

トップインタビュー

「MODE2017」の遂行を通じて 新たな成長路線に 移行してまいります。

代表取締役社長

大川 正男



Q 当期前半の営業状況について
ご説明願います。

A 国内外ともに売上が順調に拡大し、
期初の予想を上回る増益を果たしました。

本年は1月1日と4月1日に償還価格が改定され、当社の売上全体にも約5%のマイナス影響を及ぼしましたが、実勢価格の下落は大きくなく、営業努力の成果や製品

に対する市場の支持が表れたと捉えています。

その中で外部売上高は、日本国内で前年同期比10.0%増、米国では円安効果も含めて同29.3%増と順調な拡大を遂げました。引き続き米国子会社Ortho Development Corporation社（以下、ODEV社）による自社製品の

寄与が大きく、日本国内では、「Pagoda スパイナル システム」と「IBIS スパイナル システム」が脊椎固定器具の躍進を牽引した他、前期から販売開始した人工股関節「OVATION Tribute ヒップシステム」や、当社とODEV社の共同開発による「MODE」シリーズの骨接合材料も売上を伸ばしました。米国では、人工膝関節の更なる拡大に加え、人工股関節も大幅に伸ばしました。

利益面では、自社製品比率が85.0%（前年同期比6.0ポイント上昇）に高まったことで原価率の悪化を抑制し、販管費の増加も想定以下にとどまったことから、期初の予想を上回る増益となりました。

当期からの新たな動きとして、期初に営業部門の機構改革を実施し、全国の営業所を従来の8ヵ所から18ヵ所に増設することで、地域別対応を迅速化するとともに、マーケティング部の体制を拡充させ、営業との連携による顧客対応の緊密化・円滑化を図りました。また5月には、東京商品センターを東京都大田区平和島に移転

し、物流機能の効率化を果たしています。

Q 中期経営計画「MODE2017」の立ち上がりはいかがですか？

A 成長領域と効率化領域における各施策が、いずれも好スタートを切っています。

当期からスタートした3か年中期経営計画「MODE2017」は、「開発、調達力の強化」「注力分野での国内市場シェア拡大」「北米事業の拡大及び海外トレード事業の開発」の3つを成長領域のテーマに掲げ、効率化領域では「更なるコスト効率化の実現」を目指しています。

「開発、調達力の強化」の立ち上がりは、ODEV社による製品開発の取り組みとして、5月に人工膝関節「バランスド ニー システム TriMax PS」を市場投入し、10月には人工股関節「Alpine ヒップ システム」の薬事承認を取得しました。同時にオズール社（アイスランド）製セラミックピンの薬事承認取得や、マテリアライズ社

Medium-term Management Plan

中期経営計画 MODE2017（第44期～第46期）

中期経営計画指針・基本方針

成長領域への積極投資を通じ
新たなステージへ成長を加速させる

成長領域

- ① 開発、調達力の強化
- ② 注力分野での国内市場シェア拡大
- ③ 北米事業の拡大及び海外トレード事業の開発

効率化領域

- ④ 更なるコスト効率化の実現

連結業績目標

（単位：百万円）

	第43期 (2015.3)実績	第44期 (2016.3)目標	第45期 (2017.3)目標	第46期 (2018.3)目標
売上高	11,855	13,300	14,500	16,000
営業利益	1,295	1,400	1,600	2,000
経常利益	1,086	1,200	1,400	1,800
売上高成長率 (対前期比)	25.3%	12.2%	9.0%	10.3%
自己資本利益率 (ROE)	△3.6%	6.0%	7.0%	8.0%

(ベルギー)との取引契約締結など、調達力の強化も着実に動き出しています。

「注力分野での国内市場シェア拡大」については、前述の営業部門の機構改革により、病院・医療従事者への効果的なプロモーション展開が進んでいることから、当社製品への評価が高まっており、特に脊椎固定器具と人工関節の売上拡大につながっている状況です。

「北米事業の拡大及び海外トレード事業の開発」は、米国での販売が順調に拡大していますが、その他の地域への新規市場参入は、まだ進んでいません。

一方「更なるコスト効率化の実現」については、ODEV社において製造原価の削減に取り組んでいます。これは一部製品の内製化と、外注加工費の圧縮によるものです。

なお「MODE2017」では、必要な成長投資として、内製化に向けた製造設備の増強に加え、製品ユーザーにレンタルする専用医療工具の製造・購入費用を設備投資額に見込んでいます。また各製品分野において、

当社がこれまで対応していなかった領域に製品を投入すべく、積極的な研究開発を進めていきます。この方針に基づき、当期は設備投資17億9千万円、研究開発費5億2千4百万円の投入を予定しています。

Q 通期業績の見通しについてお聞かせください。

A 通期業績予想を上方修正。「MODE2017」は予想以上のペースで進捗しています。

通期の連結業績予想は、第2四半期までの上振れ分を踏まえ、リスク要因を考慮しつつ期初の計画を上方修正し、売上高133億5千万円（前期比12.6%増）、営業利益16億円（同23.5%増）、経常利益14億円（同28.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益7億3千万円（前期は3億9千1百万円の損失）を見込んでいます。

「MODE2017」では、最終年度（2018年3月期）の連結業績目標として「売上高160億円／営業利益20億

Financial Highlights

連結業績ハイライト

売上高 (百万円)



自社製品売上高 (百万円) (%)



海外売上高* (百万円) (%)



*ODEV社の決算末日は3月31日であり、海外売上高についてはODEV社の4月1日～翌年3月31日の12ヶ月間の販売実績を掲載しております。

円／経常利益18億円／売上高成長率（対前期比）10.3％／自己資本利益率（ROE）8.0％」を掲げています。現時点では、予想以上のペースで順調に進捗しており、引き続き成長領域及び効率化領域の各テーマのもと、戦略的確に進めていくことで計画目標の達成を目指します。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A 積極投資を成果につなげ、コーポレートガバナンスを強化し、事業を持続的に発展させてまいります。

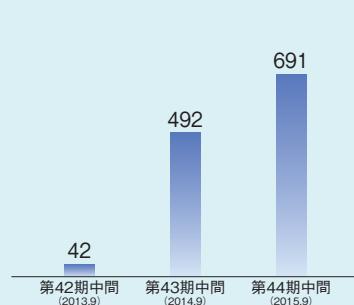
株主の皆様への利益還元については、安定配当の維持を基本方針としていますが、現在収益の安定化が進んでおり、利益を着実に増加させつつあることから、当期の期末配当については、前期比1円増配となる1株当たり6円を予定しています。これからも更なる還元拡充を目指し、業績の向上に努めてまいります。

当社は近年、かつてメインであった骨接合材料分野から、より高度な技術が求められ、参入障壁の高い人工関節分野へ事業の軸を移すとともに、メーカーへの転換と海外売上高の拡大というシフトを実現してきました。そして「MODE2017」を推進していくこの3年間は、その次のステージに向けた、新たな成長路線への移行期間であると考えています。

今後、積極投資を成果につなげつつ、コーポレートガバナンスの強化を通じて事業を持続的に発展させ、株主の皆様のご期待に応えてまいりますので、引き続き一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



営業利益 (百万円)



経常利益(損失△) (百万円)



親会社株主に帰属する四半期純利益(損失△) (百万円)

