

2018年3月期 決算説明会における主な質疑応答

2018年5月15日、東京

Q1: 粗利率の改善が遅れている理由を教えてください。単純に1~2年遅れているだけなのか、社内または環境要因で苦戦しているのか。

A1: 新製品の投入が遅れ、海外出荷に向けた生産、物流の効率化も想定ほど進まなかった。重要商談での価格対応も響き、粗利率の改善は1年遅れとなった。2019年3月期は多数の新製品を投入する予定であり、会社全体で粗利率改善に取り組むことで、粗利率は改善できると考えている。

Q2: 自社品比率や消耗品・保守サービスの売上が拡大すれば粗利率が改善すると見て良いか。重要商談で価格対応があったとのことだが、今後もあるのか教えてください。

A2: 2019年3月期の粗利率の想定は48.2%だが、自社品の粗利率はこれよりも高い。消耗品・保守サービスも同様であり、自社品、消耗品・保守サービスの比率が増えることが、粗利率の改善につながることは間違いない。新製品への切り替えのタイミングもあり、2018年3月期は古い機種が生体情報モニタを中心に価格対応が必要になったが、2019年3月期は多数の新製品の投入により競争力が改善される。今回の価格対応は一過性と考えている。

Q3: 国内売上の市場別の動向を教えてください。大学や官公立病院で少し方向感にばらつきがあるが、2019年3月期以降もこの傾向が続くのか、それとも総じて回復基調になると見ているのか。

A3: 地域医療再生基金で導入いただいた機器が更新時期を迎えるため、大学・官公立病院で需要はあると見ているが、官公立病院は依然として経営状況が厳しく注視する必要がある。診療所市場が若干減収となったが、他社品の減収が要因である。自社品販売に注力したためであり、心配していない。私立病院についても中小病院を中心に回復期等への病床転換が見込まれるため、販売体制を強化している。

Q4: 今回の診療報酬改定で入院基本料が見直されたが、業績への影響はどう見ているのか。病院の動きに変化は出ているのか。

A4: 現時点では診療報酬改定を受けた病院の投資の動きは見られず、大学・官公立病院は様子見の印象である。ただ、意思決定の早い私立病院、特に中小病院では電子カルテなど電子化への投資を検討する病院が増えている。

Q5: 2019年3月期の業績予想の達成確度を教えてほしい。

A5: 国内売上は販売体制の見直しによる成果が現れて順調に推移しており、達成できると考えている。海外売上は現地通貨ベースで11%成長を目指しており、海外市場の変動リスクはあるものの、米国を中心に好調に推移しているため、達成できると考えている。一方、粗利率の改善は最優先事項であり、2018年3月期も目指したものの届かなかった。粗利率の状況を慎重に分析し、一つ一つ改善施策を洗い出して検討した。2019年3月期の営業利益150億円は達成したいと考えている。

Q6: 2019年3月期は研究開発費がかなり増加するとのことだが、来期の見通しを教えてほしい。

A6: 2019年3月期に新製品の投入が集中するため、来期の負担は軽減すると見ている。一方で、医療機器EMC第4版への対応や、米国を中心としたサイバーセキュリティ対策など、製品安全に関する規格要求は増加傾向にある。これらの対策にかかる負担が増えることも注視する。

Q7: 新製品の中位機種ベッドサイドモニタCSM-1500の強みを教えてほしい。

A7: 新製品の中位機種モニタは、今後5~10年を見据えた当社のモニタシステムの基盤になる最重要商品であると考えている。ユーザビリティを向上するために、最先端のディスプレイ技術を搭載しているほか、将来的には患者データを活用して診断支援を行うデジモンサポート機能の搭載など、新たな技術トレンドに対応することを想定しており、競争力の高い商品となっている。

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。