

## 2023年6月期決算説明会 質疑応答（要旨）

### Q1：マコト医科との業務提携について狙いを教えて欲しい。

A1：当社のシステムを高く評価いただき、利用されるということで、業務提携させていただくことになった次第でございます。

### Q2：昨今の物流費の高騰による業績への影響と、第4四半期以降に該当する「物流 2024 年問題」が業績、安定供給面に与える影響をどう考えているか、今期の見通しも含めて教えて欲しい。

A2：2024 年問題におきましては、物流だけではなく、顧客である医療機関の働き方改革も実施されるため、我々にとってはある意味チャンスでもあると思っています。従前より当社が提供している、医療従事者の労働を効率化するためのソリューションツールの販売を拡大していくチャンスになります。

なお、物流費の高騰は当然予想されますが、それに加えて、円安に伴う輸入品のコスト増やウクライナ情勢に起因する原材料の高騰があり、すでに昨年の秋から現在に至るまで、医療材料も段階的に値上がりしております。今期もこの傾向は継続するだろうと考えておりますので、販売価格にいかにか転嫁できるかということが、我々の今期の大きな課題になっていくと考えております。

### Q3：インフレ、エネルギー価格の高騰により、医療機器の値上げが相次いでいるが、仕入れ段階でのメーカーとの価格交渉頻度などの状況を教えて欲しい。

A3：我々もできる限りメーカー様に対し値引き交渉、あるいは物流等を当社がある程度担うことによって原価の削減等を行っておりますが、正直申し上げて、非常に厳しい交渉となっております。ある程度の値上げは見込まれます。従って、この値上げ分をお客様にも少し負担していただけるかが今期の業績に大きく影響を与えると考えております。

### Q4：人員増や人員育成費用、営業拠点、新しい倉庫管理システムの導入費用を見込まれていますが、上期と下期ではどちらが大きくなりそうでしょうか。

A4：昨年稼働を開始しました新物流センターの費用に関しましては、上期も下期も同様です。WMS 等の費用は下期の方に集中するため、どちらかと言えば下期の方に費用は多くなると考えております。

### Q5：上期の利益は、今期並みぐらいと想定すれば良いでしょうか。

A5：先ほど申し上げましたとおり、先期はまだコロナ関連の補助金等の関係で備品等の販売が増加しましたが、今期の利益はその反動減でかなり厳しくなると考えております。

### Q6：そうしますと、期初の売上は少し去年を下回り、下期に向かって回復していくイメージで、利益については下期の方がやや負担が重いという理解でよろしいでしょうか。

A6：はい、そのとおりでございます。

以上