

Press Release

2006 年 3 月 23 日

米国販売事業における戦略的営業政策について - Ellison Technologies, Inc.社との業務提携 -

このたび弊社グループは、米国ミッドウェスト地区 8 州(イリノイ州、ウィスコンシン州、アイオワ州、オハイオ州、インディアナ州、ケンタッキー州、ミズーリ州、ミシガン州)の販売代理店として Ellison Technologies, Inc.社(本社：米国カリフォルニア州、以下 Ellison 社)と提携いたします。

これまで同地域は弊社グループの MORI SEIKI Mid-American Sales Inc.が販売を行っていましたが、2006 年 4 月 1 日より同地区では、Ellison 社が弊社代理店として営業を開始いたします。

(注：日系企業の現地法人に対する取引は弊社グループが直接行います。それ以外は Ellison 社が窓口として営業いたします。)

Ellison 社は約 50 年前に創業、1979 年に同社設立、米国最大手の機械商社です。また米国におけるファナックの最大のインテグレーターです。CEO は Jim Ellison 氏。本社は米国カリフォルニア州であり、全米各地に営業所を持ち、幅広く営業活動を行っております。

Ellison 社とはこれまでも、上記 8 州以外の地域(米国 11 州)において弊社の米国における有力代理店として取引をしております。今年度は米国 11 州において、約 300 台の弊社機械の販売を見込んでおります。

【今回の提携の相互メリット】

< 森精機のメリット >

現在 Ellison 社は米国ミッドウェスト地区 8 州のうち 3 州(イリノイ州、アイオワ州、ウィスコンシン州)において競合するオークマの製品を販売しておりますが、その製品の販売を取り止め、弊社製品の販売に特化します。

また、弊社よりも米国の法人営業に強い Ellison 社が弊社機械を販売することによる効果も見込んでおります。

これらの効果を勘案し、同地域(米国ミッドウェスト地区 8 州)における売上台数は、2005 年度に MORI SEIKI Mid-American Sales Inc.が販売する 350 台(見込)から、2006 年度には一気に 600 台に増加することが可能と考えております。この地域における販売シェアを一気に引き上げることができます。

更に Ellison 社はこれまでの同地域の弊社グループ従業員約 80 人のうち、希望するものについて採用面接を行い、セールスマン、サービスアプリケーションエンジニアは原則全員雇用する予定です。これにより弊社の米国子会社である MORI SEIKI U.S.A., INC.は年間約 10 億円の販売管理費を削減することができます。

< Ellison 社のメリット >

Ellison 社側は弊社との結びつきを強めることにより、人材の教育がしやすくなるという利点があります。弊社の一部従業員を雇用することから、弊社の機械に慣れた良質の人材が Ellison 社に多く移ることになります。この人材を軸に社内、お客様と多面的に教育を施す体制が整います。サービス体制の強化が図ることが出来ます。

更に、弊社との関係強化により森精機機械の開発・製造・出荷などの情報をいち早く手に入れることができるようになります。エンジニアリング案件、ターンキー案件においてもよりお客様へより強いコミットメントができるようになります。

これらの効果は初年度から現れ、Ellison 社は前述のとおり今年度 300 台(米国 11 州)の森精機機械売上が、2006 年度には一気に 3 倍のおよそ 1,000 台(米国 19 州)を展望することが可能となります。

米国の設備投資は順調に推移しており、森精機グループは USA 地域全体で目標を上回る実績を上げております。今回の Ellison 社との提携により弊社は 2006 年度米州売上高 350 億円、中期経営計画の最終年度である 2007 年度には米州売上高 400 億円の達成を目指します。

[Ellison Technologies, Inc]

住所 : 9912 S PIONEER BLVD SANTA FE SPRINGS, CA 90670
CEO : Jim Ellison
COO : Tim Kilty
売上高 : 約 215 百万ドル(2005 年 9 月決算)
従業員数 : 約 400 名
設立 : 1979 年 9 月 7 日
ホームページ : <http://www.ellisontechnologies.com/>