

# 協和医科器械株式会社

2008年6月期決算説明会

2008年8月29日



# CONTENTS



## 2008年6月期 決算の状況

1. 2008年6月期 決算の概況（連結）
2. 子会社オズ ステント販売の状況  
P T A販売の状況
3. セグメント別実績（連結）
4. 製品群別実績（連結）
5. エリア別販売実績 営業エリアの状況  
都県別販売実績（連結）
6. 主要仕入先・販売先（単体）
7. 2008年6月期 四半期業績の推移（連結）
8. 財務分析（連結）  
棚卸資産推移

## 今後の戦略について

9. 医療関連市場について
10. 当社の基本戦略
11. 当社の基本戦略の進捗状況  
顧客ニーズに合致した高付加価値サービス提供
12. 2009年6月期 業績予想（連結）
13. 業績予想の要因分析
14. 中期業績目標（連結）

15. 配当政策
16. 株主状況
17. 問合せ先

## 補足資料

1. 会社概要
2. 沿革
3. 事業内容

### 医療機器販売事業

### その他の事業

4. 事業系統図
5. 医療機器販売事業営業体制
6. 新基幹システム投資による効率化・  
事業基盤整備
7. 医療費の増加と医療機器ビジネスの拡大
8. 診療報酬改定の状況
9. 業界環境 業界順位（専業ディーラー別）  
業界順位（専業ディーラー別）  
業界順位（専業ディーラー別）
10. M & Aについて 業界内の連携状況  
業界内の集約化状況

# 2008年6月期 決算の状況

# 1. 2008年6月期 決算の総括(連結)



## 売上高(53,989百万円、前期比+9.0%)

単体にて、大型の病院移転新築案件の獲得が順調に推移。  
子会社(株)オズにて、循環器関連医療機器の販売が年間を通して非常に好調に推移。

## 売上総利益(5,958百万円、前期比+6.5%)

単体にて、商品価格の値下げ要求や販売競争の激化により原価率が0.3ポイント上昇。  
子会社(株)オズにて、バルーンカテーテルや冠動脈ステント等の高額消耗品の販売が著しく伸長。

## 販売費及び一般管理費(5,580百万円、前期比+5.9%)、営業利益(377百万円、前期比+15.1%)

売上が増加し業容が拡大しているものの、従業員数が前連結会計年度末と比べ7名減少した事による人件費の低下により、売上高に占める販売管理費及び一般管理費の割合は前連結会計年度比0.3ポイントの減少。売上総利益率が低下したものの、営業利益率は前期と同水準(0.7%)を維持。

## 経常利益(514百万円、前期比+17.9%)

前期は、主に株式交付費の発生による特殊要因により営業外費用が増加していたが、当期は特殊要因の解消により、経常利益は前期比78百万円増加すると共に経常利益率も0.1ポイント改善。

# 1. 2008年6月期 決算期の概況(連結)

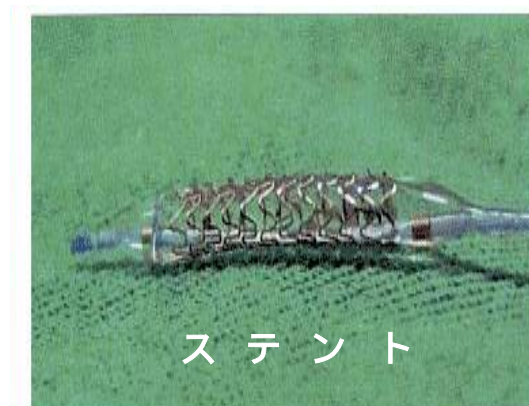
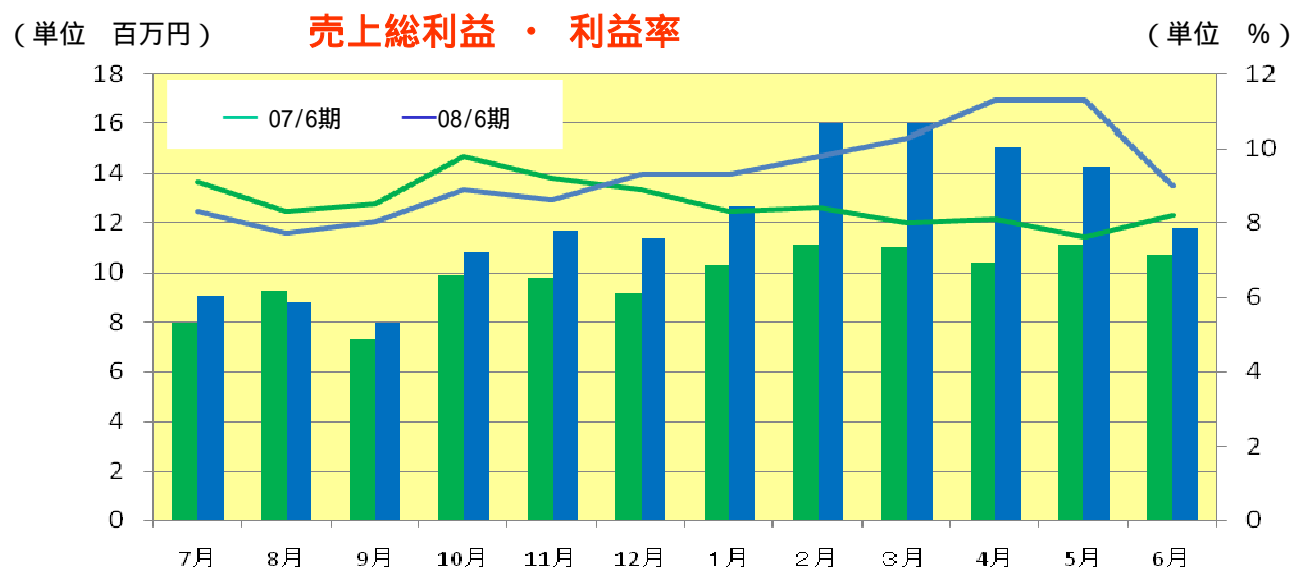
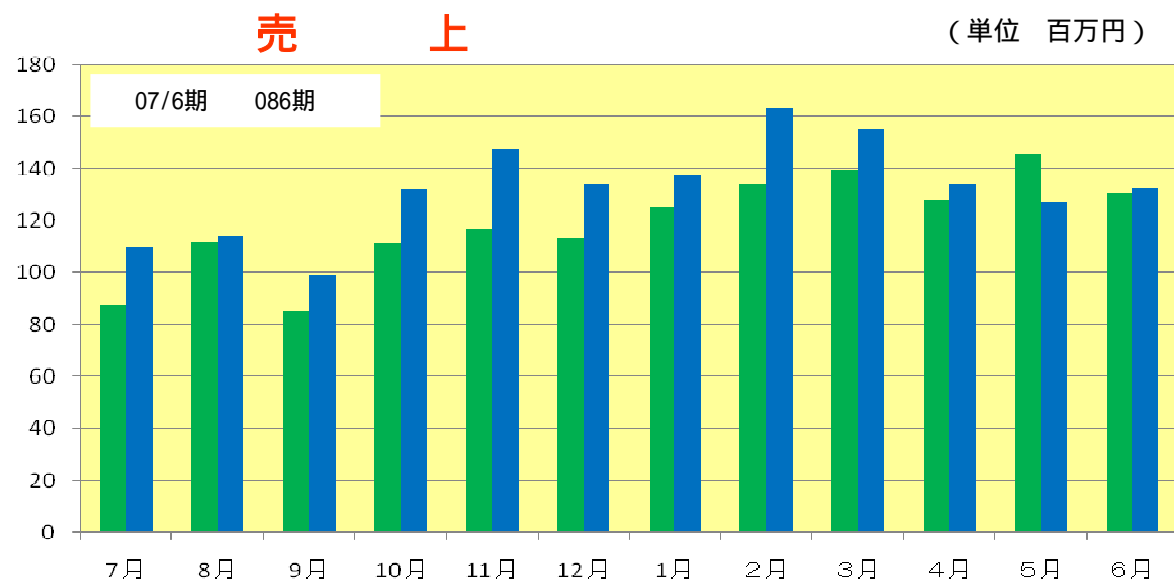


(単位：百万円、%)

連結損益	07/6期 (実績)	08/6期 (実績)		前期比	08/6期 (予想)	予想比
		上期	下期			
売上高	49,511	27,327	26,662	109.0	52,565	102.7
売上総利益	5,596	2,985	2,972	106.5	5,958	100.0
販管費	5,269	2,732	2,848	105.9	5,712	97.7
営業利益	327	253	124	115.1	245	154.0
経常利益	436	315	198	117.9	364	141.0
当期純利益	243	177	96	112.6	179	152.9

注) 「08/6期(予想)」は、2007年8月15日付にて発表した業績予想

## 2. 子会社オズ ステント販売の状況



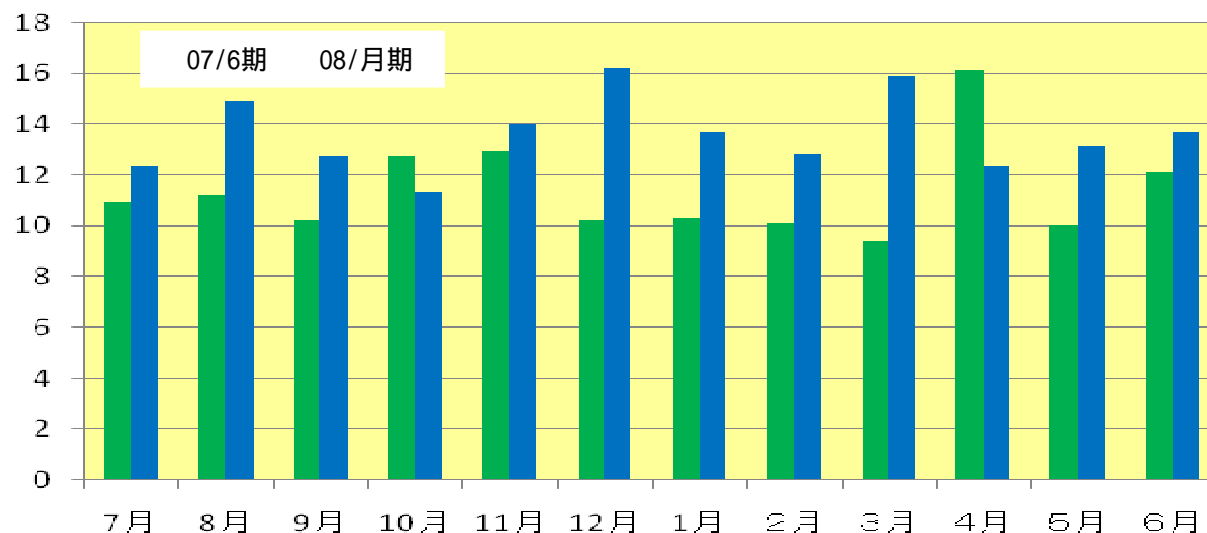
# PTA 販売の状況

末梢血管用バルーンカテーテル



## 売上

(単位 百万円)

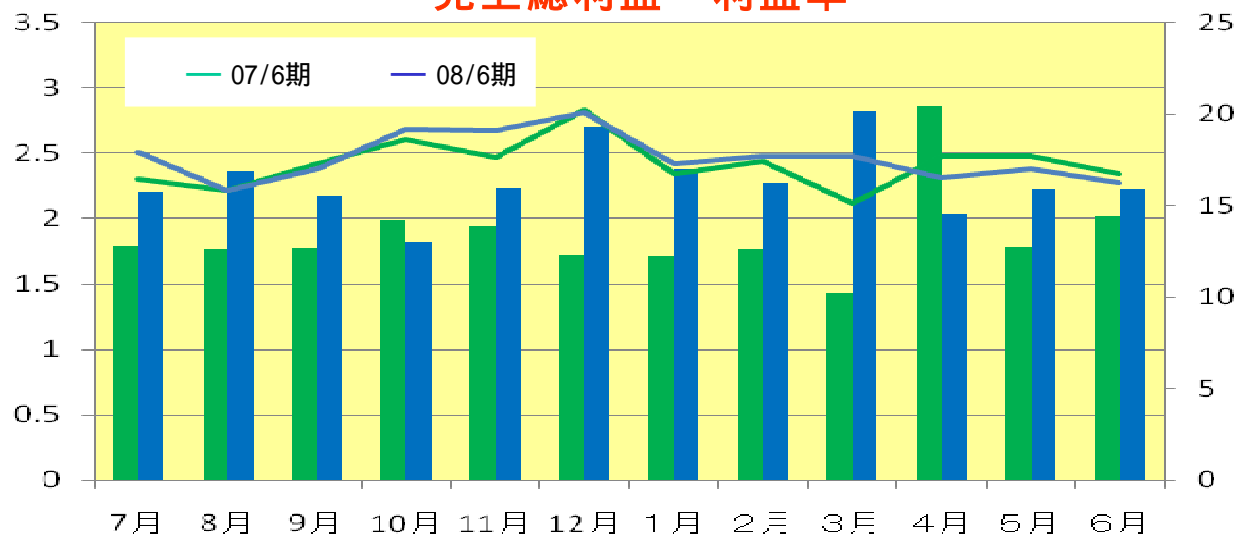


末梢血管用バルーンカテーテル

(単位 百万円)

## 売上総利益・利益率

(単位 %)



### 3. セグメント別実績(連結)



(単位：百万円、%)

セグメント		07/6期 (実績)	08/6期 (実績)	前期比
医療機器販売事業	売上高	47,481	51,807	109.1
	先端医療機器	18,035	18,192	100.9
	医療用具・備品	29,446	33,615	114.2
	営業利益	1,300	1,460	112.3
その他の事業	売上高	2,030	2,181	107.4
	営業利益	10	30	300.0



## 4. 製品群別実績(連結)

(単位：百万円、%)

商 品 群 別 売 上 高		07/6期 (実績)	08/6期 (実績)	前期比
先端医療機器	画像診断装置	2,807	2,031	72.4
	内視鏡	3,497	3,608	103.2
	各種臨床検査機器	3,143	3,212	102.2
	眼科	2,864	3,125	109.1
	カーディオバスキュラー	5,724	6,214	108.6
	合 計	18,035	18,192	100.9
医療用具・備品	消耗品類・手術用機器等	29,446	33,615	114.2



静岡県を中心に1都5県に拠点展開

# 都県別販売実績(連結)



(単位：百万円、%)

	07/6期(実績)		08/6期(実績)		前期比
	売上高	構成比	売上高	構成比	
静岡県	30,095	60.8	29,707	55.0	98.7
東京都	2,205	4.5	2,703	5.0	122.6
神奈川県	5,949	12.0	6,885	12.8	115.7
愛知県	8,751	17.7	12,515	23.2	143.0
山梨県	2,434	4.9	2,097	3.9	86.2
長野県	74	0.1	79	0.1	106.8
総計	49,511	100.0	53,989	100.0	109.0

## 6. 主要仕入先・販売先（単体）



（単位：千円、％）

仕入先名	仕入品目	07/6期決算期		08/6期決算期	
		仕入金額	比率	仕入金額	比率
A社	ステント、針付縫合糸、自動吻合器他	3,148,096	7.8	3,620,269	8.2
B社	人工肺、血管手術用カテーテル他	1,557,606	3.9	1,606,187	3.6
C社	不織布、キット他	1,373,007	3.4	1,536,857	3.5
D社	カテーテル、自動吻合器他	1,206,689	3.0	1,348,468	3.1
E社	内視鏡カメラ他	1,290,220	3.2	1,286,611	2.9
その他約900社		31,732,867	78.7	34,737,071	78.7
合計		40,308,485	100.0	44,135,465	100.0

販売先名	販売品目	07/6期決算期		08/6期決算期	
		販売金額	比率	販売金額	比率
F施設	医療用消耗品	1,875,244	4.2	1,981,771	4.1
G施設	医療用器械・消耗品	1,982,988	4.4	1,678,468	3.4
H施設	医療用器械・消耗品	1,847,649	4.1	1,574,058	3.2
施設	医療用消耗品	847,519	1.9	1,565,592	3.2
J施設	医療用器械・消耗品	1,357,848	3.0	1,339,325	2.7
その他約2,100社		37,271,949	82.4	40,905,529	83.4
合計		45,183,198	100.0	49,044,746	100.0

仕入・販売先とも分散しており、一得意先の影響が受け難くなっています。

# 7. 2008年6月期 四半期業績の推移 (連結)



(単位：百万円、%)

		06 / 6期		07 / 6期		08 / 6期	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
売上高	第1四半期	10,395	21.5	12,626	25.5	13,256	24.5
	第2四半期	12,584	26.0	12,359	25.0	14,071	26.1
	第3四半期	14,208	29.4	13,094	26.4	14,468	26.8
	第4四半期	11,164	23.1	11,431	23.1	12,193	22.6
営業利益	第1四半期	46	8.4	23	7.2	101	27.0
	第2四半期	197	35.7	121	37.1	151	40.1
	第3四半期	335	60.6	234	71.6	183	48.6
	第4四半期	26	4.7	51	15.8	59	15.7
経常利益	第1四半期	71	11.0	32	7.4	131	25.5
	第2四半期	218	33.5	148	33.9	184	35.9
	第3四半期	358	55.1	262	60.1	216	42.0
	第4四半期	2	0.4	6	1.4	17	3.4

四半期毎の業績については、監査法人トーマツ（当社会計監査人）の会計監査は受けておりません。

当社グループの販売高の75%程度が病院等の医療機関です。また、公的病院等への販売高は40%程度ですが、当該病院等は年度末にかけて設備投資を集中して行う傾向があるため当社グループの販売高及び利益は当該時期に増加する傾向があります。また、医療機関の新築、移転、増築が行われる際には、多額の医療機器の一括購入が発生し、一時的に販売高が増加する場合があります。従って、当社グループの四半期又は半期の経営成績は、通期の経営成績に連動するものではなく、四半期又は半期の経営成績だけをもって、通期の経営成績を予想することは困難です。

## 8. 財務分析 (連結)

### 貸借対照表分析

貸借対照表	07/6期 (実績)	08/6期 (実績)
流動資産合計	13,347	14,007
固定資産合計	2,876	3,105
資産合計	16,224	17,113
流動負債合計	11,804	12,460
固定負債合計	242	262
負債合計	12,046	12,722
純資産合計	4,177	4,390
負債及び 純資産合計	16,224	17,113

### キャッシュフロー分析

(単位：百万円)

キャッシュフロー	07/6期 (実績)	08/6期 (実績)
営業活動によるCF	134	686
投資活動によるCF	234	101
財務活動によるCF	286	71
現金及び現金同等物の 増加額	185	859
現金及び現金同等物の 期末残高	2,966	2,106

# 棚卸資産推移

(単位：百万円、日)

	04/6期	05/6期	06/6期	07/6期	08/6期
棚卸資産	2,050	2,052	1,838	1,918	2,222
回転期間 (回転日数)	19.44	18.88	15.70	15.94	16.89

棚卸資産回転日数 =  $365 \div (\text{売上原価} \div \text{棚卸資産})$

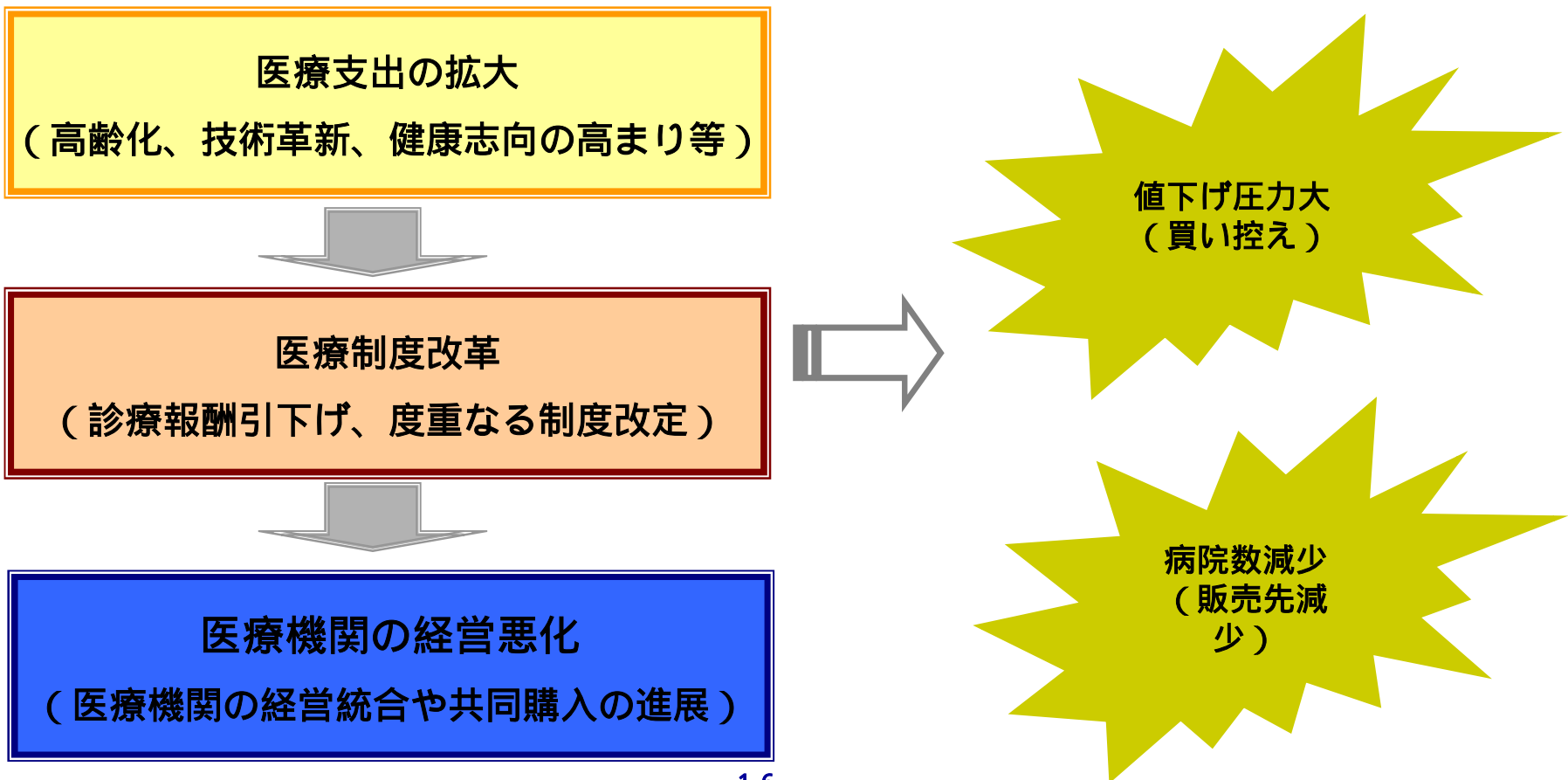
# 今後の戦略について



# 9. 医療関連市場について

高齢化、技術革新、健康志向の高まり等、医療支出は引き続き拡大していく見通し  
医療関連ビジネス拡大傾向

国家財政を圧迫する社会保障費の拡大抑制として、当局による医療保険制度の改革を推進  
病院・診療所の経営環境は急速に悪化、淘汰が加速する可能性



## 市場環境を踏まえた当社グループの経営課題

### 基本戦略

M & Aによる  
規模拡大

+

既存ビジネスの効  
率化・強化による  
高付加価値化

- ・ 既存ビジネスの高付加価値化との相乗効果による「M & A（業務提携）の推進」
  - ・ メーカーに対する価格交渉力の向上による「仕入コスト低減」
  - ・ 国内最大市場である「首都圏地域での競争力アップ」
- 
- ・ 「情報システム構築」による効率的な安全管理、サービス提供および 適格な顧客管理（債権管理・リスク管理）の実現
  - ・ 企画提案力の向上による「新規取引先獲得」
  - ・ 業務効率の改善による「コスト低減」
  - ・ 多様化する医療機関のニーズへの対応

規模拡大(M & A)と高付加価値化により  
リーディングカンパニーへ

# 11. 当社の基本戦略の進捗状況

基本戦略に基づき、下記の施策を実行しています

新基幹システム投資による効率化・事業基盤の整備

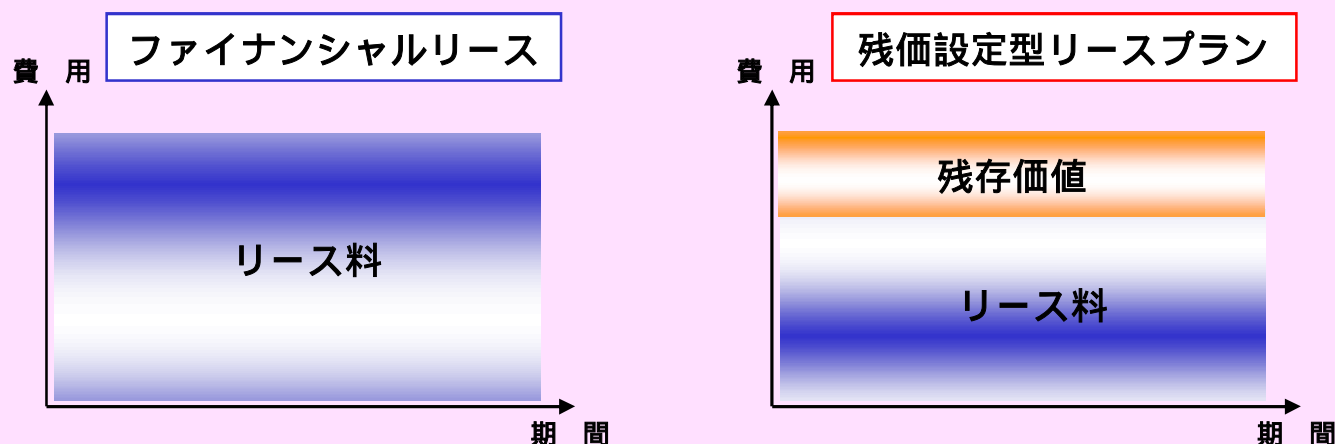
顧客ニーズに合致した高付加価値サービス提供

- ・ 残価設定型リースプランの開始
- ・ ASPサービス（医療材料の購買・在庫管理）の提供

栗原医療器械店との業務提携と協力関係の強化

## 残価設定型リースプランを開始

- ・ 08年4月より、『残価設定型リースプラン』による医療機器販売を開始
- ・ 費用負担の軽減により、老朽化した医療機器の更新や新規導入を推進

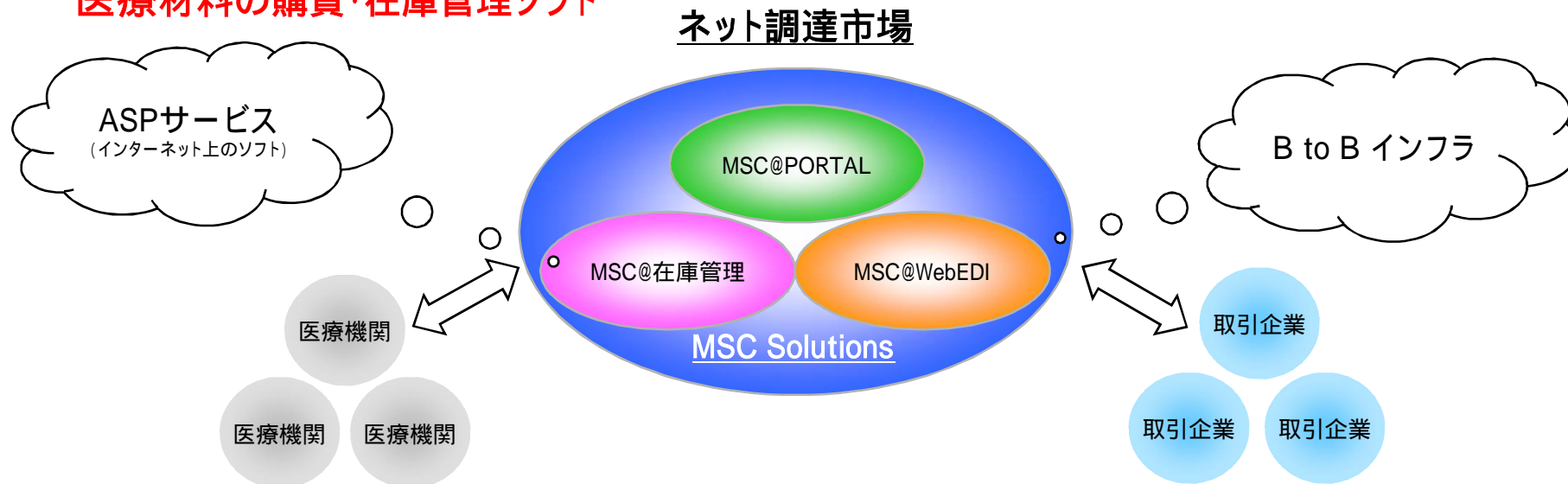


### 医療機関の主なメリット

初期購入費用の低減、全額損金処理が可能、最新機器の導入による安全性・業務効率の向上、保守点検費用を含み安全管理が向上

# 顧客ニーズに合致した高付加価値サービス提供

## 医療材料の購買・在庫管理ソフト



医療材料コストの最適化ソリューション ~分析レポートの配信によるコスト管理の支援サービス~  
業界初の用途分類搭載の医療材料データベース ~用途分類により同種同効品の採用状況が一目瞭然~

### 医療機関にとって

- ・医療材料の最適化
  - ・在庫量・管理業務の最適化
  - ・病院間のベンチマーキングによる課題抽出
  - ・販売価格の見える化によるコスト削減
  - ・共同購買組合としてのインフラ

### 販売企業にとって

- ・販売コストの削減
  - ・サプライチェーンによる物流コストの削減
  - ・無店舗により市場の拡大
  - ・共同購買組合としての体制作り
- ・顧客満足度の向上
  - ・医療材料最適化コンサルティング

# 12.2009年6月期 業績予想(連結)



(単位：百万円、%)

損益		08/6期 (実績)	09/6期		前期比	
			上期 (予想)	下期 (予想)		
売上高	医療機器販売事業	51,807	27,488	26,048	53,536	103.3
	その他の事業	2,181	1,036	1,277	2,314	106.1
	合計	53,989	28,524	27,325	55,850	103.4
営業利益		377	104	228	332	88.1
経常利益		514	162	289	452	88.0
当期純利益		273	87	162	250	91.5
売上高営業利益率		0.7	0.4	0.8	0.6	

達成のためのポイント:

- ・ 償還価格引下げによる売上総利益率の低下を最小に抑えるために大量購買による価格交渉等で仕入価格の削減を図る
- ・ 高度先端医療機器等の器械備品の案件を確実に成約に結びつける
- ・ 首都圏・愛知県の新規顧客に対し営業努力により販売増加を図る

# 13. 業績予想の要因分析

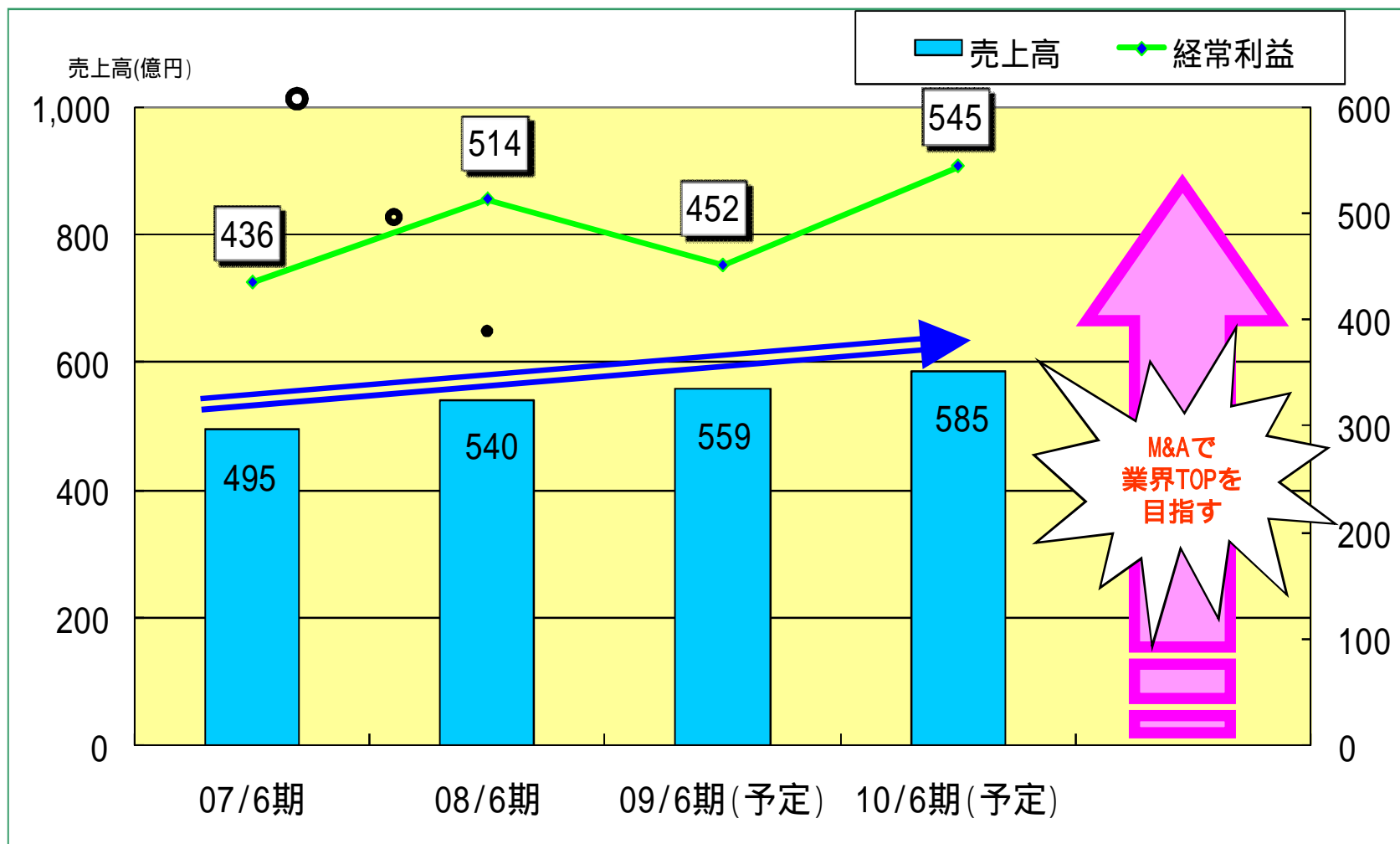
(単位：百万円)

	当期実績	09 / 6期予想	増 減
売 上 高	53,989	55,850	1,861
売上総利益率	11.0	11.2	0.2
販管費比率 (対売上高)	10.3	10.6	0.3

# 14. 中期業績目標(連結)

順調に売上拡大

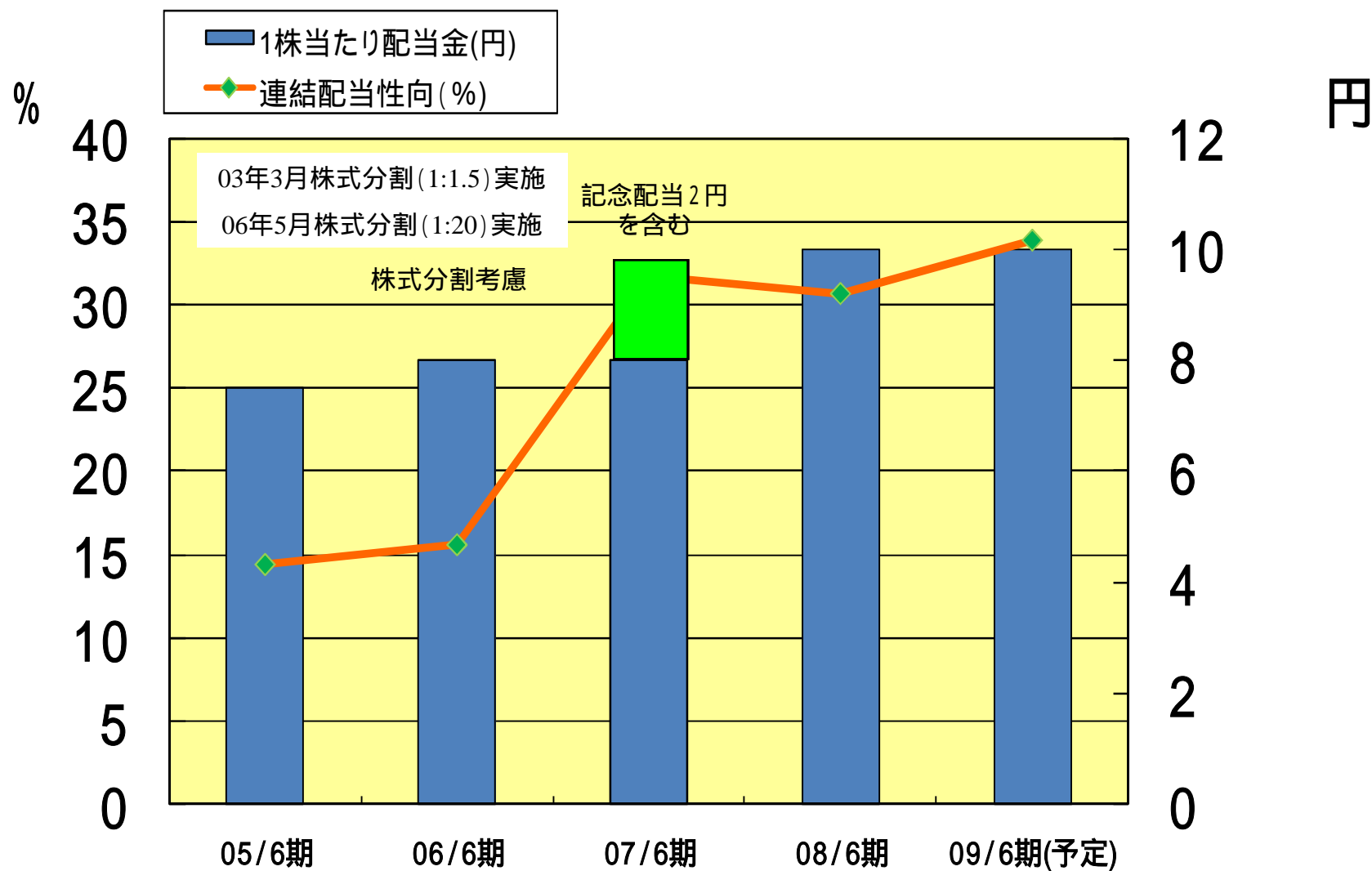
+ アルファはM & Aの成否次第





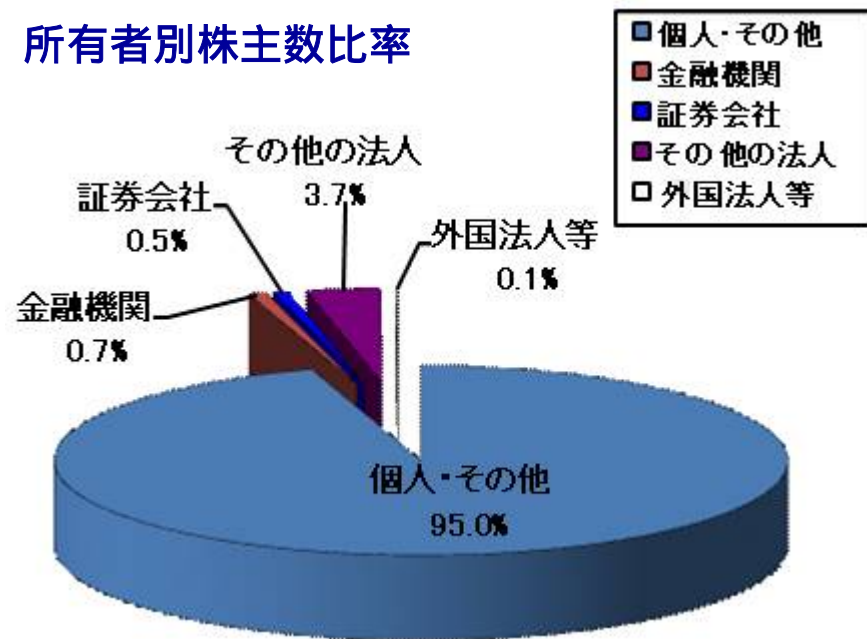
# 15. 配当政策

中長期にわたる経営基盤の強化と事業拡大に必要な内部留保を確立しつつ、成長に応じた成果の配分を実施（連結配当性向20～30%）する事を基本方針としております。



# 16. 株主状況

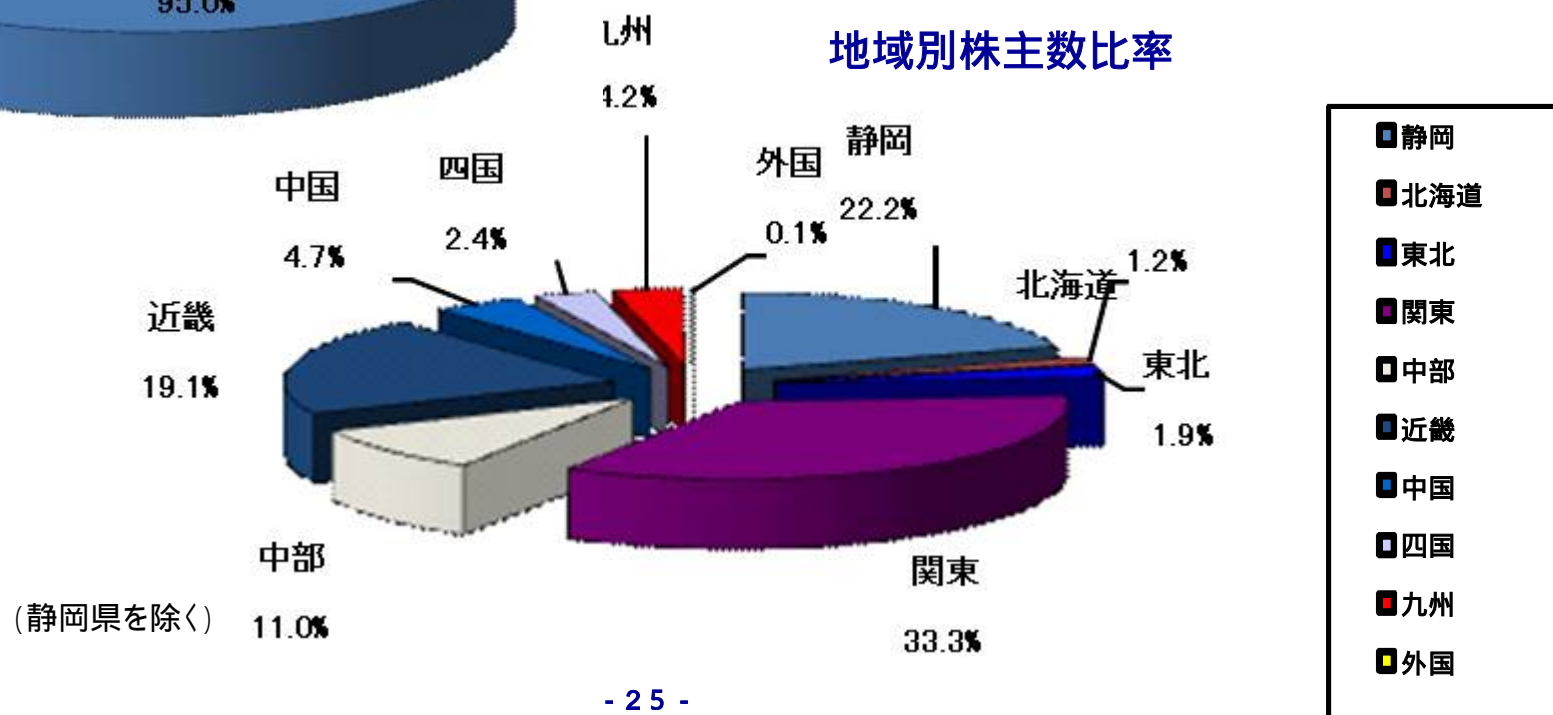
所有者別株主数比率



発行可能株式数	22,000,000 株
発行済株式総数	8,478,080 株
株主数	1,039 名

(自己株式 5,077株含む)

地域別株主数比率



## 17. 問合せ先



I R  
担当役員 代表取締役社長 池谷 保彦  
事務担当部署 経營業務支援室

情報開示  
担当役員 取締役常務執行役員  
経営管理本部長 柴田 英治  
事務担当部署 経営企画部門

T E L : 0 5 4 - 3 4 5 - 8 1 4 4

F A X : 0 5 4 - 3 4 9 - 2 0 2 1

メ - ル : ir\_k@kyowaika.co.jp

U R L : <http://www.kyowaika.jp/>

# 補足資料

# 1. 会社概要



- 【会社名】 協和医科器械株式会社
- 【本社所在地】 静岡県静岡市清水区草薙北3番18号
- 【設立】 1959年7月
- 【代表者】 代表取締役社長 池谷保彦
- 【資本金】 835,743,520円
- 【事業内容】 医療機器の販売及びメンテナンス、介護福祉機器の販売及びレンタル事業
- 【従業員】 549名 <連結> (2008年6月末現在)
- 【決算期】 6月末
- 【支店】 横浜・甲府・沼津・焼津・掛川・浜松・豊橋・名古屋・小牧
- 【営業所】 江東・東京・厚木・岡崎
- 【ベネッセレ】 静岡・岡崎・飯田
- 【グループ会社】 子会社1社 株式会社オズ (持株比率100%)  
関連会社1社 株式会社エヌエイチエス静岡 (持株比率34%)
- 【経営理念】 医療器械の販売を通じ地域医療の向上に貢献し、  
事業の限りなき発展と共に社員の福祉向上を目的とする

## 2. 沿革

- 1959年7月 静岡県清水市(現静岡県静岡市)に協和医科器械株式会社を設立し医療機器販売事業を開始。静岡県静岡市に静岡営業所(現ベネッセレ静岡)を開設。
- 1965年8月 静岡県沼津市に沼津営業所(現沼津支店)を開設。
- 1968年10月 静岡県浜松市に浜松営業所(現浜松支店)を開設。
- 1975年8月 レントゲン及び医用電子部門の販売力を強化するため精工医科電機株式会社を吸収合併し、ME事業部を創設して修理及びメンテナンス事業を開始(現技術部門)。
- 1980年5月 山梨県田富郡に山梨営業所(現甲府支店)を開設。
- 1980年8月 レントゲン及び医用電子部門の専門性と販売力を強化するためME事業部を独立させ静岡県清水市(現静岡県静岡市)に株式会社協和エムイー設立。
- 1981年1月 循環器科・眼科の専門性と販売力を強化するため株式会社オズ(現連結子会社・特定子会社、本社：静岡県静岡市)に資本参加。
- 1993年10月 神奈川県横浜市に横浜営業所(現横浜支店)を開設。
- 1995年10月 東京都府中市に西東京営業所を開設。
- 1995年11月 静岡営業所内において介護福祉事業ショップとしてベネッセレ静岡を開設。
- 1997年8月 愛知県名古屋市に名古屋南営業所(現名古屋支店)を開設。
- 1998年12月 愛知県内の販売力強化のため株式会社ハヤシの株式を100%取得。
- 2005年6月 神奈川県厚木市に厚木営業所を開設。
- 2006年5月 長野県飯田市にベネッセレ飯田を開設。
- 2006年9月 ジャスダック証券取引所に株式を上場
- 2007年7月 株式会社栗原医療器械店との業務提携締結。

## 3. 事業内容

### 医療機器販売事業

国内の医療機器メーカー・代理店・商社等(約1,000社)より仕入れた医療機器(備品・消耗品)など約20数万点にも及ぶ商品を国内の病院等医療施設に販売しており、当社グループの基幹事業であります。

### その他の事業

#### (1) 介護福祉機器の販売及びレンタル事業

国内の介護福祉機器メーカー・代理店・商社等より仕入れた介護福祉機器(備品・消耗品)を国内の病院等医療施設及び一般個人に販売しております。また、介護福祉機器の一般個人へのレンタルを行っております。

#### (2) 医療機器の修理及びメンテナンス事業

当社が病院等医療施設に販売した医療機器の修理及びアフターサービス、病院等医療施設との保守契約に基づく医療機器全般のメンテナンスを行っております。

# 医療機器販売事業

## 先端医療機器

画像診断装置 PET、MRI、CT、エコー

内視鏡 ビデオ内視鏡システム、外科内視鏡システム

各種臨床検査機器

生化学自動分析装置、尿分析装置

眼科 自動視野計、レーシック、フェイコマシーン

カーディオバスキュラー(心臓循環器系)用具

人工心臓弁、ペースメーカー、ステント

## 医療用具・備品

消耗品類 注射器、点滴用品、X線フィルム

検査機器 血圧計、顕微鏡、心電図検査機

病院内備品 ベッド、車椅子、薬品棚

手術用機器・手術用具 人工関節等

その他 レセプトコンピュータ、電子カルテ

検査や治療を迅速・正確にするための先端医療機器販売と

注射器などの消耗品から事務機器まで薬品以外のほとんど全てをカバー





# その他の事業

## (1) 介護福祉機器の販売及びレンタル事業 他

救急車搭載医療器械



介護福祉機器(備品・消耗品)



販売・レンタル

介護施設  
等

一般個人

レンタル件数:約33,000件

## (2) 医療機器の修理及びメンテナンス事業

当社が販売した医療機器の修理及びアフターサービスが基本であり、安定収入となっています。

修理及びアフターサービス対象製品: X線診断装置・心電計 等

保守契約施設数:約250施設

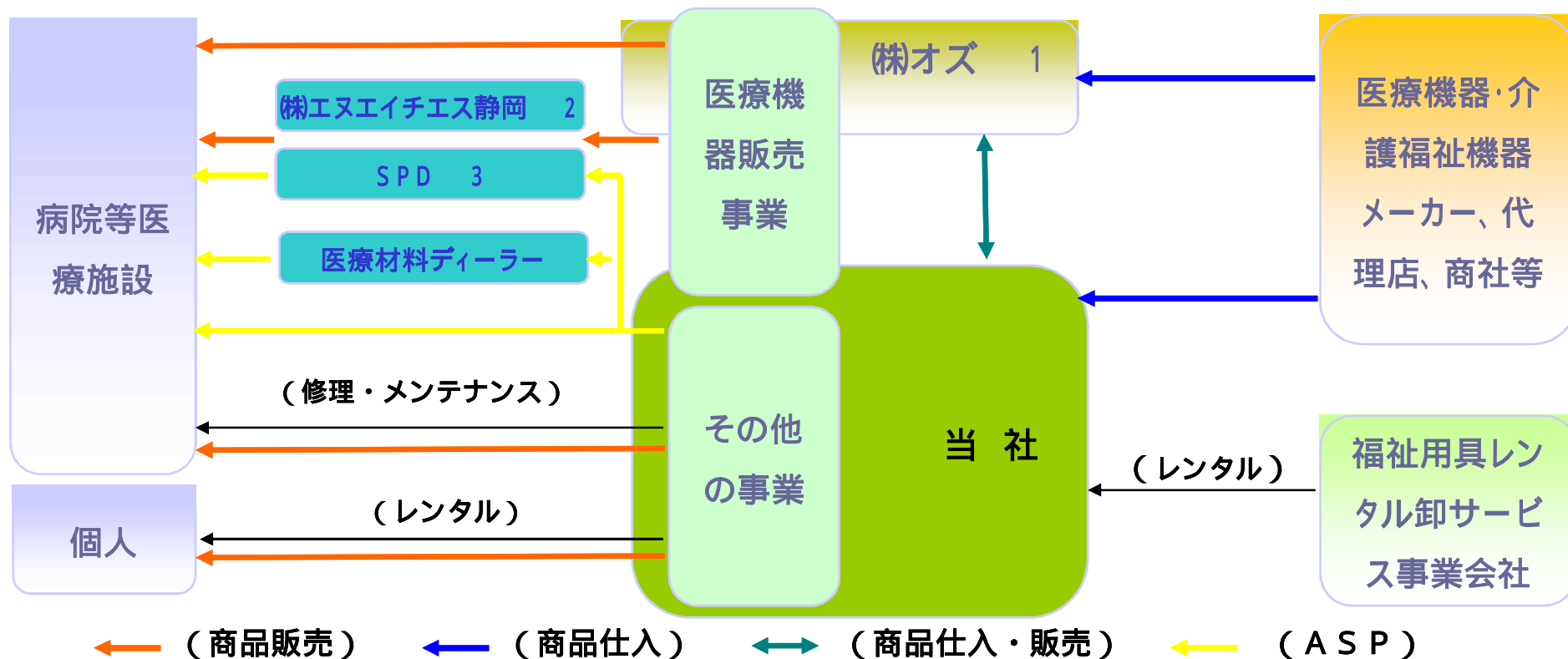


KE30



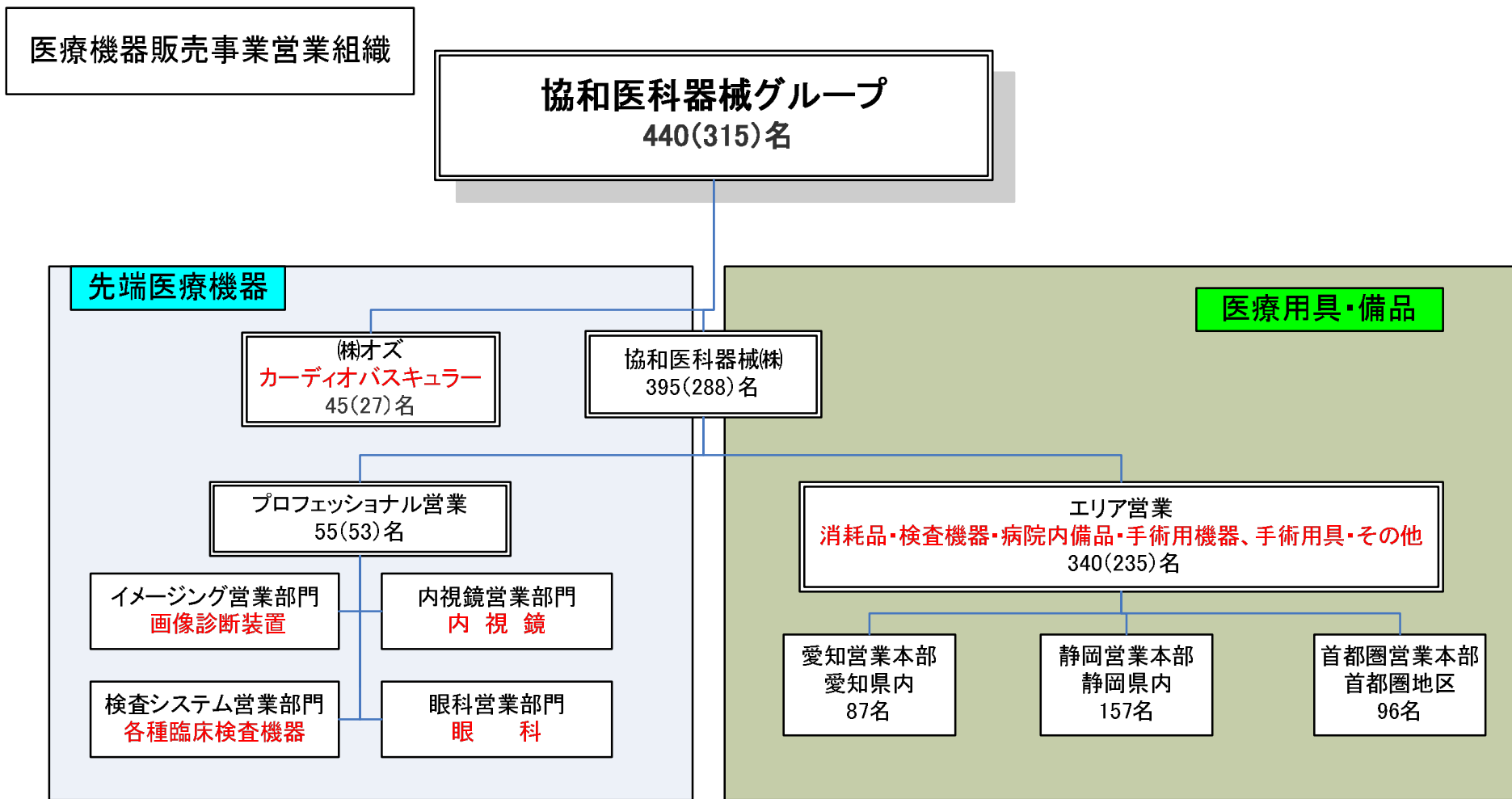
## (3) メディカルシステム事業 (ASPサービス)

# 4. 事業系統図



- 1 (株)オズは連結子会社(100%出資)であり、静岡県を中心に心臓循環器系の販売事業を行っております。
- 2 (株)エヌエイチエス静岡は持分法非適用の関連会社
- 3 Supply Processing & Distributionの略語で、病院が医療材料の物流管理を外注化し、病院所有の在庫の削減、病院側の物品管理作業の軽減を図るシステムのことです。SPDの運用は、病院との契約により、医療機器販売会社又は専門の会社が行います。当社グループにおいては(株)エヌエイチエス静岡がSPDの運用を行っております。
- 4 Application Service Providerの略語で、ユーザーはウェブブラウザなどでアクセスして弊社が保有するインターネット上のサーバーに格納された在庫管理ソフトをレンタルで利用する仕組み

# 5 . 医療機器販売事業営業体制

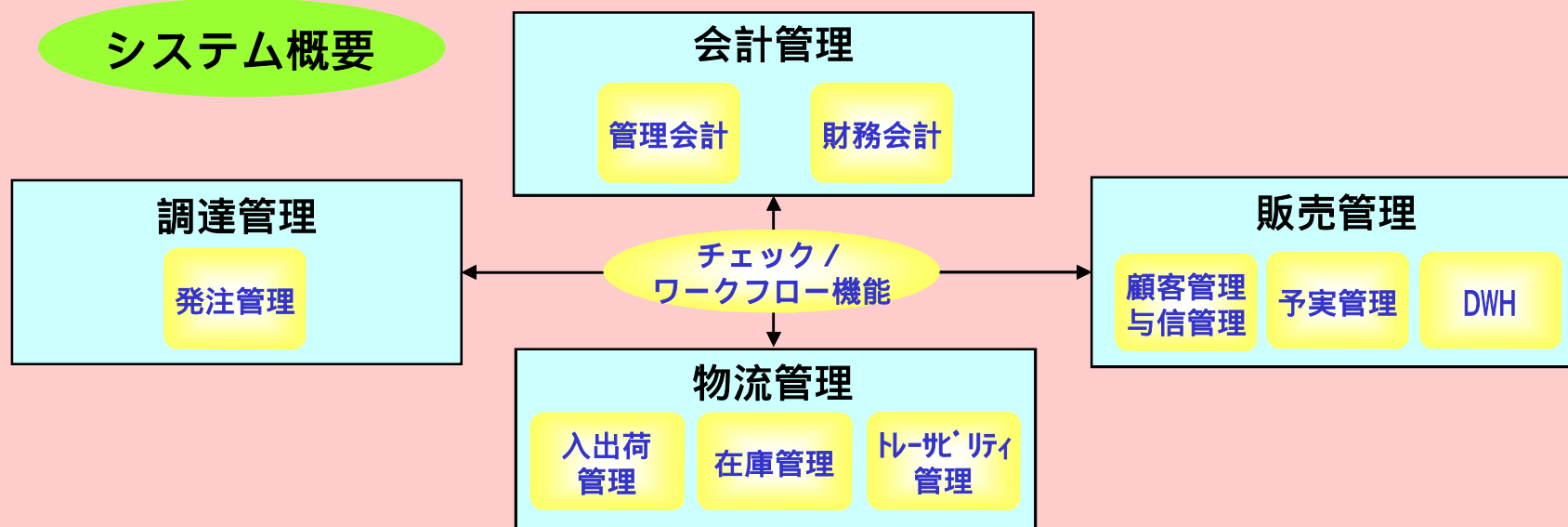


人数の内 ( )内は営業担当者の数です。

## 6. 新基幹システム投資による効率化・事業基盤整備

### 新基幹システム導入 (2008年4月稼働)

#### システム概要



#### 導入目的

事業拡大・M&A  
に備えた基盤整備

業務の効率化  
と運用の標準化

チェック・  
牽制の強化

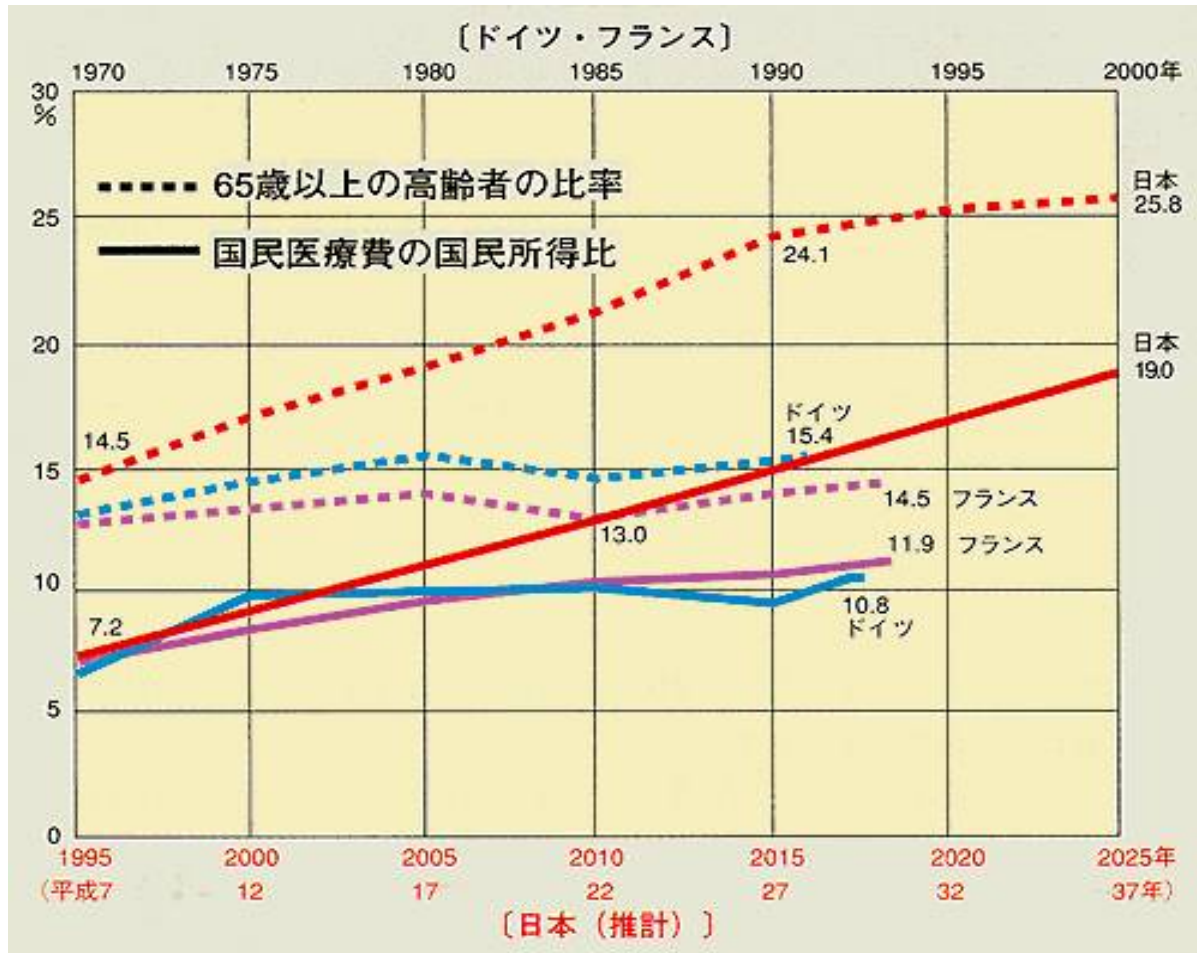
品質管理の強化

データの可視化

# 7. 医療費の増加と医療機器ビジネスの拡大

高齡化が進むため、医療支出拡大は避けられず、  
**今後も、医療機器・ヘルスケア市場は拡大していく見込み**

高齡化の加速と  
 医療費の増大



出所) 厚生労働省保険局企画課「国民医療費の将来予測」

# 8. 診療報酬改定の状況

改定年月	診療報酬引上げ率				薬価基準引上げ率		合計 (A) + (B)
	医科	歯科	調剤	医療費 ベース (A)	薬価ベース	医療費 ベース (B)	
89年4月	-	-	-	0.11	2.4	0.7	0.76
90年4月	4.0	1.4	1.9	3.70	-9.2	-2.7	1.00
92年4月	5.4	2.7	1.9	5.00	-8.1	-2.5	2.50
94年4月	3.5	2.1	2.0	3.30	-6.6	-2.1	2.70
94年10月	1.7	0.2	0.1	1.50	-	-	2.70
96年4月	3.6	2.2	1.3	3.40	-6.8	-2.6	0.80
97年4月	1.3	0.8	1.2	1.70	-	-	0.33
97年9月	-	-	-	-	-4.4	-1.4	
98年4月	1.5	1.5	0.7	1.50	-9.7	-2.8	-1.30
00年4月	2.0	2.5	0.8	1.90	-7.0	-1.7	0.20
02年4月	-1.3	-1.3	-1.3	-1.30	-6.3	-1.4	-2.70
04年4月	0.0	0.0	0.0	0.00	-4.5	-1.0	-1.00
06年4月	-1.5	-1.5	-0.6	-1.40	-6.7	-1.8	-3.20
08年4月	0.42	0.42	0.17	0.38	-5.20	-1.20	-0.82

薬価部分を含めた全体では0.82%の引下げと4回連続のマイナス。

開業医の初診・再診料の引下げは今回見送り  
次回以降の焦点。

介護保険制度改革  
第4期介護保険事業  
支援計画の施行  
2009年度に予定

医療機関 影響無し  
(当社)  
2006年4月改定の  
1/2の価格下落

(各種報道資料等から当社作成)

## 9. 業界環境

## 業界順位(専業ディーラー別)



(単位：%)

順位	静岡県		愛知県		山梨県	
	社名	シェア	社名	シェア	社名	シェア
1	当社	28.7	八神製作所	27.3	マコト医科精機	23.7
2	八神製作所	9.2	三輪器械	5.3	豊前医化	15.3
3	オズ	6.9	当社	5.2	ムトウ山梨	12.2
4	富士フィルムメディカル	3.8	エッチエスメディカル	2.9	当社	10.0
5	コニカミノルタメディカル	3.1	名古屋医理科商会	2.6	平塚メディカル	4.1
6	東西医用器	2.9	コニカミノルタメディカル	2.3	中央メディカル	2.5
7	アクセス	2.9	リッツメディカル	2.2	伊東メディカル	2.4
8	西村医療器	2.8	ワキタ商会	1.9	富士フィルムメディカル	1.6
9	メディカルプロジェクト	2.7	加藤器械店	1.8	平穂医科器械	1.1
10	リッツメディカルサプライ	2.6	トゥルムホッホメディテック	1.4	ライフサポート	1.1

出所)「医療機器・用品年鑑2007年度版市場分析編」(株)オールアンドディ発行より



# 業界順位( 専業ディーラー別)



(単位：%)

順位	神奈川県		群馬県		茨城県	
	社名	シェア	社名	シェア	社名	シェア
1	サンメディックス	5.2	栗原医療器械店	36.6	栗原医療器械店	10.8
2	ソルブ	5.1	群馬エム・イーテクニカルサービス	4.4	日東	10.3
3	望星サイエンス	4.9	シーアールメディカル	3.6	ムトウ	8.8
4	八神製作所	4.4	栗原レントゲン	3.2	アステック	6.7
5	メディセオメディカル	3.9	メディコ	2.9	三陽	4.2
6	当社	3.5	富士フィルムメディカル	2.7	中嶋メディカルサプライ	3.9
7	東和医科器械	3.5	エムシー	2.5	コニカミノルタメディカル	3.5
8	フジフィルムメディカル	3.2	KSオリンパス	2.2	富士フィルムメディカル	3.3
9	コニカミノルタメディカル	2.8	川崎医療器	1.9	セントラルメディカル	2.8
10	サンライフ	2.8	ディーブイエックス	1.8	双葉	2.7

出所)「医療機器・用品年鑑2007年度版市場分析編」(株)オールアンドディ発行より



# 業界順位( 専業ディーラー別)



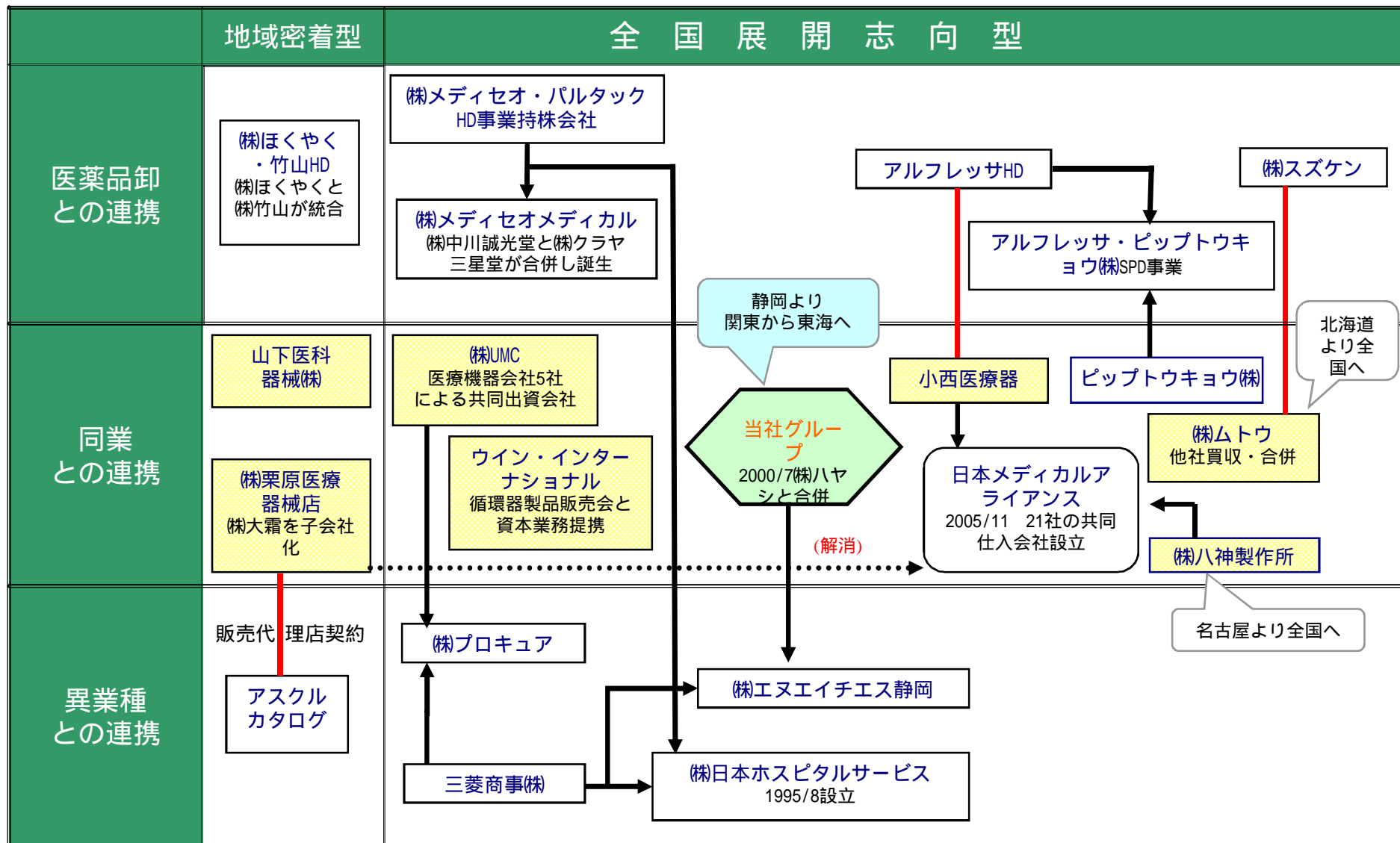
(単位：%)

順位	栃木県		埼玉県		全国
	社名	シェア	社名	シェア	社名
1	サンメディックス	21.2	栗原医療器械店	8.9	(株)ムトウ
2	日成メディカル	9.3	ムトウ	6.2	(株)八神製作所
3	栗原医療器械店	8.9	ウィンインターナショナル	3.8	(株)メディセオメディカル
4	富士フィルムメディカル	3.4	富士フィルムメディカル	3.2	(株)日本ホスピタルサービス
5	エムシー	3.1	平和医用商会	2.8	宮野医療器(株)
6	KSオリンパス	2.8	いわしや盛田器械店	2.8	小西医療器(株)
7	いわしや丸富器械店	2.6	アイティーシー	2.2	当社
8	栃木放射線	2.6	コニカミノルタメディカル	2.1	グリーンホスピタルサプライ(株)
9	アスト	2.3	コマツ医科工業	2.0	(株)竹山
10	イオス商事	1.4	アスト	2.0	(株)栗原医療器械店

出所) 「医療機器・用品年鑑2007年度版市場分析編」(株)アールアンドディ発行より

# 10. M&A等について

# 業界内の連携状況



資本の流れ →

業務提携  
代理店契約



# 業界内の集約化状況

## 医療機器ディーラーの合併等の状況

ディーラー名	年 月	内 容
(株)ムトウ (北海道)	2006年 3月 2006年 6月 2006年 7月 2006年12月	木内メディックス(山梨県)に資本参加子会社化 子会社(株)五味医療機器と木内メディックス(共に山梨県)を合併し(株)ムトウ山梨を設立 本社機能の一部(営業企画・仕入部門)を東京へ移転 ハトヤ(長野)買収(50%超)、マスト(長野)資本参加(19.2%)
竹山 (北海道)	2006年 9月	医薬品卸ほくたけと共同持株会社設立
(株)栗原医療器械店 (群馬県)	2006年 5月 2007年 4月	イリカ福祉メディカル(株)より営業譲渡 (株)大霜を資本参加により子会社化
(株)八神製作所 (愛知県)	2007年 1月	名張医科産業(株)と合併
小西医療器(株) (大阪府)	2007年 9月	共和医理器(株)(広島)と共同持株会社設立
グリーンホスピタル サプライ (大阪府)	2006年 8月 2006年11月 2007年 3月 2007年 7月 2008年 2月	サンライフ(神奈川)買収 セントラルユニをTOBにより買収 調剤薬局、仙台薬局買収 医療機関向けコスト管理コンサル、エム・アール・ピーに資本参加(25.5%) 幹細胞治療に関する開発、商業化を行う米サイトに資本参加(11.5%)
(株)カワニシホール ディングス (岡山県)	2006年 1月 2006年 4月 2006年 7月	ネオス医科(株)(奈良県橿原市)の株式を100%取得 日光医科器械(株)にネオス医科(株)を合併 高塚薬品(株)(岡山市)の株式を100%取得
山下医科器械(株) (福岡県)	2008年12月	宮野医療器(株)と共同持株会社設立発表(6月 解消)

# 本資料お取扱い上のご注意



本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。