

**2023年3月期第2四半期決算**  
**テレフォン・カンファレンスにおける主な質疑応答**  
2022年11月11日、東京

**Q1：上期において半導体の需給ひっ迫等による製品供給問題の影響はどの程度あったか。下期に影響の緩和を見込む企業が多いが、当社はどうか。**

A1：半導体の需給ひっ迫等による製品供給問題については上期末まで継続すると仮定し、売上高に対して40億円程度、営業利益に対して20億円程度のマイナス影響を見込んでいた。上期は、アジア州他、欧州、中南米における機会損失が15億円程度、米国における新製品の中心機種ベッドサイドモニタの供給遅延によるマイナス影響が25億円程度あったと見ている。半導体の需給ひっ迫は緩和傾向にあるが、医療機器は多品種少量のため一部部品で影響が続いている。前期から生産や製品供給に影響が出ないよう、製品在庫、部品在庫を積み増しているが、下期においても一部製品の供給遅延リスクが残ると見ている。

**Q2：上期において部材価格や光熱費等の上昇による影響はどの程度あったか。下期の見通しを教えてください。本リスクはいつ頃緩和すると見ているか。**

A2：部材価格や光熱費等の上昇は通期を通して継続すると仮定し、売上総利益に対して15億円程度のマイナス影響があると見込んでいる。上期では6億円程度のマイナス影響があったが、上期は部品在庫を使用したこと、当社の売上は下期偏重であることから、下期の方が本影響は大きいと見ている。一時的に高い価格で調達した部材の影響は在庫消化により中長期的には緩和するが、部材メーカーによる価格引上げの影響は継続すると見ている。

**Q3：通期の国内売上高予想を45億円上方修正した背景を教えてください。どの製品が想定を上回ったのか、血球計数器が好調に推移した要因は何か。**

A3：上期の実績および直近の業績動向を踏まえ、通期見通しを上方修正した。上期は、脳神経系群、心臓カテーテル検査装置群などの生体計測機器、検体検査装置が想定を上回ったほか、医療機器の設置工事・保守サービスも好調に推移した。また、コロナ関連需要13億円程度も織り込んでいなかった。血球計数器は、コロナ禍で延期されていた診療所の新規開業が再開され、好調に推移した。IoTを活用した新たな付加価値サービスである、血球計数器向けの医療機器リモート監視システム MD リンケージも多く施設から好評をいただいている。

**Q4：2023年における当社を取り巻く事業環境、特に国内、米国における病院の設備投資意欲の見通しを教えてください。**

A4：国内では、本年4月の診療報酬改定で新設された急性期や集中治療領域における評価項目に対応するため、手術室・ICUの拡充やHCUの設置等の動きが出てきており、当社によるソリューション提案のチャンスとなると見ている。海外では、各国でコロナ後の医療提供体制の整備に向けた動きが出ている。米国においても、供給遅延のリスクは残るものの、医療提供体制のさらなる強化に向けて医療機器の需要は堅調に推移すると見ている。当社においては、想定よりもコロナ関連需要の反動が小さ

く、コロナ関連以外の医療機器の需要も回復している。また、コロナ禍で生体情報モニタや人工呼吸器の設置ベース、新規顧客ベースが拡大していることから、事業基盤の強化につながっている。

**Q5：当社が中長期的に注力する地域は米国、新興国市場と理解しているが、イタリア Software Team 社の買収に至った目的、経緯について教えてほしい。**

A5：当社が掲げる DHS 構想と Software Team 社のソフトウェアに高い親和性があること、また、デジタルヘルスケア実現の要求が高まっている欧州等の生体情報モニタ市場における当社シェア向上が期待できることから買収に至った。欧州では、Software Team 社と日本光電ヨーロッパが販売提携しており、本買収は日本光電ヨーロッパと本社技術開発部門が推進した。当社における中長期的な成長ドライバは米国、新興国事業であり、これらに注力する方針に変更はない。

**Q6：全静脈麻酔支援シリンジポンプ制御ソフトウェアについて、詳細を教えてください。海外展開の予定はあるか、競合他社はあるか。**

A6：本ソフトウェアは、生体情報モニタから得られる患者さんのバイタルデータを活用し、麻酔薬の投与を自動調節することで、手術中の医療安全、業務効率の向上に寄与すると大変期待している。シリンジポンプで注入する静脈麻酔が対象だが、今後さらに研究開発を進め、麻酔領域における改善につなげていきたい。まずは、国内で臨床研究を重ね、エビデンスを確立した段階で海外展開を検討する予定である。過去に海外で同様のコンセプトの製品を開発していた会社はあるが、普及には至っていない。

**Q7：自社品売上比率はコロナ前に比べ高い水準が続いているが、今後もこの水準を維持できるか。粗利率改善に向けて、他社品をさらに絞る余地はどの程度あるか。**

A7：国内における自社品販売の注力や海外売上高の伸長により、自社品売上比率および粗利率の改善につながっている。中期経営計画において既存事業の収益性改善を基本方針に掲げており、粗利率 50% 以上、営業利益率 10% 以上を定常的に確保できる企業体質への変革は着実に進んでいる。国内では自社品販売に注力し現地仕入品の抑制に努めているが、導入品は自社品と相乗効果が期待できるため抑制はしていない。長期ビジョンの実現に向けて、機器の販売から医療課題を解決するビジネスモデルへの変革、データから価値を生み出す価値創造モデルの実現に取り組んでおり、サービス事業や SaMD（医療機器プログラム）の拡充により、さらなる収益性の改善につなげていきたい。

**Q8：営業利益率が上期に比べ下期に改善する要因は何か。一製品当たりのコストは下期の方が低いのか。**

A8：当社の売上は下期偏重であることから、営業利益率も下期の方が高い。販管費のうち人件費などの固定費が占める割合が大きく、下期の方が営業員一人当たりの売上高が大きいため、一製品当たりのコストも下期の方が低い。

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。