



**The first fiscal year
after full-integration**

**DMG森精機株式会社
2017年度(1-12月)
連結決算 Q&A資料**

投資家の皆様へ

2017 年度決算を、2018 年 2 月 13 日に発表いたしました。
本資料は、その Q&A を纏めたものです。

「目次」

- ・ マネジメント分析
- ・ 質問(想定質問含む)への解説

マネジメント分析

<重要なメッセージ>

- 先端機械先行、品質向上、周辺装置・ソフトウェア強化等の経営施策が結実
- グローバル市場でのシェア拡大
- R&D 強化、社員教育強化により中長期的な持続的成長体制構築
- 収益性改善、資金創出能力拡大により株主還元増と **Net Debt** 改善との両立
- **SDGs** への取り組み

2017 年度実績レビュー：

5 軸機、複合加工機、**Additive Manufacturing** などの先端機械で先行し、機械の加工精度のバラツキを最小化するなど品質向上が一層進展しました。周辺装置 **DMQP(DMG MORI Qualified Products)**や **Technology Cycles** のアプリケーション・ソフトウェアの品揃えも充実しました。これら一連のシステムをお客様の要望に沿って据え付け、サービスを含めた価値を提供する工作機械のリーディングエンジニアリングカンパニーとしての地位を築きました。

加えて、コネクテッドインダストリーズへの対応を強化しており、欧州の有力ソフトウェア企業、エンジニアリング企業、計測機器企業と **IoT** のプラットフォームとなる「**ADAMOS**」を立ち上げました。お客様が所有する多様な工作機械、計測機器などの周辺装置を、**ADAMOS** を通じて容易に接続でき、情報の一元管理が可能となり、生産性改善、故障診断（予知保全）によるダウンタイムの回避などに貢献します。ファナックの「**FIELD system**」、シーメンスの「**MindSphere**」などとも親和性が高いプラットフォームです。

販売面では、お客様の経験価値を高めることに努めており、各種展示会においては、業種別、ワーク別の加工方法や、自動化システムなどを提案しました。特に、9 月にドイツハノーバーで開催された、世界最大の工作機械見本市 **EMO** ショーでは、単月受注としては過去最高の受注を獲得できました。11 月には、上海テクノロジーセンタをオープンし、ターンキーの展示の他、アカデミーの設立、スペアパーツの整備を行い、中国及び周辺諸国のお客様への提案、サービス提供体制の強化を図りました。

また、当社では、人材育成、有給休暇の促進、残業ゼロへの取り組み、社内託児所の整備などに取り組んでおります。人材育成においては、**TQM(Total Quality Management)**、**OJT(On the Job Training)**などを強化しました。また、コネクテッドインダストリーズ、**AI** などの分野を強化するために、先端技術研究センターを設立し、10 年先、20 年先の技術対応も進めております。有給休暇の促進については、完全取得を達成しました。しかし、年間総労働時間として掲げた 2,000 時間以下の目標については、受注増による生産負荷の増大により、目標値に対して 26 時間超過しました。引き続き労働環境向上に取り組んで参ります。

以上のような施策により、受注は、前年比 **22%増**の **4,483 億円**と過去最高水準を達成しました。全地域で市場シェアが向上しております。売上は、前年比 **14%増**の **4,297 億円**、営業利益

は 294 億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は 153 億円（前期は重複資産処理により 78 億円の赤字）となりました。財務面では、売上債権の早期回収、在庫管理の徹底、前受金の増加が寄与し、期末純有利子負債残高(有利子負債残高－短期金融資産)は 1,057 億円（前期末 1,308 億円）まで圧縮することができました。

収益率の改善と併せ、キャッシュフロー創出能力が高まりつつあることから、株主還元を充実し、当社 70 周年の記念配当 10 円を実施し、1 株当たり年間配当金を 40 円と致します。

今後の重点取組：

自動車の EV（電気自動車）へのシフト、AI(人工知能)の発達、高齢化など、社会の変化への対応を迅速に進めて参ります。

自動車産業の EV 化は、モーター、電池などの新たな部品需要や、素材変化などに伴う新たな加工方法の手段として製造設備の需要が増大するものと考えられます。AI 化は、半導体需要を増大させ、製造装置にかかる超精密部品の加工設備が必要とされます。高齢化は、ハンドリングなどの自動化などを含め設備環境の変化をもたらします。また、ひざ・股関節ソケット、骨ネジ、インプラントなど医療部品加工の需要拡大につながります。これら産業構造の変化は、工作機械及びその周辺装置の需要拡大を支えるものと考えておりますが、従来の技術の延長上のみでは、素材、加工方法の変化には対応できず、イノベティブな企業のみが存続しかつ継続的な顧客価値向上を実現できる時代に入ったものと考えております。

当社は、既に、5 軸化、複合化に加え、レーザー加工機、超音波加工機、Additive Manufacturing などで先行しており、複雑なワーク、多様な素材への加工方法の提案を行っております。自動化については、受注の 20%強を占めるようになっております。

今期は、機械の精度向上については、グループ内で製造しているスマートスケールの標準搭載対象機種を順次拡大し、差別化して参ります。また、主軸マスターシリーズの保証期間を従来の 2 年から 3 年に延長し、サービス面でのお客様満足度を高めて参ります。

業界のリーディング・カンパニーとして、幅広いステークホルダーの期待に応えるべく、SDGs(Sustainable Development Goals)への取組みを強化しております。直近の課題として、外為法の規制にかかる輸出管理をより強化しました。産業育成においては、森記念製造技術研究財団を通じて研究助成、人材育成を進めております。当社では、「よく遊び、よく学び、よく働く」をモットーに、有給休暇の完全取得継続、年間総労働時間 2,000 時間以下の達成、今年 4 月に始まる社内託児制度の充実、教育システムを充実して参ります。

以上を通じ、継続的な企業価値向上に努めて参ります。

以上

ご質問への解説

【目次】

Q: 需要・受注の今後の地域別、業種別の動向は？	P5
Q: シェアが上昇した要因は？今後もシェアの上昇は継続するのか？	P5
Q: ドイツ Pfronten 工場でのオープンハウスでの受注動向及び特色は？	P5
Q: 供給能力に不足はないか？	P5
Q: リードタイムの長期化は、部品供給不足の問題か？失注などはあるのか？	P6
Q: 2017 年度の利益増減について？	P6
Q: 2018 年度の利益増減について？	P7
Q: 2018 年度のフリー・キャッシュフロー、純有利子負債残高はどうなるか？	P8
Q: 米国法人税変更の影響は？2018 年の実効税率は？	P8
Q: 配当政策の考え方は？	P8
Q: 2020 年度計画に変更はあるか？	P9
Q: Equity Finance の必要性がないとの考え方に変更はないか？	P9
Q: 新聞記事で、度々、スマートフォンの減速が DMG MORI へのマイナス影響が報じられるが、 実際の影響はどうか？	P9

Q：需要・受注の今後の地域別、業種別の動向は？

A：2017 年度の受注は前年度比 22%増の 4,483 億円となり、過去最高水準となりました。今 2018 年度も引続き工作機械需要は堅調に推移するものと見込んでおり、4,500 億円以上の受注額を目指します。地域別には、米国、中国で前年をさらに上回る受注を計画しております。一方、昨年大きく伸長した欧州、日本・中国を除くアジアにおいては横ばい圏の受注を計画しております。産業別には、SMEs(Small and medium-sized enterprises)、医療、一般機械向けが増加し、半導体製造装置、航空・宇宙、自動車向けも高水準を継続するものと予想しております。一方、エネルギー関連向けは、暫く回復が遅れるものと予想しております。

Q：シェアが上昇した要因は？今後もシェアの上昇は継続するのか？

A：工作機械のお客様の課題として、①オペレーターの不足、②複雑な部品形状、素材の多様化への対応、③機械稼働率の向上などが挙げられます。これらへの対応策として、当社では、5 軸機、複合加工機などによる工程集約、レーザー加工機、超音波加工機、Additive Manufacturing による新たな加工方法、DMQP、Technology Cycles(アプリケーション・ソフトウェア)などによる自動化、エンジニア派遣によるお客様オペレーターの育成、などの提案を進めて参りました。これらの施策がグローバルのお客様に高く評価され、シェアの拡大に繋がっているものと考えております。今年度は、従来の施策をさらに強化すると同時に、自社製スピンドル・マスターシリーズの保証期間を従来の 2 年から 3 年に延長する他、当社グループ会社が製造するスマートスケールの標準搭載対象機種を順次拡大し、さらに機械の精度向上を図るなど、お客様の満足度を高め、継続的なシェア上昇に努めて参ります。

Q：ドイツ Pfronten 工場でのオープンハウスでの受注動向及び特色は？

A：ドイツ Pfronten での展示会は 1 月 30 日から 2 月 3 日の 5 日間開催されました。受注は、台数ベースで前年比 17%増、金額ベースで 42%増と大きく伸長しました。製品別には、DMU50 3rdGeneration を中心とする 5 軸機が大きく増加しました。また、DMQP と Technology Cycles を組み合わせたシステムの受注が 20%程度占め、自動化ニーズがより高まっております。コネクテッドインダストリーズのプラットフォーム「ADAMOS」にも高い関心が寄せられました。

Q：供給能力に不足はないか？

A：フロアスペースベースで年間 15,000 台程度の供給能力を有しております。2017 年度の生産実績は 10,500 台、2018 年度の実計計画は 11,500 台と、全社ベースでは供給能力に問題はありませんが、伊賀工場の大型横形マシニングセンタ、奈良工場の自動化システム機、ドイツフ

ロンテン工場の大型 5 軸機の需要が予想以上に強く、生産性改善を含めて需要増への対応を進めております。

Q：リードタイムの長期化は、部品供給不足の問題か？失注などはあるのか？

A：当社は、スピンドル、ボールねじなどの内製に強みがあり、また、世界最大の工作機械メーカーという規模の経済効果を活かしパートナーとも良好な関係を築いており、部品供給不足による製品のリードタイムの長期化、納期遅れは最大 2 週間となっていますが、2018 年 6 月末には解消します。当社の受注リードタイムが長期化しているのは、大型機、自動化システム機の受注が増加していることが主な要因です。大型 5 軸機、横形マシニングセンタ、自動化システムは競争力があり、現段階では失注などの問題はほとんどありません。

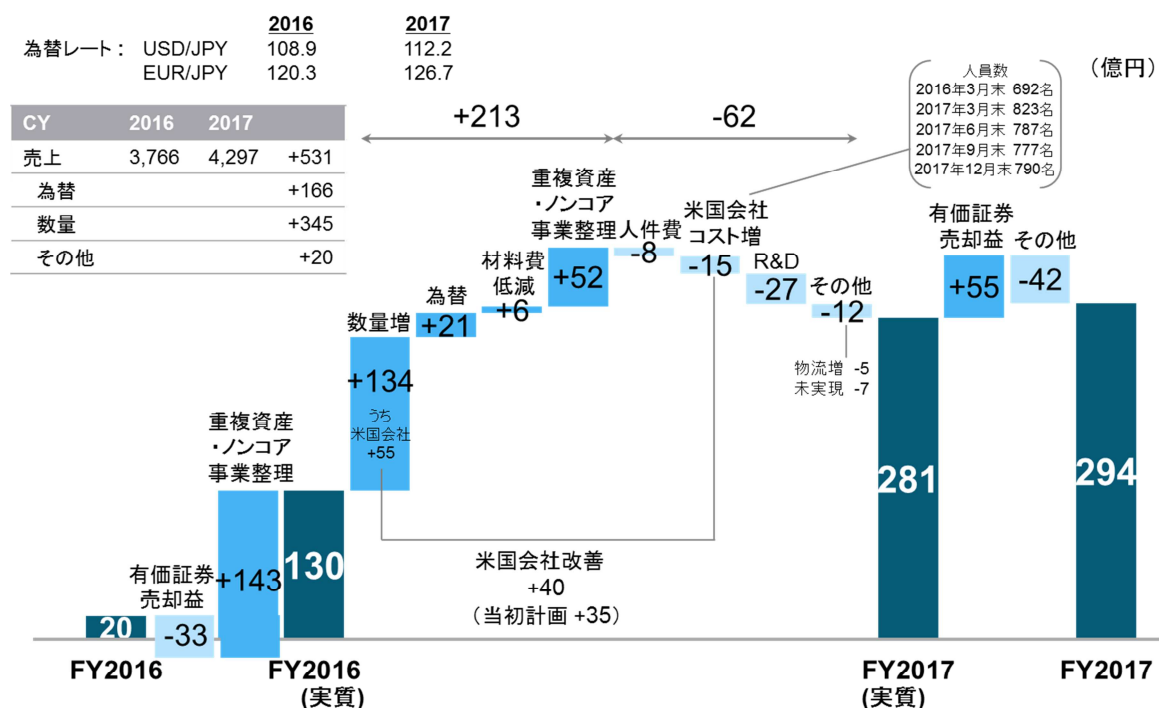
Q：2017年度の利益増減について？

A：2017年度の営業利益は294億円となりました。2016年度の実質営業利益130億円(重複資産等一過性費用前)から164億円の増加となりました。プラス要因は、数量増効果が134億円、円安の影響が21億円、機種統合・部品共通化等の効果が6億円、重複資産処理効果が52億円、併せて213億円となりました。マイナス要因は、人件費増が8億円、米国直販化に伴う固定費増が15億円、Additive Manufacturing会社の買収、中長期的な技術強化に向けたR&D費用増等が27億円、その他が12億円、併せて62億円となりました。差引151億円のプラスとなり、実質営業利益は281億円となりました。

その他、投資有価証券の売却を進め、売却益を55億円計上しました。一方、資産の健全化を図りスイス ウィンタートゥールの建物の減損処理を含め42億円の損失を計上しました。この差額13億を含め、営業利益は294億円となりました。

米国グループ会社の収益については、2016年の第4四半期に黒字転化し、収益貢献を高めております。2017年度は、前年度比35億円の収益改善の計画に対し、実績は40億円の改善となりました。

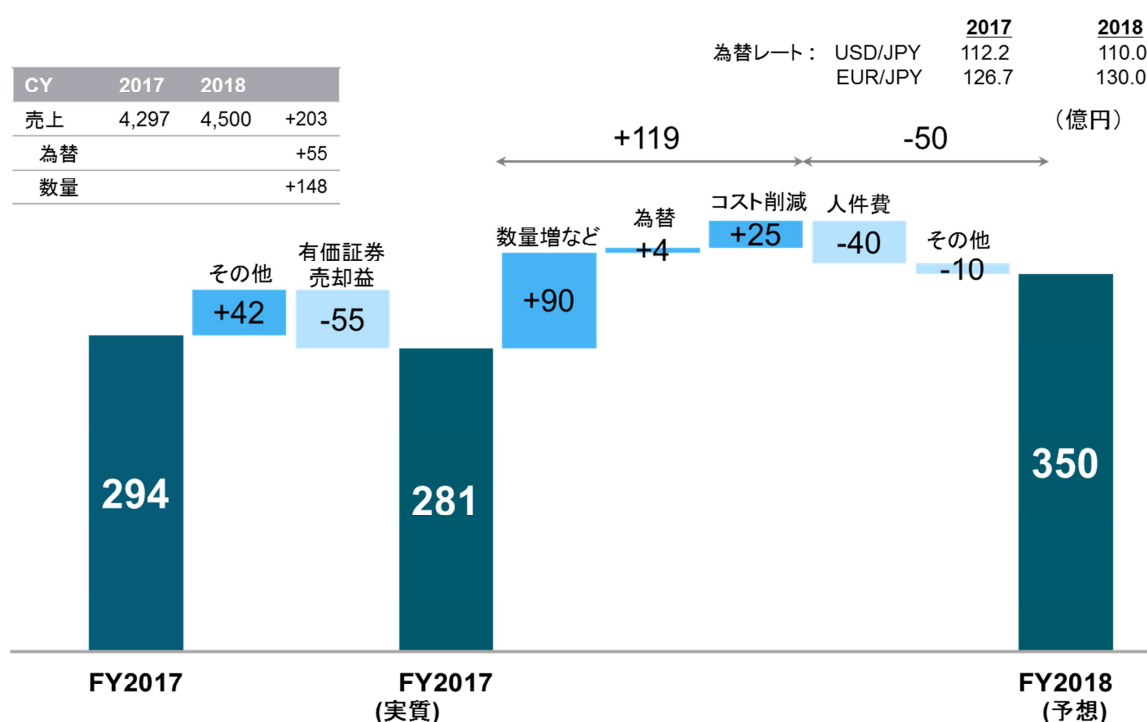
図表1：2017年度営業利益増減分析



Q：2018年度の利益増減について？

A：2018年度の営業利益を350億円と計画しております。2017年の実質営業利益281億円(政策投資有価証券の売却益などを除く)に対し69億円の増加を計画しております。プラス要因として、数量増等の効果が90億円、為替メリットが4億円、コスト削減で25億円、併せて119億円を見込んでおります。マイナス要因として、人件費増が40億円、材料費増などが10億円、併せて50億円を見込んでおります。

図表3：2018年度営業利益増減予想



Q：2018年度のフリー・キャッシュフロー、純有利子負債残高はどうなるか？

A：2018年度のフリー・キャッシュフローを、配当支払前で300億円、配当支払後で240億円弱を計画しております。純有利子負債残高(有利子負債－短期金融資産)については、2017年度末の1,058億円に対し、2018年度末では900億円以下を計画しております。

Q：米国法人税変更の影響は？2018年の実効税率は？

A：米国法人実効税率の変更に伴い、繰延税金資産の取崩し約US\$10Mil強、円ベースで約12億円の税金費用が発生しております。これは過去2年間、USAで直販立上げに伴い赤字が続いたためです。当該費用は、2017年度の決算に反映させております。その結果、連結ベースでの実効税率も上昇しております。

2018年度の連結ベースの実効税率は、30%を予定しております。

Q：配当政策の考え方は？

A：有利子負債の削減と、株主還元のバランスが重要であると考えております。現状、受注拡大、採算改善、Working Capital の管理徹底により資金創出力が高まってきていることから、配当性向で 30%程度が妥当な水準であると考えております。2017 年度は、創立 70 周年記念配当を含めて年間 1 株当 40 円計画で、配当性向は 34.4%となります。2018 年度は、年間 1 株当配当 50 円を計画しており、配当性向は 31.9%となる見込みです。

Q：2020 年度計画に変更はあるか？

A：2020 年度の主な事業目標として、売上 4,500 億円、営業利益率 10%、有利子負債残高 500 億円以下、ROE12%以上を掲げておりました。売上 4,500 億円は、今 2018 年度にも達成できる見込みです。2020 年度までに収益体質及び財務体質の強化を図ることが重要と考えており、相応の受注・売上を確保したうえで、未達項目である、営業利益率 10%、有利子負債残高 500 億円以下の実現を優先致します。

Q：Equity Finance の必要性がないとの考え方に変更はないか？

A：少なくとも 2020 年までは、Equity Finance をしないとの意向に変わりはない。年間、300 億円程度の営業 Cash Flow を創出する能力があり、有利子負債の削減は計画通りに進展している。従来からコメントしている通り、連結会計上、Ag の追加株式取得により 900 億円強の資本控除により株主資本比率が 20%弱となっているが、Ag、Co とも個別企業ベースでは株主資本の充実度に問題はなく、格付機関もそれを評価している。

Q：新聞記事で、度々、スマートフォンの減速が DMG MORI へのマイナス影響が報じられるが、実際の影響はどうか？

A：スマートフォンの金属筐体向けの工作機械需要の影響を受ける工作機械メーカーもある。しかし、DMG MORI は、当該金属筐体向け事業は一切なく、スマートフォンの需要及び生産動向による影響はない。新聞記事などで、スマートフォンの動向に影響を受ける企業として当社が取り上げられるのは心外である。

(免責事項)

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
- 独禁法等関連する法規制又はその所轄当局による運用の変更