

6823 **リオン**

**清水 健一** (シミズ ケンイチ)

リオン株式会社 代表取締役社長

## 売上高は3期連続の増収、利益面は過去最高益を更新

### ◆3期連続で過去最高益を更新

取締役常務執行役員 大内 武彦

2015年3月期の連結売上高は187億58百万円(前期比2億48百万円増、1.3%増)となり、3期連続で増収を達成した。売上原価率が0.6ポイント低下し、販管費の売上高比率が前期並みとなったことから、営業利益は23億32百万円(同1億40百万円増)、売上高営業利益率は12.4%となっている。また、3月末に税制改正が行われ、繰延税金資産の一部取り崩しを行ったため、法人税等調整額が1億21百万円増加したが、当期純利益は14億27百万円(同1億10百万円増)となった。なお、営業利益、経常利益、当期純利益については、3期連続で過去最高益を更新している。

設備投資額は10億17百万円(前期比70百万円増)となっており、通常の設備更新に加え、子会社の九州リオン(株)およびリオン金属工業(株)の新社屋建設に係る投資が約4億円となった。研究開発費は17億16百万円(同14百万円増)となっており、人件費が約3分の2を占める。

セグメント別の状況として、医療機器事業の補聴器については、消費税増税後の第1四半期に売上高が前年同期を下回った。その後は回復したが、通期では売上高が86億59百万円(前期比1億81百万円減)、営業利益が8億23百万円(同1億65百万円減)となった。医用検査機器については、耳鼻咽喉科領域での設備投資が引き続き旺盛であった。また、新生児聴覚スクリーニングの販売も好調に推移したため、売上高は24億62百万円(同10百万円増)となったが、中国進出に伴う費用が先行したことから、営業利益は4億30百万円(同30百万円減)となった。以上の結果、医療機器事業全体では、売上高が111億21百万円(同1億71百万円減)、営業利益が12億54百万円(同1億96百万円減)となっている。

環境機器事業の音響・振動計測器については、騒音計を中心としたシステム製品の販売が好調であった。また、高速道路、ダムなどインフラ部門の設備投資が活発であったことから、地震計の販売が順調に推移した。2014年10月に発売したタブレット型多機能計測システム「SA-A1」の拡販もあり、売上高は46億82百万円(前期比1億91百万円増)、営業利益は5億90百万円(同1億40百万円増)となっている。

微粒子計測器については、スマートフォン、自動車関連産業の需要増加に伴い、海外での設備投資が継続し、液中微粒子計の販売が増加した。また、国内の医薬関連市場において、短時間での空気清浄度評価要求が高まり、大流量対応の気中微粒子計の需要が増加したことから、売上高は29億53百万円(前期比2億28百万円増)となった。営業利益については、原価率が4.5ポイント改善したため、4億86百万円(同1億96百万円増)となっている。以上の結果、環境機器事業全体では、売上高が76億36百万円(同4億19百万円増)、営業利益が10億77百万円(同3億36百万円増)となった。

### ◆補聴器の製品ラインナップを拡充

貸借対照表の主な増減項目(前期末比)として、資産の部では、棚卸資産が3億63百万円増となっており、売

上増に伴って製品・半製品が増加した。建物及び構築物は3億55百万円増となっており、子会社の新社屋建設による。負債の部では、有利子負債が3億5百万円減となった。退職給付に係る負債は4億39百万円増となっているが、より保守的に引当金を計上した結果であり、損益に与える影響は軽微である。

2016年3月期の連結売上高は191億円(前期比3億41百万円増、1.8%増)、営業利益は25億円(同1億67百万円増、7.2%増)を見込んでいる。補聴器については、個人の消費マインドが回復していることから、増収を予想しており、独自の技術を盛り込んだ製品の投入で製品ラインナップの充実を図るとともに、販売網への支援活動などを強化していく方針である。医用検査機器については、耳鼻咽喉科領域での買換え需要が継続すると見ており、新生児聴覚スクリーニングの拡販、中国を中心とした海外での市場拡大を図ることで、前期並みの売上高を確保したいと考えている。以上により、医療機器事業全体では、売上高113億円(前期比1億78百万円増)、営業利益14億円(同1億45百万円増)を見込む。

音響・振動計測器については、インフラ関連の設備投資が継続される見込みであり、「SA-A1」を中心とした騒音計、振動計の販売に注力していく。また、中国、欧州での展開を推進することで、増収を達成したいと考えている。微粒子計測器については、微細化投資が引き続き活発な海外ファウンドリ企業向けに液中微粒子計を拡販するとともに、再生医療分野での気中微粒子計システムの拡販を図り、前期並みの売上高を確保する見込みである。以上により、環境機器事業全体では、売上高78億円(前期比1億63百万円増)、営業利益11億円(同22百万円増)を見込む。

### ◆3つの中長期重点戦略

代表取締役社長 清水 健一

中長期の重点戦略としては、海外展開の強化、市場での競争力強化、新技術による市場創出を掲げた。

当社は、2つの事業と4つの製品群のすべてにおいて、国内トップシェアを有しており、長年にわたる技術の蓄積がバックボーンとなり、信頼されるブランドになったと自負している。ただし、技術力だけではなく、販売網、サービス網など、各方面の後押しがあってこそそのトップシェアであり、海外では、一部を除いて、まだ知名度は低い。また、高いシェアを有する国内では伸びしろがないため、今後は海外展開に力を入れていく。

具体的な取り組みとして、医療機器事業では、上海の子会社を拠点として、オージオメータなど医用検査機器の中国市場における認知度向上を図り、将来の補聴器販売につなげていきたい。医用検査機器の海外売上比率は、現在3%以下となっているが、これを10%まで引き上げていく。補聴器については、本格展開に向けた市場調査を継続する。環境機器事業では、「SA-A1」を戦略商品として展開を図る。「SA-A1」は、従来の計測器と形が異なるマルチタイプの計測システムであり、センサを取り換えることで、騒音計、振動計、計測結果の分析器になる。現在、音響振動計測器の海外売上比率は17%程度だが、産業計測と環境計測の両分野で「SA-A1」の拡販を図ることで、30%まで引き上げていきたい。微粒子計測器については、半導体のファウンドリ企業で使われているが、当社では、世界で初めて30nm粒子を計測できる装置を開発し、好評を得ている。今後も、この製品を軸に売上を伸ばしていきたい。

市場での競争力強化として、補聴器については、67年前に日本初の量産型補聴器を発売して以来、国内市場のトップを独走してきたが、海外メーカーの参入により、徐々にシェアが低下しているため、専門店網の充実、顧客満足度の向上を図ることで、トップを死守していく。補聴器の販売店は、補聴器のみを販売する専門店と、メガネや家電との兼業店に分類されるが、専門店には認定補聴器技能者が配置されており、質の高いサービスを提供することができる。当社は、専門店での販売をメインとしており、リオネット補聴器の販売店約1,300店舗のうち、約350店舗が専門店となっている。今後は、綿密なマーケティングにより候補地を選定し、年間10店のペースで専門店を出店していきたいと考えている。顧客満足度の向上については、引き続きラインナップの拡充を図るとともに、「リオネットフィッティングポリシー」を掲げ、接客のレベルを向上させていく。

音響・振動計測器については、国内と海外で取り組みが異なる。国内市場は成熟し、当社の占有率が高止まりしているため、これ以上伸ばすことは難しいが、環境計測市場では、自治体や官公庁からの確実な受注を目指し、産業計測市場では、建築、自動車、家電など、顧客のニーズに応えることで、シェアの維持・拡大を図る。海外については、成長性が高いため、新製品を投入し、知名度の向上を図るとともに、販路の整備、現地企業とのコラボレーションに取り組む。

新技術による市場創出については、生物粒子計数器の市場を開拓する。液中に存在する微粒子が生物か非生物かを判定することで、新たな市場が生まれると考えており、まず、浄水処理工程の微生物を検出する「ピコプランクトンカウンタ」を日本各地の浄水場(約 170 カ所)に販売していく。現在、実証実験を行っており、慎重に結果を見極めている。また、透析液用生物粒子計数器についても、人工透析の機械で国内トップシェアの日機装と販売契約を締結し、新たな市場の創出を狙う。

その他の新技術としては、MEMS エレクトレットマイクロホン、軟骨伝導補聴器を市場に投入する。MEMS エレクトレットマイクロホンは、半導体技術を応用して開発したものであり、これを自社生産することで、補聴器の原価低減が可能となる。また、自社製品だけではなく、他の補聴器メーカーに提供することも視野に入れていく。軟骨伝導補聴器は、通常の補聴器が使用できないユーザーに向けた製品であり、現在、臨床実験中である。

## ◆数値目標と株主還元策

数値目標としては、2018 年 3 月期までに連結売上高 200 億円、営業利益率 15%、ROE 10%を達成したいと考えており、原価・コストの低減に取り組みつつ、売上高を増加させていく。なお、ROE の向上については、資本政策で分母を減らすのではなく、分子である純利益を増やすことで達成する方針である。

配当方針としては、持続的な配当の維持と業績に応じた配当水準の向上を掲げている。2015 年 3 月期で 6 期連続の増配となる予定であり、今後も 20%以上の配当性向を維持しつつ、更なる配当水準の向上を目指していく。

## ◆質 疑 応 答◆

**MEMS マイクロホンについて、他社の使用状況と、量産化に向けての課題について聞きたい。**

他社においては比較的安価な補聴器において MEMS マイクロホンが使われているようだが、当社が開発に取り組んでいるのは MEMS“エレクトレット”マイクロホンであり、優れた音響特性と耐環境性能でより広い範囲で利用可能である。歩留まりの改善が量産化に向けての課題である。

**補聴器製造における 3D プリンタの使用状況と今後について。**

当社ではオーダーメイド補聴器のシェルは 100%3D プリンタを用いて製作している。例えば各店舗に 3D プリンタを設置すれば工場に素早くデータを届けることが可能になるが、コストの面から非現実的である。外耳道を直接 3D スキャンする技術が出来つつあるが、実用化はまだ先と見ている。

**この 10 年間で粗利率が大幅に改善しているが、今後さらに改善されると見ているか。**

粗利率の向上のペースは徐々に落ちているが、新製品が出る度に利益率が伸びるという傾向が続いている。当期に関して言えば、新製品の貢献が大きかった微粒子計測器の利益率が非常に高い。

**補聴器の販売に関して、専門店だけでなく眼鏡との兼業店向けに行うことは考えていないのか。**

補聴器は測定して手渡してすぐに使えるようになるものではない。繰り返し来店していただき、ヒアリング、調整

を行って使用者に合わせていかなければならない。業界のリーダーとして販売の手本となるためにも、専門店を大切にするという方策を取っている。

**消費増税の影響が解消されている次期の上期予想に関して、数値がやや保守的に感じる。**

新たに投入する製品等のインパクトに鑑み、今回の予想数値とした。

(平成 27 年 5 月 29 日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

[http://www.rion.co.jp/ir/library/pdf/news\\_150605.pdf](http://www.rion.co.jp/ir/library/pdf/news_150605.pdf)

<http://www.net-presentations.com/6823/20150529/flashplayer.html> (動画)