

経営概況について

～第Ⅳ期中期経営計画の進捗状況～



2015年5月13日

株式会社小森コーポレーション

1. 69期業績および70期計画について
 - I. 69期業績報告
 - II. 70期計画報告

2. 当社を取り巻く事業環境

3. 第Ⅳ期中期経営計画の進捗状況

4. 各事業における70期主要事業戦略
 - I. オフセット印刷機事業（既存事業） / PESP事業
 - II. DPS事業
 - III. 証券印刷機事業
 - IV. PE事業

1. 69期業績および70期計画について

69期 (2015年3月期) 業績

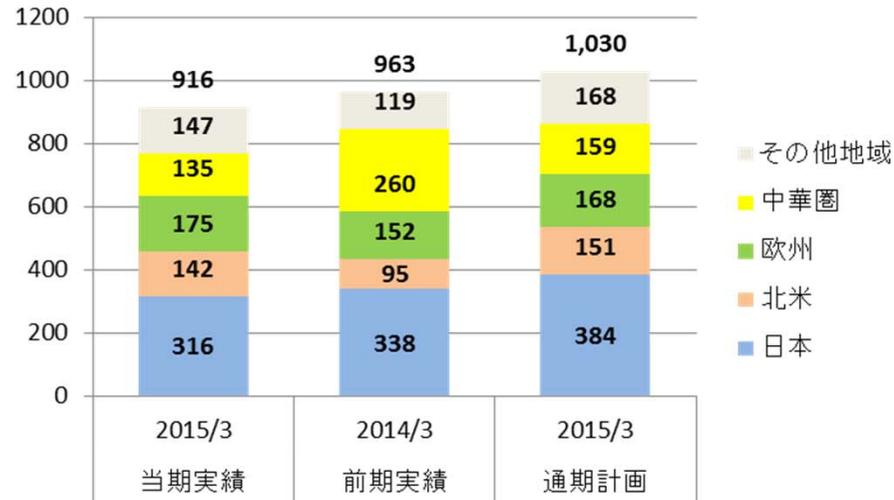
KOMORI

(単位: 億円)

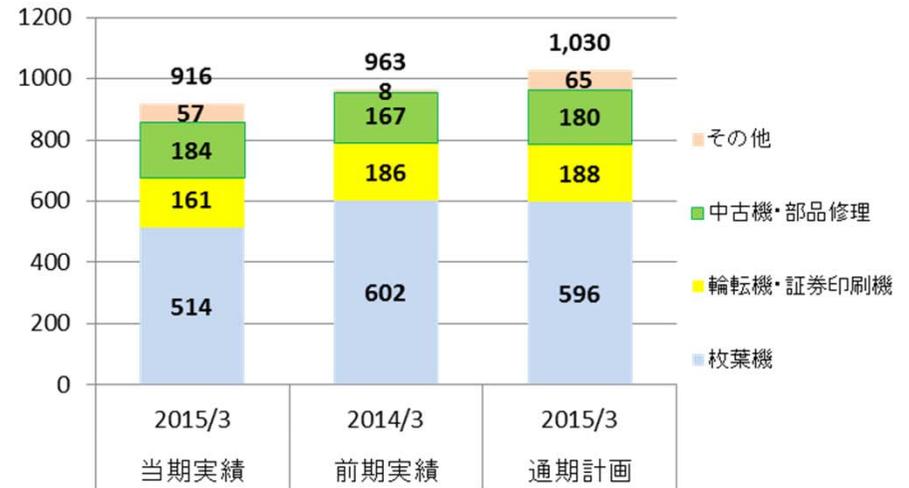
		当期実績 2015/3	前期実績 2014/3	差額	前期比	通期計画 2015/3	差額	前期比
受注高		916	963	△ 48	95%	1030	△ 114	89%
売上高		913	918	△ 6	99%	950	△ 37	96%
営業利益		67	85	△ 17	80%	65	2	104%
営業利益率		7.4%	9.2%			6.8%		
経常利益		81	101	△ 20	80%	65	16	124%
当期純利益		78	137	△ 58	57%	59	19	133%
平均レート(円)	US\$	110.03	100.00			101.89		
	EUR	138.68	134.01			137.19		
期末レート(円)	US\$	120.17	102.92			100.00		
	EUR	130.32	141.65			135.00		

69期 (2015年3月期) 業績

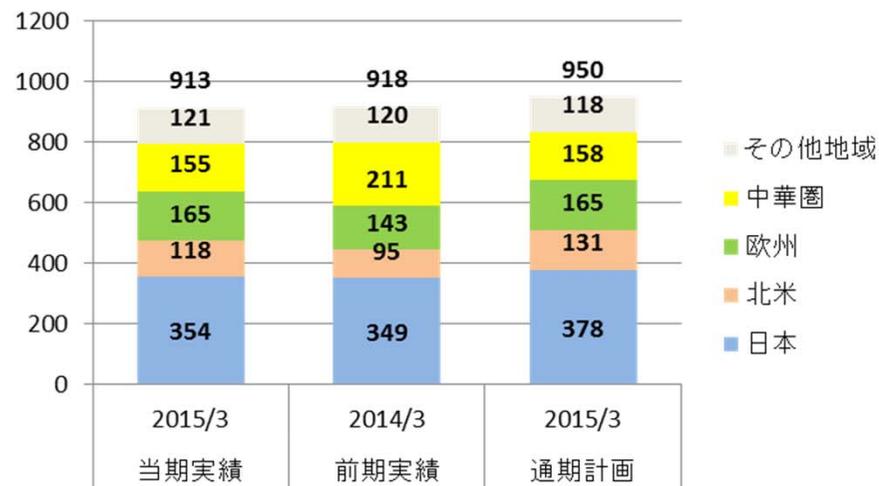
2015/3月期 受注高(地域別)



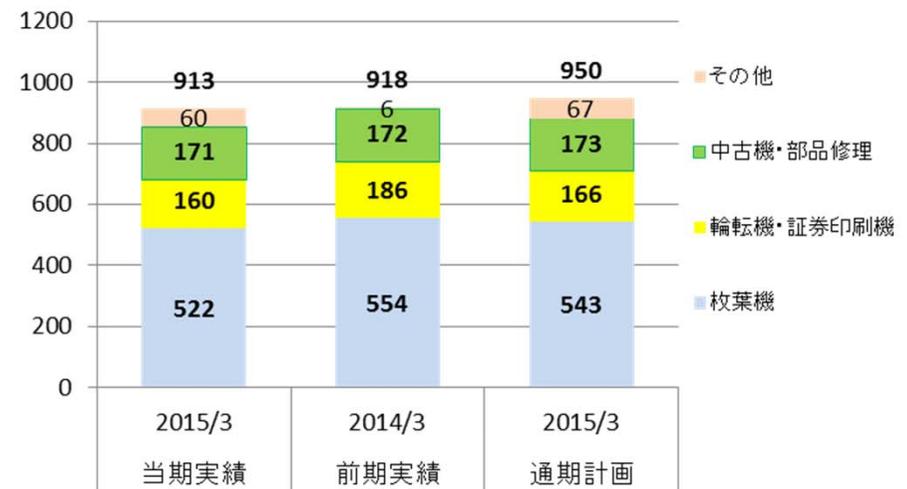
2015/3月期 受注高(品目別)



2015/3月期 売上高(地域別)



2015/3月期 売上高(品目別)



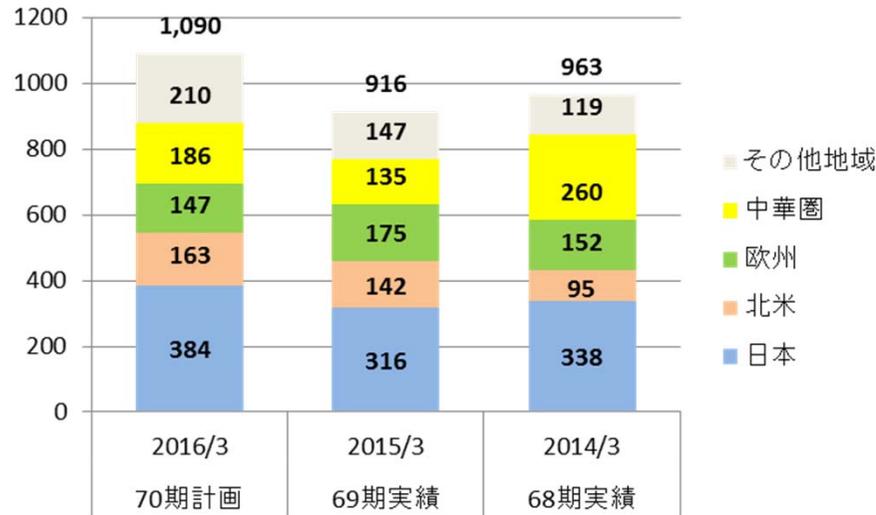
70期(2016/3月期) 見通し

(単位:億円)

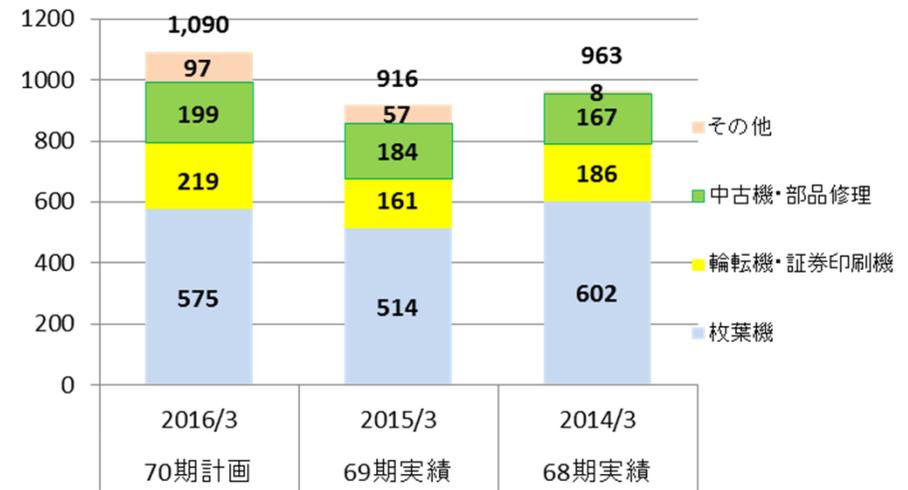
		通期計画 2016/3	前期実績 2015/3	差額	前期比
受注高		1,090	916	174	119%
売上高		1,030	913	117	113%
営業利益		80	67	13	119%
営業利益率		7.8%	7.4%		
経常利益		78	81	△3	96%
当期純利益		78	78	0	100%
平均レート(円)	US\$	115.00	110.03	/	
	EUR	125.00	138.68		
期末レート(円)	US\$	115.00	120.17		
	EUR	125.00	130.32		

70期計画

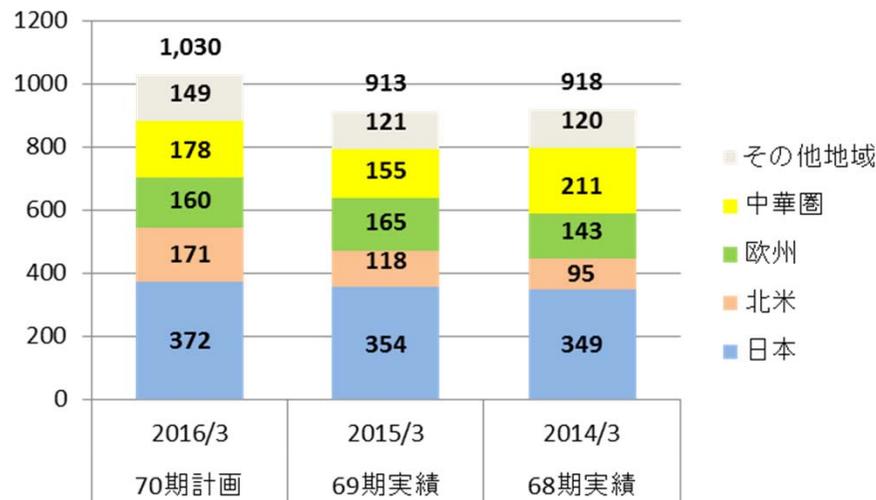
2016/3月期 受注高見通し(地域別)



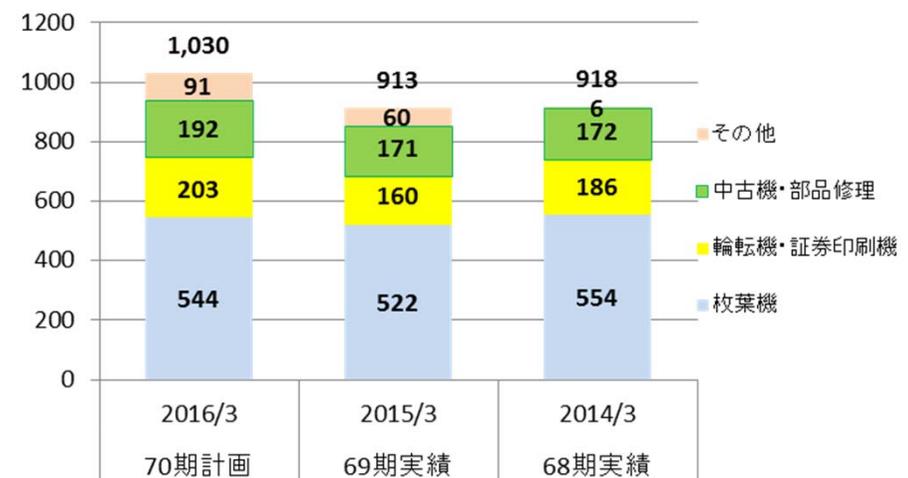
2016/3月期 受注高見通し(品目別)



2016/3月期 売上高見通し(地域別)



2016/3月期 売上高見通し(品目別)



2. 当社を取り巻く事業環境

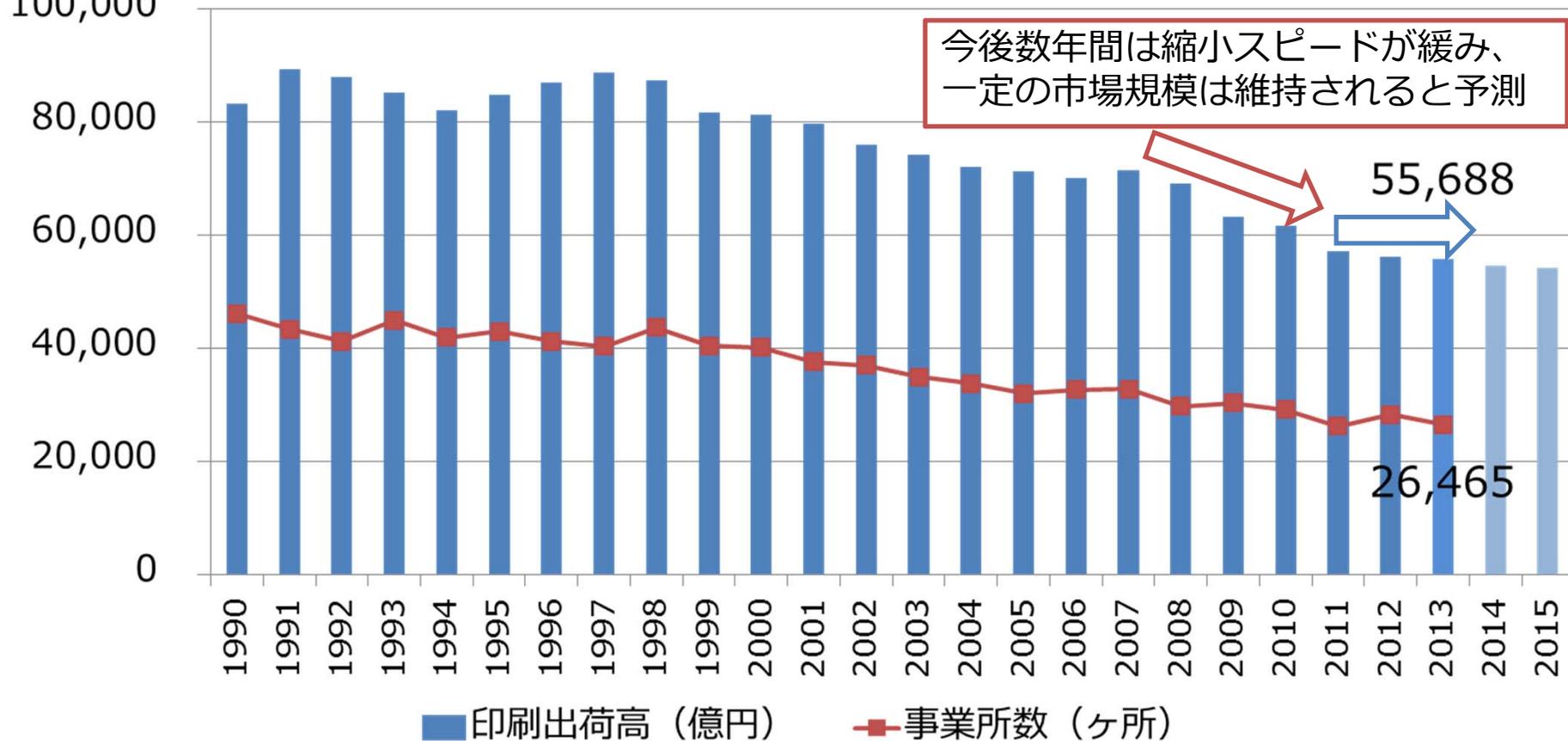
国内印刷市場動向

- ◆ I T化の進展、リーマンショックの影響等で市場は年々縮小してきたが、
ここ数年では縮小スピードが緩み、下げ止まり感がある状況

(2007～2011：20%減/年平均5%、2011～2013：2.5%減/年平均1.2%)

(億円/ヶ所)
100,000

国内印刷出荷高・事業所数の推移



注：2013年は従業員4人以上の速報値しかでていないため、過去の結果から当社推計

注：印刷産業は、印刷業・製版業・製本業・印刷物加工業・印刷関連サービス業の合計値 / 3人以下の事業所も含む

Source：経済産業省「工業統計 産業編」、2013年以降の予測は矢野経済研究所「ヤノレポート」

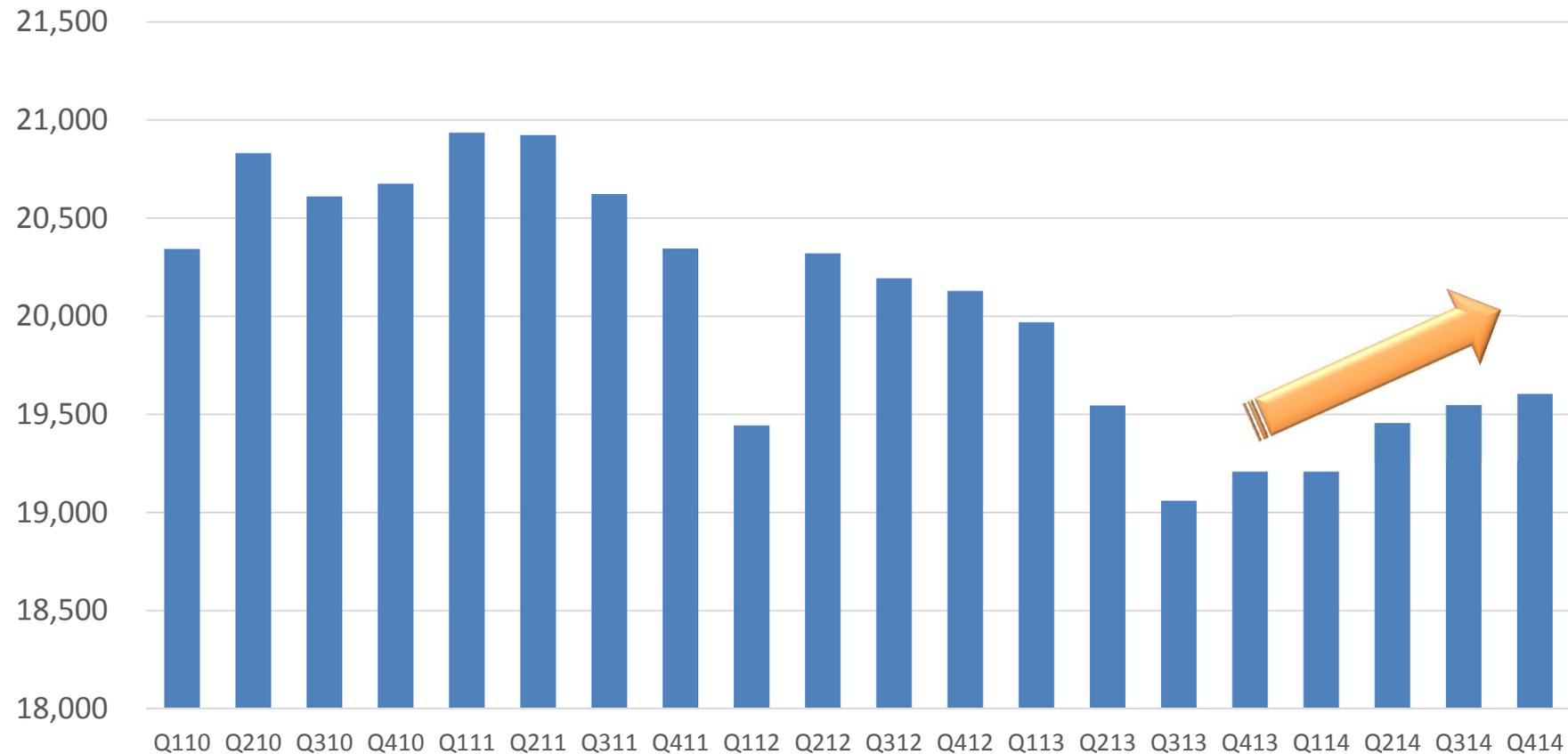
世界の印刷市場動向

- ◆ アメリカの印刷市場規模は2008年ごろから縮小し続けていたが、ここに来て **2013年末を底として回復傾向にある**（日本の先行指標）

US Commercial Print Sales 2010-2014

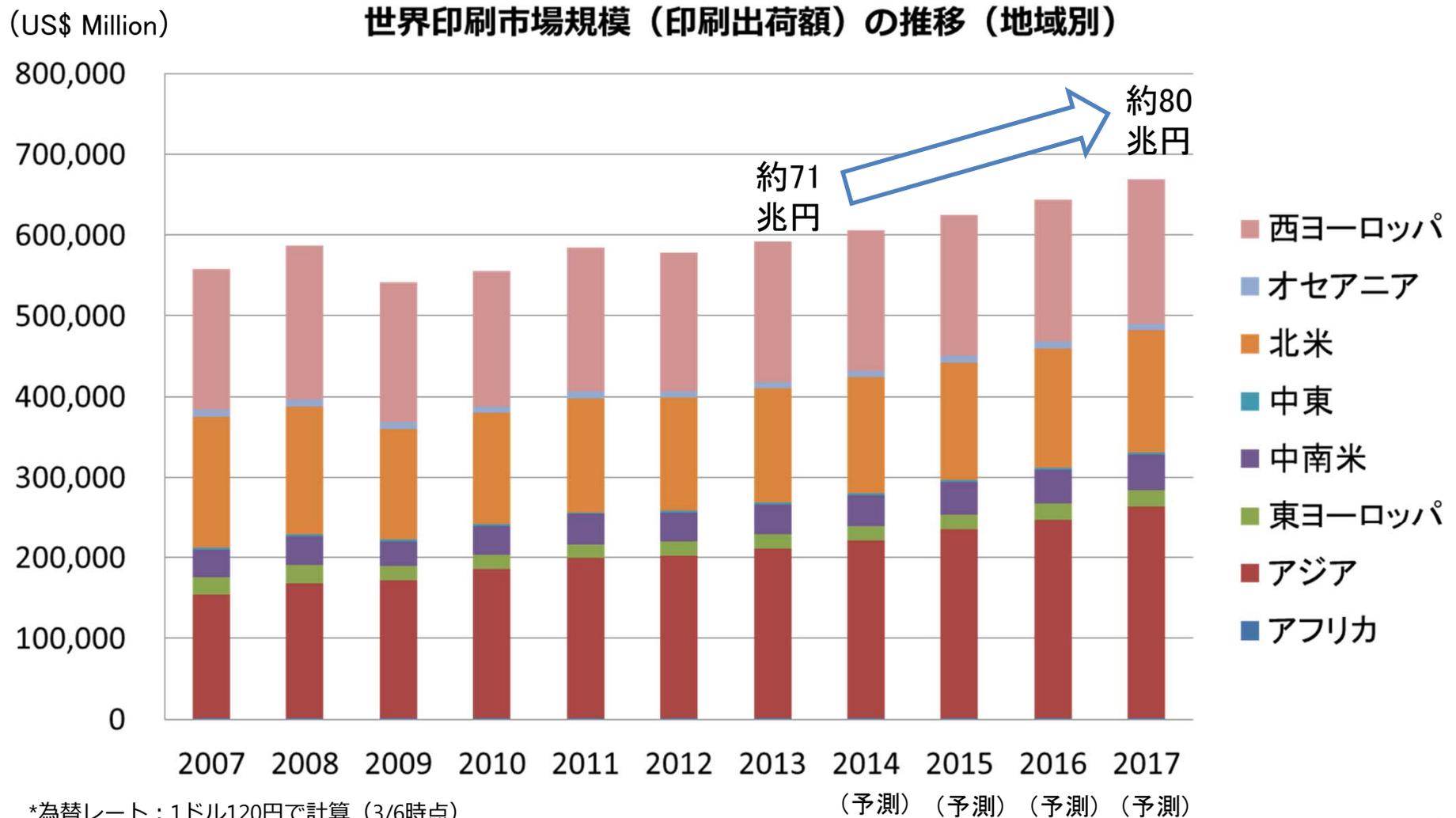
(US Census Bureau Data)

(Million \$)



世界の印刷市場動向

◆世界全体の印刷市場規模は**2017年には\$669Billion（約80兆円）**と推定
 中でも**アジア諸国の成長率が非常に高い**と予想されている



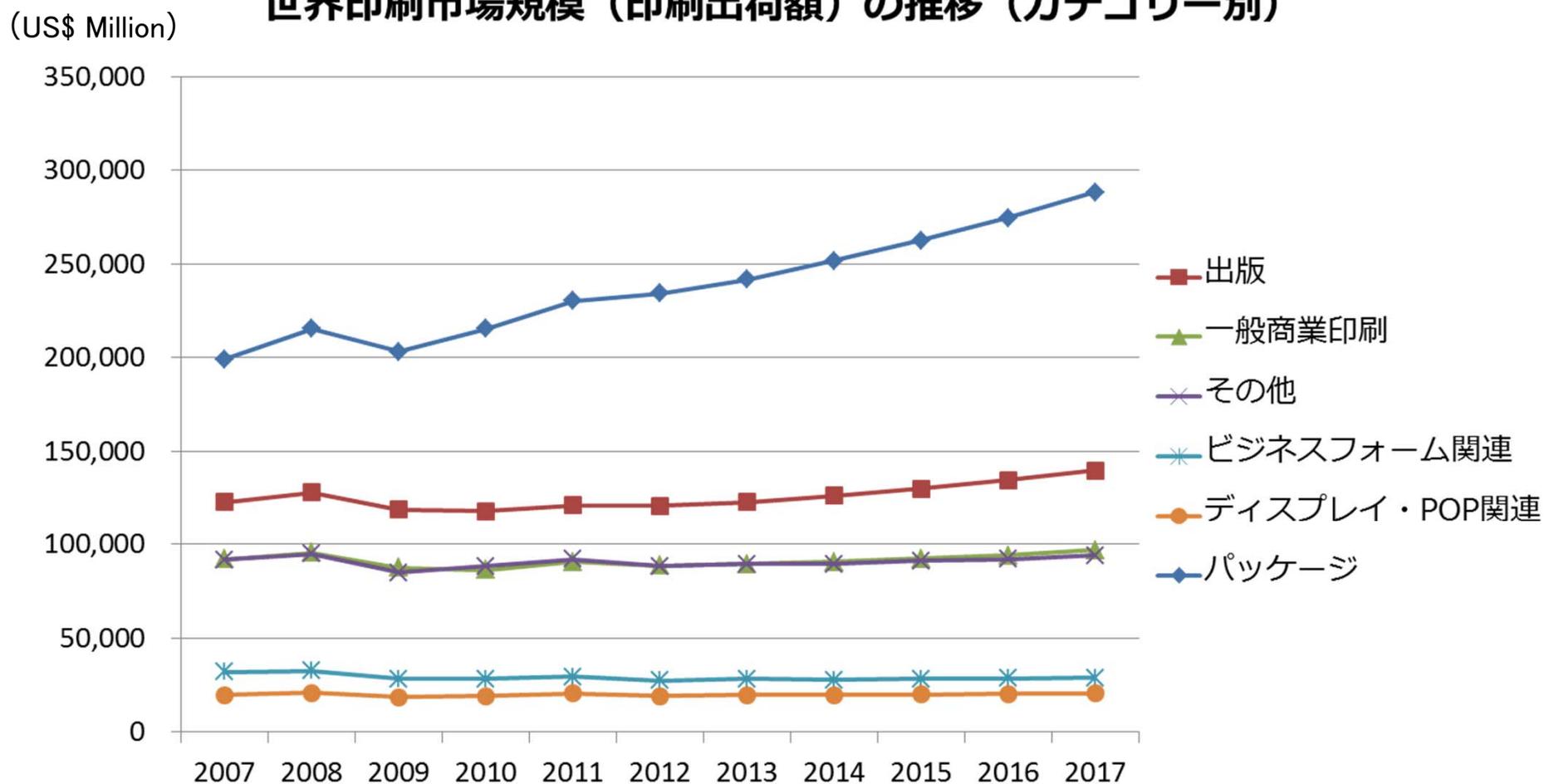
*為替レート：1ドル120円で計算（3/6時点）

Source：NPES "World-wide Market for Print" 2014/01

世界の印刷市場動向（パッケージ）

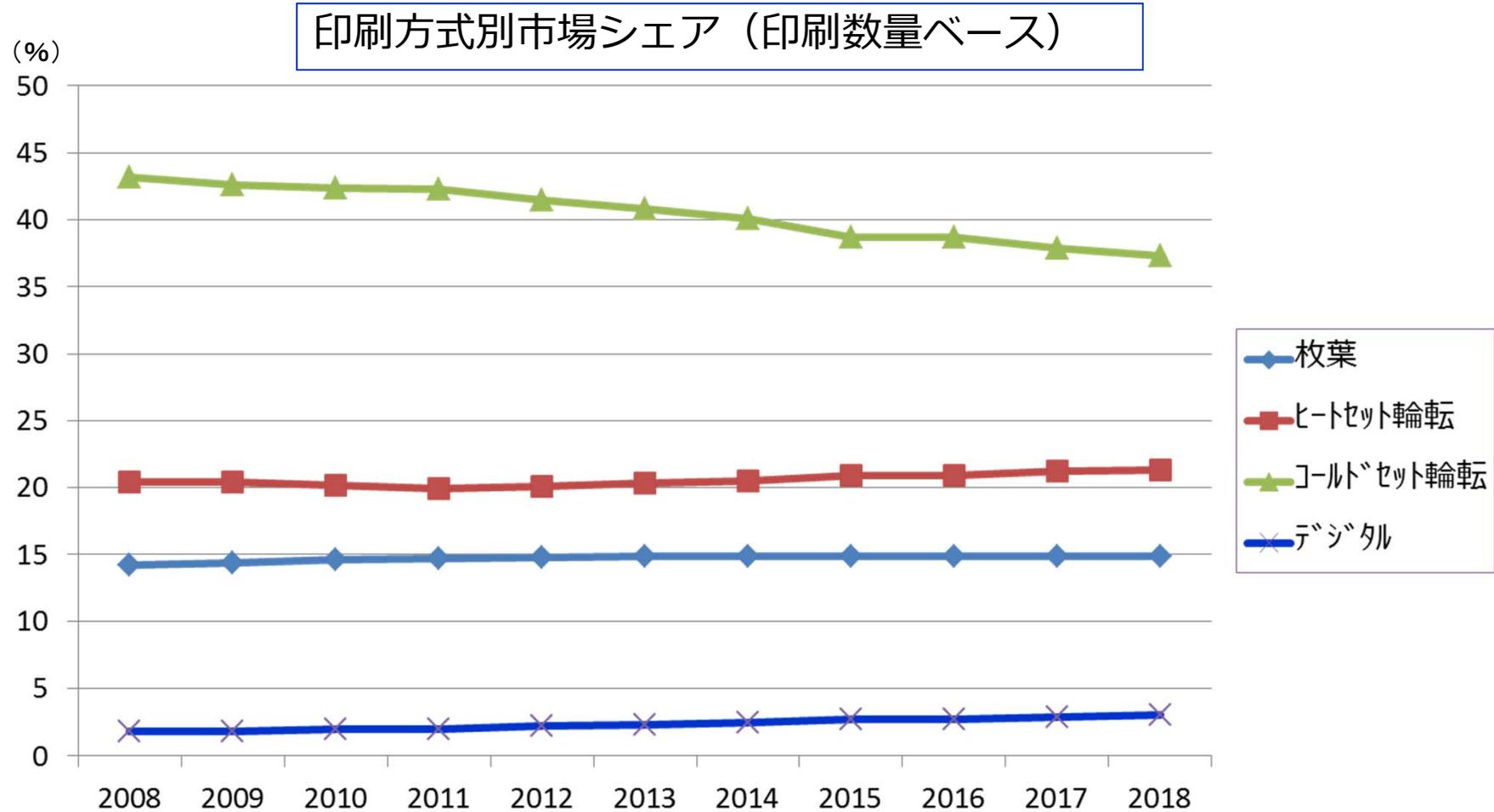
- ◆ カテゴリー別に見るとパッケージ印刷市場の伸びが顕著
その他の分野も世界的に見ると出荷額ベースでは成長を続ける予測

世界印刷市場規模（印刷出荷額）の推移（カテゴリー別）



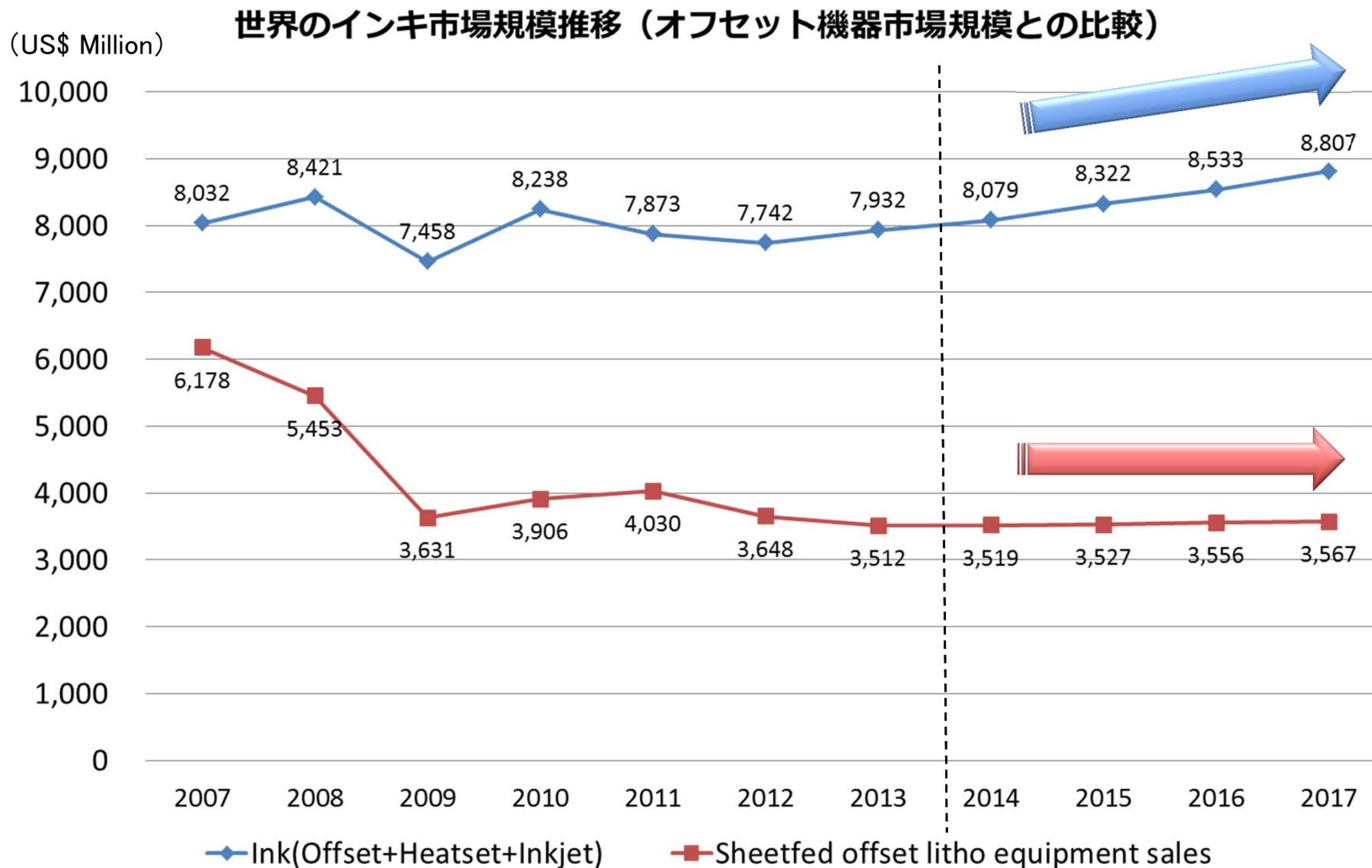
世界の印刷市場動向（オフセットとデジタルの今後）

- ◆数量ベースではオフセットでは枚葉、ヒートセット輪転は今後も底堅い
コールドセット輪転は大幅に減少、デジタルは全体の約3%にとどまる



SOURCE: Smithers PIRA "The Future of Offset vs Digital Printing to 2018"

世界のインキ市場規模 推移



Source: NPES "World-wide Market for Print" 2014

- ◆ オフセット印刷市場は、先進国はパッケージ印刷を除き減少傾向、新興国は拡大する。印刷市場全体としては拡大を続けると予測する。
- ◆ オフセット印刷機の出荷、販売額は先進国を中心に減少傾向にあるが、当面は、デジタル印刷に比べて大きな変化はない。
- ◆ 印刷業界では、生産性・コストの問題からオフセット、デジタルを組み合わせた生産体制が効率的で利益を生み出すという認識が広がっている。
- ◆ デジタル印刷市場は、小ロット、短納期、バリエアブル、等の高まりから、今後成長する見込み。（**IS29/Landa機等の新技術が市場拡大の鍵**）

- ・ソリューション営業展開(PESP事業活動)は、顧客の利便性を高め、既存事業での販売力強化と収益の拡大が期待できる。
- ・デジタル機とオフセット機との販売融合による売上拡大が可能。

- ◆ 証券印刷市場は、アジア諸国を中心に需要は堅調である。

差別化商品の開発、入札の成功、サービス活動強化、等を通してアジア諸国を中心に証券印刷機事業での拡大が可能。

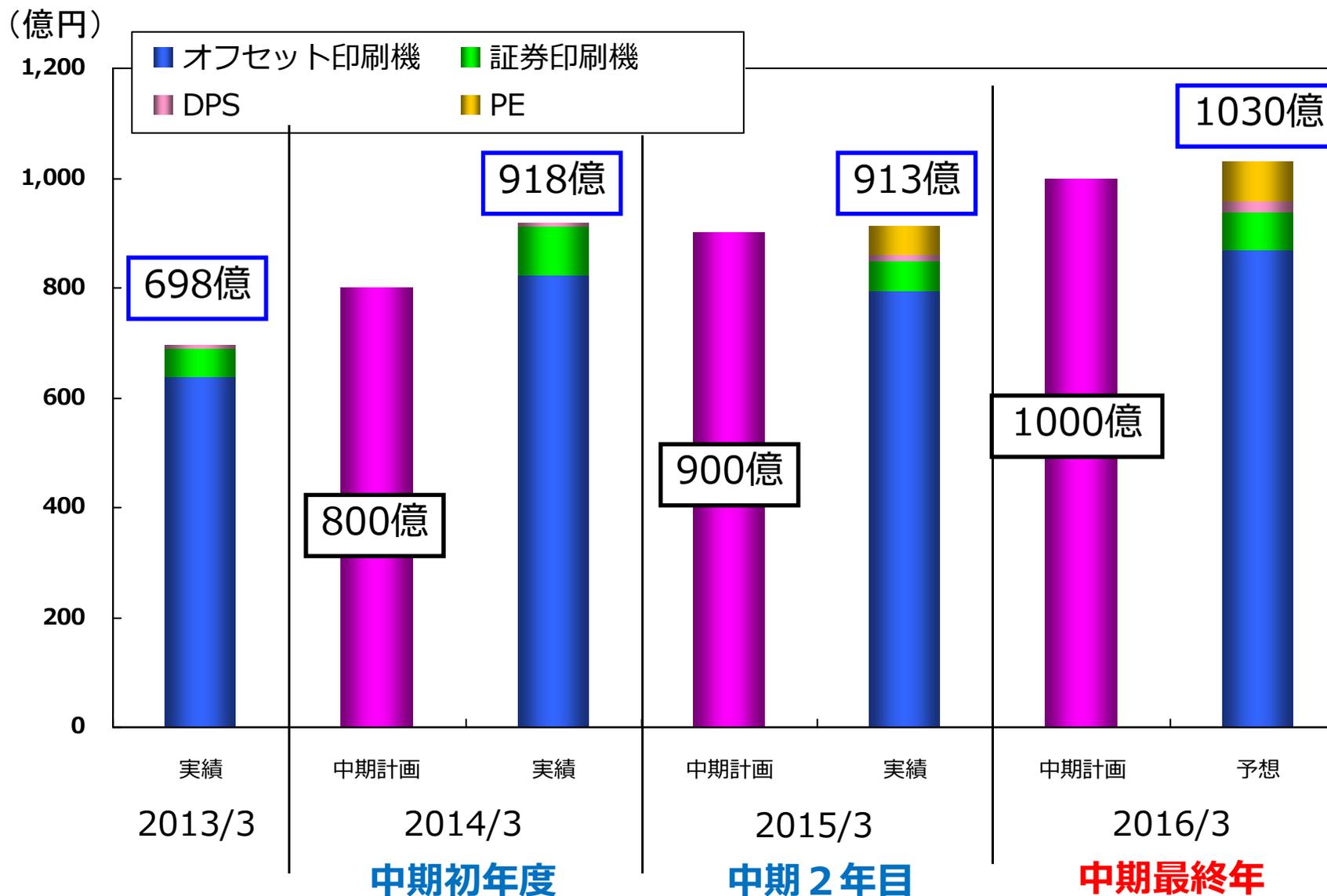
- ◆ 印刷市場の成長に伴い、印刷機器、資材市場も拡大する見込み。

印刷関連機器、資材・消耗品販売による売上拡大へ

3. 第IV期中期経営計画の進捗状況

第Ⅳ期中期経営計画の進捗状況

◆ 中期計画期間内の業績グラフ



第IV期中期計画の概要

事業構造変革と営業業態変革

(赤字): FY70 予定

<p>FY70 売上目標 1,000億円 FY70 営業利益 80億円(8%)</p>		製品(事業や技術等)の領域	
		既存製品	新規製品
市場領域	既存市場	<p>①オフセット印刷機事業 (中核事業)</p> <p>*販売実績 FY68 824億円 FY69 795億円→△ ⇒FY70 869億円</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">日本、中国の販売減</div>	<p>③DPS事業 (新商品開発戦略)</p> <p>*販売実績 FY68 5億円 FY69 9億円→× ⇒FY70 19億円</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">商品化の遅れ</div>
	新規市場	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">入札の遅延</div> <p>*販売実績 FY68 53億円 FY69 55億円→△ ⇒FY70 70億円</p> <p>②証券印刷機事業 (市場開拓戦略)</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">商品化拡大/SERIA事業</div> <p>PESP事業 (業態変革)</p> <p>*販売実績 FY68 85億円 FY69 114億円→○ ⇒FY70 140億円</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">SERIA事業の取入れ</div> <p>*販売実績 FY68 0.5億円 FY69 54億円→○ ⇒FY70 72億円</p> <p>④PE・精密機器事業 (多角化戦略)</p>

第Ⅳ期中期経営計画サマリーの進捗状況

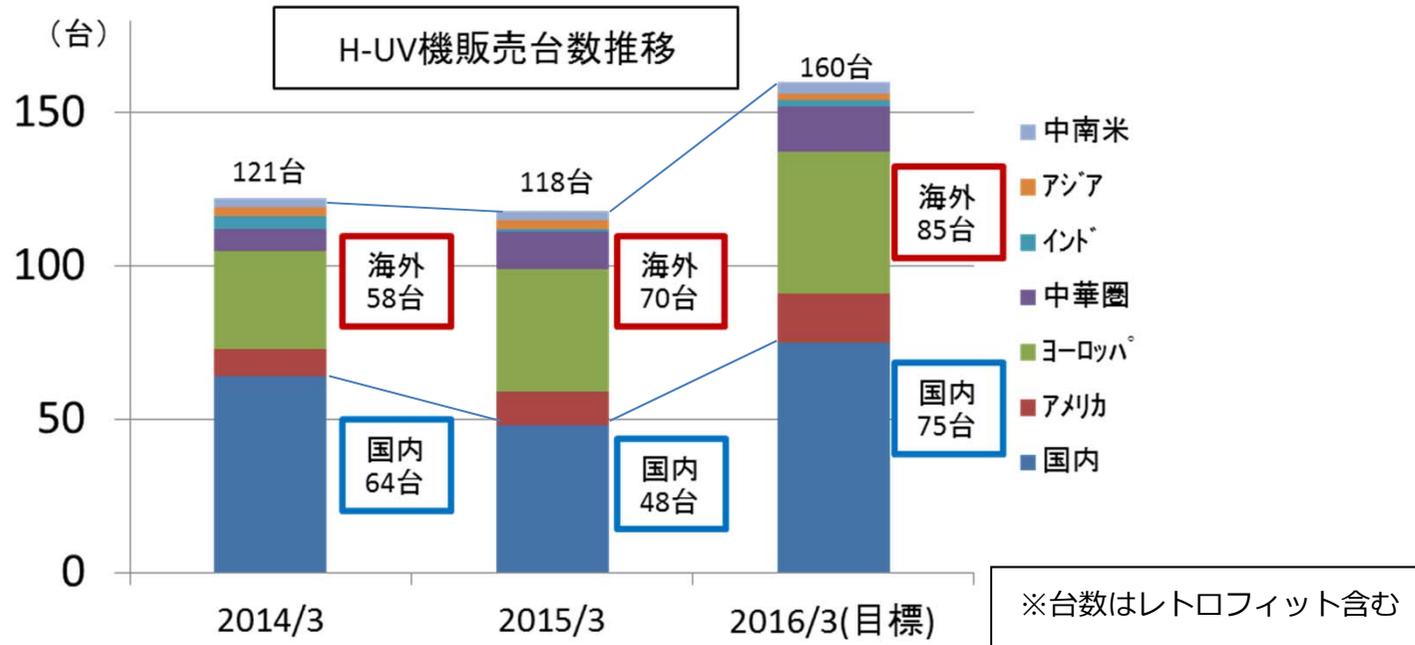
	68期	69期	70期(最終年度)
既存事業 (オフセット印刷機事業の 収益強化)	<ul style="list-style-type: none"> ・中国/アジア市場拡大 新興国向け商品開発 ・H-UV拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ・パッケージ拡販強化 パッケージ機商品開発 パッケージ内覧会(KGC) ・シンガポール、マレーシア に販売現法設立 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国、アジア、インド市 場開拓強化 ・欧米市場販促強化(デジ タル機販売チャンネル) ・市場占有率向上(日本)
事業構造改革 (新規事業収益化)	【証券印刷機事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・両面オフセット印刷機量産 ・両面コーター機量産 ・アジア諸国よりライン受注 	【証券印刷機事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・証券印刷機商品化完了 ・BOE向けライン受注 ・中国、アジア、等より受注 	【証券印刷機事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・コンビネーション機開発 ・アジア諸国の入札対応
	【PE/精密機械事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・額縁配線印刷機商品化 	【PE/精密機械事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・東海HD(株)買収 (現SERIAコーポレーション) PE事業の中核 	【PE/精密機械事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・海外販売展開強化 ・電子部品製造装置開発拡 大(PCB/セラミックス) ・印刷資材販売体制強化
	【DPS事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・KM社とIS29共同開発契約 ・POD機器のOEM販売開始 ・LANDA社とナノテクノロジー 印刷機ライセンス契約締結 	【DPS事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・IS29/Landa開発継続 ・生産、販売体制 ・KCMソフト販売 	【DPS事業】 <ul style="list-style-type: none"> ・IS29/IGAS展出品及び受注 開始予定 ・Landa機drupa出品予定 ・商品拡大(OEM) ・販売チャンネルの整備
営業業態変革 (PESP事業化)	<ul style="list-style-type: none"> ・PESP商品開発実施 インクローラー、K-INK ・PMサービス本格実施 	ソリューションビジネス営業の 開始 <ul style="list-style-type: none"> ・断裁機の販売開始 ・K-INKの販売拡大 ・KGCリニューアル 	PESP商品拡大と海外販売の推 進(営業+サービス) <ul style="list-style-type: none"> ・PESP商品開発の拡大 ・POSTプレス商品の拡大

4. 70期の各事業における主要事業戦略

◆オフセット印刷機事業における主要事業戦略

- ◎先進国（主に欧米日）における拡販戦略(デジタル機との販売融合)
 - H-UV機の拡販強化→デジタル機
 - 成長するパッケージ市場での拡販
- ◎日本市場に対する拡販戦略(市場占有率向上)
 - 補助金、IGAS展示会に対応した拡販戦略
- ◎新興国（中国・アジア・インド）における拡販戦略
 - シンガポール、マレーシア現地法人の販売拡大
 - GL37/GL44等の新興国向け商品の拡販
- ◎PESP事業の推進（業態変革の実行）
 - PESP事業の拡大とPESP商品の開発強化(KGICの活用)
- ◎展示会への出展（東莞展・IGAS）
 - KOMORI On Demand（オフセットとデジタルの融合）
- ◎価格競争力の強化（収益構造改革）
 - モノづくり革新活動強化

◆H-UV機の更なる拡販



海外は欧米を中心にH-UV搭載割合が高く、搭載率も向上。

⇒継続して小ロット、短納期対応ニーズが高く、今後も搭載率は増加見通し。

中華圏も増加傾向で、今後新興国での搭載率拡大が見込まれる。

国内海外共、K-INKと合わせたソリューション展開により
H-UV機の拡販実施

FY70 先進国（日本/欧米）における拡販戦略



パッケージ印刷機 GX40 / GX40RP

当社が培ってきたオンデマンド技術、オンデマンドソリューションを高速パッケージ機へも展開した。

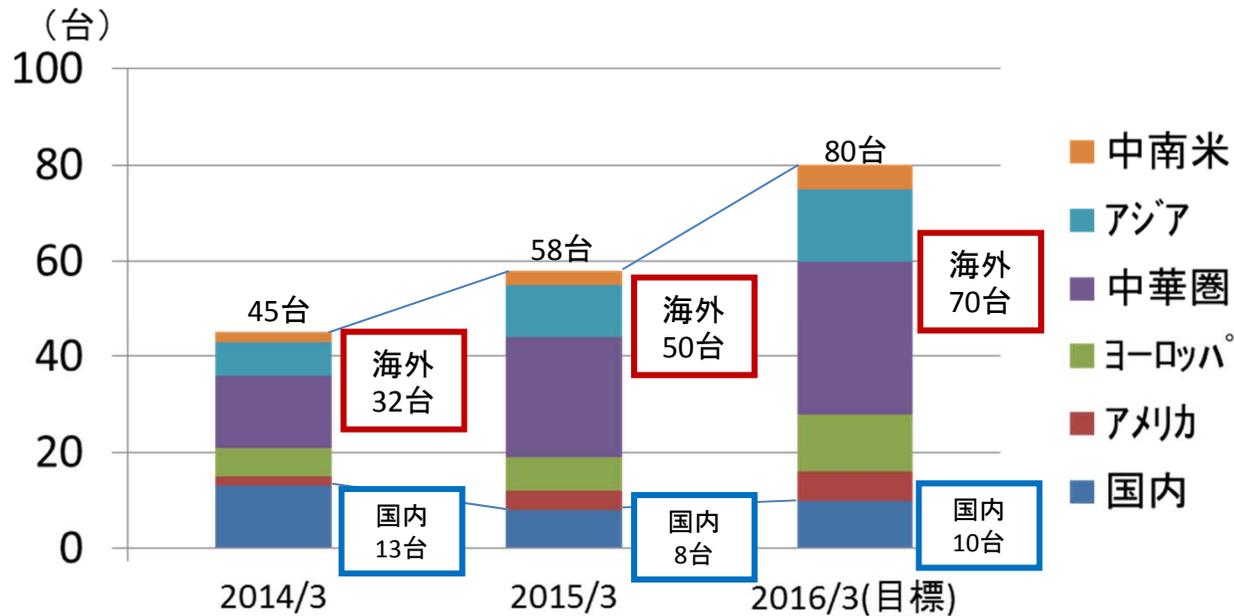
特徴

1. 最小の時間・損紙での印刷立ち上げ
(高効率、高生産性、オンデマンド技術)
2. 伝統の基本構造に支えられた印刷品質
(高品質信頼性)
3. 先進技術を搭載した高速パッケージ印刷機
(最新検査装置、カラーコントロール、トレーサビリティ、環境対応)

パッケージ内覧会	参加人数	
6月12日	120名	
10月23日	85名	
3月12日	135名	
	納入台数	市場占有率
FY68 (2014/3) 実績	45	20%
FY69 (2015/3) 実績	58	25%
FY70 (2016/3) 予測	80	30%



◆小森パッケージ機の販売戦略と販売実績



特にアメリカ、ヨーロッパ、中華圏にて顕著に販売台数増加

◆日本市場に対する拡販戦略

◎設備導入補助金

➤設備導入補助金申請の全面支援による受注活動

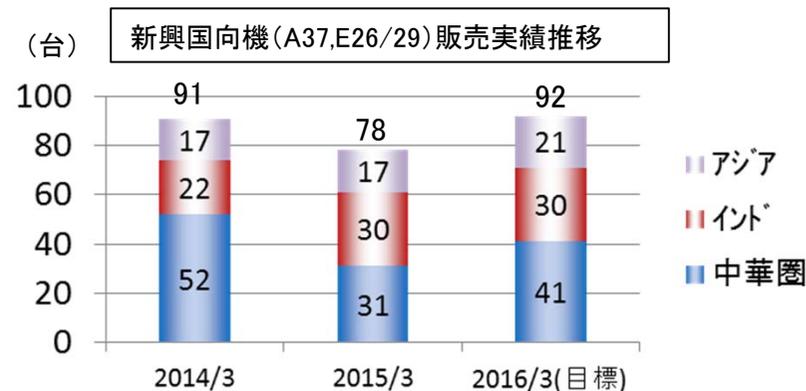
◎IGASキャンペーン

◆ 東南アジア地区現地法人販売拡大

シンガポール（KSA）、マレーシア（KMY）

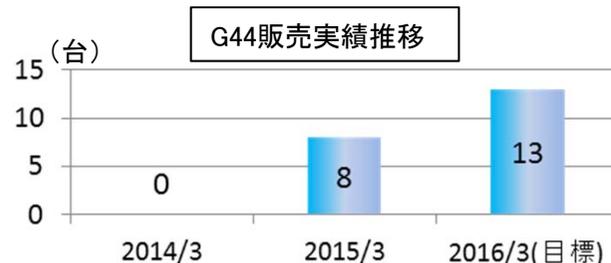
◆ LITHRONE G37（中国/アジア向戦略機）の開発

◎ 中国/アジアでニーズが高いハイコストパフォーマンス菊全版印刷機



◆ LITHRONE G44（中国向戦略機）の本格受注開始

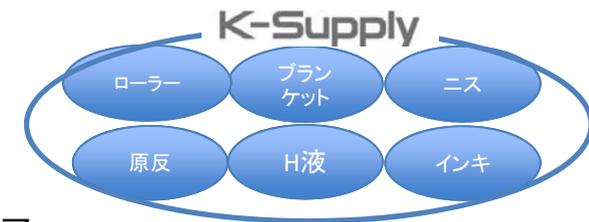
◎ 中国にて成長を続けるWeb to Print（合版印刷＝ギャングラン）



◆PESP商品群の拡大と先進国を中心とした世界展開の実施

◎資材・消耗品 / K-Supply Ink (H-UV) の本格展開

- KGCの最新ノウハウとお客様の印刷に関する様々な要望を反映した小森機に最適な資材の開発とその組合せの提供が可能
- K-Supply商品の更なる開発の実行



◎周辺機材 / Apressiaシリーズの販売開始

- オフセット印刷機を中心にプリプレスからポストプレスまで含むトータルな最適生産システムを提案可能
- PESP機材商品の更なる開発の実行



Apressia
KOMORI CORPORATION

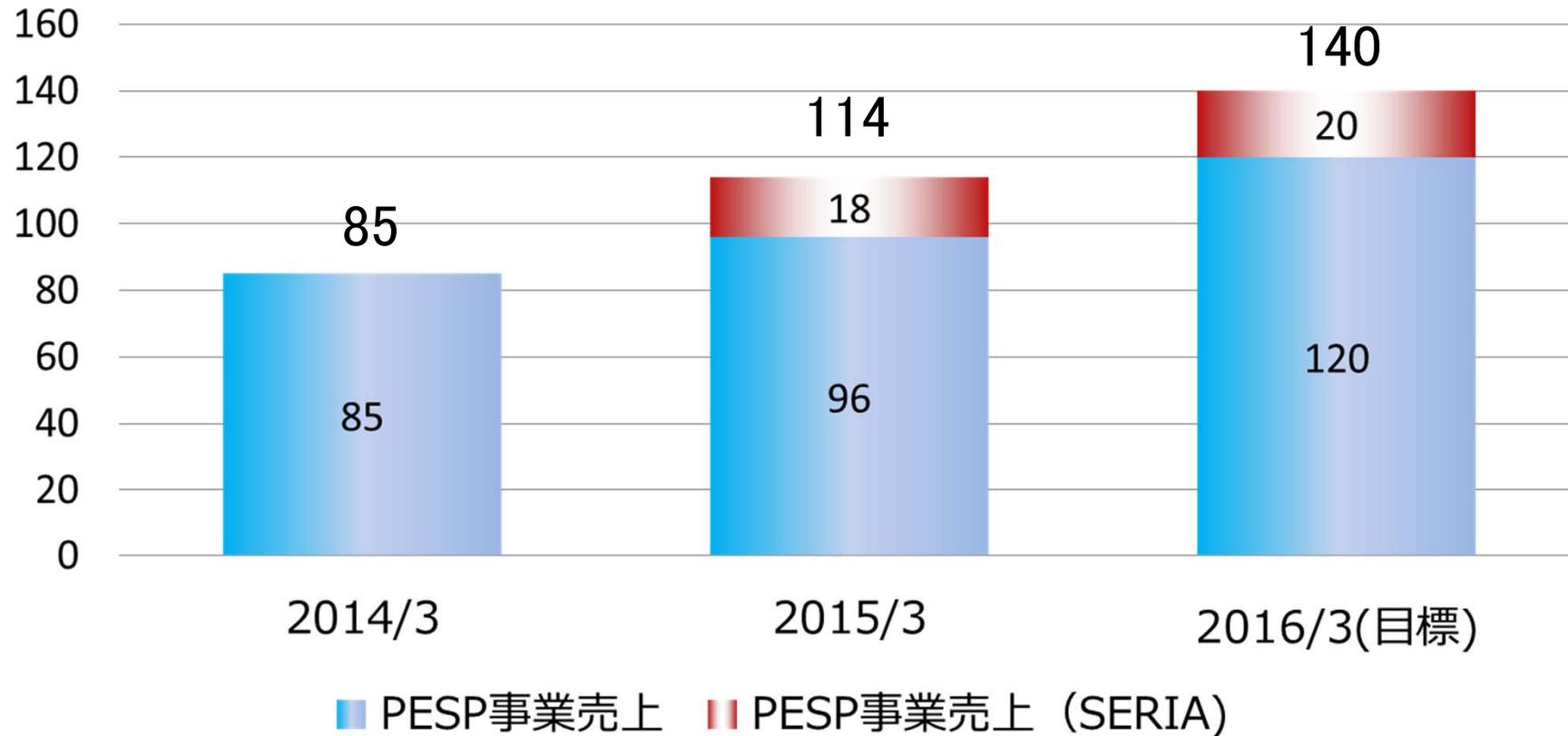
◎PMサービス / KomoriKare (サービス商品) の拡大

- 世界中に存在する莫大なインストールベースを収益化するサービス商品の拡大を実行
- 機械稼働データ分析による稼働改善/レトロフィット提案が好評 (小森の強み「KHS-AI」を生かしたソリューション提案)

オフセット印刷機メーカーの強みを生かし、各商品を組み合わせて印刷会社の課題を解決するソリューションを構築

◆PESP事業の売上推移

(億円)

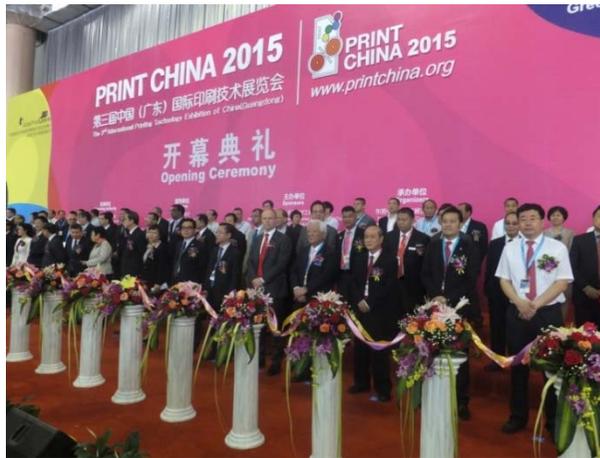


※2015年3月期よりSERIAのPESP売り上げも含む

FY70はPESP商品群の拡大と海外展開を実施し、売上の拡大を図る

FY70 大規模展示会への出展

- ◆ PRINT CHINA 2015（東莞展）出展（開催期間：2015年4月7日～12日）
世界最大の印刷マーケット、中国（東莞）の展示会へ出展
4年に1度開催の展示会で、CHINA PRINT（北京）の姉妹展



◆ IGAS2015へ出展

- 開催期間 : 2015年9月11日(金)～16日(水) /6日間
- 出展機
 - ・ オフセット印刷機
 - ・ デジタル印刷機（IS29機、POD機）
 - ・ PESP商品、周辺機器

出展社最大規模のエリアを確保し、お客様に対するトータルソリューションを展示。
⇒PESPのKOMORIをアピール



◆ モノづくり革新（つくばプラント/KKM/KNT）

- 新3工場体制の確立
- 商品開発の推進⇒「魅力ある商品」開発の実施、開発プロジェクト管理の徹底、要素技術開発の推進（開発効率の向上）
IGAS/drupa展示会に向けた新商品開発を進める
- 市場ニーズに合った開発・生産リードタイムの実現、目標コストを達成する為の革新的生産・開発システムの構築
◎リードタイム 15%以上削減 ◎生産コスト 10%以上削減
- 70期中に社内ICTシステムの再構築を完了
（経理システム、営業システム、サービスシステム、生産管理システム、等）

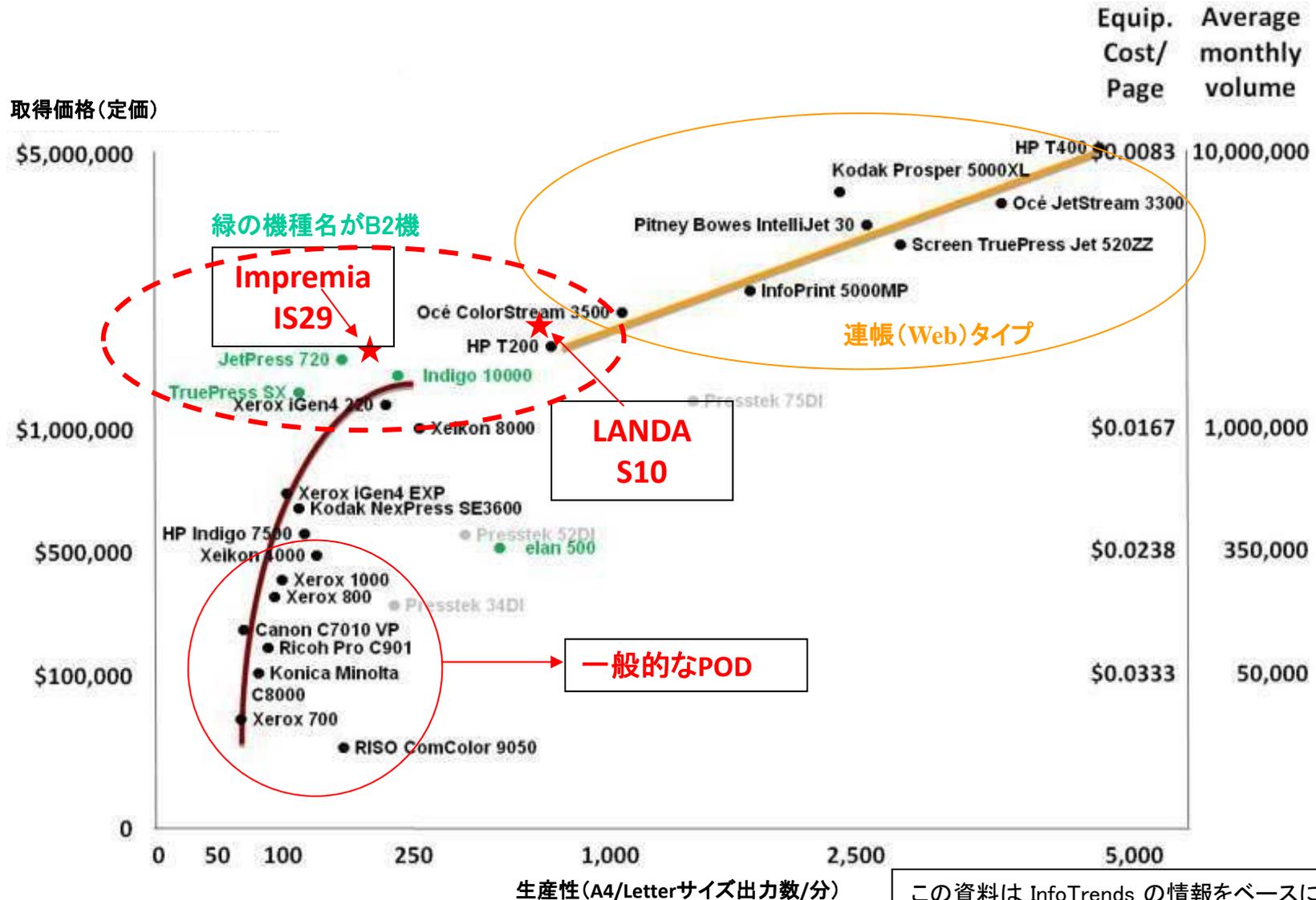
◆ 人財育成

- 新人事制度の管理職への導入、グローバル人材育成、教育制度の見直し

◆当社のデジタル商品の領域

InfoTrends
www.infotrends.co.jp

© 2013 InfoTrends



この資料は InfoTrends の情報をベースに小森の情報を追記したものです。

◆Impremia IS29

2015年、国内外でのベータテストを開始。

IGAS 2015に出展決定
正式受注開始予定

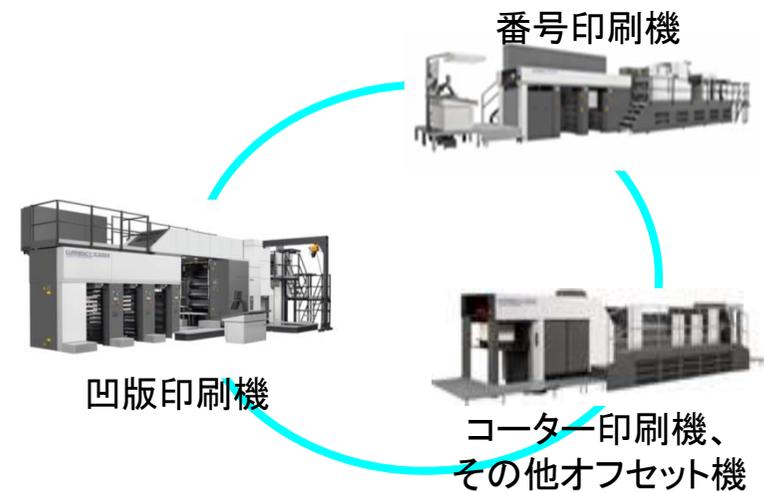


◆NS40/ Landa Nanography



drupa 2016にて、Landaと小森がそれぞれのシステムを展示予定

◆ 証券印刷機、オフ輪機販売実績推移⇒拡販戦略の実行



◆ 英国De La Rue社から紙幣印刷設備 2ライン追加受注⇒FY69成果

◆ アジア諸国での入札成功

差別化製品の開発、サービス力体制強化、アジア地区での更なるシェアアップ、その他地区での拡販実施

◆SERIAブランドのPE市場での確立

◆FY70販売拡大戦略

- ▶ 海外販売拡大・サービス力強化
⇒前年比250%

- ▶ タッチパネル、電子部品市場の拡販

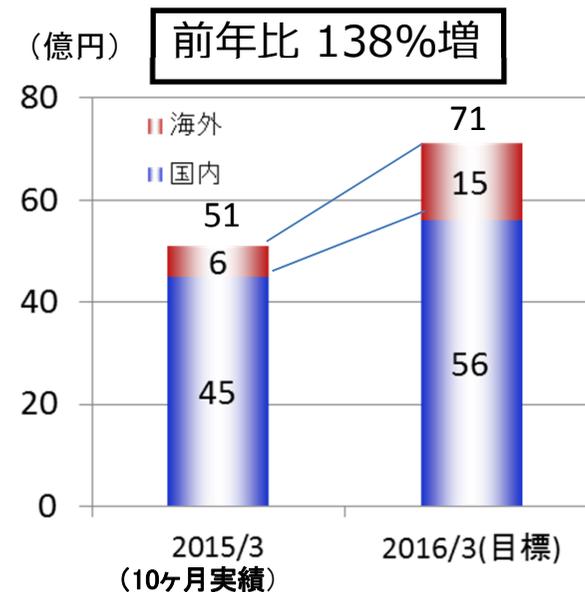
- ⇒新商品開発 縦型スクリーン印刷機/ RtoRスクリーン印刷機等
- ⇒国内電子部品メーカーへの販売強化
- ⇒EXPO-SERIA（個展）での拡販

- ▶ 製版/資材消耗品販売強化

Gravure offset



Screen





- ※ 当資料に含まれている業績予想等は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。
- ※ 当資料では、表示未満単位を四捨五入して表示しており、内訳と合計が一致しない場合があります。