

2026年3月期決算説明会における主な質疑応答

2026年5月15日、東京

Q1：2026年3月期第4四半期に北米で生体情報モニタが好調だった背景を教えてください。

A1：第3四半期では医療機関における商談決定プロセスに慎重な動きが見られたが、第4四半期では機器の納品・設置が進み、想定を上回る二桁成長となった。

Q2：2026年3月期の営業利益が前回予想を下回った要因を教えてください。

A2：連結売上高は概ね計画どおりだったが、営業利益は前回予想を下回った。未達の内訳は、粗利率の低下が3割程度、販管費の増加が7割程度である。粗利率は、在庫評価減が増加したことから、想定を下回った。販管費は、第4四半期に北米で生体情報モニタの売上が想定よりも上回ったことから、売上変動費や業績連動分の賞与など人件費が増加した。また、海外子会社の業績見通しの精度向上に課題があることから、引き続き改善に取り組む。

Q3：2027年3月期の国内売上高が、アボット製品終了およびドゥウェル社連結影響を除く実質ベースで+8%の成長を見込む背景と、達成確度を教えてください。

A3：達成確度については、成長目標として意欲的な目標を掲げるべきと考える一方、業績予想の修正を重ねることのないよう、予想の立て方を見直している。国内においても不確実性はあるが、補正予算の投入や診療報酬改定による支援が進められており、病院の設備投資意欲は緩やかに回復すると見ている。また、アボット事業に従事している社員を自社品販売など成長領域に再配置する。さらに、販売価格引上げなど価格政策の見直しを継続する。物価や賃金の上昇により医療機関の経営環境は厳しい状況が続いているが、各医療機関はタスクシフトや業務の効率化に取り組んでおり、診療報酬改定においても急性期病院への手当を厚くしている。DPC（診断群分類包括評価）制度では、在院日数の短縮や病床稼働率の向上が病院の収益に直結することから、当社のITシステム、DHS製品を中心にソリューション提案を強化する。

Q4：米国の医療機関は生体情報モニタを使って数百名を管理し、効率化を進めている。日本はどうか。

A4：日本においてもDPC制度の導入以降、在院日数の短縮や病床稼働率の向上など、医療の質および医療経済性の向上を評価する体制に移行している。米国ではValue-Based Medicineが推進される中、患者アウトカムの最大化と医療コストの適正化に向けて、生体情報モニタが活用されている。日本においても、従来の疾病管理やアラーム発生に加え、患者さんの容態急変・悪化の予防が重要である。米国における医療課題の解決につながるソリューション提案力を、日本でも商談機会につなげたい。

Q5：国内の医療機関では IT 人材が不足しているため、医療 DX の進展に時間を要するリスクはないか。半導体やメモリ等の需給ひっ迫による影響も懸念される。

A5：国内においても、データヘルス、遠隔医療、AI、ICT の活用など医療 DX が推進されており、医療 DX に向けた提案を強化し、商談数も増えている。大学病院など高度急性期病院で IT システム投資による医療 DX が進んでいるほか、中小病院向けにはクラウドのクリニカルアシスタントサービス PrimeBridge の展開を強化している。これにより、中小病院における IT 人材不足の補完につなげた。現時点で当社が把握している情報をもとに物価上昇の影響は織り込んでいるが、部材の調達困難に伴う影響は織り込んでいない。

Q6：2027 年 3 月期の営業利益の見通しにおいて、売価・コスト影響の内訳を教えてください。全社収益改革の効果発現やアボット製品の段階的な縮小等を踏まえ、上期と下期の営業利益のバランスを教えてください。

A6：粗利率は、アボット製品の取り扱いを終了し、国内外で自社品販売に注力することから、商品ミックスの良化による改善を想定している。また、自社品の販売価格引上げの取り組みを継続し、北米での粗利率改善も見込んでいる。コスト面では、関税や原材料価格の上昇影響等を織り込んでいる。上期と下期のバランスについては、例年どおり、売上高、営業利益ともに下期偏重と見ている。なお、中東情勢に伴う売上高へのマイナス影響は、上期中心と見ている。

Q7：中期経営計画の経営目標値と最終年度予想の差異が大きい。改革や変革の局面で外部人材を登用する事例もあるが、当社では検討したか。本年 4 月の機構改革の目的を教えてください。

A7：海外を中心に外部人材の登用を積極的に進め、機能強化を図っている。外部のコンサル等も活用しており、内部人材だけで変革が進まないとは考えていない。レジリエンスの高い組織能力を構築するため、本年 4 月に 3 つの機構改革を実施した。まず、国内事業統括本部を新設し、部門横断的な業務プロセス改革の推進により事業基盤を強化する。次に、ビジネスユニット体制を導入し、グローバルでの事業戦略を一気通貫で推進する体制を構築する。続いて、生産物流本部を新設し、マルチプラント生産などグローバルなサプライチェーンを統括し、調達機能を強化する。これらの取り組みにより、変革の推進力を高め、外部環境の変化に適応していきたい。

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。