

2005年3月期 中間決算説明会

Fighting Disease with Electronics

病魔の克服と健康増進に先端技術で挑戦

2004年11月22日

日本光電工業株式会社

証券コード : 6849

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



当社の概要

Fighting Disease with Electronics

病魔の克服と健康増進に先端技術で挑戦

- 1) 会社概要
- 2) 経営理念
- 3) ビジネスモデル
- 4) 事業構成
- 5) 医療現場と当社商品
- 6) 業界ポジション

1) 会社概要

社名	日本光電工業株式会社 (NIHON KOHDEN CORPORATION)
本社	東京都新宿区西落合1丁目31番4号
代表取締役社長	代表取締役社長 荻野 和郎
設立	1951年8月7日
資本金	75億4,400万円
事業内容	医用電子機器の開発・製造・販売
従業員数	連結:2,691名 (グループ30社) 単体:830名
株式	東証一部上場 (証券コード:6849)

*資本金・従業員数は2004年9月末現在

*2004年9月30日付で子会社 (株)日本光電メディネットを解散し、その業務を当社システム担当部門に吸収しました。

2) 経営理念

Fighting Disease with Electronics

**病魔の克服と健康増進に
先端技術で挑戦することにより
世界に貢献すると共に
社員の豊かな生活を創造する**

3) ビジネスモデル

◆当社の事業領域◆

ME (Medical Electronics又はMedical Engineering)

トップメーカーとして医療現場からの発想で患者さん・医療スタッフのためのシステムを開発・提供

◆当社の基本的なビジネスモデル◆

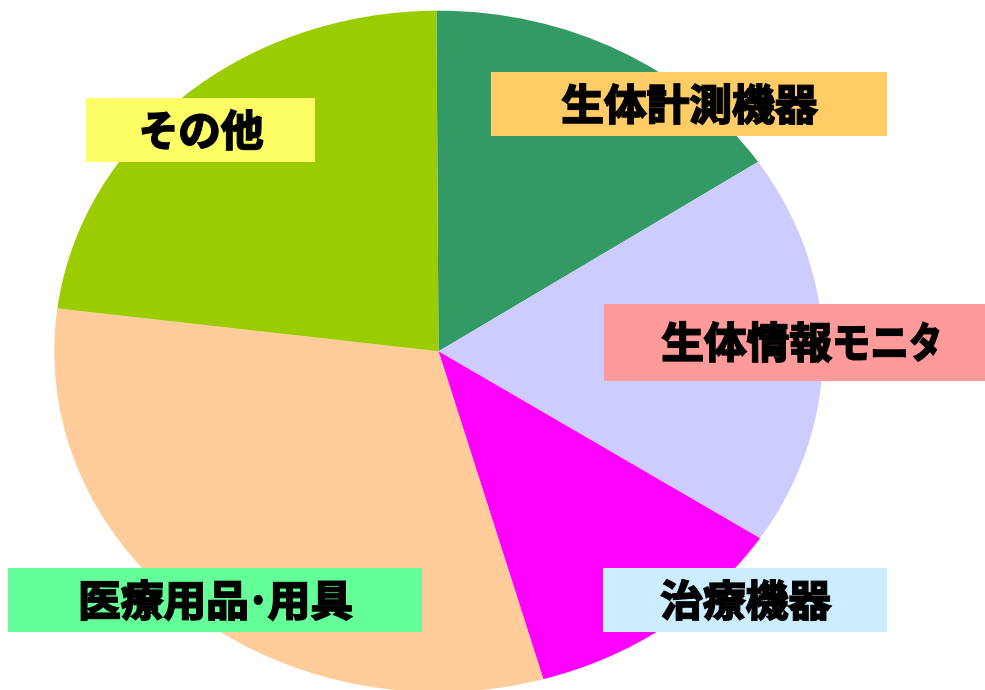


4) 事業構成

医用電子機器関連事業

医用電子機器の研究開発・
製造・販売

● 連結子会社 29社
● 関連会社 2社



生体計測機器

脳波、心電図、血圧、呼吸などの生体現象を計測記録する機器および診断情報システムなど

生体情報モニタ

患者さんの状態を継続的にモニタリングする装置および臨床情報システムなど

治療機器

除細動器、心臓ペースメーカ、人工呼吸器、患者加温システムなど

医療用品・用具

記録紙・電極・試薬などの消耗品、カテーテル、保守パーツなど

その他

自動血球計数器、救急用伝送装置、携帯型救急モニタ、超音波診断装置、トランスなど

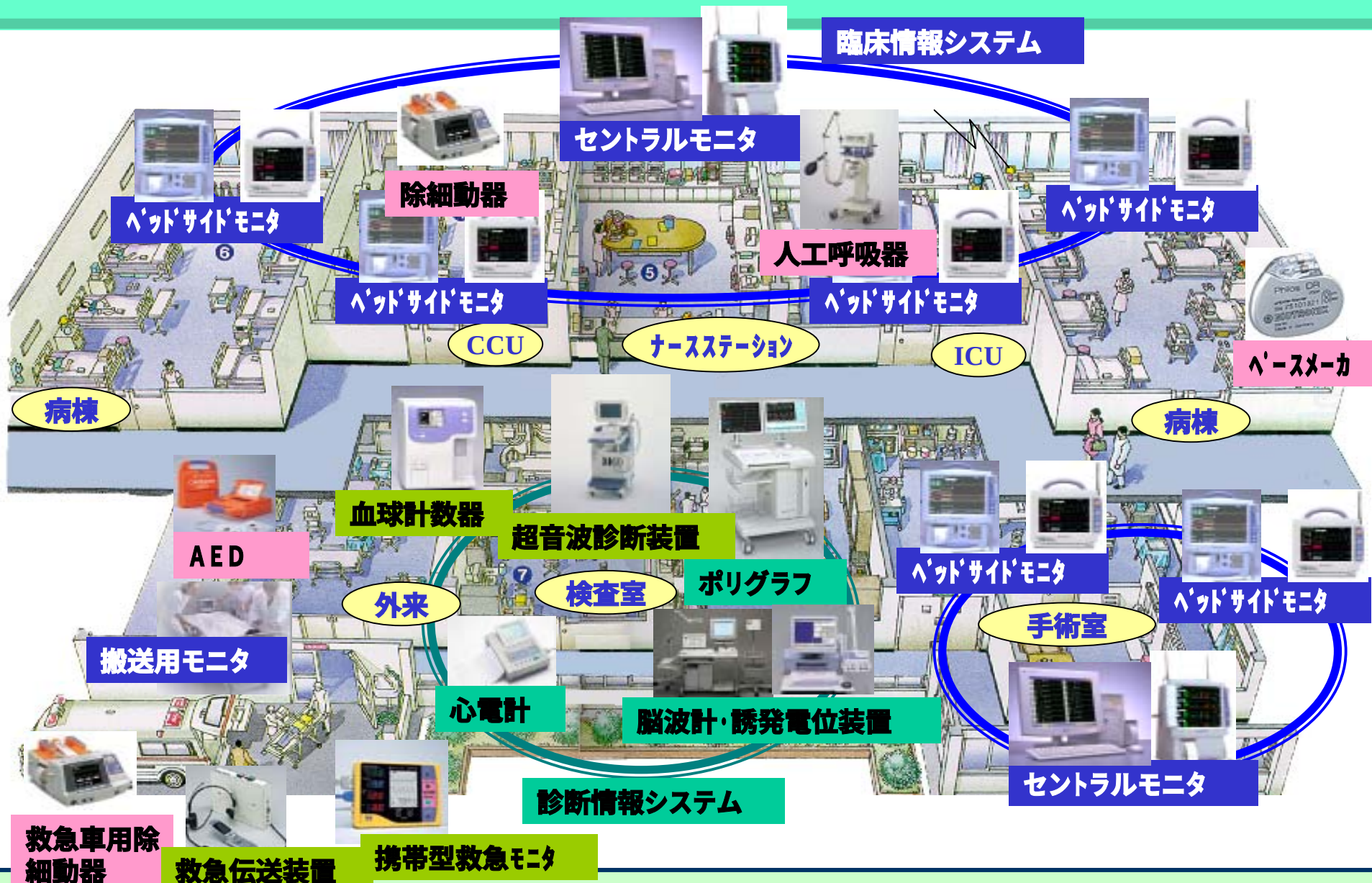
5) 医療現場と当社商品

生体計測機器

生体情報モニタ

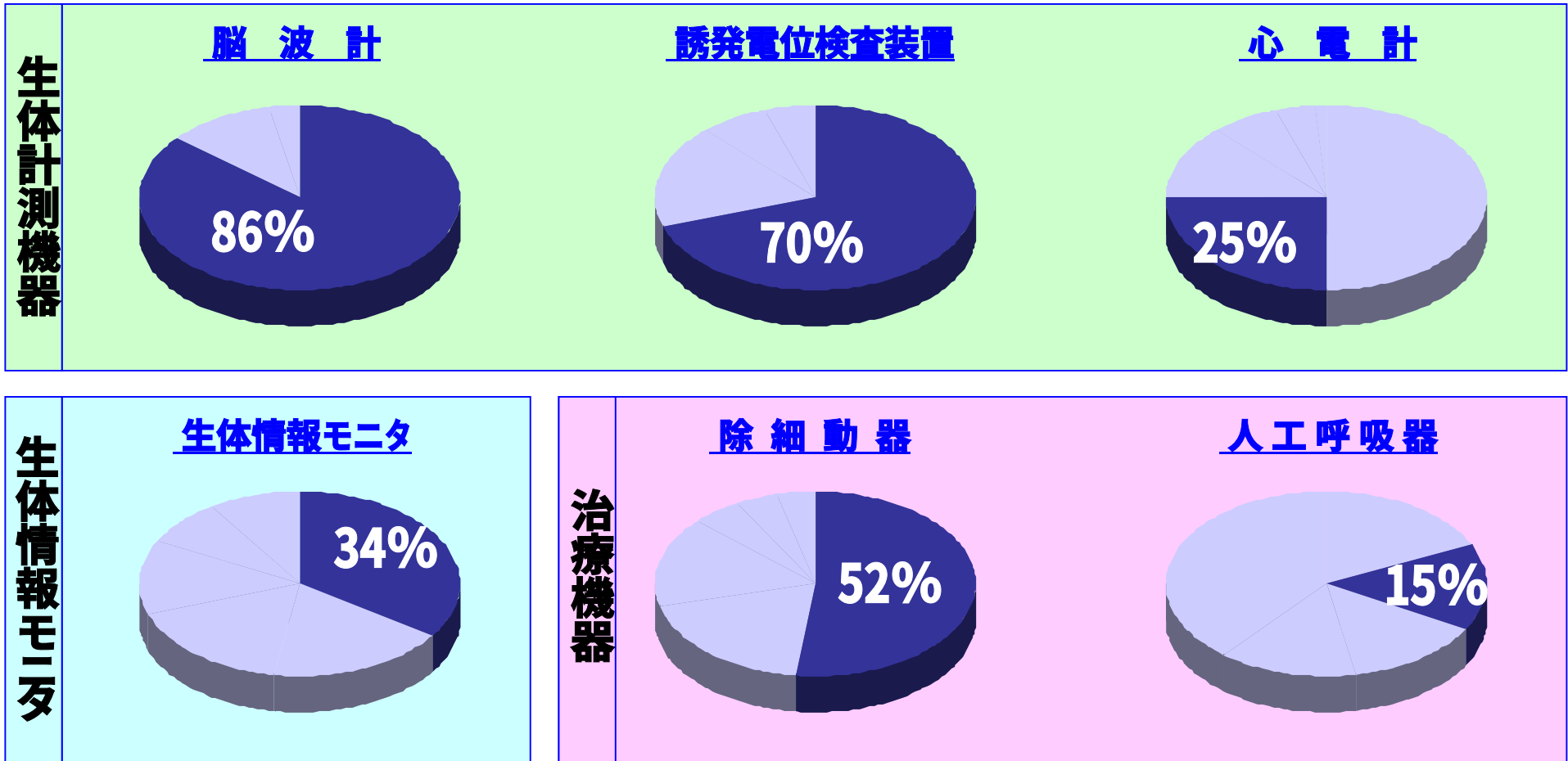
治療機器

その他



6) 業界ポジション

国内市場において、日本光電は、高いシェアを占めています。



注) シェアは生体情報モニタのみ金額ベース。他は全て台数ベース。資料は矢野経済研究所調べ(2002年度)。

中間決算の概要 (連結)

Fighting Disease with Electronics

- 1) 主な営業概況 病魔の克服と健康増進に先端技術で挑戦
- 2) 当中間期の決算概要
- 3) 営業利益増減の要因分析
- 4) 商品群別売上高構成
- 5) 国内売上高
- 6) 海外売上高
- 7) 財政状態
- 8) キャッシュフロー
- 9) 設備投資と研究開発費
- 10) 通期の業績見通し

1) 主な営業概況

- 売上高は、国内では医療制度改革の影響、海外では前年のSARS関連の反動などにより前年同期比3.3%の減収となりました。
- 経常利益は、原価率の改善、為替差益など営業外損益の改善などにより前年同期比6.4%の増益となりました。
- 中間純利益は、子会社解散に伴い法人税等の負担が大幅に減少したため前年同期比117.9%の増益となりました。

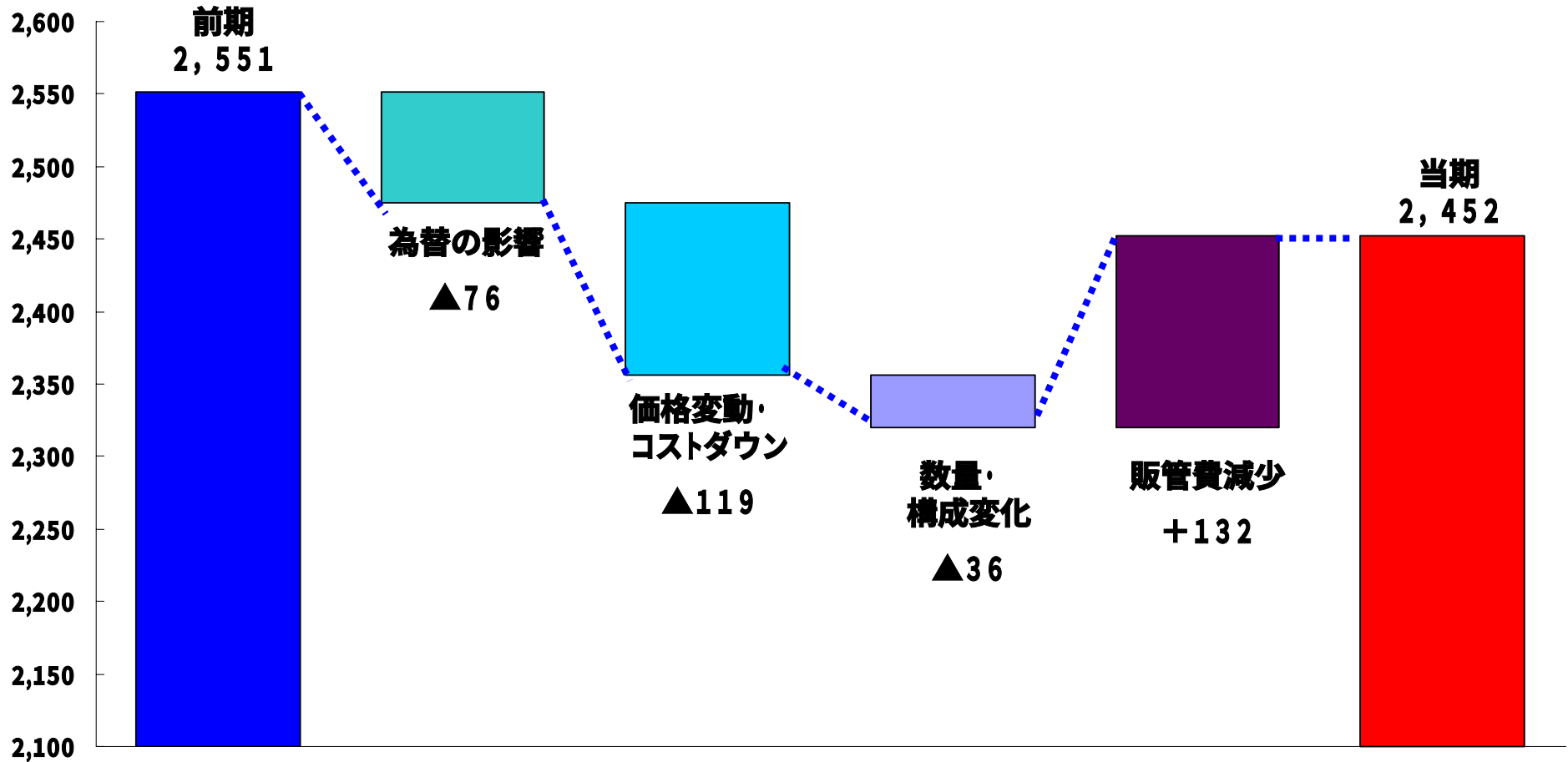
2) 当中間期の決算概要

(単位: 百万円)

	前中間期 (2003/9)	当中間期 (2004/9)		
		期初予想	実 績	増減率 (%)
売 上 高	39,814	40,200	38,493	▲3.3
営 業 利 益	2,551	2,220	2,452	▲3.9
経 常 利 益	2,603	2,200	2,768	6.4
中間純利益	1,195	1,400	2,604	117.9

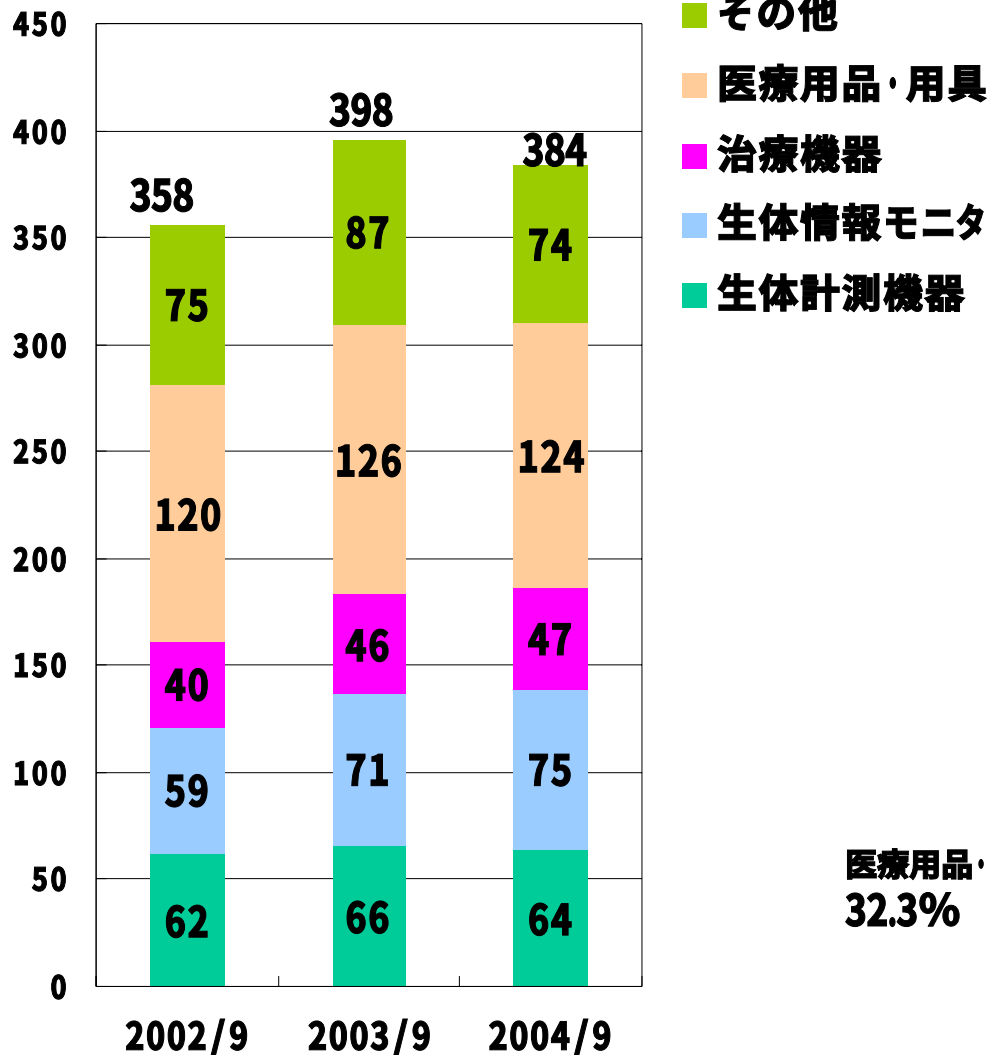
3) 営業利益増減の要因分析

(単位: 百万円)

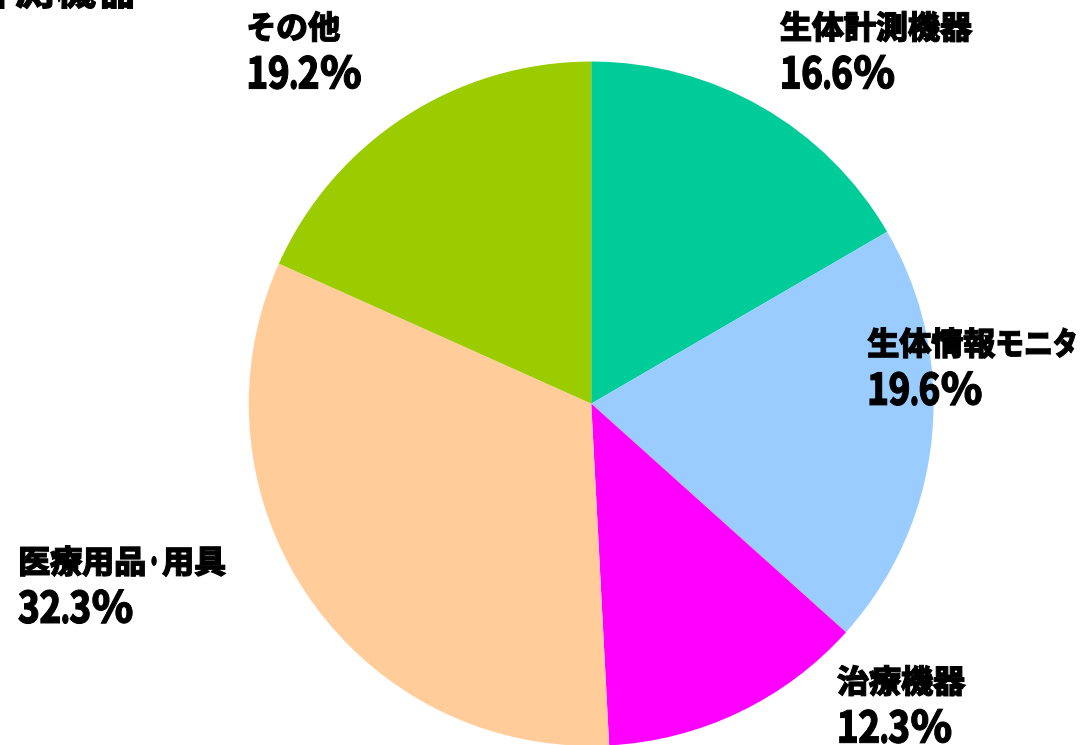


4) 商品群別売上高構成

(億円)



商品群別売上構成比 (2004/9)



4.1) 生体計測機器の売上

(単位: 百万円)

	前中間期 (2003/9)	当中間期 (2004/9)	増減率 (%)
脳神経系群	2,751	2,883	4.8
心電計群	2,601	2,367	▲9.0
ポリグラフ群	1,261	1,157	▲8.2
生体計測機器合計	6,613	6,406	▲3.1

＊国内では誘発電位・筋電図検査装置が好調でしたが、脳波計および心電計は低調でした。海外では脳波計および誘発反応測定装置が好調でしたが、心電計は低調でした。

4.2) 生体情報モニタの売上

(単位:百万円)

	前中間期 (2003/9)	当中間期 (2004/9)	増減率 (%)
生体情報モニタ合計	7,154	7,539	5.4

＊国内では官公立病院、私立病院、診療所でベッドサイドモニタ、セントラルモニタ、テレメータモニタが増加しました。海外では米州および欧州で好調に推移しましたが、アジア州では低調でした。

4.3) 治療機器の売上

(単位: 百万円)

	前中間期 (2003/9)	当中間期 (2004/9)	増減率 (%)
除細動器	1,394	1,629	16.9
ペースメーカー	2,203	1,881	▲ 14.6
人工呼吸器	926	1,124	21.4
その他治療器	102	85	▲ 16.7
治療機器合計	4,625	4,719	2.0

＊国内ではAED型除細動器が診療所市場を中心に引き続き大幅な伸びとなりました。心臓ペースメーカーは低調でしたが、人工呼吸器は堅調に伸ばすことが出来ました。海外では除細動器が低調でした。

4.4) 医療用品・用具の売上

(単位:百万円)

	前中間期 (2003/9)	当中間期 (2004/9)	増減率 (%)
消耗品	9,780	11,010	2.4
修理・保守他	2,587	2,358	▲ 8.9
レンタル他	308	55	▲ 82.1
医療用品・用具合計	12,675	12,422	▲ 2.0

＊国内ではディスポーザブル電極やセンサ類の消耗品は堅調でしたが、修理保守などの売上が減少しました。また、前期末で撤退することにした在宅酸素事業のレンタル売上は大幅に減少しました。海外では消耗品の売上が大幅に増加しました。

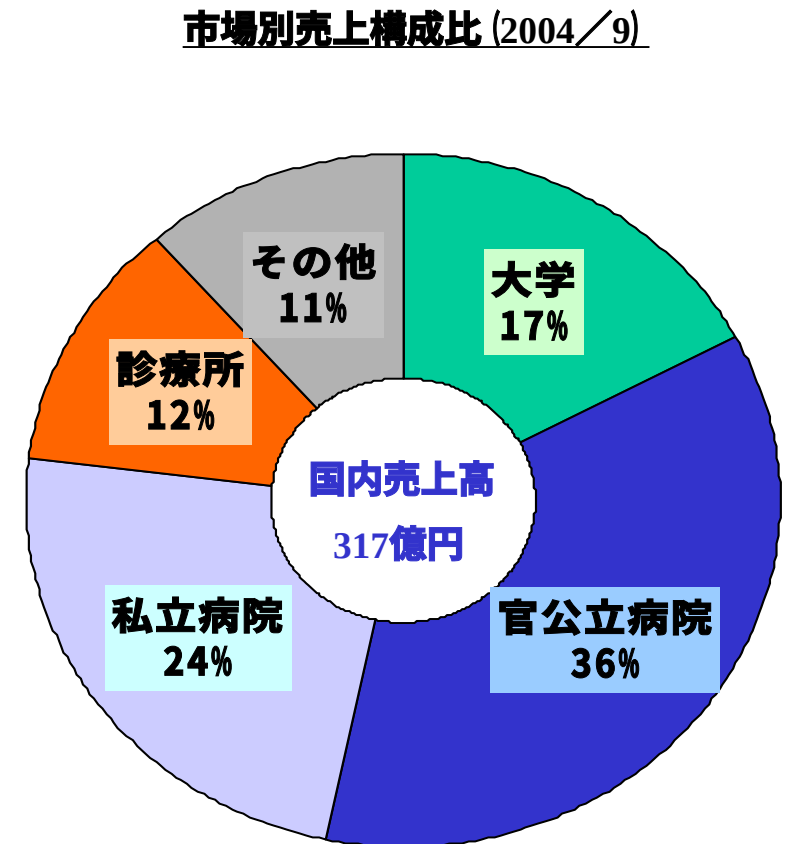
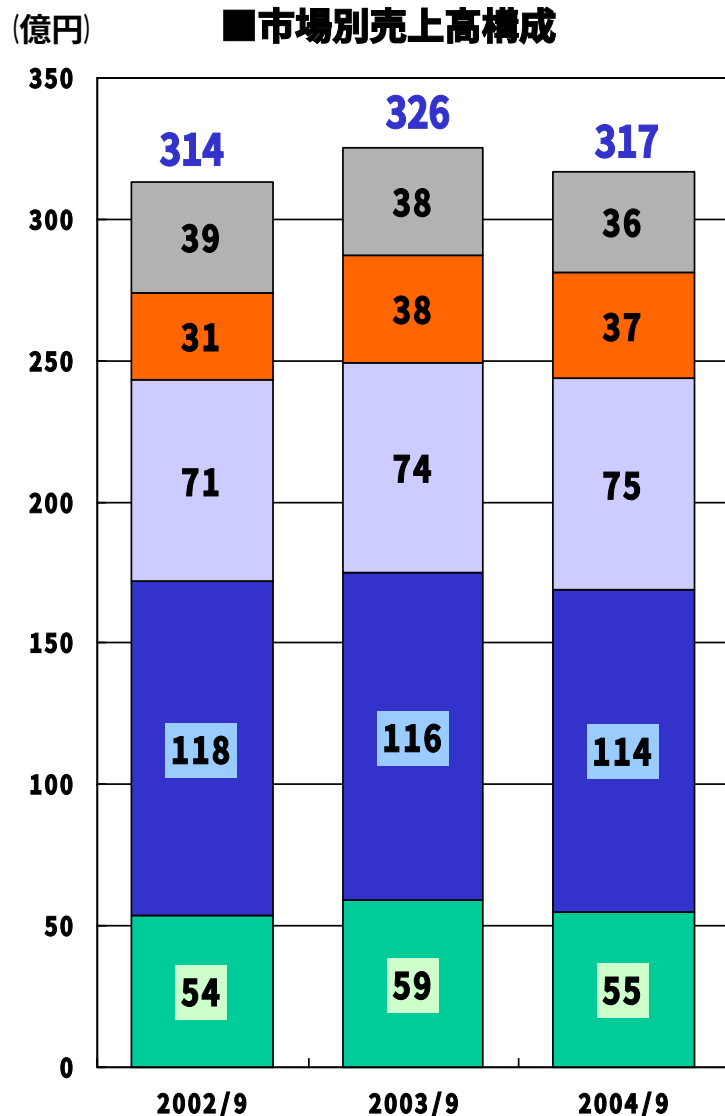
4.5) その他の売上

(単位:百万円)

	前中間期 (2003/9)	当中間期 (2004/9)	増減率 (%)
その他合計	8,747	7,404	▲ 15.4

＊自動血球計数器は国内・海外とも減少しました。東芝製超音波診断装置は堅調に推移しましたが、一般仕入商品が大幅に減少しました。

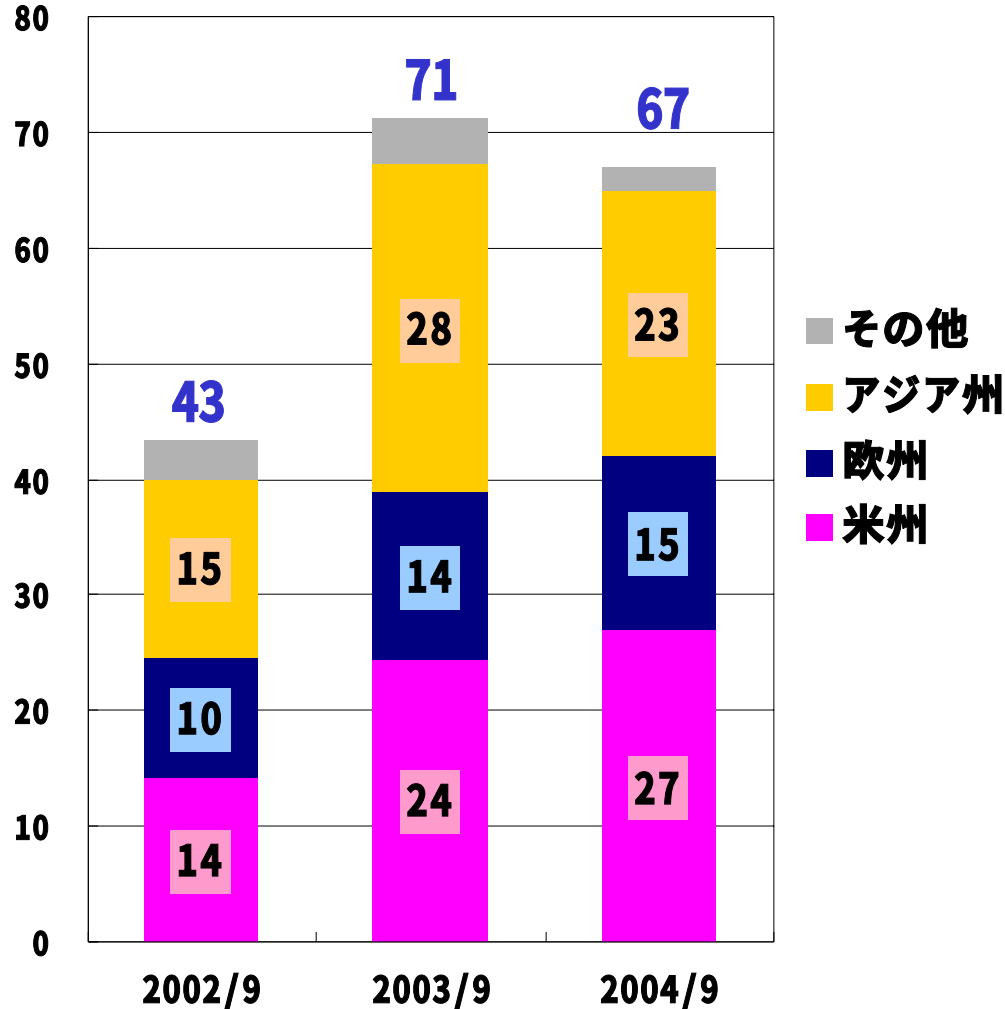
5) 国内売上高



6) 海外売上高

■海外売上高構成

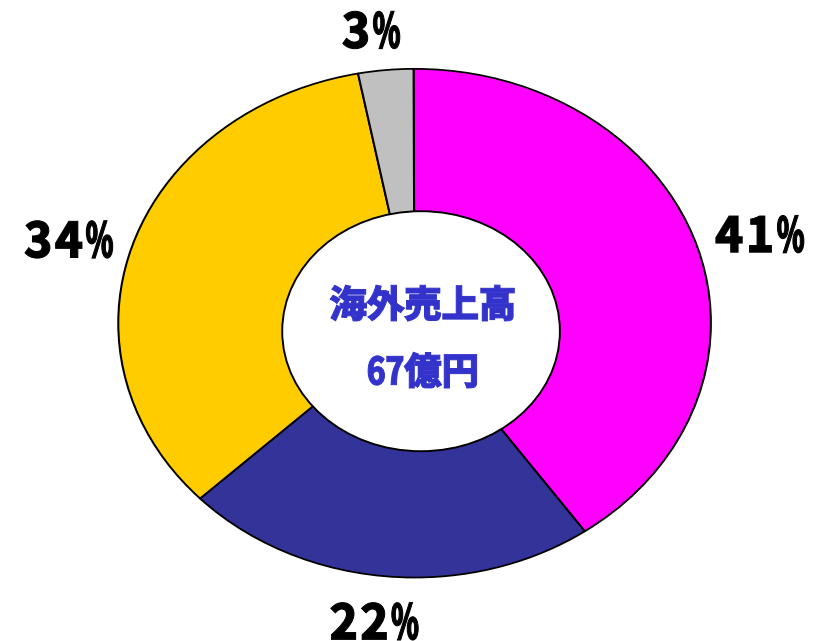
(億円)



海外売上高比率

2002/9	2003/9	2004/9
12.3%	17.9%	17.5%

海外地域別構成比



7) 財政状態

(単位:百万円)

	2003/9	2004/3	2004/9	増減額
流動資産	45,191	51,406	46,514	▲4,892
固定資産	12,550	12,871	12,663	▲208
資産合計	57,741	64,277	59,177	▲5,100

流動負債	23,830	27,535	21,050	▲6,485
固定負債	1,569	2,026	1,239	▲787
負債合計	25,400	29,562	22,289	▲7,273

少数株主持分	269	255	260	5
--------	-----	-----	-----	---

資本合計	32,072	34,459	36,628	2,169
------	--------	--------	--------	-------

負債・資本合計	57,741	64,277	59,177	▲5,100
---------	--------	--------	--------	--------

・当社の場合、上期末の取引高に比べ、年度末の取引高の方が多くなる傾向にあります

・流動資産は、売上債権(受取手形および売掛金)が約46億円減少

・流動負債は、仕入債務(支払手形および買掛金)が約37億円減少

・借入金は、引き続き削減を進め約8億円減少

・子会社清算による税金負担減等により、未払法人税等が約12億円減少

・年金資産運用環境改善により、退職給付引当金が約6億円減少

8) キャッシュフロー

(単位: 百万円)

	2003/9	2004/9	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	1,753	1,135	▲618
投資活動による キャッシュ・フロー	▲584	▲595	▲11
財務活動による キャッシュ・フロー	▲2,066	▲1,259	806
現金及び現金同等物に係わる 換算差額	▲94	183	277
現金及び現金同等物の 増減額	▲992	▲537	455
現金及び現金同等物の 期首残高	7,604	8,307	703
現金及び現金同等物の 期末残高	6,612	7,770	1,158

←● 税金等調整前中間純利益が増加したものの、退職給付引当金の減少や法人税等の支払額が増加したため

←● 主に有形・無形固定資産の取得によるもの

←● 短期借入金の返済による支出が減少したことや、配当金の支払いによる支出が増加したことなどによるもの

9) 設備投資と研究開発費

(単位: 百万円)

	2004/3 通期実績	2004/9 上期実績	2005/3 通期計画	増減額 (年度比較)
設備投資額	1,372	616	2,000	628
減価償却費	1,539	627	1,500	▲ 39
研究開発費	4,677	2,362	4,900	223

●設備投資の上期実績・・・主に工場設備の更新

●下期計画における主な案件・・・鶴ヶ島物流センタ建設
新製品の「型」投資

10) 通期の業績見通し

(単位:百万円)

	2004/3期 実績		2005/3期 当初予想	2005/3期 修正予想	前期比 (%)
		前期比 (%)			
売上高	83,133	9.8	84,700	83,000	△0.2
営業利益	5,967	77.8	6,600	7,000	17.3
経常利益	5,958	88.1	6,500	7,300	22.5
当期純利益	3,678	76.6	4,300	6,100	65.9

今後の戦略

Fighting Disease with Electronics

病魔の克服と健康増進に先端技術で挑戦

- 1) ビジョン
- 2) 主な特徴・強み①
- 3) 主な特徴・強み②
- 4) 中期経営計画
- 5) 経営方針
- 6) 商品戦略
- 7) 国内販売戦略
- 8) システムソリューション
- 9) AED (自動体外式除細動器)
- 10) 海外販売戦略
- 11) 海外拠点の拡充
- 12) 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) 主な特徴・強み①

① 世界に通じる高品質

当社の品質方針＝「日本光電の製品を買って良かったと、お客様にのちのちまで、満足していただける状態を保つこと」

② 医療現場に密着した開発力

医療現場のユーザニーズを把握し、ユーザオリエンテッドな機器・システム開発にフィードバック。
海外向けでは各国語にきめ細かく対応。

③ 幅広い商品ラインナップ

幅広い分野をカバーしているため、医療のIT化に的確に対応し、患者さんの移動（救急→手術→集中治療室→一般病棟）に合わせて患者データをシームレスに提供可能。

④ 強力な販売力・営業力

高度な医療知識と電子機器知識とを併せ持った営業員がトータルサポート。
→国内：120の拠点（営業所＋サービスセンタ）による地域密着の営業活動。
→海外：米国・ドイツ・シンガポール・中国など11の拠点による販売ネットワーク網。

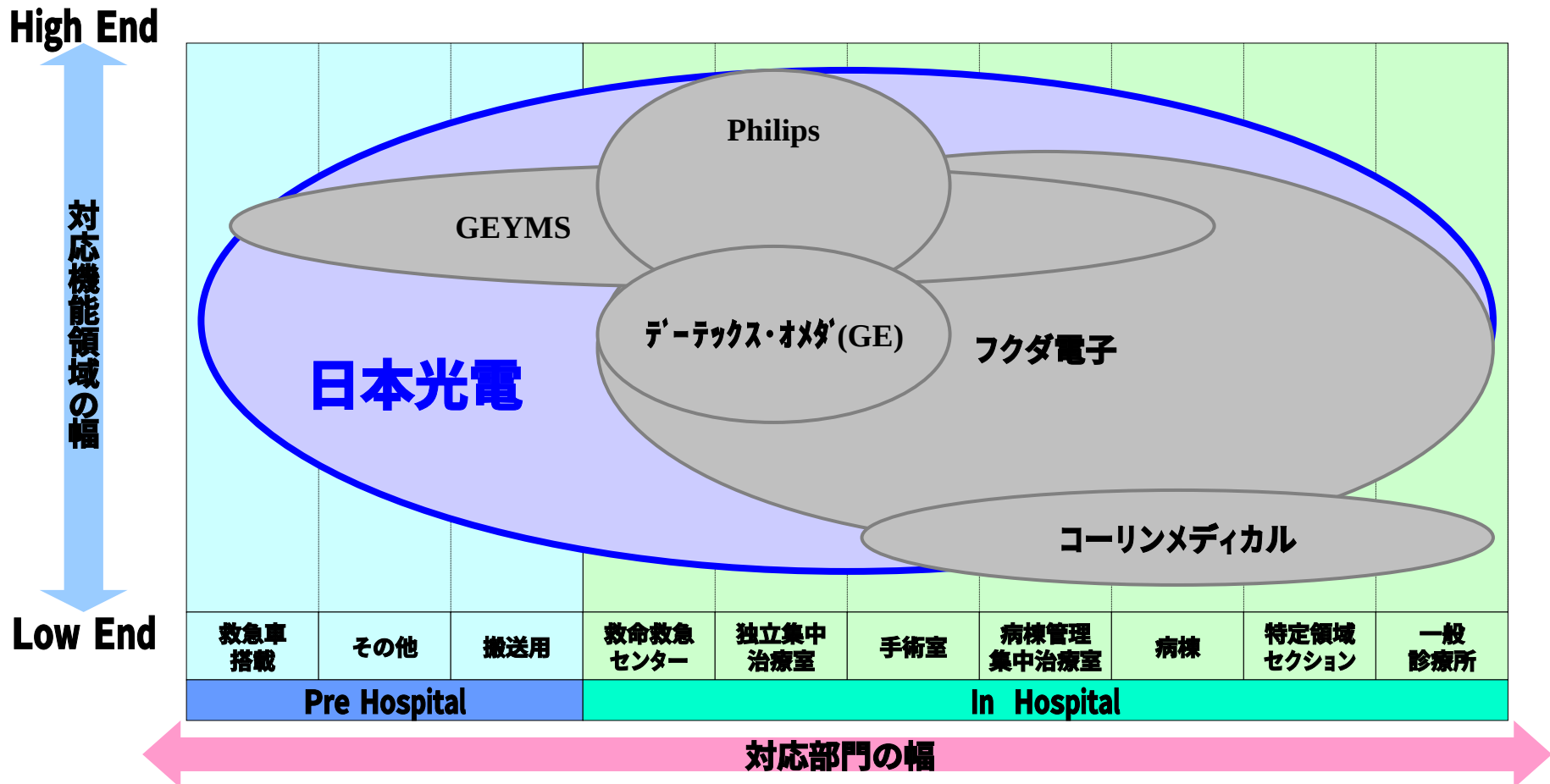
⑤ 充実したユーザーサポート力

看護師、検査技師、救急隊員など機器使用者を対象に年間300回以上の各種講習会を開催（年間受講者数は約12,000名）。

3) 主な特徴・強み②

幅広い商品ラインナップ:「生体情報モニタ」分野における事例

各部門で、ハイエンドからローエンドまで幅広くカバー



4) 中期経営計画

	2004/3 (実績)	中期計画 (2007/3目標)	3カ年 伸び率
売 上 高	831億円	930億円	12%
海外売上高比率 (%)	17.0 %	20.5%	—
経 常 利 益	59億円	80億円	34%
売上高経常利益率 (%)	7.2%	8.6%	—
ROE (%)	11.3%	12.0%	—
在庫削減額 (在庫高)	135億円	95億円	▲ 40億円

5) 経営方針

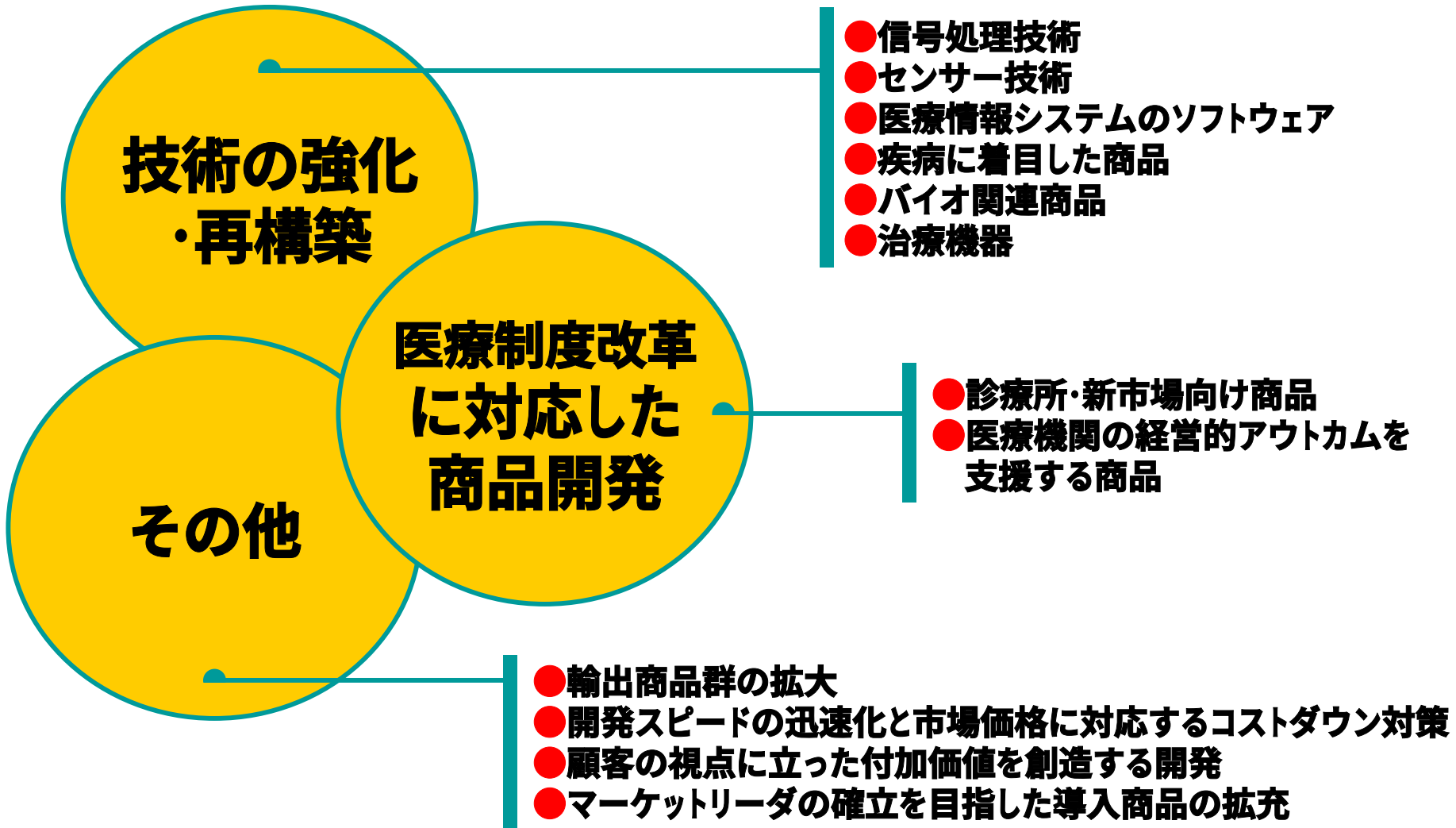
ビジョン

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

- 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

6) 商品戦略



7) 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

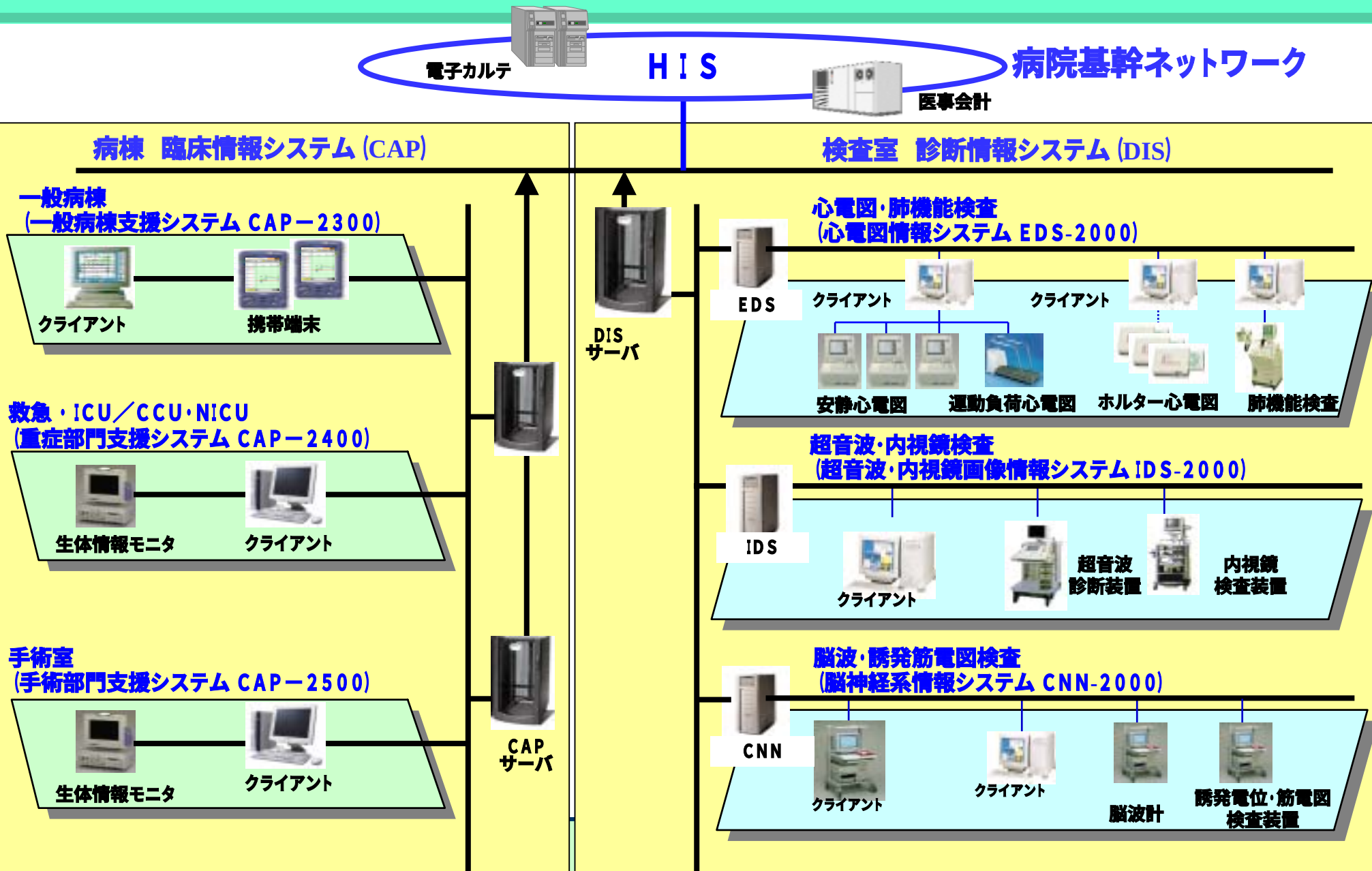
- 急成長分野である「診療所市場」への販売強化
→ システム商品によるモダリティの拡販
- 新市場への事業拡大
→ PAD (Public Access Defibrillation / 一般市民による除細動) 市場
→ 慢性期病院市場、介護市場、生活習慣病予防・治療市場
→ 感染症対策商品 等

強み・独自性の強化

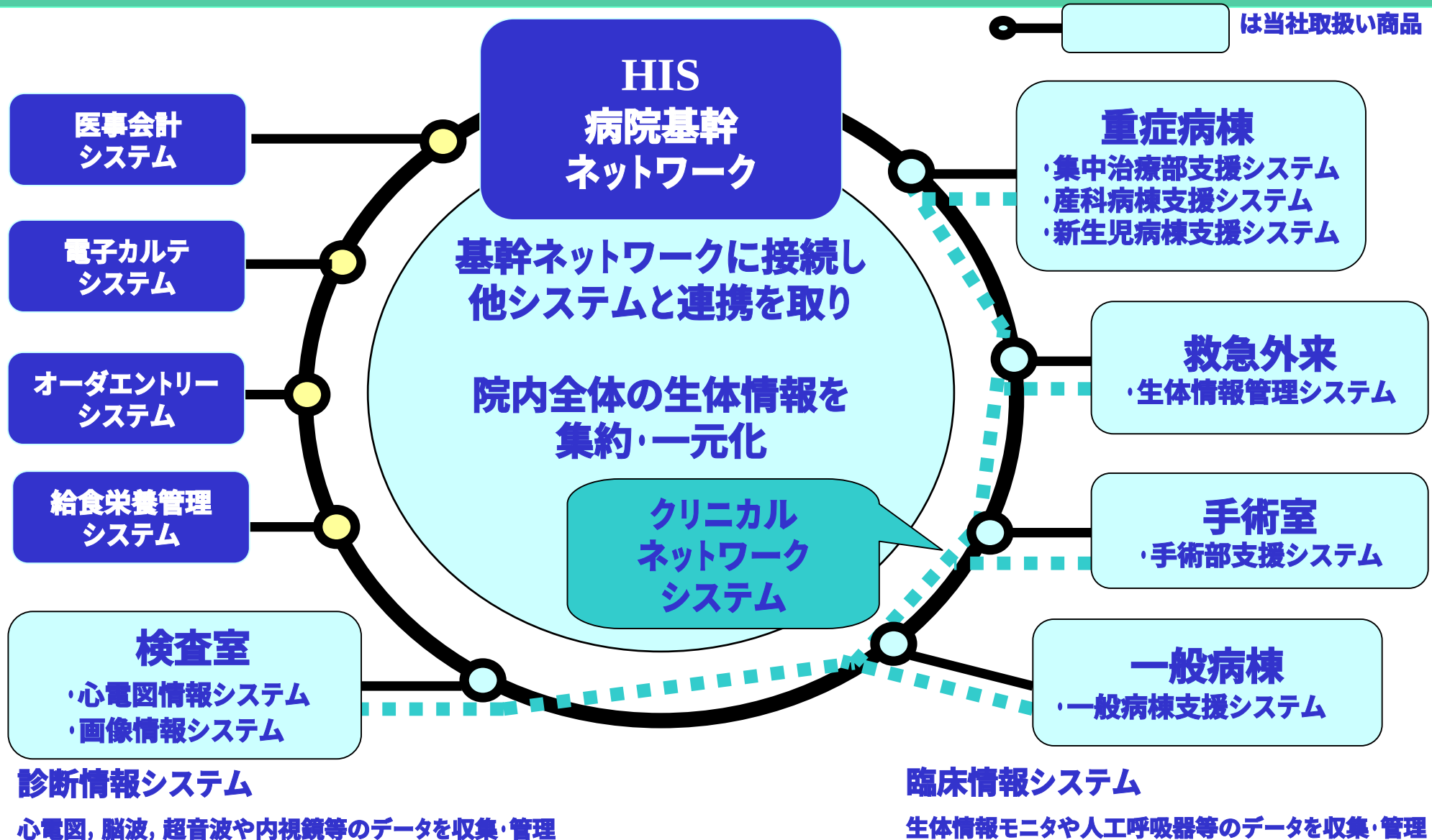
新ビジネスモデル構築

- 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

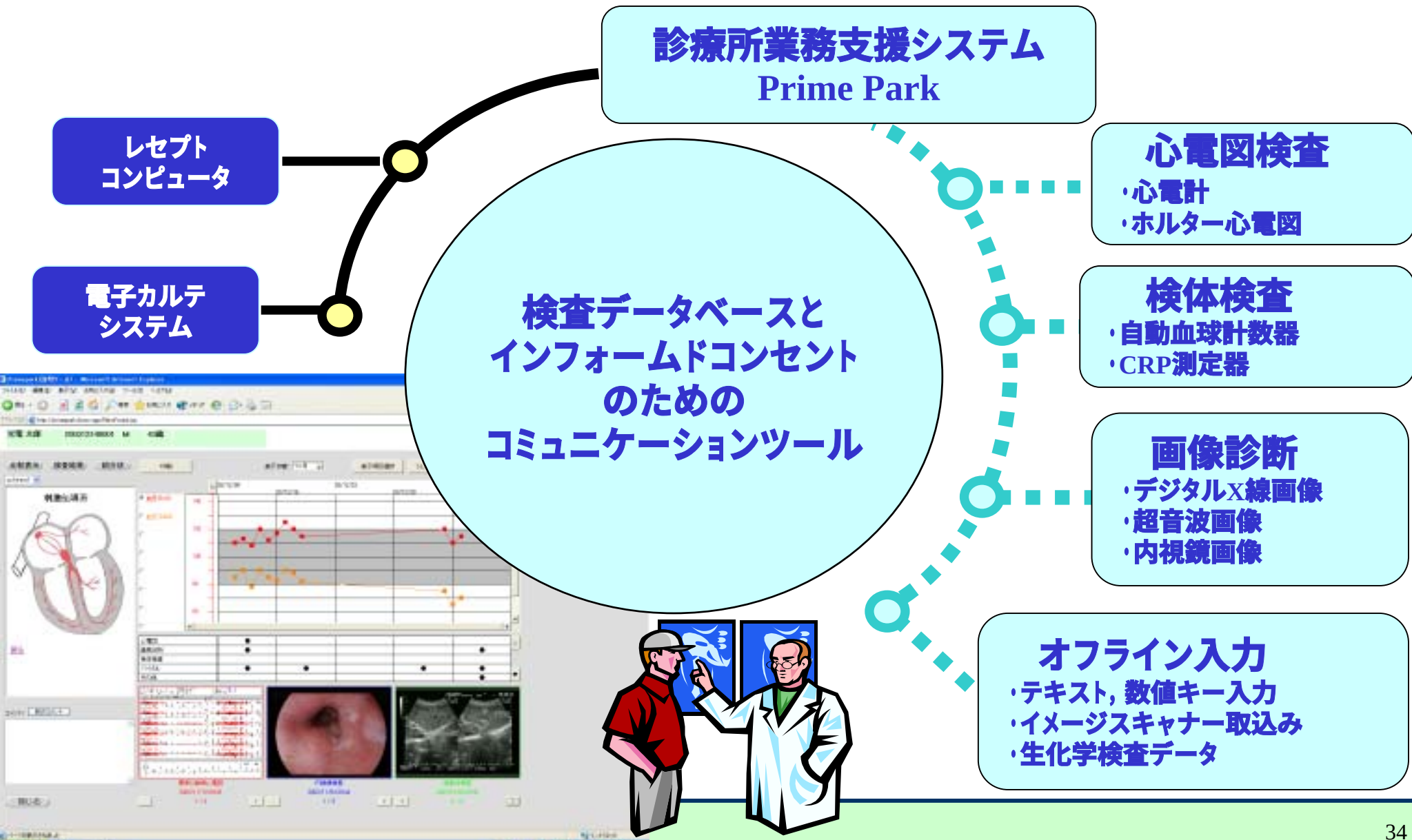
8) 当社システム商品



8.1) システムソリューション (病院向け)



8.2) システムソリューション (診療所向け)



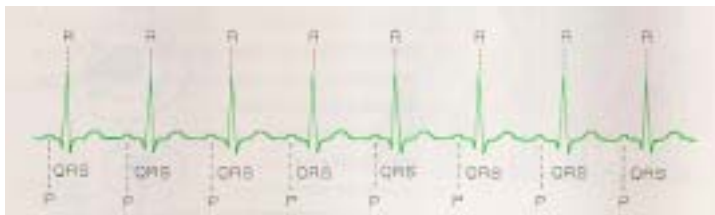
9) AED

～Automated External Defibrillator～

自動体外式除細動器



心室細動



正常心電図



PAD (Public Access Defibrillation /
一般市民によるAEDを用いた除細動)

除細動器 一般人の使用「免責」
救命率向上へ普及促す

厚生省検討会が報告書案

2004/5/28
日本経済新聞

厚生省の検討会が、心臓の電気的リズムが乱れた状態（心室細動）で倒れた人を救うための除細動器（AED）の一般市民による使用を「免責」する報告書案をまとめた。報告書案は、AEDの使用が人命を救うための必要かつ合理的な行為であり、使用者が過失を犯した場合でも、その責任を問わないとされている。また、AEDの普及を促進するため、国や自治体による設置義務の強化も提言されている。

心室細動は、心臓の電気的リズムが乱れ、心臓が正常に収縮できなくなる状態。この状態は、数分以内に死亡につながる。AEDは、心室細動を検出すると自動的に電気ショック（除細動）を行う装置で、救命率を向上させる効果が期待されている。

報告書案は、AEDの使用が人命を救うための必要かつ合理的な行為であり、使用者が過失を犯した場合でも、その責任を問わないとされている。また、AEDの普及を促進するため、国や自治体による設置義務の強化も提言されている。

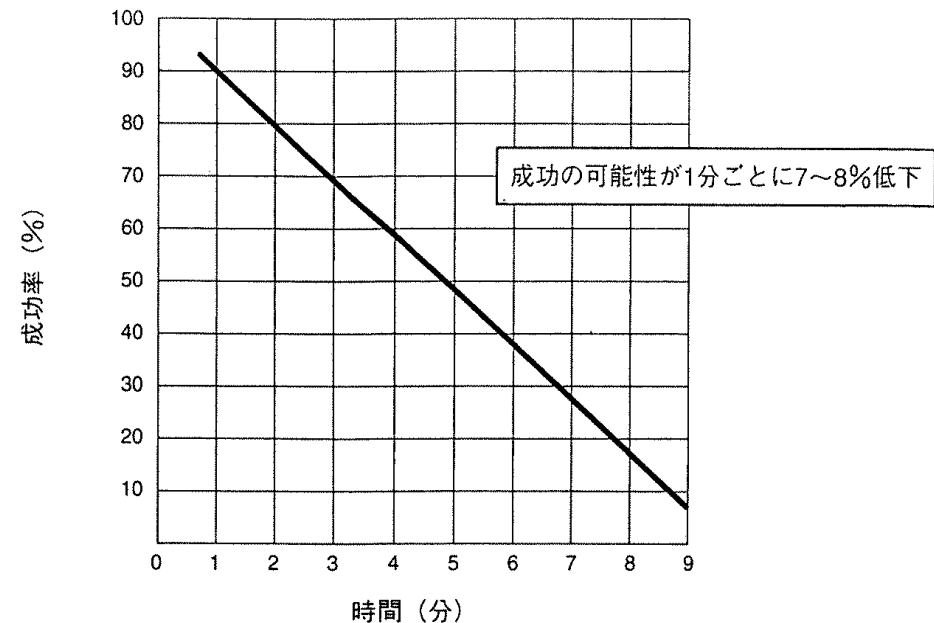
9.1) AEDとは？

心臓突然死の
救命率向上を目的

- 誰でもが確実に
操作できる
- 早期除細動を
実現する

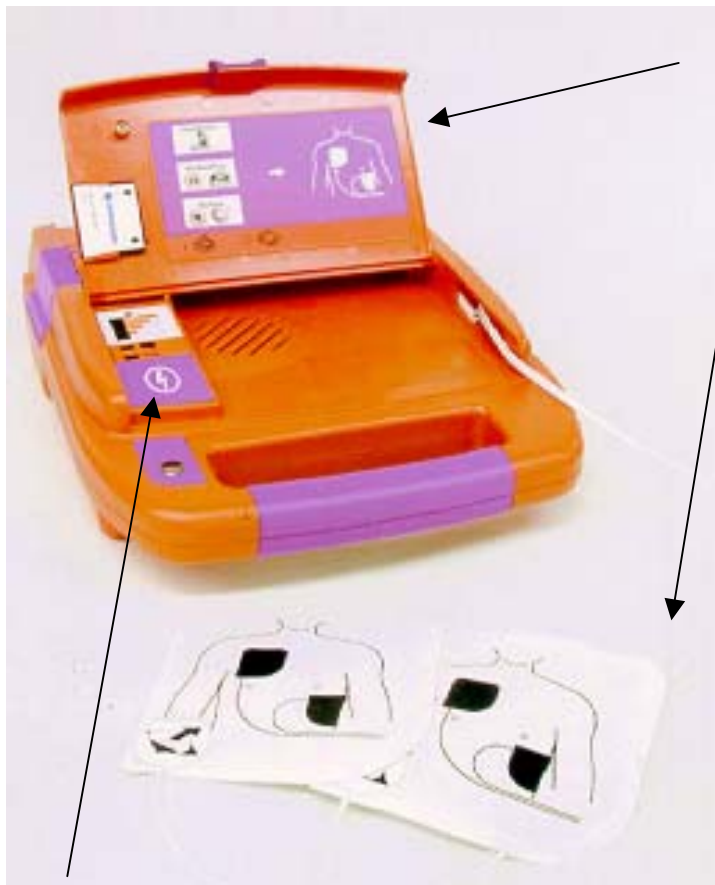
除細動器を使用
しての救命率

“5分で約50%の救命率”



(AHAガイドライン2000より)

9.2) 操作方法 (AED-9100)



① **蓋を開ける** (自動的に電源が入る)

② **電極を貼る**
(波形解析を始め、除細動が必要な場合は充電が自動で行われる)

③ **放電ボタンを押す**

あなたの行動で
救える命があります!



9.3) 除細動器のラインナップ



AED-9100

—AED除細動器—



TEC-2213

—救急車搭載用除細動器—



TEC-6100

—医療機関向け除細動器—



TEC-7621

9.4) AED納入例

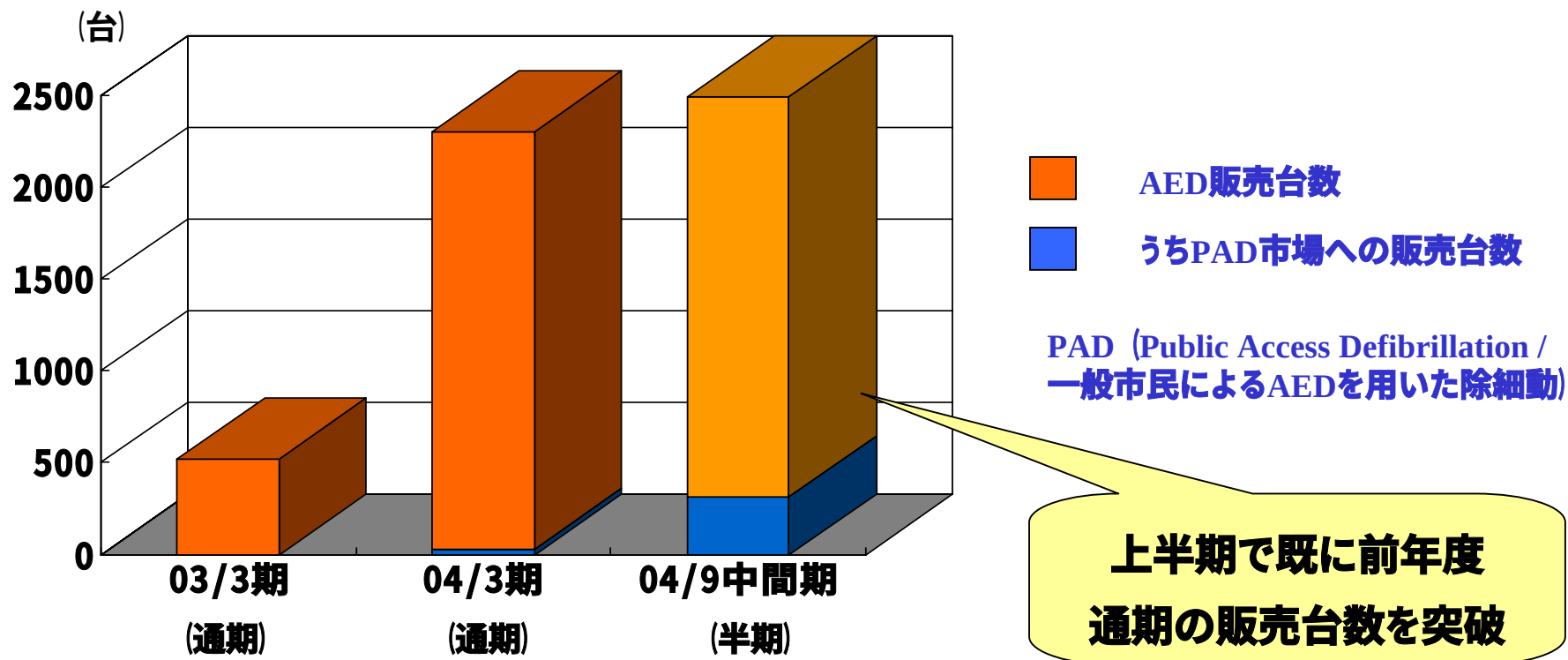
コナミスポーツクラブ様
ー全国207施設に設置ー



関西国際空港様
ー空港内27ヵ所に設置ー



9.5) AEDの販売実績



- 04/9中間期のAED販売台数は約2,500台
- 02/5発売以来の累計台数は約5,300台
- 04/9中間期のPAD市場への販売台数は約300台

10) 海外販売戦略

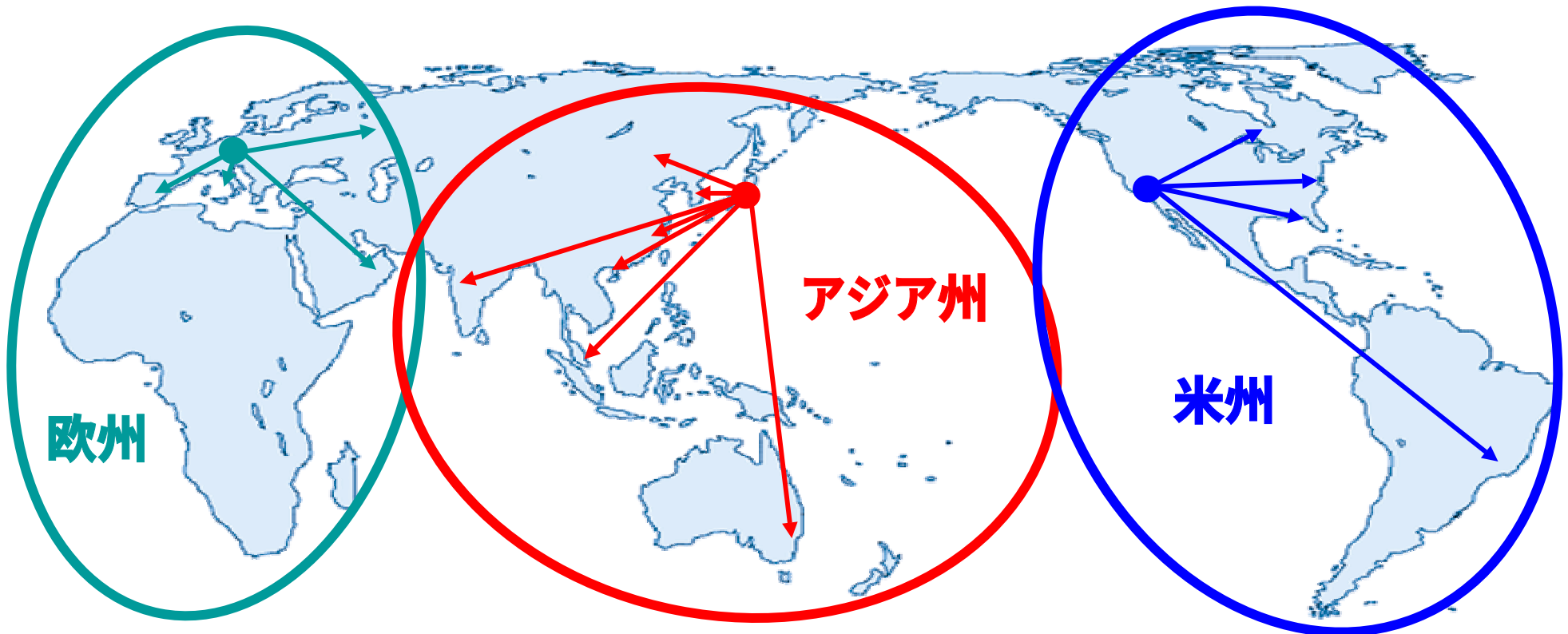
海外事業の拡大とグローバルブランドの確立を目指し
販売・サービス体制とセールスプロモーションを強化

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



11) 海外販売拠点の拡充

欧州

1985/ 2 日本光電ヨーロッパ
2001/ 2 日本光電イタリア
2003/ 4 日本光電イベリア
2004/11 日本光電フランス

アジア州

1990/ 2 上海光電医用電子儀器
1996/ 2 日本光電シンガポール
2001/12 北京駐在員事務所
2004/ 4 日本光電コリア
2004/10 上海駐在員事務所
2005/ 1 広州駐在員事務所 (予定)

米州

1979/11 日本光電アメリカ
2004/ 4 中南米駐在員事務所



12) 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

この資料に記載されている業績予想数値は、当社及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。