



アイ・エム・アイ株式会社

三菱UFJ証券 新春セミナー2010

IRセミナー「最も信頼される治療機器サービスプラットフォームづくり」発表資料

於 越谷市中央市民会館5階 4・5会議室

2010年(平成22年)1月19日(火) 午後2時00分～3時00分迄

この資料に関するお問い合わせは 経営企画部 三原[Tel 048-988-4472 Fax 048-961-1350]までご連絡下さい。

私たちの発想と行動の原点は、「5つのFor You」です。
 医療機関・社員・株主・取引先・社会から満足され、信頼され、支援される
 バランスのとれた付加価値の高いサービスをそれぞれの利害関係者に提供します。
 IMIは、あなたのために、動く。

5つの For You

2

社員のために

「自律・連携・エキサイティングの促進」を
 めざした人事制度の改革を図りながら
 自主的なキャリアアップを支援し
 気持ちよく働ける職場環境を
 実現します。

4

取引先のために

積極的な販売活動と適正価格を
 もって新商品の市場開発を行い
 付加価値の高い適正使用支援サービスで
 顧客満足度を高め、長期的な
 相互利益の最大化に努めます。

3

株主のために

市場環境の変化に適応すべく経営改革
 に努め利益率・キャッシュフロー・
 財務効率の安全性・堅実性・成長性を
 期待して長期投資ができるよう
 株主価値の最大化をめざします。

1

医療機関のために

患者さんに安全で有効な価値の高い
 急性期医療サービスを経済的に行うための
 「最も信頼される治療機器サービス
 プラットフォームづくり」
 をめざします。

5

社会のために

企業市民として、倫理と法律の
 順守・環境と資源の保護・
 ガラス張り経営による正直な企業活動と
 納税・雇用の促進・地域社会への
 社会的責任を誠実に果たします。

10年毎に自ら変革するリ・クリエーション運動 ただいま、第4創業中!

成長

第1創業・成長期(1974~1982)

<ビジョン>
いいものを安く売る会社づくり

業績結果

	1974	1982	成長率
売上	1億2千万円	19億9千万円	1680%
営業利益	6百万円	3億7千万円	6107%
社員数	14人	89人	421%
(従業員)	(8人)	(17人)	(283%)
資本金	3千万円	9千9百万円	330%

輸入医療機器が高値時代にお客様が購入できるより、高品質の価格で売る販売サービスを確立。

- 輸入販売業で創業(1974)
- メンテナンスサービス業開発(1979)

リ・クリエーション1号運動
(1982/創業9年目)

第2創業・成長期(1983~1993)

<ビジョン>
安全を売る会社づくり

業績結果

	1983	1993	成長率
売上	20億2千万円	38億2千万円	177%
営業利益	2億2千万円	4億8千万円	212%
社員数	89人	150人	294%
(従業員)	(56人)	(57人)	(102%)
資本金	3千9百万円	3億9千万円	1000%

定置点検とオーバーホールの実施で機器の故障を予防し患者さんの安全を守るメンテナンスサービス業も本格的に確立し普及。

- 製造業開発(1985)
- メンテナンスサービス業の本格的発展

リ・クリエーション2号運動
(1993/創業20年目)

第3創業・成長期(1994~2002)

<ビジョン>
いいものと安全をくはやく
安く売る会社づくり

業績結果

	1994	2002	成長率
売上	42億1千万円	73億4千万円	174%
営業利益	5億5千万円	18億1千万円	326%
社員数	160人	262人	164%
(従業員)	(93人)	(91人)	(98%)
資本金	6億6千万円	11億1千万円	202%

想像を絶する削減にこはやく必要な機器が利用できるレンタルサービス業を開発し普及。
お客様へのサービスをくはやく提供するために抜本的な組織改革を断行。

- レンタルサービス業開発(1994)
- 経営者買収(1994)
- 製造業撤退(2000)

第4創業・成長期(2003~2013)

<ビジョン>
最も信頼される治療機器
サービスプラットフォームづくり

- 教育サービス業の開発にチャレンジ
- 安全管理サービス体制確立
- 安全管理/販売/レンタル/メンテナンス/教育サービス連鎖確立

実績(2009年度)

改正薬事法下における高度管理医療機器の製造販売業の責務に対応した、治療機器サービスプラットフォームの各種確立。
患者シミュレータを使った教育サービス業の新たな開発スタート。

リ・クリエーション3号運動
(2002/創業29年目)

IMIは創業以来10年間スパンで商品やサービスをその時代にふさわしいものへと変革する新たな「10年間ビジョン」を掲げ、その具現化に向かって輸入販売業・製造販売業・卸売業・メンテナンスサービス業・レンタルサービス業・教育サービス業などの「業態のスクラップ&ビルド戦略」を策定し過去の経験にとらわれることなく、ゼロベースから「会社方針・組織・役職者をガラガラボン」するリ・クリエーション運動を展開。
創業→成長→成熟→衰退→倒産と進む企業ライフサイクルを流れに任せず10年毎に新たな創業・成長期を繰り返し成熟期に移行させない再創業運動です。

時間

IMIには、独自の価値基準があります。

10の価値基準

1 5つのFor You

医療機関・社員・株主・取引先・社会から満足され、信頼され、支援されるバランスのとれた付加価値の高いサービスをそれぞれの利害関係者に提供します。

5 キャッシュフロー経営

創業以来実践している、借入れに頼らず事業活動から現金を作り出しながら成長できるキャッシュフロー経営を強化し、安全経営の中にも迅速な投資を可能とする積極経営を確立させます。

9 ハイテク治療機器の安全サービス専門企業

ハイテク治療機器の安全サービス専門企業としての知識/技術/能力に加えて、クレームを隠すことなく社内公表しながら再発防止に努めてきた31年以上にわたる病院現場サービスの経験を生かし、さらに専門性を深めていきます。

2 インテリジェンス・サービス

社名に組み込んだ「インテリジェンス」が創業精神。患者さんに付加価値の高い医療サービスを提供するために必要なメンテナンス/レンタル/教育等治療機器のインテリジェンス・サービス専門企業として成長をめざします。

6 資本/経営/労働の三位一体経営

全社員が労働をし、リーダーシップのある人が経営者となり、社員株主を増やす。創業以来続けている資本/経営/労働の三位一体の固められた経営の実践を継続します。

10 エキサイティング・カンパニーづくり

どんなに市場環境が変化しても社員一人ひとりが目標を自らプランニングし、他の人と連携しながら実行し、エキサイティングな成果に向かってチャレンジする医療機器エキサイティング・カンパニーづくりをめざします。

3 他社とは異質なマーケティング展開

アイウエオ順の業界名簿トップにくる社名と、印刷名刺/会社案内により、初会時に短時間でお客様から認知されたように、オリジナルティーのある、他社とは異質なマーケティングを展開します。

4 新商品の市場開発

世界最新の医療技術を可能とする新商品の代理店を獲得し、いち早く薬事承認を取得して、日本のお客様に通じたサービスを加えて迅速な市場開発を行います。

7 医療機関との価値連鎖同期化

医療機関が早く医療機器を調達できるよう本体価格を下げ、安全・有効・経済的に活用するためのサービスプロセスにおいて、双方が同時に付加価値創出ができるよう、価値連鎖の同期化を図ります。

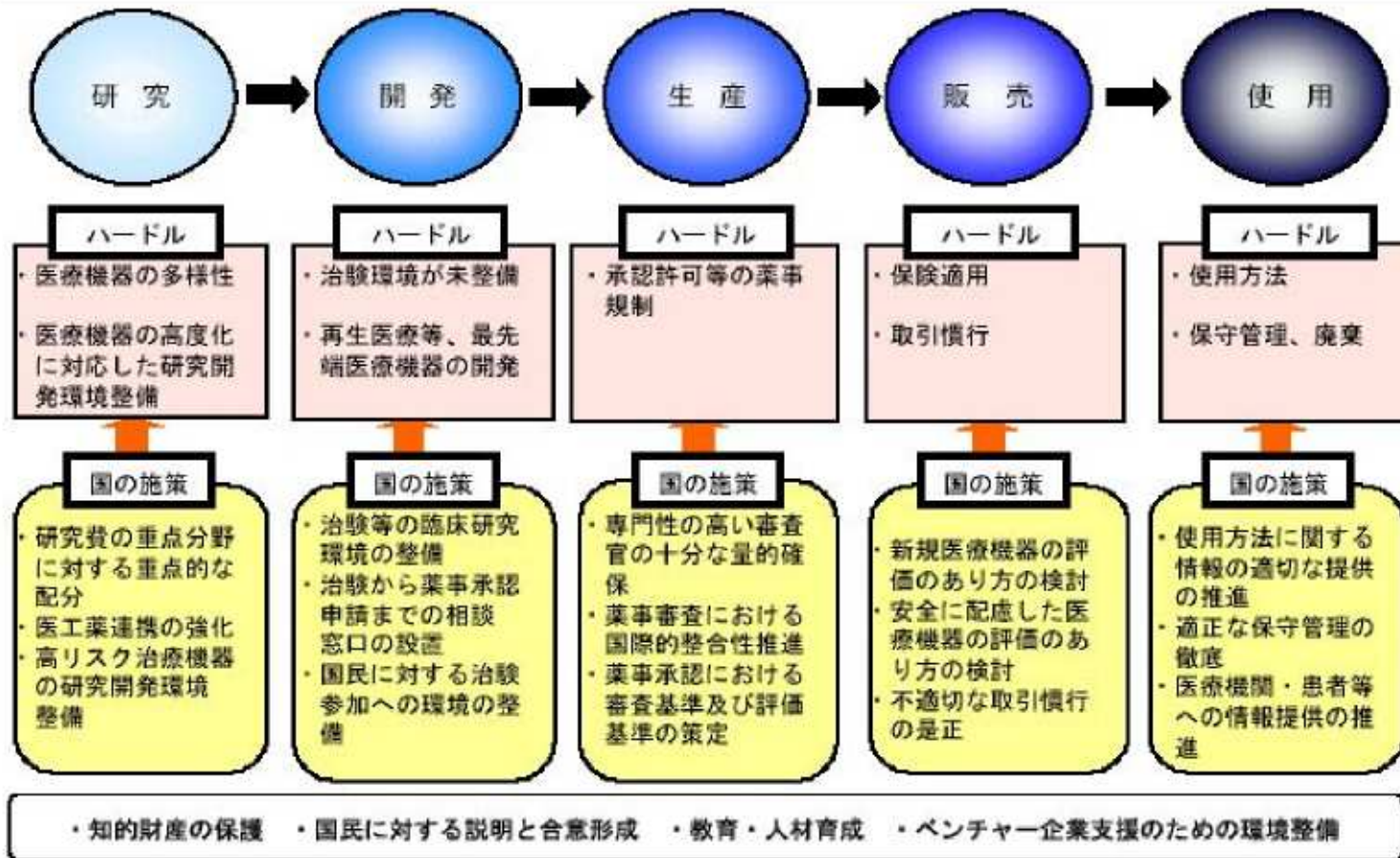
8 リ・クリエーション(再創業)運動

10年毎に新たなビジョンを掲げ、業態をスクラップ&ビルドし、会社方針/組織/役職等をガラガラボンして、商品とサービスを変革し続けて行く「リ・クリエーション(再創業)運動」を実施。創業・成長期を繰り返しながら不老長寿企業をめざします。

IMI
 ◎エキサイティングカンパニー!
 ◎インテリジェンス=創業精神
 ◎ユニーク

国際競争力強化のためのアクション・プラン

産業の発展は、各企業が市場原理に基づき自由に競争を行っていく中で進むことが基本。しかし、医療機器産業には、国民の保健医療の向上に貢献し信頼を獲得するために必要不可欠なハードルが課せられており、市場原理が働きにくい環境にあることから、国と産業界が十分連携し、研究段階から使用の段階までの必要なハードルを越えつつ、国民のニーズに応える努力を行っていくことが必要。



2008年・MEC/13ビジョン「最も信頼される治療機器サービスプラットフォームづくり」の推進

日本の病院は米国の病院に比べマンパワーと資金不足で経営効率が悪い

①安全管理サービス②販売サービス③レンタルサービス④メンテサービス⑤教育サービス

5つの支援サービスを連鎖提供するサービスプラットフォームづくり

2008年は特に<販売サービス><レンタルサービス><メンテサービス>を重点戦略

日米の人口・病院数比較

	日 本	米 国	
人 口	1.26億人	2.9億人	(2.3倍)
病 院 数	9200	6400	(70%)

日米の医療施設のマンパワー(例)

	某国立大学病院	アイオワ大学病院	
病 床 数	980床	830床	(85%)
マ ン パ ウ ー	1200人	7200人	(600%)
年間手術件数	約6千件	約6万件	(1000%)

高度管理医療機器の サービスプラットフォームづくり。

2005年4月1日より施行された「改正薬事法」では、従来の「医療用具」という用語を「医療機器」に改めるとともに、承認制度を製造責任から販売責任に移行させ、販売者の安全責任が厳格化されました。「高度管理医療機器」「管理医療機器」「一般医療機器」とリスクにより分類され人工呼吸器等のリスクの最も高い「高度管理医療機器」の元売業者である「製造販売業者」にはGQP（製造販売品質保証管理基準）とGVP（製造販売安全管理基準）が許可要件とされ、統括製造販売責任者・品質保証責任者・安全管理責任者が必須条件とされました。また「管理医療機器」「一般医療機器」であっても「特定保守管理医療機器」に指定された機器については「高度管理医療機器」と同等の保守管理責務が課せられました。こうした動きに適切に、30年以上にわたるメンテナンスサービスと19年にわたる製造メーカーとしての経験をベースに「高度管理医療機器の製造販売サービスプラットフォーム企業づくり」を実践中です。

- 品質保証と安全管理に重点をいた人財開発
- 物流等の記録に注力したITシステムの構築
- 納入済み機器の履歴管理システムの開発
- 品質検査とメンテナンスの検査機器と設備改善
- 社員への改正薬事法教育
- 改正薬事法に則した業務基準の見直しと組織改革
- 毎週早朝TV会議によるトラブルの情報公開
- 改正薬事法を遵守するためのメーカーとのコミュニケーション促進
- 各種マニュアルの整備や社内レイアウトの変更等

IMI 本社は高度管理医療機器の「製造販売業」と「製造業」の業態許可を取得。全国のすべての顧客サービス拠点も高度管理医療機器の「販売賃貸業」と「修理業」の業態許可を取得し、改正薬事法の順守体制を確立しました。さらに多くのメーカーとパートナーシップが組めるよう、トライ&エラーを重ねながら現場能力を一層強化し改正薬事法のサービスプラットフォームとしての全社的なショールーム化をめざしています。

安全管理体制の確立

IMIでは、「品質保証・業務チーム」「安全管理チーム」「メンテナンスセンター」の3つを技術部門内に設置し、市販前から市販後まで安全をトータルにサポートしています。また、全国の顧客サービスセンターに安全管理実施責任者を配置し、本社の安全管理責任者と連携しながら、市販後の安全管理をきめ細やかに、かつ迅速に行える体制を整えています。2004年には医療機関にとってより一層付加価値の高い安全サービスを企画する拠点としてお客様へのアクセスが便利な「東京オフィス」を開業しました。

安全管理情報システム(フィールド・サポート・システム)

現場で発生する全てのメンテナンス（定期点検、オーバーホール、修理、アップグレード）を全社データベースに登録し、即時に各部門の責任者が閲覧・アクセスできるシステムを2004年から導入し、市販後の安全管理に役立っています。

早朝TV会議による不具合事象の社内公表

安全管理のためには、医療現場で発生した不具合事象に関する情報をもれなく収集し、対策を検討し、それを全社員が共有して再発を防止することが重要と考えています。1998年から全国の拠点をネットワークして毎週月曜日早朝に全社員が参加するTV会議を実施。前週までに発生した不具合事象やヒヤリハット事象等に関する情報を一切隠すことなく公開し、対応・対策についての意見交換を行っています。全社員がリアルタイムで参加する中、トラブル情報の公開が可視的に行われることにより、社内の情報や知恵・知識を総動員でき、的確で迅速な対応・対策を可能としています。



東京オフィス



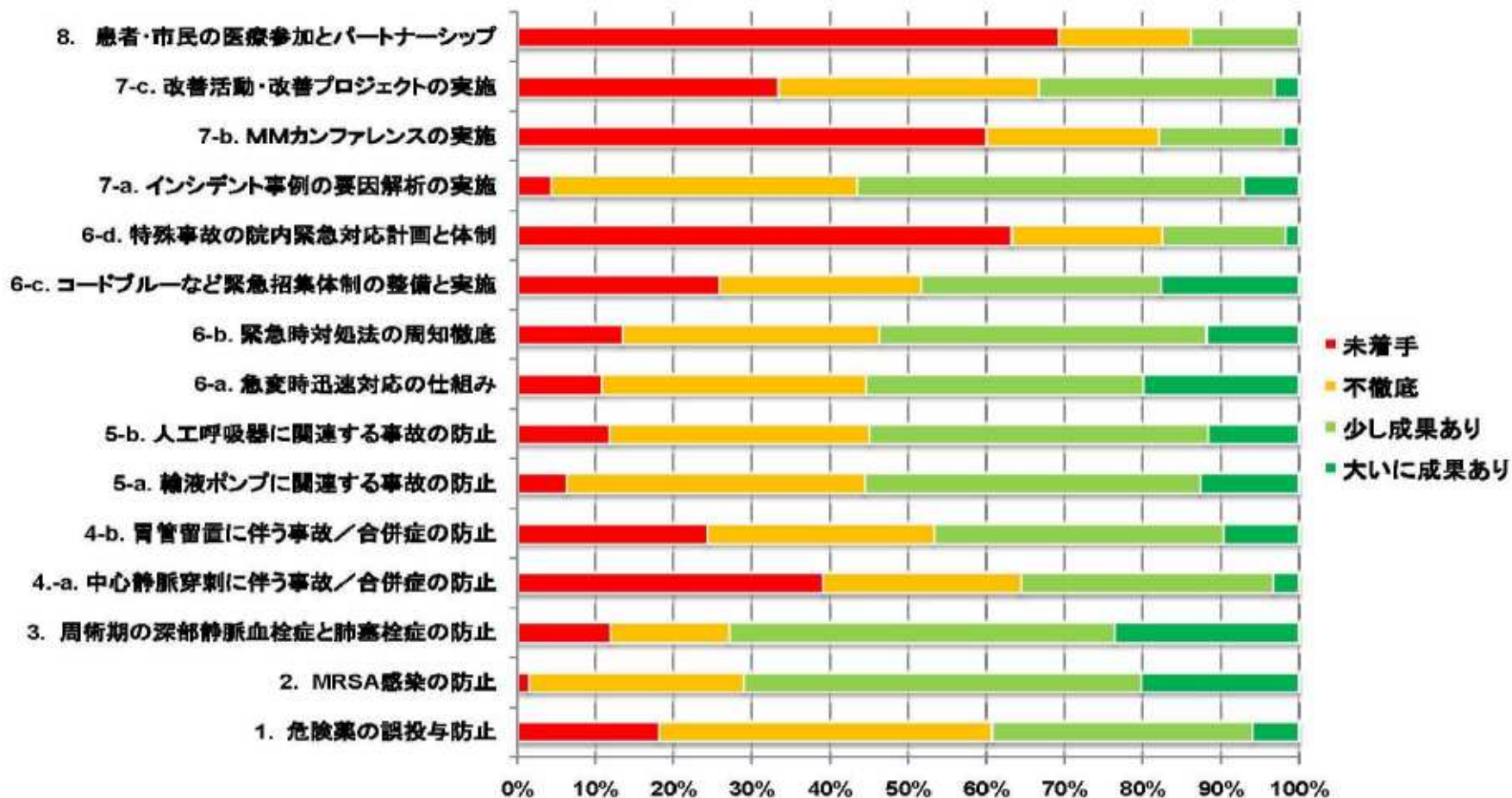
【早朝TV会議】



【東京オフィス】



■ 以下の医療安全目標に関してあなたの病院はどの程度できていますか？



医療安全全国共同行動

世界の最先端「商品」を日本のすみずみへ。

「手術件数の増大」「患者さんの平均在院日数の削減」「病床回転率の向上」
 「患者さんと医療スタッフの安心・安全レベルの向上」「病院経営の経済効率の改善」…などさまざまな経営課題の解決において必要とされる治療機器を多くの急性期病院により早く導入していただくことが私たちの使命と考えています。ハイテク治療機器の専門企業として急性期医療にとって付加価値の高い世界最先端の治療機器を幅広く品揃えし、積極的な販売サービス活動と適正価格をもってより早く日本のすみずみへ普及させるべく努めています。

人工呼吸器

高度管理医療機器の代表ともいえる人工呼吸器において大人用・小児用・ICU用・病棟用・麻酔用・救急用・在宅用・体外式・HFO・手動式などハイエンドからローエンドまで、我が国における代表的な人工呼吸器専門企業として最も豊富なラインナップを揃えています。

教育・トレーニング機器

いま、医療事故防止や安全のために世界的にも最も輝光を浴びている1つが患者シミュレータ教育です。この分野のパイオニアであり、次々と新商品の開発に成功している世界的なリーディングカンパニーでもある米国METI社の日本独占代理店として精密でリアルな生体反応の再現・危機的状況の疑似体験やトレーニングが可能。麻酔科用・呼吸器科用・小児科用・救急用・看護用・乳児用・女性用の高機能患者シミュレータの市場開発に注力しています。



人工呼吸器・麻酔機



＜成人・小児用人工呼吸器＞VIVA
 ＜成人人工呼吸器＞VIVA
 ＜小児用人工呼吸器＞ベネクスP/NP/M
 ＜小児用呼吸器＞ベネクスP/NP/M



＜高・超広域用人工呼吸器＞DTE
 ＜小児用高域用人工呼吸器＞DTE/HP/DV
 ＜成人・小児・在宅用人工呼吸器＞フレキシブルP
 ＜新生児用人工呼吸器＞P/NP

教育・トレーニング機器



＜高機能患者シミュレータ＞P/S
 ＜高機能患者シミュレータ＞Star
 ＜ペド・患者シミュレータ＞Body@M
 ＜心臓救命訓練システム＞アンブロン

麻酔・新生・生体情報モニタ



＜全身麻酔装置＞Daisy TS
 ＜モニタ付麻酔装置＞ライフパワーズ
 ＜経皮PCO2測定システム＞TOSUAB
 ＜心拍数測定モニター＞NFO 200

検査・体温管理機器



＜高・低体温維持装置＞メタテームM
 ＜体温管理システム＞アークテックワン
 ＜遠隔監視システム＞セラマブー
 ＜心拍数測定システム＞NFO 200
 ※写真はイメージです。



レンタルの2大効能は「経営合理化」と「リスク軽減」です。

医療機器は病院に不可欠なモノですが、あまり使用することのない医療機器の保有は、病院経営にとって重荷となり、管理面でのチェックも負担となります。このような病院の経営課題に貢献するのが、IMIのレンタルサービスです。病院は、医療機器を「所有」するのではなく、必要な時に、必要な期間だけ、保守点検サービス付きで「利用」する。これにより、医療機器に常について回る「性能の陳腐化リスク」「投資のリスク」「管理のリスク」などを低減しながら経営の合理化を図ることができます。時代のニーズを先取りし、多くの医療機関から高く評価されているレンタルサービス。IMIは、この独自のサービスをさらに充実させるべく、日々、取り組んでいます。



病院、患者さん、IMIの3者にメリット、WIN-WINの関係を実現する理想的なシステム。

IMIのレンタルはリースと違い、定期的な保守管理をすべてIMIで実施して提供しています。また、いつでも最新の機器に切り換えることができますし、いつでも返却が可能です。持たざる経営は、病院のリスク回避に大きく貢献しています。IMIは、長年培ってきた自社の経営資源をレンタルサービスのシステム全体に有効に活用することで、合理的なレンタル料金の実現に成功しています。患者さんは、有効性、安全性、経済性など、あらゆる側面から満足できる医療サービスを受けることができます。



長期「5年レンタル」から業界初「パッケージレンタル」まで、ニーズに応える多彩なメニュー。

変革を続ける医療機関のさまざまなニーズにお応えできるよう、IMIでは多彩なレンタルメニューを用意しています。短期間のニーズに対応する「月額レンタル」や「アワードレンタル」、長期の継続利用に適した「1年レンタル」や「5年レンタル」、レンタル期間を継続するほど料金が割安となる「パッケージレンタル」があります。お客様は、これらの豊富なレンタルメニューをフレキシブルに選択・運用することで、機器稼働率の向上や医療サービスの機会損失低減を図り、経営効率を高めることができます。また、機器の点検業務を削減し、管理コストも低減することができます。

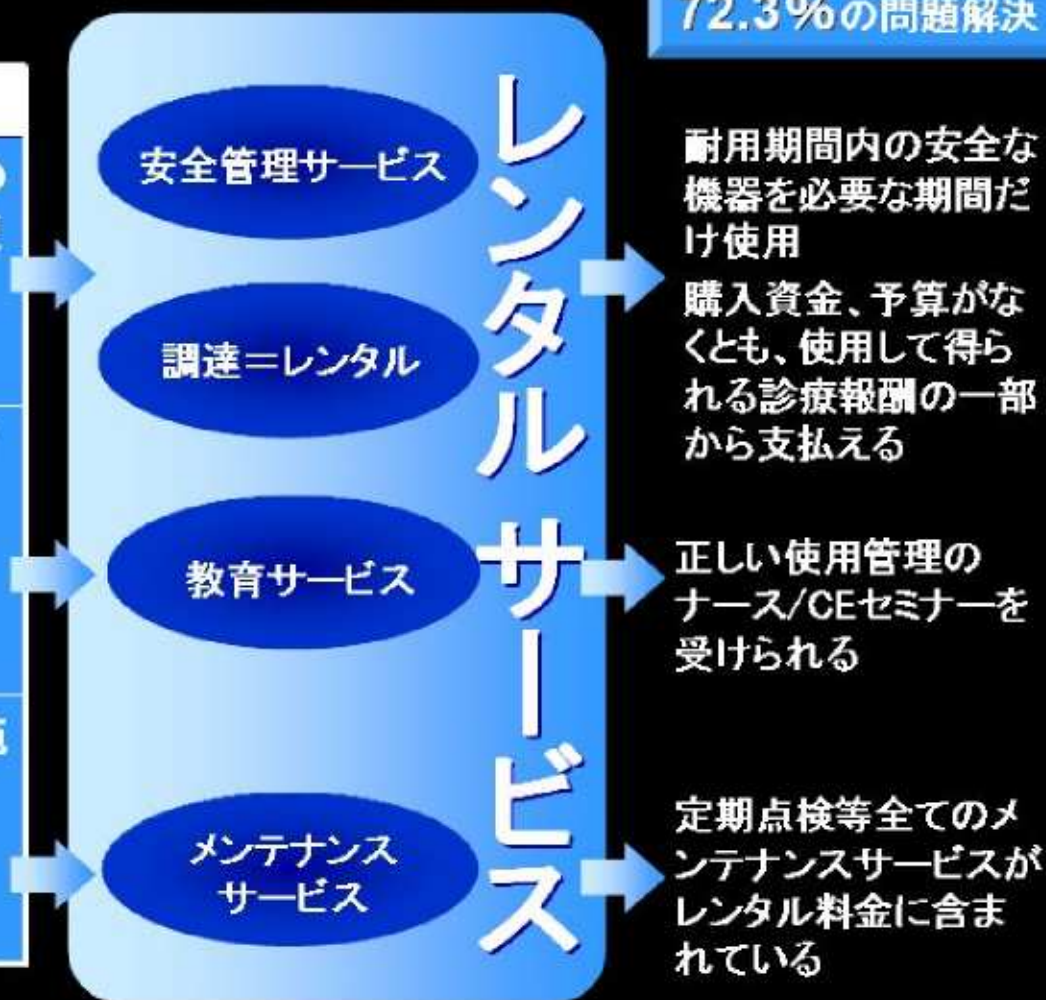
月額レンタル	1年レンタル	アワードレンタル
5年レンタル	パッケージレンタル	1日・1週間・その他のレンタル
オプション		

治療機器の安全使用のための問題解決

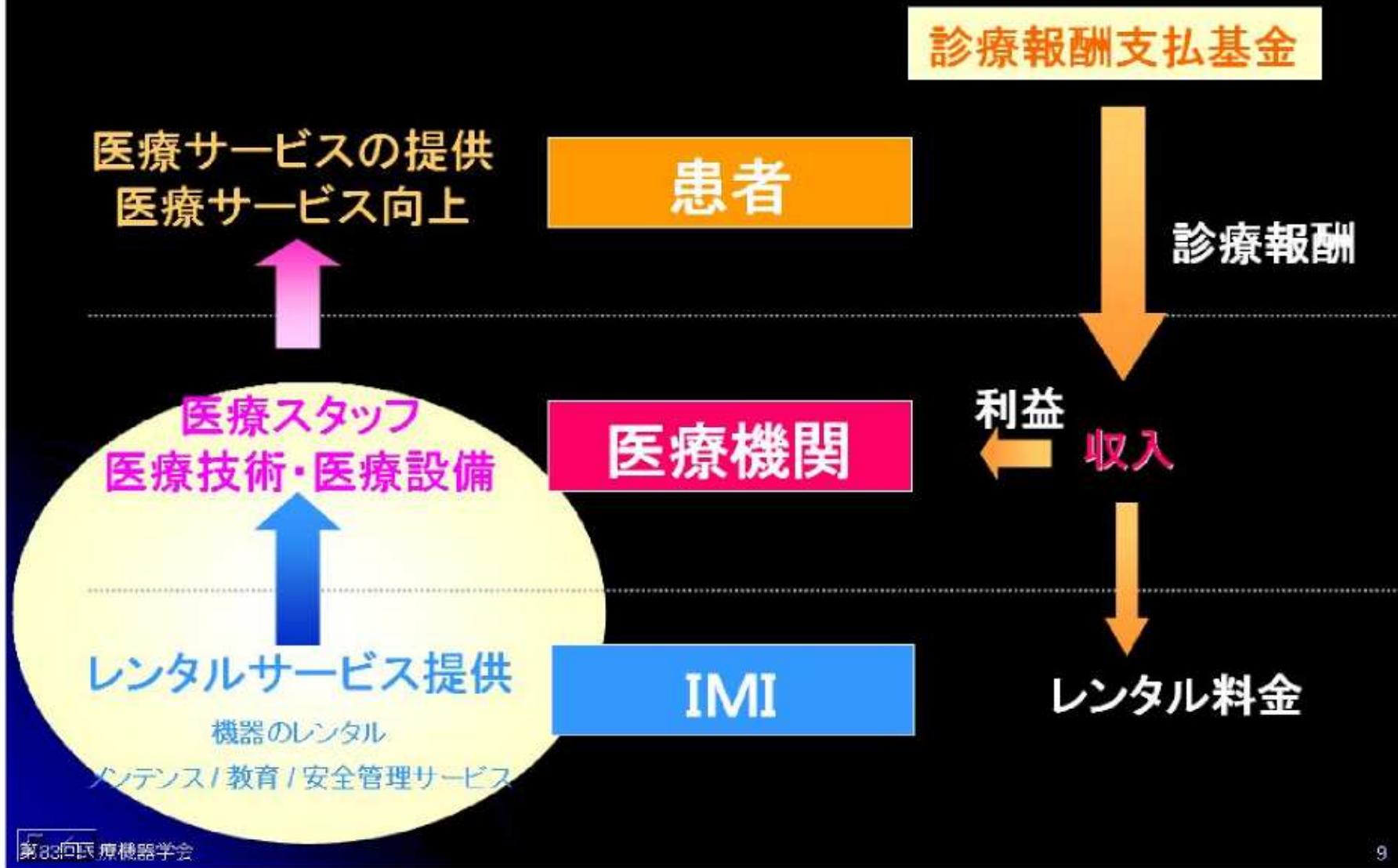
41国立大学病院手術部における
手術室用機器の故障・事故実態調査
(1991年～1995年)

三大原因	理由	問題
老朽化 47.5%	資金不足	耐用期間超過の危険な機器の使用
誤操作 14.7%	教育不足	正しい使用教育を受けていない知識不足のスタッフの操作
整備不良 10.1%	C E 不足	定期点検未実施の高リスク機器の使用

《 三大原因で全体の72.3% 》



医療機関とIMIの付加価値/キャッシュフローの同期化



メンテナンスで故障を防ぎ 患者さんを守る。病院を守る。

使用期間・稼働時間が長くなればなるほど、医療機器の性能も変化していきます。常に変わらない治療効果を得るためには、新品時と同じ品質や性能を維持するための定期的な保守点検が必要不可欠です。

1979年、「修理は機器が壊れてから行うもの」という当時の常識の中「定期点検とオーバーホールを行うことで、性能を維持し、故障の発生を未然に防止し患者さんの安全を守る」という新しい常識づくりにチャレンジすべく

IMIは日本で初めて治療機器分野のメンテナンスサービス事業をスタート。専任サービスエンジニアによる精度管理に基づいたスピーディなメンテナンスサービスを通じて病院の保守管理体制をサポートしています。

専任のサービスエンジニアが フィールド・サポート・システムに基づくサービスを提供、

「医療機器は、豊富な専門知識/技術/能力/経験を持った専任のエンジニアによってこそ支えられる」IMIはそう考えています。だから私たちは、セールススタッフの数を超えるサービスエンジニアを全国の顧客サービスセンターに配属しています。

個々のお客様の状況に合った的確なサービスを提供するため、メンテナンス履歴がいつでも確認できる「フィールド・サポート・システム」を活用し、安全管理規範に基づく保守点検を実践しています。

さらに、メンテナンスの専門教育を受けた専任のサービスエンジニア全員が世界の各メーカーで使われている標準測定器及び各種マニュアルを使用し入出荷時の機能点検から院内での定期点検やキャリブレーションまで生産時と同様の品質管理基準のもと、一貫した精度管理保証を行っています。

メンテナンスサービスに多くの人材を投入



専門技術者数成長 (2009年12月現在)

本社17と28のスペーシス、3,000台のナカホク、最新中国(メソ)メンテナンス、直轄、サブサービスとして提供。本社メンテナンスセンターは38人のスタッフが、年間1,600件以上を保守サービスを実施し、お客様が顧客サービスセンターをバックアップしています。

社内技術認定制度



メンテナンス能力についての技術認定制度により、サービスエンジニア間のばらつきを限り、能力水準のレベルの一元化を実現しています。

信頼性試験室



信頼性試験室の設備を有し温度変動による負荷をかけ、使用条件が必ずしも満たされていないユーザーの保守環境を再現した機器の信頼性試験センターを構築しています。



個々の医療機関の状況に柔軟に対応できる 保守サービスメニューを開発

定期保守、オーバーホール、消耗品などを含み追加料金のかからない「フルメンテナンスコース」から病院におけるCE/MEIの方が保守を行い、IMIが技術サポートをする「CEサポートコース」まで5つの基本コースと、病院の状況に合わせて追加できるオプションを開発。

個々の医療機関の保守管理体制や機器の使用状況に満足する安全で経済的な基本コースからオプションを自由に組み合わせることができる幅広いサービスメニューをご用意しています。

■基本コース	フルメンテナンス保守契約	フルメンテ保守契約	ペーシング保守契約
	エコノミー保守契約	CEサポート保守契約	
■オプション	修理用交換部品	オーバーホール	消耗品
	修理代替	時間外対応	

オーバーホールはこのように流れて行われています



最先端の患者シミュレータ教育 IMIだからこそできる教育サービス。

「本国では1年間に4万8千人から9万6千人が医療事故で死亡。その原因の大半はヒューマンエラー。このうち50%は改善の余地があり医療安全対策を速やかにすすべきである」という分析結果が1999年に医療アカデミーからクリントン大統領へ提出されました。このレポートは、世界各国が医療の安全性や医学教育のあり方を見直す大きなトリガーとなり、精密な患者シミュレータを活用した新しい教育が急速に普及し始めました。

IMIはMETI社とAmbu社の日本独占代理店としての14年間にわたる患者シミュレータ市場開発のバイオニアとしての経験をベースに、各分野のオピニオンリーダーと協力しながら世界最新の生理学モデルや薬理学モデルを組み込んだ「患者シミュレータ教育サービスの開発」を2013年までの長期ビジョンに掲げ、重点目標としています。

本社と大阪に患者シミュレータ・医療ガス配管・プレゼン機器等を設備した教育サービスセンタを常設し、医師/研修医/医学生/看護婦/臨床工学技士/MR/業界人/社員等の教育に積極的に取り組んでいます。

※米国METI社の患者シミュレータは世界で1,000台以上が医学教育に活用され多くの成果を上げています。詳しくはIMIホームページアドレス <http://www.imimed.co.jp> をご覧ください。



人工呼吸器の「CE」取得を目指す研修会。8月19日研修実施。受講者も既に1,000人を超え2004年からは大阪府・徳島県・奈良県・和歌山県・三重県の各県に広がっています。



最新の患者シミュレータPDR1は、生理学・薬理学モデルを組み込まれているため、循環や呼吸がそれぞれ独立して医学的に制御でき、心電図モニタの上下動や呼吸停止など、リアルな状態設定が可能。演習の器具にリアルトレーニングが可能です。



救急ケア患者シミュレータECGは生理学モデルに追加で最新型ECGシステムが搭載されています。心電図モニタの上下動や呼吸停止など、リアルな状態設定が可能です。



心電図PDR1Mは両胸に設置し、心電図モニタの上下動や呼吸停止など、リアルな状態設定が可能です。



ベビー用BabyQは生後3〜6ヶ月を想定したリアルな呼吸器系が搭載された最新型乳児型患者シミュレータです。



1分1秒のAED設置。真像再現の半導体音声認識システム搭載。標準的なAEDトレーニング。



日本小児科中央研修会主催のPALS（小児二次救急処置法）講習会に正式トレーニングとして、会場提供しています。



各専科の患者にかかわる院内での人工呼吸器講習会。



最新型人工呼吸器VIAと患者ケア補助器、PDR1ECGを併用したコースです。



研修医や医師の集中研修に利用のPDR1は、教育効果が高く評価される高機能患者シミュレータです。一般向けにも普及利用が期待されています。



世界で1,000施設以上、1200名以上の研修生が受講しているMETI高機能患者シミュレータは、研修や臨床での導入が期待されています。



心臓病を診断する「アンブレラ」人工呼吸器専用コース。救急隊員など、救急現場での研修に最適です。



ACLSを学ぶ「アンブレラ」人工呼吸器専用コース。



救急、救命への意思を刺激し、中級研修生トレーニングでもアンブレラコース。



アイ・エム・アイ株式会社

2009年(平成21年)12月期第2四半期 決算説明会発表資料

於 兜町平和ビル3階 アナリスト協会会議室

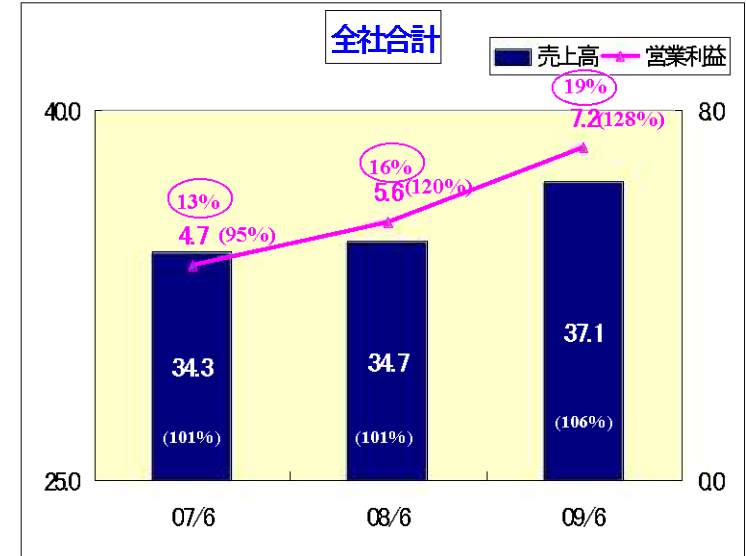
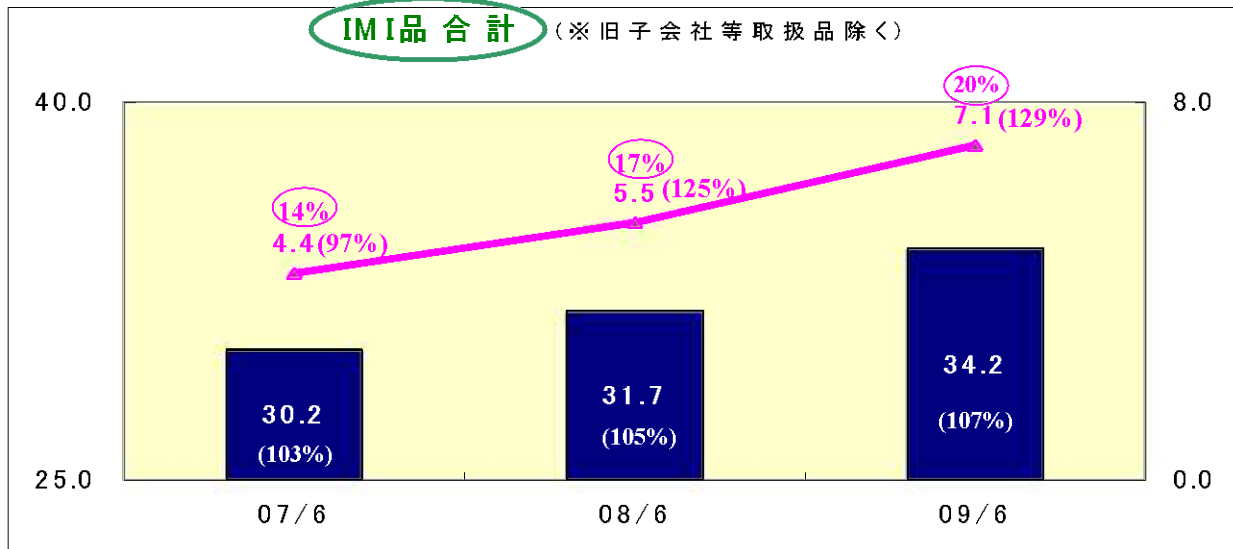
2009年(平成21年) 8月21日(金) 午後3時30分～4時30分迄

この資料に関するお問い合わせは 社長室 三原[Tel 048-988-4472 Fax 048-961-1350]までご連絡下さい。



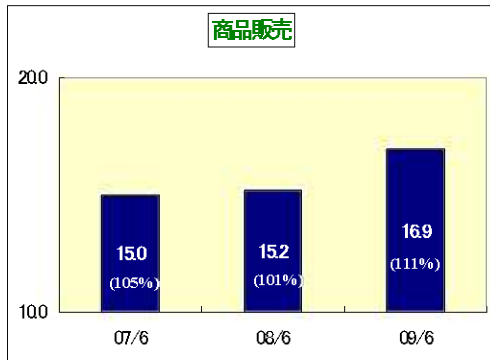
2009/12期 第2四半期 売上高推移

(億円)

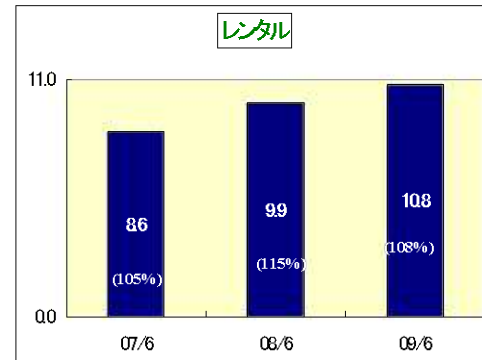


レンタルの高成長に加えて、商品も増加したため
第2四半期(中間期)としては過去最高の売上(3,419百万円)を記録

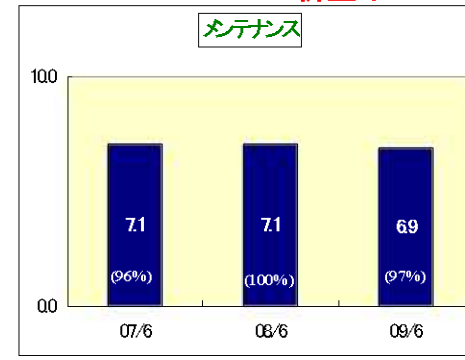
数年来、旧子会社等商品が低下しているが
レンタルは高成長で低下していた商品も
新型インフルエンザ対策の影響等で増加に転じた



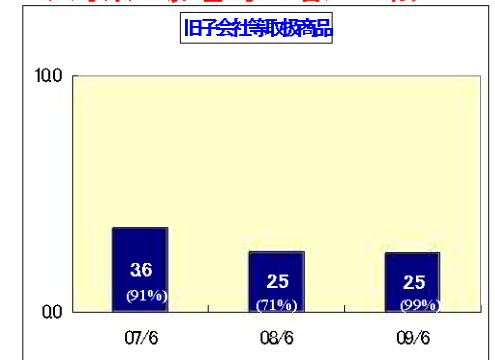
新型インフルエンザ対策の影響で
人工呼吸器が伸長し、昨年より販売
開始したビデオ硬性挿管用喉頭鏡等も
貢献



在宅用および病院用人工呼吸器
が好調で前年同月比プラス成長を
継続中

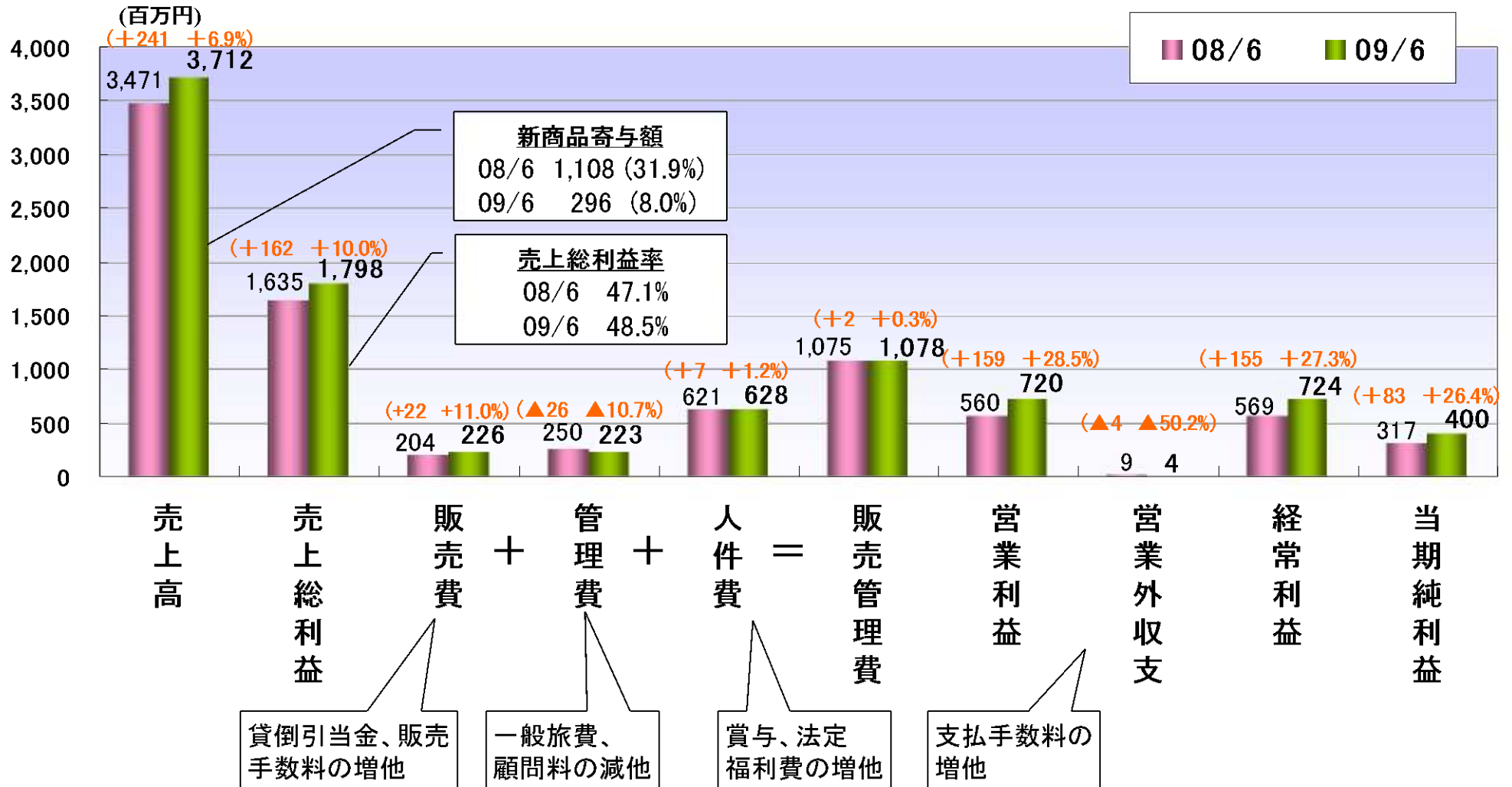


医療機器の電子化が促進されOH
が減少し、売上は停滞しているが
付加価値の高い保守サービス契約
が成長し高収益率を維持している



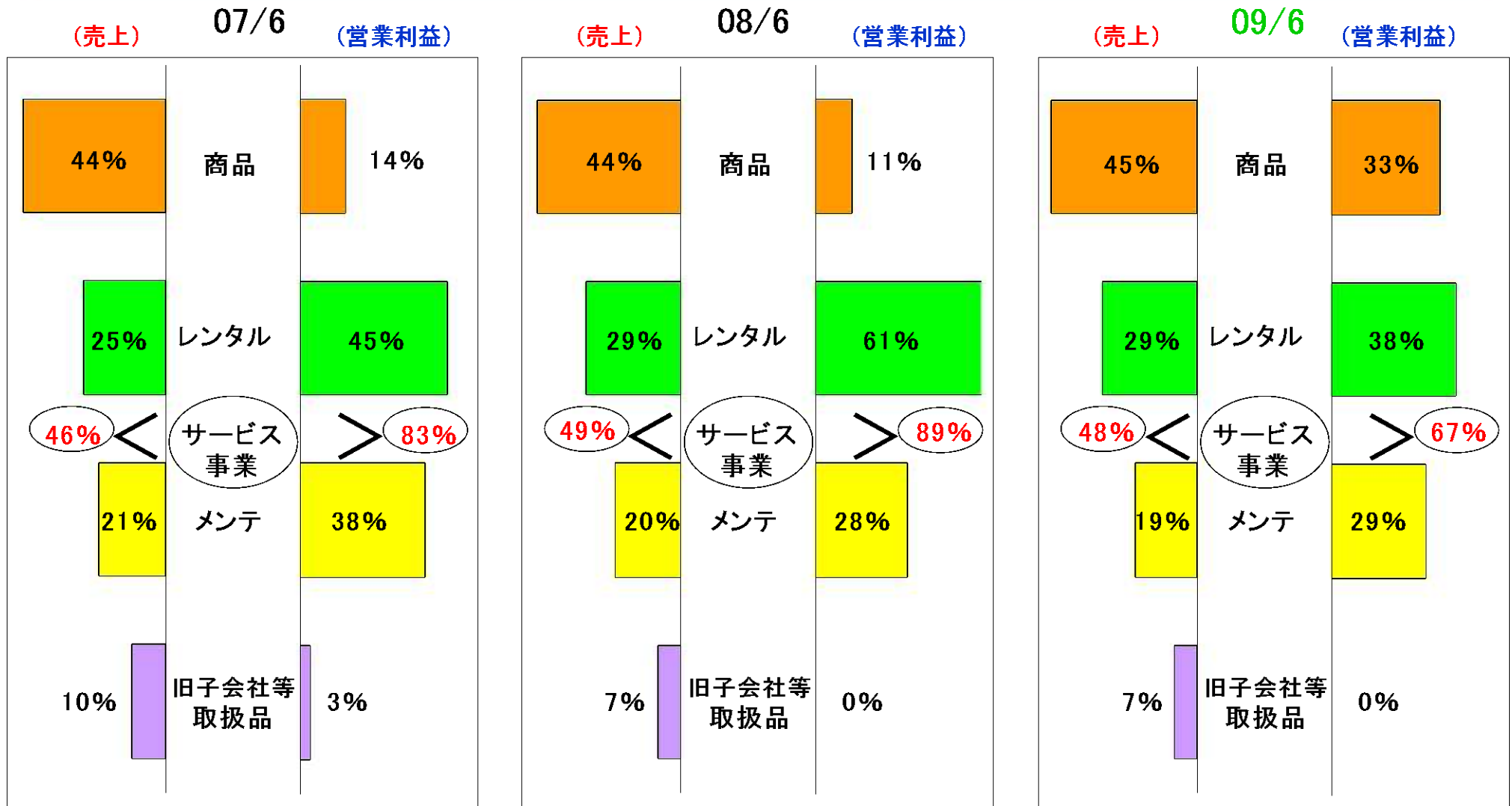
03以降売上が低下
しかし粗利率が低いので
利益への影響は少ない

2009/12期 第2四半期 対前年比較損益



新型インフルエンザ対策に伴う人工呼吸器の販売・レンタル売上の増加、円高による商品原価の低減などにより増収増益
 営業利益は、第2四半期(中間期)として過去最高、経常利益・当期純利益は過去3位となった

2009/12期 第2四半期 売上と営業利益の実績構成比率表



人工呼吸器の販売増や円高影響などで商品の営業利益が久々に30%台まで回復
 レンタルは、売上は成長したものの保守点検費用や減価償却費などが増加し、営業利益は前年比マイナスとなった

2009/12期 第2四半期 設備投資等の動向

(百万円)

	04/12	05/12	06/12	07/12	08/12	09/6 (第2四半期)	09/12 (予想)
設備投資額	332	741	436	368	631	375	645
減価償却費	355	399	489	486	520	296	628
内 レンタル投資	200	604	330	306	516	254	445
同上 減価償却費	207	253	348	337	387	229	462
同上 償却残高	483	820	770	724	839	860	822
I T 投資	110	129	102	49	※ 99	※ 113	※ 149
(リース含む IT 投資)	(110)	(129)	(102)	(49)	(99)	(113)	(149)
総 人 員 数	265	254	258	256	256	259	267
除く 役員・パート・派遣	207	198	196	191	190	193	203

※新物流システム開発分181百万円(08年80 09年101)を含む

人工呼吸器の積極的なレンタル備品化と新物流システム開発を実施

2009/12期 業績予想

(百万円)

科目	09年						08年		増減(09-08)	
	上期(実績)		下期(予想)		通期(予想)		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\$)	¥94.2		¥110.0		¥102.1		¥104.8		¥5.2	5%
売上高	3,712		3,588		7,300		3,435		153	4%
IMI商品	1,694		1,506		3,200		1,391		115	8%
旧子会社等取扱商品	251		233		484		314		▲81	-26%
レンタル	1,075		1,085		2,160		981		104	11%
メンテナンス	692		764		1,456		749		15	2%
売上総利益	1,798	48%	1,547	43%	3,345	46%	1,557	45%	▲10	-1%
販売管理費	1,078	29%	1,177	33%	2,255	31%	1,082	32%	95	9%
営業利益	720	19%	370	10%	1,090	15%	475	14%	▲105	-22%
経常利益	724	20%	396	11%	1,120	15%	541	16%	▲145	-27%
税引前当期利益	720	19%	400	11%	1,120	15%	493	14%	▲93	-19%
当期純利益	400	11%	220	6%	620	8%	283	8%	▲63	-22%

下期は人工呼吸器の販売・レンタルの好調持続により売上目標達成を目指す
利益は為替レートや利益率を保守的に予想し、09通期予想は変更なし

JASDAQ

平成21年11月13日

各位

上場会社名 アイ・エム・アイ株式会社
代表者 代表取締役社長 横置 一正
(コード番号 7503)
問合せ先責任者 取締役管理本部長 須賀 裕二
(TEL 048-988-4411)

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、平成21年2月6日に公表した業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

平成21年12月期通期個別業績予想数値の修正(平成21年1月1日～平成21年12月31日)

(金額の単位:百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益	
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	円/株	円/株	
前回発表予想(A)	7,300	1,090	1,120	620	115.15					
今回発表予想(B)	110%	7,600	135.3%	1,400	128.8%	1,430	133.3%	800	139.4%	
増減額(B-A)	300	310	310	180						
増減率(%)	4.1	28.4	27.7	29.0						
(ご参考)前期実績 (平成20年12月期)	8,906	1,035	1,110	800	107.09					

修正の理由

補正予算に於ける人工呼吸器の政府調達予算執行が一時停滞しておりましたが、執行が再開され弊社の売上予想も増額し、商品の確保の目途も立ち、且つ為替レートの円高推移により、営業利益、経常利益、当期純利益の予測を修正致します。

※業績予想につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上

1999年のインフルエンザ流行

1999年(平成11年)2月5日 朝日新聞 421098 (日刊)

ワクチンが足りない

インフルエンザ 昨年の倍つくっても

厚生省、あわてて調査

肺炎用人工呼吸器も

人工呼吸器のレンタルを
しているアイ・エム・アイ
(本社・埼玉県蕨谷市)は、
病院向けに約二百台用意し
ているが、すべて貸し出し
中。今シーズンは例年の一
・五倍ほどの需要があり、
対応しきれない状況とい
う。

朝日新聞

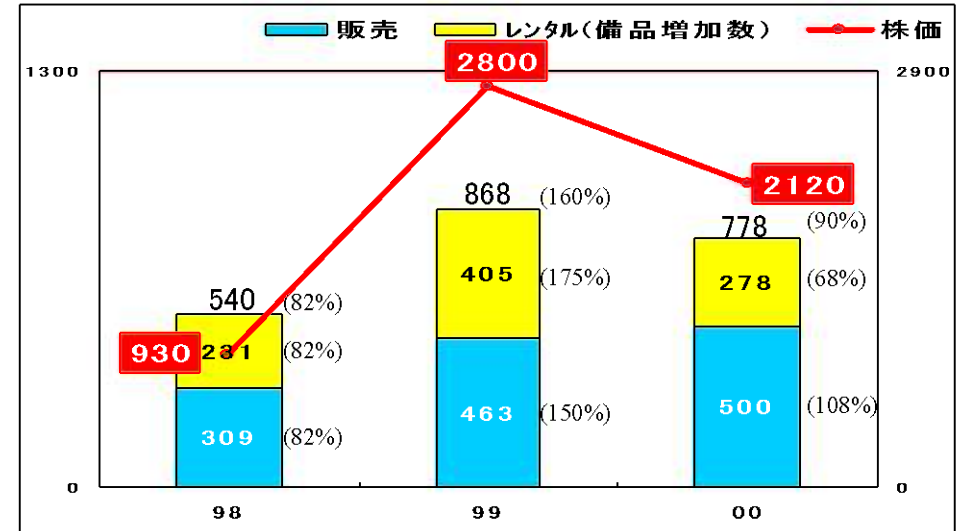
TOAGOSUP 化学で結晶
東亜合成

紙面から
大雪のピーク峠こえる
新騒音基準は航空機対策並み
エリツイン一家などを盗撮

1999.2.5 朝日新聞

IMIの人工呼吸器出荷台数・最高株価

(台、円)



IMIの業績

(百万円)	98	99	00
売上	(109%) 5,940	(109%) 6,494	(107%) 6,955
営業利益	(114%) 895	(129%) 1,158	(106%) 1,234
当期利益	(111%) 417	(134%) 561	(120%) 675

厚労省の新型インフルエンザ・パンデミック・人工呼吸器対策

①厚労省医政局経済課より人工呼吸器製造販売業者・工業会に対して人工呼吸器の供給力調査

「医療機関における使用台数」「耐用期間」「価格」「稼働率」「国産品の状況」「緊急輸入の対応」「流通在庫」「レンタル」「生産・輸入台数」「出荷台数」「在庫数」「医療機関に対して保守管理している台数」・・・

②全国二次保健医療圏360箇所に対して人工呼吸器を10台ずつ配備する

「平成20年度補正予算 20億円」＋「平成22年度予算 20億円」＝「40億円」

・1台216万円とし国と自治体が108万ずつ負担

・「平成20年度補正予算 360箇所 × 5台 = 1,800台配備」

➡ 平成21年3月末までに666台配備 ➡ 1,134台は越年予算へ

・「平成22年度予算 360箇所 × 5台 = 1,800台配備」を加えて

➡ 平成23年3月末までに1,134台 + 1,800台 = 2,934台が配備される

③平成21年補正予算「地域活性化・経済危機対策臨時交付金 1兆円」

・新型インフルエンザ対策は経済危機対策の中の「安心と活力」の実現「安全・安心確保等」に対する地方単独事業として整理可能

・提出する実施計画には非常勤職員人件費・資器材購入経費等新型インフルエンザ対策に係る事業を可能な限り前広に計上するよう努める(人工呼吸器等の配備は算定対象経費になり得る)

A・新型インフルエンザ・パンデミック予算を狙った販売戦略

①伊藤忠が企画・開発した「ジャパン メディカル パートナーズ」に参加

- ・各種専門企業グループ17社の協業により新型インフルエンザ・パンデミック対策の包括的なシステムを構築し都道府県を中心とした自治体担当者に提案活動展開
- ・日本集団災害学会・日本集中治療医学会・日本臨床工学会・日本呼吸器学会・日本呼吸療法医学会・日本麻酔学会等人工呼吸専門医対象の多くの学会に共同展示し積極的にPR活動

②都道府県の対策担当者を直接訪問して情報収集を図りニーズに基づいてIMI治療機器サービスプラットフォーム機能を活用した支援サービス提案活動を積極的に実践

- ・「配備される病院の需要にあった人工呼吸器の選択」
- ・「故障を未然に防止する保守点検サービス」
- ・「高度な患者シミュレーターを活用した本格的な心肺蘇生看護師教育サービス」
- ・「急激に需要が発生した場合の人工呼吸器レンタルサービス」
- ・「医療法・薬事法を順守した安全管理サービス」

③米国呼吸療法学会が「インフルエンザパンデミックと大規模災害時の要求に応ずる人工呼吸器獲得のためのガイドライン」(08/1/30改訂版)で定めた必要な性能・条件を備えた最新の人工呼吸器を米国メーカーの協力により厚労省予算特別価格での販売を実現

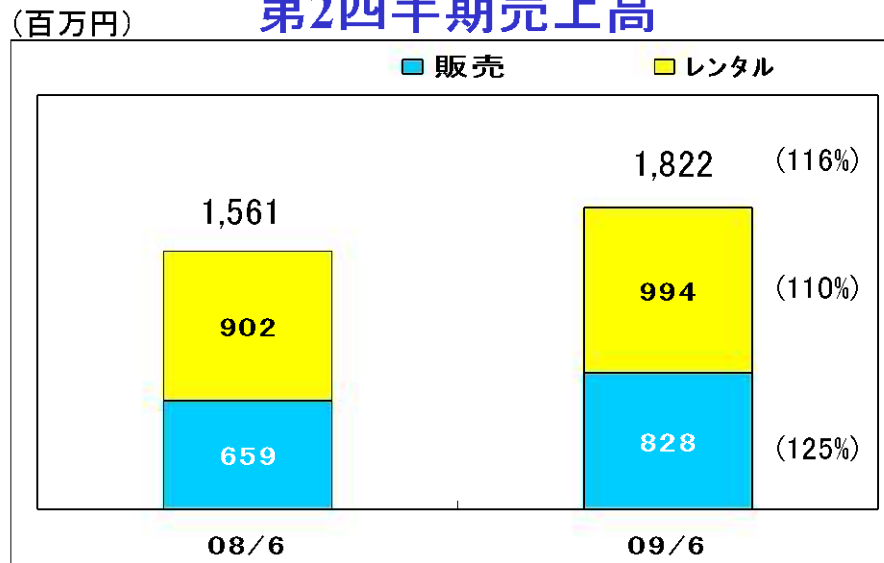
2009/12期 第2四半期 《人工呼吸器販売戦略の展開》

B・通常の販売戦略

- ①米国メーカーの協力と本部コスト削減により価格競争力を強化して積極的な販売活動
- ②耐用期間10年を目途とした自社品・他社品の個別病院向け更新提案活動
- ③マルチホスピタル向け商品力・価格競争力・看護師教育サービス・保守サービス・レンタルサービス・安全管理サービス等の支援サービスを含んだ特別販売活動

C・販売成果実績

第2四半期売上高



第2四半期出荷台数

