

### トップインタビュー

拡大する医療機器市場を見据え、  
成長への積極投資を  
継続していきます。

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・米国とも販売実績を伸ばしながらも、  
円高の影響を受けた業績となりました。

本年は4月1日に償還価格が引き下げられ、当社の国内売上高は約3.6%のマイナス影響を受けましたが、実勢価格はそれほど下落に至りませんでした。結果として国

内売上高は、人工関節が前年同期比12.4%増の拡大を示し、骨接合材料及び脊椎固定器具もプラス成長を維持したことで、同4.8%増と順調に推移しました。

一方、米国売上高（円貨換算後）は、円高に転じた為替の影響から同1.4%増にとどまりました。しかし現地に

おける販売実績は、人口膝関節・人工股関節ともに前年を上回る拡大を示しており、USDベースでの米国売上高は、同15.5%増と大きく成長しています。人工関節の新規ユーザーと使用数は、ほぼ米国全土で増加しており、特に東部海岸地域やハワイ州を含む西部海岸地域、フロリダ地区での伸びが顕著です。これは、米国子会社 Ortho Development Corporation社（以下、ODEV社）においてRSM（地域販売マネージャー）を増員し、営業体制を強化した効果が表れていると捉えています。

売上高に占める自社製品比率は、日米両市場における人工関節の躍進により、前年同期の85.0%から87.3%に上昇しました。本年、日米で販売開始したODEV社製人工股関節の新製品「Alpine Hip System」シリーズも、その伸びに寄与しています。なお、骨接合材料及び脊椎固定器具の自社製品は、足もとで新製品の市場投入がなかったために売上成長がやや鈍化しましたが、上市に向けて両分野とも新製品を開発中です。

## 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

利益面については、自社製品の製造コスト低減が進んだことに加え、円高による販売費及び一般管理管費の低下が生じ、計画を上回る成果となりました。

**Q** 日本特殊陶業との資本・業務提携により、今後どのような変化が生じますか？

**A** 多面的なシナジー創出に向けて、業務提携推進委員会での協議を進めています。

日本特殊陶業株式会社は、当社との資本・業務提携に基づき、本年5月に当社株式（発行済株式数の30%）を取得し、筆頭株主となりました。当社グループは、従来から日本特殊陶業を取引先として、同社の人工骨・骨補填材製品を長年取り扱ってきました。今後は、提携を通じて強固な協業体制を構築し、お互いの経営資源を有効活用することで、医療機器分野における両社グループの持続的成長と企業価値の向上を目指します。

現在、両社で業務提携推進委員会を設置し、製品の

### 連結業績目標

（単位：百万円）

	第43期 (2015.3)実績	第44期 (2016.3)実績	第45期 (2017.3)予想	第46期 (2018.3)目標
売上高	11,855	13,024	14,000	<b>16,000</b>
営業利益	1,295	1,707	1,800	<b>2,000</b>
経常利益	1,086	1,536	1,650	<b>1,800</b>
売上高成長率 (対前期比)	25.3%	9.9%	7.5%	<b>10.3%</b>
自己資本利益率 (ROE)	△3.6%	7.2%	9.0%	<b>8.0%</b>

共同開発や製造管理・品質改善ノウハウの共有、国内外における販売ネットワークや物流機能の相互利用、人材面の交流などを検討課題として、協議を進めています。すでに日本特殊陶業製品について、当社グループの国内販売ネットワークにおける取り扱いを行っています。

将来的には、開発主導型企业である日本特殊陶業の強みを活かす形で、製品開発面のシナジーを最大化するべく、中長期のスタンスで取り組んでいきます。

**Q** 中期経営計画「MODE2017」の取り組み状況をお聞かせください。

**A** 成長領域・効率化領域の各重点テーマを着実に遂行し、折り返し点を迎えました。

3か年中期経営計画「MODE2017」は、積極投資による新たなステージでの成長加速を掲げ、成長領域で「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」、

効率化領域で「更なるコスト効率化の実現」を目指すものです。計画始動から1年半の折り返し点を迎え、今のところ成長領域・効率化領域とも概ね順調に進捗しています。

開発面では、「Alpine Hip System」シリーズなど人工関節の自社製品を複数上市し、一定の成果を上げています。また骨接合材料と脊椎固定器具は、前述の通り自社新製品を開発中です。自社開発新製品については、「MODE2017」期間中に10品目以上の市場投入を目標としています。調達面では、オズール社（アイスランド）、マテリアライズ社（ベルギー）の製品を中心に強化が進んでいます。

営業面では、医師向けセミナーやワークショップの開催など、エデュケーションプログラムによる独自プロモーションを展開しています。その結果、国内売上高は市場成長を上回るペースで伸び、シェアを着実に高めつつあります。北米市場においても、ODEV社による新規顧客の獲得が順調に進んでおり、更なる新製品の投入と営業力の強化によるシェア拡大を図ります。

## 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。

コスト効率面では、ODEV社の内製能力拡大を図りつつ、外注先について新たに欧州のベンダーを採用し、加工費の低減に努めたことで、当期前半の売上原価率は27.9%（前年同期は29.0%）まで低下しました。

当社グループは、引き続きこれらの成長領域・効率化領域における取り組みを推進し、「MODE2017」最終年度（2018年3月期）の業績目標を達成していきます。

なお当期の通期業績については、第3四半期以降も米国事業収益の円貨換算額に対する円高の影響が予想され、また販売拡大に向けた経費増を予定していることから、保守的に見込み、期初の予想数値を変更していません。

**Q** 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

**A** 期末配当は1円増配を予定。再投資を実施しつつ、一層の還元拡充を図ります。

株主の皆様への利益還元については、通期業績にお

ける増益達成を前提に、期末配当を前期比1円増配し、1株当たり7円とさせていただく予定です。引き続き収益力の向上を図り、成長に向けた再投資を実施しつつ、一層の還元拡充に努めてまいります。

整形外科医療機器の市場は、高齢者の増加に伴い、今後ますます拡大していくと見込まれます。その中で当社グループは、積極投資による事業の成長を通じて、医療への更なる貢献を果たし、企業価値の増大につなげていきたいと考えております。

株主の皆様におかれましては、これからも長期的な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 (百万円)



親会社株主に帰属する四半期純利益 (百万円)

