

みらかホールディングス株式会社 2018 年 3 月期 決算説明会 主な質疑応答

[日 時] 2018 年 5 月 10 日 (木) 16 : 00~17 : 00

Q-1

- 成長への先行費用も含め、販管費の来期以降の見通しは。

A-1

- 17 年度は諸施策に取り組んだ結果、新規顧客獲得など一定の成果が得られた一方、一過性費用および固定費が発生した。18 年度は R&D 費は引き続き増加させるが、逆に無駄の排除など絞り込みにより固定費の削減に取り組み、マージンを改善させていく。
- 17 年度に発生した一過性の先行費用は 10 – 20 億円の規模。18 年度は上期に数億円レベルで発生する見込み。19 年度はほぼ発生しないと想定。

Q-2

- 日赤事業の規模感について。

A-2

- 特定の顧客との取引に係ることであり、具体的な開示は控えさせていただきたい。ただし、国内 IVD 事業への影響は小さくはない。
- なお、日赤事業の契約終了に加えて、施策開始の遅れなど、全体を考慮して 19 年度の修正数値としている。

Q-3

- 18 年度国内 CLT の成長率はかなり高い数値を掲げているが達成の根拠は。

A-3

- CLT の院内事業について、契約から売上発現までには半年程度のタイムラグがあるため、17 年度の獲得件数と売上寄与にはずれがある。18 年度については、17 年度中に獲得した顧客の売上が寄与するとともに、年度初めから新規顧客獲得に全力で取り組むことで達成は可能と考える。

Q-4

- 国内 CLT 事業の開業医獲得による売上への影響は。

A-4

- 顧客によって獲得したタイミングが異なるため、具体的な売上へのインパクトを公表するのは難しい。
- なお、516 件は喪失も加味した純増数であり、18 年度はさらに高い目標を計画している。

Q-5

- 国内 CLT 事業の院内事業顧客の獲得による売上への影響は。

A-5

- 開業医同様に、売上インパクトの公表は難しいが、1 件当たりの売上が年間数千万円の規模感。
- 今後もグループ内のシナジーを強め、価格競争力を高め獲得を加速する。

Q-6

- 国内におけるルミパルス機器の設置状況は。

A-6

- 国内における機器の総設置数はほぼ横ばいだが、中小型機を中心とした引き上げがある一方で大型機の設置が行われており、処理能力の高い大型機の比率は上がった。
- 17 年度における大型機（L2400）の総設置台数は 90 台。旧世代の大型機である PrestoII の引き上げがあったため、大型機全体では 49 台の純増。

Q-7

- 設備投資が計画を超過した要因は。

A-7

- CLT 事業において、院内検査事業への投資に加え、ラボの検査機器の入れ替えを当初想定よりも積極的に行ったため。
- 最新の検査機器を導入することで、業務の効率化、検査品質の向上が期待される。

Q-8

- 国内 CLT 事業における今後数年間の利益率の水準は。

A-8

- 院内事業・開業医の獲得を進めることによって利益率が比較的低い一般検査の比率は高まるが、一方で比較的利益率の高い新たな特殊検査項目を従来以上の速度で市場へ提供していく。
- 院内・開業医の獲得と特殊検査の拡大の両面を進めていくことによって、中期的には 10%以上の利益率を目標としている。