

2024年6月期決算説明会 質疑応答要旨

Q.1 : 循環器の専門商社である株式会社アルセントは、京都以西の未進出エリアへの初進出という理解だが、今後、循環器領域以外の分野でも西日本への拡充を視野に入れているのか。

A.1 : 今のところは循環器に絞った営業展開である。それ以外の分野における営業地域の拡大については M&A を中心に推進していきたいと考えているので、案件があれば西日本のエリア展開も検討していきたい。

Q.2 : 物流拠点が7拠点あるとのことだが、いずれも中央に集中しているように思える。危機管理の観点も勘案したうえで、今後西日本エリアにも物流拠点を新設することも検討課題としているのか。

A.2 : 循環器の商材は物流量が大きくないため、現状では西日本エリアへの大規模な物流拠点は考えていない。

Q.3 : メーカー物流の効率化として引取物流を本格化させていくとのことだが、それによって納入価格のディスカウントが期待できるのか、引取物流の費用を請求する形で収益に上乗せするのか等、業績への影響を教えてください。

A.3 : 業績への影響としては、納入価格のディスカウントには期待できないが、引取物流の費用を請求する形で収益に上乗せする。それに加え、仕入先との関係性強化にもつながると考える。引取物流の取組みは、当社グループのみならず、医療機器の物流コスト全体の抑制に寄与するものと考えている。

Q.4 : メーカー物流の効率化の取組みは物流の2024年問題に関係していると思うが、外部の物流業者への業務委託を行うということか。それともメディアスグループで担っていくということなのか。

A.4 : 外部委託と内部での構築の両方で検討中である。

Q.5 : 4月より施行された医療機関における休日及び夜間勤務の適正化について、医療機関が契約締結について理解を示してくれているのか、サービスの有償化についての現状を教えてください。

A.5 : ガイドラインに則り医療機関様にご理解をいただくための活動を開始しており、契約書締結も含み、有料化の実現を目指している。長年の商慣習を変革する取組みとなるため、粘り強い交渉が必要であると考えている。

Q.6 : 今期の拠点の移転、新設の予定について教えてください。

A.6 : 現在検討しているのは既存エリアの移転であり、新規開設の計画はしていない。重複したエリアや関東や静岡県における取引の増加による移転を検討している。

Q.8 : 前期は100人以上の増員となっているが、今期も人員数は増員予定なのか。

A.8 : 人員増加については、前期に実施した M&A によるエリア拡大によるものが大きな要因である。現時点では、大幅な人員の増員は想定していない。

Q.9 : 第4四半期に業績が落ち込むのは例年通りだが、例年に比べて軽微に見える。その理由を教えてください。

A.9 : 例年は物流センター開設、移設による費用の増加と SPD の新規獲得による人件費の増加が第4四半期に集中したことが原因であったが、前期はそれがなかったため例年より下げ幅が小さくなったと分析している。

以上