日本ライフライン株式会社

2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 11 月 7 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]	2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度　第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 7 日
[ページ数]	29
[時間]	10:00 – 10:45 （合計：45 分、登壇：31 分、質疑応答：14 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]	5 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 管理本部長	山田　健二（以下、山田）

	取締役 CVG 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]*	大和証券	山崎　裕樹
	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、2024 年 3 月期第 2 四半期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、山田健二、取締役、村瀬達也、および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 四半期決算報告について、その後、代表取締役副社長の鈴木、および取締役の村瀬から販売ハイライトと重点施策の取り組み状況について、合計約 30 分ご説明した後、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。

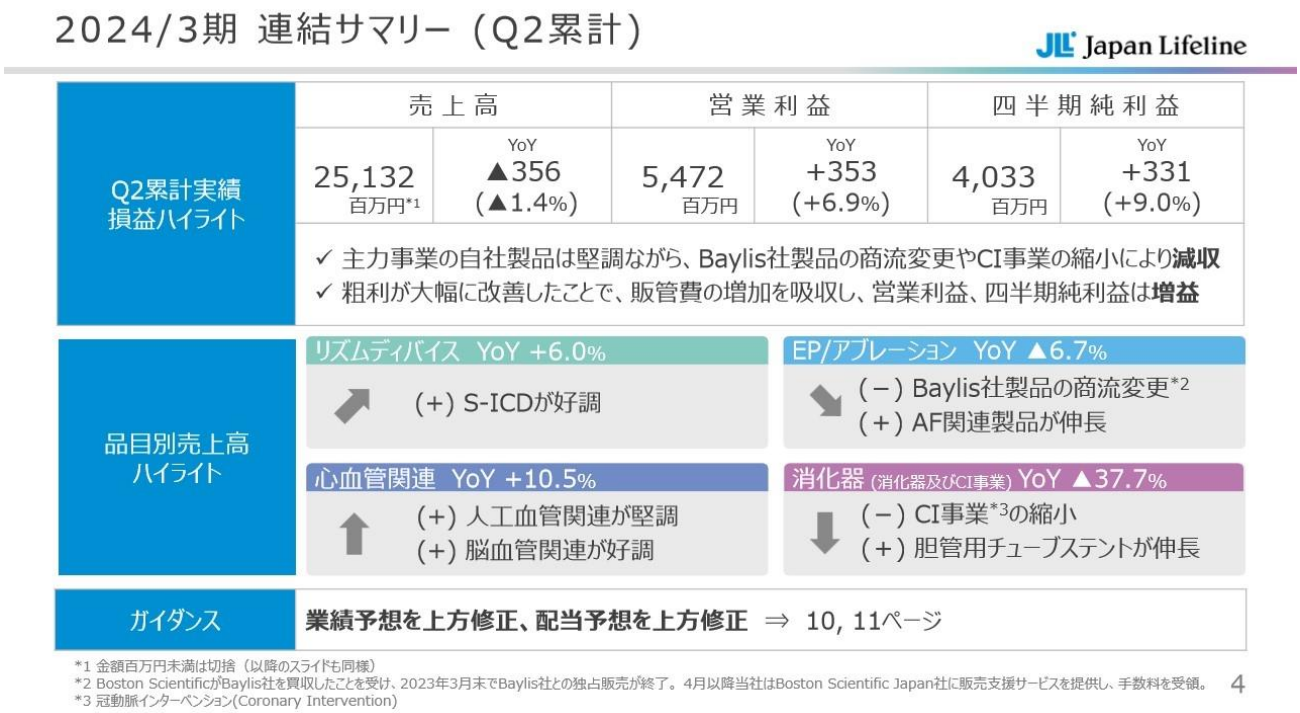
発表資料と会議のご様子について、C-Meeting にてご覧いただけます。また、お電話にて会議の音声を聞くことが可能です。なお、本日の発表資料は当社ウェブサイトにも掲載されておりますので、ご確認ください。

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、現時点で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。私から第 2 四半期の決算につきまして、ご説明させていただきます。

それでは、お手元の資料 4 ページからご説明させていただきます。



4 ページですが、こちらは第 2 四半期 6 カ月の決算のサマリーとなっております。まず第 2 四半期の累計の損益ハイライトからご説明させていただきます。ポイントは 2 点ございます。

まず売上につきましては、Baylis 社製品の商流変更ですとか、コロナリーインターベンション事業の縮小によりまして、売上のほうは減少するという当初の予想でございました。一方でこの第 2 四半期につきましては、主力事業である自社製品が好調に推移したことから、当初 16 億円ほどの減収を見込んでいたのですが、3 億 5,600 万円の減収となりまして、251 億 3,200 万円という売上高となっております。

続きまして、営業利益になります。営業利益につきましては自社製品の売上が好調であったことから、売上総利益が大幅に改善しております。一方で販管費は活動量の増加によりまして、増加することもございましたが、粗利の増加が販管費の増加を吸収しまして、営業利益で 54 億 7,200 万円となっておりまして、6.9%増益という結果になっております。

四半期純利益につきましても営業利益の増益が影響しまして 40 億 3,300 万円と、9%増益という結果となっております。

続きまして、品目別売上のハイライトとなります。四つの品目がございます。

まずはリズムディバイスとなります。こちらは Q1 から引き続き、S-ICD が好調に推移しておりまして、前期比で 6%売上が伸びております。

続きまして、EP/アブレーションとなります。EP/アブレーションにつきましては、Baylis 社製品の商流変更の影響で前期比 10%ほど売上が減収する見込みを立てていたのですが、AF 症例の伸びが 6%を見込んでいたところ 9%であったことから、AF 関連製品の売上が伸長いたしました。この結果、EP/アブレーションにつきましては当初の減収幅よりも小さい、マイナス 6.7%という減収となっております。

3 番目に心血管関連となります。心血管関連につきましては、人工血管関連が堅調であったこと、脳血管関連が好調に推移したという 2 点から、前期比で 10.5%の増収となっております。

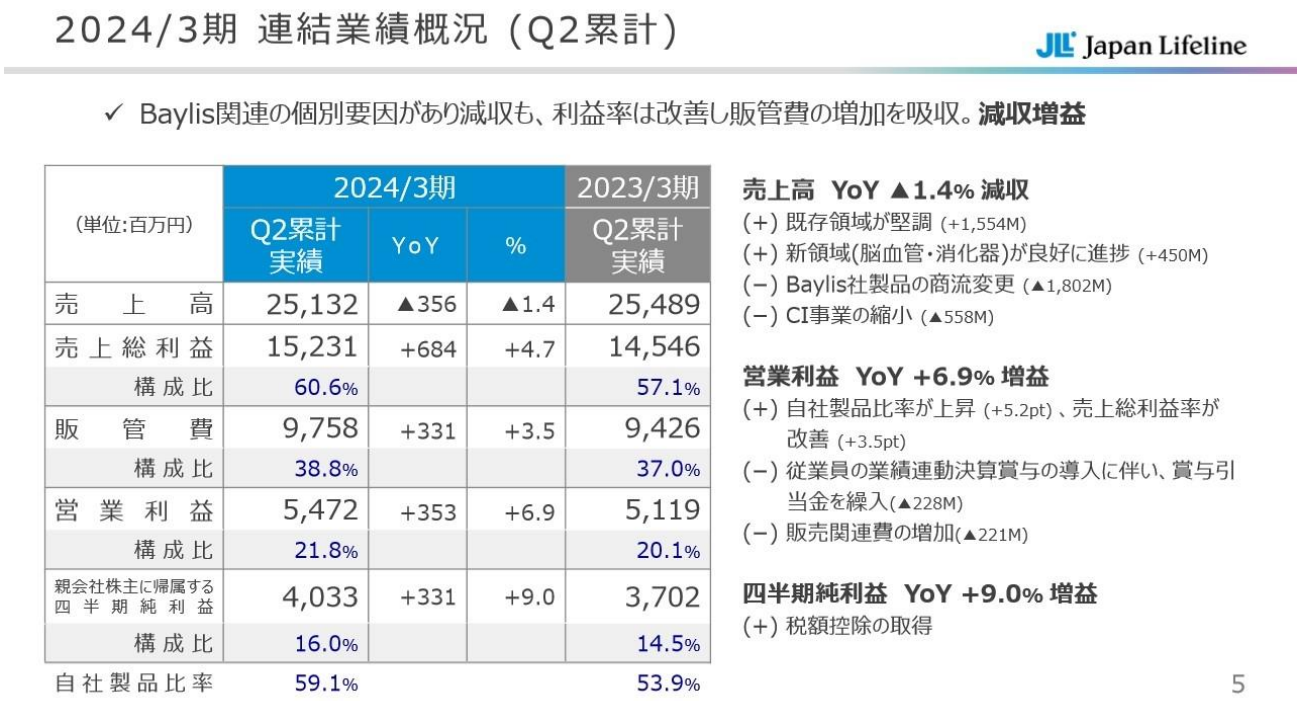
4 番目、こちらは消化器になるのですが、こちらはコロナリーインターベンション事業の売上が含まれております。こちら事業の縮小ということから大幅な減収になっているのですが、一方で胆管用チューブステント、こちらは新しく昨年から販売しているものなのですが、こちらが売上伸長いたしまして、37.7%の減収になっております。

以上が品目別の売上のハイライトとなります。

3 項目目なのですが、ガイダンスとなります。損益ハイライトでご説明させていただきましたとおり、上期の業績、大変好調になっております。こちらと下期の見通しも踏まえまして、業績予想を上方修正させていただきます。

内容といたしましては 10 ページでご説明させていただきますが、営業利益、当期純利益につきましては当社の過去最高となる見通しとなっております。

これに併せまして配当性向 40%と掲げておりますので、配当予想につきましても 38 円から 42 円に上方修正させていただきたいと考えております。こちらも後ほどご説明させていただきます。



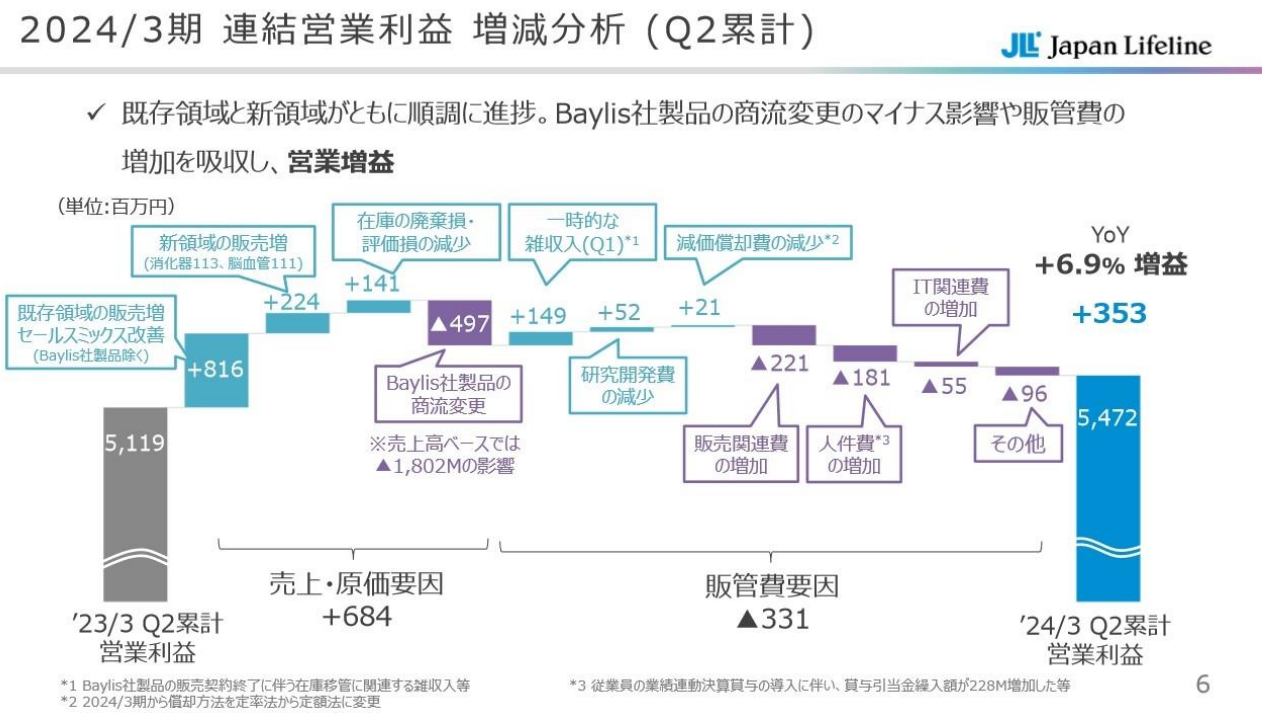
続きまして、5 ページに移らせていただきたいと思います。こちらからは詳細のご説明となります。

まず売上につきましては、先ほどご説明しましたとおり Baylis 社製品の商流変更ですとか、コロナリーインターベンション事業の縮小の減収要因はあったのですが、既存の領域が堅調に推移したこと、新領域の売上が良好に推移したことから、減収幅は 1.4%となりまして 251 億 3,200 万円の売上となっております。

続きまして、営業利益となります。営業利益としましては、売上の増収から自社製品比率が伸びたところで、売上総利益率が改善しております。粗利につきましては 6 億 8,400 万円の増益という結果になっております。

粗利が増益となった一方で、販管費につきましては販売活動が活発になったことによりまして、販売関連費用が増加しております。さらに従業員の業績連動決算賞与の導入を、この第 2 四半期から行っております。内容としましては、実績の営業利益が予算の営業利益を超えた分の 20%を従業員の決算賞与にする内容となっております。これに関する引当金が増加したことで、販管費が増加しております。この結果、営業利益といたしましては 6.9%の増益で 54 億 7,200 万円となっております。

四半期純利益につきましては、営業利益の増益と、あとは税額控除によりまして 9%増益という結果となっております。



続きまして、6 ページは前期の営業利益との増減分析となっております。売上・原価の要因と販管費の要因に分けて、表をつくらせていただいております。

まず売上・原価の要因としましては、Baylis 社製品の商流変更によりまして 5 億円弱の減益となっております。これに対しまして、増益要因といたしましては既存領域の販売増でありますとか、セールスミックスの改善で 8 億 1,600 万円の増益となっております。さらに新領域の販売が増加してきたところで、2 億 2,400 万円の増益となっております。

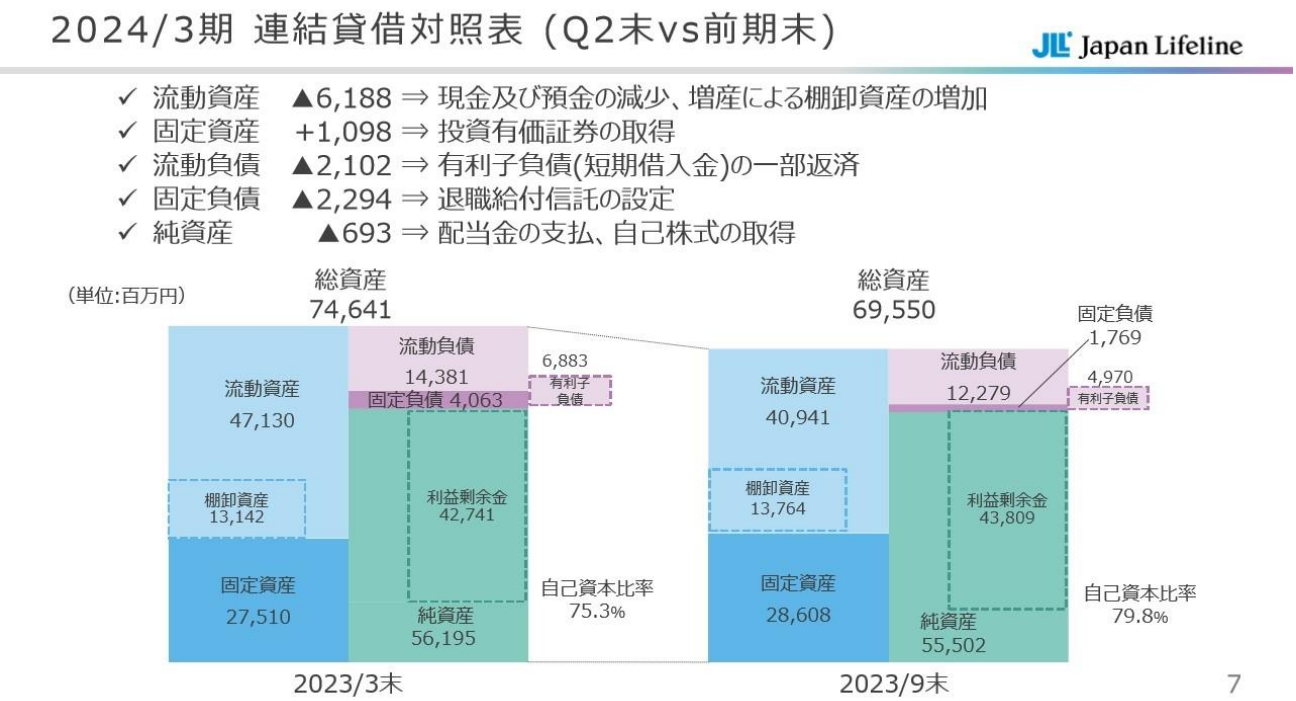
3 番目なのですが、在庫の廃棄損ですとか評価損は昨年に比べまして減少したところから、1 億 4,100 万円の増益となっております。こちら売上と原価の要因、合わせまして 6 億 8,400 万円、昨年に比べまして増益となった結果となっております。

続きまして、販管費要因の利益の増減要因となります。まず一時的な雑収入、こちらは第 1 四半期にあったものなのですが、こちらによって 1 億 4,900 万円増益となっております。研究開発費なのですが、こちらは執行時期のずれで 5,200 万円ほど増益となっております。

3 番目、減価償却費の減少で、減価償却方法を定率法から定額法に変えたところで 2,100 万円の増益となっております。一方で減収要因といたしましては、販売活動の増加による販売関連費用の増加、こちらで 2 億 2,100 万円の減収。さらに人件費の増加で 1 億 8,100 万円の減収となっております。あとは基幹システムの入替えを進めておりまして、IT 関連費用の増加で 5,500 万円の減収となっております。

それらを足し合わせまして、販管費の要因で 3 億 3,100 万円減益となっております。

売上・原価の増益要因と販管費の減益要因を足し合わせまして、6.9%の増益、3 億円 5,300 万円の増益となりまして、54 億 7,200 万円の営業利益が当期の 6 カ月の営業利益となっております。



続きまして、BS となります。

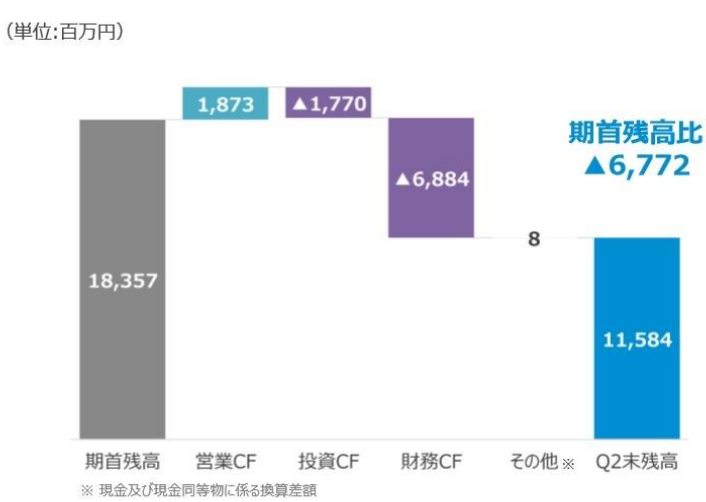
ポイント、大きく 2 点となっております。まず流動資産につきまして、在庫の売上の増加に伴う増産によりまして、在庫の増加がございます。もう 1 点、現金および預金の減少となっております。こちらを合わせまして 61 億 8,800 万円の流動資産の減少となっております。

現金の減少、下の 4 項目が主な内容となっております。1 点目、キャッシュの減少の要因としましては、投資有価証券の取得でキャッシュが減少しております。2 点目、有利子負債、短期借入金を一部返済したところがございます。3 点目、退職給付信託を 20 億円ほど設定しておりますので、こちらでキャッシュが減少しております。4 点目なのですが配当の支払ですとか、あとは自己株式の取得の辺りでキャッシュが減少したと。それに伴いまして、BS もそれぞれ増減している内容になっております。

2024/3期 連結キャッシュフロー（Q2累計）

Japan Lifeline

✓ Q2末時点で、現金及び現金同等物は、期首残高から▲6,772百万円減少



■営業CF

【増 加】
- 税金等調整前四半期純利益 +5,626
- 減価償却費 +670
- 売上債権の減少 +470

【減 少】
- 退職給付に係る負債の減少 ▲1,966
- 法人税等の支払 ▲1,591
- 棚卸資産の増加 ▲621

■投資CF

【減 少】
- 投資有価証券の取得 ▲1,417
- 有形固定資産の取得 ▲441
- 無形固定資産の取得 ▲368

■財務CF

【減 少】
- 配当金の支払 ▲2,966
- 自己株式の取得 ▲2,005
- 短期借入金の返済 ▲1,500
- 長期借入金の返済 ▲334

8

続きまして、連結キャッシュフローとなります。

連結のキャッシュなのですが、期首につきましては 183 億 5,700 万円資金残がございました。これに対しまして、第 2 四半期では 67 億 7,200 万円、キャッシュが減少となっております。

この要因としましては、まず営業活動のキャッシュフローといたしまして、18 億円ほどのキャッシュがプラスとなっております。増加要因といたしましては利益が 56 億円、減価償却費で 7 億円弱、売上債権の減少で 5 億円弱となっております。

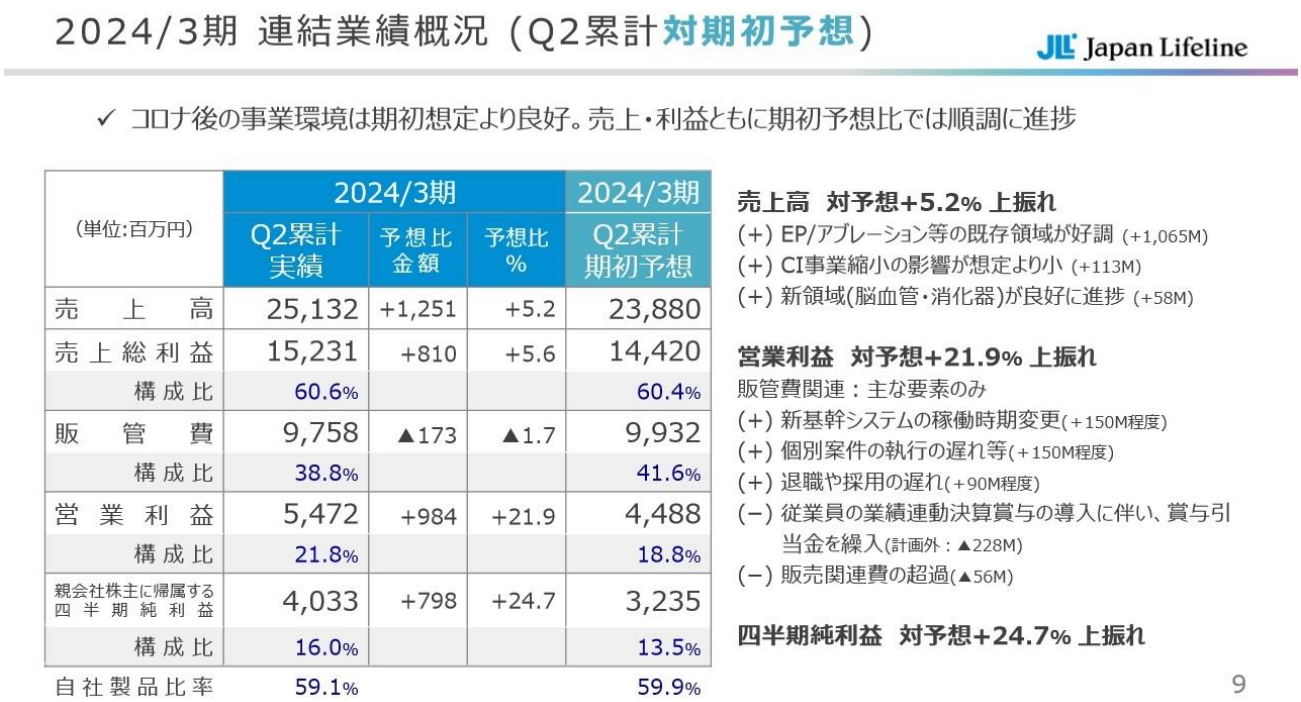
減少要因といたしましては退職給付信託の設定で 20 億円弱、法人税の支払で 16 億円弱、棚卸資産の増加で 6 億円という減少要因となっております。

投資キャッシュフローによるキャッシュの減少なのですが、こちらは 18 億円弱となっております。主な内容といたしましては、投資有価証券の取得、有形固定資産の取得、無形固定資産の取得がその内容となっております。

3 番目、財務活動によるキャッシュフローでキャッシュが多く減少しているのですが、こちらで 69 億円弱のキャッシュの減少となっております。内容としましては配当金の支払で 30 億円弱の減少、自己株式の取得で 20 億円ほどのキャッシュアウト。短期借入金の返済で 15 億円のキャッシュアウト、長期借入金の返済で 3 億円ほどのキャッシュアウトとなっております。

その結果、67 億 7,200 万円キャッシュが減少いたしまして、第 2 四半期のキャッシュの残高としましては 115 億 8,400 万円という結果となっております。

以上が第 2 四半期の結果となっております。



続きまして、9 ページ以降なのですが、こちらはまず期初予想との業績の比較となっております。ここから期初の予想と実績を比較、あとは業績の修正の辺りをご説明させていただきたいと考えております。

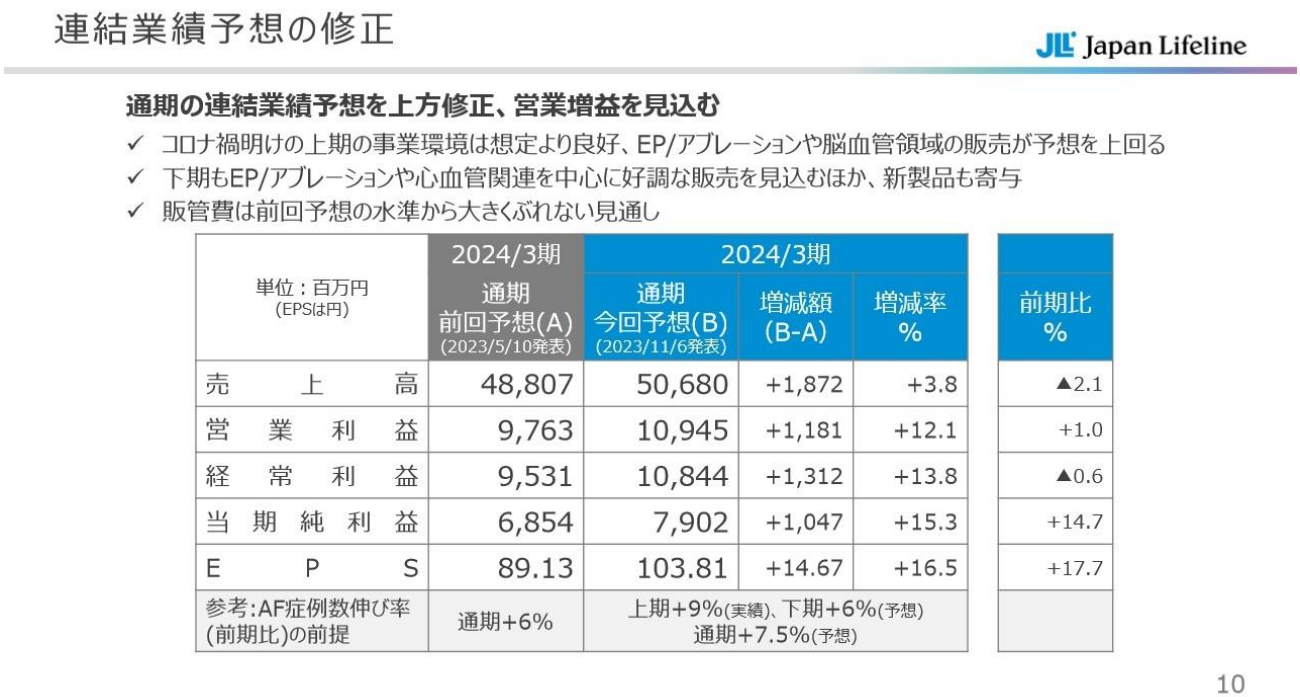
まず、期初の半期の予想との比較となっております。売上につきましては予想に対して 12 億 5,100 万円の上振れ、5.2%の上振れとなっております。この原因といたしましては、主なところとしては EP/アブレーション等の既存領域が好調に推移したところが大きな要因となっております。その他、終了に近づいておりますコロナリーインターベンション事業の売上が想定よりも良かったところと、新領域の売上が想定よりも良好に進捗したという 3 点で、5.2%の上振れとなっております。

次に、営業利益となります。営業利益につきましては、粗利の増加と販管費のマイナスで上振れ、21.9%の上振れとなっております。販管費の要因なのですが、増益要因といたしましてはシステムの稼働時期を変更したところと、研究開発等の執行時期が少しずれているところで、販管費が減少したことで増益となっております。人件費の抑制を行っておりまして、こちらも増益要因となっております。

一方で減益要因といたしましては、第 2 四半期に導入しました従業員に対する業績連動決算賞与の引当金で販管費が増加したと、こちらは計画外であったのですが、こちらが伸びたことで減益となっております。さらに販売関連費用の増加で減益となっております。

こちら全て足し合わせまして、予想に対して 21.9%の上振れとなっておりまして、10 億円ほどの上振れとなっております。

四半期純利益につきましては、営業利益の増益に連動いたしまして 24.7%、7 億 9,800 万円の上振れの結果となっております。



以上の上期の業績の上振れに加えまして、下期の見通しを踏まえ、業績予想を修正いたします。そちらの内容が 10 ページとなっております。

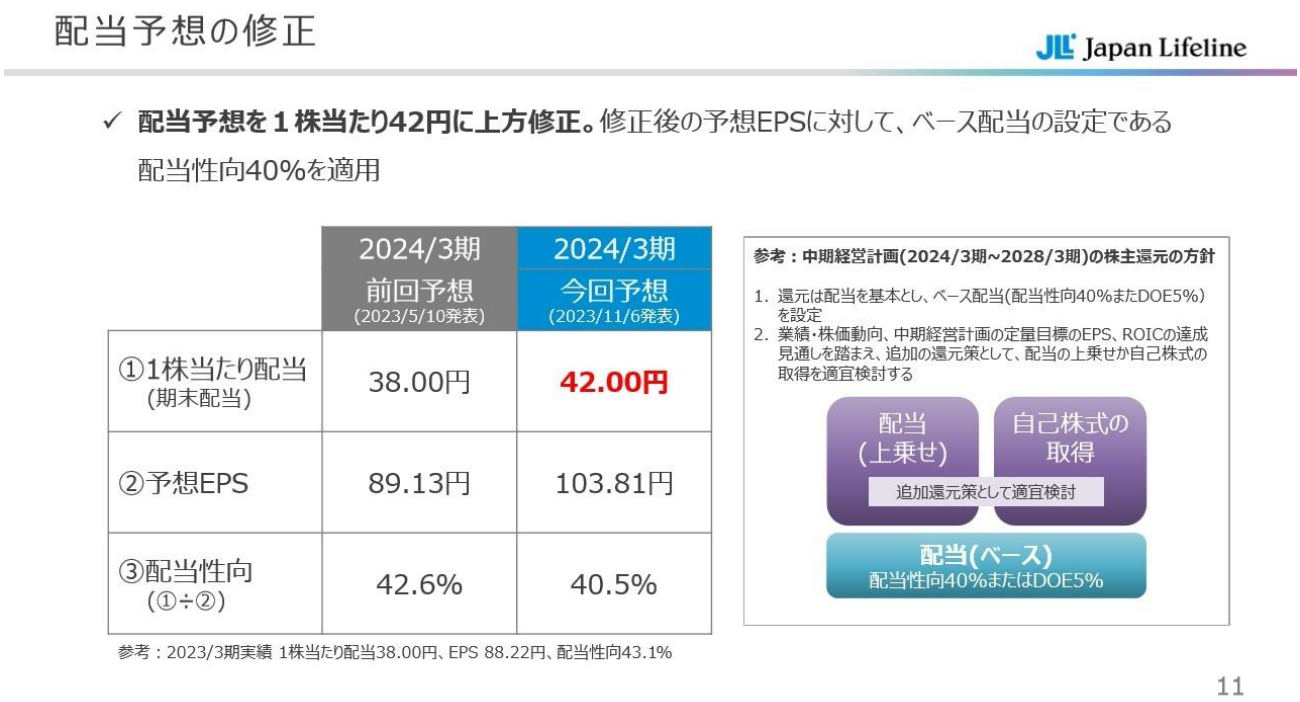
業績予想の修正に関しましては、前期に対して売上、営業利益の辺りが当初の計画ではマイナスになる見込みでございました。営業利益につきましては、新しい業績予想に関しましては営業増益で見通しを立てさせていただいております。

営業利益、当期純利益、EPS につきましては当社の過去最高となっております。この内容といたしましては、主に 2 点ございます。

まず 1 点目なのですが、上期に EP/アブレーションですとかの血管領域の辺りが好調に推移したところで、下期も EP/アブレーションですとか、心血管関連の辺りを中心に好調な販売を見込んでお

ります。さらに当初予定していなかった新商品も 10 月から販売しておりますので、この辺りが増収増益の要因となっております。

さらに販管費につきましても、業績連動賞与の増加分を加味しても当初の予想と大きく上振れはしないところから、こういった増益で業績予想を修正させていただいております。



続きまして、11 ページにつきましては、配当予想の修正となります。

業績予想を修正したことに伴いまして、配当性向 40%とさせていただいておりますので、これに併せて 38 円であった配当を 42 円に修正させていただきたいという内容になります。

私からの説明は以上となります。

2024/3期 Q2累計 品目別売上高

Japan Lifeline

- ✓ **コロナ禍明けの事業環境は良好。**Q2では学会の影響*1や夏季の一時的な症例の落ち込みはあったものの、EP/アブレーションや心血管関連を中心に自社製品が伸長
- ✓ 個別要因としては、Baylis社製品の商流変更 (EP/アブレーション) やCI事業の縮小(消化器) の影響が大きく、Q2累計では前年同期比▲1.4%の減収

(単位:百万円)	2024/3期 Q2累計 実績	YoY	%	2023/3期 Q2累計 実績	2024/3期 7-9月 実績	YoY	%	2023/3期 7-9月 実績
リズムディバイス	6,671	+377	+6.0	6,293	3,224	+25	+0.8	3,199
EP/アブレーション	12,144	▲867	▲6.7	13,012	5,872	▲476	▲7.5	6,349
心血管関連	5,646	+536	+10.5	5,109	2,793	+295	+11.8	2,497
消化器 (消化器及びCI事業)	668	▲404	▲37.7	1,073	287	▲186	▲39.3	473
売上高 合計	25,132	▲356	▲1.4	25,489	12,177	▲342	▲2.7	12,519

*1 不整脈心電学会(2023/7/6~9) 学会期間中は全国から不整脈医が参集するため、症例数が減少する傾向あり。なお、前年の同学会の開催は2023/6(Q1)

13

鈴木厚宏：では副社長の鈴木から、販売についてのハイライトを説明申し上げます。

品目別の売上高でございます。まずコロナが明けてきまして、事業環境は非常に良好だと。症例が戻ってきていることがいえるかなと思います。特に不整脈、EP/アブレーションのところでは症例が確実に伸びていることを実感しております。

もう一つは、個別の要因としては昨年度売上がありました Baylis 社製品の商流変更がございましたので、ここの売上が減少していること。それから先ほども説明がありましたが、コロナリーインターベンションの事業が縮小といいますか、ほぼ終了に向けて今期は動いておりますので、その分の減収の部分がありまして、トータルでは前年同期比で 1.4%の減収でございました。

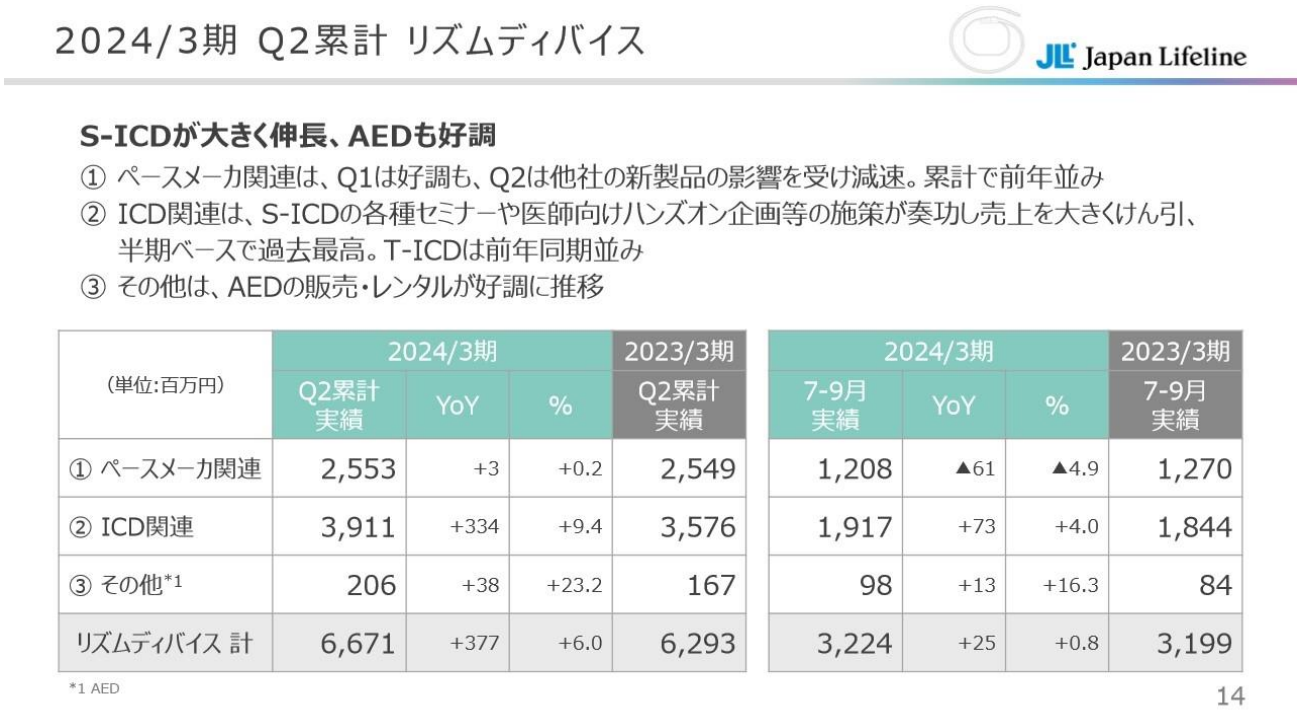
個別でいきますとリズムディバイス、前年 62 億 9,300 万円ございましたが、ここは特に S-ICD が非常に堅調に、順調に伸びていまして、66 億 7,000 万円、6%増となりました。

それから EP/アブレーションにつきましては、症例は戻ってきているのですが、先ほど申し上げましたように Baylis 社の売上の分がマイナスでございますので、結果としては 6.7%減の 121 億 4,000 万円という結果になりました。

それから心血管関連も順調に伸びているのですが、2 桁、10.5%増の 56 億 4,600 万円という増収の結果となりました。

それから消化器のところ。ここにはコロナリーインターベンションを含んでございますが、消化器は順調に推移しているのですが、やはりコロナリーインターベンション分の売上が今期は少ない状況で、終了に向けておりますので、37%減の 6 億 6,800 万円という結果となりました。

トータルでは前年 254 億 9,000 万円に対して 251 億円ということで、1.4%のマイナスでございました。



次、それではリズムディバイスの部分の詳細でございます。

ここではペースメーカのところ、これは前年同期並みということで 25 億 5,000 万円、0.2%増となりましたが、ここについては大体横ばい。現状のシェアをキープしていくことが課題だなと考えております。

それから 2 番目の ICD 関連。ここが昨年度の 35 億 7,000 万円から 39 億円まで持っていきましたので、特に S-ICD のイベントをいろいろ打ちましたことと、やはりコロナも明けていろんな活動が活発にできるようになったということでございまして、再啓もうを市場に対してやった結果、非常に好調に推移して 39 億円まで持ってくることができました。

3 番目のその他。ここは AED を指しておりますが、ここも販売、レンタルとも好調に推移してございます。

2024/3期 Q2累計 EP/アブレーション

Japan Lifeline

「RF Needle」の商流変更が響いたが、AF関連の自社製品は過去最高をマーク

① EPカテーテルは、想定以上のAF症例数の伸び(Q2累計・前年同期比9%増)*1を背景に売上は半期ベースで**過去最高。**「BeeAT」、「Esophastar」等の自社製品が前年同期比9～15%程度の増収
② アブレーションカテーテルは減収。HeartLight X3の供給不足はQ2に若干の改善も販売は低調
③ その他は、Baylis社製品の「RF Needle」等の商流変更により、大幅な減収

(単位:百万円)	2024/3期 Q2累計実績	YoY	%	2023/3期 Q2累計実績	2024/3期 7-9月実績	YoY	%	2023/3期 7-9月実績
① EPカテーテル	10,791	+1,011	+10.3	9,780	5,213	+399	+8.3	4,813
② ABLカテーテル	416	▲79	▲16.1	496	187	+13	+7.6	174
③ その他*2	936	▲1,798	▲65.7	2,735	470	▲890	▲65.4	1,360
EP/アブレーション 計	12,144	▲867	▲6.7	13,012	5,872	▲476	▲7.5	6,349

*1 Q2単体(7-9月)では、前年同期比9%程度増加と推定。2023年5月発表の期初予想では通期で前年比６%程度の伸び率を前提とした。
*2 スティーラブルシース、RF Needle等

15

次、EP/アブレーションの部分です。

先ほども申し上げましたようにRF Needleの商流変更による売上のマイナスが大きかったのですが、一方でAF関連の自社製品は非常に好調で過去最高をマークしております。これはひとえに、コロナ明けの症例が戻ってきていることが十分いえると思います。特にBeeAT、Esophastarに関しては、前年同期比では9から15%の増収となりました。

2番目のアブレーションカテーテル。ここは主に弊社が内視鏡レーザーアブレーションカテーテル、バルーンですけれども、ここは製品の供給不足もございまして前年比16.1%のマイナスの4億1,600万円という結果になりました。

それから3番目、ここは先ほど申し上げましたようにBaylis社の売上を含んでいる部分でございますしたので、65.7%減の9億3,600万円となりました。

EP/アブレーションの合計といたしましては、昨年同期比マイナスの6.7%の121億4,000万円という結果に終わってございます。

2024/3期 Q2累計 心血管関連

堅調な人工血管関連をベースに新領域の脳血管が好調に推移し、2桁増収を達成

① 人工血管関連は、Q2累計で5%増収。人工血管・腹部用SG*1が堅調。オープンステントグラフトはQ2に新製品を投入し、好発進。競合の参入があるも、前年同期並みを維持
② 脳血管関連は大幅増収、予想も大幅に上振れ。塞栓用コイルの新モデルとQ1発売の血栓吸引カテーテルは良好な臨床評価のもと順調に進捗
③ その他は、前年同期並み。心房中隔欠損閉鎖器具が引き続きトップシェアで推移

(単位:百万円)	2024/3期 Q2累計 実績	YoY	%	2023/3期 Q2累計 実績	2024/3期 7-9月 実績	YoY	%	2023/3期 7-9月 実績
① 人工血管関連	5,081	+243	+5.0	4,837	2,441	+102	+4.4	2,338
② 脳血管関連	353	+295	+511.6	57	218	+184	+537.9	34
③ その他*2	211	▲2	▲1.3	214	133	+8	+6.8	125
心血管関連 計	5,646	+536	+10.5	5,109	2,793	+295	+11.8	2,497

*1 ステントグラフト
*2 心房中隔欠損閉鎖器具を含む

16

次、心血管関連でございます。

まず人工血管関連は、ここも順調に推移しておりまして、昨年比 5%増の約 50 億 8,000 万円という状況でございます。オープンステントグラフト、うちの主力商品でございますが、他社の参入がございましたがまだまだ非常に限定的で、製品的にも弊社の製品の優位性があると思っておりまして、今後もそれを示していけると考えております。

それから 2 番目、脳血管関連。ここが弊社の新しい参入分野でございますが、新しい製品群を導入しておりますので、ここは大幅に。昨年度はまだ非常に限定的なリリースでございましたので、5,700 万円から 3 億 5,000 万円まで持ってくることができました。

3 番目、ここは心房中隔欠損デバイスのことを指してございまして、ほぼ昨年同期並みでございまして、市場においては依然トップシェアを保っております。

その結果、合計といたしましては 2 桁増の 10.5%増、56 億 5,000 万円という結果に終わっております。

新製品の胆管チューブステントが大きく伸長

① 消化器関連は、Q2累計で前年同期比1.5倍の大幅増収
胆管チューブステント「REGULUS」の市場への浸透が進み、発売後1年でシェア10%程度を獲得
大腸用ステント、肝癌アブレーションニードルも堅調
胃・十二指腸用ステントはQ1で発生した自主回収の影響が継続、来期に改良品を再上市する予定
② その他は、CI事業の規模縮小が継続し大幅減収。CI事業は当期中に終了へ

(単位:百万円)	2024/3期 Q2累計 実績	YoY	%	2023/3期 Q2累計 実績	2024/3期 7-9月 実績	YoY	%	2023/3期 7-9月 実績
① 消化器関連	443	+154	+53.5	289	223	+70	+46.2	153
② その他*1	225	▲558	▲71.3	784	63	▲256	▲80.2	320
消化器 計 (消化器及びCI事業)	668	▲404	▲37.7	1,073	287	▲186	▲39.3	473

*1 事業撤退を予定しているCI事業。薬剤溶出型冠動脈ステント「Orsiro」、ガイドワイヤー、バルーンカテーテル等を含む

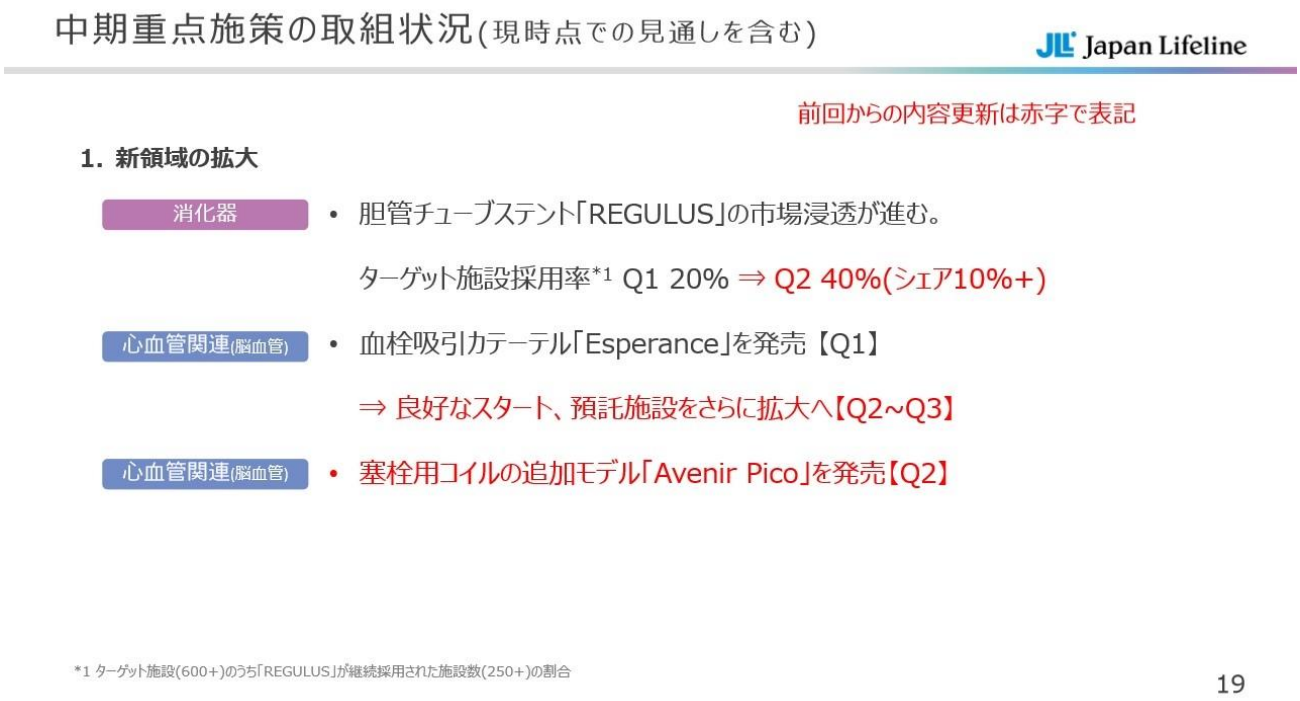
17

次、消化器のところでございます。

ここに関しましては、消化器関連は特に胆管チューブステントの REGULUS が市場への浸透が進んで、発売後 1 年になりますけれども、既に 10%。現在の時点でもおそらく 12～13%のシェアを保っておりまして、一方大腸ステント、既存のものですね。肝癌アブレーションニードルも好調に推移いたしました結果、昨年度の約 2 億 9,000 万円から 4 億 4,300 万円、53.5%増という結果に終わっております。

一方で②のその他のところでございます。ここは先ほど来申し上げているように、コロナリーインターベンションが入っておりましたので、2 億 2,500 万円の数字となりまして、71.3%のマイナス。

合計では、消化器計といたしましては 6 億 6,800 万円、37.7%の減収でございました。



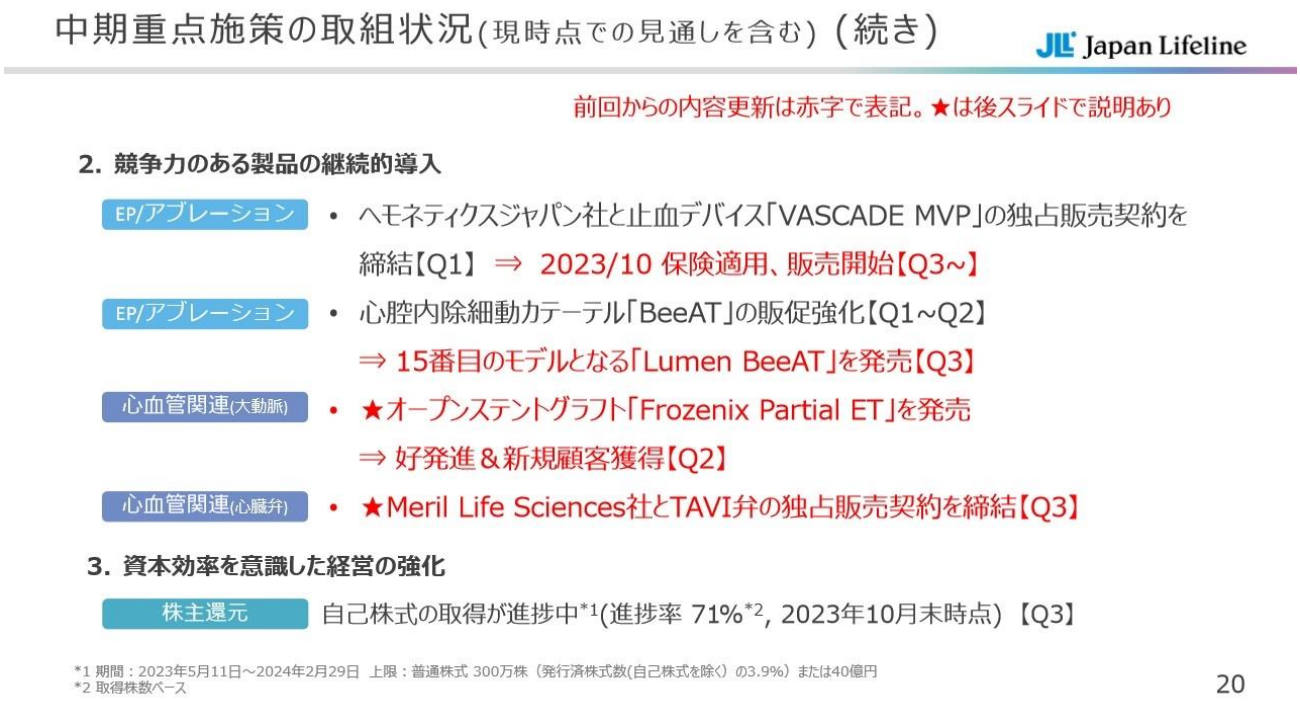
次は重点施策の取り組み状況についてご説明申し上げます。

新領域の拡大をテーマに持っておりました。消化器においては先ほど申し上げましたように、胆管チューブステントの REGULUS が非常に好調で、弊社でターゲットを持っておりましたターゲット施設の採用率も、Q1 で 20%だったのが Q2 では 40%まできて、シェアも 10%を超えるところまできております。

それから心血管関連で脳血管のところでございますが、新たに血栓吸引カテーテルの Esperance を導入いたしまして、非常に良好なスタートを切っております。今後も委託製造をさらに拡大していく予定でございます。

それからもう一つ脳血管関連で、既に塞栓用のコイルを販売しておりましたが、新たな追加モデル、Avenir Pico という製品を導入しましたので、これによって製品のラインナップ力がかなり上がりまして、今後ここを伸ばしていけると考えております。

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



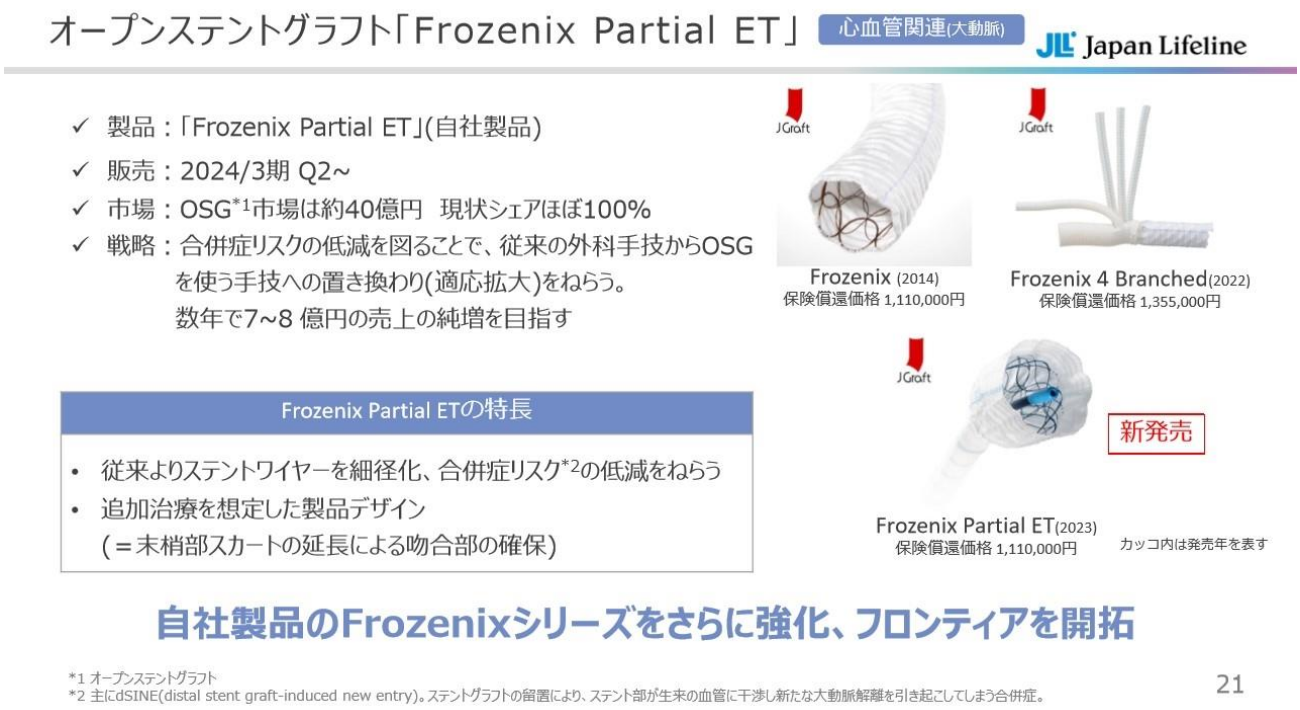
それから競争力のある製品の継続的導入でございますが、EP/アブレーションの部分では 10 月から発売を開始いたしましたけれども、ヘモネティクスジャパンという会社、アブレーションを使う静脈の止血デバイス、VASCADE MVP の独占販売契約を結び、今月より販売を開始しております。非常に順調なスタートを切れたと見ております。

もう一方で弊社の主力製品でございます、心腔内除細動カテーテルの BeeAT。競合の参入もございますが、非常に限定的な状況にあると。競合のメーカの参入は限定的であると見ておりまして、さらに弊社としましてカテーテルのラインナップを非常に多く持っておりまして、さらに 15 番目のモデルとなる Lumen BeeAT をこの第 3 クォーターから上市いたします。

それから心血管関連で、大動脈で二つございますが、オープンステントグラフトの新しい Frozenix Partial ET、それからもう一つ星印が付いていますが、Meril Life 社の TAVI 弁の独占販売契約。これにつきましては、詳細を後ほど別途ご紹介させていただきます。

3 番目、資本効率を意識した経営の強化で、株主還元におきまして自己株式の取得が進捗中でございまして、現在 10 月末の時点で進捗率 71%という状況にまできております。

それでは私のご説明は以上でございますので、次は取締役の村瀬より詳細についての説明を申し上げます。



村瀬：取締役の村瀬です。私のほうからは重点施策のうち、二つの商品の紹介をさせていただきます。

最初にオープンステントグラフト、Frozenix Partial ET なのですが、こちらに関しては弊社が 2014 年から発売しておりました、Frozenix シリーズの 3 番目のシリーズとなります。

ターゲットとしては現状、外科手技でしか行ってこなかった領域、われわれの推定では 1,200 から 1,500 症例ぐらいあるのですが、そこの領域にも使える製品ということで、末梢側、少し人工血管を長くしまして、追加の外科手技をするときに吻合しやすくしたりですとか、ワイヤーを細径化して合併症のリスクの低減をねらう工夫をしております。

これらの製品を導入することによって、年間 7 から 8 億円ぐらいの純増を目指しております。



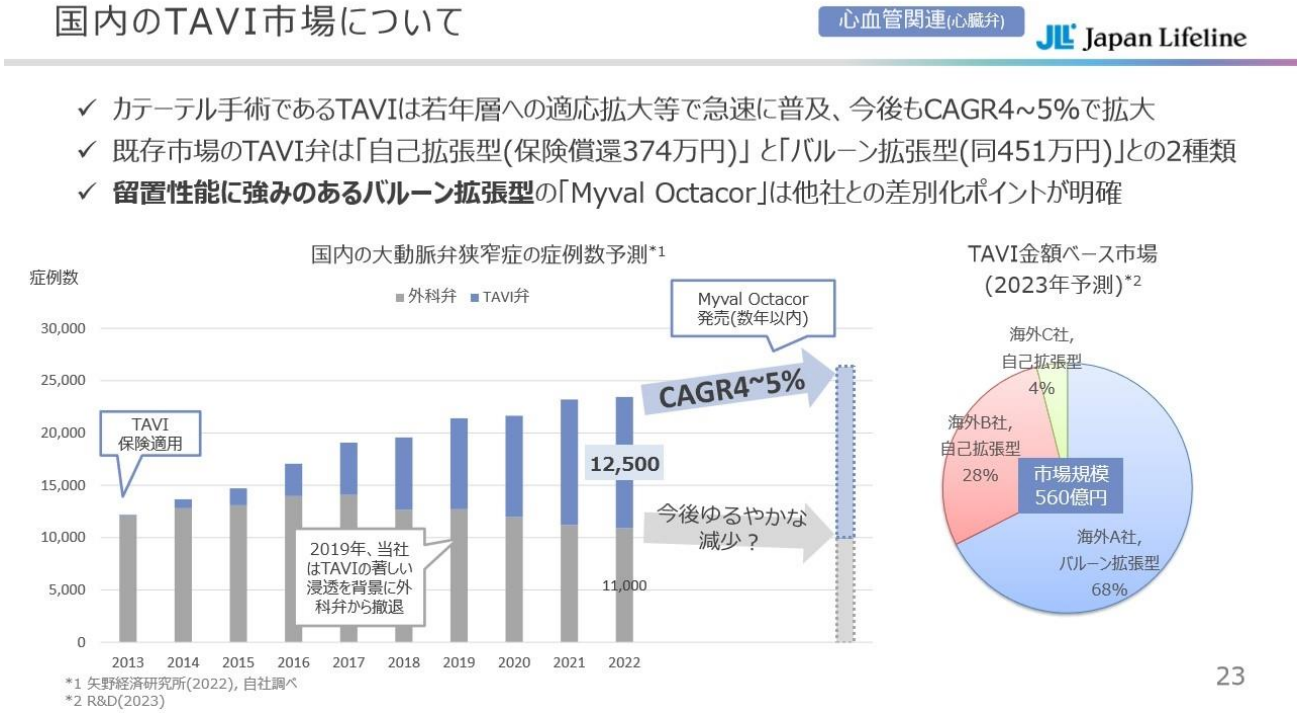
次に先日発表させていただきました、TAVI 弁の独占契約についてご説明させていただきます。

こちらは Meril Life Sciences 社、インドの会社で、Bilakhia Group の傘下のグローバル・メドテックカンパニーです。インドでは一番大きいメドテックカンパニーとなっております。今回、そちらの会社と TAVI に関して 10 年間の独占販売契約を結びました。

こちらの製品の特長は、まず一つ大きなものはバルーンエクスパンダブルといいまして、今世界で上市されている中で、2 社しかないのですが、その 2 番目の製品であると。このバルーンエクスパンダブルにすることによって、非常に留置がやりやすいのが大きな特徴です。

もう一つはサイズラインナップが非常に豊富で、現在競合、国内で販売されている会社は大体 4 から 5 種類なのですが、9 種類のサイズラインナップがございます。

またこちらに記載されていませんが、非常にヨーロッパを中心に約 1 万 5,000 例の豊富な臨床経験がございますので、われわれとしては非常に競争力がある製品だと確信して、こちらの領域へ参入することにいたしました。



最後に TAVI 市場についてご説明させていただきます。

TAVI 市場、現状市場規模は 560 億円、参入会社は約 3 社となっております。今後、この市場に関しては TAVI の適応の若年化、適応拡大がどんどん普及することによって、われわれとしては現状 1 万 2,500 例のところを 2 万近くまで、数年のスパンで増えていくと見込んでおります。非常に成長する市場だと思っておりますので、こちらの市場に Myval Octacor の製品で参入していければと考えております。

以上、ご説明を終わります。ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入ります。

なお、質問につきましてはお一人様 1 回につき 2 問までとさせていただきます。

それでは、質疑応答を開始します。それでは最初に、野村證券、モリ様。ご質問をお願いいたします。

モリ [Q]：野村證券のモリです。よろしくお願いいたします。ありがとうございます。

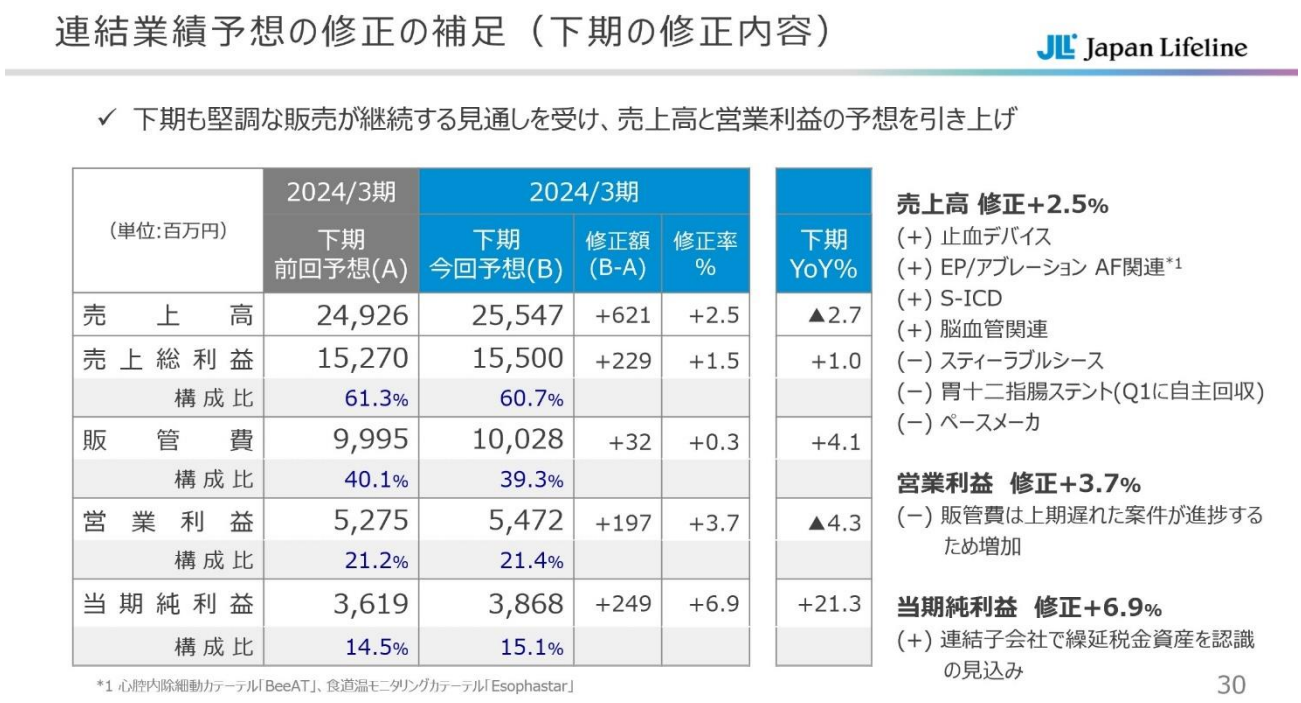
品目別売上高の修正後の数字がデータシートにはなかったんですけれども、これの内訳ってありますでしょうか。

話者 [M]：ウェブサイトに品目別売上高の細かい内訳のデータは開示しているのですが、そちらのことをおっしゃっていますか。

モリ [Q]：そうですね。ファクトシートという掲示されているものを見ています。それの 4 ページですけれども、当初の期初予想はあるんですけれども、修正後のところがバーになっているので。

話者 [A]：こちらのほうは、このシート上では非開示とさせていただいております。

モリ [Q]：どこを上げて、どこを下げたみたいな、そういった入り繰りを教えていただくことはできますでしょうか。実数じゃなくても結構です。



話者 [A]：参考資料として 30 ページに下期の修正内容として記載がございますので、こちらご参考にしていただければと考えております。

※会社注：説明会終了後、ファクトシートに修正の品目別売上高を追記し、再アップロードしました。

モリ [Q]：ありがとうございます。次、2 問目ですけれども、4-6 月と 7-9 月と比べたときに売上高が 7-9 のほうが少なくて、営業利益も少なくなっているんですけれども、4-6 と 7-9 で何がどう違うかについて教えてもらっていいですか。

話者 [A]：営業利益につきましてなのですが、営業利益はまず一番大きな要因といたしまして、業績連動賞与の引当を計上したところが大きくなっております。

売上につきましては日数の関係ですとか、Q2 に EP 関連の学会があったところで、少し売上が減少しているところがございます。

モリ [Q]：業績連動賞与を除いて考えると、この営業利益、7-9 月はどのくらいになるのでしょうか。今、23 億円ぐらいですけれども。

話者 [A]：業績連動賞与が 2 億 2,800 万円積み増しておりますので、それを足していただいた 25 億円ほどという数字になってまいります。

モリ [M]：ありがとうございます。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きまして、大和証券、山崎様。お願いできますでしょうか。

山崎 [Q]：大和証券の山崎です。よろしくお願いいたします。

1 点目が AF 症例のところについて教えてください。上期累計でも 9%伸びていると、期初想定より好調な状況が続いているかと思いますけれども、改めて期初の想定よりも好調だった背景の分析が、もし進んでおりましたら教えていただければと思います。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木でございます。私の説明で申し上げましたように、やはりコロナが明けたといいますか、もう平常に戻りつつある中で、症例がかなり戻ってきているのが本当に一番の要因ではないかなと考えております。

それから昨年度比較ですので、昨年度の 4-9 を見ますとまだまだコロナがあった状況ですので、その辺の状況もあるのかなと考えております。以上です。

山崎 [Q]：分かりました、ありがとうございます。下期の修正されたご計画の AF 症例の前提として、6%くらいの前提だったかと思うんですけれども、上期よりもちょっと伸び率としてはスローダウンする理由は、先ほどご説明のあった昨年度比の観点。昨年は下期ちょっとコロナの影響が緩和してきたかなというところが、大きいと思っていればよろしいでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：はい。そのように考えております。特に第 4 四半期、1 月以降、皆さんご存じだと思うのですが、ちょっと戻りつつあった傾向があったと記憶しておりますので、その辺も考慮して 6%という数字を置かせていただいております。

山崎 [Q]：承知しました、ありがとうございます。2 点目が最近導入された TAVI 弁について教えてください。競合との差別化ポイントとして一つ、ラインナップが豊富というご説明がありましたが、それ以外の強み等々がもしありましたら教えていただければと思います。

例えば臨床成績上で、有効性、安全性で優れるとか、そういった点がありましたら教えていただければと思います。

村瀬 [A]：取締役の村瀬です。まず一つの大きな特徴は、私も先ほど申し上げましたように、バルーンエクスパンダブルによって非常に留置がしやすいと。そのバルーンエクスパンダブルの競合に比べても、これは具体的なデータを Meril 社が持っていますが、ねらったところにどれだけ誤差なく置けるかというぶれ率といいますか、それが非常に競合他社と比べて一番少ないデータが出ております。

これが臨床の成績、今ちょうどヨーロッパで大規模なトライアル、ランドマークトライアルをやっておりまして、それの結果が年明けぐらいには出てきますので、おそらくペースメーカのインプラント率ですとか、そういったレートが競合他社と比べて優位な数字が出てくるのではないかと期待しております。

山崎 [M]：分かりました。私からは以上です。ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。では UBS 証券、葭原様。よろしくお願いします。

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、医師の働き方改革による影響についてお聞かせください。以前、少し症例数に影響があるかもしれないといったコメントをお聞かせいただきましたけれども、現状についてはいかがでしょうか。また来年 4 月から義務化されるということで、病院側もいろいろ宿直も含めてやり繰りが大変だみたいな話も聞かれるんですけれども、例えば来期、症例が一時的に減少するようなリスクについて、どのようにお考えかお聞かせください。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木でございます。症例の増減のところ、先ほど申し上げましたように、やはりコロナ後の部分と働き方改革の部分、おっしゃるように大きな要因かなと思いますが、現状においてはコロナからの回復のところが、非常にクローズアップされている感じがしておりまして。

正直、来年 4 月以降の働き方改革による状況がどうなるか、予想しかねるところがございまして。土曜日の部分ですとか、時間外ですとか、測りかねるところがございますので、ここではなんとも申し上げられないなと思っております。よろしいでしょうか。

葭原 [Q]：少なくとも今は影響があまりなくて、ただ来年本当にどうなるかは、今後の病院さんのご対応次第というような意味合いを理解すればよろしいですか。

鈴木啓介 [A]：社長の鈴木ですけれども、よろしいですか。私の見立ては既にコロナのときの病院のチーム体制、それから 5 年据え置いた働き方改革、それが前倒しで病院はやっていらっしゃるので、4 月以降に大幅にアクティビティが変わることはないと私は見ています。

既に前倒しで、夕方からの症例は入れない、それから土曜日の症例は入れない。それが徹底されてきていますので、大きく変わることはないと私は見ています。

葭原 [Q]：承知しました、ありがとうございます。2 点目は心血管のところで、競合が出てきているけれどもあまり影響はないよということで。競合はおそらくテルモさん。社名を具体的に出すのが不適切かもしれないんですけれども。

テルモさん自身、こちらの領域はかなり買収もされて強化している中では、あまり日本において御社の優位性がここまで変わってこなかったなと思うんですけれども、改めてこれまでの御社が強かった背景、今後の見通しについてお聞かせいただけないでしょうか。

村瀬 [A]：取締役の村瀬です。まずオープンステントグラフト、ここに特化していいますと、まずわれわれとして先ほど紹介しました Frozen Elephant Trunk。あれは新たな市場をつくり出す製品ですので、あれを出すことによって純増を図る。正直にいいますと、やはりテルモさんが出たことによって多少は取られていますが、それを打ち消す Frozen Elephant Trunk の純増で前年並みを維持しているのが現状でございます。

われわれが強かった背景はこの人工血管のフィールドにもう 40 年以上、長い間携わっておりますし、ラインナップも非常に豊富で、血管内から Frozen Elephant Trunk、人工血管を含めてのラインナップを、トータルで先生方に提案できる体制を早くから構築できたのが、われわれの強みではないかと。それが受け入れられているのではないかと考えております。以上です。

葭原 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。ご質問よろしいでしょうか、皆様。何かございましたら、挙手アイコンでお知らせください。では、まだお時間はございますが、ほか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ます。

以上で日本ライフライン株式会社、2024 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会を終了いたします。

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。