

2024年12月27日敝司意向书补充资料

2025年1月23日

尼得科株式会社

—注意事项—

本说明及随后进行的问答环节的回答中包含了对未来的预测、期望、判断、计划或策略。这些基于未来预测的陈述和发言涉及汇率变动、对产品的需求变化、各种产品的开发及生产能力、关联公司的业绩及其他风险和不确定因素。本说明资料及随后进行的问答环节的回答中所包含的所有基于未来预测的陈述和发言均基于本公司截至本次说明的时间节点合理获取的信息，除法律规定外，本公司无义务更新这些基于未来预测的陈述和发言。此外，该些陈述和发言并不保证未来的实际业绩，由于多种因素复杂相关，实际结果可能与该些陈述和发言以及本公司目前的期望有所差异。关于这些因素和风险，请同时参阅本公司相关的适时披露等公开资料。

意向书概要

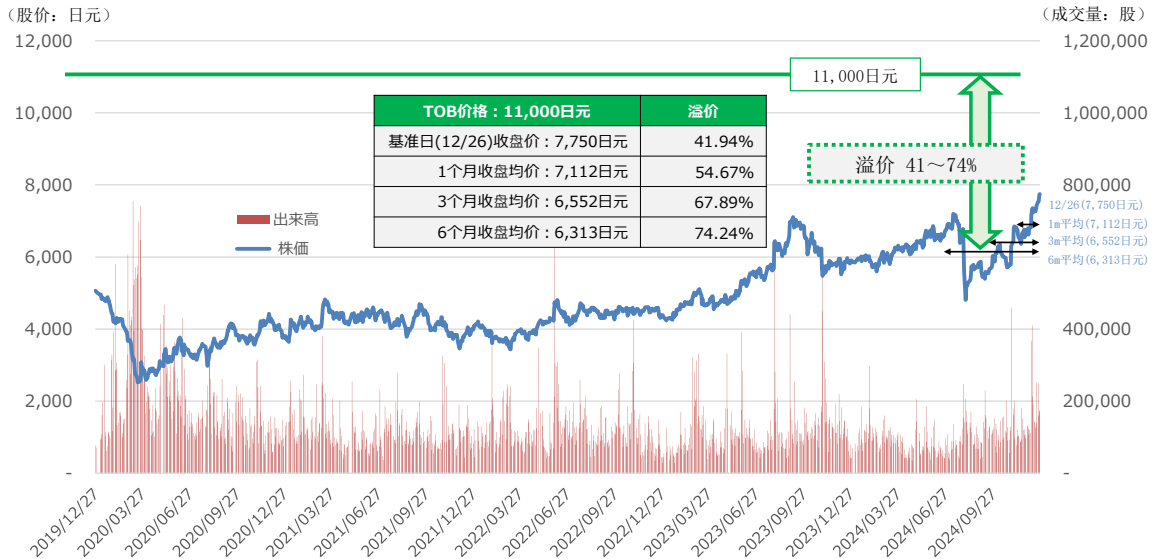


- ❑ 日本的机床在全球备受高度评价，但由于其他国家企业的飞跃发展和技术水平的提高，全球市场竞争日益激烈，竞争力存在下降的风险，使我们产生了强烈的危机感。
- ❑ 面对全球范围内竞争环境的急剧变化，有必要在全球市场以高度的执行力树立压倒性地位，因此，本公司按照以下条件向牧野铣床制作所提出公开收购要约。
- ❑ 本公司致力于成为“全球顶尖的机床制造商”，并且认为牧野铣床制作所是机床行业中最佳的合作伙伴。

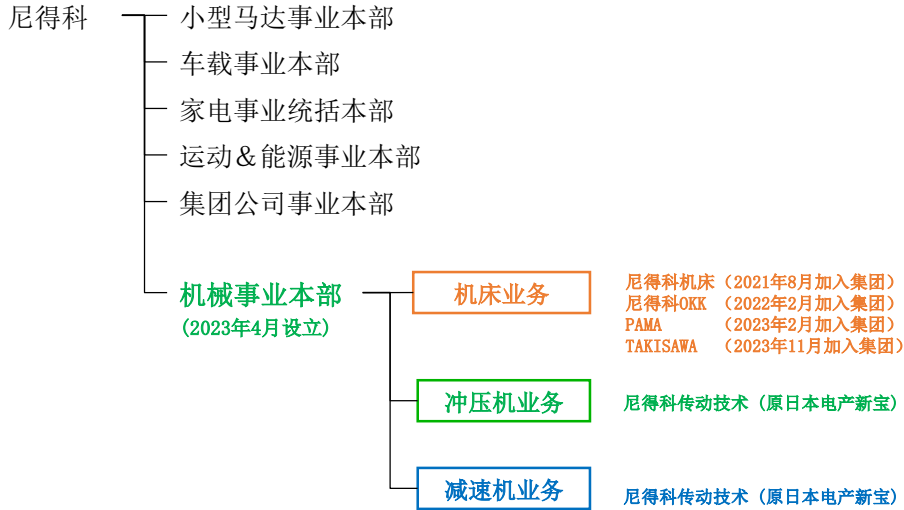
公开收购方	尼得科株式会社			
收购对象	牧野铣床制作所（证券代码6135 东证主板）			
公开收购期间（预计）	计划于2025年4月4日开始（原则上公开收购期间预计为31~41 个工作日（最长可延长至60个工作日（约3个月））			
收购价格	每股 11,000日元			
溢价	以12/26为基准日	基准日收盘价	7,750日元	41.94%
		1个月平均	7,112日元	54.67%
		3个月平均	6,552日元	67.89%
		6个月平均	6,313日元	74.24%
预定收购股份数量下限	50.00%			
预定收购股份数量上限	不设定			

2/22

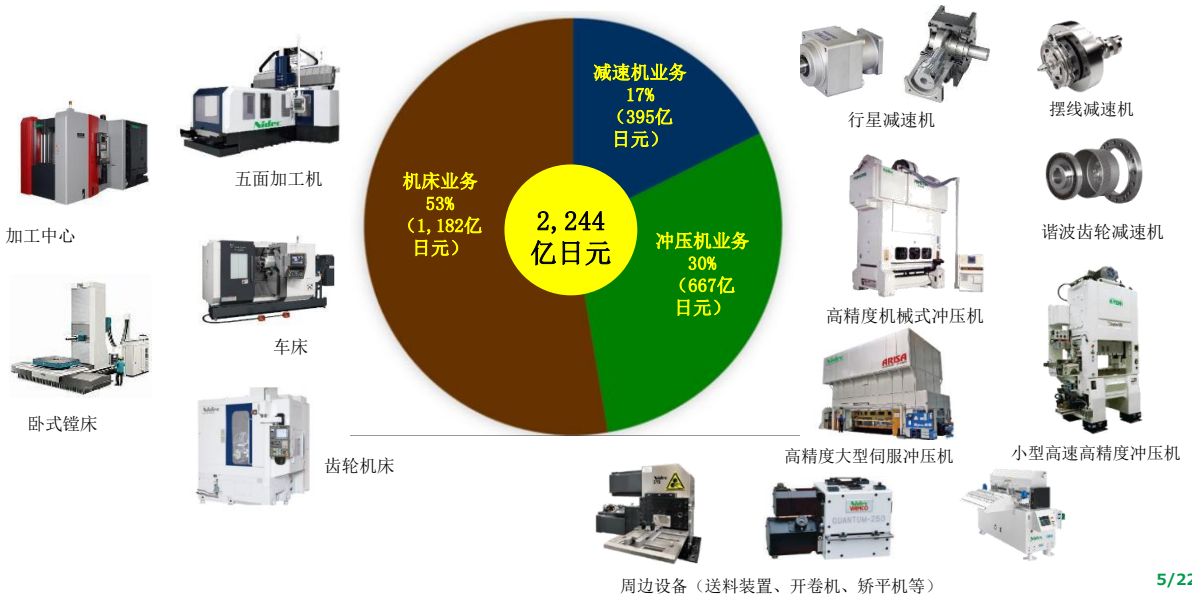
本公司提议的价格提供了充分必要的溢价



3/22



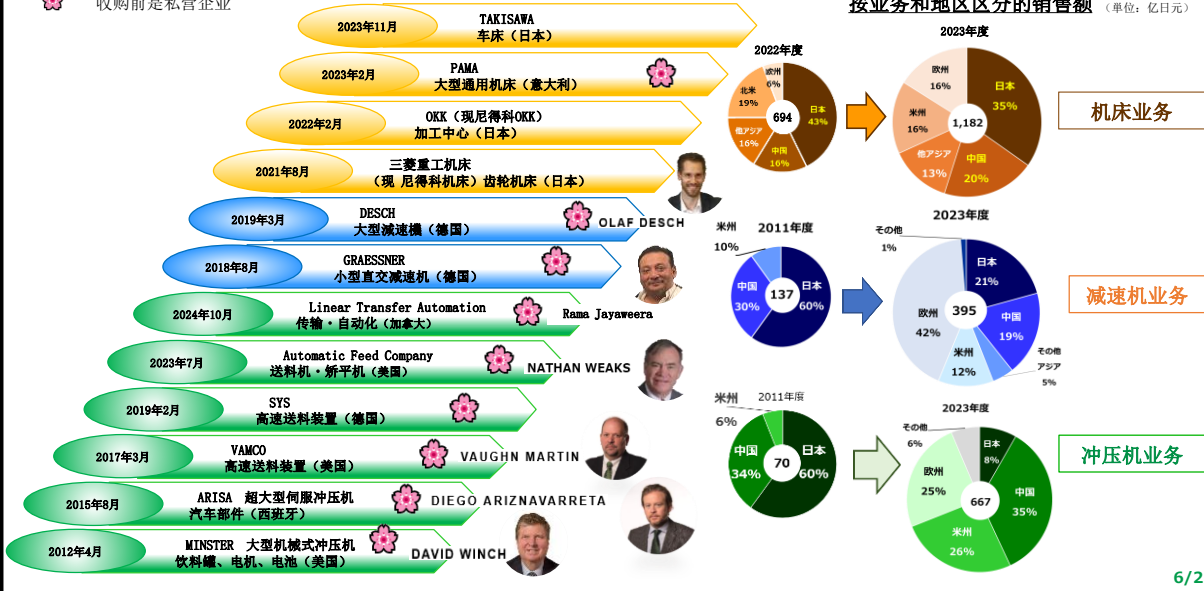
机械事业本部 销售额比例 2023年度 (2023年4月 ~2024年3月)



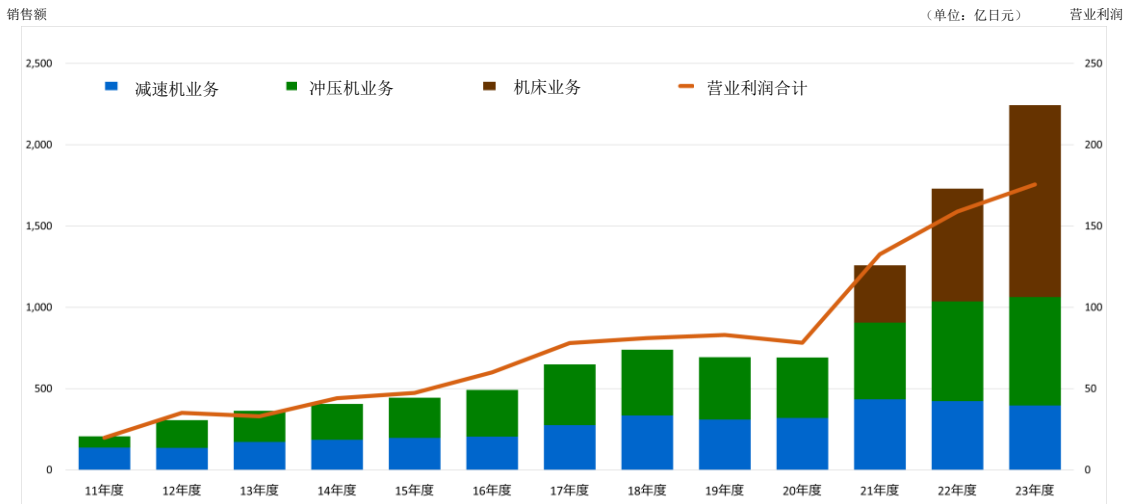
机械事业本部 通过主动实施M&A+全球化实现增长



收购前是私营企业



机械事业本部 业绩推移



※1 尼得科OKK 仅计入2月、3月份
 ※2 PAMA 仅计入2月、3月份

※1 ※2

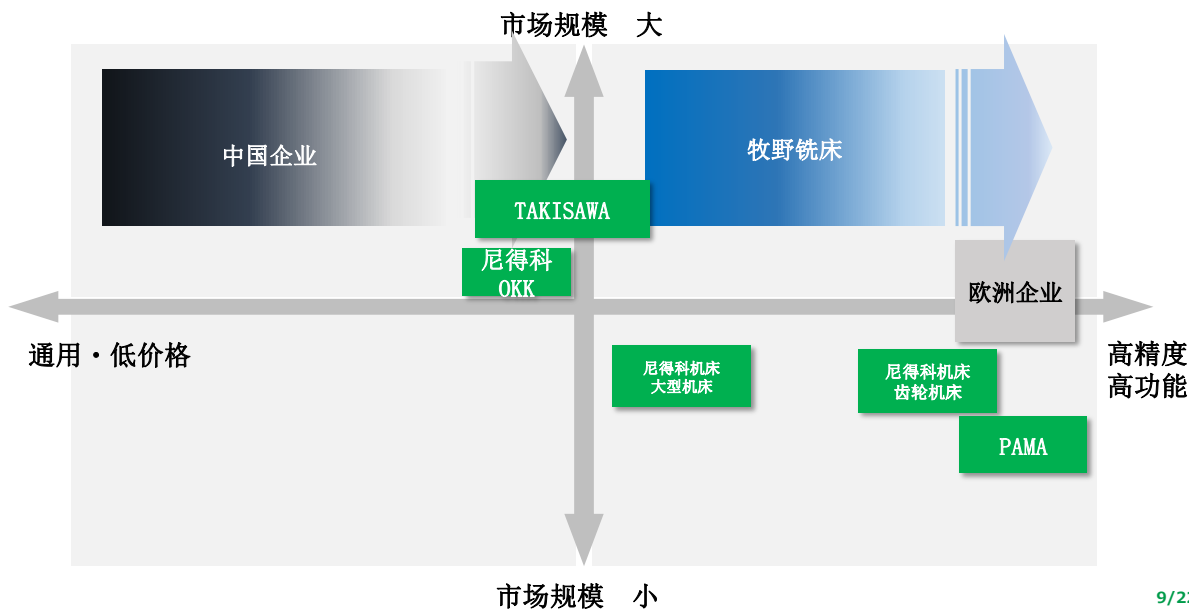
事业战略

事业战略

- 扩充产品线
 - 一站式解决方案
- 扩大规模
 - 提高采购能力
 - 强化盈利能力
- 分散风险
 - 地域·产业·客户
- 全球化生产
 - 地产地消
 - 重组现有工厂，构建起高效的生产体制

	牧野铣床	NIDEC
产品	加工中心 (立式 / 卧式)	○ 尼得科OKK
	铣床	○ 尼得科OKK
	电火花加工机床	○ -
	激光 / 3D打印机	○ 尼得科机床
	大型机床 (龙门机 / 卧式镗床)	- 尼得科机床 PAMA
	车床	- TAKISAWA
	齿轮机床	- 尼得科机床

产品映射



企业的销售规模



No.	公司名	销售额 (百万日元)	决算期
1	DMG森精机	539,450	2023/12
2	大隈	227,994	2024/03
3	牧野铣床制作所	225,360	2024/03
4	捷太格特（机床部门）	213,198	2024/03
5	尼得科机床・尼得科OKK・TAKISAWA・PAMA	118,200	2024/03
6	津上	83,928	2024/03
7	沙迪克	67,174	2023/12
8	冈本机床制作所	50,198	2024/03
9	芝浦机械（机床部门）	25,983	2024/03
10	高松机械工业	14,184	2024/03

No.	公司名	销售额 (百万日元)	决算期
1	DMG森精机	539,450	2023/12
2	牧野铣床制作所+ 尼得科机床・尼得科OKK・ TAKISAWA・PAMA	343,560	2024/03
3	大隈	227,994	2024/03
4	捷太格特（机床部门）	213,198	2024/03
5	津上	83,928	2024/03
6	沙迪克	67,174	2023/12
7	冈本机床制作所	50,198	2024/03
8	芝浦机械（机床部门）	25,983	2024/03
9	高松机械工业	14,184	2024/03

※1 捷太格特、芝浦机械摘自部门信息
 ※2 山崎马扎克、HAAS（美国）等为非上市公司，财务信息不明，未列入其中。
 ※3 PAMA为2023年12月期

加入尼得科集团后的协同效应案例



技术・开发

■ 尼得科机床・尼得科OKK・TAKISAWA的共同开发案例

通过组合和利用各公司特有的技术和解决方案来开发新产品

带齿轮加工功能的加工中心 (尼得科机床工具×尼得科OKK)

将尼得科OKK拥有的高刚性5轴加工中心与车削加工用工作台相结合，并利用尼得科机床的齿轮加工技术，开发出用户要求的带齿轮加工功能的加工中心。



金属3D打印机 (尼得科机床×尼得科OKK)



带齿轮加工功能的复合车床 (尼得科机床×TAKISAWA)



■ 尼得科京阪奈技术中心的活用

在尼得科生产技术研究所的支援下，①进行机床的热变形分析，降低新开发设备的热变形；②利用电磁仿真技术开发高性能传感器。



销售

■ 中国销售渠道的扩大

在严格遵守出口相关法规的基础上，利用减速机业务・冲压机业务的营销网络（中国国内17个网点的营业人员和代理商），使订单金额比以往增加约1.5倍。此外，不断获得大型及新兴电动汽车制造商的新询盘项目，扩大订单。

■ 为尼得科集团公司引进最新的机床

- 提高集团公司产品的精度和生产效率
- 将引进的机床放在展厅使用，为扩大销售活动做出贡献
 - 在北美的冲压机工厂（尼得科Minster）引进尼得科机床及PAMA的大型机床，生产高精度冲压机。
 - 在中国平湖工厂的冲压机工厂（京利）引进尼得科机床的大型机床。
 - 在减速机工厂引进尼得科机床的齿轮加工机，开发・生产机器人用高精度减速机。
 - 在数据中心所需重要部件的加工工厂引进TAKISAWA的高精度车床及PAMA的大型镗床。

■ 在全球范围内共享集团的网点和人员资源

在营销活动中，即使单个公司不具备所有地区或产品的网点或人员，也可通过在集团内共享可利用的网点和人员，努力为客户提供一站式的信息和服务，并且正在稳步发挥效果。

与牧野铣床的预期协同效应

技术 · 开发

期待与尼得科拥有的技术和解决方案产生协同效应

■ 技术协同效应

- 激光光学设计技术
- 齿轮加工技术（切削·研磨加工）
- 大型五面加工机·卧式镗床设计制造技术
- 车床设计制造技术
- 切削工具的设计制造技术

■ 解决方案协同效应

- 轴类加工解决方案（旋转轴·齿轮）
- 大型零件加工解决方案
 - 飞机大型特殊加工（机翼机身外板）
 - 能源·建机的大型零部件加工
 - 大型模具加工
- 高硬度材料·陶瓷加工（磨削中心）

销售 · 服务

■ 销售及服务网点的活用

在中国、印度、欧洲等牧野铣床着力的地区，利用本公司的销售和服务网络，可以进一步扩大客户基础，或者有可能更高效地开展扩销活动。

■ 为尼得科集团公司引进牧野铣床的最新设备

通过在本公司集团公司的生产工厂引进牧野铣床产品，提高导入实绩，并可作为牧野铣床的展示厅用于扩销活动。

■ 通过产品线的选择和集中，实现有效的扩销

选择并组合两家公司具有竞争力的产品，作为一站式解决方案向客户提案，有望增加接单机会。

生产 · 管理

■ 生产网点的活用

在积极推进地產地消的阶段，可以有效利用尼得科的全球生产网点。

机械事业本部生产网点 10个国家及地区
(中国、中国台湾、菲律宾、印度、意大利、德国、西班牙、美国、墨西哥、加拿大)

■ 联合采购

增加共同采购源的购买量，改善成本和交期。

■ 生产支援

- 共享各公司擅长的供应链
 - 大型部件的材料采购、部件加工支援、供应商的介绍
- 共同实施招聘和培训

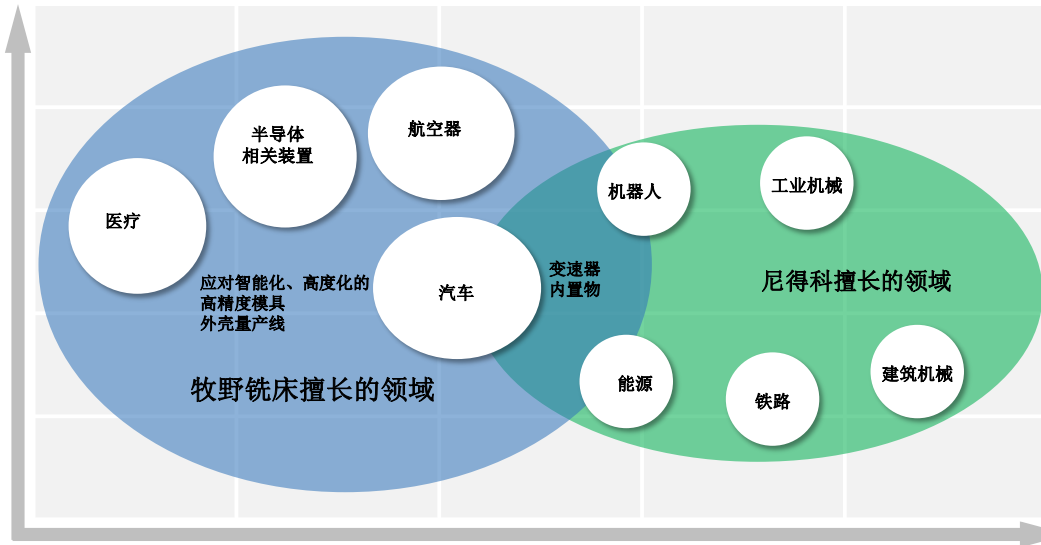
■ 共享服务

共享管理功能资源

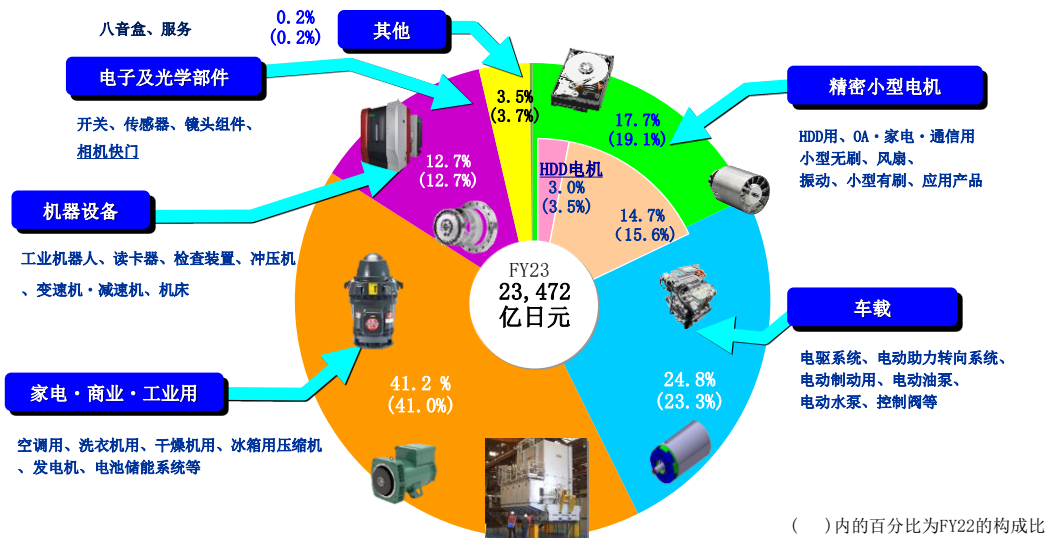
机床种类与两家公司产品一览

		NIDEK				牧野铣床
		尼得科机床	尼得科OKK	TAKISAWA	PAMA	
加工中心	立式M/C					
	卧式M/C					
	龙门五面加工中心					
	卧式镗床					
车床	六角车床					
	复合车床					
	立式车床					
其他	激光加工机					
	磨床					
	电火花加工机					
	齿轮机床					

两家公司销售目标市场的互补性（机床产品）



销售目标产业（需求领域）的扩张



销售目标产业（需求领域）的扩展



尼得科相关业务领域广泛，能为牧野铣床产品创出新的市场。

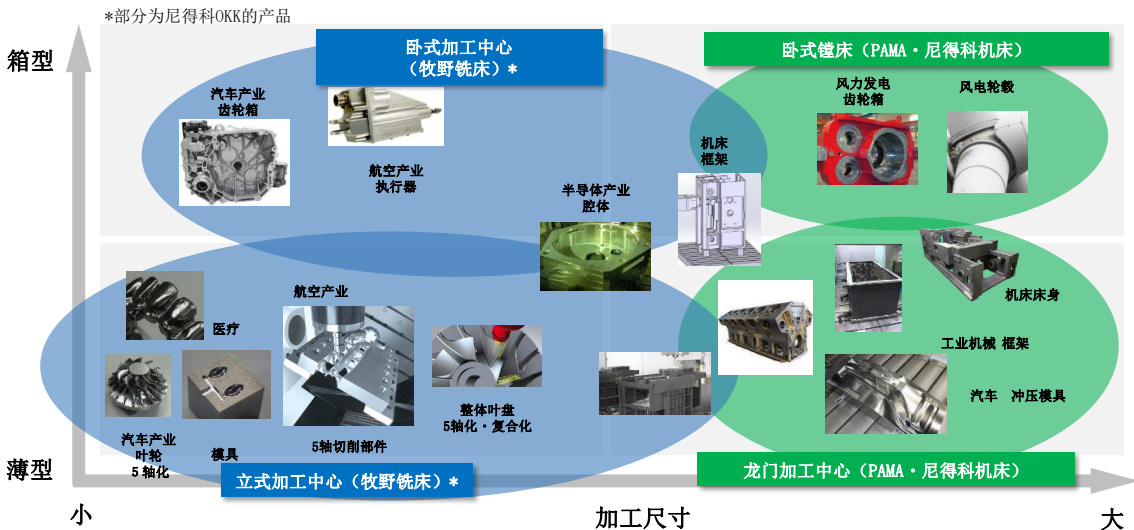
以最前沿的AI关联市场为代表，拉动身边的基础设施/能源等业务领域的增长。

追求更好的生活 Better Life	追求可持续的基础 设施和能源	助力AI社会	工业生产效率化	出行创新
提高生活质量 追求安心、安全、健康	通过“制造、储存、使用” 为维护全球的基础设施做 贡献	抢先一步应对呈爆发式增 长的需求	推动制造行业的省人化/无 人化、高速化/高精度化	环保型移动体的电动化/ 自动化的规模扩大
生活家电	发电机	数据中心	机床、冲压机	车载部件、电动两轮车
商用设备(空调/电梯)	电池储能系统(BESS)	半导体检测/晶圆搬运	精密减速机	航空部件·eVTOL

扩大双方的应用领域

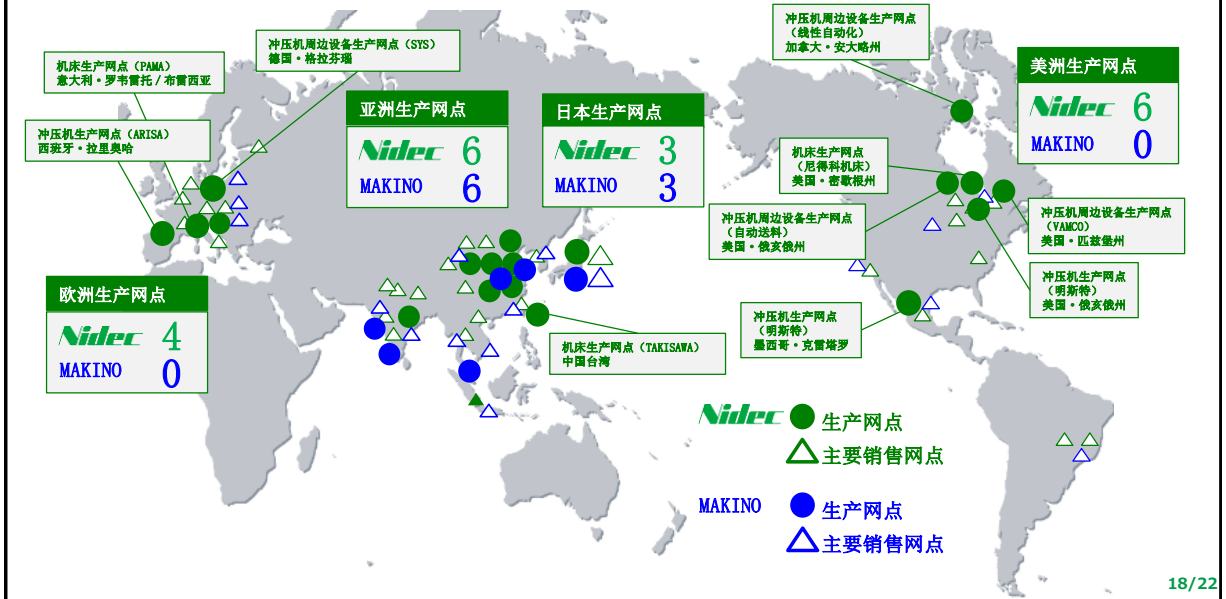


可为各行业领域提供广泛的产品线



牧野铣床与本公司机械事业(机床及冲压机)网点

Nidec



TOB发布后的状况(截至1月23日)

Nidec

1月10日	<ul style="list-style-type: none"> (株)牧野铣床制作所宣布成立特别委员会，要求安排与特别委员会安排会面
1月15日	<ul style="list-style-type: none"> 收到该公司特别委员会的要求书
1月17日	<ul style="list-style-type: none"> 在该公司技术中心(东京·目黑)与特别委员会会面 向该公司特别委员会提交我方对要求书的回复(通过新闻稿公布)
1月22日	<ul style="list-style-type: none"> 已获得美国反垄断法(HSR)的批准

在该指针中，下列原则被视为取得上市公司经营控制权的收购中普遍应当尊重的原则，本公司也是按照这些原则进行提案的。

• **第1原则:企业价值·股东共同的利益之原则**

是否为理想的收购，应以能否确保或提升企业价值及股东的共同利益为标准来判断。

• **第2原则:股东意愿之原则**

涉及公司经营控制权的事项，应当依据股东的合理意愿。

• **第3原则:透明度原则**

为了股东做出判断，收购方和目标公司应当适当且积极地提供有益的信息。为此，收购方和目标公司应通过遵守与收购相关的法律法规等方式，确保收购过程的透明度。

引用：p7：经济产业省 企业收购行动指针—为实现企业价值的提升和股东利益的确保—（2023年8月31日）

双方信函往来的主要项目

①关于未进行事先协商和探询

✓**确保充足的时间**

- 日本法律规定公开收购期至少需要20个工作日（美国也相同）。
- 本提案在预定公开收购开始日前确保了多于3个月的时间，且最短的公开收购期为31个工作日，充分确保了商讨的期间。
- 从目标公司2025年3月财报发布日到公开收购期结束之间确保了12个工作日。

✓**确保透明度**

- 因为是对上市公司的收购提案，需确保对牧野铣床股东在内的所有利益相关者的流程透明度。
- 收购TAKISAWA时，曾试探第三方增资配股，但一度被拒绝，之后进行了TOB提案最终被接受。这样的过程反而带有敌意色彩，因此这次为表明无敌意，并期望最终提案被接受，同时为确保透明度，采取了不事先协商和探询的方针。

✓**有美国先例**

- 著名案例，如：Oracle收购PeopleSoft（2003年）、Elon Musk收购Twitter(现X)（2022年）、Teva收购Mylan(2015年)、Valeant收购Allergan(2014年)以及Microsoft收购Yahoo!（2008年）的提案等。

双方信函往来的主要项目

②关于“强制性”～本公司的提案是排除“强制性”的方案～



“强制性”：不接受TOB的目标公司股东可能在TOB成立后遭受不利影响的心理压力

问题在于，当目标公司股东预期在不接受收购的情况下实现收购时，与接受收购相比会遭受不利影响时，即使许多股东认为收购价格低于客观股价，股东也可能受到接受收购的压力。

强制性两阶段收购

- 第一阶段收购（TOB）条件有利，而第二阶段收购（挤压式并购、非公开化）条件不利，或不明示第二阶段的收购条件。

可能留存少数股东的公开收购

- 设置上限时，现有股东可能作为少数股东留存，因此更容易成立可能降低企业价值的收购。（由于设置上限，无法满足所有希望出售全部股份的股东的愿望，这一点也被视为问题）
- 不设置下限或设置非常低的下限时，由于不保证第二阶段的现金回购，即使TOB成立也极有可能留存少数股东，因此可能存在与部分收购同等的强制性。

本公司方案不会产生“强制性”问题

- 在本意向表明时声明以完全子公司化为目的，并在TOB成立后进行两阶段收购。
- 在意向表明书中明确并公布第二阶段收购时的价格与TOB价格相同。
- 在意向表明书中明确并公布TOB成立后的日程和应对方案。
 - TOB成立后，召开临时股东大会，就完全子公司化（挤压式并购）进行决议。
 - 通过的情况：迅速完全子公司化。
 - 否决的情况：①直到本公司获得超过三分之二以上的表决权为止，通过市场内购买等方式追加收购目标公司的股票。
 - ②获得三分之二以上表决权后，再次召开临时股东大会（视情况也可能是定期股东大会），对完全子公司化进行决议。
- 如“关于公平收购方式的研究会”第4次会议事務局说明资料第31页所述，符合“在满足最低限度接受的情况下，延长购买期限的做法在公开收购开始时已公布的收购”的设计（先例：本公司对TAKISAWA的收购（2023年），AZ-COM丸和对C&F物流的收购提案（2024年））。
- 关于最低限度（50%）合理性的说明，正在接受关东财务局的审查。

22/22

