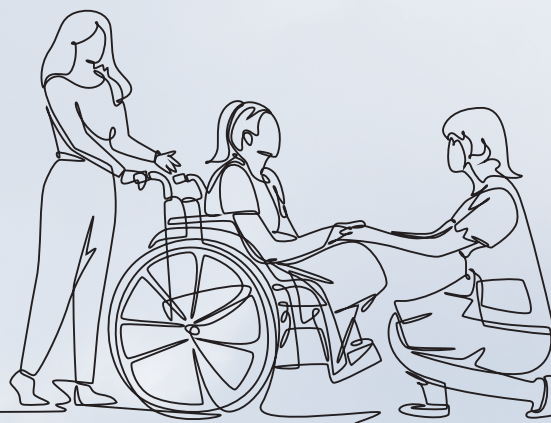


Business Report

2025年3月期(第53期)
事業報告書
(2024年4月1日 ▶ 2025年3月31日)



Q1 2025年3月期の営業状況について、総括をお願いします。

A

2025年3月期は、売上高が251.1億円（前連結会計年度比＋19.3億円、＋8.4％）と過去最高を更新し、国内外での事業成長を実現いたしました。一方利益面では、製造原価や販管費の上昇により、営業利益は15.5億円（前連結会計年度比▲10.9％）、経常利益は14.8億円（前連結会計年度比▲19.2％）となり、親会社株主に帰属する当期純利益は米国における訴訟対応に関する和解関連費用15.5億円、製品ポートフォリオ見直しに伴う在庫評価損2.2億円を特別損失に計上した結果、4.6億円の赤字になりました。

国内の売上高は136.3億円（前連結会計年度比＋6.2億円、＋4.8％）と22年ぶりに過去最高を更新し、大腿骨頸部骨折治療材料（PHS）や新製品Promontory Hip Stemを中心とした人工骨頭挿入術（BHA）分野で2桁成長を達成。脊椎固定器具では、経皮的椎体形成術（BKP）が2桁成長を維持するなど、堅調に推移しました。

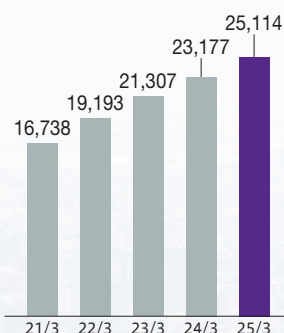
米国では、製品供給面に課題を抱えながらも、新製品Trivicta Hip Stemの投入や為替影響を背景に、売上高は114.7億円（前連結会計年度比＋13.0億円、＋12.8％）と引き続き成長を継続しております。



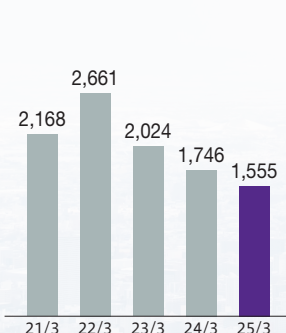
代表取締役社長
弘中 俊行

連結業績ハイライト

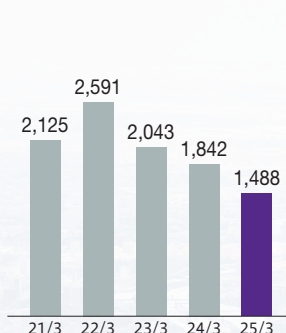
●売上高（百万円）



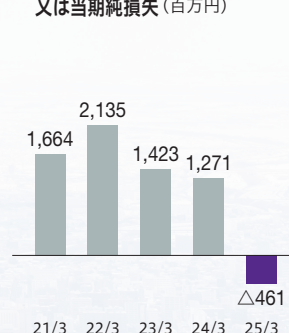
●営業利益（百万円）



●経常利益（百万円）



●親会社株主に帰属する当期純利益
又は当期純損失（百万円）



Q2 米国訴訟に関する対応と再発防止策をお聞かせください。

A

米国子会社に関連する訴訟については、現地で法的助言を得た上で誠実かつ慎重に対応を行い、現地子会社と連携のもとで和解に至りました。

本件を極めて重く受け止め、以下の通り再発防止策を講じてまいります。

① チーフ・コンプライアンス・オフィサーの機能強化

独立した専任のチーフ・コンプライアンス・オフィサーを設置し、契約交渉などの諸手続や各種事業活動においてコンプライアンスリスクを孕む取組みの内容や状況を監視・牽制し、必要に応じて軌道修正を進める機能の強化を推進してまいります。

② コンプライアンス・プログラムの見直し

司法省より公示されている最新のガイダンスを参照の上、ODEV社のコンプライアンス・プログラムの内容の見直しを実施いたします。

③ 従業員に対する教育訓練

従業員に対し、競合他社の従業員や医療関係者と接触する際には、不正競争や雇用契約上の義務違反といったコンプライアンス上の問題が生じないように適正に行動することの重要性について、教育内容を刷新の上、教育訓練を強化し、再発防止を図ってまいります。また定期的な従業員サーベイを通して研修の実効性の検証も継続的に実施していきます。

あわせて、取締役（社外取締役を除く）による報酬の自主的返上を通じ、経営責任の所在も明確化いたしました。私自身がこの改革の先頭に立ち、信頼回復と健全な企業文化の再構築に全力で取り組んでまいります。

Q3 長期VISION「RT500」1st Stage1期目の振り返りをお聞かせください。

A

長期VISION「RT500」1st Stageの初年度は、①販売力の強化、②製品ポートフォリオマネジメントの強化、③サプライチェーンマネジメントの強靱化、という3本柱のもと、構造的な基盤整備に注力した一年でした。

販売面では日米ともにサプライチェーンに課題を残しながらも国内でBHA、PHS、BKPIによる獲得症例拡大を実現し、米国では、人工関節製品の獲得症例拡大を進めました。中国では、合併会社(WOMA社)による人工膝関節製品の中国における製造を開始しております。

製品ポートフォリオ面では、治療価値と収益性の両立を図りつつ選択と集中を推進しました。また、国内では営業本部とマーケティング本部を統合し、2025年4月より製品分野別の事業本部制へと移行いたしました。

サプライチェーン領域では、RFID導入準備や連結在庫最適化の推進に加え、製造原価低減に向けSAICOプロジェクトを推進しております。売上原価率は依然高水準ではあるものの、改善の兆しが見えつつあります。

Q4 来期2026年3月期の通期業績の見通しをお聞かせください。

A

当社業績に大きな影響を与える為替環境について、若干の円高環境となることを想定し、1ドル145円の想定レートを設定しました。2026年3月期は日米両市場における製品の安定供給に向け様々なサプライチェーンの改善を最優先課題としODEV社の製造体制を強化しています。また、売上高の拡大に向け様々な医療現場ニーズに対応するためフロントラインの専門性向上を図るべく営業本部とマーケティング本部を製品分野別に統合し事業本部制へ移行することで、整形外科治療材料分野で患者さんのQOL向上に貢献すべく、製品開発及び販売を一層強化いたします。米国市場では、下半期に新製品Trivictaのフルローンチを予定しており、売上高は2桁成長を見込んでいます。さらに、サステナビリティを巡る取り組みでは、2031年までにScope1・2のGHG排出量30%削減を目指した環境対応、人事制度の刷新やCMS（キャリア・マネジメント・システム）を核とした人的資本経営の進化など、ESG面での取り組みも加速してまいります。

Q5 株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

A

当社は、医療現場における治療価値向上に資する製品・サービスの提供を通じて、社会貢献と企業価値の持続的向上を両立することを目指しております。

2025年3月期は、特別損失の影響により赤字決算となりましたが、その主たる要因は訴訟関連の一時的な損失です。安定的に治療価値の高い治療材料製品を医療現場に提供するため、様々なサプライチェーン問題の解決に取り組みます。結果として、上半期は一時的に費用が膨らむものの、継続した製造原価削減への取り組みや製品ポートフォリオの見直し、長期VISION「RT500」に基づく様々な成長施策の実行により、2026年3月期以降の収益改善を目指してまいります。

株主還元については、2025年3月期の期末配当を15円といたしました。引き続き、配当性向30%以上を目標とした安定的・持続的な利益還元を実施してまいります。

今後も株主・投資家の皆様からの信頼に応えるために努力を続けますので、今後とも当社事業への厚いご支援を賜りますようお願い申し上げます。