

6823 **リオン**

井上 清恆 (イノウエ キヨツネ)

リオン株式会社 代表取締役社長

両事業とも増収増益、二期連続で過去最高益を更新

◆全4製品群が増収

取締役専務執行役員 清水 健一

2014年3月期決算のポイントとして、期初の業績予想を上方修正し、4製品群のすべてが増収となった。営業利益、経常利益、当期純利益は2期連続で過去最高益を更新した。2013年7~8月には公募増資によって約11億円を調達し、現預金残高が有利子負債残高を上回っている。発行済み株式数の増加で14%程度の希薄化となったが、当期純利益の増益によって1株当たり当期純利益は112.45円(前期は101.08円)に増加した。

当期の連結業績として、売上高185億10百万円(前期比7.5%増)のうち、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要は2億~3億円程度と考えている。また為替において、当社への直接的な影響は少ないものの、ユーザーでは円安が追い風となり設備投資のしやすい環境が整い、間接的に当社の増収にもつながったと思われる。

売上高の内訳として、医療機器事業112億93百万円(前期比5.5%増)、環境機器事業72億16百万円(同11.0%増)となり、環境機器事業の伸び率が大きくなっている。売上原価は87億50百万円(前期比6.3%増)、売上原価率は47.3%に改善することができた。販管費は75億67百万円(前期比4.4%増)、販管費比率は40.9%(前期は42.1%)に低減した。

これらの結果、営業利益は21億91百万円(前期比26.6%増)、経常利益は22億41百万円(同30.0%増)、当期純利益は13億16百万円(同24.0%増)と、いずれも過去最高益を更新した。

設備投資額9億46百万円(前期比37.0%増)は、子会社における生産設備の増強があった。減価償却費5億60百万円(同7.8%減)はタイムラグによって減少しているが、今後は増加傾向になるものと予想される。研究開発費17億2百万円(同11.0%増)は、開発部門の人員増に伴う増加である。

売上高・営業利益の変動要因として、まず医療機器事業では、補聴器において、中価格帯および高価格帯の補聴器販売が堅調に推移し2億81百万円増収となった。一方、それに伴う新規出店費用、販売促進費用により30百万円減益となった。その結果、営業利益率は11.2%(前期は11.9%)となった。

医用検査機器は、消費増税前の駆け込み需要や大学・総合病院の予算執行を捕捉し、3億2百万円増収となった。さらに低原価設計の新製品への置き換えが進み、営業利益率は18.8%(前期は11.0%)に改善した。

環境機器事業では、主力の音響・振動計測器において、自動車産業等での設備投資が活発化し、振動計や分析器のシステム製品の販売が増加し、2億80百万円増収となった。ただし営業増益ではあるものの、新製品の開発費が本来の収益を圧迫し、営業利益率は10.0%(前期は8.7%)にとどまった。

微粒子計測器は、韓国や台湾といった海外で電子デバイス・半導体関連市場の設備投資が活発化し、液中微粒子計の販売が好調に推移した。前期比4億33百万円増収と大きく伸長している。大幅な売上増加に伴い、営業利益率は10.7%(前期は4.8%)に大きく改善した。

連結貸借対照表には、増資の影響が反映されている。純資産合計は146億19百万円(前期比23億98百万円増)となり、主な増加要因は、資本金及び資本準備金12億80百万円、利益剰余金9億49百万円となっている。

総資産営業利益率(ROA)は9.0%、自己資本当期純利益率(ROE)は9.8%となった。

キャッシュ・フローの状況として、営業活動によるキャッシュ・フロー16億78百万円は、純利益の増加に伴い税金の支出も増加している。投資活動によるキャッシュ・フローは、固定資産取得のための支出がわずかに増加し、マイナス8億27百万円となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、増資による収入と有利子負債返済による支出が拮抗し、マイナス4億51百万円となった。これらの結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期比3億99百万円増の27億81百万円となった。

◆今期予想、3期連続最高益更新を見込む

2015年3月期の連結業績予想については、売上高188億円(前期比1.6%増)の内訳として、医療機器事業113億円(同0.1%増)、環境機器事業75億円(同3.9%増)を計画している。

医療機器事業では、補聴器が最上位機種および中価格帯製品の販売が堅調に推移しており2%ほどの増収を見込んでいる。ラインナップ拡充により潜在需要の掘り起こしを推進するとともに、当社販売網への支援を強化していく。医用検査機器は、耳鼻咽喉科医院向け新製品の拡販に注力するとともに開業医案件の捕捉に努めていく。その一方で、医療機関の設備需要一巡が見込まれるため5%ほどの減収を予想している。

環境機器事業では、音響・振動計測器は、国内・海外ともに設備投資の継続により3%ほどの増収を見込んでいる。国内で公共投資関連需要の確実な捕捉に努めるとともに、中国・欧州への展開に注力していく。微粒子計測器は、半導体関連市場等で活発な設備投資が継続し、5%ほどの増収を見込んでいる。国内医薬食品関連市場の拡販に注力するほか、生物微粒子計測器の投入により新規市場の開拓を推進していく。

営業利益予想のイメージとして、3億円の増収による売上総利益1億50百万円増に加え、退職給付引当金の償却終了部分として2億30百万円の費用減が見込まれる。一方で減少要因として、将来に向けた積極的な投資による費用増3億円を計画している。

◆中期を展望した事業施策

代表取締役社長 井上 清恒

補聴器における施策として、まずラインナップの拡充によって潜在需要の掘り起こしを推進し、拡販を図っていく。直近の新製品としては、超小型の耳あな型補聴器(2014年2月発売)は従来品からの更なる小型化を実現し、補聴器を目立たせたくないお客様に好評で、ポケット型デジタル補聴器(2014年2月発売)は重度の難聴まで対応し、根強い期待を持つユーザーのニーズに応える。引き続き、製品シリーズの集約とシリーズ内のラインナップ充実を推進していく。

また、既存販売店の維持・拡大によって、国内販路の強化を図る。今後も、更なる販売支援策の強化と新規出店を推進していく。品質安定・工程改善による原価低減として、耐汗コートの新製品への適用を継続して進め、対象製品比率を向上させていく。補聴器に関しては、超高齢化社会を背景として拡大する国内マーケットにおける当社製品のシェア拡大を図り、売上高の増加につなげていきたいと考えている。

医用検査機器の施策としては、国内市場では耳鼻咽喉科領域における安定した収益を確保するために、買い替え需要の捕捉に引き続き努めていく。また、他覚的聴力検査機器の拡販を推進し、産科・周産期市場での拡販を図る。海外では、中国市場への進出によって新規市場を開拓していく。現在、中国における医用検査機器では、健診用オージオメータとOAEスクリーナーの認証取得を申請中である。2014年度上期には認可を取得し、販売開始を予定している。

音響・振動計測器の施策としては、新製品のプラットフォーム計測システムの導入により、国内外の産業計測市場での拡販を図る。プラットフォーム計測器を核にソリューション開発グループを立ち上げ、開発力を有する各国販売店の協力体制確立、当社による開発サポート体制の確立など、世界市場で同時に展開する計画である。

2014 年度下期の発売に向けて、国内外の有力販売店において販売開発協力体制の準備を進めている。海外市場（中国、欧米、東南アジア市場）での拡販については、中国の販売子会社および欧州駐在員事務所を中心に、販売網の再構築・強化を推進中である。子会社のリオンサービスセンター（株）では、海外サービス体制の強化を図り、顧客満足度の向上を目指していく。

微粒子計測器の施策として、設備投資が活発化しつつある半導体関連市場、医薬関連市場における拡販を図りつつ、生物粒子計測器で新規市場を開拓していく。生物粒子計測器は、浄水場向けに一部販売を開始しており、人工透析液の汚染監視装置についても、市場投入に向けて準備を進めている

◆売上高 200 億円に向けて

目標とする経営指標として、従来、売上高達成水準 200 億円、営業利益率達成水準 10%、総資産営業利益率の向上を掲げてきた。営業利益率の目標は、すでに 2013 年 3 月期に達成しているが、今後も 10%を上回る水準を維持し、将来的には更なる向上を図っていきたくと考えている。売上高の目標もすでに視野に入ってきており、2017 年 3 月期には売上高 200 億円、営業利益 28 億円、営業利益率 14.0%を達成したいと考えている。

中期的な成長戦略として、近年取り組んできた利益体質の改善を継続し、利益率の更なる向上を推進していく。同時に、研究開発や海外展開のために必要な投資は積極的に行っていくことを基本に据え、改善された利益率を維持しながら売上高の増加を図っていきたく。

リーマンショック直前に比べて、収益構造は大きく変わってきている。2007 年 3 月期は、一定の売上高を維持しつつ、売上高・利益率ともに好調であった環境機器事業が低利益率の医療機器事業をカバーする状況であった。2014 年 3 月期には、医療機器事業は横ばいで推移しつつも、利益率は環境機器事業を上回って急速に改善した。

将来ビジョンとして、医療機器事業では、現在の利益水準を維持しながら、補聴器の国内市場シェア拡大によって増収を図っていきたく。環境機器事業は、積極的に海外で展開していくとともに、プラットフォーム計測システムや生物粒子計数器の新市場を開拓し、収益の向上を図っていく考えである。

2014 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 25 円と、前期から 3 円増配した。2015 年 3 月期は 25 円（中間 12 円、期末 13 円）と、当期と同等の配当を行う計画である。

◆質 疑 応 答◆

現在の補聴器の国内シェアは 28%程度だが、これは過去の推移に照らしてどの位の水準なのか？

当社の推定では 20~30%程度で推移している。かつての 50~60%程度の水準からは低下してきているが、ここに来て下げ止まりつつあるものと考えている。

1 年前の説明会で高価格帯補聴器の売上が好調だと聞いたが、現在も継続しているのか？

引き続き好評を博しており、販売は順調に推移している。

粗利率が直近 10 年で 10 ポイント改善している要因として、医療機器の利益率向上や従業員数の減少等が考えられるが、この他にはどのような要因があるのか？

製品開発におけるコスト意識の高まりが挙げられる。新製品への置き換えにより利益率が徐々に向上している。

2017年3月期の海外売上比率をどの程度と見込んでいるか？

医療機器事業においては、ほぼゼロに近いと考えている。環境機器事業においては、音響・振動計測器は30%、微粒子計測器は50%を目指している。

補聴器の利益率が良くなっている印象があるが？

製品開発におけるコスト意識の高まりにより、利益率は向上している。

コスト意識は各メーカーとも高いと思うが、リオンが特にコストを絞ったということか？

他社と同等のレベルではあるが、他社よりも若干遅れて効果が表れたものと考えている。

生物粒子計数器の開発は順調なのか？

浄水場向けは既に販売を開始しており、良好な反応を得ている。人工透析液の監視装置は開発を継続中である。

4～5月で、消費増税の影響は表れているのか？

微粒子計測器については影響は認められない。他の3製品群は前年同月比5%程度の減収となっているが、6月以降は回復する見込みである。

(平成26年5月26日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.rion.co.jp/ir/library06.html>