

2016年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答

2016年2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：研究開発費、販売費及び一般管理費の通期の見通しは？通期の計画と Q3 累計の実績から推測すると、Q4 はかなり費用が増えると思われるが、積極的に投資する計画があるのか？

A1：研究開発費については、急に増やすことは難しい。販売費及び一般管理費は、通例 Q4 に増える傾向があり、今年度も Q3 までの水準に比べ、増えると見ている。

Q2：最近では販売費及び一般管理費をコントロールしながら、売上を伸ばすことで計画を達成しているようだが、カンパニー制の導入により、コストコントロールがしやすくなっているか？

A2：カンパニー制の導入によりコストコントロールはしやすくなったが、単にコスト削減をしている訳ではない。成長している事業には積極的に費用を投入するなど、売上への効果を見ながら、どの程度費用を使うのか、メリハリをきかせながら運用しており、その効果が出ている。

Q3：原油安から購入材料の価格に影響が出るまで、タイムラグがあると理解しているが、原油安によるコスト削減効果は？

A3：ご理解の通り、影響が出るまでにはタイムラグがある。今年度は Q3 累計で約 6 億円の削減効果が出ている。これは日本及びフィリピンの工場における削減効果であり、他の海外工場を含めるともう少し大きいと見ている。カンパニー別にみると、ホスピタルカンパニーでの削減効果が大きい。

Q4：アメリカで医療機器に課されるデバイス・タックスが、2016年1月から2年間中断されるが、今年度及び来年度の営業利益への影響額は？

A4：2015年度 Q4 の影響額は全社合計で約 5 億円のプラス。2016年度は通年で影響があるため、15～20 億円程度のプラスと見ている。

Q5：日本では1月に Ultimaster の競合製品が発売されたが、現在の販売及びシェアの状況は？また、他の競合製品との価格競争は厳しくなっているか？

A5：Ultimaster の日本でのシェアは、Q3 で約 30%に達し、Nobori のピーク時の水準を上回った。1月以降、競合の新製品の影響が出ているが、想定よりは落ちていない。競合製品の試し使いが一巡すれば、再びリカバーすると見ている。Ultimaster の売上に影響を及ぼすような競合製品の価格戦略については認識していない。

Q6：米国において TRI の普及が加速している背景と、テルモの TRI 関連製品の売上の状況は？

A6：リーマン・ショック、オバマケアを背景に、米国でも医療経済性が重視されるようになってきた。当社は、2007年頃から、TRIの医療経済性、患者さんのQOL向上への貢献を訴求するとともに、医師へのトレーニングを通じて、地道に普及活動を進めてきた。TRIの普及に特別な理由がある訳ではなく、医療経済性が重視される中で着実に普及が進んでいると理解している。地道な活動を続けてきた結果、米国における当社のガイドワイヤー、シース、カテーテル等のTRI関連製品のシェアは、65%程度と見ている。

Q7：米国の血液センター向け契約における新価格への移行は、Q3末で完了したのか。Q4以降もさらに価格下落が見込まれるのか？

A7：Q3末までに新価格への移行はほぼ完了し、価格下落の影響は一巡した。Q4以降は移行後の価格水準が続く見込みであり、来期以降、更に大きく価格が下落する事はないと見ている。今回の契約では5～7年程度の長期契約を締結しており、その期間は原則価格が固定される見通しである。

Q8：資本効率の向上を目的として自社株の取得を発表されたが、次期中期経営計画（中計）でROEなどの数値目標を掲げる予定は？現在の株主還元方針について教えてほしい。

A8：2016年度が現在進めている中計の最終年度であり、目標とする指標を含め、資本政策については次期中計発表に向けて検討を行っていく。

以上