



アイ・エム・アイ株式会社

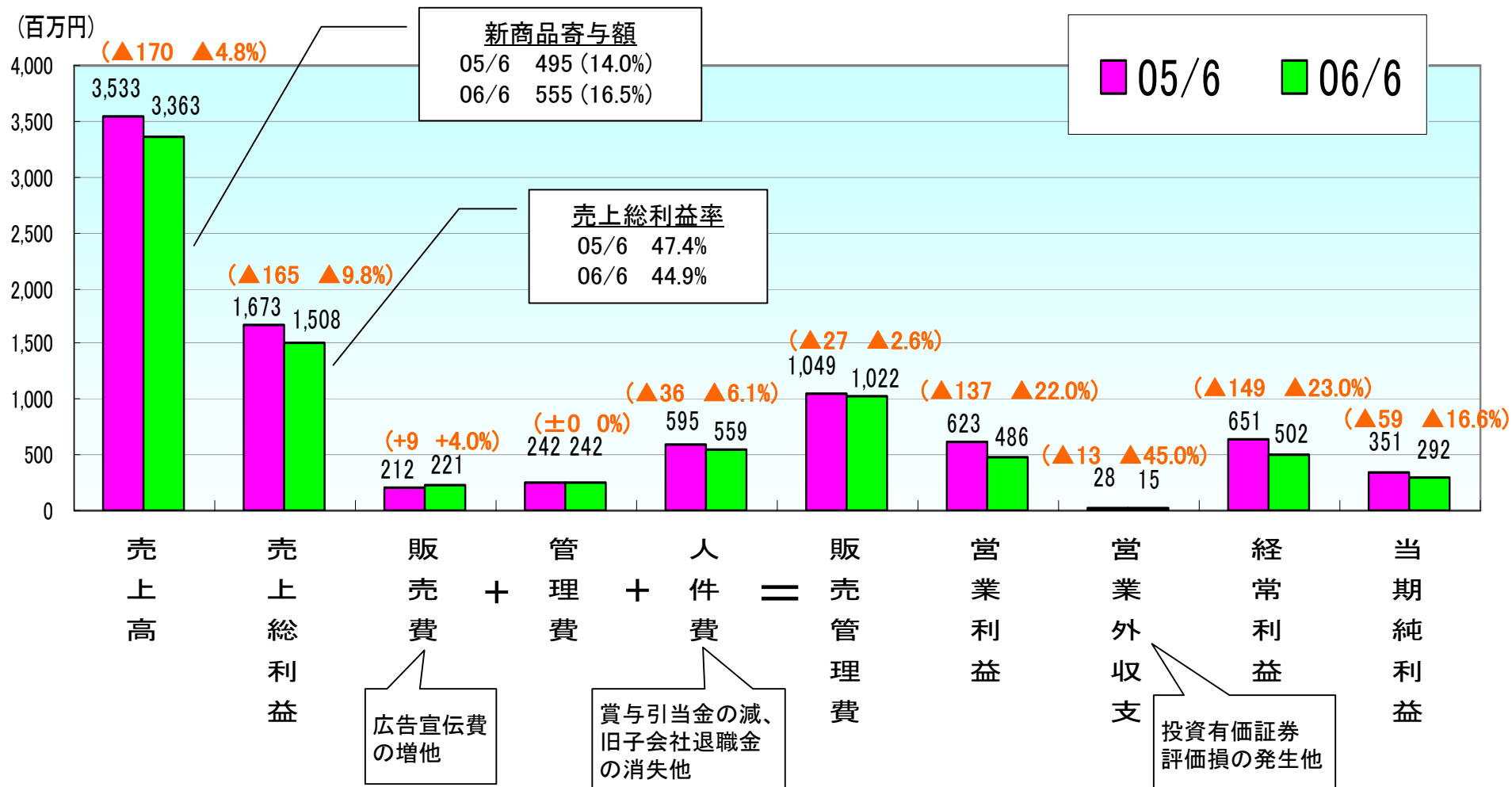
2006年(平成18年)12月期中間決算アナリスト説明会発表資料

於 東京証券取引所 6階 アナリスト協会会議室

2006年(平成18年) 9月6日(水) 午後3時30分－4時30分迄

この資料に関するお問い合わせは 社長室 三原[Tel 048-988-4411 Fax 048-961-1350]までご連絡下さい。

2006/12中間期 対前年比較損益(前年は連結)



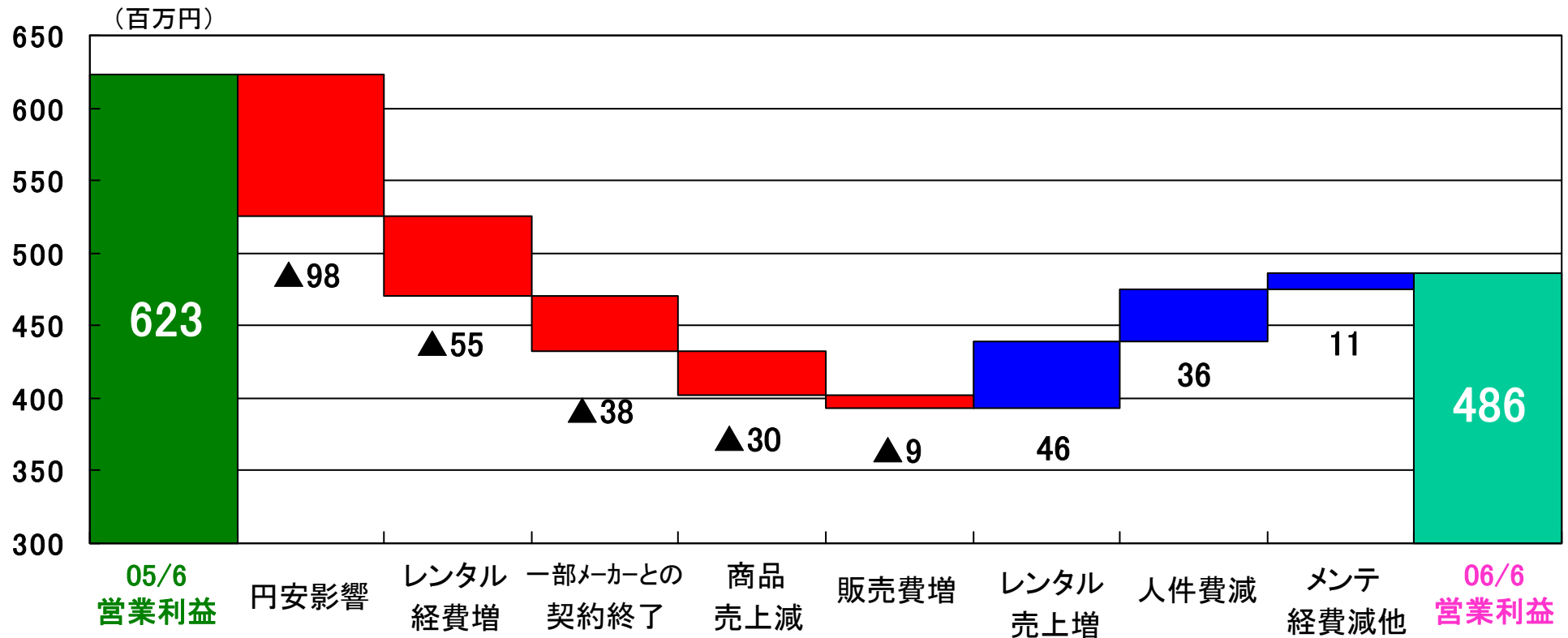
商品・メンテナンスの売上マイナスに円安やレンタル減価償却費増加も重なり、減益

2006/12中間期 販売実績(前年は連結)

(百万円)

	前年比較			計画比較	
	05/6	06/6	前年比	計画	計画比
生体機能補助・ 代行機器	767	685	-11% ▲82	900	-24% ▲215
生体现象計測・ 生体情報モニタ	381	329	-14% ▲52	296	11% 33
その他商品	445	415	-7% ▲30	516	-20% ▲101
IMI商品小計	1,593	1,429	-10% ▲164	1,712	-17% ▲283
旧子会社等取扱商品	417	390	-6% ▲27	318	23% 72
レンタルサービス	780	814	4% 34	865	-6% ▲51
メンテサービス	743	730	-2% ▲13	805	-9% ▲75
サービス小計	1,523	1,544	1% 21	1,670	-8% ▲126
合計	3,533	3,363	-5% ▲170	3,700	-9% ▲337

2006/12中間期 営業利益対前年比 **137百万円減少** 要因



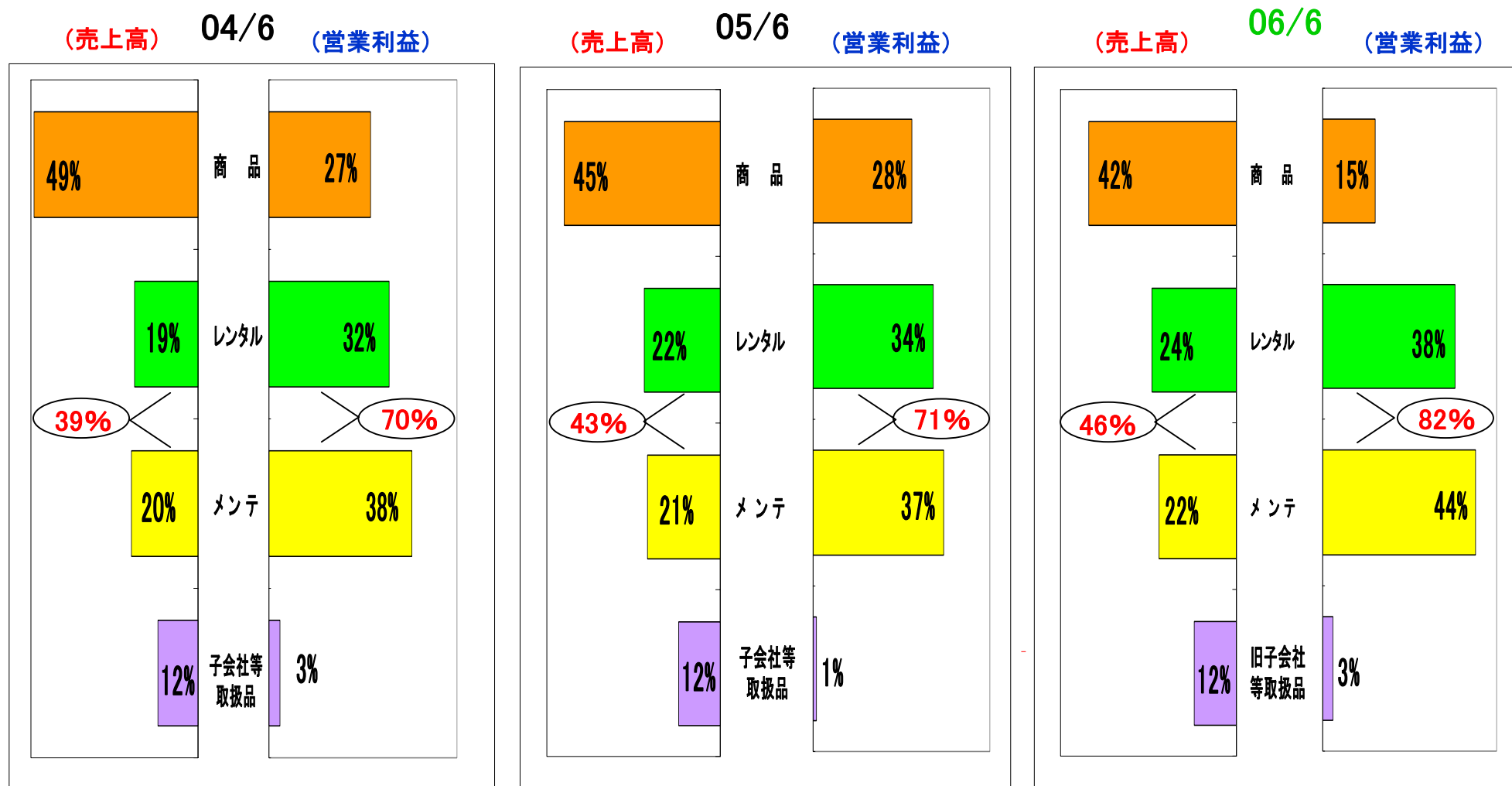
※円安影響

- 06/1-6平均為替レート\$1=¥117.2[前期比 ¥111.0(10.3%)の円安]の影響で、62百万円の原価増 (\$レート1円円高(安)の売上総利益への影響 年間約15百万円)
- ヘッジ実現利益が消失(前年は35百万円)したため円安による利益減少額は98百万円

円安による原価高・レンタル経費増加・一部メーカーとの契約終了による売上減・商品売上減等がマイナス要因

レンタル売上成長・人件費の減・メンテ経費の減がプラス要因

2006/12中間期 売上高・営業利益 実績構成比率表(前年までは連結)



※05/6の営業利益は発表値を訂正しました。

06/6は売上減や円安により商品の営業利益が半減。サービス事業の構成比率は売上46%、営業利益82%まで増加

2006/12中間期 キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー		526	
税引前純利益	501	売上債権の減	324
減価償却費	236	未払消費税等の増	24
棚卸資産の減	22	仕入債務の減	▲321
法人税等の支払	▲205	その他	▲55
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲521	
有価証券取得	▲294	有形固定資産取得	▲202
無形固定資産取得	▲52	その他	27
財務活動によるキャッシュ・フロー		▲255	
配当金の支払	▲255		
現金及び現金同等物に係る換算差額		-	
キャッシュ・フロー 合計		▲251	

現金及び現金同等物（期首残高）	3,804百万円	→	（期末残高）	3,553百万円
（1株当たり）	679 円	→		622 円

税引前純利益の減少に、仕入債務の減少や有価証券取得(MMFから債券に切替)等も影響し、CF合計はマイナス

2006/12中間期 貸借対照表の主な増減(前年は連結)

(百万円)

	05/6	06/6	増減	
流動資産	6,893	6,910	17	棚卸資産 ⊕206 有価証券 ⊕189 現預金 ▲281 受取手形 ▲112 他
固定資産	3,312	3,611	299	
総資産	10,206	10,521	315	レンタル備品 ⊕212 投資有価証券 ⊕44 ソフトウェア ⊕23 他
流動負債	1,049	1,027	▲ 22	
固定負債	424	445	21	退職給与引当金 ⊕ 17 他
株主資本	8,488	9,048	560	
株主資本比率	83.2 %	86.0 %	2.8 ポイント	
総資産回転率	0.68 回	0.63 回	▲ 0.05 回	
回収日数	69 日	68 日	▲ 1 日	
在庫日数	93 日	114 日	21 日	
支払日数	27 日	32 日	5 日	

総資産及び株主資本は増加しているが、資産の稼働率や在庫回転率など、効率面に課題がある

2006/12中間期 設備投資等の動向(前年まで連結)

(百万円)

	01/12	02/12	03/12	04/12	05/12	06/6 (中間期)	06/12 (予測)
設備投資額	452	268	345	332	741	236	350
減価償却費	388	361	356	355	399	236	488

内レンタル投資	172	189	238	200	604	176	200
同上減価償却費	263	231	218	207	253	164	339
同上償却残高	537	487	501	483	820	813	681

I T 投資	189	67	98	110	129	45	※140
(リース含むIT投資)	(202)	(67)	(98)	(110)	(129)	(45)	(140)
総人員数	249	262	260	265	254	255	260
除く役員・パート・派遣	196	208	207	213	203	200	205

※IT投資140には物流センタ開設分100を含む

06中間期は新商品のレンタル備品化を前年に引続き積極的に実施

2006年 業績見通し(前年は連結)

(百万円)

科目	06年						05年		増減(06-05)	
	上期(実績)		下期(残予算)		通期(予算)		下期		下期	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	伸び率
為替レート(US\$)	¥117.2		¥115.0		¥116.1		¥116.0		¥-1.0	-1%
売上高	3,363	100%	4,036	100%	7,400	100%	3,497	100%	539	15%
IMI商品	1,429	42%	1,931	48%	3,360	45%	1,537	44%	394	26%
子会社等取扱商品	390	12%	319	8%	710	10%	441	13%	▲122	-28%
レンタル	814	24%	916	23%	1,730	23%	745	21%	171	23%
メンテ	730	22%	870	22%	1,600	22%	774	22%	96	12%
売上総利益	1,508	45%	1,861	46%	3,370	46%	1,504	43%	357	24%
販売管理費	1,022	30%	1,128	28%	2,150	29%	987	28%	141	14%
営業利益	486	14%	733	18%	1,220	16%	517	15%	216	42%
経常利益	502	15%	738	18%	1,240	17%	480	14%	258	54%
当期純利益	292	9%	397	10%	690	9%	285	8%	112	39%

06通期見通しは変更なし。下期は挑戦的な目標となるが、新商品拡販や販管費の削減により達成を目指す

2006年 商品戦略①改正薬事法のコスト:利益の見直し

メーカー別・品目毎の収支チェックによる不採算品の取扱中止決定

販売/レンタル/メンテナンス/教育サービス連鎖からみた魅力的な新商品開発

- (1) 外国メーカー製造業者数・44社 ⇒ 38社 (▲13.6%)
- (2) 取扱品目数 ・(現行)210 - (中止)102 = (継続)108 (▲48.6%)
- (3) マシモ社(ハルスオキシメータ)の代理店契約解除(06/4)を含め、6社分の取扱中止決定
- (4) 主な新商品発売計画 = (上期実績)2商品 + (下期予定)4商品
- (5) 2007年薬事コスト予測・(社外)26百万円~+(社内)29百万円~=(合計)55百万円~
(審査員の出張コストは不含・追加試験を要求され追加コスト発生の可能性あり)

2006年 商品戦略②主な新商品の発売計画(1)

① レジェンドエア (成人・小児・在宅用人工呼吸器)

仏・エアロックス社製 [06/1発売開始]

② PDE (赤外線観察カメラシステム)

浜松ホトニクス社製 [06/1発売開始]

新規代理店契約

③ ゲラサームOPシステム (患者保温システム)

独・ゲラサーム社製 [06/7発売開始]

新規代理店契約



【 レジェンドエア 】



【 PDE 】



【 ゲラサームOPシステム 】

2006年 商品戦略②主な新商品発売計画(2)

- ④ **LP12B (モニタ付除細動器)**
米・メドトロニック社製 [06/9発売開始]
- ⑤ **アークティックサン2000 (患者低体温管理機器)**
米・メディバンス社製 [06/9発売開始予定]
- ⑥ **CFM6000 (新生児脳機能モニタ)**
米・オリンピックメディカル社製 [06/12発売開始予定]



【 LP12B 】



【 アークティックサン2000 】



【 CFM6000 】

2006年 商品戦略③「患者シミュレータ市場開発の状況」

- ① 各種医学会・医科大学・大学病院・研修病院・看護大学・救急救命士学校・臨床工学技士学校等で医療事故防止教育に本格的な患者シミュレータの採用が普及し始めた
- ② METI社は米軍を始め世界の災害医療機関と協力して「災害医療教育向け患者シミュレータ」を開発に成功、日本での市場開発の為に活動開始
- ③ 「IMI教育サービスセンタ(本社・大阪)」を日本小児集中治療研究会等の医学会公式トレーニングサイトとして会場を提供



【HPSシミュレータ (高機能患者シミュレータ)】

希望小売価格 ¥6,000万



【ECSシミュレータ(救急ケア患者シミュレータ)】

希望小売価格 ¥1,300万



【Baby SIM (患者シミュレータ乳児モデル)】

希望小売価格 ¥900万



【Pedia SIM (患者シミュレータ小児用モデル)】

希望小売価格 ¥900万

2006年 医療機器産業のダイナミックな市場変化

①改正薬事法における高度管理医療機器の製造販売業者は半減する

「薬事申請業務内容の高度化」 「薬事取得と維持コストの大幅アップ」
「業態更新のできない企業多発」

②医療機器末端市場は4年連続マイナスを予測((株)アールアンドディ)

「診療報酬マイナス改定」 「特定保険医療材料の引き下げ」
「官公立病院の独立行政法人化」 「急性期病院の減少」
「限られた予算をめぐっての価格競争激化」

③急性期病院は「安全な医療供給体制整備」と「経営効率の改善」の両立を目指している

「医療安全の確保の為に耐用期間超過品の更新と保守サービスの実践」
「ヒト・モノ・カネの稼働率改善」
「新たな資金調達方法による新技術医療機器の導入」
「企業会計の導入によりレンタル等“前例のないサービス”の積極的活用」

2006年 市場変化を生かしたIMIの戦略視点

- ①外資日本法人の代理店方式移行を含め新規代理店獲得メーカー数を増やす
- ②機器本体の利益はおさえて「サプライ品+レンタル+メンテナンス+教育サービス」の利益価値連鎖の成長を目指す
- ③有力メーカーとのアライアンスを増やし「サービスプラットフォーム」の稼働率を高める
(日本メトロニック社と除細動器のアライアンス締結→メンテナンスの全面的受託・病院市場向け独占販売・病院外市場向け非独占販売)
- ④改正薬事法における最大の課題である市販後安全管理実施責任体制を確立する
(06/1～6 対前年比クレーム件数▲16%・解決リードタイム▲65%)

将来にわたる予想の部分につきましては、皆様
の投資のご参考資料としてご提供するものです。
したがって、当社の推測・予測に基づくもので
あり、確約や保証を与えるものではありません。
予測と異なる結果となる可能性があるというこ
とをご了承の上ご利用いただきますようお願い
申し上げます。