

### トップインタビュー

## 事業内容の質的転換により業績拡大へ。 より強固な成長路線を築き上げます。

**Q** 前期から当期前半にかけて、  
営業状況はどのように変化しましたか？

**A** 業績は拡大傾向に転じ、  
自社製品による利益改善が進んでいます。

昨年6月にジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社メディカルカンパニーとの販売契約を終了した当社は、同社製骨接合材料に代えるべくオリジナルブランド「MODE」を立ち上げ、米国子会社Ortho Development Corporation社（以下、ODEV社）との共同開発による骨接合材料を市場に投入しました。そして前期から3ヵ年中期経営計画「NEW MODE」を始動し、「メーカー機能強化」「商社機能強化」「グローバル展開」

代表取締役社長

大川 正男

「業務効率向上」の4つをテーマに、持続的成長に向けた転換を進めています。

前期は「MODE」製品の全国販売展開に遅れが生じたことなどから、業績は計画未達となりましたが、4つのテーマに基づく取り組みは順調に進捗しており、ここに来て業績は拡大傾向に転じました。

当期前半の営業状況は、人工関節と脊椎固定器具の販売好調が牽引し、売上高が前年同期を上回りました。また、商材の多くがODEV社による自社開発製品となったことで売上原価率が低下し、営業利益の上期黒字化など、利益面でも期初の予想を超える成果を上げました。

人工関節は、ODEV社製の人工膝関節・人工股関節が日本国内及び米国で販売を伸ばし、前年同期比35.7%増の大幅増収を遂げました。脊椎固定器具は、昨年11月に上市したODEV社の新製品「Vusion OS インターボディ Cage」が寄与し、売上高は同26.6%増となりました。骨接合材料は、前述の販売契約終了により全体では減収となったものの、自社開発製品は国内で売上を徐々に拡大し、同125.5%増の伸びを示しています。

米国では、全土で人工関節の新規顧客が増加しており、評価の高い医療機関による採用や医師間のネットワークを通じた波及効果も生まれています。顧客開拓においては、医療機関等の協力のもと、医療従事者に手術見学や解剖実習の機会を提供する「エデュケーションプログラム」の実施が評価を得ており、日本国内でも同様のプログラムや医療技術に関するセミナー・研究会の開催を通じて、販売拡大を図っています。

収益性向上への取り組みでは、自社製品の内製化促進及び新規ベンダー（製造委託先）の活用による製造原価の低減を進めています。当社の事業環境においては、今後も償還価格の引き下げが続くものと思われ、これに対応すべく一層のコストダウンに努めていきます。

**Q** さらなる成長に向けた取り組みについてご説明願います。

**A** 自社開発製品は一層の拡大を目指し、また、スポーツ整形分野に注力します。

当社は、中期経営計画「NEW MODE」に掲げる

### 新中期経営計画



「メーカー機能強化」に沿って、ODEV社による新製品開発を推進しつつ、日本国内及び米国における自社開発製品の販売拡大に努め、売上高の自社製品比率80%を目指します。この上期の自社製品比率は73.9%にまで上昇しました。今年6月には、脊椎固定器具の新製品「Pagoda スパイナルシステム」が薬事承認を取得しました。これは好調の「Vusion OS インターボディ Cage」との相乗効果も期待できる製品です。また11月には、人工膝関節の新製品「Balanced Knee System-Momentum」と「E-Vitalize」が米国で薬事承認を取得しました。これらのODEV社新製品は、いずれも来年1月の米国市場投入を予定しています。

一方、「商社機能強化」の重点対象として、スポーツ整形分野の商材展開に注力しています。今年5月にはArthroCare社と販売代理店契約を締結し、同社製の電気手術器械を来期から国内販売する体制を整えました。本製品は内視鏡下治療器具であり、前期より取り扱いを開始したカールストルツ社製内視鏡システムへのシナジーが見込めます。

「グローバル展開」については、順調な成果を上げて

いる米国市場において、引き続き人工関節と脊椎固定器具の新規顧客開拓を図りつつ、新たな市場である中国での展開に向けて準備を進めています。現在中国では、人工関節の現地販売代理店を選定すべく、その候補先との協議・交渉を行っています。製品面では、今年3月にODEV社製人工膝関節が中国当局の薬事承認を取得し、同じく人工股関節も薬事申請を済ませました。この進展により、現地販売代理店との折衝内容も具体的なものとなっており、当期中ないし来期初めには販売契約を締結したいと考えています。

**Q** 通期の業績見通しと今後の展開についてお聞かせください。

**A** 通期業績については慎重を期し、期初予想を据え置いています。

冒頭に申し上げました通り、前期の計画未達から当期は業績拡大に転じつつあります。これにより中期経営計画「NEW MODE」の目標数値に対しては、およそ1年の遅れで進捗している状況です。

## Financial Highlights

### 連結業績ハイライト

当社は、2012年3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、

#### 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。

上期の連結業績は、売上高・利益ともに期初予想を上回っており、下期は繁忙期を迎え、骨接合材料を中心に自社開発製品の販売がさらに伸長すると見ていますが、通期の連結業績については、今のところ期初の予想数値を据え置いています。これは、現在の商材が新製品を中心としており、過去の実績に乏しいことを踏まえ、下期の販売見通しについて慎重を期したことによるものです。

当期後半の営業展開は、骨接合材料における「MODE」製品の本格的な巻き返しが焦点となります。「MODE」製品は、多くの導入先から良好な評価を得て、既存顧客及び新規顧客による使用が順調に増加しています。

## Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

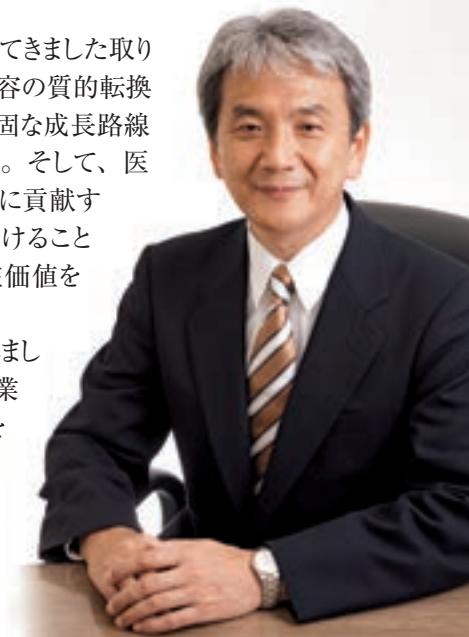
A 事業内容の質的転換を促進し、より強固な成長路線を築き上げます。

今回、新製品を主体とする販売拡大を果たしたこと

で、継続的な増収が見込まれ、その中身においても自社開発製品による大幅な利益改善を果たしていることから、経営状況としては「成長路線へのシフト」を成し遂げたと考えています。これは、メーカー機能の強化及びグローバル展開の推進という事業内容の質的転換によって実現したものです。

当社は、ここに述べてきました取り組みを通じて、事業内容の質的転換をさらに促進し、より強固な成長路線を築き上げてまいります。そして、医療の発展と人々の健康に貢献する企業として進化し続けることで、自らの社会的存在価値を高めていく所存です。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社事業へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



第40期と、第41期以降で比較する月度が異なります。

営業利益（損失△）（百万円）



経常利益（損失△）（百万円）



四半期純利益（損失△）（百万円）

