

**2025年3月期第2四半期決算
決算説明会における主な質疑応答
2024年11月11日、東京**

Q1：国内では、本年4月の医師の働き方改革および6月の診療報酬改定を受け、医療機関の設備投資に第1四半期から変化が見られたか。下期の国内売上高は増収の見通しだが、下振れリスクはあるか。来期以降の見通しはどうか。

A1：第2四半期（会計期間）は、第1四半期に比べ医療機関における設備投資が進み増収となった。医療機関の経営状況は二極化しており、設備投資意欲は施設によって異なる。一部の病院では、上期に医師の働き方改革や診療報酬改定への対応が進められたと見ている。療養病棟では評価項目の見直しに伴い、送信機や医用テレメータの需要が増加した。下期においても、医療機関の経営悪化の影響は懸念されるが、需要が好調なAEDや人工呼吸器に注力し、計画達成を目指したい。来期以降も、地域医療構想の実現に向けた取り組みは進むことから、海外に比べると不透明な状況にはない。

Q2：通期の国内AED売上高見通しを上方修正した背景を教えてください。下期も期初予想を上回る見通しか。

A2：上期、下期ともに期初予想を上回って好調に推移する見通しである。国内では、本年7月からオートショックAEDの販売先の限定が解除されたほか、AED20周年記念を受けて、改めてAEDの重要性が認知され、需要の増加につながっている。

Q3：通期の海外売上高見通しを下方修正した背景を教えてください。アジア州他の下方修正について、中国と中近東・アフリカではどちらの修正が大きいのか。下期以降の中国の景況感をどう見ているか。

A3：為替影響を除く実質ベースでは、中国、中近東・アフリカに加え、デフィブテック社のAEDの売上見通しを下方修正した。アジア州他の下方修正のうち、中国が7割程度を占める。中国では、医療機器の需要低迷に伴い、上海光電の販売・サービス部門を再編し、事業再編費用等の特別損失を上期に計上した。下期も、反腐敗運動の長期化に加え、景気減速の影響、国産優遇策の強化により、厳しい市場環境が続くと見ている。中近東・アフリカでは、上期は低調に推移したものの、下期にかけて引き合いはあることから挽回を図りたい。

Q4：通期の北米売上高見通しを見直した背景を教えてください。米国の医療機関における設備投資意欲はどうか。政権交代による当社事業への影響を教えてください。

A4：為替影響を除く実質ベースでは、期初予想を据え置きとしているが、デフィブテック社のAEDは、各国代理店での在庫調整により、期初の想定を下回る見通しである。一方、生体情報モニタ、人工呼吸器が期初の想定よりも好調に推移する見通しである。北米では、医療機関の経営が改善傾向にあり、医療機器の設備投資に回復の兆しが見られる。政権交代の影響については、今後の動向を注視す

る必要がある。日本から輸出する製品や消耗品、輸入部品が追加関税の対象となった場合には、当社事業への影響はあると見ている。米国には、AED と人工呼吸器の生産拠点があることから、今後も現地生産体制の強化を進める。

Q5：粗利率について、第2四半期（会計期間）に改善した背景、通期見通しを下方修正した背景を教えてください。

A5：第2四半期（会計期間）の粗利率は、在庫評価減の減少や商品ミックスの良化等により改善した。在庫削減に加え、国内における自社品販売の注力、北米の生体情報モニタの伸長により、今後も良化していくと見ている。通期見通しは、為替のプラス影響はあるものの、富岡生産センターでの部材のコストアップを織り込んで、下方修正した。

Q6：今期に入り業績予想の修正が続いているが、予実管理に課題があるのではないか。

A6：元々、第1四半期は、売上ボリュームが高くないことから利益のぶれが大きい。予測精度向上のため、CRM（顧客管理システム）での商談管理や PSI（生産・販売・在庫）管理の高度化を進めている。来期は計画編成のプロセスも見直したい。売上見通しの精度については、国内よりも海外での不確定要素をどう織り込むかが課題と考えている。

Q7：Ad-Tech 社の取得価額約 160 億円の資金調達はどのように行うか。今後のキャッシュの用途を教えてください。

A7：3 ヶ年中期経営計画では、M&A などの成長投資に 300 億円以上を想定している。その一環で、金融機関から借入を行い、Ad-Tech 社を子会社化した。Ad-Tech 社の頭蓋内電極と当社事業のシナジー創出に期待している。今後も成長投資は継続するが、自己資金に加え、借入も資金調達の有効手段として検討する。

Q8：全社収益改革について、商品ミックス、生産性、サプライチェーンの各領域で、上期の進捗状況を教えてください。

A8：商品ミックスでは、国内で6月からサービス料金の見直し、下期から製品・消耗品の販売価格の見直しを進めている。国内では、医療機関の経営悪化が顕在化しており、競合他社もある中、価格交渉は非常に厳しい状況にあるが、当第4四半期以降に効果が出てくると見ている。生産性の向上に向けては、生成 AI の 2,000 ライセンスを導入したほか、製品 QA チャットボットの運用を開始した。生成 AI の活用による業務効率の改善については、計画どおり効果が出てくると期待している。サプライチェーンでは、インフレの影響がある中、サプライヤーとの価格交渉を継続しているが、効果の発現には想定より若干時間がかかると見ている。

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。