

協和医科器械株式会社

合同会社説明会

2009年3月25日



会社概要

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】 546名 <連結> (2008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・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. 事業内容

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

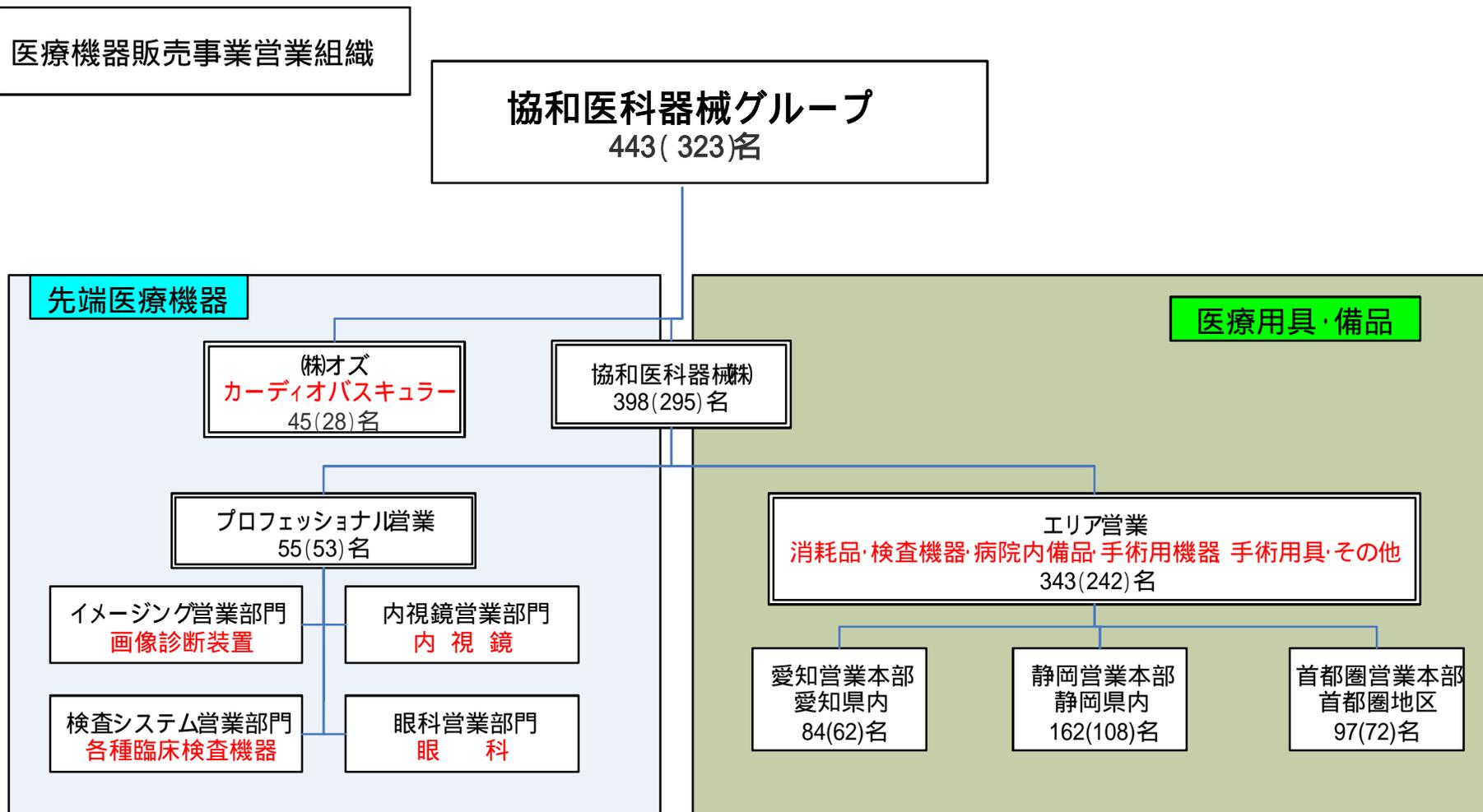


KE30



(3) メディカルシステム事業 (ASPサービス)

3. 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。
管理部門は除いてあります

(2008年12月末)

4. 営業エリアの状況



静岡県を中心に1都5県に拠点展開

2009年6月期 第2四半期決算の状況

5. 2009年6月期 第2四半期決算の概況(連結)



(単位：百万円、%)

| 連結損益 | 08/6期 中間期(実績) | | 09/6期 第2四半期(予想) | | 09/6期 第2四半期(実績) | | 対前年同期 増減額 (前年比) | 対予想 増減額 (予想比) |
|-----------------|------------------|-------|--------------------|-------|--------------------|-------|-----------------------|---------------------|
| | 金額 | 百分比 | 金額 | 百分比 | 金額 | 百分比 | | |
| 売上高 | 27,327 | 100.0 | 28,524 | 100.0 | 28,423 | 100.0 | 1,095 (104.0) | 101 (99.6) |
| 売上総利益 | 2,985 | 10.9 | 3,066 | 10.8 | 3,152 | 11.1 | 166 (105.6) | 85 (102.8) |
| 営業利益 | 253 | 0.9 | 104 | 0.4 | 270 | 1.0 | 17 (106.9) | 166 (259.3) |
| 経常利益 | 315 | 1.2 | 162 | 0.6 | 333 | 1.2 | 17 (105.7) | 170 (205.0) |
| 四半期純利益 | 177 | 0.6 | 87 | 0.3 | 177 | 0.6 | 0 (100.1) | 90 (203.1) |
| 1株当たり利益 (円銭) | 21.17 | | 10.32 | | 20.97 | | 0.2 (99.1) | 10.65 (203.2) |

09/6期第2四半期の予想は8月13日に発表した数字です

6. セグメント別実績(連結)



(単位：百万円、%)

| セグメント | | 08/6期 中間期 | 09/6期 第2四半期 | 前年 同期比 |
|----------|---------|--------------|----------------|-----------|
| 医療機器販売事業 | 売上高 | 26,330 | 27,470 | 104.3 |
| | 先端医療機器 | 9,236 | 9,531 | 103.2 |
| | 医療用具・備品 | 17,094 | 17,939 | 104.9 |
| | 営業利益 | 774 | 883 | 114.0 |
| その他の事業 | 売上高 | 996 | 952 | 95.6 |
| | 営業利益 | 15 | 3 | - |

7. 製品群別実績(連結)

(単位：百万円、%)

| 商 品 群 別 売 上 高 | | 08/6期 中間期 | 09/6期 第2四半期 | 前年 同期比 |
|---------------|-------------|--------------|----------------|-----------|
| 先端医療機器 | 画像診断装置 | 1,159 | 868 | 74.9 |
| | 内視鏡 | 1,917 | 1,973 | 103.0 |
| | 各種臨床検査機器 | 1,565 | 1,762 | 112.5 |
| | 眼科 | 1,499 | 1,679 | 112.0 |
| | カーディオバスキュラー | 3,093 | 3,247 | 104.9 |
| | 合 計 | 9,236 | 9,531 | 103.2 |
| 医療用具・備品 | 消耗品類・手術用機器等 | 17,094 | 17,939 | 104.9 |

8. 都県別販売実績(連結)

(単位：百万円、%)

| | 08/6期中間期(実績) | | 09/6期第2四半期(実績) | | 前年 同期比 |
|------|--------------|-------|----------------|-------|-----------|
| | 売上高 | 構成比 | 売上高 | 構成比 | |
| 静岡県 | 15,803 | 57.8 | 15,170 | 53.4 | 96.0 |
| 東京都 | 1,205 | 4.4 | 1,727 | 6.1 | 143.2 |
| 神奈川県 | 3,224 | 11.8 | 3,537 | 12.4 | 109.7 |
| 愛知県 | 6,010 | 22.0 | 6,809 | 24.0 | 113.3 |
| 山梨県 | 1,047 | 3.9 | 1,147 | 4.0 | 109.5 |
| 長野県 | 35 | 0.1 | 30 | 0.1 | 86.9 |
| 総計 | 27,327 | 100.0 | 28,423 | 100.0 | 104.0 |

9. 財務分析 (連結)

貸借対照表分析

(単位：百万円)

| 貸借対照表 | 08/6期 中間期 | 08/6期 期末 | 09/6期 第2四半期 |
|---------------|--------------|-------------|----------------|
| 流動資産合計 | 16,171 | 14,007 | 16,736 |
| 固定資産合計 | 3,101 | 3,105 | 2,885 |
| 資産合計 | 19,272 | 17,113 | 19,622 |
| 流動負債合計 | 14,659 | 12,460 | 15,042 |
| 固定負債合計 | 285 | 262 | 198 |
| 負債合計 | 14,944 | 12,722 | 15,240 |
| 純資産合計 | 4,327 | 4,390 | 4,382 |
| 負債及び 純資産合計 | 19,272 | 17,113 | 19,622 |

棚卸資産推移

(単位：百万円、日)

| | 06/6期 | 07/6期 | 08/6期 |
|----------------|-------|-------|-------|
| 棚卸資産 | 1,838 | 1,918 | 2,222 |
| 回転期間 (回転日数) | 15.70 | 15.94 | 16.89 |

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

10.2009年6月期 業績予想(連結)



(単位：百万円、%)

| 損 益 | | 08/6期 | | 09/6期 | | 前期比 |
|----------|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| | | 上 期 (実績) | 通 期 (実績) | 上 期 (実績) | 通 期 (予想) | |
| 売上高 | 医療機器販売事業 | 26,330 | 51,807 | 27,470 | 53,536 | 103.3 |
| | その他の事業 | 996 | 2,181 | 952 | 2,314 | 106.1 |
| | 合 計 | 27,327 | 53,989 | 28,423 | 55,850 | 103.4 |
| 営業利益 | | 253 | 377 | 270 | 332 | 88.1 |
| 経常利益 | | 315 | 514 | 333 | 452 | 88.0 |
| 当期純利益 | | 177 | 273 | 177 | 250 | 91.5 |
| 売上高営業利益率 | | 0.9 | 0.7 | 1.0 | 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

11. 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

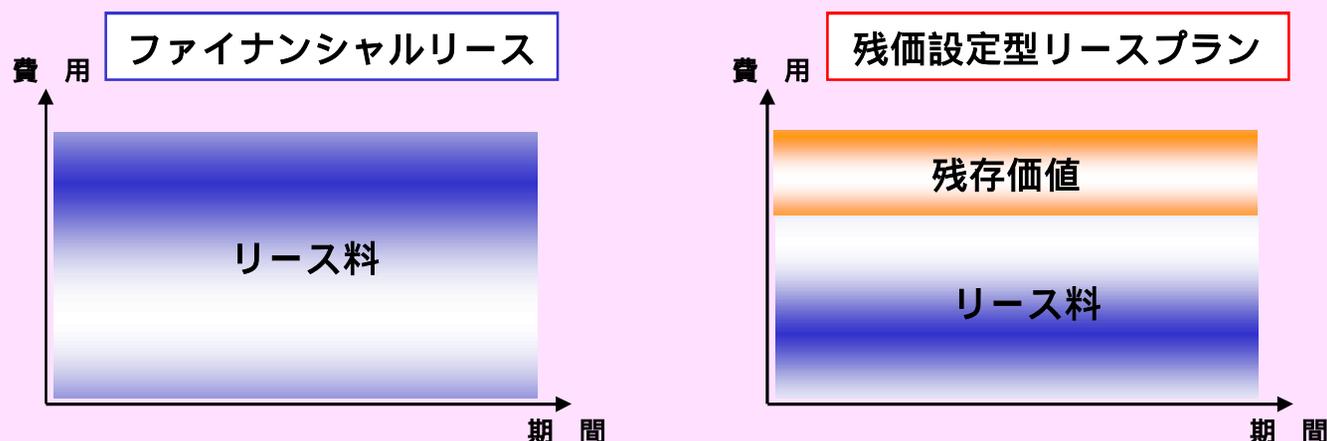
- ・医療材料の最適化
 - ・在庫量・管理業務の最適化
 - ・病院間のベンチマーキングによる課題抽出
 - ・販売価格の見える化によるコスト削減
 - ・共同購買組合としてのインフラ

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

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

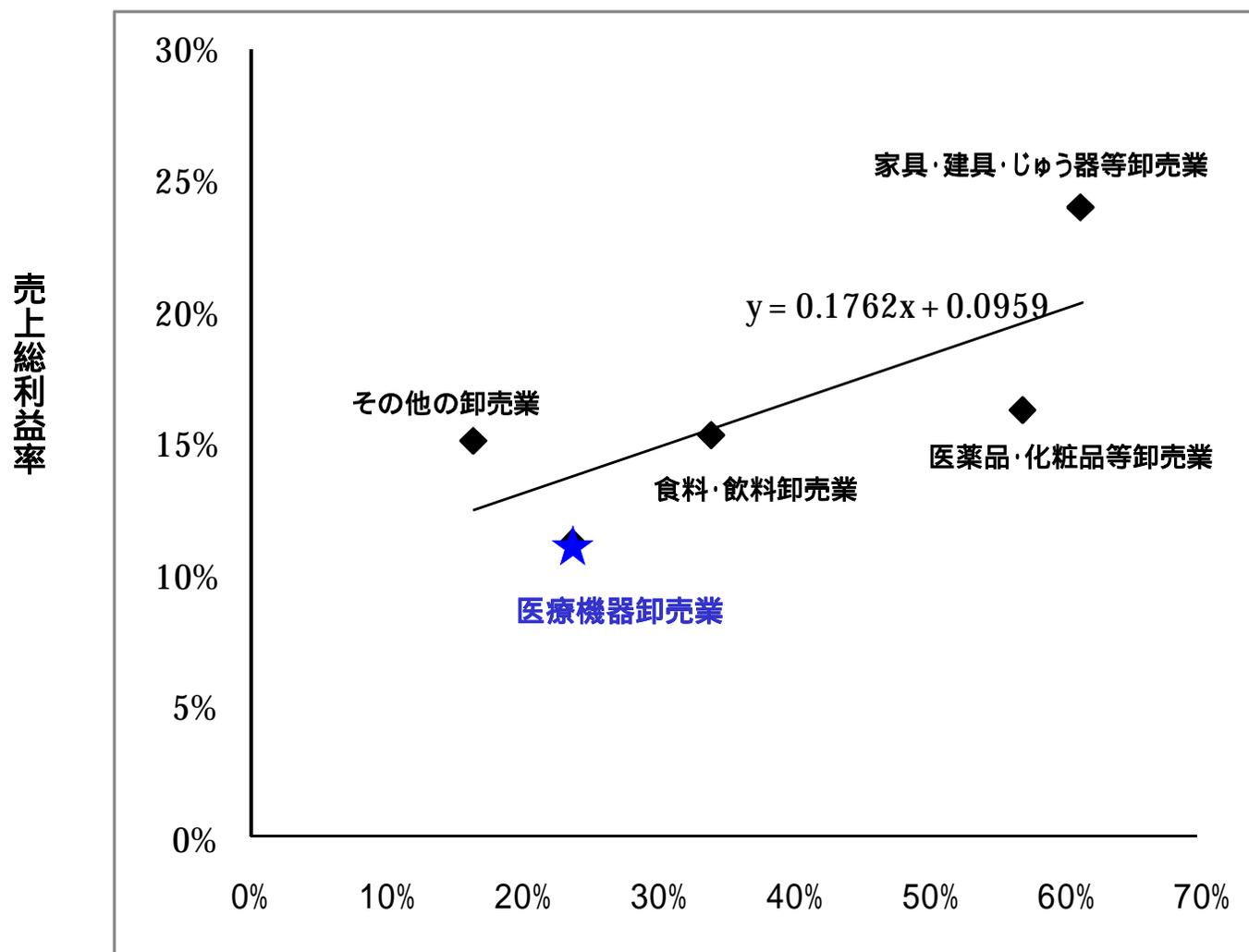


医療機関の主なメリット

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

当 社 経 営 戦 略

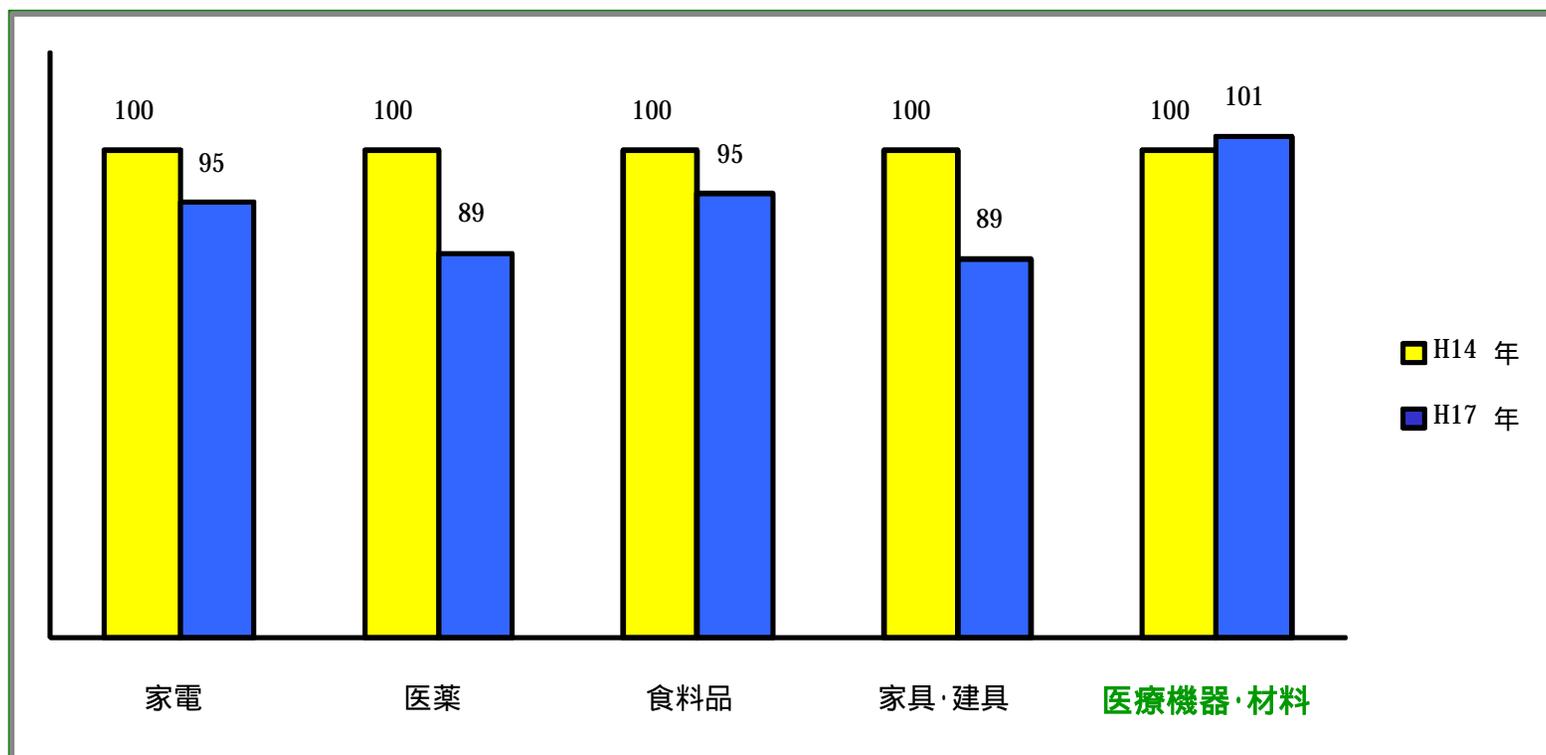
12. 卸売業の市場寡占度と収益性



推計市場寡占度 = 上位10社売上 / 市場規模

13. 業界別ディーラー数

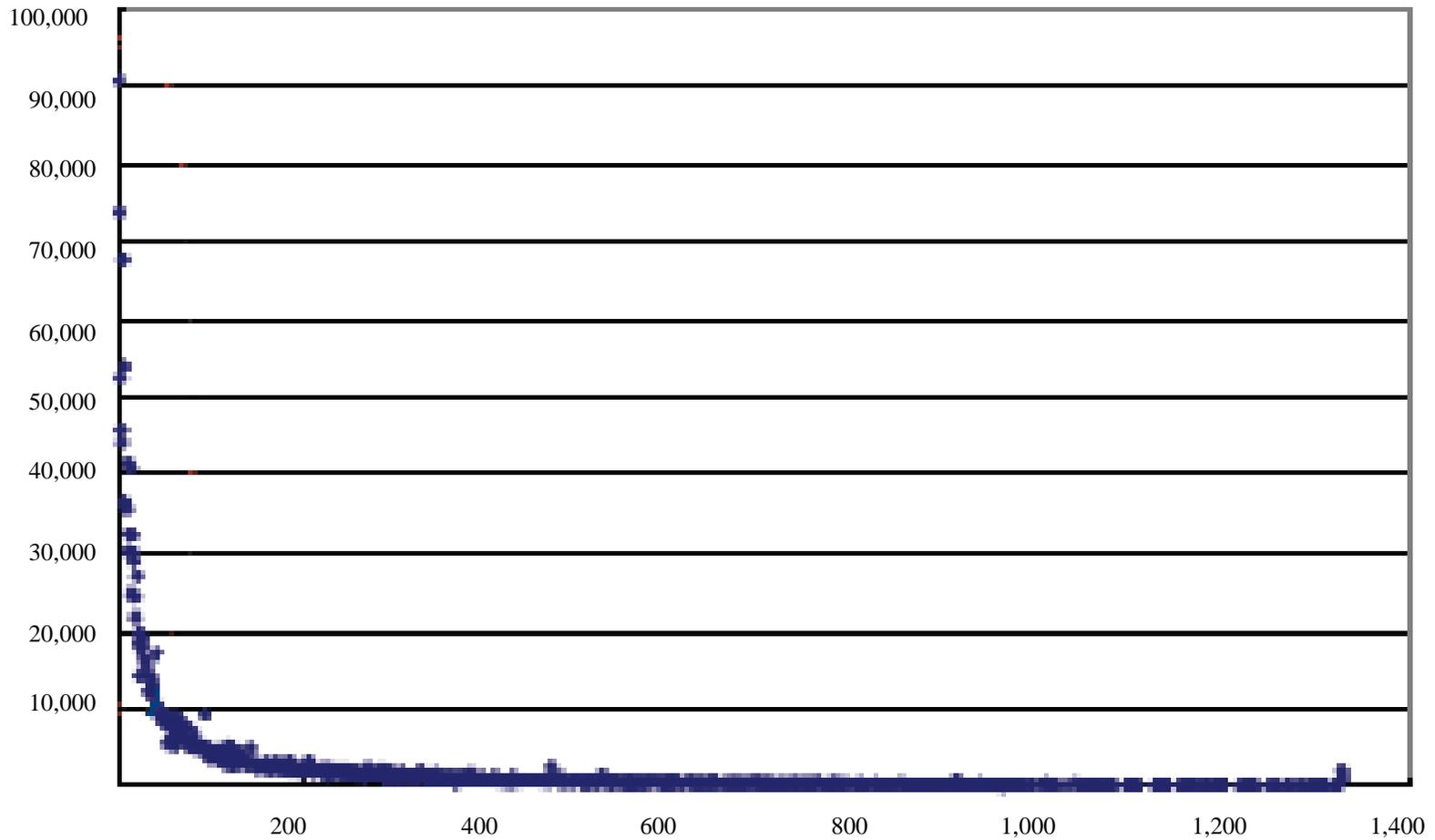
業界別メーカーあたりディーラー数の推移



14. 医療機器卸業者の現状

医療機器卸業社散布図

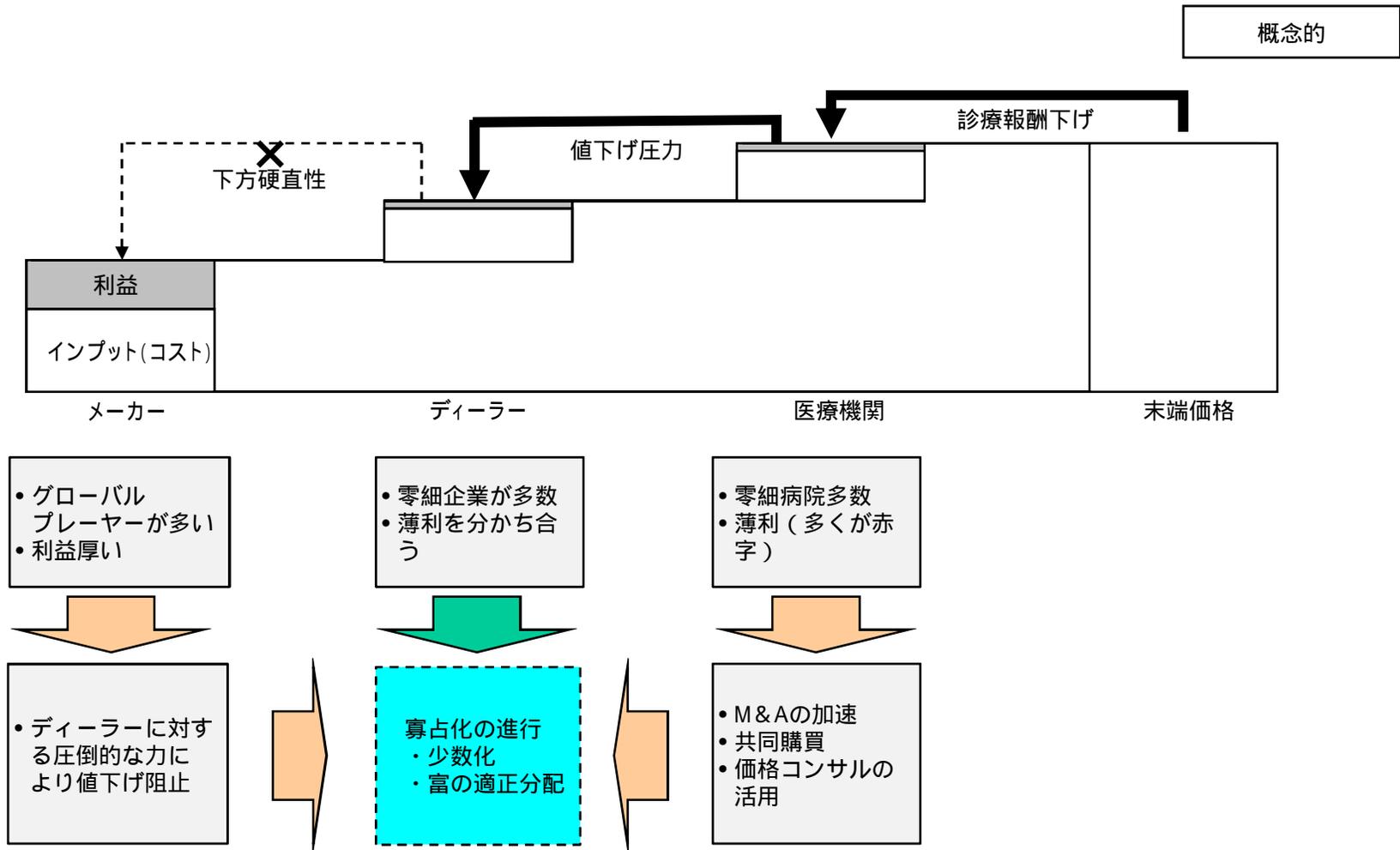
売上(百万円)



企業数

(当社調べ)

15. 寡占化の合理性



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

17. 持株会社設立の目的・意義

1. グループ経営機能の強化

各事業会社の垣根を排除したシナジー効果追求
管理部門統合によるコスト削減

2. コーポレートガバナンスの強化

各事業会社の自立性と自己責任の明確化

3. 機動的な企業再編・組織再編の推進

システムの統合
物流体制の整備

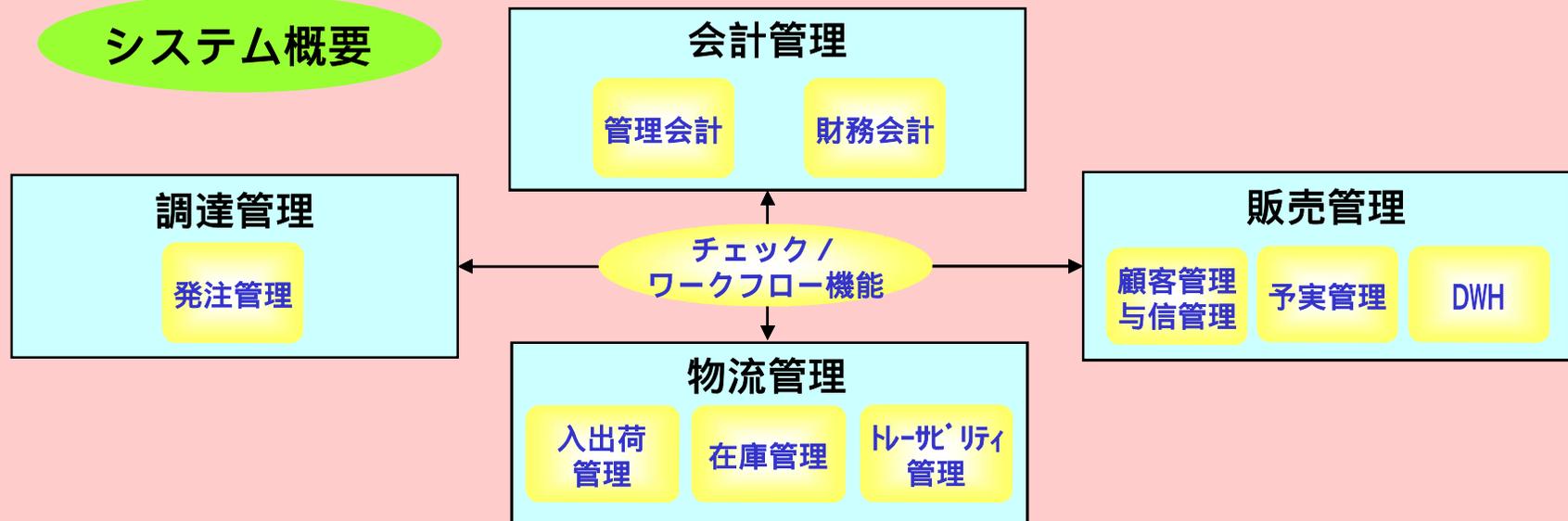


友好的M&Aの実施、国内トップシェアを目指す

18. 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 (Introduction Objectives)

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

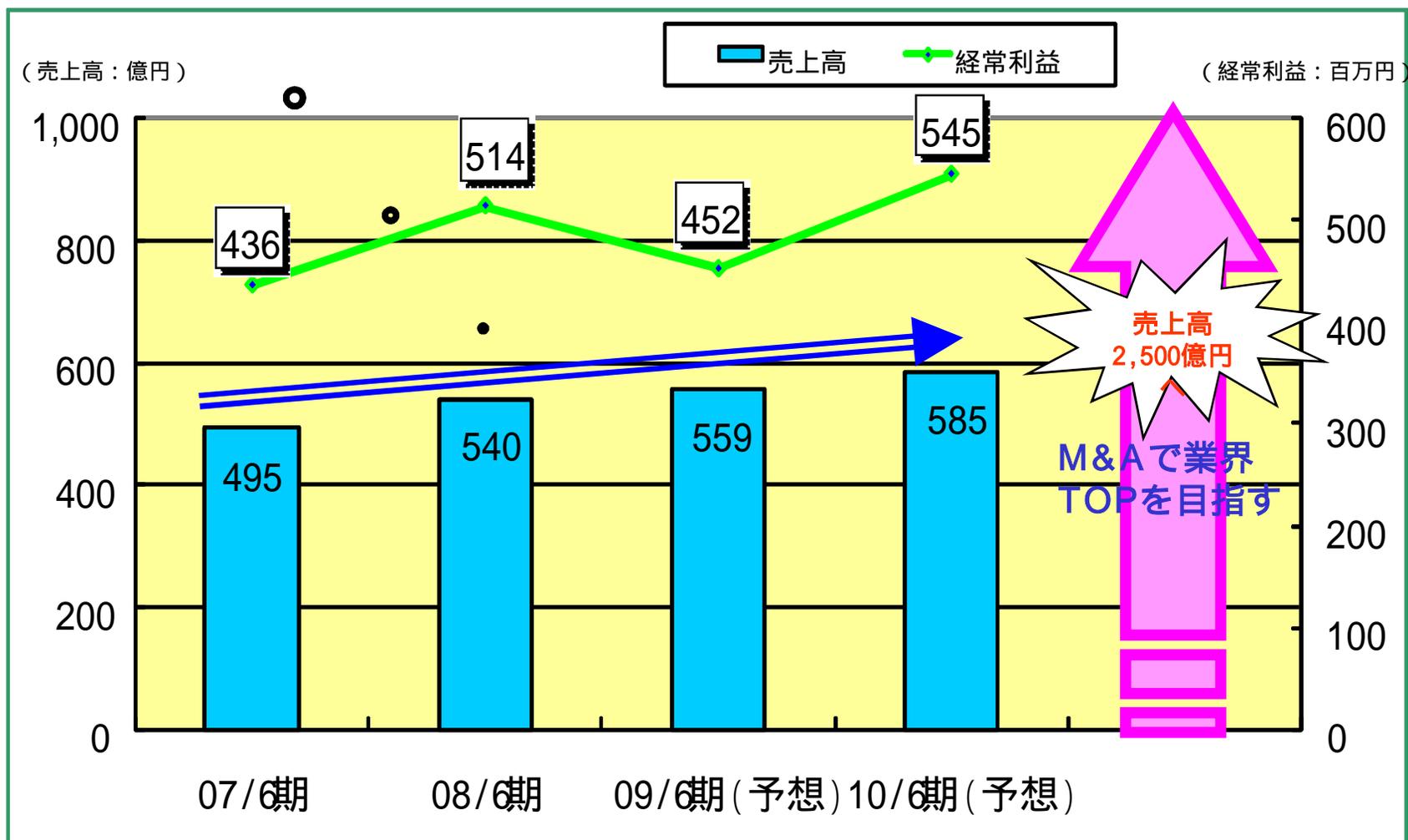
品質管理の強化

データの可視化

19. 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





社会貢献活動

医療関係者の皆さまと地域の皆さまが対話する機会をつくりました。



メディメッセージ2008 in浜松

開催報告 <http://www.kyowaika.jp/medi2008/>

開催：2008年11月29日(土)・30日(日)
会場：アクティシティ浜松展示イベントホール
対象：一般市民の方 / 地域の子供たち
来場：約5,000人(2日間)

協力：浜松市及び周辺の医療者の皆様
：医療機器関連メーカー様
後援：浜松市医師会
：浜松市教育委員会



Medi-Message

私たちが活動する地域の医療環境が向上すること目指し、「メディメッセージ」を継続してまいります。

メディメッセージの活動概念

- 医療機関と地域の皆さまとが対話できる機会を積極的につくります。
- 医療スタッフの皆さまの努力と情熱を地域に伝え、理解を図ります。
- 地域の皆さまの声を医療関係者に届け、医療環境の改善に努めます。
- 医療環境のあるべき姿を見つめ、地域社会に向けて啓発を行います。
- 医療技術情報を地域に発信し、よりよい医療環境づくりを目指します。
- 医療に関わる仕事の大切さを伝え、この分野の担い手をつくります。



K - M I Xエコキャップ運動 協賛・協力

(静岡県のFM放送局)

エコキャップ運動の概要

- 静岡県内の医療施設にエコキャップ回収BOXを設置
 - 回収BOXに溜まったキャップを協和医科器械社員が回収
 - エコキャップを定期的にK - M I X本社へ搬送
 - 回収したキャップをリサイクル資源として収益金を得る
 - K - M I Xを通じて収益金をNPO法人へ寄付
(NPO法人「世界の子どもにワクチンを日本委員会」)
 - 収益金をポリオワクチンなどに充て東南アジアへ贈る
-
- K - M I Xを通じてエコキャップ運動を啓発
 - 医療施設におけるエコキャップ運動の啓発



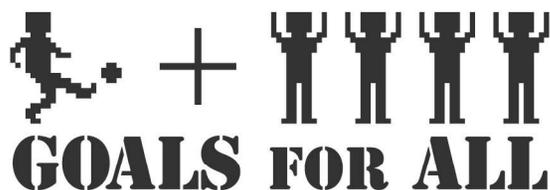
2008年5月より活動開始

現在の回収BOX設置数：100個

2009年2月までの回収実績：1,117,500個

(ポリオワクチン1,397本相当)

地域の皆さまがサッカーを通じて福祉に貢献できる仕組みをつくりました。



MISSION2009 エスパルス福祉基金

ホームゲームのゴール数と入場者数に応じた金額が「エスパルス福祉基金」になります。

ホームゲーム 1 得点ごとに 3 万円

ホームゲームのご来場者 1 名につき 5 円

シーズン終了後に静岡市を中心とした福祉団体や医療機関等に寄付や寄贈を行います。



エスパルス福祉基金の活動告知に協力します。



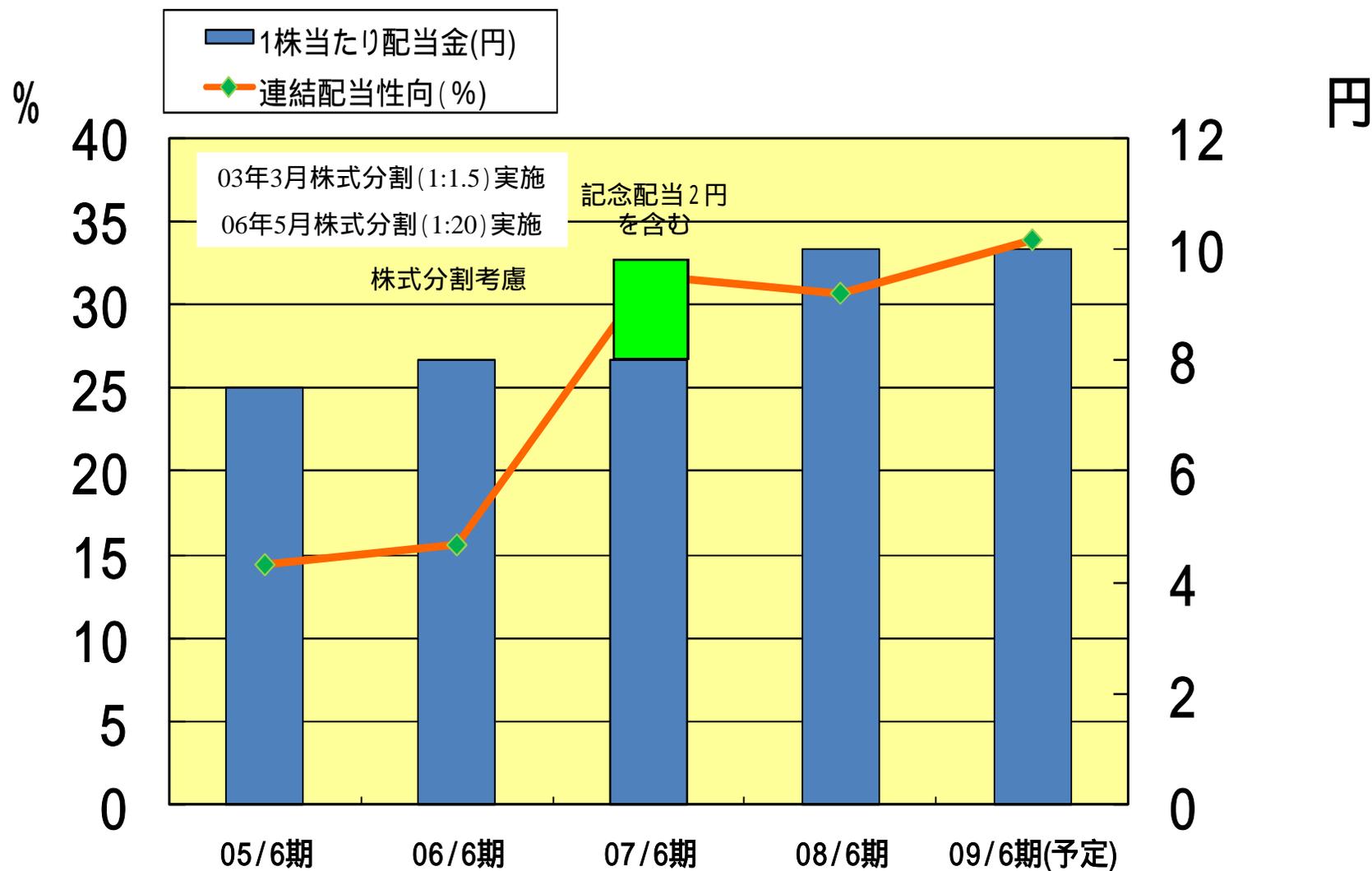
試合で使用される担架を提供しています。



当社が提供する啓発CMもオンエアされます。

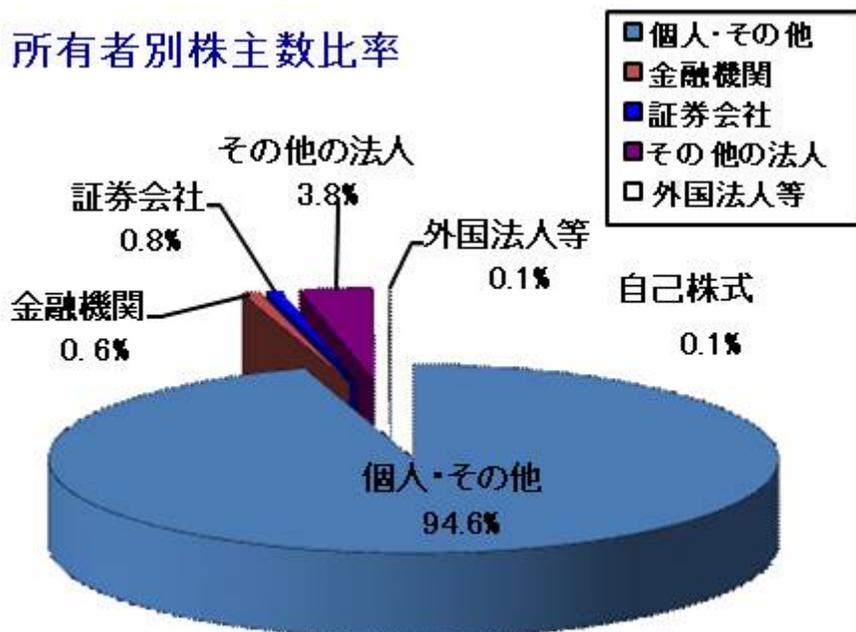
20. 配当政策

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。



21. 株主状況

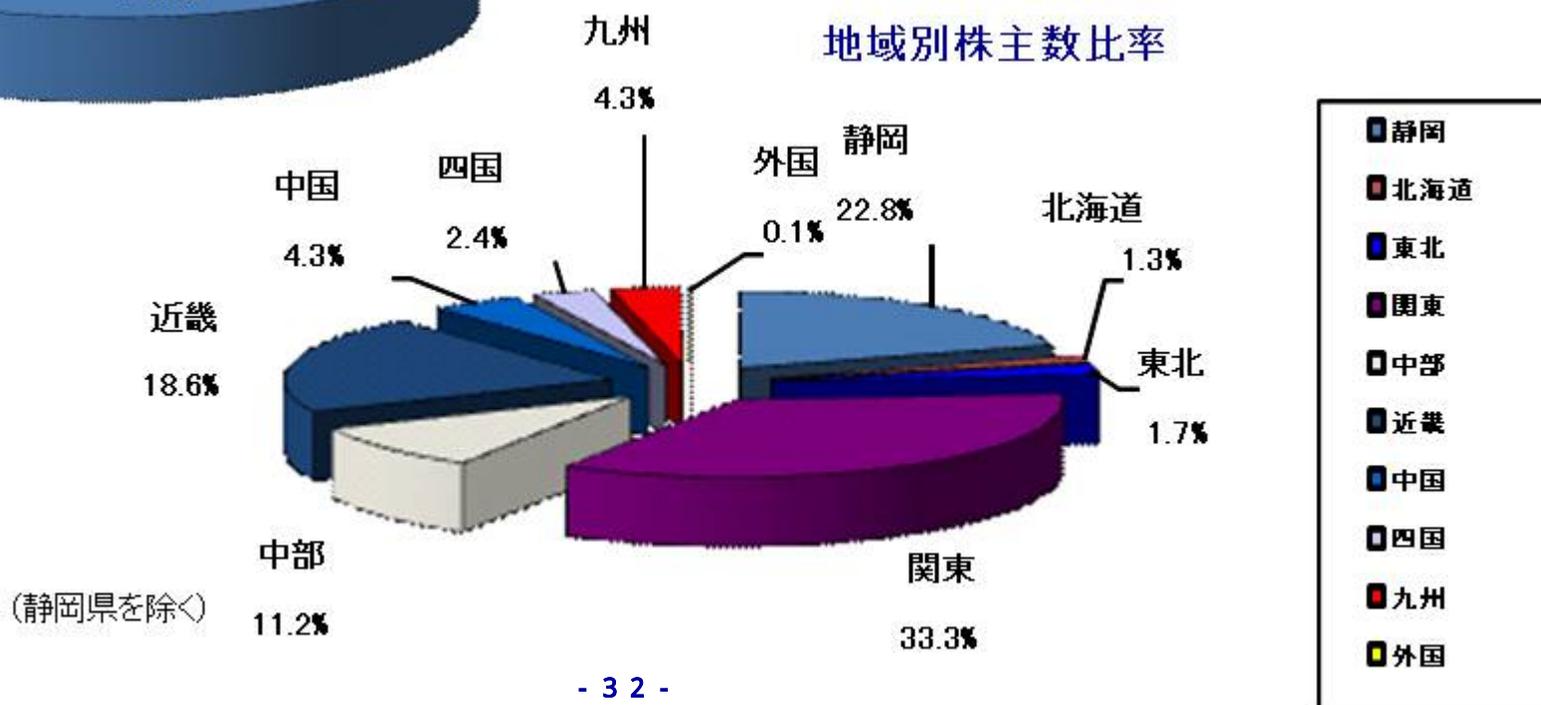
所有者別株主数比率



| | |
|---------|--------------|
| 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 | 990 名 |

(自己株式 5,077株含む)

地域別株主数比率



22. 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/>

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おります。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。