

**2010年12月期(第59期)
第2四半期決算説明会**

2010年8月18日

目 次

- 1. 2010年12月期 中間連結決算の概要 P 3～P11
- 2. 2010年12月期 通期連結業績予想 P12～P17
- 3. 市場の状況と今後の施策
 - 1)環境認識 P19～P22
 - 2)市場戦略・製品戦略 P23～P40

連結決算概要(B/S)

単位:百万円

	当第2四半期末 '10/6	前 期 末 '09/12	増 減	増 減 内 容
総 資 産	33,623	33,032	591	有価証券689減、 たな卸資産209増、
(棚 卸 資 産)	5,578	5,368	209	商品及び製品13増、仕掛品164増 原材料及び貯蔵品30増、
負 債	3,429	4,191	△761	未払法人税等39減、 役員退職慰労引当金316減
(有利子負債)	128	143	△14	
利益剰余金	30,075	28,068	2,007	
自己資本当期利益 率(ROE)	17.0%	16.1%	0.9pt	
総資本経常利益率 (ROA)	22.3%	21.7%	0.6pt	(参考)前年同期 ROE:16.5% ROA:21.3%

※第2四半期のROE, ROAは2倍にして前期データと比較しております。

	当第2四半期 '10/6	前第2四半期 '09/6	増 減	増 減 内 容
設備投資額	250	205	45	空調設備、生産機械等
減価償却費	271	314	△43	

連結決算概要(P/L)

単位:百万円

	当第2四半期 '10/6	前第2四半期 '09/6	前 期 比	計 画 '10/6	計 画 比
売 上 高	11,062 100%	9,572 100%	116%	10,290 100%	108%
売 総 利 上 益	6,955 63%	5,746 60%	121% 3pt	6,350 62%	110% 1pt
営 業 利 益	4,064 37%	2,721 28%	149% 9pt	2,890 28%	141% 9pt
経 常 利 益	3,723 34%	3,355 35%	111% △1pt	2,721 26%	137% 8pt
当 期 純 利 益	2,498 23%	2,173 23%	115% 0pt	1,773 17%	141% 6pt
E P S (円)	406.98	348.44		288.82	

＞売上高

✓ほぼすべての地域で増収 欧州(前期比+9%)、アジア(+37%)、南米(+127%)、中近東(+39%)、豪州(+30%)

＞営業利益

✓為替の安定(対計画比)、在庫評価減の発生減、販管費削減等により営業利益率が大幅改善
為替感応度(年間) USD:1円円高→売上2千万円減、EURO:同4千万円減(営業利益75%)

'10/6平均レート1USD=91.17円、1EURO=121.09円

(比較参考) '09/06実績1USD=95.27円、1EURO=128.27円

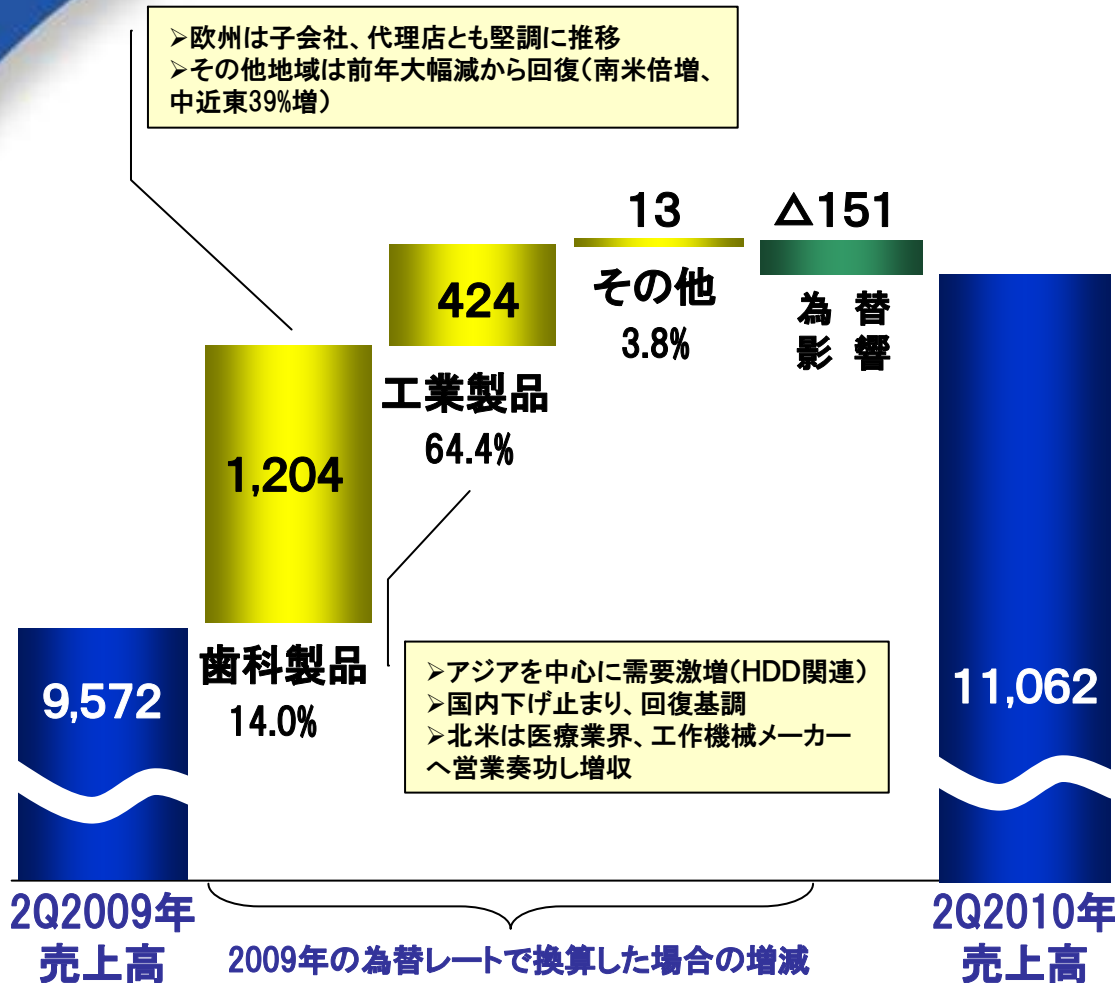
売上目減額 △151百万円(前年レート比)

108百万円(計画レート比)

'10/12計画1USD=85.00円、1EURO=120.00円

事業の種類別連結売上高増減

単位：百万円



>欧州は子会社、代理店とも堅調に推移
 >その他地域は前年大幅減から回復(南米倍増、中近東39%増)

>アジアを中心に需要激増(HDD関連)
 >国内下げ止まり、回復基調
 >北米は医療業界、工作機械メーカーへ営業奏功し増収

売上高 (為替影響込)

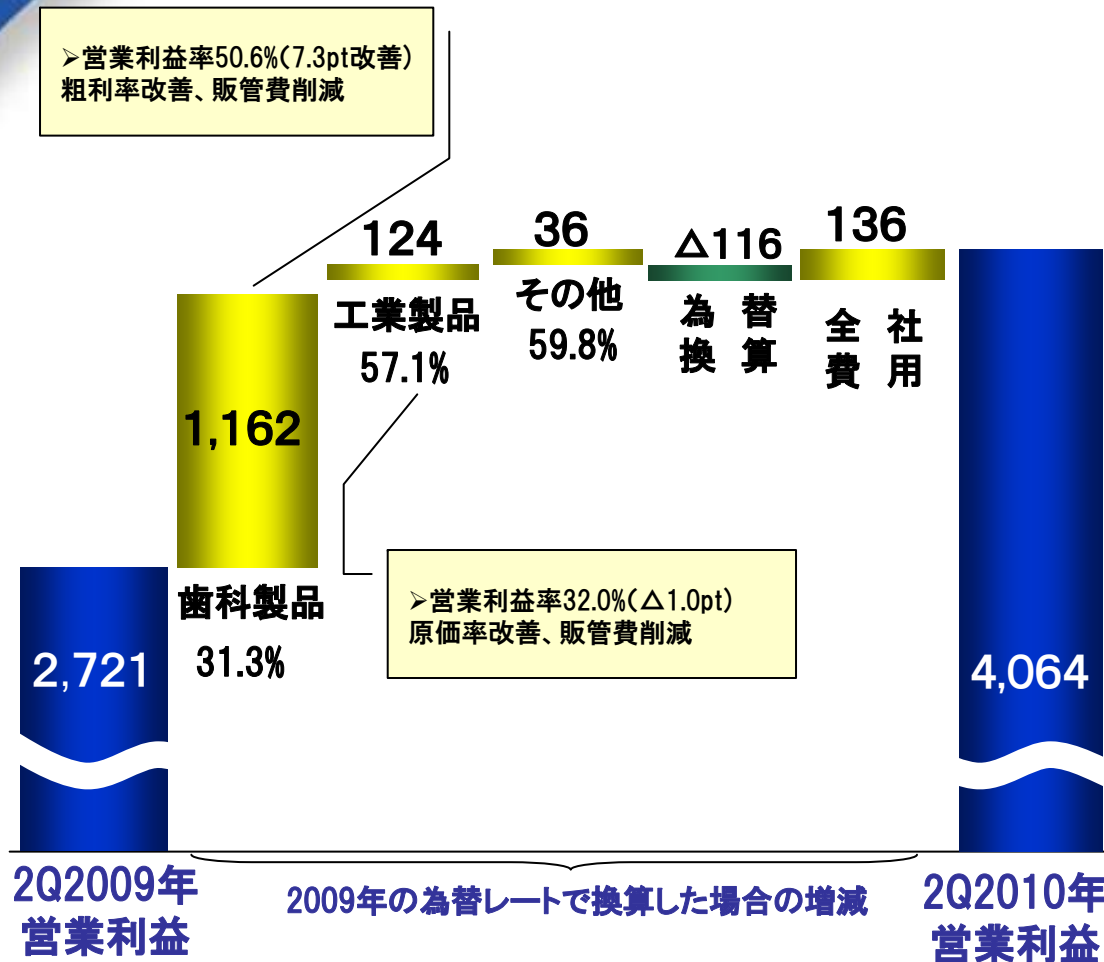
	2009年	2010年
歯科製品業	8,571	9,641 +1,070
機工製品業	659	1,073 +413
その他業	341	348 +7
計	9,572	11,062 +1,490

期中平均レート

米ドル	95.27	91.17 ↑4.10
ユーロ	128.27	121.09 ↑7.18

事業の種類別営業利益増減

単位：百万円



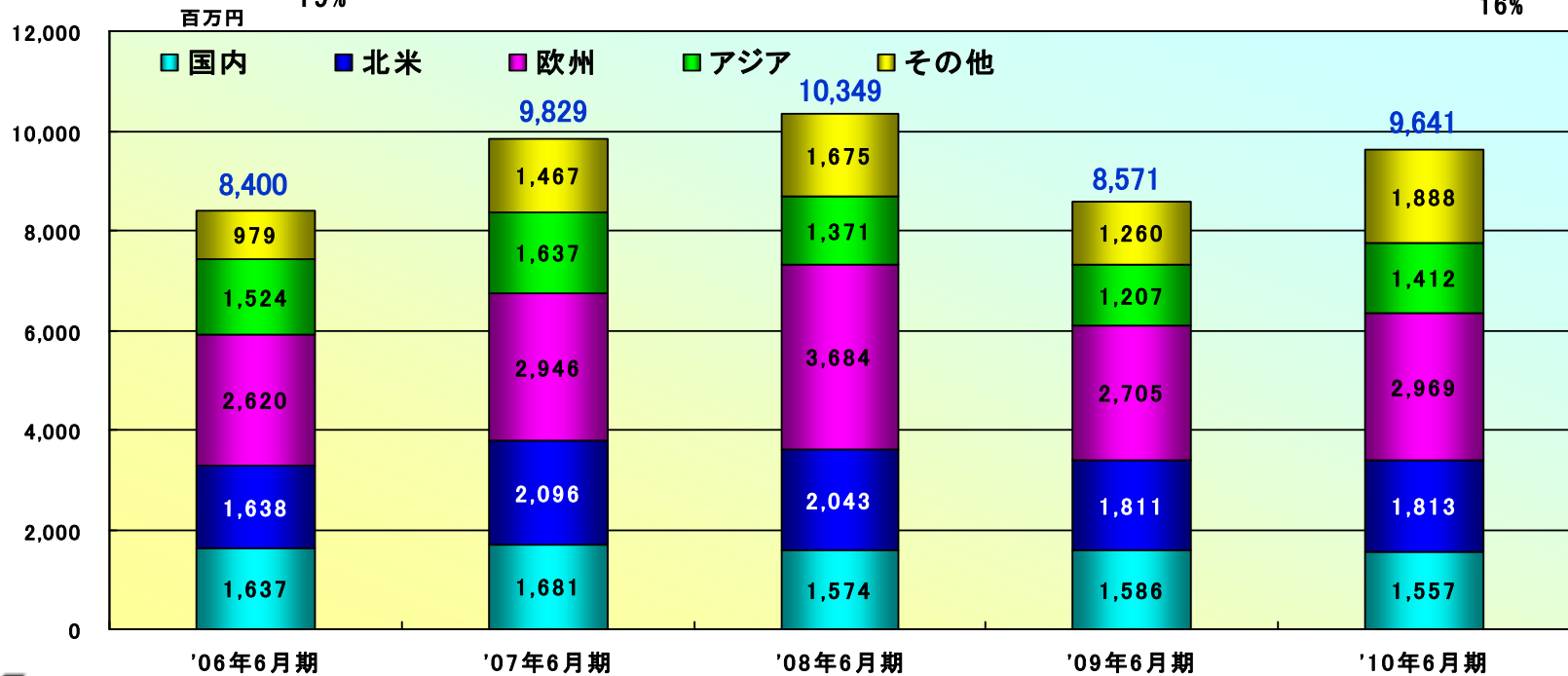
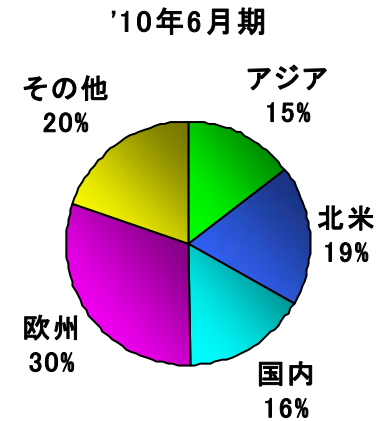
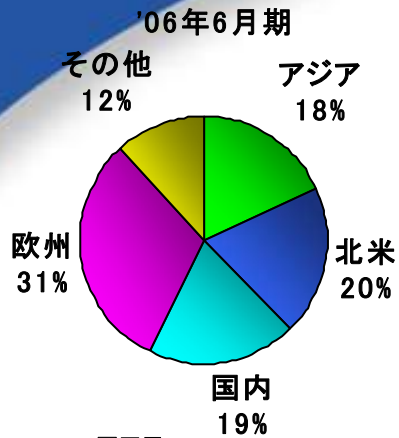
営業利益 (為替影響込)

	2009年	2010年
歯科製品 関連事業	3,714	4,764 +1,049
機工製品 関連事業	218	340 +122
その他 事業	60	96 +35
全社費用	△1,272	△1,135 △136
計	2,721	4,064 1,343

期中平均レート

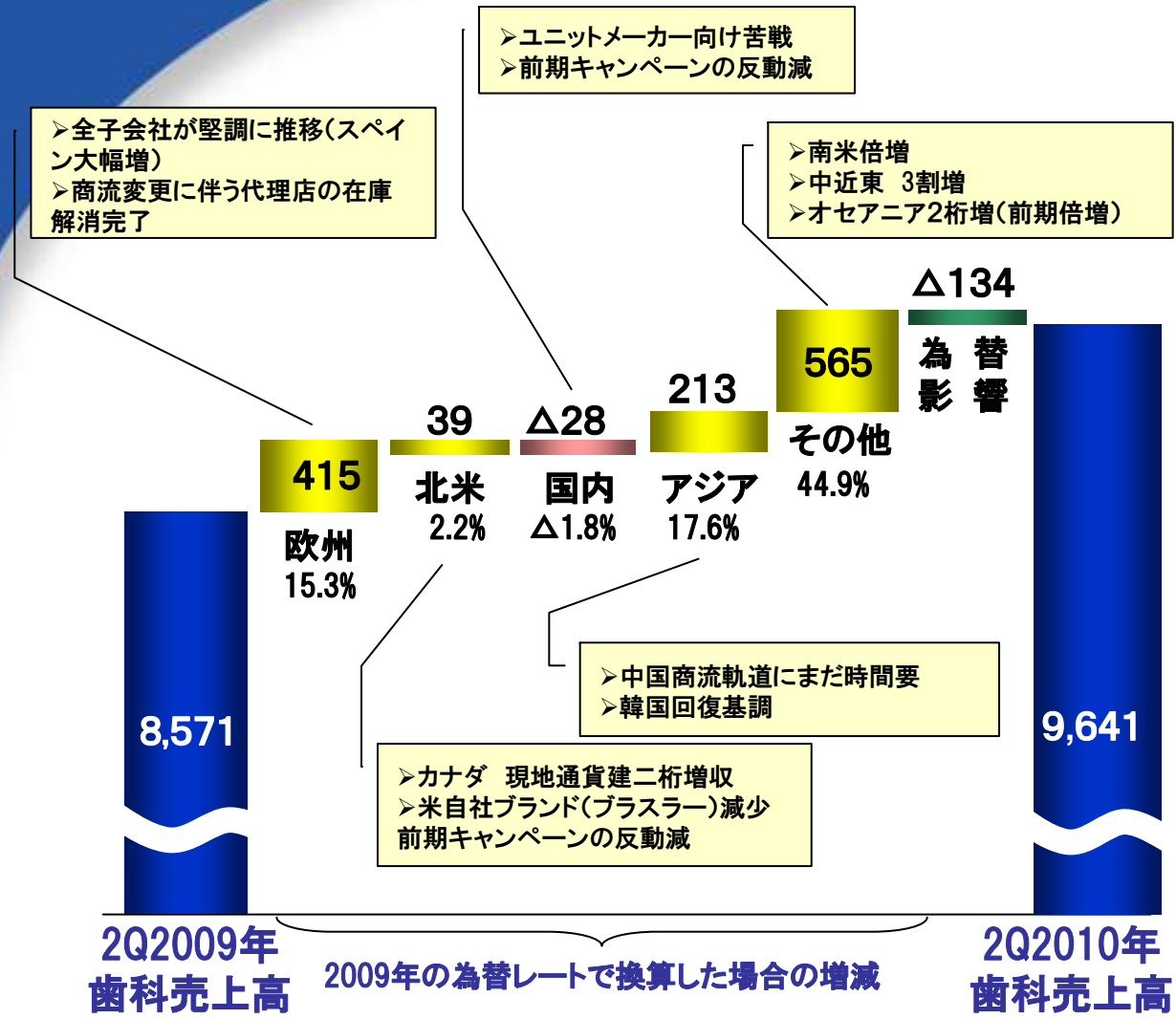
米ドル	95.27	91.17 ↑4.10
ユーロ	128.27	121.09 ↑7.18

第2四半期連結売上高推移(歯科用)



地域別連結売上高の増減(歯科用)

単位:百万円



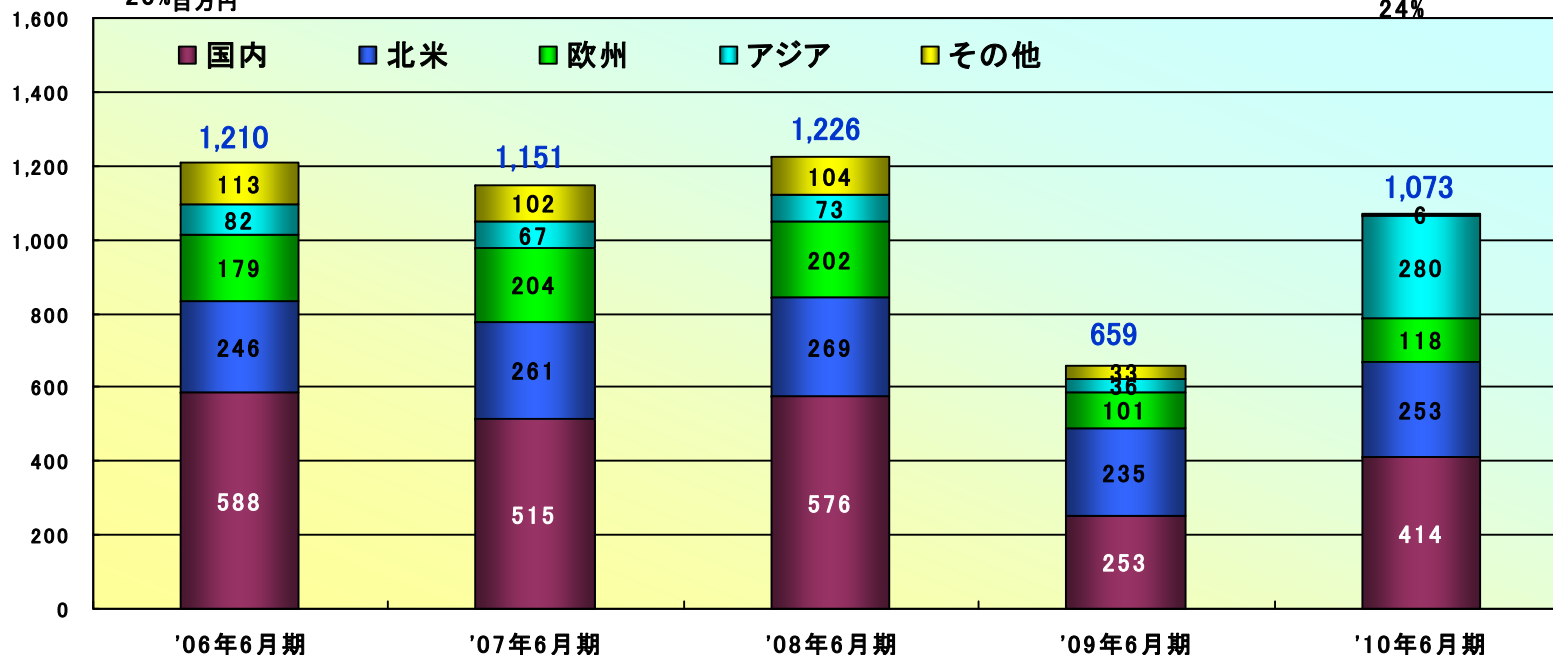
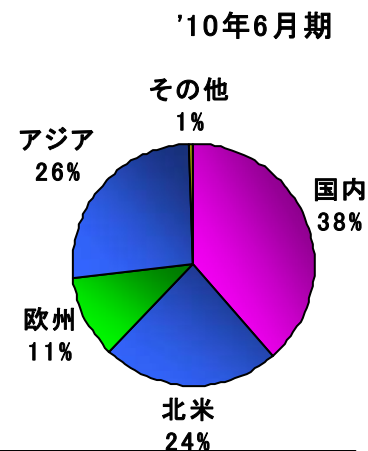
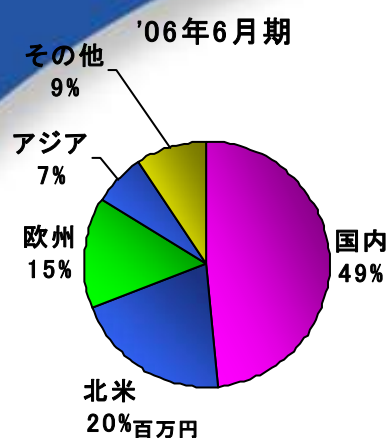
売上高 (為替影響込)

	2009年	2010年
欧州	2,705	2,969 +264
北米	1,811	1,813 +2
国内	1,586	1,557 $\Delta 28$
アジア	1,207	1,412 +204
その他	1,260	1,888 +627
計	8,571	9,641 +1,070

期中平均レート

米ドル	95.27	91.17 ↑ 4.10
ユーロ	128.27	121.09 ↑ 7.18

第2四半期連結売上高推移(工業用)



地域別連結売上高の増減(工業用)

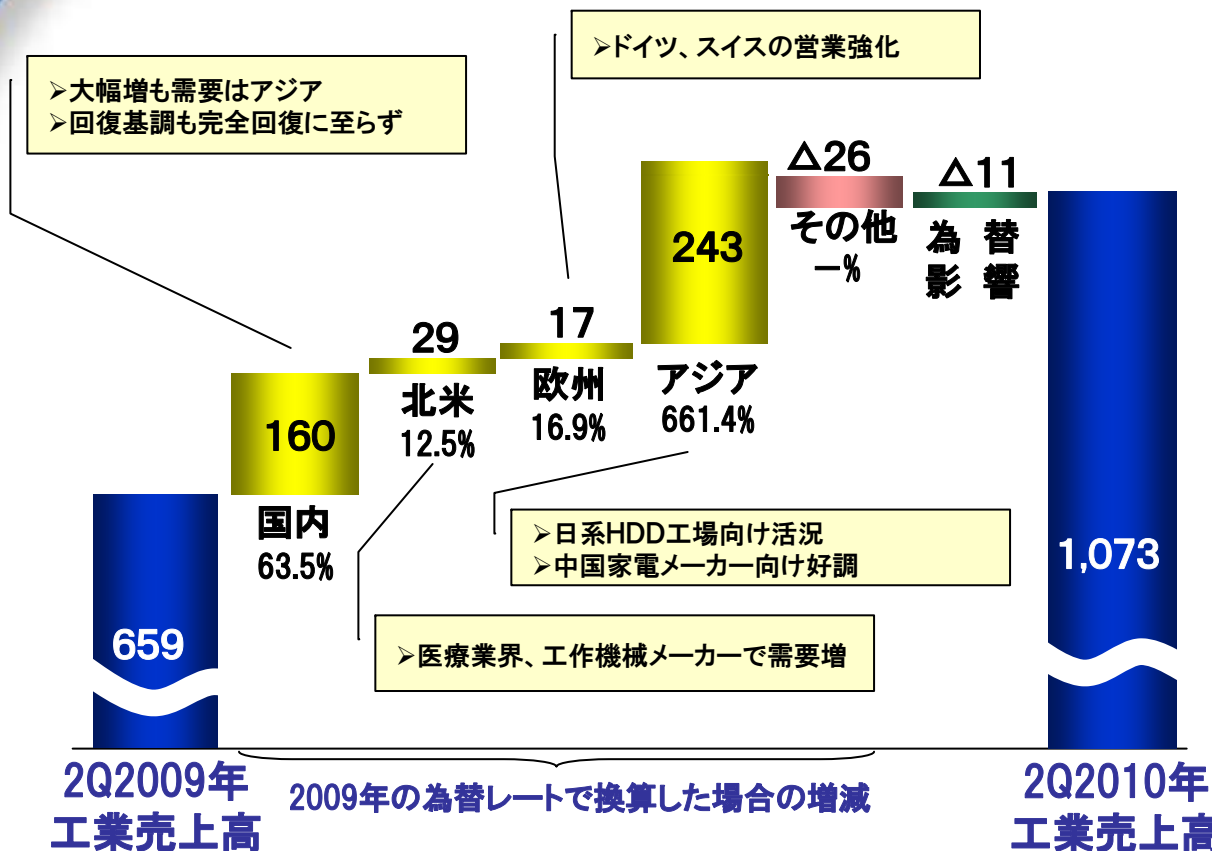
単位:百万円

売上高 (為替影響込)

	2009年	2010年
国内	253	414 +160
北米	235	253 +18
欧州	101	118 +17
アジア	36	280 +243
その他	33	6 △26
計	659	1,073 +413

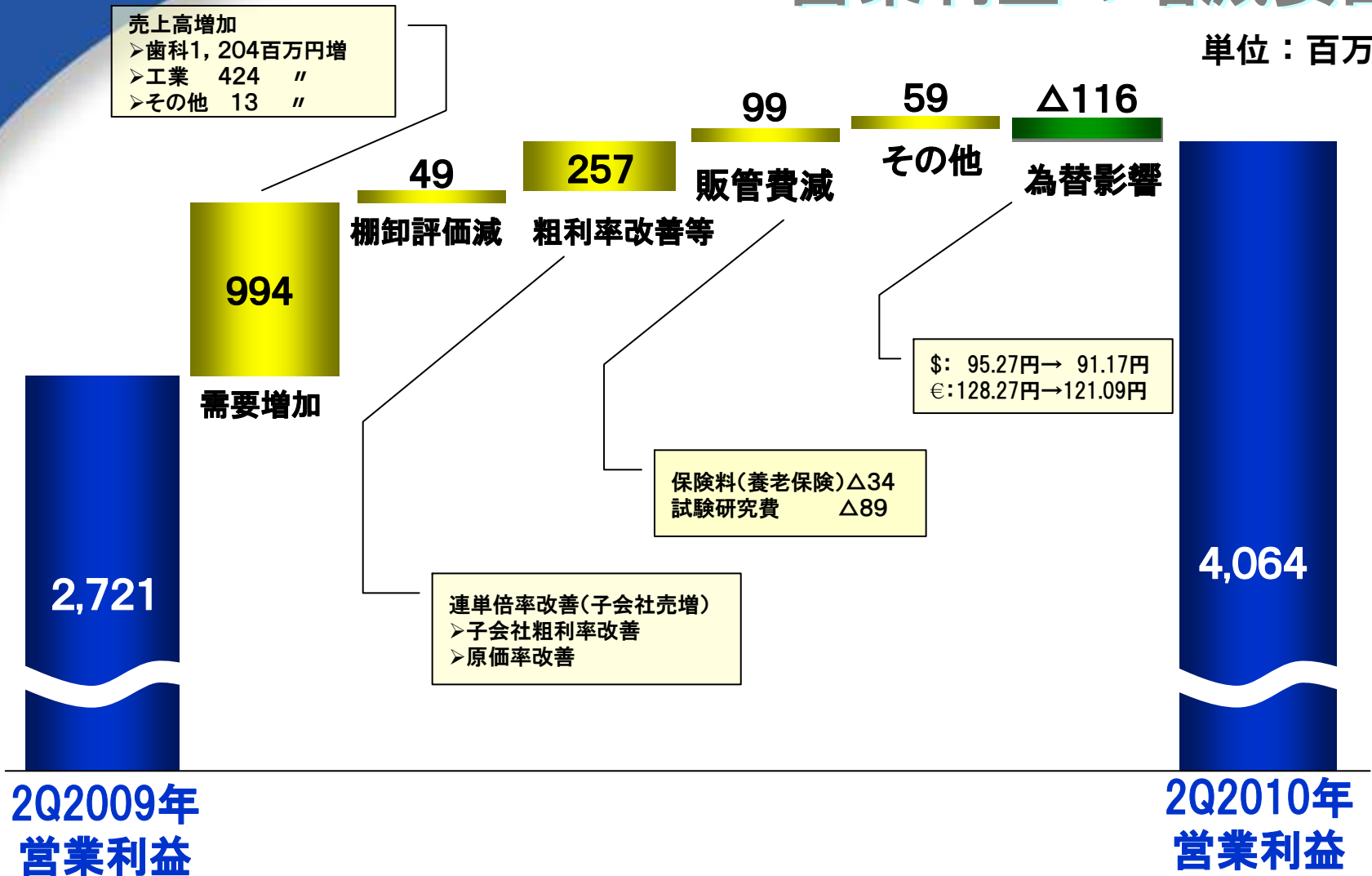
期中平均レート

米ドル	95.27	91.17 ↑ 4.10
ユーロ	128.27	121.09 ↑ 7.18



営業利益の増減要因

単位：百万円



2010年12月期 通期業績予想

通期連結決算概要(P/L)

単位:百万円

	修正予想 '10/12	前期実績 '09/12	前期比	増減要因
売上高	22,332 100%	19,982 100%	112%	歯科製品:+1,425(8%) 工業製品:+831(58%), その他:+92(16%)
売上総利益	13,519 61%	12,243 61%	110% 0pt	下期:為替(円高)による粗利率低下
営業利益	7,409 33%	6,245 31%	119% 2pt	販管費+113増 - 広告費+36(カタログ等)、 人件費(本子会社人員強化)
経常利益	7,138 32%	6,858 34%	104% △2pt	為替差損+500(外貨建債権換算損)
当期純利益	4,714 21%	4,338 22%	109% △1pt	養老保険満期返戻金+178 役員退職慰労金+176
EPS(円)	767.91	697.70		
想定為替レート				
米ドル	88.08円	93.51円	5.43円円高	下期想定 85.00円
ユーロ	115.55円	130.36円	14.81円円高	下期想定110.00円
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

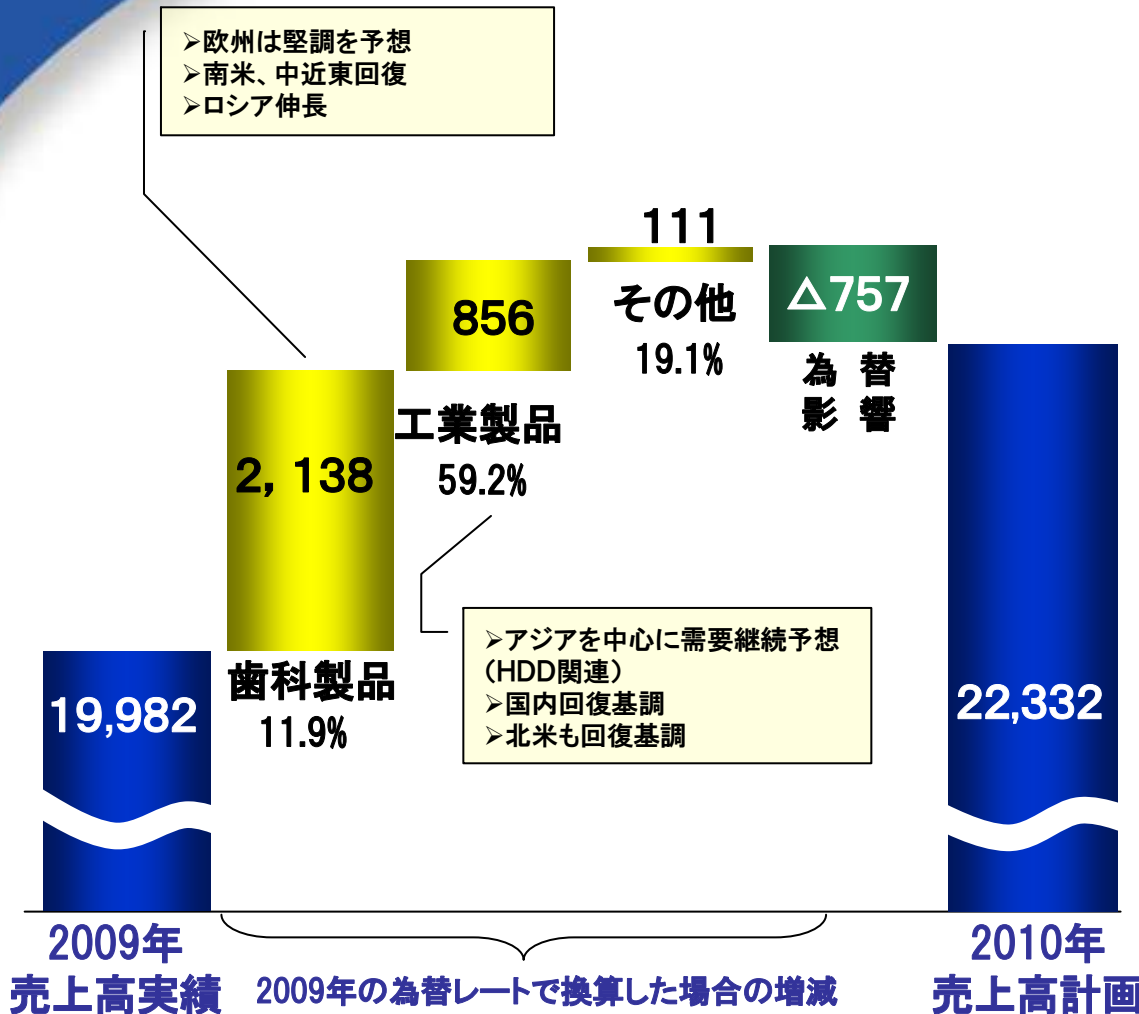
単位：百万円

売上高（為替影響込）

	2009年	2010年
歯科製品業 関連事業	17,953	19,378 +1,425
工業製品業 関連事業	1,446	2,277 +831
その他業 事	582	675 +92
計	19,982	22,332 +2,349

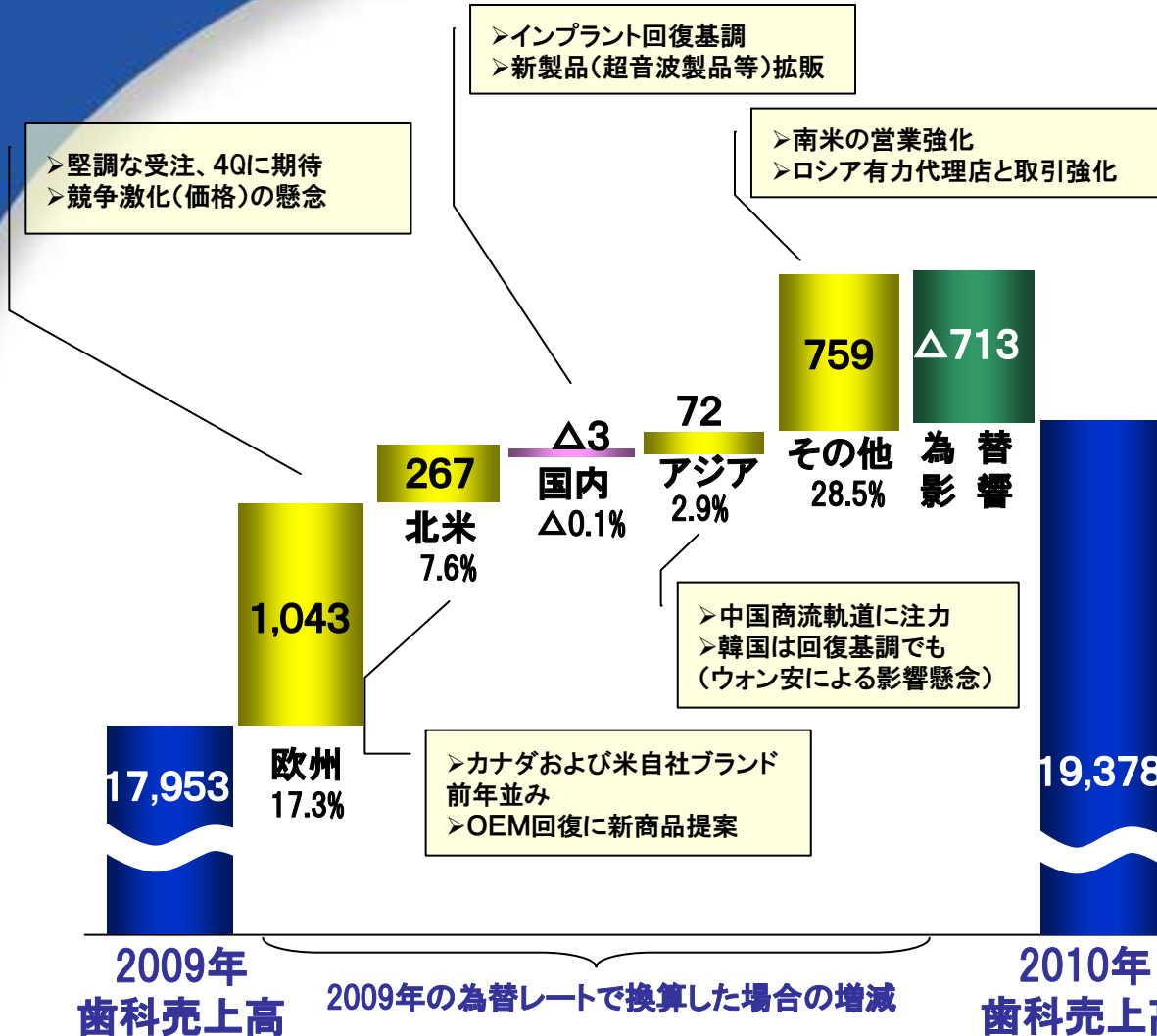
期中平均レート

米ドル	93.51	88.08 ↑5.43
ユーロ	130.36	115.55 ↑14.81



地域別連結売上高の増減(歯科用)

単位:百万円



売上高 (為替影響込)

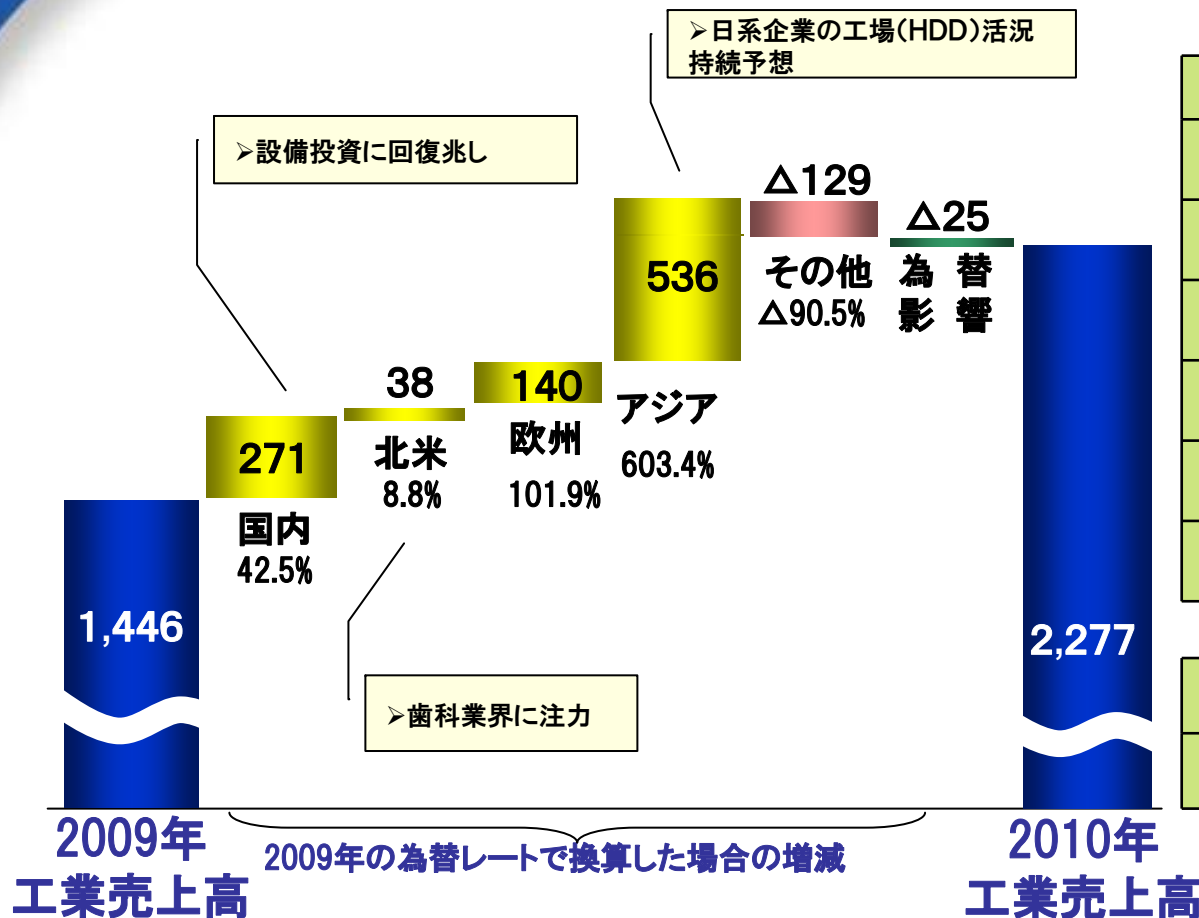
	2009年	2010年
欧州	6,046	6,456 +409
北米	3,504	3,734 +229
国内	3,232	3,228 $\Delta 3$
アジア	2,503	2,556 +53
その他	2,666	3,402 +736
計	17,953	19,378 +1,425

期中平均レート

米ドル	93.51	88.08 ↑ 5.43
ユーロ	130.36	115.55 ↑ 14.81

地域別連結売上高の増減(工業用)

単位:百万円



売上高 (為替影響込)

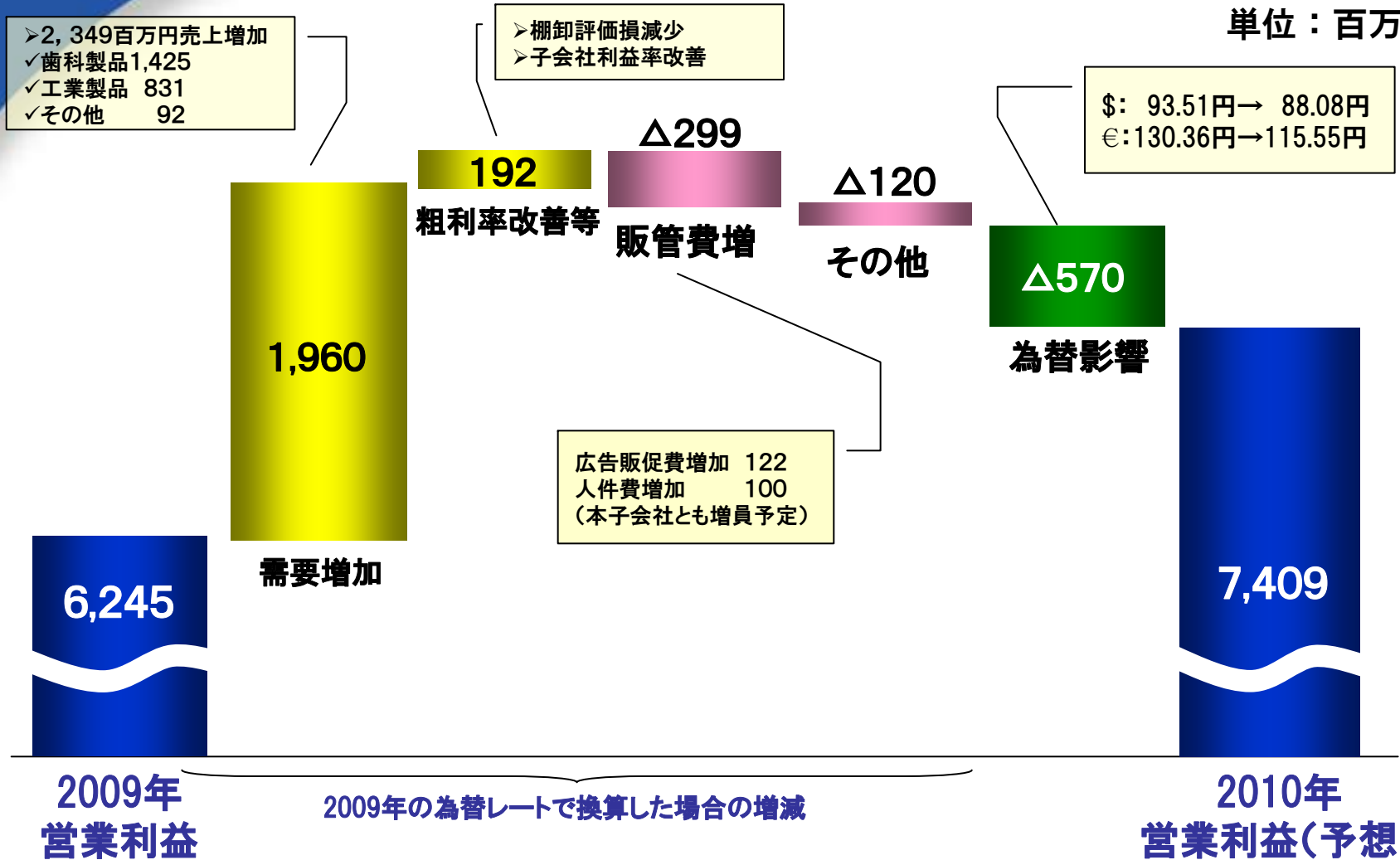
	2009年	2010年
国内	638	909 +271
北米	438	451 +13
欧州	137	278 +140
アジア	88	625 +536
その他	143	13 △129
計	1,446	2,277 +831

期中平均レート

米ドル	93.51	88.08 ↑5.43
ユーロ	130.36	115.55 ↑14.81

営業利益の増減要因

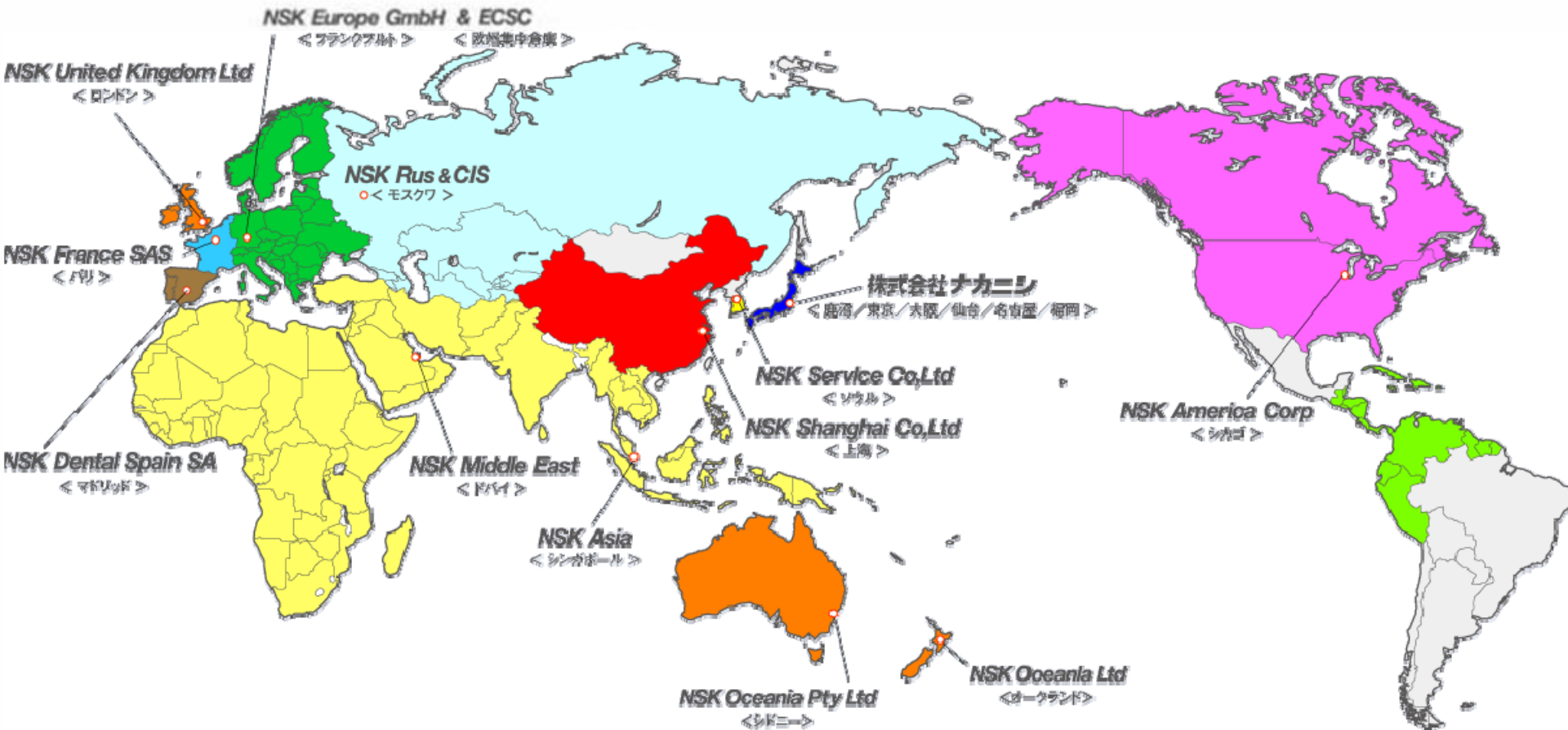
単位：百万円



市場の状況と今後の施策

代表取締役社長
中西英一

世界に広がるNSKのネットワーク



事業の方向性

-マーケティングミックス-

デンタル部門

全世界拠点の活動強化

- 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
- デリバリ体制強化

工業部門

販売体制の強化

- アジアのHDD市場に注力
- 欧州の販売およびサービス体制見直し (NEHを軸として)
- 販売機種 of 絞り込み

メディカル部門

販売体制の強化

- 国内
デリバリ体制強化
- 海外
KOL囲い込み
代理店網整備

販売網 & 広告
販促戦略

新製品開発

- 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

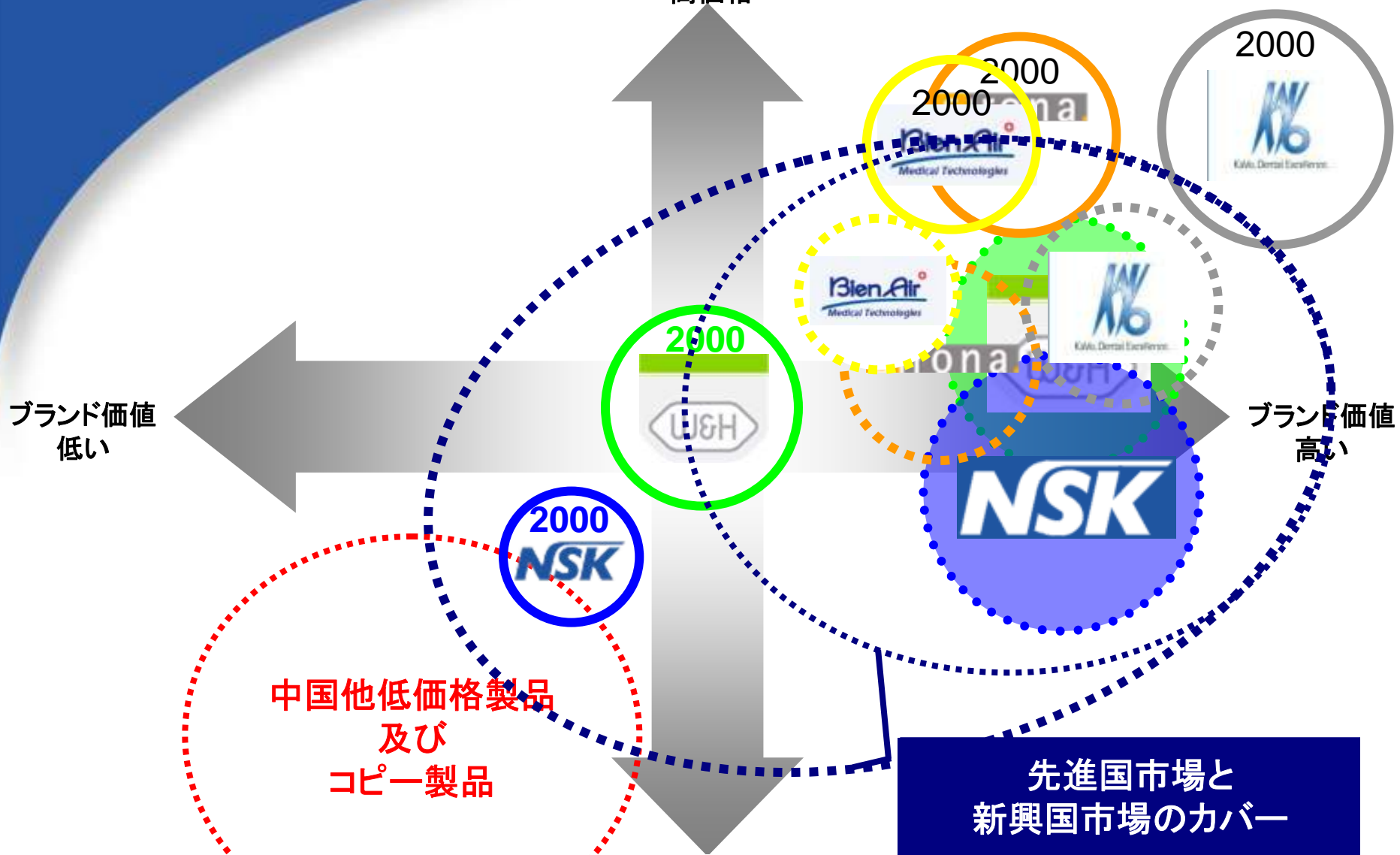
新製品開発

- 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

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

ベトナム子会社設立

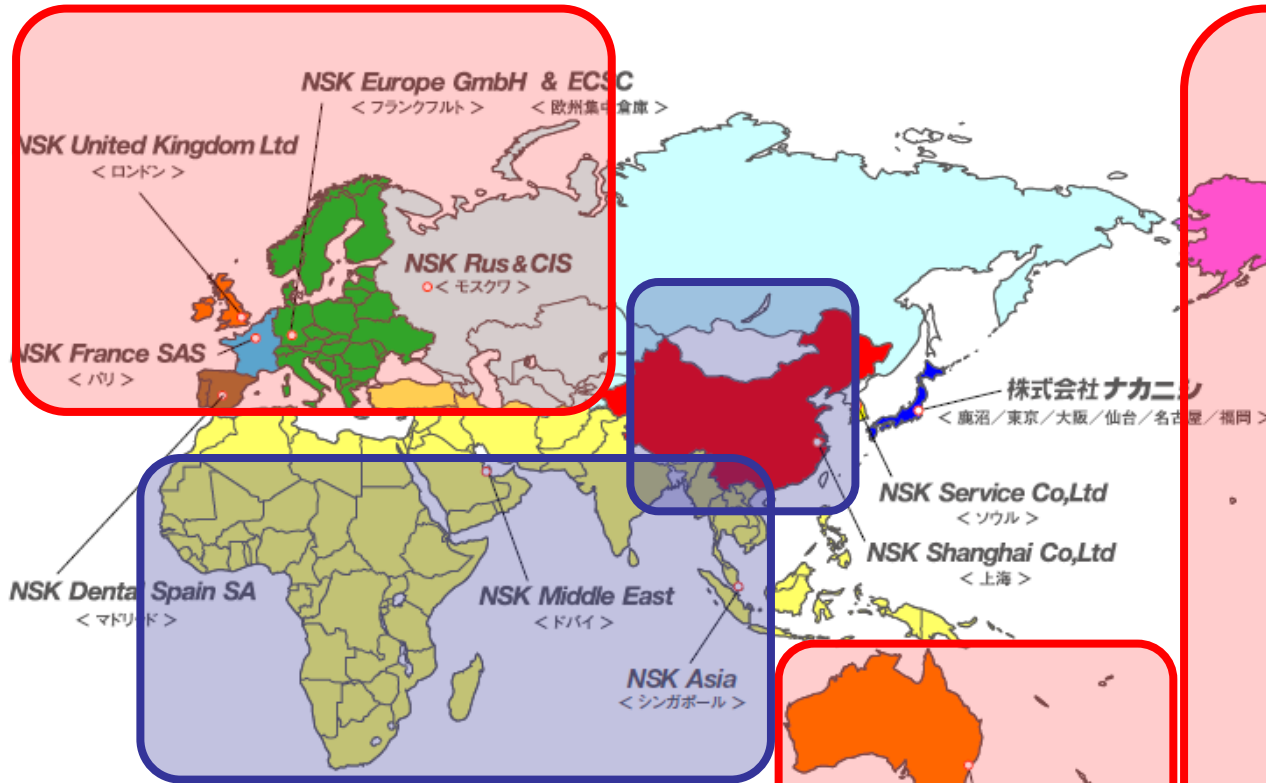
- **ベトナムに工場新設（2011年6月稼働開始予定）**
 - － **中長期的な機会損失回避**
 - 国内工場のキャパシティ（主に人材）が限界
 - 国内工場は高付加価値製品に注力していく
 - － **円高対応、ローエンド製品の価格競争力維持**
 - － **当初はSKD方式で稼働**
 - いずれ部品加工も開始し、一貫生産



グローバル戦略の展開

(欧米市場の統括管理・アジアの販売網再構築)

欧州は順調にシェアUP



北米市場もシェアアップを目指す



中南米市場の販売網再構築

中国・アジア地域は地道な種まき販売網再構築

現地販売は順調に伸長継続、

各現法とも過去最高販売達成見込

- 各現法とも深堀営業が浸透、大手ディーラーと中小ディーラーの共存が進む。
- ハンドピース、サージック、超音波スケーラー中心に伸長
 - ビルトインビジネス推進
 - 著名Dr.との連携による各種コース(セミナー)開催。
 - 政府系テNDER、大学へのアプローチ進む。
- 旧代理店市場も順調に伸長継続。
- 欧州集中倉庫フル稼働-ローカルサービス充実。

営業・サービスの「質」を強化、業界No1をめざす。

Focus
集中

コアビジネスであるハンドピース拡販

普及価格から高付加価値製品へシフト

成長カテゴリであるインプラント関連機器拡販

インプラントメーカーへ攻略

成長カテゴリである歯周関連機器拡販

各種セミナー開催による製品訴求

Enhancement
強化

集中倉庫機能による即納体制継続

高回転経営継続

業界ダントツNo.1のアフターサービス提供

他社との差別化を計る・NSKファンの増加

ロシア/CIS諸国（歯科）

大手ディーラー攻略による大幅伸長

- 業界TopディーラーD社攻略成功
 - 競合メーカーの主力ディーラー攻略によるシェア大幅アップ
 - 旧代理店との共存実現
- ロシア地方都市攻略開始とCIS販売網強化
- ブランディング強化推進。
 - 宣伝強化と各地展示会でのブランド訴求推進。



シベリア地区製品勉強会

エンド・ハイジーン・インプラント著名Dr.との連携強化



オセアニア(歯科)

2ケタ伸長継続

- 政府系入札に強み発揮
- 歯科大学との連携強化
- 大手ディーラー商売順調に推移



欧州大手チェアへNSK製品装着



歯学部校内診療施設



クイーンズランド大学歯学部



クイーンズランド大学歯学部新校舎

クイーンズランド大学歯学部新キャンパス用
治療チェア用モーター、ハンドピース、
超音波スケーラーの供給開始

■ ブラスラーUSA社(米国販売委託先)

- 昨年の電気モータ販売大幅伸長の反動あり
 - 大学関係・軍関係向け販売は好調
 - ブラスラー社販売体制強化(販売人員補強)

■ カナダ市場

- 現地販売2ケタ伸長
 - 販売網再編、限定販売網戦略へ移行
 - 展示会へ参加、広告実施によるブランディング強化

■ OEMビジネス

- 専任者体制も定着し、順調回復基調を示す。
 - 細かいフォローを実施、商材刈り取りに注力。



ブラスラー社展示ブース

中南米市場

- 市場再構築成功、V字回復達成（前年比200%以上達成）
 - 国別マーケティング実施、代理店見直し実行。
 - 他地域からの製品流入防止策を実行。
 - ブラジル最大のインプラントメーカーへモーターOEM供給開始。
 - 最大市場ブラジルへの新スキーム構築開始。



ブラジル展示会NSKブース



ブラジル最大のインプラントメーカーの展示ブース

国内市場（歯科）

■ 上期はほぼ計画通り

- チタンコントラ堅調
- 超音波スケーラーが好調
 - セミナーへの地道な取組



■ OEMはやや出遅れ、

下期で挽回を見込む

- LED付インプラントモーターが好調、下期も増加見込み



中国・アジア市場（歯科）

■ 中国

- **製品面の強化**
 - 現地の使用状況に合わせて既存製品のマイナー改良実施
 - 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
- **販売面の強化**
 - 販売代理店との連携強化
 - 学会・セミナーでの直接的なアプローチ
 - 新製品申請登録業務の迅速化（本社直轄でテコ入れ）
 - 偽物対策強化（真贋照会可能なシリアル番号Webシステム導入）
- **アフターサービスの強化**
 - 模倣品メーカーとの差別化

■ 東南アジア

- 上期好調
- NSK Asiaを軸に手薄なエリアに積極展開

中国市場での地道な取り組み



北京展示会
初日から多くの関係者がブースを訪れ、顧客対応に追われていた。

NSK製品の紹介 武漢大学口腔医学院の著名教授講演



トップの歯科大学との 親密な関係構築

親善バスケットボール大会



記念植樹



new

Multi Pad

マルチパッド

ユニットメーカー攻略のための

トータルソリューション提案

-パッケージ供給により制御系インターフェース開発不要
プラグインでの導入実現

- 2モーターと超音波スケーラーを制御・コントロール
- エンド機能付Nano Plusも制御・コントロール可能
- 自然光に近いLEDライト採用による
口腔内術野の向上
- 各社ユニットへのデザイン融合が図りやすい。
- シンプルで使いやすい操作パネル



LED

Varios 170



LED

NLXplus



LED

NLXnano

new

Varios 570

iPiezo engine

LED



超音波システム

- 普及価格帯製品充実
- 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
- iPiezoエンジンによる安定したパワーの供給
- チップ耐久性の向上
- 診療室にマッチした新デザイン



2010 International Symposium on Dental Hygiene 歯科衛生士国際シンポジウム出展とセミナー開催

フランス著名歯科医師2名による
NSK主催バリ奥斯セミナー開催



Photos © Filskifoto

全世界より約1,100名の
歯科衛生士が参加
(日本からも25名参加)



Photos © Filskifoto



Filskifoto

初めてNSKブース設営
バリ奥斯セミナー開催
コンベンションスポンサー

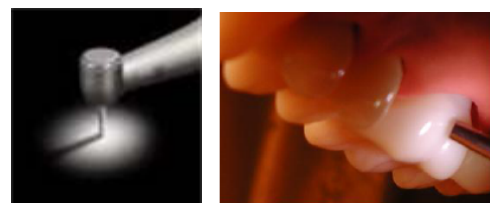
LED内臓タービン X, S-Max シリーズ

■ BienAir, W/H Couplingへの対応

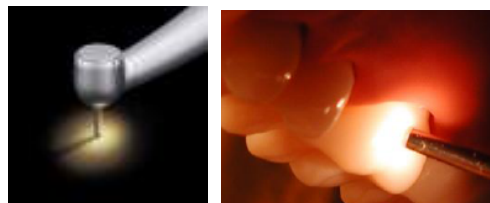
■ 自然光に近いLEDライト採用による

口腔内術野の向上

LED



ハロゲンライト



new

Ti-Max X
eXtreme Premium Series

LED



LED

S-Max M
coMfortable Performance Series





34. Internationale Dental-Schau
34th International Dental Show



2011年3月IDSに向けて

- 強力な新製品開発推進中
- 強力なブランディング活動推進中



■ 国内

- 前年比UPするも、完全回復には至らず

■ アジア

- 多くの受注残を抱えている状況
- HDD用向け市場拡大
- サービス体制の再構築が軌道に乗る

■ 北米

- 上期は順調に推移
- メディカル業界向けへの売上堅調
- 工作機械メーカーへの営業を強化

■ 欧州

- 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

メディカル・獣医市場

■ メディカル

– 国内

- 受注見込みが下期にずれ込んでいる状況

– 海外

- アジア・中東の引き合い好調、下期に期待
- 欧州が苦戦

■ 獣医

– 上期は順調

- 徐々にNSKブランドが浸透
- 新製品導入も寄与

