日本ライフライン株式会社

2025 年 3 月期 第 1 四半期決算説明カンファレンスコール

2024 年 7 月 31 日

イベント概要

[企業名]	日本ライフライン株式会社
[企業 ID]	7575
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期 第 1 四半期決算説明カンファレンスコール
[決算期]	2025 年度　第 1 四半期
[日程]	2024 年 7 月 31 日
[ページ数]	27
[時間]	16:15 – 17:03 （合計：48 分、登壇：24 分、質疑応答：24 分）
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名

代表取締役副社長	鈴木　厚宏（以下、鈴木）
常務取締役 管理本部長	山田　健二（以下、山田）
取締役 経営管理統括部長	江川　毅芳（以下、江川）

[アナリスト名]*	みずほ証券	甲谷　宗也
	野村證券	森　貴宏
	UBS 証券	葭原　友子

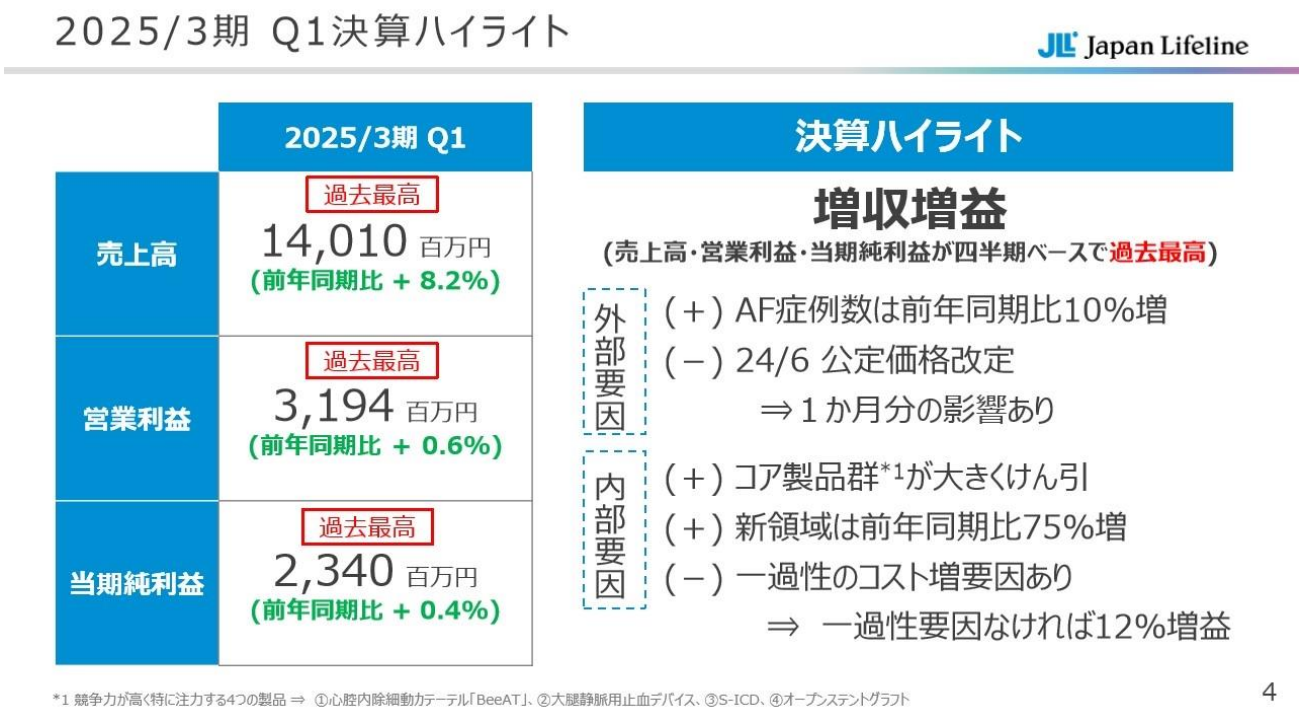
*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

司会：皆様、お待たせしました。本日はお忙しい中、日本ライフライン株式会社 2025 年 3 月期第 1 四半期の決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。本日の説明会には、代表取締役副社長 鈴木厚宏、常務取締役 管理本部長 山田健二、取締役経営管理統括部長 江川毅芳が出席しております。

これより、取締役の江川から 2025 年 3 月期第 1 四半期決算説明資料について約 15 分間説明した後、質疑応答を行います。会議全体の時間は約 45 分を予定しております。なお、発表資料は当社のホームページに掲載されておりますので、ご覧いただきますようお願い申し上げます。

電話会議を始めます前に、皆様にお断り申し上げます。これから行う説明におきまして、現時点の予想に基づく将来の見通しを述べる場合がございますが、それらは全て、リスクならびに不確実性を伴っています。皆様においては、実際の結果が見通しと異なる場合があることをあらかじめご了承ください。それでは説明を開始いたします。



江川：取締役の江川です。それでは、資料に従ってご説明をさせていただきます。まず、4 ページの Q1 決算ハイライトをご覧いただけますでしょうか。

第 1 四半期の結果といたしましては、3 指標全てで増収増益となっており、過去最高となっております。売上高につきましては 8.2%の増収で、140 億 1,000 万円。営業利益は 0.6%の増益で、31 億 9400 万円。当期純利益は 0.4%の増益で、23 億 4,000 万円となっております。これら三つの指標全てで、第 1 四半期としましては過去最高の数字となっております。

この売上高の増収幅に比べて、増益幅が小さくなっております。こちらにつきましては、販管費で一過性の販管費が 4 億円ほどございます。この影響で前期に対して費用が大きくなっているということがございまして、この影響を差し引きますと、営業利益、当期純利益ともに 12%の増益という数字になっております。

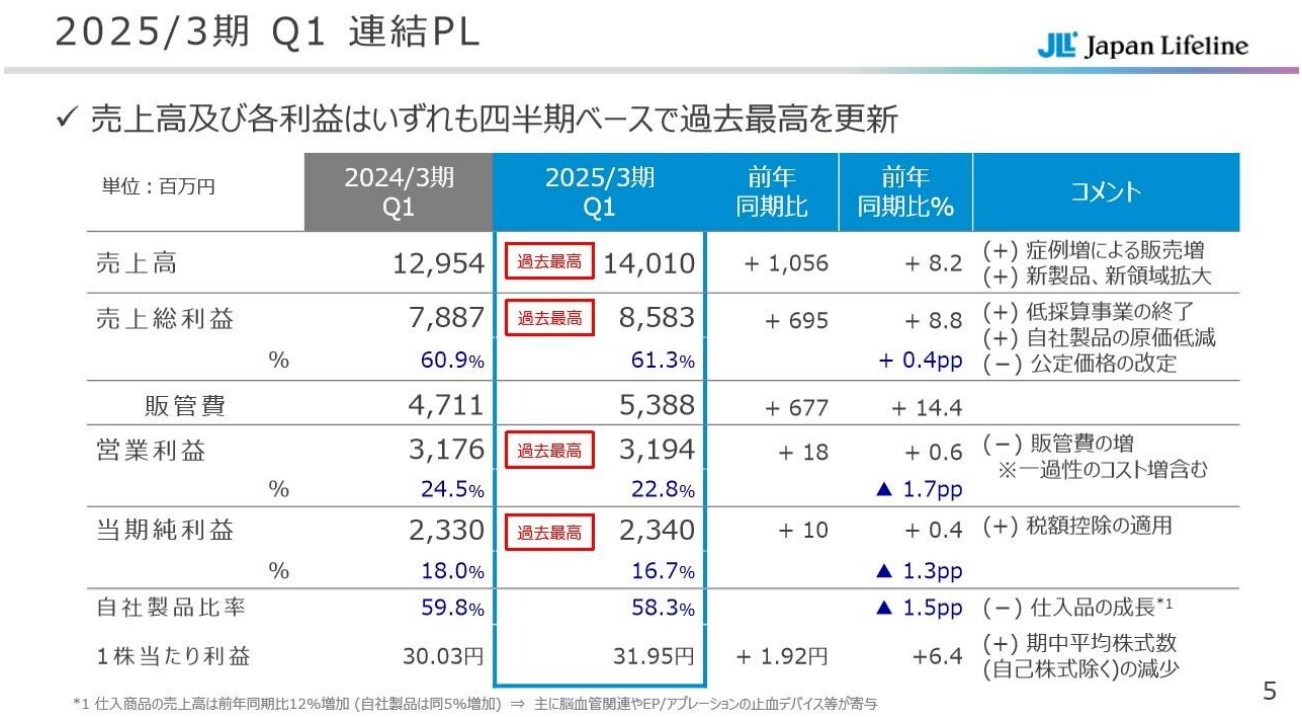
決算ハイライトというところですが、増収増益というところで 3 指標全てが増収増益となっておりますが、その要因を、事業環境などの外部要因と当社の取組みなどの内部要因の二つに分けてご説明させていただきます。

まず外部要因といたしましては、AF 症例が前期に対して 10%増加しております。これによりまして売上を大きく牽引しております。2 点目は、マイナス要因ではあるんですが、公定価格につきましては通常は 4 月に改定されるのですが、今回は 6 月に改定がございました。この影響で 1 カ月分、このマイナスの影響が出ております。売上で約 1 億円ほど、粗利で 5,500 万円ほどのマイナスの影響がございます。

続いて、内部要因となります。内部要因は 3 点ございます。1 点目は、コア製品群です。こちらは BeeAT、止血デバイス、S-ICD、オープンステントグラフトという、この四つを総称してコア製品とさせていただいているんですが、こちらは症例数の増加とか新製品の導入というところで業績を大きく牽引しております。

2 点目としましては、中計の重点取組み事項である新領域である、脳血管と消化器ではあるんですが、新製品の導入効果などによりまして、前年対比で 75%増収となっている点が大きくなっております。

3 番目はマイナス要因ですが、販管費におきまして一過性の 4 億円ほどのコストがございまして、こちらの影響で前期比で費用が増加しております。こちらを除きますと、営業利益、当期純利益ともに 12%の増益という結果が、この第 1 四半期の当社の業績となっております。



続いて、次の 5 ページに移りたいと思います。こちらは連結 PL となります。営業利益までにつきましては次のスライドでご説明させていただきますので、営業利益以下をご説明させていただきます。

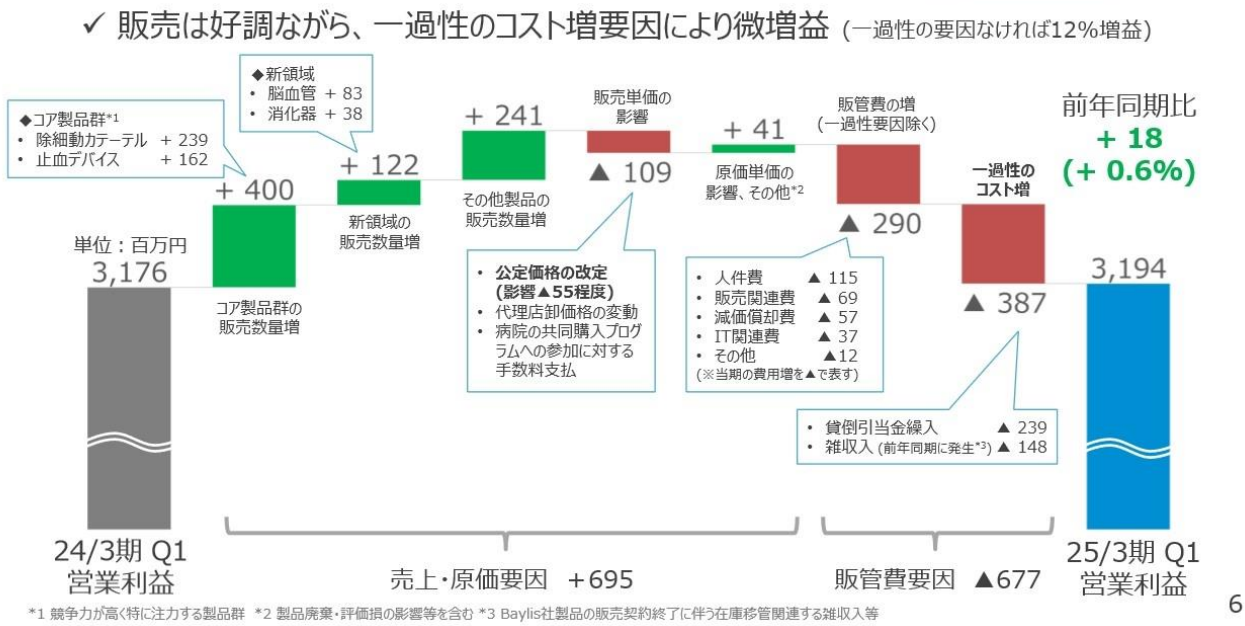
まず当期純利益につきましては、こちらには表示されていないんですが、経常利益段階では前年に対してマイナス 2,900 万円となっております。一方で、当期純利益がプラスとなっているのですが、この理由としましては、当期は税額控除の適用が大きく受けられるという見込みであることから、当期純利益がプラスとなっております。

その下の自社製品比率ですが、58.3%と、前年に対して 1.5 ポイントマイナスとなっております。この理由としましては、売上利益を牽引しました仕入商品では、止血デバイスとか脳血管分野の伸長が自社製品の売上の伸長を超えたというところで、結果として自社製品比率が低下しております。自社製品の伸びとしては 5%、仕入商品の伸びとしては 12%で、仕入商品の伸びのほうが高かったというところが要因となっております。

最後に 1 株当たり利益ですが、こちらにつきましては、当期期中に自己株 TOB をやっております。自己株が増加したことによって期中平均株式数が減少し、結果として 1 株当たり利益が大きく増加したという結果になっております。

2025/3期 Q1 営業利益の増減分析

Japan Lifeline



続きまして、6 ページに移らせていただきたいと思います。こちらは営業利益の増減分析となります。営業利益の前期との比較をウォーターフォールチャートで表したものとなっております。

全体として販売は好調でしたが、一過性のコストの増加によって微増益となっております。この一過性のコストの要因を考慮しますと、12%の増益となっております。以下で、表に表しているとおり、売上・原価の要因と販管費の要因に分けてご説明させていただきます。

売上・原価の要因としましては、大きく左の三つの緑の部分ですが、販売数量の増加という要因になります。こちらを三つ合わせまして、7 億 6,300 万円の増益要因となっております。

一番左のコア製品群ですが、こちらの販売数量の増加だけで 4 億円ほどの増益となっております。左から 2 番目の新領域ですが、こちらは脳血管、消化器の販売数量の増加で 1 億 2,200 万円の増益となっております。3 番目のその他は、これ以外の商品も販売数量が増加しておりまして、2 億 4,100 万円、利益に対してプラスという要因になっております。

その次の赤いところが減益の要因となるんですが、販売単価の影響として、公定価格の下落で 5,500 万円の減益。その他、手数料等の増加により利益を押し下げておりまして、こちらの要因で 1 億 900 万円減益となっております。

その他、前期、廃棄損が計上されていたのですが、こちらがないといったことによりまして、粗利が 4,100 万円ほど増益の方向に働いております。これを全て足し合わせまして、売上と原価の要因で 6 億 9,500 万円の増益となっております。

続きまして、販管費の要因のほうに移らせていただきます。販管費が 6 億 7,700 万円増加したことによって減益となっております。一過性の販管費の増加とそれ以外とでご説明させていただきます。

まず、一過性の費用の増加以外のところでは、業績連動賞与は前期の第 2 四半期から導入した制度でございます。前期は第 2 四半期から計上しているのですが、当期は第 1 四半期で計上していることによって 1 億円ほど減益となっております。

2 番目ですが、販売関連費用が増加しております。営業活動の増加によって販売管理費用が増加したというところで、6,900 万円減益となっております。その下二つですが、前期 11 月に新基幹システムを導入しております。こちらは、前期第 1 四半期は古いシステムの運用というところで、新システムによって発生しました減価償却費とか IT 関連費用の増加で減益となっております。

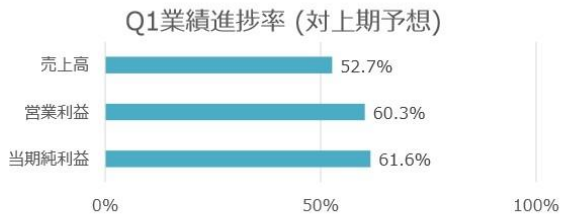
その右の一過性の販売費・コストの増加というところですが、二つございます。1 点目は、取引先が手形取引停止処分になったことによる貸倒引当金の計上というところで、2 億 3,900 万円減益となっております。もう 1 点は、前期、商流の変更によりまして、備品を購入いただいた部分がございます。こちらの販管費の戻しが、昨年は 1 億 4,800 万円発生していたんですが、当期はこういったものがないということで、3 億 8,700 万円販管費が増加しております。このような二つを足し合わせまして、販管費の要因としまして 6 億 7,700 万円の減益要因となっております。

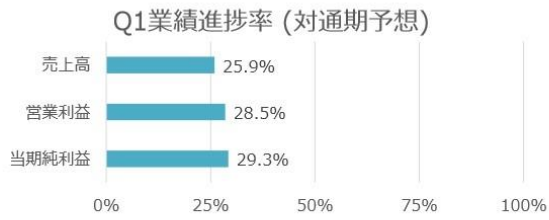
売上・原価のほうで 7 億円ほどの増益となった一方で、販管費の要因で 6 億 7,700 万円減益となっておりまして、営業利益としては 1,800 万円の増益となっております。ただ、この一過性のコストを除外しますと金額としては 4 億円ほどで、増益率としては 12%の増益というところが、この第 1 四半期の営業利益の前年比較になります。

2025/3期 Q1 予想に対する進捗率

Japan Lifeline

✓ 一過性のコスト増はガイダンスで織り込み済み。Q1の進捗は順調





単位：百万円	25/3期 上期予想 (24/5/1開示)	前年 同期比%
売上高	26,600	+ 5.8
営業利益	5,300	▲ 3.2
純利益	3,800	▲ 5.8

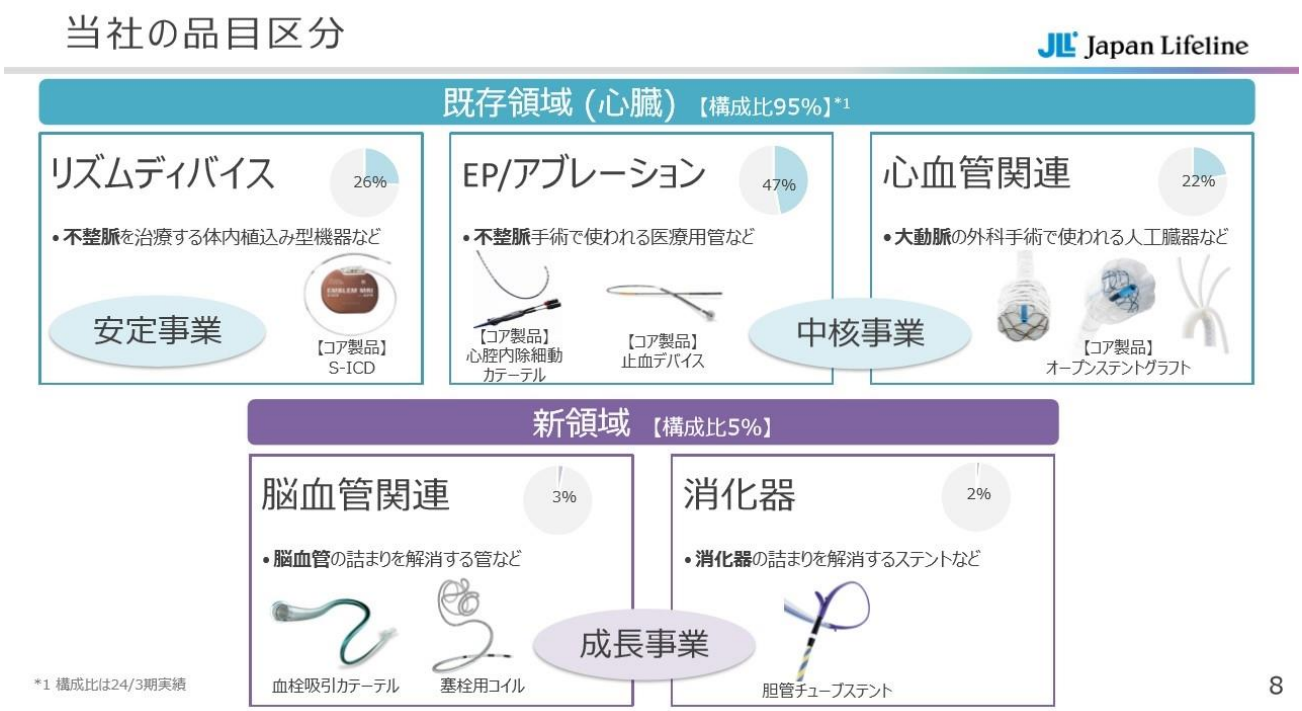
単位：百万円	25/3期 通期予想 (24/5/1開示)	前年比%
売上高	54,000	+ 5.1
営業利益	11,200	+ 2.8
純利益	8,000	+ 6.4

7

続きまして、7 ページに移らせていただきます。こちらは新しく入れた資料ですが、業績予測に対する Q1 の進捗率というものになります。

左側ですが、こちらは上期の業績を 100%としまして、どれだけ進捗しているかという図になります。上期につきましては、第 1 四半期の業績が好調であったところから、全ての指標において 50%以上の進捗となっております。

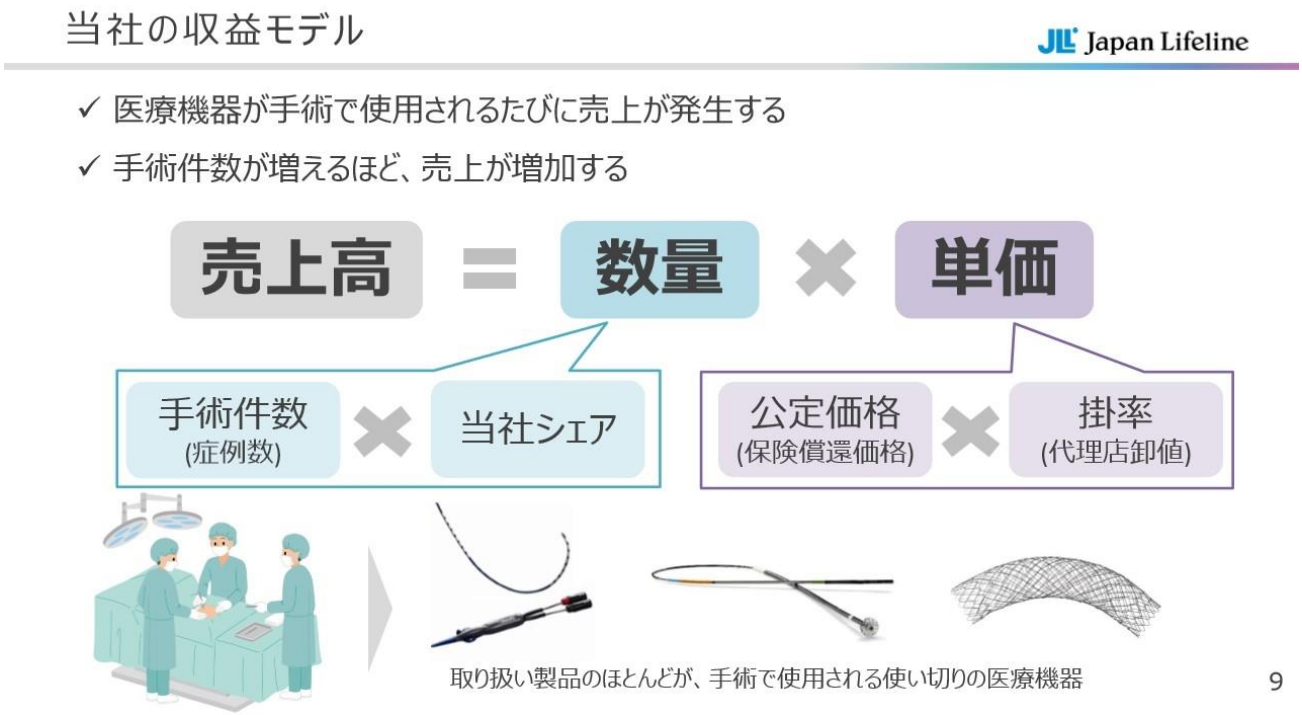
表の右側ですが、こちらは通期の予想に対する進捗率となります。通期につきましては、上期・下期のウェイトで申し上げますと、下期のほうに売上・利益ともにウェイトが高く置かれているのですが、そうした状況の中でも、全体に対して 25%を全て超えるという進捗になっておりまして、好調な進捗になっております。通期の予測に対する進捗については、かなり良好な進捗をしております。ただ、現時点では、業績予測の修正は行いません。



次のページに移らせていただきます。ここからは品目別の売上となります。品目はこちらの五つの区分ですが、前期まで 4 区分にしておりました。新しい区分を簡単にご説明させていただきます。

既存領域としまして心臓分野です。リズムディバイス、EP/アブレーション、心血管関連となります。リズムディバイスにつきましては、安定事業として、安定的に 130 億円ほどの収益がある分野になります。EP/アブレーション、心血管につきましては中核事業となっておりまして、これら二つは大きな収益の柱となっております。

下の段の新領域として脳血管、消化器という二つの分野あるのですが、これは中計でも成長事業と位置付けており、今後の収益の拡大が見込まれる分野となっております。それぞれにつきまして、市場の状況を踏まえながら、事業の状況についてご説明してまいります。



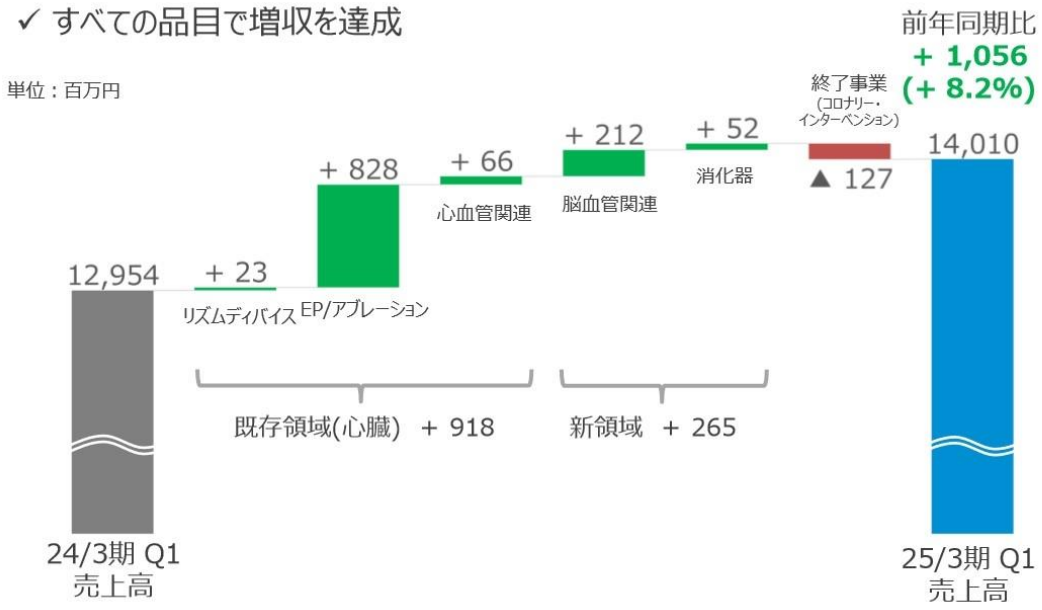
品目別のご説明の前に、今回資料の構成を変えたところから、当社の収益モデルについて改めてご説明させていただければと思います。

まず 1 点目ですが、売上の計上のタイミングにつきましては、大半が預託販売となっているところから、医療機器は手術で使用される時点で売上計上されることになっておりますので、症例がどれだけ伸びたかというところが売上の増減に大きく関わってきます。

2 点目は、売上の金額の構成要素となります。手術の件数が増えるほど売上が増加すると期待しているのですが、売上の構成要素として、数量の要因と単価の要因の二つに分解できます。さらに、数量につきましては、病気の手術件数に対して当社がどれだけシェアを取ったかという、この二つに分けて分析することができます。

単価の部分ですが、こちらにつきましては公定価格、保険償還価格に対して掛率何%というような値決めをいたしますので、この二つの要因が単価の変動要因となってまいります。これからの品目別売上の説明の中では、増減収の要因がこのどこに当たるかというところを意識しながら、ご説明させていただければと思います。

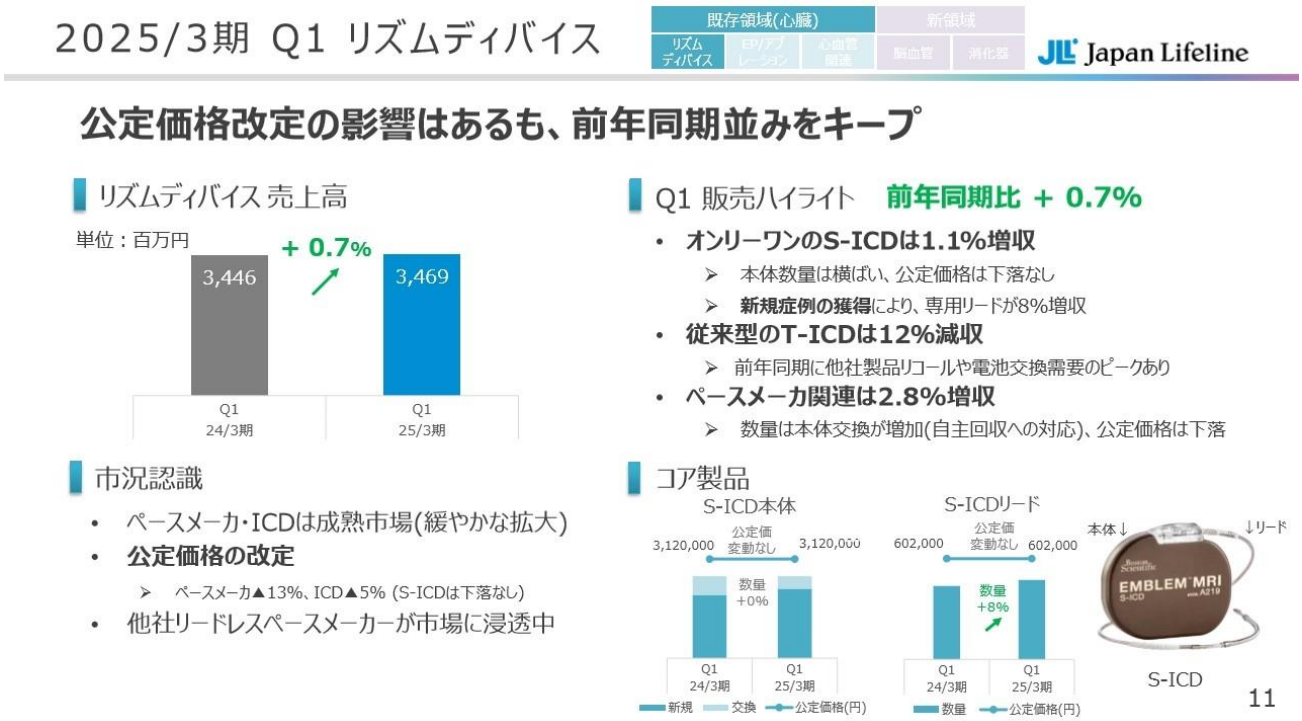
2025/3期 Q1 売上高 増減分析



10

続きまして、10 ページです。各品目別の売上高の前期からの増減表となります。終了事業を除きまして、全ての品目で前期比増収となっております。

既存の領域につきましては 9 億 1,800 万円の増収、新領域につきましては 2 億 6,500 万円の増収となっております。これらだけで申し上げますと 11 億 8,300 万円の増収となっておりまして、終了事業の 1 億 2,700 万円の減収を考慮しますと、10 億 5,600 万円の増収で、8.2%の増収になっております。



次のページへ移りたいと思います。11 ページ、リズムディバイスの説明になります。

今回から資料の構成を変更しておりまして、左上のところに売上の増減を示しております。左下に市場の状況と、右の上に販売ハイライト、当期の事業の状況のご説明となります。右下では、主要製品の症例数とか単価の状況を記載しております。ここからの説明につきましては、右上の販売ハイライトを中心に、ポイントとなる項目についてご説明してまいります。

なお、従来の資料では品目別売上を二つから三つに区分して売上を掲載しておりました。今回から、この説明資料にはないんですが、23 ページの Appendix に品目別売上高の詳細がございまして、同じ情報がそちらに記載されております。また、ファクトシートも同じような情報を掲載しておりますので、そちらをご参照いただきますようお願いいたします。

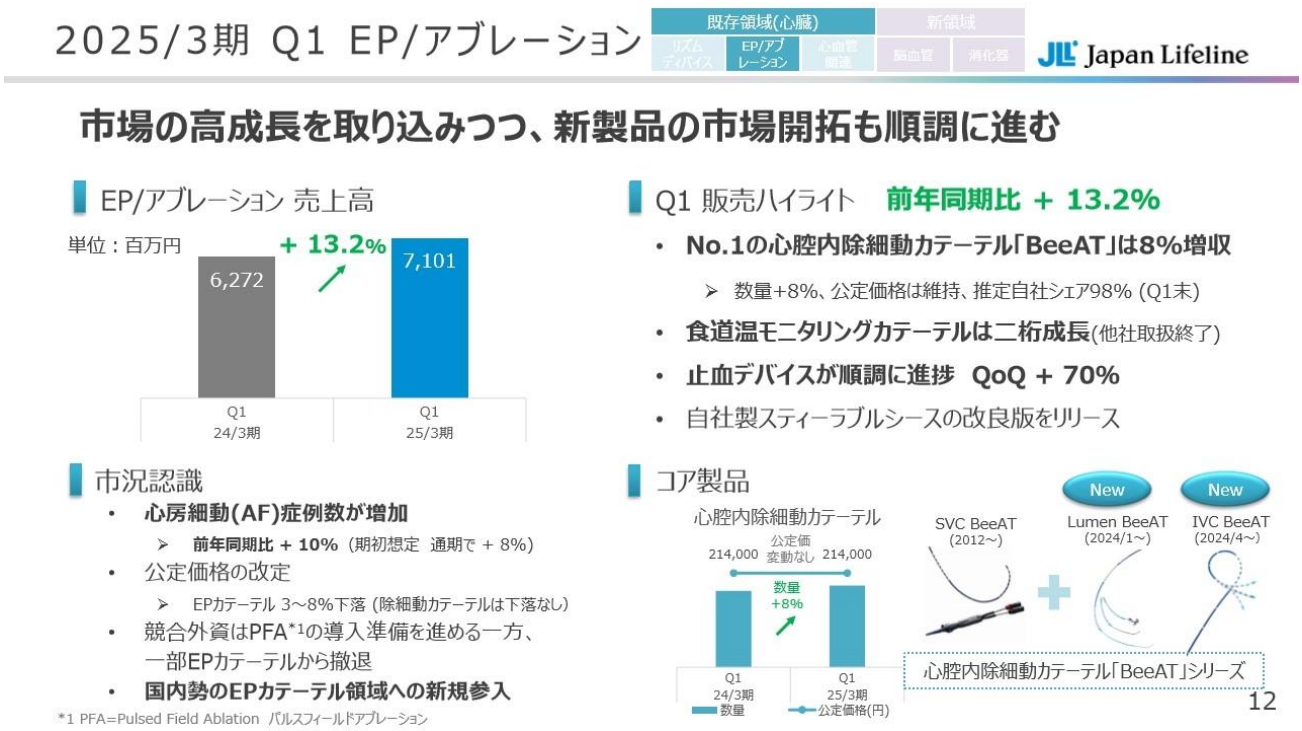
では、リズムディバイスの中身についてご説明させていただきます。

リズムディバイスにつきましては、公定価格改定のマイナスの影響はありましたが、前年同期並みをキープし、0.7%の増収となっております。市況のところで、6 月の公定価格の改定で単価の下落が非常に大きかった領域となっております。

そうした中で、右上の販売ハイライトをご覧いただきたいんですが、1 点目、オンリーワン商品の S-ICD につきましては、新規症例をしっかりと 8%程度伸長させておりまして、トータルで 1.1%の増収となっております。

2 番目の T-ICD につきましては、前期が電池交換のピークであったため、その反動で 12%の減収となっております。

3 番目です。ペースメーカー関連につきましては、前期に自主回収が発生しておりまして、この対応によりまして 2.8%の増収という結果になっております。これらを主な要因といたしまして、リズムディバイスにつきましては売上高 0.7%の増収となっております。



続きまして 12 ページ、EP/アブレーションに移らせていただきます。EP/アブレーションにつきましては、市場の高成長を取り込みつつ、新製品の市場開拓も順調に進んでおります。この結果、大幅な増収という結果になっております。

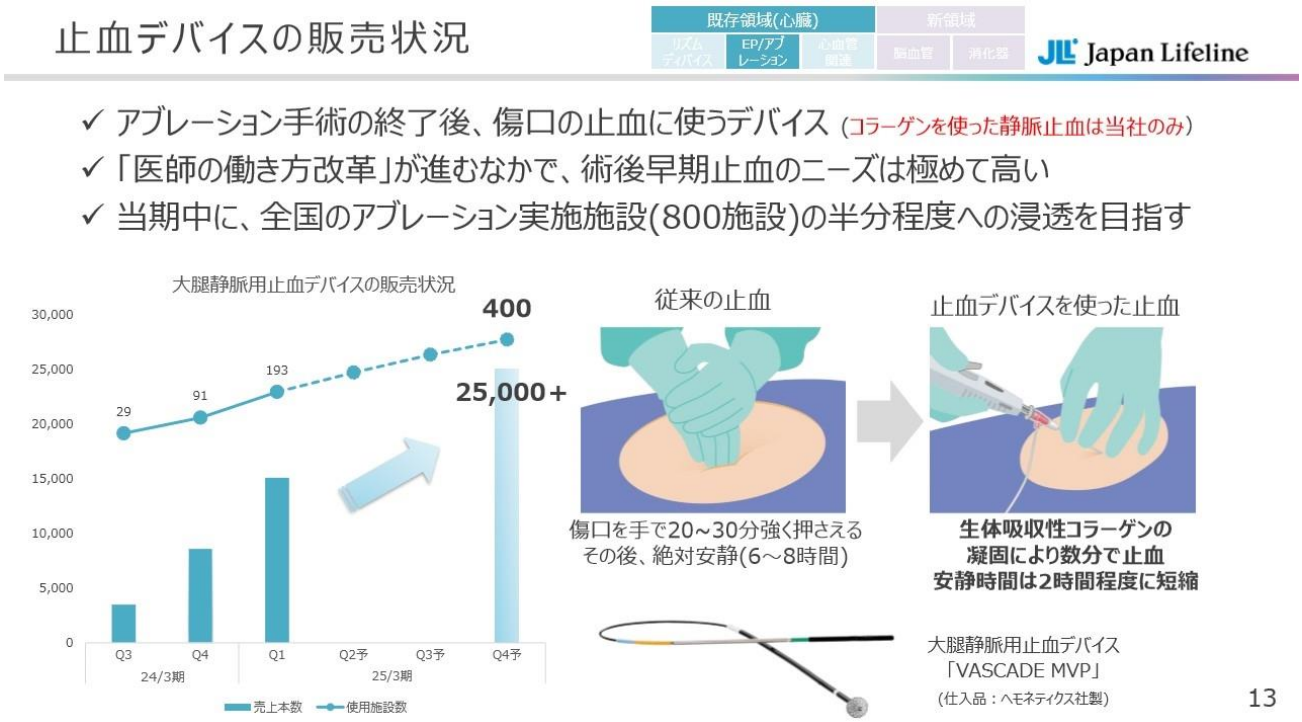
販売ハイライトにつきましては、3 点ございます。まず 1 点目ですが、心腔内除細動カテーテル BeeAT につきまして 8%の増収となっております。この要因としまして AF 症例が 10%増加しておりまして、この影響によって売上が伸びてございます。一方で、競合他社の参入があったというところで、一部のシェアを取られたところが、AF 症例の伸びに対して売上の伸び率が低くなっている要因となっております。2%ほどの影響となっております。

また、この除細動カテーテル市場においては、前期に競合他社が 1 社参入してきたのですが、この第 1 四半期において 2 社目の競合他社が参入してきております。影響につきましては、非常に軽微なものとなっております。

2 点目は、食道温モニタリングカテーテルですが、こちらは他社の取扱い終了等がありまして、2 桁成長となっております。

3 番目です。止血デバイスが順調に進捗しておりまして、前期の第 4 四半期に対して 70%の増収となっております。

もう 1 点、自社製スティーラブルシースの改良版をリリースしており、これも好調に推移しております。以上の要因によりまして、EP/アブレーションにつきましては前期に対して 13.2%の増収というところで、大幅に売上が伸長しております。

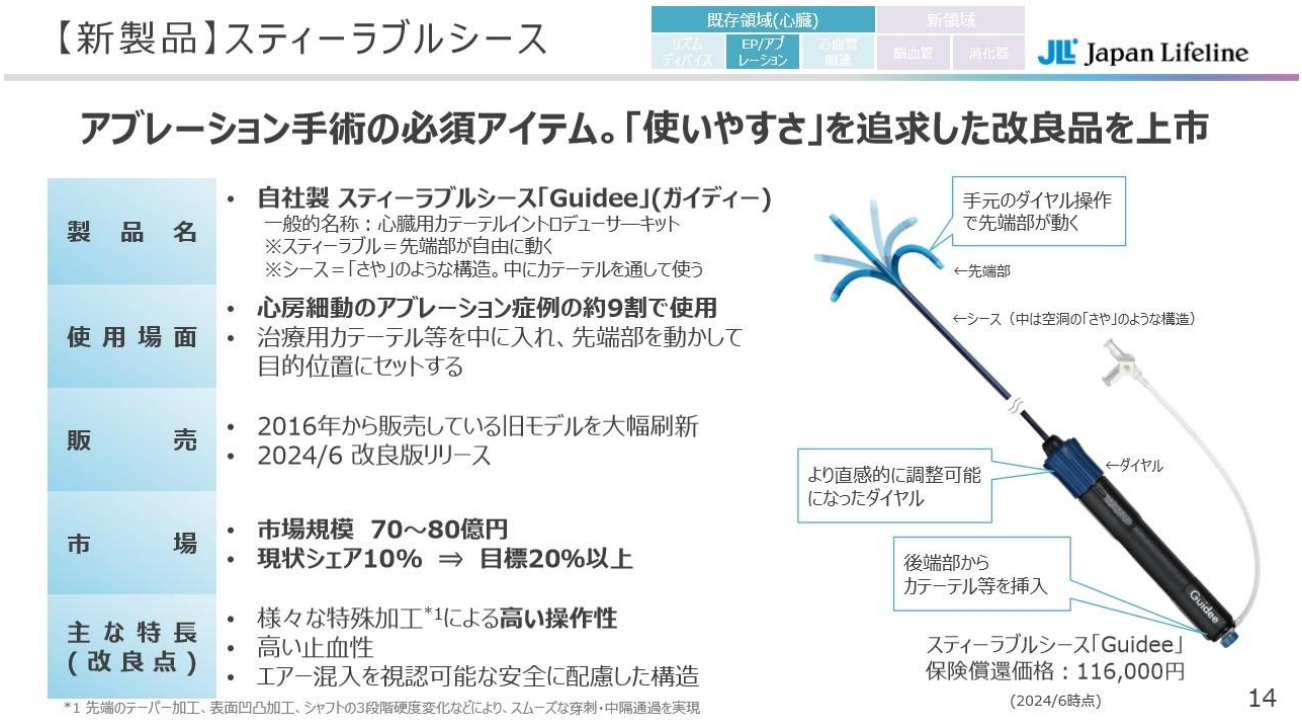


EP/アブレーションにつきましては、2 点ほどトピックをご説明させていただきたいと思います。

1 点目に、非常に大きな収益増加をしております止血デバイスですが、こちらはアブレーション手術後にカテーテルを挿入した箇所の傷口の止血に使うデバイスとなっております。下の図にあるのですが、従来の止血では、止血処置後の安静時間が 6 時間から 8 時間程度となっておりました。それが、このデバイスを使うことによって安静時間が 2 時間程度に短縮するということで、医師の働き方改革が進む中で、医療現場でのニーズが非常に高くなっている商品となっております。

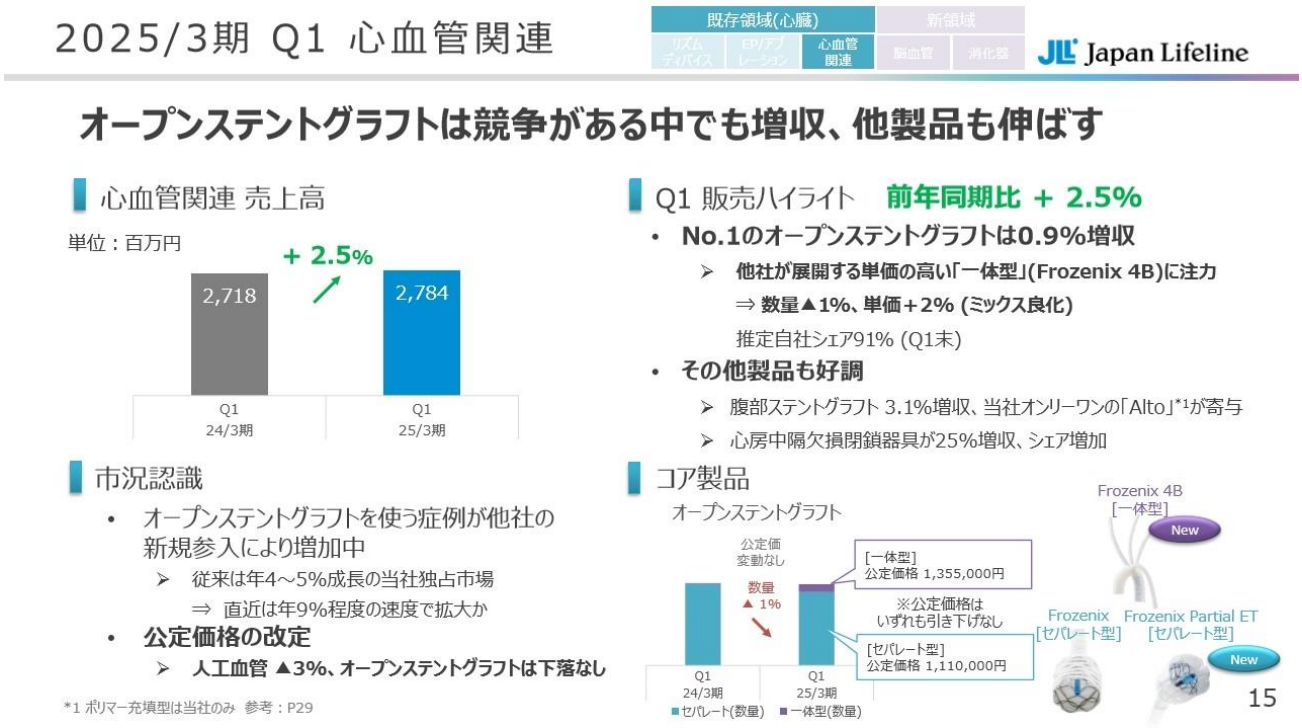
こちらの商品は前第 3 四半期から販売を開始したのですが、採用施設数が右肩上がりに伸びていっております。現在、第 1 四半期におきましては約 200 施設になっておりまして、アブレーション施設は 800 施設あるのですが、それの 4 分の 1 になっております。当期の第 4 四半期におきまし

ては、これをさらに倍増させまして、アブレーション施設の約半分への浸透を目指しております。こちらは売上を大きく牽引できるものと考えております。



もう一点、EP/アブレーショントピックとなります。スティーラブルシースの改良版となります。こちらは、スティーラブルシース Guidee 2.0 というものですが、このスティーラブルシースは心房細動のアブレーション症例の 9 割に使われるものとなっております。

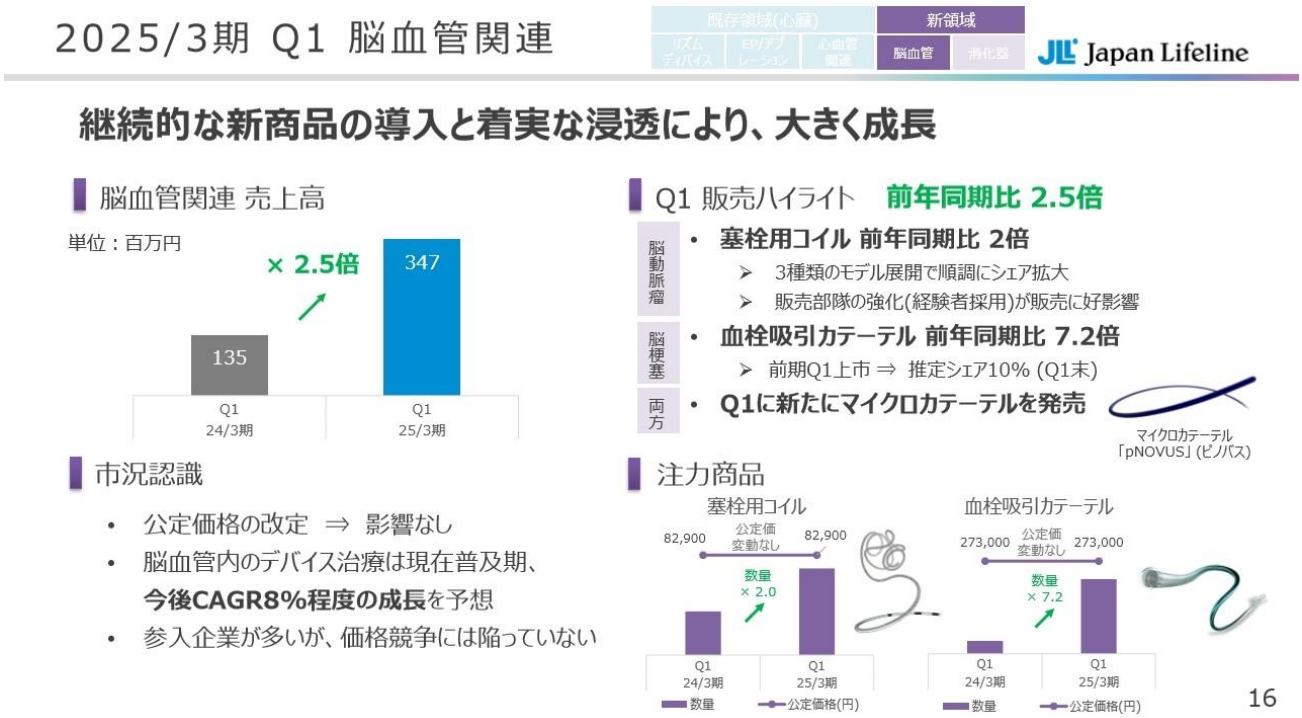
特徴としましては、高い操作性となっておりまして、使いやすさを追求し、改良版を上市したものになります。こちらの市場規模は 70～80 億円となっておりまして、現在シェア 10%であるところ、この操作性を高くしたところで 20%のシェア獲得をねらっております。こちらは立ち上がりが非常に好調となっております。



続きまして、心血管関連となります。心血管関連につきましては、オープンステントグラフトが競争がある中でも増収となっております。その他の製品につきましても売上を伸ばしておりまして、トータルで 2.5%の増収となっております。

ハイライトとしては 3 点ございます。1 点目は、オープンステントグラフトは 0.9%の増収となっております。こちらは一体型の販売に注力しておりまして、数量自体は減少しているんですが、単価が上がっているということでトータルとして増収となっております。他社の参入の影響がございましたが、シェアとしては現在 91%となっておりまして、収益としては増収になっております。

その他の商品として、腹部ステントグラフトとか心房中隔欠損閉鎖器具についても好調となっておりまして、これらを合わせまして 2.5%の増収となっております。



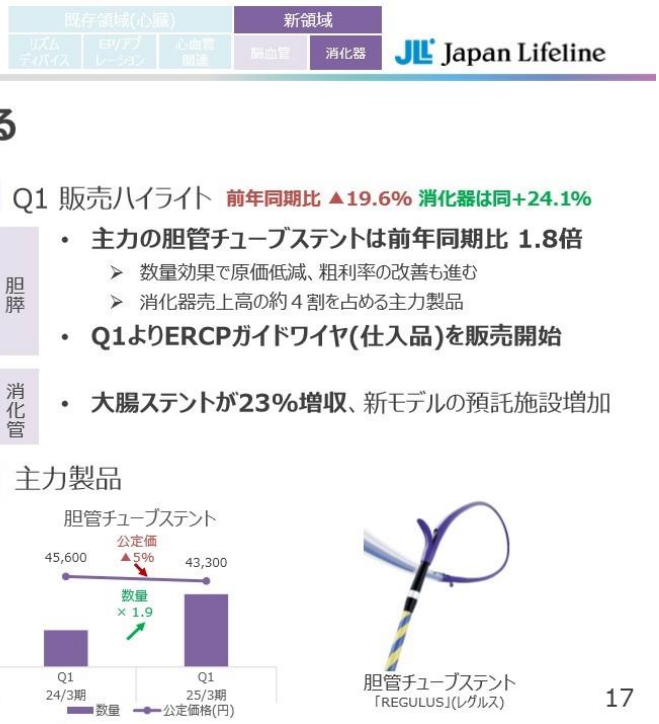
続きまして、脳血管関連になります。脳血管関連につきましては、継続的な新商品の導入と着実な浸透によりまして、売上高が前期比で 2.5 倍と、大きく成長しております。こちらの市況ですが、年平均で 8%成長するという非常に高い成長率の市場となっております。

そうした中で、ハイライトとしましては 3 点ございまして、塞栓用コイルは最初に投入した商品になるのですが、モデルの追加とか販売の強化によりまして、売上が前期の 2 倍と好調に推移しております。

2 点目は血栓吸引カテーテルですが、こちらは前期の第 1 四半期から販売した商品になるのですが、現在シェアが 10%ほどまで拡大しておりまして、売上高は前期に対して 7.2 倍と、非常に好調になっております。

3 番目は、この第 1 四半期におきまして、新たな商品としましてマイクロカテーテルを発売しております。これによってさらにラインナップが拡大しまして、順調に血管関連の製品をそろえられている状態になっております。

サポート
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



最後のページになります。消化器になります。消化器につきましては、胆膵領域の主力製品が順調に伸びておりまして、消化器だけで 24.1%の売上の増加がございます。

販売のハイライトとしましては 3 点ございまして、主力の胆管チューブステントの公定価格が 5%ほど下落したのですが、そうした中でも、売上は前期比で 1.8 倍になっております。

商品につきましては、この第 1 四半期から 1 個追加で投入しておりまして、ガイドワイヤを販売開始しています。3 番目の消化管分野としましては、大腸ステントが預託施設数が増加したことで増収となっております。

資料のご説明は以上となります。繰り返しになりますが、この第 1 四半期のハイライトといたしましては、売上、営業利益、当期純利益の全てで過去最高という数字になっております。ただ、販管費におきまして一過性のコストがございまして、この増加を除きますと、営業利益、当期純利益ともに 12%の増益という非常に高い増益となっております。ご説明は以上となります。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入りたいと思います。では最初に、みずほ証券の甲谷様、お願いいたします。

甲谷 [Q]：甲谷です。ご説明ありがとうございます。資料がいろいろな意味でかなり詳細なデータが出ていて、すごく分かりやすくなっているなというのと、業績自体はかなり好調に推移しているというのは十分理解できました。

ただ、ちょっと気になっているのは、御社はほぼ全てのセグメントにおいていろいろな競合品が出てきているということで、そこら辺の影響がこれから出てくるものがかなり多いと思うので、そこのところを確認していきたいんですけれども。

まず、リズムディバイスは今オンラインで S-ICD が 1.1%増収ということで、これはもうちょっと増えてほしかったなと思ったので、ここがなぜ増収が少し止まってこのぐらいになっているのかというのを、もう一回ご説明していただければと思います。

それと、やはりペースメーカーは、今は増収であれだといいんですけれども、例えば Micra AV2 が 4 月 1 日に保険適用になって、私が知っている Aveir DR もたぶんどこかでもう少しで出てくるのかなと思います。リードレスペースメーカーというものがかなり増えてくると、海外の会社の決算とかでも、これにかなり期待しているというのもありますから、ここの影響もだんだん出てくるのかなと思っています。まず、リズムディバイスの S-ICD が伸びなかったのと、競合状況について教えていただきたいと思います。

鈴木 [A]：副社長の鈴木でございます。ご質問にお答えします。まず S-ICD のところですけども、伸びが小さかったというご指摘だと思うんですけども、前期はやはり交換の症例、電池消耗の部分もあって、それが一巡したという部分もまず一つございます。

ただ、私どもの内部では、その交換ではなく新規症例が伸びておりますので、それはどこを見るかと言いますと、本体とリードの使用が増えていますので新規が確実に増えています。ですので、ここはまだ今後伸ばしていけるはずだということで、まだまだ啓蒙活動をもっとしていかないといけないということで、いろんな啓蒙活動をしておりますので、そこは見ていただきたいと思います。

それから、競合品のところ、メドトロニックの EV-ICD ですね。まだもうちょっとかかると思います。ただ、われわれの S-ICD は皮下に入れるリードでございます。向こうは胸骨の下ということで、全身麻酔をやらないといけない。

それから、他社のことなのでまだ多くは言えませんが、結構なコンプリケーションもあるのではないかというところ。それから、ペーシング機能ですね。アンチ・タキカルディア・ペーシングが付いているんですが、やはり外からペーシングすることによるペーシングの成功率も、そこまでではないのではないかという情報もあります。デバイスとしての優位性は S-ICD がまだまだ持っていると思いますので、ここをさらに拡販するべく注力していきたいと思っています。

2 番目のリードレスペースメーカーでございますが、おっしゃるとおり、リードレスの市場は増えております。弊社が扱っているボストン・サイエンティフィックはちょっと遅れておりますが、ここももうアメリカ市場では治験に入っていますし、日本に出る予定がないというわけではないので、おそらく 2026 年には行けるのではないかという情報をわれわれはもらっております。リードレスに関しては、ない袖は今振れないので、既存のベースメーカーで中隔ペーシング用のカテーテルとかいろいろありまして、いろんなものを使って拡販に努めていきたいと考えております。以上です。

甲谷 [Q]：ありがとうございます。補足ですが、そもそもリードと ICD の本体の伸び率が変わるというのは、われわれからすると両方とも入れるものなので、何で先にリードを買うのかなと。リードも結構高いものなので、そこをご説明していただければ。

あと、ペースメーカーのところは確かに Micra AV2 とか Aveir DR で、御社がおっしゃっていたのは、たぶんボストンの Empower ですよね。それが 26 年ぐらいに日本に出てくると。ただ、あれは 2 心室をコントロールすることができるのか。AV2 とか DR がやろうとしているのは、本当に今のペースメーカーの症例の 5 割ぐらいを占めているところもやれるということですから、それにも対応できるのかというのも確認させていただけますでしょうか。

鈴木 [A]：おっしゃるとおり、シングルチャンバになりますので、右心室に置くということで、いわゆる AV のコンダクションについていけるというものではございません。

それから、再留置に関しては、例えばディスロッジメントとかがおきたりするときにもう一回回収して、もう一回再留置ということが可能なデバイスであると私どもは説明を受けております。以上です。

甲谷 [Q]：分かりました。2 点目、最後ですが、EP/ABL でやはり気になるのが、BeeAT の伸びが 8%で、症例数 10%で、この差がたぶん競合が出てきているのかなと。たぶん今の時点ですと、先に出した会社のほうに行っているはず。なぜかというと、2 番目に出した会社はまだ PMS をやっているはずなので、たぶん第 2、第 3 四半期になって初めて本当に拡販していくということなんですけど。

確認ですが、シェアは高いということで今のところは 1 社目は少し取っているかもしれないけれども、今のところは大きな影響はないという理解でいいですか。それとも、2 社目のところが既に売っているのか、その辺のところ。あと、2 社目のところに何か感触があれば教えていただければと思います。これが最後です。

鈴木 [A]：引き続き、副社長の鈴木でございます。おっしゃるとおり、1 社目は昨年度から導入しております。2 社目については、6 月からトライアルでちょっとやり出したということで、今いろいろと情報が入っている中でございます。両者とも、頸静脈からのアプローチのものしかないということです。弊社はそれに加えて、頸静脈から行くアプローチのものに対して、ルーメン付きのものも既に上市しています。2 社はそのルーメン付きはございません。

もっと大きいのは、やはり主流の大腿静脈、足の静脈からアプローチするタイプ、IVC BeeAT というものを、アブレーションの種類自体は大腿静脈からアプローチするものでございますので、そこからアプローチできる IVC BeeAT が非常に伸びております。ですので、そこの二つの製品。

それから、カテーテル自体のクオリティも、手前味噌になりますが、かなり上を行っているんじゃないかなと私は考えております。以上になります。

甲谷 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。では、続きまして野村證券の森様、お願いいたします。

森 [Q]：野村證券の森です。よろしくお願いいたします。まず 1 点目です。去年の 1 クォーターと比べて自社品比率が下がっているのに粗利率が上がっているというのは、例えば他社品の中でもマージンが変わってきているのか、ここについて教えていただけますか。

江川 [A]：前期との対比で申し上げますと、一つは廃棄損等、そういったところが昨年は発生したんですが、当期は出ていないというところです。あとは製品ミックスのところではあるんですが。すみません、もう一つは終了事業ですね。撤退した事業、コロナリー・インターベンション事業があるんですが、これは売上はある程度あったんですが、どうしても撤退の前の段階になりますと利

益を低めに販売しますので、こういったところがなくなったところが大きな影響となっております。

森 [Q]：例えばバスケード、止血デバイスが増えてきたときに、従来の導入品より利益率が高いとかそういうメリットはあるんでしょうか。

江川 [A]：そうですね。この止血デバイスにつきましても、仕入品の標準的な粗利程度になっておりますので、こちらの影響は大きくは出てはおりません。

森 [Q]：はい、分かりました。ありがとうございます。二つ目です。今回 AF 症例が 10%伸びたということで、もともと今年度 8%と見ていらっしゃったと思います。去年の水準、1 クォーターは、確か 5 月に 5 類降格されたので割と手術も出やすかったと思うんですけれども、ここでそれに比べて 10%増えている。これからも AF 症例が期初に見ていた 8%よりも高く出てくる可能性は、どのくらい見たほうがいいのでしょうか。

鈴木 [A]：副社長の鈴木です。前年の第 1 クォーターと今年の第 1 クォーターで 10%、これは実績が出ているんですけども、おっしゃるとおり 5 月から 5 類移行ということを考えまして、第 2 クォーター以降に関しましては、われわれとしては下のほうで行くと 8%。ただ、10%を維持していく可能性もあるのではないかということで、8～10%の AF 症例の伸び率を想定して考えております。以上になります。

森 [Q]：例えば期初で見ていた 8%より 10%もレンジの上限で見えてきたというのは、不整脈のマーケットが何かしら見ていたよりも良くなっている、あるいは手術件数が加速しているという変化はあるのでしょうか。

鈴木 [A]：やはり、社会というか医療の分野がコロナから完全に脱却していると、その辺が大きいと思います。各病院も非常にアグレッシブにどんどんやっていこうという姿勢を非常に感じますので、その辺が大きいのではないかなと思います。心房細動の患者さんは、底辺は非常に多うございますので、そこの治療が進んできている部分もあると思います。以上になります。

森 [Q]：ありがとうございます。そうしますと、医師の働き方改革等がありながら、時短デバイス、止血デバイスのようなものもあり、心臓血管の中でも、例えば冠動脈じゃなくて不整脈のほうが治療効果が高いのでそちらに振っているとか、そういうトレンドの変化もあるんでしょうか。

鈴木 [A]：その辺は、各病院で振っているところまでは把握しきれておりませんが、働き方改革に関しましては、私どもの社内でもいろいろと調査しましたけれども、全くないとは言わないんです

が、症例に関する影響はかなり限定的。限定的といいますか、ないのではないかと考えております。

いろいろなデバイスも進歩していますので、土曜日の症例が減ったといえども、その分、平日の中でやっていくとか手技が短縮しているとか、そういうふうに総合的に考えて、働き方改革における影響、症例減の影響というのはないとわれわれは感じております。以上です。

森 [Q]：そうしますと、以前のご説明だと、働き方改革の影響で減ったという話が一時期ありましたけれども、その心配も今やないということですよね。

鈴木 [A]：そうですね。分野にもよりますけれども、例えばバスキュラーサージャリーのほうですね。VS のほうは、やはり緊急のオペに関しては限定的なところがある。それから、心臓を止めてやる手術とかは麻酔科をそろえないといけませんので、その辺においては多少影響があるというのは聞いております。それ以外に関しては、そんなに影響を受けているとは感じておりません。以上です。

森 [M]：ありがとうございます。以上です。

司会 [M]：はい、ありがとうございました。UBS 証券株式会社の葭原様、お願いいたします。

葭原 [Q]：UBS 証券株式会社の葭原です。1 点だけ、スライドの EP/アブレーションのところの、12 ページの市況認識の上から三つ目と四つ目のコメントで、PFA の導入準備を進める中で、一部 EP カテーテルから撤退、国内での EP カテーテル領域への新規参入とあります。ここをもう少しご解説いただけないでしょうか。これは、御社のビジネスチャンスが増えていると理解をすればよいでしょうか。

一方で、PFA になると、使う EP カテの本数が減るようなお話もあるように聞いておりまして、来期以降、PFA の本格投入が外資系の会社から始まってくる中で、御社への影響に関して少し教えていただけないでしょうか。

鈴木 [A]：副社長の鈴木でございます。四つの点の 3 番目についての質問ですよね。まず、われわれの競合会社はやはり外資系の会社になるんですけども、EP カテと申しましても 5 極、6 極のカテーテルから、弊社が扱っている 20 極のカテーテル、それから 40 極ぐらいあるものと、保険償還価格がいろいろなカテゴリーに分かれております。

まず、下のほうの保険償還価格の安い部分、5 極から 10 極のものに関しては、製造原価が欧米でつくっている中で上がってきている要因があるのではないかと。つまり、高いものを売らないと商売になっていかないという部分があったりして、撤退をしている部分があるという意味と、欧米が

PFA を使うことによって、ほかのカテーテルが確かに使われなくなりつつあるという状況があるように考えております。

ただ、日本においては、PFA の導入はこれからなんです。先立っても申し上げましたように、市場はまだまだよく見ていかないと、例えば AF の再発率に関しては、従来の RF、高周波でやるアブレーションと結果はまだ違っておりません。では、何がいいか。時間の短縮とか手技ですね。それから、コンプリケーションですね。合併症がないとか。日本のドクターからはもともとそんなに合併症はないよという意見があったり、この辺はまだまだ市場をよく見ていかないといけないのではないかと考えております。

したがって、いろいろな EP カテーテル自体が下がっていくとは、われわれはまだ考えておりません。一般の EP カテーテルにおいては、本当にこの先のこと、1 年後、2 年後、3 年後というところをよく見ていかないといけないのではないかと考えているのです。以上です。

葭原 [Q]：承知しました。そうしますと、PFA のインパクトがあれですけれども、EP カテに関しては、御社にとっては目先の事業チャンスが広がっているということでよろしいですかね。

鈴木 [A]：はい。おっしゃるとおり、通常のいわゆる心腔内除細動カテーテル以外のカテーテルは現に伸びておりますので、そういう競合他社の外部要因、撤退等によるその部分も十分にあったと考えております。したがって、今後もそういう状況があるのではないかと考えております。

葭原 [M]：はい、承知しました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、そろそろお時間近くになっていますので、最後の方のご質問とさせていただきます。みずほ証券の甲谷様、お願いいたします。

甲谷 [Q]：すみません、みずほ證券の甲谷です。また PFA のところに戻るんですけど、お伺いしたいのは、どの時期になったらある程度影響が見え始めてくるのか。確か、今ジョンソン・エンド・ジョンソンとアボットだったか、承認は取れているので、あとはどこかで薬価収載というところになってくると思うんですけれども、そこの時点で見えてくるのか。それとも、ボストンの FARAPULSE の承認まで待たないといけないのかという、影響が出てくる時期の大体の見通しを教えていただければと思います。

あと、やはり PFA は普及すると思いますか。何だかんだ言っても、電気穿孔法のメリットはそれなりにあると思うので。ただ、普及を阻む最大の要因は全麻が必要なこと、もしくは深鎮静が必要ということで、日本は麻酔科のお医者さん自体が全然足りていないので、その部分はどういうふうにするのかなというのを、何か聞かれているのであれば教えていただけますか。

鈴木 [A]：引き続き、副社長です。まず最初の質問ですね。PFA の将来がどこら辺で見えてくるのかと。あくまでも私見ですけれども、まずジョンソン・エンド・ジョンソン等の保険償還は、まだ付いていないですよね。承認は降りましたけど。どのぐらいの値段が付くのかというのは、非常に興味深くわれわれも見ております。

競合製品としてはボストンの FARAPULSE が導入されて、アブレーション治療の現場がどういう状況になっていくのかをしっかりと見ていきたいので、そこに一番注目しております。これが 1 番目に対する私の回答でございます。なので、時期的なところはそこから何年後とかはなかなか言えませんが、まだ今しばらく、ここ 1 年、2 年、ひょっとしたら 3 年ぐらいを見ておかないといけないのではないかと考えております。

それから 2 番目のご質問ですね。全身麻酔のところですか。おっしゃるとおり、本当に麻酔科と、先ほどの心臓外科の分野でも医師が足りていないので、どこまで行けるのかというところはある。欧米は全身麻酔でアブレーション手技をやっていますので、PFA に関してもおそらく全身麻酔が一つの条件になってくると考えておりますので、そこについてもどのように対応していくのかというのは非常にわれわれも興味深く見ています。

深い麻酔、鎮静化させる麻酔で対応できるのであれば、カテ室での治療も増えていく可能性もあるのではないかと思いますので、その辺も含めた各社の動きというのは非常にわれわれも気になるところでございます。麻酔の部分は一つの大きなポイントではないかと考えております。

甲谷 [M]：どうもありがとうございます。

司会 [M]：はい、ありがとうございました。では、お時間となりましたので、以上で質疑応答を終了させていただきたいと思います。以上で、電話会議を終了いたします。ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。