

## 2016年3月期第2四半期決算説明会における主な質疑応答

2015年11月10日、東京

**Q1:** 10月、11月の国内販売動向を教えてください。足もとで受注の改善傾向は見られるか。

A1: 10月はまだ回復したとは言えず、スロースタートとなっている。商談の数は昨年と同水準のため、11月以降の売上は回復してくると考えている。

**Q2:** 設備投資、減価償却費、研究開発費が期初の計画に対して下方修正となっている。前期も中間で下方修正されており、2年連続となる。将来の成長に必要な投資まで先送りしていないか。

A2: 当社は長期ビジョンに沿った成長を目指して投資を考えている。将来の成長に影響しない範囲で効率化を図る考えであり、将来の成長に対する投資を削減する訳ではない。

**Q3:** 通期の売上高見通しを期初計画から50億円減額されているが、期初の想定との違い、下期の見通しについて教えてください。

A3: 期初の計画は今期見込まれる商談と過去の動向等を踏まえて策定したが、第1四半期、第2四半期では主に国内の大学・官公立病院の予算執行が思ったほど進まず、下期に商談がずれ込んだことが、主な違いである。現在そのような商談も徐々に予算執行の目途がつき始めているため、50億円を補てんするまではいかないが、下期は従来通りの売上が見込めるのではないかと考えている。

**Q4:** 通期の営業利益見通し165億円の達成確度を教えてください。

A4: 営業利益165億円の達成については、単に経費を削減するというよりも、ITを活用して社内の効率化を図ることで収益性を改善しようと考えている。この効果と合わせて下期の増収目標の達成を目指す。さらに、毎年下期になると現地仕入品が増加して粗利率が悪化する傾向だったが、今期は自社商品に注力した販売施策を打っているため粗利率は改善すると見込んでいる。

**Q5:** 米国市場について、サポート人員の不足で少し厳しい状況があったと思うが、足元の状況を教えてください。また、人の採用を抑制されるとのことだが、同じような問題が再燃するリスクはないか。

A5: 上期にあったインストール人員が足りないという状況は既に解消している。また、米国では人員の採用抑制はしていないため、計画どおりに採用を進めている。成長に向けた体制構築はできていると考える。

**Q6:** 社長に就任して数カ月が経過したが、これまで取り組んできたこと、課題認識や今後の抱負について教えてください。

A6: 海外が長かったため、就任後すぐに国内の販売会社や工場、技術部門を回って約500名の社員と面

話し、現状把握に努めるとともに社員のモチベーションやアイデアについてディスカッションを行った。非常に有益な情報を得られたので、下期に具体化していきたい。今後もイノベーションが最も重要と考えており、今以上に自由闊達で創造的な企業に育て、世界中の医療に貢献できる企業にしていきたいと考えている。

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。