

2006年3月期 決算説明会

1. 決算の概要 (連結)
2. 当社の基本戦略
3. 当社のシステム関連事業

2006年5月31日

日本光電工業株式会社

証券コード : 6849

<http://www.nihonkohden.co.jp>

決算の概要 (連結)

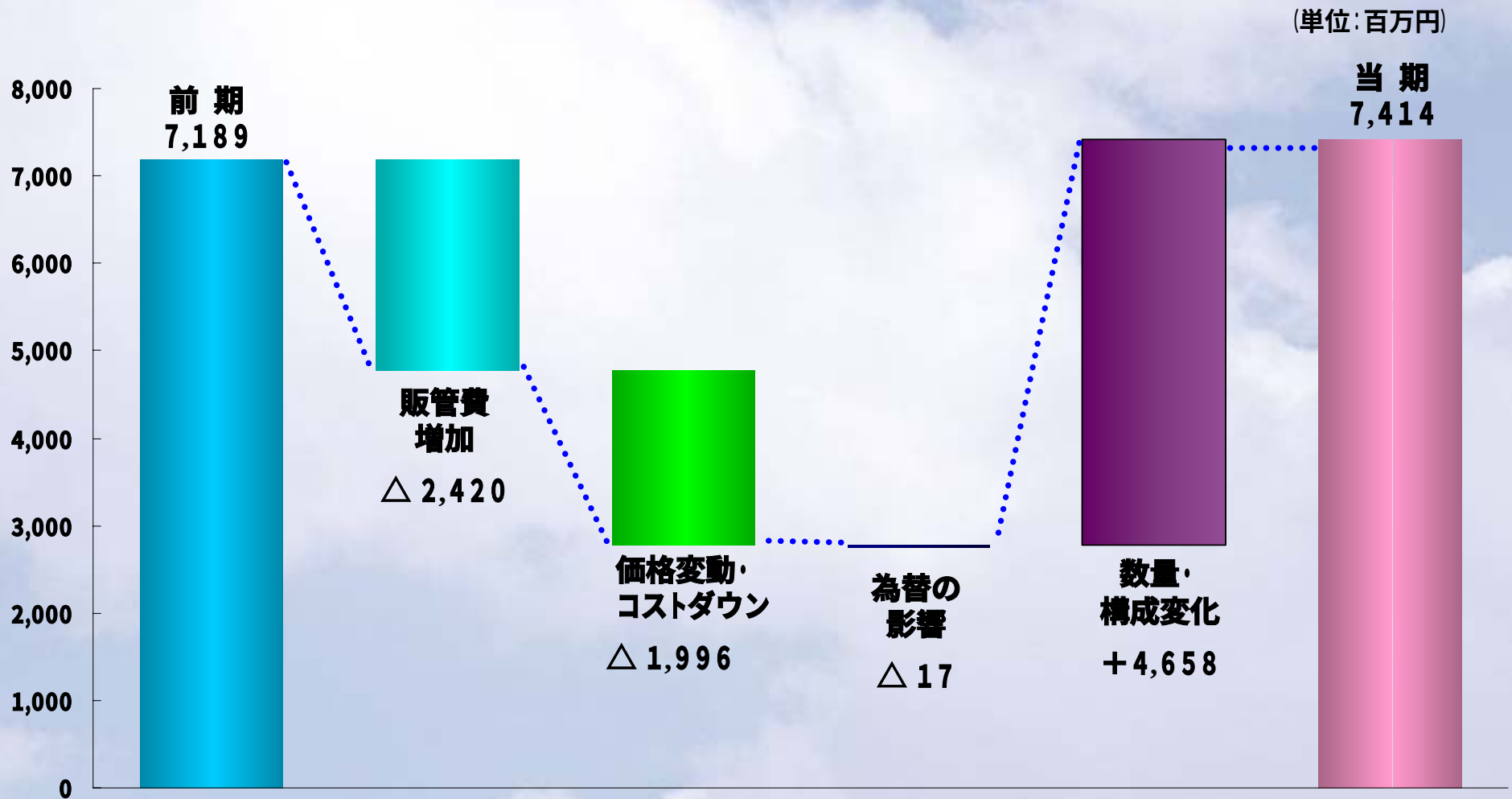
- 1) 当期の決算概要
- 2) 営業利益増減の要因分析
- 3) 商品群別売上高
- 4) 国内売上高
- 5) 海外売上高
- 6) 財政状態
- 7) キャッシュフロー
- 8) 設備投資と研究開発費
- 9) 次期業績見通し

1) 当期の決算概要

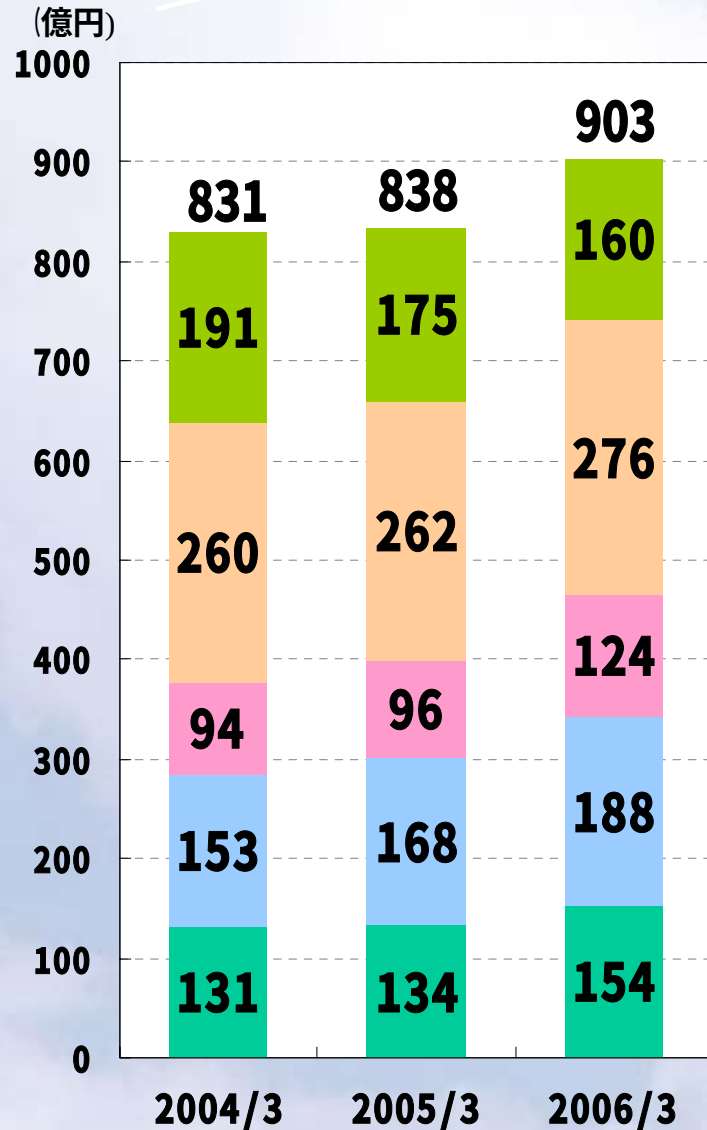
(単位: 百万円、単位未満切捨て)

	前期 (2005/3)	当期 (2006/3)		
		予 想 (11/25発表)	実 績	増減率 (%)
売 上 高	83,807	88,000	90,367	7.8
営 業 利 益	7,189	7,500	7,414	3.1
経 常 利 益	7,624	7,900	8,083	6.0
当期純利益	6,562	6,000	5,788	△11.8

2) 営業利益増減の要因分析

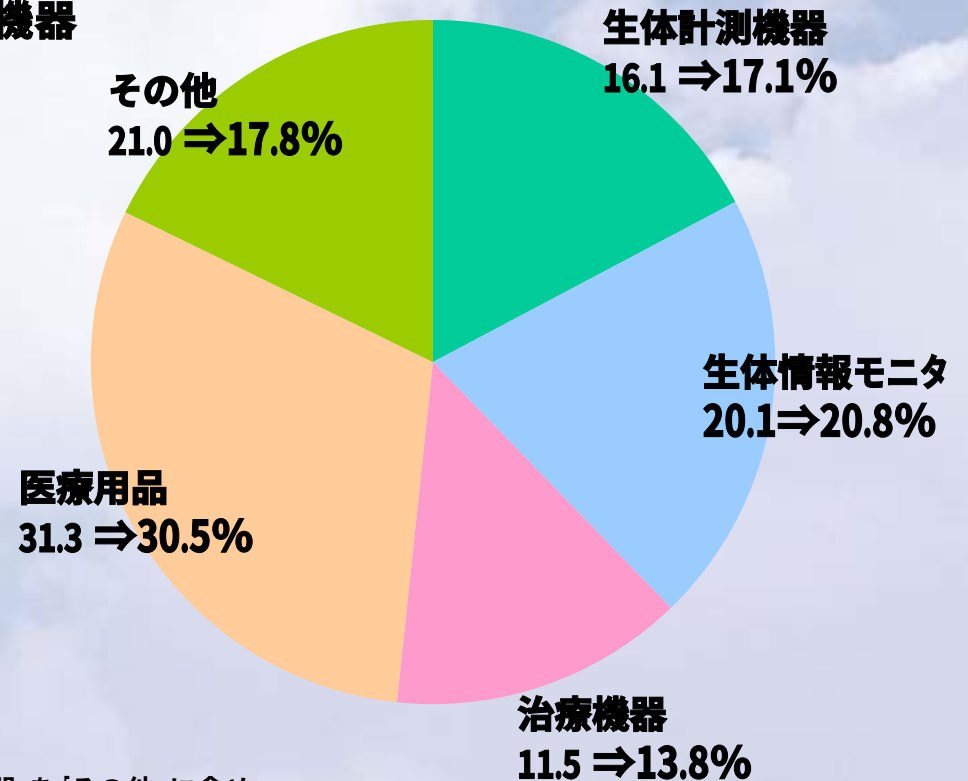


3) 商品群別売上高



- その他
- 医療用品
- 治療機器
- 生体情報モニタ
- 生体計測機器

商品群別売上構成比
(2006/3)



※ 05/3から「変成器」を「その他」に含めています (04/3は組替後の値)。

3.1) 生体計測機器

(単位: 百万円)

	前期 (2005/3)	当期 (2006/3)	増減率 (%)
脳神経系群	6,340	6,911	9.0
心電計群	4,765	5,538	16.2
ポリグラフ群	2,385	2,959	24.1
生体計測機器合計	13,490	15,407	14.2



脳波計 EEG-1514



心電計 ECG-1500



ポリグラフ RMC-3100

3.2) 生体情報モニタ

(単位: 百万円)

	前期 (2005/3)	当期 (2006/3)	増減率 (%)
生体情報モニタ合計	16,828	18,838	11.9



ベッドサイドモニタ BSM-2301



セントラルモニタ CNS-9701

3.3) 治療機器

(単位: 百万円)

	前期 (2005/3)	当期 (2006/3)	増減率 (%)
除細動器	3,849	5,930	54.1
ペースメーカー	3,441	3,474	1.0
人工呼吸器	2,171	2,097	△3.4
その他治療器	187	967	417.1
治療器合計	9,648	12,468	29.2



除細動器 TEC-7631



心臓ペースメーカー Philos DR



人工呼吸器 サビーナ

3.4) 医療用品

(単位: 百万円)

	前期 (2005/3)	当期 (2006/3)	増減率 (%)
消耗品	20,880	22,049	5.6
修理・保守他	5,284	5,396	2.1
レンタル他	92	161	75.0
医療用品合計	26,256	27,606	5.1



フィンガープローブ TL-201T



Disposable電極 N-031S3

3.5) その他

(単位: 百万円)

	前期 (2005/3)	当期 (2006/3)	増減率 (%)
その他合計	17,584	16,046	△8.8



全自動血球計数器 MEK-8222

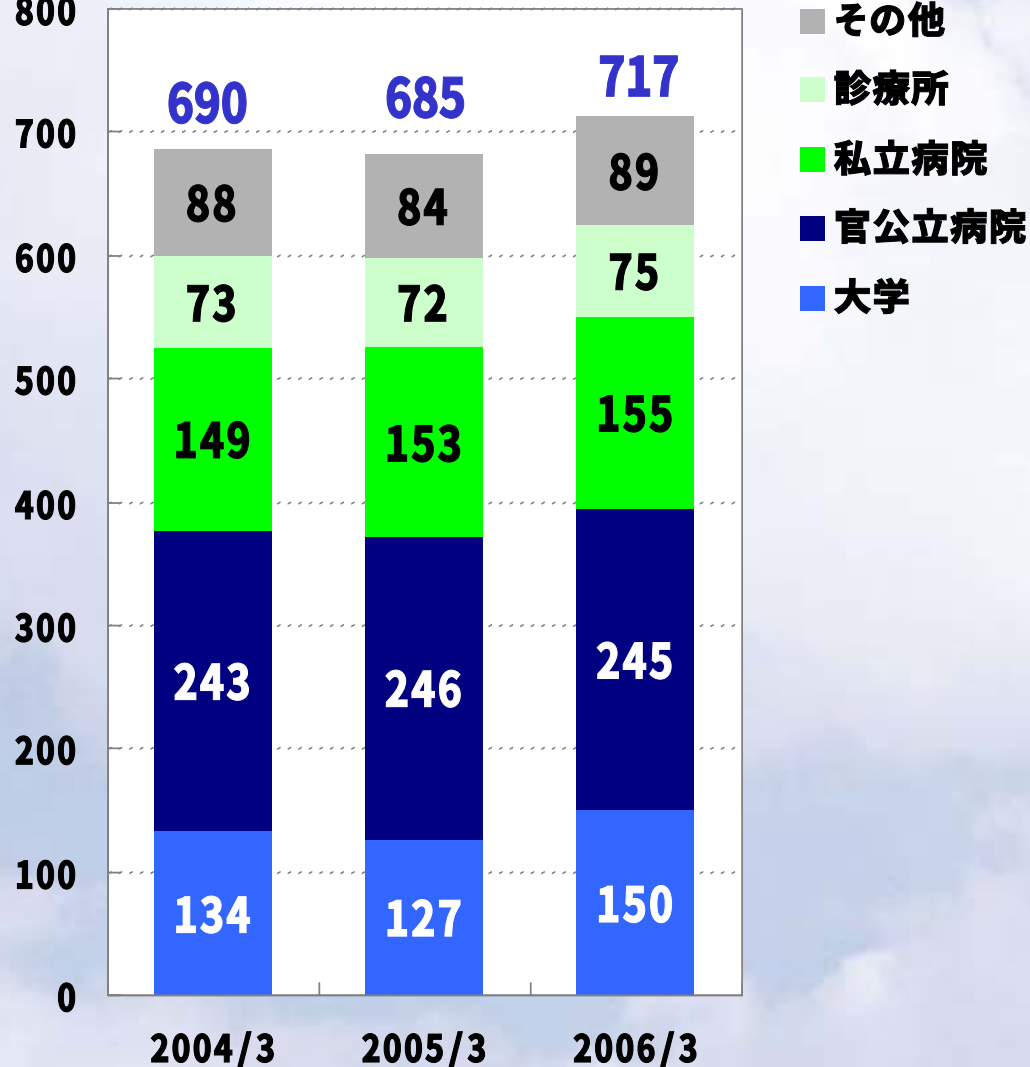


携帯型救急モニタ WEC-6003

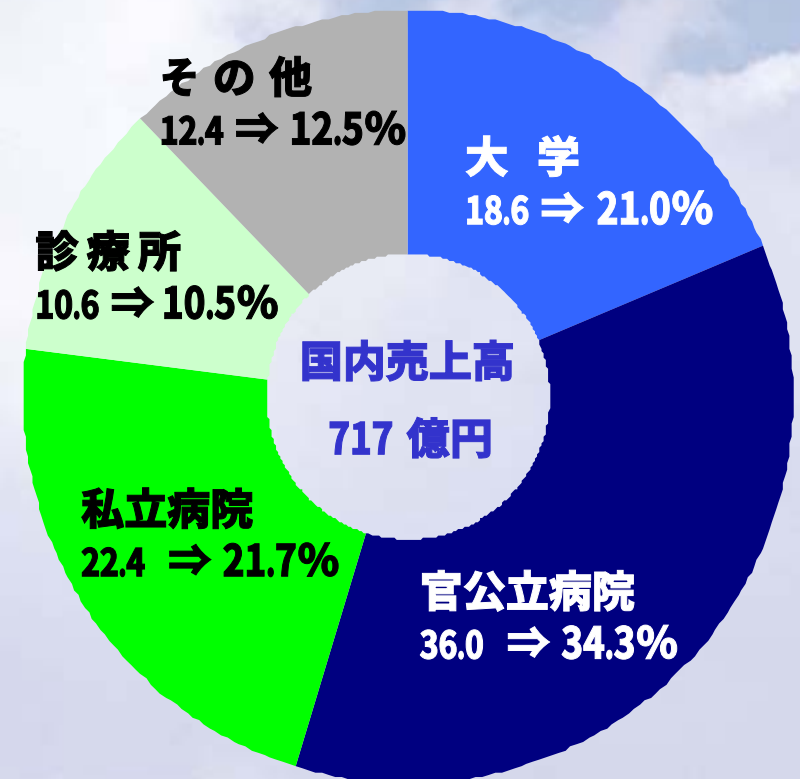
4) 国内売上高

【市場別売上高】

(億円)
800

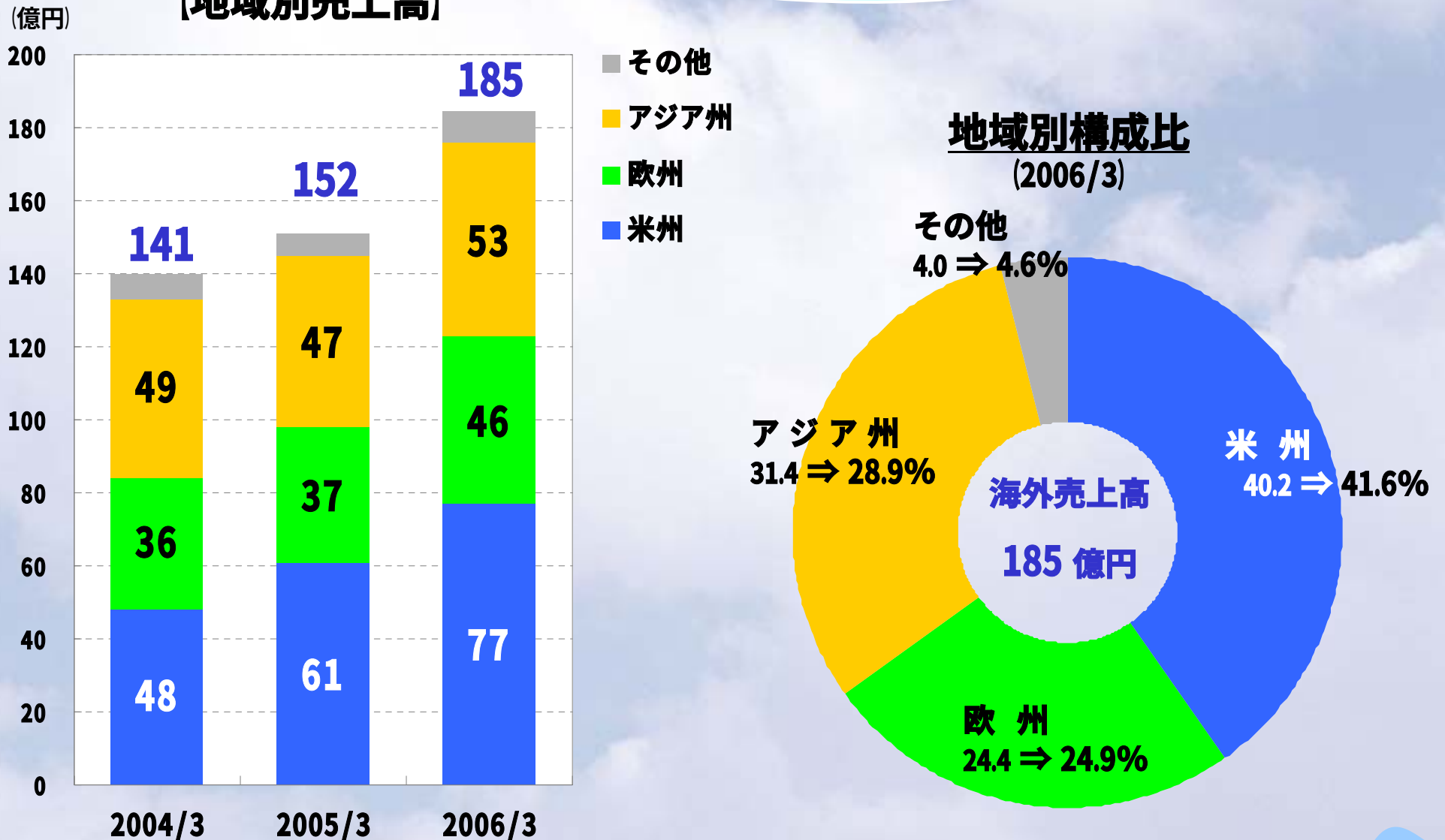


市場別売上構成比
(2006/3)



5) 海外売上高

【地域別売上高】



6) 財政状態

(単位: 百万円)

	2005/3	2006/3	増減額
流動資産	53,403	58,450	5,047
固定資産	14,074	15,060	985
資産合計	67,477	73,510	6,032
流動負債	25,877	27,296	1,418
固定負債	1,185	336	△848
負債合計	27,063	27,632	569
少数株主持分	292	337	44
資本合計	40,122	45,540	5,418
負債・資本合計	67,477	73,510	6,032

・現預金: +40.8億 (B/S 108.4億)
 → 当期の営業活動による
 ・在庫: △5.5億 (B/S 140.8億)
 ・投資有価証券: +10.8億 (B/S 46.8億)
 → 時価評価+12.6億, 取得・売却△2.0億

・借入金: △13.2億 (B/S 30億)
 ・退職給付引当金: △9.0億
 ・未払法人税等: +16.2億

7) キャッシュフロー

(単位: 百万円)

	2005/3	2006/3	増減額
I 営業活動によるCF	3,542	7,801	4,258
II 投資活動によるCF	△ 2,100	△ 1,514	586
フリーキャッシュフロー (FCF)	1,441	6,287	4,845
III 財務活動によるCF	△ 3,326	△ 2,597	729
現金及び現金同等物に係わる 換算差額	290	402	111
現金及び現金同等物の 増減額	△ 1,594	4,091	5,686
現金及び現金同等物の 期末残高	6,712	10,804	4,091

・売上債権の減少 (17.8億)
・在庫の減少 (16.1億) など

・投資有価証券売却/取得 net +4.7億

・借入金返済の減少 8.6億

8) 設備投資と研究開発費

(単位: 百万円)

	前期 (2005/3)	当期 (2006/3)		増減額	2007/3 計画
		計画	実績		
設備投資額	2,212	2,900	1,637	△575	2,800
減価償却費	1,384	1,900	1,592	208	1,900
研究開発費	4,792	5,000	4,812	20	5,000

●設備投資の実績・・・新製品の「型」
販促用製品 他

●次期計画の主な案件・・・新製品の「型」投資 / 試薬工場建設 (富岡)
本社一部移転 / EMCサイト

9) 次期業績見通し

(単位:百万円)

(増減率)	前期実績 (2005/3)	当期実績 (2006/3)	次期予想 (2007/3)
売上高	83,807 (0.8)	90,367 (7.8)	93,100 (3.0)
営業利益	7,189 (20.5)	7,414 (3.1)	8,300 (11.9)
経常利益	7,624 (28.0)	8,083 (6.0)	8,300 (2.7)
当期純利益	6,562 (78.4)	5,788 (△11.8)	5,200 (△10.1)
1株当たり配当金	20 円	26 円	30 円

当社の基本戦略

- 1) ビジョン
- 2) 経営方針
- 3) 中期経営計画
- 4) 商品戦略
- 5) 国内販売戦略
- 6) 海外販売戦略
- 7) サービス事業戦略

1) ビジョン

医用電子機器メーカーとしての
グローバルブランドを確立する

2009年度までに

売上高 1,000億円

経常利益 100億円

海外売上高比率 25%

を目指す

2) 経営方針

ビジョン

医用電子機器メーカーとしてのグローバルブランドの確立

経営方針

- ① 適正利益の確保による企業価値向上
- ② 顧客の信頼の確立
- ③ 独創的技術・商品の開発
- ④ 事業の重点展開と世界市場の攻略
- ⑤ 事業国際化の推進
- ⑥ 新事業への展開
- ⑦ 業務機構の改革
- ⑧ 全員参加による事業運営
- ⑨ コンプライアンスの推進

3.1) 中期経営計画

	04/3 (実績)	05/3 (実績)	06/3 (実績)	中期計画 (2007/3目標)	07/3予 (06.5.19発表)
売 上 高	831 億	838 億	903億	930 億	931億
海外売上高比率 (%)	17.0 %	18.2 %	20.6%	20.5 %	21.4%
経 常 利 益	59 億	76 億	80億	80 億	83億
売上高経常利益率 (%)	7.2 %	9.1 %	8.9%	8.6%	8.9%
ROE (%)	11.3 %	17.6 %	13.5%	12.0 %	
在庫削減額 (在庫高)	135 億	146 億	140億	△40億(95億)	

※ 2004/3期において策定した3カ年計画

3.2) 中期経営計画

海外売上高比率と
経常利益は
1年前倒しで達成！

2004/3期
売上高 831億
(うち海外 17.0%)
経常利益 59億
ROE 11.3%
在庫 135億

『SPEED UP 1000』目標

売上高 930億

(うち海外 20.5%)

経常利益 80億

ROE 12%

在庫 Δ 40億(95億)

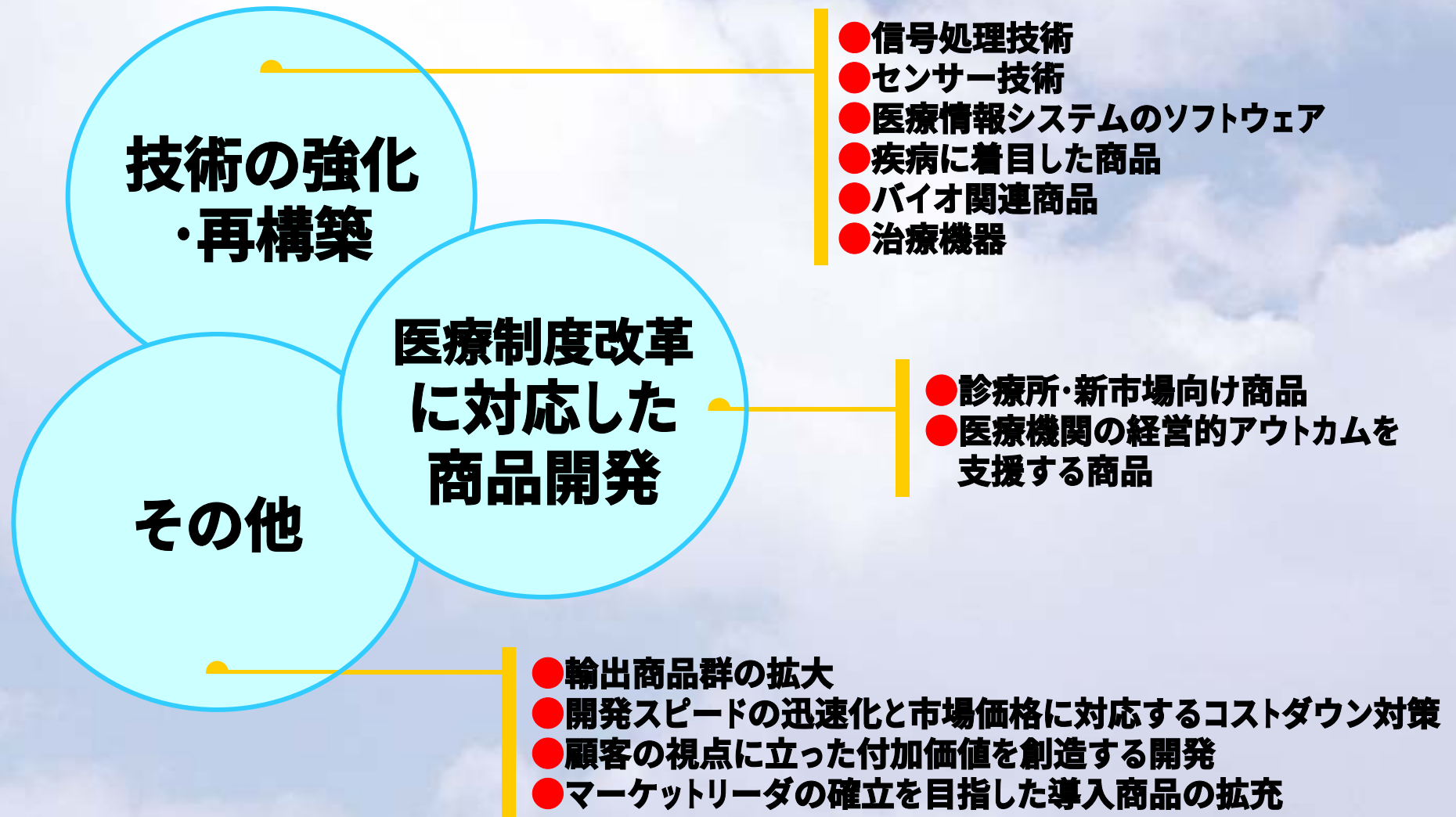
2007/3期
(中期計画)

2007/3期 予想
(06.5.19発表)

売上高931億
(うち海外21.4%)
経常利益 83億

SPEED UP 1000

4) 商品戦略



5) 国内販売戦略

急性期病院市場

シェア拡大

- 麻酔科の攻略
- プレホスピタル市場への展開強化
→ 救急医療体制充実に対応
- 循環器分野の継続的強化
- 検査機器市場への展開強化
→ システムソリューション・ニーズへの対応

診療所市場・新市場

事業拡大

- 急成長分野である「診療所市場」への販売強化
→ システム商品によるモダリティの拡販
- 新市場への事業拡大
→ PAD (Public Access Defibrillation / 一般市民による除細動) 市場
→ 慢性期病院市場、介護市場、生活習慣病予防・治療市場
→ 感染症対策商品 等

強み・独自性の強化

新ビジネスモデル構築

- 医療機関連携を支援するビジネスモデルの構築
→ 広範囲にカバーする強みを活かした独自展開
- 商品納入後のランニング事業の拡大
→ 修理・保守サービス事業
→ 消耗品ビジネス 等

6) 海外販売戦略

海外事業の拡大とグローバルブランドの確立を目指し
販売・サービス体制とセールスプロモーションを強化

3 極体制網



直轄販売網・代理店網の整備

アフターサービス体制の強化

メディアミックスによる宣伝強化

7) サービス事業戦略

継続的安定収入である「サービス事業」分野の拡大強化

- 顧客満足度を高める「修理・保守サービス事業」の体制強化
 - サービス統括会社への全国10社合併
 - コールセンタの機能強化
- 消耗品ビジネスの拡大とコストダウン
- 国内外アフターサービス体制・物流の整備
- 国内サービス子会社の本体への取り込み
 - 製販一体化、コスト削減効果

当社のシステム関連事業

- 1) 当社のシステム開発の歴史
- 2) 病院情報システム
- 3) 日本光電の強み
- 4) 臨床情報システム
- 5) 生理検査システム
- 6) 小規模施設向けシステム
- 7) 今後の取り組み

1) 当社のシステム開発の歴史

心電図電話伝送解析

心電図ファイリングシステム

看護業務支援システム 患者様別の検温表や看護予定表の自動作成@病棟
データマネジメントシステム 患者様別の生体情報のデータベース化@病棟

検査業務支援システム 検査データの保存、検査予約・受付の管理@検査室
手術室・病棟業務支援システム 手術の予約・進行管理
麻酔記録・機材管理@手術室

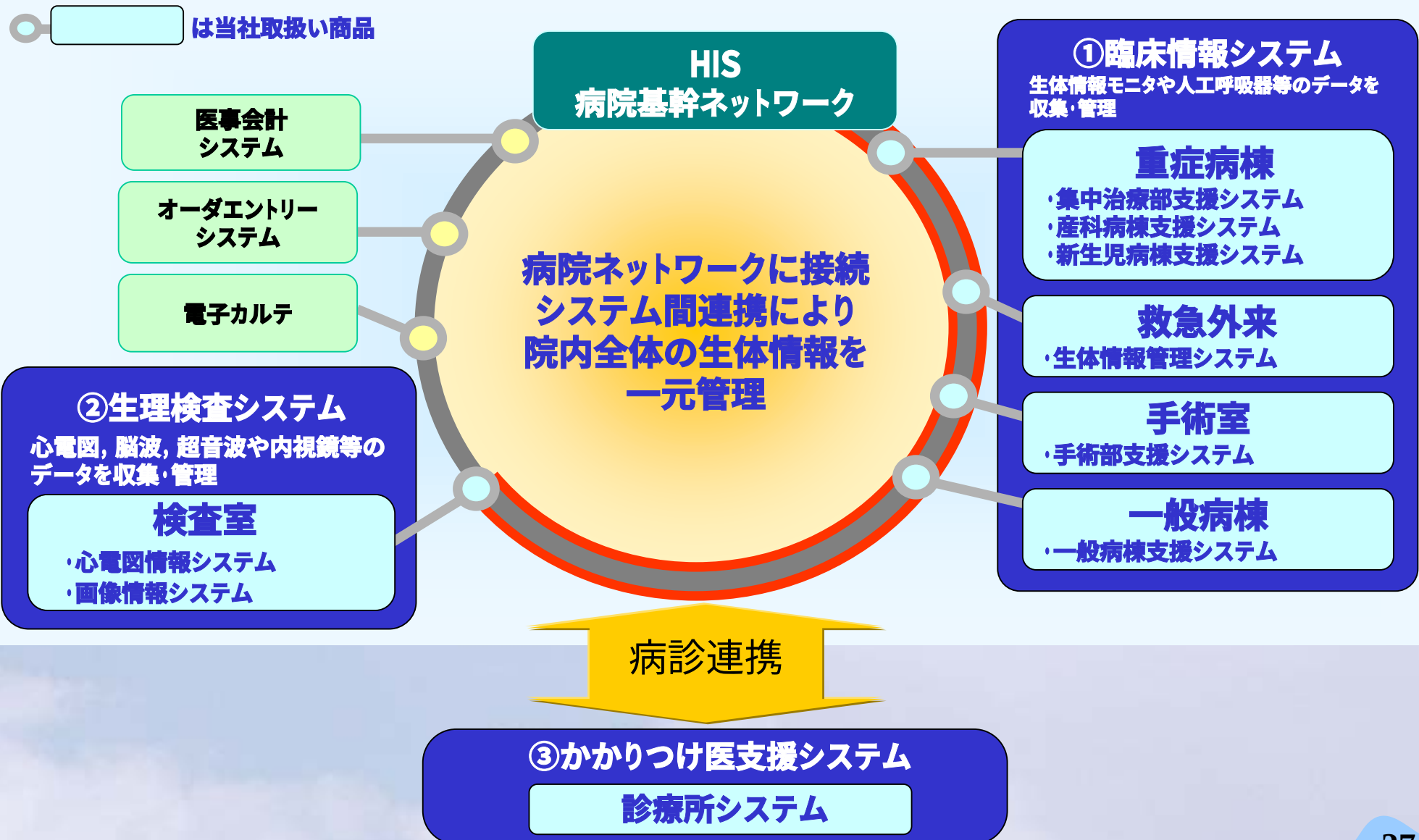
1973

1990

2000

2005

2.1) 病院情報システム



2.2) 病院情報システムの当社事業領域

システム製品群		診療所	小	病院規模	大
基幹系	電子カルテ	レセコン メーカー	大手コンピュータメーカ ソフトウェアメーカ		
	オーダーエントリー (外来・入院系)				
	医事会計				
供給系・部門系	看護支援		日本光電、ナースコールメーカ		
	手術管理		日本光電、医用電子機器メーカ		
	臨床検査 (検体・生理・内視鏡)		日本光電、医用電子機器・生化学機器メーカ		
	画像システム		放射線機器メーカ、ソフトウェアハウス		
	薬剤管理 SPD (物流) 給食		専業メーカ、ソフトウェアハウス		

3) 日本光電の強み

**医用電子機器メーカーにしかできない
臨床現場に最適な部門システムを提供**

医用電子機器のトップ企業の信用と豊富な経験

●ドクターや看護師のニーズを適確に把握

医療のIT化に対応する確かなシステム開発力

●先駆けてシステム開発に着手、豊富な納入実績

現場密着のシステム提案力

●高度な医用電子機器の知識を持つ営業員が現場に密着したソリューションを提案

万全のアフターサービス体制

●全国の販売・サービス網が機器・システムの両面で安定稼動を約束

4.1) 臨床情報システムとは (1)

救急外来



病棟



手術室



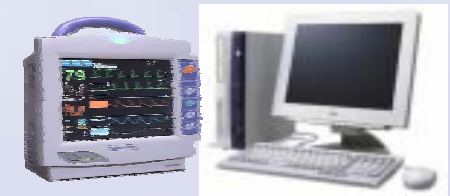
産科病棟



ICU/CCU



新生児病棟



HIS
電子カルテ



4.2) 臨床情報システムとは (2)

外来



問診票



連携

電子カルテ
医事会計
オーダエントリー

連携

ICU



モニタ

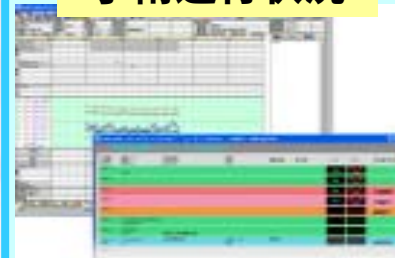


連携

データ
加工
分析

診療支援

手術進行状況



- ・麻酔記録を自動化
- ・手術の予約・進行管理

重症熱型表



- ・モニタ情報を自動取込み
- ・一日の検査や処置予定の表示

指示簿



- ・医師の指示内容を表示
- ・実施後、熱型表に反映

4.3) 臨床情報システム 導入メリット

【業務上のメリット】

- 業務の効率化
- 安全性の確保

入床時

情報入力

HISより自動取得

生体情報

リアルタイム & 誤記録無

退室後

データ管理

省スペース & 長期

データ参照

複数 & 時間制限無

【診断・治療上のメリット】

- 生体情報のデータ活用
 - 即時性の確保
 - 複合的なデータ活用
 - 時系列的データ活用
- 広域でのデータ活用
 - 病病・病診連携のネットワーク化に対応
- 生体情報データベースの統計的活用

業務の効率化、安全性の向上、医療の質の向上に寄与

4.4) 臨床情報システム 納入事例

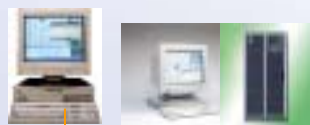
佐賀大学医学部附属病院様



電子カルテシステム

カンファレンスルーム

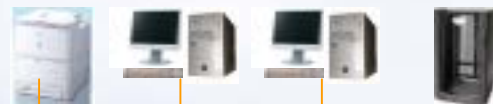
麻酔記録装置(参照用) 重症患者監視サーバー



麻酔記録装置システム、熱型表作成装置システム、薬剤管理プログラム

各ベッドサイドモニター映像から信号取込

レーザープリンタ ユーザーインターフェイス端末 データバックアップ装置



救急外来

熱救急患者生体情報処理システム

熱型表作成装置



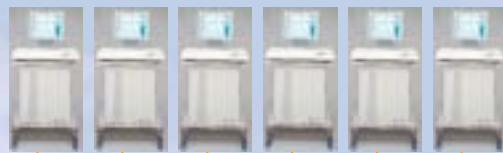
ICU



レーザープリンタ



熱型表作成装置



熱型表作成装置 6台

リハビリ

レーザープリンタ



麻酔記録装置

OP

血液ガス分析装置



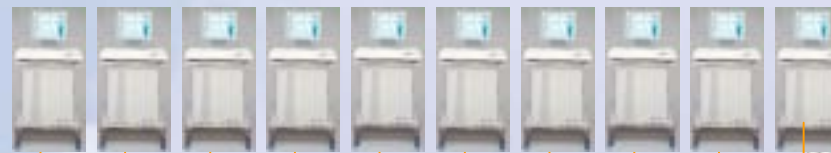
外部機器取込装置



手術進行状況表示システム



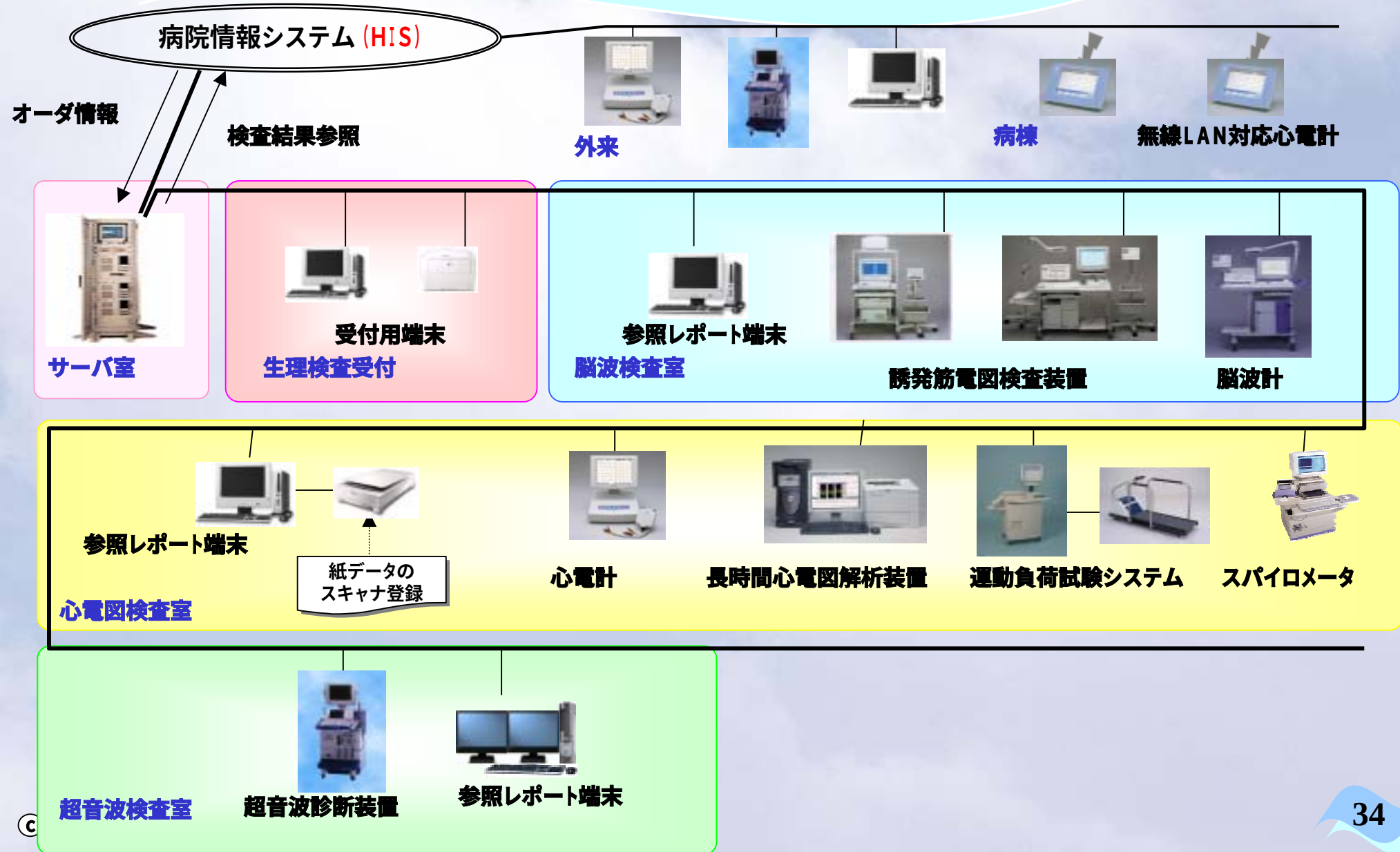
輸液管理システム



麻酔記録装置 10台



5.1) 生理検査システムとは (1)



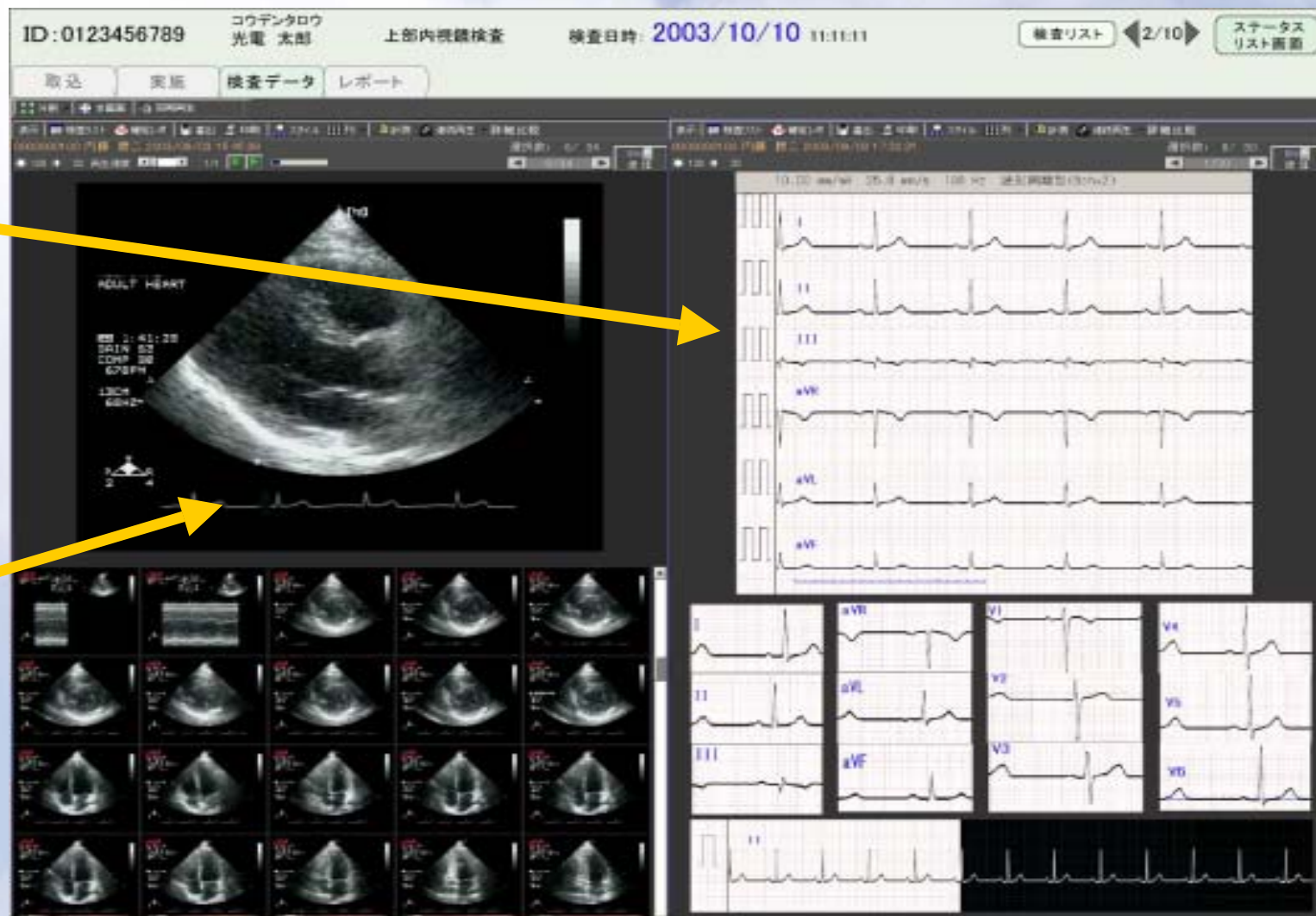
5.2) 生理検査システムとは (2)

検査データを一元管理

心電図検査



超音波検査



5.3) 生理検査システム 導入メリット

【業務上のメリット】

- 業務の効率化
- 安全性の確保

検査時

検査依頼

リアルタイム

患者名入力

誤入力抑制

検査後

データ管理

省スペース&長期

報告書作成

定型化容易

データ参照

複数同時

【診断・治療上のメリット】

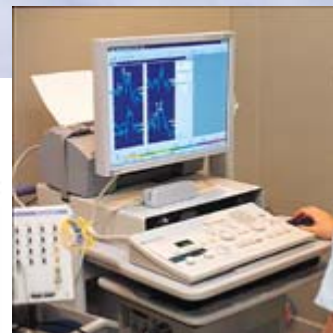
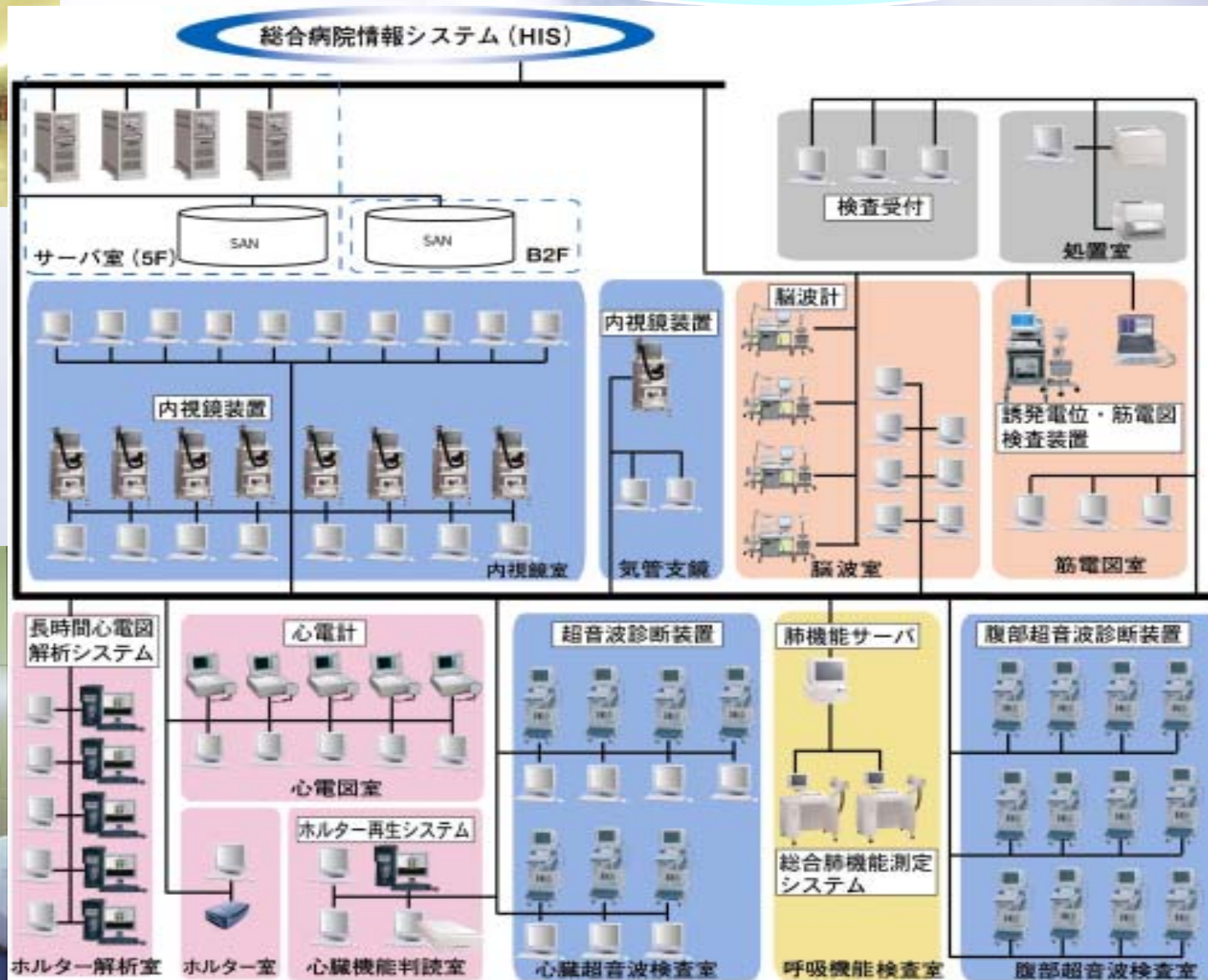
- 電子化した検査情報を一元管理
 - 即時性の確保
 - 複合的なデータ活用
 - 時系列的データ活用
- インフォームドコンセントに活用
- 広域でのデータ活用
 - 病病・病診連携のネットワーク化に対応
- 検査情報データベースの統計的活用

診断の効率化、安全性の向上、患者様へのサービス向上に寄与



5.4) 生理検査システム 納入事例

東京女子医科大学病院様 総合外来センター



6) 小規模施設向けシステム

かかりつけ医診療支援システム



他社レセコン
電子カルテ
との連携

レセプトコンピュータ



無線LAN



長時間心電計



心電計



血球計数器



自動血圧計



内視鏡



超音波診断装置



7) 今後の取り組み

●市場成長予想

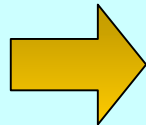
電子化加算新設(06年4月から)により医療のIT化が加速

【レセプトのオンライン化】

2006年2月現在※

病院 24.5%

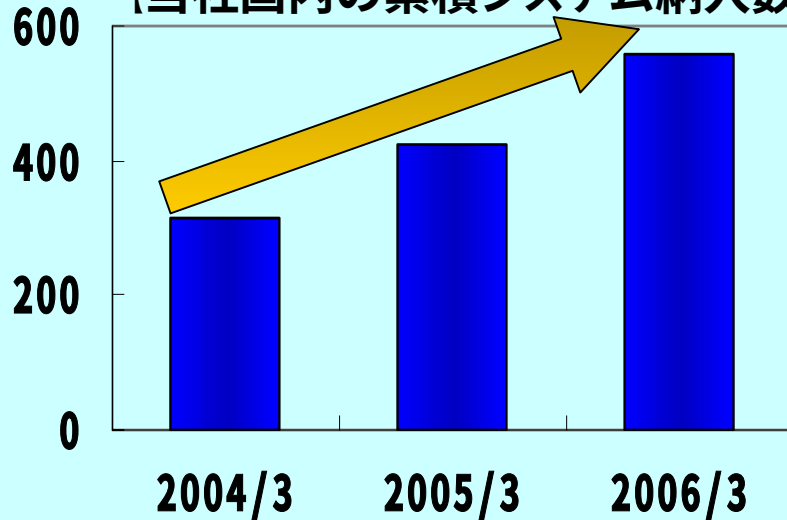
診療所 8.9%



2011年4月以降

原則、全てのレセプト
がオンライン化

【当社国内の累積システム納入数】



●システム開発の今後の取り組み

・患者さまの安全を守る

→医用電子機器とシステムとの機能連携による
リスクマネジメント機能の強化

・診断・治療のサポート

→データ活用による意思決定の支援

・病院業務のサポート

→電子カルテ・レセコン等基幹系システムと
の親和性向上

・システムの信頼性の更なる向上

→予防保守機能の強化

※「医療分野における情報化促進のための国内外の実態調査」報告書(平成18年3月 日本医療情報ネットワーク協会)

この資料に記載されている業績予想数値は、当社および当社グループ会社の事業に関連する業界の動向、国内外の経済情勢、各種通貨間の為替レートの変動など、業績に影響を与える要因についての現時点で入手可能な情報を基にした見通しを前提としております。同数値は、市況、競争状況、新商品導入の成否など多くの不確実な要因の影響を受けます。

従って、実際の業績は、この資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おきください。

【担当部署】 経営企画室

【連絡先】 TEL03-5996-8003