

2025 年 3 月期通期 決算説明会 質疑応答（要旨）

Q: 2025 年 3 月期の中国地域の売上が想定よりも低かった要因は。

A: 中国の市場および検査数には大きな変化はない。代理店への売上であるため四半期ごとの売上変動の範囲内であると考えている。機器は、主要製品のロックダウン生産品の効果もあり、下期で大きく伸長。試薬は、免疫分野の VBP（集中購買）の影響が第 4 四半期から少し出てきているが、今期は大きな影響はない。2026 年 3 月期については、第 1 四半期から VBP の影響が出てくる見込みであるが、製品ラインアップの拡充などにより影響を吸収していく予定である。

Q: 2026 年 3 月期の米国相互関税の影響について。

A: 一律 10%の追加関税と、鉄鋼・アルミ製品に対する追加関税の影響があると考えており、それらに対する関税が年間約 30－40 億円と試算している。数か月分の在庫を米国側に積み増しするなど対応を進めており、今後の状況によっては影響が緩和される可能性がある。

Q: 2026 年 3 月期の原価改善 40 億円の内訳は。

A: 関連会社であるシスメックスアイノスティクスの清算で約 10－15 億円、特許満了にともなうライセンス料の支払い終了による改善が約 5－7 億円、メディカルロボット事業において、症例数の増加にともなう消耗品の原価改善が 5－10 億円、その他ダイアグノスティクス事業の原価低減を期待している。

Q: 米州での XR シリーズおよび CN シリーズの導入時期の予定は。

A: いずれも申請中であるので、できるだけ早い時期の承認を期待している。

Q: 次期中期経営計画における収益性改善の方向性は。

A: 2025 年 4 月でデジタル化投資が完了し、今後その効果が出てくると見ている。デジタル化の効果は、すでに発生しているコストの抑制とこれから発生するコストの抑制の両方で考えている。販管費率低減に向け、人的資本への投資は戦略的・積極的に行う一方、生産性を高めることで収益性を向上させていく。また成長戦略の推進により、試薬売上の構成比も順調に向上しており、今後は試薬の自社化比率をさらに高めることにより、収益性を高めていく。

以上

Disclaimer

・本資料のうち、売上予想等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づき算出しており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化により、実際の業績等が予想数値と大きく異なる可能性があります。

- ・本資料に記載されている製品等の情報は、薬事認可取得の有無に関わらず宣伝広告および医学的アドバイスを目的としているものではありません。