

**2018年3月期第3四半期決算**  
**テレフォン・カンファレンスにおける主な質疑応答**  
2018年2月5日、東京

- Q1: 第3四半期(会計期間)の国内売上について、好調の要因をどう分析しているのか。可能であれば、実需の伸びを教えてください。**
- A1: 国内売上が好調だった要因としては、低調だった前年同期との比較であること、地域医療再生基金で導入いただいた設備の更新が始まっていること、例年であれば第4四半期に集中する大口商談の一部が第3四半期に前倒しになったことが考えられる。診療報酬改定で慌ただしい4月を避け、年末年始の納品を希望される病院様が比較的多かった。実需分の伸びを分けることは出来ないが、ここ2~3年設備投資を抑えていた大学・官公立病院で更新が出始めていると考えている。
- Q2: 第3四半期は国内売上が社内計画より上振れたとのことだが、どの市場が好調だったのか。また、私立病院の需要動向をどう見ているのか教えてください。**
- A2: すべての市場が好調だったが、特に大学・官公立病院市場が想定より良かった。私立病院、診療所市場は2016年4月の販売組織再編の成果が出ている。私立病院は設備投資の意思決定が早いいため、年度内に診療報酬改定に備えた機器購入の動きがあるとすれば、3月の私立病院市場と見ている。
- Q3: 研究開発費をはじめ、販管費の進捗が早い。通期計画の営業利益150億円は難しい様に見えるが、達成の確度を教えてください。また、研究開発費は来期以降もかなり増えるのか。**
- A3: 研究開発費の進捗は早いですが、人件費や経費、減価償却費などを抑制し、販管費の総額では期初計画内に収めており、売上が達成できれば営業利益150億円も達成可能と考えている。今期発売予定のモニタの中位機種は当社の主力製品のひとつでもあるため、想定以上に開発投資がかかったが、来期の開発投資は今のところ今期ほどは増えないと見ている。来期計画は現在策定中であり、具体的な回答は控えたい。
- Q4: 第3四半期(会計期間)の粗利率が前年同期の49.4%に対し49.1%となったが、どう分析しているのか。また、第4四半期の粗利率の見通しを教えてください。**
- A4: 第3四半期(会計期間)では国内において大学・官公立病院を中心に自社品と他社品をセットにした大口商談が増えたことが粗利率の低下要因であった。一方、米国における生体情報モニタの納品対応は会計期間では社内リソースで間に合ったため、外注費の影響は軽微であった。第4四半期の粗利率は前年同期の45.9%より改善する見通しだが、通期は48%を維持できないと見ている。

**Q5: モニタの中位機種が発売が期初想定よりも遅れるとのことだが、第4四半期の売上に影響するのか。**

A5: モニタの中位機種が発売は1カ月ほど遅れて2月末か3月初旬になる予定であり、本格的な売上寄与は4月以降と見ているが、第4四半期の売上にはさほど影響しないと考えている。

**Q6: 米国の外注費は、本社からの継続的な支援体制により今後発生しないと見てよいのか。**

A6: 米国も3月に商談が集中しているため、本社からの支援だけでなく外注での対応も必要になるかもしれないが、来期以降は米国子会社でサービス員を増強、納品のスケジュール管理を強化し、本社からの支援、外注に頼ることなく、自分達で対応できる体制にしたいと考えている。

**Q7: 来期の国内売上成長率、市場別の強弱感を教えてほしい。**

A7: 今期からスタートさせている中期経営計画では国内売上2~3%成長を目指している。来期も同様の売上成長を目指したいが、今期の着地や診療報酬改定の内容を見る必要がある。私立病院、診療所は引き続き市場別の取り組みを強化して売上を伸ばしたい。また大学・官公立病院もようやく更新需要が出始め、今後も堅調に推移すると見ており、どの市場もさほど悪くはない印象である。来期計画は現在策定中であり、具体的な回答は控えたい。

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。