

協和医科器械株式会社

会社説明会

2009年6月26日



2009年6月期第3四半期業績の状況

1. 2009年6月期第3四半期の総括
2. 2009年6月期第3四半期の概況
3. 2009年6月期四半期業績の推移
4. セグメント別実績
5. 製品群別実績
6. 心臓循環器系販売概況(子会社オズ)
 - ① 対前年度売上比較
 - ② ステント販売
 - ③ PTA販売
7. 主要仕入先・販売先
8. エリア別販売実績
 - ① 営業エリアの状況
 - ② 都県別販売実績
9. 財務分析
 - ① 貸借対照表
 - ② キャッシュフロー
10. 医療関連市場について
11. 2009年6月期 業績予想
12. 業績予想の要因分析
13. 販売費および一般管理費

進化させる企業を目指して

14. 設立の目的・意義
15. 設立の概要

16. 設立のスキーム
17. ソネットエムスリー(株)との業務提携について
18. 中期業績目標
19. 協和医科ホールディングス問合せ先

補足資料

1. 会社概要
2. 沿革
3. 事業内容
 - ① 医療機器販売事業
 - ② 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. 医療費の増加と医療機器ビジネスの拡大
7. 診療報酬改定の状況
8. 市場環境分析に基づく強化策
9. 当社グループの基本戦略
10. 新基幹システム投資による効率化・事業基盤整備
11. 顧客ニーズに合致した高付加価値サービス提供
 - ①
 - ②
12. M&A等について
 - ① 業界内の連携状況
 - ② 業界内の集約化状況
13. 業界環境
 - ①②③ 業界順位
14. 配当政策
15. 株主状況

2009年6月期 第3四半期業績の状況

1. 2009年6月期第3四半期の総括(連結)



売上高(42,808百万円、前年同期比102.4%)

単体は、AEDの売上高減少等によりベネッセ事業部が不振(前年同期比92.9%)であったが、首都圏営業本部が好調で前年同期比113.3%となり補った結果、前年同期比101.9%。子会社オズは、人工心肺装置等備品販売が好調に推移し、前年同期比102.9%。

売上総利益(4,803百万円、前年同期比105.8%)

単体は、首都圏営業本部・静岡営業本部とも前年同期比約106%と好調に推移したことが寄与し、前年同期比105.9%。子会社オズは、高額消耗品販売および備品販売にて高い利益率が確保できたことにより好調に推移し、前年同期比107.2%。

販売費及び一般管理費(4,323百万円、前年同期比+105.4%)

新基幹系システムの導入(2008年4月)に伴う減価償却費が前年同期比194.9%(89,699千円増)、修繕費が前年同期比200%(32,982千円増)、メディメッセージ開催等により広告宣伝費が前年同期比150.7%(18,627千円増)等により、販売費及び一般管理費は前年同期比105.7%(220,227千円増)。

営業利益(479百万円、前年同期比+100.0%)、経常利益(575百万円、前年同期比+108.1%)

減価償却費、修繕費、広告宣伝費の支出増により、販売費及び一般管理費が増加したものの、単体・子会社ともに売上総利益が堅調に推移した結果、前年同期比110.0%。

2. 2009年6月期第3四半期の概況(連結)



(単位:百万円、%)

連結損益	08/6期 第3四半期(実績)		09/6期 第3四半期(実績)		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	41,795	100.0	42,808	100.0	1,012	2.4
売上総利益	4,540	10.9	4,803	11.2	263	5.8
販管費	4,103	9.9	4,323	10.1	220	5.4
営業利益	436	1.0	479	1.1	43	10.0
経常利益	531	1.3	575	1.3	43	8.1
四半期純利益	316	0.8	327	0.8	10	3.3

3. 2009年6月期四半期業績の推移(連結)



(単位:百万円、%)

		2007年6月期		2008年6月期		2009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	12,626	25.5	13,256	24.5	13,185	30.8
	第2四半期	12,359	25.0	14,071	26.1	15,237	35.6
	第3四半期	13,094	26.4	14,468	26.8	14,384	33.6
	第4四半期	11,431	23.1	12,193	22.6	-	-
営業利益	第1四半期	23	7.2	101	27.0	100	20.9
	第2四半期	121	37.0	151	40.1	170	35.5
	第3四半期	234	71.6	183	48.6	209	43.6
	第4四半期	△51	△15.8	△59	△15.7	-	-
経常利益	第1四半期	32	7.4	131	25.5	133	23.1
	第2四半期	148	33.9	184	35.9	200	34.9
	第3四半期	262	60.1	216	42.0	241	42.0
	第4四半期	△6	△1.4	△17	△3.4	-	-

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。

4. セグメント別実績(連結)



(単位:百万円、%)

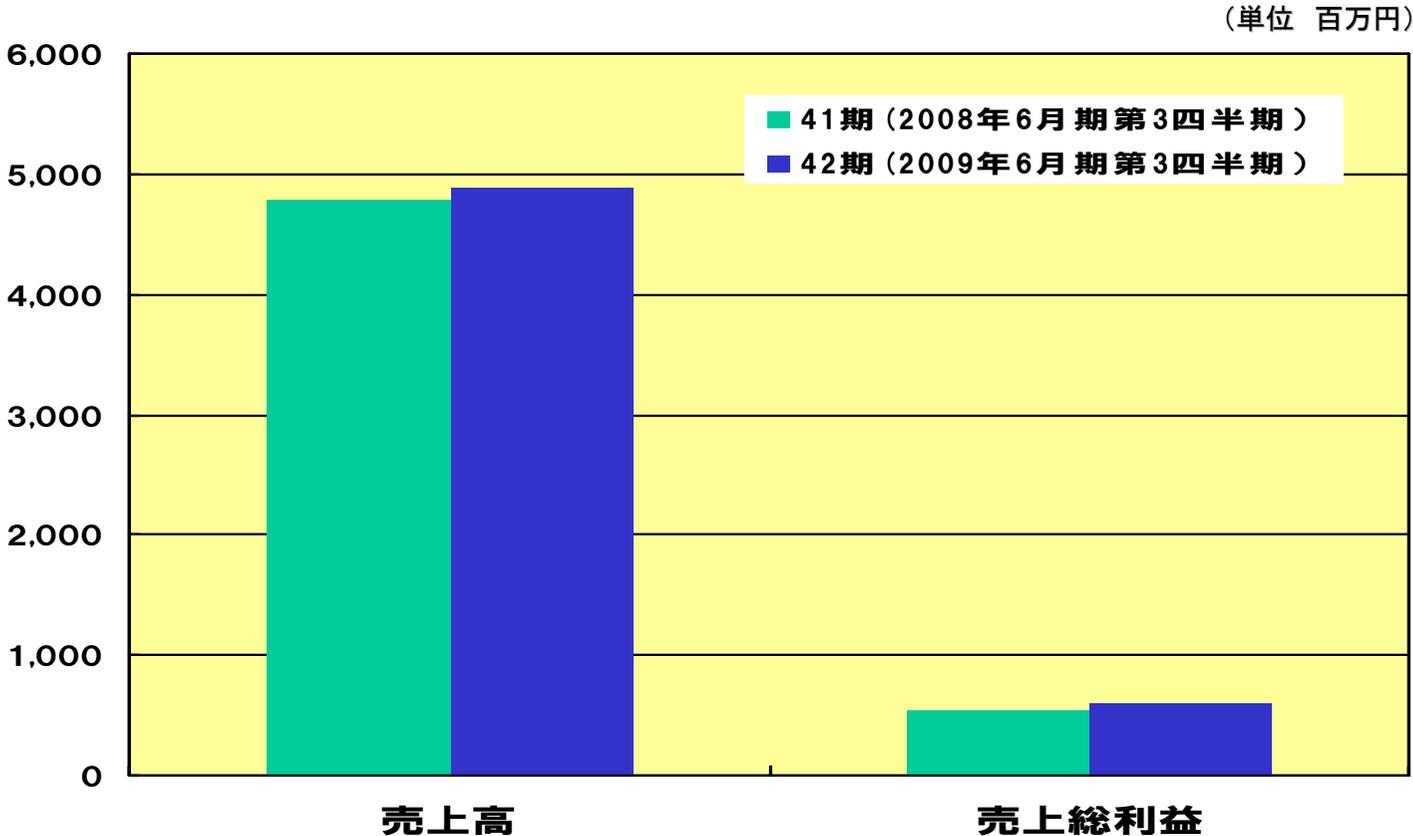
セグメント		08/6期 第3四半期	09/6期 第3四半期	前年 同期比
医療機器販売事業	売上高	40,129	41,166	102.6
	先端医療機器	13,302	14,699	110.5
	医療用具・備品	26,826	26,466	98.7
	営業利益	1,197	1,381	115.4
その他の事業	売上高	1,666	1,642	98.5
	営業利益	21	38	179.6

5. 製品群別実績(連結)

(単位:百万円、%)

商品群別売上高		08/6期 第3四半期	09/6期 第3四半期	前年 同期比
先端医療機器	画像診断装置	1,660	1,610	97.0
	内視鏡	2,882	3,063	106.3
	各種臨床検査機器	2,520	2,746	109.0
	眼科	2,436	2,383	97.8
	カーディオバスキュラー	3,802	4,098	107.8
	合計	13,302	13,903	104.5
医療用具・備品	消耗品類・手術用機器等	26,826	27,262	101.6

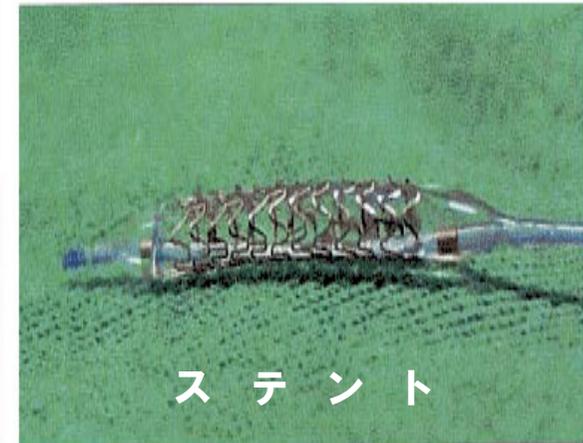
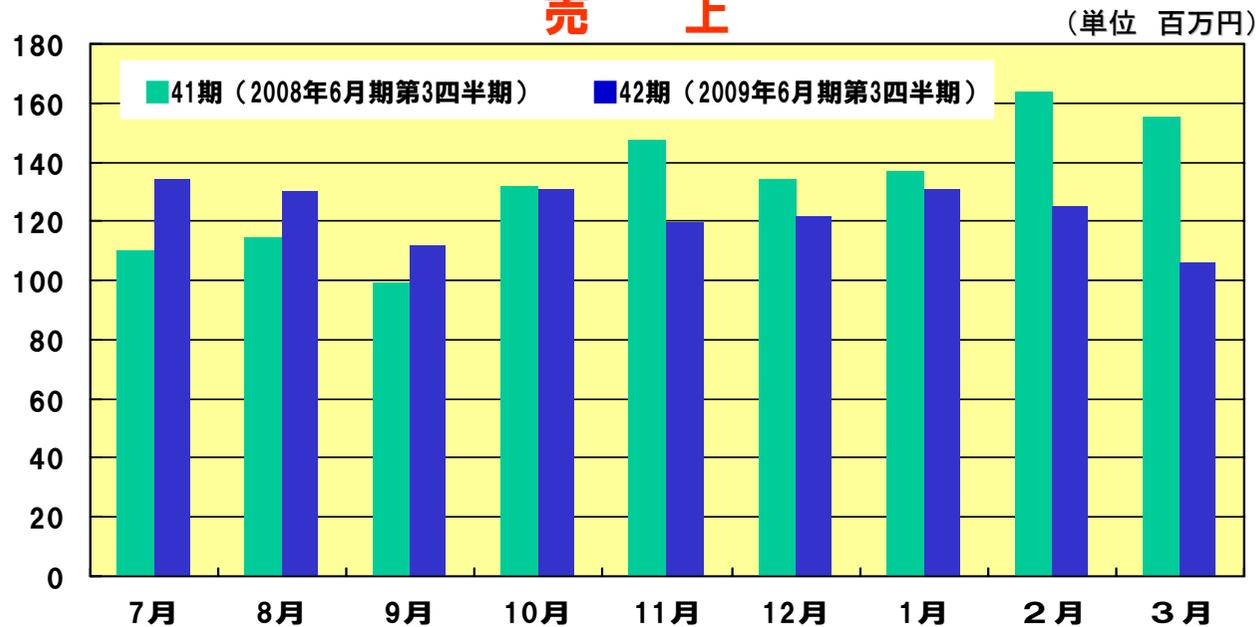
6. 心臓循環器系販売概況(子会社オズ) ① 対前年度売上比較



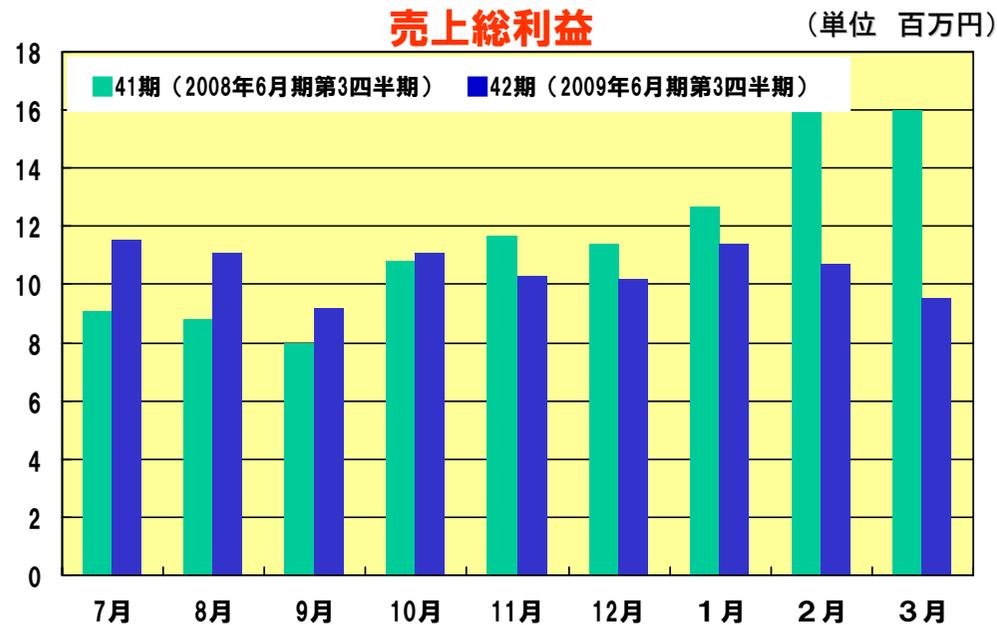
**(株)オズは連結子会社(100%出資)であり、
静岡県内において心臓循環器系の販売事業を行っております。**

② ステント販売

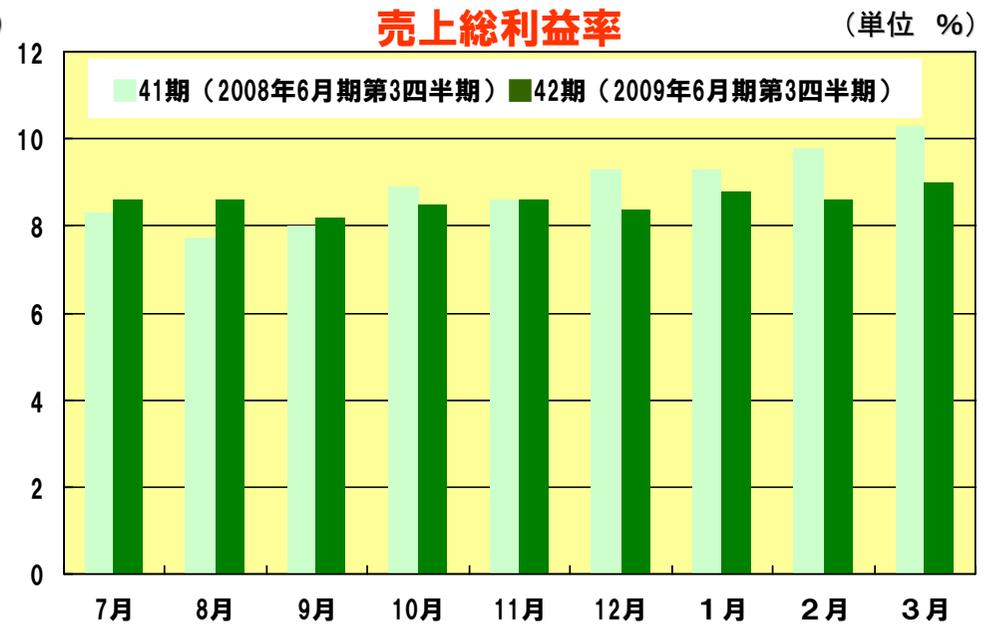
売上



売上総利益



売上総利益率

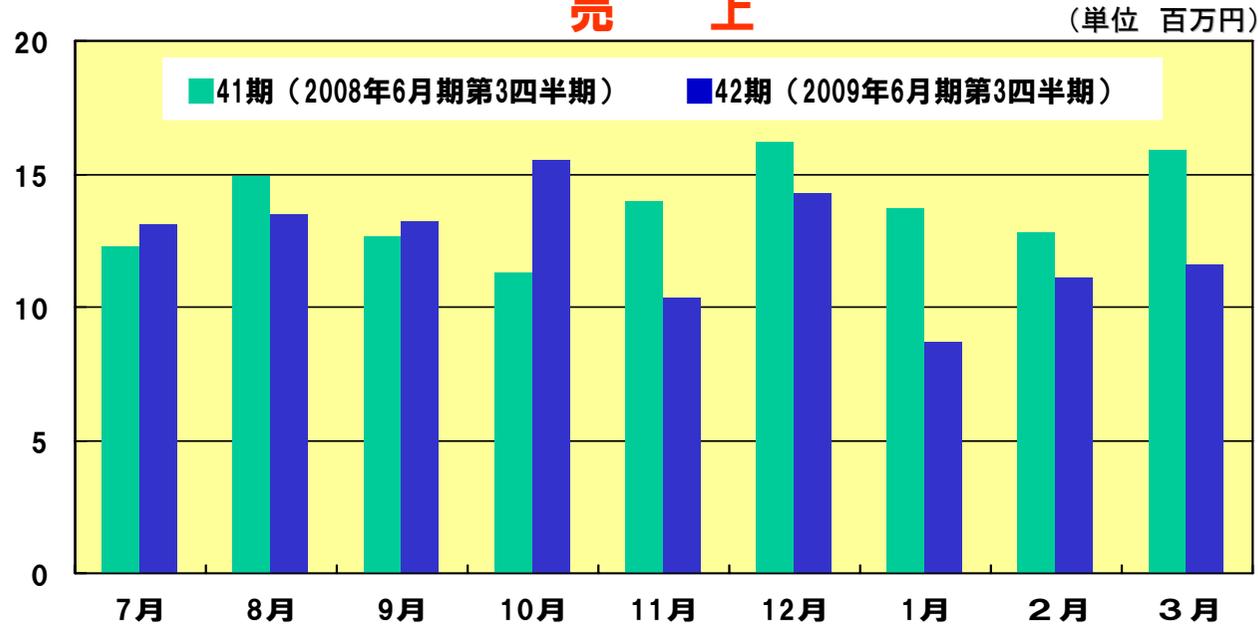


③ PTA※販売

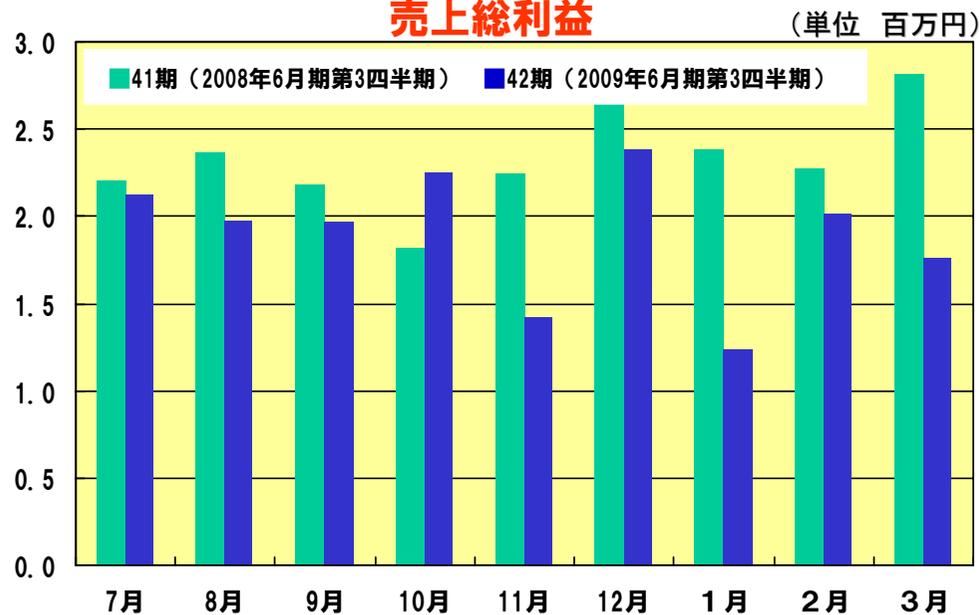
※末梢血管用バルーンカテーテル



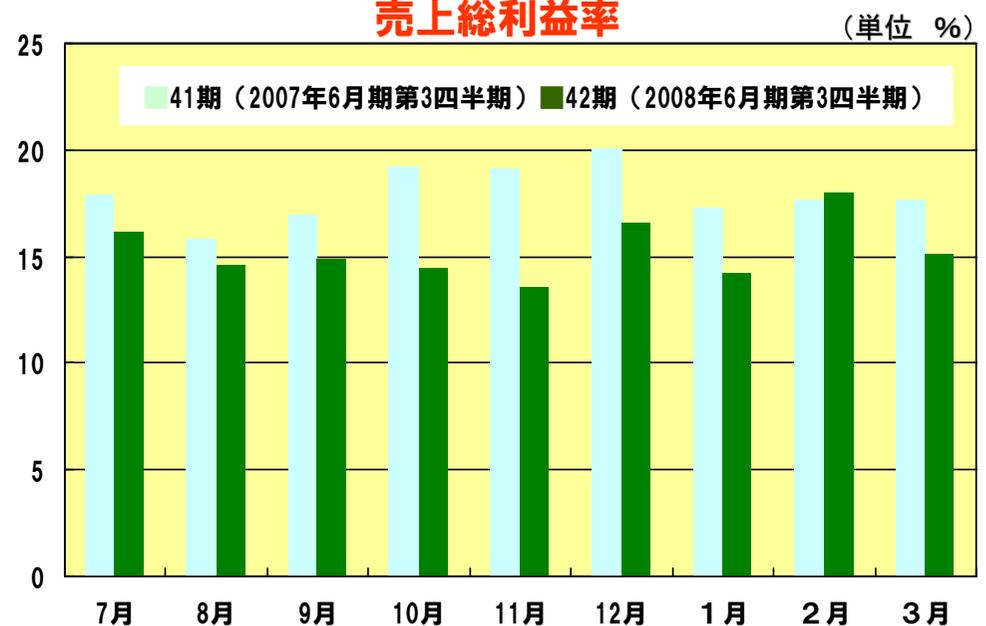
売上



売上総利益



売上総利益率



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	08/6期 第3四半期		09/6期 第3四半期	
		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	2,633,222	7.7	2,869,735	8.2
B 社	人工肺、血管手術用カテーテル 他	1,210,887	3.5	1,290,169	3.7
C 社	血管手術用カテーテル 他	1,008,280	2.9	1,211,791	3.5
D 社	内視鏡 他	1,074,164	3.1	1,176,726	3.4
E 社	不織布、キット 他	1,161,490	3.4	1,145,049	3.3
その他 約1,300社		27,242,212	79.4	27,262,004	77.9
合 計		34,330,255	100.0	34,955,477	100.0

販売先名	販売品目	08/6期 第3四半期		09/6期 第3四半期	
		販売金額	比率	販売金額	比率
F 施設	医療用消耗品	1,502,560	4.0	1,724,090	4.4
G 施設	医療用消耗品	910,993	2.4	1,347,938	3.5
H 施設	医療用器械・消耗品	1,368,609	3.6	1,296,185	3.3
I 施設	医療用器械・消耗品	1,191,745	3.1	1,229,821	3.2
J 施設	医療用器械・消耗品	696,913	1.8	1,137,375	2.9
その他 約2,100社		32,385,898	85.1	32,045,964	82.7
合 計		38,056,718	100.0	38,781,373	100.0

仕入先・販売先とも分散しており、一得意先の影響を受け難くなっています。

8. エリア別販売実績 ① 営業エリアの状況



静岡県を中心に1都5県に拠点展開

② 都県別販売実績(連結)

(単位:百万円、%)

	08/6期 第3四半期		09/6期 第3四半期		前年 同期比
	売上高	構成比	売上高	構成比	
静岡県	23,050	55.1	23,246	54.3	100.9
愛知県	9,885	23.7	9,530	22.3	96.4
長野県	57	0.1	52	0.1	90.7
山梨県	1,612	3.9	1,714	4.0	106.3
東京都	2,008	4.8	2,844	6.6	141.6
神奈川県	5,181	12.4	5,419	12.7	104.6
総計	41,795	100.0	42,808	100.0	102.4

9. 財務分析 ① 貸借対照表(連結)

■ 貸借対照表分析

(単位:百万円)

貸借対照表	08/6期 第3四半期 (実績)	08/6期 期 末	09/6期 第3四半期 (実績)
流動資産合計	16,060	14,007	15,476
固定資産合計	3,073	3,105	2,791
資 産 合 計	19,133	17,113	18,267
流動負債合計	14,504	12,460	13,597
固定負債合計	228	262	176
負 債 合 計	14,732	12,722	13,773
純資産合計	4,401	4,390	4,493
負債及び 純資産合計	19,133	17,113	18,267

■ 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 = $365 \div (\text{売上原価} \div \text{棚卸資産})$

② キャッシュフロー(連結)

■ キャッシュフロー分析

(単位:百万円)

キャッシュフロー	08/6期 第3四半期 (実績)	09/6期 第3四半期 (実績)
営業活動によるCF	△550	561
投資活動によるCF	△255	△490
財務活動によるCF	△83	△83
現金及び現金同等物の増減額	△889	△12
現金及び現金同等物の 四半期末残高	2,076	2,093

10. 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

医療支出の拡大

(高齢化、技術革新、健康志向の高まり等)



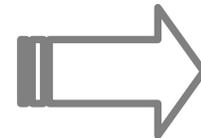
医療制度改革

(診療報酬引下げ、度重なる制度改定)



医療機関の経営悪化

(医療機関の経営統合や共同購入の進展)



値下げ圧力大
(買い控え)

病院数減少
(販売先減少)

11. 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		前年 同期比	
			上期 (実績)	下期 (予想)		
売上高	医療機器販売事業	51,807	27,470	26,066	53,536	103.3
	その他の事業	2,181	952	1,362	2,314	106.1
	合 計	53,989	28,423	27,427	55,850	103.4
営業利益		377	270	62	332	88.1
経常利益		514	333	119	452	88.0
当期純利益		273	177	73	250	91.5
売上高営業利益率		0.7	1.0	0.2	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

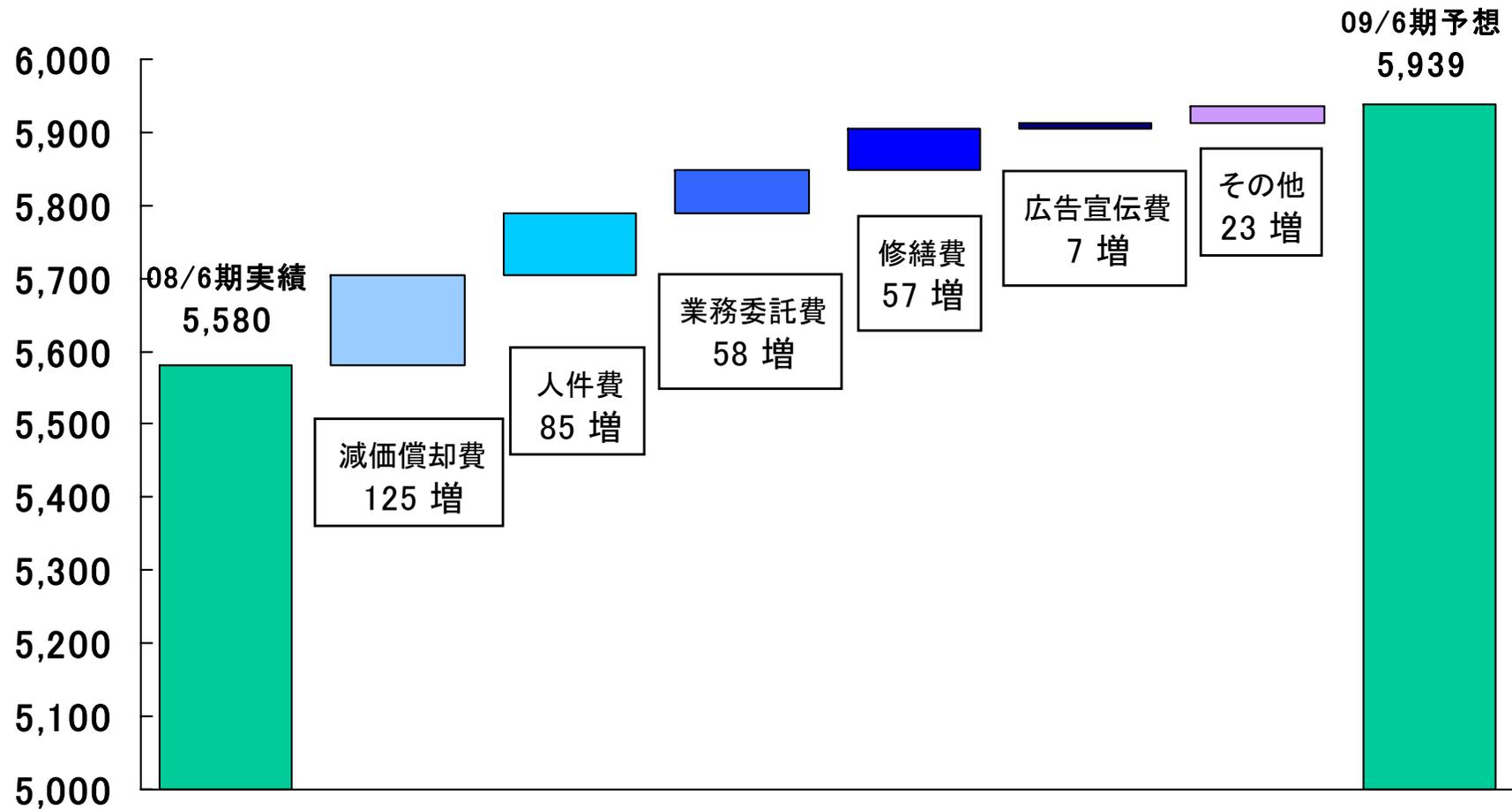
12. 業績予想の要因分析

(単位：百万円)

	09/6期 第3四半期実績	09/6期予想
売上高	42,808	55,850
売上総利益率	11.2	11.2
販管費比率 (対売上高)	10.1	10.6

13. 販売費および一般管理費

(単位: 百万円、%)



対売上高比
10.3%



対売上高比
10.6%

進化させる企業を目指して

～持株会社制への移行～

1. グループ経営機能の強化

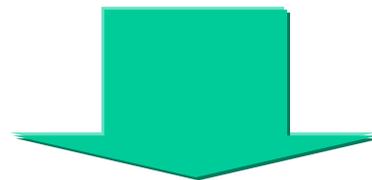
- ① 各事業会社の垣根を排除したシナジー効果追求
- ② 管理部門統合によるコスト削減

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

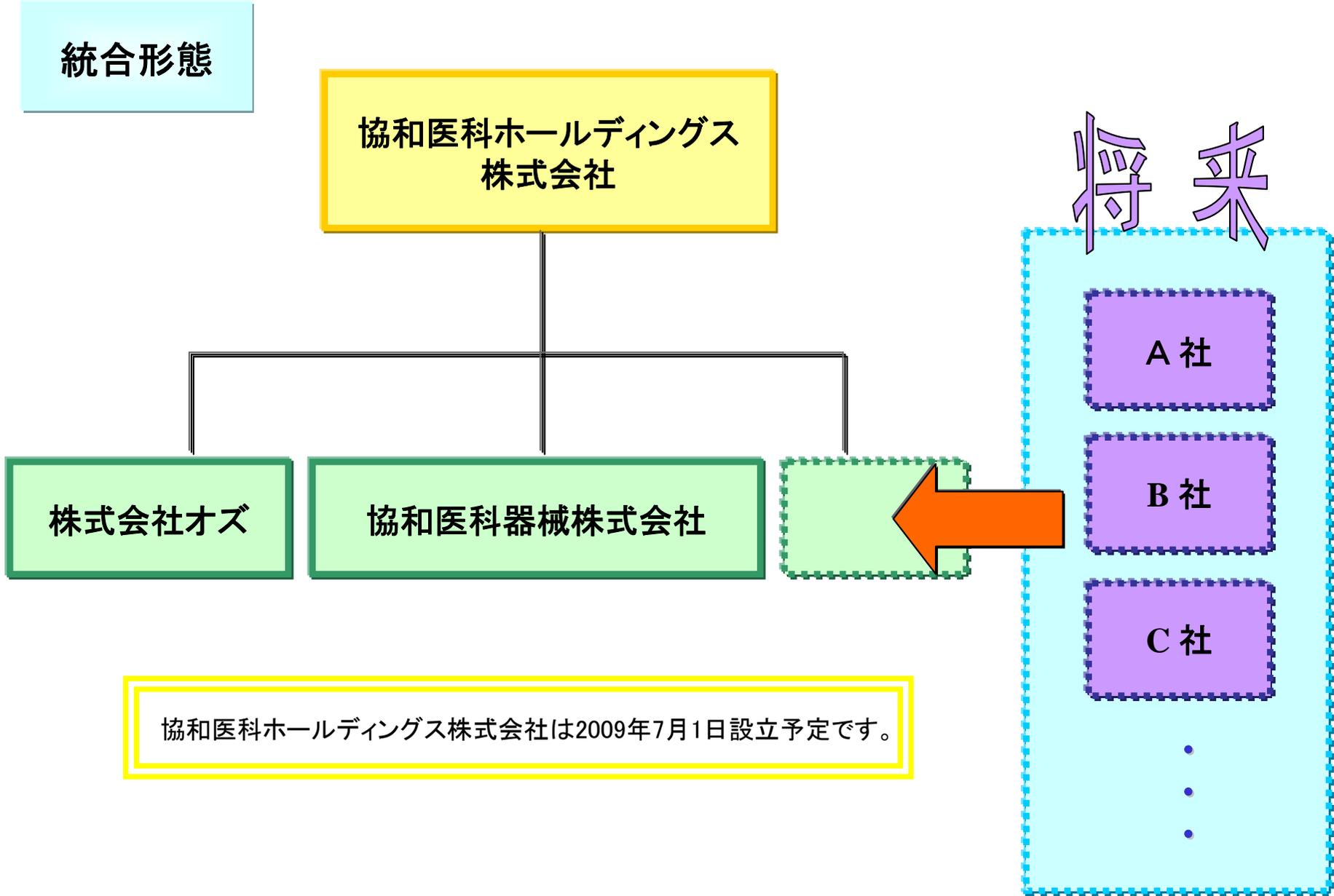
3. 機動的な企業再編・組織再編の推進

- ① システムの統合
- ② 物流体制の整備

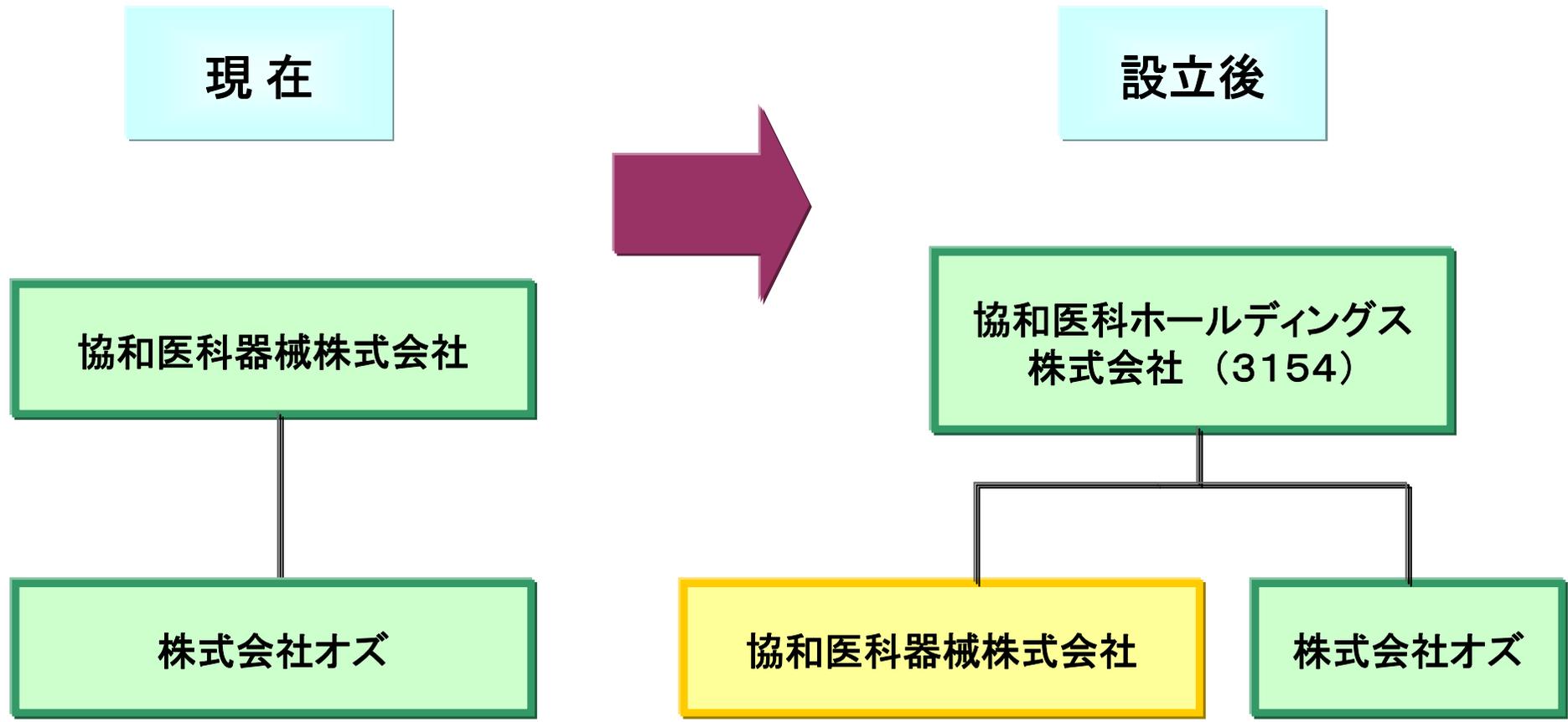


友好的M&Aの実施、国内トップシェアを目指す

15. 設立の概要



16. 設立のスキーム



業務提携の理由

インターネットの普及を受け、情報入手するユーザー・消費者の行動様式はますます多様化しております。このような状況を踏まえ、当社におきましても新たにインターネットを利用した医療機器販売事業のサービスを開始するため、日本最大規模の医療従事者専用ポータルサイト「m3.com[※]」を運営し、医師と製薬企業とを結ぶ「MR君」、医師と医療以外の分野の企業とを結ぶ「QOL君」などのマーケティング支援サービスを中心に運営しているエムスリーと、インターネットを通じた新たなサービスの開発を目的に、お互いの強みを生かした業務提携契約を締結することいたしました。

※「m3.com」は、ソネット・エムスリー株式会社が提供する、17万人以上の医師が登録している、日本最大規模の医療従事者専用ポータルサイトです。 ホームページアドレス: <http://www.m3.com/>

ソネット・エムスリー株式会社の概要

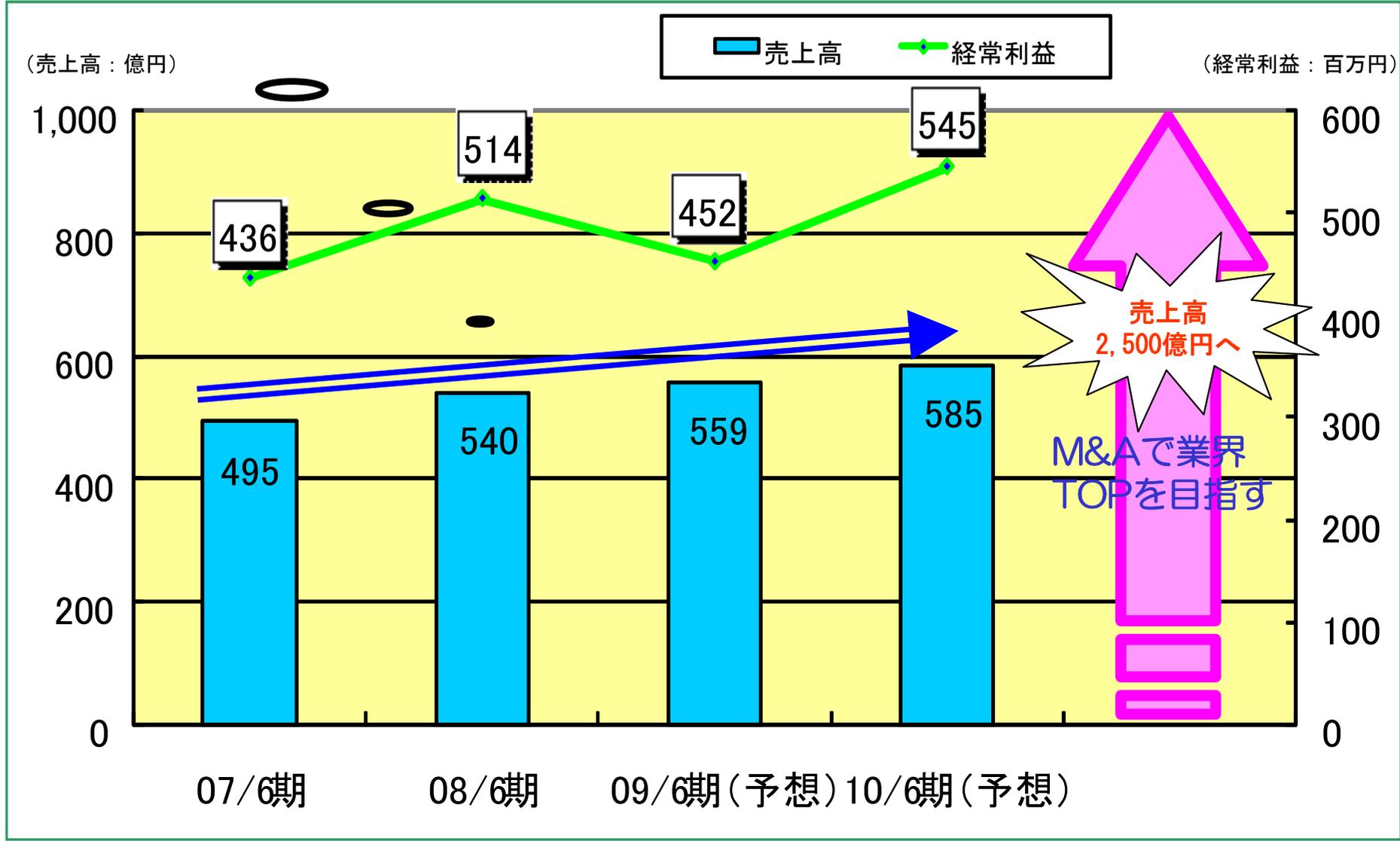
商 号	ソネット・エムスリー株式会社
主な事業内容	インターネットを利用した医療関連のサービス提供
設 立 年 月	2000年9月
本店所在地	東京都港区芝大門2-5-5 住友不動産芝大門ビル12階
代 表 者	代表取締役社長 谷村 格
資本金の額	11億7,867万円
上場取引所	東京証券取引所 市場第一部 証券コード 2413
従 業 員 数	72名

18. 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



19. 協和医科ホールディングス問合せ先



I R
担当役員 代表取締役社長 池谷 保彦
事務担当部署 経営支援本部

情報開示

担当役員 取締役 管理本部担当 柴田 英治
事務担当部署 経営支援本部

T E L : 054-345-8799

F A X : 054-345-8360

メー 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】859,929,154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】542名 <連結>（2009年3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。**
- 2009年4月 **ソネット・エムスリー株式会社との業務提携締結。**
- 2009年7月 **協和医科ホールディングス株式会社設立(予定)**

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1,300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。

① 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



② 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

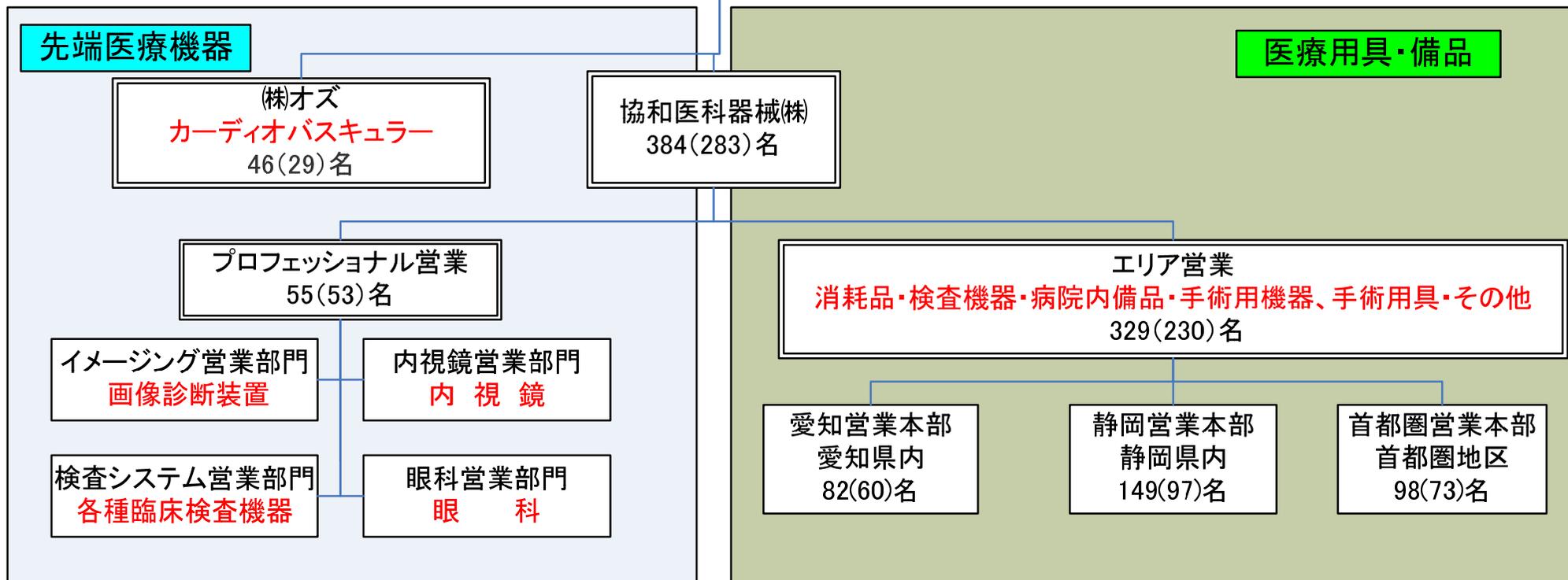


(3) メディカルシステム事業 (ASPサービス)

5. 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
430(312)名



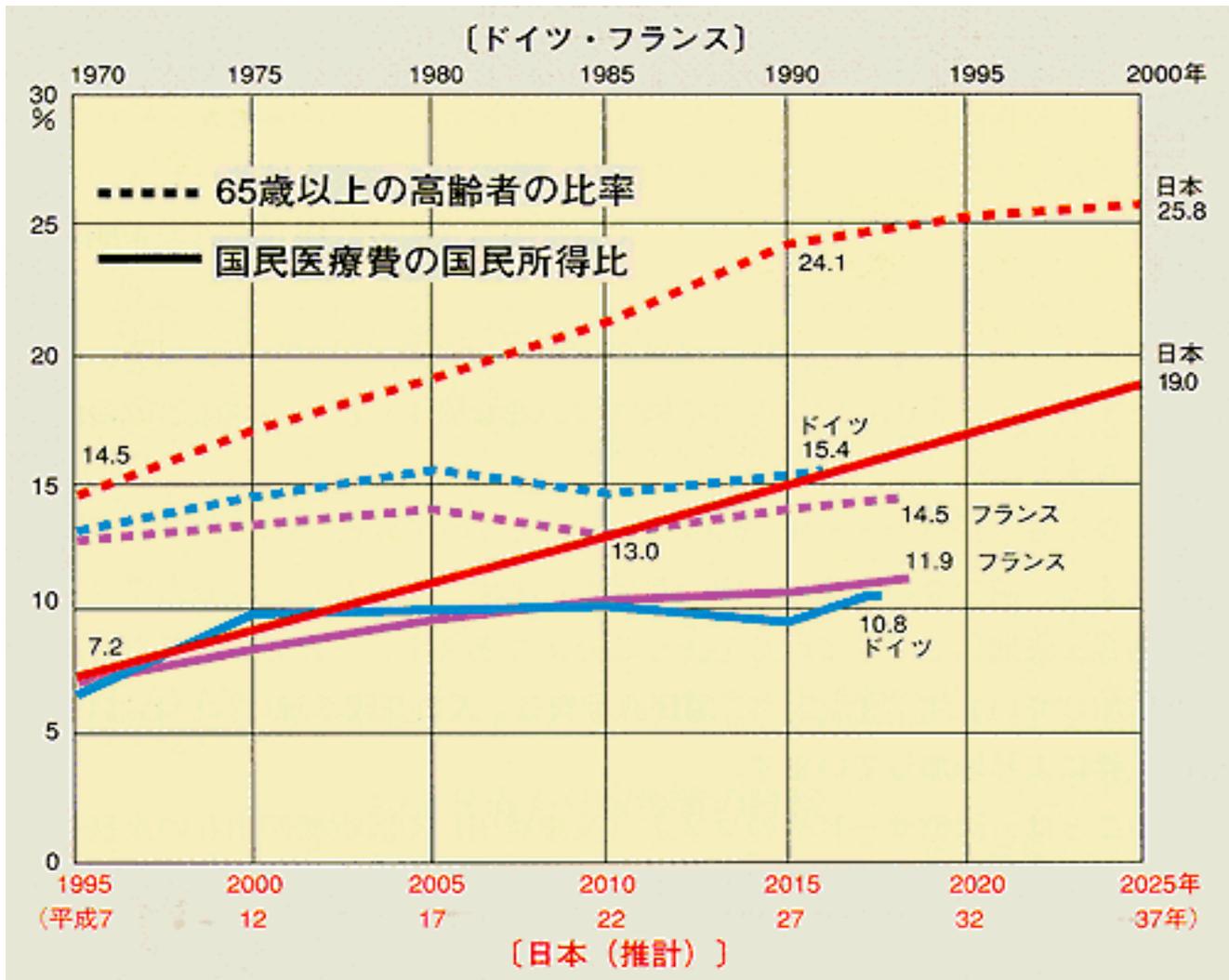
※人数の内()内は営業担当者の数です。
管理部門は除いてあります。

6. 医療費の増加と医療機器ビジネスの拡大



□ 高齢化が進むため、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

**高齢化の加速と
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」

7. 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	—	—	0.80
96年4月	3.6	2.2	1.3	3.40	-6.8	-2.6	0.33
97年4月	1.3	0.8	1.2	1.70	—	—	0.33
97年9月	—	—	—	—	-4.4	-1.4	-1.30
98年4月	1.5	1.5	0.7	1.50	-9.7	-2.8	0.20
00年4月	2.0	2.5	0.8	1.90	-7.0	-1.7	-2.70
02年4月	-1.3	-1.3	-1.3	-1.30	-6.3	-1.4	-1.00
04年4月	0.0	0.0	0.0	0.00	-4.5	-1.0	-3.20
06年4月	-1.5	-1.5	-0.6	-1.40	-6.7	-1.8	-0.82
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)

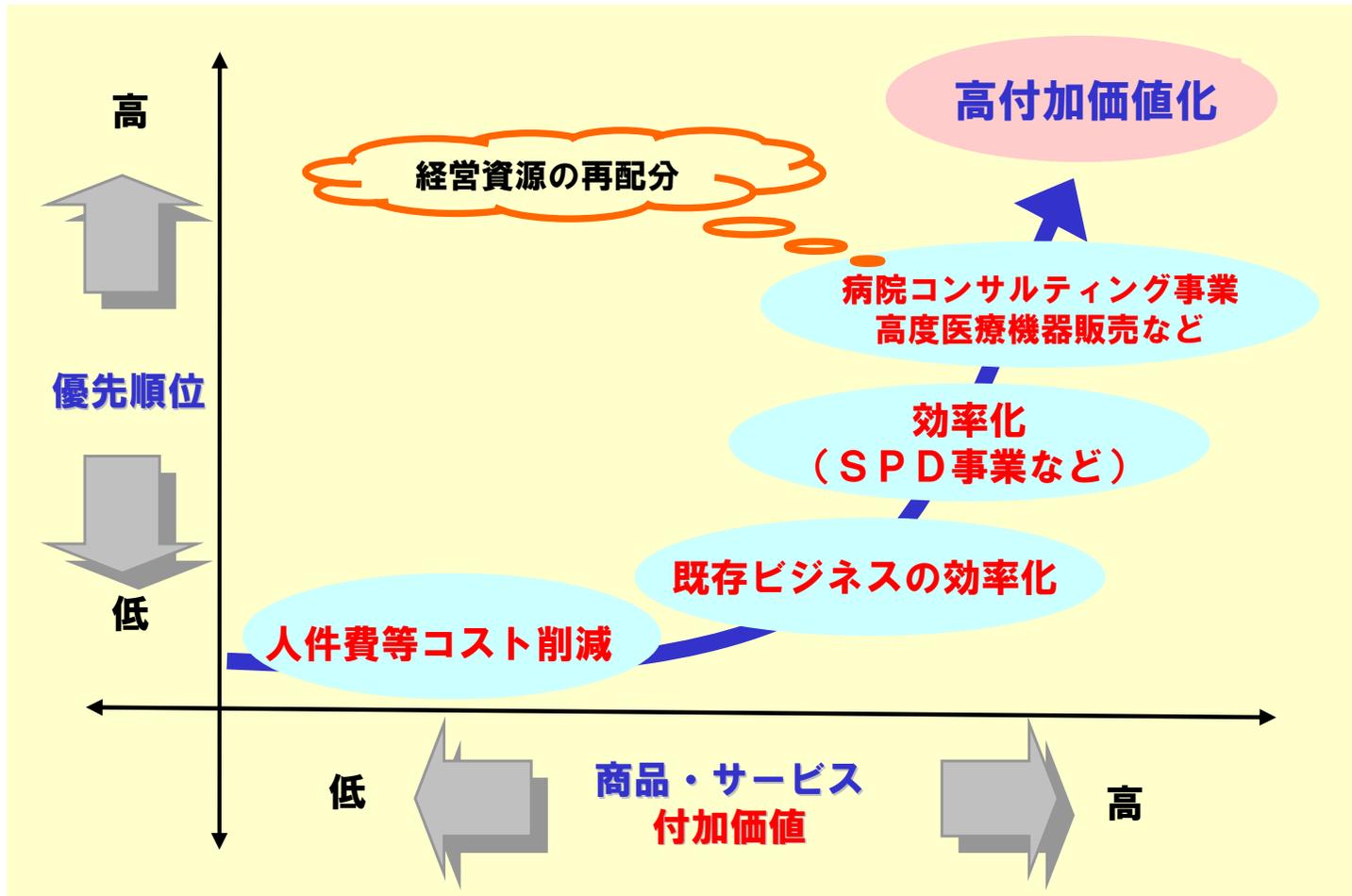
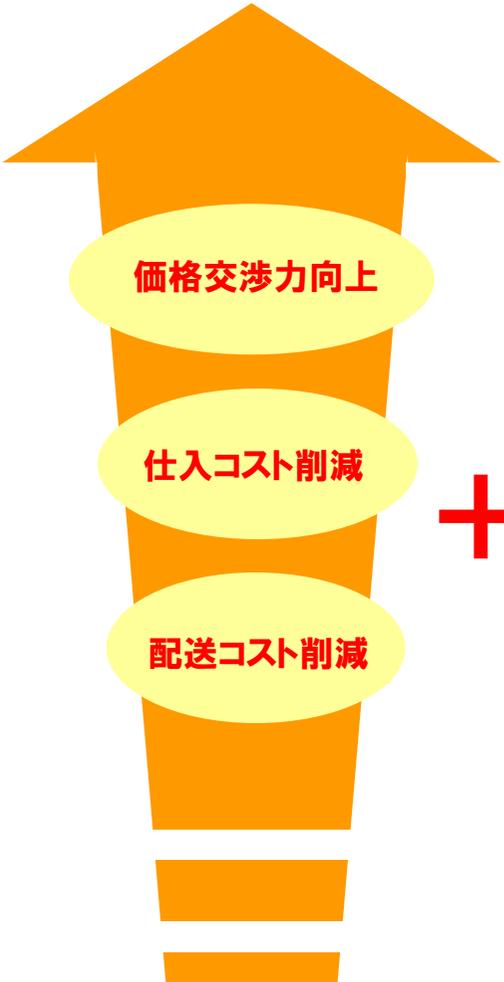
2006年4月改定の
1/2の価格下落

(各種報道資料等から当社作成)

8. 市場環境分析に基づく強化策

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

規模拡大



9. 当社グループの基本戦略

課 題	対 応 策
1. 特定の営業地域への集中	<ul style="list-style-type: none">・ 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ためのIT設備投資費用の拡大	

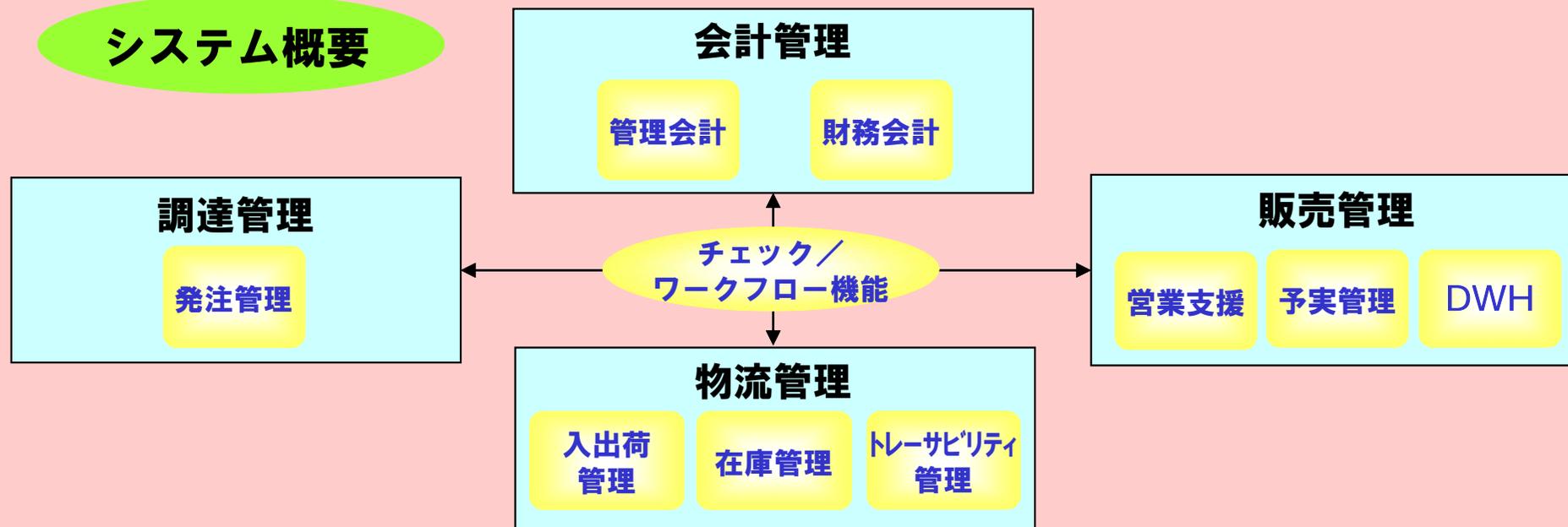


上記課題を認識し、下記の対応策を実行しています

- ① 栗原医療器械店との業務提携と協力関係の強化
- ② 新基幹システム投資による効率化・事業基盤の整備
- ③ 顧客ニーズに合致した高付加価値サービス提供

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

『MSC Solutions』の普及促進



医療機関のメリット

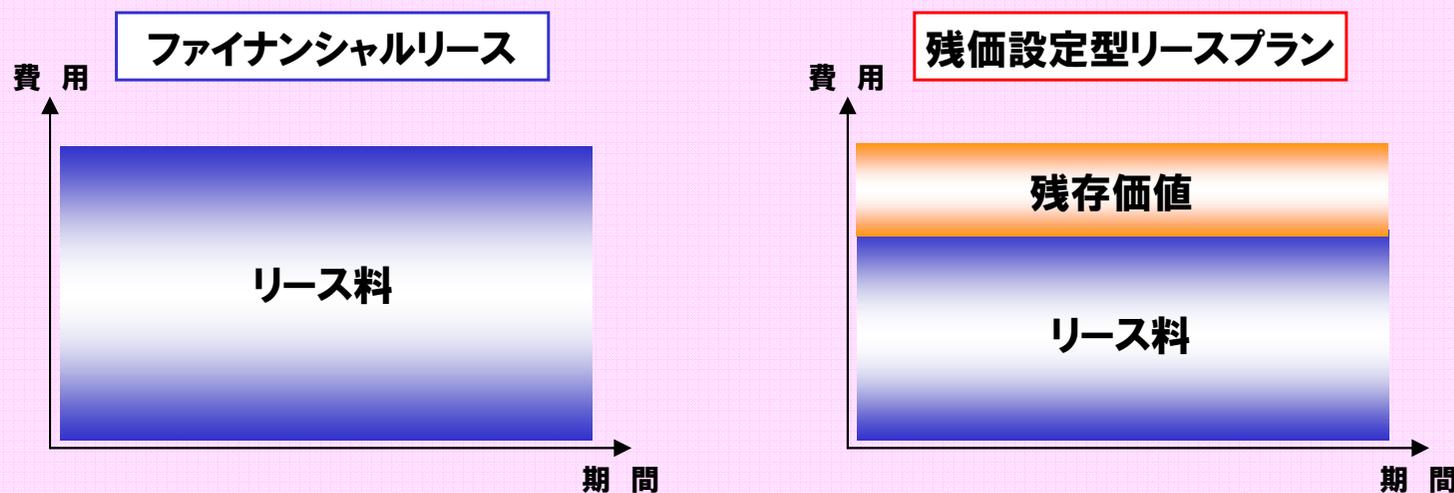
- ・ 医療材料の最適化
- ・ 在庫量・管理業務の最適化
- ・ 病院間のベンチマーキングによる課題抽出
- ・ 販売価格の見える化によるコスト削減
- ・ 共同購買組合としてのインフラ

当社・取引企業のメリット

- ・ 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
- ・ 無店舗での市場の拡大
- ・ 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

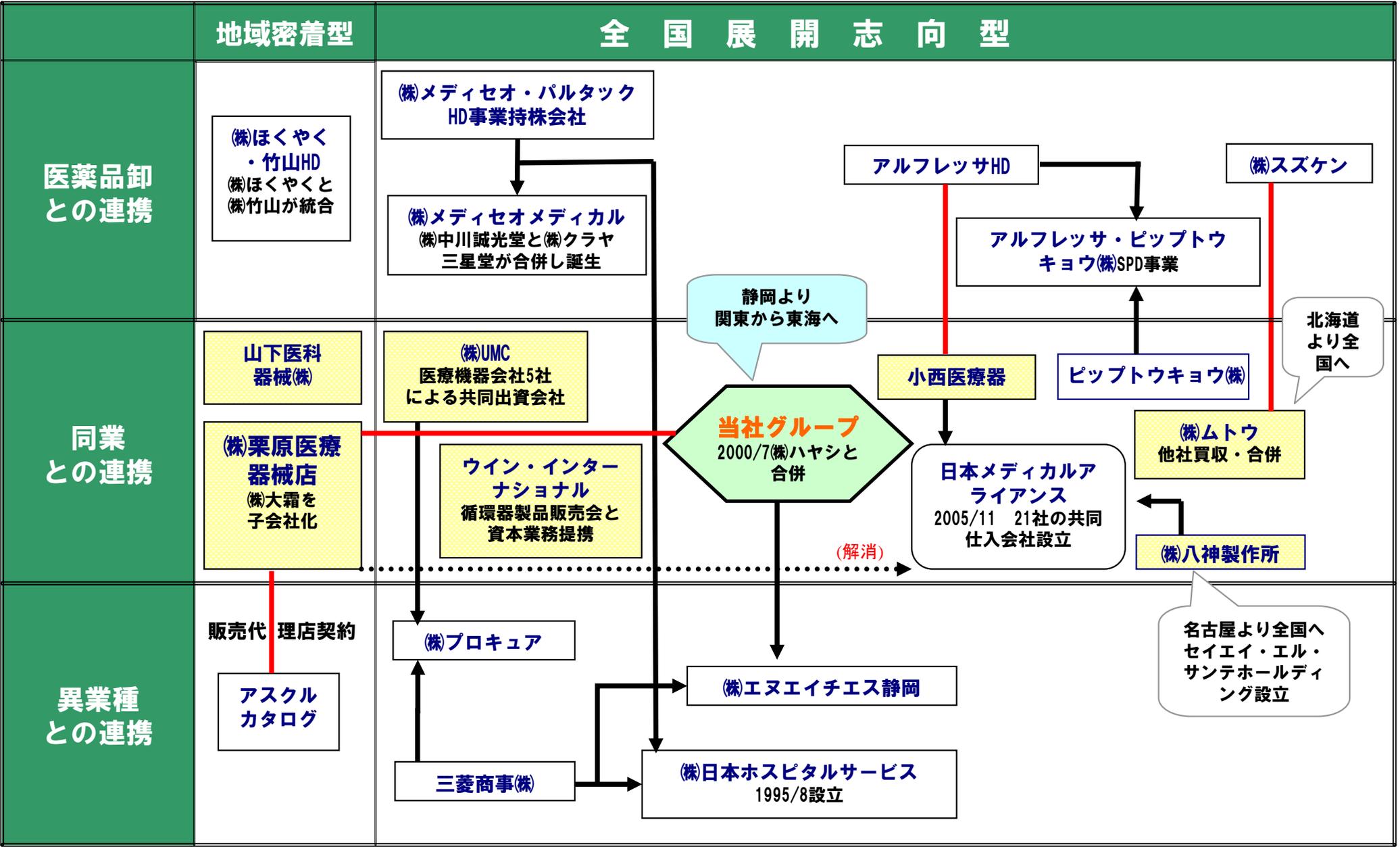
- ・08年4月より、『残価設定型リースプラン』による医療機器販売を開始
- ・費用負担の軽減により、老朽化した医療機器の更新や新規導入を推進



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

12. M&A等について ①業界内の連携状況



資本の流れ →

業務提携
代理店契約 ———

(当社調べ)

② 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 2007年 7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 (2008年4月吸収合併) 当社 と業務提携
(株)八神製作所 (愛知県)	2007年 1月 2009年 1月	名張医科産業(株)と合併 セイエイ・エル・サンテホールディング(株)設立(8社)
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 (2009年10月完全子会社化予定) 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

(当社調べ)

13. 業界環境 ① 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	29.0	八神製作所	28.9	マコト医科精機	22.5
2	八神製作所	9.8	当社	5.3	豊前医化	19.4
3	オズ	7.0	三輪器械	5.2	当社	10.7
4	富士フィルムメディカル	3.8	エッチエスメディカル	2.7	ムトウ山梨	5.9
5	コニカミノルタヘルスケア	3.2	名古屋医理科商会	2.5	平塚メディカル	3.6
6	東西医用器	3.0	コニカミノルタヘルスケア	2.4	中央メディカル	2.7
7	アクセス	2.8	リイツメディカル	2.3	伊東メディカル	1.9
8	リイツメディカル	2.7	加藤器械店	2.0	富士フィルムメディカル	1.7
9	西村医療器	2.7	ワキタ商会	1.8	平穂医科器械	1.2
10	ワールド・メディカル・サプライ	2.7	オリオン電機	1.6	ライフサポート	1.1

出所) 「医療機器・用品年鑑2008年度版市場分析編」(株)オールアンドディ発行より

② 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	望星サイエンス	5.4	栗原医療器械店	41.2	栗原医療器械店	10.9
2	ソルブ	5.1	群馬エム・イーテクニカルサービス	4.1	ムトウ	9.6
3	サンメディックス	5.0	シーアールメディカル	3.2	日東	8.3
4	八神製作所	4.6	栗原レントゲン	2.9	アステック	7.0
5	当社	3.5	エムシー	2.8	三陽	4.0
6	東和医科器械	3.3	メディコ	2.6	中嶋メディカルサプライ	3.5
7	富士フィルムメディカル	3.2	富士フィルムメディカル	2.5	コニカミノルタヘルスケア	3.5
8	メディセオメディカル	3.0	KSオリンパス	2.4	富士フィルムメディカル	3.3
9	コニカミノルタヘルスケア	2.8	ディーブイエックス	2.1	セントラルメディカル	2.8
10	サンライフ	2.7	川崎医療器	1.7	双葉	2.6

出所) 「医療機器・用品年鑑2008年度版市場分析編」(株)アールアンドディ発行より

③ 業界順位（専業ディーラー別）

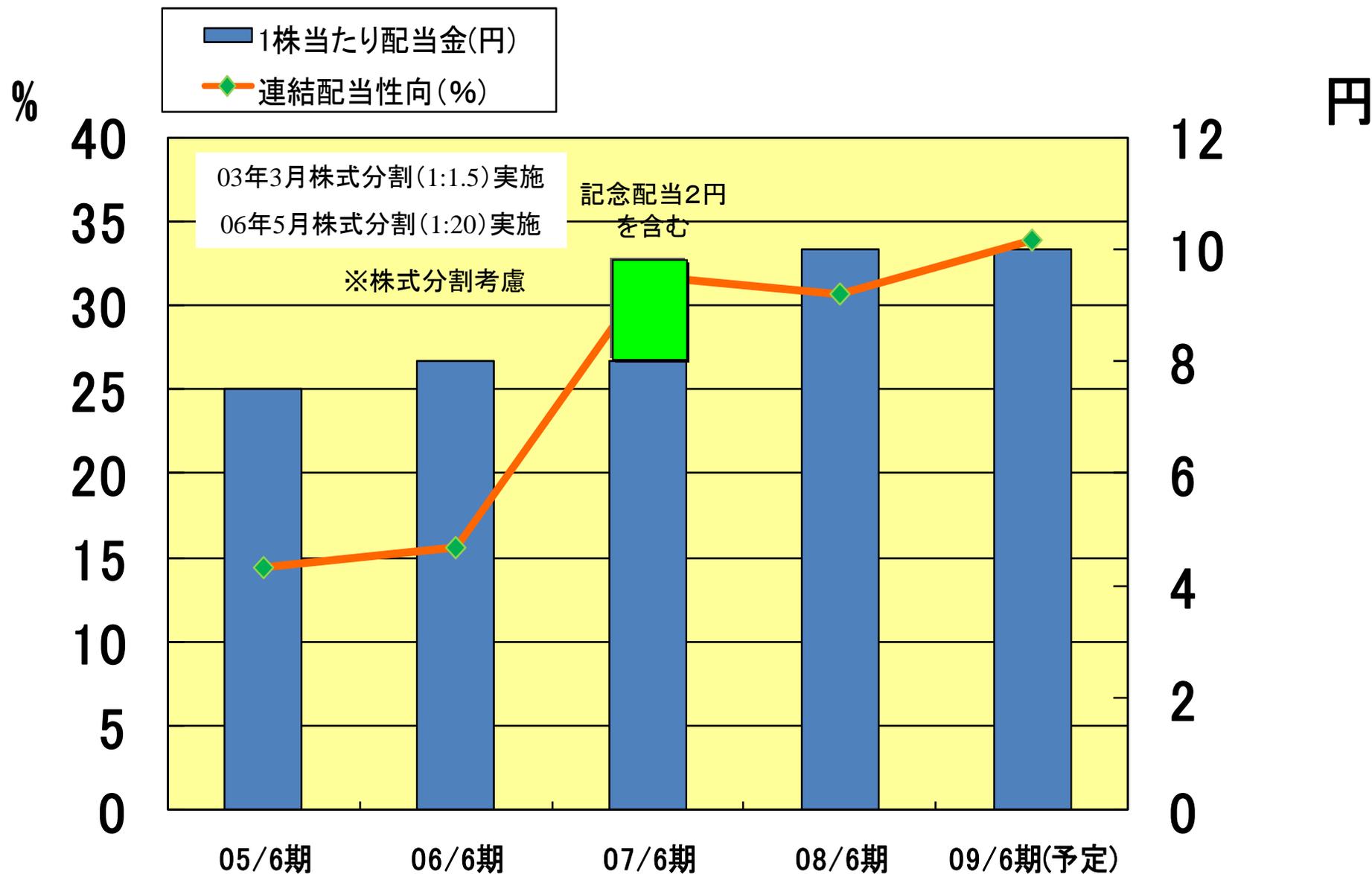
（単位：％）

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	21.4	栗原医療器械店	9.5	(株)ムトウ
2	栗原医療器械店	9.7	ムトウ	6.8	(株)八神製作所
3	日成メディカル	9.6	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
4	エムシー	3.7	平和医用商会	2.9	(株)メディセオメディカル
5	富士フィルムメディカル	3.3	いわしや盛田器械店	2.8	宮野医療器(株)
6	KSオリンパス	3.2	メディセオメディカル	2.8	小西医療器(株)
7	栃木放射線	2.6	アイティーシー	2.3	当社
8	いわしや丸富器械店	2.4	コニカミノルタヘルスケア	2.2	グリーンホスピタルサプライ(株)
9	アスト	1.5	ウィンインターナショナル	1.9	(株)栗原医療器械店
10	イオス商事	1.2	アスト	1.6	村中医療器(株)

出所) 「医療機器・用品年鑑2008年度版市場分析編」(株)アールアンドディ発行より

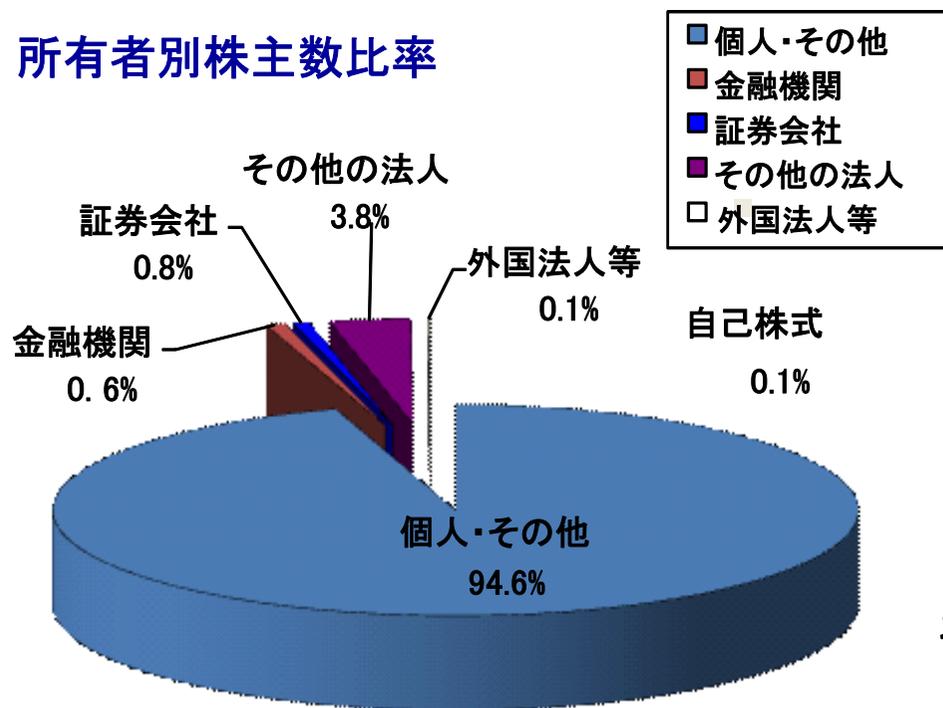
14. 配当政策

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。



15. 株主状況

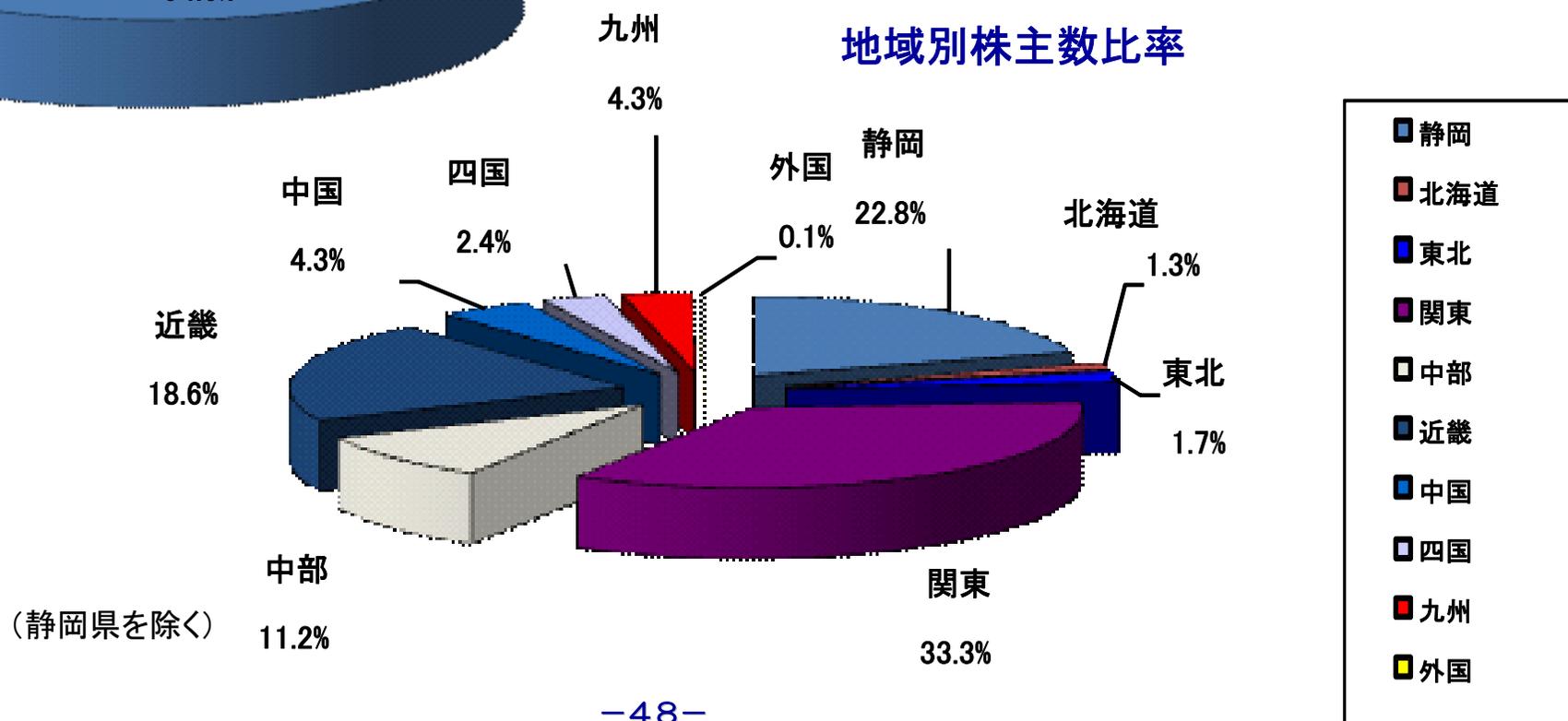
所有者別株主数比率



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



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。