



平成 27 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名 日本光電工業株式会社
代表者名 代表取締役社長執行役員 鈴木 文雄
(コード番号 6849 東証第一部)
問合せ先 執行役員経営企画室長 瀬尾 卓史
(TEL 03-5996-8003)

中期経営計画「Strong Growth 2017」の見直しについて

当社は、「病魔の克服と健康増進に先端技術で挑戦することにより世界に貢献すると共に社員の豊かな生活を創造する」という経営理念のもと、グループの持続的な発展と企業価値の向上を目指し、4ヵ年中期経営計画「**Strong Growth 2017**」を推進しています。今般、折り返しの3年目を迎えるにあたり、内容を一部見直しましたのでお知らせいたします。

当社は、2010年に10年後のあるべき姿として長期ビジョン **The CHANGE 2020 -The Global Leader of Medical Solutions-**を策定し、その実現を目指しています。

第二ステージにあたる4ヵ年中期経営計画「**Strong Growth 2017**」では、日本政府が描く2025年の将来像に向けた医療・介護機能再編下での国内の持続的成長、今後も市場拡大が見込まれる海外での飛躍的成長を目指すとともに、成長を確実にするための基盤固めを進めています。前半2年を振り返りますと、iNIBP[※]や搬送用モニタ BSM-1700 など競争力ある技術・製品を発売し、国内売上高は2017年3月期目標を前倒しで達成、海外売上高も2015年3月期計画を上回る事が出来ました。また、海外拠点の設立や富岡生産センタ、総合技術開発センタの建設など、基盤固めを進めました。一方、2015年3月期の営業利益は粗利率の悪化により前期実績・計画を下回り、収益力の改善が課題として残りました。こうした成果と課題を踏まえ、「**Strong Growth 2017**」を一部見直すとともに、2016年3月期の最重要課題として収益改善策に取り組みます。そして、「**Strong Growth 2017**」の当初目標であった売上高1,700億円、営業利益180億円を1年前倒しで達成すべく全社一丸となって取り組むとともに、2017年3月期数値目標を新たに定め、引き続きグループの持続的な発展と企業価値の向上を目指します。

※ iNIBP: 直線加圧測定方式の血圧測定アルゴリズム。血圧カフを締めつけすぎず、短時間で測定。

I. 長期ビジョン **The CHANGE 2020 -The Global Leader of Medical Solutions-**

当社は、2020年の将来像として、下記の3点を目指しています。

(1) 世界初の革新的技術の確立

- 日本光電グループが60年にわたり培ってきた確かな技術力とノウハウを原動力として、
- ① 生活習慣病、認知症などの疾病や難治性疾患に対して、国内外の産官学連携を通じて果敢に挑戦し、予防、早期診断、治療に役立つ世界初の革新的な技術を確立することで、健康長寿社会作りに貢献する。

② 新たなパラメータ測定技術の開発やモニタリング技術の優位性確保により、適切かつ効率的な診断・治療支援を行うことで、「医療の安全と安心」の実現に貢献する。

(2) 世界最高品質の確立

購入していただいたお客様にのちのちまで満足いただける最高の品質を確保し、「信頼できるパートナー」として支持され続ける企業となる。

(3) グローバルシェア No.1 の獲得

先進国における高齢化の進展、新興国の飛躍的経済成長に伴う基礎医療の整備などグローバルのヘルスケア市場の変化に的確かつ迅速に対応するため、各地域の特性に合った事業戦略を推進し、最適の事業体制－商品の開発から生産、販売、アフターサービスまで－を構築する。国内外でシェア No.1 の商品群（自社商品）を増やすとともに、国内では全商品群（全自社商品）でシェアトップを狙う。

また、2020年3月期の数値目標として、売上高2,000億円以上、営業利益250億円以上、海外売上高比率35%以上を目指しています。

II. 中期経営計画「Strong Growth 2017」（見直し箇所を下線表示）

1. 基本姿勢

長期ビジョンの実現に向けて、一人ひとりが自律型社員として、①User Oriented お客様のために自分がなすべきことを実行、②Relationship お客様、社内外のパートナーとの関係を強化、③Global グローバルコミュニケーション力を高め、グローバルな視野で物を考え、実行、④Speed 全てにおいてスピード感を持って取り組むことを基本姿勢とします。

2. 重要課題

(1) 世界トップクオリティの追求

世界中のお客様から日本光電の製品、販売・サービスはトップクオリティと認められ、のちのちまで満足いただけるよう、開発・設計、生産、物流、販売、サービスを含むグループ全部門の全ての活動における品質を確保し、医療機器メーカーとしての信頼を高めていきます。
・FDA、CFDA など各国医療機器規制への対応を強化し、タイムリーな商品供給を目指します。

(2) 技術開発力の強化

・医療現場のニーズに迅速・柔軟に対応できる開発体制を構築するとともに、国内外で産官学連携、企業連携を推進し、当社の強みである技術開発のさらなる強化とスピードアップを図ります。
・自社グループの基盤技術の融合により、医療の安全・安心、業務効率の改善に貢献する技術・商品を開発し、一段の差別化を図ります。
・電源など共通技術開発の集約、海外開発拠点の活用などにより開発効率を上げるとともに、生産と技術の連携を強化し、効率的な生産、生産工程の自動化を目指します。

(3) 地域別事業展開の強化

海外での飛躍的成長を目指し、米州、欧州、アジア州における事業展開を強化します。特に、日本、アメリカ、BRICsを含む新興国市場の事業展開強化に重点的に取り組みます。

① 日本：政府が描く2025年医療・介護の将来像に合ったソリューションの構築

当社の強みである急性期病院市場のさらなる深耕とともに、医療の機能分化、医療・介護の連携、地域包括ケアの推進に対応した包括的なソリューションの構築を目指します。

② 先端医療をリードするアメリカにおけるプレゼンスの確立

直販組織の再編およびGPO^{※1}・IDN^{※2}対策の強化、競争力の高い新商品の投入、商品群の拡充により、米国でのプレゼンス確立を目指します。直販組織は、脳神経系事業、生体情報モニタリング事業といった事業部別組織から、営業、サービスといった機能別組織に再編し、両事業のコラボレーションによるハイエンド病院市場攻略を推進します。救命救急分野ではデフィブテック社製品のラインアップ拡充により事業拡大を図ります。

※1 Group Purchasing Organization。医療機関のグループ購買組織

※2 Integrated Delivery Network。総合医療ネットワーク

③ 成長をけん引する新興国市場でのシェア拡大

- ・中国：現地子会社による開発・生産・販売・サービスが一体となった事業展開を推進します。また、中国生産品の輸出を推進し、生産量拡大による生産効率向上を図ります。
- ・新興国市場：高機能・IT対応の日本製品によるハイエンド市場戦略と価格競争力の高い中国生産品・マレーシア生産品によるローエンド市場戦略を推進します。また、esCCO[※]など独自技術を活かしたブランド力向上、販売・サービス網の拡充により、事業の拡大を目指します。

※estimated continuous cardiac output。心電図とパルスオキシメータの脈波から連続的に心拍出量を推定できる技術

(4) コア事業のさらなる成長

グローバルシェア拡大と安定収益確保のため、国内外においてコア事業のさらなる成長を目指します。

【生体情報モニタリング事業】

各地域のニーズに合った医療の安全、業務効率の改善に貢献する商品展開と販売体制の強化、ベッドサイドモニタや医用テレメータにおける競争力の高い新商品の投入、esCCO、CO₂センサ、iNIBPなど独自技術を活かしたブランド力向上、IT対応の強化により、グローバルシェアの拡大を図ります。

【臨床検査機器事業】

- ・脳神経系群：先進国市場における新たなニーズ[※]、新興国市場における市場拡大に対し、市場をリードする事業展開を推進し、グローバルブランドとしてのポジション強化を図ります。

※ERやニューロICUにおける脳機能モニタリングやリモートモニタリングなど

- ・循環器検査機器群：検査機器のラインアップ拡充とIT対応の強化、導出18誘導心電図など独自技術を活かしたブランド力向上により、グローバルシェアの拡大を図ります。

- ・診断情報システム：日本では中小病院向けのラインアップ拡充と地域医療連携対応、欧州および中国では現地開発の心電図データマネジメントシステムによる差別化を図ります。
- ・検体検査機器：血球計数器・試薬事業のグローバル展開を強化するとともに、免疫試薬のラインアップ拡充により免疫測定機器・試薬事業の拡大を図ります。

【治療機器事業】

唯一の除細動器・AED国産メーカーとして、救命救急に貢献する商品群の拡充を図ります。また、自社商品とシナジー効果のある先端治療機器の導入を推進します。

【消耗品・サービス事業】

センサなどの生産自動化と物流のスリム化により価格競争力を向上させ、海外消耗品売上上の拡大を目指します。また、サービス事業領域の拡大やトレーニングメニューの拡充を図ります。

(5) 新規事業の創造

医療の安全・安心に貢献する、生活習慣病、認知症などの疾病や難治性疾患に挑戦する、地域包括ケアシステムなどのニーズに対応するといった視点から、自社開発、アライアンス、M&Aを積極的に推進し、将来のコア事業となりうる新規事業を創造していきます。

【治療機器事業の拡大】

- ① アライアンスの継続と共同開発・自社開発により麻酔器、人工呼吸器の商品ラインアップを拡充し、ソリューション提案の強化を図ります。
- ② 救命救急関連機器の開発に挑戦し、院内・院外における救命救急市場の展開強化を図ります。

【脳神経機能診断・治療・リハビリ機器事業の創造】

アルツハイマー病・うつ病の早期診断、神経疾患の治療につながる技術などの開発に挑戦し、脳神経機能障害の診断から治療・リハビリまでのトータルソリューションを構築します。

【パラメータ事業の創造】

当社の特長ある SpO₂、CO₂ センサ、iNIBP の臨床的価値および認知度を高め、センサメーカーとしてのブランドを構築、パラメータ事業の創造を図ります。

(6) 企業体質の強化

事業環境の変化に適応し、医療機器で世界のリーディングカンパニーとして変革していくため、「グローバル化」「効率性・収益性」「スピード」を追求した筋肉質な企業体質の実現を図るとともに、持続的発展に向けた CSR、人財育成の取り組みを強化します。

- ・基幹工場の富岡生産センタを中心に、グループ最適・効率的なグローバル・サプライチェーンを構築し、収益性の向上と商品供給の迅速化を図ります。
- ・本社機能のグローバル対応を強化するとともに、海外拠点の現地マネジメント層の育成・登用、現地社員の教育により、一層の現地化を図ります。

3. 「Strong Growth 2017」の経営目標値 (2017年3月期連結)

	2013/3実績	2015/3実績	2017/3目標値
売上高	1,325億円	1,608億円	<u>1,820</u> 億円
うち国内売上高	1,102億円	1,224億円	<u>1,300</u> 億円
うち海外売上高	223億円	383億円	<u>520</u> 億円
営業利益	134億円	159億円	<u>200</u> 億円
ROE	12.7%	11.9%	<u>13.5%</u>

[地域別海外売上高]

	2013/3実績	2015/3実績	2017/3目標値
米州	80億円	164億円	<u>226</u> 億円
欧州	56億円	74億円	<u>87</u> 億円
アジア州	75億円	125億円	<u>182</u> 億円
その他の地域	10億円	18億円	<u>25</u> 億円

為替レート的前提：118円/米ドル、125円/ユーロ

4. 主な設備計画

群馬県富岡市に富岡生産センタを設立、2015年5月稼働を開始します。埼玉県所沢市に総合技術開発センタを建設、2016年夏に技術開発部門を移転・集約する予定です。また、免疫試薬の生産拡大と効率化を図る為、免疫試薬部門の環境整備を進めます。

	2015/3実績	2016/3計画	2017/3計画
設備投資	51億円	96億円	90億円

5. 利益配分の基本方針

利益の配分については、研究開発や設備投資、M&A、人材育成など将来の企業成長に必要な内部留保の確保に配慮しながら、株主の皆様には長期に亘って安定的な配当を継続することを基本方針としています。株主還元方針については、配当を重視し、連結配当性向30%以上を目標としています。また、自己株式の取得については、今後の事業展開、投資計画、内部留保の水準、株価の推移などを総合的に考慮し、機動的に検討することを基本方針としています。

III. 2015年度収益改善策

共通技術開発の集約、生産と技術の連携強化、富岡生産センタ稼働開始による生産性向上などにより、商品企画段階、開発から生産に至るまでのコストダウンを図るとともに、自社製機器・消耗品販売の推進により粗利率の向上に努めます。研究開発など将来の成長に必要な投資を行いつつ、各社・各部門での経費進捗管理を徹底し、グループ全体での経費コントロールを強化します。

以上

本資料に記載されている内容は、将来に関する前提、見通し、計画に基づく予測が含まれており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。