

2017年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答

2017年2月9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：通期の営業利益予想額を40億円マイナスした要因は、Abbott社、St.Jude社からの止血デバイス等事業の買収および米Bolton社の買収に関わる費用を反映したとのことだが、その内訳は？また、第3四半期までの買収コスト16億円は、Sequent Medical社の買収に伴う費用と理解してよいか？

A1：第3四半期までの買収コスト16億円は、殆どがSequent Medical社買収に伴う費用である。第4四半期に見込まれる買収費用として、現時点で40億円程度を見込んでおり、その大半が止血デバイス等事業の買収に伴う費用である。内、のれん等の償却費は20億円程度を見込んでいる。

Q2：下期の想定レートは上期の想定と比べて円安であるにもかかわらず、通期の売上高予想額を70億円マイナスした要因は？

A2：上期の売上高は、為替の影響により想定よりやや低い水準であったが、止血デバイス等事業の買収による売上増を想定していたこともあり、通期予想を修正しなかった。しかし、実際にはクロージングの時期が想定よりもやや遅れ、為替の影響も残っているため、その点を反映して修正した。

Q3：営業利益の増減分析で、為替のマイナス影響が、上期41億円に対し、第3四半期累計では80億円と大幅に増えている。この要因は、第3四半期末の為替レートが第2四半期末比で大幅に円安となったことに伴い、棚卸未実現利益が増えたことによるものか？

A3：棚卸未実現利益の増加に加えて、第3四半期累計の期中平均レートが前年同期と比べて円高となっているため、二つの要因でマイナスの影響を受けている。影響度は大体半々で見ている。

Q4：前年度の第3四半期の営業利益250億円に対し、当第3四半期は195億円と大幅に減っているが、為替のマイナス影響以外の要因は？

A4：2015年10月に日本で高収益なUltimasterを発売し、前年度第3四半期の売上が非常に高い水準で推移したことが主な要因である。さらに今年度のミサゴのリコールも一つの要因である。

Q5：2016年度の第1四半期は粗利が56%と高い水準であったが、第2四半期以降、徐々に下がってきている？事業・製品構成の変化に伴う収益の低下などはあるか？

A5：最大の要因は為替の影響である。営業利益の増減分析でお示ししている通り、事業ミックスは改善が進んでいる。

Q6：止血デバイス等事業の買収に伴い、米国での販売において中長期的にどのようなプラス効果が見込まれるのか？また、米国での販売体制はどのようにしていくのか？

A6：当社は、米国でもアクセスデバイス専門の営業体制を持っているため、既存の自社販売網で販売していく。今後は、止血デバイスをまだ使っていない施設への訴求に加えて、脚からの穿刺が主流であり、今後も市場成長が見込まれるニューロバスキュラーやエンドバスキュラーの領域でも販売増を目指す。

Q7：薬剤溶出型ステント（DES）の販売状況と、市場の状況は？

A7：第3四半期累計でグローバルのDES売上は155億円、前年同期比13%増となった。2016年度通期では、前年比10%増を目指しているが、それを上回るペースで進捗している。日本では8月に径4mm品の販売を開始し、2月には径2.25mm品も発売した。新IVUSシステムの発売開始と合わせ、相乗効果で販売増およびシェアの拡大を目指す。海外では、来年度にオーストラリアでの発売を予定している。中国・韓国を除くアジア・太平洋地域でオーストラリアは最大の市場であるため、売上への貢献も期待できる。

Q8：日本市場におけるIVUSのシェアと、新製品への切り替えに伴う売上への貢献は？

A8：日本の市場規模は、当社推定で約150～200億円と見ている。当社は現在シェア第2位であるが、新製品発売によりトップシェアを目指す。売上については、公定価改定の影響もあり、IVUS自体の売上規模はそれ程変わらないと見ているが、Ultimasterとの相乗効果により、トータルで売上増を目指す。

以上