

2006年7月18日(火)

第46期 (2007年3月期) 第1四半期決算説明会

(2006年4月1日～2006年6月30日)

代表取締役社長	最高執行責任者(COO)	保木 潤一
代表取締役副社長		鈴木 三則
執行役員 管理副本部長		高橋 一夫

将来予測に関する注意事項

この資料に記載されている当社の現在の計画、見通し、戦略、確信は、将来の業績に関する見通しです。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。従って、これら業績見通しに全面的に依拠することはお控え願います。様々な重要な要素により、実際の業績はこれら業績見通しと異なる可能性があります。

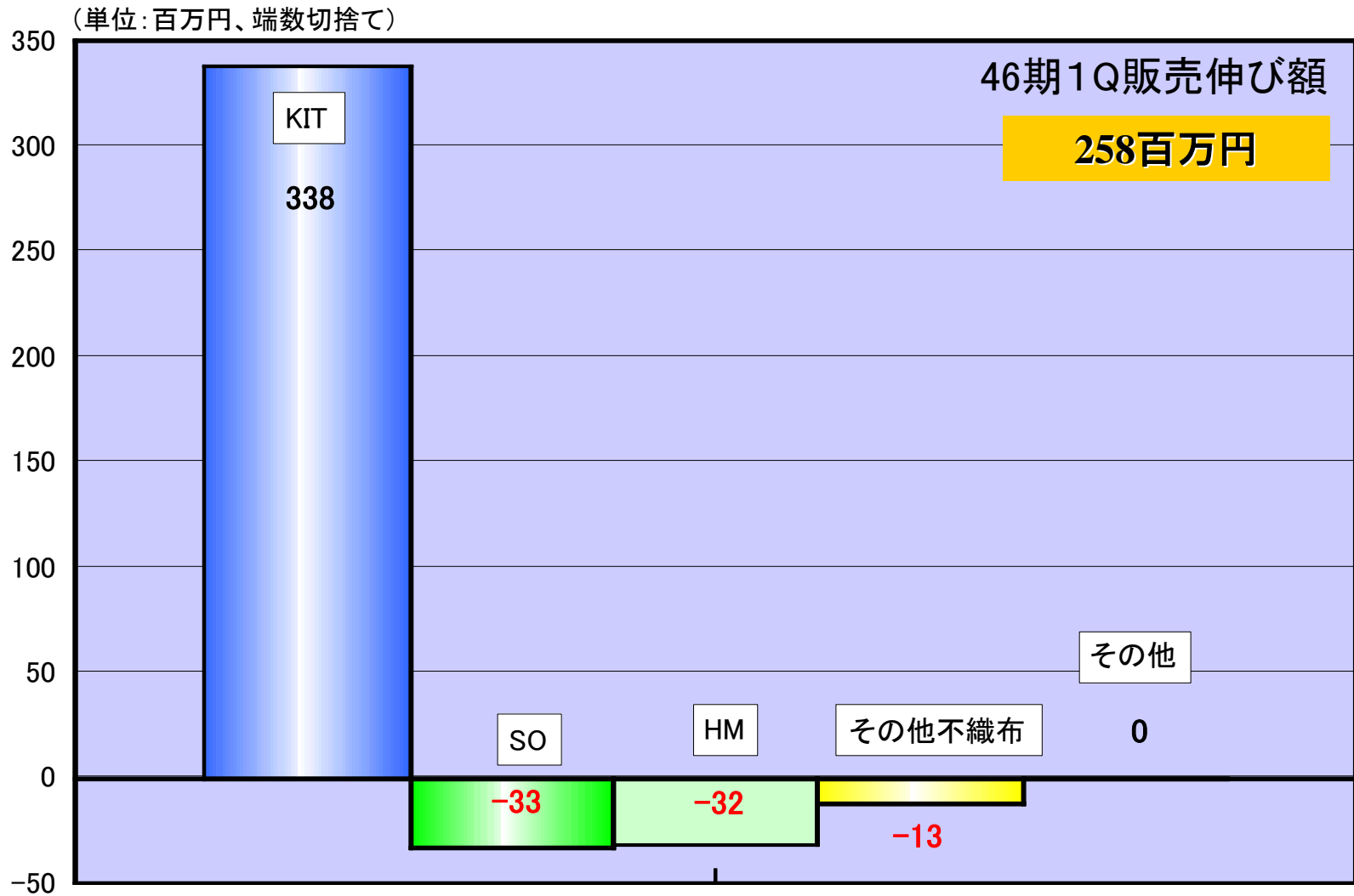
-本資料に含まれる業績については、監査法人による会計監査を受けておりません。

業績の概要と分析（連結）

第46期 (2007年3月期) 第1四半期 損益計算書

単位:百万円 切捨て	06.3 45期1Q実績		07.3 46期1Q計画		07.3 46期1Q実績		前年比		計画比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	伸額	伸率	差異額	計画比率
売上高	6,429		6,903		6,688		258	104.0%	△214	96.9%
売上原価	3,088	48.0%	3,270	47.4%	3,330	49.8%	242	107.8%	59	101.8%
売上総利益	3,341	52.0%	3,632	52.6%	3,357	50.2%	16	100.5%	△274	92.4%
販売費及び一般管理費	1,805	28.1%	1,955	28.3%	1,835	27.4%	30	101.7%	△119	93.9%
営業利益	1,535	23.9%	1,676	24.3%	1,521	22.8%	△13	99.1%	△154	90.8%
営業外損益	59		2		10					
経常利益	1,595	24.8%	1,679	24.3%	1,532	22.9%	△62	96.1%	△146	91.3%
特別損益	△0		-		△0					
税金等調整前純利益	1,594	24.8%	1,679	24.3%	1,532	22.9%	△62	96.1%	△147	91.2%
当期純利益	982	15.3%	985	14.3%	932	13.9%	△50	94.9%	△53	94.6%
E P S (総株式)	60.14円		60.32円		57.05円					
発行済み総株式数	16,341,155		16,341,155		16,341,155					
EPS(自己株控除)	63.15円		63.28円		59.79円					
自己株控除株式数	15,563,442		15,576,799		15,592,545					

第46期（2007年3月期）第1四半期 主な製品の販売伸び額



第46期（2007年3月期）第1四半期業績の分析 ⁵

売上高：前期末のトレンドが継続（診療報酬改定の一時的影響）
前年比+258百万円(104.0%)、計画比▲214百万円(96.9%)

- **キット製品**：前年比+338百万円（116.1%）、計画比▲ 89百万円（96.5%）
 - オペラマスター：計画通り
 - 通常キット：付加価値の低い製品が値下げ圧力を受ける

- **ソントラ製品**：前年比▲ 33百万円（98.7%）、計画比▲58百万円（97.8%）
 - 診療報酬改定による買い控え
 - 付加価値が低い製品がシェアを奪われる

第46期（2007年3月期）第1四半期業績の分析 ⁶

- 売上原価：計画比（2.4%原価率悪化）
 - ✓ 内部利益
 - ✓ プロダクツミックス
- 販管費：計画比▲119百万円
 - ✓ 計画比マイナス要因：新配送センターの償却を実額計上
研究開発費
- 営業外損益・特別損益
 - ✓ 特になし

第46期（2007年3月期）予想損益計算書

単位:百万円 切捨て	06.3通期 45期実績		07.3通期 46期計画		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	伸額	伸率
売上高	26,434		28,400		1,965	107.4%
売上原価	12,860	48.6%	13,543	47.7%	683	105.3%
売上総利益	13,574	51.4%	14,856	52.3%	1,282	109.5%
販管費	7,373	27.9%	7,850	27.6%	476	106.5%
営業利益	6,200	23.5%	7,006	24.7%	805	113.0%
営業外損益	237		12			
経常利益	6,438	24.4%	7,018	24.7%	580	109.0%
特別損益	8		△50			
税引前純利益	6,446	24.4%	6,968	24.5%	522	108.1%
当期純利益	3,909	14.8%	4,201	14.8%	291	107.5%
EPS（総株式）	235.15円		257.10円			
発行済み総株式数	16,341,155		16,341,155			
EPS（自己株式控除）	246.83円		269.39円			
自己株式控除後株式数	15,567,955		15,595,705			

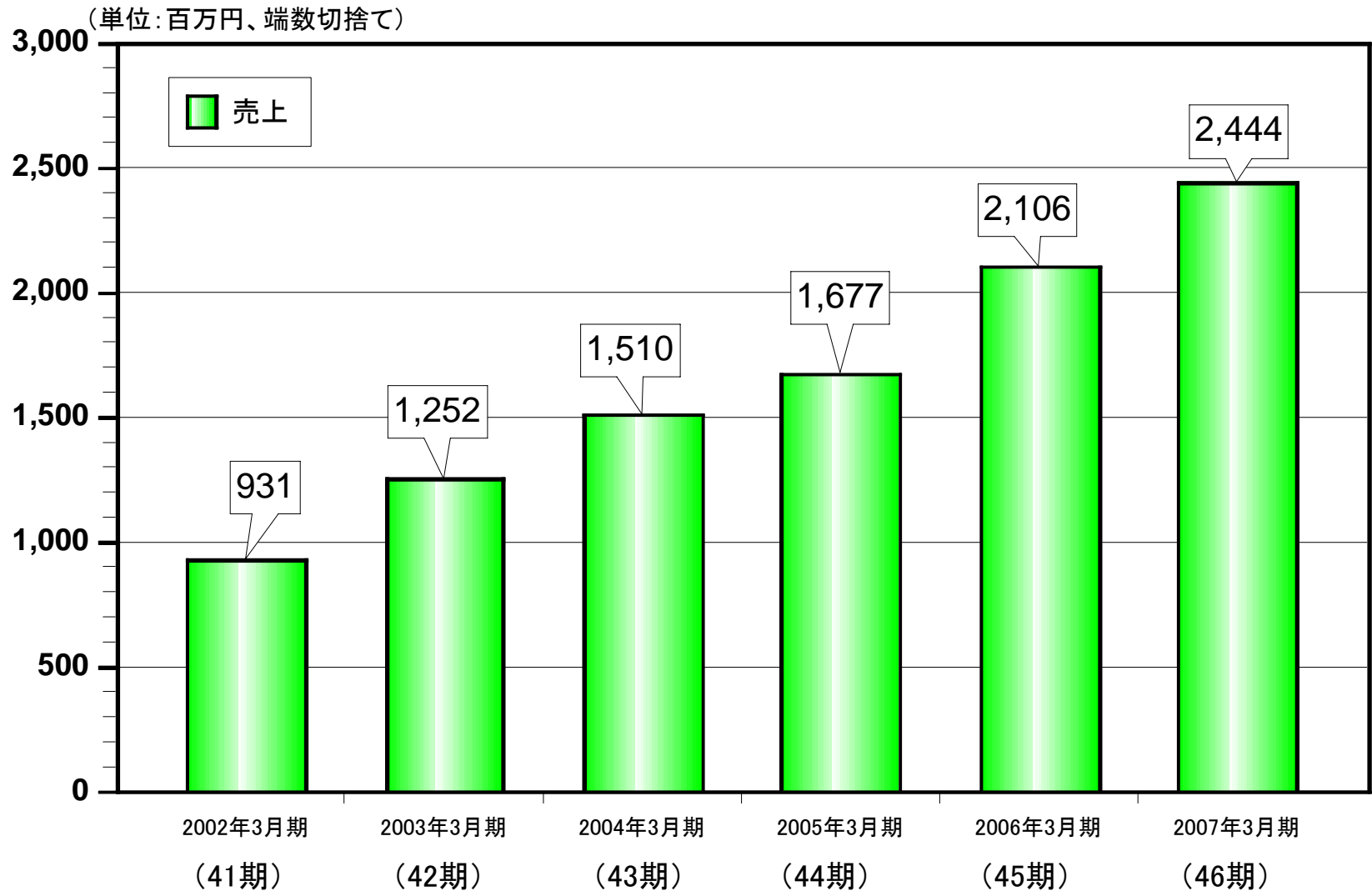
※2006年6月末時点の自己株式（745,450）を控除した株式数にて、EPS（予想）を算出しております。

営業の概況

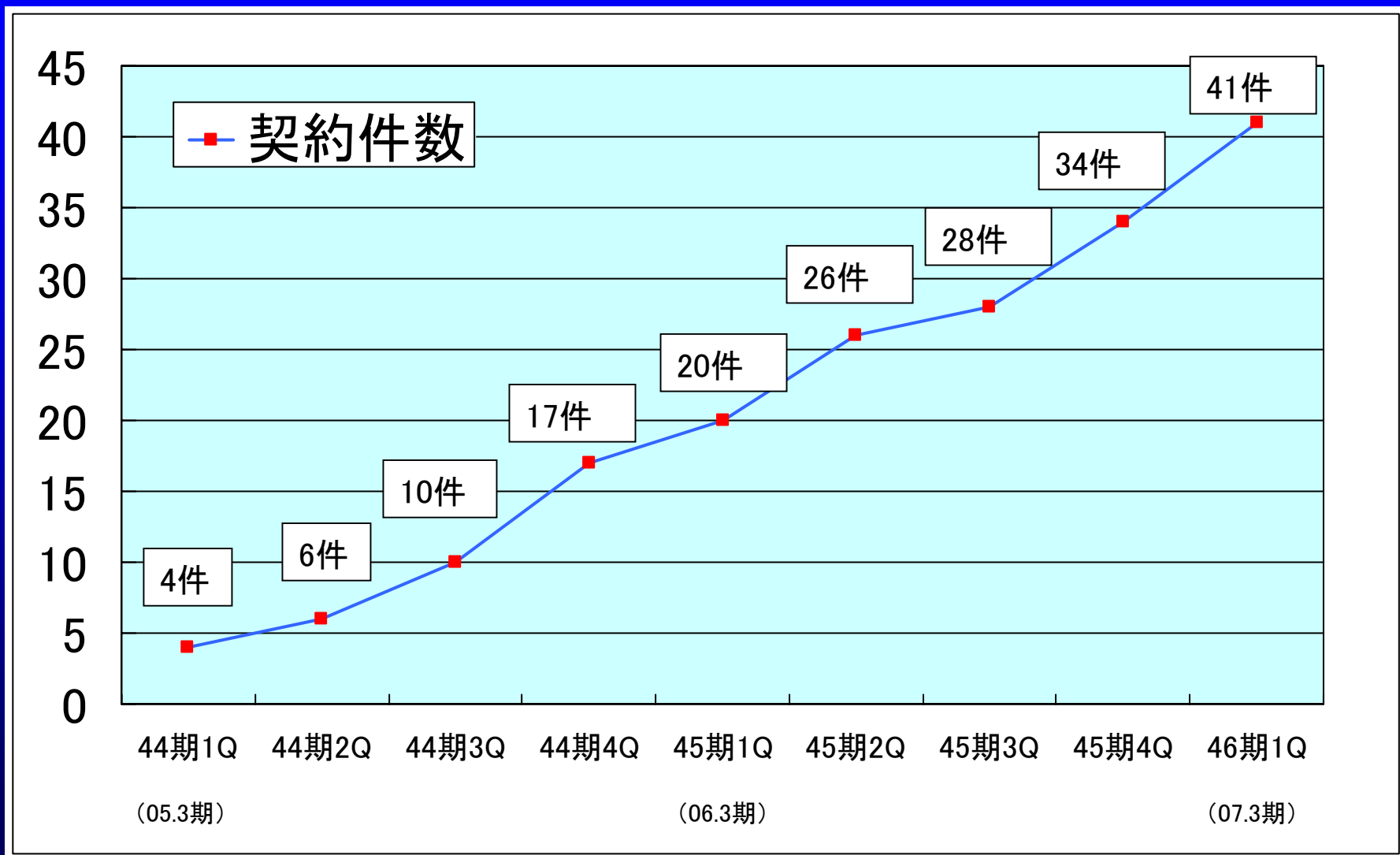
営業の概況

- 第1四半期キット製品販売推移
- オペラマスター契約件数推移
- オペラマスター売上推移
- オペラマスター1日当たり生産実績
- オペラマスター営業進捗状況
- オペラマスター導入効果1（業務効率向上）
- オペラマスター導入効果2（業務効率向上）
- オペラマスター導入効果3（在庫削減）
- セミナー開催状況
- サーレム戦略

第1四半期キット製品販売推移

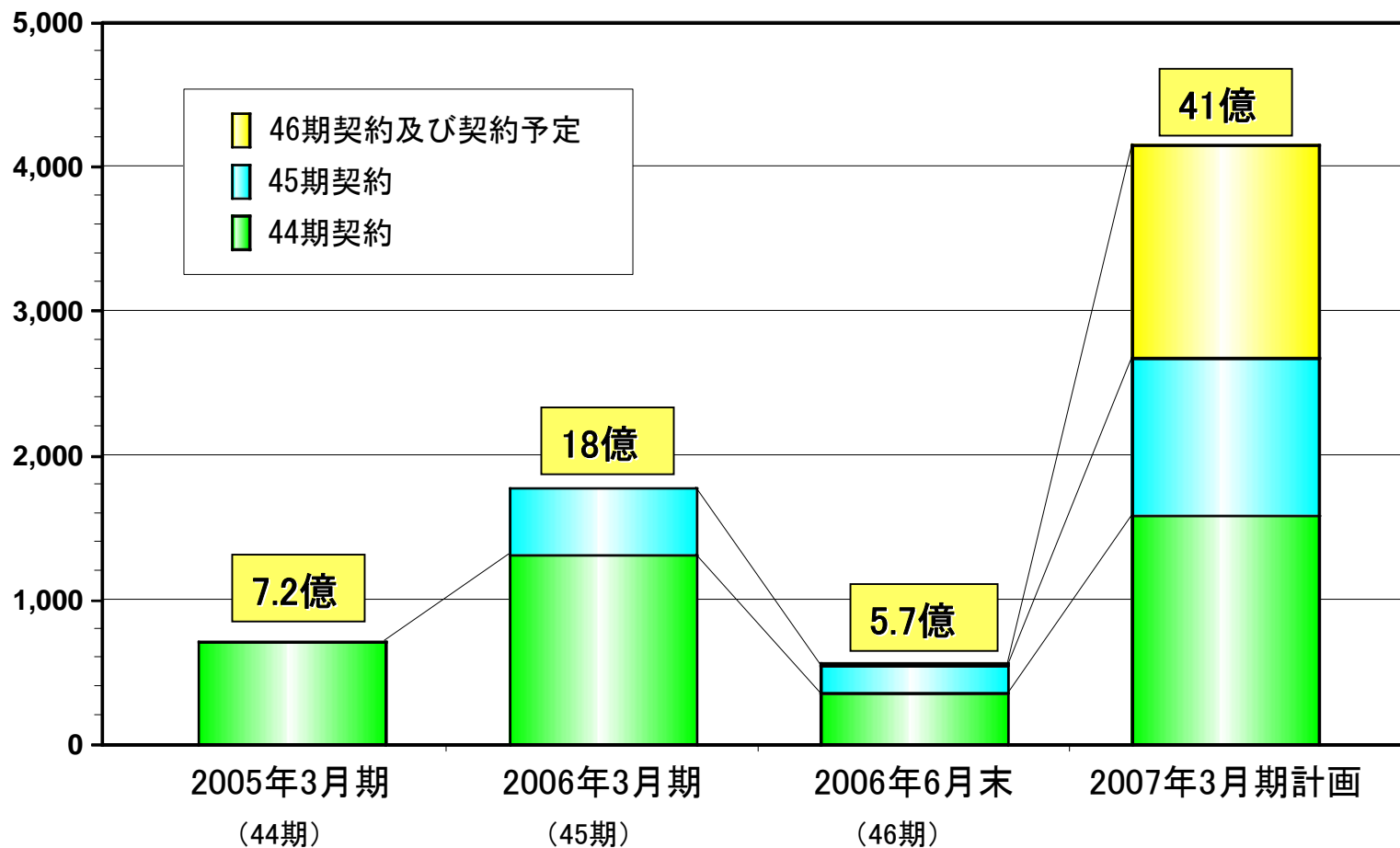


オペラマスター契約件数推移

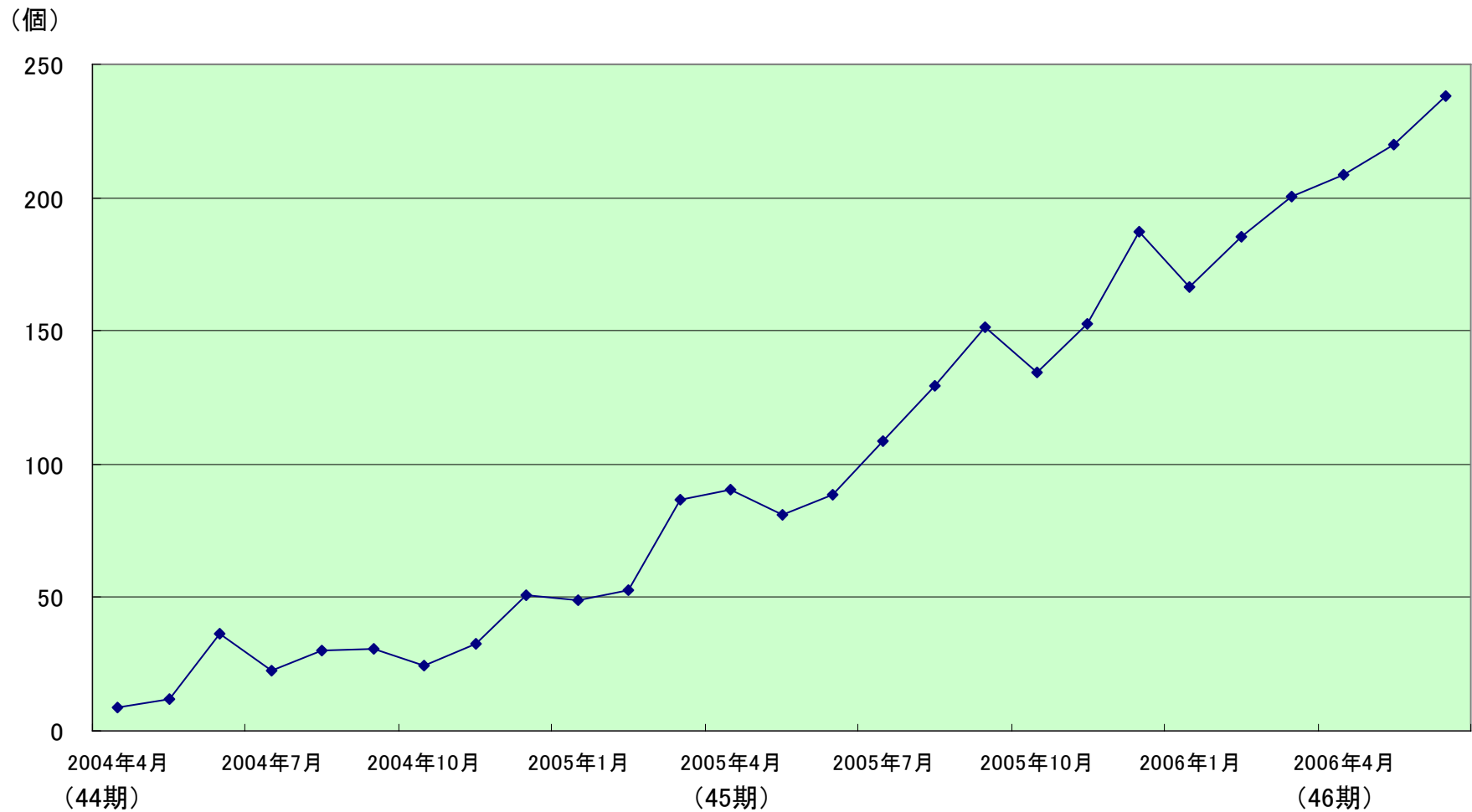


オペラマスタ―売上推移

(単位:百万円、端数切捨て)



オペラマスター1日当たり生産実績



オペラマスター営業進捗状況

- 46期（2007年3月期）第1四半期末オペラマスター契約件数：41件
オペラマスター売上高：570百万円（前年比：153%）
- 46期（2007年3月期）第1四半期キット売上高：2,444百万円
（前年比116.1%）
- 46期（2007年3月期）オペラマスター計画
 - 契約件数：69件（累計）
 - 売上高：4,100百万円
- 46期（2007年3月期）キット売上高計画
 - 11,090百万円（内オペラマスター売上高は37%）

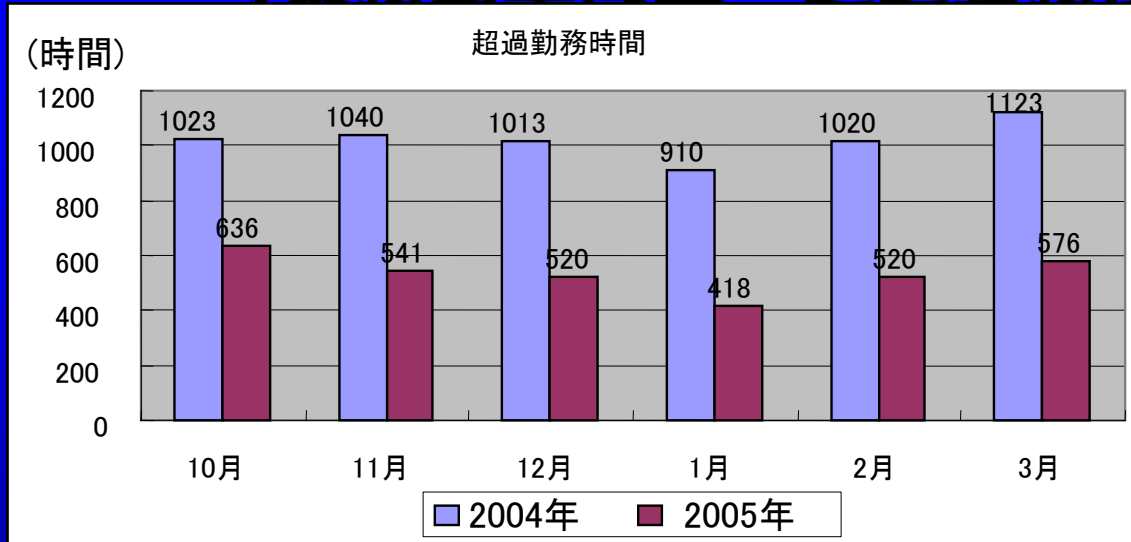
オペラマスター導入効果1

(業務効率向上の事例)

	業務	時間		担当	
		変更前	変更後	変更前	変更後
①	部屋準備	16分	00分	看護師	業者
②	麻酔・導尿等展開	05分	01分	看護師	看護師
③	消耗品展開	12分	03分	看護師	看護師
④	器械・材料片付け	除外	00分	業者	業者
⑤	清掃	除外	00分	業者	業者
⑥	器械カウント・洗浄	除外	00分	業者	業者
⑦	ピッキング	12分	00分	看護師	業者
⑧	搬送	02分	00分	看護師	業者
⑨	在庫チェック	19分	00分	看護師	業者
合計		66分	04分		

* C病院での事例

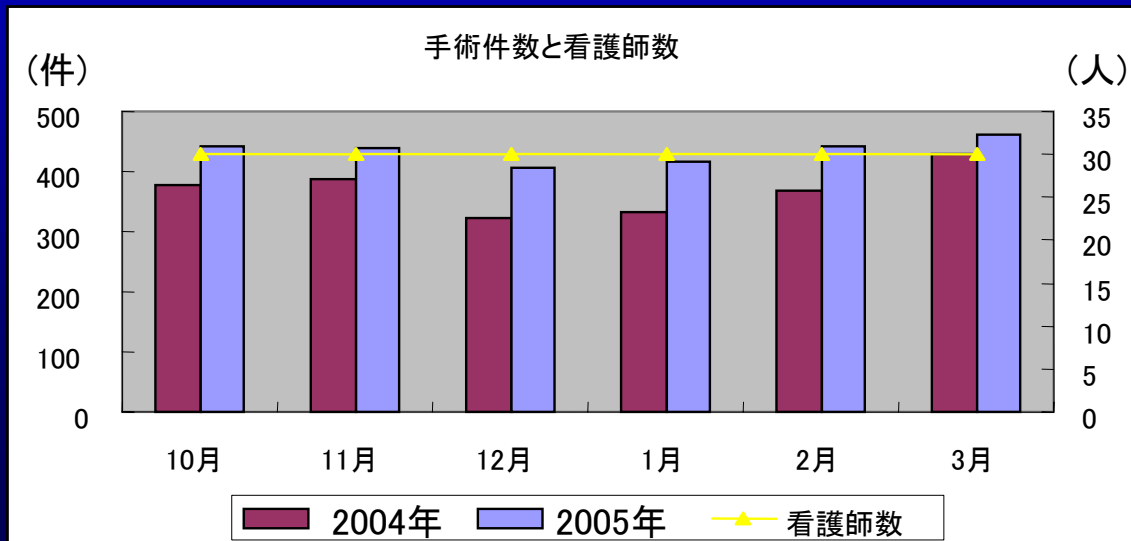
オペラマスター導入効果2 (業務効率向上—超過勤務削減の事例)



導入前 6121時間(半年)

導入後 3211時間(半年)

ゆとり・モチベーションのアップ



看護師の増員なく、
手術件数増加！！

* C病院での事例

オペラマスター導入効果3 (在庫削減の事例)

(改善前)



88種 946点

(改善後)



73種 174点

* C病院での事例

セミナー開催状況

✓ オペラマスター採用病院における発表

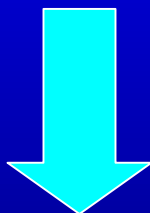
- 日本医療マネジメント学会学術総会（2006年6月17日開催）
約300名参加

✓ ホギメディカル主催セミナー予定

- 東京 7月下旬
- 名古屋 10月上旬
- 大阪 11月中旬

サーレム戦略

- ✓ **サーレムブランド・戦略の一層の強化**
 - 不織布のサーレム製品（安価・高機能・高品質）のコンセプトを付加価値の低い他製品群にも展開

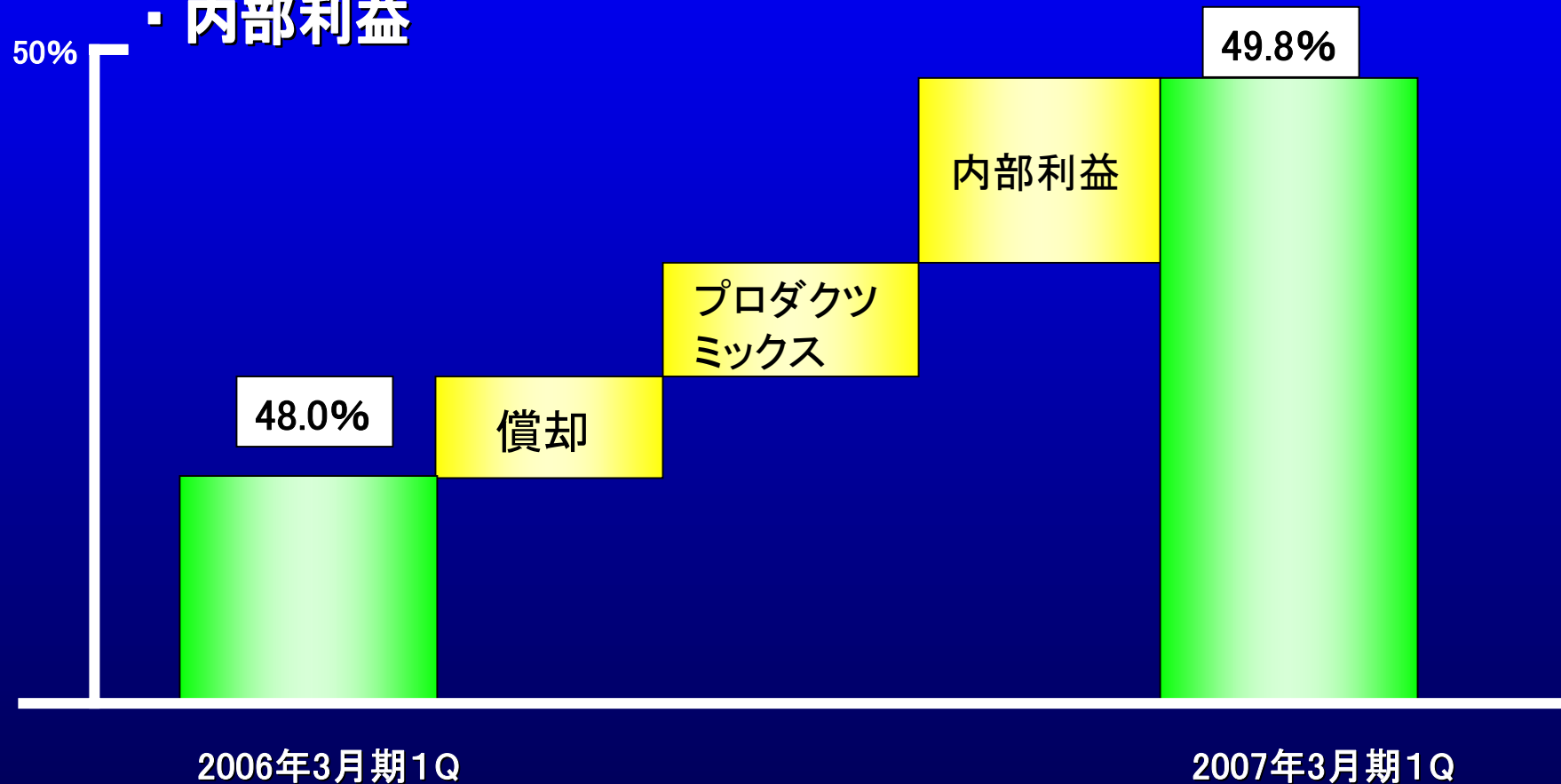


- 製品競争力を高め市場シェア回復を図る

今後の戦略

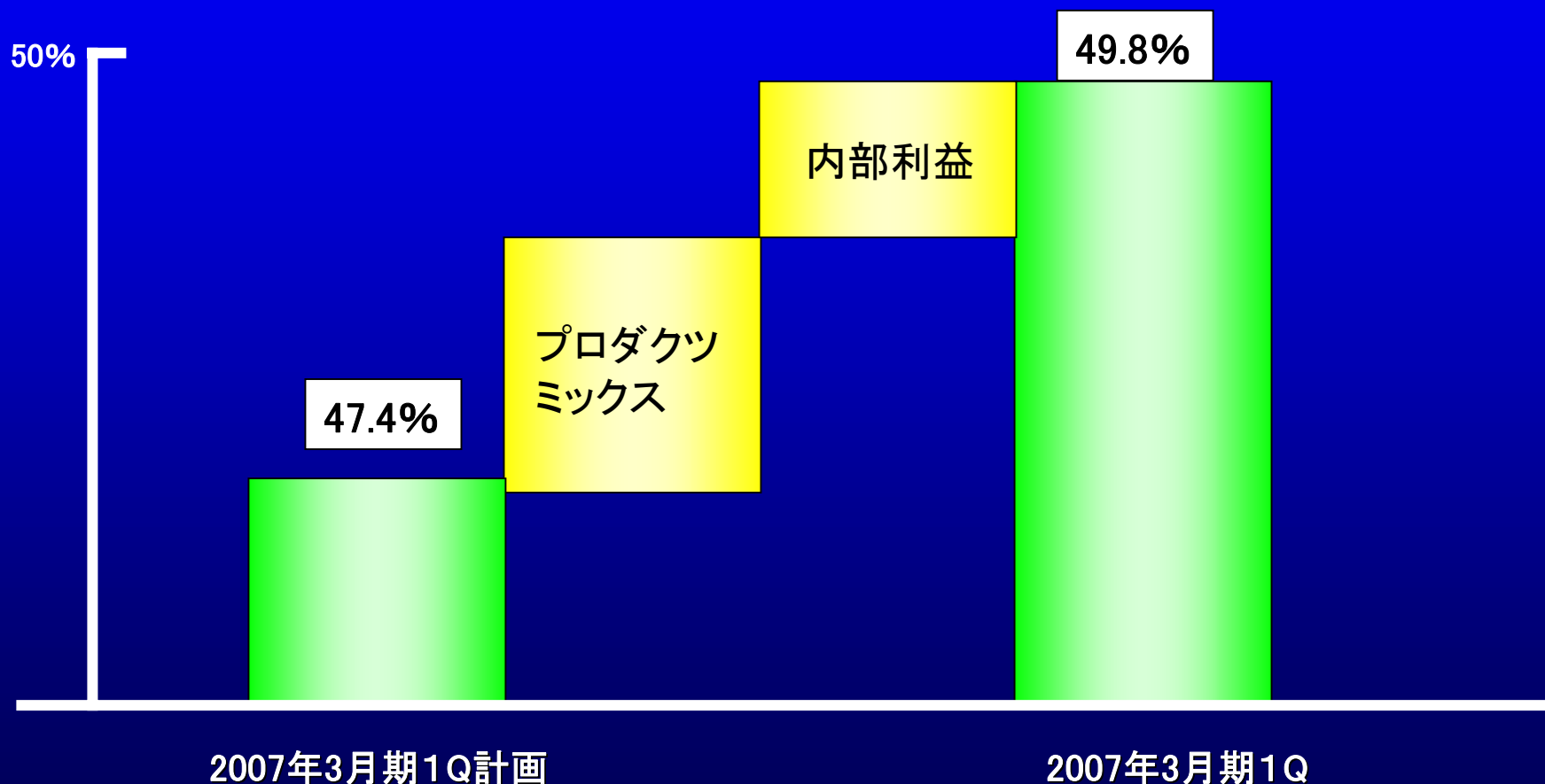
売上原価分析（前年比較）

- ・ 償却費増加
- ・ プロダクツミックス（ソントラー主にガウン）
- ・ 内部利益

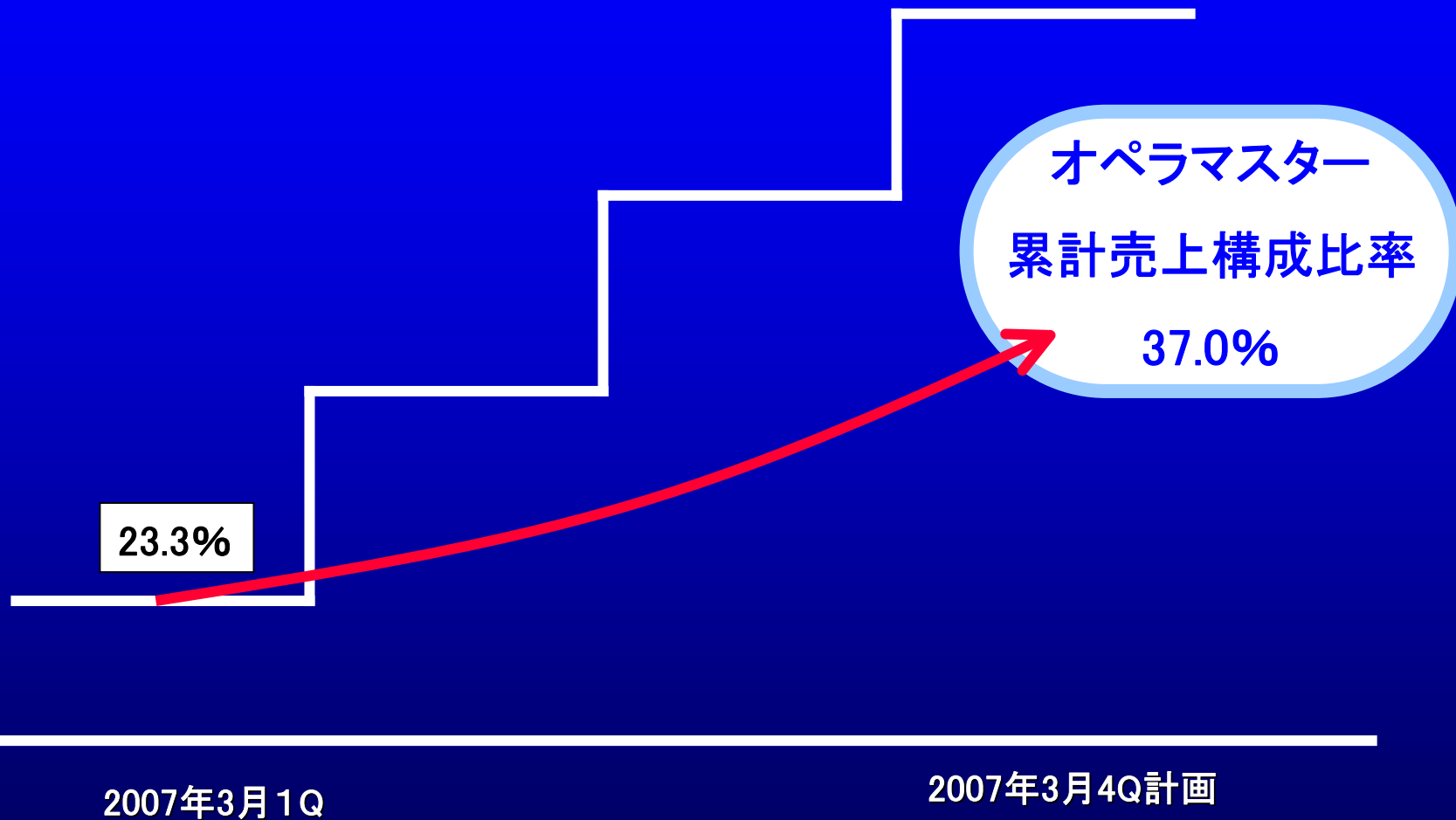


売上原価分析（計画比較）

- ・ プロダクツミックス（キット）
- ・ 内部利益



オペラマスター売上構成比率推移



今後の戦略

高付加価値製品の提案

オペラマスターの
早期立ち上げ

サーレム戦略の推進

オペラマスター戦略

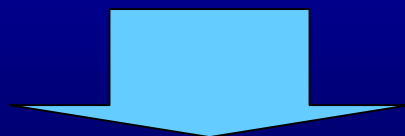
3 営業部制から 6 営業部制へ

新営業所の設立（宇都宮・鹿児島）

営業推進部の強化・拡充

グループ病院への営業強化

学会・セミナーなどによるアプローチ



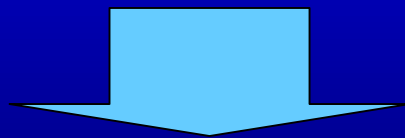
立上げのスピードアップ

サーレム戦略

1. キット：眼科、放射線、病棟キット等を強化

2. 不織布：下期を中心に新製品投入

3. 調達先、調達方法の多様化を図る



サーレム（安価・高機能・高品質）製品のコンセプトを
付加価値の低い製品にも展開し、シェア拡大を図る

2006年7月18日(火)

第46期 (2007年3月期) 第1四半期決算説明会

(2006年4月1日～2006年6月30日)

代表取締役社長	最高執行責任者(COO)	保木 潤一
代表取締役副社長		鈴木 三則
執行役員 管理副本部長		高橋 一夫