

2019年3月期第1四半期決算
テレフォン・カンファレンスにおける主な質疑応答
2018年8月2日、東京

Q1: 第1四半期の粗利率がかなり改善しているが、その要因を教えてください。前期は生体情報モニタの売上構成比が上がっても粗利率の改善につながらなかった。今後は、自社品比率が伸びれば粗利率も改善すると見てよいのか。

A1: 国内外で自社品販売に注力したことにより売上構成が良化した。富岡工場や上海工場、デフィブテックで生産性が向上したこと、前年同期の粗利率の低下要因であった在庫の評価減を抑制できたことも寄与した。また、前期は米国で生体情報モニタの納品・設置に関する外注費用がかかり、売上原価が増加したが、今期は出来るだけ外注に頼らない、設置料金の適正化といった改善を進めている。自社品の粗利率改善に寄与しており、第2四半期以降も引き続きプラスに寄与すると見ている。

Q2: 新製品の中位機種ベッドサイドモニタ CSM-1500 の引き合い状況や市場での評価を教えてください。CSM-1700 が8月に発売され、やっと上位機種の CSM-1900、中位機種の CSM-1700、CSM-1500 が出そう。新製品の本格的な売上への寄与、粗利率の改善の効果は今期に現れるのか。来期の方が大きいのではないか。

A2: CSM-1500 は3月に国内販売を開始しているが、医療機器の場合は実際にお客様にお使いいただく中でご要望をお聞きしながら改善・改良を図っている。本格的な出荷は7月であり、現時点ではまだ実績として大きくはなく、売上への寄与は9月以降になると見ている。CSM-1500 は画面の見やすさだけでなく当社の上位機種モニタと同等の高機能を有していること、大規模なシステム化に対応できる点で、お客様から高く評価いただいている。モニタのラインナップが全て揃わなければ寄与しないという訳ではない。今期にも寄与すると見ている。

Q3: 国内では大学病院向けが好調だったが、大学病院の投資意欲が旺盛と考えてよいのか。

A3: 今年4月の診療報酬改定を受けて、病院の経営環境が大きく改善しているかというところではない。医療機関の消費税負担問題もまだ結論が出ていない状況である。地域医療再生基金で購入いただいた設備の更新需要が始まっていることが好調の要因であり、大学病院の経営環境が改善しているとは見えていない。

Q4: 国内の私立病院向けが思ったより伸びていない印象である。会社としての評価はどうか。

A4: 私立病院は前回の診療報酬改定時ほどの駆け込み需要があまり見られなかったこともあり、期待したほどの伸びではなかった。今年4月に首都圏に営業リソースを重点配備したが、その効果は第2四半期以降に寄与すると見ている。引き続き診療所と私立病院への取り組みを強化する。

Q5：前期末から在庫が増加している理由を教えてください。

A5：新製品の生産開始に伴う増加もあるが、平準化生産を進めていること、海外への出荷に向けた生産が増えていることも要因である。新興国における政府入札案件では、一つの商談で数百台の規模になることもあり、出荷に備えて在庫が増加している。

Q6：第1四半期における米国のビジネスの状況を教えてください。

A6：米国は主力製品の生体情報モニタが引き続き好調に推移し、受注も順調に積み上がっている。ここ数年課題であったインストール遅れの問題も解消し、スムーズな出荷、納品が出来ている。デフィブテックの AED は前期末に売上が集中したため低調だったが、脳波計は営業体制を見直した効果が寄与して好調に推移した。

Q7：欧州とアジア州の通期売上高予想に対する進捗が遅いが、達成の確度を教えてください。

A7：欧州は新製品である中位機種ベッドサイドモニタの各国語対応に時間がかかり少し出遅れたが、営業員のモチベーションは高く、下期での挽回は可能と見ている。アジア州は中国が CFDA の承認を取れた新製品効果もあって二桁成長を続けており、またインドも昨年の物品サービス税導入による市場の混乱が一段落してきているため、第2四半期以降は回復すると見ている。

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。