

2025 年 1 月 31 日

各位

公司名 尼得科株式会社
代表人 总裁 岸田 光哉
证券交易所 东证 Prime (6594)
公司地址 京都市南区久世殿城町 338
联系人 企业传播部部长 渡边 启太
联系电话 +81-75-935-6150

关于尼得科对株式会社牧野铣床制作所（股票代码：6135）的《问询函》提交答复的通知

如本公司于 2024 年 12 月 27 日发布的《关于拟对株式会社牧野铣床制作所（证券代码：6135）启动公开要约收购的公告》中所述，作为拟收购株式会社牧野铣床制作所（在株式会社东京证券交易所 Prime 市场上市，以下简称“目标公司”）为本公司全资子公司的一系列交易（以下简称“本交易”）中的一个环节，本公司决定通过公开要约收购的方式收购目标公司的普通股，并于同日向目标公司提交了有关本交易的意向书。

与此相关，对目标公司于 2025 年 1 月 28 日发来的《问询函》，本公司于今日向目标公司提交了答复（该答复的中文版本将在相应部分的翻译工作完成后发布），特此通知。

本公司将继续秉持诚意，及时且贴切地提供必要的信息，以便目标公司公开发布对本交易的意见。

以上

株式会社牧野铣床制作所
总裁 宫崎 正太郎

尼得科株式会社
总裁 岸田 光哉

关于收到贵司发来的《问询函》

本公司收到贵司于 2025 年 1 月 28 日发出的《问询函》（以下简称“本《问询函》”）。对于本《问询函》中列出的各项问题，本公司答复如下。

本公司希望通过坦诚地回答贵司提出的各项问题，使贵公司的股东能够就本次交易的利弊及交易条件做出正确的选择。同时，我们也理解贵司可能希望获得包括本公司的非公开信息及保密信息在内的更为详细的信息。

从这一角度出发，我们强烈希望能与贵司高层进行会面，在不违反竞争法规定的前提下，在一定限制条件下相互提供双方的非公开信息和保密信息，并就如何进一步扩大通过双方合作产生的协同效应进行协商，以期实现企业价值最大化和股东利益的提升。

此外，考虑到双方的保密信息管理，我们建议在上述协商中对相互提供的信息本身保持非公开状态，以实现企业价值最大化和股东利益提升。同时，为了确保对贵司股东的透明度，我们希望在与贵司商议后，以必要的范围和内容为限公布上述协商的概要。

2. 关于本提案预期的协同效应

本公司回复（综述）：

我们相信，为了实现公司的可持续增长，必须重视与现有客户建立信任关系，与此同时不断开发新产品、新技术、以及开拓新市场和新客户。如果仅依靠本公司的技术诀窍等资源来开发新技术、新产品以及开拓新市场需要很长时间和成本，那么我们就通过并购来实现。为了打造出让亚洲等各国的机械制造商无法比拟的强大的机械制造集团，通过贵公司与本公司双方资源的协同将会产生极为有效的成果。

本公司的并购政策的特点是，希望被收购公司的管理团队能够尽可能继续管理业务（不仅是日本总部，还包括主要的海外子公司），尊重该公司的强大的技术和客户群（贵公司的情况而言是指与模具行业等相关等），注重与被收购公司的高管和员工进行沟通，并共同努力实现协同效应。

正如本公司创始人永守重信所说，

“管理者的职责就是讲述梦想并将其变为现实。”

我们尼得科的管理层均抱有这种精神。我们愿意与贵公司共同探讨，以实现我们两家公司的协同效应，实现创建可持续增长的世界一流机械制造商的梦想。

(2)生产互补性

- ④ 本公司最为重视深入了解每个客户的需求和保持预期质量，因此建立了专门针对包括加工中心等特定产品群的生产体制。因此，如果将制造和网点范围扩大，每个人将需要对应许多产品群，这可能会削弱每个人的技能、对产品的理解力和可靠性，导致组织实力和质量下降。请详细说明贵公司对这一点的看法。

本公司答复：

在本公司的机械业务的许多领域，我们已经建立了专门针对特定产品群的生产系统，但在贵公司的生产网点附近生产本公司的加工中心、卧式镗床和五面加工机零部件等也可能更有优势。加入本集团后，本公司打算和贵公司的相关部门协商安排。

我们愿意与贵公司根据具体情况讨论有关实现目标区域市场的分散化增加新的目标区域市场，例如，未来通过在欧洲和美洲的大市场制造和销售贵公司的产品来扩大增长（本地生产供当地消费）等。

- ⑥ 本公司认为，如果更换欧洲产的数控装置等机床的重要控制设备，不仅会丧失和以往的模具用户、飞机用户、医疗相关用等客户所建立的信任和便利性，而且还需要再次对制造工序进行认证，这可能会导致我们失去获取重复订单的机会。此外，对于生产高速、高精度、高品质机床所需的核心零部件，我们长期以来与交易方就含有我们专业知识的交付规格进行交流，以确保产品的可靠性，因此我们认为不适合推广旨在获得批量折扣的联合采购。综上所述，请重新考虑本公司与贵公司的联合采购是否会为本公司机床业务带来协同效应，如

认为会，请具体说明理由。

本公司的答复：

本公司无意将数控设备更换为欧洲制造的产品。这只是用来说明降低进入新地区和新市场的门槛的一个例子。

(3)销售网络和服务的互补性

④会议中，贵公司提到“加入本集团的话，OKK、TAKISAWA、PAMA、尼得科传动技术、尼得科机床的售后服务和贵公司的售后服务都会统合。”本公司的售后服务得到了客户的高度评价。请具体说明一下本公司和贵集团公司的服务统合后本公司及本公司的客户能得到哪些益处？。

本公司的答复：

我们认为，本公司有自己的优势地区也有弱势地区，而贵公司也是如此。因此，我认为，通过有效利用两家公司的网点实现优势互补，能够提供快捷的服务。

⑤如上述（1）②所述，本公司主要利用自身专有技术制造高速、高精度、高品质的机床，而贵公司则利用更为通用的技术制造能够满足多种需求的机床，因此贵公司的团队可能需要相当长的时间才能掌握修理我们产品的技能。而且，与一般消费品不同的是，机床需要经过10年、20年甚至30年的持续服务，才能与客户建立起信任关系。因此，如果需要提供服务的机器种类增加，就有可能由于不能掌握足够的技术知识，服务质量会下降，甚至最终会失去花费10年、20年、30年建立的客户的信任。鉴于上述情况，请重新考虑是否认为本次交易会对本公司的服务产生协同效应，如会，请具体说明原因。

本公司的答复：

我们认为，高度专业化的工作应该由具有足够技能的服务人员来应对。如上述④所述，我们相信，通过有效利用两公司的网点并实现优势互补，一定能够提供快捷的服务。本公司愿意与贵公司就为了能够实施扩展服务业务所需的举措进行协商，并提供支持。

⑥另外，贵公司官网的“机床”页面上列出了各种机器，但负责各种机器的公司和联系方式分为尼得科机床、株式会社 TAKISAWA（以下简称“TAKISAWA”）和尼得科 OKK 等公司，客户似乎无法一站式进行咨询。由此看来，贵公司所说的“整合并有效利用销售和服务网络”似乎并未在现实中实现。请详细说明，针对本公司的产品，贵公司计划在本交易后如何“整合并有效利用销售和服务网络”，如何为客户提供更好的服务。

本公司的答复：

对于客户向集团公司提出的咨询，无论联系哪家公司，我们都会根据咨询的内容

作出适当的回应。我们认为，贵公司加入本集团后，对于客户所需的产品和服务的提供范围，可以超出贵公司现有的产品服务范围，在更大范围内（包括本公司的产品和服务）给与提案和回答，也就是所谓的“一站式”服务。

(5)非协同效应

① 根据贵公司 2024 年 11 月 13 日发布的半年报，贵公司主要从事（i）精密小型电机、（ii）车载产品、（iii）家用电器、商业和工业产品、（iv）机器装置、（v）电子及光学元件的设计、开发、生产和销售等，从事的业务范围广泛，包括制造和销售机床以外的产品。另一方面，自公司成立以来，本公司一直是一家专门生产机床的制造商，客户包括从日常用品到大型客机等各种产品的制造商。其中还有和贵公司相同的从事上述（i）至（v）的生产销售的制造商。

我们的目标是深入响应客户的需求，为此，我们有机会接触客户的各种技术问题和敏感问题。正如本公司的经营理念所指出的“信任是公司的立足之本”。我们认为，我们始终作为机床的专业制造商，与客户不存在竞争关系，这是赢得客户信赖的极其重要的因素。

但是，如果本公司加入贵集团公司，由于贵公司的业务范围很广，大量从事上述（i）至（v）相关制造业的本公司的客户将可能和与集团公司中从事上述（i）至（v）相关制造业的公司（贵公司）存在关联的本公司之间产生结构性竞争关系。

关于这个问题，我们的客户和商业伙伴已经表达了担忧，例如我们收到了“如果牧野铣床加入尼得科集团，我们将不得不终止业务谈判”、“我们将不再购买牧野铣床产品”、“与本公司产品为竞争关系，因此，整个集团将不再能够购买牧野铣床产品，”“当别的公司加入尼得科集团时，与该公司的交易并未获得内部批准，”“不向牧野铣床供应我们的产品”等意见。对此，不仅限于以下的②至④的问题，请就本次交易将产生哪些非协同效应，以及如何解决这些非协同效应进行具体说明。

本公司答复

在过去的机械自动化事业本部相关的收购中，在收购前后，从加入尼得科集团的目标公司（以下简称“被收购公司”）处，就重要客户及本公司集团内的其他公司存在竞争关系时，我们也收到过类似贵司提到的问题。

在这种情况下，本公司会与包括本公司机械自动化事业本部长西本在内的经营团队以及被收购公司的负责人一起拜访目标客户公司的负责人，诚挚地请求他们继续与我们开展业务。对被收购公司的主要供应商亦是如此。如果贵公司加入本集团公司，我们将予以同样的对应。

如果在我们进行了拜访后，仍有一些供应商表示他们不想与尼得科集团交易的话，我们也会请求他们在一段时间后恢复业务，并且已有不少实现业务恢复的事例。此外，尼得科集团自身也使用着大量的机床，相信通过灵活运用销售网络和供应网络，即使失去一部分客户和供应商，也能提供远超其交易量的新业务。

② 本意向书仅描述了本次交易将产生的协同效应，但请具体说明本次交易预计产

生的非协同效应的具体内容（不包括上述（1）至（4）项）。以及是否认为本次交易产生的协同效应将超过非协同效应，如果是，原因是什么。

本公司的答复：

除上述情况外，预计不会出现其他非协同效应。尼得科集团的优势之一是我们解决问题的速度。即使发生上述以外的不协同效应，我们也会迅速积极地与尼得科机械自动化事业本部管理层分享问题，并与贵公司管理层协商解决。

③ 针对本新闻稿，本公司的一家模具制造商客户担心本公司将由于收购而失去独立性，并且会影响本公司的技术支持和服务的连续性。鉴于此据报道，模具制造商所属的日本模具工业协会正在推进一项关于对此次收购的看法的调查（见 2025 年 1 月 21 日日刊工业新闻的文章《牧野铣削的独立性焦点 日本模具工业协会 尼得科 TOB 调查考虑》）。对此有何看法？此外，在本公司的交易方明确表示担心此次交易会对本公司的技术支持和服务的连续性产生不利影响的情况下，实施本次交易似乎没有顾及到本公司客户的意愿，请详细说明，对此交易的实施是如何考虑的。

本公司的答复：

我们充分理解模具行业对贵公司非常重要。

如果加入本集团公司，我们不仅无意改变贵公司的技术支持或服务活动，而是希望对其进一步加强。因此，我们希望像以往一样继续为贵公司的客户提供技术和服 务支持。此外，如果有任何客户感到不安，本公司也会尽力真诚地说明情况并取得他们的理解。

本集团公司内有许多公司和业务部使用模具，相信与贵公司之间会产生许多协同效应。

④ 针对此新闻稿，中国模具工业协会及中国其他地方模具行业协会发表了申明表示，“担心贵公司对本公司的收购将损害本公司品牌的独立性和品牌价值，影响本公司在全球模具行业的领先地位。同时也担心未来本公司能否继续为中国市场提供高质量的技术服务。贵集团公司收购本公司后，可能会调整技术开发、服务网络和客户支持策略，这可能会影响服务中国市场的能 力。对此有何看法？鉴于本公司的交易方现在已经明确表示担心本交易会对本公司的技术服务质量产生不利影响，实施本次交易似乎没有顾及到本公司交易方的意愿，请详细说明，对此交易的实施是如何考虑的。

本公司的答复：

本公司希望贵公司继续一如既往地开 展技术开发、服务网络、客户支持等工作，并努力向中国模具工业协会表达关切的人士直接、真诚地说明并寻求他们的理解。

3. 本次交易对利益相关者的益处

(4) 如上文第 2(5) ① 所述, 如果贵公司成为本公司的母公司, 则有一定数量的交易方表示他们希望避免与本公司开展业务。另外如上文 2(5) ④所述, 中国模具工业协会以及中国各地模具行业协会均发表声明, 表示担心此次交易可能对本公司的技术服务质量产生不利影响。此外, 贵集团公司的交易方和经营产品范围广泛, 贵公司的竞争对手有可能不会从成为贵集团一员的本公司处采购机床。鉴于本公司的交易方的反应, 请重新考虑本次交易是否会给本公司的交易方带来实质性利益, 若会, 请具体说明原因。

本公司的答复: 请参阅上述 2. (5) ①和④中的本公司的答复。

结束

【招揽规则】本文件是为公开宣布要约收购而准备的声明，并非以招揽销售为目的而准备。在提出出售要约时，请务必阅读有关要约收购的说明，并自行决定提出要约。本文件不构成购买或出售任何证券的要约的一部分，并且本文件（或其任何部分）或其分发事实并不构成购买或出售任何证券的要约的招揽行为，不构成任何合同的基础，并且在签订合同时也不作为依据。

【未来预测】本文件可能包含有关尼得科株式会社（以下简称“要约收购方”）、其他公司等未来业务的信息，如可能包含诸如“打算”、“计划”、“相信”和“假设”的未来可能性的描述。这些陈述基于要约收购方当前的业务前景，并可能根据未来的发展而变化。要约收购方没有义务更新有关未来前景的信息以反映实际业务成果、各种情况、条件变化等。本文件中的陈述包含美国《1933年证券法》（Securities Act of 1933，经修订）第27A条和美国《1934年证券交易法》（经修订）第21E条定义的“前瞻性陈述”（forward-looking statements）。由于已知或未知的风险、不确定性或其他因素，实际结果可能与“前瞻性陈述”明示或暗示的预测存在重大差异。要约收购方或其附属公司（affiliate）不能保证以“前瞻性陈述”明确或暗示表达的预测将被证明是正确的。本文件中的“前瞻性陈述”是根据要约收购方截至今日持有的信息准备的，除非法律或金融商品交易所规则要求，否则公司及其关联公司均不承担任何更新或修改此类陈述的义务以反映未来事件或情况。

【美国法规】本要约收购将按照日本《金融商品交易法》规定的程序和信息披露标准实施，但这些程序和标准不一定与美国的相同。特别是，经修订的1934年《证券交易法》（Securities Exchange Act of 1934，以下称《美国·1934年证券交易法》）第13(e)或14(d)条以及根据该条制定的规则不适用于要约收购，并且要约收购不符合这些程序和标准。本文件中包含的所有财务信息可能并不等同于美国的财务信息。此外，要约收购方和目标公司（株式会社牧野铣床制作所）是在美国境外成立的公司，其高级管理人员是美国境外的居民，因此可能难以依据美国证券交易法对该等人员行使权利或提出索赔。此外，可能无法在美国以外的法院针对非美国公司或其高管基于违反美国证券法的行为提起法律诉讼。此外，不能保证美国法院对非美国公司或其高管拥有管辖权。除非另有说明，与要约收购相关的所有程序均以日语进行。与要约收购相关的全部或部分文件将以英文准备，但如果英文和日文文件之间存在差异，则以日文文件为准。

【其他国家】根据国家或地区的不同，本文件的发布、出版或分发可能受到法律限制。若如此，请注意并遵守这些限制。这不应构成与要约收购相关的购买要约或出售股票要约的招揽，而应被视为仅仅是分发信息材料。