

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

医療機器、環境機器の両事業で増収を達成

◆2016年3月期第2四半期連結業績概要

常務取締役 大内 武彦

当第2四半期の連結売上高は90億60百万円(前年同期比2.4%増)となり増収を達成した。しかし売上原価は43億45百万円(同5.0%増)に増加し、売上原価率も48.0%(同1.2ポイント増)に上昇した。売上総利益は47億14百万円(同0.2%増)の微増にとどまり、販売費及び一般管理費が38億25百万円(同2.5%増)に増加した結果、営業利益は8億88百万円(同8.6%減)、経常利益は9億39百万円(同4.4%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益は6億13百万円(同0.9%減)の減益となった。

当社の事業セグメントは、補聴器と医用検査機器を担当する医療機器事業、および音響振動計測器と微粒子計測器を担当する環境機器事業の2事業から成る。医療機器事業の売上高は56億59百万円(前期比3.5%増)、営業利益は7億78百万円(同29.4%増)にそれぞれ増加した。売上高の内訳は、補聴器46億47百万円(同6.9%増)、医用検査機器10億11百万円(同9.4%減)である。補聴器は消費税の対象ではないが、課税対象品であるとの誤解による増税前駆け込み需要があり、前年上期はその反動減があった。当上期は売上高が伸びたが、増税前の前々年第2四半期実績と比べても約2億円上回る結果となっており、消費者の購買意欲はかなり回復していると言える。一方、環境機器事業の売上高は34億1百万円(同0.6%増)、営業利益は1億10百万円(同70.3%減)となった。売上高の内訳は、音響・振動計測器18億59百万円(同6.1%減)、微粒子計測器15億42百万円(同10.1%増)である。この事業では売上高が微増であったことと、前年下期以降の新製品発売が重なり、開発費とそれに対応したソフトウェアや金型等の償却負担がかさんだことから、売上原価と販管費の増加が主因となって営業利益を押し下げる結果となった。

バランスシートでは、流動負債、固定負債の圧縮により財務体質の改善が進んだ。その結果2015年9月末における自己資本比率は64.6%(前期末比3.6ポイント増)に上昇した。

営業活動におけるキャッシュフローは15億36百万円の収入となった。投資活動におけるキャッシュフローは、前年同期の8億円の支出に対し、当期は大きな設備投資を行わなかったため通常レベルの2億83百万円の支出にとどまった。財務活動におけるキャッシュフローは、新規の資金調達を行わず借入金等の返済のみを行ったため、6億47百万円の支出となった。以上の結果、当第2四半期末における現金及び現金同等物の残高は30億72百万円(前年同期比99百万円減)となった。

◆2016年3月期通期業績予想

上期の実績を踏まえ、通期の業績は今年4月に発表した計画を変更する必要はないと判断した。売上高191億円(前期比1.8%増)、営業利益25億円(同7.2%増)、経常利益25億円(同3.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益17億円(同19.1%増)の増収増益を予想している。事業別内訳は、医療機器事業が売上高113億円(同1.6%増)、営業利益14億円(同11.6%増)、環境機器事業が売上高78億円(同2.1%増)、営業利益11億円(同

2.1%増)である。第2四半期末における通期計画値に対する進捗率は、医療機器事業は売上高で50.1%、営業利益で55.6%であり、過去数期の実績を上回る水準で順調に進捗している。環境機器事業においては、売上高で43.6%となり例年並みの水準となったが、営業利益は10.0%にとどまっている。本事業は下期に売上高が伸び、併せて利益が改善する傾向にあり、過去においても上期の進捗率が低い水準にあっても下期に利益が出た実績がある。今年10月単月の速報値を見ても、環境機器事業は前期を上回る実績をあげている。このため現時点では通期計画は達成可能であると考えている。

製品群別では、補聴器は上期に引き続いて好調を維持し、消費増税前の売上高水準を上回る見込みである。第2四半期実績で減収となった医用検査機器は、総合病院・大学病院での設備投資に回復の兆しがあり、期末に向けて高額商品である診断用オージオメータ等の販売増が見込まれるほか、開業医向けの買い替え需要により、売上高が回復するとみている。第2四半期に売上高が大きく落ち込んだ音響・振動計測器は、国内外でシステム製品の大型案件を獲得し、期末に向けて売上高が増加する見通しである。微粒子計測器は、再生医療分野での気中微粒子計の需要が見込まれることに加え、従来好調な電子デバイス関連市場での液中微粒子計が好調に推移すると予想される。

◆上期のトピックス

代表取締役社長 清水 健一

上期における最大のトピックは、8月に補聴器の新製品「リオネットプレシアⅡ」を発売したことである。この製品は、「日本人のための、日本生まれの補聴器です。」をコンセプトとし、日本語の母音成分に着目した機能「SSS(サウンド・スペクトル・シェイピング)Speech+」を搭載する。この機能は音のコントラストを強化するものであり、これにより日本語が聞き取りやすくなる効果が生まれる。この当社独自の技術が注目され、発売直後から好調な販売が継続している。

このほか医療機器事業では、海外におけるさまざまな取り組みでいくつか進展がみられた。一つ目は、ベトナム最大の病院である国立バックマイ病院との医療協力である。今年10月に、聴力検査の普及ならびに補聴器の適切な供給に向け協力体制を構築するための覚書を同病院と締結した。ベトナムでは聴力検査装置が十分に普及しておらず、また聴力検査そのものが文化としてまだ根付いていない。このため同病院に新たに設立される聴覚検査センターに対し、当社製オージオメータを提供し、技術指導を導入することにより、ベトナムにおける聴覚医療を推進することができる。聴覚を測定する文化を根付かせ、最終的に補聴器の販売促進につなげたいと考えている。

二つ目としては、アジアにおける補聴器の販路拡大に向けて始動したことである。アジア地域では、店に補聴器を並べて客が買いに来る販売形式が多い。しかし当社は、日本のように聴力を測定し、その聴力に合わせたフィッティング(補聴器の調整)を行った上で販売する技術指導を核とした販売方法を海外でも指向している。パートナーとなる販売店の販路を活かした効率的な展開を目指し、現在、販売店との話し合いを進めている。この戦略は海外における補聴器販売の拡大に向けた大きな一歩になると考えている。

環境機器事業においても海外展開に進捗がみられた。同事業では音響・振動計測器のアジア市場における販売を推進している。特に販売子会社である上海理音科技有限公司は設立後1年以上が経過し、業績の伸長がみられるようになった。現在、同社はローカル企業へ当社製品の販売を行っている。今後は、中国国内における騒音・振動問題を踏まえ、環境行政を担当する官公庁向けの販売を強化する方針である。また東南アジア市場では、日系企業における空調設備の騒音測定などに対する需要や日本からのODA案件における騒音・振動関連製品の需要を確実に捕捉し、更なる販売拡大につなげたい。

国内では、補聴器のシェア拡大策の一環としてリオネットカスタマーリンクを導入している。これはリオン本社のサーバーと接続する顧客管理システムであり、リオネット補聴器の販売店と当社間のネットワーク構築により、来

店状況などさまざまな情報を管理し、顧客に対するより効果的なアプローチを可能にするものである。今後ビッグデータ活用により、売上向上に大きく寄与することが見込まれる。さらに国内では専門店の新規出店も推進している。現在、質の高いサービスを提供できるリオネット補聴器専門店舗網を全国に約 350 店展開している。当期は 10 店舗の新規出店を計画しており、上期末までに 5 店舗を出店した。

その他の施策の進捗について、5 点挙げる。第 1 に中国においてオーディオメータの販売を開始した。将来は健康診断プログラムへの採用を目指していく。第 2 に既存顧客のみならず海外の新規顧客向けにタブレット型計測器のプロモーション活動を展開している。第 3 に生物粒子計数器を新たなジャンルへ投入した。当期は国内数カ所の浄水場への納入が決定している。今後は製薬・医療のほか、適用市場の拡大を目指す。第 4 に、気導型、骨導型に次ぐ補聴器として軟骨伝導補聴器の医薬品医療機器法上の承認申請に向け、準備を進めている。第 5 に、MEMS エレクトレットマイクロホンの量産化における性能とコストの評価を現在行っている。

◆中長期数値目標と株主還元策

現在進行中の中期計画では、最終年度となる 2018 年 3 月期の数値目標として、売上高 200 億円以上、営業利益率 15%以上、ROE(自己資本当期純利益率)10%以上を掲げ、その目標達成に向け各施策を進めている。しかし、これらの数値はあくまでも一つの通過点にすぎず、その意味を込めて「以上」という表現にした。特に ROE は、今後の資本政策と利益の進捗次第ではさらに高い数値が達成できると考えている。

株主還元策では、経営基盤強化のための内部留保の充実、持続的な配当の維持、業績に応じた配当水準の向上を配当方針としている。この方針に基づき、当期の 1 株あたり配当金は年間 30 円(中間配当 15 円、期末配当 15 円)を予定している。これが実現すると 6 期連続増配となり、6 年間で配当金は 2 倍に増加したことになる。これによる配当性向は 21.5%である。これまで配当性向は常に 20%を超えてきたが、今後はこれをさらに高めていく。

◆質疑応答◆

上期の環境機器事業の利益率が減少した要因を詳細に聞きたい。

昨年同期に SA-A1 や SM-29 等の新製品を発売した。バランスシートに積み上がっていた開発にかかった費用が、発売により損益計算書に計上された。特に昨年同期から今期にかけて、売上原価や販管費と言った営業費用が多く計上されている。下期は売上高が増加するため、営業利益も増加していく。

(平成 27 年 11 月 20 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/library06.html>

本稿は公益社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載されたIRミーティング要旨を同協会の許可を得て転載するものである。