

**2020年3月期第1四半期決算**  
**テレフォン・カンファレンスにおける主な質疑応答**  
2019年8月2日、東京

**Q1: 国内売上が好調だったが、消費税率引上げ前の駆け込み需要のプラス影響がどの程度あったのか、市場別の動向を教えてください。また、それ以外の要因として新製品効果もあったのか。**

A1: 官公立病院市場におけるシステム商談については、例年であれば第4四半期に集中する年度予算が前倒しで執行されたと見ている。一方で、私立病院、診療所市場では、第1四半期では駆け込み需要の動きがあまり見られなかった。あるとすれば、消費税率引上げ直前の8月～9月だろうと想定している。第1四半期における駆け込み需要の影響は全体で数億円規模であったと見ている。それ以外の好調な要因としては、大学、官公立病院市場における新築移転に伴う大口商談の受注、診療所市場における新規開業支援ビジネスでのソリューション提案が挙げられる。中位機種ベッドサイドモニタ CSM-1500/1700 や全自動血球計数・免疫反応測定装置 MEK-1303 等の新製品も寄与した。

**Q2: 国内の私立病院市場において中小病院での売上が振るわず微減となった要因と今後の対策を教えてください。**

A2: 大学、官公立病院市場では2010年度～2013年度にかけて診療報酬プラス改定や地域医療再生基金を受けて購入いただいた機器の更新時期を迎えているのに比べ、私立病院市場の更新需要はさほど高くない。また、私立病院は診療報酬改定の内容に合わせて設備投資を行う傾向にあるが、今年の4月は改定がなく、そういった動きが見られなかった。私立病院市場には注力しており、中小病院向けの新製品のベッドサイドモニタ PVM-4000、SVM-7200、医用テレメータ WEP-1000 の販促活動を強化することで回復を目指す。

**Q3: 国内の診療所市場が非常に好調だが、前年同期に比べて大きく増収となった要因を教えてください。**

A3: 全自動血球計数・免疫反応測定装置 MEK-1303 が売上に寄与した。また、新規開業支援ビジネスにおけるコンサルティング強化により、自社品と他社品を組み合わせたソリューション提案が奏功したほか保守契約も伸長した。一昨年から開始したクラウドサーバを活用した月額制のITソリューションである PrimePartner や LAVITA も実績が出てきている。

**Q4: 米州が好調に推移しているが、米国での生体情報モニタの評価が高いことや、著名な大病院で商談を受注していることがブランド力の向上、売上の拡大につながっているのか。**

A4: 米国のお客様ニーズに対応したモニタ製品のラインアップを拡充してきたことで、大病院にも採用いただけるようになり、売上が好調に推移している。また、米国で認知度の高い脳波計の販売チャネルをモニタ商談にも活用しており、今後も少しずつシェアを拡大していきたい。

**Q5: 米国で 2020 年 3 月期下期に発売を予定している新製品のスポットチェックモニタ SVM-7200、中位機種ベッドサイドモニタ CSM-1500/1700 の FDA 承認申請の状況を教えてください。**

A5: SVM-7200 は既に承認取得しているが、病院のネットワークシステムへの接続等の対応を行っており、計画どおり 2020 年 3 月期下期発売の予定である。CSM-1500/1700 については FDA からのサイバーセキュリティ対策に関する照会に対応する状況が続いているが、2020 年 3 月期下期発売の計画に変更はない。

**Q6: 粗利率低下のうち、売価ダウンと売上構成の変化による影響について、その内訳を教えてください。今後、粗利率は改善する見通しか。**

A6: 売価ダウン、自社品・他社品の売上構成の変化、在庫の除却評価減が、それぞれ 2 : 1 : 1 の比率で粗利率低下につながった。元々、第 1 四半期の売上ボリュームが高くないことから国内の大口商談による売価ダウンや売上構成変化の影響が大きく出たが、自社品比率を上げて粗利率の改善を目指す方針に変更はなく、第 2 四半期以降は改善したい。また、在庫の除却評価減については、東日本物流センターへの移転に伴い在庫整理を行っている。今後は適正在庫を維持し、除却評価減が出ないように取り組む。

**Q7: 新製品の人工呼吸器について、市場の反応を教えてください。消耗品や保守サービスの観点から、収益性は、他の自社品と比べて高いか。ビジネスモデルに変更はあるか。**

A7: 学会等での展示でも高い評価をいただいております。発売後すぐに受注・納品した施設もあった。機器および消耗品の利益率はモニタ等と大きく変わらないが、治療機器であることから保守契約率は比較的高くなると見ている。ビジネスモデルはこれまでと同様に考えており、レンタル等へのシフトは想定していない。モニタとの総合提案を推進することで市場認知を徐々に高め、売上寄与につなげたい。

以 上

#### <ご留意事項>

※本資料は、投資家の皆様へのご参考として掲載しています。説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたものではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。