



2012年7月17日(火)

# 第52期(2013年3月期) 第1四半期決算説明会

---

(2012年4月1日～2012年6月30日)

代表取締役社長	最高経営責任者(CEO)	保木 潤一
取締役 管理部 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

---

# 第52期(2013年3月期)第1四半期 損益計算書

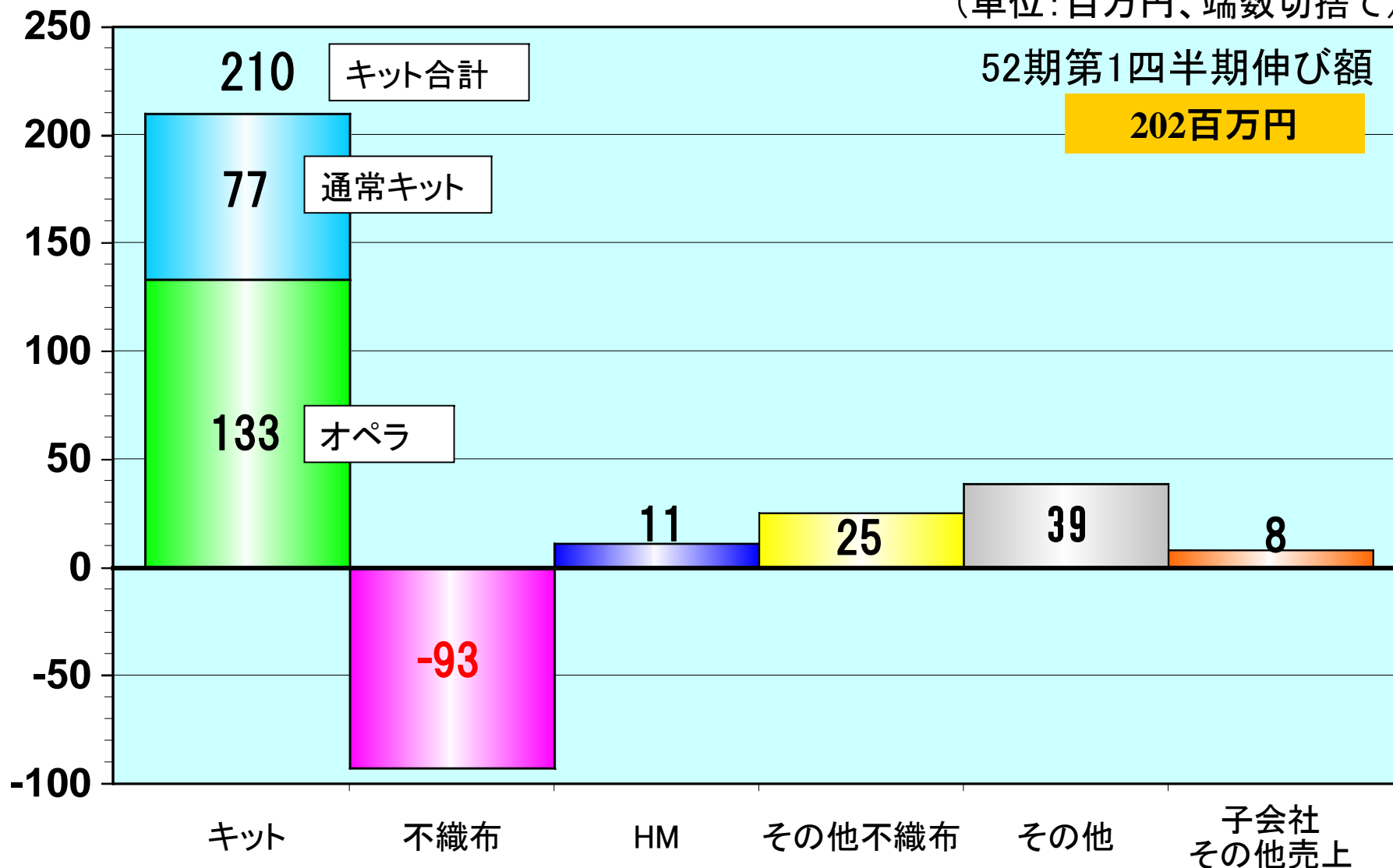


単位:百万円 切捨て	12.3 51期1Q実績		13.3 52期1Q実績		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	伸額	伸率
売上高	7,838		8,040		202	102.6%
営業利益	2,188	27.9%	2,018	25.1%	△170	92.2%
経常利益	2,193	28.0%	2,018	25.1%	△174	92.0%
当期純利益	1,320	16.8%	1,264	15.7%	△56	95.7%
E P S	83.94円		80.36円			

# 第52期(2013年3月期)第1四半期 主な製品の売上高伸び額



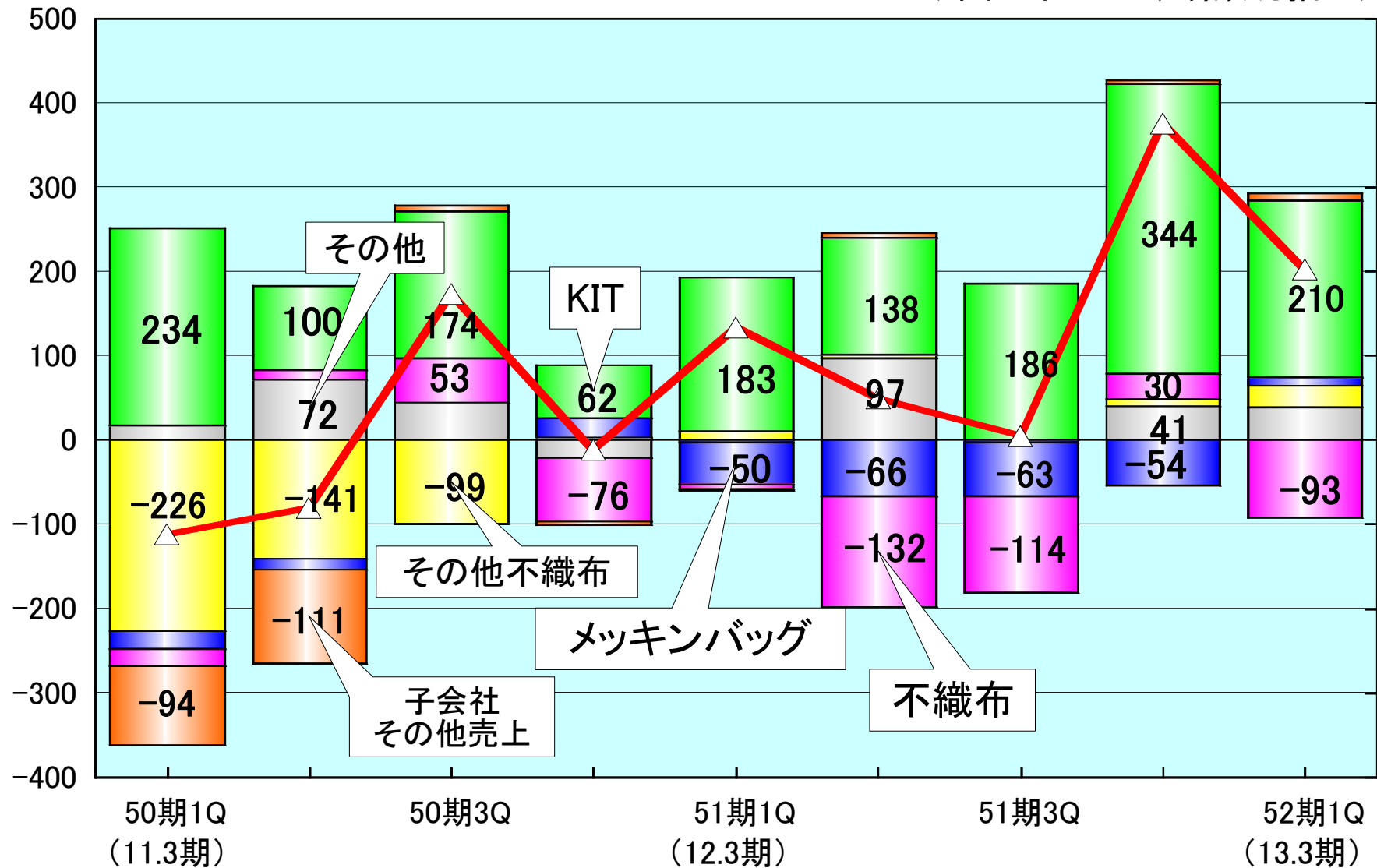
(単位:百万円、端数切捨て)



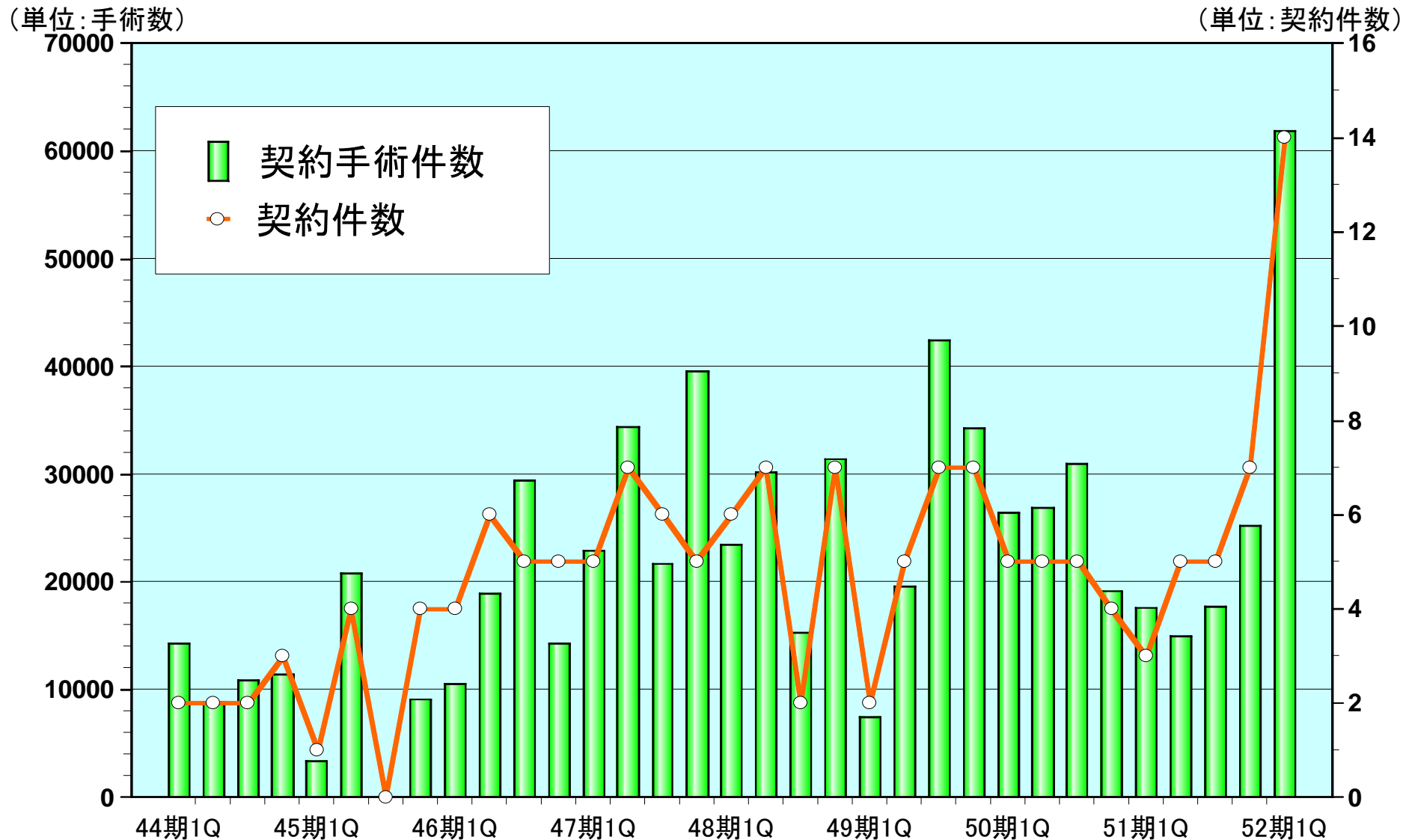
# 第52期(2013年3月期) 四半期別売上高伸び額の内訳



(単位:百万円、端数切捨て)



# オペラマスター契約の件数と手術数推移



## オペラマスター活動と懸案

### 「営業活動の活性化」

- **セミナー効果**

  - 学会でのランチオンセミナー

  - 経営者向けセミナー

- **社内研修効果**

- **施設見学効果**

  - オペラマスター施設見学

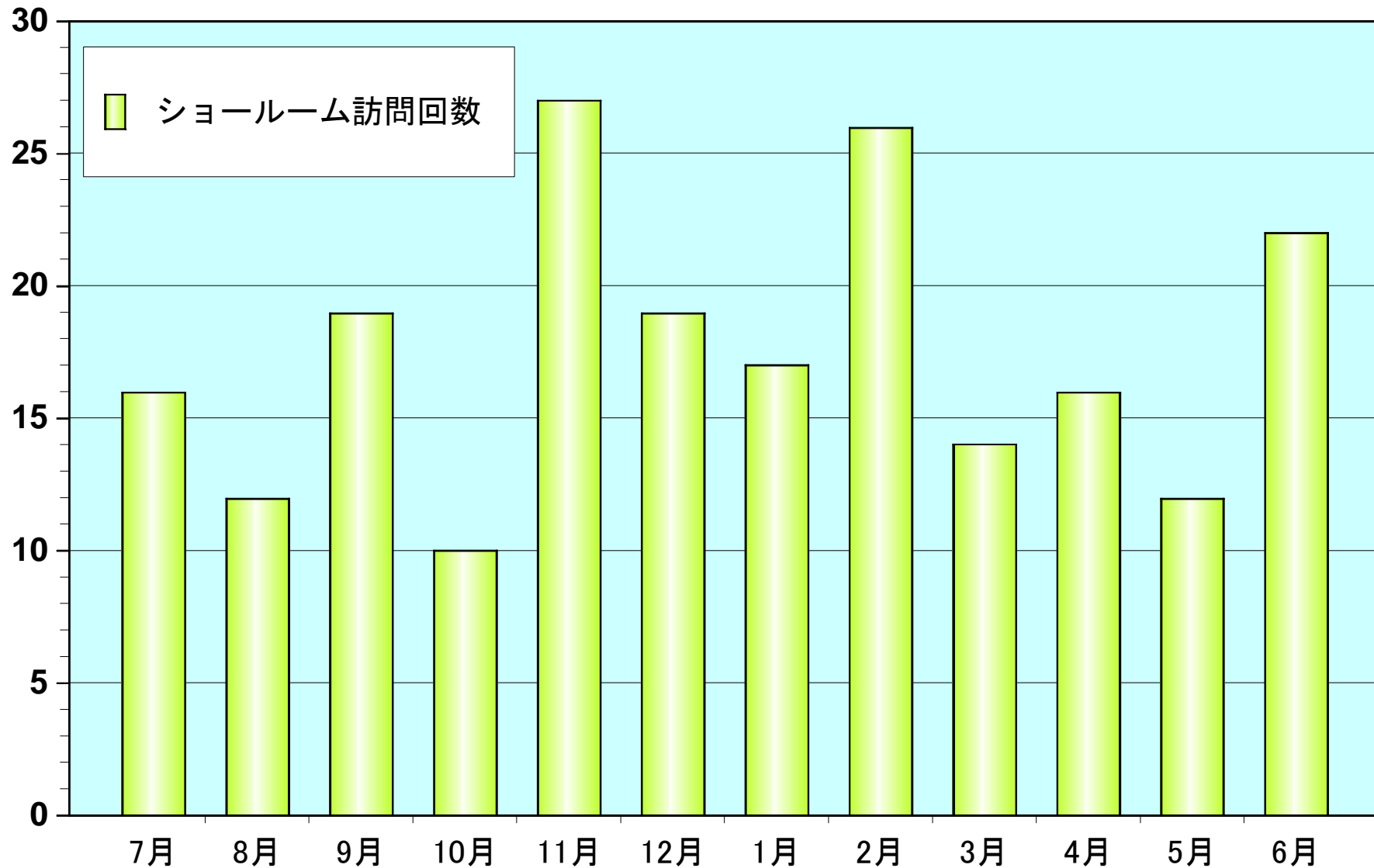
  - ショールーム、工場見学

- **未使用施設の獲得**

- **オペラマスター施設の手術数変動**



# 手術管理システム ショールーム稼動推移



## ICTレーサー 営業状況



 **ICTRACER™**

**デモ申請依頼:116件**

**貸出し済み・貸出し中:32件**

**学会展示申込み:11件**

### お客様の声

- ・「ダブルで何回数えても不安」が払拭できる
- ・医療安全の向上、感染リスクを防げる
- ・カウント(タグの読み込み)時間を短縮して欲しい

# 通期見通しについて

---

## 第52期(2013年3月期)損益計算書

単位:百万円 切捨て	12.3 51期実績		13.3 52期計画		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	伸額	伸率
売上高	31,873		32,870		996	103.1%
営業利益	7,750	24.3%	8,000	24.3%	249	103.2%
経常利益	7,825	24.6%	8,060	24.5%	234	103.0%
当期純利益	4,624	14.5%	5,043	15.3%	418	109.0%
E P S	294.01円		320.60円			

## 52期実施の施策

### オペラマスター契約病院の立上げ

- ・キット未使用病院が多いことから過去の経験も踏まえ立上げに注力する
- ・契約した営業員の多くがオペラマスター初契約のため、契約経験者をサポートとして一時配置を検討

### 新製品販売の強化継続

- ・引続き多くのお客様にIC TRACERのデモを予定
- ・手術管理システム契約を目指す

## 52期実施の施策

### ランチョンセミナーの強化

- ・「経営者」「医師」「看護師」「事務」それぞれの視点でのセミナーの実施
- ・新製品のセミナー実施

### 院長向け経営セミナーの継続

### 生産体制

#### 筑波工場

- ・新工場生産の準備(一部生産方法変更へ)

# 中期経営計画の方針について

---

# 飛躍へのたゆまぬ挑戦



## 「主力製品の開発から販売」

- 「医療安全関連」
- 「病院経営、サポート関連」
- 「低侵襲関連」

内視鏡、血管内治療関連

### 「既存製品の強化」

- オペラマスターの進化
- 内製化比率向上
- 海外事業展開の定着
- 安定した生産体制の構築
- 既存製品の見直し

### 「収益体質の強化、準備」

- 「自動化によって生産方法の変更」
- 「新製品の生産準備」
- 「インドネシア工場の省力化」

# 中期投資計画

	2012年3月期 51期	2013年3月期 52期	2014年3月期 53期	2015年3月期 54期	2016年3月期 55期	20××年3月期 5×期	
生産部門			建物設計	建物建築		建物増築	
	設備設計	設備製作		設備据付、稼動準備		追加設備 追加設備	
新製品 関連			生産管理システム				
	手術管理システム	※部門管理システム	部門管理システム				
			※業務サポート関連				
			※部門管理システム				
			医療機関との共同開発品				
		医療安全関連					
		※医療安全関連					

## 医療安全関連



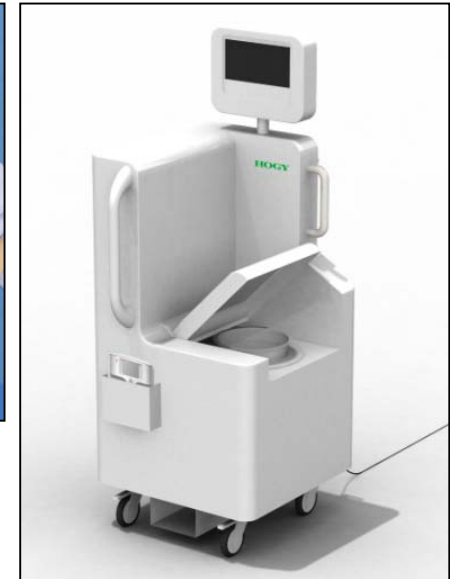
メッキンバッグ



不織布



キット



IC TRACER

新製品開発

新製品開発

## 病院経営改善・業務サポート関連



OPERA MASTER

病院経営改善への更なる貢献  
安全な医療への更なる貢献

次期診療報酬改定を見据えたデータに

医事請求漏れの防止が可能

収益計画の  
立案と検証

オペラマスターから  
ホスピタルマスターへ

手術計画段階で  
収支予測が可能

薬剤関連

精度の高い  
受払いの実現

病棟関連

手術室の可視化  
看護師業務の削減

DPSで材料準備を  
正確に収集、省力化

経験データに基づく  
担当者割振の実現

検査室関連

[オペラマスターコンセプト]  
手術室の改善から  
病院全体の経営改善へ

ピッキングリスト  
作成

材料の『入』『出』『残』  
を把握

100/0キット

キット化

タグ付き医療材料  
による体内遺残防止

手術手順書

## 新製品の構想

### 低侵襲関連



セクレア

新製品開発

新製品開発

# 業績の詳細

---



## オペラマスター進捗状況

**売上高** : 2,350百万円(+133百万円:106.0%)

### 52期1Q契約件数:

**新規**: 14件(61,800才へ増加)

- ・大病院 : 4件
- ・中小病院: 10件

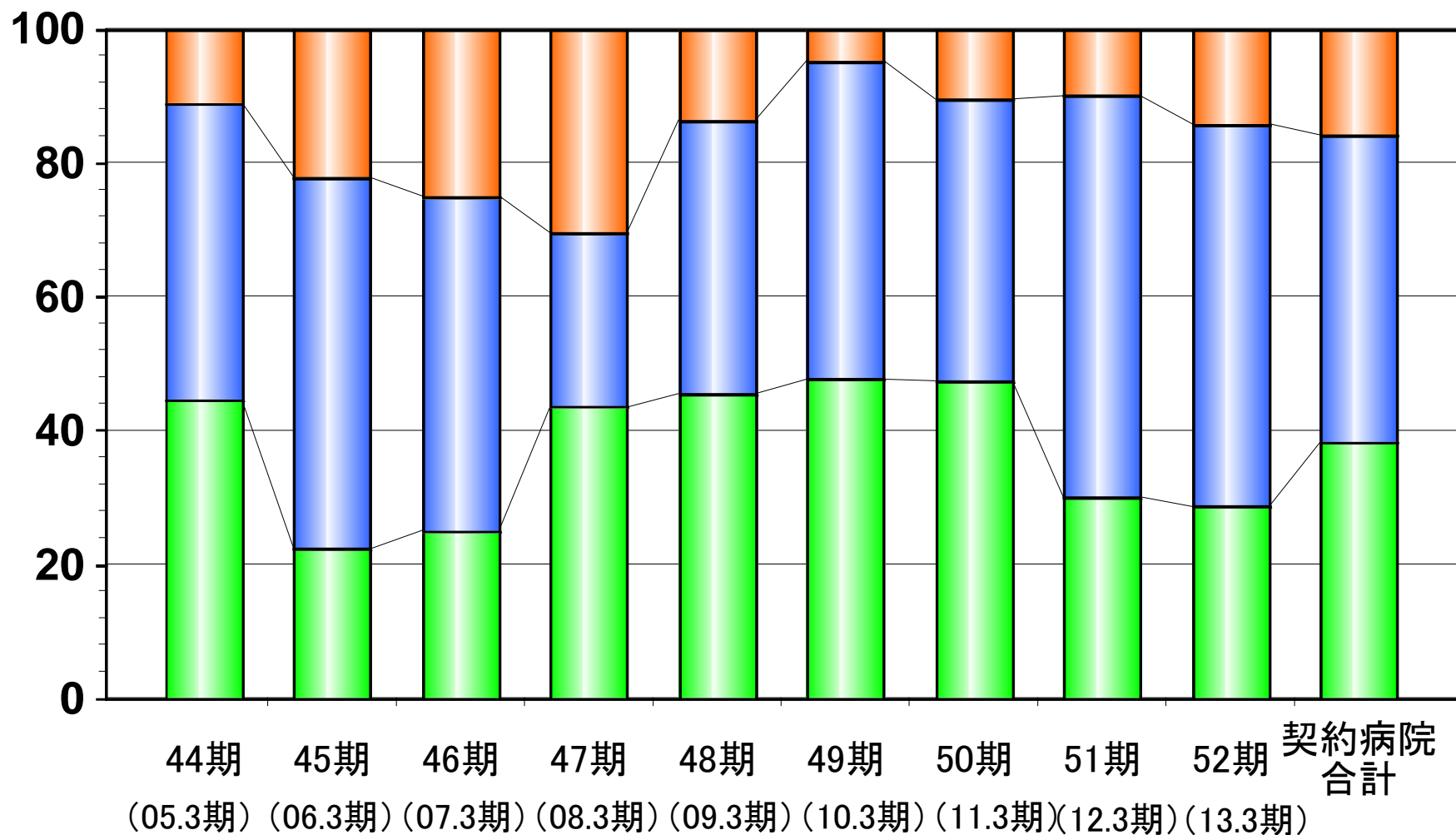
**解約**: 1件(4,600才へ)

**累計契約件数**: 157件

# オペラマスター契約病院規模割合

(単位: %)

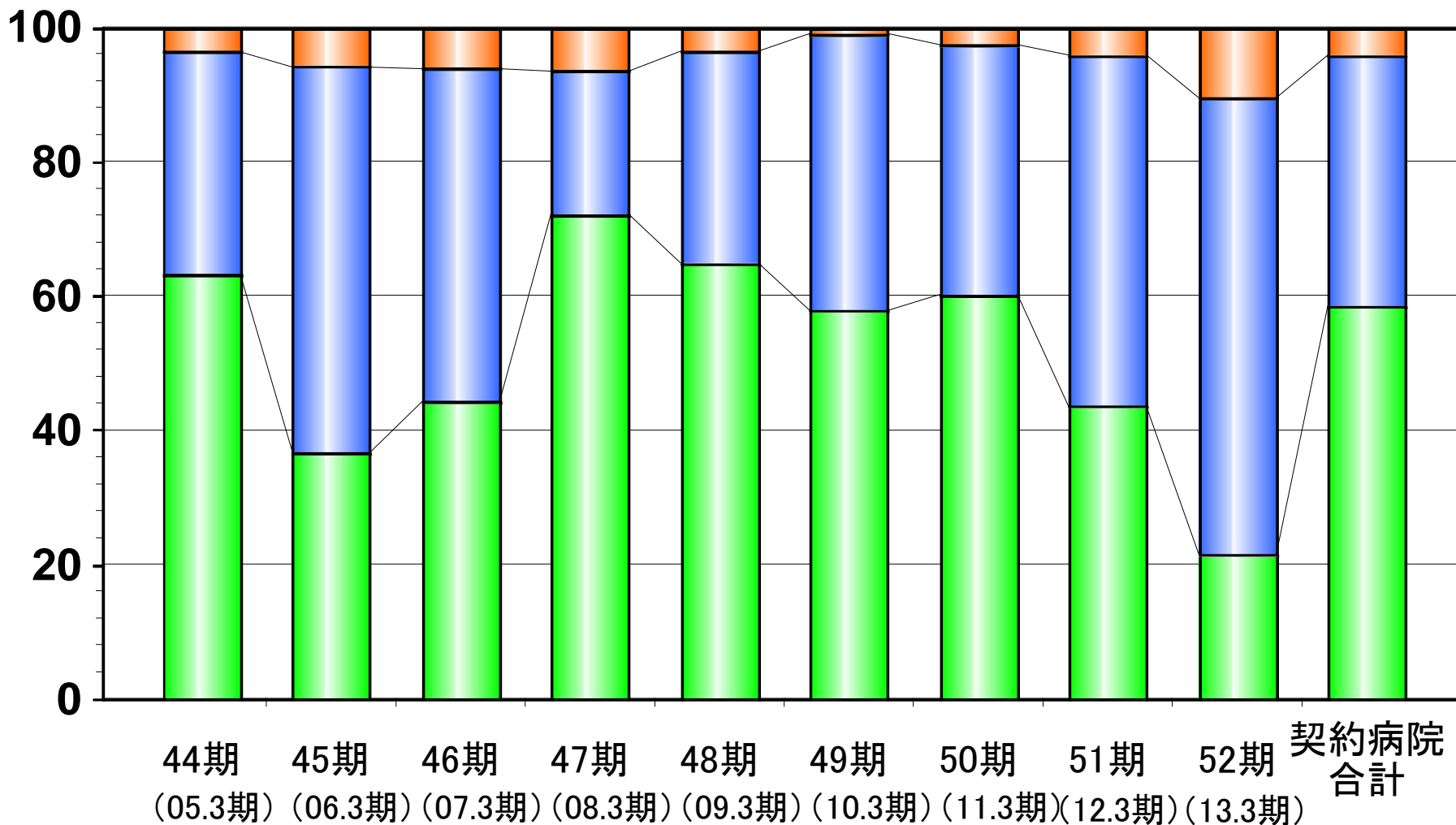
2000未満 5000~2000 5000以上



# オペラマスター契約病院規模別売上高割合

(単位: %)

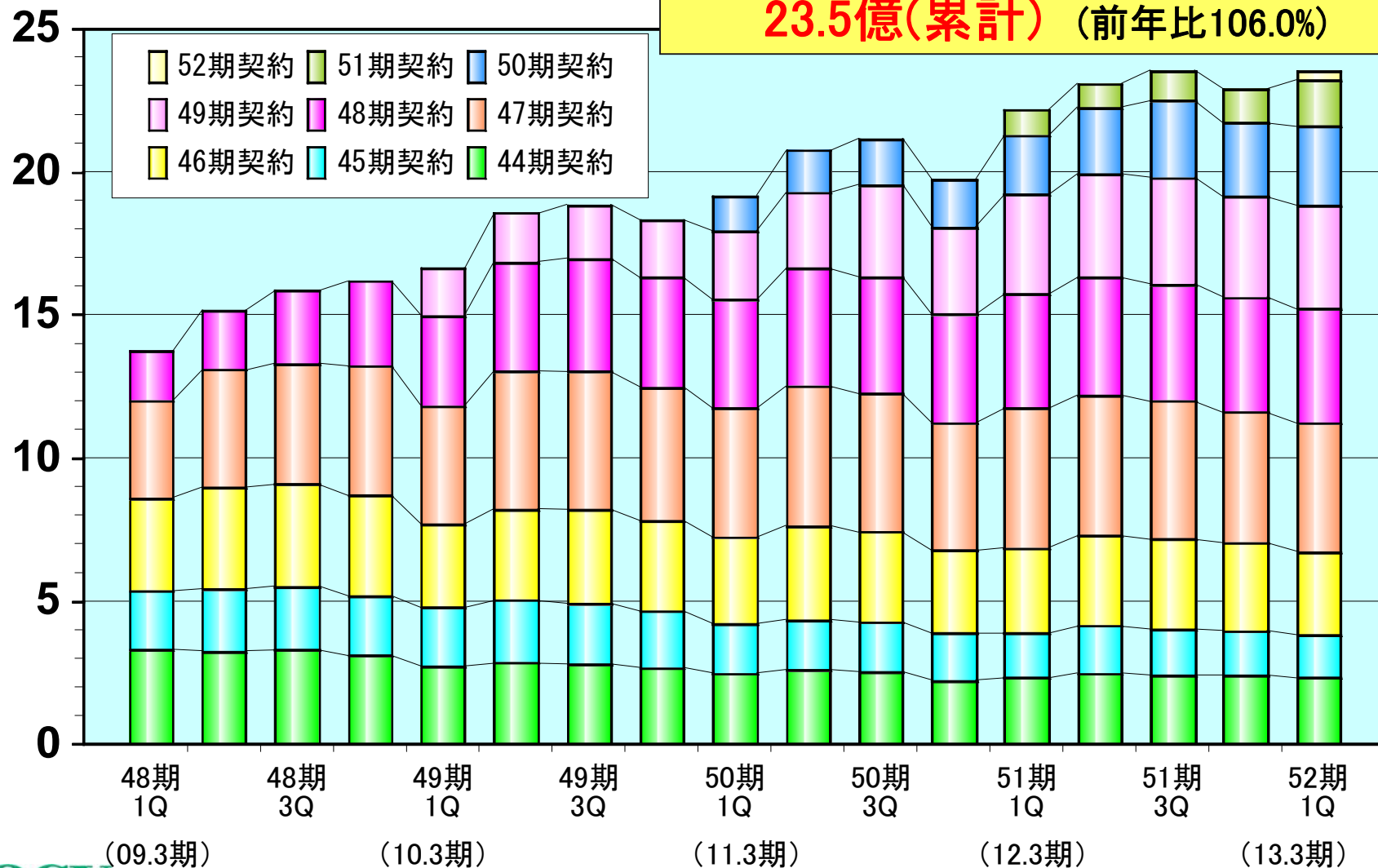
■ 2000未満
 ■ 5000~2000
 ■ 5000以上



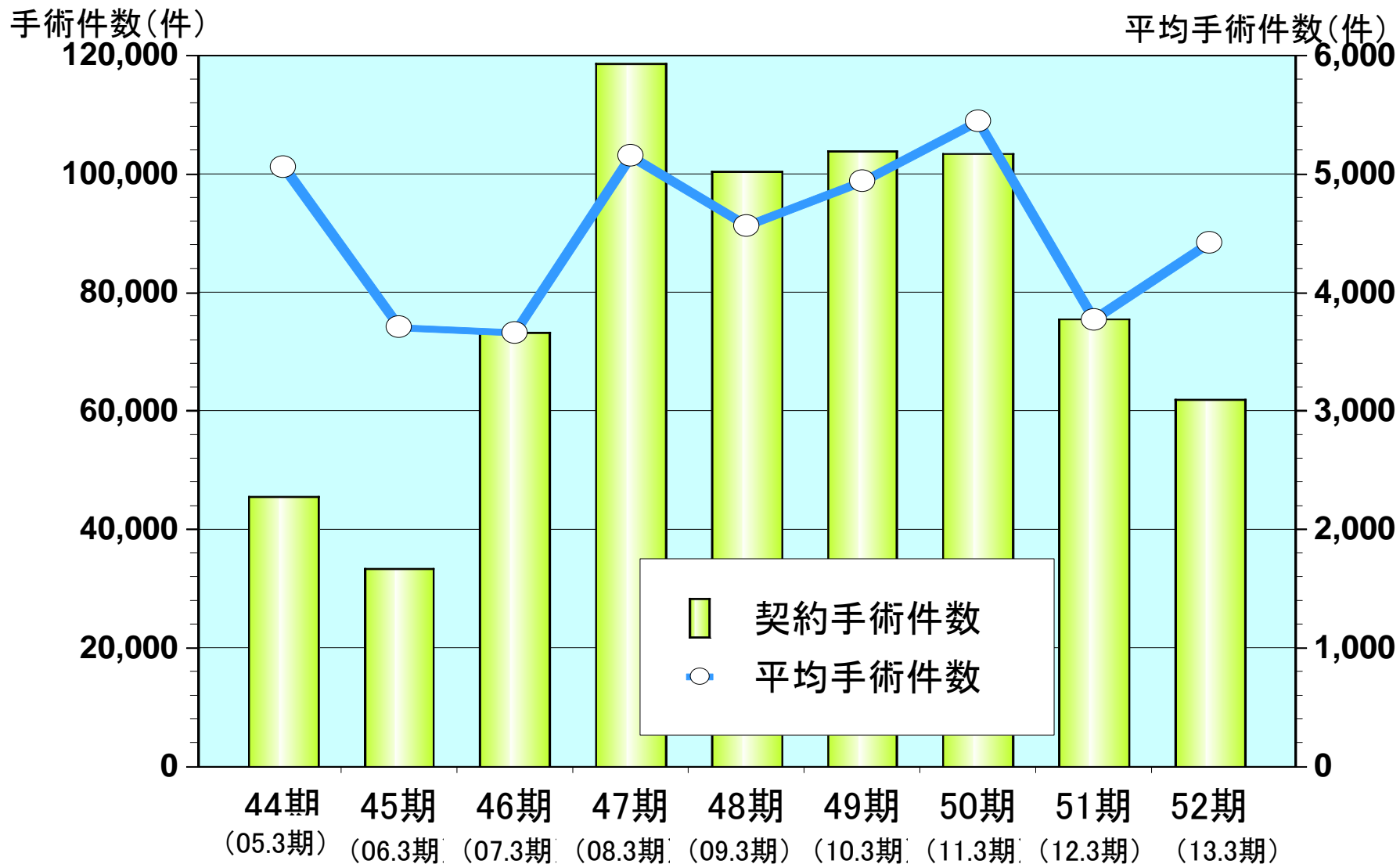
# オペラマスター売上高推移

(単位:億円、端数切捨て)

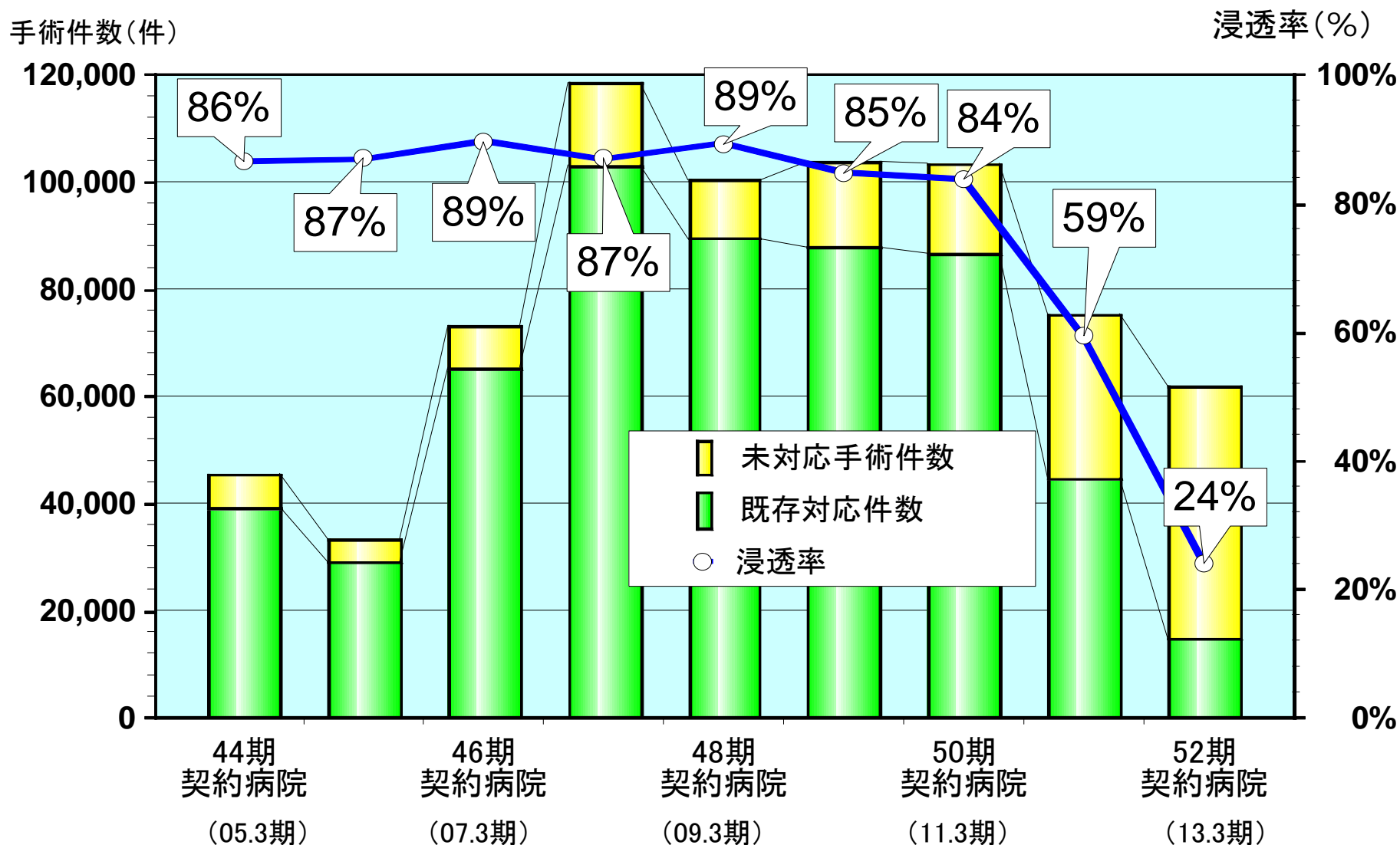
**契約14件・解約1件 (累計157件)**  
**23.5億(累計) (前年比106.0%)**



# 契約期別 手術件数



# オペラマスター浸透率・手術件数(契約期別)



# 第52期(2013年3月期)第1四半期 損益計算書



単位:百万円 切捨て	12.3 51期1Q実績		13.3 52期1Q実績		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	伸額	伸率
売上高	7,838		8,040		202	102.6%
売上原価	3,643	46.5%	3,940	49.0%	296	108.1%
売上総利益	4,194	53.5%	4,100	51.0%	△94	97.8%
販売費及び一般管理費	2,006	25.6%	2,082	25.9%	76	103.8%
営業利益	2,188	27.9%	2,018	25.1%	△170	92.2%
営業外損益	4		0		△3	
経常利益	2,193	28.0%	2,018	25.1%	△174	92.0%
特別損益	0		3		3	
当期純利益	1,320	16.8%	1,264	15.7%	△56	95.7%
E P S	83.94円		80.36円			

# 第52期(2013年3月期) 第1四半期 原価、販管費 分析



## 原価率:前年比 2.5%増加

- ・前年度生産遅延解消のための増産による生産性の改善
- ・償却費の増加
- ・価格改定差異

## 販管費:前年比 +76百万円

- ・見本費 -32百万円
- ・償却費 +31百万円
- ・人件費 +22百万円



# 第52期(2013年3月期) 第1四半期 營業外、設備投資、償却 分析



**營業外:0百万円(前年比:3百万円減)**

- ・為替差損:31百万円計上(前年比:1百万円増)

**設備投資:515百万円(前期比:188百万円増)**

**償却:693百万円(前期比:50百万円増)**

- ・原価 :504百万円(前年比:19百万円増)
- ・販管費 :188百万円(前年比:31百万円増)

# 第52期(2013年3月期)詳細計画

---

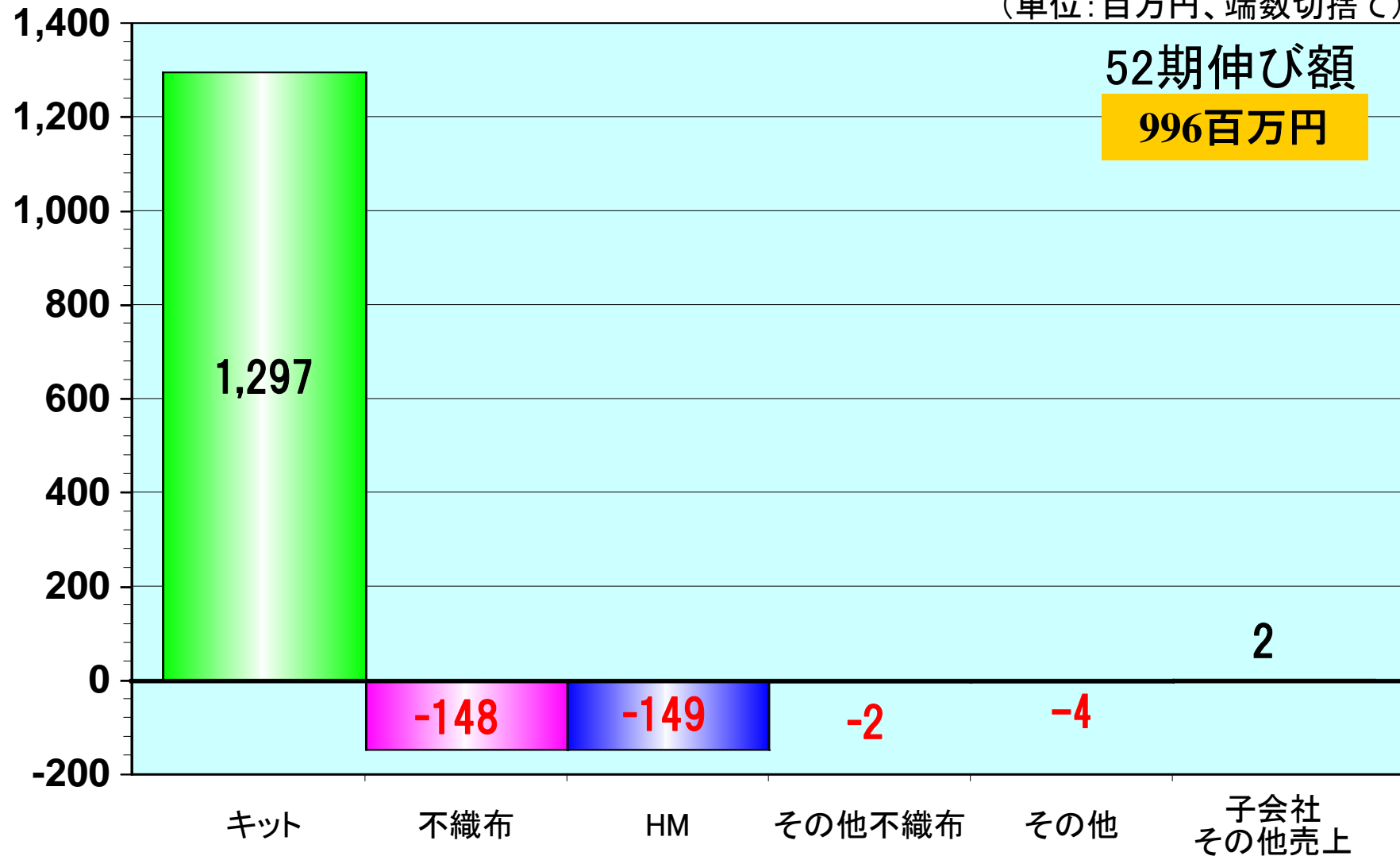
## 第52期(2013年3月期)損益計算書

単位:百万円 切捨て	12.3 51期実績		13.3 52期計画		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
売上高	31,873		32,870		996	103.1%
売上原価	15,711	49.3%	16,180	49.2%	468	103.0%
売上総利益	16,162	50.7%	16,690	50.8%	527	103.3%
販売費及び一般管理費	8,412	26.4%	8,690	26.4%	277	103.3%
営業利益	7,750	24.3%	8,000	24.3%	249	103.2%
営業外損益	75		60		△15	
経常利益	7,825	24.6%	8,060	24.5%	234	103.0%
特別損益	△3		0		3	
当期純利益	4,624	14.5%	5,043	15.3%	418	109.0%
E P S	294.01円		320.60円			

# 第52期(2013年3月期) 主な製品の売上高伸び額



(単位:百万円、端数切捨て)



### ● キット製品

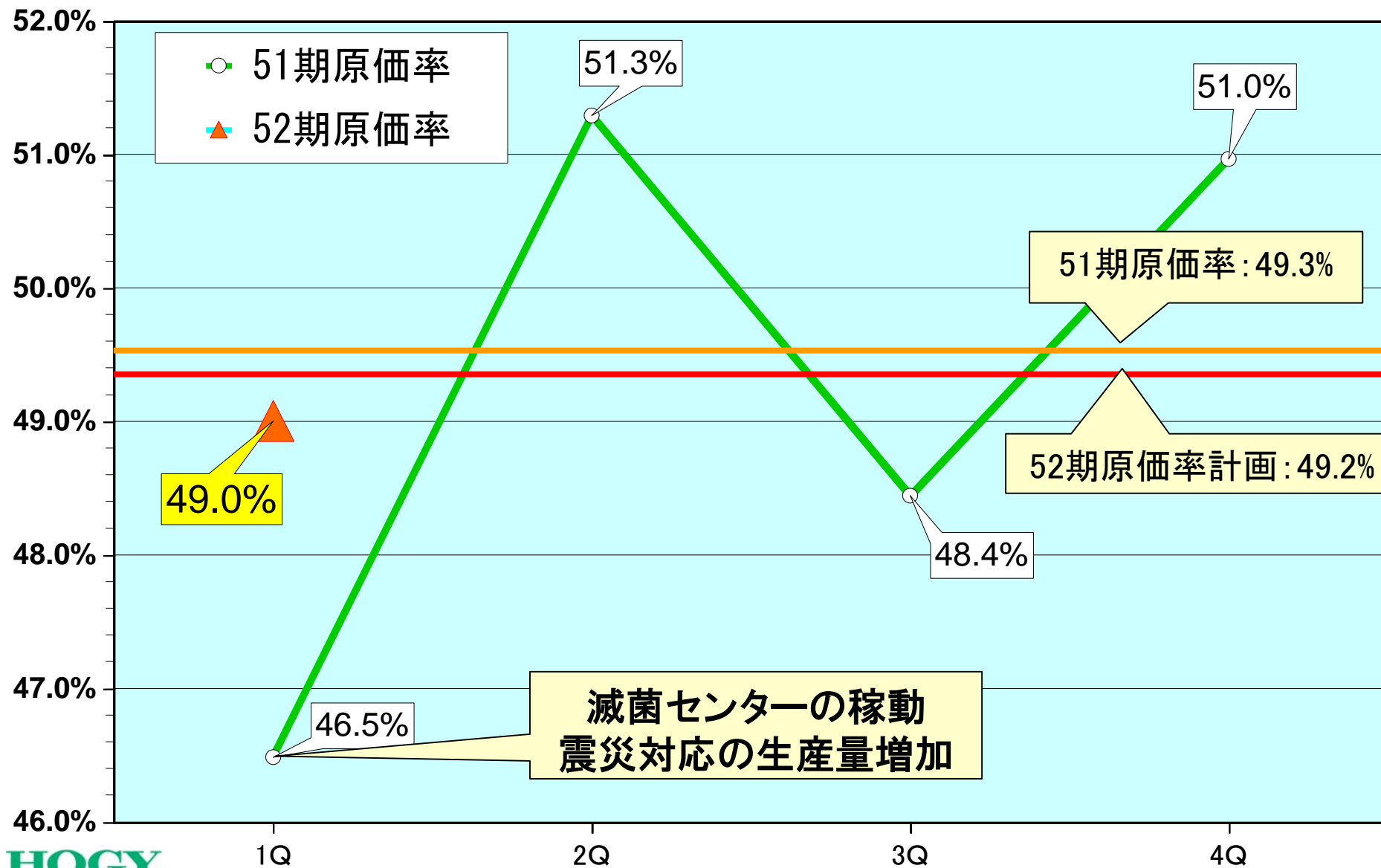
- ✓ 大病院を中心に営業活動を強化
- ✓ 契約後の立上げ推進強化
- ✓ 通常キット製品の拡販

### ● 営業活動の活性化

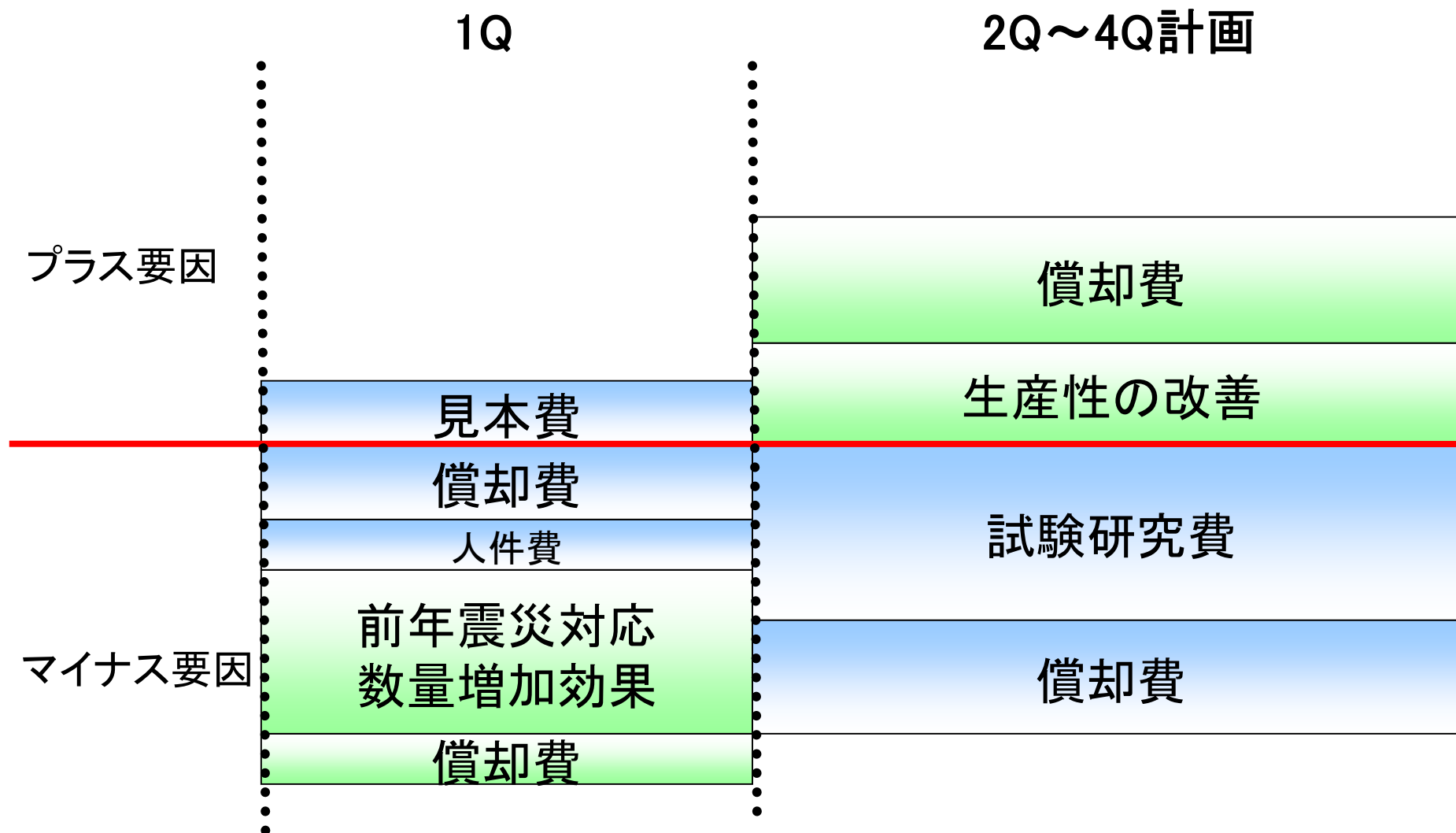
- ✓ 営業活動を行いやすいようにサポート体制を強化

### ● 不織布製品等で一部売価ダウンを織り込む

# 原価率推移



# 第52期(2013年3月期) 利益 計画



### 原価率:前年比 0.1%改善

- ・為替変動のリスクを織り込む
- ・原材料、インフラ(電気代等)の高騰
- ・滅菌センターの償却減少
- ・ガーゼ折り機稼動により償却増加

### 販管費:前年比 +277百万円

- ・研究開発費 +273百万円
- ・減価償却費 +166百万円
- ・見本費 -66百万円





2012年7月17日(火)

# 第52期(2013年3月期) 第1四半期決算説明会

---

(2012年4月1日～2012年6月30日)

代表取締役社長	最高経営責任者(CEO)	保木 潤一
取締役 管理部 部長		高橋 一夫