

# 2012年3月期第2四半期 (2011年6月～11月期) 決算説明会

2012年1月17日



本資料で示されてる将来予想及び業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づいて当社が分析を行い判断した予測であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。その為、様々な要因により、実際の業績は記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

# 連結決算結果（2011年6月～11月期）

## 連結損益計算書

（単位：百万円、％）

	2011年11月期		前期比 増減率	2010年11月期	
	実績	売上比		実績	売上比
売上高	4,523	100.0	△ 0.8	4,561	100.0
売上原価	1,764	39.0	△ 0.4	1,771	38.8
売上総利益	2,759	61.0	△ 1.1	2,789	61.2
販売管理費	2,579	57.0	+ 0.4	2,567	56.3
営業利益	179	4.0	△ 18.9	221	4.9
営業外損益	△ 90	△ 2.0	-	△ 200	△ 4.4
経常利益	89	2.0	+ 325.6	20	0.5
特別損益	△ 15	△ 0.3	-	△ 37	△ 0.8
当期純利益	22	0.5	黒字化	△ 38	△ 0.8

# 連結決算結果（2011年6月～11月期）

## 製品別売上高

（単位：百万円、％）

	2011年11月期			2010年11月期
	実績	前期比 増減額	前期比 増減率	実績
<b>日本国内販売</b>	<b>3,785</b>	<b>△ 7</b>	<b>△ 0.2</b>	<b>3,793</b>
骨接合材料	1,913	△ 2	△ 0.1	1,915
人工関節	1,248	69	+ 5.9	1,178
脊椎固定器具	250	△ 78	△ 24.0	329
その他	374	3	+ 1.0	370
<b>米国販売※</b>	<b>737</b>	<b>△ 30</b>	<b>△ 3.9</b>	<b>767</b>
人工関節	590	6	+ 1.0	583
脊椎固定器具	147	△ 30	△ 17.2	177
その他	0	△ 5	△ 88.8	6
<b>合計</b>	<b>4,523</b>	<b>△ 37</b>	<b>△ 0.8</b>	<b>4,561</b>
自社製品売上高	1,742	97	+ 5.9	1,645
自社製品比率	38.5	+ 2.4		36.1
※米国販売額（千ドル）	9,255	613	+ 7.1	8,641
※換算レート（円）	79.71	△ 9.14		88.85

# 連結決算結果（2011年6月～11月期）

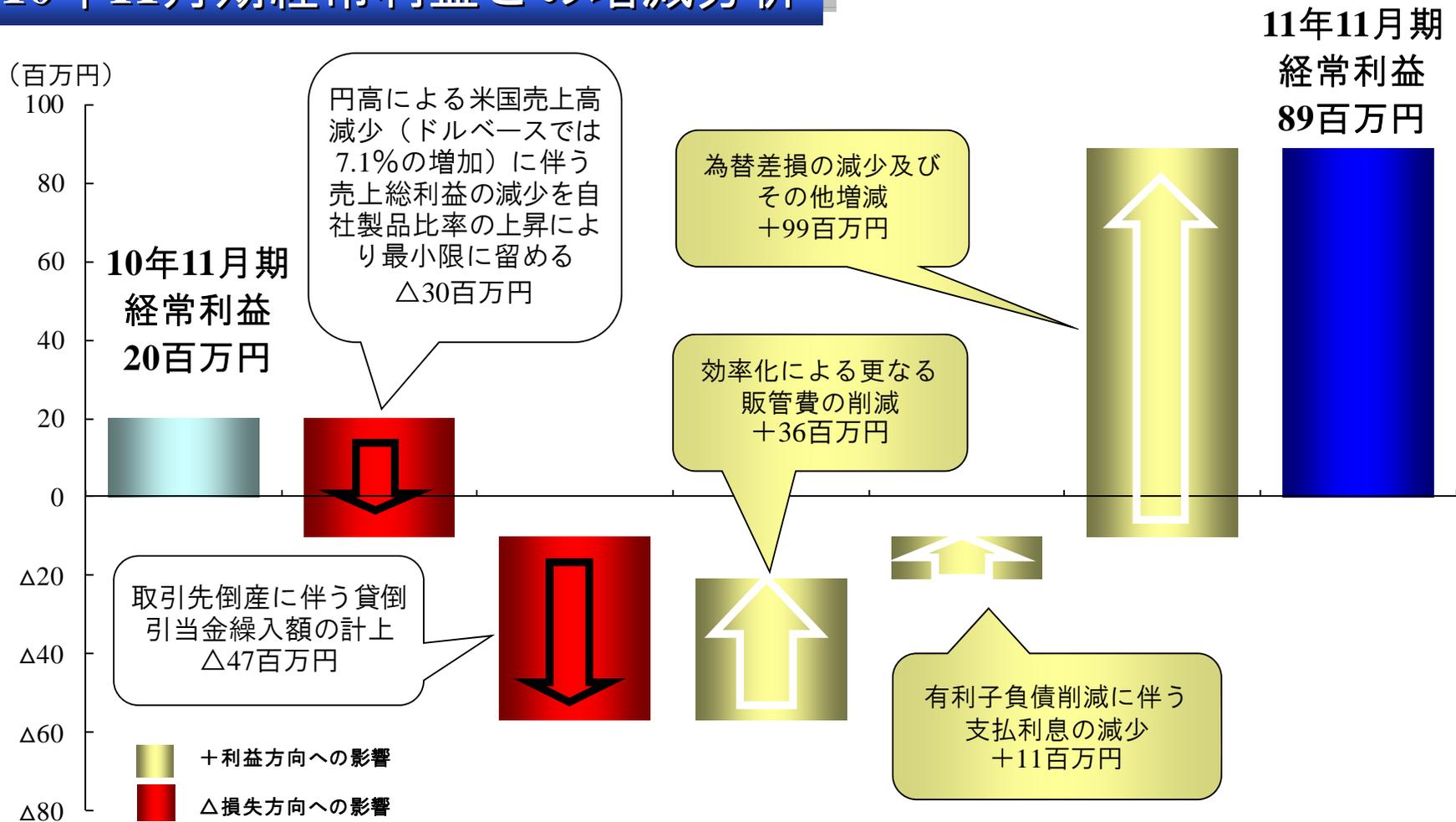
## 販売費及び一般管理費

（単位：百万円、％）

	2011年11月期			主な増減要因
	実績	前期比 増減額	前期比 増減率	
販売関係費	222	69	+46.0	取引先倒産に伴う貸倒引当金繰入額の計上47百万円
人件費	1,098	3	+0.3	
一般経費	276	8	+3.1	
設備費用	498	△41	△7.7	資産効率運用に伴う医療工具購入抑制により償却費減少
政策的費用	144	△5	△3.9	引き続き積極的な新製品開発投資に伴う研究開発費計上等
支払費用	286	△22	△7.3	ロイヤリティ&コミッションの減少
その他	53	0	△0.5	
計	2,579	11	+0.4	貸引計上あるも効率化で引き続き順調に推移

# 連結決算結果（2011年6月～11月期）

## 10年11月期経常利益との増減分析



# 連結決算予想（2012年3月期）

## 連結決算予想

(単位：百万円、%)

	2012年3月期		(参考) 2012年5月期		前期比 増減率	2011年5月期	
	予想	売上比	予想	売上比		実績	売上比
売上高	8,850	100.0	10,300	100.0	+ 8.1	9,531	100.0
売上原価	3,504	39.6	4,080	39.6	+ 8.8	3,748	39.3
売上総利益	5,346	60.4	6,220	60.4	+ 7.6	5,782	60.7
販売管理費	4,826	54.5	5,520	53.6	+ 5.2	5,246	55.0
営業利益	520	5.9	700	6.8	+ 30.6	536	5.6
営業外損益	△ 100	△ 1.1	△ 110	△ 1.1	—	△ 331	△ 3.5
経常利益	420	4.7	590	5.7	+ 188.8	204	2.1
特別損益	△ 90	△ 1.0	△ 110	△ 1.1	—	△ 52	△ 0.6
当期純利益	△ 200	△ 2.3	△ 120	△ 1.2	—	71	0.7

法令改正等に伴う法人税等の増加による影響

※第40期（2012年3月期）は、連結決算日を従来の5月から3月に変更しており変則的な10ヶ月決算となります。

# 中期経営計画

## 2012年3月期重要施策レビュー

### 定量レビュー

2012年3月期第2四半期は、取引先倒産による貸倒の影響はあったものの、国内販売での注力製品の拡販、北米販売のドルベースでの増大、自社製品比率の上昇及び効率化による更なる販管費の削減により営業利益は計画を上回った。

しかしながら、円高によりODEV社宛外貨建貸付金の換算差損を主とした為替差損28百万円を計上したことで経常利益は若干計画を下回った。

たな卸資産及び有利子負債は順調に減少し、財政状態の改善は進捗した。

(単位：百万円)

連結	2012年3月期 第2四半期 計画	2012年3月期 第2四半期 実績
売上高	4,700	<b>4,523</b>
営業利益	150	<b>179</b>
経常利益	100	<b>89</b>
四半期純利益	10	<b>22</b>

# 中期経営計画 2012年3月期重要施策レビュー

## 定性レビュー

高  
収  
益  
体  
質  
転  
換  
へ  
の  
実  
行

### メーカー機能強化

- ・ 自社開発製品である骨接合材料5品目の薬事承認早期取得を果たし、段階的販売開始（Topic①）
- ・ 自社製品開発のオベーションヒップシステムが計画以上に販売拡大（Topic②）

### 商社機能強化

- ・ ナカシマメディカル社製品の全国販売を開始し、順調に販売拡大（Topic③）
- ・ 新規提携候補企業数社との契約交渉順調に進捗

### 海外事業の拡大

- ・ 北米における人工股関節新製品の販売伸張
- ・ 新興国進出に向けた基盤確立の準備順調

### 物流機能強化

- ・ 新製品の段階的導入に向けた体制整備順調
- ・ 物流業務効率化に向けたプロセス見直し順次実施

### 人材強化

- ・ 多種多様なマネジメント層向け外部トレーニング実施
- ・ トレンド製品導入によるセールススキル向上

# Topic①

## 骨接合材新製品の薬事承認取得及び販売開始

「日本人の骨格体型に合致し、尚且つ日本人医師のニーズを満たす製品の提供」のコンセプトのもと足関節用、手関節用プレート等を開発、下記新製品の薬事承認を取得しました。順次販売を開始します。

- ①販売名：MDM アクルプレートシステム  
用途：脛骨及び腓骨骨折用骨接合材  
(脛骨用)



(腓骨用)



- ②販売名：MDM ラディウスプレートシステム  
用途：橈骨遠位端骨折用骨接合材



- ③販売名：MDM ストレートプレートシステム  
用途：橈骨、尺骨、関節付近（骨片固定用）及び骨盤再建用骨接合材



- ④販売名：MDM プリマヒップ スクリューシステム  
用途：大腿骨近位部骨折用骨接合材



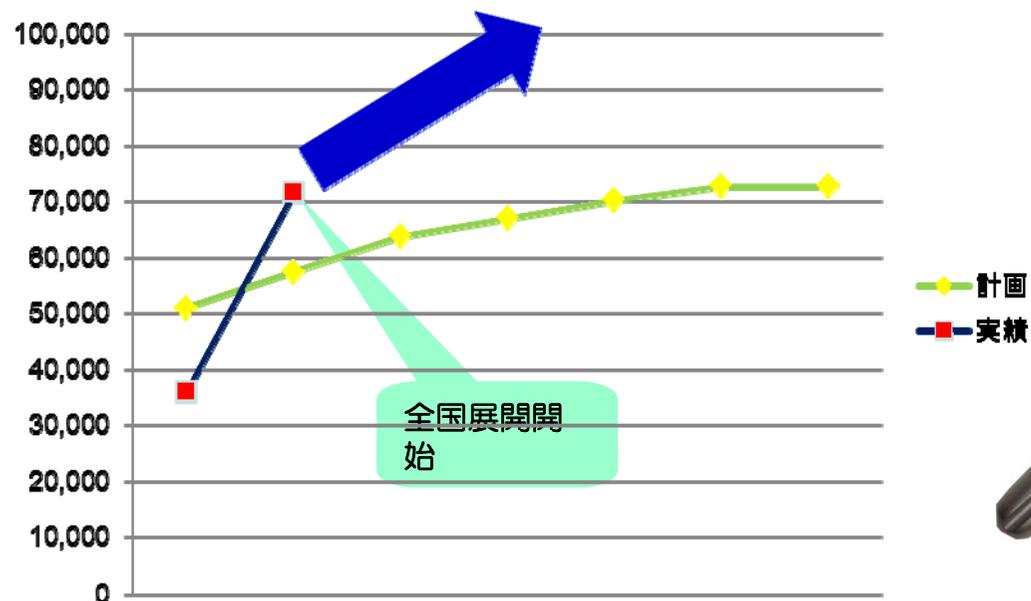
- ⑤販売名：MDM コンプレッションヒップ スクリュー  
用途：大腿骨転子部骨折及び頸基部骨折に対する固定



## Topic②

# 人工股関節新製品が「-ソリューション」システム全国販売開始

日本国内における人工股関節市場は、600億円を超え、年々拡大を続けている有望な市場であり、整形外科市場では最も巨大な市場です。同製品は2007年から北米で販売を開始し、安定した臨床成績を保有しており、数年前から日本での販売に向けて、日本人の骨格データ分析を行い、より日本人の骨格体型に合うよう改良を重ねてまいりました。既に販売している人工股関節製品とのシナジー効果もあり、見通し以上に販売を拡大しています。



(単位：千円)



# Topic③

## 骨接合材ナカシマメディカル社製製品全国販売開始

長年にわたり人工関節を主として商品開発を行ってきたナカシマメディカルが、日本人向けに開発及び製造する骨接合材製品を新たなラインナップに加えました。

2011年8月から全国販売を開始し、順調に売上を拡大しています。

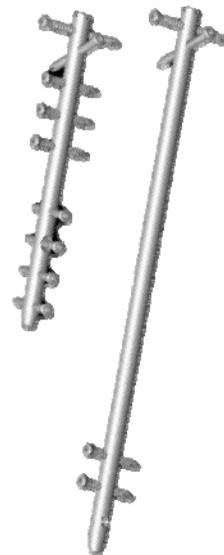
①販売名：Inter Blade Nail システム

用途：大腿骨転子部骨折及び  
頸基部骨折に対する固定



②販売名：ニュートレイトネールシステム

用途：上腕骨近位部骨折及び  
骨幹部骨折に対する固定



③販売名：マルチネールシステム（γ線滅菌）

用途：大腿骨遠位部骨折及び  
足関節に対する固定

