

2020年3月期第1四半期 決算説明会 質疑応答

2019年8月8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：第1四半期の売上総利益率は、会社計画比でどうだったのか？

A1：売上総利益率 55.8%は、ほぼ想定通り。

Q2：償却費の通期予想 490 億円に対し、第1四半期実績が 125 億円となっている。通期で上振れる見込みか？

A2：今年度第1四半期から、IFRS 16号（リース）に則り、これまで「その他」に費用計上していたリース費用の約 10 億円を償却費に付け替えて計上し始めた。通期の償却費の予想 490 億円にこれは含まれていない。よって、その分を差し引いた償却費実績は、通期予想の範囲内であり想定通りである。

Q3：調整後営業利益増減分析において、売上総利益率効果が 1 億円ということだが、カンパニー毎の内訳は？

A3：心臓血管カンパニーの売上が好調で事業ミックスによるプラスの影響が十数億円あったが、山口工場の稼働等による償却費でオフセットしている。これは計画通りの実績。

Q4：調整後営業利益増減分析において、欧州規制対応費がマイナス 2 億円とあるが、これは計画通りの進捗なのか？どのタイミングでこの費用は増加してくるのか？

A4：計画通りの進捗。下期に、システム監査や一部の工場の品目申請が開始されることから、計画が下期偏重となっている。第2四半期から第4四半期にかけて経費が増加し、現段階では計画通り 32 億円の消化を見込んでいる。

Q5：調整後営業利益増減分析において、一般管理費の増加 12 億円とあるが、ニューロバスキュラー事業の袋状塞栓デバイス「WEB」や血管事業のステントグラフトにおける人員増強の状況は？

A5：ニューロバスキュラー事業においては、雇用の遅れは発生しているが、WEBの売上については、想定以上でスタートしている。今後、採用を計画に近づけ、更なる売上加速を図っていく。血管事業では、来年度に次期ステントグラフト「Relay Pro」を米国で本格展開するにあたり、Bolton Medical社の販売部隊に加え、今年度、新規採用により販売部隊の拡張を行う予定。下期に偏重した出方になるとみている。

Q6：通期のガイダンスと比較して一般管理費（人件費やプロモーション費用など）の増加の進捗が遅いが、今後の見通しは？また、費用の出方に期ずれが生じたことによって、新製品の発売時期や売上に影響は出ないのか？

A6：第2四半期以降、費用の進捗が進む見通し。徐々にキャッチアップし、通期における

前年度比増減ガイダンスのプラス 125 億円に近づく。また、費用の出方が遅いことによる新製品への影響はない。

Q7：為替の影響のうち、未実現利益の消去の影響はどのくらいか？

A7：在庫の未実現利益の消去に関しては、円高の影響を受け、プラス約 10 億円の影響額となった。

Q8：TIS 事業（テルモインターベンショナルシステムズ）の日本の売上実績が前年比プラス 10%だったが、これは計画対比ではどうだったのか？

A8：日本の売上はおおむね好調だったが、薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）「Ultimaster Tansei」の売上については、想定を下回った。それ以外の製品は、昨年度の愛鷹工場での出荷遅延が起こる前の状況まで戻している。

Q9：2019 年度第 1 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？

A9：「Ultimaster」および「Ultimaster Tansei」のグローバル売上は 43 億円、前年同期比 1%の増収。想定より下回ったのは、国内における計画の未達、また減収が大きい。これは、販売促進に向けたキャンペーンが昨年度末に終了し、次のキャンペーンが開始するまでの端境期にあることが主な要因とみている。今後、新たに GPO（共同購買組織）との協力体制を構築し、販売増加を目指す。

Q10：経皮的冠動脈形成術用（PTCA）バルーン「Ryurei」に関して、欧州でのローンチタイミングは？

A10：現在、欧州では限定的にローンチしている。下期から本格的なローンチを予定しているため、日本同様、Ryurei の発売によって、Ultimaster Tansei へのシナジー効果を生み、欧州での拡販を期待している。

Q11：脳動脈瘤治療用の袋状塞栓デバイス「WEB」の欧米での状況は？

A11：欧州では、依然好調で、売上は前年同期比 30%増の 7 億円。特に、4 月に欧州最大市場のフランスで保険償還が妥結されたことにより、今後一層の加速を期待している。米国においても、4 月の本格的なローンチから非常に順調な立ち上がりを示している。顧客からの引き合いが強く、米国での第 1 四半期売上も 7 億円強と計画以上。

Q12：脳梗塞治療用の血栓吸引カテーテル「SOFIA」の実績は？

A12：グローバルでの売上が、2018 年度で年間 50 億円だったのに対し、2019 年度第 1 四半期で 19 億円、対前年比 44%増と好調を維持している。米国におけるインディケーションの取得などにより、グローバルシェアは確実に上がっており、現在 20~30%とみている。競合他社も参入してきており、今後一層競争が激化すると思われるが、SOFIA の競争力は依然あると考えており、今後シェア 30%超を狙っていく。

Q13：ニューロバスキュラー事業の営業利益率は、心臓血管カンパニー全体のそれと比較してどうか？

A13：売上総利益率は非常に高いが、製品開発スピードが求められる分野なため、研究開発費を投じており、営業利益については心臓血管カンパニーと大きく変わらないレベル。

Q14：持続血糖測定器「Dexcom G4 PLATINUM システム」の状況は？

A14：販売を開始したばかりのため、判断はこれからだが、医療現場からの引き合いは強く、医師からの評価も高い。今後さらなる拡販を期待したい。

Q15：今後ローンチ予定のパッチ式インスリンポンプ「メディセーフウィズ」の売上は、どのように推移するとみているか？

A15：現在ローンチ予定の地域は日本だが、日本はまだインスリンポンプの市場が小さいため、すぐに収益に貢献するとはみていない。当社としては、糖尿病の治療分野に参入しコミットメントを示すという点において、非常に意味ある製品とみている。

Q16：血液システムカンパニーの欧米の売上が低調だが、これは血液センターの新規建設や設備導入などが一巡し需要が停滞していることを意味しているのか？

A16：欧米を中心に、昨年度末に計画前倒しの売上が入った反動で、今年度の4月の売上が振るわなかったのが要因。目立った需要減などは現時点で見えていない。

Q17：血液システムカンパニーは、為替の影響を大きく受ける傾向があるが、打てる対策はあるのか？

A17：血液システムカンパニーは、米国で生産し輸出する製品の売上比率が高いため、為替の影響を受けやすい。今後、ベトナムの新工場やインドの工場の生産比率を上げていくことで、少しずつ緩和を図っていく。

以上