

2017年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答

2016年8月4日に開催した決算説明会における主な質疑応答は下記の通りです。なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう一部に加筆・修正をしております。

Q1: 心臓血管カンパニーの粗利益の増加は、第1四半期以降も同じ水準で続くと見てよいのか。また、収益性についてはこの高い水準を維持できるのか？

A1: 収益貢献の大きい薬剤溶出型冠動脈ステント「Ultimaster」は、第3四半期になると日本での販売開始から1年が経過することから、前年比での収益貢献が縮小すると見ている。一方、アクセスデバイスによる収益拡大は今後も続くと見ている。引き続き高い収益性を維持・向上できるように努めていく。

Q2: 為替の影響が大きい中で、心臓血管カンパニーの事業利益率が大幅に改善したことに驚いている。Ultimasterの収益貢献が大きいと思われるが、日本でのシェアに変化はないか？また、フランスで販売を開始し、既に売上増に貢献しているとの説明があったが、立ち上がりが早い理由は？

A2: 日本でのシェアは30%程度と見ている。フランスの立ち上がりが早かった理由として、欧州の他国では2014年から販売を開始しており、事前に十分な準備できていたことが挙げられる。加えて、欧州内においてフランスは相対的に販売価格が高い市場であるため、マーケティング・営業活動に重点的にリソースを投入したことも功を奏している。

Q3: 収益改善活動を本格的に開始したのはいつ頃か？今後も継続的に成果が出せるのか？今回の説明はカテーテル（TIS）事業が中心だが、心臓血管カンパニーの他の事業や、血液システムに展開できるのか？

A3: 2015年度より、全社の通算収支システムを整備し、製品別の収益データをタイムリーに把握・分析できるようになった。各拠点が収益データに基づくマーケティング戦略を立案できるようになり、収益改善にも寄与していると見ている。現在はTIS事業における活動が中心だが、今後他の事業でも活動を強化し、更なる収益性の改善を目指す。

Q4: アクセスデバイスの収益拡大について伺いたい。TRI用のアクセス製品は以前から販売している製品だと思うが、今になってなぜ急に収益が拡大しているのか？

A4: TRI用のガイドシーススレンダーなど高価格製品へのシフトを推進していることが要因の一つである。また、薬剤溶出型冠動脈ステントなどの治療用デバイスと比べて、マーケティング・営業活動にかかるコストが少なく済むため、売上の増加に対する収益の増加額も大きい。

**Q5：カテーテル（TIS）事業におけるベトナムへの生産移管はどの程度進んでいるのか？
国内工場での継続的な原価改善が収益拡大に寄与しているとの説明があったが、愛鷹工場ではどのような改善活動を行っているのか？**

A5：TIS 事業の製品は、静岡県のア鷹工場を中心に、山口県のテルモ山口、海外ではベトナム、米国、欧州の計5工場生産している。ア鷹工場が生産の中心ではあるが、徐々に他工場へ移管しており、原価改善に寄与している。ア鷹工場での原価改善活動は、作業の自動化、材料調達の見直しなど、細かい改善活動の積み重ねである。

Q6：TCVS 販売制限解除による収益改善はどの程度を見込んでいるのか？

A6：第1四半期で約6億円の改善効果が出ている。年間では30億円程度の改善を見込んでいる。

Q7：通期の業績見直しを変更しなかった理由は？円高やシーケントメディカル社買収による収益へのマイナスの影響を、好調な業績でカバーできると見ているのか？あるいは、円高などの不確定要素が多いため現時点では計画を据え置いているのか？

A7：第1四半期の業績は堅調に推移したが、今後の業績の進捗や為替の動向、シーケントメディカル社買収による影響額など、現時点では不確定要素が多い。上期が終わった時点で各要素の影響額をできるだけ正確に試算し、見直し変更の必要性について判断したい。

以上