

# 2010年度第1四半期 決算説明資料



株式会社 森精機製作所

当資料には、当社の目標、計画などの将来に関する記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づく判断および仮定に基づいております。今後の経営方針転換、外部要因の変化により、将来的に実際の業績と大きく異なる可能性があります。

なお、不確定性および変動可能性を有する要素は多数あり、以下のようなものが含まれます。

## 為替相場の変動

当社が営業活動を行っている市場内における法律、規制及び政府政策の変更  
タイムリーに新商品を開発し、市場に受け入れられるようにする当社の能力  
当社が営業活動を行っている市場内における政治的な不安定さ

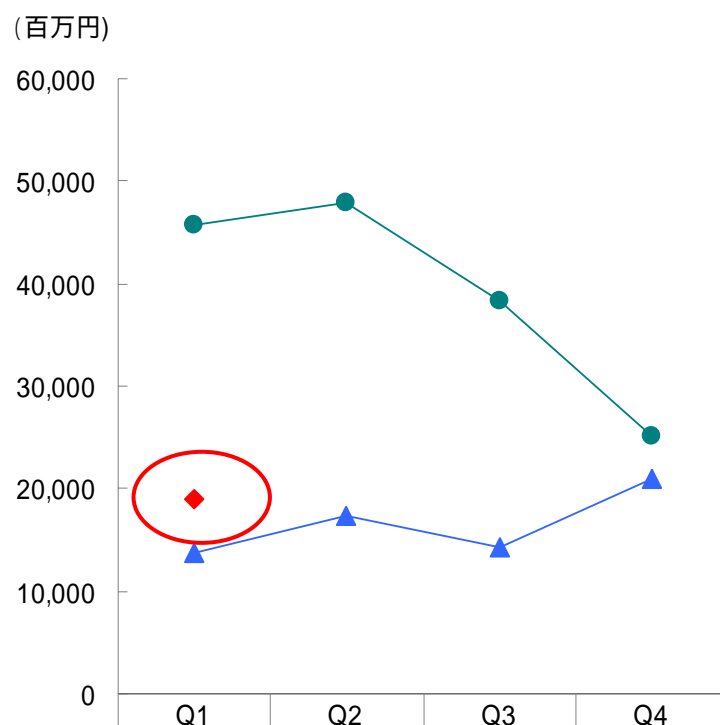
- Q1連結受注額261億円(前年同期比73%増)  
計画水準を上回る
- Q1業績は、納期遅れが主要因  
想定を若干下回る
- 固定費・材料費 ほぼ計画通り推移
- Q2で収支均衡を目指す
- 戦略新機種相次いで発売予定
- マグネスケール好調
- Q2以降の売上、営業利益計画に変更はなし

## Q2の売上・営業利益ともに計画比ショート

(百万円)	2009年度			2010年度			
	上期	下期	実績	Q1実績	上期予想	下期予想	通期予想
売上高	31,090	35,312	66,402	19,026	45,000	63,000	108,000
営業利益	-14,656	-12,277	-26,933	-4,777	-4,500	5,500	1,000
(売上高比率)	-	-	-	-	-	8.7%	0.9%
経常利益	-14,885	-11,714	-26,599	-5,644	-5,000	6,000	1,000
(売上高比率)	-	-	-	-	-	8.7%	0.9%
四半期純利益	-15,744	-18,949	-34,693	-5,510	-5,000	6,000	1,000
(換算レート 1US\$ =)	( 95.5 )	( 90.2 )	( 92.9 )	( 92.0 )	( 89.5 )	( 87.0 )	( 88.3 )
( 1EURO=)	( 133.2 )	( 129.2 )	( 131.2 )	( 117.0 )	( 113.5 )	( 110.0 )	( 111.8 )

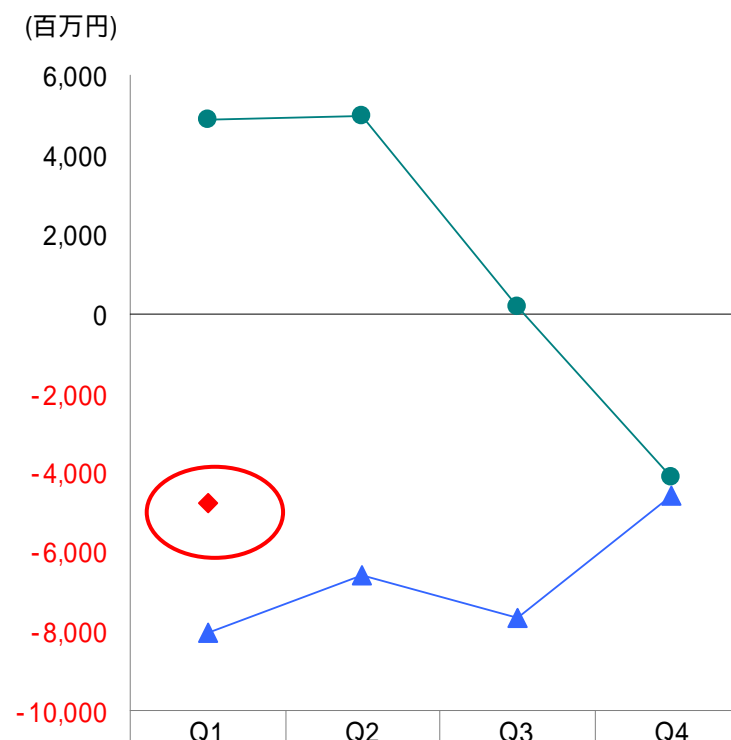
Q2(7-9月)の為替想定 \$ =87.0¥ €=110.0¥

## 売上高



● 2008年度売上高	45,808	47,896	38,362	25,137
▲ 2009年度売上高	13,737	17,353	14,260	21,052
◆ 2010年度売上高	19,026			

## 営業利益

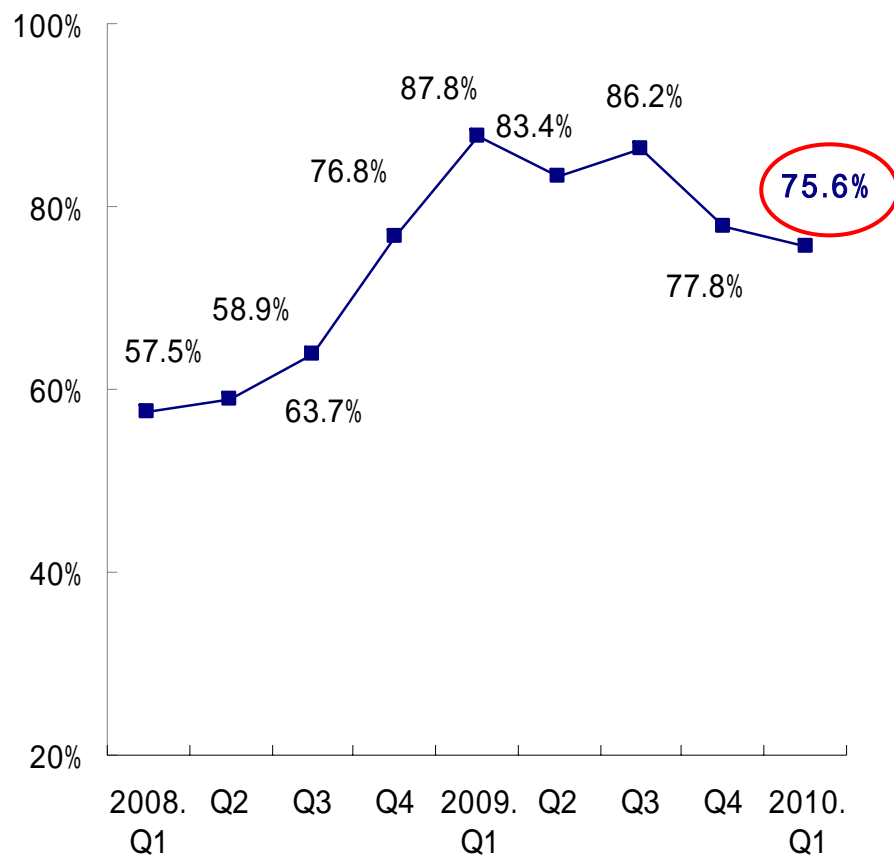


● 2008年度営業利益	4,900	4,981	147	-4,106
▲ 2009年度営業利益	-8,041	-6,615	-7,687	-4,590
◆ 2010年度営業利益	-4,777			

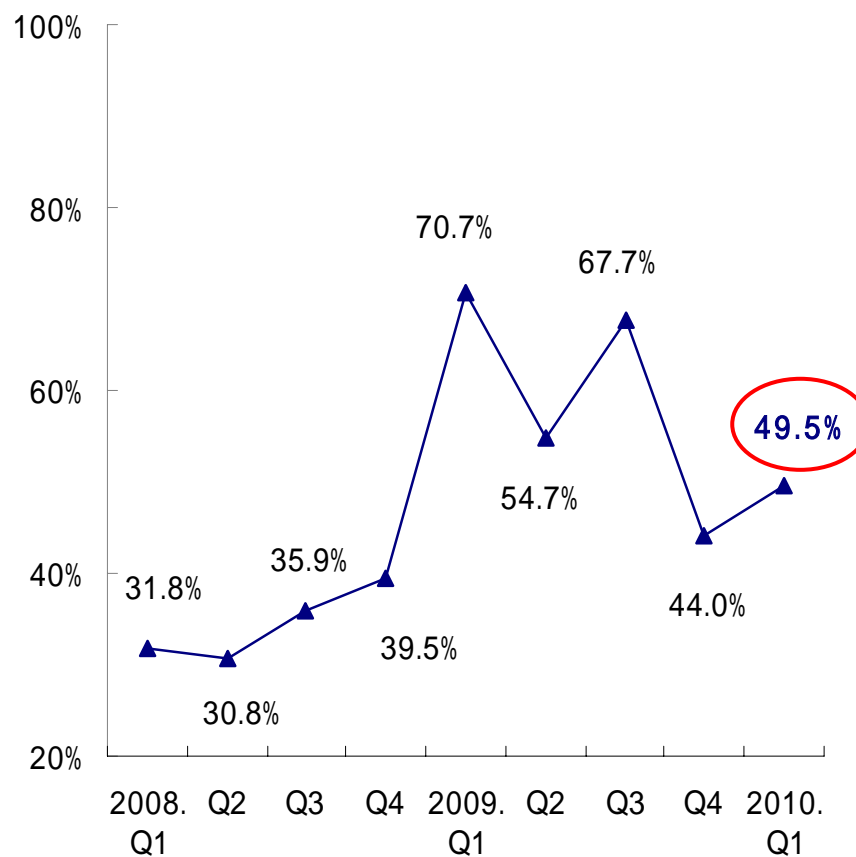


# 主要指標

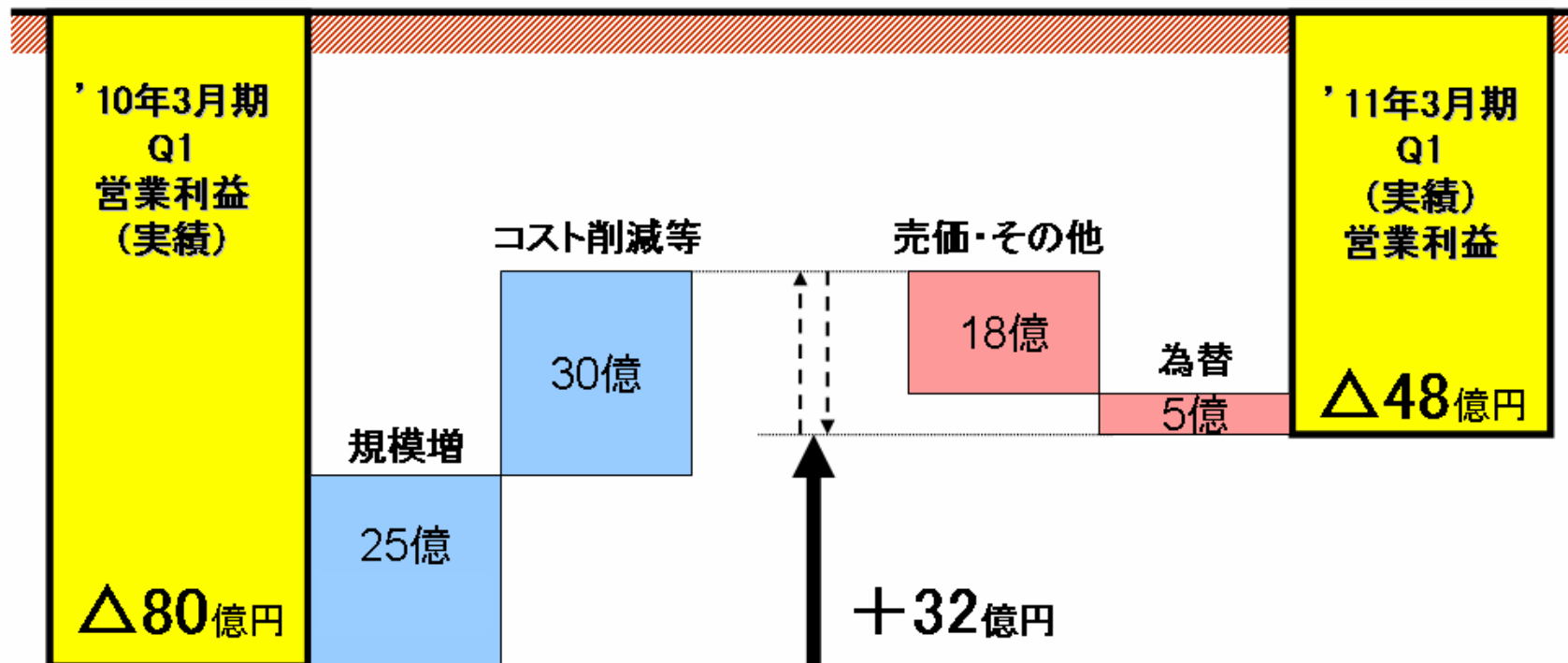
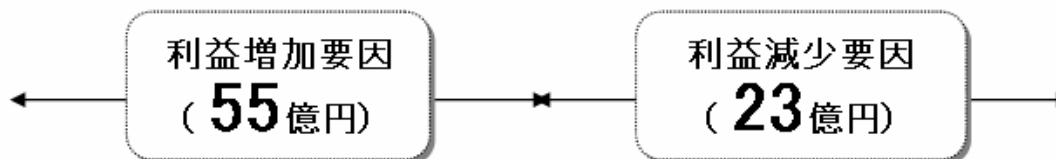
### 売上高原価率



### 販売管理費比率



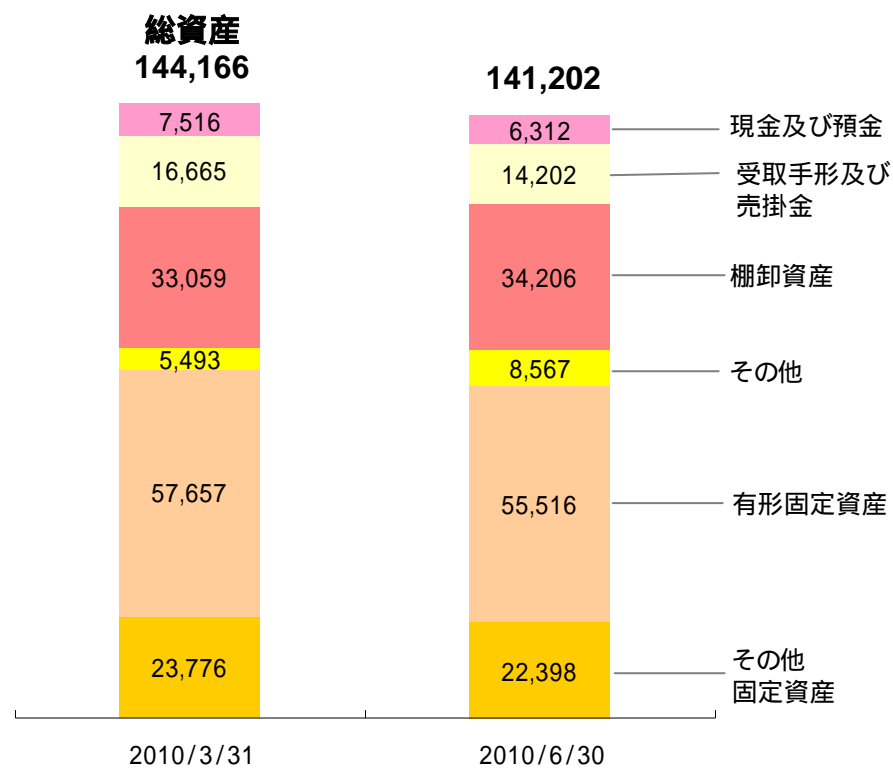
2009.Q1 VS 2010.Q1



## 自己資本比率は62.4%に

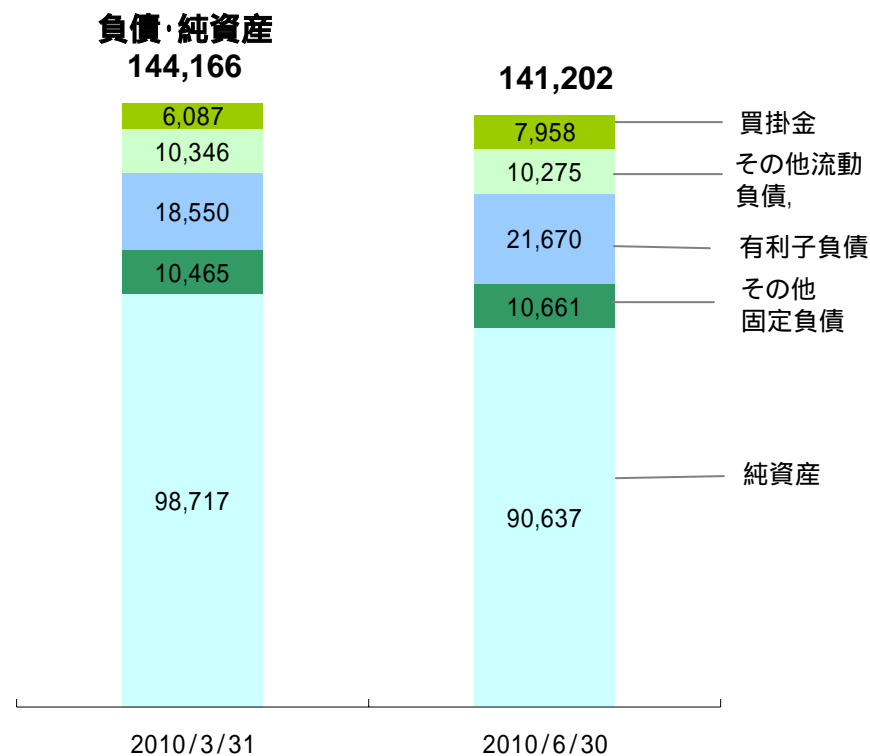
### 資産の部

単位:百万円



### 負債・純資産の部

単位:百万円

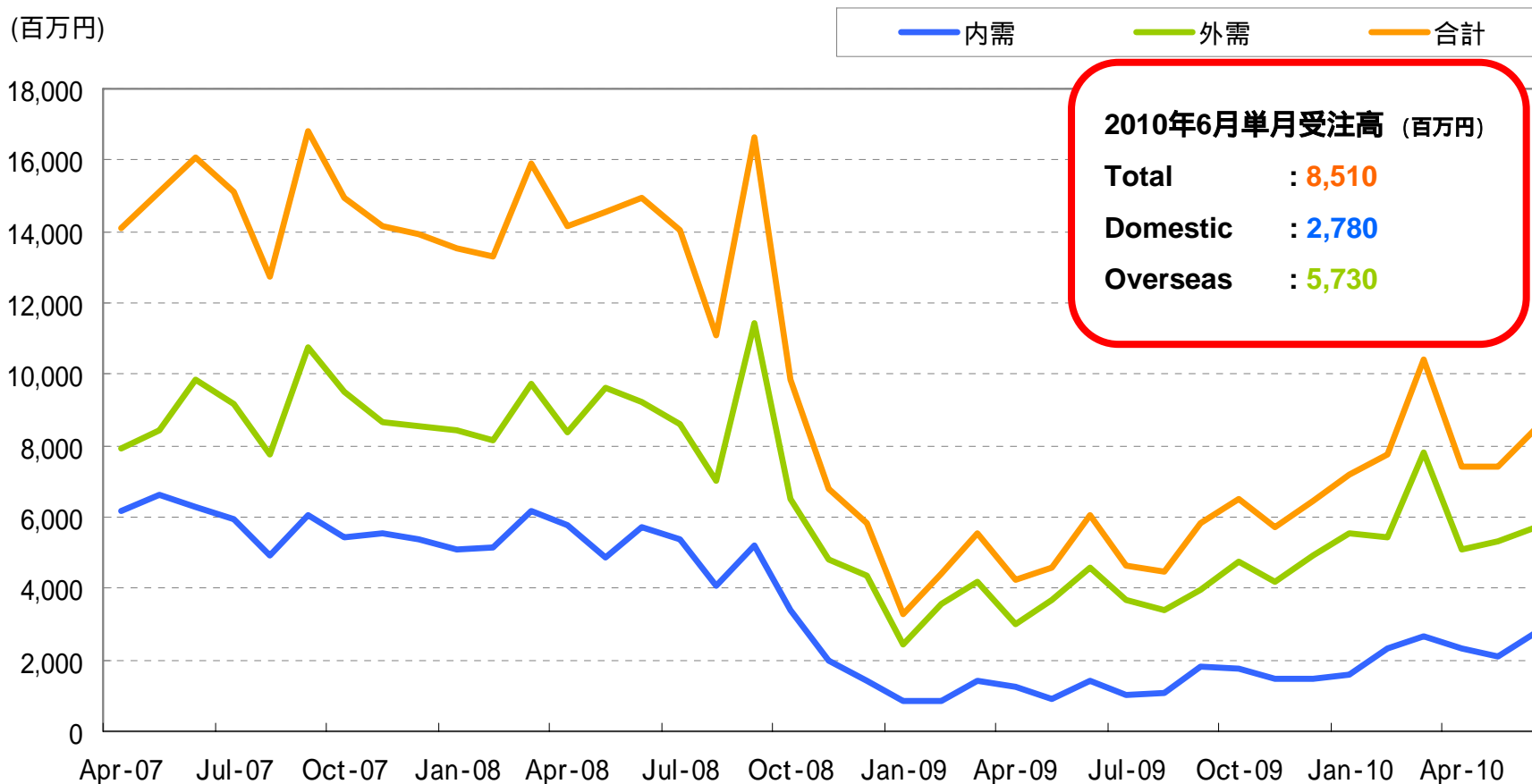




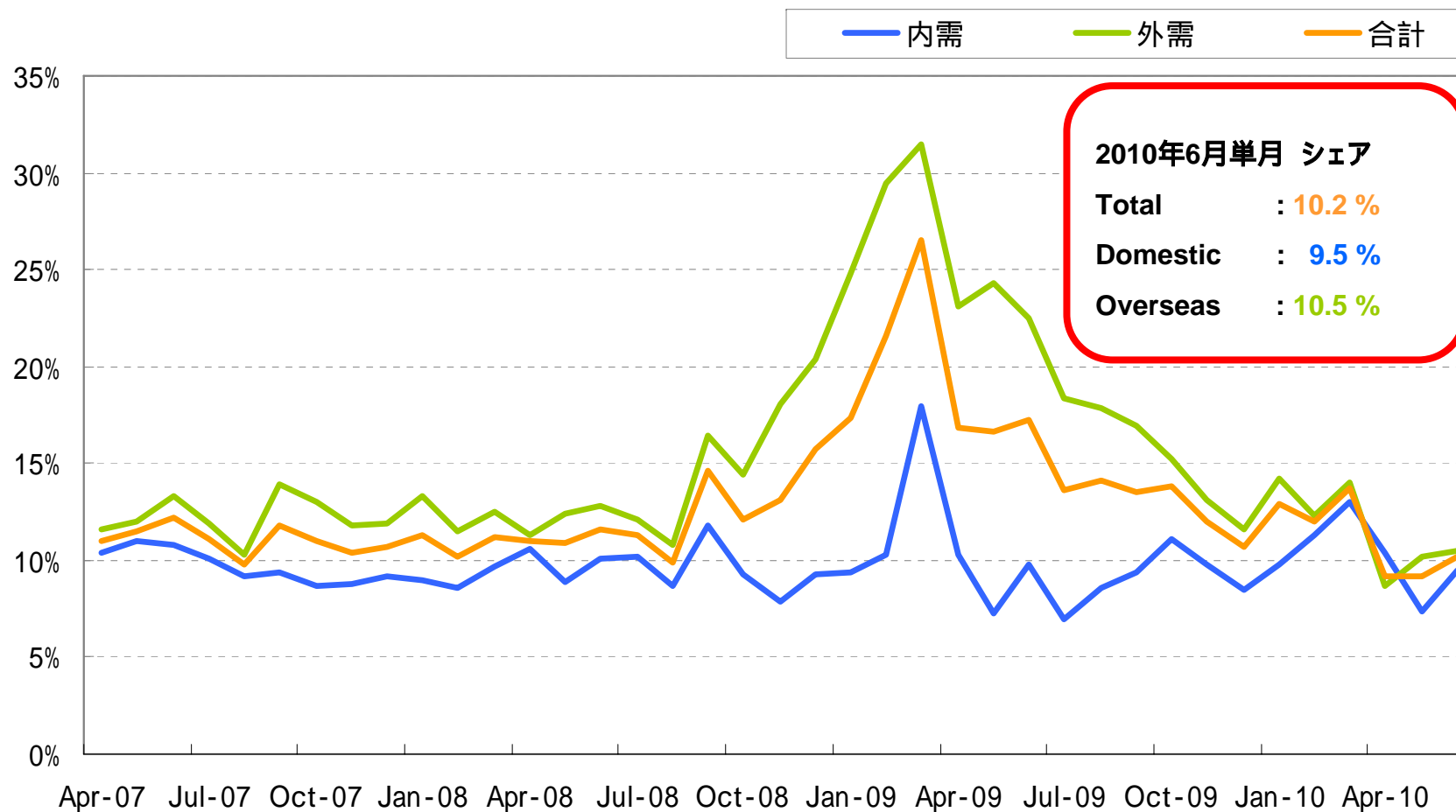
# キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)	2008年度	2009年度 Q1	2009年度 Q2	2009年度 Q3	2009年度	2010年度 Q1
営業活動によるCF	8,564	1,343	53	-4,047	-15,995	-2,645
投資活動によるCF	-11,424	-4,992	-7,996	-9,289	-12,894	-493
財務活動によるCF	-507	550	1,583	6,574	21,477	2,109
現金および同等物の増減額	-4,075	-2,981	-6,420	-6,767	-7,457	-1,207
現金および同等物の期首残高	17,916	14,255	14,255	14,255	14,255	7,255
現金および同等物の期末残高	14,255	11,731	8,292	7,945	7,255	6,308

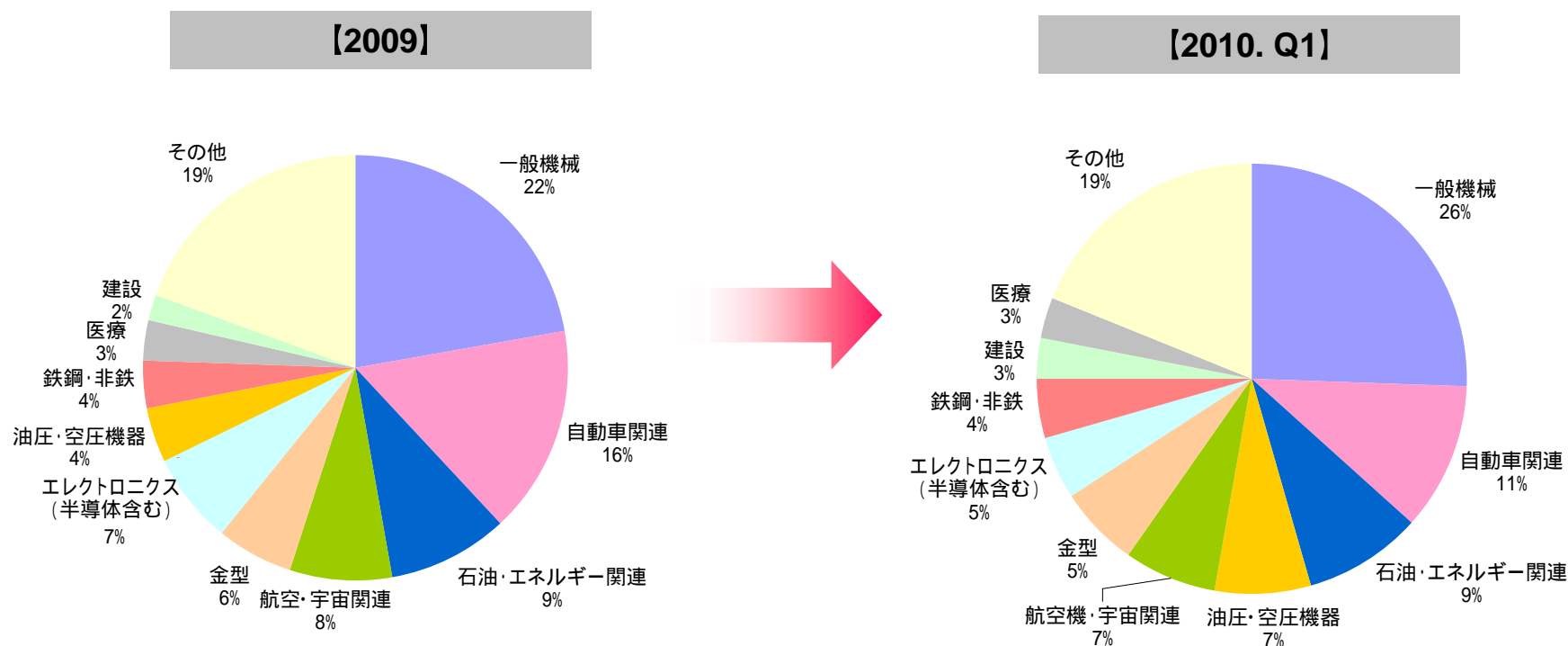
## 受注レベルは月次で80億円台まで回復



## シェアは10%前後で推移



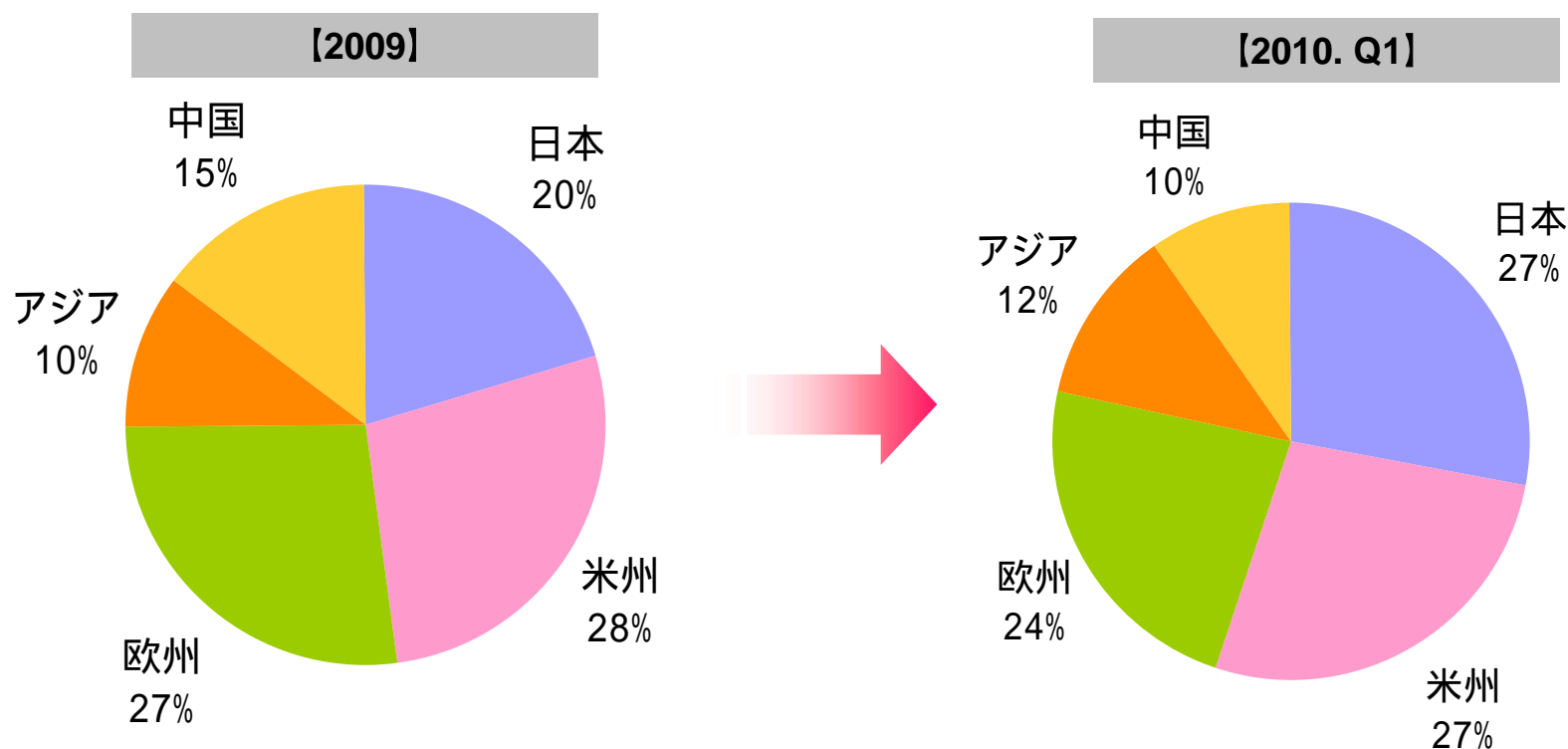
## 油圧・空圧機器の割合増加



機械本体のみ

金額ベース・計画レートで算出

## 米州および日本の受注、回復基調 一方で、中国の割合減少



機械本体のみ、  
金額ベース・計画レートで算出

## CIMES 2010 (2010.06.12 ~ 16)

- ・担当T/C : 北京TC
- ・受注状況累計 : 9件 12台
- ・引合状況累計 : 52件 67台
- ・ブース来場者業種 : 自動車、建機、金型 など

## INNOVATION DAYS 2010 (2010.06.24 ~ 26)

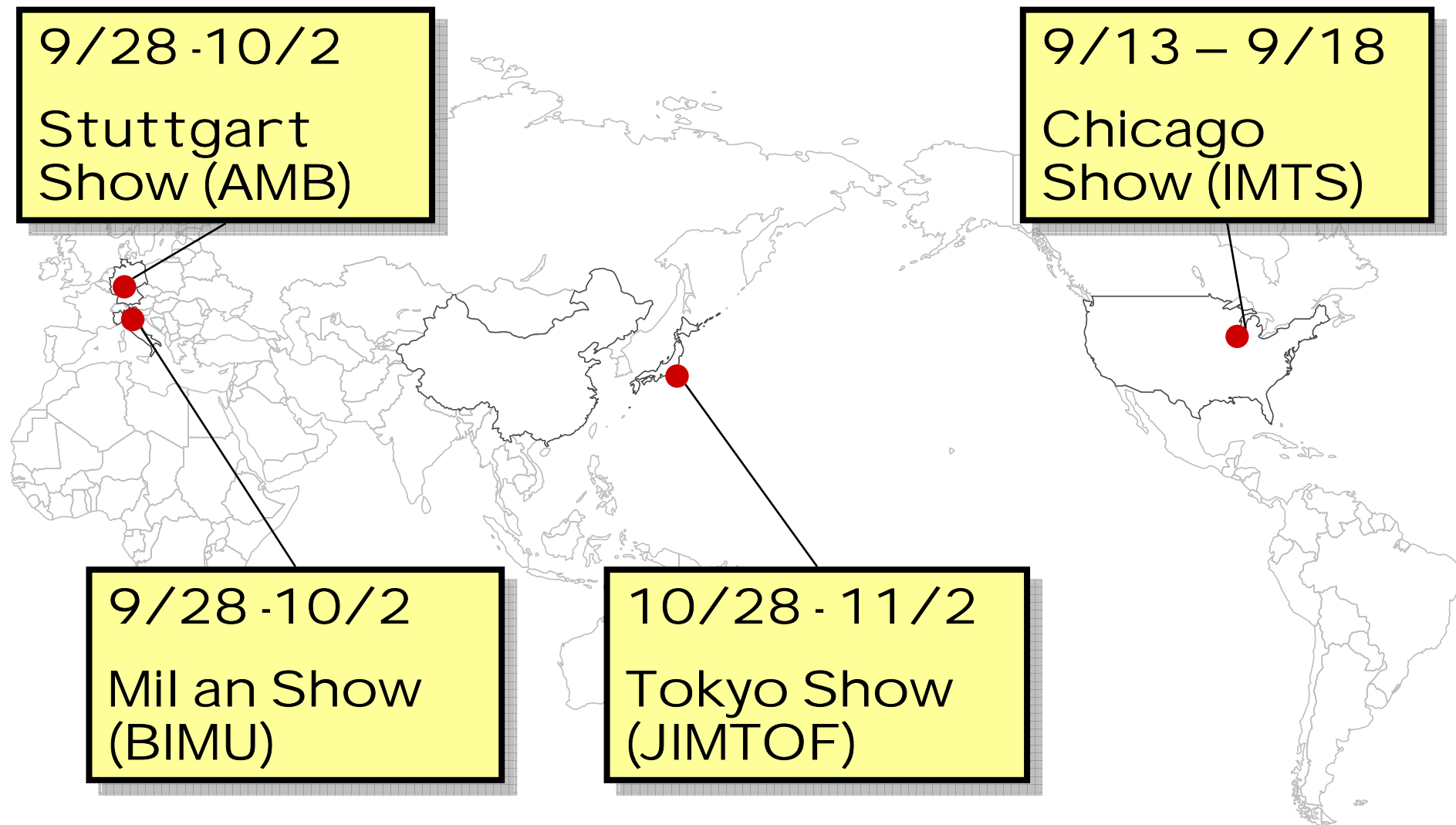
- ・会場 : 森精機製作所 伊賀工場
- ・セミナー : マグネスケール製品説明、DMG製品説明及び加工提案 等
- ・受注状況累計 : 108件 131台
- ・引合状況累計 : 468件 492台
- ・来場者数 : 8,171名

**プライベートショー  
過去最高来場者数！**





# 展示会予定



## ・足元の話題(シナジー効果)

	FY2009 実績	FY2010 進捗
営業	特定地域での共同販売・サービス体制構築 トルコ、インドネシア、タイ、台湾、日本、韓国、オーストラリア	共同販売・サービスの拡大(規模・地域) USA、インド、 <b>東南アジア:7/1スタート</b>
開発	製品の相互OEM供給 NT6600DCG、EcoLine	新機種共同開発 <b>数機種の共同開発</b>
製造	主要部品の供給体制の構築 主軸、ボールねじ、ターレット、カービックカッ プリング製造設備増強	供給部品の本格量産
ファイナンス	---	カスタマーファイナンス(リース) MGファイナンスが <b>2010年6月</b> より始動



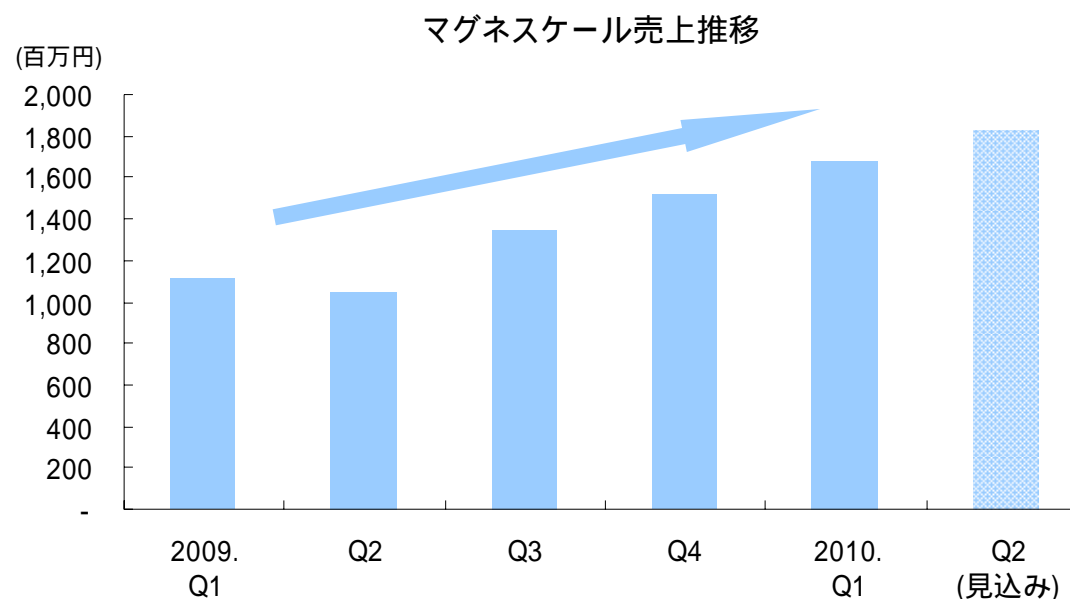
## マグネスケール好調

2010年度目標65億円へ向けて好調なスタート

レーザスケール : 半導体、LED関係の受注好調

マグネスケール : 工作機械、部品実装装置向け好調  
HDD関連好調

Q2での黒字化を見込む





# 参考資料

	(百万円)				
	2009年度 Q1	2010年度 Q1		2010年度(予想)	
			(Y o Y)		(Y o Y)
売上高	13,737	19,026	139%	108,000	63%
国内売上高	4,102	7,029	171%	39,000	104%
海外売上高	9,636	11,996	124%	69,000	46%
米州	3,841	4,419	115%	22,200	28%
欧州	4,313	4,009	93%	24,500	19%
アジア	1,481	3,568	241%	22,300	139%
営業利益	-8,040	-4,777	-	1,000	-
経常利益	-7,729	-5,644	-	1,000	-
当期純利益	-8,757	-5,510	-	1,000	-
為替レート 1USドル =	97.3円	92.0円	-	88.3円	-
1ユーロ =	132.6円	117.0円	-	111.8円	-
設備投資	2,537	737	29%	5,700	-16%
減価償却実施額	1,671	1,586	95%	7,000	-4%
研究開発費	1,510	1,272	84%	5,600	-1%

Q: Q2の業績予想の達成可能性について

Q1とQ2を比較して、売上は70億円増えて、営業利益51億円増加見込み。利益面での改善が必要だと思われるが、達成の確度はどの程度か。また、為替の影響は。

A: 売上については、6月末の機械本体の受注残のうち200億円程度がQ2に売上計上できる見込み。サービス&パーツや子会社の売上を含むと目標としている260億円の売上は達成できると考えている。足元の引合い、受注の動向を見ても、好調であり、さらに上乘せをしたいと考えている。中国では前受金を受領することで受注計上とすることで確実な受注としており、これをできるだけ早く、着実に、売上へ結び付けて行く。

Q1では生産性が計画比で、若干悪かったが、Q2以降は改善できると考えている。

円高はネガティブな要素であるが、DMGとの共同プロジェクトの中で、円高を逆に生かせるものもあり、また売上を想定以上に上乘せすることや生産性の改善により、円高の影響を吸収するべく努力している。よって、売上、営業利益の当初計画は変えていない。

Q: 中国 自動車の在庫がだぶついているという話があるが、どうか。

A: 需要環境は好調である。特に北部地域でのインフラ関係である建機、農機、鉄道、油圧や南部の金型関係など。自動車関係も概ね好調を維持しており、特に心配はしていない。

Q: ユーロ安による競争環境の変化は？

A: 日本企業同士の競合では、環境は同じである。アメリカなどは今回DMGの販売組織が森精機の組織下となったので、為替もうまく使って販売拡大につなげていく。

(回答者: 取締役副社長 経理財務本部長 近藤達生)