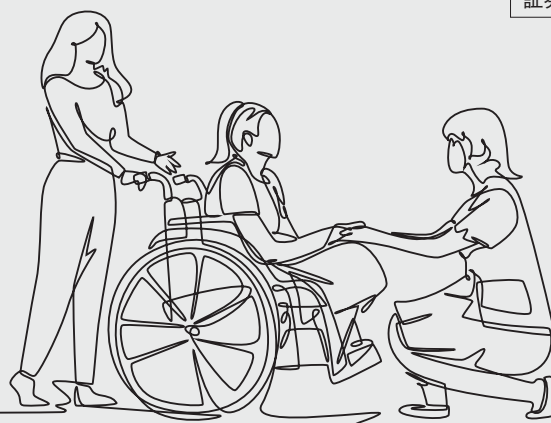


Business Report

2024年3月期(第52期)
中間事業報告書
(2023年4月1日 ▶ 2023年9月30日)



Q1 上期の営業状況についてご説明願います。

A

当社グループの当第2四半期連結累計期間における売上高は10,952百万円(前年同四半期比962百万円増、同9.6%増)と過去最高になりました。

日本国内では、2023年4月に実施された償還価格引下げによる影響があったものの、大腿骨頸部転子部骨折の治療材料が2桁成長を維持し好調に推移したこと、人工関節分野は、人工膝関節で昨年度はサプライチェーン問題が発生し出荷を抑制していましたが、今期は同問題が解決したこと等から前年同四半期比で20%を超える成長となりました。また、脊椎固定器具分野は、新製品であるLynxプレートの獲得症例数が大幅に伸びたことから、第2四半期の売上高は前年同四半期比で+2.4%と堅調に推移しました。

その結果、日本国内での売上高は6,129百万円(前年同四半期比324百万円増、同5.6%増)(「収益認識に関する会計基準」の適用による、販売促進費の一部控除後)となりました。

米国では、USドルベースで第1四半期は前年同四半期比4.8%成長、第2四半期は同13.3%成長と成長が加速しています。顧客別にみると昨年度獲得した顧客向けの売上高が今期に入り拡大し、全体の成長を支えています。また、顧客基盤の維持・拡大が当社ビジネスの成長に必要不可欠であることから、隔年で実施している大型の自社セミナーを2023年4月に開催し、結果、過去最大規模の集客を実現することができました。

製品分野別では、人工膝関節製品の獲得症例数が伸長し、同分野の売上高の2桁成長を維持することができました。一方、人工股関節製品は新製品の導入待ちの状況であり成長が鈍化しました。

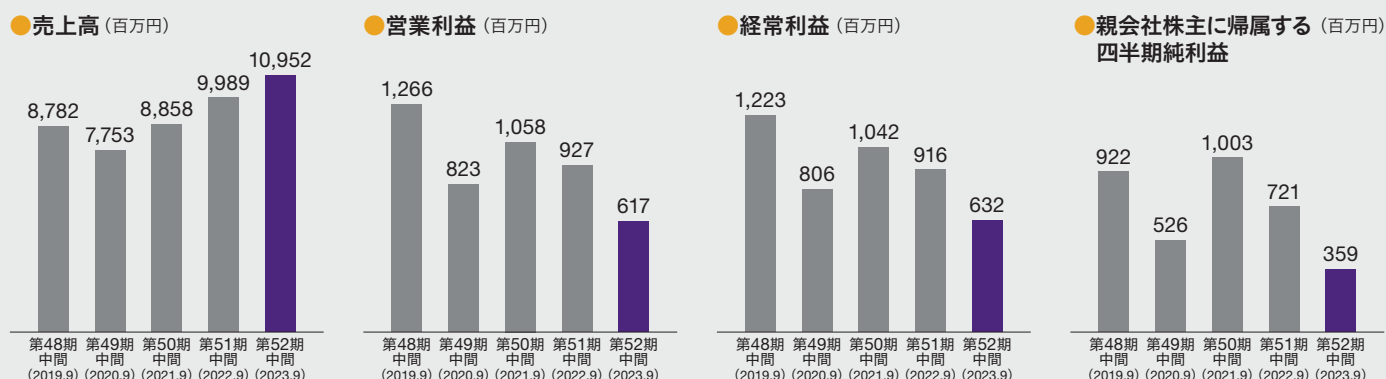
結果、米国の外部顧客への売上高は34百万USドル(前年同四半期比2.7百万USドル増、同8.9%増)と拡大し、円換算後は円安の影響により4,823百万円(前年同四半期比638百万円増、同15.3%増)となりました。(ご参考：前年同四半期の米国売上の換算レートは1USドル133.47円、当第2四半期は同141.31円)



代表取締役社長

中 俊 行

連結業績ハイライト



Q2 最終年度となる「MODE2023」の進捗をお聞かせください。

A

「開発・調達力の強化」は、日米での学会発表や競合他社による製品導入の動向を踏まえ、製品開発を進めており、順次新製品を導入しています。今期は数年ぶりに人工股関節分野で大型新製品の導入を予定しています。現在、米国FDAに薬事承認申請を行っており、薬事承認が取得でき次第、まずは米国市場での販売開始を計画しています。

三井化学株式会社との共同製品開発については、整形外科の医療現場における様々な課題への対応に資する高付加価値製品の開発を開始しております。また、同社とは様々な分野で両社社員による協議・交流・検討を活性化させており、引き続き業務提携の効果を最大限、発現させるべく取り組んでまいります。

「人材・組織の専門性強化」に関して、当社にとって医師と対話を重ねることで医療現場のニーズを捉えた製品を開発に繋げることは非常に重要であり、高い専門性をもった人材の育成は当社競争力の源泉と考えています。改めて人材育成を重要課題と捉え、「人材育成方針」や「社内環境整備方針」を優先的な取組み事項として決めました。また、当社経営陣の基盤を強化するため、人材パイプラインを充実させる取組みなど、次世代の経営能力を向上させるための施策を遂行していく予定です。

また、社員一人一人とのエンゲージメント強化にも力をいれています。私自身が全てのピープルマネジャーとの1on1を実施し、加えて、少人数でのスモールミーティングを実施するなど、全社員と直接対話する機会を増やすことで経営陣と社員とのコミュニケーションの強化に取り組んでいます。

「デジタル化の推進」は、日本においては、人工股関節手術においてIntellijoint Surgical社のIntellijoint HIP® ナビゲーションシステムを導入し、米国においては、Naviswiss社のナビゲーションシステムを導入し、治療価値の高いサービスを提供しております。また、米国では、当社のインプラントをTHINK Surgical社の手術支援ロボットシステムで人工膝関節全置換術を行うことができるようにしました。

中期経営計画 MODE2023（第50期～第52期）

●中期経営方針

治療成績の向上等、様々な医療現場ニーズへの対応に加え、治療価値向上（安全性・有効性、入院期間短縮による治療収益改善など）に資するサービス（インプラント・医療工具、手術支援システムなど）を、より高い専門性をもってタイムリーに医療現場に提供し、患者のQOL向上に貢献する。

重点施策

- ① 海外ビジネスの拡大
- ② 開発・調達力の強化
- ③ 人材・組織の専門性強化
- ④ デジタル化の推進

●定量目標

（単位：百万円）

	2022年3月期(第50期)		2023年3月期(第51期)		2024年3月期(第52期)	
	実績	目標	実績	目標	修正後見通し	当初目標
売上高	19,193	18,700	21,307	20,000	23,600	22,000
営業利益	2,661	2,700	2,024	3,000	1,800	3,500
経常利益	2,591	2,650	2,043	2,950	1,850	3,400
当期純利益※	2,135	1,800	1,423	2,000	1,150	2,300
自己資本利益率	10.7%	9.2%	6.4%	9.5%	4.9%	10.0%

※親会社株主に帰属する当期純利益

MODE2023策定時の為替レート：108円/ドル

Q3 下半期の取組みと通期業績の見通しをお聞かせください。

A

—— 通期業績予想とその前提条件(市場の見通しと販売計画)、注力施策

今回、通期業績予想を修正しました。

当社の収益に大きな影響を与える為替環境が円安となったため、前回予想の1USドル135円から下半期の想定レートを同150円へ変更しました。1円あたりの営業利益に対する為替感応度は約23百万円となります。

—— 国内及び米国における新製品導入、販売における今後の展開

日本国内の新製品導入については、下半期に導入を予定していた一部の新製品に関し、安全性・有効性を改善するための医療工具の仕様変更を行うこととしたため、全国展開のタイミングを期初の計画より数カ月程度繰り延べる見通しとなりましたが、新製品の全国展開後は売上の拡大が期待できます。

米国の新製品導入については、人工関節分野では2022年1月から施設限定で導入開始しているBKS Uniについて、手術の安全性を改善するための対応が完了し、第3四半期から全米展開する予定です。また、人工股関節分野で新製品のFDA薬事承認申請をしています。その承認取得のタイミングが当初計画より数カ月程度遅延する見込みですが、製品導入後は人工股関節分野で再成長が期待できます。

—— 再生医療分野(膝関節)への参入について(膝関節早期治療製品 PRP-FD)

PRP(Platelet Rich Plasma)の取り扱いを第3四半期に開始し、自由診療分野である再生医療ビジネスに参入します。PRPは早期の膝関節痛やスポーツ外傷などの治療に使用されております。当社が提供してきたインプラント製品群にPRPを加えることで医療現場での治療の選択肢が広がり、患者さんのQOL向上に貢献できると考えています。

—— 次期中期経営計画に繋がっていく施策や現時点での構想があれば

通期の売上原価は、下半期の想定為替レートを1USドル150円に修正したことにより悪化が想定されます。当社グループの収益性改善のためには、主に、米国のインフレ、サプライチェーン上の問題、円安や日本における保険償還価格の下落などに起因する売上原価悪化への対応が必要不可欠です。従い、製造原価低減に向けた施策として自社工場での製造比率の引き上げや、調達先の多様化に向けアジア地域のベンダーとの取引強化を進めてまいります。

Q4 株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

A

当社の今後の戦略と取組みについてご説明します。

- ① **通期の業績と収益改善：**急激な円安進行や償還価格下落、更にサプライチェーン問題によって悪化した収益の改善に向けた取組みを強化します。日本国内での成長だけでなく特に米国市場での売上の更なる成長と、連結ベースでの収益性改善が重要と考えています。売上成長に関しては米国において人工股関節の新製品を今期中に導入することにより、既存顧客との取引拡大、並びに新規顧客獲得に繋げ、顧客基盤を拡大し、売上成長と収益性の向上をバランスよく進めることで収益の拡大を目指します。
- ② **株主還元：**引き続き、毎年の増配による安定配当を継続する方針です。
- ③ **次期中期経営計画：**次期中期経営計画の構想を進めており、将来の方向性や成長戦略についても検討を進めています。来年5月頃には株主の皆様に向け、新たな経営目標と戦略を明らかにする予定です。

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。