

2019年3月期 決算説明会における主な質疑応答

2019年5月15日、東京

Q1: 粗利率の改善に注力しているが、2020年3月期の粗利率の予想は48.5%と、2019年3月期の48.1%に対して若干の改善にとどまる。新製品効果などを考えると、もう少し改善出来るのではないか。

A1: 粗利率の改善に集中的に取り組んでおり、2019年3月期にも成果は現れている。この改善傾向は続くとしており、取り組みをさらに強化する。2020年3月期の粗利率は、円高のマイナス影響に加え、生体情報モニタの新製品投入が遅れ気味のため実質的な寄与が下期からであること、生産・物流体制の整備に少し時間を要することから48.5%を見込んでいる。

Q2: 10月に予定されている消費税率引上げに合わせた診療報酬改定では、急性期病院に配慮した配分となるようだが、病院の反応と当社業績への影響を教えてください。

A2: 前回の消費税率引上げに伴う診療報酬改定では急性期病院への手当が十分でなかったことが問題になったが、今回の改定では急性期病院への手当を厚くしているため、医療機関の消費税負担問題は多少緩和されると見ている。当社業績への影響としては、消費税率引上げ前に若干の駆け込み需要を見込んでいるが、その後の反動減も予想されるため、通期で見ればフラットと考えている。営業現場からの報告によると、官公立病院の約4割で下期の購入予定を前倒して上期に買う動きが見られる。私立病院、診療所では官公立病院ほどの動きはなく、消費税率引上げ前の購入の意思ははっきりするのは夏頃と見ている。いずれにしても大型の医療機器の購入が先に検討、実施されると思う。

Q3: 国内の官公立病院市場が第4四半期（会計期間）で大きく伸びたが、官公立病院市場の需要トレンドが変わってきたのか。

A3: 官公立病院向けの売上は前期（2018年3月期）に比べて伸びたが、まず1つは前期が低調だった。また、2019年3月期は地域医療再生基金で導入いただいた機器の更新が徐々に出てきており、官公立病院のうち公的病院などが好調に推移した。一件当たりの商談規模は前回購入時ほど大きくないが、今後も更新需要はあると見ている。

Q4: 消耗品・保守サービスの割合が伸びているが、このうち自社の消耗品・サービスの状況を教えてください。

A4: SpO₂/CO₂ センサなど当社独自の技術を活かした自社の消耗品は、グローバル展開の強化により着実に増加している。保守サービスについても IoT を活用した新たな付加価値サービスとして、医療機器リモート監視システム「MD リンケージ」の提供を国内で開始し、非常に好調に推移している。国内のお客様で一番重要になっているのが医療安全であり、10年前に比べると保守契約を結びたいとい

う医療施設が非常に増えている。当社としても、医療安全に貢献するため、様々なサービスプログラムを用意し、保守サービス事業を強化している。

Q5: 2020年3月期の業績見通しで人件費と経費が合計33億円増加すると見込んでいるが、その内訳を教えてください。

A5: 人件費と経費はそれぞれ約半分ずつの増加を見込んでいる。特に東日本物流センターの投資が大きく、国内支社支店と本社事業所の移転・再編や人工呼吸器事業の海外での立ち上げにかかる費用を合わせると、約10億円を見込んでいる。

Q6: 新製品の中位機種ベッドサイドモニタは2020年3月期下期に米国での発売を予定しているが、当初予定していた発売時期から1年ほど遅れている。米国連邦政府の一部閉鎖に伴う承認プロセスの遅れは1ヵ月程度と聞いていたが、FDAから追加の照会項目が発生したのか。発売がさらに遅れるリスク、コストがかかるリスクはないか。

A6: 年末年始の米国連邦政府の一部閉鎖に伴って遅れていた承認プロセスは、現在再開してやり取りを進めている。特に昨年後半からサイバーセキュリティに対する取り組みや機能強化が求められており、従来にはなかった照会項目であるため対応に時間を要している。現時点での照会状況を踏まえ、想定外のリスクはないと考えており、2020年3月期下期には発売できると見ている。

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。