

個人投資家向け会社説明会 主な質疑応答
(2019年10月、12月、2020年1月開催)

Q1: 国内は私立病院市場、診療所市場での取り組みを強化しているということだが、具体的な戦略を教えてください。

A1: 当社は、急性期向けの医療機器を長年開発してきたこともあり、国内売上高の半分以上を大学、官公立病院市場が占めています。一方で、地域医療構想に沿った病床再編が進められる中で、急性期を担う大学、官公立病院と、回復期やリハビリ期、在宅医療を担う私立病院、診療所との医療連携が重要性を増します。このような市場環境の下、急性期医療から在宅医療までケアサイクル全体を包括的にサポートできるよう商品ラインアップを拡充し、営業体制の再編・強化に取り組んでいます。

Q2: 海外売上高を伸ばすに当たり、特にアメリカでは他社が圧倒的なシェアを持っている中で、どのように攻略していくのか。

A2: 脳波計においては、当社は従来からアメリカの著名な病院でご使用いただくなど高いシェアとブランド認知を得ています。今後は、市場規模の大きい生体情報モニタを中心に伸ばしていきたいと考えています。品質・アフターサービスの良さや大規模モニタリングシステムに対応できる製品ラインアップにより大病院での商談を獲得できていることから少しずつシェアを伸ばしており、足元のアメリカにおける生体情報モニタのシェアは9%となっています。また、アメリカの医療機関に対して第三者評価会社が行っている顧客満足度調査では、13年連続No.1の評価をいただいています。引き続き、顧客満足度の向上に努めるとともに、製品ラインアップの拡充や販売・サービス体制の強化を図ることで、生体情報モニタリング事業を伸ばしていきたいと考えています。また、治療機器事業においては、2012年にデフィブテック社を買収しアメリカのAED事業に参入しているほか、今期は新たに人工呼吸器事業を立ち上げました。脳波計、モニタ、治療機器の3つを柱に、アメリカでの事業拡大に取り組んでいます。

Q3: パルスオキシメータは一般向けにも販売しているか。どこで購入できるか教えてください。

A3: 当社の製品は医療機関向けのみですが、家電量販店などで一般向けの製品をご購入いただけます。

Q4: 今年は5G元年と言われているが、当社の医療機器と今後普及が進むだろう5Gとの融合についてどのように考えているか。

A4: 医療機器をネットワーク接続して使用する場合、安全かつ途切れることのない通信の確保が必須条件となります。5Gの普及が進み安定した通信が確立された後に、医療機器を接続した際の安全性試験等を行った上で活用していく考えです。

Q5: 将来に向けた製品開発について、新たなテーマへの挑戦など差し支えない範囲で教えてほしい。

A5: あまり具体的なお話はできず申し訳ありませんが、医療機器メーカーとして常に新しい技術で医療の質と安全の向上に貢献していきたいと考えています。注力している研究開発テーマには、当社の強みであるセンシング技術の活用や在宅医療向けの医療機器、再生医療における治療成績の改善につなげるための医療機器等があります。

Q6: 株主優待制度はあるか。

A6: ございません。株主様への還元方針としましては、配当を重視しており、連結配当性向 30%以上を目標としています。

Q7: 株主向けイベントは定期的開催しているのか。

A7: 不定期ですが、これまでに、富岡生産センタや総合技術開発センタの見学会を開催しています。株主様向けイベントは3月頃の開催が多く、開催する場合は上半期の株主通信でお知らせしています。

Q8: 今期の想定為替レートはいくらか。

A8: 2020年3月期の為替の前提は、108.5円/米ドル、121円/ユーロです。当社では、自社品の輸出を行うとともに他社品の輸入も行っているため、概ね輸出入のバランスが取れていることから、為替変動の影響は一定程度相殺されます。但し、近年はアメリカ向けを中心に輸出量が増えていることもあり、米ドルに対し1円の円高で通期の営業利益に0.9億円のマイナス影響があると見ています。

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。