日本ライフライン株式会社

2025 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 11 月 5 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 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度　第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 5 日
[ページ数]	26
[時間]	15:00 – 15:45 （合計：45 分、登壇：25 分、質疑応答：20 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	4 名

代表取締役社長	鈴木　啓介（以下、鈴木啓介）
代表取締役副社長	鈴木　厚宏（以下、鈴木厚宏）
常務取締役 統括事業本部長	村瀬　達也（以下、村瀬）

	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

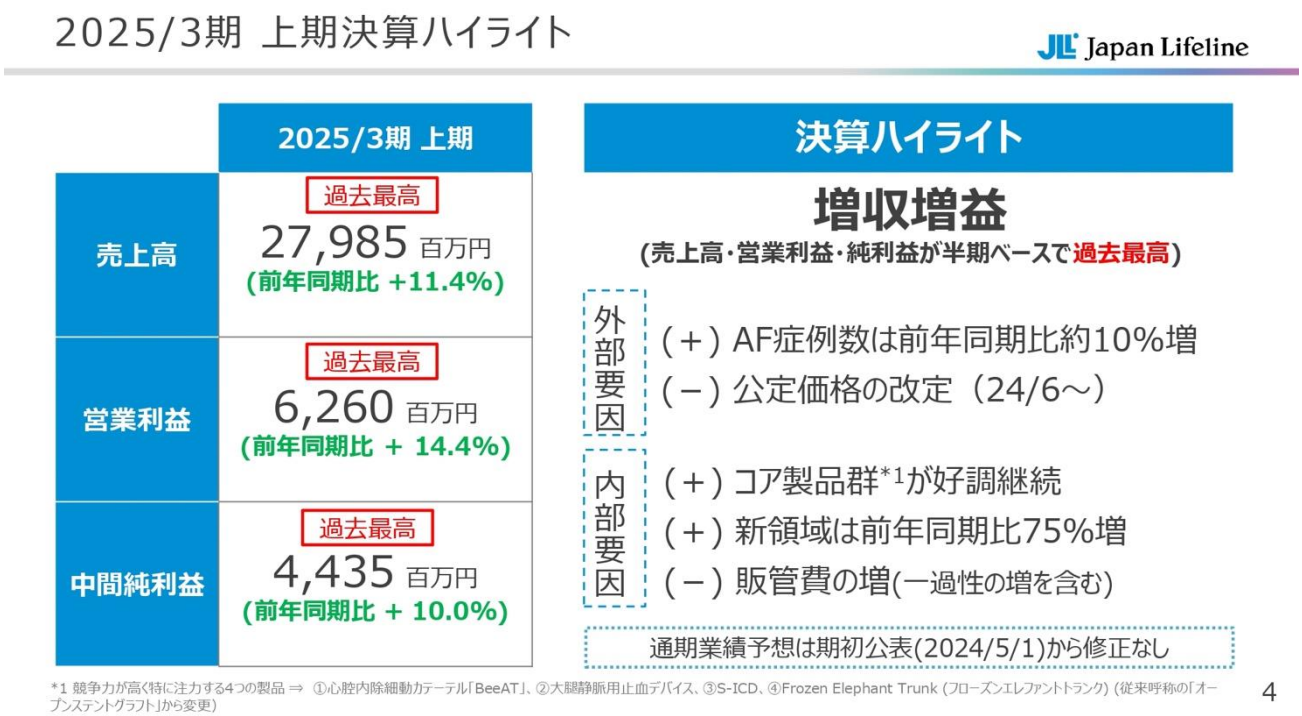
登壇

司会：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 2 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。本日の会議には、代表取締役社長、鈴木啓介、代表取締役副社長、鈴木厚宏、常務取締役、村瀬達也、取締役、江川毅芳が出席しております。

これより、取締役の江川から第 2 四半期の決算報告について、代表取締役副社長の鈴木から販売ハイライトについて、合計 20 分間ご説明した後、質疑応答を行います。会議全体の時間は約 60 分を予定しております。

発表資料と会議の様子につきましては、C-Meeting にてご覧いただけます。また、お電話にて会議の音声を聞くことが可能です。発表資料はホームページにも掲載されておりますので、ご覧いただけます。

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。それでは会議を開始いたします。



江川：取締役の江川です。資料に従ってご説明させていただきます。

まず 4 ページをご覧いただきまして、上期の決算のハイライトとなっております。

上期の結果といたしましては、増収増益となっております。掲載させていただいている 3 項目全てについて、上期 6 カ月で過去最高の数字を更新したという結果になっております。

売上高につきましては 11.4%増収となっておりまして、279 億 8,500 万、営業利益につきましては 14.4%増益となっておりまして、62 億 6,000 万、中間純利益、こちらにつきましては、昨年に対して 10%増益となっておりまして、44 億 3,500 万という半期の結果となっております。これは全て上半期としては過去最高となっております。

この増収増益となった要因といたしまして、外部要因、内部要因、それぞれに分けて、簡単にポイントをご説明させていただきます。

外部要因といたしましては、まず 1 点目、プラスの要因なんですが、AF 症例ですね、こちらが前年同期に比べまして約 10%ほど伸びております。これを受けまして、業績が大きく牽引されたという結果になっております。

2 点目、マイナスの要因なんですが、こちらは公定価格の改定がございました。これ 2 年に 1 度改定されるものではあるんですが、今期は 6 月から改定されておりまして、4 カ月の改定の影響が出たということで、こちら売上に対して 4 億の減収、利益に対して約 2 億ほど減益という要因となっております。

続きまして、内部要因ですね、こちら当社の取り組みなどによる内部要因でございますが、まず 1 点目、プラスの要因としましては、コア製品群、心腔内除細動カテーテルの BeeAT ですとか、止血デバイス、これらをコア製品群と呼んでいるんですが、これらの販売が好調になっておりまして、Q1 から好調を継続しておりまして増収になったと、大きく業績を牽引しております。

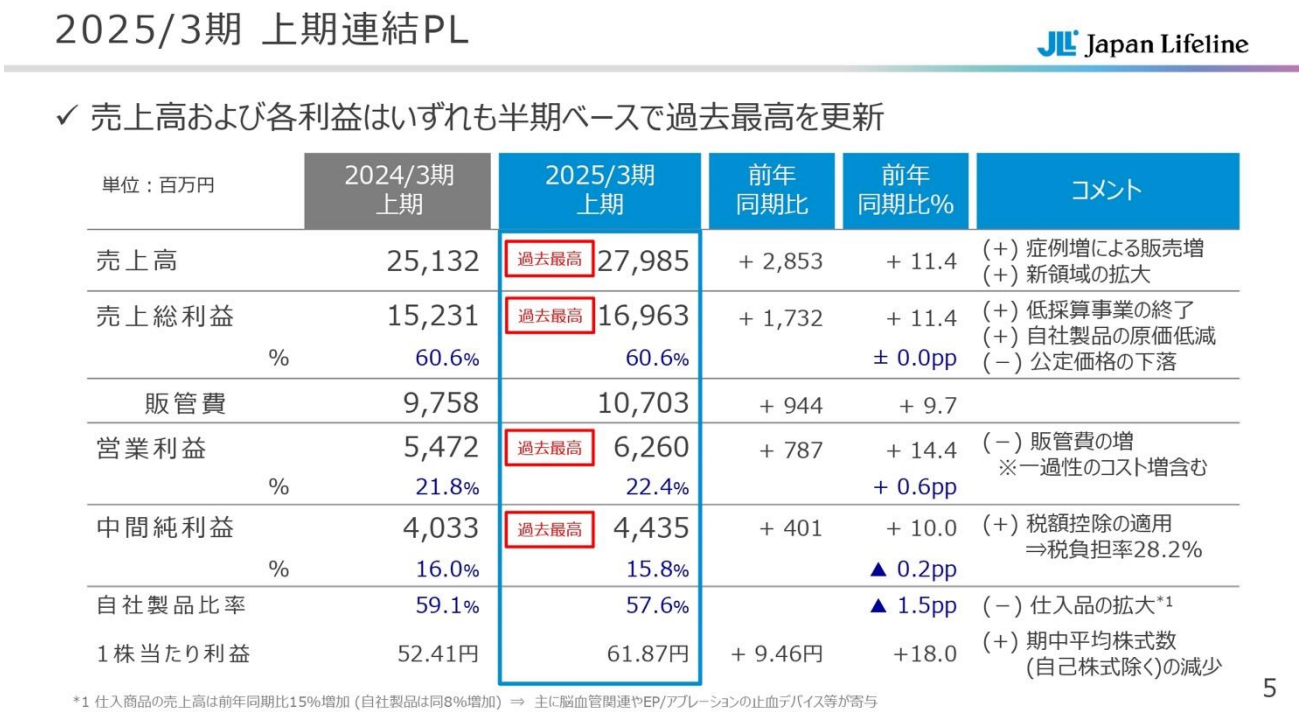
2 点目、こちら中計の重点取り組み事項の一つである新領域の売上の強化というところなんですが、こちらも好調に進捗しておりまして、前年に対して 75%増収になったというところがございます。

3 番目、こちらはマイナス要因ではあるんですが、減益要因となっておりまして、販管費が増えたというところが 1 点ございます。内容としましては、人件費ですとか IT 関連費用、こちらが増加したというところに加えまして、一過性の費用として、貸倒れなどを計上しておりまして、3 億 6,000 万円ほど、前期に対して販管費が増えたところがございます。

これは一過性のコストの増加というところを除きますと、営業利益で 21%の増益という結果になっております。

このページ最後のポイントなんですが、右下の枠に囲っております通り、業績予測につきましては、現時点では修正は行いません。

当期の業績、非常に好調に進捗しておりまして、進捗良好ではあるんですが、今後もこの好調が継続すると見ております。ただ、業績修正の基準に引っかからないというところから、業績修正はしておりません。



次のページに移らせていただきます。こちらは上期の PL 全体となっております。

営業利益までにつきましては、販売が好調であったことによって、増益というところになっております。営業利益までのところで 1 点ご説明させていただきたいところとしましては、下から二つ目の自社製品比率というところが、こちらが 1.5 ポイント下がっております。

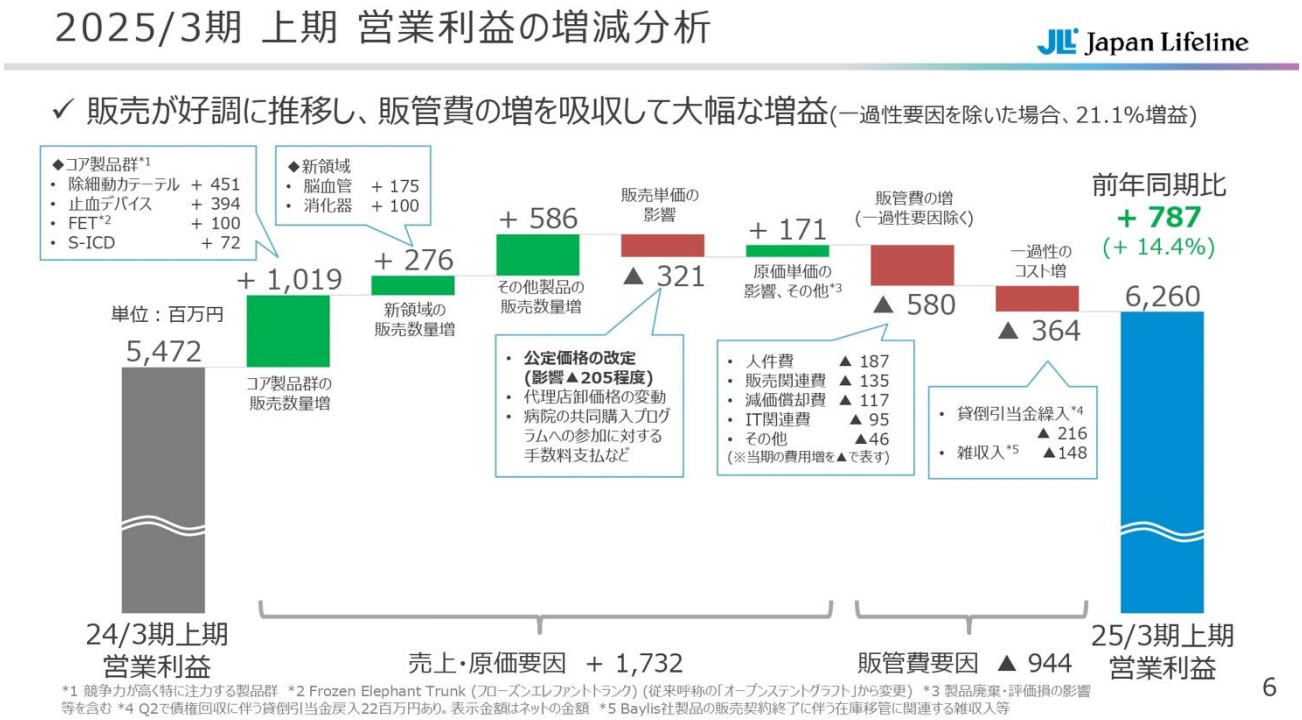
こちらは仕入商品である止血デバイスですとか、脳血管領域の製品、こちらの売上が、自社製品に対して伸びが高かったというところで、自社製品比率が低くなっているという結果になっております。

自社製品のほうが粗利率としては高いというところはあるんですが、売上総利益率としましては、昨年から横ばいというふうになっております。この自社製品比率が下がった一方で、粗利率が横ば

いになっている理由としましては、低採算事業の終了ですとか、原価の改善というところが功を奏しておりまして、粗利率では横ばいという結果になっております。

営業利益から下の部分なんですが、円高による為替差損の影響等は受けてはいるんですが、中間純利益まで、全て各段階損益で、全て前期に対して 10%以上のプラスになったという結果になっております。

PL 全体の最後、一つポイントあるんですが、1 株当たり利益ですね、こちら中間純利益が伸びたというところと、期中平均株式数、こちら自己株の買い取りをやっておりまして、これによって EPS が大きく増加したという結果になっております。



次のページへ移りたいと思います。こちらは営業利益の昨年との増減をグラフで表したものになっております。

全体としましては、販売が好調に推移しておりまして、販管費の増加を吸収して大幅な増益というふうになっております。

このうち販管費には一過性の費用が含まれておりまして、これを除くと 21%の増益、営業利益の額としては 11 億ほどの増益であったという結果になります。

それぞれ各項目、売上・原価の要因と販管費の要因に分けて、内容をご説明させていただければと思います。

まず左側、売上・原価の要因としましては、左の三つですね、こちらが販売数量の増加というところになっております。こちら三つ合計で 18 億 8,100 万の増益要因となっております。

まず一つ目、コア製品群の販売数量の増加というところなんですが、こちら 10 億 1,900 万の増益となっております。それぞれ除細動カテーテル BeeAT で 4 億 5,100 万、止血デバイスで 3 億 9,400 万、FET、こちらで 1 億の増益、S-ICD で 7,200 万の増益となっております。

この下から 2 番目の FET というものなんですが、今までオープンステントグラフトという名前でご説明させていただいていたんですが、今後の海外展開に向けて、海外でもこの Frozen Elephant Trunk、FET というふうに呼ばれておりますので、今後、オープンステントグラフトにつきましては、FET という形で表記してご説明させていただこうと考えております。

2 番目、売上・原価の要因の増益要因としまして、2 番目、新領域の販売数量が伸びたというところで、2 億 7,600 万、増益となっております。

その他の製品の販売数量としまして、5 億 8,600 万の増益となっております。

ここまで増益ではあったんですが、一方でマイナス要因もございます。マイナス要因としましては、販売単価の影響というところで、公定価格の改定、こちら 4 カ月分ございますので、4 カ月で 2 億ほどの影響があったというところです。その他手数料の増加等ございまして、販売単価の影響で 3 億 2,100 万の減益となっております。

売上・原価の要因、最後なんですが、その他というところで、原価単価ですね、こちら原価単価ですとか、昨年廃棄損が出ていたところ、当期は廃棄損が減ったというところで粗利が増加したというところで、増益要因となっております。

これらを足し合わせまして、17 億 3,200 万、売上・原価の要因で増益となっております。

続きまして、販管費の要因となっております。販管費につきましては減益要因となっておりまして、販管費の増加で 9 億 4,400 万円減益となっております。当期、一過性の販管費の増加と、それ以外とございますので、それぞれに分けてご説明させていただきます。

一過性の費用の増加以外の部分では、まず人件費の増加というところで、給与改定によりまして人件費が増加しております。

2 点目、営業活動の増加によりまして、販売関連費用、こちらが増加したということで、1 億 3,500 万、減益要因となっております。

3 番目、4 番目なんですが、昨年 11 月に基幹システムを改定しておりまして、これに関するシステム関連の費用として、減価償却費ですとか IT 関連費用、こちらが増加したということで減益要因となっております。

これらを足し合わせまして、販管費の増加で 5 億 8,000 万の減益要因となっております。

もう 1 点、一過性のコストの増加というところが当期発生しております。

1 点目、貸倒引当金の繰入ということで、取引先の経営不安によりまして、貸倒引当金を計上しております。こちら金額としては、第 1 四半期より減少しておりまして、法的手続きを進めたことによって一部回収できたものがございますので、第 1 四半期からは減額となっているんですが、こちら減益の要因となっております。

もう 1 点、雑収入というところではあるんですが、こちらは事業を移管したものの備品の買い取り費用を昨年計上していたんですが、当期はそういったものがないということから減益となっております。

これら合わせまして 3 億 6,400 万、一過性のコストの増加で減益となっております。

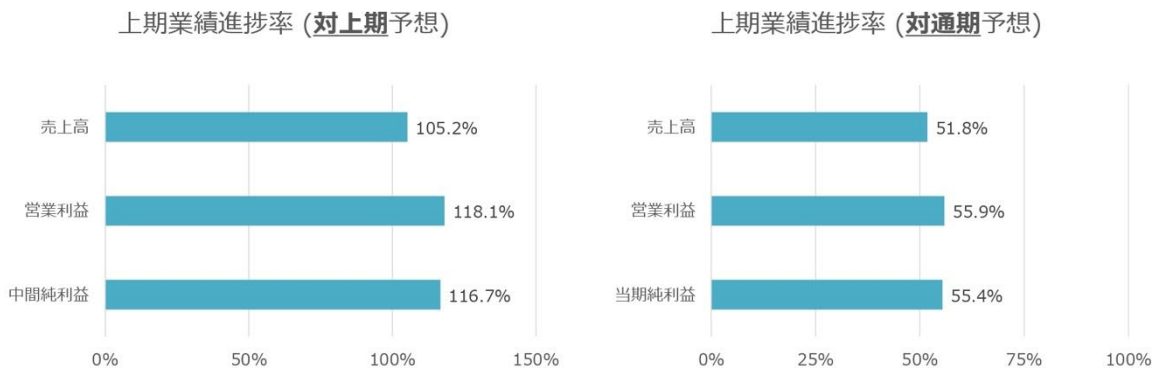
販管費の要因で 9 億 4,400 万の減益となっておりまして、営業利益としては 7 億 8,700 万の増益となっております。

一過性のコスト、こちらの影響を除きますと、金額としては 11 億 5,000 万の増益、増益率としては 21%の増益という結果になっております。

2025/3期 上期 予想に対する進捗率

Japan Lifeline

✓ 上期業績は期初予想を上回り、対通期でも順調に進捗中



7

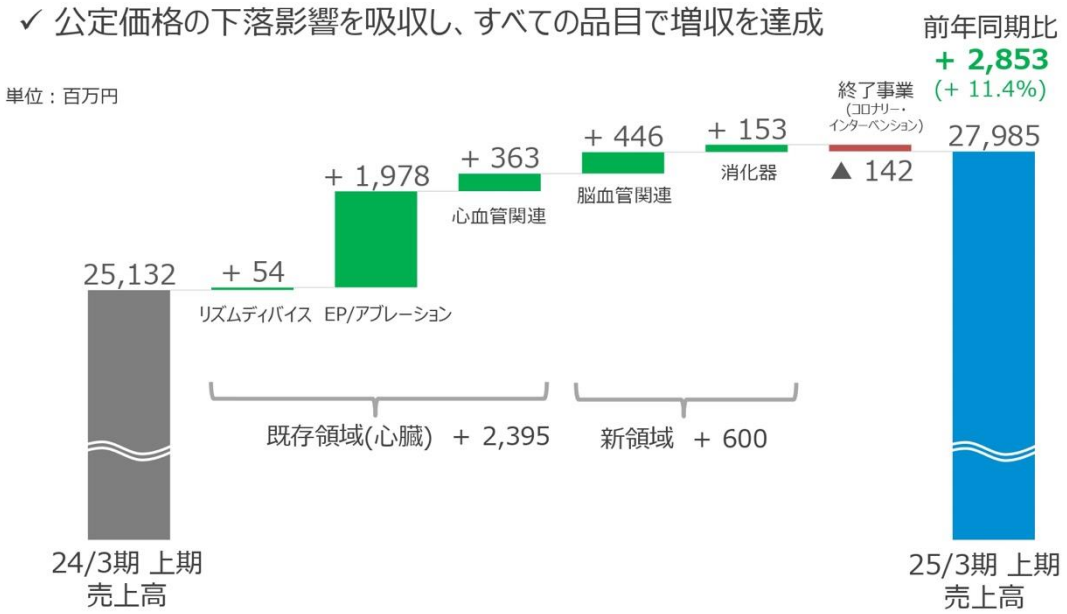
全体の説明、最後となります。こちらは業績予測に対する進捗率を表で表させていただいております。左の表が半期に対する進捗率、右のところが通期に対する進捗率となっております。

上半期、こちら売上、営業利益、中間純利益、それぞれ販売が好調であったというところから全て100%を超えた進捗となっております。

右側の通期に対する進捗率ではあるんですが、上期より下期のほうがそれぞれ金額的なウエイトは高くはなっているんですが、そうした中でも全て 50%を超える非常に良い進捗となっております。こうした進捗、良いところではあるんですが、今後もこの好調を維持すると見込んでおりますが、業績の修正はしないというところで、進めさせていただければと思っております。

ここから先は販売ハイライトとなりますので、副社長の鈴木から説明させていただきます。

2025/3期 上期 売上高 増減分析



10

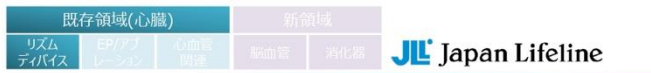
鈴木厚宏：副社長の鈴木でございます。私から販売についてご説明申し上げます。

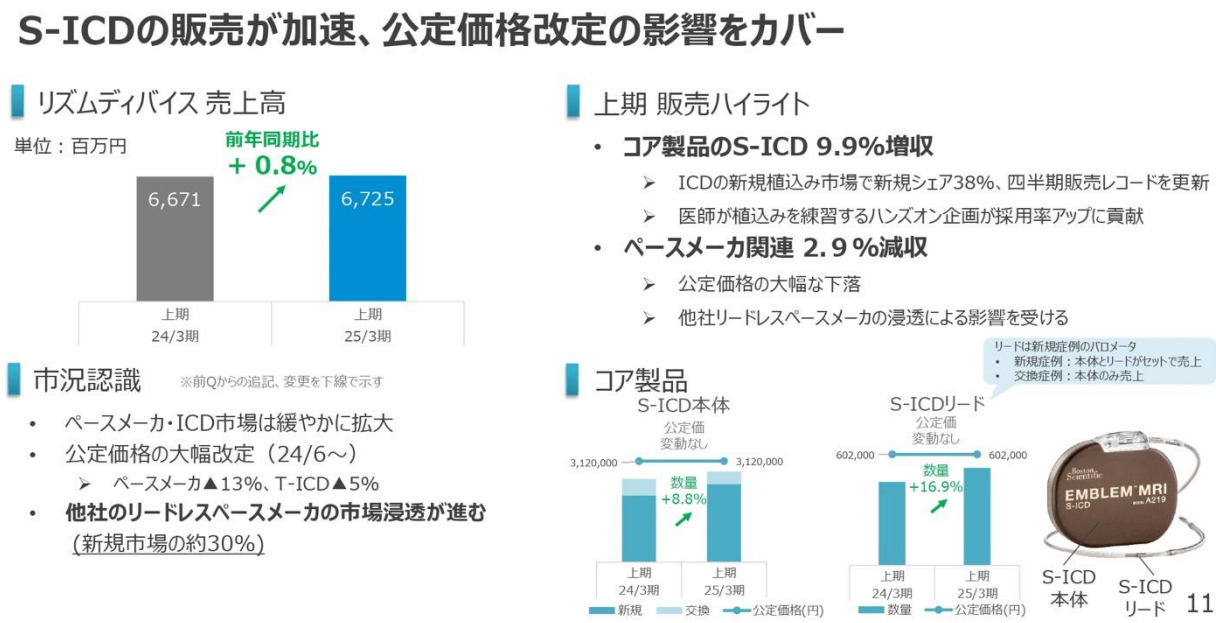
まず全体のところでございます。先ほど説明ありましたように、前年同時期に比べまして、結果として 279 億 8,500 万ということで、28 億 5,300 万の増収でございました。率にして 11.4%の増でございます。

内容でございますが、後ほど各領域ごとにもう少し詳しくご説明申し上げますが、既存領域ですね、心臓領域で、リズムディバイスで 5,400 万、それから EP/アブレーションで約 20 億弱、心血管関連で 3 億 6,300 万、これらの部分でトータルで 23 億 9,500 万、既存領域ですね、増収になっております。

そしてそれに加えまして、新領域ですね、脳血管関連と消化器がございますが、脳血管関連で 4 億 4,600 万、それから消化器のほうで 1 億 5,300 万、トータル 6 億円の増収となっております。

1 点だけ、マイナス要因は、前年同期は、CI ですね、コロナリー・インターベンションのビジネスがまだございましたので、その部分だけ 1 億 4,200 万のマイナスということでございまして、11.4%の増収となりました。次、お願いします。





では、各領域ごとのご説明を申し上げます。

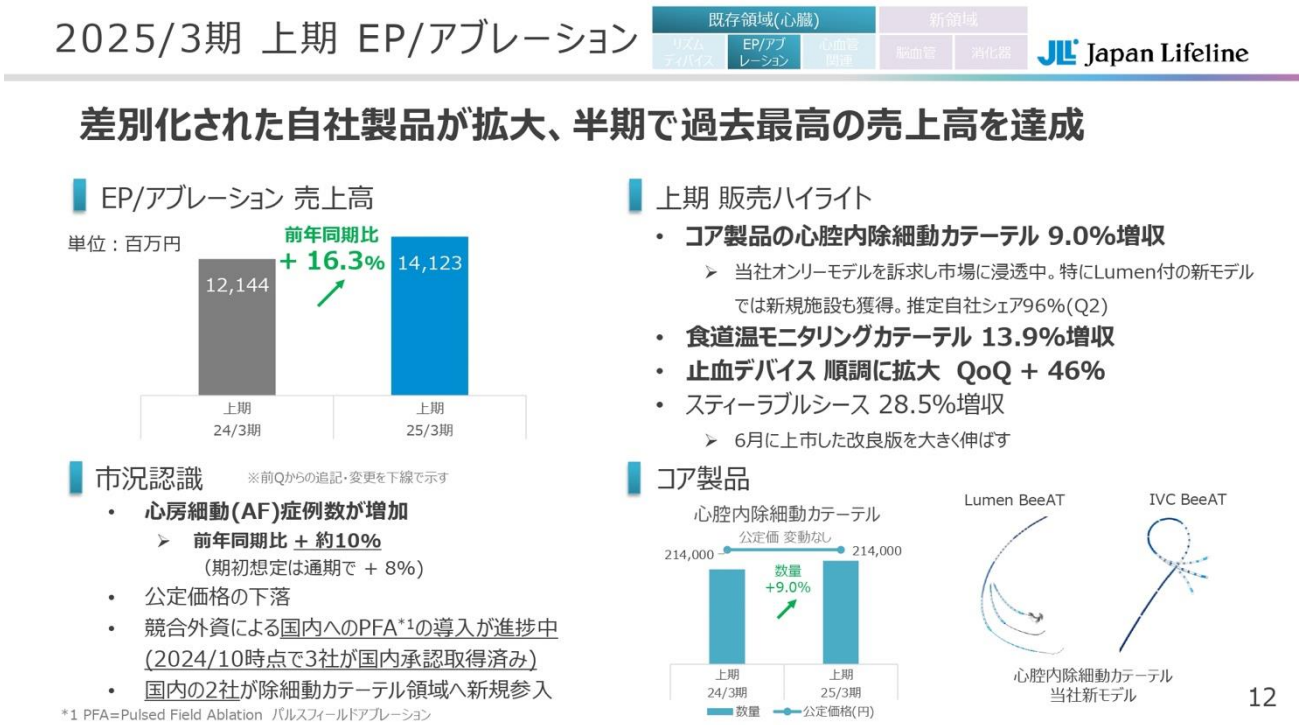
まずリズムディバイスでございますが、トータルといたしまして 67 億 2,500 万と、前年同期比で 0.8%増ということでございました。

ここは特に公定価の、6 月からの公定価の影響が一番大きい領域でございましたが、弊社が最近伸ばしております ICD のところですね、特に S-ICD の販売が加速しまして、その分の公定価のマイナスを補って 0.8%の増という結果に終わっております。

ICD に関しましては、9.9%の増ということでございまして、弊社のほうで改めて S-ICD の良さを啓蒙する活動を行っております。ハンズオン等の企画を多く行って、S-ICD での市場を伸ばしております。

我々の予測でございますが、ICD の新規植込み市場では、新規シェアの 38%、これはおそらくトップに近い数字ではないかなと考えております。

それから先ほども申し上げましたが、ペースメーカー関連は 2.9%の減少、公定価、特にペースメーカーは 13%ぐらいの公定価格の下落がございましたので、2.9%の減収で抑えたという言い方もできるかもしれませんが、一方で、リードレスペースメーカーはやはり非常にかなり浸透してきておりまして、新規植込み症例の 30%ぐらいあるんじゃないかなと考えております。次、お願いします。



続きまして、EP/アブレーション領域でございます。

全体といたしまして 141 億 2,300 万、これは前年同期比で 16.3%の増収でございます。

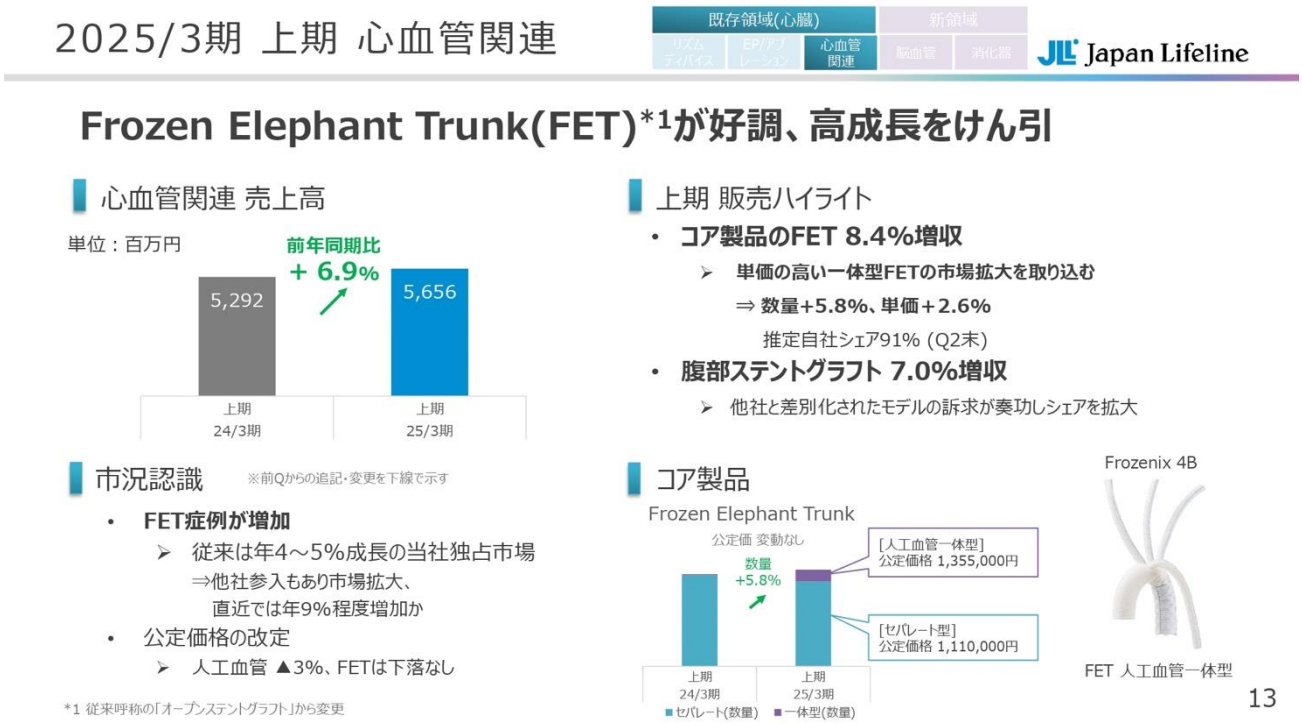
内容ですけれども、まず市場について、心房細動ですね、AF が約 10%ぐらい前年同期比で伸びたのではないかなと我々は考えております。弊社の計画といたしましては 8%増というふうに見込んでおりましたが、それをさらに上に行く伸び率があったのではないかなと考えております。

そして弊社のコアの製品であります心腔内除細動カテーテルですね、この BeeAT、この部分で 9%の増収となりました。

この領域は、従来 1 社競合メーカーが入ってきていましたが、2 社目が入ってきております。しかしながら、弊社の推定のシェアは 96%というふうに私ども考えておりまして、これは従来の製品に加えて、新しい商品の lumen 付の BeeAT、それから足の静脈からアプローチするタイプのモデル、これらを持っているのは弊社だけでございますので、ここは今後も堅調にここの部分は守っていけるのではないかと考えております。

それから食道モニタリングカテーテルで 13.9%の増収、それから止血デバイス、これも一つ、新商品と言っていいと思うんですけれども、これが順調に市場を伸ばしておりまして、今 300 施設ぐらいで使用があります。Q1 と比較しましても 46%増やしております。

それから最後に、これも自社製品でございますが、スティーラブルシース、これ従来品ございましたが、新たな改良品を導入いたしまして、非常にこれが好調でございまして、28.5%の増収という結果になってございます。次、お願いします。

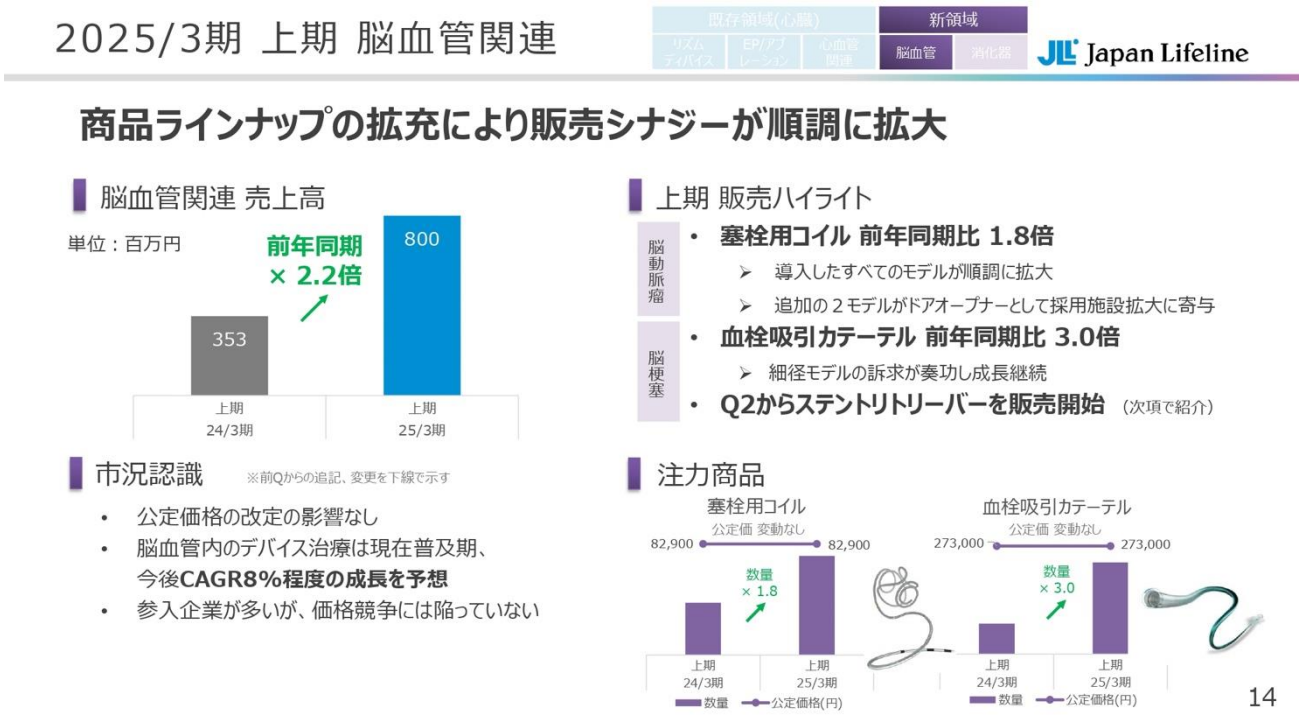


次は心血管関連ですね、Frozen Elephant Trunk、従来のオープンステントグラフトでございますが、ここが相変わらず好調でございまして、FET ですね、トータルといたしまして、56 億 5,600 万、前年同期比で 6.9%の増収となりました。

従来この FET の市場、4 から 5%、市場伸びていると我々考えておりましたが、もう 1 社参入したことによって、さらに市場が活況化されたといいますか、それを上回る伸びで市場が伸びているんじゃないかなと我々は考えております。それからここにおきましても公定価の下落がございましたが、6.9%の増収となってございます。

内訳を見ますと、コア製品の FET ですね、これが 8.4%の増収ということで、新たに一体化したモデルも導入しておりますので、その部分が大きく牽引しております。全体として市場の 91%は弊社が依然持っているということはもう間違いないかなというふうに考えております。

それからもう一つ、腹部のステントグラフトも 7%の増収となりまして、ここも順調に売上を伸ばしております。弊社だけ、二つのモデルの腹部のステントグラフトを持っておりますので、そこの部分も奏功したのではないかなと考えております。次、お願いします。

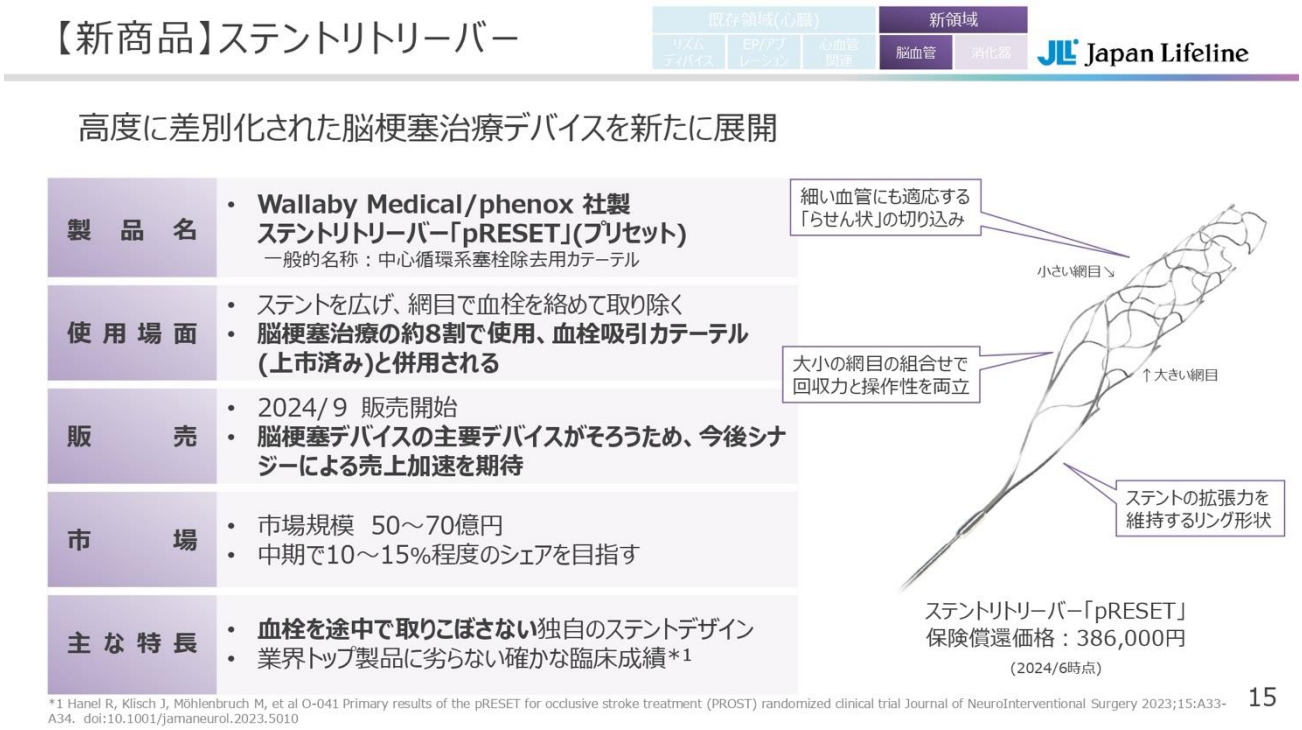


次は、これ新領域になりますけれども、脳血管関連でございます。

脳血管関連は、前年同期に比べまして 2.2 倍の増収の 8 億円の売上でございました。この内容でございますが、この領域は新たな商品を順次導入しておりますのが一応ベースにございますが、既存品で持っていました塞栓用のコイル、これが前年比で 1.8 倍、ここも新たなモデルを追加したことによって、さらに市場が拡大できたと考えております。

それから血栓吸引カテーテルが、ここの部分で前期の 3.0 倍の増収ということでございます。

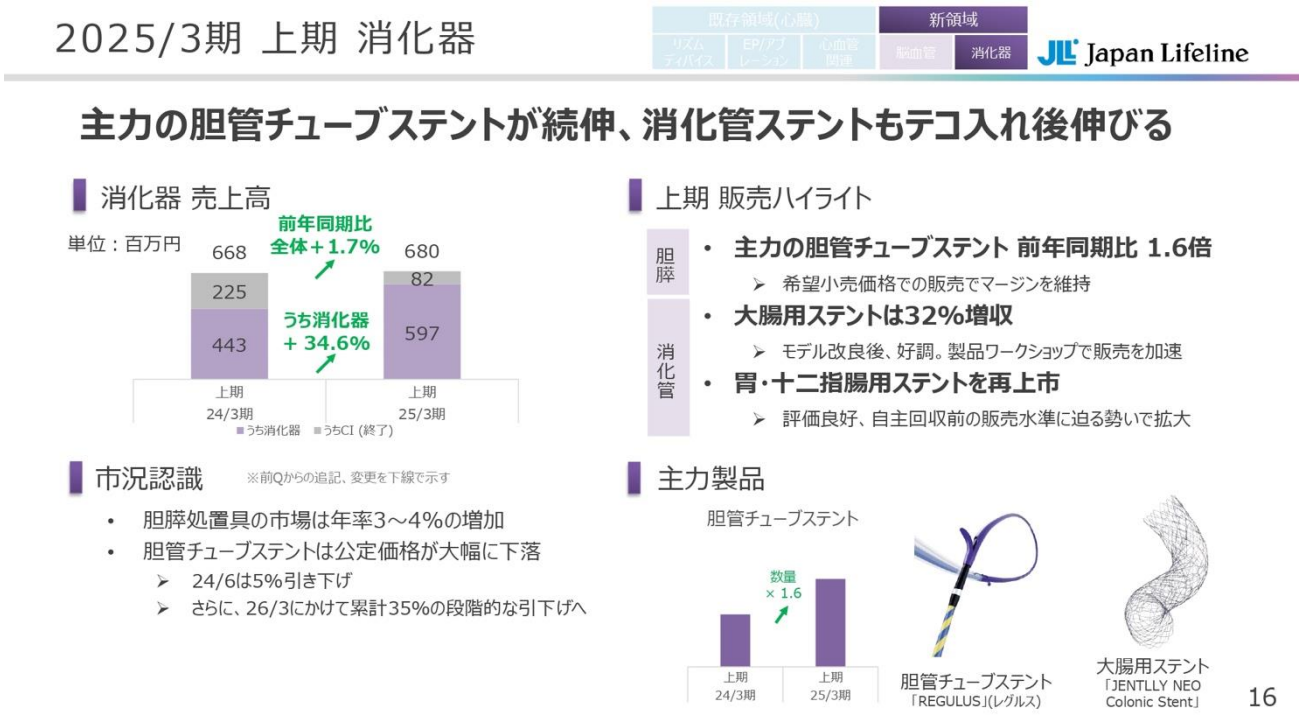
ここに加えまして、この Q2、9 月からなんですけども、ステントリトリーバーという商品を導入しましたので、血栓吸引カテーテルと併用されるものでございますが、ここの部分を次のページで詳しく説明させていただきますが、この領域も新領域の中では一番大きく牽引している領域でございます。次、お願いします。



ただいま申し上げましたステントリトリーバーでございますが、Wallaby Medical/phenox の製品でございまして、このステントを広げて、網目状になっておりますけども、ここを、血栓を絡め取ってくるというデバイスでございまして、脳梗塞治療で約 8 割で使われているものでございます。

それから先ほど申し上げましたように、弊社が持っておる血栓吸引カテーテルと併用されますので、ここの部分のシナジー効果はかなり大きいんじゃないかなと、今後も加速できると考えております。

それから保険償還価格も 38 万 6,000 円と非常に高額でございますので、市場規模といたしましても、50 億から 70 億円の市場があるのではないかと考えておりまして、弊社としましても、今後で 10%から 15%のシェア獲得を目指していきたいなと考えております。次、お願いします。



最後、ここは消化器分野でございますが、ここ全体では 6 億 8,000 万円の売上でございましたが、前年同期比で比べますと 1.7%の増収、ただ前年は、この中に、先ほど申し上げましたように、コロナリー・インターベンションの商品群がありましたので、消化器だけを比べますと 34.6%、4 億 4,300 万が 5 億 9,700 万というふうに、かなり売上を伸ばすことができております。

内訳を見ていきますと、胆膵領域になりますけども、主力の胆管チューブステント、これが前年同期比で 1.6 倍伸ばしております。

そして消化管の領域でございますが、大腸ステント、これが 32%の増収、ここも新たにモデルの改良品を導入いたしまして、非常にこの拡販に努めてきた結果が 32%の増収というふうになりました。

それから胃・十二指腸用のステント、これ一時期、不具合があって、上市を止めておりますけども、ここも改良品が出てきまして、再上市をしておりますので、今後ここの領域も伸ばしていけるものと確信しております。次、お願いします。

消化器トピックス

既存領域(心臓) 新領域
リズムデバイス | EP/アブレーション | 心血管関連 | 脳血管 | 消化器
Japan Lifeline

自社製の肝癌治療用デバイスに関してテルモ社と販売提携、販売効率化を推進

- **肝癌治療用ラジオ波焼灼システム「arfa（アルファ）」**について
  テルモ社と独占販売契約を締結
- 今後、国内における販売をテルモ社に委託
- 期間は2025年4月から5年間の予定

プレスリリース

	消化器領域		
分野/参入年	消化管 2017年～	肝臓 2019年～	胆膵 2022年～
市場成長	年2-3%	縮小傾向か	年3%
主な自社製品	• 大腸用ステント • 胃十二指腸用ステント	• 肝癌治療用ラジオ波焼灼システム	• 胆管チューブステント等
方針	安定事業として継続	販売効率を推進	リソース集中



肝癌治療用ラジオ波焼灼システム
「arfa（アルファ）」（自社製品）

17

では私の説明、これ最後のスライドになりますけれども、肝癌用の治療用デバイスですね、肝癌用のアブレーションデバイス、これにつきまして、先頃発表させていただきましたが、arfa という商品、これにつきましてテルモ社と独占販売契約を締結しました。

今後、国内の販売については、テルモ社を通じて弊社の製品が出ていくと、販売するという形になりまして、契約期間を来年の 4 月、2025 年の 4 月から 5 年間を予定しております。

ここを提携した要因でございますが、やっぱり消化器領域は、胆膵領域と消化管領域、そして肝臓領域というふうに大まかに分かれているんですけれども、やっぱり肝臓領域で弊社が持っている商品はこのラジオ波の焼灼システム arfa だけでございます。

比べまして、テルモさんはこの辺の周辺領域の商品を持っているということで、双方に、弊社にとっては販売の効率化を促進すると、それからテルモさんにとっては、肝臓領域の商品のさらにラインナップということで、両者にとって効率化が図れるということで、今回の締結に至ったわけでございます。

私からの説明は以上で終了いたします。

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。これよりご質問の仕方についてご説明いたします。ご質問のある方で、C-Meeting で会議にご参加の方は、画面左中央の QA タグから、挙手するのアイコンをクリックしてください。質問の順番が来て、司会者より名前を呼ばれますと、C-Meeting の画面に質疑応答画面がポップアップします。マイクがオンになりますので、ビデオのオン・オフどちらかを選択して、続けるをクリックしてください。会社名、お名前の後にご質問をお願いいたします。質問をキャンセルされる場合は、画面左中央の QA タグから、挙手を取り下げるのアイコンをクリックしてください。

電話で会議にご参加の方でご質問のある方は、電話機の米印の後に数字の 1 を押してください。司会者より名前を呼ばれましたら、会社名、お名前の後に質問をお願いいたします。質問をキャンセルする場合、米印の後に数字の 2 を押してください。質問につきましては、お 1 人様 1 回につき 2 問までとさせていただきます。

それでは最初に、みずほ証券、甲谷様、お願いできますでしょうか。

甲谷 [Q]：よろしくお願いします。みずほ証券の甲谷です。ご説明ありがとうございます。あと業績も本当に想定より結構好調に推移していたということで、非常に良い印象だったと思うんですけれども、2 点ということで、1 点お伺いしたいのは、やっぱりどうしてもこの業界で今一番話題になっているのはパルスフィールドアブレーションですね。

これがやっと日本で、ボストン・サイエンティフィックの製品が上市されてくるのが見えてきたということですが、ちょっとここのインパクトについてもう 1 回整理したいんですけど、ボストンがコンファレンスコールで、日本で very strong launch を見込んでいると、かなり自信を持って喋っていたということを考えると、それなりの目処が立っているんだろうなと思うんですけど、まずこの中でちょっと二つに分けると、一つは、PFA って、もちろん全身麻酔が必要だという話だったと思うんですけど、この話、ボストン・サイエンティフィックの話からすると、多分、深鎮静といって、多分鎮静薬だけで推移するのかなというような気がするので、その辺の御社のご理解ってまずいかがでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木でございます。深鎮静でやっていけるという部分と、全身麻酔、これちょっと市場を本当に今後見ていかないと、何ともちょっと答えられない部分もございます。やはりパルスフィールドのショックといいますか、出した時に、結構、体動が起きたりします。日本

は、海外と違いまして、全身麻酔でアブレーションを今までやってきておりませんので、ここは今後ちょっとしっかり注視していきたいなというふうに思っておりますので、私どものほうから、これやっていけるかどうかということに関しては、この程度の回答しかできません。よろしいでしょうか。

甲谷 [Q]：わかりました。これ今この PFA が出てくることによる御社への影響というのをもう 1 回ちょっと精査したいんですけれども、食道モニタリングカテーテルというのは、だんだん徐々にニーズが減っていって、やっぱりちょっと難しいのは電極カテーテルのところなんですよね。

一方で、ボストンとか、アブレーションをやっている会社というのは、一部の電極が少ない診断カテーテルのところの販売はもうかなり下火になっている。でも一方で、ボストンさんが、自分で診断カテーテルを出すような動きも出しているので、多分バンドリングで売ってくるのかなというような気もするんですけど、その診断カテーテル、多分電極、食道モニタリングカテーテルのほうが減少するというのが多分見方、正しいんでしょうけれども、診断カテーテルにどういう影響を与えるのかというのを教えてください。

鈴木啓介 [A]：社長の鈴木ですけども、まず入口の診断カテーテルは、今のところ影響ありませんし、ただリング電極ですね、これは PFA のカテーテルが両方使えるということで、ここの影響が出てくると思います。

それから食道のモニタリング、上期すごく出てましたけれども、これも食道の温度を測る必要がないという前提に立ちますと、ここも徐々に減っていくということは考えております。

甲谷 [Q]：このリング用のって、これ冠状静脈洞型というタイプのカテーテル電極だと思うんですけど、これって診断カテーテル。

鈴木啓介 [A]：そうですね、CS、冠状静脈に入れるカテーテルのほうの影響はないというふうに考えております。

甲谷 [Q]：わかりました。2 点目、最後なんですけれども、これちょっとこのラジオ波焼灼システム arfa について、これの考え方なんですけど、テルモとの販売契約については非常に合理的だと思うんですが、この市場自体、どちらかと言うと、TACE という手技がメジャーなはずなので、その中でなぜこの焼灼システムをどういうふうに棲み分けているのか。

これ書いてありますよね、17 ページに、市場成長自体は多分縮小傾向ということなので、これテルモさんに出したことによってどのぐらいの増収効果が見込めるのかについて教えていただけますか。これが最後です。

鈴木啓介 [A]：うちの消化器グループは、胆膵のところを将来的にメインにしていこうという中で、肝癌の arfa のこのニードルカテ、それから大腸のステント、この三つの領域なんですが、どうしてもオンコロジーをこの 1 本だけで、肝臓癌だけじゃなくて、他の領域に進むこともできませんので、とにかく営業の効率化ということを、事業領域のフォーカスを見直す意味で、テルモさんに販売提供したということでございます。

市場自身は、やはり肝癌減ってきてますので、肝臓癌だけの領域でいくというのも厳しいことも事実ではあります。

甲谷 [M]：わかりました。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。では続きまして、野村證券、森様お願いいたします。

森 [Q]：野村證券の森です。ありがとうございます。一つ目です。江川さんの最初の説明で、FET、Frozen Elephant Trunk のところで、海外にもあるのでという、海外という単語が出てきたんですけれども、Frozen Elephant Trunk を海外に展開する予定があるということでしょうか。

村瀬 [A]：村瀬から回答させていただきます。まず、既に台湾では展開しております、既に実績が上がっております。今年中にタイでも販売を開始する予定で、その後、比較的承認が早く取れる中近東中心にやっていく予定で、将来的には、本丸のヨーロッパ、アメリカも展開は考えております。以上です。

森 [Q]：この欧米に展開するタイミングとその時の販路、例えば自社で何かしらのセールスを抱えていくのか、あるいはもうどこかに委託するのか、販売の仕方について教えてもらっていいですか。

村瀬 [A]：展開のタイミングについては、薬事承認など諸々の整備が必要ですので、明確な時期はまだはっきりと言えないですが、5 から 10 年のスパンを考えております。

販売する販路ですが、今のところ、ディストリビューターを使っての販売を考えております。

森 [Q]：はい、ありがとうございます。二つ目、スライドの 13 です。同じ心血管なんですけれども、他社の参入があって市場拡大ということがありました。ここは患者の掘り起こしが出ているのか、あるいは何かしらマーケットで、この FET にスイッチするような動きが強まっているのか、何が背景になっているのでしょうか。

村瀬 [A]：こちらも村瀬から回答させていただきます。2 点ございまして、まず一つ、我々自社での掘り起こしも一つの要因としてありまして、昨年発売しましたパーシャル Elephant Trunk と言

いまして、今まで FET に躊躇していた施設に対して、トリガーとなる製品を発売しましたので、それが純粋に純増になっているということと、市場の動き方として、この一体型ですね、テルモさんと我々が販売させていただいているんですけど、この一体型を出すことによって、ちょうど 4 月から働き方改革というのも出てきてますので、手術時間が時短になりますので、ちょうどそういった時代のニーズともマッチして、こういった手技がどんどん、今までやってなかったところが取り入れてきているのではないか考えております。以上になります。

森 [Q]：ありがとうございます。パーシャルのところで、躊躇していた医師とか医療機関が切り替えできるというのは何がメリットとか、どういうふうな背景があって、パーシャルが入るとやりやすくなってくるのでしょうか。

村瀬 [A]：パーシャルステントグラフトというのは、オープンステントグラフトというのは、末梢のところにちょっとスカートみたいなステントのエッジが隠れるような構造になっておりまして、今まで躊躇されていた先生方は、そこのエッジが遠隔で悪さをするのではないかという不安があった中を、そこをちょっと長めのスカートを取ることで、そういった不安を解消したということで、導入に踏み切っていただいたのではないかと考えております。

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す。その他ご質問受け付けております、C-Meeting で参加の方、発言を希望される方は挙手のアイコンをクリックしてください。電話で会議にご参加の方でご質問のある方は、電話機の米印の後に数字の 1 を押していただければと思います。ただいまご質問受け付けております。どうぞお寄せください。

では続きまして、UBS 証券、葭原さん、お願いいたします。

葭原 [Q]：UBS 証券、葭原です。よろしくお願いいたします。1 点目は AF 症例数につきましてお伺いいたします。足元非常に好調に推移しておりますけれども、もし可能でしたら、ちょっとどういった要因、もうコロナの影響等はないのかなというふうに思っているんですけれども、もう少し現状の分析について深掘りしていただきたいと思います。

また PFA は一応手術時間が短くなるようなお話もありますので、それが増えてくることで、来期から再来期にかけて、もう少し長い目線かもしれませんが、症例数の伸びが加速するようなシナリオというのは描けるのか。この 2 点について、アブレーション関連でお伺いさせてください。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木からお答え申し上げます。10%伸びたということで、もちろんもうコロナの影響がない、もう何もなくなっているということで間違いないですし、やはり今、アブレー

ションやっている施設が約 800 ぐらいあると言われているんですけども、以前はその 800 が全て AF をやっていたわけじゃないという状況が、だいぶ前ですけど、ありました。今はもう確実に各施設が AF をやれるようになっているという、底辺のところが大きいんじゃないかなと私は考えております。どの施設でも AF をやれて、どんどんそれが増えていると。

それから今おっしゃってました PFA ですね、今後やはりこの PFA は、いわゆるコンプリケーション、いろんな合併症がないということに加えて、手技が早くなっていくであろうと言われてますので、おっしゃる通り、PFA がかなり入ってきたら、手技時間が短くなるので、増えていく傾向は間違いないかなと。

ただし、全てが PFA に変わるとは、これ到底ちょっと考えられませんので、私どもは、従来の RF のものも日本では残っていくんじゃないかなとしっかり考えておりますので、ただ全体の傾向としましては、今後も増えていく要因であることはもう間違いないかなと考えております。

葭原 [Q]：はい、ありがとうございます。2 点目は粗利益の考え方についてです。他社品比率というか、自社品比率は下がりましたけれども、粗利はいろんな要因で維持ができているということで、今後の見通しについてもお聞かせください。基本的には、どの他社品が伸びても、粗利率はそんなに変わらない、例えばある他社品は粗利率が少し高いとかっていうのがもしあるのであれば教えていただきたいなと思っています。

もし仮にそういったものがなくて、単純に他社品が増えれば粗利が、理論上、下がるんだけれども、先ほどの原価低減のようなもので、現状の粗利率が維持できるという見通しができるのか。この辺りについてご教示いただけないでしょうか。

江川 [A]：こちらの件につきましては、江川からご回答させていただきます。粗利率ですね、やはり今後仕入商品のほうの売上が伸びていくと見ておりますので、粗利率は下がっていく傾向にあるというふうには考えております。

特に今期、この粗利率を維持できたところとしては、低採算事業の終了というところが一つ大きな点ですので、ここがないと、やはり下落傾向になるのではないかと考えております。

そうした中で、やはり自社としても原価低減を進めておりますので、ここのところでその下がり幅を幾分緩和できるんじゃないかというふうには考えているのですが、すみません、ちょっとここ、明確な数字でどれぐらいというところは今、手元ではお示しすることができないという状況になっております。

あともう 1 点、他社品ですね、この中で粗利率というところではあるんですが、ここ、やはり単品によって粗利率変わってはくるんですが、ほぼ同じような粗利率になっておりますので、さほど変わらないという認識で問題ないと考えております。

葭原 [M]：はい、大変よくわかりました。ご説明ありがとうございます。私からは以上です。

司会 [M]：はい、ありがとうございました。ただいまご質問を受け付けております。ご質問のある方はどうぞお寄せください。では、みずほ証券、甲谷様、お願いいたします。

甲谷 [Q]：すみません、みずほ証券の甲谷です。せっかくの機会ですので、あと 2 点追加ということで、1 点目がやはりちょっと気になっているのは、BeeAT の競合のところなんですけど、1 社目はもうあまり大きなダメージにならなかったというような判断でいいと思うんですけど、2 社目は多分この下期に本格化してくると思うので、その辺の動きというのを御社から見て、今どういうふうに感じてらっしゃいますか。これが 1 点目です。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木でございます。2 社目は、ご存知だと思うんですが、カネカさんになると思うんですけども、従来の上からの、首の静脈ですね、そこからいくものしかございませんし、やはりクオリティの問題、観点から見ても、うちがもうかなり勝っているということで、前にも申し上げましたが、multi-lumen のものは、うちは本当の multi-lumen の構造をやってますので、やはりカテの操作性もうちのほうがだいぶ上ですし、確かにまだ導入したばっかりなので、今後もございますが、ここもしっかり押さえていけるのではないかなというふうに考えております。

当初説明しましたように、lumen とか、新しいモデルのほうでだいぶ伸ばしてきてますので、この辺に重点を置いて、さらにキープしていきたいなと考えております。以上です。

甲谷 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2 点目、最後なんですけれども、やはりリバリュエーションを起こすには、自社製品比率というのがどうしても少し上がってくれるほうが考えやすので、ちょっと確か胆道鏡の新製品が今年またもう 1 回出てくると思うんですが、その辺の今の状況についてお願いできますでしょうか。これが最後です。

村瀬 [A]：村瀬から回答させていただきます。胆道鏡の新製品に関しては、ちょうど先週行われました JDDW という学会で発表させていただきまして、年明けから、限定施設ですが、順次発売していく予定でございます。

もちろん胆道鏡それ自体でビジネスを作っていくという考えではなくて、そこに関連する周辺デバイスが、この下期から来期にかけて、5 個から 6 個ぐらい出てきますので、そういった周辺製品で

しっかりとビジネスを作っていくという考えで、この GI 事業の売上を上げていきたいというふうに考えております。以上になります。

甲谷 [Q]：今おっしゃった周辺デバイスというと、もう、要するに、ERCP の一番の王道であるスフィンクテロトームとか、ガイドワイヤーとか、バルーン、バスケット、そういったものが自社製のものが今後出てくるということですね。

村瀬 [A]：そうですね、はい、おっしゃる通りでございます。一部ワイヤー、バルーンに関しては、一部発売を開始したものもございます。

甲谷 [M]：よくわかりました、ありがとうございます。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。その他、ご質問いかがでしょうか。まだ少しお時間ございますが、他にご質問がないようですので、質疑応答を終了させていただきたいと思います。それでは以上で日本ライフライン株式会社、2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。

C-Meeting でご参加の方は、この後、説明会に関するアンケートにぜひご協力ください。電話でご参加の方は、回線の切り忘れにご注意ください。本日はどうも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。