

2008年12月期(第57期)
中間決算説明会



2008年8月8日
株式会社 ナカニシ

目 次

- | | | | |
|----|-------------|--------------------|---------|
| 1. | 2008年12月期 | 中間決算概要 | P 3～P12 |
| 2. | 2008年12月期 | 通期業績予想 | P13～P18 |
| 3. | 市場の状況と今後の施策 | | |
| | 1) | 中期計画, マーケティング・ミックス | P20～P23 |
| | 2) | 歯科市場の状況（地域別） | P24～P27 |
| | 3) | 工業用製品の状況 | P28 |
| | 4) | 新製品 | P29～P31 |

中間連結決算概要 (B/S)

単位:百万円

| | 当中間期末 ' 08/6 | 前 期 末 ' 07/12 | 増 減 | 増 減 内 容 |
|-------------|-----------------|------------------|-------|-----------------------|
| 総 資 産 | 35,911 | 34,990 | 920 | 売掛金750、 たな卸資産178 |
| (棚 卸 資 産) | 5,656 | 5,477 | 178 | 原材料21、仕掛品11、 製品141 |
| 負 債 | 4,009 | 4,342 | △333 | 買掛金78、 賞与引当金△317 |
| (有利子負債) | 254 | 319 | △64 | ナカニシ△50、 子会社△14 |
| 利益剰余金 | 29,922 | 27,856 | 2,065 | |

| | 当中間期 ' 08/6 | 前中間期 ' 07/6 | 増 減 | 増 減 内 容 |
|-------|----------------|----------------|-----|------------|
| 設備投資額 | 555 | 209 | 346 | 独事務所&倉庫235 |
| 減価償却費 | 304 | 247 | 56 | |

中間連結決算概要 (P/L)

単位:百万円

| | 当中間実績 '08/6 | 前中間実績 '07/6 | 前年比 | 中間計画 '08/6 | 計画比 |
|-----------|----------------|----------------|-------------|----------------|--------------|
| 売上高 | 11,909 100% | 11,258 100% | 106% | 11,022 100% | 108% |
| 売上総利益 | 7,448 63% | 6,961 62% | 107% 1pt | 6,862 62% | 107% 1pt |
| 営業利益 | 4,245 36% | 4,053 36% | 105% 0pt | 3,752 34% | 113% 2pt |
| 経常利益 | 4,173 35% | 4,491 40% | 93% △5pt | 3,972 36% | 105% △1pt |
| 中間純利益 | 2,624 22% | 2,729 24% | 96% △2pt | 2,433 22% | 108% 0pt |
| E P S (円) | 377.04 | 390.94 | | | |

➤売上高

✓欧州、中東が順調、国内、北米、特にアジアが苦戦

➤営業利益

✓販売管理費の増加を売上高の伸長が吸収し、増益確保

'08/6平均レート1USD=105.98円、1EURO=162.28円

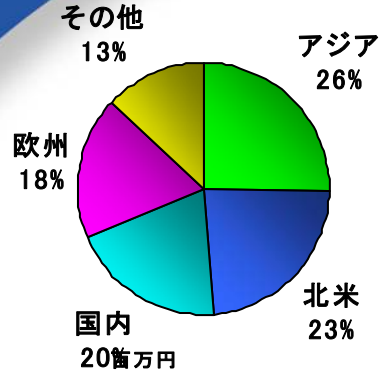
(比較参考) '07/06実績1USD=120.30円、1EURO=160.04円

売上の嵩上げ額 △51百万円(前年レート比) 102百万円(計画レート比)

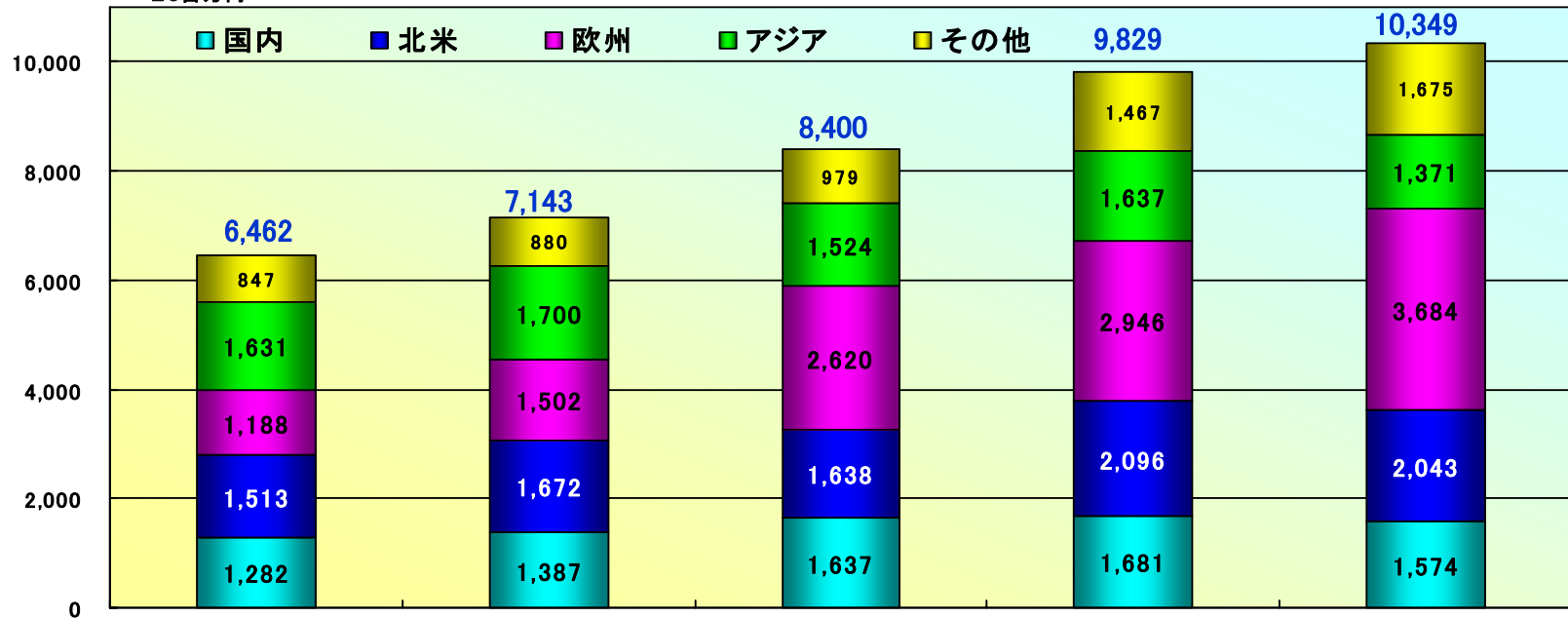
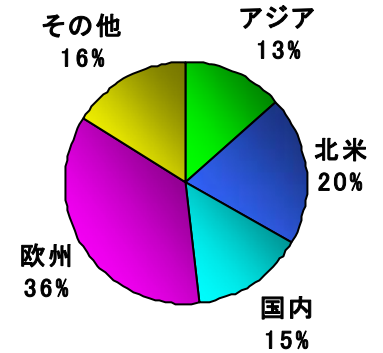
'08/06計画1USD=105円、1EURO=155円

中間連結売上高推移（歯科用）

'04年8月期

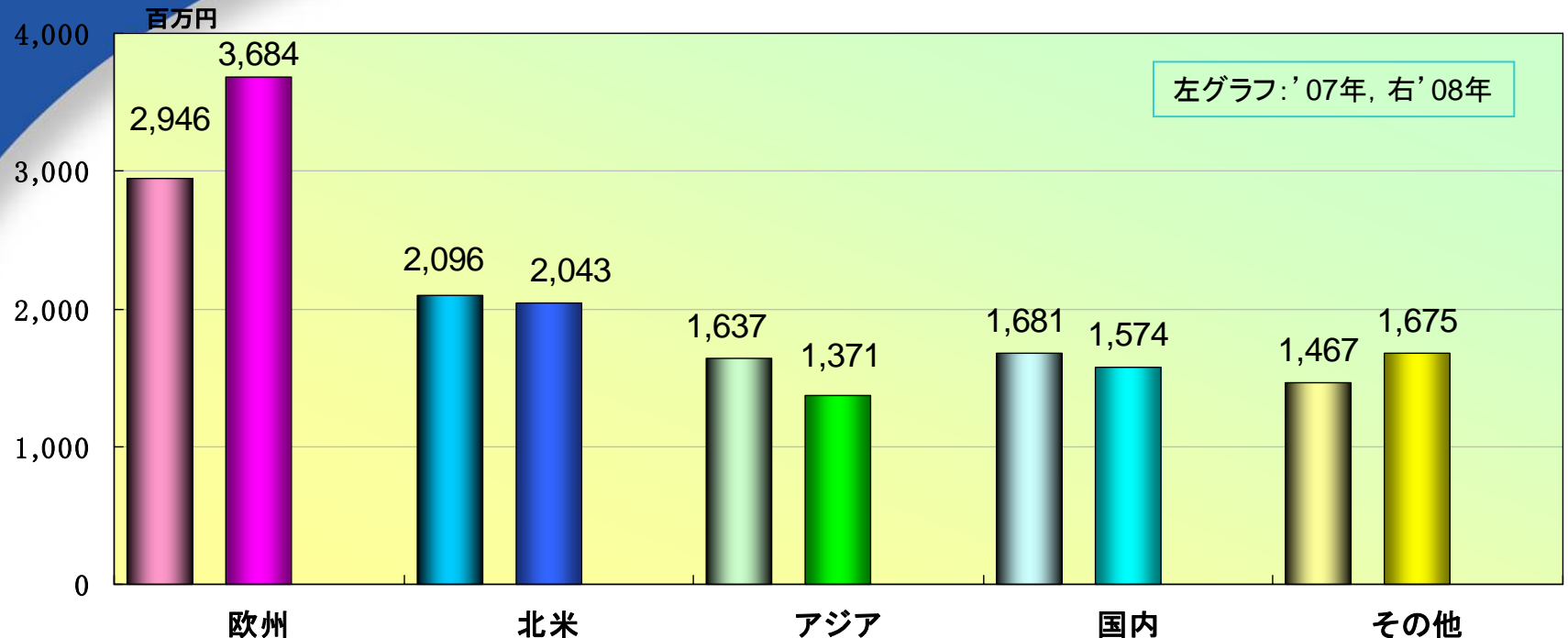


'08年6月期



※'06年6月期より、中間連結会計期間は1月1日から6月30日になっております。

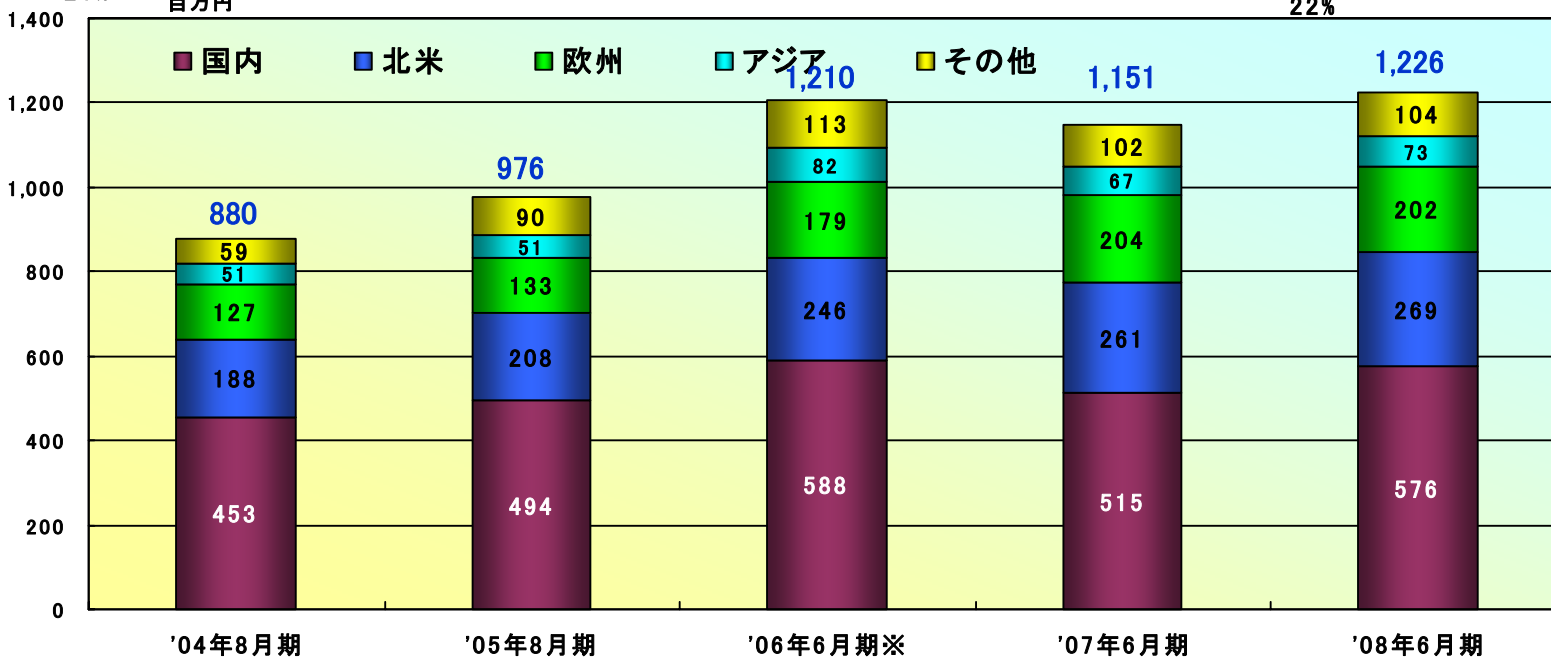
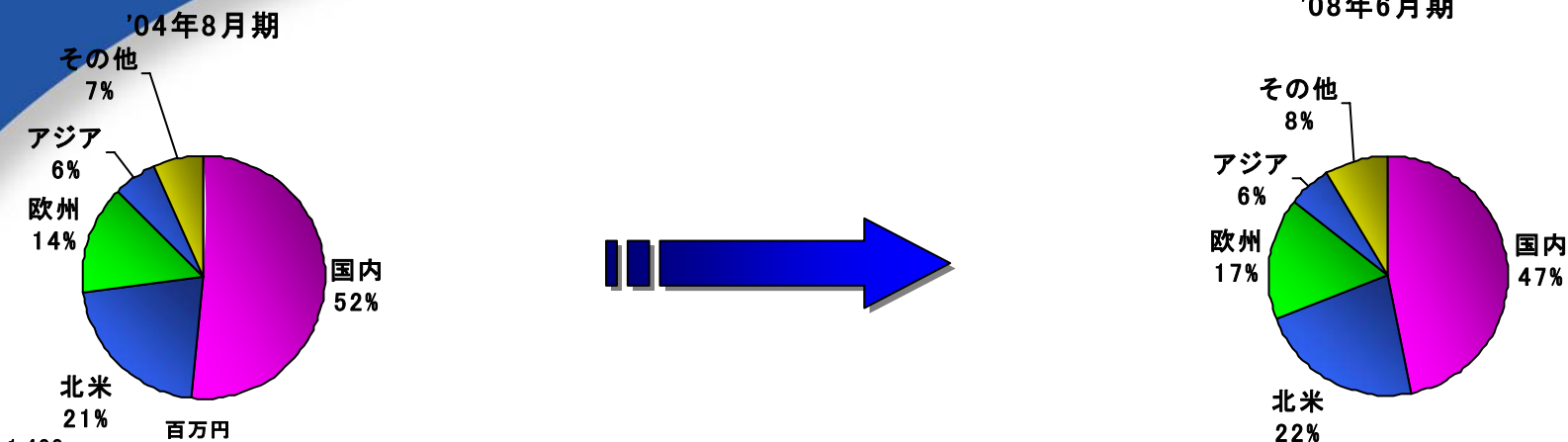
地域別連結売上高（歯科用）



★歯科製品の売上高は、対前年同期比 520百万円（5%）増の10,349百万円と増加

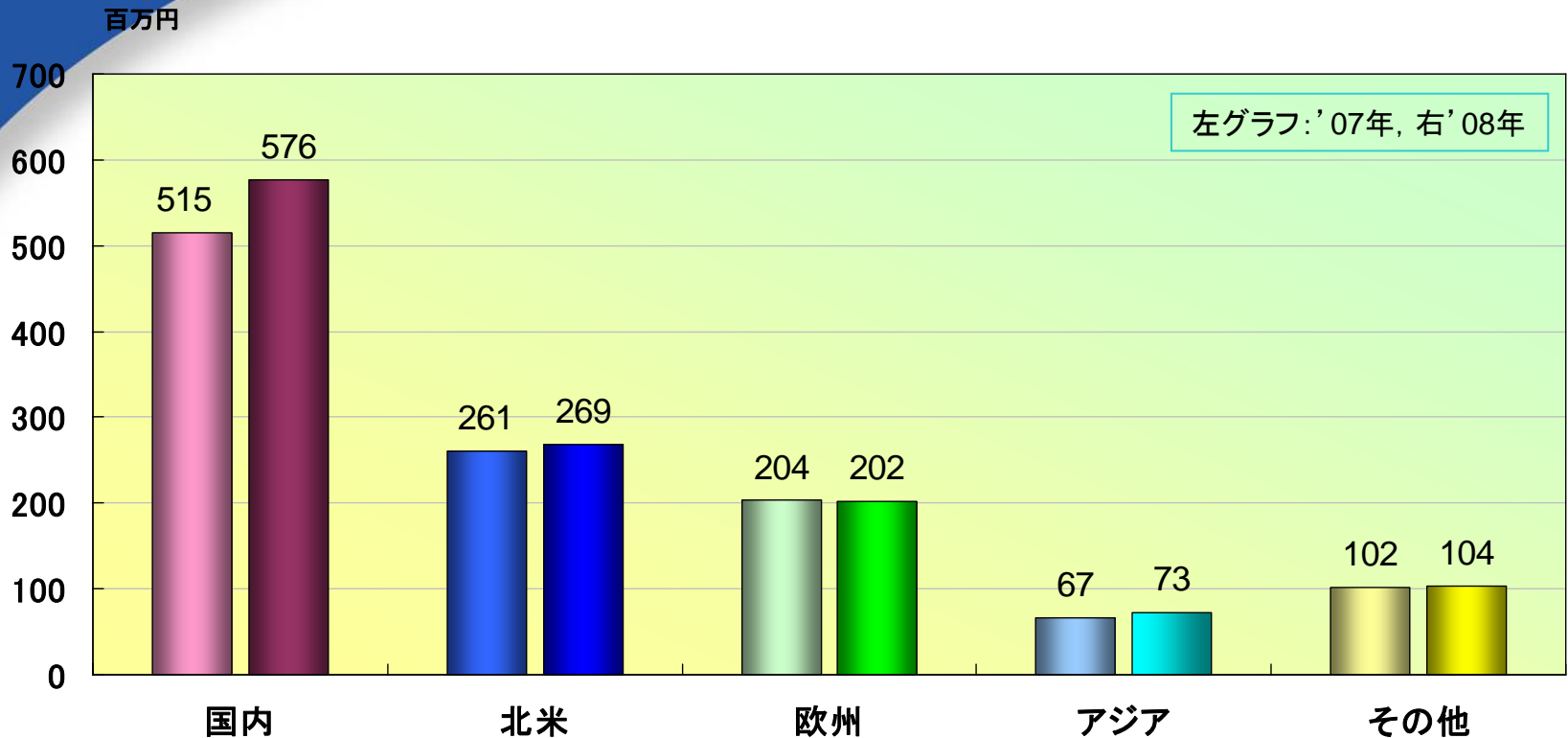
- ▶ 欧州市場（前年同期比25%増）－新設の英、西子会社が業績に寄与、イタリアも好調、（製品）チタンコントラ、根管治療OEM、口腔外科用製品が販売増
- ▶ 北米市場（同2%減）－自社ブランドが前期の反動減、予防歯科OEM製品が寄与
- ▶ アジア市場（同16%減）－中国商流変更に伴う減少、韓国エイズ特需消滅
- ▶ 国内市場（同6%減）－自社ブランド販売微増、メーカー販売減
- ▶ その他の市場（同14%増）－中近東、南米が順調

中間連結売上高推移（工業用）



※'06年6月期より、中間連結会計期間は1月1日から6月30日になっております。

地域別連結売上高（工業用）



☆工業製品の売上高は、対前年同期比 75百万円(7%)増の1, 226百万円と増加

- ▶国内市場（前年同期比12%増）—手作業用新製品上市、一昨年水準回復
- ▶北米市場（同3%増）—セールスREPの重点地域注力が奏功
- ▶欧州市場（同1%減）

所在地別セグメント情報 (P/L)

| | 日 本 '08/6 | 北アメリカ '08/6 | ヨーロッパ '08/6 | 消 去 | 連 結 損益計算書 |
|-----------|-------------------|-----------------|-------------------|---------|-------------------|
| 売 上 高 | 10,866 100% | 604 100% | 2,139 100% | △ 1,701 | 11,909 100% |
| 売 上 原 価 | 4,463 41%(41%) | 353 58%(53%) | 1,152 54%(54%) | △ 1,507 | 4,461 37%(38%) |
| 販 売 管 理 費 | 2,482 23%(23%) | 166 28%(33%) | 554 26%(24%) | 0 | 3,202 27%(26%) |
| 営 業 利 益 | 3,921 36%(36%) | 85 14%(14%) | 433 20%(22%) | △ 193 | 4,245 36%(36%) |

単位: 百万円, 売上高比率%, (前年同期比率%)

◎連結子会社全社が増収

▶北アメリカ

✓カナダ販売移管により増収増益

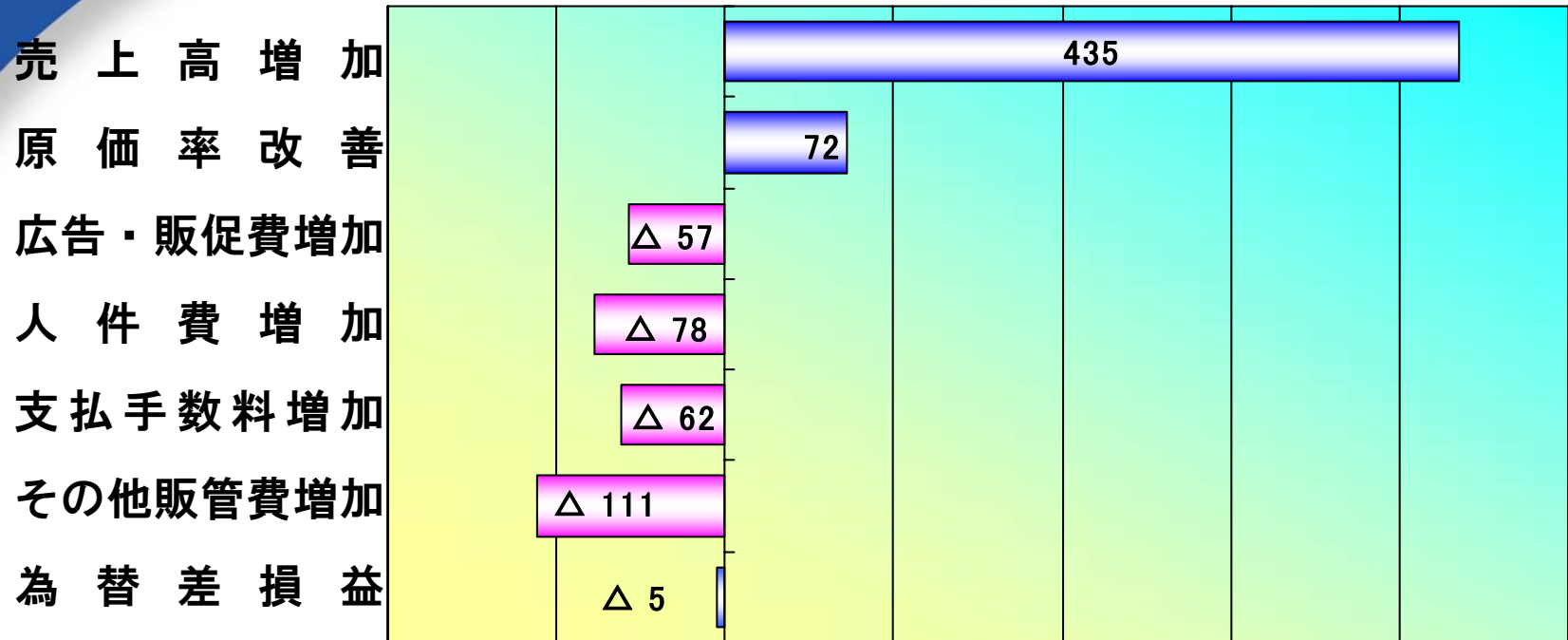
▶ヨーロッパ

✓NSKヨーロッパー英・西現法の販売が加わり増収増益

✓NSKフランスー増収も経費(人件費)増加により減益

営業利益の変動要因

単位:百万円



営業利益の対前年増加額 292 百万円の増加要因

- ▶ 売上高増加に伴う営業利益の増加額－為替による影響を除き435百万円
- ▶ 原価率改善によるもの－子会社販売割合増加などにより72百万円
- ▶ 販管費の増加による利益圧縮－広告販促57百万円、人件費78百万円(子会社) 支払手数料62百万円、その他111百万円
- ▶ 為替(円安)によるもの－子会社業績円転の際の利益増減△5百万円(€6, \$ △11)

中間連結決算概要 (P/L)

単位:百万円

| | 当中間実績 ' 08/6 | 前年実績 ' 07/6 | 増 減 | 前年比 | 要 因 |
|-----------|-----------------|----------------|------------------------------|------|---|
| 売 上 高 | 11,909 100% | 11,258 100% | 651 | 106% | ・歯科国内 $\Delta 107(\Delta 6\%)$ ・歯科輸出 +627(8%) ・工業国内 60(12%)・工業輸出 +14(2%) |
| 売 上 総 利 益 | 7,448 63% | 6,961 62% | 487 1pt | 107% | ・子会社販売割合の増加 |
| 営 業 利 益 | 4,245 36% | 4,053 36% | 195 0pt | 105% | ・広告宣伝費+57、支払手数料+62 ・人件費+78 |
| 経 常 利 益 | 4,173 35% | 4,491 40% | $\Delta 315$ $\Delta 5pt$ | 93% | ・受取利息・有価証券利息 $\Delta 33$ ・為替差損益 $\Delta 489$ (当期差損260, 前期差益228) |
| 中 間 純 利 益 | 2,624 22% | 2,729 24% | $\Delta 105$ $\Delta 2pt$ | 96% | |

研究開発費:580百万円(前年度同期比79百万円減)

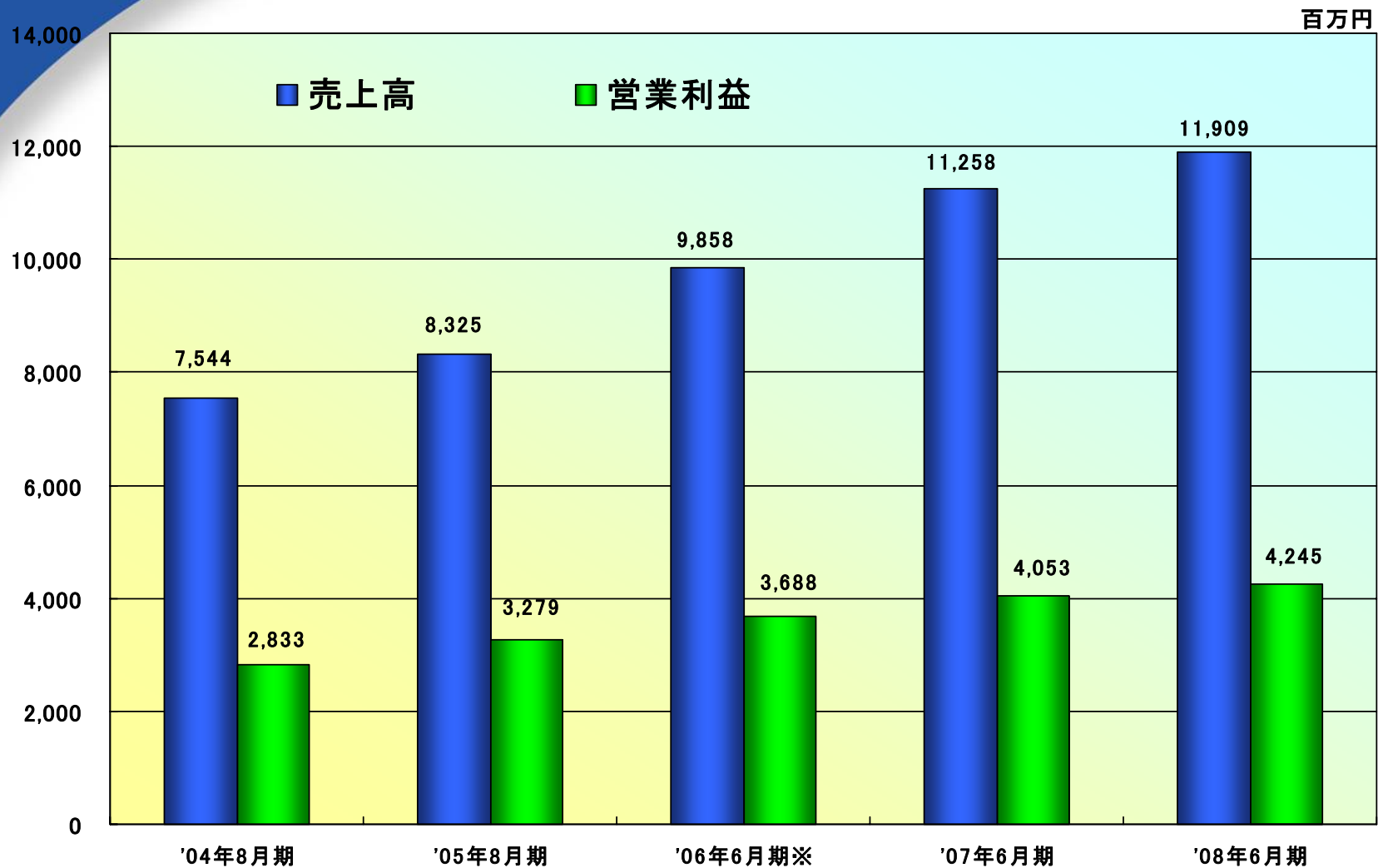
'08/6平均レート1USD=105.98円、1EURO=162.28円

売上の嵩上げ額 $\Delta 51$ 百万円(前年レート比) 102百万円(計画レート比)

(比較参考) '07/06実績1USD=120.30円、1EURO=160.04円

'08/06計画1USD=105.00円、1EURO=155.00円

中間連結売上高・営業利益の推移



※'06年6月期より中間連結会計期間は、1月1日から6月30日になっております。

2008年12月期業績予想

通期連結決算概要 (P/L)

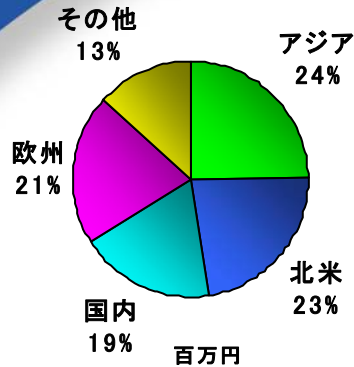
単位:百万円

| | 通 期 予 想 ' 08/12 | 今 期 実 績 ' 07/12 | 前 期 比 | 増 減 要 因 |
|-------------|--------------------|--------------------|-------------|--|
| 売 上 高 | 22,660 100% | 22,353 100% | 101% | 歯科国内+153(4%)、歯科輸出+304(2%) 工業国内 0(-%)、工業輸出△130(△10%) |
| 売上総利益 | 14,000 62% | 13,868 62% | 101% Opt | |
| 営業利益 | 7,980 35% | 7,776 35% | 103% Opt | 販管費△71 広告費△115(展示会費用) |
| 経常利益 | 8,220 36% | 8,080 36% | 102% Opt | 為替差損益△250 |
| 当期純利益 | 5,070 22% | 4,888 22% | 104% Opt | |
| E P S (円) | 726.08 | 700.08 | | |
| 設 備 投 資 | 750 | 1,223 | | NSKヨーロッパ中央倉庫備品250 新製品金型等、他維持更新 |
| 減 価 償 却 費 | 550 | 524 | | NSK中央倉庫償却開始 |

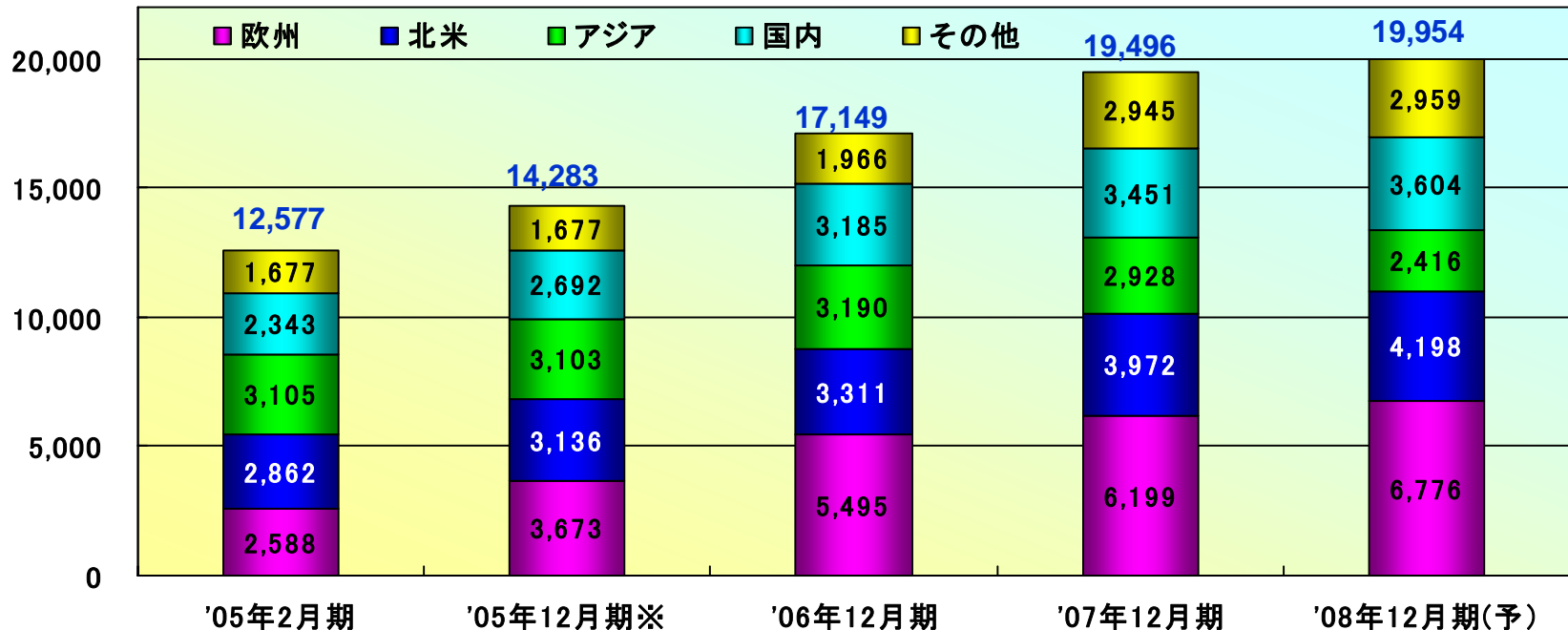
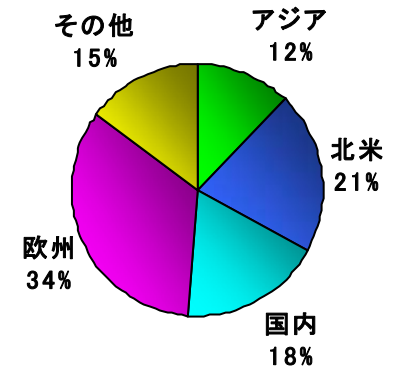
'08/12想定レート1USD=105円、1EURO=155円(参考) '07/12平均レート 1USD=117.82円、1EURO=161.53円

地域別連結売上高推移（歯科用）

'05年2月期

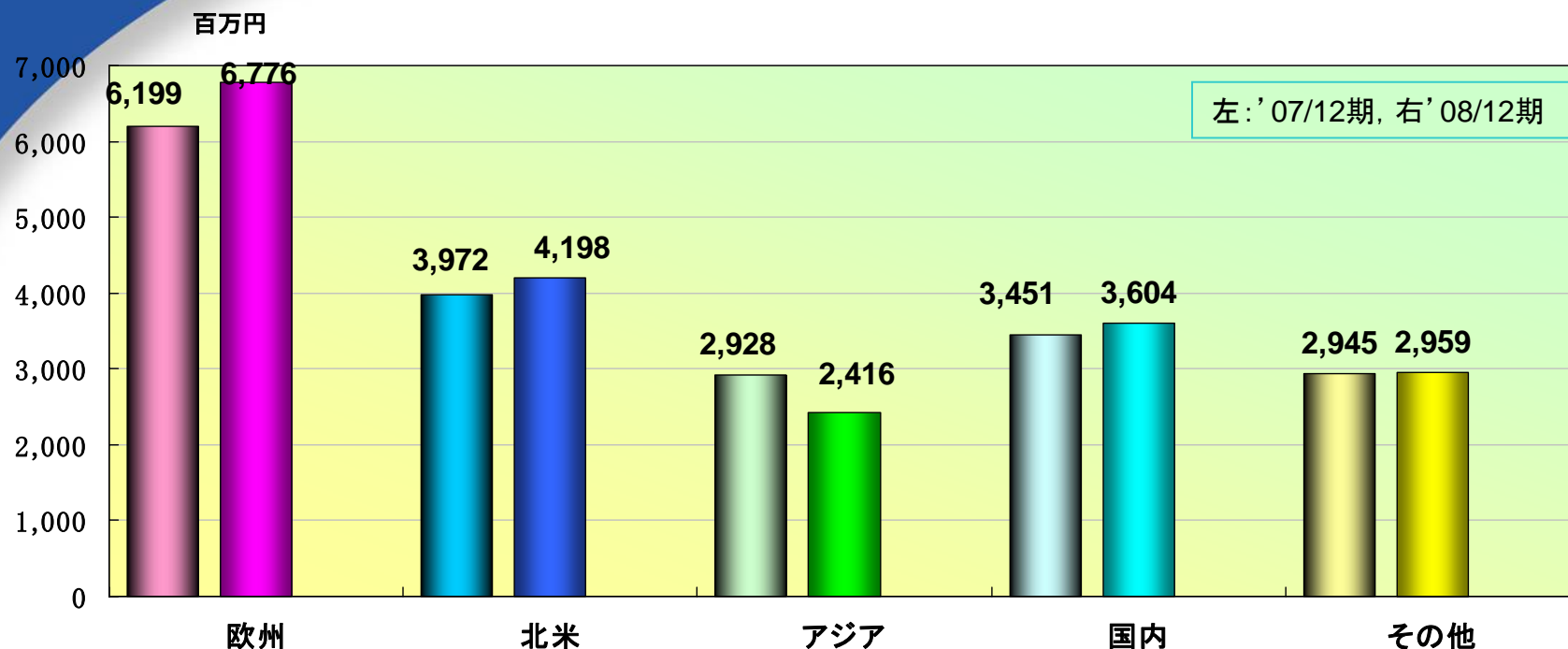


'08年12月期



※'05年12月期は3月から12月までの10ヶ月決算でしたが、比較のため1月～12月までの12ヶ月分を参考値として集計しております。

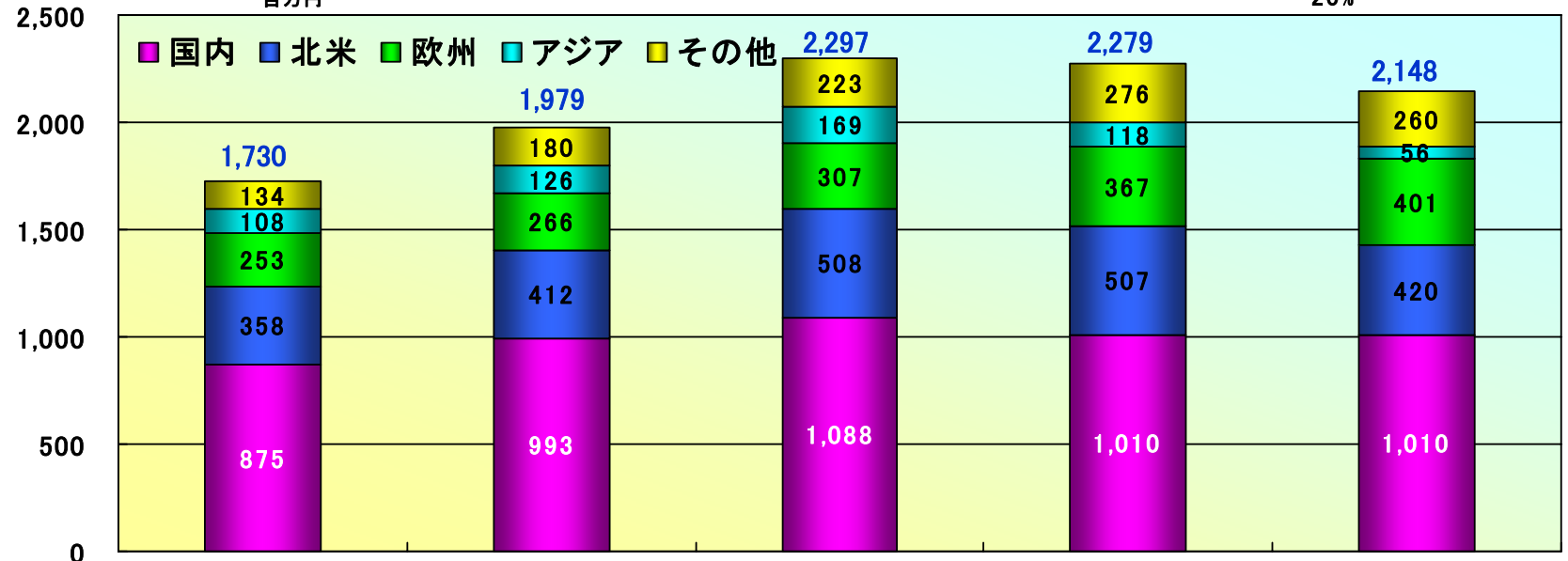
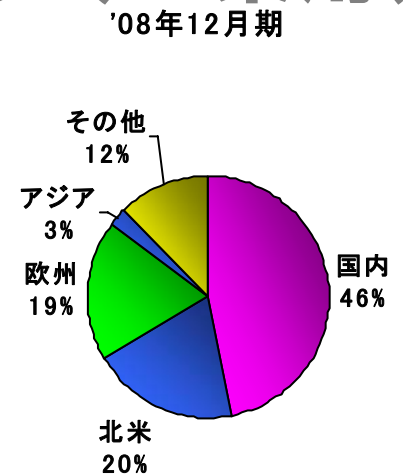
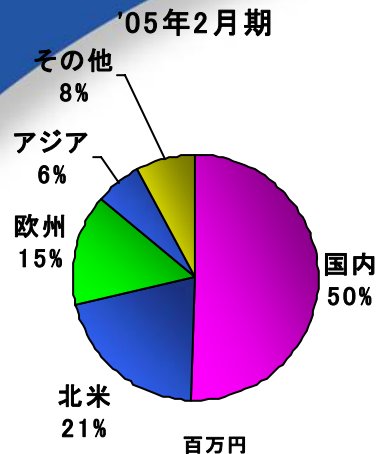
地域別連結売上高予想（歯科用）



☆歯科製品の売上高予想は、対前期比457百万円（2%）増の19,954百万円

- 欧州市場(前期比9%増)－独、仏子会社は2桁増を予想、超音波新製品上市予定
- 北米市場(同6%増)－自社ブランドは堅調、カナダ人員強化
- アジア市場(同17%減)－中国の販売整備の影響、韓国エイズ特需(前1Qまで)の反動減
- 国内市場(同4%増)－チタン製品、超音波製品の拡販に注力
- その他の市場(同1%増)－南米、中近東も堅調推移

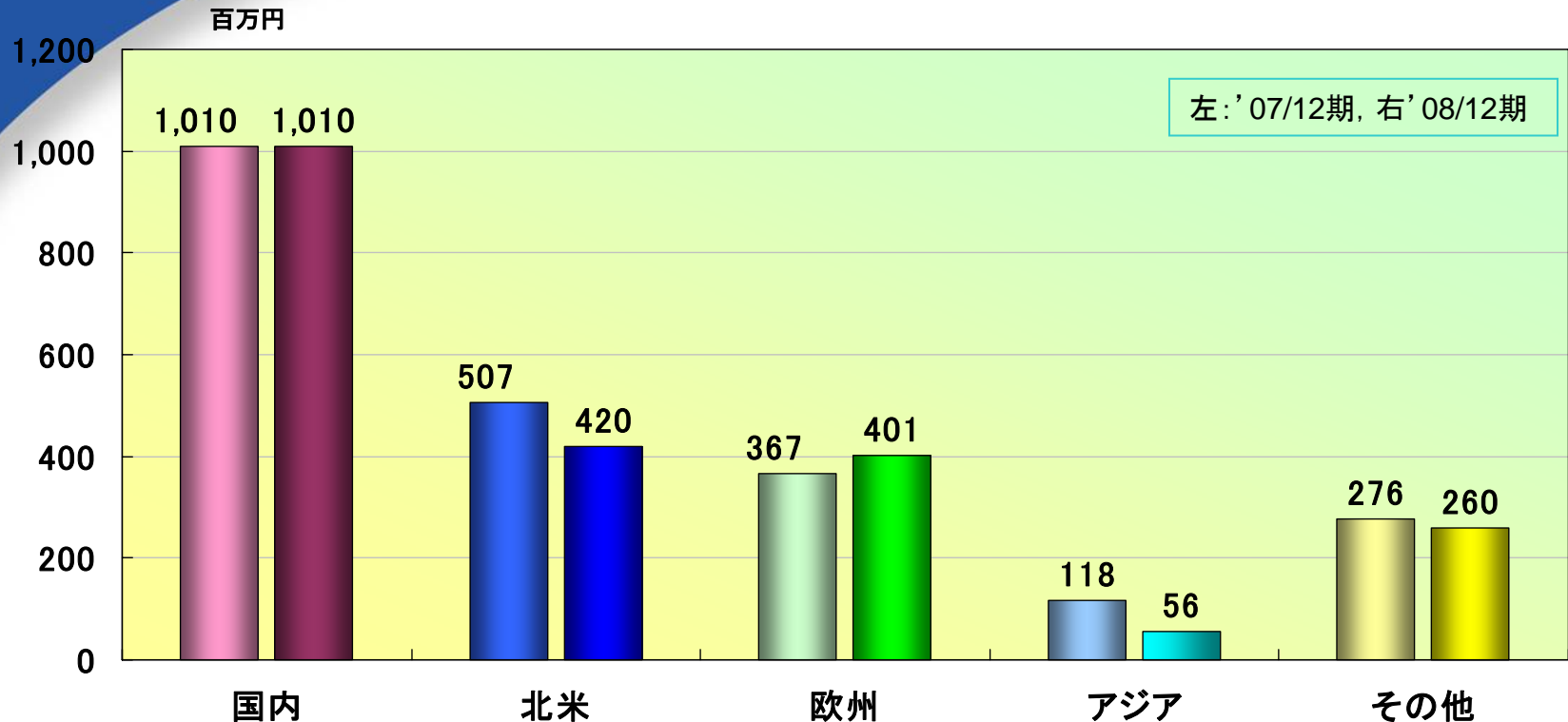
地域別連結売上高推移（工業用）



'05年2月期 '05年12月期※ '06年12月期 '07年12月期 '08年12月期(予)

※'05年12月期は3月から12月までの10ヶ月決算でしたが、比較のため1月～12月までの12ヶ月分を参考値として集計しております。

地域別連結売上高予想（工業用）



★工業製品の売上高予想は、対前期比130百万円（6%）減の2,148百万円

- 国内市場（前期並み）－手作業用新製品上市予定
- 北米市場（前期比17%減）－セールスステップ強化するも景気後退懸念
- 欧州市場（同9%増）－機械メーカーへの営業強化を継続

市場の状況と今後の施策

代表取締役社長

中西英一

トップシェア獲得と企業価値向上を目指した中期計画

“製造業の基本：QCDの継続的改善による顧客満足度～ブランド力向上”

■ マーケティング体制と開発力の強化

→ 市場動向に敏感な新製品開発強化による差別化

:Quality

■ 製造体制の強化

→ 継続的な改善活動によるコスト競争力維持

:Cost

■ サービス・デリバリ体制の強化

→ 納期短縮によるサービス競争力向上

:Delivery

ITシステム整備(情報)による支援
強固な財務体質(カネ)・人材育成(ヒト)

マーケティング・ミックス

デンタル部門

工業部門

メディカル部門

販売網 & 広告 販促戦略

全世界の販売・サービス網の強化

- 海外11販売拠点体制でのブランド力強化
 - 市場動向フィードバック
 - サービスの強化
 - デリバリ体制の強化

販売体制の強化

- 国内
 - 顧客の囲い込み
- 海外
 - 欧州・北米・アジアの販売・サービス体制見直し

販売体制構築

- 国内
 - 営業人員増員
 - 獣医師市場の強化
- 海外
 - 欧州・北米販売体制強化

製品 & 価格戦略

新製品開発・拡販

- 開発体制の充実
 - R&D要員の増強
 - 開発管理体制の充実
- 注力分野
 - プレミアムモデル
 - コストパフォーマンスモデル
 - 口腔外科, 予防歯科

新製品開発

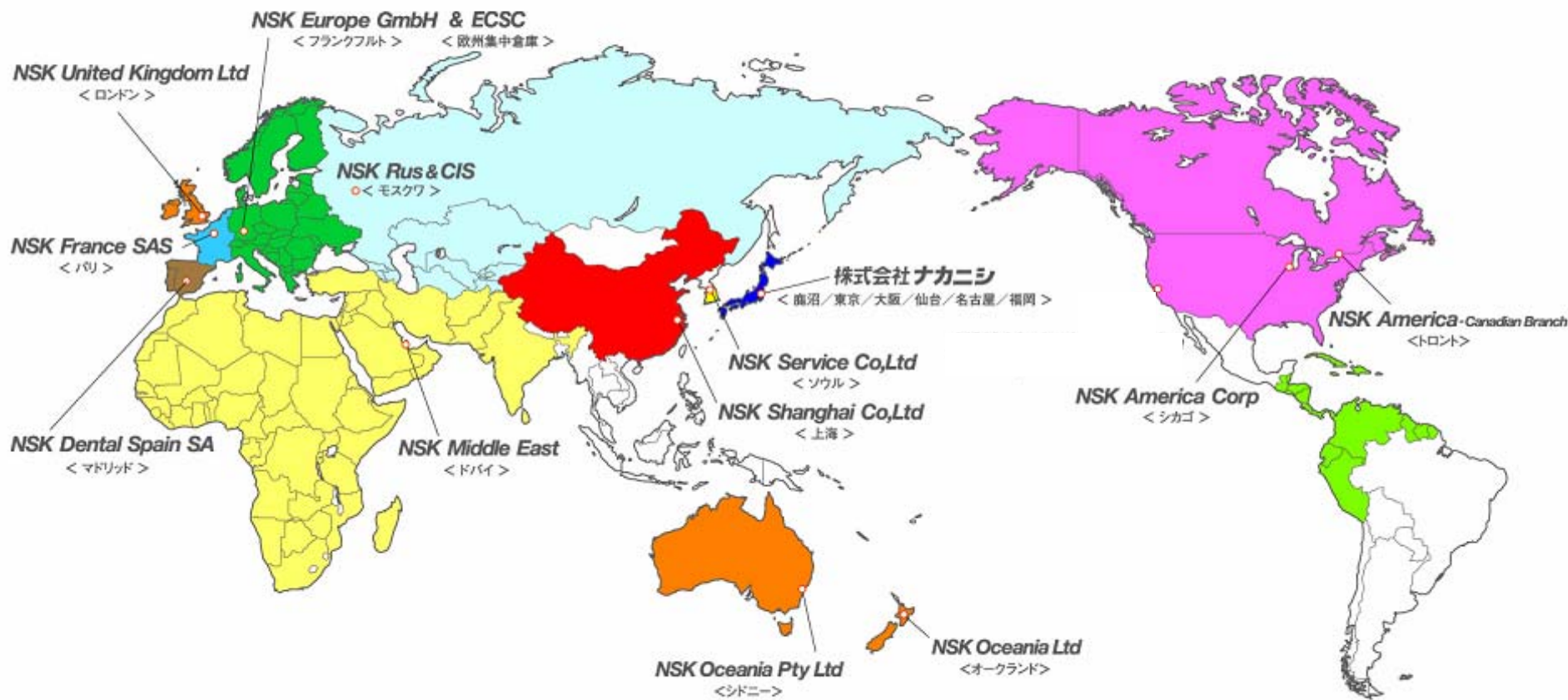
- CNC旋盤・専用機メーカー向けアプリケーション強化
- 機種のご統廃合
- 付加価値を追加した製品開発強化

新製品開発

- 開発
 - 開発体制の整備
- 注力分野
 - ラインナップ拡充
 - 消耗品

海外拠点

NSK Global Network



上期 エリア別動向

| | 上期 | 下期 見通し | | 上期 | 下期 見通し |
|---------|---|---|-------|---|---|
| 欧州 |  |  | 北米 歯科 |  |  |
| ロシア/CIS |  |  | 北米 工業 |  |  |
| 中東/アフリカ |  |  | 中南米 |  |  |
| アジア |  |  | 国内 歯科 |  |  |
| オセアニア |  |  | 国内 工業 |  |  |

北米

- **ブラスラーUSA社(米国販売委託先)**
 - 景気悪化で微減、新製品投入で挽回へ
- **OEMビジネス**
 - まだら模様

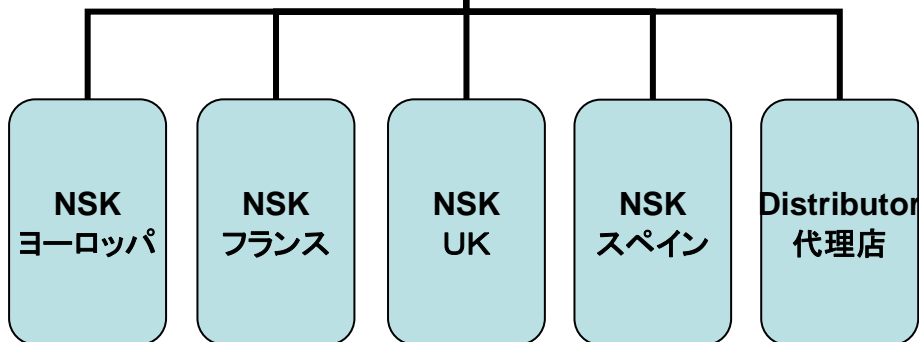
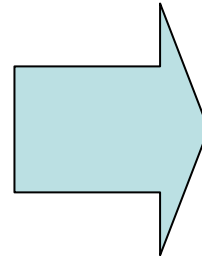
欧州

- **上期は順調、下期は経済状況次第で下振れリスクあり**
- **欧州拠点を統括するNEH(NSKユーロホールディングス)の機能強化**

欧州拠点の強化

NSK Euro Holding (NEH)

- ・Sales Div.
- ・Marketing Div.
- ・Logistic Div.
- ・R&D Div.
- ・Technical Div.



営業

- ・欧州全域統括
- ・OEM営業専任設置

マーケティング

- ・欧州マーケティング一元化
- ・大学・有名教授とのパイプ強化
- ・顧客情報のフィードバック

ロジスティック

- ・ECSC(欧州集中倉庫)運営

R&D

- ・基幹要素開発
- ・デザイン

アフターサービス

- ・サービス機能強化, 研修拠点
- ・顧客情報のフィードバック

中国

- **販売網再編後の立ち上げに注力**
 - **NSK上海でのオペレーション開始**
 - 他国からの自社製品流入ストップ、深掘り営業実践へ
 - メーカー主導でエンドユーザーとのつながりをつくる
 - アフターサービスの強化
 - コピー品流通防止
 - 別機種のコピー製品氾濫
 - **拡販体制の強化とブランド力UP**
 - 積極的なマーケティング活動実施
 - 高級機種販売へのシフト
 - 普及モデルの新製品投入

韓国

- 昨年の特需の反動が続く見込み
 - NSKサービスを有効活用して販売店との関係強化を狙う

国内

- 新製品の技工用モータが好評
- 保険改正の影響で一部製品が好調
- 一部OEMが昨年の特別セールスの反動で激減
- 獣医関係堅調

その他

- 中近東、中南米は堅調

上期は順調

- **国内；回復傾向**
 - 一昨年の水準に戻る
 - 新製品効果
- **北米；堅調**
 - セールスRep重点地域への注力
 - 主力製品に絞った営業活動

歯科用新製品

『エンドメイトTC2』



各種設定機能を強化、液晶ディスプレイ、
非接触式バッテリーチャージャーを新たに
採用した新モデル

歯科新製品

超音波骨切削用『バリオサージ』



口腔外科用の骨切削機器
本格販売開始

工業用新製品

『E-MAX エボリューション』



ブラシレスモーター化、操作性も向上した新モデル

