

2013年3月期 期末決算説明会 質疑応答

2013年5月9日に開催した決算説明会・中期経営計画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: 中計期間中にのれん償却後の営業利益率が4.9%改善する計画であるが、これは主に粗利率の改善によるものか、それとも販管費率の改善によるものか？

A1: 粗利率の改善効果が大きい。粗利率改善は製造コストの低減や収益率の高い心臓血管領域の製品を伸ばしていくことにより実現して行く。販管費率も低減して行くが、研究開発投資を拡大するため営業利益率改善への寄与はそこまで大きくない。

Q2: 今期（2014年3月期）の粗利率はどの程度改善する計画なのか？

A2: 原価部分の改善が進むことにより、2 Pt 程度の改善を見込んでいる。

Q3: 中計ではカテーテル事業が中心の心臓血管領域で CAGR 13%の成長を見込んでいるが、先進国では経営環境が厳しく、競合他社でも同程度の成長を見込んでいる企業がほとんどない中で実現性はあるのか？

A3: カテーテル事業と一括りにしているが、心臓血管だけでなく、脳血管領域やペリフェラル領域など、新しい事業分野の創出を考えている。これを他社との提携による効率的かつ迅速な製品投入やスピード開発力のあるマイクロベンション社の活用により達成したいと考えている。

Q4: 中計期間中にカネカ以外との提携は考えているのか？

A4: 中計で一番大きなインパクトがあるのは同社との提携であるが、今後とも他社との提携も含めて考えて行きたい。

Q5: 腎除神経カテーテルは中計最終年度でどの程度の売上規模になるのか？

A5: 腎除神経カテーテルの売上は中計最終年度で数十億円規模になると考えている。腎除神経カテーテルを開発している企業は多数あるが、当社の強みである手首からのアクセス (TRI) で腎アブレーションができるデバイスをシステムとして提供することで差別化を図っていきたいと考えている。

Q6: 現在、次世代のステントである全分解ステントの投入を検討しているようだが、そのような中で現在治験中の新 DES の位置づけはどのようになるのか？

A6: 全分解ステントについては、将来的な導入を現在検討中であるが、全ての症例が全分

解ステントに移行することは想定していない。現在も DES は循環器の中核製品であり、心臓領域での一定のプレゼンスを維持するためにも DES の改良改善は継続的に実施していきたいと考えている。

Q7：前期第4四半期の営業利益が大幅に下がった要因は何か？

A7：第4四半期の営業利益が下がった要因は、新製品の生産立ち上げが遅れたことによる原価の悪化と米 TCVS 社の品質改善投資の追加コストである。しかし、新製品は生産が立ち上がれば今期にはフルで利益貢献をすることになり、TCVS 社の品質改善投資も前期がピークで今期以降は収束していくと考えている。

Q8：営業利益の増減分析において、前期・今期ともに売上増加による利益増加効果が従来と比較して低くなっているように見えるが要因は何か？

A8：これまでの説明資料では売上増による粗利の増分を示してきたが、今回の説明資料では売上増が営業利益に与える効果として、粗利の増分だけではなく、販管費を差し引いた上での増加額を示しているため、額としては低くなったように見えている。

Q9：前期決算の説明にあった「生産トラブル」とは何か、また今後、中計で新製品を多数投入していく中で、このようなトラブルが発生するリスクはないのか？

A9：生産トラブルとは、新製品生産の立ち上げの中で、量産化の立ち上がりが遅れることを意味する。新製品を早期に高品質で安定して量産化することは、大きなチャレンジではあるが、メーカーとして引き続き改善努力をしていく。

Q10：薬価・公定価改定がある2015年3月期の収益はどのようなようになるのか？

A10：中計期間中の中間の各年度の収益は個別開示していないが、薬価・公定価改定は期間中に2回あり、影響額は合計で130億～140億を想定している。

Q11：米TCVS社の追加費用23億円とは何か、また今後、追加コストが膨らむリスクはないのか？

A11：当初の改善計画は予定通り前期末に終了し、特に問題を指摘されなかったが、FDAから追加データの要求があり、この対応に前期23億円の追加コストが発生した。しかし、今年度、来年度に関しては、従来想定通り30億円程度（今年度）、20億円程度（来年度）の投資を見込んでおり、それ以降はフラットになる計画である。なお、追加データ要求への対応により、FDAからの再認証の時期が約半年遅れて今期末になる予定である。

Q12：ペリフェラル領域では、カネカとの提携が肝であるとのことだが何故か？

A12：ペリフェラル領域での中核製品は治療用ステントであり、当社はミサゴという競争力の高い製品を既に持っている。しかし、この領域ではフルラインアップの製品でソリューションを提供することが重要だと考えており、当社は既に競争力の高いアクセスデバイス（シース、ワイヤー）も持っていることを勘案すると、バルーンだけが製品ラインアップ上で歯抜けの状態になっていた。カネカはこの領域において既にバルーンの幅広い製品ラインアップを持っており、同社と共同開発を行うことで迅速にフルライン化が実現できると考えている。

Q13：中計ではカテーテル事業で高い成長を想定しているが、これは米国での PTCA バルーンによる治療領域への参入が大きく貢献しているのか？

A13：中計最終年度において米国での PTCA バルーンは成長に大きく貢献しているが、それと同時にペリフェラル領域・脳血管領域やアクセスデバイスに関しても成長に大きく貢献している。つまり、バルーン単体で成長するのではなく、新領域での拡大やバルーンの投入により、アクセスデバイスも伸びて行くなどの相乗効果も見込んでいる。

Q14：中計期間中の買収の考え方は？

A14：買収候補は常にアップデートしているが、当面は財務体質の改善を進めながら、買収機会を探索して行くことを考えている。一方、中小規模の買収（特に補完的な技術の買収）については継続的に実施して行きたいと考えている。

Q15：中計期間中の基盤製品の価格下落率はどの程度を想定しているのか？

A15：ここ1、2年のトレンドをベースに一桁前半の下落率を想定している。

Q16：今回の中計は、これまで取り組んできたものの延長線上にあるように見えるが、これまで以上の成長を実現できるとした根拠は何か？

A16：ここ数年は、FDA などの規制強化に伴う開発期間の長期化とそれによる開発費用の増加、新製品ローンチの遅れなどが発生していた。今回の中計では、この反省を活かし、研究開発機能の強化、重点分野への開発リソースの集中、提携等による外部リソースの活用などにより確実にパイプラインをローンチすることを目指している。現在のパイプラインの製品を確実にローンチできれば、計画は実現可能であると考えている。

Q17：前期第4四半期の中国の売上が為替影響を除いて32%伸長しているが、今期の中国の成長はどの程度を想定しているのか？

A17：今期も引き続き市場成長も含めたモメンタムは継続していくと考えているが、価格下落懸念は継続してあるため30%以上の成長は想定していない。約2割程度の成長を想定している。

Q18：今期の業績予想で下期の営業利益が前期比6割の伸びを想定しているが、どのような要因があるのか？

A18：今下期は新製品がフルで利益貢献することや品質投資が前期でピークアウトして収束に向かうことにより利益の回復が見込まれる。一方で、前下期は品質改善の追加コストや新製品の生産立ち上げ遅れなど、厳しい状況であったことから、前下期対今下期の比較では伸長率が大きく見えることになる。

以上