

### 2019年3月期第3四半期 決算説明会 質疑応答

2019年2月7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：愛鷹工場の出荷遅延について、日本と海外それぞれで、現在どのような回復状況か？

A1：出荷については、10月以降安定しており、平時以上の物量を出荷できており、完全に回復している。

売上については、日本は、出荷遅延の影響からはかなり回復してきている。一方で、海外のシェア状況などは見えづらい部分もあり、把握できかねている。これは第4四半期以降、もう少し時間をかけて状況を把握していく必要がある。

Q2：愛鷹工場の出荷遅延の早急なリカバリーのために、意図的に製品の価格を下げたシェアを戻したということはないのか？

A2：リカバリーのために、製品の価格を下げたということはない。今後に向けては、セールスヘインセンティブを与えるようなプログラム等の導入を検討している。

Q3：ホスピタルカンパニーのアライアンス事業が好調だが、これは計画通りなのか？その要因として、既存の製品の売上が伸びているのか、もしくは製薬企業向けのサンプル出荷の売上が伸びているのか？

A3：今回の中長期成長戦略のなかで、アライアンス事業は、毎年平均して20%の売上の伸びを計画している。よって計画通り順調に進捗しているといえる。その要因には、既存製品の売上増加およびサンプル出荷双方による売上増加が寄与している。

Q4：ホスピタルカンパニーの調整後営業利益率が第3四半期単体でみると19%と、中長期成長戦略で提示された利益率を、現時点で既に超えている。この利益率は今後、維持や拡大が見込まれるのか？

A4：現在のホスピタルカンパニーの調整後利益率は、当初の予定よりも少し高すぎる状況。よって、今後さらに拡大していくことは難しいのではないかとみている。一方で、アライアンス事業やホスピタルシステム事業の糖尿病関連製品など、高収益製品の売上増加が利益率の改善に繋がっているのは事実。

Q5：2018年度第3四半期の薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）のグローバルの売上は？

A5：グローバルの売上は約130億円、前年同期比20%の減収。この主な要因は、国内での公定価改定の影響と、他社新製品の上市による影響が挙げられる。しかしながら、9月に当社新製品「Ultimaster Tansei」を日本でも販売開始したことや、12月に販売を開始した経皮的冠動脈形成術用（PTCA）バルーン「Ryurei」、そして血管内超音波診断システム（IVUS）などの周辺製品とのシナジー効果によりシェアは徐々に戻りつつある。

Q6：国内市場のPCI（経皮的冠動脈インターベンション治療）症例数が鈍化しているような変化はみられているか？

A6：現在、総体で症例数が減少した印象はない。当社内においても、PCI 症例数の指標として使用されるカテーテル製品の推移を確認しても減少は見受けられず、国内全体のPCI 件数の伸びは横ばいとみている。

Q7：ニューロバスキュラー（脳血管）事業の売上が好調な要因は？

A7：脳動脈瘤治療用のハイドロゲルを使用した脳血管内塞栓用コイル、そして脳梗塞治療用の血栓吸引カテーテル「Sofia」の売上が伸長しているため。

Q8：脳梗塞市場は、米国の脳梗塞治療のガイドライン改訂により発症後24時間までデバイスの使用が解禁となったが、市場拡大の追い風となっているという理解で間違いないか？

A8：おっしゃるとおり、ガイドラインの改訂により、デバイスの使用が発症後6時間から24時間まで拡大されたことにより、脳梗塞市場は大きく伸びている。

Q9：ニューロバスキュラー（脳血管）事業の脳梗塞治療用のステント型血栓除去デバイスについて、日本では他社との販売提携により展開していくということだが、海外での戦略はどのように考えているのか？

A9：日本以外の地域への展開は、引き続き協議していく。

Q10：2018年度第4四半期の販売費及び一般管理費は、同年度第3四半期よりも増加する見込みか？

A10：通常、当社のパターンとして、第4四半期に販売費及び一般管理費と、研究開発費が他の四半期と比較して若干増加する傾向がある。よって今年度も、第4四半期の販売費及び一般管理費が第3四半期よりもやや増加すると見込んでいる。

以上