

### Top Interview トップインタビュー

## 持続的成長のための転換を成し遂げ、 医療への貢献を果たしてまいります。



代表取締役社長

大野 正男

**Q** 中期経営計画「NEW MODE」に基づく取り組みの進捗はいかがですか？

**A** 計画初年度の状況としては、各成長テーマとも概ね順調に進展中です。

当期は、3か年中期経営計画「NEW MODE」の初年度です。「NEW MODE」は、「メーカー機能強化」「商社機能強化」「グローバル展開」「業務効率向上」の4つを成長テーマに掲げており、初年度は安定的収益基盤の確立に重点を置いています。

メーカー機能強化は、米国子会社 Ortho Development Corporation 社（以下、「ODEV 社」と）の共同開発・製造による自社製品を核に展開しており、順調に上市が進んでいます。当期前半は、新規導入製品について品質確保の為に慎重な対応を行ったことにより一部新製品の全国販売展開遅れが生じたものの、現在はそのほとんどが全国販売を果たしました。

現在、製品開発面では、当社と ODEV 社との協業体制が円滑化し、共同開発及び薬事品質管理業務の効率が向上してきました。これにより、製品の薬事

## 連結業績ハイライト

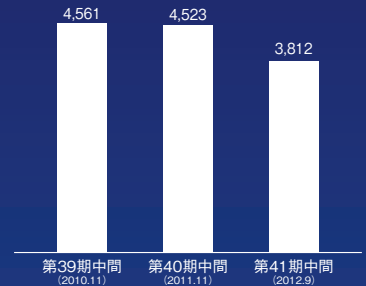
当社は、第40期（2012年3月期）より決算期を毎年5月31日から毎年3月31日に変更しております。これに伴い、第40期以前と、第41期以降で比較する月度が異なります。

承認取得期間が短縮しています。また、製造面では、内製化と並行してコスト競争力のあるベンダーを活用することで、製造原価が大幅に低減しつつあります。「NEW MODE」では、計画期間中に継続的な新製品開発・市場投入を目指しており、その達成に向けて邁進してまいります。

商社機能強化については、再生医療といった先端分野や、整形外科医療機器など隣接分野への注力を図っています。隣接分野の他社商材は、内視鏡システムの例に見るように、当社の主要製品が用いられる前段階の治療に活用される機器を導入し、同じ医療現場への販売展開を進めています。こうした動きは、特にスポーツ医療分野への取り組みとして強化しているところです。

グローバル展開としては、北米市場での営業を拡大しつつ、中国市場への進出を具体化させているところです。当第2四半期累計期間の米国売上高は、ほぼ計画通りの1,946百万円となり、順調に推移しています。主に業績を牽引しているのは人工関節で、特に東海岸地域での新規顧客が拡大している他、ハワイにおけるプロモーションも効果を上げています。当社の人工関節は、評価が高く、医師ネットワークによる拡がりを得ており、膝関節・股関節ともにご採用いただく形も増えています。中国市場への進出は、自社開発製品の人工膝関節・人工股関節について、現地の薬事承認を申請中です。来期中の販売開始を見込んでおり、薬事承認を取得した後、現地販売代理店の最終選定等を進めていく予定です。

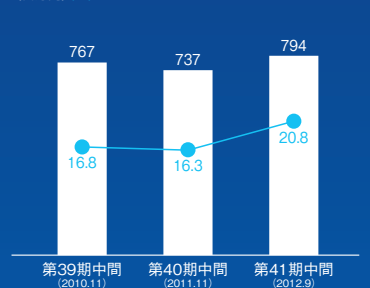
### 売上高 (百万円)



### 自社製品売上高 (百万円) (%)



### 海外売上高 (百万円) (%)



## 中期経営計画「NEW MODE」 重点施策レビュー

### 41期アクションプラン

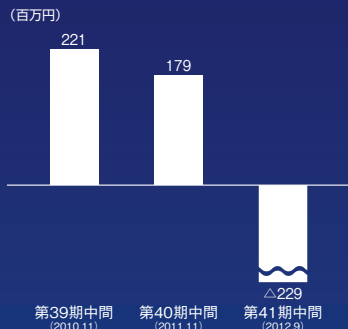
- ・新たな骨接合材製品を導入し、安定的製品基盤を確立する
- ・日本市場における慢性疾患分野へ積極的に展開する
- ・既存提携先との更なる関係強化を果たす
- ・中国での人工関節製品の薬事承認を取得する
- ・内製比率向上、ベンダーコントロールにより原価を低減する
- ・新物流体制への段階的移行を開始する
- ・減菌製品比率上昇により物流業務を簡素化する

### 中間レビュー

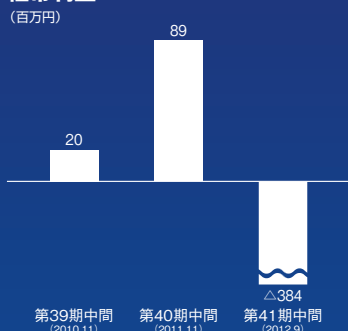
- ・新製品6品目で承認取得や全国販売開始を達成
- ・人工股関節臼蓋形成用カップ、フェモラルヘッドの承認取得、慢性疾患分野へ製品投入
- ・既存提携先との共同販売促進プログラムを実施
- ・中国市場へ人工股関節製品の薬事申請中、承認取得待ち
- ・原価率低減を図り、米国以外の海外ベンダーで製造を開始
- ・東京商品センターへ大阪商品センターを統合、新物流体制への段階的移行を開始
- ・減菌化比率上昇達成済み、業務簡素化図る

当社は、第40期（2012年3月期）より決算期を毎年5月31日から毎年3月31日に変更しております。これに伴い、第40期以前と、第41期以降で比較する月度が異なります。

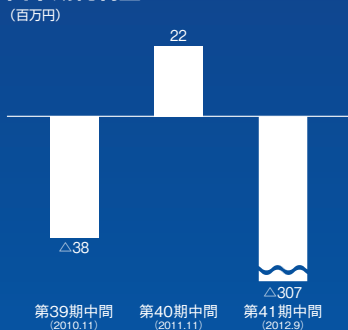
## 営業利益



## 経常利益



## 四半期純利益



## Q | 当期前半の営業状況と成果についてご説明願います。 A | 一部自社開発製品の全国展開が遅れ、計画を下回る結果となりました。

外部要因としては、本年4月の償還価格引き下げによる影響があり、当社のセールスマックスにおいて平均7%程度の売上減となりました。また、他社参入の多い脊椎固定器具分野において、競合他社の新製品導入により、競争激化が生じました。

当社における最も大きな状況変化は、本年6月末をもってジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社メディカルカンパニー（以下、「ジョンソン・エンド・ジョンソン社」）との販売契約を終了したことです。従来の主力商材であった同社製骨接合材料の販売終了により、販売面のマイナスは売上高の約3割に及びます。これをカバーすべく、かねてより進めてきた自社開発製品の投入と他社商材の導入強化を積極展開していきました。

自社開発製品については、オリジナルブランド「MODE」による骨接合材料の新製品ラインナップを順次発売し、人工股関節においても、全置換マーケットに参入可能な新製品の開発を果たしました。脊椎固定器具では、既存製品との販売シナジーが期待できる椎体間挿入器具を開発しました。

一方、他社商材については、カールストルツ・エンドスコピー・ジャパン株式会社による内視鏡システムの販売を開始し、早くも好調な展開を得ている他、ナカシマメディカル株式会社製の鎖骨固定システムを一部地域で限定発売するといった展開を図っています。

しかしながら、自社開発新製品の一部において全国展開が遅れたことから、販売計画を下回る状況となりました。これは新製品について、品質保全に万全を期し、慎重な検証を進めたことと数量確保の点で製造に予想を超える時間を要したことが原因です。

その結果、当第2四半期累計期間の連結売上高は、期初予想を下回る3,812百万円にとどまり、損益面においても赤字額が期初予想以上に拡大しました。

**Q** 当期後半からの展開と通期見通しについてお聞かせください。

**A** 当期前半の遅れを挽回し、骨接合材料の営業基盤を再構築していきます。

国内市場の状況を見ると、65歳以上の人口の増加傾向が続く中で、医療費抑制策の実施を受け、症例数は増加しながらも単価が減少しています。そのため、骨接合材料及び人工関節の市場は、金額ベースではほぼ横ばいで推移すると思われます。脊椎固定器具の市場については、症例数の増加ペースが高いため、年2～3%の伸びで成長していくと見えています。

当期後半は、自社開発新製品の販売が想定通りに伸長していくものと見えます。これにより、自社開発製品の粗利率の高さが寄与し、利益面でも改善が期待できます。

今後、「MODE」製品については、旧ユーザーの再獲得と新規ユーザーの開拓を進め、骨接合材料の営業基盤を再構築していきます。また、人工股関節の自社開発新製品については、国内及び北米市場における全置換マーケットへの参入を強化していく考えです。

**Q** 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

**A** 商社からメーカーへ、国内から海外へ。さらに大きな努力を重ねていきます。

当社の将来に向けた転換において、「商社からメーカーへ」「国内から海外へ」というシフトは、これからもさらに大きな努力を求めてくると思います。今回の自社開発新製品の投入遅れも、厳格な品質保全の確立という、メーカーとして存在していくために不可欠な対応と認識しています。当社は自らの意識変革とともに、日本人の骨格体系に適合する多くの製品を患者様及び医療従事者に供給し、持続的成長のための転換を成し遂げ、医療へのさらなる貢献を果たしてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後ともご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

