

第67期 株主通信

2017年4月1日▶2018年3月31日

日本光電

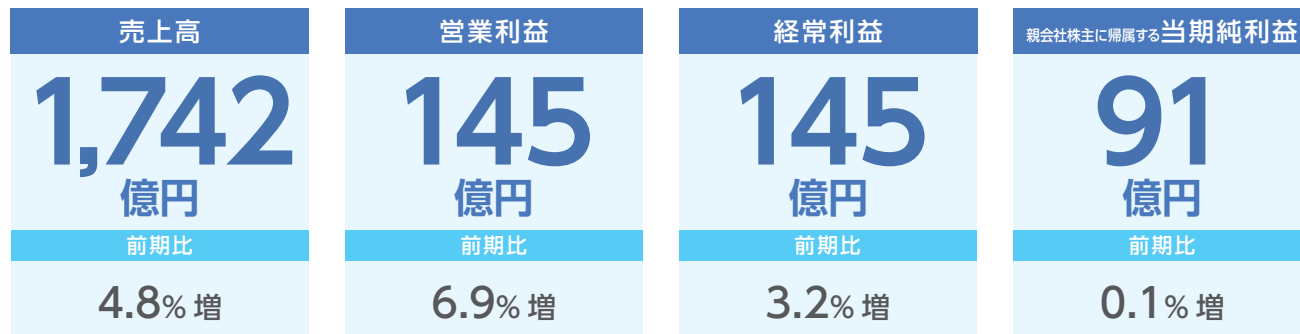
病魔の克服と健康増進に
先端技術で挑戦

CONTENTS

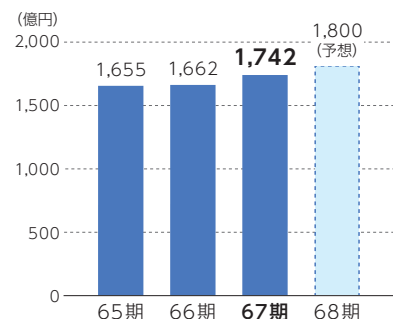
- P1 連結決算ハイライト
- P2 株主の皆様へ
- P3 事業の概況・商品群別の概況(連結)
- P5 事業の概況・地域別の概況(連結)
- P6 トップインタビュー
- P9 新商品紹介
- P10 トピックス
- P11 連結決算概要
- P12 会社情報
- P13 株主様インフォメーション
- P14 株式情報



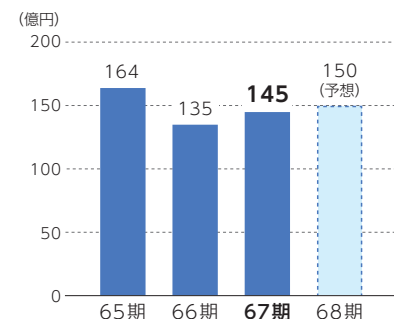
連結決算ハイライト



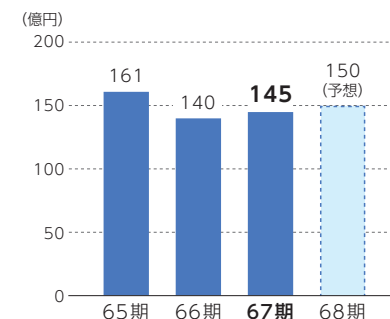
●売上高



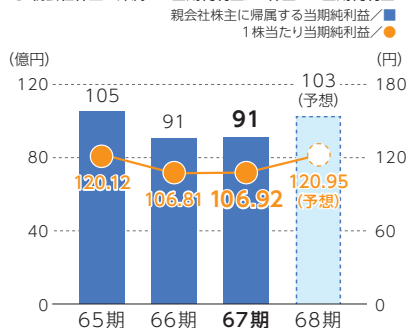
●営業利益



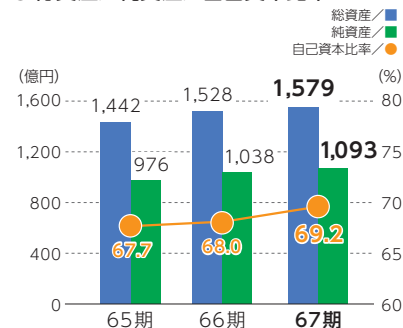
●経常利益



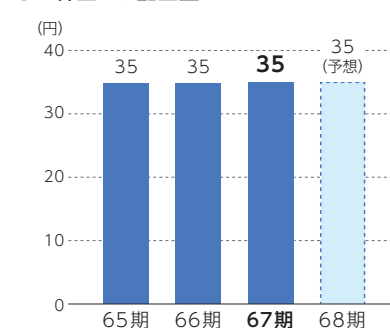
●親会社株主に帰属する当期純利益／1株当たり当期純利益



●総資産／純資産／自己資本比率



●1株当たり配当金



本資料に記載されている内容は、将来に関する前提、見通し、計画に基づく予測が含まれており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

株主の皆様へ

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。

当社グループは、2018年3月31日をもちまして第67期を終了いたしましたので、ここにその概要をご報告申し上げます。

第67期は、国内市場では2016年の営業組織体制再編に続き、2017年4月に販売子会社制から支社支店制に移行しました。全国一貫した販売施策を展開するとともに、急性期病院、中小病院、診療所といった市場別の取り組みを強化し、消耗品・保守サービス事業の拡大にも注力した結果、増収となりました。海外市場では現地販売・サービス体制の強化により、米州、欧州が好調に推移し、アジア州も下期に入って回復に転じました。この結果、売上高、営業利益ともに前期を上回ることができました。

当社グループは、2020年を展望した長期ビジョン「The CHANGE 2020」の実現に向けて、第67期から3ヵ年中期経営計画「TRANSFORM 2020」を推進しています。引き続き国内事業、海外事業の成長に注力するとともに、全社一丸となって収益力の強化に最優先で取り組み、高収益体質への変革を目指してまいります。

なお、当期の期末配当は、1株につき18円とし、中間配当17円と合わせて年間35円とさせていただきます。

株主の皆様におかれましては、より一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役
社長執行役員

荻野 博一

代表取締役
専務執行役員

田村 隆司

事業の概況・商品群別の概況(連結)

当期において、国内では、2025年の医療・介護の将来像の実現に向けて医療制度改革が進展しました。医療機器業界においても、医療の質向上と効率化、地域医療連携に寄与するソリューション提案が求められる厳しい経営環境となりました。海外では、欧米の政策動向に不透明感はあるものの、医療機器の需要は総じて堅調に推移しました。

このような状況下、当社グループは、3か年中期経営計画「TRANSFORM 2020」をスタートさせ、「高い顧客価値の創造」「組織的な生産性の向上」による高収益体質への変革を目指すとともに、「地域別事業展開の強化」「コア事業のさらなる成長」などの重要課題に取り組みました。商品面では、クリニカルアシスタントサービスや医療介護ネットワーク

システム、ホルター心電計を発売し、診療所市場向け商品ポートフォリオの拡充に注力しました。また、急性期病院向けには中位機種ベッドサイドモニタを発売しました。さらに、国内販売会社制を支社支店制に移行、ビデオ硬性挿管用喉頭鏡の事業を譲受するなど、事業基盤の強化を図りました。

当期の売上高は前期比4.8%増の1,742億4千9百万円の増収となり、営業利益は前期比6.9%増の145億1千7百万円、経常利益は前期比3.2%増の145億1百万円となりました。また、特別損失の計上や、米国の税制改正の影響により法人税等調整額が増加したことから、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比0.1%増の91億5千4百万円となりました。

① 生体計測機器



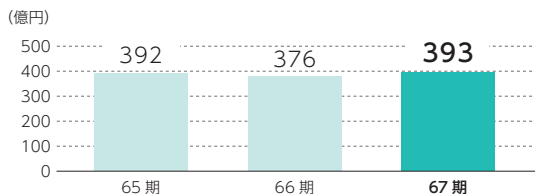
心電計 ECG-2400シリーズ

脳波計、筋電図・誘発電位検査装置、心電計、心臓カテーテル検査装置、診断情報システム、関連の消耗品(記録紙、電極、電極カテーテルなど)、保守サービスなど

国内 心臓カテーテル検査装置群や診断情報システムが好調に推移したほか、心電計群も堅調に推移しました。脳神経系群は前期並みを維持しました。

海外 心電計群は好調でしたが、脳神経系群が前期実績を下回りました。

売上高 393 億円 (前期比 4.4%増)



② 生体情報モニタ



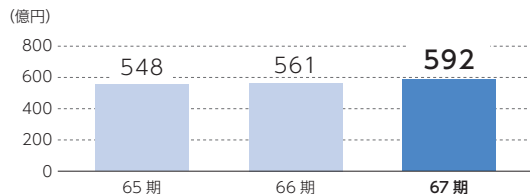
ベッドサイドモニタ CSM-1901

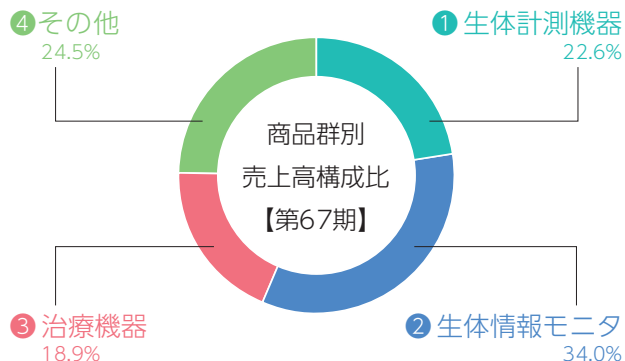
心電図、呼吸、SpO₂(動脈血酸素飽和度)、NIBP(非観血血圧)などの生体情報を連続的にモニタリングする生体情報モニタ、臨床情報システム、関連の消耗品(電極、センサなど)、保守サービスなど

国内 臨床情報システムが好調だったほか、センサ類などの消耗品も堅調に推移しました。

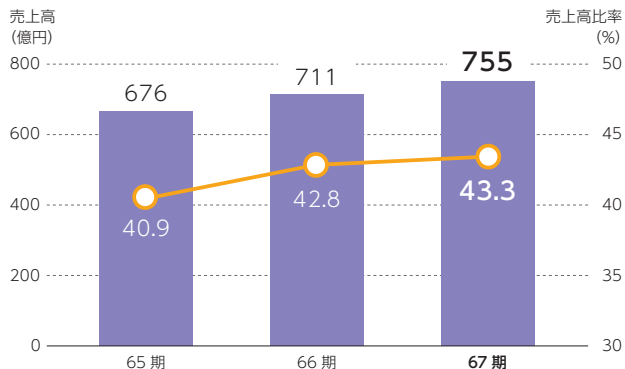
海外 米州、欧州、アジア州で増収となり、特に米国での売上が大幅に伸長しました。一方、その他地域は前期における大口商談の反動もあり減収となりました。

売上高 592 億円 (前期比 5.5%増)





■ 消耗品・保守サービス売上高の推移



③ 治療機器

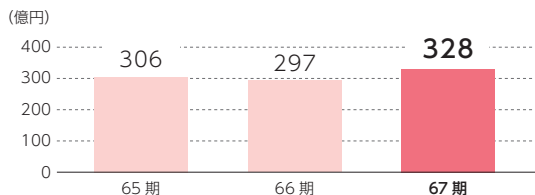


自動体外式除細動器 AED-3100

除細動器、AED（自動体外式除細動器）、心臓ペースメーカ、人工呼吸器、麻酔器、迷走神経刺激装置、人工内耳、関連の消耗品（電極パッド、バッテリーなど）、保守サービスなど

国内	AEDが更新需要の回復による販売台数の増加に加えて消耗品も伸長したことから、好調に推移しました。除細動器や人工呼吸器も好調でした。
海外	除細動器が全ての州で売上が大きく伸長しました。AEDは米州、欧州で好調に推移しました。

売上高 328 億円 (前期比 10.6%増)



④ その他

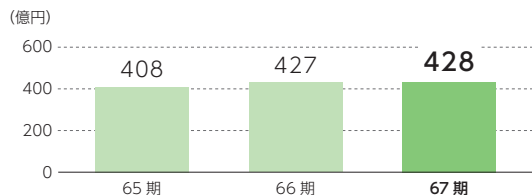


全自動血球計数器 MEK-9100

血球計数器、臨床化学分析装置、超音波診断装置、研究用機器、消耗品（試薬、衛生用品など）、設置工事・保守サービスなど

国内	検体検査装置が低調に推移しました。
海外	血球計数器が中南米、欧州で堅調に推移しました。

売上高 428 億円 (前期比 0.1%増)



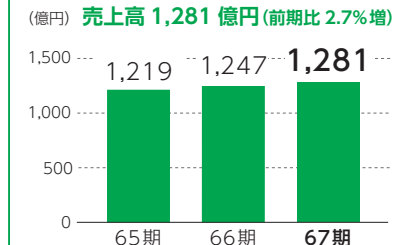
事業の概況・地域別の概況 (連結)

国内市場

急性期病院、中小病院、診療所といった市場別の取り組みを強化するとともに、消耗品・保守サービス事業の拡大に注力した結果、売上を伸ばすことができました。市場別には、大学病院市場が診断情報システムや臨床情報システムの更新商談の受注もあり、好調に推移しました。PAD*市場におけるAEDの販売も好調だったほか、私立病院市場も堅調に推移しました。診療所市場の売上は前期実績を下回りましたが、官公立病院市場の売上は前期並みを維持しました。この結果、国内売上高は前期比2.7%増の1,281億4千4百万円となりました。

※PAD(Public Access Defibrillation)：一般市民によるAEDを用いた除細動。PAD市場には公共施設や学校、民間企業などが含まれる。

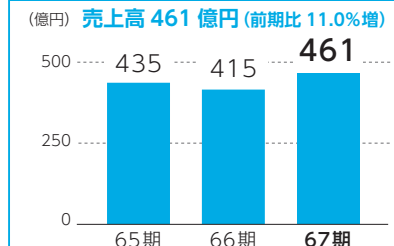
国内売上高推移



海外市場

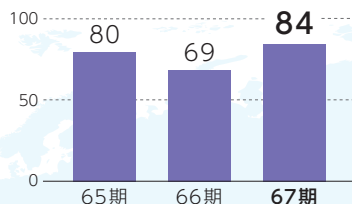
生体情報モニタ、除細動器、AEDを中心に、米州、欧州、アジア州で売上を伸ばすことができました。米州では、米国、中南米ともに売上が大きく伸長しました。欧州では、ロシアが好調に推移したほか、ドイツ、トルコでの売上が回復しました。アジア州では、中国が好調に推移したほか、中近東での売上が販売代理店網の整備などにより回復しました。その他地域は、前期におけるエジプトでの大口商談の反動もあり、減収となりました。この結果、海外売上高は前期比11.0%増の461億5百万円となりました。

海外売上高推移



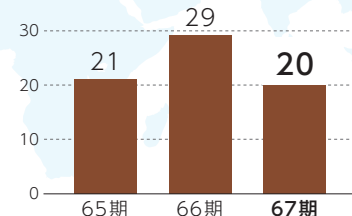
欧州売上高推移

(億円) **売上高 84 億円 (前期比 21.1%増)**



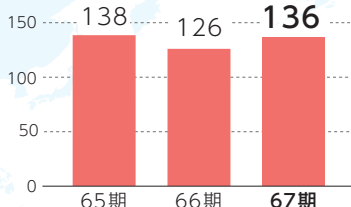
その他地域売上高推移

(億円) **売上高 20 億円 (前期比 31.6%減)**



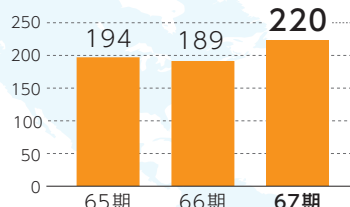
アジア州売上高推移

(億円) **売上高 136 億円 (前期比 7.9%増)**



米州売上高推移

(億円) **売上高 220 億円 (前期比 16.1%増)**



「TRANSFORM 2020」を強力に推進し、 高収益体質への変革を目指します。

代表取締役社長執行役員 荻野 博一



Q 当期(第67期)の業績について ご解説ください。

A 当期は、市場環境の変化に対応した施策の効果が徐々に現れ、売上高、営業利益ともに前期を上回ることができました。

国内では、高齢社会の医療ニーズに対応するために急性期医療から回復期、療養期、そして在宅医療を中心とした医療制度へと改革が進んでいます。こうした市場環境の大きな変化に対応するため、一昨年の営業組織体制の再編に続き、昨年4月には販売子会社制から支社支店制に移行しました。急性期病院や中小病院、診療所といった市場別の取り組みを

強化したことに加え、支社支店制の導入により販売戦略の推進を強化したことが業績改善につながりました。また、診療所市場では、在宅医療を含めた地域包括ケアシステムの構築を視野に、当期は新たに診療所向けクラウド製品を相次いで発売しました。

海外では、米国市場における販売および現地開発体制の強化により、当社の生体情報モニタシステムが全米トップクラスの大学病院に導入されるなど、米国市場における当社のブランド力が向上しました。また、好調な中南米をはじめ、欧州や中近東も回復基調にあり、特に今後大きな成長が期待されるアフリカ市場においては、新たにケニアに支店を開設しました。

Q 国内外の市場環境についてお聞かせください。

A 国内では、団塊の世代が75歳以上となる2025年問題に対処するため、政府は医療・介護の一体改革を進めており、各都道府県では急性期と回復期、療養期の病床配分を決める作業が本格化しています。急性期病院では、効率化のために高度な医療設備が必要とされているほか、以前に地域医療再生基金で導入された機器の更新が始まっています。また回復期や療養期を担う中小病院では、病床増加に伴い生体情報モニタなどの需要が高まることが予想されます。

海外では、人口の増加により医療機器に対する需要は総じて堅調に推移すると見込まれますが、特に中国やインド、アフリカなどの新興国市場の成長により、市場の中心が先進国から新興国へと移りつつあります。そのため、世界最大、最先端の医療機器市場である米国における販売・開発体制を強化し、一層のプレゼンス向上を図るだけでなく、グローバルな視点から開発、生産、物流を含めた新興国市場への対策を強化する必要があります。

Q 中期経営計画「TRANSFORM 2020」の進捗状況をお聞かせください。

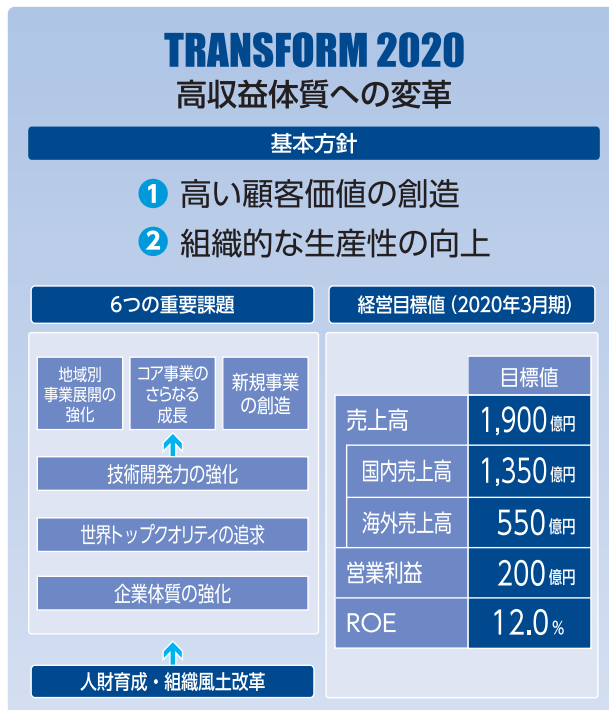
A 当期から始動した3ヵ年中期経営計画「TRANSFORM 2020」では、2020年以降を見据えて「高収益体質への変革」を目指し、「高い顧客価値の創造」と「組織的な生産性の向上」を追求しています。

まず「高い顧客価値の創造」については、当社のコ

ア技術であるHuman Machine Interface^{*1}を最大限に活用した付加価値の高い製品の開発が不可欠です。当期は、主力製品である中位機種ベッドサイドモニタ CSM-1500シリーズを発売しました。また、安定収益の確保につながるリカーリングビジネス^{*2}として消耗品・保守サービス事業の強化に取り組んでいます。

次に「組織的な生産性の向上」では、グローバルな生産・物流体制の改革を推進しています。富岡生産センタを最大限に活用し、生産効率の改善や一層のコスト削減を図るとともに、グローバルサプライチェーンの改善を進めています。また、競争力の高

■ 中期経営計画「TRANSFORM 2020」



い製品をタイムリーに市場に投入するためには、開発効率の一層の向上が必要です。新たに設立した総合技術開発センタでは、これまで分散していた開発拠点を集約するとともに、世界水準の試験設備を併設しました。全ての開発プロセスを集中的に行えるのみならず、技術部門間の連携が進み、コア技術を融合した新製品の開発が実現しています。さらに、組織全体の業務効率を向上するために、ERP、CRMなどICTを活用した業務プロセス改革に取り組んでいます。特に、国内の販売子会社を本社に統合したことにより、管理業務などのシェアードサービス化を図り、業務効率の向上を進めています。

※1 人間と機械との接点。当社の場合、センサ技術、信号処理技術、データ解析技術の総称。

※2 製品の売り切りだけでなく、消耗品やサービスなど持続的で確実性の高い収益を上げるビジネスモデル。

Q 次期(第68期)の主な取り組みについてお聞かせください。

A 次期は「TRANSFORM 2020」の2年目であり、「高収益体質への変革」に向けた取り組みをさらに強化し、2020年以降の成長に向けて足場を固める年と考えています。具体的には、収益の源泉である粗利率の改善に重点的に取り組みます。まず、成長のけん引役となるベッドサイドモニタの中位機種および汎用機種のラインアップを拡充します。さらに、当社初となる人工呼吸器と麻酔器を市場に投入する予定です。また、海外市場における消耗品事業を強化するために、自動化生産によるコスト削減に取り組んでおり、価格競争力の向上が期待されます。そして、これらの製品を戦略的に展開するために、販売体制の強化にも取り組みます。国内では、医療需要が増加する首都圏に営業リソースを

重点的に配備します。海外では、新興国市場への販売展開を集中的に強化するために、新たに中南米、アジア、中近東、アフリカ地域を管轄する海外営業統括部を創設しました。

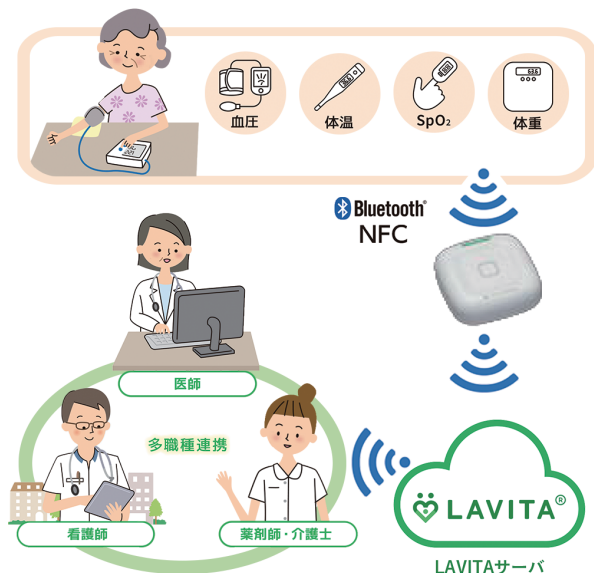
Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A 当社は、利益配分につきましては研究開発や設備投資、M&A、人財育成など将来の企業成長に必要な内部留保の確保に配慮しながら、長期に亘って安定的な配当を継続することを基本方針としています。連結配当性向30%以上を目標として、株主の皆様への利益還元に努めてまいります。この方針に基づき、当期の期末配当金は1株当たり18円とし、中間配当金17円と合わせて年間配当金は1株当たり35円とさせていただきます。次期の1株当たり年間配当金につきましては35円を予定しています。

現在、当社を取り巻く市場環境は大きな転換期を迎えています。当社の持つ可能性を最大限に発揮し、新たな時代へ果敢に挑戦することにより、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社事業へのご理解と一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

医療介護ネットワークシステム LAVITA®



LAVITA®は、在宅医療・介護のICT化に対応した、クラウド型ネットワークシステムです。患者さんのご自宅で測定した血圧や体温、SpO₂（動脈血酸素飽和度）、体重などのバイタルデータをBluetoothやNFC※、Wi-Fi通信機能によって簡単に収集、クラウドへ自動送信し、かかりつけ医や看護師、ケアマネージャーなど、在宅医療・介護に関わる様々な職種の方が「知りたいとき」「伝えたいとき」にリアルタイムで情報共有できます。患者さんのご自宅から離れた場所で患者さんの体調を見守り、変化があれば共有情報を元に医療・介護の分野をまたいだ専門家同士の連携が可能です。

LAVITA®は、疾病予防から遠隔診療など幅広くサポートできる機能の搭載を予定しており、引き続きICTの活用による在宅医療の充実と医療業務の効率化に貢献していきます。

※NFC：Near Field Communication。近距離無線通信規格。

使う人に、やさしいホルター心電計 長時間心電図記録器 RAC-5000シリーズ



ホルター心電計は、日常生活での24時間以上の連続した心電図を記録して、病院での数分の検査では捉えきれない不整脈を捕捉します。

長時間心電図記録器 RAC-5000シリーズは、軽量・コンパクトで、日常的な入浴ができる※ホルターレコーダです。患者さんは普段と変わらない生活を過ごしながらか検査ができます。臨床検査技師や医師のユーザビリティにもこだわっており、タブレットやパソコンにBluetooth通信で接続し、心電図波形を大きく鮮明な表示で確認できます。また、本装置と同時に発売した「仮貼り可能」ディスプレイ電極では、各電極上に装着位置を色別で分かりやすく表記し、心電図波形を確認しながら電極を貼り替えることができます。

※最大45℃のお湯に30分間入浴可能。

ブラジルトップ病院で 生体情報モニタ商談を受注



2012年に設立した日本光電ブラジルでは、当期から重要拠点病院への直接販売体制を強化しました。当社の独自技術であるesCCO[®]を直接アピールしたことにより、ブラジルのサンパウロ大学Incor 病院から高く評価され、手術室・ICU商談を受注することができました。当病院は、循環器分野においてブラジルトップの病院であり、今後の波及効果が期待されます。

当社は、3ヵ年中期経営計画「TRANSFORM 2020」において、拡大する新興国市場の医療ニーズに応えるため、戦略的な事業展開に取り組んでいます。今後も、当該地域の特性に

合わせた販売・サービス活動をより一層強化し、中南米市場におけるプレゼンスの確立を目指します。

※ esCCO :
estimated Continuous Cardiac Output。
心電図とSpO₂から非侵襲で連続的に心拍出量を算出。



米国で11年連続 顧客満足度No.1を獲得

11年連続
顧客満足度
No.1



47四半期連続で
顧客満足度No.1を獲得



生体情報モニタ

米国の医療機関に対して、
第三者評価会社が実施した
調査結果 (10点満点)

1位 日本光電 9.7点

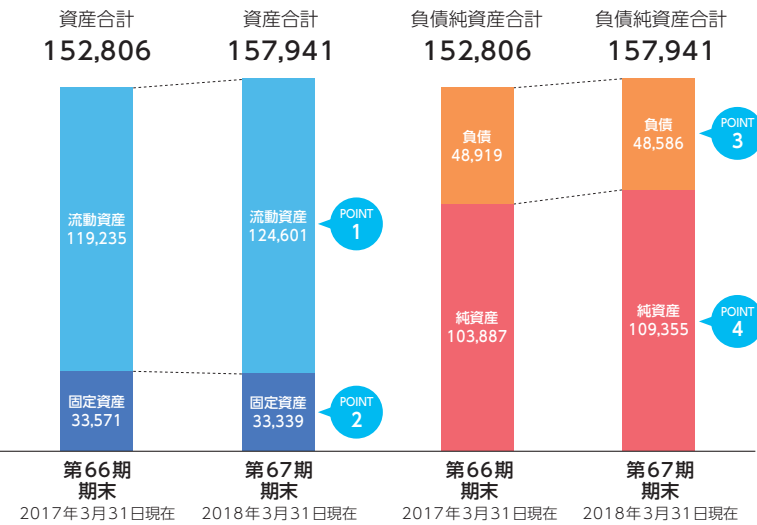
(2018年Q1 テレメトリに関するMD Buyline 調査。対象企業数6)

米国現地法人である日本光電アメリカは、米国の市場調査会社MD Buyline 社が実施している生体情報モニタの顧客満足度調査において、11年連続トップを獲得しました。

同社は四半期ごとに米国各地の病院の技術者や臨床医を対象に調査を実施しています。当社の生体情報モニタの機能や信頼性、製品トレーニング、迅速なサービスについて高い評価を得ました。

日本光電の製品は世界120カ国以上に輸出し、世界各国の医療現場でお使いいただいています。今後も世界中のお客様に高品質な製品・サービスを提供し続け、トップクオリティとしてお客様に認められるよう、グループ全部門で社員一人ひとりが品質向上に取り組めます。

連結貸借対照表の概要 (単位: 百万円)



連結損益計算書の概要 (単位: 百万円)

科 目	第65期 2015年4月から 2016年3月まで	第66期 2016年4月から 2017年3月まで	第67期 2017年4月から 2018年3月まで
売上高	165,522	166,285	174,249
売上総利益	80,711	79,226	82,759
営業利益	16,438	13,585	14,517
経常利益	16,116	14,053	14,501
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,516	9,149	9,154

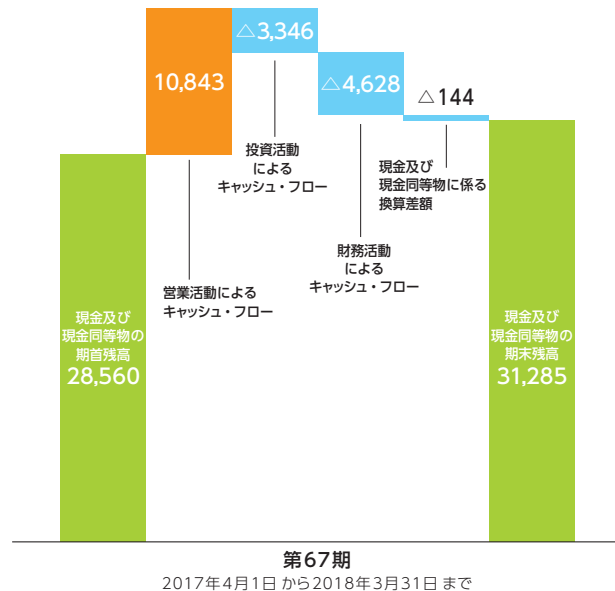
連結貸借対照表のポイント

- POINT 1 流動資産**
有価証券(譲渡性預金)や売上高増加に伴い売上債権(受取手形及び売掛金)が増加し、前期末に比べ53億円増加しました。
- POINT 2 固定資産**
有形固定資産は増加しましたが、米国の税制改正に伴い繰延税金資産が減少したことから、前期末に比べ2億円減少しました。
- POINT 3 流動負債**
仕入債務(支払手形及び買掛金)が減少し、前期末に比べ4億円減少しました。
- POINT 4 純資産**
親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴い利益剰余金が増加したことなどから、前期末に比べ54億円増加しました。自己資本比率は69.2%となりました。

連結損益計算書のポイント

- POINT 1 売上高**
国内・海外ともに前期を上回り、特に海外は米州、欧州が好調に推移したことから、前期比4.8%増となりました。
- POINT 2 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益**
増収効果により、営業利益は前期比6.9%増となりました。経常利益は為替差損が増加したものの前期比3.2%増、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失の計上や米国の税制改正に伴う法人税等調整額の増加により前期比0.1%増となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位：百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書のポイント

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は、108億円となりました。主な内訳は、税金等調整前当期純利益139億円、減価償却費33億円、法人税等の支払39億円などです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は、33億円となりました。主な内訳は、有形固定資産の取得29億円などです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用した資金は、46億円となりました。主な内訳は、配当金の支払29億円、自己株式の取得14億円などです。

会社概要

呼 称	日本光電 (NIHON KOHDEN)
社 名	日本光電工業株式会社 (NIHON KOHDEN CORPORATION)
設 立	1951年8月7日
資 本 金	75億4千4百万円
売 上 高	連結1,742億円 (2018年3月期)
事 業 内 容	医用電子機器の開発・製造・販売
従 業 員 数	連結5,031名 (2018年3月末現在)
子 会 社	国内5社 海外24社 (アメリカ、メキシコ、コロンビア、 ブラジル、ドイツ、フランス、スペイン、イタリア、 イギリス、中国、シンガポール、タイ、マレーシア、 インド、アラブ首長国連邦、韓国) (2018年3月31日現在)

役員 (2018年6月27日現在)

取締役

代表取締役	荻野 博一
代表取締役	田村 隆司
取 締 役	長谷川 正
取 締 役	柳原 一照
取 締 役	広瀬 文男
取 締 役	田中 栄一
取 締 役	吉竹 康博
社外取締役	山内 雅哉
社外取締役	小原 實
取 締 役 (常勤監査等委員)	生田 一彦
社外取締役 (監査等委員)	河村 雅博
社外取締役 (監査等委員)	川津原 茂

執行役員

社長執行役員	荻野 博一
専務執行役員	田村 隆司
常務執行役員	長谷川 正
常務執行役員	柳原 一照
常務執行役員	広瀬 文男
常務執行役員	仙波 正人
上席執行役員	田中 栄一
上席執行役員	吉竹 康博
上席執行役員	平田 茂
上席執行役員	平岡 俊彦
執 行 役 員	上松 芳章
執 行 役 員	真柄 睦
執 行 役 員	森永 修平
執 行 役 員	下田 和臣
執 行 役 員	瀬尾 卓史
執 行 役 員	熊倉 昌彦
執 行 役 員	村木 直之
執 行 役 員	栗田 秀一
執 行 役 員	岩崎 慎一
執 行 役 員	小林 直樹
執 行 役 員	佐竹 弘行
執 行 役 員	古川 賢治

株主様向け「総合技術開発センタ見学会」を開催

株主様に2016年10月に稼働した総合技術開発センタをご覧いただこうと、2018年3月に初めて見学会を開催しました。当日は、試験設備見学や製品紹介・バイタルサイン計測体験、AED講習会を行い、株主様から「大変良い環境」「使っている人の希望の品を作ってほしい」「荻野社長をはじめ社員に活気があり、うれしく感じた」などの感想をいただきました。

※応募者多数のため、抽選とさせていただきますことをご了承ください。



荻野社長のご挨拶



電波暗室の見学



製品紹介



AED講習会

個人投資家向けIRイベント・会社説明会

当社は、個人投資家の皆様と直接交流する機会として、定期的に個人投資家向けIRイベントに出展しているほか、証券会社支店での個人投資家向け会社説明会を各地で開催しています。会社紹介のプレゼンテーションや、AED講習会、医療機器の展示などを通じて当社への理解を深めていただけるよう取り組んでいます。



東証IRフェスタ2018

ホームページのご案内 <https://www.nihonkohden.co.jp/>



株主の皆様のお役に立てるよう、決算情報や様々な会社情報を掲載しています。今後も一層の内容充実に努めてまいりますので、ぜひご覧ください。

■証券会社支店での会社説明会

2017年度

4月 大和証券立川支店	10月 大和証券八王子支店
7月 大和証券横須賀支店	2月 SMBC 日興証券松戸支店
9月 SMBC 日興証券町田支店	3月 大和証券厚木支店
9月 大和証券吉祥寺支店	3月 SMBC 日興証券虎ノ門支店

株主様アンケートにご協力ください。

今後の株主通信制作・IR活動充実のため、株主の皆様のご意見を参考にさせていただきたく、株主様アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、本株主通信と同封のアンケートハガキにご記入の上、ポストへご投函いただければ幸いです。



株式の状況 (2018年3月31日現在)

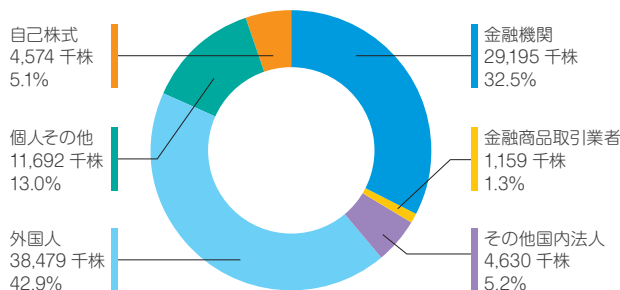
発行可能株式総数	197,972,000 株
発行済株式の総数	89,730,980 株
株主数	6,558 名 (前期末比314 名減)

大株主の状況 (2018年3月31日現在)

株主名	持株数 千株	持株比率 %
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505223	9,832	10.95
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4,320	4.81
株式会社埼玉りそな銀行	4,193	4.67
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	3,326	3.70
富士通株式会社	1,857	2.07
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	1,645	1.83
RBC IST 15 PCT LENDING ACCOUNT - CLIENT ACCOUNT	1,641	1.82
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505103	1,636	1.82
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	1,596	1.77
GOVERNMENT OF NORWAY	1,500	1.67

※ 当社は、自己株式 4,574 千株 (持株比率 5.09%) を保有していますが、上記の大株主の記載からは除いています。

株式分布状況 (2018年3月31日現在)



株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月中

基準日 定時株主総会・期末配当金 3月31日
中間配当金 9月30日

株主名簿管理人および
特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

〒168-0063
郵便物送付先 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

電話照会先 0120-782-031 (フリーダイヤル)

住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました
株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行
株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払について

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出く
ださい。

「配当金計算書」について

配当金お支払いの際にご送付しております「配当金計算書」
は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねて
おります。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用
いただくことができます。

ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様
につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行わ
れます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取
引の証券会社等にご確認をお願いします。

第3回

「日本光電のブランド力を支える営業員」

日本光電は、全国12カ所の支社支店、122カ所の営業所を展開し、地域に密着した営業活動を行っています。約1,000名の営業員が、生体情報モニタや心電計、AEDなどの医療機器を、日本全国の大学病院、官公立病院、私立病院、診療所などに販売しています。今回は、営業員の活動についてご紹介いたします。

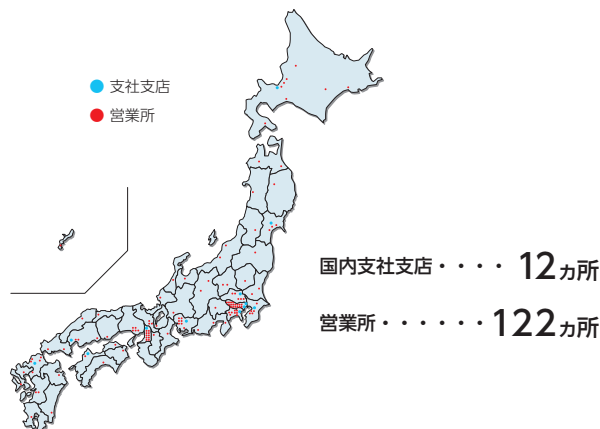
～患者さんの命を救う製品をご提案する～

当社の製品は医療機器です。実際に使用されるのは医師や看護師、臨床検査技師などの医療従事者ですが、その先に患者さんがいます。「患者さんの命を救う製品をご提案する」、それが営業員全員に通じるやりがいです。

営業員は、製品の機能や特徴はもちろん、医学知識も習得し、医療従事者のご要望に叶うご提案ができるよう努めています。

こうした日々の営業活動の積み重ねが、「日本光電ならばアフターサービスも万全だろう」と、お客様の信頼・安心感につながっています。受注・納品に至った後も、製品のメンテナンスや医療従事者への技術的なサポートなど、アフターフォローを欠かしません。当社製品を使った手術の現場に立ち会うこともあります。さらに、医療現場の声を開発部門にフィードバックし、新製品の開発につなげることも営業員の大切な役目です。

このように、営業員一人ひとりが、日本光電のブランド力を支えています。



営業員の1日のスケジュール



- 8:40 出社
- 9:00 メールチェック、見積書の作成等
- 10:00 担当施設へ訪問、新製品の提案
- 13:00 昼食
- 14:00 担当施設への納品、製品納入施設へのフォロー、新規飛び込みによる提案
- 18:00 帰社 提案書・見積書の作成、製品の学習等
- 19:00 退社

営業現場の声



北海道支店 GP 営業部
札幌MMG 遠藤 寿徳

私は日々の営業活動で、「人と人とのつながり」を大切にしています。常に「思いやり、誠実さ、スピード感」の三点を軸に、お客様と患者様の状況を迅速に把握し、相手が求めている一歩先へと導く営業を意識しています。お客様と関係を構築する中で、感謝の言葉をいただいたときや笑顔が見られたときは、やりがいや達成感を感じますし、自分のスキルアップにつながっていると思います。常に前を向いて邁進し、お客様にとって一番近いビジネスパートナーとなれるよう、これからも活動していきます。

日本光電工業株式会社

東京都新宿区西落合1-31-4 ☎161-8560 ☎(03) 5996-8000 (代表)

