

## 2016年3月期 決算説明会における主な質疑応答

2016年5月16日、東京

**Q1: 2016年3月期の国内売上高は、第2四半期（会計期間）は減収だったが、その後大学病院、官公立病院が回復し、通期では横ばいとなった。市場環境は安定してきたとの説明だったが、今の市場環境が続けば2017年3月期の国内売上高4%増収予想は達成可能な数値なのか。それとも高い目標なのか。**

A1: 下期に大学病院の設備投資が回復したこと、大学病院市場とGP※市場に絞った販売施策を展開したことにより、下期は前年同期比2.9%増を達成することができた。2017年3月期も、4月の診療報酬改定を受けて、今の市場環境が継続すると考えている。また、市場環境に合わせて病院営業とGP営業に販売組織を分けた効果が表れると考えており、高い目標ではあるが、達成できると考えている。

※GP：General Practitioner 総合診療医

**Q2: 消耗品・保守サービスの売上高比率が40.9%と、前期に比べて2.7%pt上昇した。ただ、消耗品にはアブレーションカテーテルなど導入品も含まれていると思う。国内・海外の伸びの内訳を教えてください。海外の消耗品売上が伸びている要因は何か。**

A2: 国内では、自社の消耗品も伸びたが、高齢化による患者数の増加などの影響により、導入品であるカテーテル等の販売も伸びた。2017年3月期もこの傾向は継続すると考えている。海外では、機器の設置台数が非常に増えたことに加え、自社の消耗品の販売施策を強化した効果が表れている。

**Q3: 2017年3月期の海外売上高予想は、現地通貨ベースでは20%増収となると思うが、どのようにして達成するのか。**

A3: 下期に海外の伸びが鈍化した。通貨安、原油安により一部の新興国で予算が止まった影響が大きかった。その影響は緩和されつつあり、新興国における需要は底堅いと考えている。また、ここ数年海外の販売体制を強化するとともに商品ポートフォリオを拡充しており、2桁増の成長、20%増の成長は目指せる環境にあると考えている。その中でも、米国は販売組織の再編やGPO/IDN対策が奏功し高成長を続けており、2017年3月期も海外の成長をけん引すると考えている。

**Q4: IFRSを導入した場合の、のれん償却費の業績への影響を教えてください。**

A4: IFRSの導入は検討段階だが、導入した場合の影響は軽微である。米国子会社のデフィブテックを買収した際ののれんを償却しているが、償却額は年間数億円程度である。

**Q5:** 消耗品の売上は、医療機器の累積設置台数と比例して増加すると考えてよいか。消耗品の中でセンサ類の占める割合が大きいと思うが、どの機器が売れるとセンサ類が伸びるのか。また、機器1台当たりの消耗品の売上金額を教えてください。

A5: 生体情報モニタの設置台数に比例して SpO<sub>2</sub> センサ、CO<sub>2</sub> センサの売上は伸長する。生体情報モニタのシェアをグローバルに拡大することが消耗品事業の強化にも直結すると考えている。生体情報モニタ1台当たりの消耗品の売上金額は一概には言い難い。先進国と新興国で消耗品を使う頻度も違えば、日本国内でも急性期か慢性期かで異なる。パラメータの追加やディスプレイ化を進めることで、1台当たりの消耗品の使用量を増やすことは出来ると思う。

**Q6:** 政府が進めている地域包括ケアの進展によって医療機器の需要は大きく変わると思う。例えば、ICTと機器との連携や、認知症患者などの問題について地方自治体と共同でケアするサービス等が考えられるが、研究開発体制の状況を教えてください。

A6: 地域包括ケアは国として重要な課題であり、当社としても新たな事業機会と考えている。病院と病院、病院と診療所の ICT による連携が重要となるが、当社は急性期ではかなりのシェアを持っており、これからは中小病院、診療所に向けた IT ソリューションを強化する方向で開発を進めている。また、新規事業の開拓として、独居老人の方が安心して暮らせる環境を作るため、高齢者健康みまもりサービス SUKOYAKA を始めた。事業化できるか手探りの状況だが、将来的には在宅から診療所、中小病院、そして高度急性期病院と、全体がつながる形を作っていきたいと考えている。

**Q7:** 2017年3月期は研究開発費を増やす計画であり、麻酔器・人工呼吸器の開発にチャレンジすることだが、御社の技術的な強み、期待するシナジー効果を教えてください。

A7: 当社の強みはセンサ技術やパラメータ技術である。麻酔器や人工呼吸器に当社独自のパラメータを搭載することで、他社にはない優れた治療効果やモニタリングといった臨床的価値を提供できると考えている。

**Q8:** 海外での消耗品事業拡大にとって最も重要なことは何か。価格なのか。また、既存の消耗品と、新たなパラメータの消耗品のどちらを伸ばす計画か。

A8: コストダウンと供給体制が重要だと考えており、富岡第二工場での生産自動化や検体試薬の現地生産体制の強化を進める。また、当社のセンサは独自の技術によって臨床的価値を高めており、お客様への訴求に努めている。お客様にとって許容可能な価格となるまでコストダウンを図るが、価格を下げないと売れないということはない。SpO<sub>2</sub>、CO<sub>2</sub>、NIBP など既存の消耗品を主に伸ばす計画としている。

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。