

2009年12月期(第58期) 第2四半期決算説明会



2009年8月11日
株式会社 ナカニシ

目 次

1. 2009年12月期 第2四半期決算概要 P 3～P11
2. 2009年12月期 通期業績予想 P13～P19
3. 市場の状況と今後の施策 P20～P55

第2四半期連結決算概要 (B/S)

単位:百万円

	当第2四半期末 '09/6	前 期 末 '08/12	増 減	増 減 内 容
総 資 産	32,886	30,110	2,775	売掛金△412、たな卸資産△242
(棚卸資産)	5,296	5,538	△242	製品100増、原材料163減、仕掛品179減、
負 債	5,477	4,765	711	買掛金58増、未払法人税等889増、
(有利子負債)	1,857	2,216	△359	銀行借入返済
利益剰余金	32,868	31,105	1,763	
自己資本当期利益率 (ROE)	16.5%	13.9%	2.6pt	
総資本経常利益率 (ROA)	21.3%	20.0%	1.3pt	

※ROE, ROAは上期の利益を2倍して算出しております。

	当第2四半期 '09/6	前第2四半期 '08/6	増 減	増 減 内 容
設備投資額	205	406	△201	維持更新目的、
減価償却費	314	248	66	耐用年数変更あり

第2四半期連結決算概要 (P/L)

単位:百万円

	当第2四半期 実績'09/6	前第2四半期 実績'08/6	前年比	計画※ '09/6	計画比
売上高	9,572 100%	11,909 100%	80%	8,530 100%	112%
売上総利益	5,746 60%	7,448 63%	77% △3pt	5,070 59%	113% 1pt
営業利益	2,721 28%	4,245 36%	64% △8pt	1,780 21%	153% 7pt
経常利益	3,355 35%	4,173 35%	80% 0pt	1,860 22%	180% 13pt
当期純利益	2,173 23%	2,624 22%	83% 1pt	1,356 16%	160% 7pt
E P S (円)	348.44	377.04			

➤売上高

✓ロシア増収、欧州、中近東、北米、アジア、中南米が減収、特に中近東、中南米が大幅減

➤営業利益

✓新規連結効果(111百万円増)あるものの世界的な需要減に加え、円独歩高による売上目減りで利益半減
 ➤為替感応度(年間) USD:1円円高→売上1千万円減、EURO:同4千万円減(営業利益75%)

'09/6平均レート1USD=95.27円、1EURO=128.27円

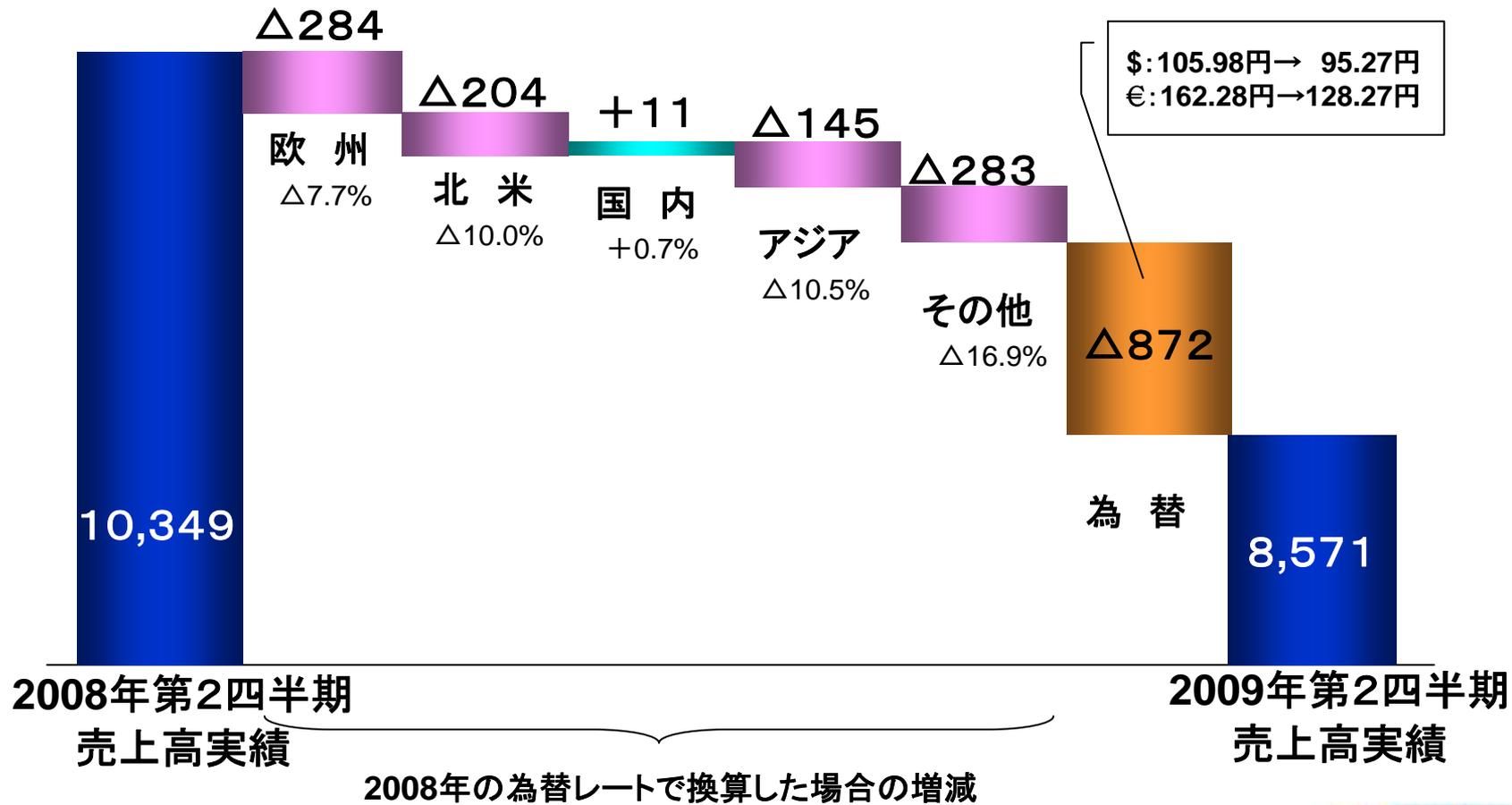
(比較参考) '08/06実績1USD=105.98円、1EURO=162.28円

売上目減額 △931百万円(前年レート比)

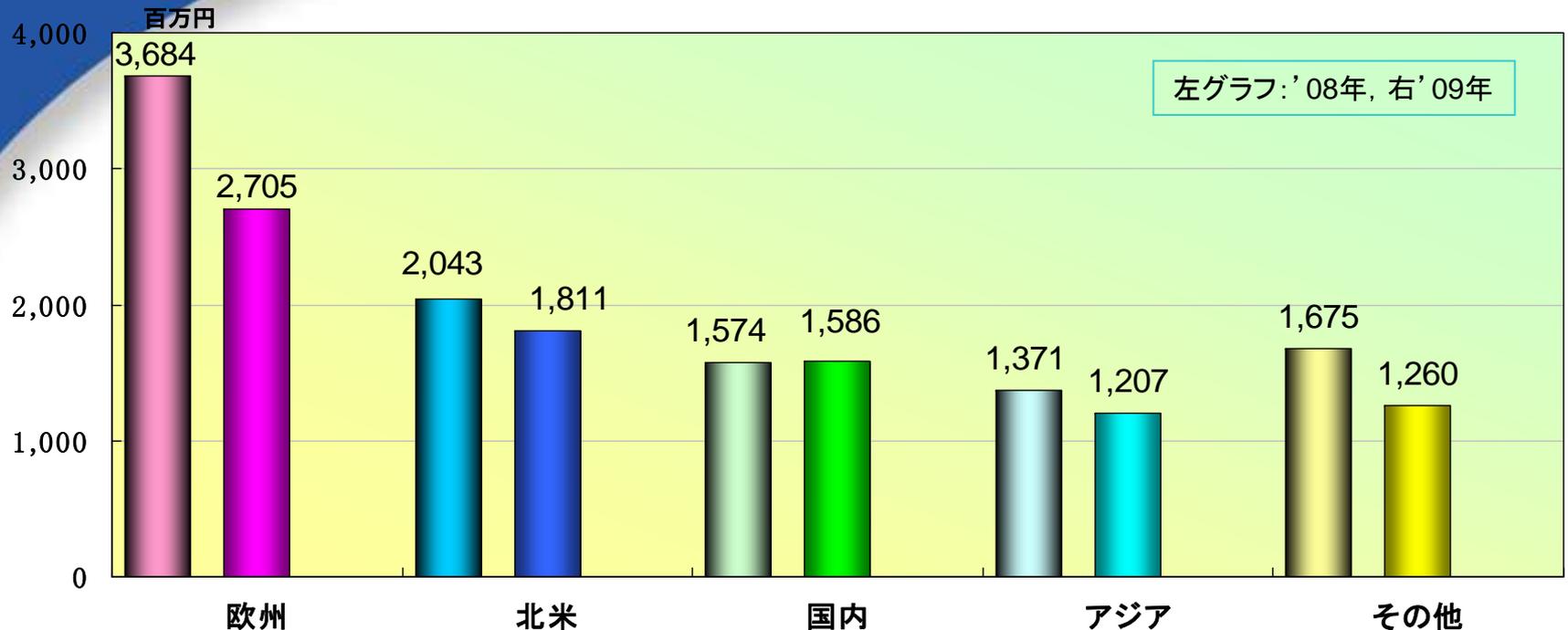
299百万円(計画レート比) '09/12計画1USD=90.00円、1EURO=115.00円

歯科売上高の地域別増減

単位：百万円



地域別連結売上高（歯科用）

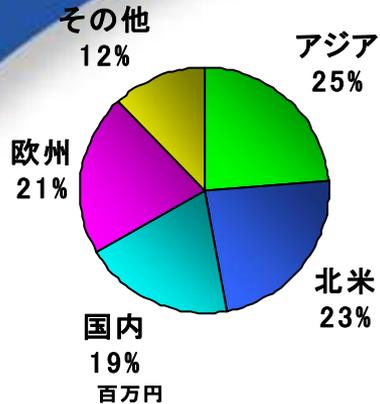


★歯科製品の売上高は、対前年同期比 1,778百万円（18%）減の8,571百万円

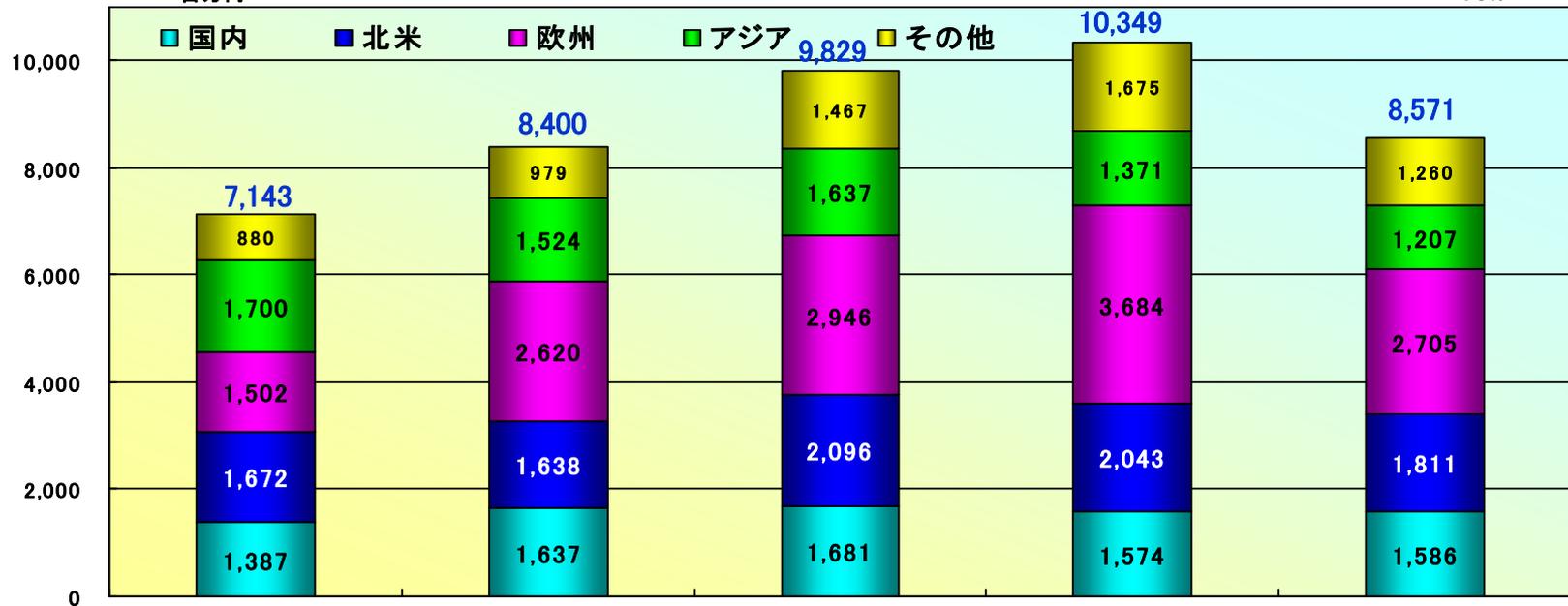
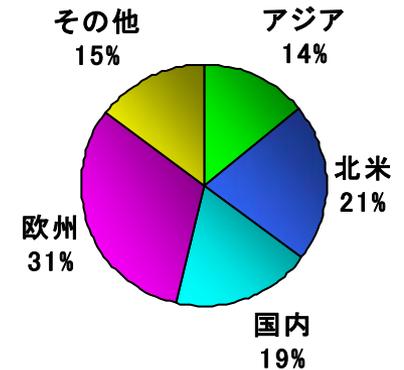
- ▶ 欧州市場（前年同期比27%減）－欧州現法（ドイツ、フランス、イギリス、スペイン）は全て現地通貨ベースで増収。商流変更した代理店の在庫調整により減収。
- ▶ 北米市場（同11%減）－自社ブランド製品ほぼ横ばい、OEM減少。
- ▶ 国内市場（同1%増）－セール効果などもあり自社ブランド増収、インプラントOEM大幅減。
- ▶ アジア市場（同12%減）－中国での代理店網再構築中（代理店増加）、韓国は景気、ウォン安の影響で大幅減。
- ▶ その他の市場（同25%減）－南米、中近東大幅減、ロシア、オセアニア増加

第2四半期連結売上高推移（歯科用）

'05年8月期

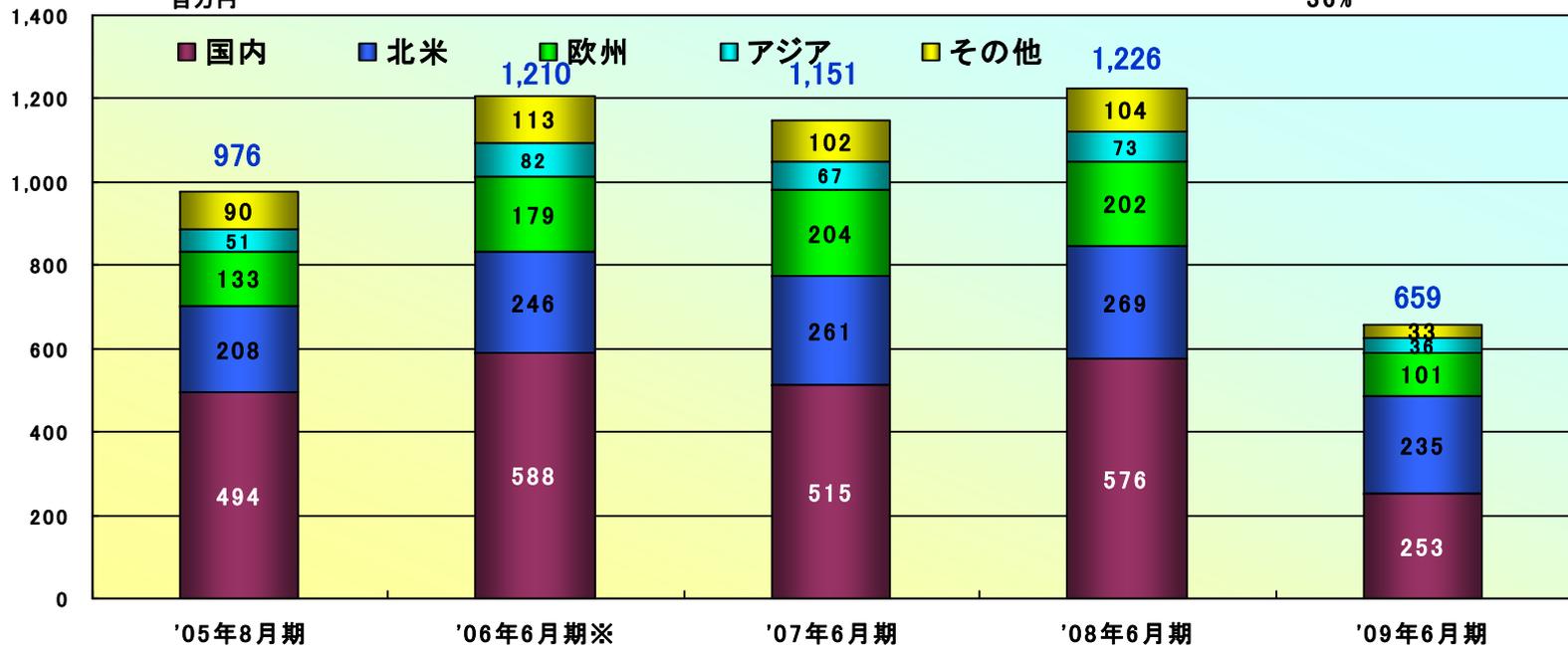
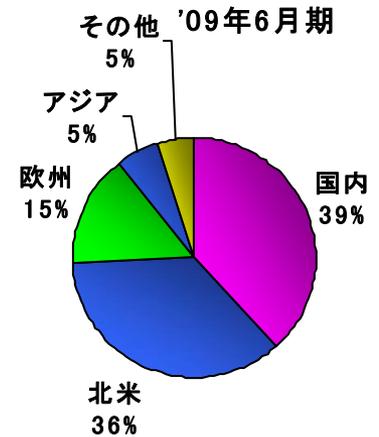
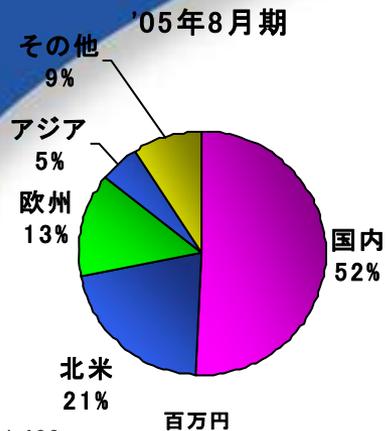


'09年6月期



※'06年6月期より、中間連結会計期間は1月1日から6月30日になっております。

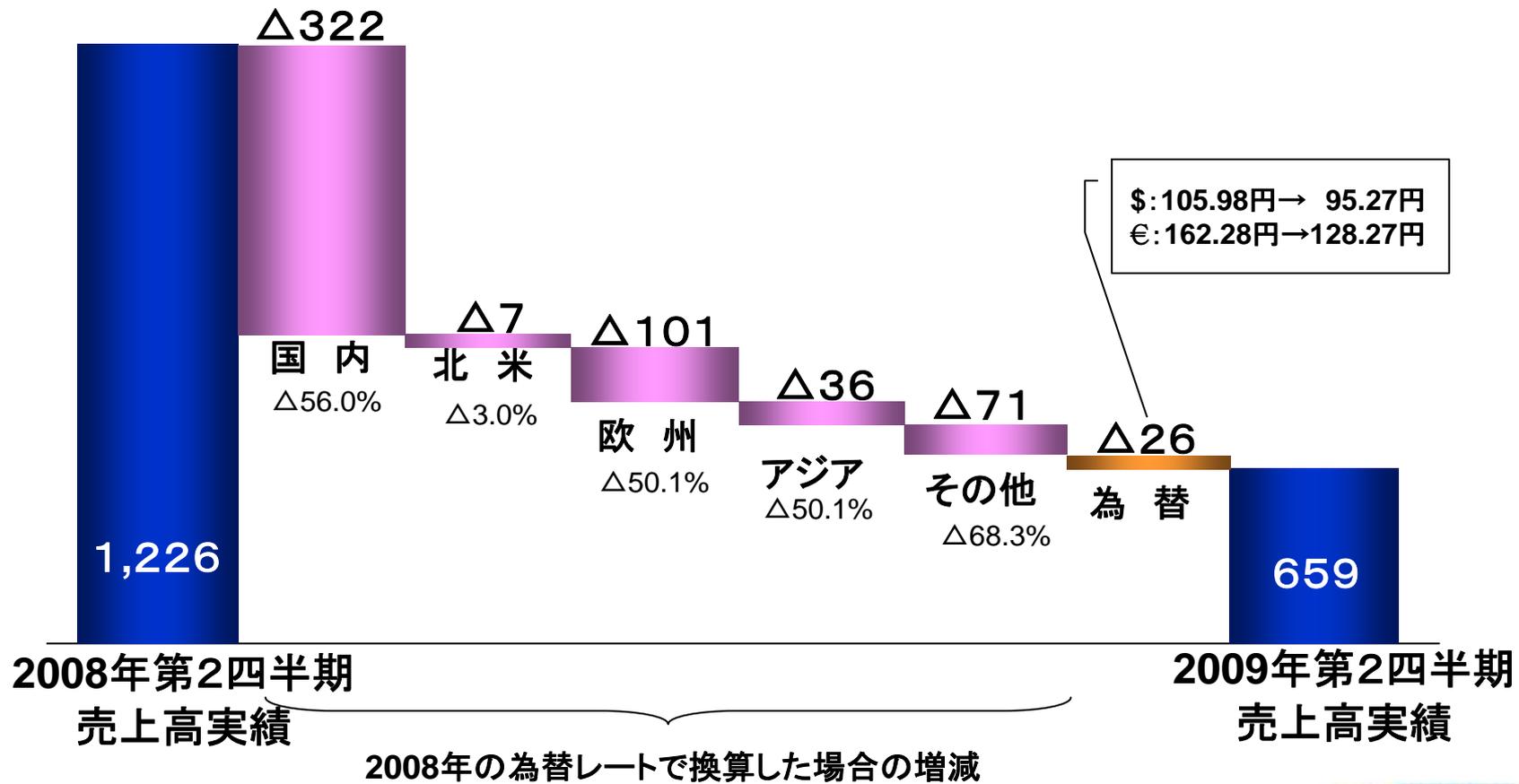
第2四半期連結売上高推移（工業用）



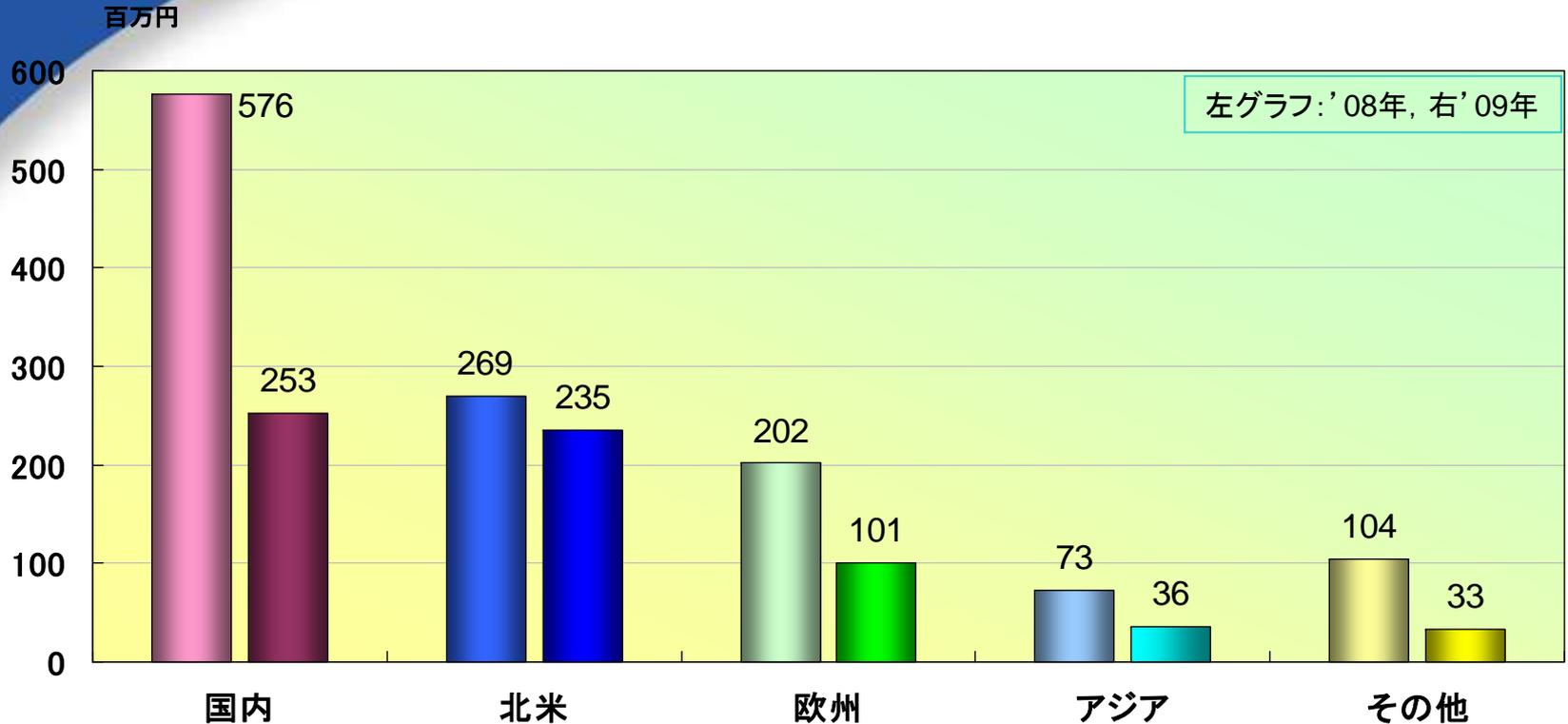
※'06年6月期より、中間連結会計期間は1月1日から6月30日になっております。

機工売上高の地域別増減

単位：百万円



地域別連結売上高（工業用）

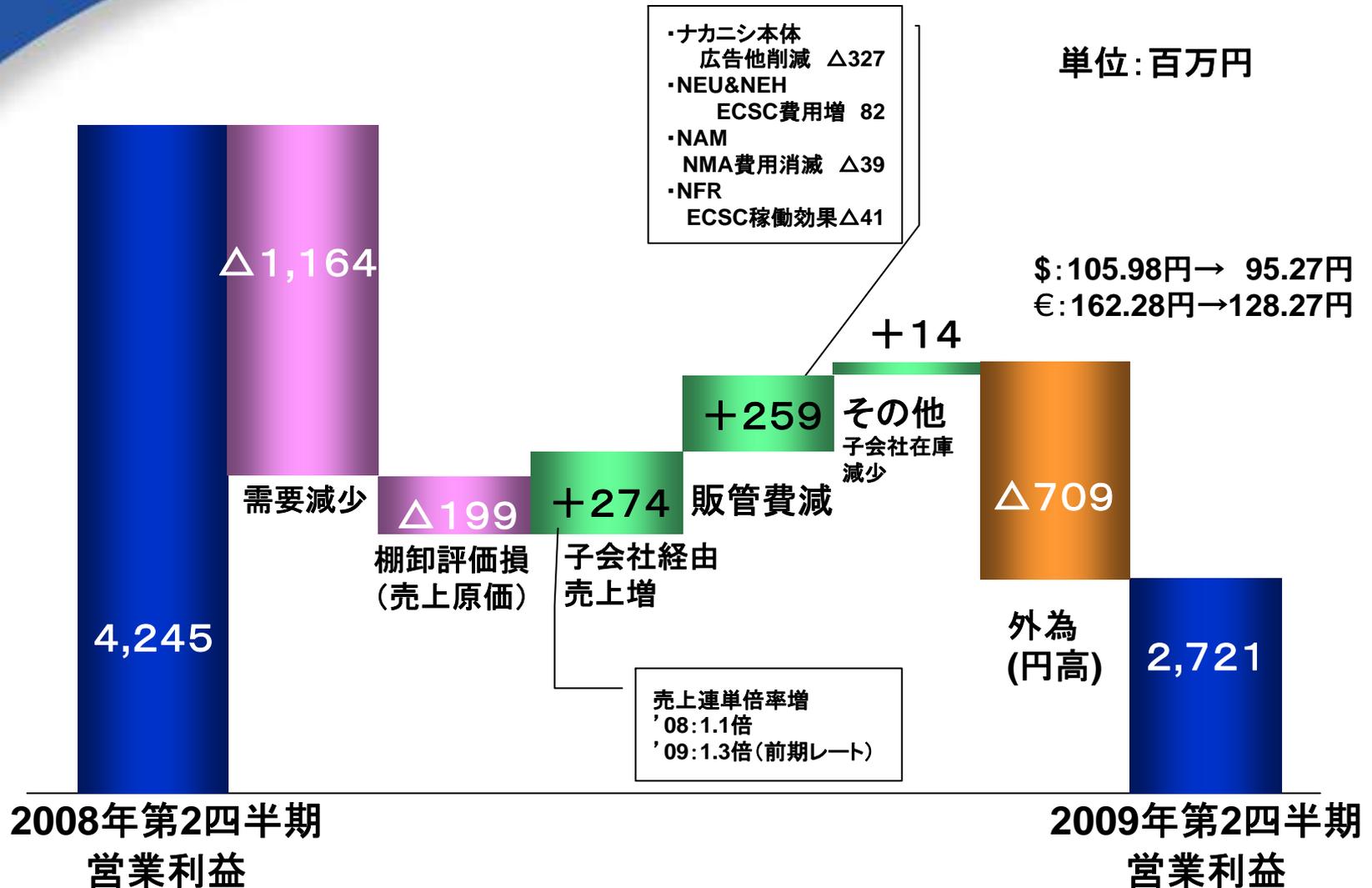


★工業製品の売上高は、対前年同期 $\Delta 566$ 百万円 ($\Delta 46\%$) 減の 659 百万円と減少

- ▶国内市場（前年同期比56%減）—代理店348百万円減
- ▶北米市場（同13%減）—米現法・ドル建3%減、医療機器メーカー向け順調
- ▶欧州市場（同50%減）
- ▶アジア市場（同50%減）

営業利益の増減要因

単位：百万円



第2四半期連結決算概要 (P/L)

単位:百万円

	当第2四半期 実績'09/6	前第2四半期 実績'08/6	前年比	主 要 因
売上高	9,572 100%	11,909 100%	80%	・歯科国内+11 ・歯科輸出△1,789 ・工業国内△322 ・工業輸出△244
売総利上益	5,746 60%	7,448 63%	77% △3pt	為替の影響 △931(売上高目減り)
営業利益	2,721 28%	4,245 36%	64% △8pt	販売管理費+1,524百万円(△177) 広告宣伝費△147、運賃△37 試験研究費+118
経常利益	3,355 35%	4,173 35%	80% 0pt	営業外収支+634百万円 為替差益(前期戻し)559
当期純利益	2,173 23%	2,624 22%	83% 1pt	特別損益+118 生命保険解約差益303 投資有価証券売却損△156

研究開発費:738百万円(前年同期比158百万円増)

'09/6平均レート1USD=95.27円、1EURO=128.27円

(比較参考) '08/06実績1USD=105.98円、1EURO=162.28円

売上目減額 △931百万円(前年レート比)

299百万円(計画レート比)

'09/12計画1USD=90.00円、1EURO=115.00円

2009年12月期業績予想

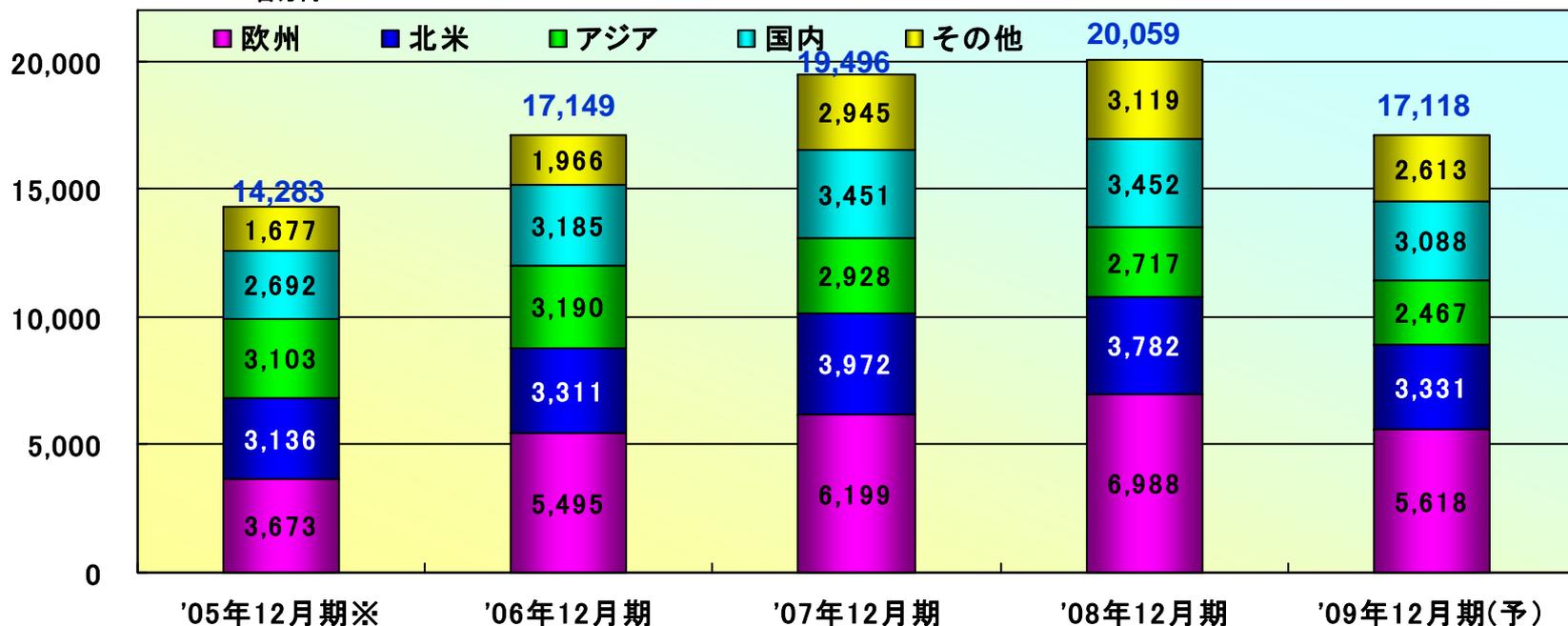
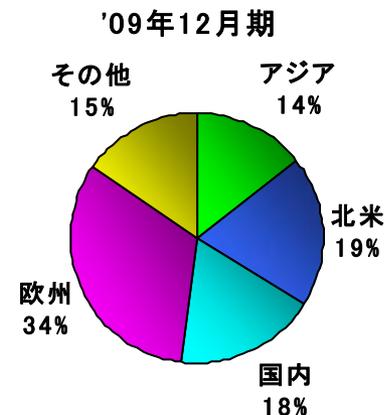
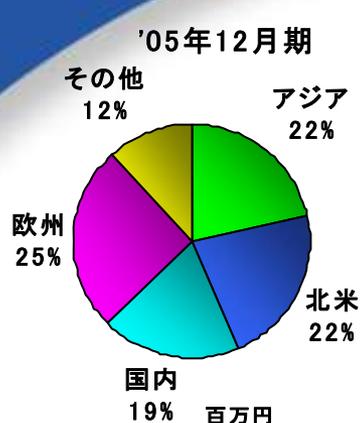
通期連結決算概要 (P/L)

単位:百万円

	通期予想 '09/12	前期実績 '08/12	前期比	増減要因
売上高	19,060 100%	23,020 100%	△17%	歯科:△2,940(△15%) 工業:△1,011(△44%), その他:△8(△1%)
売上総利益	11,460 60%	14,336 62%	△20% △2pt	原価率上昇:為替の影響 △1,467(換算で売上目減り)
営業利益	4,900 26%	7,821 34%	△37% △8pt	販管費△30 連結範囲増加(2社:224) 広告費△115(展示会費用)
経常利益	5,470 29%	6,497 28%	△26% 1pt	為替差益(上期)
当期純利益	3,490 18%	3,885 17%	△10% 1pt	養老保険満期返戻金300
EPS (円)	559.41	576.89		
設備投資	800	835		NSKヨーロッパ中央倉庫隣接地200 新製品金型等、他維持更新
減価償却費	660	644		

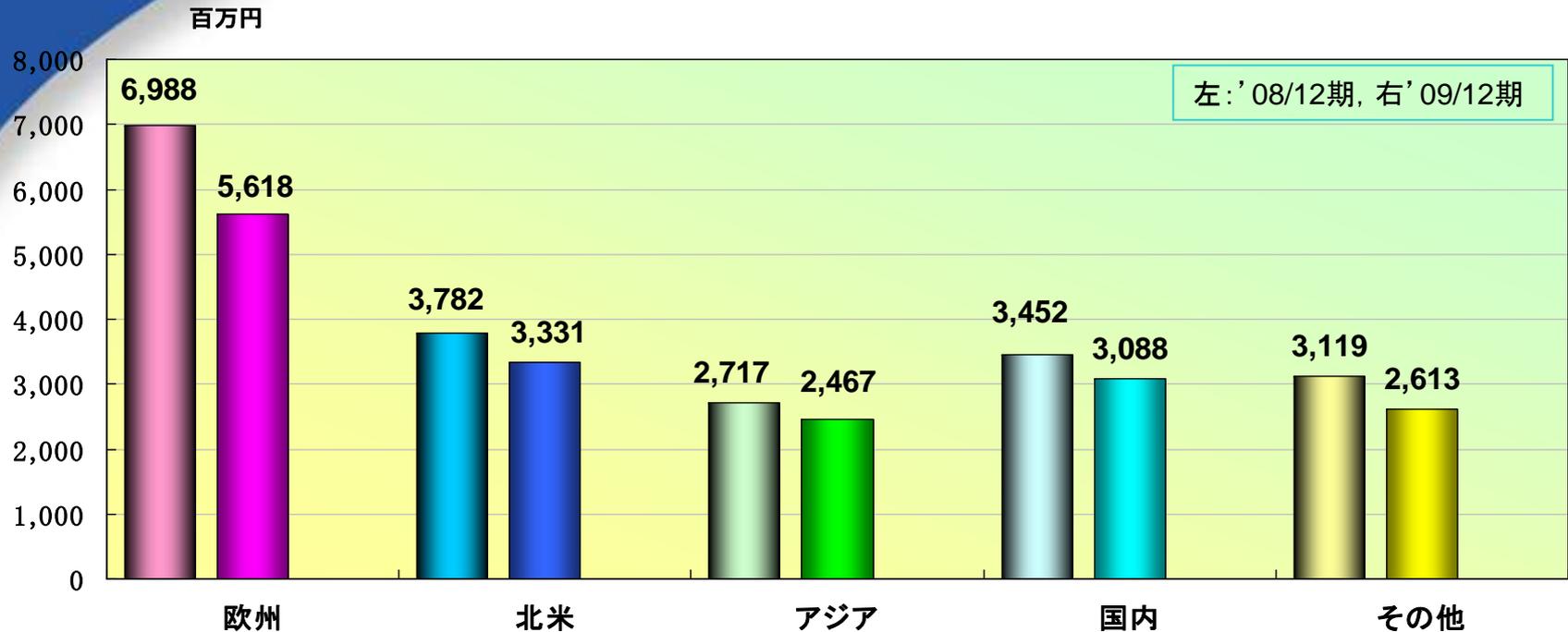
'09/12想定レート1USD=92円、1EURO=125円 (参考)'08/12平均レート 1USD=103.68円、1EURO=153.19円

地域別連結売上高推移（歯科用）



'05年12月期※ '06年12月期 '07年12月期 '08年12月期 '09年12月期(予)
 ※'05年12月期は3月から12月までの10ヶ月決算でしたが、比較のため1月～12月までの12ヶ月分を参考値として集計しております。

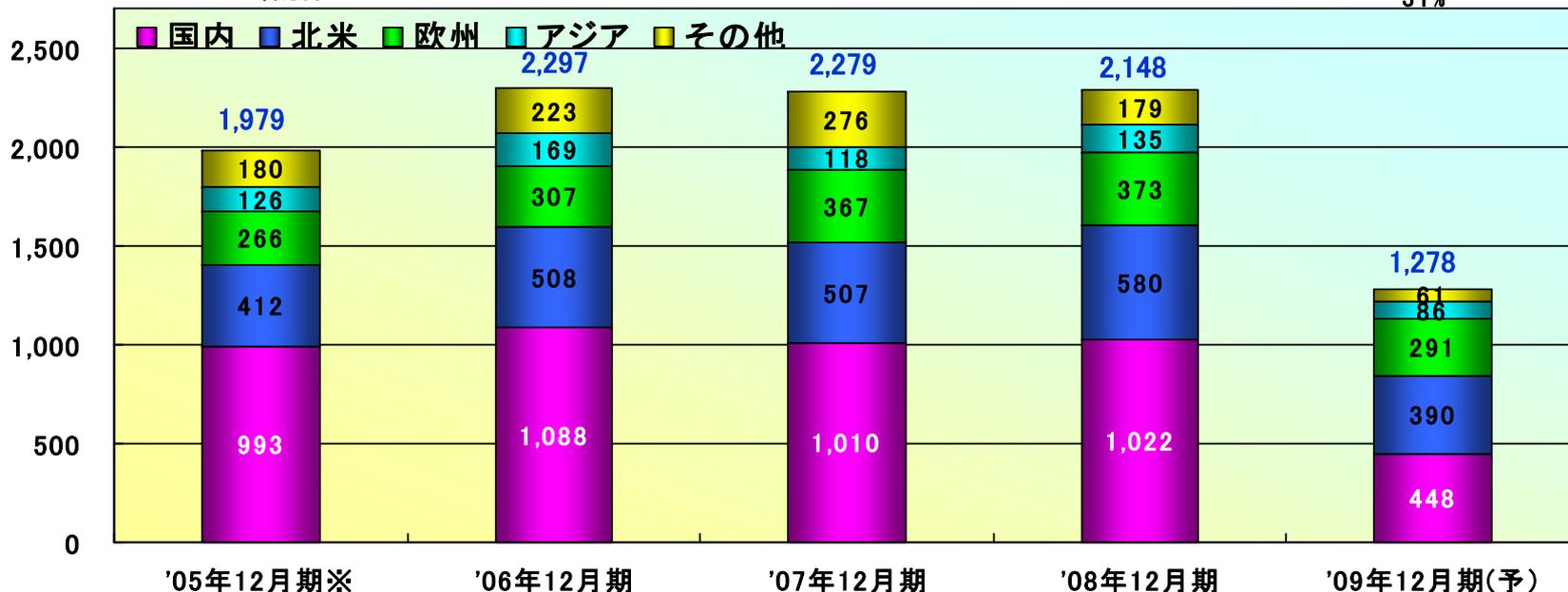
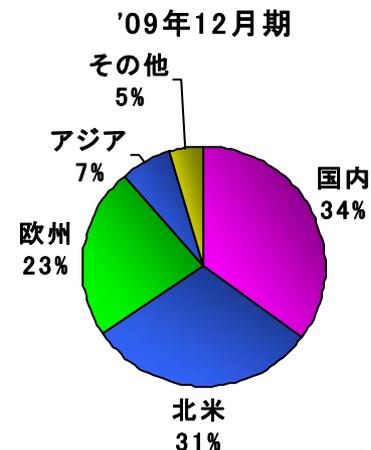
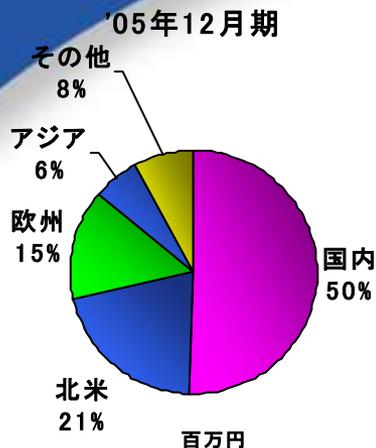
地域別連結売上高予想（歯科用）



★歯科製品の売上高予想は、対前期比2,940百万円（15%）減の17,118百万円

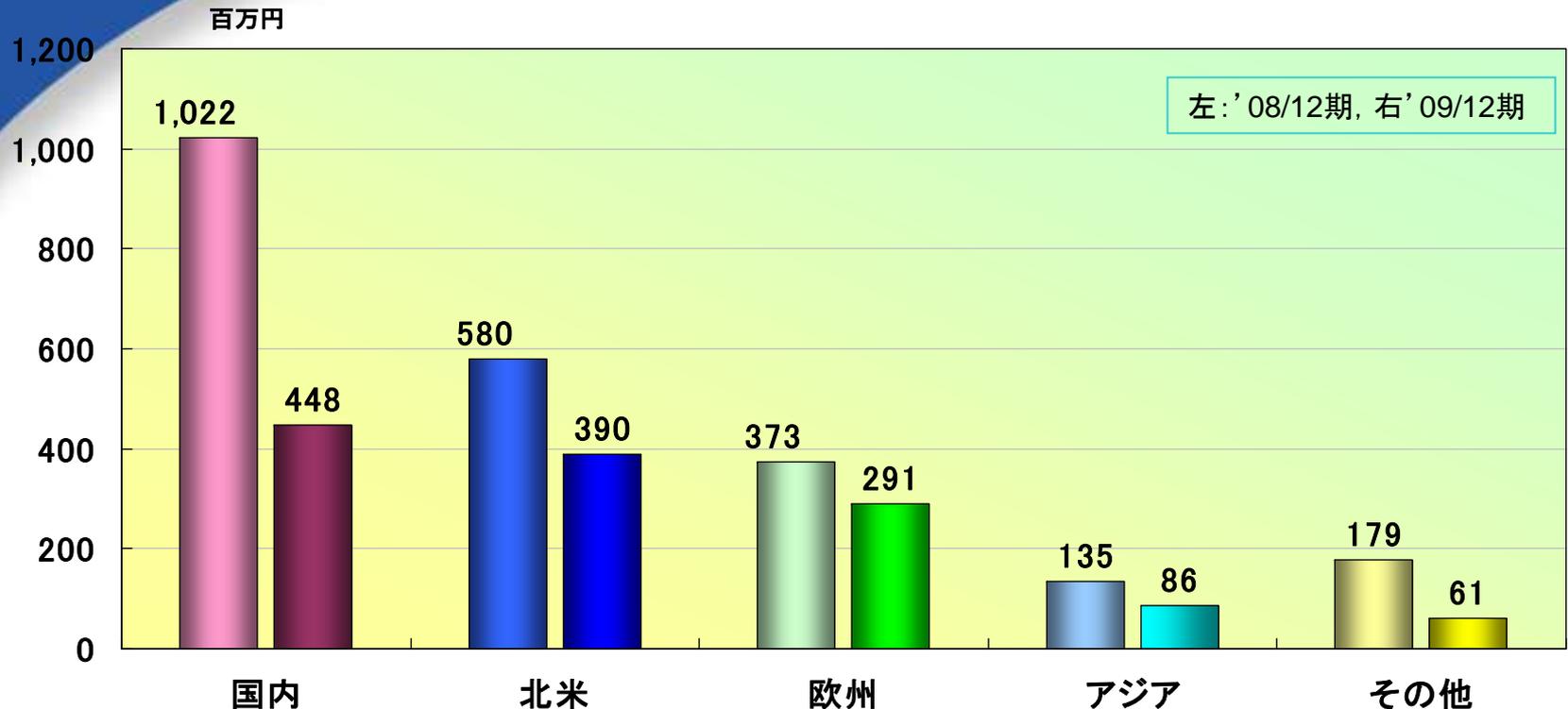
- 欧州市場（前期比20%減）－新製品投入で現地売りは堅調を予想するも円高で大幅な目減り。
- 北米市場（同12%減）－自社ブランドは比較的堅調、OEM低調、円高による値下げ圧力懸念。
- アジア市場（同9%減）－韓国不況・ウォン安で大幅減。東南アジア拠点設立。
- 国内市場（同10%減）－チタン製品に販売傾注、口腔外科製品は減速
- その他の市場（同16%減）－円高の影響で中近東減少、中南米大幅減

地域別連結売上高推移（工業用）



※'05年12月期は3月から12月までの10ヶ月決算でしたが、比較のため1月～12月までの12ヶ月分を参考値として集計しております。

地域別連結売上高予想（工業用）

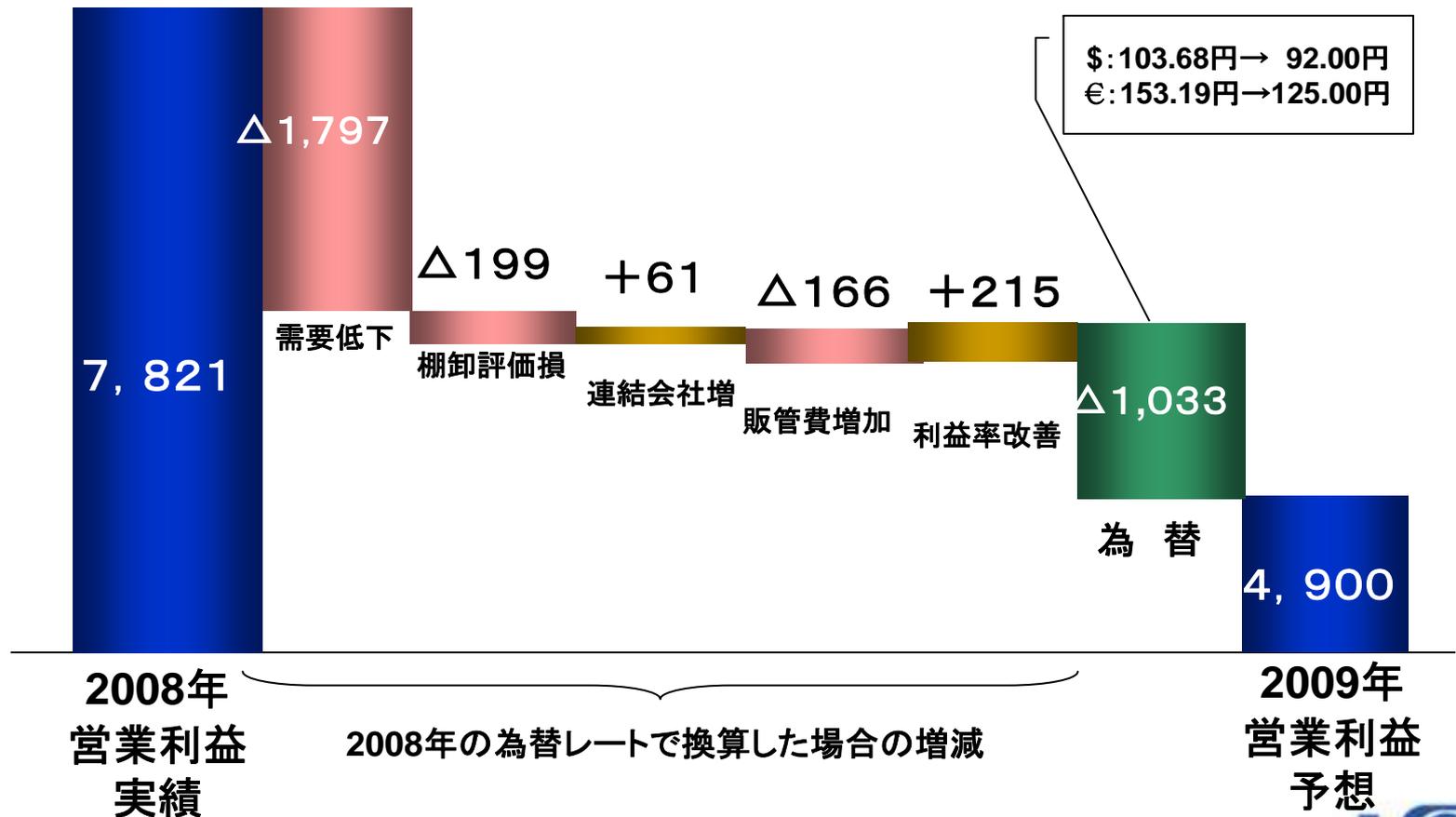


★工業製品の売上高予想は、対前期比1,011百万円（44%）減の1,278百万円

- ▶国内市場（前年比大幅減）－新製品上市予定するも市況悪化
- ▶北米市場（ " ）－下期は医療業界向けスピンドルが減速。
- ▶欧州市場（ " ）－拡販体制構築予定

営業利益の変動要因

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

1. 不況下でも売れる新製品開発・堅牢、優美、廉価なものづくりに徹する。

- (1)新製品のタイムリーな上市
- (2)機種統合・積極的なコストダウン
- (3)品質重視：
 - i) 設計検証の強化 ii) クレーム撲滅と対応の迅速化 iii) 既存製品の品質向上

2. 販売力・ブランド強化

- (1)世界販売網の強化(現法・代理店とコミュニケーション強化、市場深堀り)
- (2)ハンドピース・スピンドルの重点拡販
- (3)OEMビジネスの拡大

3. 全世界での業界ダントツN0.1のアフターサービス

- (1)修理マニュアル、設計変更等の情報共有
- (2)サービスパーツの即納体制
- (3)現法・代理店のサービスレベルの向上

4. 経営効率を高める

- (1)仕掛品の在庫管理、販社の在庫管理
- (2)売掛金・与信の管理
- (3)費用対効果を考えた支出

マーケティング・ミックス

デンタル部門

工業部門

メディカル部門

販売網 & 広告 販促戦略

販売・サービス網の強化

- 海外販売拠点体制でのブランド力強化
 - 市場動向フィードバック
 - サービスの強化
 - デリバリ体制の強化

開発と連携した営業体制の強化

- 顧客ニーズから迅速な製品化を可能にする組織変更
- 差別化されたサービス体制
 - 欧州・北米・アジアの販売・サービス体制強化

販売体制構築

- 国内
 - 営業情報の活用
- 海外
 - 欧米、アジア、中東での販売体制強化

製品 & 価格戦略

新製品開発・拡販

- 開発組織の刷新
 - R&D要員の計画的育成
 - 開発管理体制の充実
- 注力分野
 - 歯科用ハンドピース
 - 口腔外科, 予防歯科

新製品開発

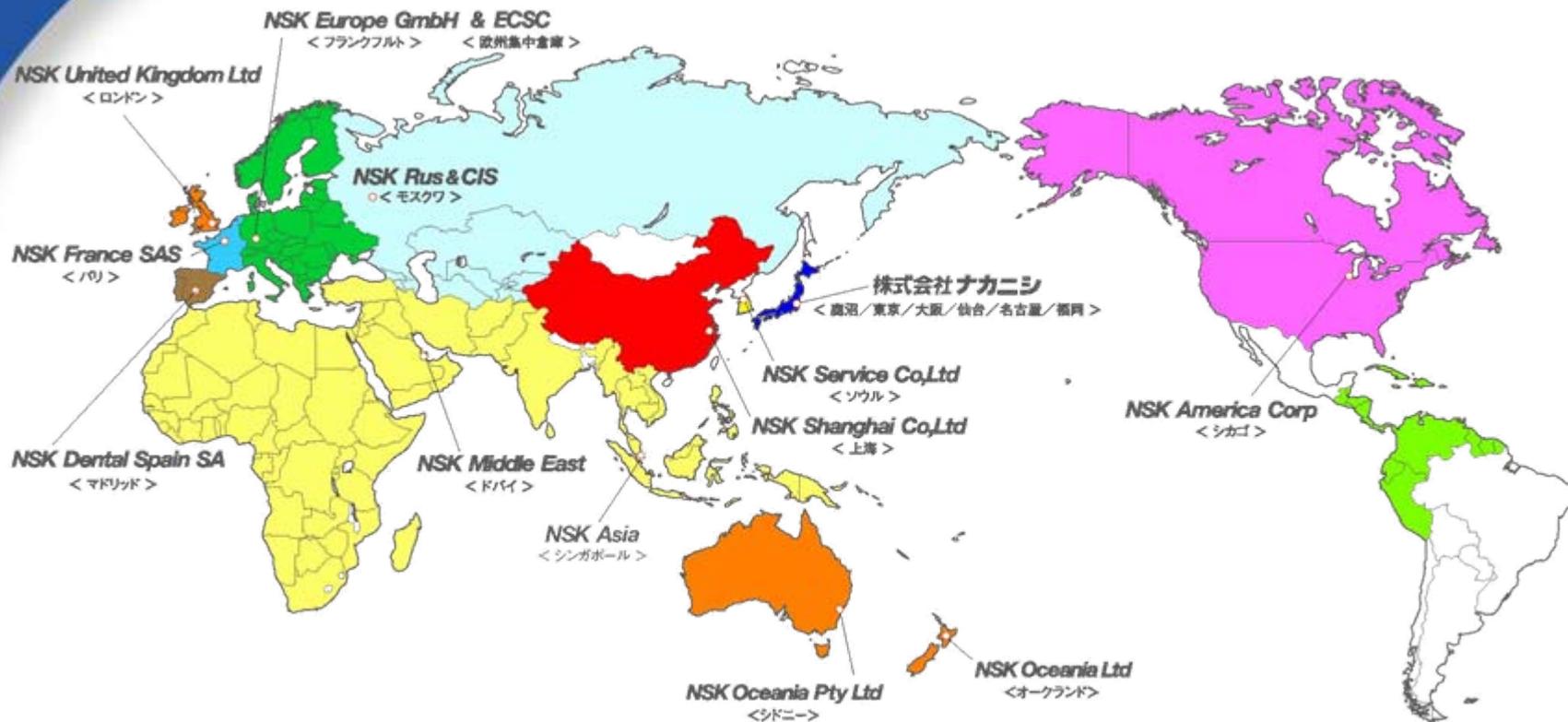
- 小径スピンドル
- 医療機器向け製品
- 超高速精密加工向け製品

新製品開発

- 注力分野
 - ラインナップ拡充
 - 消耗品増産体制

海外拠点

NSK Global Network



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HP市場が
攻め時、刈り取り



欧州がBest Practice

北米市場もHP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(NSKアジア設立)

欧州市場（歯科）

欧米圏共通のオペレーション確立、シェア大幅UPを狙う

- 経済危機をチャンスとして、対応する新製品投入
- 欧州市場における各販社での「集中」と「強化」
 - コアカテゴリーかつ成長カテゴリーであるハンドピースに集中
 - NSKユーロホールディングスによるリージョナルマネージメント推進
 - 営業・物流・サービス汎欧州体制の確立
- 米州、オセアニア市場との基本的なオペレーション統一
 - 欧州・米州・オセアニア・ロシア市場における統一プラットフォーム化、共有を進めブランドイメージの統一化と効率化推進。

経済危機をチャンスと捉え、徹底的な「攻め」の営業展開

Focus
集中

コアビジネスであるハンドピース拡販

成長カテゴリーであるインプラント関連機器拡販

成長カテゴリーである歯周関連機器拡販

Enhancement
強化

集中倉庫機能による即納体制強化

業界ダントツN0.1のアフターサービス提供

■業界動向

1. 全世界的経済危機進行による各社の新製品上市遅延。

- (1) 際立った新製品上市はなかった。
- (2) LEDを光源とする光付製品開発が始まる

2. ブランドポジショニングの変化

- (1) Kavoブランドポジショニング継続的低下
 - 創業100周年を訴求したのみ
- (2) W&H社と弊社の直接対決の図式が明確となる。

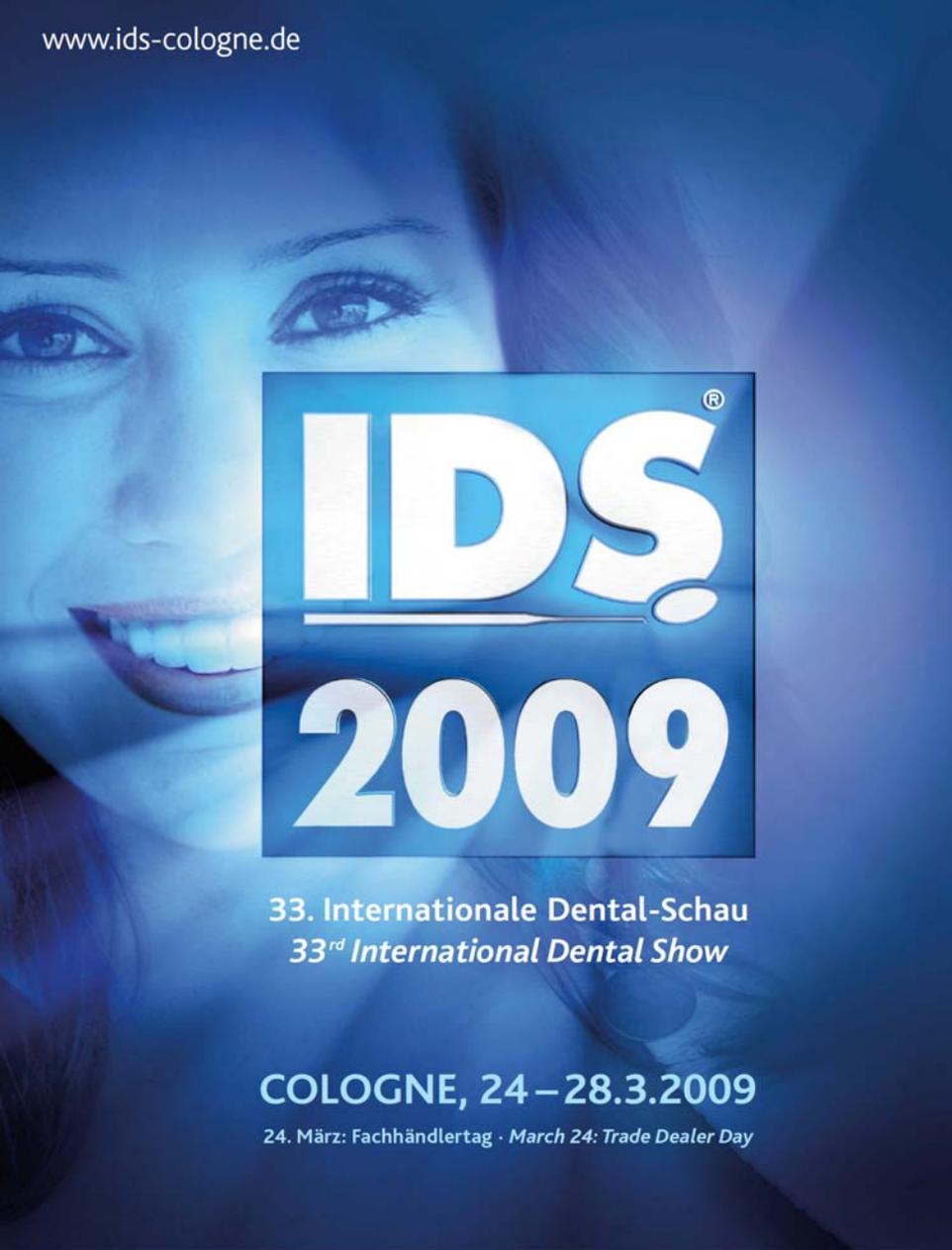
■NSK

1. 「攻め」の製品訴求とブランディング活動を推進

- (1) 費用削減(30%)を進めながら、効率的な訴求を進める。
- (2) 競合他社との比較にてダントツの新製品開発・上市。
- (3) 初のIDS汎欧州統一販促プロモーション実施。

2. 欧州販売体制確立

- (1) 欧州中央集中倉庫稼動による短納期配送実現。
- (2) 欧州4現地法人の高成長維持。
 - 地域密着のローカルマーケティング活動実施。
 - アフターサービス体制強化実施 → 業界ダントツの体制確立へ



IDS[®] 2009

33. Internationale Dental-Schau
33rd International Dental Show

COLOGNE, 24 – 28.3.2009

24. März: Fachhändlertag · *March 24: Trade Dealer Day*



2009年IDS展示会場内・外に主力製品広告バナー設置
製品・ブランド訴求を推進



IDS会場入口 (NSKロゴ)



IDS会場入口 (Xシリーズコントラアングル)



Ultimate XL (ラボ)



VarioSurg (インプラント)



X Seriesタービン
+ LEDCoupling

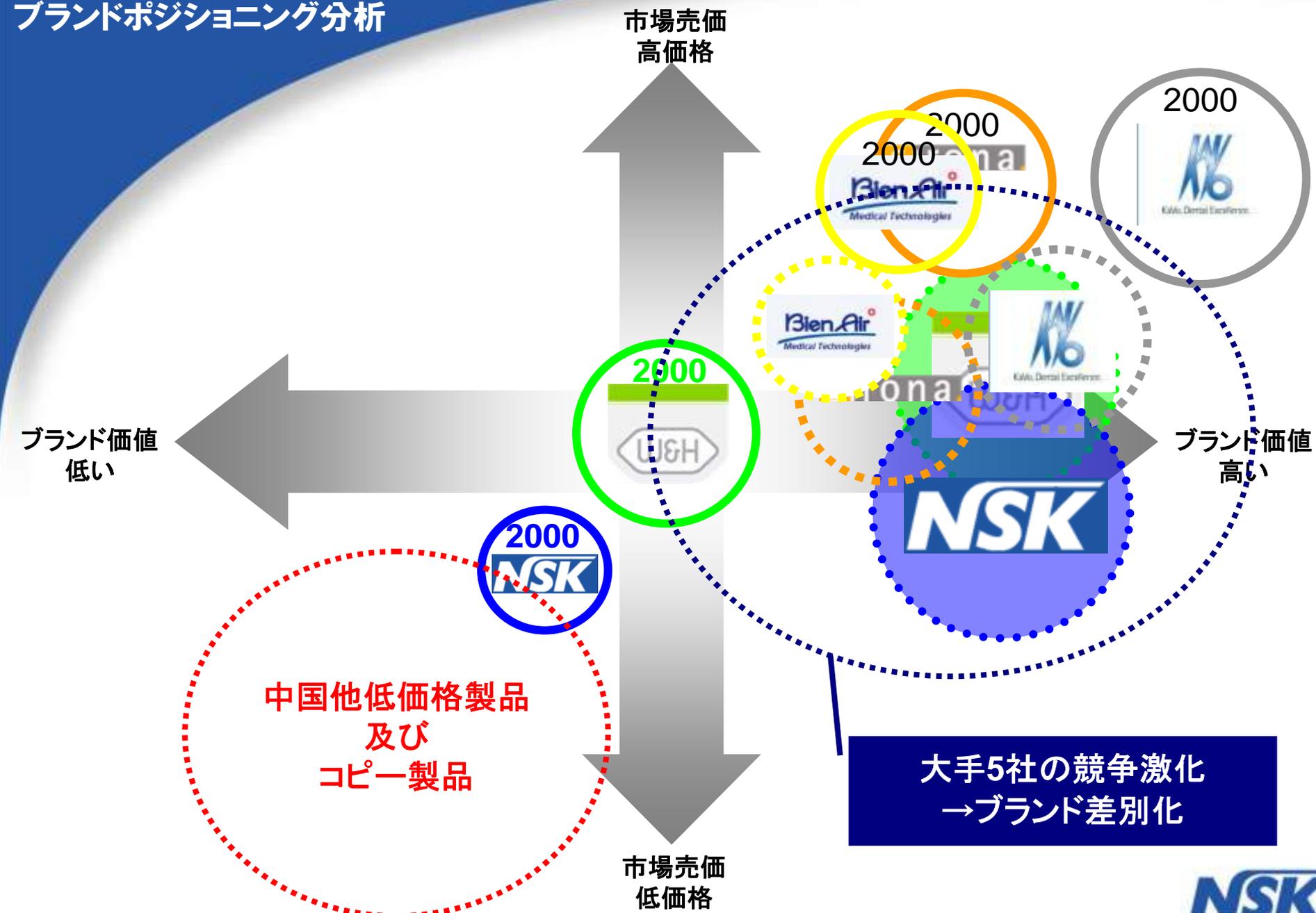


X Seriesコントラアングル



ヨーロッパ市場戦略

ブランドポジショニング分析



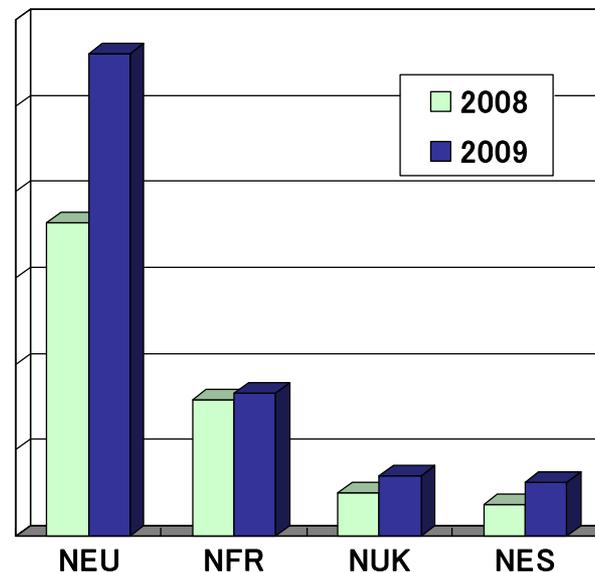
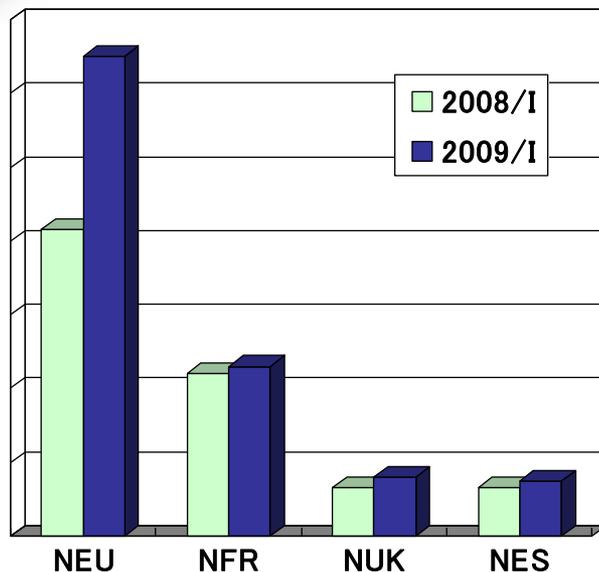
2009年IDSレポート(ドイツメディア) LED Couplingsを中心に展示会ニュースに 宣伝集中投下



新製品を中心に新デザイン広告訴求
→ 全世界に展開中



2009年欧州現法販売見込 各現法ともに2ケタ伸長



■ NEU

代理店移行に纏わる代理店在庫平準化完了。ドイツ国内市場も2ケタ伸長。

■ NFR

中小ディーラーの深堀による販売伸長。

■ NUK

販売網確立。ハンドピース、サージック機器が伸長を牽引

■ NES

順調に販売網構築中、ハンドピース、サージック機器販売拡大中

ヨーロッパ市場戦略

基本販売戦略

重点拡販製品 新製品上市と連動した拡販策推進

Ti-Max X *eXtreme Premium Series* **S-Max M** *coMfortable Performance Series*



LED



**ハンドピース
X, S-Max-M Series
1.5倍拡販**

タービン:
上期前年比二桁増
カップリング:
上期前年比三桁増

Surgic XT Plus



新ハンドピース



**インプラント関連機器
Surgic Series
1.5倍拡販**

Surgic XT Plus
上期前年比二桁増
VarioSurg
上期前年比三桁増

Varios 970
iPiezo engine



パウダー



**歯周関連機器
Varios Series
1.5倍拡販**

上期ほぼ前年並
970本格的導入
により年間二桁
アップ達成見込

ヨーロッパ市場戦略

ディーラーセールスマン
インセンティブプログラム

対ディーラー営業向けインセンティブプログラム
NSK Xtra
ディーラー奥行きシェア拡大施策

NSK Xtra

Search for an item **GO** [View Basket](#) [Checkout](#) [Wish List](#)

Welcome Lisa your smile balance is **X 0**

[HOME](#) [CATALOGUE](#) [MY ORDERS](#) [MY ACCOUNT](#) [LOGOUT](#) [How to shop](#) [smile](#) [Contact Us](#)

Categories

- Experiences
- Vouchers
- Electrical
- Entertainment
- Lifestyle
- Eco Friendly
- Holidays & Leisure
- Inspiration
- Gifts
- Treat Yourself
- Extra Value!

Points Ideas

- 0 - 2500
- 2500 - 5000
- 5000 - 7500
- Over 7500

Privacy
Delivery
T and C's

home 2

NSK
Xtra performance
at high and low speed

NSK
Versatile oral hygiene solutions

PROMOTIONS
Go on treat yourself!!

- APPLE IPOD NANO 16GB SILVER
- My Booky Wook
- Arrows Experience - Weekends

HIGHLIGHTS

- Wii Console and Wii Fit
- Great game!
- Latest top-seller
- Rock star!

Great bundle deal **X 26,494** [more](#)

Enjoy the fun **X 3,130** [more](#)

Don't miss out! **X 1,262** [more](#)

Electrifying sounds! **X 14,719** [more](#)

ヨーロッパ市場戦略

エンドユーザー
インセンティブプログラム

対ユーザー向けインセンティブプログラム NSK Advantage ユーザー囲い込み施策

The screenshot displays the NSK Advantage website interface. At the top left is the NSK Advantage logo. The navigation bar includes links for 'powered by peopievalue', 'home', 'catalogue', 'how to shop', 'my orders', 'my account', and 'logout'. Below this are links for 'Wish List', 'Checkout', and 'View Basket'. A breadcrumb trail shows 'Home >> Vouchers >> High St & Fashion'. A 'Welcome Lisa' message is visible on the right. The main content area features a search bar with a 'Go' button and options for 'Full Catalogue' and 'Top Brands'. A vertical menu on the left lists categories: Electrical, House & Home, Travel, Green Shop, Insurance, Vouchers, Leisure, Motoring, Shopping, SPECIAL OFFERS!, and Valentines Offers! Below the menu is a 'Need Help?' section with a phone number: 'Call Customer Service on 0870 908 0088'. The central banner promotes 'eXtrama performance at high and low speed' with images of two power tools and a 'Ti-Max X' logo. To the right of the banner is a 'MyAccount' section with a 'Go' button and a list of offers: 'What's new?!', 'Kids skiing holiday!', 'Sunshine offers!', 'Power Monkey!', 'Bags of style.. 15% off!', 'Eyewear winter sale!', '10% off at Babyworld!', and 'Dell discounts!'. At the bottom, four promotional cards are displayed for partner brands: Debenhams (10% off), Topshop (8% off), Topman (8% off), and Comet (10% discount).

powered by peopievalue home catalogue how to shop my orders my account logout

>> Wish List >> Checkout >> View Basket

Home >> Vouchers >> High St & Fashion

Welcome Lisa

>> Search

Search keyword...

- Full Catalogue
- Top Brands

Electrical

House & Home

Travel

Green Shop

Insurance

Vouchers

Leisure

Motoring

Shopping

SPECIAL OFFERS!

Valentines Offers!

Need Help?

Call Customer Service on
0870 908 0088

NSK advantage

eXtrama performance
at high and low speed

Ti-Max X

>> MyAccount

What's new?!

- Kids skiing holiday!
- Sunshine offers!
- Power Monkey!
- Bags of style.. 15% off!
- Eyewear winter sale!
- 10% off at Babyworld!
- Dell discounts!

DEBENHAMS
STYLING THE NATION

TOPSHOP

TOPMAN

COMET
we live electronics

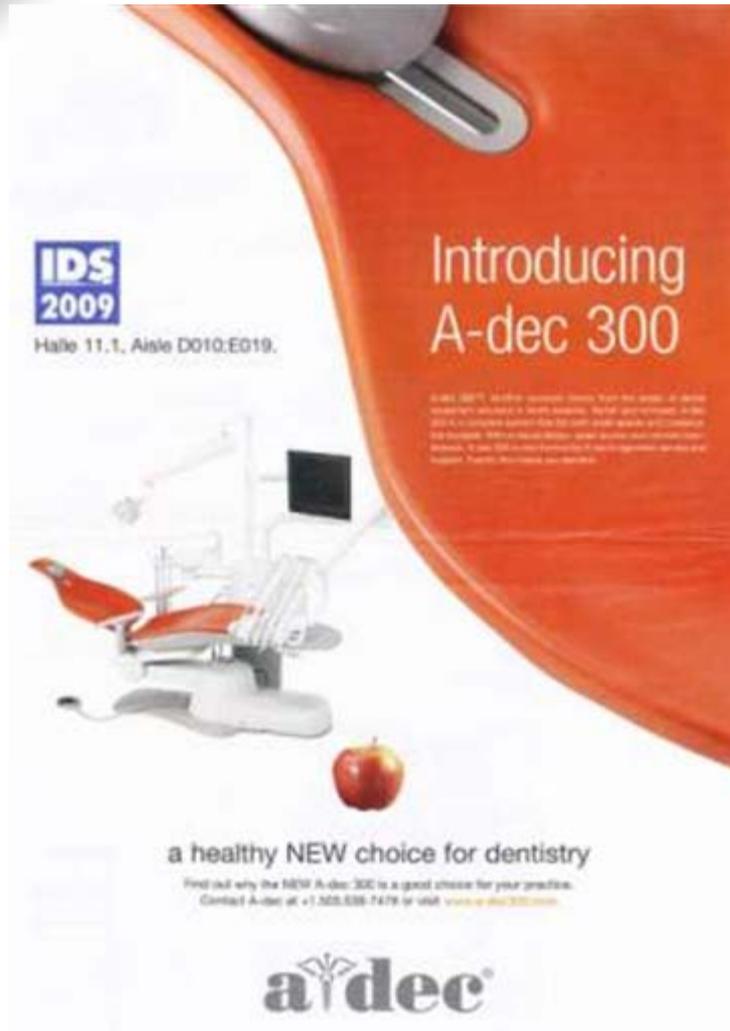
Debenhams GfL Card
10% off! The Terms and
Conditions applic...
€ 45.00

TOPSHOP GfL Card
8% off! The Terms and
Conditions applic...
€ 45.00

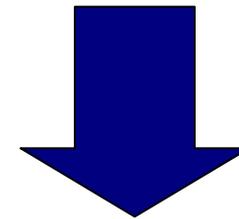
TOPMAN GfL Card
8% off! The Terms and
Conditions applic...
€ 45.00

€50 Comet GfL Card
10% Discount! Looks like a
credit card...
€ 45.00

ユニットメーカーへの
ビルトインビジネスの展開強化



世界最大ユニットメーカー、アメリカA-dec社の
新デンタルチェアA-dec300/500に
ナカニシM40採用決定。
W&Hの牙城A-decに切り込みに成功



小型モーター、超音波スケーラー
搭載プロジェクトに発展

new



Couplings

LEDカップリング

■業界初のLED搭載カップリング

LEDの特徴：自然光・長寿命・安全

■LED光源自然光による作業環境の改善

■7年以上の寿命によるコスト削減

■負担の少ない投資によるLED環境実現



パテラスLED Coupling



Kavo LED Coupling



Sirona LED Coupling



ハロゲンライト

new

Ti-Max M40 LED

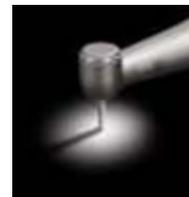
LED付電気マイクロモーター

LED付電気マイクロモーター

- ナカニシ独自の高スペックコアレスモーター採用
- 小型・軽量で静粛性に優れた治療用電気モーター
- 自然光に近いLEDライト採用による
口腔内術野の向上
- モーター簡易差し替えによる光付のすべての
コントラアングルのLED化



LED



ハロゲンライト



new

S·Max M

coMfortable Performance Series

AIR TURBINES

CONTRA-ANGLES



タービン(中級機ラインラップ)

- 歯牙やメタルへの高い切削感の実現
- 極限までスリム化したフィット感の高いボディーによる口腔内認視性と臼歯部へのアクセス性の向上
- 簡単に交換できるカートリッジタイプ採用による使いやすさの追求

コントラアングル(中級機ラインラップ)

- 高い芯ぶれ精度と力強い切削感実現
- 優れた静粛性と振動低減による術者への負担軽減を実現
- セラミックベアリング採用による耐久性の向上
- 4点注水による確実な冷却の実現

new

Surgic XT PLUS

インプラントモーター

- 市場で高い評価を受けているSurgicシリーズのトルク他の基本性能をさらに向上させた本命機
- 大型LCD採用による使い易さの向上
- 光付、光なしのハンドピースに対応によるユーザー選択性の向上
- 本体の性能をフルに発揮する新ハンドピースも同時発売



インプラント用ハンドピースラインナップ

new

Varios 970

iPiezo engine

超音波システム

- 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
- 2本のボトル搭載による治療目的に合わせた
継続・交換の手間を軽減
- 新開発iPiezoエンジンによる安定したパワーの供給
- 診療室にマッチした新デザイン



競合他社



NSK

優れたハンドピースによる
口腔内アクセスの向上



LED

NSK

製品戦略

新製品 Varios970
歯科衛生士向けセミナー
国内



セミナー実習の様子



業界初 歯科衛生士向け
5日間 マスターコース セミナー開催

東京: Step1 - 4/5, 5/2-3, 7/4-5

大阪: Step1 - 9/6, 10/3-4, 12/5-6

講師: 土屋和子先生(DH)・植松厚夫先生(DR)



自立した歯科衛生士に必要な知識と技術が確実に
身に付けられる5デイズマスター

■ステップ別カリキュラム

ベーシックからアドバンスまで確実に
ステップアップが行われるレベル別カリキュラム設定

■各ステップごとの自己診断テスト

受けたセミナーがどれだけ身についているかの
自己診断が行えるテストの実施

■歯科医師による講義

歯科医師から見る歯科衛生士に求められる
知識と視点の習得

NSK Professional DH course ~5days Master~

NSK

製品戦略

新製品 Varios970
歯科衛生士向けセミナー
海外

Vario970上市・セミナー開始と連動
販促プロモーション開始



歯科衛生士向け歯周・審美セミナー開始
2009年9月開始

歯周・審美オピニオンリーダーとの
コラボレーション

■ NUKにて9月よりディラーとのコラボにより
歯科衛生士向けセミナーを本格的に開始。



NSK

ロシア・オセアニア（歯科）

ロシアおよびCIS市場

- シェア急伸

- 欧州全体の中で販路を整理
 - 大手ディーラー攻略による販売網確立を達成。各ディーラーの奥行シェア拡大と推進
- ブランディング活動を積極的に拡大。
- NSKとしての宣伝, 広報活動, 大型展示会へのブース出展を展開

オセアニア市場

- 順調に推移

- 政府系入札に強み発揮(6月決算)
- 歯科大学との連携強化
- 大手ディーラー商売順調に推移

北米・中南米（歯科）

北米市場

- **ブラスラーUSA社(米国販売委託先)**
 - － **電気モーターが好調**
 - 昨年全米NO.1の評価を得た電気モーターが高い伸び
 - ショートタイプの新製品を早期に投入予定
 - 大学案件商売増加
- **OEMビジネス**
 - － 市場全体の冷え込みを反映して落ち込み
 - － 専任者を置き、引き続き新規案件への取り組み

中南米市場

- **円高、外貨規制の影響で苦戦、販路再構築へ**
 - － 代理店の資金繰り悪化で出荷待ち
 - － 中国製コピー製品、欧州競合の途上国向け製品へ対抗

中国市場

- **NSK上海でのオペレーション現地化**
 - **欧米同様、現地GMによるオペレーション本格化**
 - 有名歯科大学のフォロー、関係強化
 - 高級機種販売へのシフト
 - 普及モデルの新製品投入
 - 流通網の強化・拡大（6から17に増強）
 - **ブランド力UP**
 - 4つの有名歯科大学に奨学金提供
 - アフターサービスの強化、コピー品流通防止

その他アジア（歯科）

韓国市場

- ウォン激安、不況により売上大幅減
- アフターサービス拠点

NSK Service Co, Ltd の運営状況改善

- マネジメント刷新（本社生産本部長が兼務）

東南アジア・中近東市場

- 地域でのトップブランドの地位の維持
 - シンガポールにNSKアジア設立、欧米競合から東南アジア市場を奪還する
 - 引き続き代理店の教育を通じての販売力強化とアフターサービス充実
 - 中国製コピー製品流入への対抗
 - 著名教授、厚生省トップとのコネクション強化

新たな販売拠点設立

NSK Asia設立

NSK Asia設立

ナカニシ12番目の海外拠点（東南アジア初の拠点）

■設立日：2009年6月1日

■場所：シンガポール

■体制：営業・サービス

■担当テリトリー：

シンガポール、タイ、マレーシア、
ベトナム、カンボジア、インド

■ミッション

①現地密着の深堀営業実施

②製品トレーニング充実

③歯科大学へのアプローチ

④アフターサービスの充実



国内市場

• 戦略製品の拡販

- チタンコントラが好調
- ミドルレンジハンドピースの新モデル投入
- 欧州で絶好調のLEDカップリング投入
- 超音波スケーラーも引き続き好調
 - 地道にセミナー開催を継続 eg.「プラス5Daysステップセミナー」
- OEM案件にも注力
- ネール業界向けタイアップ製品の投入
 - ネールのファイリング用モータ
 - ポダイアトリー用HP

工業用製品の状況

販売-開発体制の刷新

機動的な組織体制に再編、迅速な新製品開発を行う

製品戦略

- **主要なスピンドルニーズに応える**
 - ショートスピンドル
 - 高出力スピンドル
- **CNC旋盤・専用機メーカー向けアプリケーション強化**
 - メーカーとのタイアップによる製品企画・開発
- **超精密加工分野向けハイエンド製品開発**
 - ナカニシの技術力のアピールと応用製品への展開

工業用製品の状況

販売/サービス網戦略

- **欧州、中国・タイ・ベトナム**
 - 主要機器メーカーの海外進出に追随
 - アジアでのサービス体制の見直しを実行、シェア奪還
 - NEHを拠点に、工業用製品のサービス体制強化へ
- **北米（NSKアメリカ）**
 - 医療機器向けが年内好調の見通し
 - ショートスピンドル市場奪取
- **国内**
 - 大手工作機械メーカーとの協力関係強化

工業用新製品

『高出カスピンドル E4000』

Φ40mmの高トルクタイプスピンドル
最高40,000回転、最大出力1.2kW



工業用新製品

『ショートスピンドル *iSpeed3*』



小型化のニーズに応えたショートタイプ
(全長わずか約10cm！)
最高80,000回転、最大出力160W
φ19～φ25の6種類をラインナップ



メディカル/獣医市場製品の状況

- **メディカル製品/販売戦略**
 - 海外展開が進展
 - 開発体制の整備
 - Disposalであるバーの販売増加、増産体制確保
- **獣医市場製品/販売戦略**
 - 順調に推移