

中期経営計画 2019 (プラスチック機械事業部)

2017/6/5



常務執行役員 プラスチック機械事業部長
平岡 和夫

Copyright © Sumitomo Heavy Industries, Ltd. All Right Reserved.

INDEX

00

プラスチック機械事業部概要

01

「中期経営計画2016」総括

02

「中期経営計画2019」概要

00

プラスチック機械事業部概要

00

プラスチック機械事業部概要

 住友重機械工業株式会社

プラスチック機械事業部 千葉製造所（射出成形機、IC封止装置）

住友重機械モダン（株）（フィルム加工機）

Sumitomo (SHI) Demag Plastics Machinery GmbH
（射出成形機）

00 プラスチック機械事業部概要

プラスチック機械事業部 (射出成形機・IC封止装置・成形機用金型)

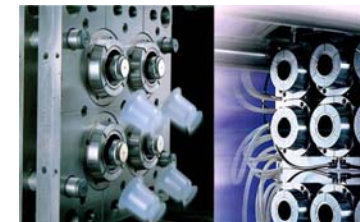
◆射出成形機



◆IC封止装置



◆成形機用金型

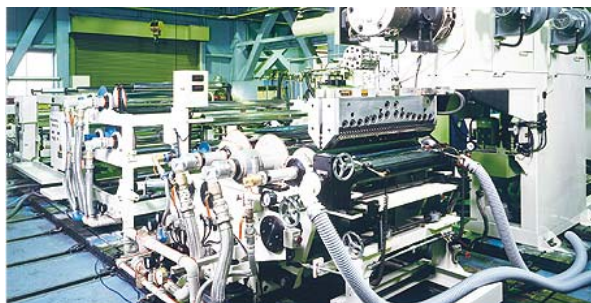


住友重機械モダン (株) (フィルム加工機)

◆ラミネータ装置



◆シート製造システム

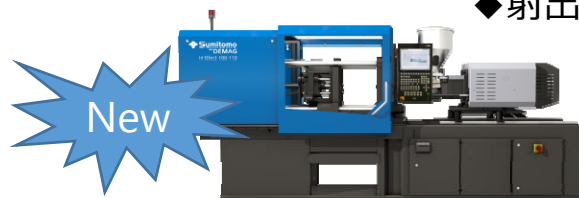


◆キャストフィルム製造システム



Sumitomo (SHI) Demag Plastics Machinery GmbH (射出成形機)

◆射出成形機



2017年
電動射出成形機
新IntElectをリリース

01

「中期経営計画2016」総括

01

「中期経営計画2016」総括

「中期経営計画2016」	強固な利益構造を確立し高収益事業を実現
--------------	---------------------

1. 「たゆみなき業務品質改善」

2. 「世界商品による高収益化推進」

3. ポートフォリオ強化

中計16実績

億円	14年度	15年度	16年度
	実績	実績	実績
売上	871	926	808

中計16総括

- ・プラスチック機械事業部：
2016年は中国市場減速の影響もあり売上減少
- ・デマーグ：電動機売上増などによりシェア増加
- ・モダン：日本・東南アジア市場好調により売上増加

注：モダン=住友重機械モダン（株）

デマーグ= Sumitomo（SHI）Demag Plastics Machinery GmbH

02 「中期経営計画2019」概要



02

射出成形機事業の中計目標と重点課題

目標

	2016年度 (実績)	2017年度 (目標)	2019年度 (目標)
売上高	808億円	850億円	950億円

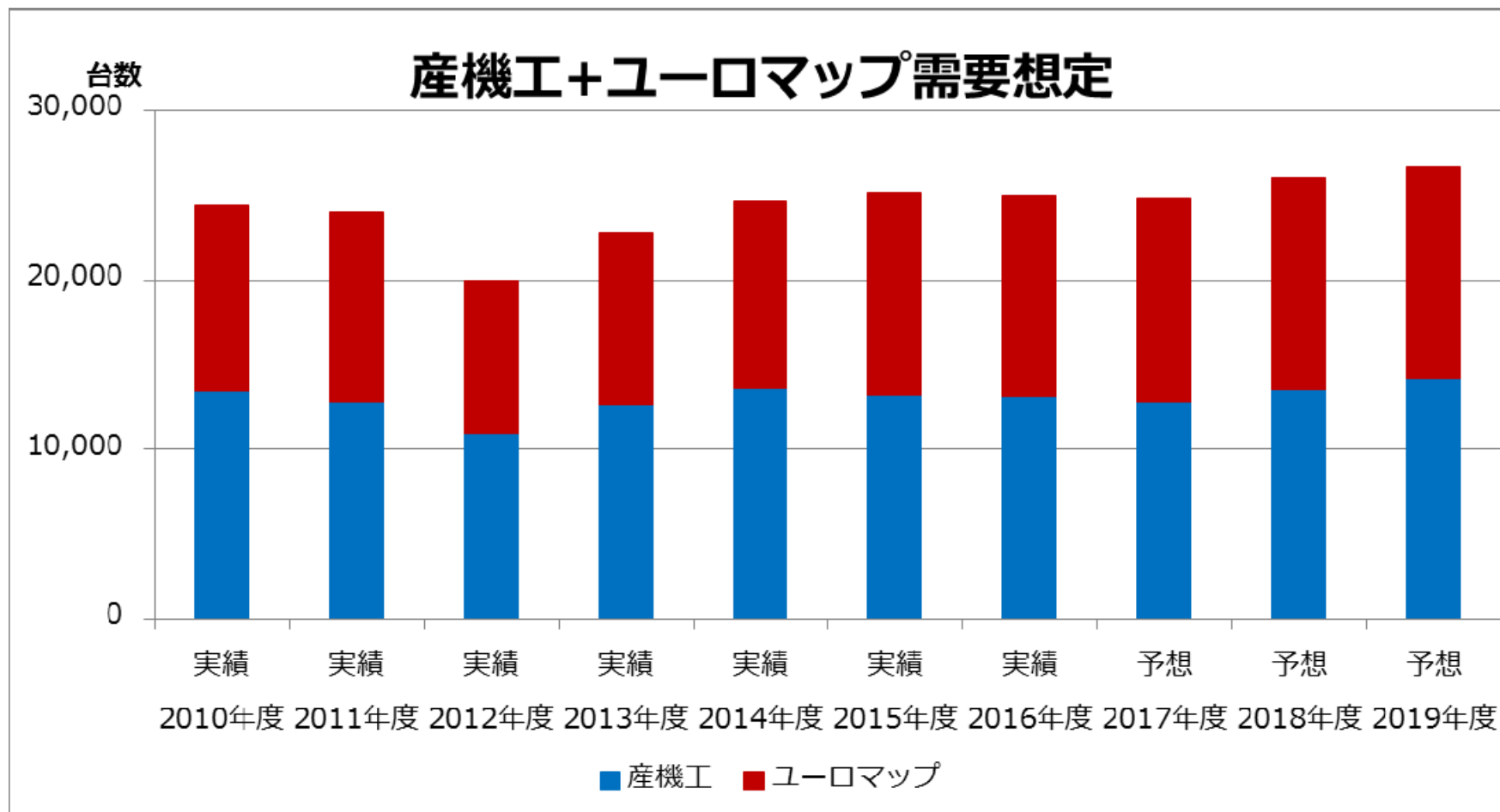
重点課題

- デマーズとの戦略共有
(セールス、サービス、ブランドチャネルの連携強化)
- 競争力のある製品ポートフォリオの実現
- 継続的な設備投資と生産革新の実施
- モダン：産業資材・高機能フィルムセグメントの
攻略・販売エリア拡大
- グローバル人材育成/CSR取組み推進

02

市場状況

射出成形機需要推移（産機工+ユーロマップ）

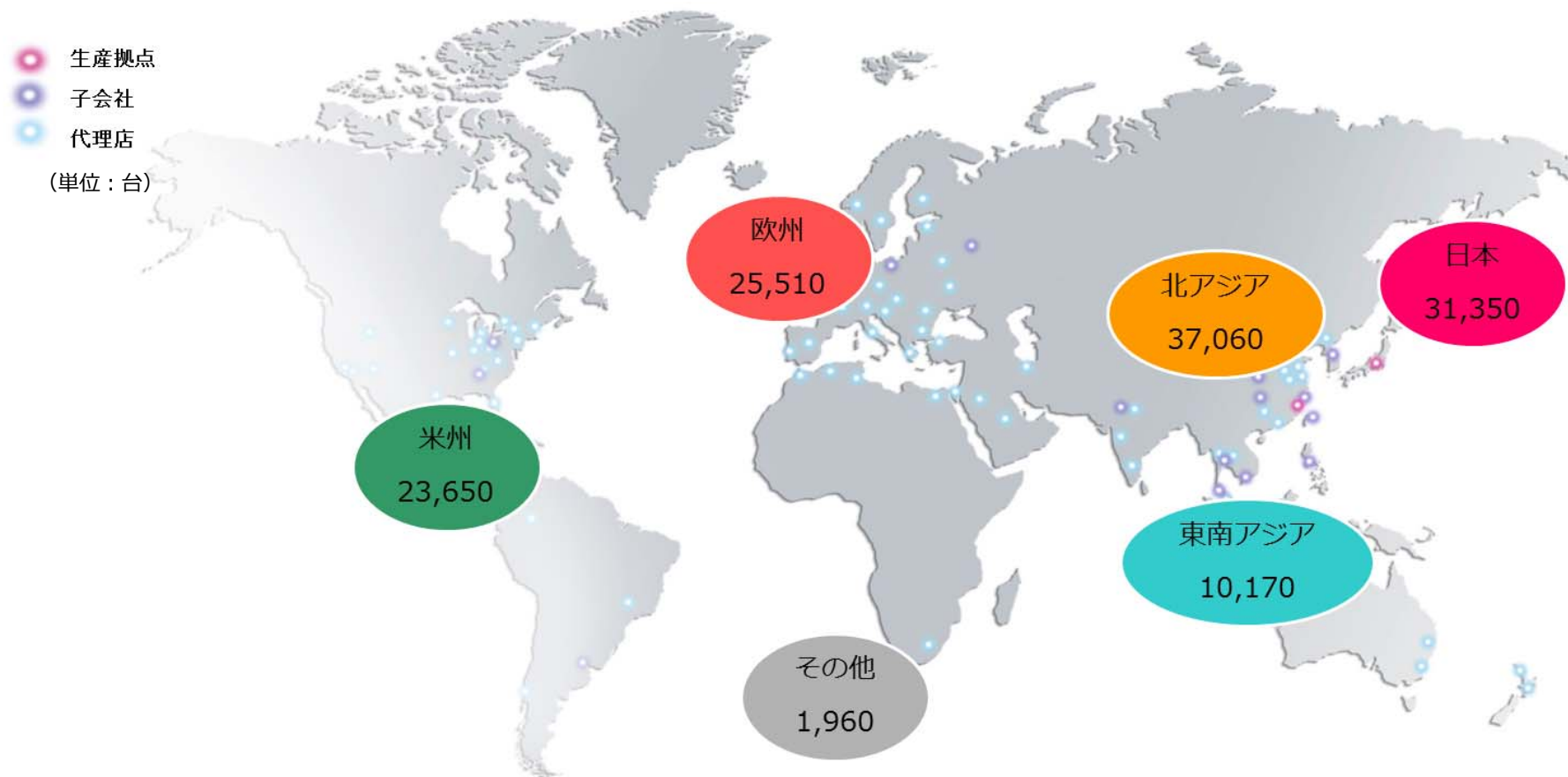


需要については、産機工とユーロマップ共に2016年から微増と想定

02

当社状況

射出成形機世界出荷台数（2016年12月末時点）



世界累計出荷台数 129,700 台

(うち電動射出成形機 約6万台の実績)

02

射出成形機 売上構成目標
(地域別・業種別 2016年 ⇒ 2019年)

地域別

- プラスチック機械事業部
海外拠点戦力（販売力・サービス力・提案力）を強化し
ローカル顧客の受注拡大を目指す
- デマージ
ドイツ、フランスなどの需要安定国の受注維持・需要回復市場の南欧・
伸長市場の新EU・新市場の販売・サービス強化を実施し売上増を目指す

業種別

- プラスチック機械事業部
自動車・容器関連強化を実施
- デマージ
新規電動機・容器・電気電子・医療関連強化を実施
(容器関係セグメント・電動機 のシェアアップを目指す)

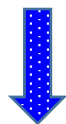
02

販売戦略 - 販売・サービス アジアネットワークの強化・拡大

2014 - 2016

拠点展開強化

- ① 新事務所開設
(中国/広州・タイ 他)
- ② テクノロジーセンター開設
(中国/蘇州・ベトナム 他)



2017 - 2019

- 中国・東南アジア
テクノロジーセンター強化
による提案力向上
- サービス強化
アジア全体サービス強化
東南アジア強化
(ミャンマー：タイから)
(カンボジア：ベトナムから)










既存販売サービス拠点
(本拠地) ●

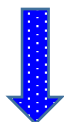


02

販売戦略 – 販売・サービス EMEAネットワークの強化・拡大

2014 – 2016

- ①  代理店の活動範囲を拡大し、対応力を増強
ノルウェー
- ②   代理店と契約締結、対応力を増強
スウェーデン フィンランド
- ③  新興市場において新規代理店と契約を締結（中東エリア活動範囲拡大）
イラン
- ④    現地法人化を行い、お客様視点での技術提案力
サービス対応力を向上
ハンガリー オーストリア スペイン



2017 – 2019

- 需要の多い国において現地法人化による現地での対応力強化を図る
- 新興国において代理店との契約締結を行い、現地での対応力強化を図る
- 需要の少ない国の代理店およびグローバル企業のサービス支援強化を目的に、ドイツに国際チームを設立し、これに当たる

既存販売サービス拠点
(本拠地) ●



02 商品戦略-射出成形機 (電動射出成形機強化)

-- プラスチック機械事業部電動開発 --



SE-DUZ/HDZシリーズ
2008年~



SE-EVシリーズ
2011年~



コーポレートカラー統一



SE-EV-Aシリーズ
2015年~



新IntElectシリーズ
2017年~

仕様・デザイン
含めた共通化

-- デマーク電動開発 --



IntElect(smart)シリーズ
2009年~



駆動技術連携

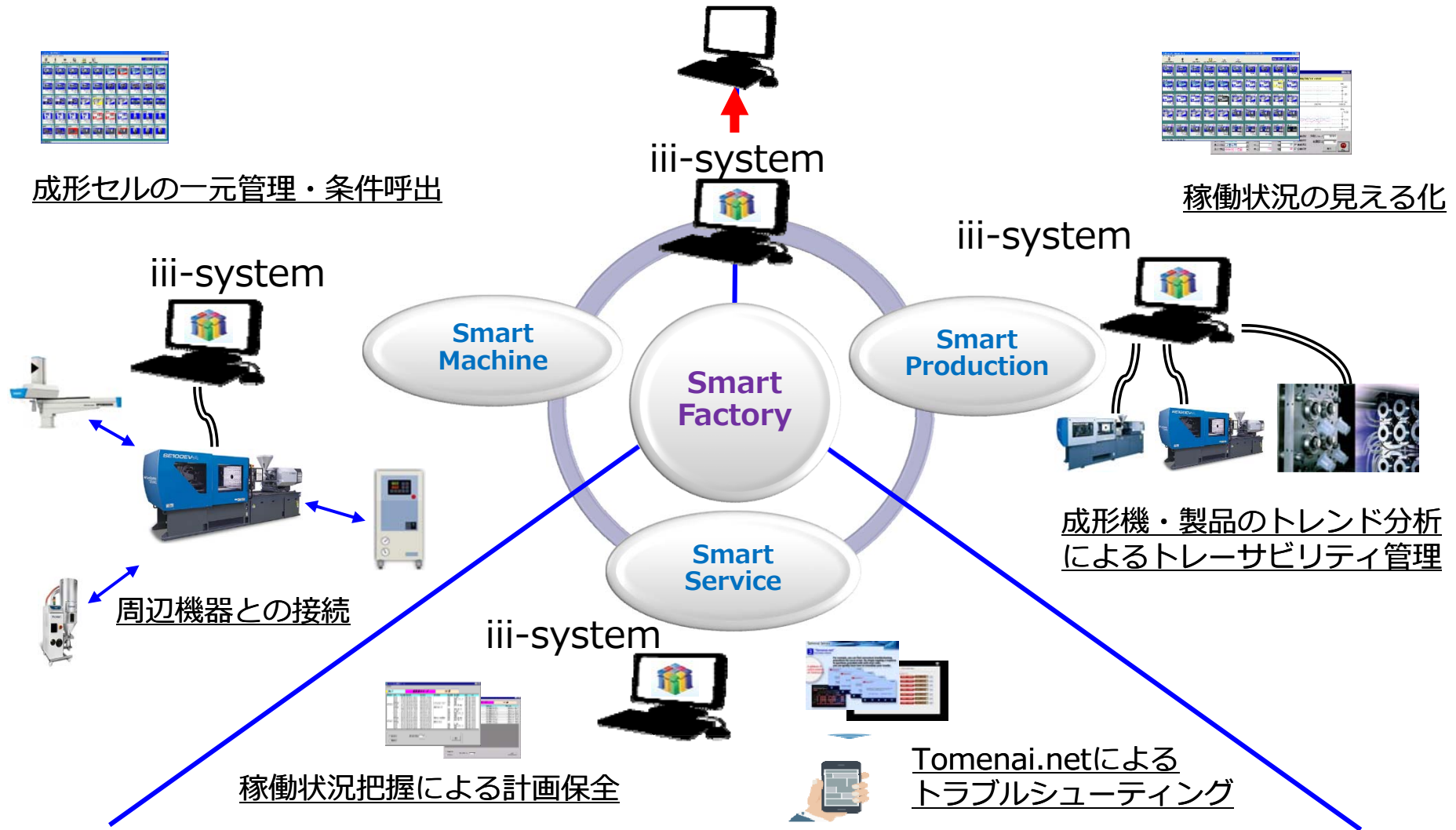
SE-EV-Aシリーズ、新 IntElect シリーズ により電動成形機の共通化を推進する

02

商品戦略-射出成形機 (IoT関連技術の強化)

スマートファクトリの実現

お客様ホストPC・MES

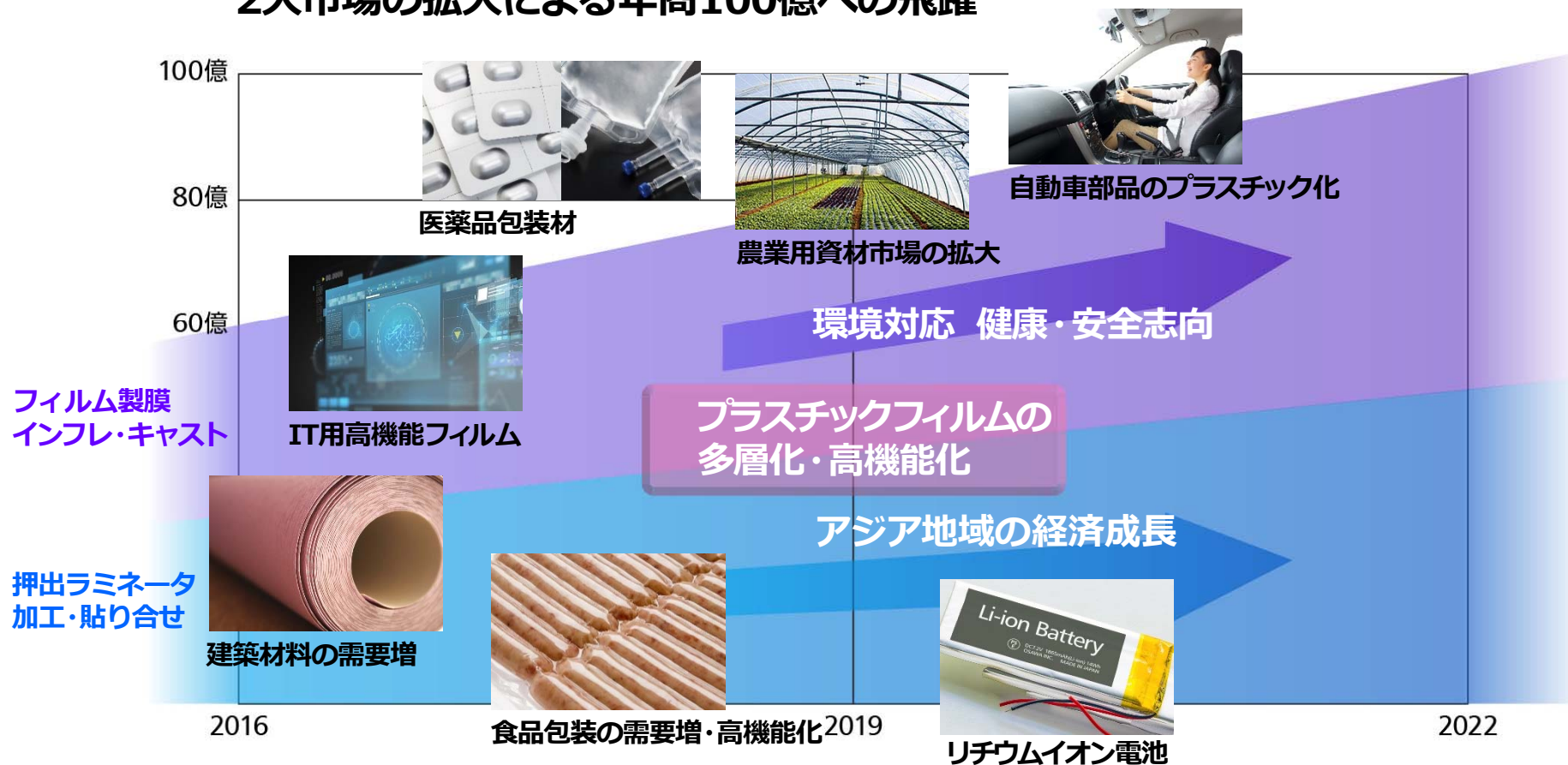


- プラスチック機械事業部
生産効率化の取組み：ライン生産・自動化・物流改善への投資
工場の見える化 ⇒ スマートファクトリ化
- デマージ
設備強化・生産レイアウト変更・製造プロセス再編による
生産能力の増強・設備投資
- 住友重機械モダン
コア技術・生産能力の充実を目指し
富津工場拡張・金型加工技術向上に向けた設備投資

02

中期経営計画2019 住友重機械モダン

2大市場の拡大による年商100億への飛躍



モダン

- 売上60億円 から 80億円へ ⇒ 更なる成長へ
- 産業資材・高機能フィルムセグメントの攻略・販売エリア拡大

ハード・ソフトの拡充による年商100億への飛躍





将来の業績に関する予想、見通しなどは、現在入手可能な情報に基づき当社が合理的と判断したものです。したがって実際の業績は様々な要因の変化により、記載の予想、見通しとは異なる場合があります。