

**2016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**  
2016年2月2日

**Q1: 国内売上高は第3四半期会計では増収だったが、国内の大学、官公立病院の受注が遅れていた要因は何か。12月に受注が集中した特定の要因があったのか。**

A1: 2014年の診療報酬の改定や消費税引き上げの影響を受け、急性期病院では材料費の上昇などが経営を圧迫していた。しかし、下期に入って病院の通期の収支見通しが見え始め、予算が動き出したことは想定どおりであり、下期の国内事業は計画どおりの進捗である。

**Q2: 今年4月の診療報酬改定に向けて、7対1入院基本料の施設基準の見直し、病棟群単位による届出などが議論されている。前回の改定と比べて、病院経営は厳しくなると思うか。**

A2: 従前から病床機能再編の方向であり、前回の改定を踏襲して進められている。中央社会保険医療協議会の議論も想定した範囲内で進んでおり、経営がさらに悪化することはないと思う。今回の診療報酬改定では消費税の増税問題は見送られたため、病院経営が改善するまでには至らないと思う。

**Q3: 米国、欧州の販売組織を変更した効果はどうか。組織変更の効果と市場成長を分けて考えるとどのような状況なのか。**

A3: 米国では、組織再編前からモニタ事業を中心に好調に推移していた。販売組織の再編効果、特にクロスセリング（併売）の効果はこれから顕在化すると見ている。欧州については、もともとドイツにある日本光電ヨーロッパがドイツ語圏の販売と欧州の各販売子会社の管理の二つの機能を担っていた。ドイツ語圏での販売を強化するため、日本光電ドイツを設立し、2015年4月から現地社員をトップに置いたことが奏功している。市場環境的に2~3年前の厳しかった状況から回復傾向にあることも寄与している。

**Q4: 米国の市場環境と今後の見通し、新製品の上市スケジュールを教えてください。**

A4: 米国は二桁成長で引き続き好調に推移している。市場環境についても特に変わった点はない。米国ではクロスセリング（併売）の強化に取り組んでおり、今後の効果を期待している。新製品では高機能ベッドサイドモニタ「CSM-1901」を2016年2月に発売予定である。バイタルサインテレメータは来期に発売予定である。

**Q5: 海外で消耗品が伸びている要因は何か。どの消耗品が伸びているのか。**

A5: 生体情報モニタで使用するセンサや電極、血球計数器で使用する試薬が伸びている。センサ類の方が売上寄与は大きい。米国では営業員の業績評価に消耗品を加えた。新興国では純正消耗品の精度や付加価値が高い点を代理店にプロモーションした効果が出ている。

**Q6: 国内で病院の価格圧力が 2016 年 1 月から強くなっているという話を聞いたが、実際はどうか。**

A6: 病院経営は 2014 年の消費税引き上げや診療報酬改定以降厳しい状況であり、特段 1 月から大きな変化があるとは認識していない。

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。