(コード番号 6141 東証、大証 第一部)
問合せ先 経営企画部
ゼネラルマネージャー
牛尾 滋昭
電話番号 (052) 587 1830

中期経営計画(Mori-568PLAN)について

当社は、このたび 2005 年度から 2007 年度の 3 年間を実行期間とする中期経営計画(Mori-568PLAN)を策定いたしましたので、その骨子をお知らせいたします。

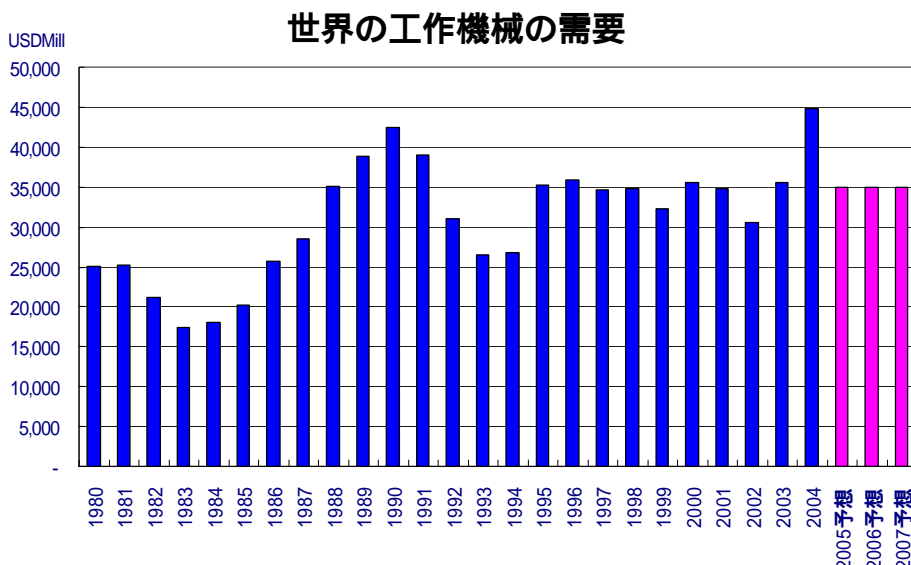
記

中期経営計画(Mori-568PLAN)の概要

1. 基本方針

主要業界のベスト10 企業に当社の重要顧客となっていただき、工作機械業界のグローバルワンとなる。」

工作機械産業は従来から景気の変動に左右されやすい産業と言われてまいりましたが、目を世界市場に転じると下のグラフの通り、1995 年以降は変動幅が小さくなっております。これは、アジア地域の経済成長に伴い、日本、米州、欧州、アジアの各地域で工作機械市場がバランスよく発展してきたためと考えられます。当社は、今後 3 年間、少なくとも 35,000 百万ドルの市場規模で推移すると予測しております。この前提のもとで当社は従来の事業環境依存型経営からの脱却を図り、市場分析、内部環境分析を進めて攻めの経営に転換することで、工作機械業界のグローバルワンとなることを目指す所存であります。



出所 :Gardner Publications,Inc. 資料より作成

2. 経営理念

独創的で、精度良く頑丈で、故障しない機械を最善のサービスとコストでお客様に供給することを通して、旋盤、マシニングセンタ、複合加工機、研削盤で、グローバルワンを目指す。

最新、最高の開発技術、正確、緻密な生産技術、的確、迅速な、販売・サービスで、全世界のお客様の生産性と効率性の向上の為に不断の努力を行う。

3. 経営目標

Mori-5 世界受注シェア 5%

現状 3.4%である世界受注シェアを5%に引き上げます。そのために、業種別および顧客別の営業チームを編成して営業を強化いたします。それとともに、既存顧客のリプレイス需要を確実に取り込むようにいたします。また、市場規模の大きな欧州・アジア地域における人員の増強を行い、販売力の強化を図ります。

Mori-6 連結売上原価率 60%

現状 66%である連結売上原価率を60%に引き下げます。そのために、部品の内製化・共通化を進めることで材料費の削減を進めます。また、機械稼働率の上昇・作業時間の短縮に取り組むことで1人当たりの生産性の更なる向上を図ります。

Mori-8 月産 800 台生産体制の確立

現状月産 600 台である生産体制を800 台体制に強化いたします。そのために、生産設備への設備投資を積極的に行い、生産リードタイムの短縮を図ります。それとともに、サプライヤと協力してSCM 戦略の再構築を進めることにより、調達に要する時間の短縮を図ります。

4. (参考)中期経営計画(Mori-568PLAN)

当社の中期経営計画は、Mori-568PLAN という体質議論を中核と致しております。グローバルな市場が3兆5千億円であることを前提として、Mori-568PLAN が達成できた場合の2008年3月期の業績を試算いたしますと、以下のようになります。

	2005年3月期(見込)	2008年3月期(計画)
連結売上高	120,000 百万円	175,000 百万円
連結営業利益	10,500 百万円	23,500 百万円
連結営業利益率	8.8 %	13.4 %

以上

本資料には将来の業績見通し及び事業計画等に関する記述が含まれております。それらにつきましては、各資料の作成時点における経済環境や事業方針などの一定の前提に基づいて作成しております。従いまして、実際の業績は、様々な要素により、これらの業績見通しとは異なるリスクや不確実性があることをご承知おき下さい。