

Acra Cut・Intechの買収について

- 01 M&A ストラクチャー
- 02 Acra Cut・Intech 会社概要
- 03 市場環境とポジショニング
- 04 本買収の戦略的意義
- 05 本買収に伴う業績予想の修正

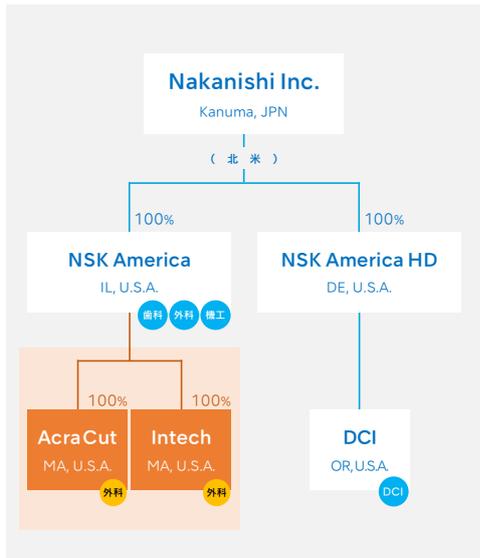
株式会社ナカニシ

© 2026 NAKANISHI INC.

執行役員CFOの鈴木です。

本日は直前のご案内にも関わらず臨時カンファレンスコールにご参加くださり、ありがとうございます。本日、当社は米国ボストンにある医療機器メーカー2社（Acra Cut, Inc. および Intech, Inc.）を買収することを発表いたしました。この買収案件に関する概要をご説明いたします。

昨年8月に発表しました新しい中期経営計画「NV2030」ではM&A戦略も定義しており、外科事業のM&Aのパイプライン管理は継続するとしていました。実際、このパイプライン管理の中で是非とも実現したかった案件が、今回のAcra CutおよびIntechの買収となります。Acra Cutは外科医療機器の分野で非常に特殊な消耗品を製造・販売している会社で、同社のブランドや生産ノウハウを取り込めることは、当社の外科事業の成長に向けて大きな一歩になるものと期待しています。



スキーム	NSK AmericaがAcra Cut・Intechの株式を取得し完全子会社化	
取得内容	Acra Cut : 100株 (100%)	Intech : 1,075株 (100%)
取得方法	借入金・現預金による	
取得金額	相手方との守秘義務により非公開 (株式取得+アーンアウト)	
日程	取締役会決議 : 2026年3月5日	
	契約締結 : 2026年3月5日	
	株式譲渡実行 : 2026年4月1日 (予定)	
PMI	ナカニシ・NSK America 外科事業部がPMIを主導	

© 2026 NAKANISHI INC.

2

今回の買収のストラクチャーは、資料の左側に記載しましたとおりです。

米国子会社NSKアメリカを通じて、現預金・借入金を原資としてAcra Cut・Intechの全株式を取得、NSKアメリカの子会社（ナカニシの孫会社）とします。これは、今後進めていく経営統合プロセスにおいて、NSKアメリカが主体的な役割を担うことを見越しての対応です。今後遂行していくPMIでは、NSKアメリカの事業基盤やナレッジを使うことがカギになると考えています。一方、NSKアメリカは販売会社ですので、製造機能等に関しては当社からフォローしていく予定です。

なお、今回の株式取得は相手方である個人との間に守秘義務があり、取得金額等については非公表としています。予めご了承ください。本日、本買収に関する取締役会決議を行い、相手方と契約を締結しました。株式の譲渡実行は4月1日を予定しています。



▲頭蓋骨穿孔器（パーフォレーター）



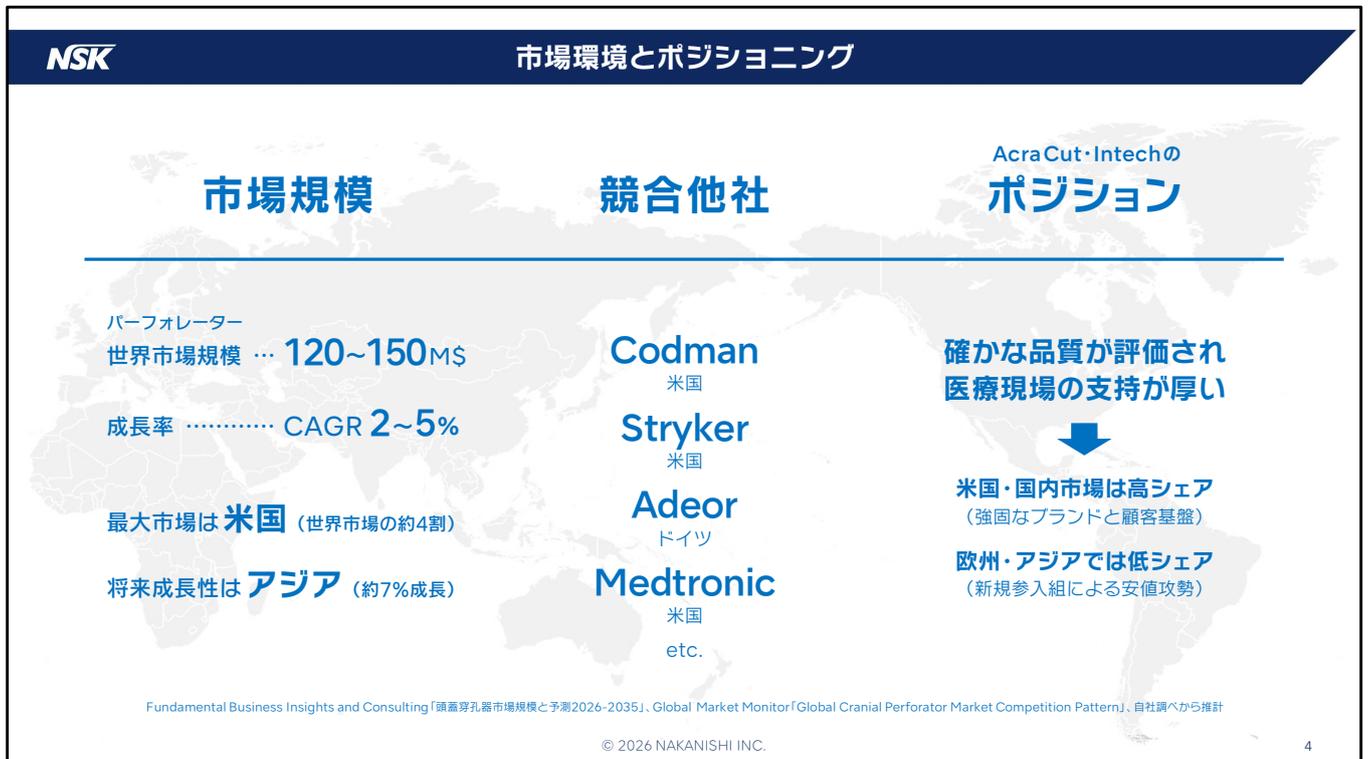
▲Acra Cut・Intech 本社

会社名	Acra Cut, Inc. (アクラカット)
所在地	米国 マサチューセッツ州 アクトン
従業員数	12名
会社設立	1982年7月
事業内容	脳神経外科用医療機器の開発・製造・販売
主な製品	自動停止機能付き頭蓋骨穿孔器（パーフォレーター）他

会社名	Intech, Inc. (インテック)
所在地	米国 マサチューセッツ州 アクトン
従業員数	21名
会社設立	1966年4月
事業内容	精密部品の製造
生産品目	Acra Cut 製品を構成する精密部品

資料左上の画像はAcra CutおよびIntechの代表的な製品、頭蓋骨穿孔器、いわゆるパーフォレーターと呼ばれるドリル、消耗品です。パーフォレーターは開頭術（頭部の手術のために頭蓋骨を大きく開く）の際に頭蓋骨に穴を開けるために使われる医療機器です。パーフォレーターで何ヶ所か穴を開けて、その穴を起点にクラニオトム（ソー）で頭蓋骨を切り開いていくこととなります。パーフォレーターには自動停止機能が付いており、安全に頭蓋骨に穴をあけることができます。再利用タイプと単回使用タイプがありますが、現在は単回使用タイプ、ディスポザブルが主流となっています。

資料左下の画像はAcra Cut・Intechの社屋・工場です。ボストン郊外のアクトンという閑静なエリアに社屋・工場を構えています。Acra Cut・Intechの工場はナカニシの工場との共通項があります。自動旋盤などを用いて原材料の削り出しから始まり、様々な工程を経てドリルに仕上げていくのです。製品としての類似性（外科手術用ドリル）のほかにも、生産機能（工作機械や加工ノウハウ等）にも共通項があることを申し添えておきます。



市場環境と、Acra Cutのポジショニングを説明いたします。

パーフォレーターの世界市場規模は年間120~150百万米ドルほどで年率2~5ほどの成長率と推定しています。市場予測の参照先はページ下部の注釈の通りです。この世界市場でAcra Cutは約15%のシェアを有していると考えています。

この市場には、米国のCodmanやドイツのAdeorをはじめ、StrykerやMedtronic等がプレイヤーとして存在しています。

Acra Cutのポジジョンは、高品質・高価格帯の製品を中心に販売しているメーカーという位置づけです。このポジショニングは強みでもあり、弱み（これから克服していく課題）でもあります。確かな品質に基づいて高額品を購入する市場、米国や国内では市場シェアが高い反面、欧州や新興国など一定の価格競争が存在する市場ではシェアが低い状況です。市場シェアを拡大していくには、将来的にはコスト競争力のある製品をラインナップに加えるなど、従来の延長線ではない事業戦略を遂行していく必要があると考えています。

Acra Cut・Intech買収による外科事業基盤の強化

米国ビジネスの拡大

高品質な製品によって
形成した強いブランド

×

安定的で高い収益性を
有する消耗品ビジネス

↓

市場プレゼンス向上は
持続的な成長の源泉に

販売シナジーの創出

NSK・Acra Cutが製品
ラインアップを相互補完

×

顧客基盤・販売網の共有
で営業アプローチを強化

↓

NSK・Acra Cutの連携
で市場のカバレッジ拡大

米国生産機能の確保

Intechには蓄積してきた
生産ノウハウがあり消耗品
ビジネスの生産体制は盤石

将来想定される外科事業
の事業基盤の再編成では
広範なオプションを確保

Acra Cut・Intechの買収の戦略的な意義を考えるうえで重要となるのは、回転切削器具（ドリル）を作っているメーカーを買収した点にあると考えています。当社は歯を削るためのドリル（消耗品）を作っている会社で、Acra Cut・Intechは頭蓋骨を削るドリル（消耗品）を作っている会社です。事業のベースとなるコア技術や生産ノウハウの部分など、双方の事業基盤で共通項が多いことは事業シナジーを出しやすいと考えています。

この基本的な考えの上で、まず挙げられる戦略的意義としては、外科事業の米国ビジネスの拡大にあります。Acra Cutは米国市場で名を轟かすメーカーであり、強いブランド力を有しています。この強いブランドの源泉となっているのは製品品質にあるという点も大きな意義を持っています。そして、その製品が消耗品であること、つまりリカーリングビジネスとして安定的な収益を確保しやすい点があります。強いブランドと安定的な収益を得ることによって、市場プレゼンスが高まり、さらに成長するための土壌となってくれるものと期待しています。

生産機能の再編では選択肢が広がった点も意義があると考えています。Acra Cut・Intechの生産機能を獲得しましたので、将来的な生産機能の再編を検討する中で、選択肢が広がったのは意義のあるものと捉えています。両社が持つ生産ノウハウの共有など、生産性の改善にもつながります。新しい選択肢が出来たことは将来のナカニシにとってプラスになると考えています。

2026/12業績予想に買収2社の9カ月分(2026/04-12)の業績を取り込み

| 2026年12月期連結業績予想

	修正予想 2026/12 (2026/3/5公表)	前回予想 2026/12 (2026/2/12公表)	増減額	増減率	前年実績 2025/12
売上高	90,185	88,180	+2,005	+2.3%	81,179
EBITDA	21,854 24.2%	20,640 23.4%	+1,214	+5.9%	19,899 24.5%
営業利益	16,215 18.0%	15,642 17.7%	+573	+3.7%	14,089 17.4%
経常利益	16,091 17.8%	15,486 17.6%	+604	+3.9%	16,933 20.9%
当期純利益	11,193 12.4%	10,943 12.4%	+249	+2.3%	-2,398 -3.0%

| 事業別売上高予想

	修正予想 2026/12	前回予想 2026/12	増減額
歯科事業	52,441	52,441	-
DCI事業	22,270	22,270	-
外科事業	8,173	6,168	+2,005
機工事業	7,301	7,301	-
合計	90,185	88,180	+2,005

今回のAcra Cut・Intechの買収に伴い、2026年12月期の中間期・通期の業績を上方修正しました。本買収案件のクロージングは4月1日を予定していますので、当期の業績予想に新規連結するのは2026年4月から12月までの9ヶ月間の業績となります。売上高20億円、EBITDA 12億円、増えることとなります。EBITDAと営業利益の差額は約6億円ほどありますが、このほとんどがのれん償却額です。

以上です。ありがとうございました。



免責事項

資料に記載されている情報には、将来の業績に関する見通しが含まれています。これら見通しには不確定要素が含まれており、将来の業績を保証するものではありません。将来の業績は、世界経済の変化や為替相場の変動等により、予想数値とは異なる場合があります。予めご了承ください。