

■ 株主メモ

証券コード	7716
事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
株主確定基準日	定時株主総会議決権行使の基準日 12月31日 期末配当金の基準日 12月31日 中間配当金の基準日 6月30日
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同連絡先	東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 0120-782-031(フリーダイヤル)
公告方法	当社ホームページに掲載します。ただし、やむを得ない事由によって電子公告することができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所 JASDAQ スタンダード
お知らせ	<ul style="list-style-type: none">● 住所変更、単元未満株式の買取等のお申し出先について 株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座を開設された株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。● 未払配当金の支払いについて 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

NSK

CREATE IT.

BUSINESS REPORT

第68期決算期

2019年1月1日～2019年12月31日

株式会社ナカニシ



株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2019年度の上半期は、前年の滅菌関連需要の反動減から国内市場で苦戦し、業績が大きく落ち込みましたが、5月末に国内と欧州で上市した、主力のハンドピースの新製品「S-Max Mシリーズ」が市場で非常に高い評価を得て、売上を力強く牽引しました。また、重点市場である北米市場で、自社ブランド製品とOEM製品の販売が共に好調に推移したこともあり、下半期に入ってから業績は大きく好転しましたが、残念ながら通期では減収減益の結果に終わりました。

海外市場の売上高が全体の約8割を占める当社にとって、世界経済の動向や為替相場の変動に伴う影響は避けては通れません。当面、厳しい事業環境が続くものと捉えていますが、当社は、このような状況であるからこそ、中長期的な視点にたち、対処すべき課題を肅々と取り組んでまいります。この決意の下、当社はこの度、目指すべき方向性を明確にするべくナカニシ長期ビジョン「VISION2030」(P.05参照)を策定し、このビジョンの実現に向けた歩みを確かなものにすべく中期経営計画「NV2025」(P.06参照)を策定しました。

当社が創業100周年を迎える2030年に向け、歯科製品を含めた医療機器のグローバル市場において、“革新的「削るテクノロジー」”による新製品を次々に生み出し、世界中の人々の健康寿命の延伸、そして、QOL(生活の質)の向上に大きく貢献できる ONLY ONE の医療機器メーカーになることを目指して、全従業員一丸となって邁進してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社の成長にご期待頂くとともに、引き続きご支援を賜ります様お願い申し上げます。

代表取締役社長執行役員
中西 英一




2019年度の業績について

2019年度は、歯科製品関連事業における販売量は増加しましたが、円高進行に伴う売上高の目減りにより、減収となったほか、米中貿易摩擦の影響を受けた工業製品関連事業も落ち込みました。

その結果、売上高は前期比3.1%減の354億円、営業利益は前期比4.3%減の92億円、当期純利益は前期比6.4%減の71億円となりました。

歯科製品関連事業においては、ハンドピース新製品の立ち上がり が堅調で、上半期低迷した国内市場の販売が復調したほか、北米や欧州でも円高に伴う売上高の目減り

を補って増収となりました。

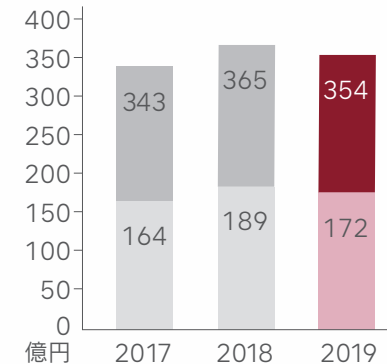
一方、OEMビジネスについては、供給先メーカーが在庫調整に入ったため、販売が低迷しました。

工業製品関連事業においては、体制強化を進めてきた北米市場で売上高が増収に転じたほか、新規代理店を獲得した欧州市場では販売が伸長しました。

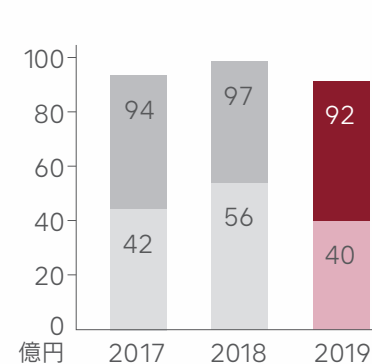
一方、折からの米中貿易摩擦の影響から、中国および中国との貿易関係国の需要は大きく減退しており、中国市場や国内市場等の販売は落ち込みました。



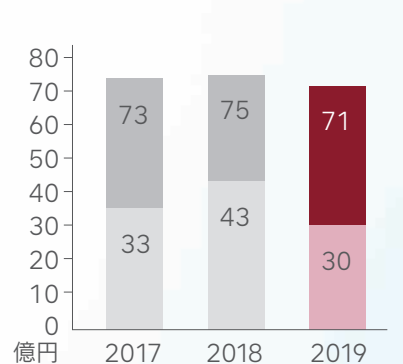
■ 第2四半期(累計) ■ 通期(累計)



■ 第2四半期(累計) ■ 通期(累計)



■ 第2四半期(累計) ■ 通期(累計)



歯科製品関連事業の概況について

欧米を中心に歯科医院の経営形態の変化(個人経営からグループ経営へ)が進む中、当社が主力とする歯科製品関連市場は、従来に比べて価格競争が激しくなっており、このような中、当社は、競争力のあるハンドピース、インプラント関連製品や、予防歯科・訪問歯科関連製品の拡販に努めました。北米を中心に自社ブランド製品の販売は順調に推移しましたが、国内や欧州のOEMビジネスが低調だったほか、円高の進行にともなう売上高の目減りが影響し、前期に比べ減収となりました。

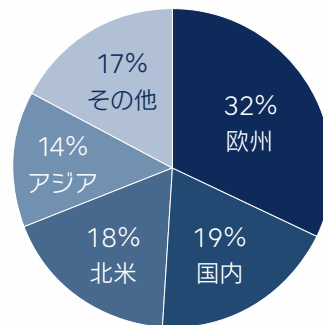
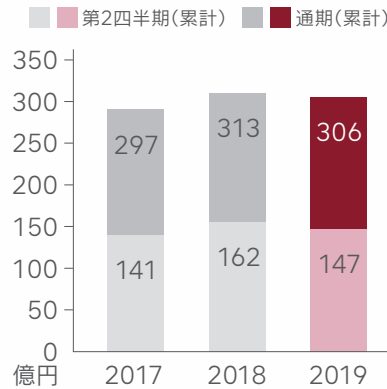
[欧州] 欧州市場の売上高は前期比4.7%減の97億円となりました。欧州各現地法人による営業努力で自社ブランド販売が伸びたものの、OEMが低迷しました。

[国内] 国内市場の売上高は前期比3.1%減の59億円となりました。ハンドピース新製品が好調で、下半期から自社ブランドの販売が大きく伸びましたが、OEMビジネスは軟調でした。

[北米] 北米市場の売上高は前期比8.6%増の55億円となりました。自社ブランド製品が引き続き好調で、市場シェアが拡大しました。OEM販売も復調しました。

[アジア] アジア市場の売上高は前期比2.4%減の43億円となりました。中国市場が減収となったものの、アジア諸国向けの販売は堅調に推移しました。

[その他] その他地域の売上高は前期比7.5%減の50億円となりました。ロシアの販売が大きく伸び、豪州も堅調でしたが、中近東や南米が落ち込みました。

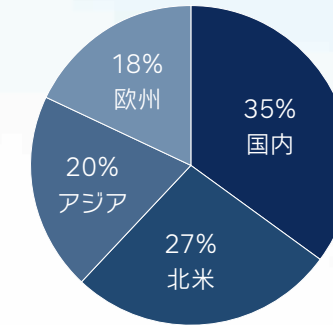


歯科製品関連事業
2019年度
地域別売上高比率

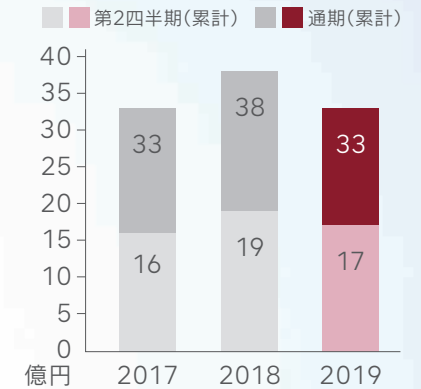
工業製品関連事業の概況について

工業製品関連事業の売上高は、営業体制の整備が進んだ北米や、新規代理店を獲得した欧州で販売が伸長したものの、米中貿易摩擦の影響が大きく出た中国やアジア各国、国内市場の需要は減退し、販売は落ち込みました。

各市場ともに生産設備への投資意欲は縮小傾向にあり、当面は厳しい事業環境が続くものと予想しております。



工業製品関連事業
2019年度
地域別売上高比率



2020年度の業績予想について

2020年度は、市況感の悪化が続く工業製品関連事業は減収、新製品を含む自社ブランド製品の拡販によって歯科製品関連事業は増収と予想していますが、米ドルやユーロ、新興国通貨等に対して円高が進行するものと想定しており、増収の幅は限定的になる見込みです。

営業利益は、増収に伴う利益増を見込むものの、新製品上市に向けた販売費の増加や薬事規制への対応コスト、人件費の増加に加え、円高に伴う利益の目減りもあり、減益となる見込みです。

なお、2020年度の想定為替レートは、1USドル=105円、1ユーロ=115円としております。

売上高	365 億円	前期比 +3.1%
営業利益	83 億円	前期比 -10.3%
経常利益	86 億円	前期比 -12.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	60 億円	前期比 -14.3%

■ 想定為替レート

1USドル	105円	1ユーロ	115円
-------	------	------	------

ナカニシ長期ビジョン VISION2030

“ダントツの「最優良グローバル医療機器メーカー」になること”

当社は、創業100周年を迎える2030年に向け、歯科製品を含めた医療機器のグローバル市場において、“革新的「削るテクノロジー」”による新製品を次々と生み出し、全世界の人々の健康寿命の延伸に大きく貢献できるONLY ONEの医療機器メーカーになることを目指しています。

長期ビジョンにおける事業展開のキーワードは「超高齢化」です。現時点で、国内の65歳以上の方々の人口割合は28%を超え、2030年には31%を超える予測が出ています。この超高齢化のトレンドは、日本だけでなく、欧州諸国・中国・韓国等、世界各地の国々でも同

様に進行しています。超高齢化社会において「健康寿命の延伸」は最重要課題であり、その解は『歯の健康』と『体の健康』にあります。また、超高齢化により、「労働人口の減少」が、日本・欧州・中国等の経済成長のボトルネックになりつつあり、その解の1つは『工場の自動化』にあると考えています。

これら3つの大きな社会的ニーズに対して、当社の“革新的「削るテクノロジー」”により、3つの事業分野（デンタル・メディカル・機工）で、革新的な新製品とサービスを生み出し、大きく社会に貢献し、企業価値を高めてまいります。

2030年 ナカニシ長期ビジョン

VISION 2030

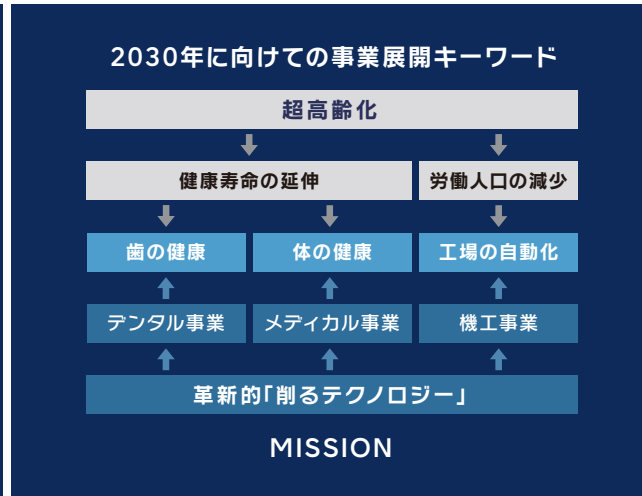
ダントツの「最優良グローバル医療機器メーカー」になること
To be The Leading Excellent Global Medical Device Company

歯科製品を含めた医療機器のグローバル市場において
世の中にない革新的な製品を次々と生み出し
全世界の人々の健康寿命の延伸に大きく貢献できる
ONLY ONEのメーカーになること

MISSION 2030年に向けての事業展開キーワード

革新的「削るテクノロジー」による
「美しい進歩」の創造

超高齢化



中期経営計画 NV2025

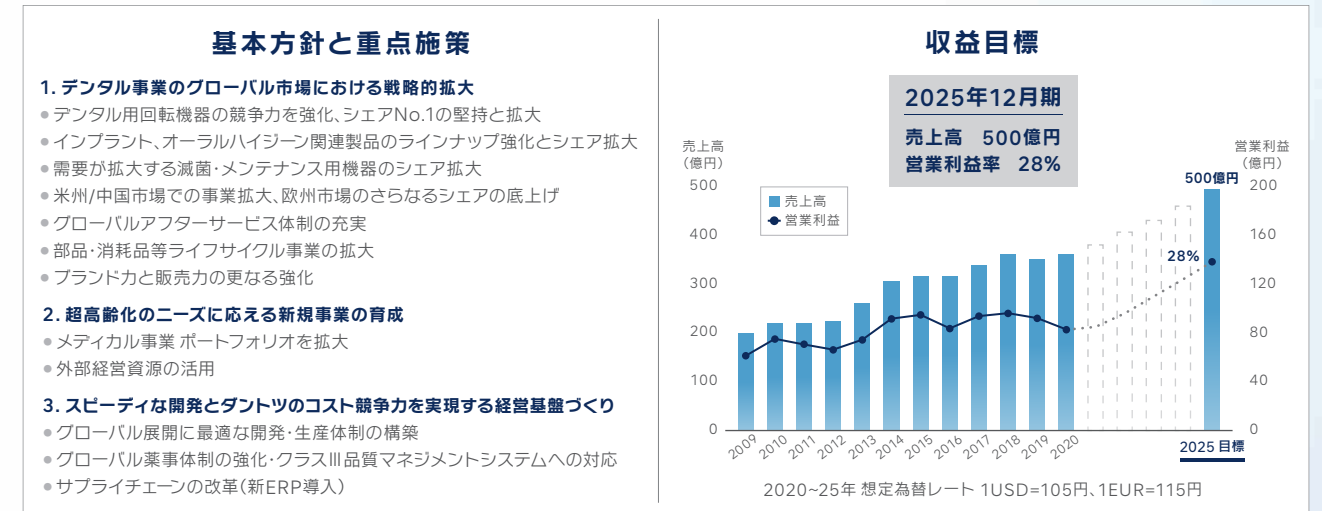
2025年12月期に連結売上高500億円、営業利益率28%の達成を目指します

NV2025では、VISION2030を実現する第一のステージとして、「グローバル市場における戦略的拡大」と「超高齢化ニーズに応える新規事業の育成」に取り組んでまいります。

デンタル事業（歯科製品関連事業）においては、ハンドピース、インプラント関連、オーラルハイジーンを重点分野として製品ラインアップの強化を図り、トップブランドを磐石なものとして、グローバル市場における戦略的な拡大を図ります。メディカル事業においては、製品ポートフォリオを拡大し、超高齢化時代における医療の質の向上に貢献することを目指します。機工事業（工業

製品関連事業）においては、高速スピンドルのONLY ONEカンパニーとして、幅広い産業の自動化に貢献していきます。

これら事業の持続的な成長を支える強固な基盤として、研究開発の中核拠点の「RD1」および生産の中核拠点の「A1」を中心に、スピーディーな開発とコスト競争力の向上を実現していきます。併せて、グローバル事業体制、品質マネジメントシステム、サプライチェーンの強化を図ります。これらの施策の着実な遂行により、2025年12月期に連結売上高 500億円、営業利益率28%の達成を目指してまいります。



※より詳しい情報につきましては、当社ホームページ掲載資料「中期経営計画「NV2025」」をご参照下さい。 <https://www.japan.nsk-dental.com/ir/ks.html>

世界で積極的なマーケティング活動を展開

世界各地で行われる展示会には、歯科医療従事者や流通関係者が多数来場します。製品を直接手に取って体感頂くことは、高性能・高品質な当社製品への理解を深めて頂ける大変有用なマーケティング手法となっています。そのような展示会や学会・シンポジウムに積極的に参加し、NSKブランドの認知度向上とさらなるシェア拡大を図っています。

■ 北米

北米市場においては、現地法人NSKアメリカの精力的な販売・マーケティング活動により、順調に販売を伸ばしています。エアータービンから電気モータへの需要シフトを捉えたハンドピース「nano95LS」は、女性歯科医師をメインターゲットに据え、小型・軽量化、バランスの最適化を図りました。手の小さな女性歯科医師でも扱いやすいと好評を博したほか、女性に訴求するプロモーション戦略も奏功し、米国女性歯科医師会(AAWD)の製品コンテストでは見事優勝を飾りました。

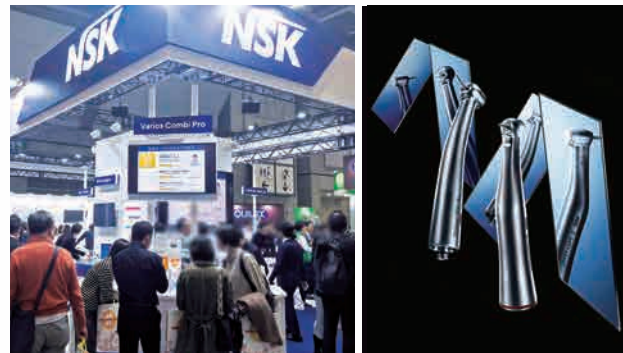


▲ NSK北米マーケティング責任者(左)と米国女性歯科医師会・会長(右) ▲ 女性歯科医師に訴求する「nano95LS」製品広告

■ 国内

国内市場においては、5月末に販売開始したハンドピースの新製品「S-Max Mシリーズ」が市場で高評価を得るとともに、順調な売れ行きをみせ、下半期の業績に大きく貢献しました。

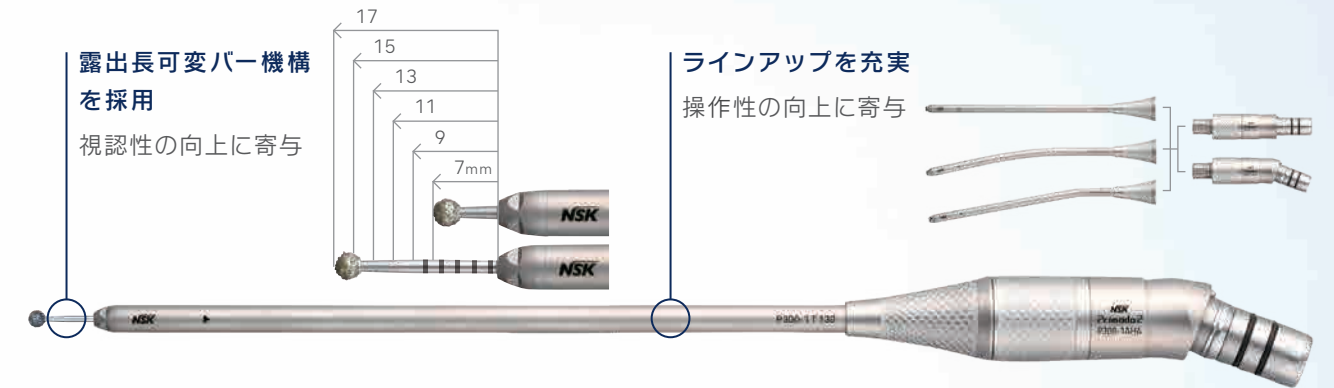
11月に開催された国内最大級の歯科展示会「東京デンタルショー2019」でも「S-Max Mシリーズ」は大きな反響を呼び、「軸のブレが全く無い」「トルクが向上したことが感触で分かる」等、良好なフィードバックを得ました。シェア拡大のための戦略製品として今後大きく伸ばさせていきます。



▲ 東京デンタルショー2019 (東京ビッグサイト) ▲ 新製品「S-Max Mシリーズ」

メディカル事業・新製品「スリムアタッチメント300」

脳神経外科、整形外科等の医療分野で活用される電動式・骨切削用医療機器「Primado2」に対応する新製品「スリムアタッチメント300」を上市しました。定評ある回転安定性はそのままに視認性・操作性・安全性の向上を実現し、内視鏡手術、特に脊椎内視鏡手術への対応力を強化しました。新製品をテコに「Primado2」をさらに拡販していきます。



メカトロテックジャパン2019に出展

10月に名古屋で開催された国内最大級の工作機械見本市「メカトロテックジャパン2019」への出展では、超微細加工分野で活躍する高速スピンドル「E4000シリーズ」とロボットアームの組み合わせ事例の展示や、今年上市予定の新製品である超音波研磨機や超音波カッター、IoT対応通信コントローラを参考出品したところ、多くの来場者から引き合いやご期待の声を頂戴することができました。

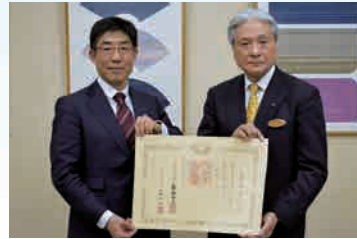


▲ メカトロテックジャパン2019出展ブース ▲ 高速スピンドル+ロボットアーム事例展示 ▲ 今年上市予定の超音波研磨機

紺綬褒章を受章

一昨年、当社は創業88周年を迎えたことを記念して、ともに歩んできた地域社会の皆様への感謝を込めて、栃木県および鹿沼市に計5,000万円を寄付いたしました。地域社会の「ものづくり人材の育成」にお役に立て頂くべく行った寄付が、公益に資するものと評価され、この度、紺綬褒章を受章しました。紺綬褒章とは、日本国天皇より公益のために財産を寄付した功績の著しい個人や法人に授与される褒章です。

寄付金は、栃木県では、県内就学生の事業企画を支援する「スーパー・テクノロジー・スクール事業」等の財源として活用されており、鹿沼市では、「企業支援センター」構想の中で活用いただく予定です。



▲福田富一栃木県知事(右)との受章伝達式



▲佐藤信鹿沼市長(右)との受章伝達式

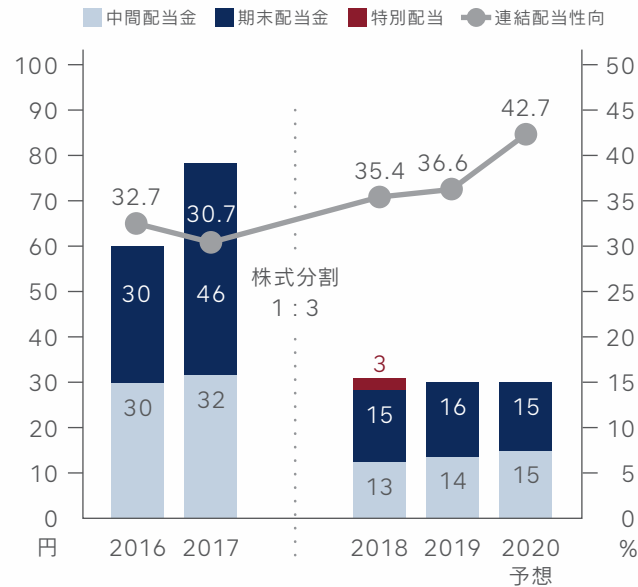
株主還元について

2019年度の配当実績

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の1つと認識し、市場動向や事業展開に備えた内部留保等を勘案した上で、安定的に配当を継続することを基本方針としています。2019年度の期末配当につきましては、当期純利益が当初の計画を上回ったことから、当初の配当予想から2円増額し、1株あたり16円と致しました。これにより2019年度の年間配当金総額は、既にお支払いしております中間配当金14円と合わせ、1株あたり30円となりました。

2020年度の配当予想

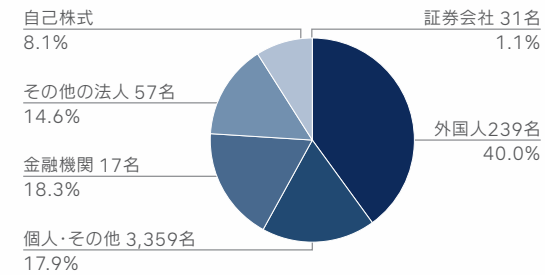
2020年度の配当予想につきましては、中間および期末配当ともに1株あたり15円、年間配当金総額は30円(連結配当性向42.7%)としております。



株式の状況 (2019年12月31日現在)

- 発行可能株式総数 375,000,000株
- 発行済株式の総数 94,259,400株
- 株主数 3,704名

株式分布状況



大株主(上位10名)

株主名	持株数	持株比率
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	6,970千株	8.0%
ナカニシE&N株式会社	4,530千株	5.2%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	4,363千株	5.0%
株式会社オフィスナカニシ	3,120千株	3.6%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,038千株	3.5%
公益財団法人NSKナカニシ財団	3,021千株	3.4%
中西英一	2,814千株	3.2%
中西賢介	2,806千株	3.2%
中西崇介	2,781千株	3.2%
中西千代	2,781千株	3.2%

(注) 1. 当社は、自己株式を7,614千株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
2. 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

会社概要 (2019年12月31日現在)

社名 株式会社ナカニシ
 設立 1951年2月
 代表者 代表取締役社長執行役員 中西英一
 資本金 867,948,542円
 従業員数 1,159名(連結)
 本社 栃木県鹿沼市下日向700番地
 事業所 東京事務所、大阪事務所

主要関係会社
 モスクワ事務所(ロシア)
 NSK-America Corp.(アメリカ)
 NSK Europe GmbH(ドイツ)
 NSK France S.A.S.(フランス)
 NSK United Kingdom Ltd.(イギリス)
 NSK Nakanishi Dental Spain S.A.(スペイン)
 NSK Oceania Pty. Ltd.(オーストラリア)
 NSK Shanghai Co.,Ltd.(中国)
 NSK Dental Italy S.r.l.(イタリア)
 NSK Dental Korea Co.,Ltd.(韓国)
 NSK America Latina Ltda.(ブラジル)
 Integration Diagnostics Sweden AB(スウェーデン)

主要取引銀行
 足利銀行、みずほ銀行、三菱UFJ銀行、三井住友銀行

役員 (2020年3月27日現在)
 代表取締役社長執行役員 中西英一
 代表取締役副社長執行役員 中西賢介
 取締役専務執行役員 鈴木正孝
 取締役 野長瀬裕二
 取締役 鈴木布佐人
 常勤監査役 豊玉英樹
 監査役 澤田雄二
 監査役 馬来義弘

(注) 1. 取締役 野長瀬裕二及び鈴木布佐人は社外取締役です。
2. 監査役 豊玉英樹、澤田雄二、馬来義弘は社外監査役です。