

# 2011年12月期(第60期) 第2四半期決算説明会

2011年8月18日  
株式会社 ナカニシ

1. 2011年12月期 第2四半期連結決算の概要	P 3～P11
2. 2011年12月期 通期連結業績予想	P12～P17
3. 市場の状況と今後の施策	P19～
1) 歯科製品	P20～P48
2) 工業製品	P49～P50
3) メディカル製品	P51～P52
4) 事業戦略 成長インフラ整備	P53～P54
5) 参考資料	P55～P56

# 連結決算概要(B/S)

単位:百万円

	当第2四半期末 '11/6	前 期 末 '10/12	増 減	増 減 内 容
総 資 産	37,321	34,951	2,370	
(受取手形・売掛金)	3,300	3,179	121	
( 棚 卸 資 産 )	5,618	5,560	58	原材料78増、仕掛品368減、製品348増
負 債	3,526	3,273	252	買掛金115増、未払法人税等445増
( 有 利 子 負 債 )	119	123	△3	長期借入金4減
利 益 剰 余 金	34,459	32,265	2,193	
	当第2四半期 '11/6	前第2四半期 '10/6	増 減	増 減 内 容
設 備 投 資 額	566	250	316	北米新社屋170、生産機械121
減 価 償 却 費	327	271	56	

# 連結決算概要(P/L)

単位:百万円

	今期実績 '11/6	前期実績 '10/6	前期比	計画 '11/6	計画比
売上高	11,272 100%	11,062 100%	102%	11,178 100%	101%
売上総利益	6,747 60%	6,955 63%	97% △3pt	6,553 59%	103% 1pt
営業利益	3,708 33%	4,064 37%	91% △4pt	3,535 32%	105% 1pt
経常利益	3,880 34%	3,723 34%	104% 0pt	3,581 32%	108% 2pt
当期純利益	2,678 24%	2,498 23%	107% 1pt	2,525 23%	106% 1pt
EPS (円)	442.48	406.98		412.43	
為替レート					
米ドル	81.74円	91.17円	9.43円高	80.00円	1.74円安
ユーロ	114.87円	121.09円	6.22円高	110.00円	4.87円安

- 売上目減額 △327百万円(前期レート比) 156百万円(計画レート比)
- 為替感応度 USD:1円円高→売上4千万円減、EURO:同5千万円減(営業利益80%)
- 試験研究費 604百万円(対前期比66百万円減)

# 事業の種類別連結売上高増減

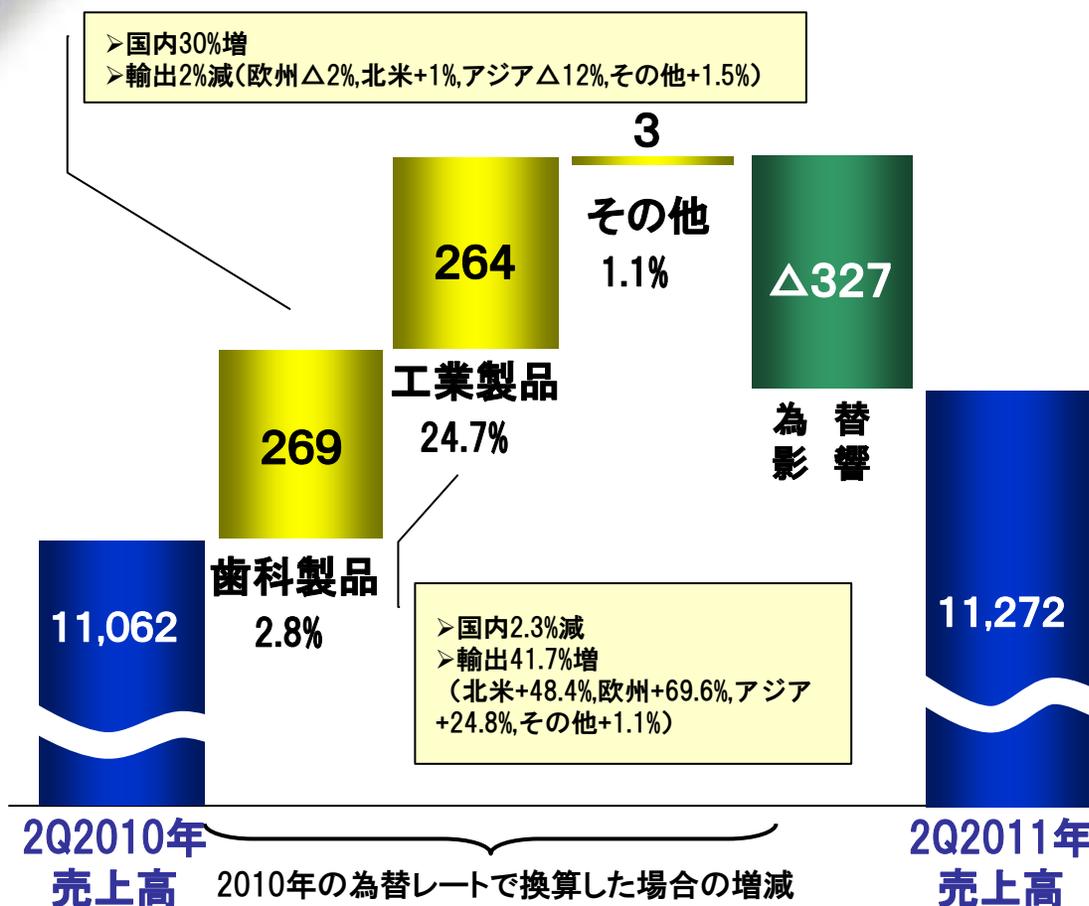
単位:百万円

## 事業の種類別売上高 (為替影響分離)

	2010年	2011年
歯科製品業 関連事業	9,641	9,910 +269
工業製品業 関連事業	1,073	1,338 +264
その他業 事	348	352 +3
為替影響	-	△327
計	11,062	11,272 +210

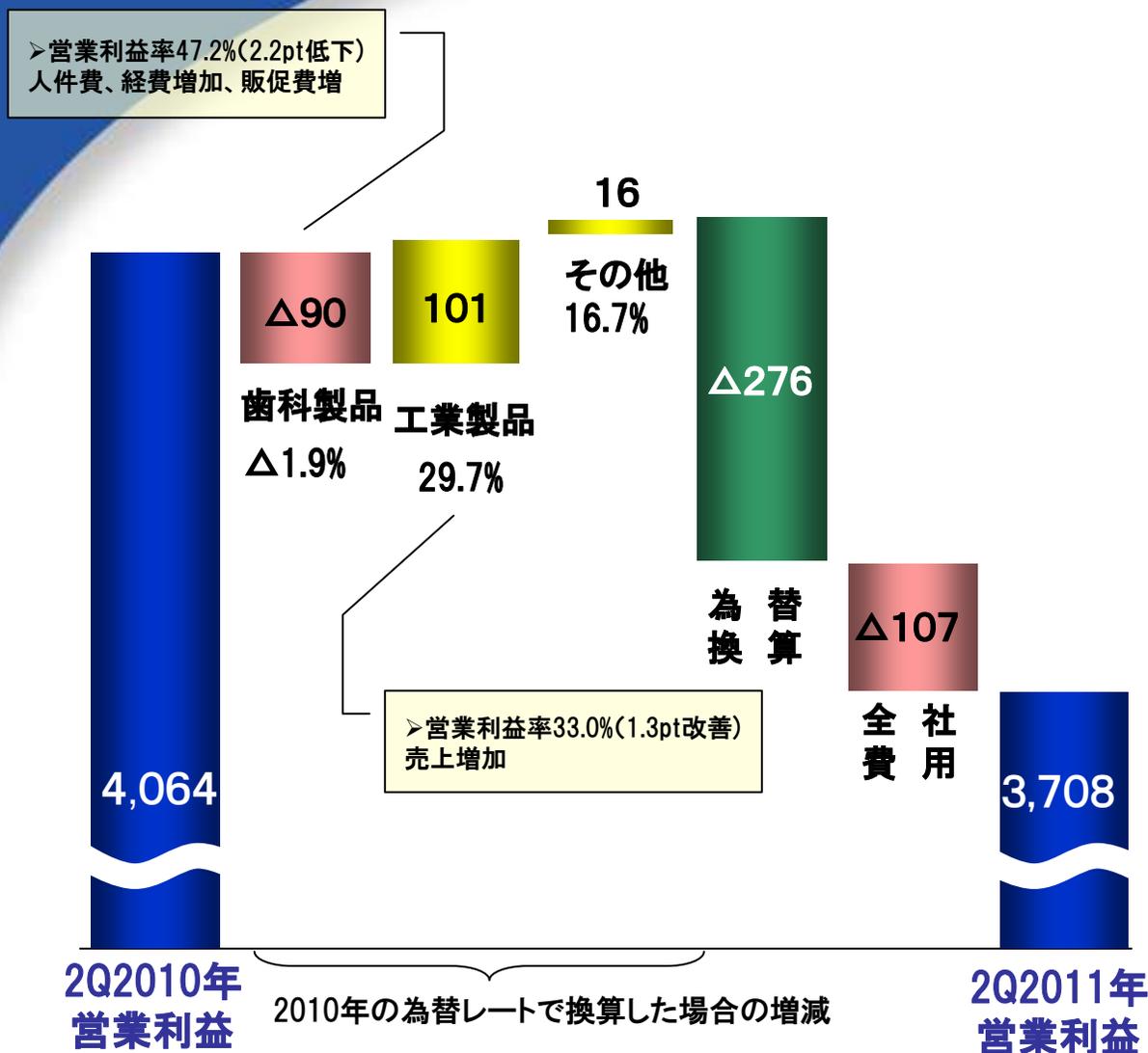
### 期中平均レート

米ドル	91.17	81.74 ↓9.43
ユーロ	121.09	114.87 ↓6.22



# 事業の種類別営業利益増減

単位:百万円



## 事業の種類別営業利益

(為替影響分離)

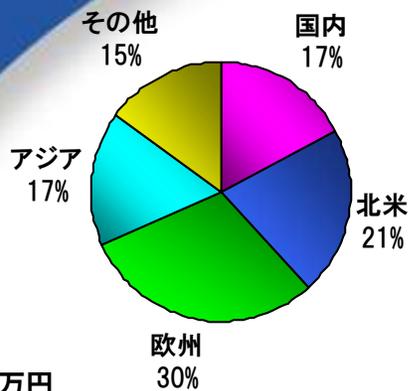
	2010年	2011年
歯科製品 関連事業	4,764	4,673 △90
機工製品 関連事業	340	441 +101
その他 事業	96	112 +16
為替影響	-	△276
全社費用	△1,135	△1,242 △107
計	4,064	3,708 △356

期中平均レート

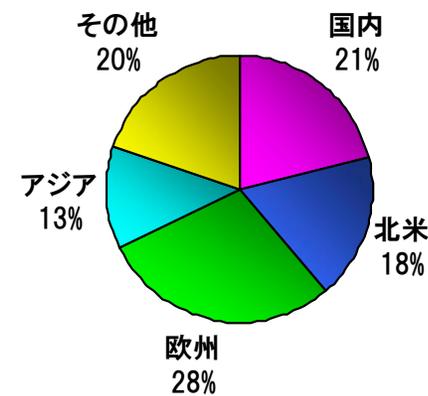
米ドル	91.17	81.74 ↓9.43
ユーロ	121.09	114.87 ↓6.22

# 連結売上高推移(歯科製品)

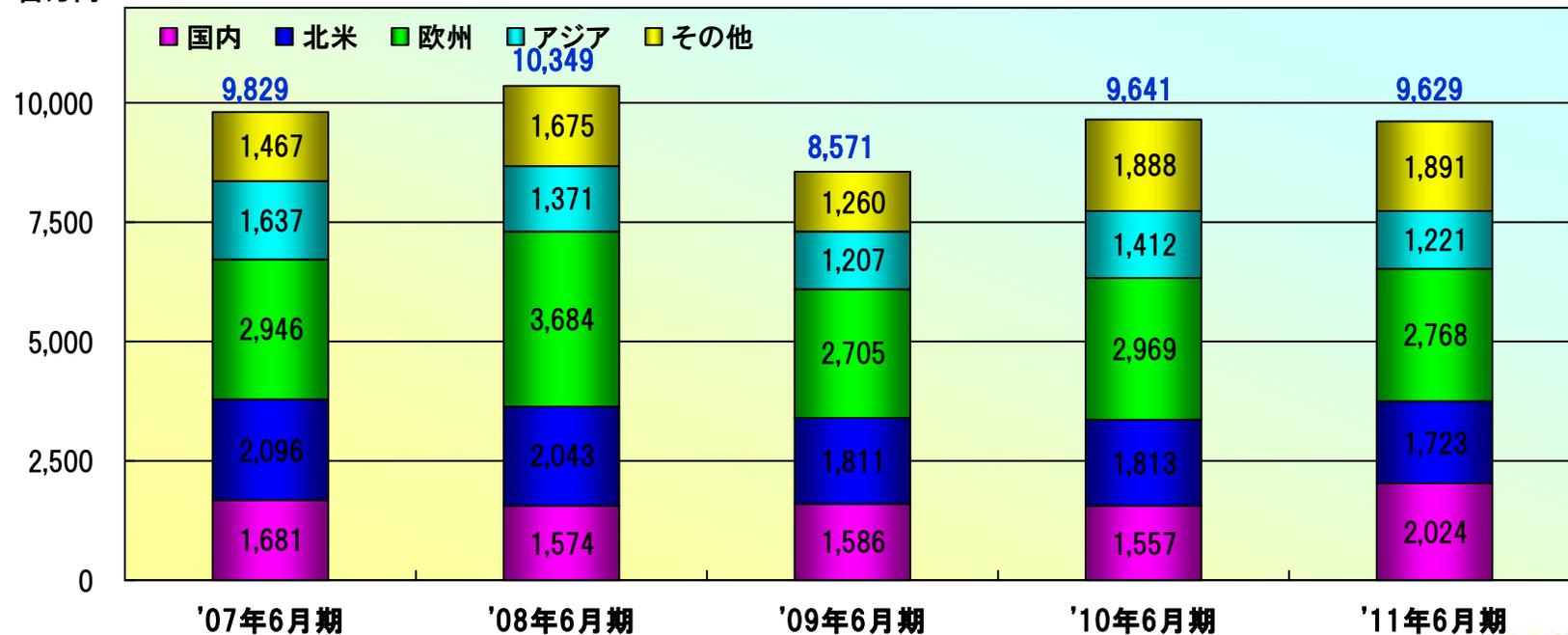
'07年6月期



'11年6月期

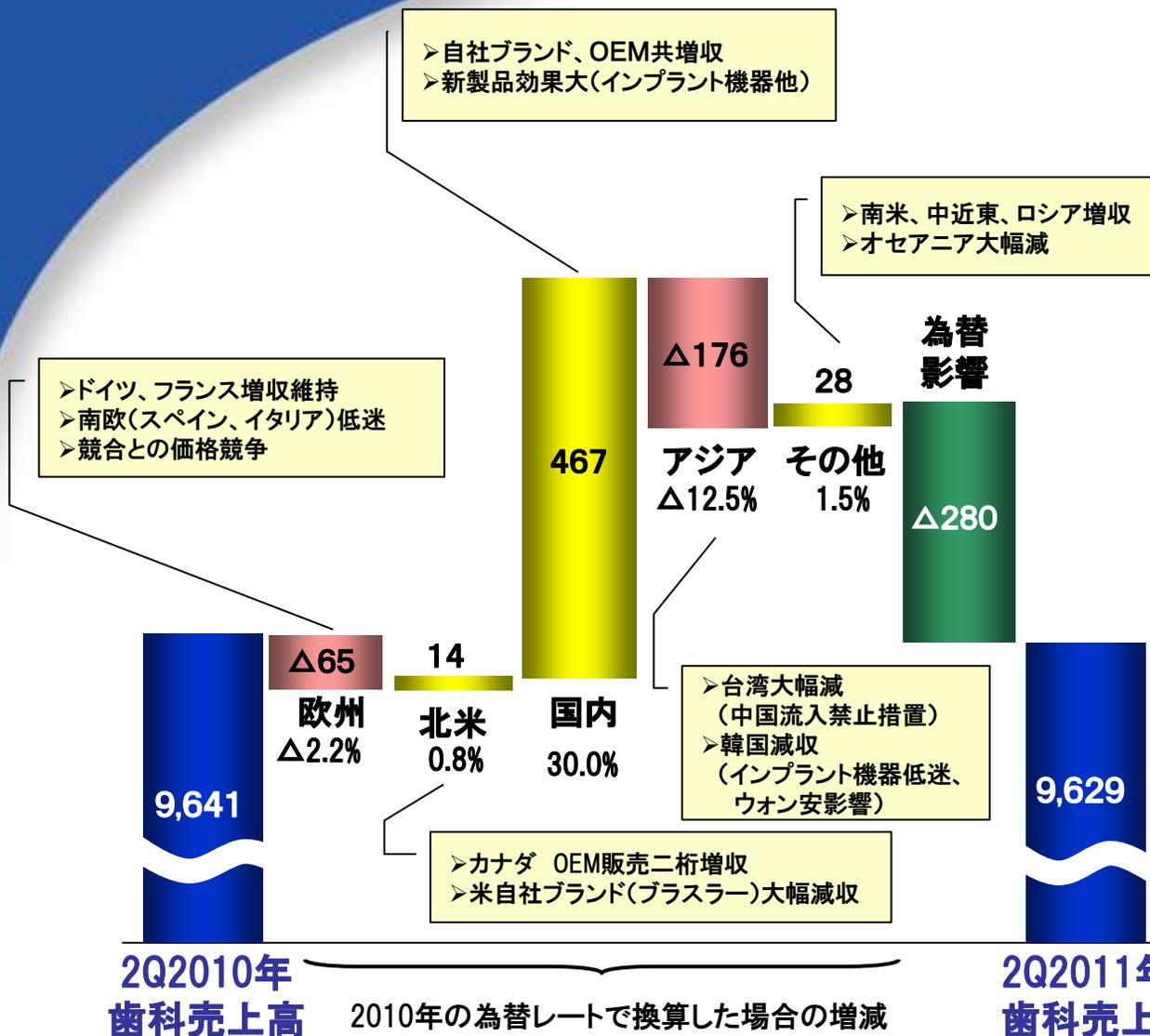


百万円



# 地域別連結売上高の増減(歯科製品)

単位:百万円



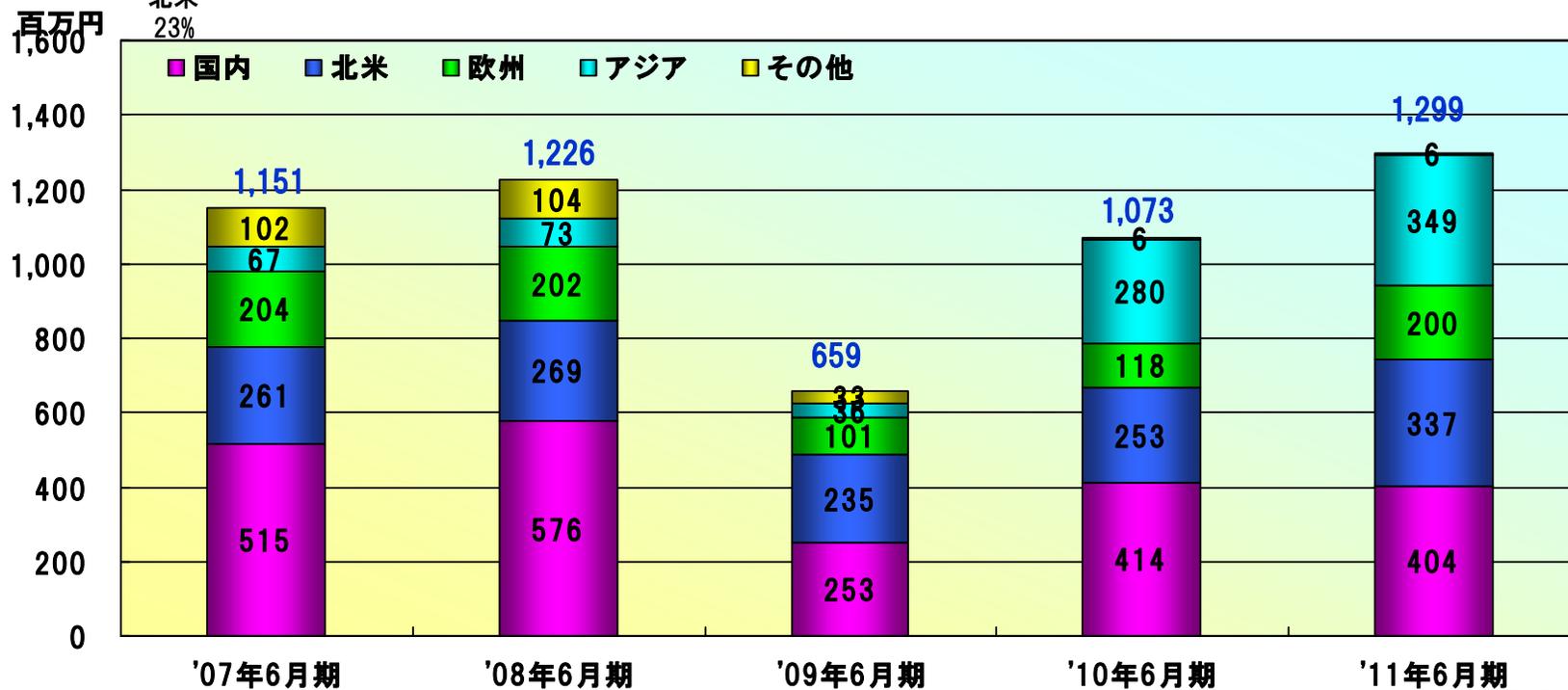
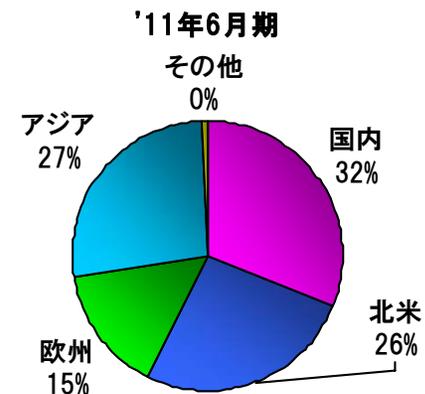
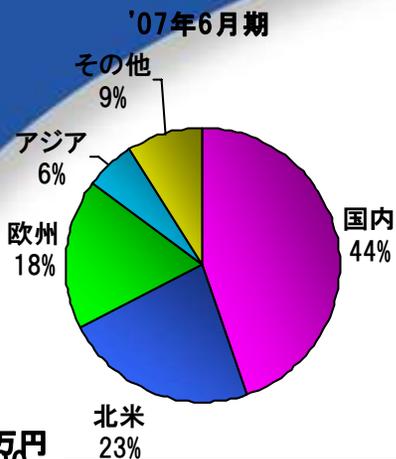
## 歯科製品売上高 (為替影響分離)

	2010年	2011年
欧州	2,969	2,904 Δ65
北米	1,813	1,828 +14
国内	1,557	2,024 +467
アジア	1,412	1,235 Δ176
その他	1,888	1,916 +28
為替影響	-	Δ280
計	9,641	9,629 Δ11

## 期中平均レート

米ドル	91.17	81.74 ↓9.43
ユーロ	121.09	114.87 ↓6.22

# 連結売上高推移(工業製品)



# 地域別連結売上高の増減(工業製品)

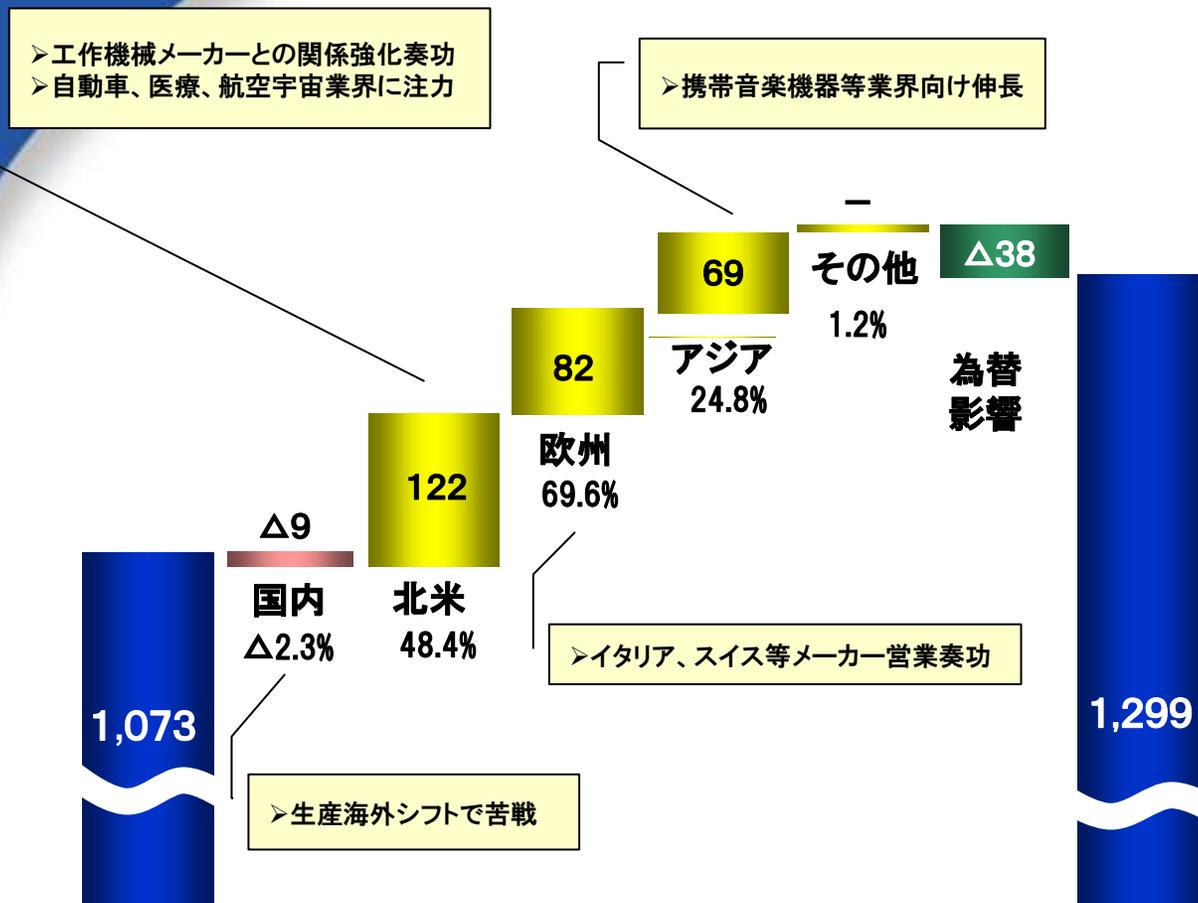
単位:百万円

## 工業製品売上高 (為替影響分離)

	2010年	2011年
国内	414	404 △9
北米	253	376 +122
欧州	118	200 +82
アジア	280	349 +69
その他	6	6 +0
為替影響	-	△38
計	1,073	1,299 +225

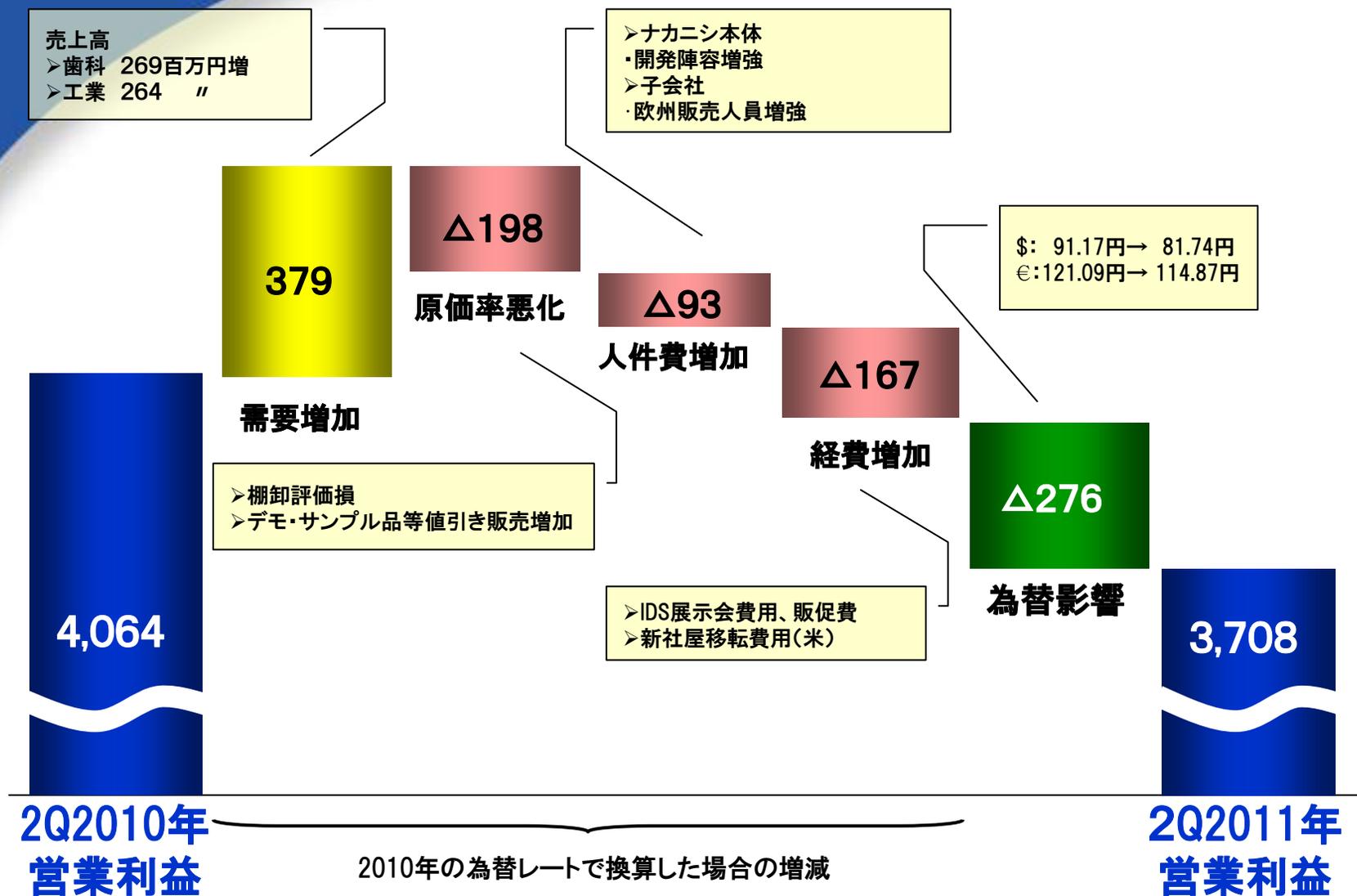
### 期中平均レート

米ドル	91.17	81.74 ↓9.43
ユーロ	121.09	114.87 ↓6.22



# 営業利益の増減要因

単位:百万円



# 2011年12月期通期予想

# 通期連結決算概要(P/L)

単位:百万円

	今期予想 '11/12	前期実績 '10/12	前 期 比	増 減 要 因
売 上 高	22,485 100%	22,213 100%	101%	歯科製品: 46(0%) 工業製品:205(9%), その他:19(3%)
売上総利益	13,230 59%	13,420 60%	99% △1pt	円高の影響(売上目減り566)
営業利益	6,970 31%	7,600 34%	92% △3pt	販管費440増 ー 広告費増(カタログ、展示会)、 人件費増(営業人員、開発陣容増強)
経常利益	7,107 32%	7,304 33%	97% △1pt	前期為替差損469
当期純利益	4,778 21%	4,687 21%	102% - pt	従業員養老保険満期返戻金600
E P S ( 円 )	780.44	765.72		
想定為替レート				
米 ド ル	80.00円	87.69円	7.69円円高	為替感応度 USD 1円:40百万円
ユ ー ロ	110.00円	116.39円	6.39円円高	為替感応度 EURO 1円:50百万円
設 備 投 資	800	1,144	△344	北米社屋、新製品金型、自家発電設備等
減価償却費	630	592	38	

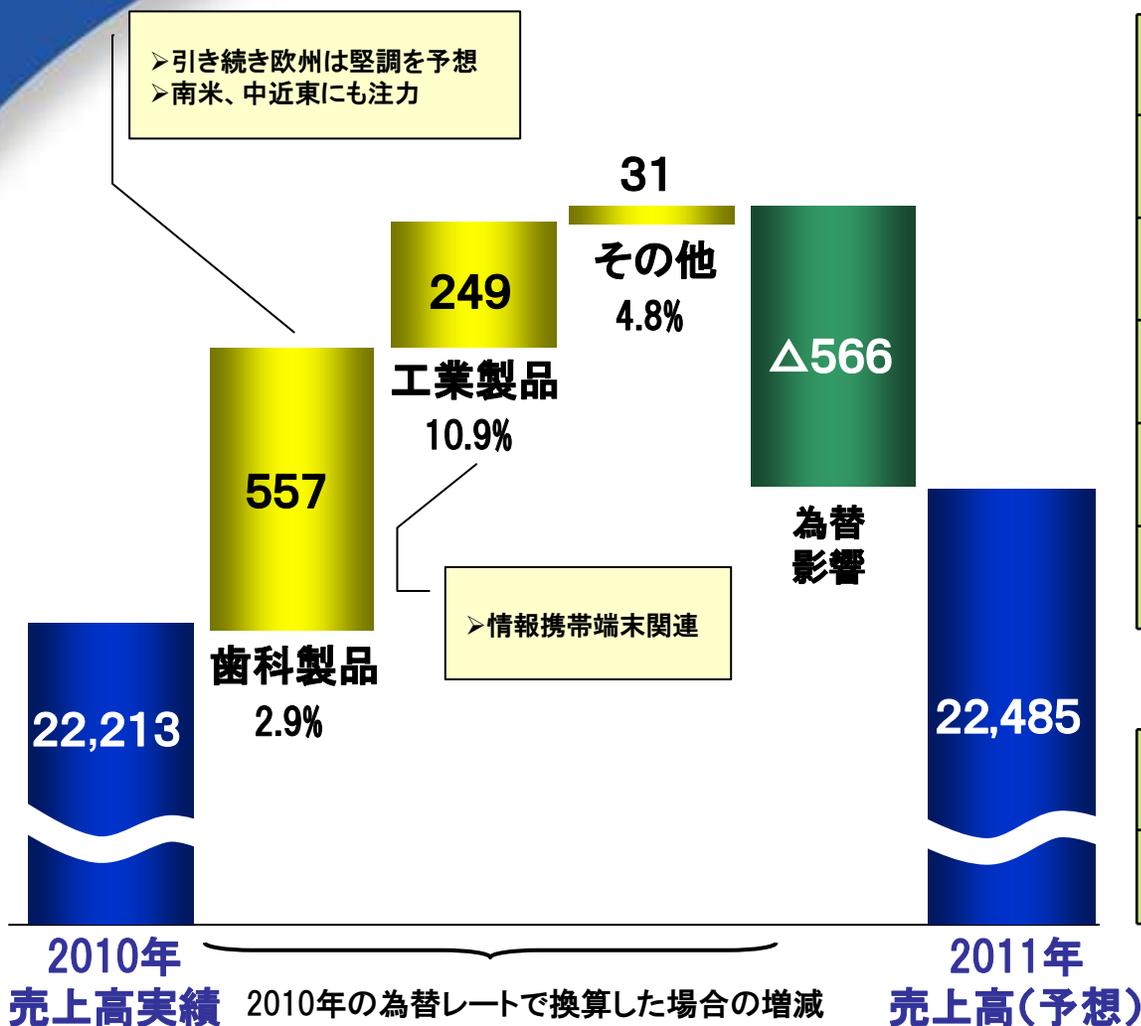
単位:百万円

## 事業の種類別売上高 (為替影響分離)

	2010年	2011年
歯科製品業 関連事業	19,289	19,846 +557
工業製品業 関連事業	2,281	2,530 +249
その他業	642	673 +31
為替影響	-	△566
計	22,213	22,485 +271

### 期中平均レート

米ドル	87.69	80.00 △7.69
ユーロ	116.39	110.00 △6.39



単位:百万円

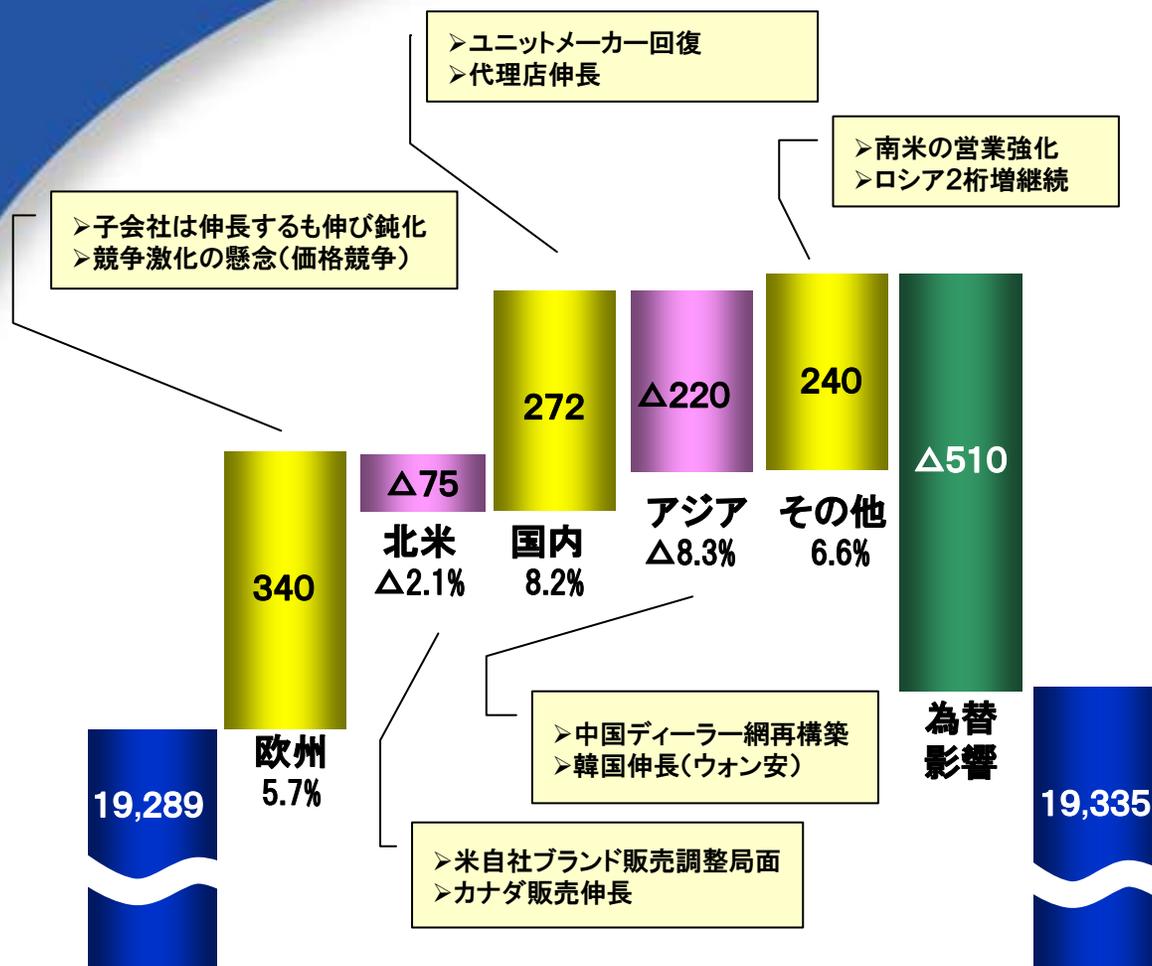
## 歯科製品売上高

(為替影響分離)

	2010年	2011年
欧州	6,026	6,366 +340
北米	3,585	3,510 △75
国内	3,339	3,612 +272
アジア	2,666	2,445 △220
その他	3,670	3,911 +240
為替影響	-	△510
計	19,289	19,335 +46

### 期中平均レート

米ドル	87.69	80.00 △7.69
ユーロ	116.39	110.00 △6.39



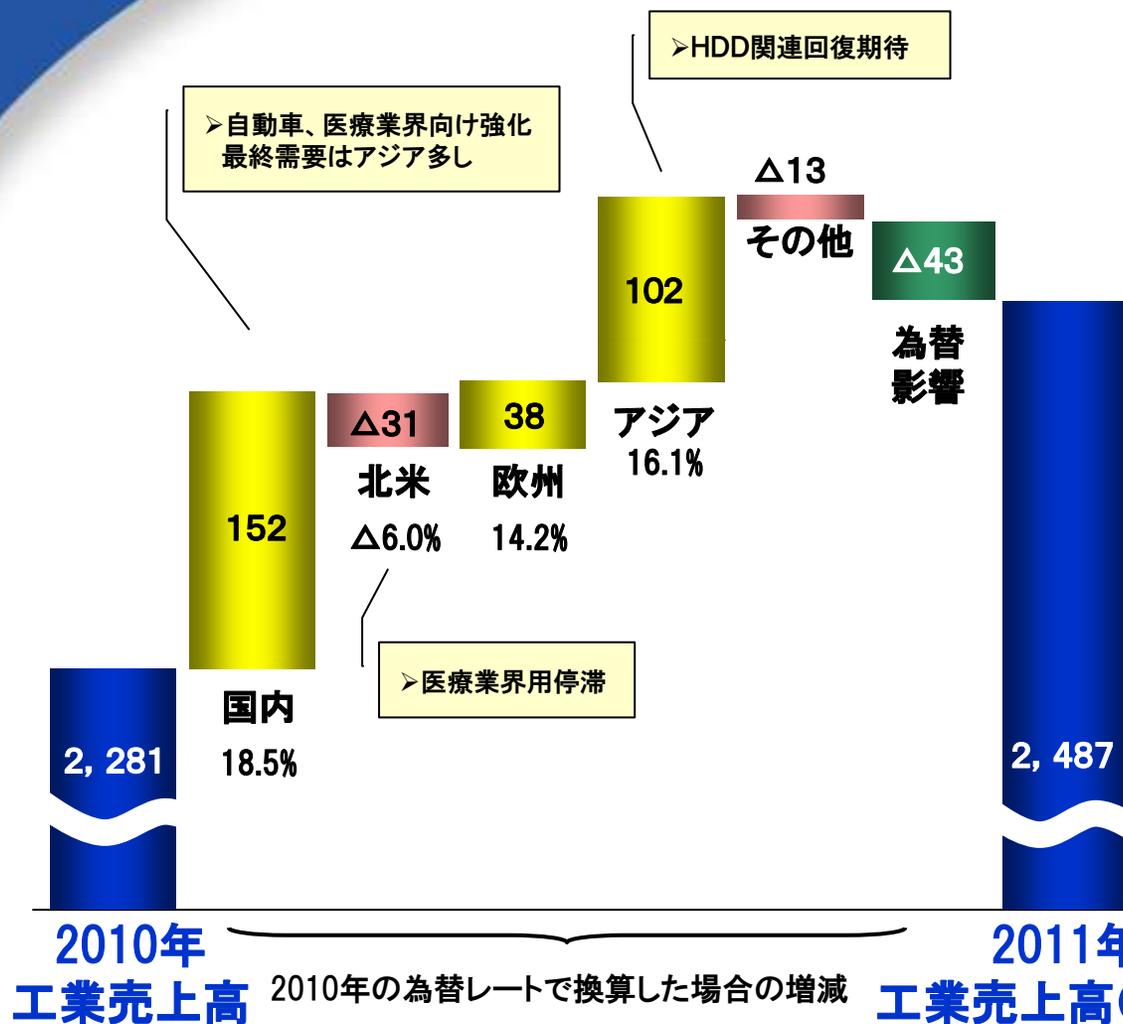
単位:百万円

## 工業製品売上高 (為替影響分離)

	2010年	2011年
国内	827	980 +152
北米	531	499 △31
欧州	274	313 +30
アジア	635	738 +102
その他	13	- △13
為替影響	-	△43
計	2,281	2,487 +205

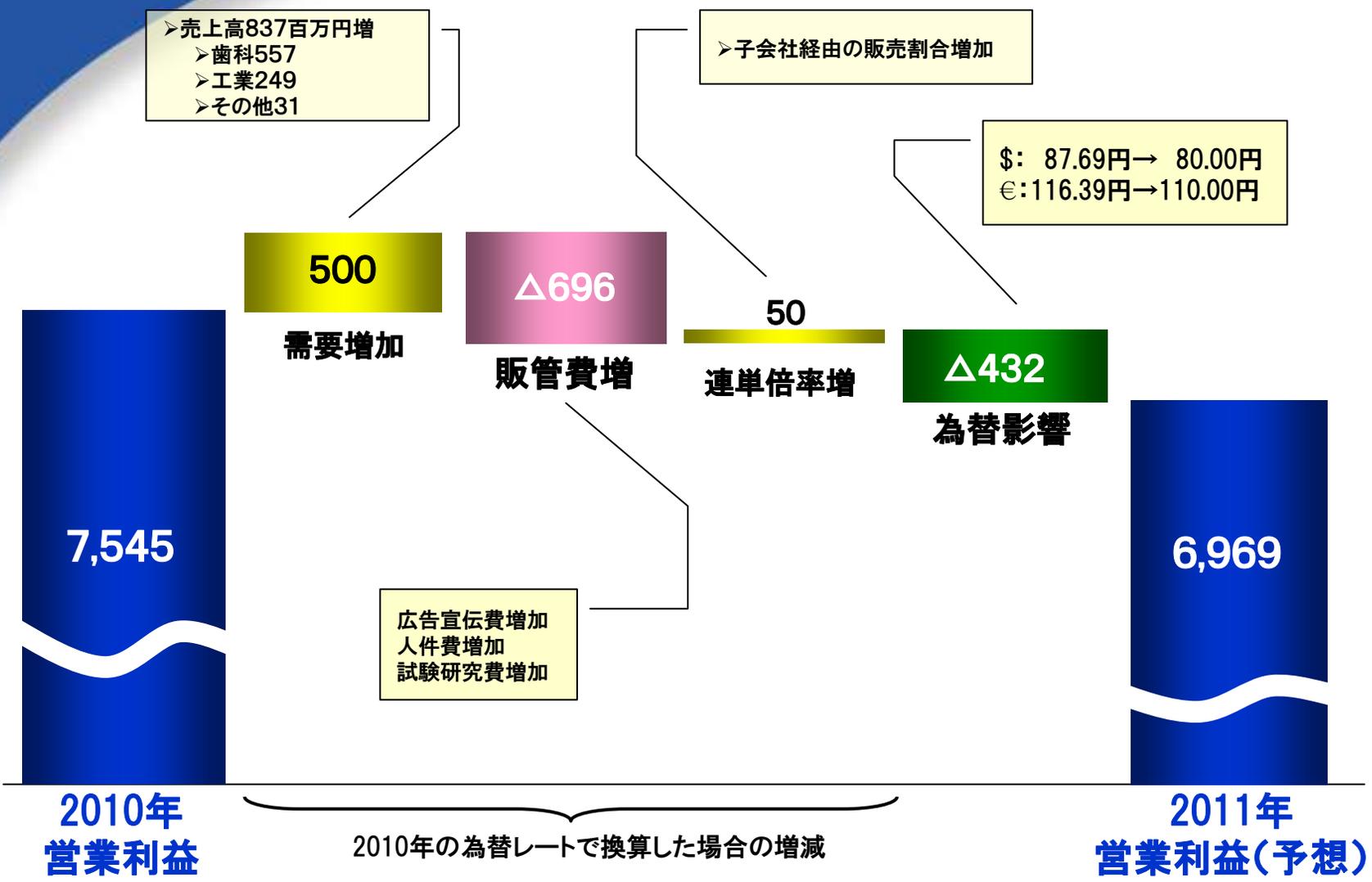
### 期中平均レート

米ドル	87.69	80.00 △7.69
ユーロ	116.39	110.00 △6.39



# 営業利益の増減要因

単位:百万円





# 市場の状況と今後の施策

## ■業界動向

### 1. 全世界経済危機継続による価格競争継続

- (1) 相対的な需要減少傾向継続 ⇒ 製品品質とサービスの重要度が増す。
- (2) 不況の影響によりディーラー経営悪化傾向 ⇒ ディーラー再編の動き活発化。

### 2. ブランドポジショニングの変化

- (1) Kavo安売り継続によるブランド価値、大幅に低下。
- (2) Kavo追随、BienAir/Sironaの自殺行為的安売りによるブランド価値低下。
- (3) W&H、NSKは新製品上市とサービス向上によるブランド価値向上。

## ■NSKの戦略

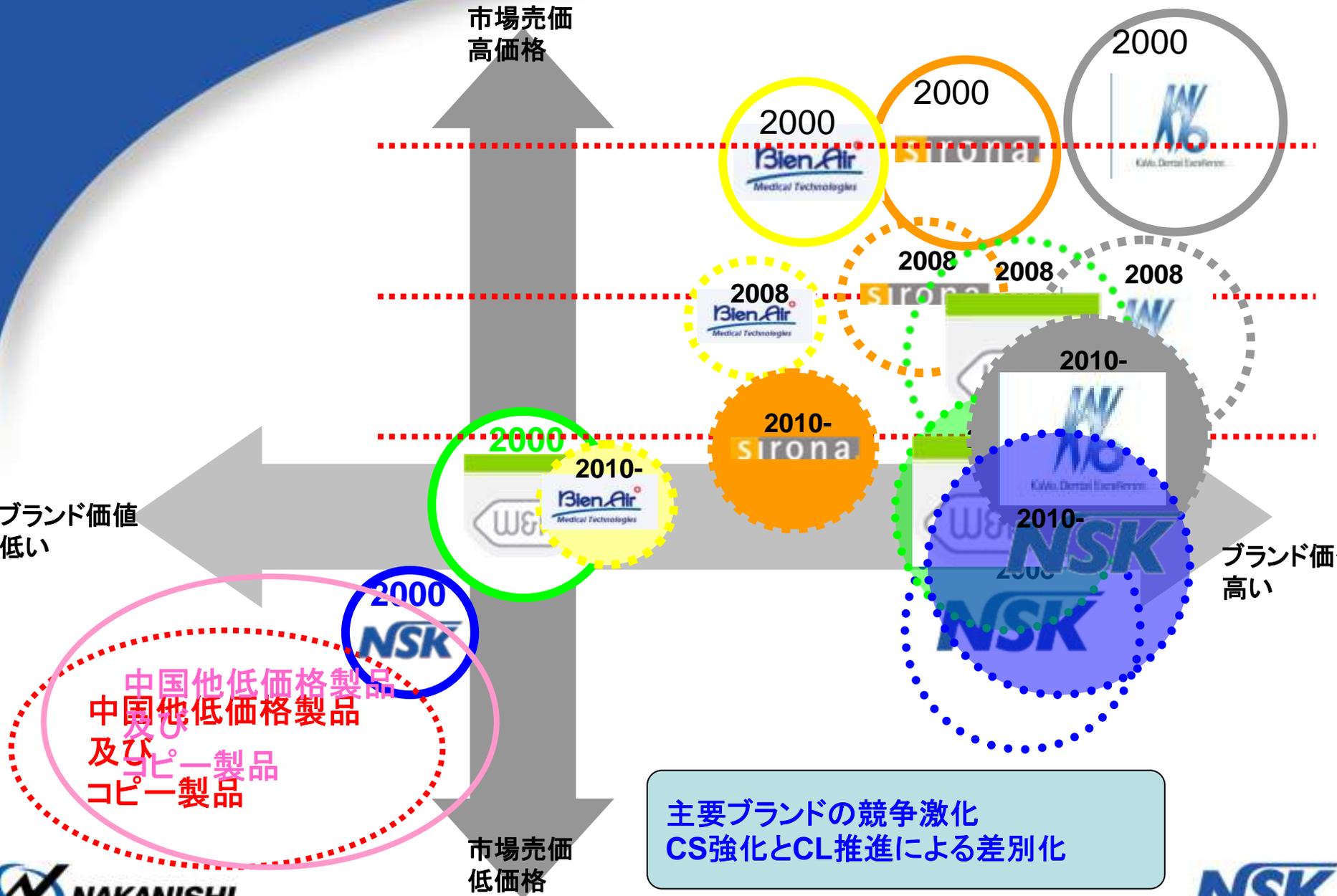
### 1. 先進国市場:「攻め」の姿勢継続とCS強化からCL(Customer Loyalty)追求推進。

- (1) 伸長鈍化傾向ではあるが、各現法事業計画達成見込み
- (2) 不況下においても、新製品上市を継続、ベストインクラス製品の訴求をCL戦略強化

### 2. エマージング市場:流通再構築継続による販売体制強化。

- (1) 東南アジア:NSKアジアを中心に国別販売戦略推進中。
- (2) 中近東:政情不安定の中、地域格差があるものの全体としては成長。
- (3) 中国:NSK上海を中心に市場再構築最終段階推進中。
- (4) 中南米:V字回復後も伸長継続、ローカルマーケティング活動強化  
(ブラジル ローカル営業採用)

# 歯科：2011年ブランドポジショニング分析



ブランド価値  
低い

ブランド価値  
高い

市場売価  
高価格

市場売価  
低価格

中国他低価格製品  
及び  
コピー製品

主要ブランドの競争激化  
CS強化とCL推進による差別化

提案型営業展開による営業品質のさらなる向上  
と差別化戦略推進

**Focus**  
集中

コアビジネスであるハンドピース拡販

成長カテゴリであるインプラント関連機器拡販

成長カテゴリである歯周関連機器拡販

ユーザーニーズを的確に伝達する販促活動展開

**Enhancement**  
強化

欧米への深堀営業とエマージング諸国への販売網強化

業界ダントツNO.1のアフターサービス提供

CS強化とCL (Customer Loyalty)推進活動

重点拡販製品  
業界No1モデルの連打による製品レンジ拡大

**Ti-Max X**  
eXtreme Premium Series

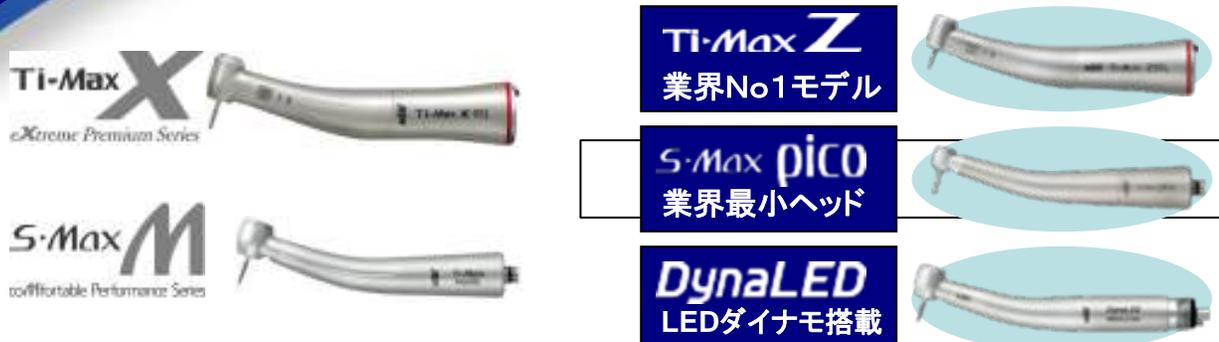
**S-Max M**  
comfortable Performance Series

**Ti-Max Z**  
業界No1モデル

**S-Max pico**  
業界最小ヘッド

**DynaLED**  
LEDダイナモ搭載

ワイドレンジな  
製品ラインアップ



**Surgic XT Plus**

**Variosurg**

**Surgic Pro\***  
業界No1モデル

**Surgic Pro**  
SurgicXT後継機

**Variosurg**  
超音波骨切・LED

圧倒的な占有率  
獲得に挑戦



**Varios 970**  
iPiezo engine

**Varios**  
業界No1モデル

**Varios 570**

**Varios 370**

**Varios 170**

ワイドレンジな  
製品ラインアップ  
多岐需要に対応

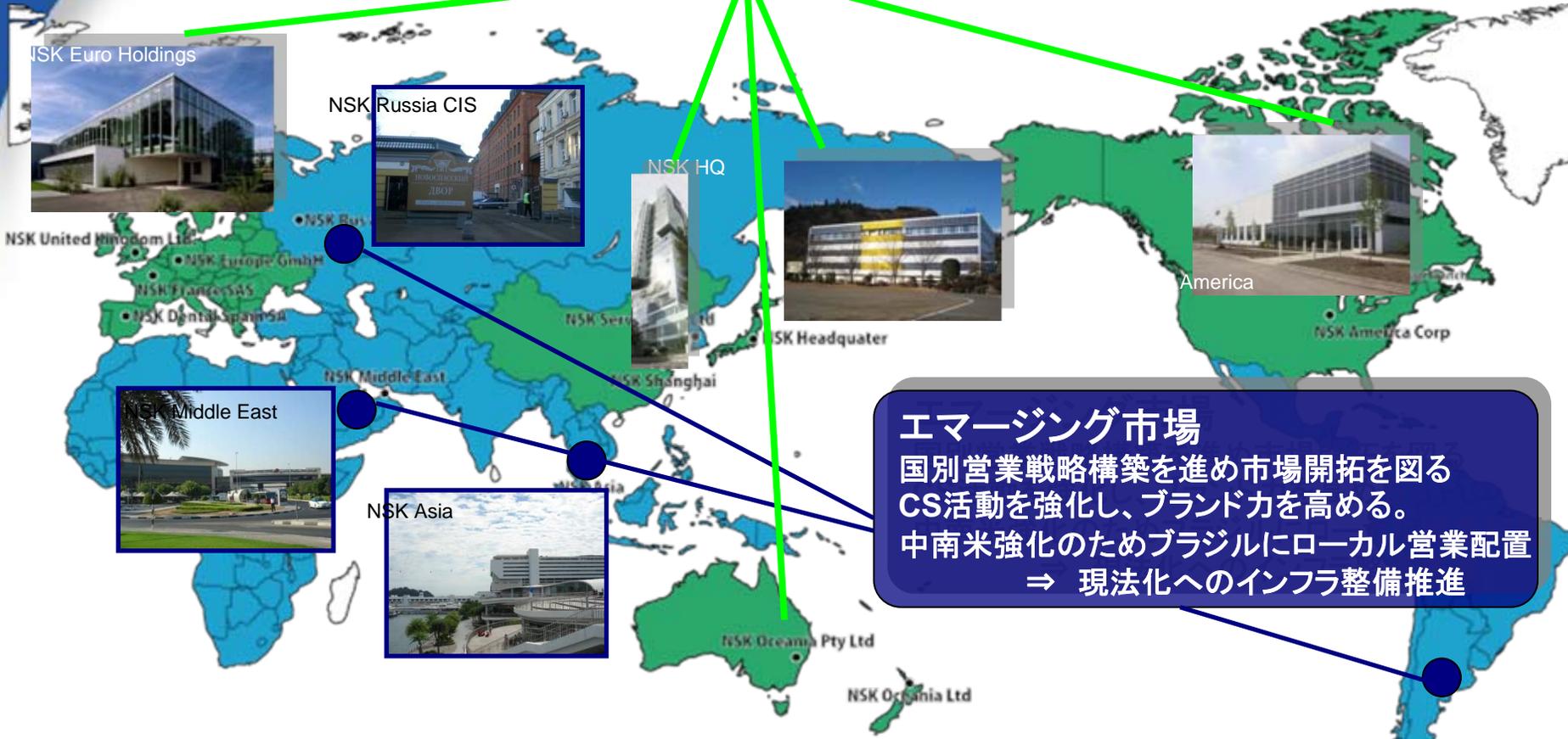


### 先進国市場

集中倉庫設立による短納期実現と  
ローカルセールス・マーケティング活動による深掘営業推進  
⇒ CSからCLへの変革を進める

### エマージング市場

国別営業戦略構築を進め市場開拓を図る  
CS活動を強化し、ブランド力を高める。  
中南米強化のためブラジルにローカル営業配置  
⇒ 現法化へのインフラ整備推進



## 現地販売は伸長鈍化傾向(経済状況の影響)

### 全体としてほぼ前年並みの売上見込み

- IDS・新製品上市連打によりNSKブランド価値さらに向上
- 競合他社(Kavo, BeinAir他)販売価格の下落傾向止まらず。
- 中心市場であるドイツ・フランス現地販売は堅調に推移。
  - S-Max Pico・Surgic Pro上市による積み上げ。
  - 著名Dr.との連携による各種セミナー継続的に開催。
- 旧代理店市場は伸長に「バラつき」傾向
- 欧州集中倉庫フル稼働-ローカルサービス充実。
- ローカルサービスに充実による顧客満足度向上



## 通期 前期比103%の見込み –

### 既存ディーラーの販売深掘りを提案型販促にて推進中

- 業界TopディーラーDentex社と旧代理店SELLA社共存

  - \*Dentex社 A-Dec Motor販促開始

  - \*SELLA社、超音波・サージック関連セミナー・コース強化

- ロシア地方都市攻略開始とCIS販売網強化

- ブランディング強化推進

  - 宣伝強化と各地展示会でのブランド訴求  
セミナー開催、製品デモによるユーザー訴求



## ブラスラーUSAとの独占販売契約解除

### 2011年11月1日より新社屋・集中倉庫稼動、自社販売開始

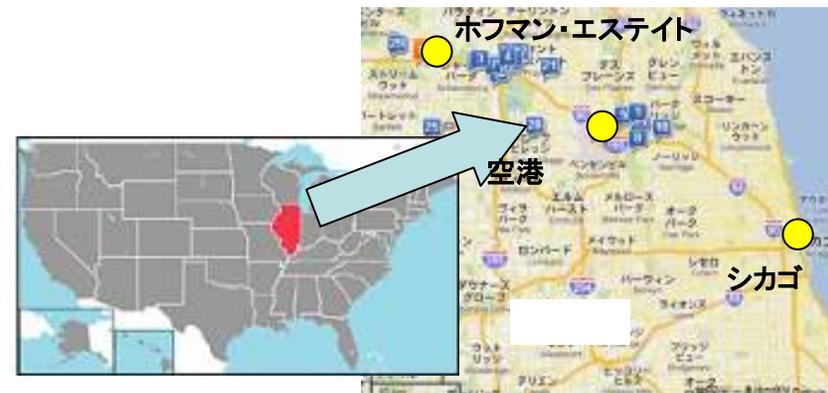
- NSK Dental LLC設立。ローカルSales & Marketing開始
- 大手販売流通ヘンリーシャイン・パターソンデンタル・ベンコ他に卸営業展開
  - 販売構成比90%を持つ卸ディーラー攻略
- 集中倉庫稼動 即納体制構築によるサービス向上。
- 全米主要都市に営業配置(初年度15名+の予定)によるローカル営業強化。
- 修理センター機能充実・CS機能充実による
  - 顧客満足度向上を図る。
- ローカルマーケティング開始によるブランド力向上を計る
  - 宣伝・広告充実、展示会出展
  - 学術・臨床情報の充実

# NSK America 自社社屋建設

米州集中倉庫とローカルマーケティング推進開始



新社屋全景



5月16日移転完了

- シカゴ・オヘア国際空港より25分
- 2,400平方メートルの建物内に  
集中倉庫・ショールーム・セミナールーム・  
修理センター・検査室等を完備



入口ロビー



ショールーム予定スペース



事務所内



## 11月度新スキーム垂直立上げに向けて 準備最終段階・大手ディーラー交渉も順調に推移

### ■ブラスラーUSA(米国販売委託先)

- 現地販売好調により上期計画以上の販売達成 ⇒ スムーズな新スキーム移管
- 11月以降ブラスラーPB製品にて販売継続。⇒NSKブランド製品との共存

### ■カナダ市場

- 限定販売網戦略の効果大、上期前期比115%。さらなる奥行き拡大
- 大手インプラントメーカーStraumannカナダ社との取引開始

### ■OEMビジネス

- 既存ハンドピース関連OEMは堅調に推移
- 超音波スケーラー、歯周病関連製品の新規OEM交渉継続
- 新製品SurgicPro上市に向けてインプラントメーカー向けOEM交渉開始

## オセアニアの売上は上期で前期比割れ

### 課題を解決しながら年間達成を目指す

- 流通系販売不振を好調な大学向け・政府向け販売にてカバー
- オーストラリア伸長鈍化をニュージーランド販売伸長加速によりカバー
- オセアニア市場においてもKavo社の安売り開始
- 歯科大学との連携強化継続
  - ニュージーランドJames Cook大学向けテンドー好調維持
  - クイーンズランド大学新校舎向けテンドー9月に決定予定
- 政府系クリニック向け出荷好調維持
  - クイーンズランド地方は洪水被害による予算削減により不振。
  - ニューサウスウェールズ・ビクトリア地方は好調に伸長。
- 根管治療・歯周病治療・インプラントモーター拡販販促策展開

## 昨年V字回復達成後も伸長継続

### 巨大市場メキシコ・ブラジル本格的な攻略開始

- 国別マーケティング実施、代理店見直し実行  
ブラジル代理店・中南米代理店会議（16ディーラー約70名参加）  
\*製品・修理研修
- 現地営業採用（ブラジル）によるローカルサポート体制強化
- 巨大市場 メキシコ・ブラジル新スキーム検討開始
- 各国代理店再編の最終段階-強い販売網構築の仕上げ



2011年中南米代理店会議@チリ

## 不安定要因が多い中、通期 前期比102%を見込む

### － 伸長エリア

販売規模が大きいイラン、サウジアラビア、トルコ、南アフリカの代理店に対する売上が上期 前期比150～190%の大幅伸長  
下半期は政情不安の飛び火が懸念される

### － 政情不安エリア

リビア、アルジェリア、エジプトは上期 前期比0～20%とビジネスにならず、引き続き、先行きの見えない厳しい状況が続く見込み

### － 施策

中東政情問題の影響を受けていないエリアに販売注力  
市場回復のため各国へのサポート強化

## アジア市場（中国含む）全体で通期 前期比92%の見込み 戦略地域に注力した施策を展開予定

### ■成長するインド

当社の主力代理店二社は共に上期 前期比150%超を達成  
今後も成長の牽引車として期待されるエリア

### ■潜在力高いタイ、インドネシア

期待していたタイの代理店は上期 前期比110%、  
インドネシアは上期 前期比144%と伸長中  
引き続き成長が期待できる

### ■台湾、韓国が大幅減

台湾：中国への製品流入禁止による売上減  
韓国：インプラント市場低迷、ウォン安による価格競争力低下

## 中国販売子会社の経営体制刷新からターンアラウンドへ

- 子会社NSK上海ルートは前期比微増  
平行している代理店流通はやや減
- 新GMが5月に着任／副総経理も新規起用
- 代理店支援体制の強化  
大手代理店間で実績格差あり  
一部代理店ではサージック・エンドを含むハイエンド製品も伸長
- 製品・販売戦略  
新GMの下で製品・販売戦略を新たに検討中

## 通期 前期比108%達成見込み

当社の土台となる市場で躍進し、さらなる伸長へ

### ■国内歯科 安定成長の維持

歯科医・代理店・OEM顧客との関係を重視した継続的営業活動

タイムリーかつ顧客の要望に沿った製品上市

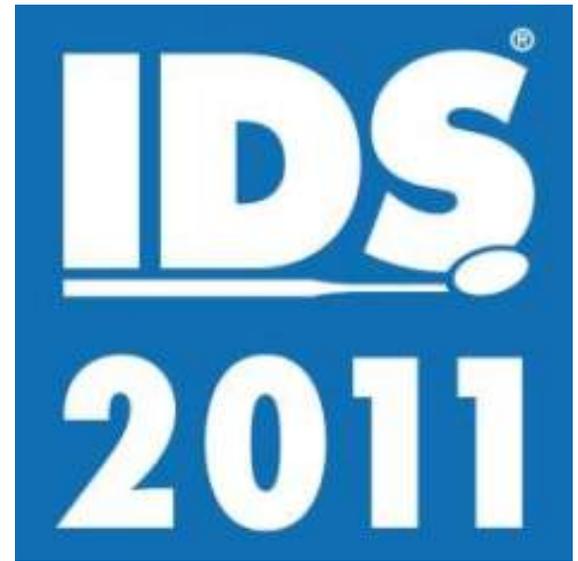
バリオサージの垂直立上げ成功

世界最小超ミニヘッド“S-max Pico”は引き続き堅調

### ■獣医市場の成長

ペット関連市場の拡大を捉えた安定成長

歯科治療、外科それぞれが堅調／引き続き成長路線を維持





## ■業界・競合動向

### 1. 製品トレンド

#### (1) 製品カテゴリー

外科用インプラントモーター、歯周病・根管治療機器が中心

#### (2) 特徴・スペック

①LED光源はデファクトスタンダード

②モーターを中心に最小化、軽量化の動き

③フルカラー液晶採用によるGUIの使いやすさ、見やすさを追求

④外科用超音波、超音波スケーラーのチップ充実

#### (3) デザイントレンド — 清潔感・清掃性・使いやすさの追求

①グロスホワイト・モトーン・メタリックのカラートレンド

②スクエア・シンプル・シームレスデザインコンセプト

### 2. 価格トレンド

#### (1) 価格下落傾向

#### (2) 新興国製品品質向上



### NSK初のIDSプレスカンファレンス開催

参加者:約100名 全世界プレス関係者・主要代理店

■震災後の風評一掃「ナカニシ被害なし、生産遅延なし」  
の強いメッセージを配信。

■NSKグローバル展開と事業・経営状況説明

■IDS上市新製品説明とデモ実施



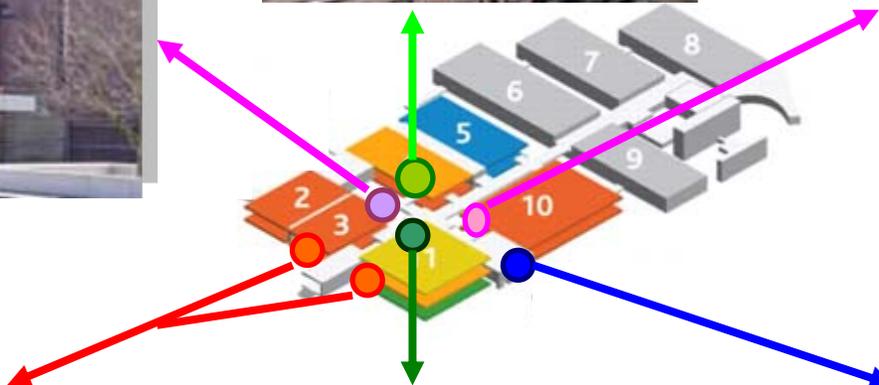
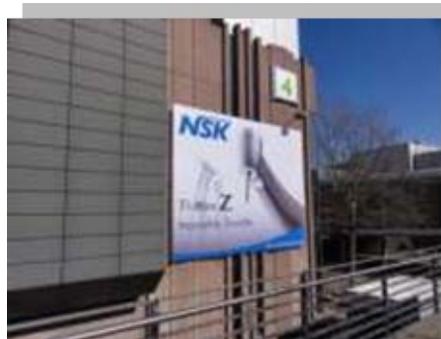
### ブランディングのさらなる向上

■IDS開催後のメディア露出増大

■NSKブースへのプレス関係者の来場増加

業界最大のメディアにも大きく取り上げられ、雑誌・WEBにて配信された。

2011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



## 2011年IDS 積極的な広告展開 製品・ブランド訴求を推進

Interview: 'The Japanese people will recover from this disaster quickly' | Dental Tribune International

Home 中文版 日本語版 Publishers: Advertise with us Terms & Conditions Contact Imprint Share [DT](#) Choose your country

**AWARDS** DENTAL TRIBUNE — The World's Dental Newspaper —

VIDEOS PHOTOS STUDYCLIPS E-PAPER PRINTARCHIVE DISCUSSIONS BLOGS ONLINE ARCHIVE RSS NEWSLETTER MOBILE OK

NEWS POLITICS BUSINESS SPECIALTIES PRODUCTS COMPANIES EVENTS CAREERS CLASSIFIEDS

International USA Europe Asia Pacific Latin America



**DENTAL STOCKS** Please choose company

Name	Last Trade	Change
Alcon Inc.	23.39 USD	0.00%
Danaher Corpn.	63.60 USD	0.00%
DENTPLY INC.	36.82 USD	0.00%
Heraeus Komet AG	73.29 USD	0.00%
NOBLE BIOMATERIAL	16.63 CHF	-3.89%
Odontop Corpn.	12.63 USD	0.00%
Shofu Dental Inc.	64.68 USD	0.00%
Young Innovation	28.89 USD	0.00%

Jul 12, 2011 Quotes delayed 15-20 min.

Advertising

**GET OUR FREE NEWSLETTERS!**  
Subscribe to the Dental Tribune News letters and get the latest [www.dentaltribune.com](http://www.dentaltribune.com).

Advertising on Dental Tribune

**17th Dental South China 2012 International Expo** 2012年国际口腔展  
March 7-10, 2012 Guangzhou, China  
Pre-register now!  
[www.dentalsouthchina.com/en](http://www.dentalsouthchina.com/en)

Advertising

**Interview: 'The Japanese people will recover from this disaster quickly'**  
by Daniel Zimmermann, DTI

**Eiji Nakanishi is relieved. Unlike other businesses in Japan, his company NSK Nakanishi and its staff were unharmed by the 11 March earthquake and subsequent tsunami. Like most Japanese companies, the manufacturer of handpieces and other dental equipment has an obligation to serve its customers in any circumstances. This is the reason Nakanishi says the company is currently working overtime, despite the occasional black-outs, which are still restricting business operations in the country.**

Established in the 1930s, NSK has had to face a number of obstacles during its 80-year history, in addition to natural disasters. Production of dental handpieces, for example, had to be stopped in 1945 owing to World War II and was not resumed until 1951. Since then, the small company from Tokyo has evolved into a major international dental player with several business branches outside of Japan. NSK operates not only in major markets like the US or Germany, but also in China, Dubai, France, Spain, Australia and the UK. Recently, a subsidiary was established in Singapore to enhance sales and services to customers in the booming Southeast Asian region.

Since NSK conducts most of its sales overseas, the recession that hit the Japanese economy in 2009 had little impact on overall business results. This relative independence of domestic sales also gave the company the opportunity to invest further in new technologies and products. As a result, NSK launched seven new products at this year's International Dental Show (IDS) in Cologne that, according to the company, will enhance dental treatment and care for professionals and patients. Besides major updates of their core product lines, such as the Ti-Max Z contra-angle handpieces and S-Max Pico turbines, new surgical systems and the iCare+ all-in-one cleaning system were on display.

Dental Tribune ONLINE had the opportunity to speak with Eiji Nakanishi about the new products and the company's response to the current situation in Japan.

**DTI: Mr Nakanishi, how are your business operations doing in the aftermath of the natural disasters in Japan?**

Advertising on Dental Tribune



**NSK**  
*VariaSurg*  
Non Stop Evolution  
Power, Safety & Accuracy. No compromise

NSK Research & Development is a continuous evolution and re-invention of ideas driven by Professional feedback, new material production and new production technology. Working with 3D Biocasting, is a fine example of the innovation achieved by NSK. The latest handpiece system has been designed to further improve the ease of clinical application and surgical advantage to deliver more safer, more accurate treatment.

Superior non-pipe adhesive application and ultra-precision. The unique features with 3D Biocasting, allow a wide variety of handpiece designs to be made.

Power handpiece can easily handle extra-long, curved and highly curved instruments for optimal cutting.

The new 'Soft' feature provides a better grip after repeated use of handpiece during or after your work.

NSK Europe GmbH



**NSK**  
*Surgic Pro+*  
The Professional's Choice  
Power, Safety & Accuracy. No compromise

NSK Surgic Pro is the 3rd generation of NSK surgical motor systems. Since the creation of dental handpieces, NSK has continued to develop more advanced surgical instruments to meet the growing needs of Specialist Clinicians. Designed and produced without compromise in terms of reliability, durability, lower warranty and lower maintainability.

NSK Surgic Pro is a complete system for Specialist Clinicians and available in both 1/8" and 1/4" sizes.

- Handpiece is available in 1/8" and 1/4" sizes
- 1/8" handle for 200,000 cycles
- 1/4" handle for 250,000 cycles
- Handpiece is available in both 1/8" and 1/4" sizes

NSK Europe GmbH



**IDS**  
**2011**

IDS開催中 雑誌広告掲載による製品露出継続



**NSK**  
*Ti-Max Z*  
Impossibly Durable

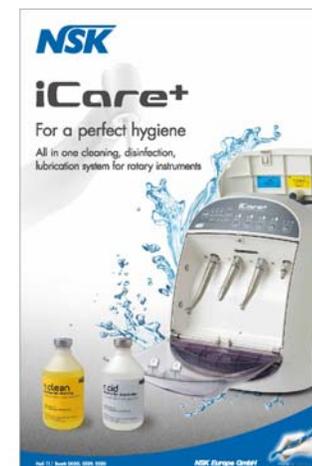
Introducing NSK Ti-Max Z - Revolutionary design, high precision, stainless steel in the distal end, high speed, 1/8" contra-angle, for the smaller hand and almost all accessories in the dental clinic. It's the most powerful and durable 1/8" contra-angle handpiece.

Handpiece for maximum torque and accuracy.

New Standard for Durability and Reliability

The Ti-Max Z is made of stainless steel, which is the most durable material for dental handpieces. It is designed to last for a long time, even in the most demanding clinical conditions.

NSK Europe GmbH



**NSK**  
*iCare+*  
For a perfect hygiene  
All in one cleaning, disinfection, lubrication system for rotary instruments

NSK Europe GmbH

大手メディアによる社長取材(震災後の状況に関して)

# IDS<sup>®</sup> 2011

### オープンなレイアウト

デモスペースも十分に確保

- 全世界から多くのユーザー・ディーラー来場
- 多くの競合他社幹部も来場
- 圧倒的な新製品ライン紹介



CSからCLへの変革推進

S-Max Pico 販売状況(全世界)

ウルトラミニヘッド&スーパースリムボディーが実現した

幅広い術野の確保と多様な術式

ニッチな製品であるが、顧客ニーズを的確に捉えたヒット製品  
オンリーワン・ニッチトップの実現

国内市場先行上市にて大成功(プラス商売) ⇒ 全世界展開中  
欧州においてもユーザーから高評価・上市成功



上市前の徹底した臨床実験

広い術野の確保



Pico



X600L

## CSからCLへの変革推進 VarioSurgセミナー実施(国内)

著名インプラント医師によるハンズオンセミナー開催



# VarioSurg



外科用超音波切削器  
株式会社ナカニシ  
様ナカニシバリオサージハンズオンセミナー

**成功率を上げる、インプラント治療のテクニック**

骨中のインプラント治療に対する最新ニーズに対応していくためには、より確実に行える超音波の威力が重要になってきています。本セミナーでは、より確実に行える超音波インプラント治療および骨造成などの骨形成手術を行うために欠かせない「超音波」となっている外科用超音波切削器「バリオサージ」を使用し、診療に際してはCTの活用がより実用性のテクニックとそのポイントについて、臨床症例とビデオサージを交えながら詳細に解説します。

**講師 本津 謙博 先生**

- ◆これだけは知っておきたい最新の基礎知識
- ◆CTを用いた骨量、骨質の高橋の力
- ◆インプラント治療で成功を収める術式
- ◆最新超音波切削器「VarioSurg」の活用と応用
- ◆ケーススタディ(動画による症例紹介)
- ◆実習(講師の手書きを用いた、フロッピー複製、印刷複製、スプリットプリントなど)

〒172-4801 東京都小平市1-10-10 1F  
TEL: 03-5828-0069 FAX: 03-5828-0069

外科用超音波切削器  
株式会社ナカニシ  
様ナカニシバリオサージ発売記念講演

**インプラント治療における外科用超音波切削器「バリオサージ」の応用とそのテクニック**

インプラント手術において、より確実に行える超音波の威力が重要になっていくためには、より確実に行える超音波の威力が重要になってきています。本セミナーでは、より確実に行える超音波インプラント治療および骨造成などの骨形成手術を行うために欠かせない「超音波」となっている外科用超音波切削器「バリオサージ」を使用し、診療に際してはCTの活用がより実用性のテクニックとそのポイントについて、臨床症例とビデオサージを交えながら詳細に解説します。

**講師 香川 武 先生**

- ◆最新超音波切削器「VarioSurg」の活用と応用
- ◆インプラント治療における「バリオサージ」の活用と応用
- ◆インプラント治療における「バリオサージ」の活用と応用
- ◆インプラント治療における「バリオサージ」の活用と応用

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1  
TEL: 03-5828-0069 FAX: 03-5828-0069

CSからCLへの変革推進  
Variosセミナー実施(全世界)

新東京事務所セミナールーム・フル稼働による

Variosハンズオンセミナー開催



# Ti·Max Z

コントラアングル Zシリーズ

妥協なき高性能を実現

Zの名に相応しい業界No.1コントラアングル誕生  
⇒ ブランドカアップ (“レクサス”のように)

- 全ての部品精度を1ランクアップ／ギヤにDLCコーティング採用  
業界最高ランクの耐久性を実現(当社テストでは耐摩耗性5倍以上)
- 業界最小のヘッドサイズと最細のネックサイズ実現による  
ビジビリティーとアクセサビィティーのさらなる向上



ナカニシ回転技術を凝縮した業界最小・  
最軽量NLX Nanoモーターとのコンビネーション  
により至極の診療環境を実現



# Surgic Pro<sup>+</sup> Surgic Pro

## 大ヒット製品SurgicXT後継機

### パワーと安全性をさらに高めた

- 最大80Ncmの高トルクを実現
- 清潔感溢れるコンパクトデザイン
- 液晶スクリーンと見やすい新GUI適用によるユーザビリティ向上
- トルクキャビテーション機能による高い精度
- USBターミナル搭載による施術記録の保存可能(最大100時間)



#### Advantage-1

さらに小さく使いやすくなった  
ハンドピースモーター



#### Advantage-2

施術情報保存



#### Advantage-3

大手インプラントメーカーに適合した  
プリセットプログラム



新製品 Surgic Pro<sup>+</sup> のパフォーマンスをさらに高める

高性能・洗浄可能分解型インプラントコントラアングル

- 切削力をさらに向上
- 低振動・低ノイズ追求
- 工具なしで簡単分解・組み立てを実現、  
完全な内部洗浄を実現
- 新チャックシステム採用によるジャムや  
変形を防ぐ
- ダブルシーリングシステムによる高い安全性



*new* **Ti-Max X-DSG20L**



*new* **Ti-Max X-DSG20Lh**



新開発ヘキサゴンチャックシステム



新製品 Surgic Pro<sup>+</sup> とのコンビネーションによる最高のパフォーマンスと安全性を実現

## 『選択と集中』『顧客至上主義』で

### 通期 前期比109%達成の見込み

#### ■ 仕向け先業界

上期から推進しているIT業界、自動車業界、医療部品業界等、多角化を下期も継続的に展開

#### ■ 仕向け先地域

震災の影響から国内は伸びず、アジア、欧州、北米が売上をカバータイを軸とした南アジア・東南アジア戦略推進

EMSに食い込み中期的に大きなリターンを生む種を仕込む

インドネシアは伸長の兆しあり

#### ■ 施 策

アジアなど海外市場を中心に引き続き営業活動を展開

国内は代理店勉強会を全国的に展開しナカニシファンを増やす活動を推進

回転技術の展開

IT、自動車、医療等、多様な分野で活躍する  
ナカニシのスピンドル



スマートフォンの浸透が進み、そのタッチパネルが進化。この結果、その素材が多様化し、要求される加工が高度化している。ここに使用されているのがナカニシのE3000シリーズ。

## 国内は足元を固め体制強化を継続

## 海外は現地担当者を拡充し拡販の土台を整備

### ■国内

地域別に細分化したディーラーによりビジネスを地道に拡大中  
エリアカバーを目的にした地域別担当制を継続し人材補充も進める  
脳外科・脊椎外科向けを引き続きターゲット市場とする

### ■海外

欧州：“1国1ディーラー”体制の整備／独、英等の5カ国に注力

大手メディカルメーカー向けOEMのビジネスを開始

中国：新たに営業マネジャーを雇用。体制強化を図る

北米：OEM先の開拓を推進

2011年下期上市予定製品

## 待望の次世代新製品を上市予定 戦略製品として世界市場へ向けて展開

- 世界最高クラスの性能を実現
- 全世界の外科医の要望を全て具現化

*new*

Primado2



低コストの実現と第二の製造拠点を立上げによる  
リスク分散体制の確立  
組立ラインを2011年9月に稼働、順次部品の現地化を進める

【 ベトナム工場の外観および受付 】

工場の外観



2011年5月12日 完成



エントランス

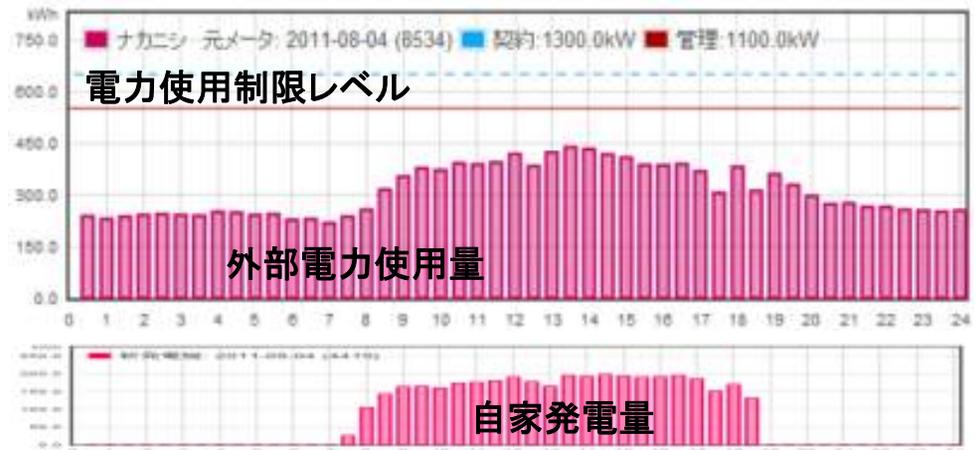
環境・電力供給への対応  
太陽光発電システム設置＋自家発電機設置(2011年7月稼動)  
節電努力と自家発電機稼動による安定生産供給体制確立

【 壁面太陽パネルの設置 】



【 日中使用電力の推移(サンプル) 】

自家発電により外部電力使用量をコントロール



品目別地域別連結売上高(第2四半期、前期比較)

品目		地域	国内	輸出計	アメリカ	ヨーロッパ	アジア	その他	合計
歯科製品	前期実績		1,557	8,084	1,814	2,970	1,412	1,888	9,641
	今期実績		2,025	7,605	1,723	2,769	1,222	1,891	9,630
	増減		467	△479	△91	△201	△190	3	△11
	前期比		130.0%	94.1%	95.0%	93.2%	86.5%	100.2%	99.9%
工業製品	前期実績		414	659	254	118	280	7	1,073
	今期実績		405	895	337	200	350	7	1,299
	増減		△10	236	84	82	70	0	226
	前期比		97.7%	135.8%	133.0%	169.6%	124.8%	101.2%	121.1%
その他	前期実績		219	130	46	72	7	4	348
	今期実績		231	112	44	49	18	2	344
	増減		13	△17	△2	△23	10	△3	△4
	前期比		105.9%	86.6%	95.3%	68.2%	239.8%	34.3%	98.7%
合計	前期実績		2,190	8,873	2,114	3,159	1,700	1,899	11,063
	今期実績		2,661	8,612	2,105	3,018	1,590	1,900	11,273
	増減		471	△261	△9	△141	△110	0	210
	前期比		121.5%	97.1%	99.6%	95.5%	93.5%	100.0%	101.9%

## 品目別地域別連結売上高(第2四半期、計画比較)

品目		地域	国内	輸出計	アメリカ	ヨーロッパ	アジア	その他	合計
歯科製品	今期計画		1,842	7,775	1,625	2,919	1,229	2,001	9,617
	今期実績		2,025	7,605	1,723	2,769	1,222	1,891	9,630
	増減		183	△170	98	△150	△8	△110	13
	計画比		109.9%	97.8%	106.0%	94.8%	99.4%	94.5%	100.1%
工業製品	今期計画		481	749	232	154	363		1,230
	今期実績		405	895	337	200	350	7	1,299
	増減		△76	146	105	46	△13	7	69
	計画比		84.1%	119.4%	145.4%	130.2%	96.4%	-	105.6%
その他	今期計画		240	91	40	41	9	1	331
	今期実績		231	112	44	49	18	2	344
	増減		△9	21	4	8	9	1	13
	計画比		96.4%	123.3%	110.6%	118.9%	194.7%	152.6%	103.8%
合計	今期計画		2,563	8,615	1,897	3,114	1,602	2,002	11,178
	今期実績		2,661	8,612	2,105	3,018	1,590	1,900	11,273
	増減		98	△3	208	△96	△12	△102	95
	計画比		103.8%	100.0%	110.9%	96.9%	99.3%	94.9%	100.8%