

**2019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**  
2018年11月7日、東京

**Q1: 第1四半期に続き、第2四半期も粗利率が改善しているが、その要因を教えてください。今後も粗利率の改善を維持できると見てよいのか。**

A1: 今期は、粗利率の改善に最重要課題として取り組んでいる。粗利率改善の要因の一つとして、昨年4月に国内販売子会社制から支社支店制へ移行したことにより、自社品比率が伸長して売上構成が良化した。全国で一貫した販売施策を展開することができ、その効果が現れている。また、富岡工場や上海工場での生産性の向上、昨年度に問題となった米国での生体情報モニタの納品・設置に関する料金の適正化に取り組むなど、売上原価の低減も粗利率の改善につながった。下期以降も引き続き、生産性の向上による原価低減、粗利率の高い自社品の販売に注力するとともに、自社製の消耗品・保守サービスの拡大により、粗利率の改善を図る。

**Q2: 国内では大学病院向けがかなり好調だったが、下期もこの好調は続くとして見てよいのか。**

A2: 大学病院は、私立大学での大口商談の受注が重なり好調に推移した。地域医療再生基金で購入いただいた設備の更新商談も始まっている。一件あたりの商談規模は当時ほど大きくないが、下期も更新需要は続くとしている。

**Q3: 国立病院の予算執行がかなり遅れていると聞いているが、当社の官公立病院向けが堅調に推移した要因は何か。取り組みを強化している私立病院、診療所向けが低調だった要因も教えてください。**

A3: 官公立病院のうち、公的病院向けが堅調に推移し、前期低調だった国立病院向けも増収となった。一方で、自治体病院は予算が厳しい状況が続いている。私立病院では、2016年4月の診療報酬改定時ほどの需要は見られなかったものの、首都圏に営業リソースを重点的に配備した結果、首都圏の中小病院市場では成果を出すことが出来た。診療所市場では、粗利率の低い他社品の販売を抑制し、自社品販売に注力することで粗利率の改善を図っている。新製品である一体型の全自動血球計数・免疫反応測定装置も好調に推移しており、さほど心配はしていない。

**Q4: 欧州の上期売上高がやや低調だったが、下期の対策を教えてください。**

A4: 欧州では、ドイツとイタリアが好調に推移したが、ロシアとトルコは低調だった。ロシアは前期に政府の医療予算執行で好調だった反動減があり、トルコは通貨安による商談の停滞が影響した。新製品の中心機種ベッドサイドモニタは脳波モニタリング機能の搭載に若干の遅れが出ているものの、各国語対応は完了しており、下期での挽回を目指す。

**Q5: 上期の販管費は前年同期比 10 億円増加したが、通期見通しから引き算すると、下期の販管費は前年同期比 20 億円以上増加する計算になる。下期の増加要因を教えてください。**

A5: 上期から下期に 10 億円の販管費の期ずれが発生した。広告宣伝費などの経費の期ずれが 5 億円、設備投資のタイミングのずれによる減価償却費の下振れが 2 億円、売上未達に伴う販売費用の未消化が 3 億円となっている。下期は、上期からの期ずれに加えて米国での生体情報モニタの納品・設置体制強化に伴う人件費の増加などを見込んでいるが、通期ではグループ全体の経費コントロールを徹底して、当初の計画内に収めたい。

**Q6: 下期に発売予定のスポットチェックモニタとはどのような製品か。**

A6: スポットチェックモニタは、看護師が病棟にいる患者さんを回って、その場で患者さんの体温や血圧などを測定するためのモニタであり、米国市場で広く普及している。このスポットチェックモニタを導入することによって、病院全体のモニタシステムを当社製品に統一できるようになるため、米国での競争力の向上が期待できる。

**Q7: 2019 年 10 月の消費税増税について、当社業績への影響はどうか。**

A7: 今期については、消費税増税の影響はないと見ている。ただ、納品までに時間がかかる IT システムについて、消費税が上がる前に導入したいというお客様からのお問い合わせが増えている。増税前の駆け込み需要は、ある程度見込まれると考えている。

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など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、実際の業績などは様々な要因により大きく異なる可能性があります。