

JASDAQ

Listed Company 3052

協和医科器械株式会社

2007年6月期中間決算説明会

2007年2月16日



1. 2007年6月期中間期の総括
2. 営業利益増減の要因分析
3. 2007年6月期中間期の概況
4. 2007年6月期四半期業績の推移
5. セグメント別実績
6. 製品群別実績
7. 主要仕入先・販売先（当社単体）
8. 営業エリア
9. 都県別販売実績
10. 財務分析 ① 貸借対照表
② キャッシュフロー

今後の展開

11. 当社の基本戦略
12. 競争力アップについて
13. その他の取り組み
14. M&A①
②(業界内の集約化)
15. 2007年6月期 業績予想（連結）

16. 中期業績目標（連結）
17. 配当政策
18. 株主状況
19. 問合せ先

補足資料

1. 会社概要
2. 沿革
3. 事業内容
4. 医療機器販売事業
5. その他の事業
6. 事業系統図
7. 医療機器販売事業営業体制
8. 業界環境①
②
③
9. 業績推移
10. 経営理念&上場目的
11. 当社開発在庫管理システム
12. 病院経営セミナー

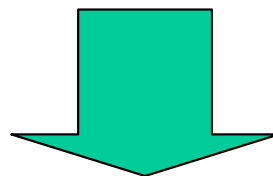
1. 2007年6月期中間期の総括

売上高

高度先端医療機器の販売増、愛知営業本部における新規取引病院の増加等により増収

経常利益

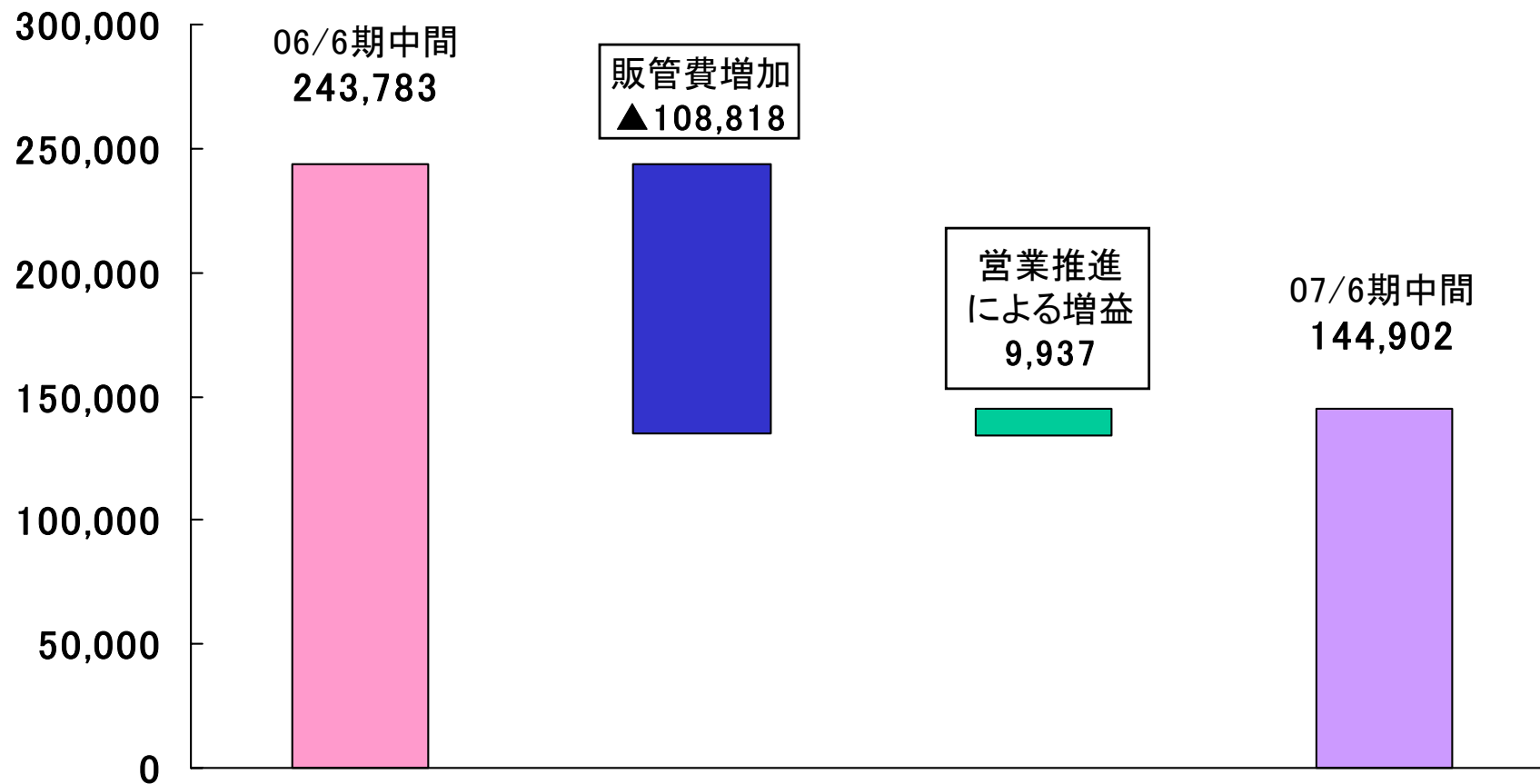
診療報酬改定に伴う医療機関のコスト管理強化による医療機器の販売価格低下、競争激化による大型医療機器の利益率低下等により売上総利益が微減となり、販管費（特に人件費）の増加を吸収できず減益



前年同期比：売上高8.7%増 経常利益37.7%減 当期純利益4.9%減

2. 営業利益増減の要因分析

(単位: 千円、単位未満切捨て)



3. 2007年6月期 中間期の概況

(単位：百万円、%)

連結損益	06/6期 中間期(実績)		07/6期 中間期(予想)		07/6期 中間期(実績)		対前年 増減額 (前年比)	対予想 増減額 (予想比)
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	22,979	100.0	24,814	100.0	24,985	100.0	2,006 (108.7)	171 (100.6)
経常利益	289	1.3	291	1.1	180	0.7	△109 (62.3)	△110 61.9
当期純利益	103	0.4	150	0.6	98	0.4	△5 (95.0)	△52 (65.0)
1株当たり利益 (円 銭)	342.86		19.27		13.78		△329.28 (4.0)	△5.49 (71.5)

注) 2006年5月31日付で1株につき20株の株式分割を行っております。

4. 2007年6月期 四半期業績の推移

(単位：百万円、%)

		2005年6月期		2006年6月期		2007年6月期	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
売上高	第1四半期	9,559	21.1	10,395	21.5	12,626	50.5
	第2四半期	11,255	24.9	12,584	26.0	12,359	49.5
	第3四半期	13,533	29.9	14,208	29.4	—	—
	第4四半期	10,932	24.1	11,164	23.1	—	—
営業利益	第1四半期	△9	△1.6	46	8.4	23	16.2
	第2四半期	198	32.4	197	35.7	121	83.8
	第3四半期	403	65.9	335	60.6	—	—
	第4四半期	20	3.3	△26	△4.7	—	—
経常利益	第1四半期	△3	△0.6	71	11.0	32	17.9
	第2四半期	201	30.4	218	33.5	148	82.1
	第3四半期	421	63.6	358	55.1	—	—
	第4四半期	43	6.6	2	0.4	—	—

当社グループの販売先はその殆どが医療機関であります。当該機関は当社における第3四半期に設備投資を集中して行う傾向がある為、当社の販売高もそれに連動する傾向があります。

※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。

5. セグメント別実績



(単位：百万円、%)

セグメント		06/6期中間期	07/6期中間期	前期比
医療機器販売事業	売上高	22,108	24,044	108.7
	先端医療機器	7,946	9,179	115.5
	医療用具・備品	14,162	14,865	105.0
	営業利益	657	643	97.9
その他の事業	売上高	870	941	108.2
	営業利益	27	21	77.8

07/06期中間期売上高

	金額	割合
国公立病院向け売上高	16,940	67.8
私立病院向け売上高	2,074	8.3
その他	5,971	23.9

6. 製品群別実績

(単位：百万円、%)

商 品 群 別 売 上 高		06/6期 中間期	07/6期 中間期	前期比
先 端 医 療 機 器	画像診断装置	863	1,936	224.3
	内視鏡	1,531	1,617	105.6
	各種臨床検査機器	1,578	1,425	90.3
	眼科	1,327	1,509	113.7
	カーディオバスキュラー	2,645	2,690	101.7
	合 計	7,946	9,179	115.5
医 療 用 具 ・ 備 品	消耗品類・手術用機器等	14,162	14,865	105.0

7. 主要仕入先・販売先（当社単体）

（単位：千円、％）

仕入先名	仕入品目	06/6期末		07/6期中間期	
		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	3,156,990	8.0	1,665,602	8.0
B社	放射線診断機器他	1,237,274	3.2	1,261,606	6.1
C社	人工肺、血管手術用カテーテル他	1,488,428	3.8	840,214	4.1
D社	不織布、キット他	1,268,665	3.2	694,276	3.4
E社	血管手術用カテーテル	966,713	2.5	522,525	2.5
その他約900社		31,113,732	79.3	15,727,942	75.9
合 計		39,231,805	100.0	20,712,168	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。

販売先名	販売品目	06/6期末		07/6期中間期	
		販売金額	比率	販売金額	比率
F施設	医療用器械・消耗品	1,228,623	2.8	1,392,643	6.1
G施設	医療用器械・消耗品	1,654,811	3.7	1,057,123	4.6
H施設	医療用消耗品	1,588,578	3.6	937,736	4.1
I施設	医療用器械・消耗品	1,323,865	3.0	742,742	3.2
J施設	医療用器械・消耗品	960,143	2.2	492,182	2.1
その他約2,100社		37,481,328	84.7	18,367,874	79.9
合 計		44,237,350	100.0	22,990,304	100.0

8. 営業エリア



静岡県を中心に1都5県に拠点展開

9. 都県別販売実績

(単位：百万円、%)

	06/6期 中間期		07/6期 中間期		前期比
	売上高	構成比	売上高	構成比	
静岡県	13,649	59.4	14,764	59.1	108.2
愛知県	4,062	17.7	4,922	19.7	121.2
長野県	120	0.5	38	0.2	31.7
山梨県	1,098	4.8	1,153	4.6	105.0
東京都	1,126	4.9	1,063	4.2	94.4
神奈川県	2,922	12.7	3,042	12.2	104.1
総計	22,979	100.0	24,985	100.0	108.7

10. 財務分析 ①貸借対照表

■ 貸借対照表分析

(単位：百万円、%)

貸 借 対 照 表	06/6期 期末 (実績)	07/6期 中間期 (実績)	前期比	コ メ ン ト
流 動 資 産 合 計	13,358	13,630	102.0	
固 定 資 産 合 計	2,544	2,755	108.2	
資 産 合 計	15,903	16,386	103.0	
流 動 負 債 合 計	12,716	12,157	95.6	借入金・社債の減少
固 定 負 債 合 計	197	235	119.3	長期繰延税金負債の増加
負 債 合 計	12,913	12,392	95.9	
純 資 産 合 計	2,989	3,993	133.5	公募による資本金の増加
負債及び純資産合計	15,903	16,386	103.0	

②キャッシュフロー

■ キャッシュフロー分析

(単位：百万円)

キャッシュフロー	06/6期 中間期 (実績)	06/6期 期 末 (実績)	07/6期 中間期 (実績)
営業活動によるCF	△988	1,758	△985
投資活動によるCF	76	54	△69
財務活動によるCF	△265	△779	355
現金及び現金同等物の増加額	△1,177	1,034	△699
現金及び現金同等物の期末 残 高	568	2,780	2,081

今 後 の 展 開

11. 当社の基本戦略

課 題	対 応 策
1. 特定の営業地域への集中	・多様化する医療機関のニーズへの対応 ・業務効率の改善 国内最大市場である首都圏地域での競争力アップ ・M&Aの推進
2. 医療費抑制政策の推進 医療構造改革の推進による医療施設の減少	
3. 医療機関の経営統合や共同購入の進展	
4. 商品の安全性確保の為にIT設備投資費用の拡大	

上記課題を認識し、従来と変更無く対応策を実行しています

12. 競争力アップについて

提案事例

愛知営業本部において得意先に対する物流を含めたトータル提案が受け入れられた

下期売上増期待商品

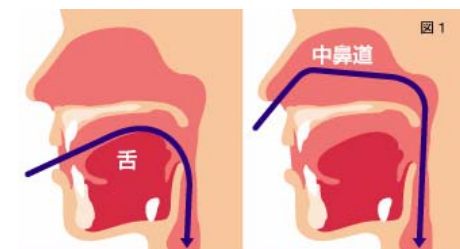
経鼻内視鏡

従来の内視鏡スコープの約半分の先端径を実現し、
鼻からの内視鏡検査を実現させた商品



信頼性の向上

コンプライアンスを遵守する為の体制作りを早くから始めた事により販売先に安心して購入して頂ける企業という評価をいただいています



13. その他の取り組み「MSC Solutions」サービス



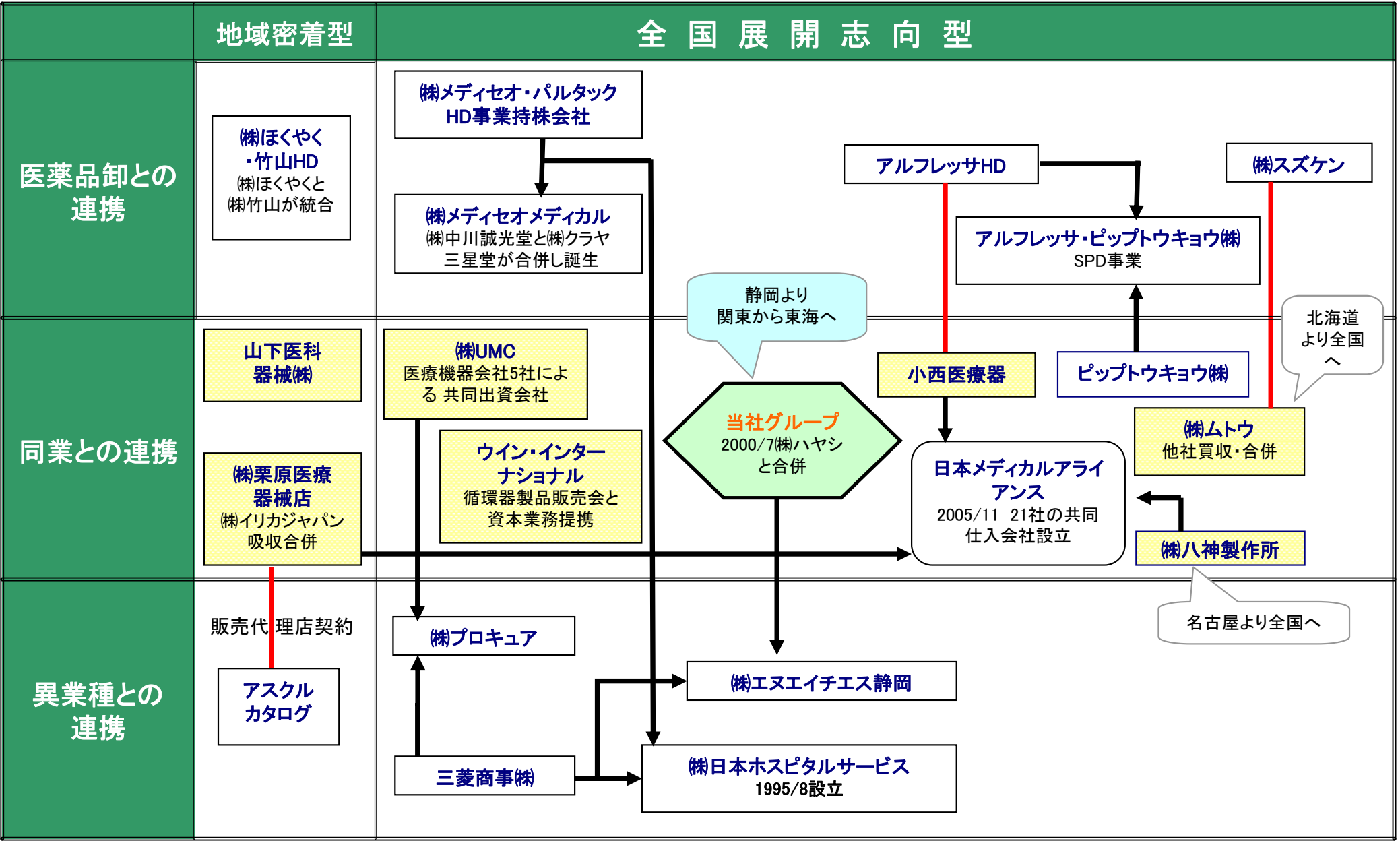
医療機関にとって

- ・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

14. M&A①



②(業界内の集約化)

最近2年間の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)	2005年 2006年 3月 2006年 6月 2006年 7月	(株)イー・エイチ・エス・エスへ資本参加子会社化 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
(株)栗原医療器械店 (群馬県)	2006年 5月	イリカ福祉メディカル(株)より営業譲渡
(株)メディセオ・パルタックホールディングス (東京都)	2005年 2005年10月	(株)中川誠光堂が(株)ホस्पを合併 (株)中川誠光堂と(株)クラヤ三星堂が合併し(株)メディセオメディカル設立 (株)パルタックと経営統合し、(株)メディセオ・パルタックホールディングスとなる
(株)八神製作所 (愛知県)	2007年 1月	名張医科産業(株)と合併
(株)カワニシホールディングス (岡山県)	2005年 1月 2005年 6月 2006年 1月 2006年 4月 2006年 7月	営業展開の効率化を図るため、(株)カワニシと(有)井上医科器械を合併 日光医科器械(株) (大阪市阿倍野区) の株式を100%取得 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

15. 2007年6月期 業績予想(連結)



(単位：百万円、%)

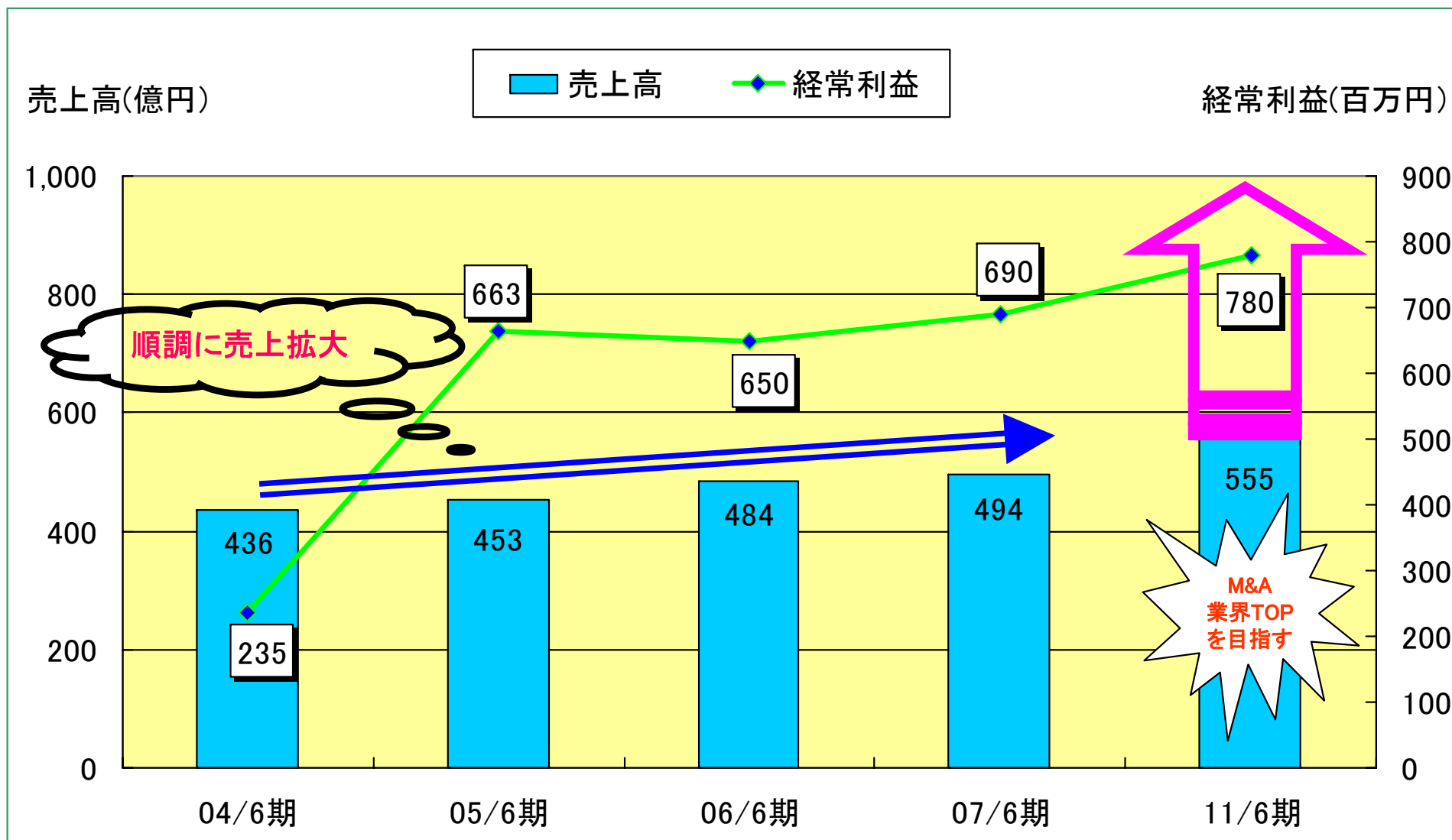
損益		06/6期 (実績)	上期 (実績)	下期 (予想)	07/6期 (予想)	前期比
売上高	医療機器販売事業	46,212	24,044	23,231	47,275	102.2
	その他の事業	2,140	941	1,217	2,158	100.8
営業利益		553	144	495	639	115.5
経常利益		650	180	510	690	106.1
当期純利益		308	98	275	373	121.1
売上高営業利益率		1.1	0.6	2.0	1.3	—

達成のためのポイント:

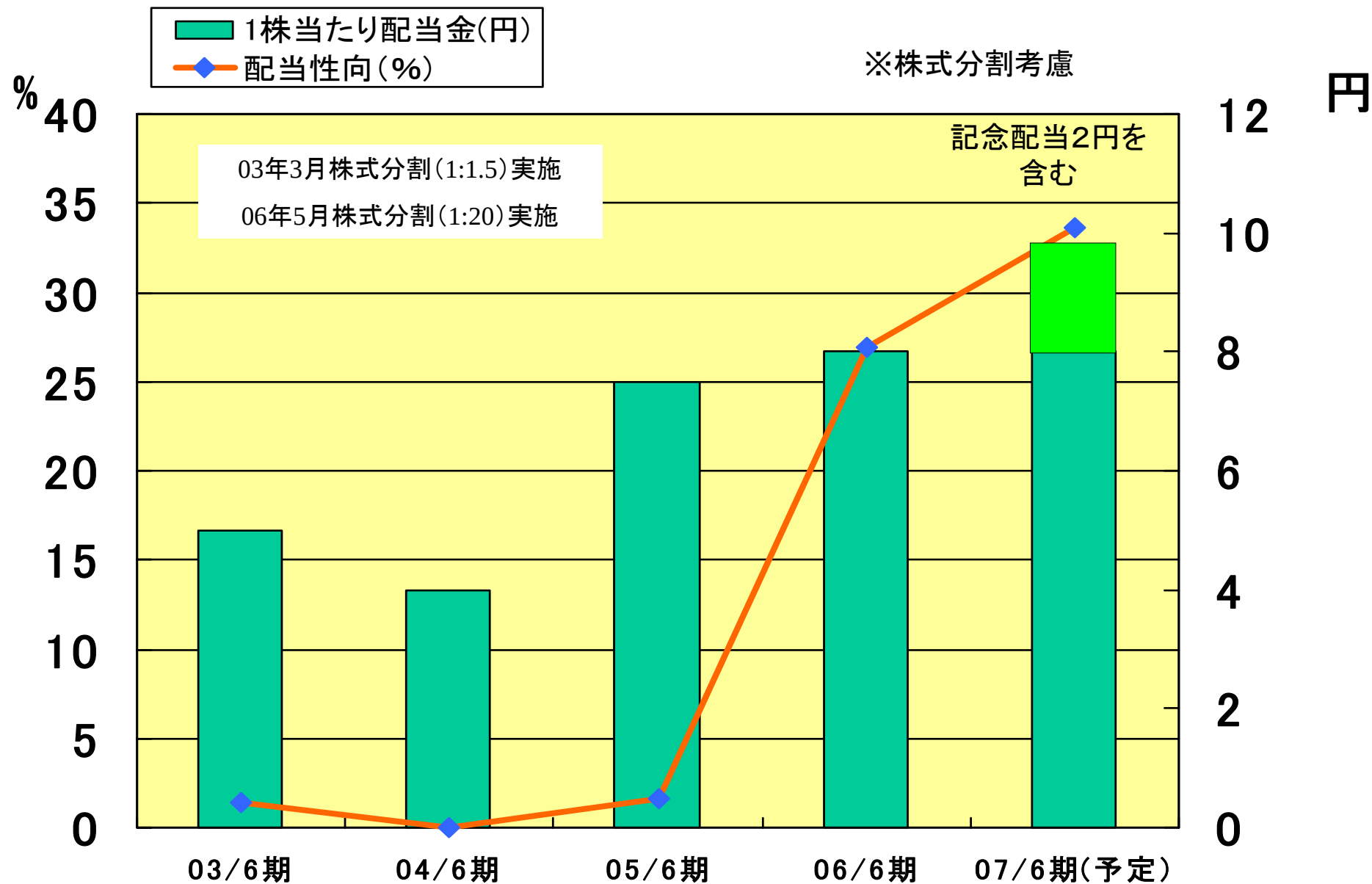
- ・ 償還価格引下げによる売上総利益率の低下を最小に抑えるために大量購買による価格交渉等で仕入価格の削減を図る
- ・ 高度先端医療機器等の器械備品の案件を確実に成約に結びつける
- ・ 首都圏・愛知県の新規顧客に対し営業努力により販売増加を図る

16. 中期業績目標(連結)

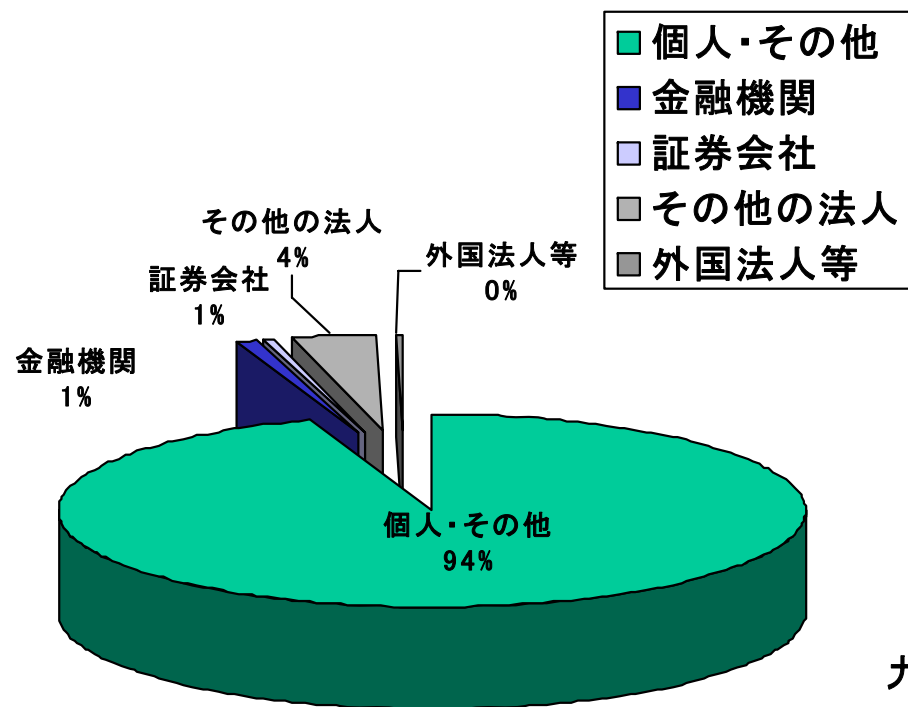
+アルファはM&Aの成否次第



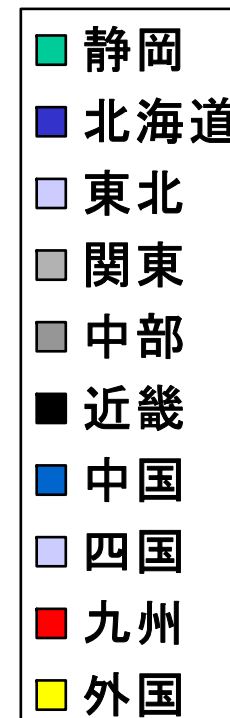
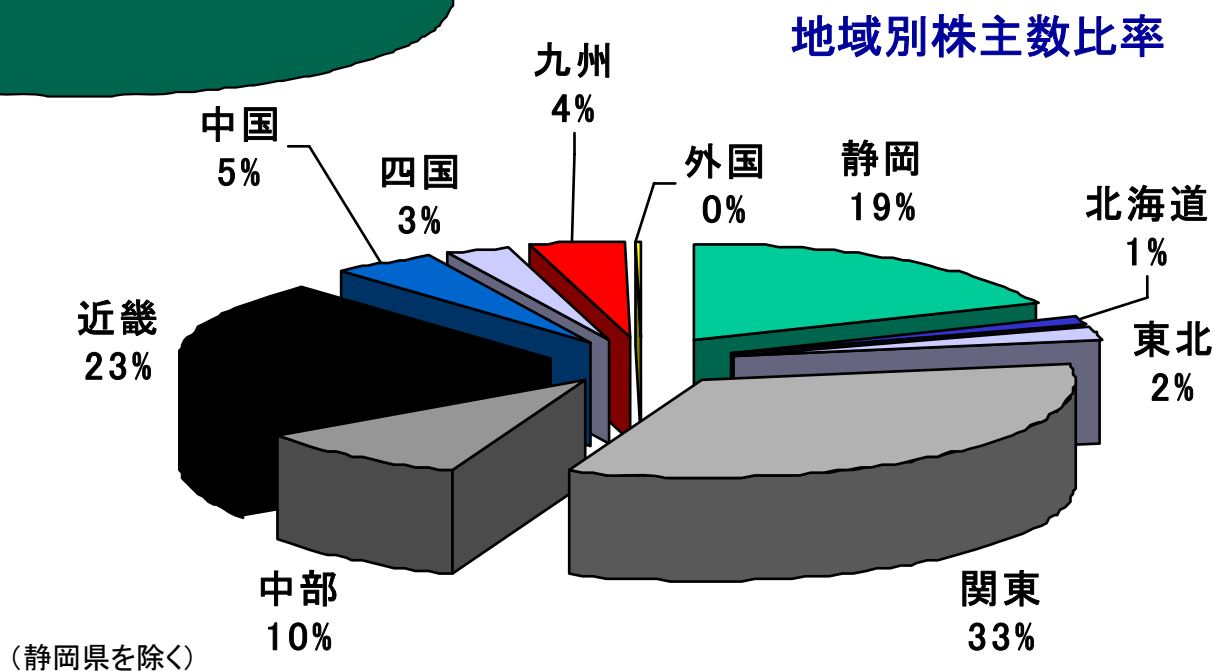
17. 配当政策



18. 株主状況



発行可能株式数	22,000,000 株
発行済株式総数	8,294,920 株
株主数	1,189 名



I R

担当役員 代表取締役社長 池谷 保彦
事務担当部署 経営業務支援室

情報開示

担当役員 取締役経営管理本部長 佐野 良直
事務担当部署 経営企画部門

T E L : 054-345-8144

F A X : 054-349-2021

✕ ー 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】 823,654,960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】 528名 <連結> (2006年12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
- 【営 業 所】 江東・東京・厚木・岡崎・小牧・日進
- 【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%)

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 **ジャスダック証券市場に株式を上場**

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。

4. 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



5. 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

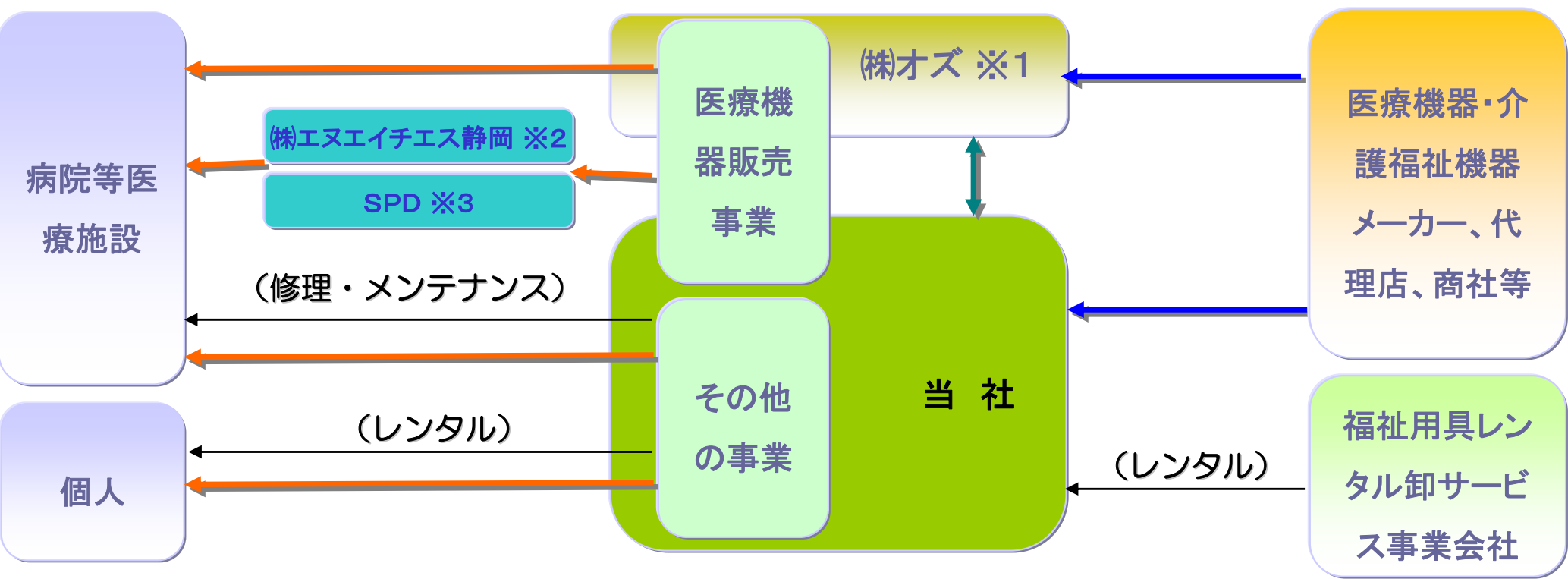
当社が販売した医療機器の修理及びアフターサービスが基本であり、安定収入となっています。

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



6. 事業系統図



← (商品販売) ← (商品仕入) ↔ (商品仕入・販売)

※1 (株)オズは連結子会社(100%出資)であり、静岡県内において心臓循環器系の販売事業を行っております。

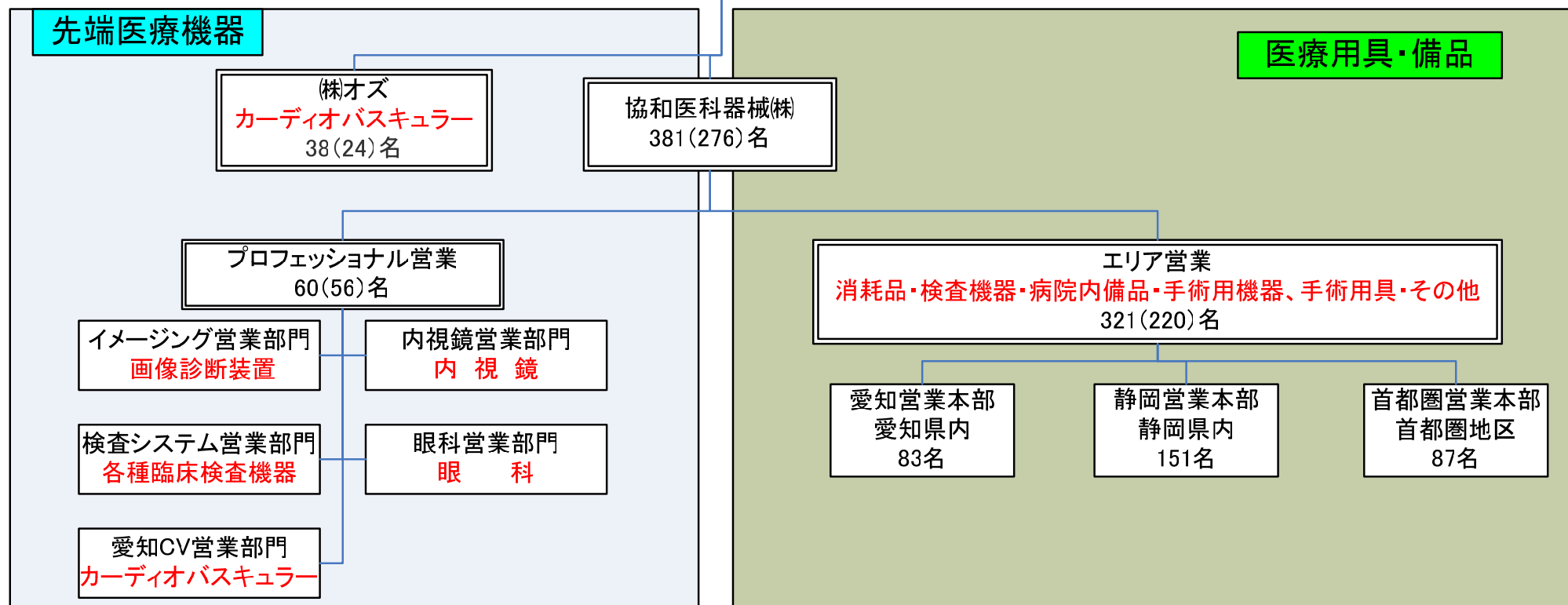
※2 (株)エヌエイチエス静岡は持分法非適用の関連会社

※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あります。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。

7. 医療機器販売事業営業体制

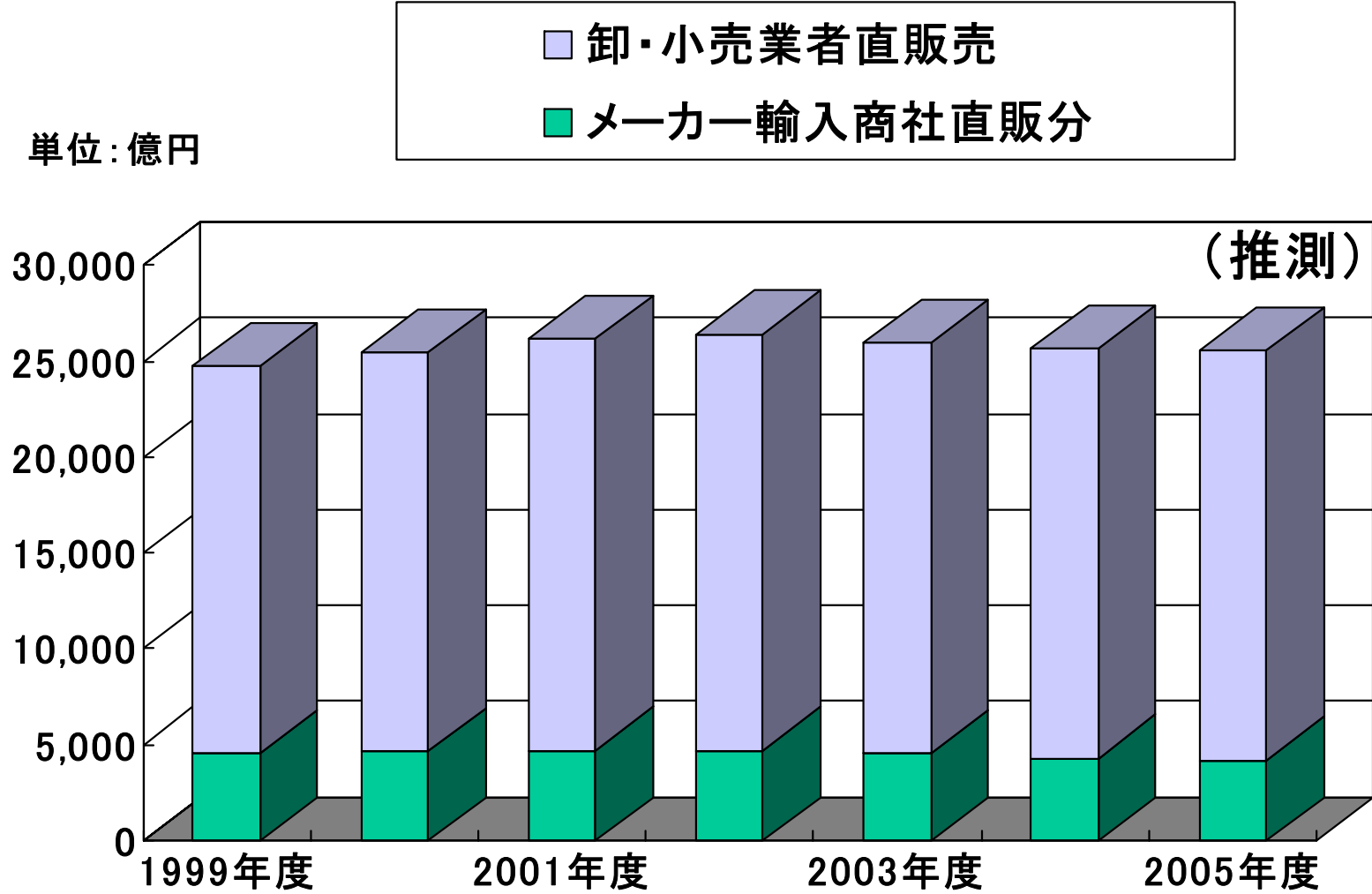
医療機器販売事業営業組織

協和医科器械グループ
419(300)名



※人数の内()内は営業担当者の数です。

医療機器・用品の末端マーケットサイズの推移



出所)「医療機器・用品年鑑2006年度版市場分析編」(株)アールアンドディ発行より

最新の医療行政の経過と医療制度改革についての説明

2003年 4月 被保険者3割負担

特定機能病院・包括医療スタート

2004年 4月 診療報酬▲1%改定

国立大学・独立行政法人化

2005年 4月 薬事法改正

2006年 4月 診療報酬▲3.16%改定

出所)「医療機器・用品年鑑2006年度版市場分析編」(株)ア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		静岡県		愛知県	
	社名	シェア	社名	シェア	社名	シェア
1	メディセオメディカル	6.7	当社	27.5	八神製作所	24.4
2	ソルブ	5.1	八神製作所	10.3	当社	5.2
3	サンメディックス	4.4	オズ	5.1	三輪器械	4.7
4	望星サイエンス	4.1	いわしや錦織医科器械	3.3	エッチエスメディカル	2.6
5	八神製作所	3.3	東西医用器	3.0	名古屋医理科商会	2.6
6	当社	3.2	コニカミノルタメディカル	2.9	コニカミノルタメディカル	2.2
7	東和医科器械	3.2	メディカルプロジェクト	2.7	ワキタ商会	2.0
8	コニカミノルタメディカル	2.6	アクセス	2.7	リイツメディカル	1.9
9	ウイン・インターナショナル	2.6	西村医療器	2.6	加藤器械店	1.6
10	サンライフ	2.5	ワールドメディカルサプライ	2.5	トウルムホッホメディテック	1.3

出所)「医療機器・用品年鑑2006年度版市場分析編」(株)アールアンドディ発行より

9. 業績推移

※ 開示していないため記載できません。



決算年月	03/6期 単体	04/6期		05/6期		06/6期		07/6期 (予想)	
		単体	連結	単体	連結	単体	連結	単体	連結
売上高(百万円)	40,278	40,692	43,635	42,385	45,279	44,237	48,353	45,336	49,434
売上総利益(百万円)	4,723	4,604	5,137	5,051	5,587	4,951	5,610	※	※
営業利益(百万円)	244	57	193	384	613	250	553	※	※
経常利益(百万円)	252	132	235	461	663	391	650	453	690
当期純利益(百万円)	51	△ 9	50	142	301	179	308	233	373
一株当たり純資産額(円)	10,445	6,576	8,321	6,779	8,873	370	496	※	※
一株当たり当期純利益(円)	497	△40	218	508	1,038	29	51	29	47
従業員数(名)	443	474	495	477	511	503	543		
有利子負債(百万円)	2,244	1,845	1,845	1,288	1,288	554	554	※	※
経常利益率(%)	0.6	0.3	0.5	1.1	1.5	0.9	1.3	1.0	1.4
自己資本比率(%)	10.2	14.0	16.5	14.9	17.9	15.4	18.8	※	※

配当政策

利益配分につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部保留を確保しつつ、業績等を勘案して利益還元を図ってまいります。

10. 経営理念 & 上場目的

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

上場目的

知名度アップによる競争力強化
財務体質及び資金調達力の強化（M & A、業務提携などの促進）
優秀な人材の確保と従業員の勤務意欲の向上

当社開発在庫管理システム(MSC@在庫管理)の特徴

機 能	特 徴
インターネット型ASPサービス	初期投資コストの低減
商品マスターの配信	マスター登録の削減
適正在庫維持機能	在庫量の削減
自動在庫補充	ネット調達との連携
トレーサビリティ記録(患者別消費管理)	義務化への対応

病院経営セミナー実績

2006年5月	演 題	【品質管理 成否の分かれ目】 【リスクマネジメントと経営学の考え方】
	講 師	(株)メディカルクリエイト 代表取締役 堤氏 多摩大学医療リスクマネジメント教授 真野氏
	場 所	パシフィコ横浜（神奈川県横浜市）
	参加人数	53名

病院経営セミナー予定

2007年3月	演 題	【勝ち残る病院、勝利の方程式】 【病院経営再生テクニック】
	講 師	春秋会 城山病院 病院長 田辺氏 (株)メディカルクリエイト 代表取締役 堤氏
	場 所	静岡音楽館 AOI（静岡県静岡市）