

2009年12月期(第58期) 決算説明会

2010年2月16日
株式会社 ナカニシ

目 次

1. 2009年12月期 連結決算の概要	P 3～P11
2. 2010年12月期 次期連結業績予想	P12～P17
3. 市場の状況と今後の施策	
1) 環境認識	P19～P21
2) 事業の方向性	P22～P29
3) 市場戦略・製品戦略	P30～P47
4) 参考資料	P49～P52

連結決算概要(B/S)

単位:百万円

	当 期 末 '09/12	前 期 末 '08/12	増 減	増 減 内 容
総 資 産	33,032	30,110	2,922	
(受取手形・売掛金)	2,917	3,140	△222	
(棚 卸 資 産)	5,368	5,538	△170	原材料183増、仕掛品57増、製品516減
負 債	4,191	4,765	△574	買掛金170増、未払法人税等891増
(有利子負債)	143	2,216	△2,073	TOB用資金 2,000返済
利 益 剰 余 金	28,068	31,105	△3,037	
	当 期 '09/12	前 期 '08/12	増 減	増 減 内 容
設 備 投 資 額	642	835	△193	独土地5.7K平米
減 価 償 却 費	648	644	4	機械償却対応年数短縮

連結決算概要(P/L)

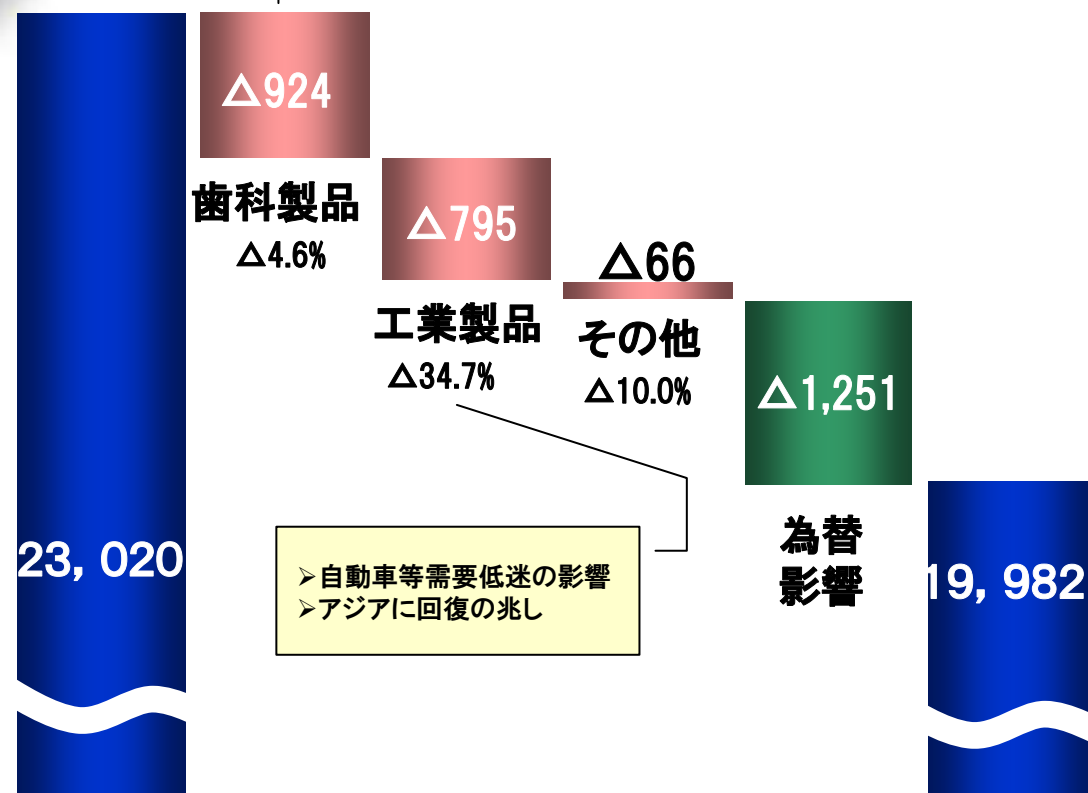
単位:百万円

	今期実績 '09/12	前期実績 '08/12	前年比	修正計画 '09/12	計画比
売上高	19,982 100%	23,020 100%	87%	19,060 100%	105%
売上総利益	12,243 61%	14,336 62%	85% △1pt	11,460 60%	107% 1pt
営業利益	6,245 31%	7,821 34%	80% △3pt	4,900 26%	128% 5pt
経常利益	6,858 34%	6,497 28%	106% 6pt	5,470 29%	125% 5pt
当期純利益	4,338 22%	3,885 17%	112% 4pt	3,490 18%	124% 3pt
EPS (円)	697.70	576.89		559.41	
為替レート					
米ドル	93円	103円	10円 円高	92.00円	1円 円安
ユーロ	130円	153円	23円 円高	125.00円	5円 円安

事業の種類別連結売上高増減

- ▶ 欧州以外の地域は減収
- ▶ 円建て販売地域(南米、中東)で需要減
- ▶ 高額機器(ユニット)低迷

単位:百万円



- ▶ 自動車等需要低迷の影響
- ▶ アジアに回復の兆し

	2008年	2009年
歯科製品業	20,059	17,953
工業製品業	2,290	1,446
その他業	371	582
計	23,020	19,982

期中平均レート

米ドル	103.68	93.51
ユーロ	153.19	130.36

2008年売上高実績

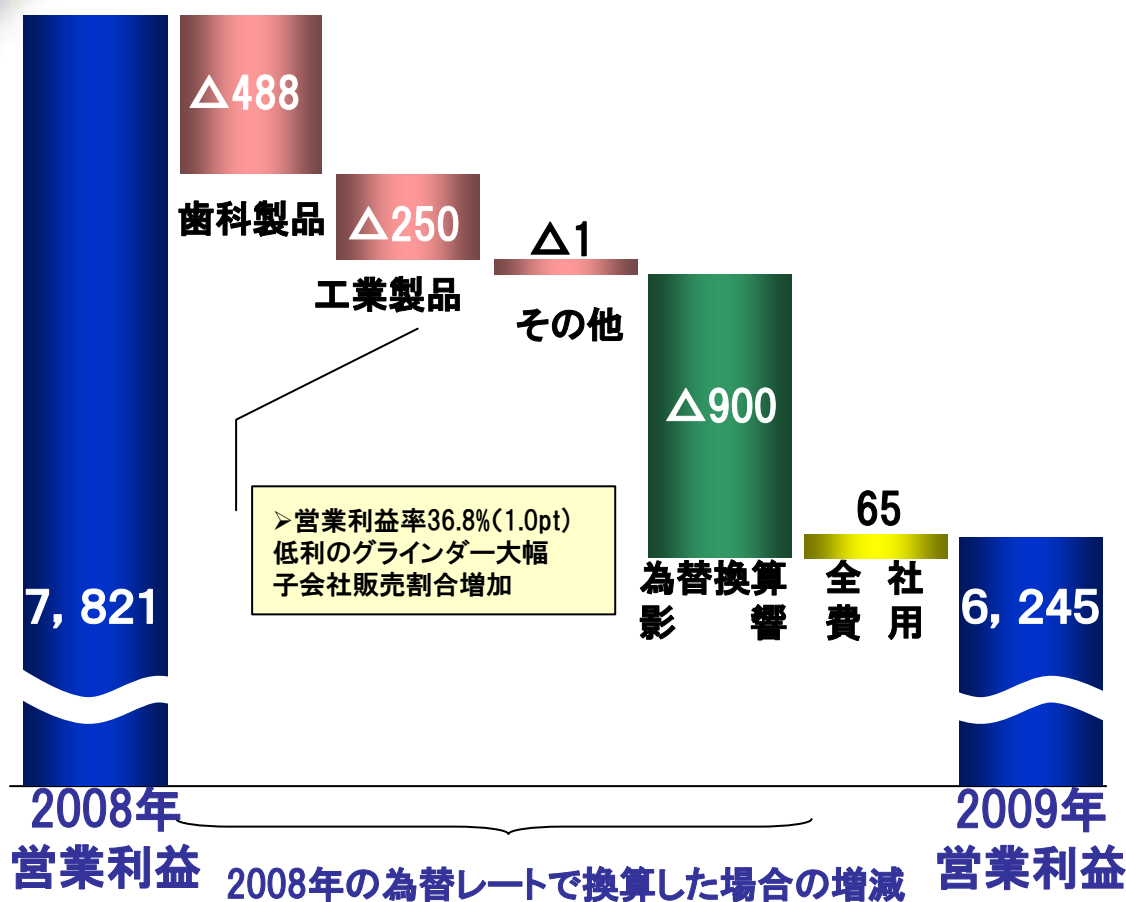
2009年売上高実績

2008年の為替レートで換算した場合の増減

事業の種類別営業利益増減

単位：百万円

> 営業利益率44.7%($\Delta 2.0\text{pt}$)
 高付加価値品の減少(インプラント関連)



> 営業利益率36.8%(1.0pt)
 低利のグラインダー大幅
 子会社販売割合増加

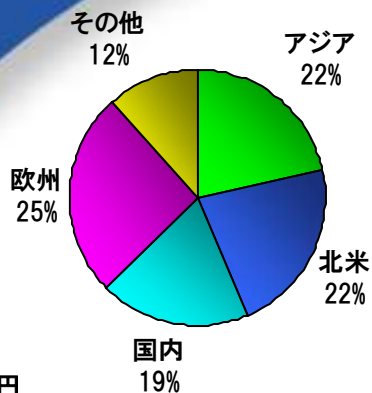
	2008年	2009年
歯科製品 関連事業	9,363	8,025
工業製品 関連事業	819	533
その他 事業	158	142
全社費用	$\Delta 2,521$	$\Delta 2,455$
計	7,821	6,245

期中平均レート

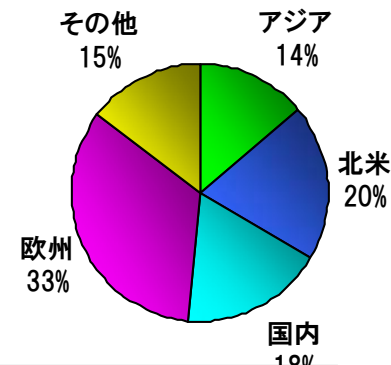
米ドル	103.68	93.51
ユーロ	153.19	130.36

地域別連結売上高推移(歯科用)

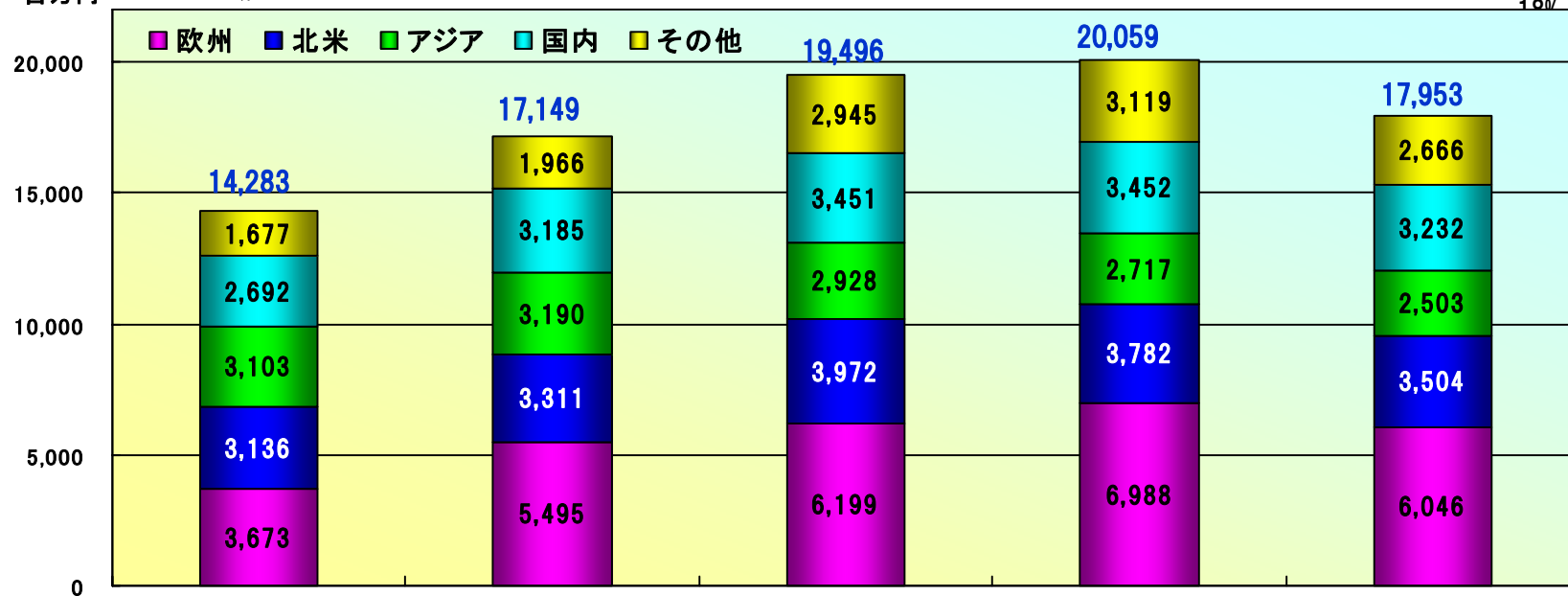
'05年12月期



'09年12月期



百万円



'05年12月期※

'06年12月期

'07年12月期

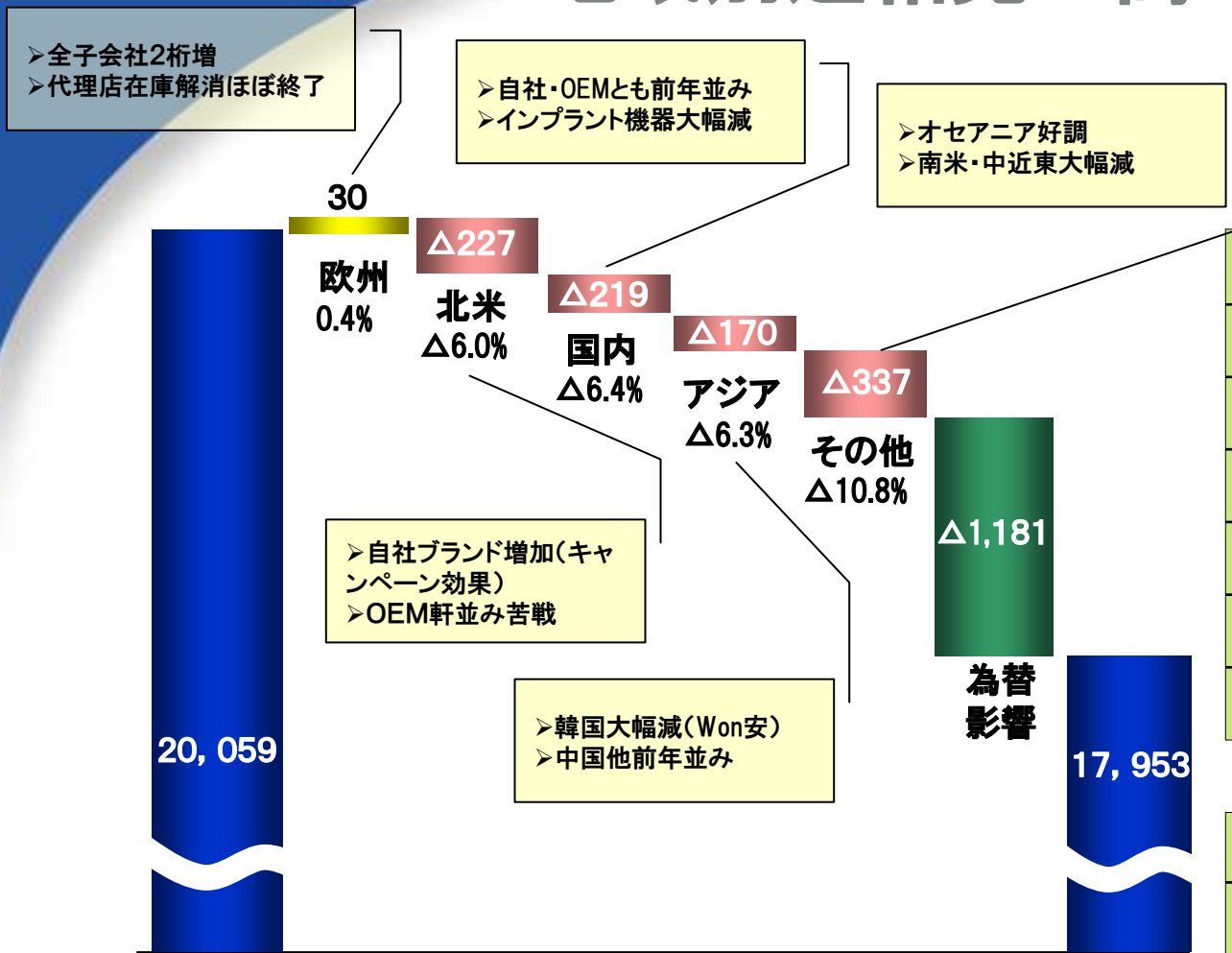
'08年12月期

'09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。

地域別連結売上高の増減(歯科用)

単位:百万円



	2008年	2009年
欧州	6,988	6,046
北米	3,782	3,504
国内	3,452	3,232
アジア	2,717	2,503
その他	3,119	2,666
計	20,059	17,953

期中平均レート

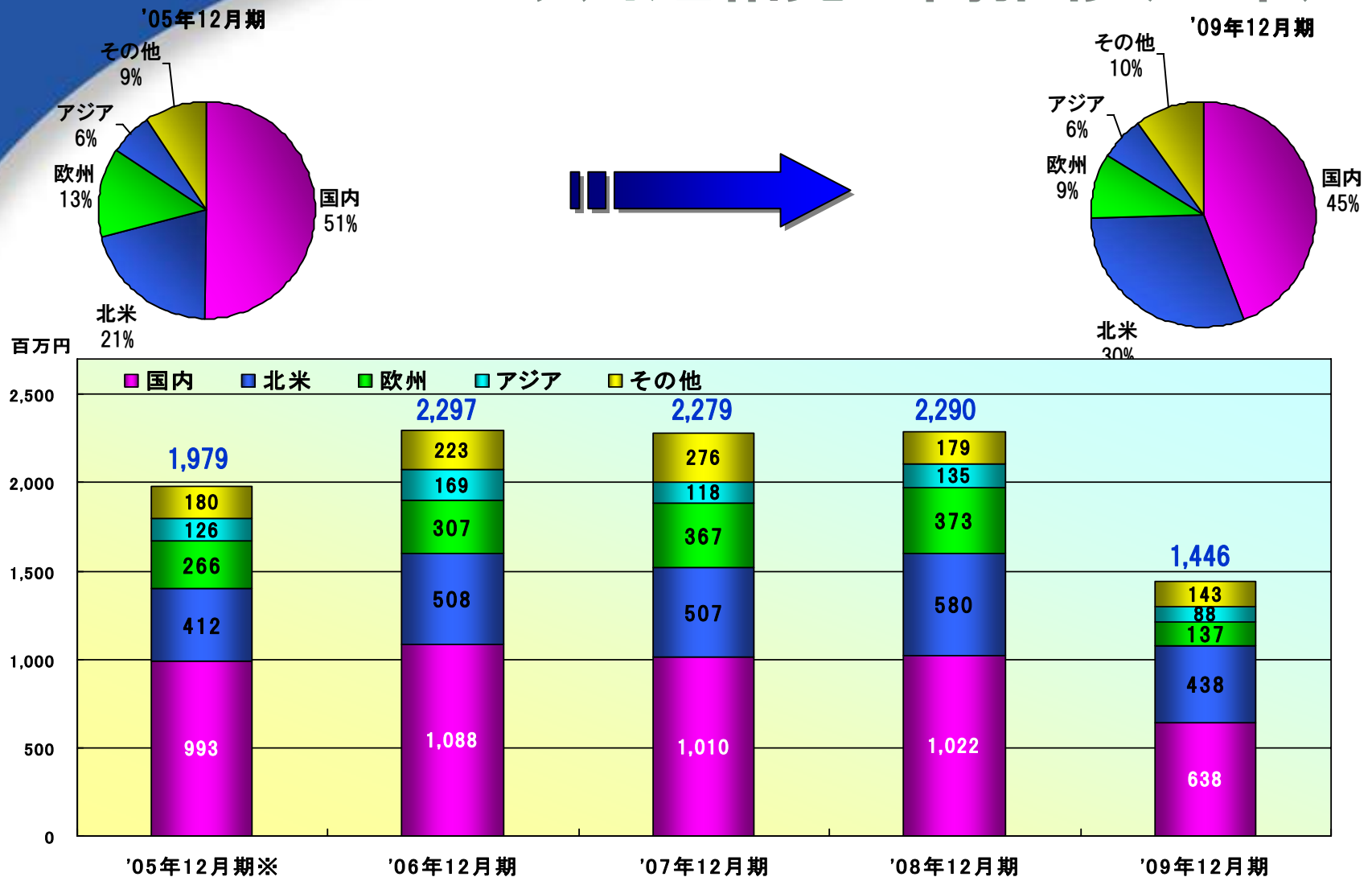
米ドル	103.68	93.51
ユーロ	153.19	130.36

2008年歯科売上高

2009年歯科売上高

2008年の為替レートで換算した場合の増減

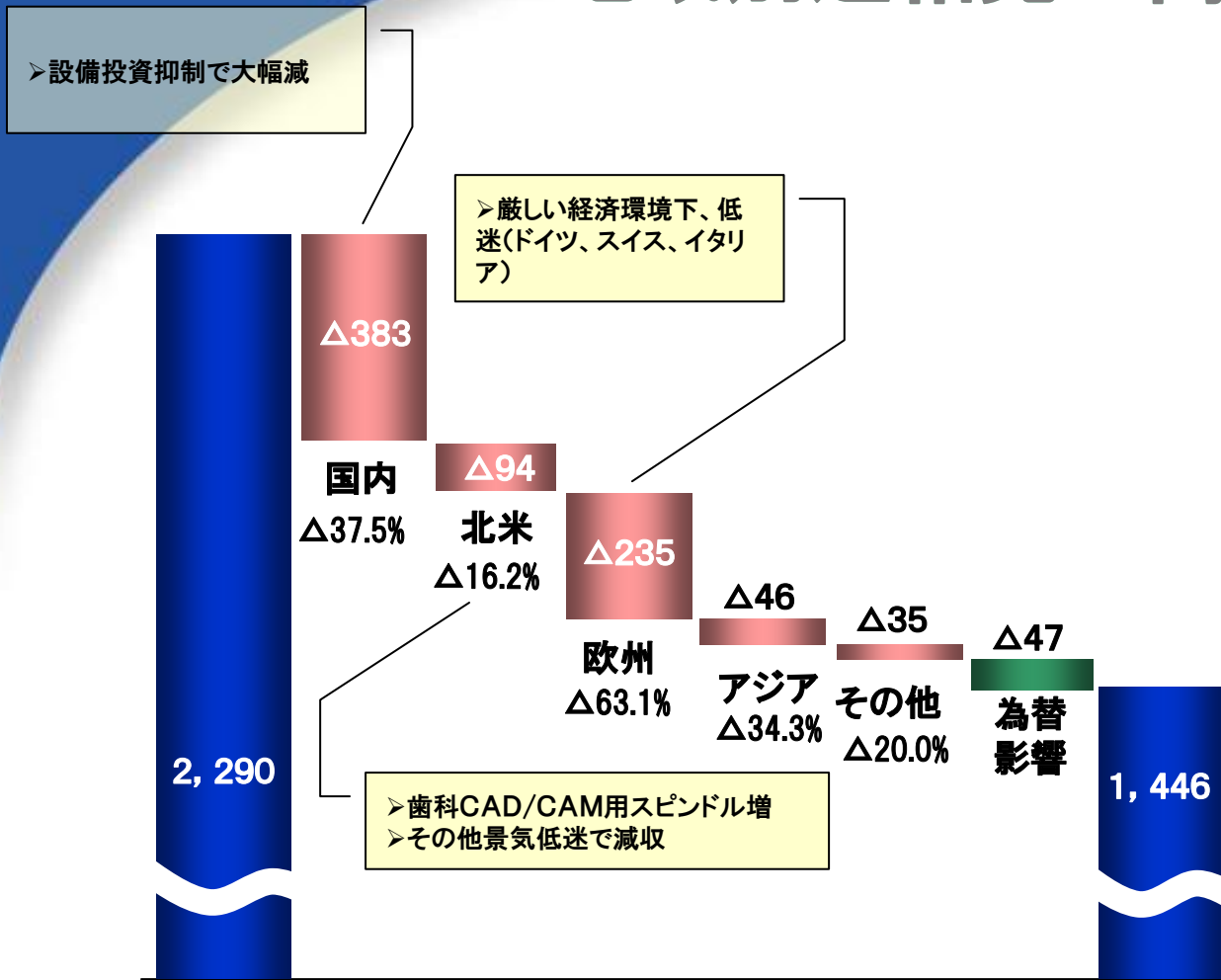
地域別連結売上高推移(工業用)



※'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。

地域別連結売上高の増減(工業用)

単位：百万円



	2008年	2009年
国内	1,022	638
北米	580	438
欧州	373	137
アジア	135	88
その他	179	143
計	2,290	1,446

期中平均レート

米ドル	103.68	93.51
ユーロ	153.19	130.36

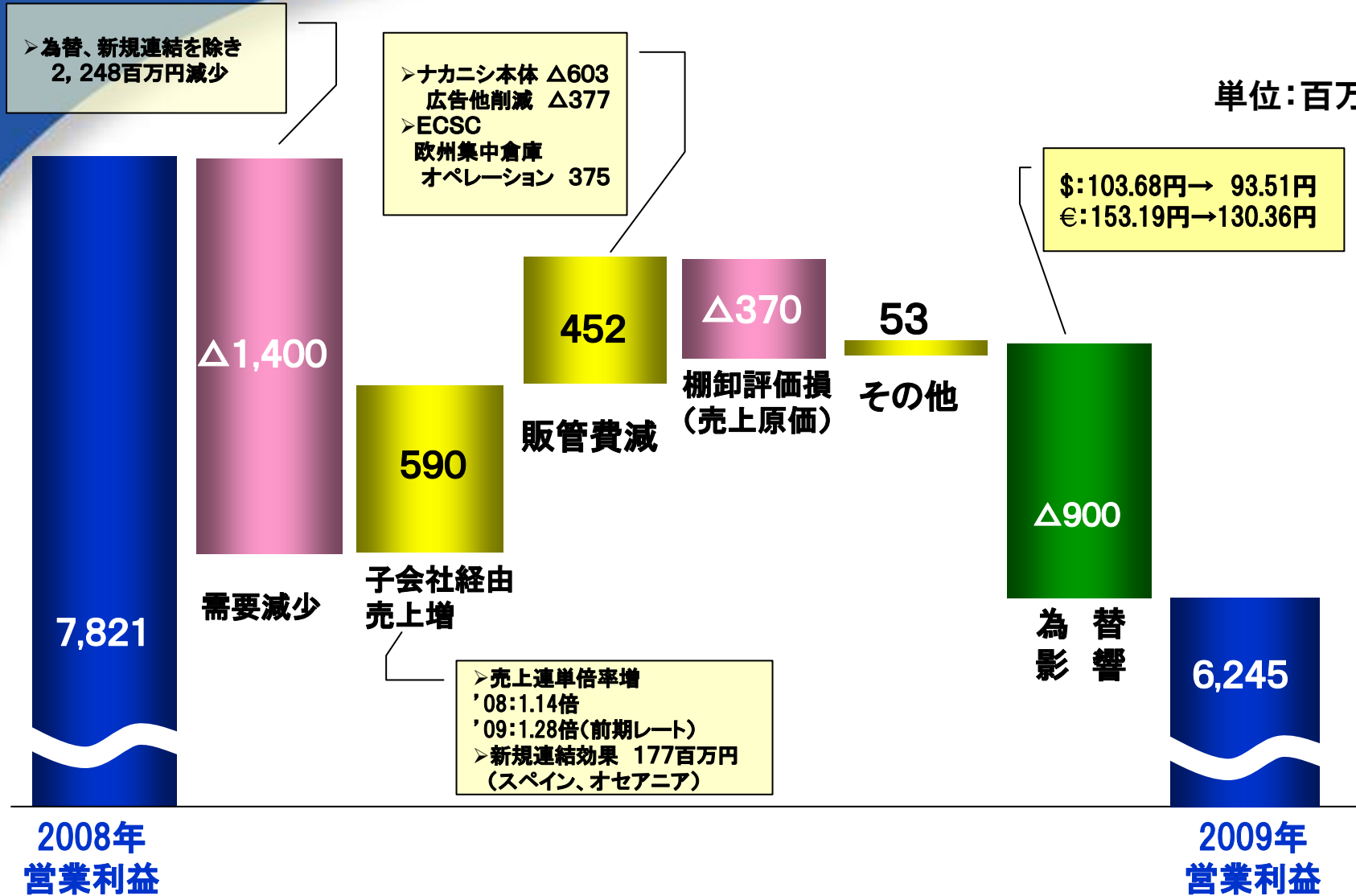
2008年工業売上高

2009年工業売上高

2008年の為替レートで換算した場合の増減

営業利益の増減要因

単位：百万円



2010年12月期業績予想

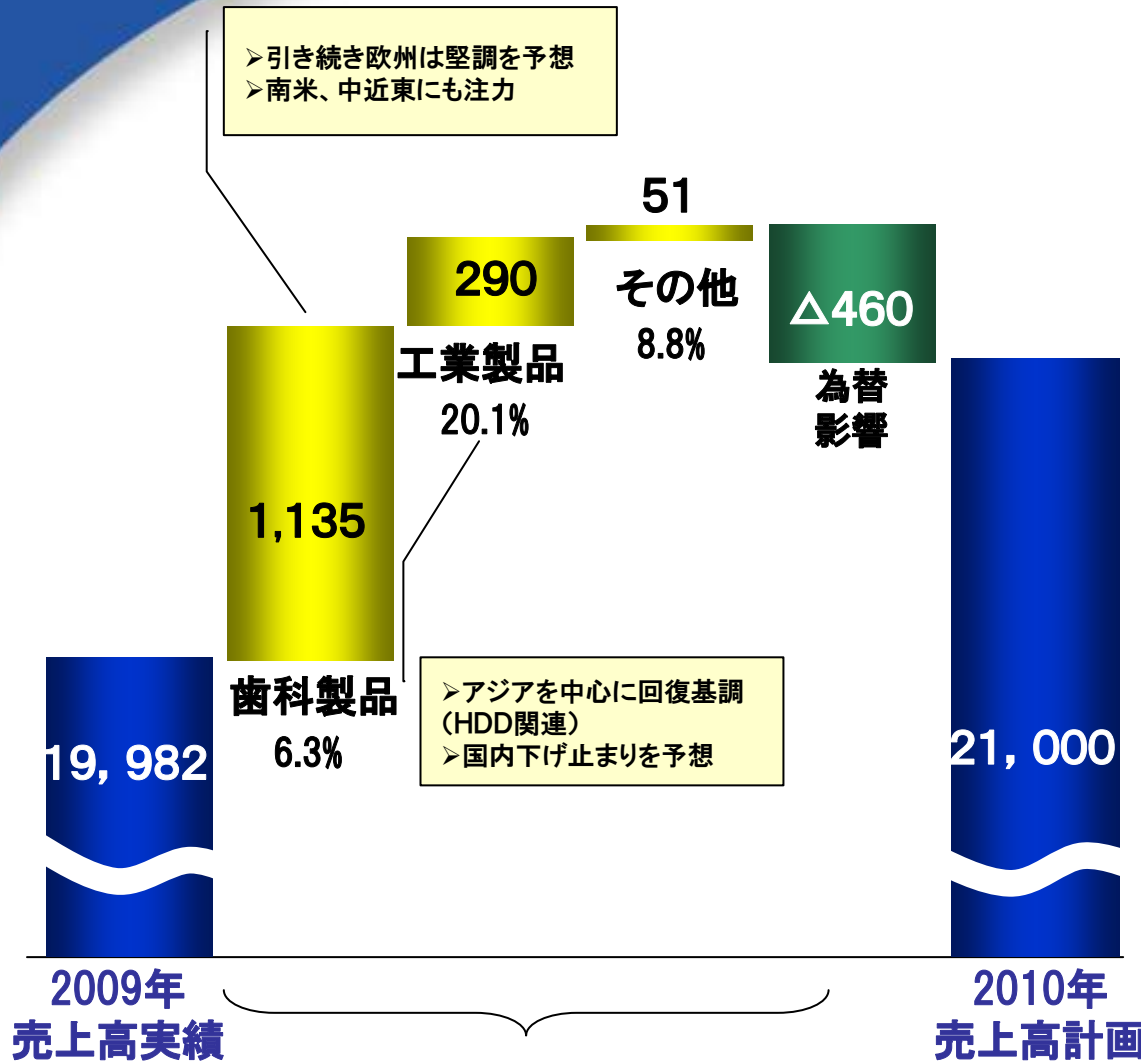
次期連結決算概要(P/L)

単位:百万円

	次期予想 '10/12	今期実績 '09/12	前期比	増減要因
売上高	21,000 100%	19,982 100%	105%	歯科製品:726(4%) 工業製品:253(18%), その他:37(6%)
売上総利益	12,760 61%	12,243 61%	104% △0pt	原価率微増:コストダウンで為替の影響(値引、換算を軽減)
営業利益	6,320 30%	6,245 31%	101% △1pt	販管費443増 - 広告費161(カタログ等)、 人件費(本子会社人員強化)
経常利益	6,167 29%	6,858 34%	90% △5pt	為替差損200(外貨建債権換算損)
当期純利益	3,927 19%	4,338 22%	91% △3pt	養老保険満期返戻金160
E P S (円)	639.71	697.70		
想定為替レート				
米ドル	85.00円	93.51円	8.51円円高	
ユーロ	120.00円	130.36円	10.36円円高	
設備投資	1,000	642	358	新製品金型等、他生産設備維持更新
減価償却費	670	648	22	

連結売上高事業の種類別増減

単位：百万円



>引き続き欧州は堅調を予想
 >南米、中近東にも注力

>アジアを中心に回復基調
 (HDD関連)
 >国内下げ止まりを予想

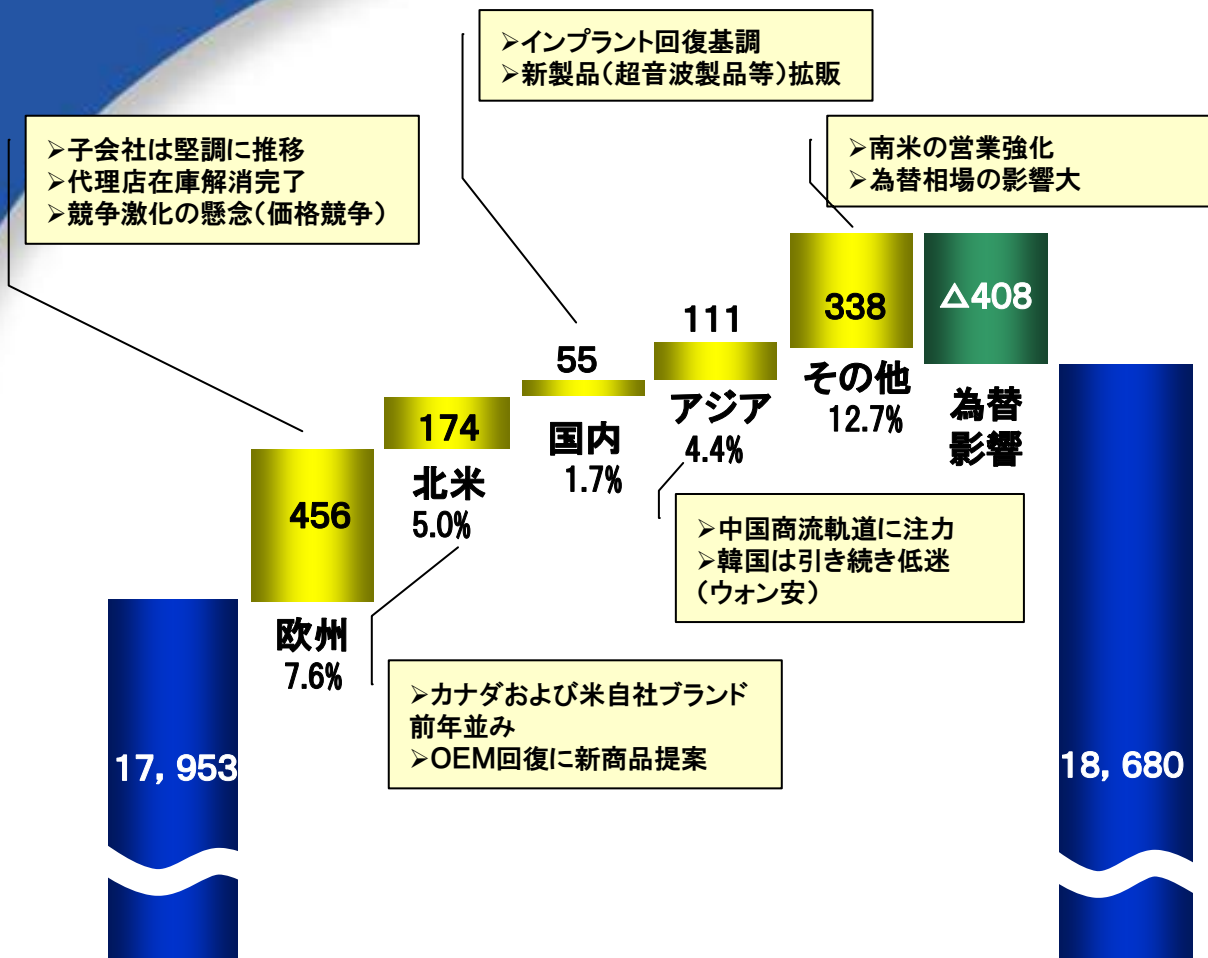
	2009年	2010年
歯科製品業 関連事業	17,953	18,680
工業製品業 関連事業	1,446	1,700
その他業	582	620
計	19,982	21,000

期中平均レート

米ドル	93.51	85.00
ユーロ	130.36	120.00

地域別連結売上高の増減(歯科用)

単位:百万円



	2009年	2010年
欧州	6,046	6,117
北米	3,504	3,638
国内	3,232	3,288
アジア	2,503	2,588
その他	2,666	3,049
計	17,953	18,680

期中平均レート

米ドル	93.51	85.00
ユーロ	130.36	120.00

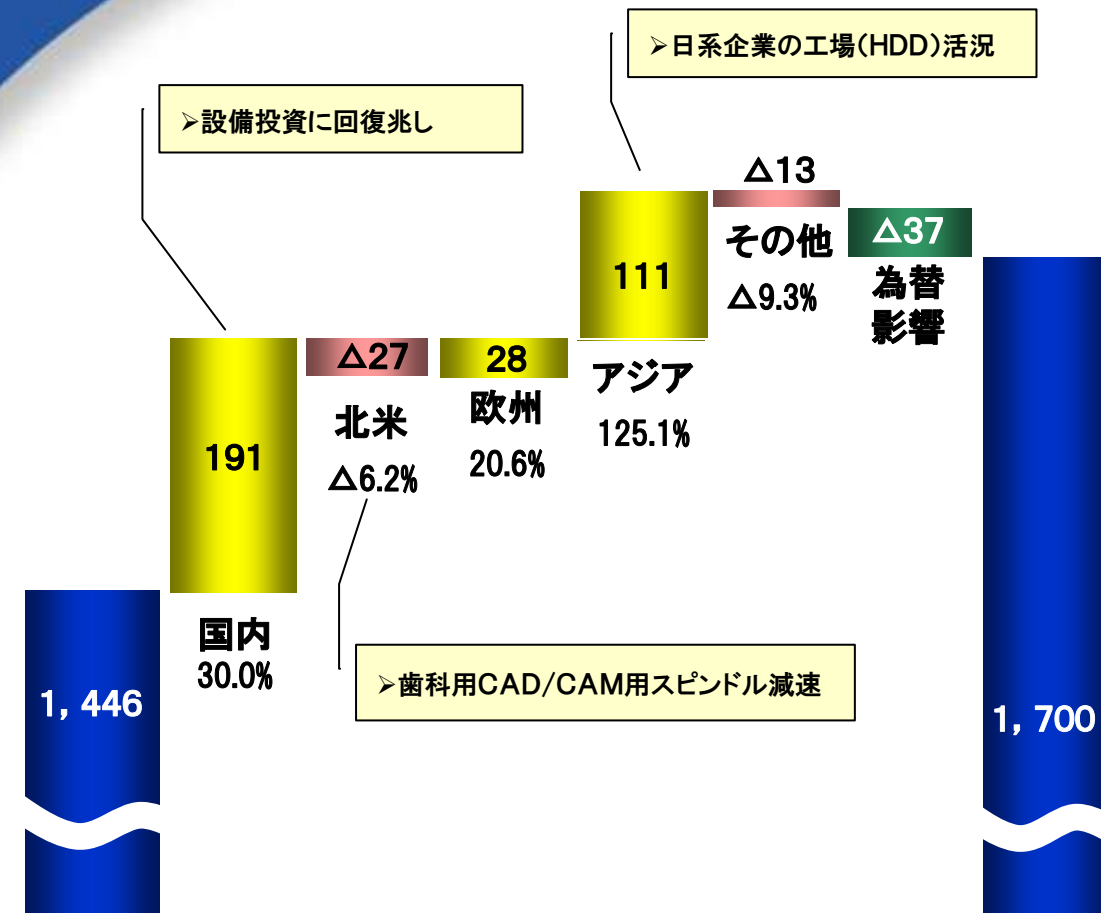
2009年歯科売上高

2010年歯科売上高

2009年の為替レートで換算した場合の増減

地域別連結売上高の増減(工業用)

単位:百万円



	2009年	2010年
国内	638	830
北米	438	374
欧州	137	166
アジア	88	200
その他	143	130
計	1,446	1,700

期中平均レート

米ドル	93.51	85.00
ユーロ	130.36	120.00

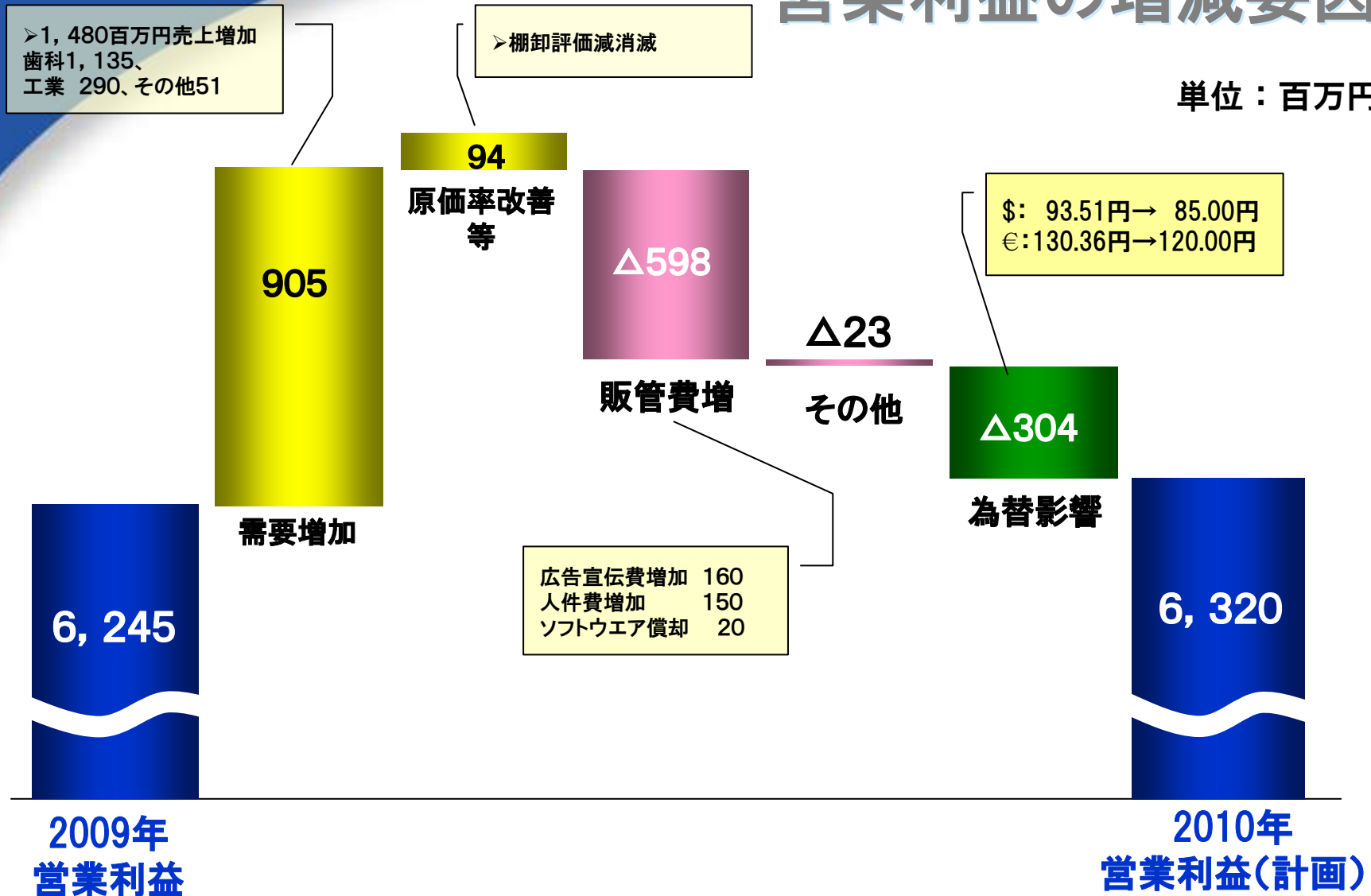
2009年工業売上高

2010年工業売上高

2009年の為替レートで換算した場合の増減

営業利益の増減要因

単位：百万円



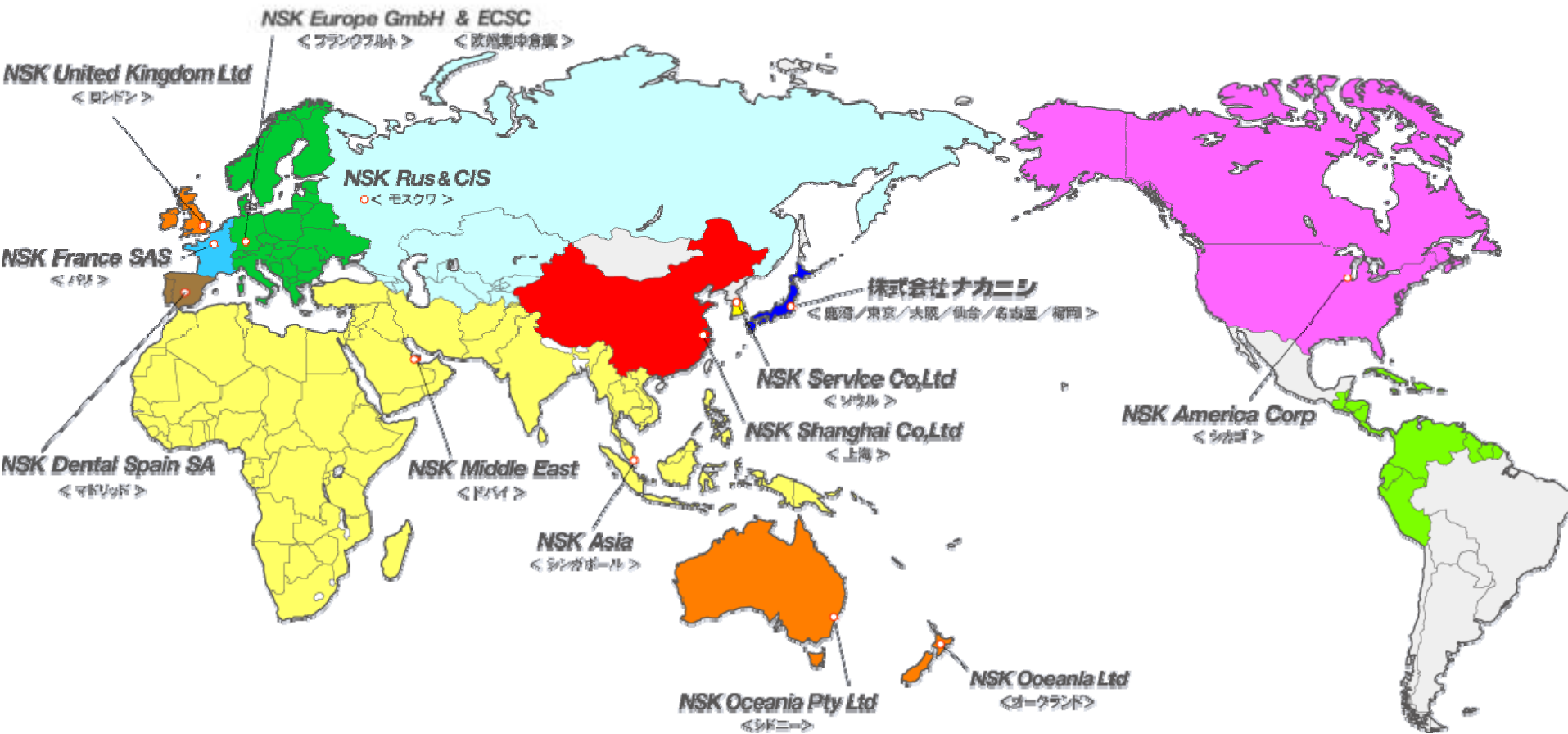
市場の状況と今後の施策

代表取締役社長
中西英一

環境認識

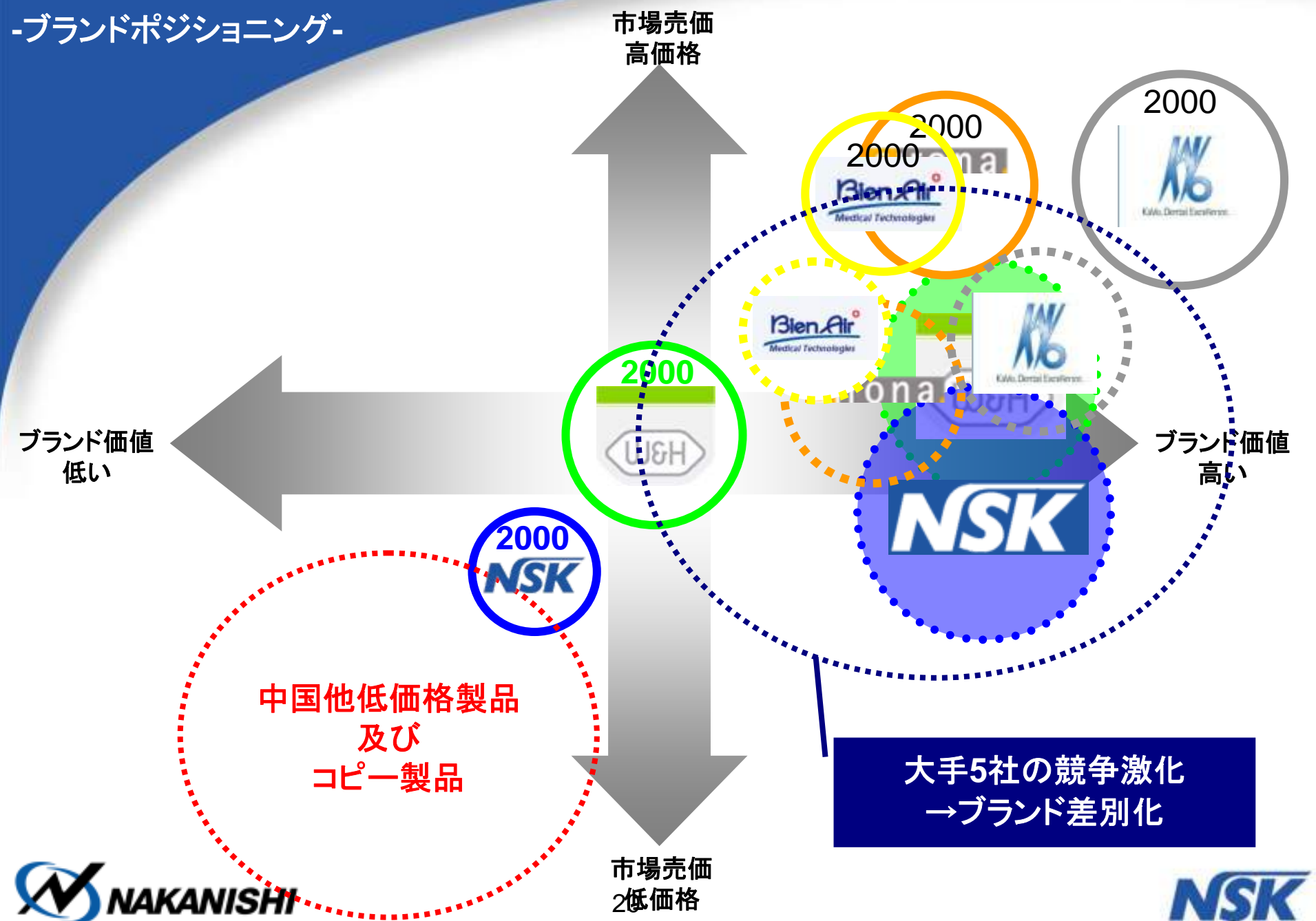
-活動範囲・拠点-

世界に広がるNSKのネットワーク



環境認識

-ブランドポジショニング-



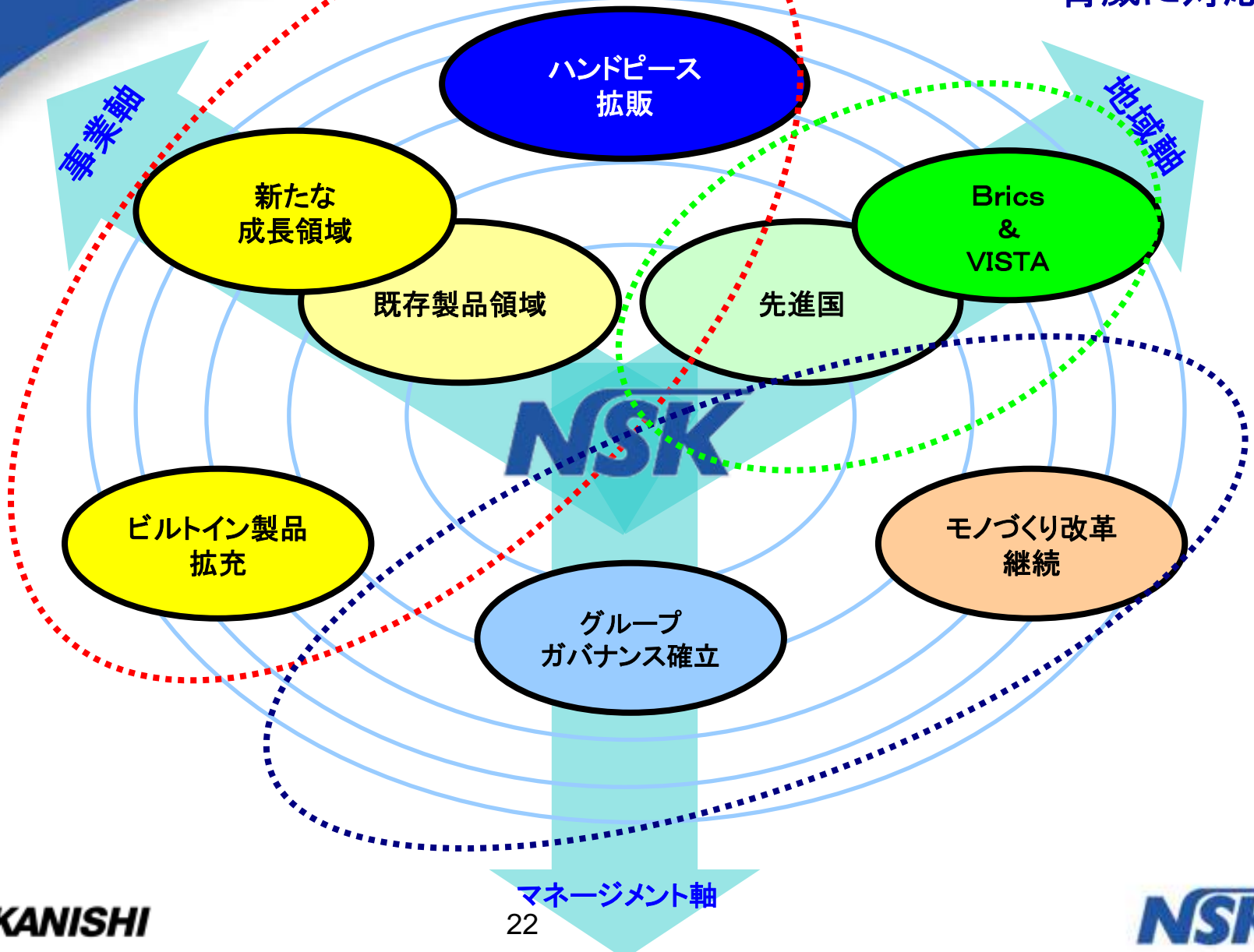
当社の強みを活かして事業展開
弱みをカバーする施策を実施

	機 会	脅 威
強 み	価格競争力 ブランド 海外販路 財務安定性 内製化率	ローコスト競争の攻勢 模倣品の氾濫 為替リスク 被買収リスク
弱 み	組織インフラの整備	機会損失 事業拡大リスク

事業の方向性

「グローバルNO1」に向けた
基盤づくり

多方面の施策を通して
脅威に対応



事業の方向性

-マーケティングミックス-

デンタル部門

不況に対応した全世界拠点での活動強化

- 現地に根ざした深掘り営業
- アフターサービスのさらなる強化
- 高粗利率のハンドピース拡販
- 市場動向フィードバック
- デリバリ体制強化

工業部門

販売体制の強化

- 欧州の販売およびサービス体制見直し (NEHを軸として)
- アジアの販売およびサービス体制見直し (シェア奪還)

メディカル部門

販売体制の強化

- 国内
深掘り営業
- 海外
欧州、中国担当設置
- メディカル事業に対応できるサービス体制拡充

販売網 & 広告
販促戦略

新製品開発・拡販

- 世界NO.1製品の上市
- プレミアム、ミドルレンジ、コストパフォーマンスモデル、とあらゆる顧客層に対応可能なハンドピース製品群の再編

新製品開発

- メーカー向けアプリケーション強化
- 米国では医療業界
- 欧州では精密機器業界

新製品開発

- 競合他社に対抗できる新製品開発
- 消耗品ビジネス体制確立

製品 &
価格戦略

事業の方向性

-マネジメント軸-

2009年を勝ち抜いた総合力で2010年更なる躍進を計る

Focus
集中

顧客への納品リードタイム短縮

顧客接点の緊密化

Enhancement
強化

PSI(販売・在庫・仕入)情報の整備

顧客情報の整備

NSKユーロホールディングスの集中倉庫モデル展開

事業の方向性

-製品軸-

2009年を勝ち抜いた総合力で2010年更なる躍進を計る

Focus
集中

新モデルの連続的投入 (差別化の維持／模倣品対策)

Enhancement
強化

原価低減

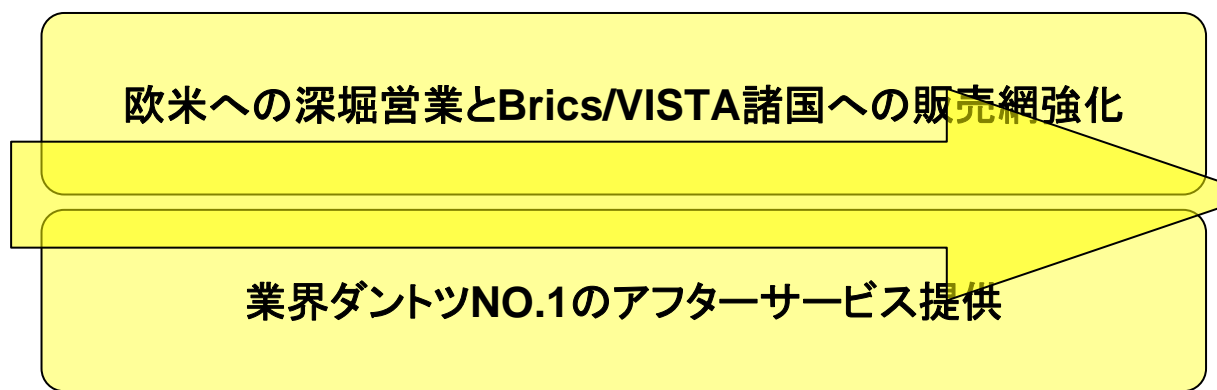
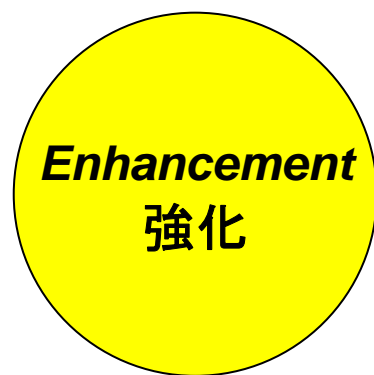
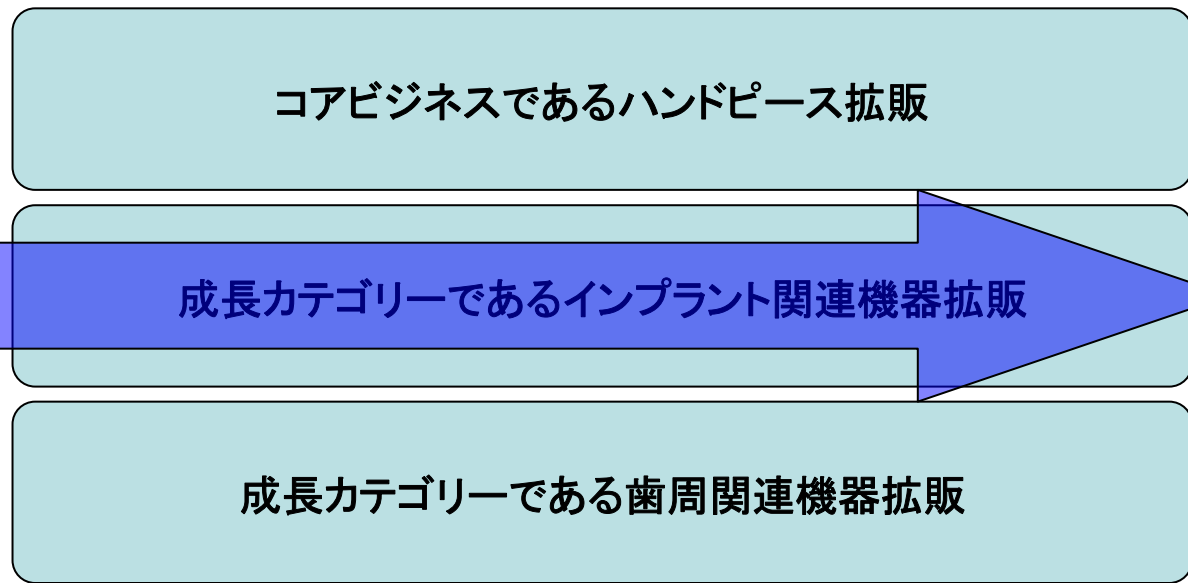
洗練されたデザイン

製造リードタイムの短縮

事業の方向性

-営業軸-

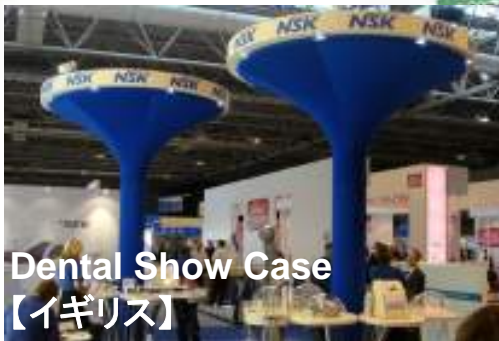
2010年を勝ち抜いた総合力で2011年更なる躍進を計る。



事業の方向性

-営業軸-

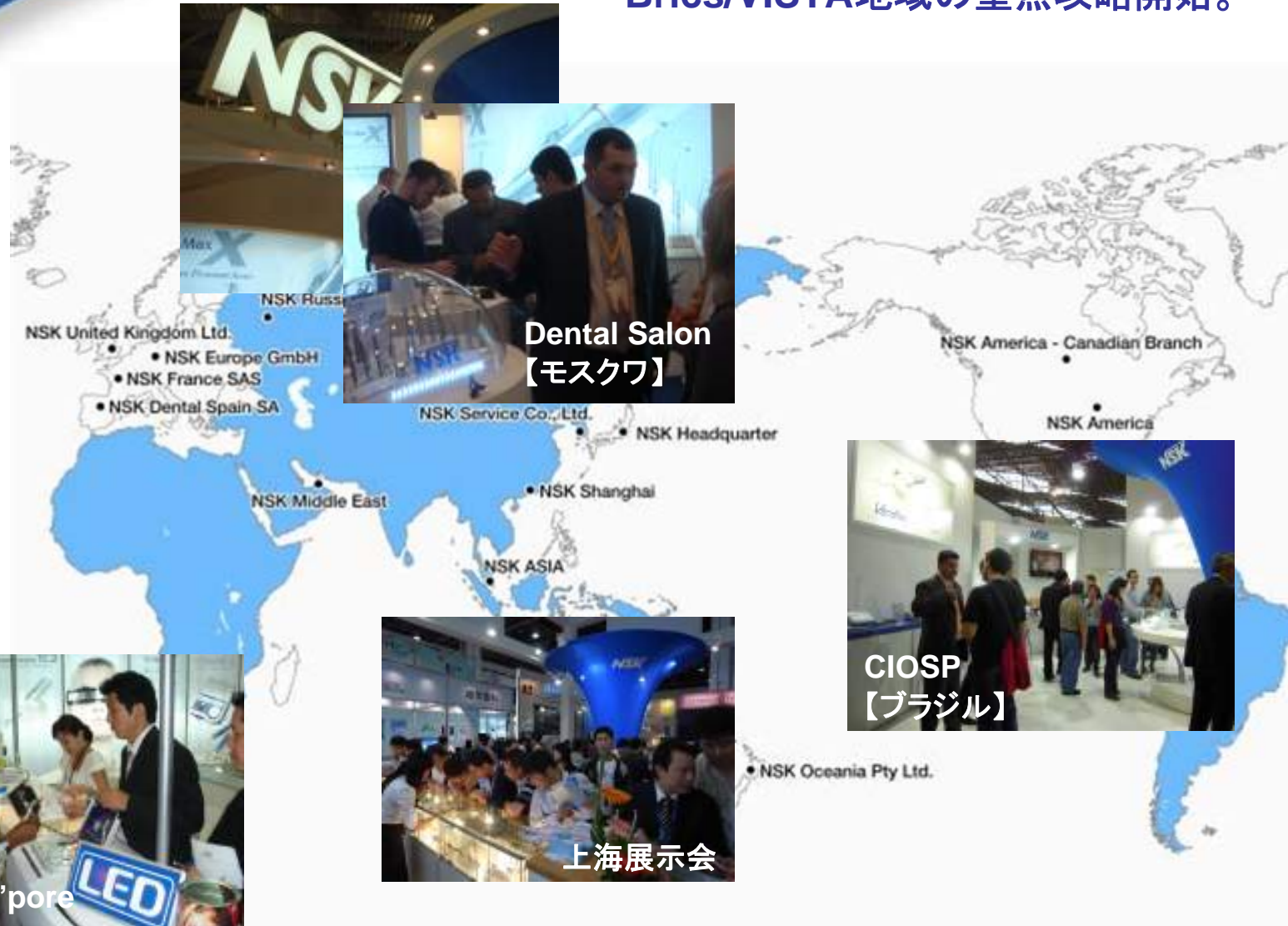
欧州・北米・オーストラリア・日本。
深堀営業を進め、さらなる占有率拡大を図る。



事業の方向性

-営業軸-

Brics/VISTA地域の重点攻略開始。



事業の方向性

-製品軸-

業界をリードするNSK LED Solution



マイクロモーター



カップリング



マイクロモーター
システム



技工用エアタービン



超音波スケーラー



インプラントモーター



市場戦略（歯科）－欧州

- 09年度は不況下ながら好調を維持。
- 現地法人中心に深堀り営業強化で10年度は09年度比で売上（現地売り）増を目指す
- チタンコントラは引き続き好調
- NLX nanoや超音波等の新製品の投入による販売増を狙う
- NSK Euro Holdings
 - － 欧州集中倉庫のオペレーションを安定化させPSI情報を整備
 - － PSI情報を活用して日本とのサプライチェーンを強化
 - － 全欧州の統一したマーケティング実施
 - － OEMビジネスの強化

市場戦略（歯科）— 欧州 基本製品販売戦略

重点拡販製品
新製品上市と連動した拡販策推進



ハンドピース
X, S-Max-M Series

Surgic XT Plus



新ハンドピース



インプラント関連機器
Surgic Series

Varios 970
iPiezo engine



パウダー



歯周関連機器
Varios Series

- **ブラスラーUSA社（米国販売委託先）**
 - － 09年度は不況下ながら08年度比でプラスを確保
NL400・X95Lのセットが好調に推移した
 - － タービン中心の市場ながら、NLX nanoの投入を起点に拡販を狙う
 - － 大学の入札案件による売上は今期も引き続き高い水準を想定
- **OEM**
 - － 減収となった09年度と同水準の売上を10年度も想定
 - － 需要の低迷およびOEM先の在庫調整が論拠
- **カナダ市場**
 - － NSKアメリカから出荷する商流のオペレーションが軌道に乗る
 - － 流通政策、価格政策の見直しにより販売の基盤を強化

- **ハンドピース販売に注力**
 - － 09年度は不況の中、計画並の実績を確保
 - － 主力コントラは堅調
 - － LEDのカップリングに対する市場の感触はよく、拡販を推進
 - － 好評のセミナーを継続し、超音波スケーラーの販売も堅調
- **OEM**
 - － 09年度は不況の影響を受け売上減
 - － 10年度も不安定要因多く、前期並の保守的な売上計画を立案

市場戦略（歯科）－中国

- **ボリュームゾーンで相対的に付加価値が高い製品へシフト**
 - **販売網の強化**
 - メーカー主導でエンドユーザーとのつながりをつくる
 - 有名病院、大学、ドクターとの関係強化
 - TOP5の歯科大学への奨学金の提供
 - 販売代理店との連携強化
 - 新規代理店の追加により市場カバレッジを広げる
 - **アフターサービスの強化**
 - 模倣品メーカーとの差別化
- * 市場環境**
- **中国の現地メーカーの競争力が向上、脅威になりつつある**

市場戦略（歯科）－その他

- **東南アジア**
 - － シンガポールの販売拠点 NSK Asiaを軸に積極展開
 - － 販売網見直し、販売力強化
- **中南米**
 - － 前期は在庫調整もあり大幅売上減
 - － 今期は需要期と出荷サイクルのリンク、各国流通の整備、代理店のフォローアップ、アフターサービスの強化を通して売上大幅増を期す
- **ロシア**
 - － 新規流通網の構築に注力
 - － ロシアだけでなく、CIS市場における販売を拡大
- **オセアニア**
 - － 前期業績は好調に推移
 - － 代理店フォローアップ、大学案件、アフターサービスを着実にいきさらに地盤を固める

製品戦略（歯科）—新製品

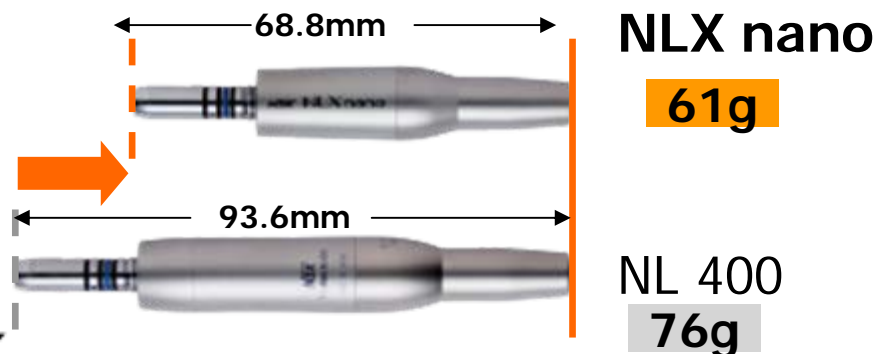
new

NLX nano LED

NLS Nanoマイクロモーター

究極のバランスを実現した世界最小最軽量マイクロモーター

- 25%短く、20%軽い(当社NL400との比較)
- ベクトルモーター制御によるスムーズな回転と
- LED光源自然光による作業環境の改善
- タービン並みの優れたバランスを実現



NSK nano complete set



製品戦略（歯科）—新製品

new

NLX plus LED

NLS Plusマイクロモーターシステム

究極のバランスを実現した世界最小最軽量マイクロモーター

- 25%短く、20%軽い
- LED光源自然光による作業環境の改善
- タービン並みの優れたバランスを実現



NLX Plus integrate system

製品戦略（歯科）—新製品

超音波システム

- 使いやすさを徹底的に追求した
業界NO1クラスのスリムなハンドピース
- 自然光に近いLEDライト採用による
口腔内術野の向上
- 2本のボトル搭載による治療目的に合わせた
継続・交換の手間を軽減
- 新開発iPiezoエンジンによる安定したパワーの供給
- 診療室にマッチした新デザイン



競合他社



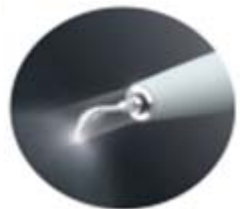
NSK

優れたハンドピースによる
口腔内アクセスの向上

new

Varios 970

iPiezo engine



LED

NSK

製品戦略（歯科）—新製品

世界最小 超音波ビルトインシステム

- 世界最小モジュール
- 使いやすさを徹底的に追求した
業界NO1クラスのスリムなハンドピース
- 自然光に近いLEDライト採用による
口腔内術野の向上
- 新開発iPiezoエンジンによる安定したパワーの供給

new

Varios 170
iPiezo engine



LED

EMS	SATELEC	NSK Varios170
W60.5xD49.6xH32.9mm	W60.3xD49.2xH33.4mm	W63xD54xH26mm
98.7cc	99cc	88.45cc

製品戦略（歯科）— 歯科衛生士向けセミナー

社員の口腔内にて
実習



本社ハンズオンセミナー開催



**業界初 歯科衛生士向け
5日間 マスターコース セミナー開催**
講師：土屋和子先生(DH)・植松厚夫先生(DR)



**自立した歯科衛生士に必要な知識と技術が確実に
身に付けられる5デイズマスター**

■ステップ別カリキュラム

ベーシックからアドバンスまで確実に
ステップアップが行われるレベル別カリキュラム設定

■各ステップごとの自己診断テスト

受けたセミナーがどれだけ身についているかの
自己診断が行えるテストの実施

■歯科医師による講義

歯科医師から見る歯科衛生士に求められる
知識と視点の習得

製品戦略（歯科）—新製品

new

iSD900

インプラント用コードレススクリュードライバー

- 狭い口腔内における高い操作性と電動化による治療時間の大幅短縮を実現
- インプラント アバットメント固定用
(アバットメント:インプラント・フィクスチャーと上部補綴物の連結部)
- トルクカリブレーション機能搭載
- 見やすい大型ディスプレイ搭載
- 使いやすいON/OFFスイッチレバー
- 急速充電



市場戦略（工業）

- **国内**
 - 09年度は大幅売上減
 - 10年度は不況からの回復基調を見込み増収を計画
 - メディカル業界の精密加工企業への販売に注力
- **アジア**
 - 09年度は工作機械業界の市況悪化を受け、大幅な受注減
 - HDD用向けの部品加工業界に注力
- **北米**
 - 09年度は不況の中、ほぼ計画を達成
 - 今後も好調な市場にフォーカスした営業（メディカル業界）を展開し、売上維持を図る
- **欧州**
 - 09年度は大幅売上減
 - スイス、ドイツ市場（精密・医療部品の有望な地域）向け製品の拡販体制の確立
 - 欧州現地法人を活用したアフターサービス体制の構築

『電動式スピンドル E4000』

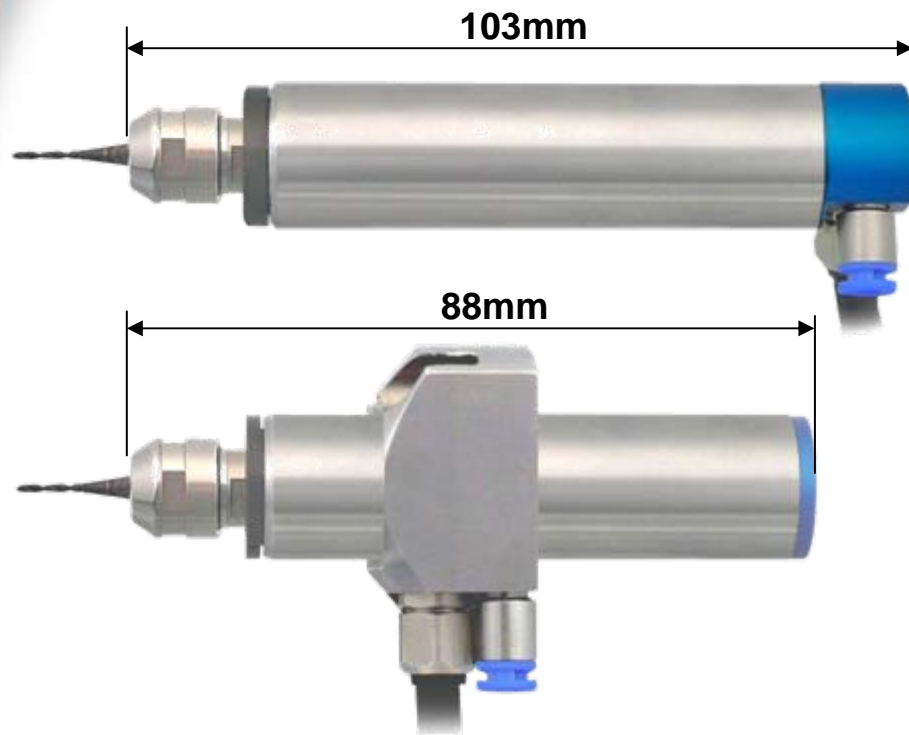


Φ40mmの高トルクタイプ

製品戦略（工業）—新製品

ブラシレス・モーター・スピンドル

iSpeed3



回転速度 1,000-80,000min⁻¹
最大出力 150W
各種外部制御機能搭載



市場戦略（メディカル・獣医）

- **メディカル**

- **国内**

- 安定的に推移
- 消耗品ビジネス（滅菌バー）、堅調に拡大中

- **海外**

- 海外の代理店網が確立されてきたことを受け、
今後はKOLの囲い込みを軸に販促推進

- **獣医**

- **徐々にNSKブランドが浸透**

- 業績は順調に伸張
- プリマドの導入を起点に拡販を推進

