日本ライフライン株式会社

2024 年 3 月期決算説明会

2024 年 5 月 8 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 月期決算説明会
[決算期]	2024 年度　通期
[日程]	2024 年 5 月 8 日
[ページ数]	35
[時間]	10:00 – 10:54 （合計：54 分、登壇：37 分、質疑応答：17 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 兼 人事部長	山田　健二（以下、山田）

	常務取締役 統括事業本部長 兼 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]*	みずほ証券	甲谷　宗也
	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：本日はお忙しい中、日本ライフライン株式会社 2024 年 3 月期通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。

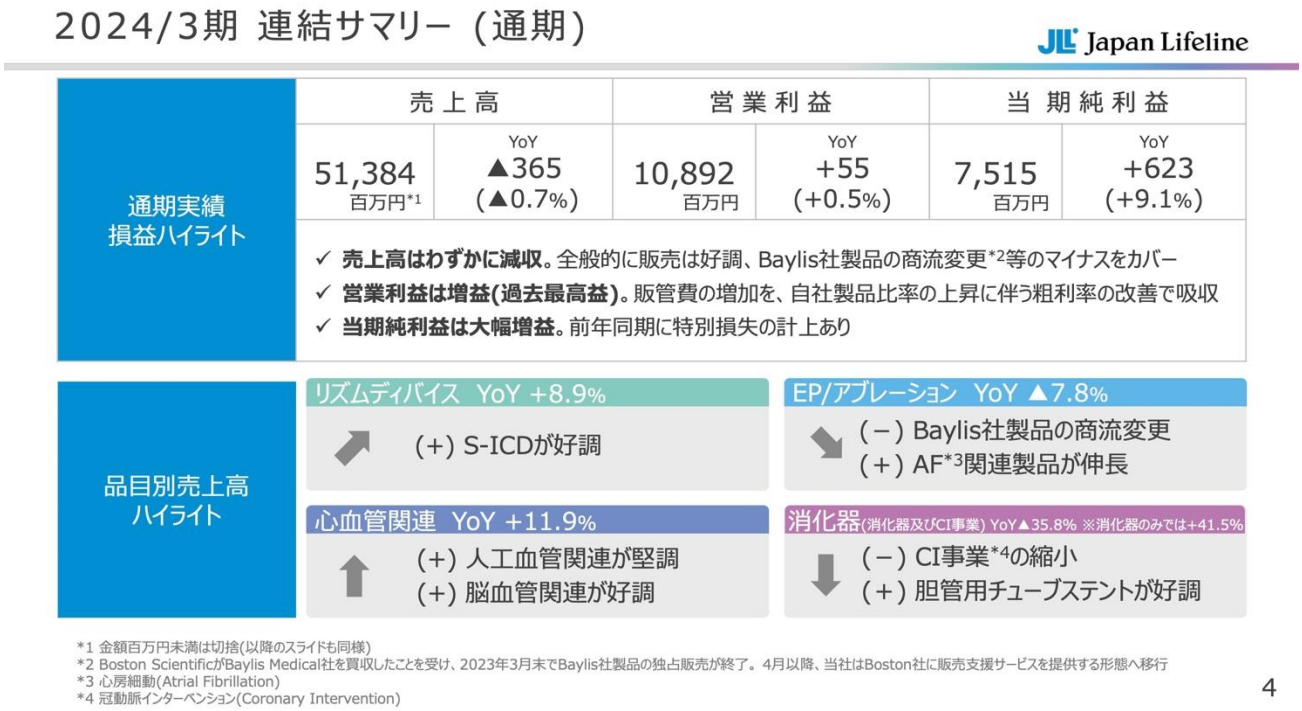
本日の会議には、代表取締役社長の鈴木啓介、代表取締役副社長の鈴木厚宏、常務取締役の山田健二、常務取締役の村瀬達也、取締役の江川毅芳が出席しております。

これより、副社長の鈴木および取締役の江川から、2024 年 3 月期通期決算報告、2025 年 3 月期業績予想、中期経営計画の進捗について約 30 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。

発表の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。発表資料はホームページにも掲載されております。また、お電話にて会議の音声を聞くことが可能です。万一、会議の途中 WEB 通信の状況が乱れた場合は、電話会議でもお聞きいただくことが可能です。

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。資料に従いまして、私からご説明させていただきます。

まず、こちらはサマリーとなっております。24 年 3 月期は、前期に対し微減収増益となっております。営業利益につきましては、前年に引き続き過去最高を更新しております。

3 点ほど、ご説明させていただきます。売上につきましては、24 年 3 月期は、業績予測では事業の終了や商流変更により、30 億円ほどの減収を見込んでおりました。結果として、全体的に好調な販売や新商品の導入により、ほぼ前期並みの売上高になっております。

営業利益につきましては、販売活動費、IT 関連費が増加したことにより、販売費が増加しております。この増加した販管費を粗利の改善で吸収して、前期比で増益になったという結果になっております。

3 点目は、当期純利益となります。当期純利益につきましては、前期に 12 億円ほど特別損失を計上しておりましたが、当期はここまで大きいものはないことで、営業利益に対して当期純利益のほうが大きな増益という結果になっております。

事業別につきましては後ほど詳細をご説明しますが、リズムディバイス、心血管の辺りはプラスになっております。消化器は、終了した事業を除きますと、消化器だけではプラスとなっております。EP/アブレーションはマイナス 7.8%となっているのですが、当初、商流の変更などにより 11%ほど減収する見込みだったところ、7.8%の減収という結果になっております。

2024/3期 連結業績概況（通期）

Japan Lifeline

✓ 売上高はほぼ前期並み。営業利益は粗利率の改善がコスト増を吸収、過去最高を更新

(単位:百万円)	2024/3期 通期実績	YoY	%	2023/3期 通期実績
売上高	51,384	▲365	▲0.7	51,750
売上総利益	30,986	+1,091	+3.7	29,895
構成比	60.3%			57.8%
販管費	20,094	+1,036	+5.4	19,057
構成比	39.1%			36.8%
営業利益	10,892	+55	+0.5	10,837
構成比	21.2%			20.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,515	+623	+9.1	6,891
構成比	14.6%			13.3%
自社製品比率	58.8%			54.9%
1株当たり利益	98.73円			88.22円

売上高 YoY ▲0.7% 減収
(+) 既存領域が堅調 (+3,295M「M」=百万円、以下同)
(+) 新領域(脳血管・消化器)が好調 (+953M)
(−) Baylis社製品の商流変更 (▲3,610M)
(−) CI事業の縮小 (▲1,005M)

営業利益 YoY +0.5% 増益
詳細は次ページ

当期純利益 YoY +9.1% 増益
(−) 営業外費用
当期Q4：ベンチャー企業への出資の減損
(投資有価証券評価損 利益影響額▲504M)
(+) 特別損失
前期Q3：取引先株式の増資に伴う希薄化
(投資有価証券評価損 利益影響額+1,190M)

5

続きまして、連結の業績の結果となっております。売上は前期並みとなっており、営業利益は粗利の改善がコストの増加を吸収し、過去最高益となっております。

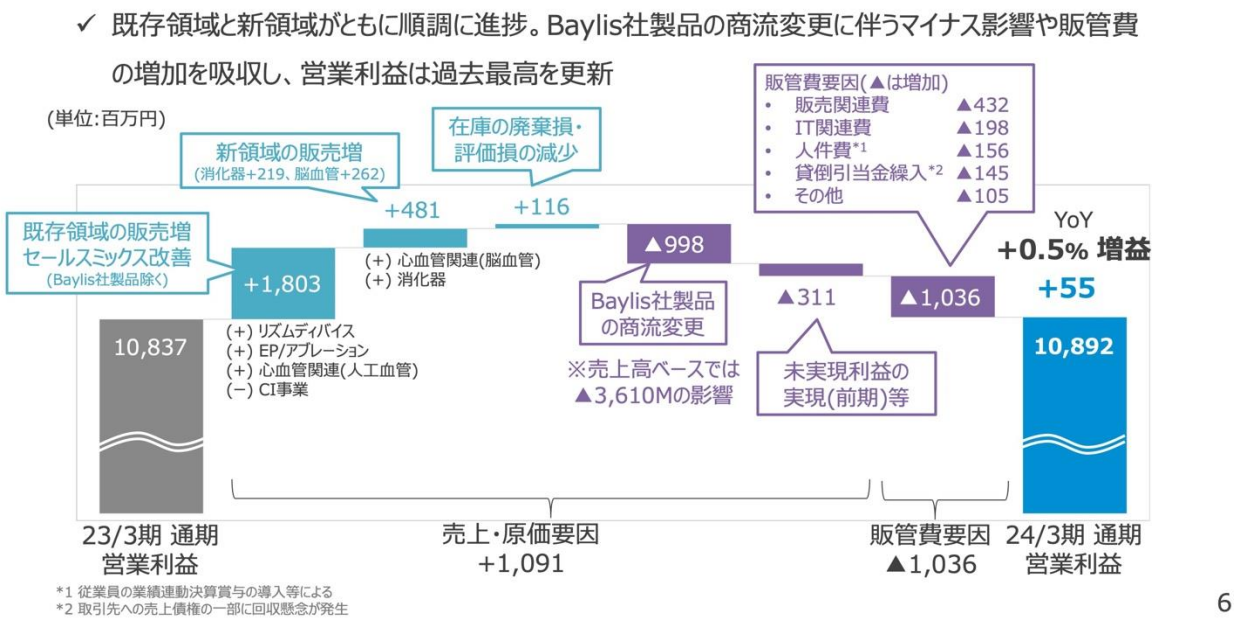
売上は、繰り返しになりますが、商流変更と事業終了で大きなマイナスを見込んでいて、結果として大きくマイナスになったところではあります。ですが、既存領域の商品は症例数の増加に伴い販売が好調であったことと、新領域、脳血管、消化器の領域が好調なスタートを切ったところで、結果として、売上は 0.7%減収となりましたが、前期並みで着地しております。

続きまして、営業利益です。営業利益につきましては次のページで詳細をご説明しますが、販管費の増加を粗利の改善がカバーしたことで増益となっております。

3 番目に、当期純利益です。当期純利益につきましては、前期に 12 億円ほどの大きな特損を計上しておりましたが、当期は期末の投資の評価の中で一部、ベンチャー企業に対する投資の評価減を行っております。投資の評価減を行ったのですが、昨年計上した特別損失のほうが大きかったところで、9.1%の増益で着地しております。

2024/3期 連結営業利益 増減分析（通期）

Japan Lifeline



6

続きまして、営業利益の増減です。全体としては、販管費の増加を売上、粗利の改善が吸収したことになっております。

まず、左側の五つは、売上から粗利の要因となります。こちらにつきましては、右の二つが減益要因で、商流変更による影響として約 10 億円、事業の終了として、事業終了時に昨年、前期に未実現利益を一括して実現させたところがありました。当期はこうした特殊なアイテムがないところで、合わせて 13 億円の利益の減となっております。

一方で、増益要因があり、既存品の販売増や新領域の販売増、あとは前期に廃棄損や評価損を計上していたのですが、こちらが減少したところで、これらを足し合わせ 10 億 9,100 万円の増益となっております。

こういった増益要因と、一方で販管費が増加したところで、販管費の増加による営業利益の減益要因としては、主に 4 点ございます。

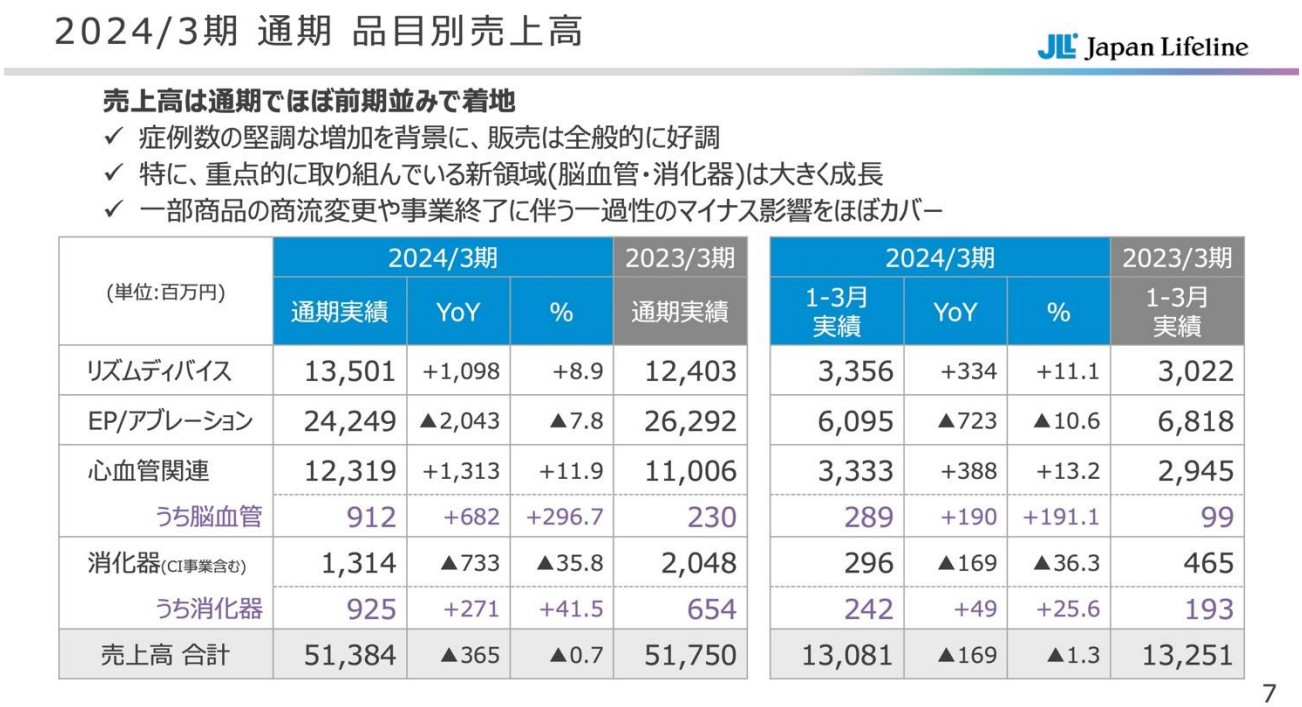
まず、販売関連費です。こちらはコロナが 5 類になったことによって活動が増加したところで、販管費が増えております。IT 関連費用につきましては、基幹システムの入替えを行っております。これによって費用が増えたところもございます。

人件費につきましては、当期から従業員に対して、業績に応じて賞与を増額するシステム、仕組みを導入しております。これに伴い、当初の営業利益の予算を実績が超えたことで人件費が増加して

おります。4 番目は貸倒引当金の繰入で、こちらは取引先の信用不安が発生し、貸倒引当金を 1 億 4,000 万円ほど計上したところです。

こうした主な販管費の増加要因、利益の減益要因がありましたが、これらが 10 億 3,600 万円の減益要因となっており、この減益要因を販売の増益要因が上回り、トータルとして 5,500 万円、0.5%の増益になったところが、当期の営業利益までの業績となっております。

続きまして、販売の状況につきましては副社長の鈴木からご説明させていただきます。



(単位:百万円)	2024/3期 通期実績	YoY	%	2023/3期 通期実績	2024/3期 1-3月実績	YoY	%	2023/3期 1-3月実績
リズムディバイス	13,501	+1,098	+8.9	12,403	3,356	+334	+11.1	3,022
EP/アブレーション	24,249	▲2,043	▲7.8	26,292	6,095	▲723	▲10.6	6,818
心血管関連	12,319	+1,313	+11.9	11,006	3,333	+388	+13.2	2,945
うち脳血管	912	+682	+296.7	230	289	+190	+191.1	99
消化器(CI事業含む)	1,314	▲733	▲35.8	2,048	296	▲169	▲36.3	465
うち消化器	925	+271	+41.5	654	242	+49	+25.6	193
売上高 合計	51,384	▲365	▲0.7	51,750	13,081	▲169	▲1.3	13,251

7

鈴木厚宏：ここからは、副社長の鈴木よりご説明申し上げます。

まず、通期の品目別売上高です。全体として、期初に公表した数字から大幅に増収となり、前期に迫る売上を達成することができました。

背景としては、症例数が堅調に伸びてきたところ、それから重点的に取り組んでいる新領域、脳血管エリア、それから消化器エリアで大きく成長したことがありました。

説明がありましたように、以前の商流変更でのものや事業終了に伴うマイナス要因もカバーして、対前期比で 0.7%のマイナスの 513 億 84 百万円という結果となりました。

2024/3期 通期 リズムディバイス

オンリーワンのS-ICDの伸長により、売上高は通期ベースで過去最高を更新

① ペースメーカ関連は、旧モデルの自主回収(Q3)による交換症例増により増収
② ICD関連は、S-ICDの販促が奏功し二桁成長を達成
③ その他(AED関連)も堅調に推移

(単位:百万円)	2024/3期 通期実績	YoY	%	2023/3期 通期実績	2024/3期 1-3月実績	YoY	%	2023/3期 1-3月実績
① ペースメーカ関連	5,241	+261	+5.3	4,979	1,316	+116	+9.7	1,200
② ICD関連	7,857	+807	+11.5	7,049	1,936	+220	+12.9	1,715
③ その他*1	402	+28	+7.7	374	104	▲2	▲2.4	106
リズムディバイス 計	13,501	+1,098	+8.9	12,403	3,356	+334	+11.1	3,022

*1 AEDを含む

8

品目別に見てまいります。まず、リズムディバイスです。なんと言いましても、オンリーワン商品である S-ICD を非常に伸ばすことに成功し、通期ベースでは過去最高を更新しております。S-ICD につきましては 2 桁、20%を超える成長を記録することができました。

その結果、前期比で 8.9%のプラス、135 億円の売上となりました。

2024/3期 通期 EP/アブレーション

商流変更のマイナス影響の大部分を主力自社製品の増収でカバー

① EPカテーテルは、AF症例数の前期比8～9%増加*1を背景に自社製品が好調、売上高は通期ベースで過去最高を更新。他社の心腔内除細動カテーテル*2への新規参入の影響は限定的
② アブレーションカテーテルは、「HeartLight X3」の販売が持ち直しつつも減収
③ その他は、「RF Needle」の商流変更で大幅な減収。新製品の止血デバイスの立ち上がりは良好

(単位:百万円)	2024/3期 通期実績	YoY	%	2023/3期 通期実績	2024/3期 1-3月実績	YoY	%	2023/3期 1-3月実績
① EPカテーテル	21,211	+1,556	+7.9	19,654	5,175	+131	+2.6	5,043
② ABLカテーテル	840	▲170	▲16.9	1,011	223	▲19	▲7.9	242
③ その他*3	2,197	▲3,428	▲60.9	5,626	696	▲835	▲54.5	1,532
EP/アブレーション 計	24,249	▲2,043	▲7.8	26,292	6,095	▲723	▲10.6	6,818

*1 Q4(1-3月)の前年同期比８～９%程度増加と推定
*2 心腔内除細動カテーテル「BeeAT」。オンリーワン製品として前期まで当社のみが市場で販売。「EPカテーテル」の売上高の半分以上を占める重要製品
*3 スティーラブルシース、RF Needle、止血デバイス等

9

続きまして、EP/アブレーションです。ここも症例数、特に AF 症例数の前期の伸び率を弊社では 8 から 9%の増加と見ており、全体として自社製品の売上も非常に好調で、それから他社の参入の心腔内除細動カテーテルも非常に限定的であったのではないかなと考えております。

以上の結果、前期の商流変更による大幅な減収をカバーするとともに、新製品の止血デバイスの立ち上がりも非常に良好で、結果として、前期比で 7.8%のマイナスの 242 億 49 百万円となりました。

2024/3期 通期 心血管関連

Japan Lifeline

人工血管関連、脳血管関連ともに好調。売上高は通期ベースで過去最高を更新

① 人工血管関連は、OSG*1の新製品の導入及び腹部用ステントグラフトの好調により増収
他社のOSGへの新規参入の影響は限定的
② 脳血管関連は、前期比4倍の増収。既存の塞栓用コイルと新たに発売した血栓吸引カテーテルを伸ばす
継続的に追加モデルも上市したことも奏功*2
③ その他は、心房中隔欠損閉鎖器具が堅調を維持

(単位:百万円)	2024/3期 通期実績	YoY	%	2023/3期 通期実績	2024/3期 1-3月実績	YoY	%	2023/3期 1-3月実績
① 人工血管関連	10,956	+603	+5.8	10,353	2,926	+182	+6.6	2,743
② 脳血管関連	912	+682	+296.7	230	289	+190	+191.1	99
③ その他*3	449	+26	+6.4	423	117	+15	+15.4	102
心血管関連 計	12,319	+1,313	+11.9	11,006	3,333	+388	+13.2	2,945

*1 オープンステントグラフト(自社製品)
*2 塞栓用コイルの追加モデル「Avenir Pico」(Q2)、「Meganir」(Q4)、血栓吸引カテーテルのDAC(中間カテーテル)としての承認取得(Q4)
*3 心房中隔欠損閉鎖器具を含む

10

続きまして、心血管関連です。ここも人工血管、脳血管関連ともに非常に好調で、通期としては過去最高を更新しております。

弊社の主力製品であるオープンステントグラフト、OSG の新製品の導入もあり、従来のステントグラフトも好調に増収しております。

脳血管関連につきましては、前期比で 4 倍、ここは既存製品に加えて、塞栓用のコイルの新しいものも導入し、新たに発売した血栓吸引カテーテル等を導入して、非常に数字を伸ばしており、前期比で 6 億 82 百万円増収、トータルでは 9 億 12 百万円という結果となっております。

以上から、心血管関連トータルで 11.9%の伸び、トータルで 123 億 19 百万円という結果となりました。

胆管チューブステントが引き続き伸長、CI事業は当期で終了

① 消化器関連は、胆管チューブステントのシェア拡大がけん引。売上高は過去最高を更新
大腸用ステント、肝癌アブレーションニードルも堅調に推移
② その他は、CI事業終了に伴い減収

(単位:百万円)	2024/3期 通期実績	YoY	%	2023/3期 通期実績	2024/3期 1-3月実績	YoY	%	2023/3期 1-3月実績
① 消化器関連	925	+271	+41.5	654	242	+49	+25.6	193
② その他*1	388	▲1,005	▲72.1	1,394	53	▲218	▲80.4	271
消化器 計 (消化器及びCI事業)	1,314	▲733	▲35.8	2,048	296	▲169	▲36.3	465

*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

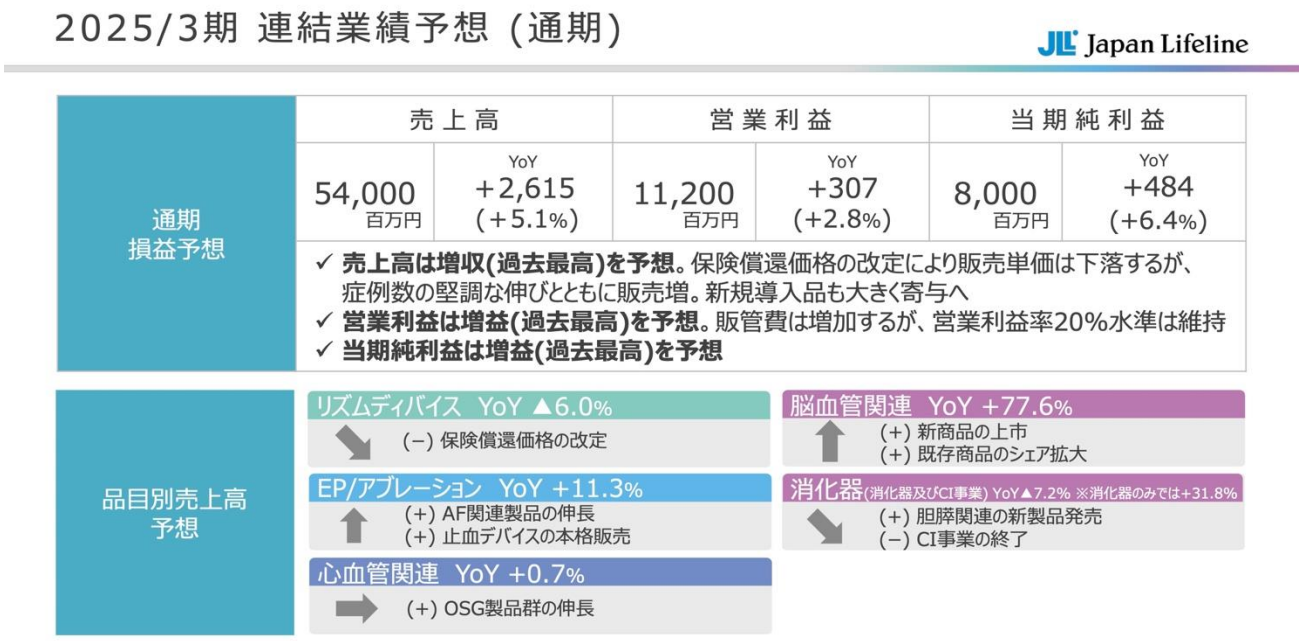
11

消化器は、自社製品の胆管チューブステントが引き続き好調で、大きく伸長しております。加えて、CI 事業が今期で終了となり、その部分の相殺がありますが、消化器だけで見ていきますと、前期比で 41.5%伸ばし、9 億 25 百万円という結果となりました。

トータルで消化器、これは CI 事業を含んでおりますが、前期比で 35.8%のマイナスとなり、トータルで 13 億 14 百万円、消化器につきましては今期で CI 事業がとにかく終わっておりますので、消化器エリアで大きく伸ばしたところが一つ大きなポイントとなりました。

以上で私からの説明は終了します。また、江川取締役にお願いします。

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



江川：続きまして、25 年 3 月期の業績予測について、再び私からご説明させていただきます。

25 年 3 月期の業績予測としては、増収増益を見込んでおります。こちらにお示ししております 3 指標全てにつきまして、過去最高の予測となっております。

それぞれ、ご説明させていただきます。まず、売上高につきましては、当期減収要因があり、保険償還価格の改定により販売単価が下落することが予想されております。

これにより 10 億円ほど減収を見込んでいるのですが、一方で症例数の増加による販売数量の増加と、新規品の導入により売上に貢献することで、年間では 26 億 15 百万円の増収を見込んでおります。

2 番目に、営業利益です。こちらは 3 億円ほどの増益で、過去最高を予測しております。販管費が増加するところを予測しているのですが、売上、粗利の伸長により、営業利益としては増益を予測しております。

3 番目、最後に、当期純利益は税額控除を取れる見込みがあるところで、営業利益以上に増益する見込みになっております。

品目別の売上につきましては、後ほど詳細をご説明させていただきますが、EP/アブレーション、脳血管、終了事業を除く消化器は大きく伸長するところと、心血管も微増収と、リズムディバイスにつきましては価格改定の影響で金額自体はマイナスを見込んでおります。

2025/3期 連結業績予想（通期）

Japan Lifeline

✓ **売上高・営業利益・当期純利益はいずれも過去最高を更新する見通し**

(単位:百万円)	2025/3期 通期予想	2025/3期 YoY	2025/3期 %	2024/3期 通期実績
売上高	54,000	+2,615	+5.1	51,384
売上総利益	32,300	+1,313	+4.2	30,986
構成比	59.8%			60.3%
販管費	21,100	+1,005	+5.0	20,094
構成比	39.1%			39.1%
営業利益	11,200	+307	+2.8	10,892
構成比	20.7%			21.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,000	+484	+6.4	7,515
構成比	14.8%			14.6%
自社製品比率	57.9%			58.8%
1株当たり利益	113.58円			98.73円

売上高 YoY +5.1% 増収

(+) 症例数の増加に伴う販売数量の増加
(+) 新規導入品の本格的寄与開始
⇒EP/アブレーション：止血デバイス
⇒心血管関連：オープンステントグラフトの新製品
⇒脳血管：発売スケジュール＆拡販施策の進捗
(−) 保険償還価格の改定に伴う販売単価の下落

営業利益 YoY +2.8% 増益

詳細は次ページ

当期純利益 YoY +6.4% 増益

(+) 前期に投資有価証券評価損(営業外)を計上
(+) 賃上げによる税額控除の取得見込み

14

続きまして、連結業績予測となります。繰り返しになりますが、売上、営業利益、当期純利益、この 3 指標で全て過去最高を予測しております。

売上につきましては、保険償還価格による 10 億円ほどの減収を見込んでいるのですが、販売数量の増加、新規品の売上の貢献で 5.1%の増収を見込んでおります。

この売上が伸びる新規品は、EP/アブレーションの分野につきましては止血デバイスが大きく売上増加に貢献するところと、心血管につきましては前期に発売したオープンステントグラフトの新製品が大きく貢献するところを見込んでおります。

3 番目に、脳血管につきましては、新たな商品を続々と投入しており、発売スケジュールに伴い販売品目が増加するところと、これに伴う拡販施策で売上を伸ばすところを予測しております。これをトータルして、5.1%の増収を見込んでおります。

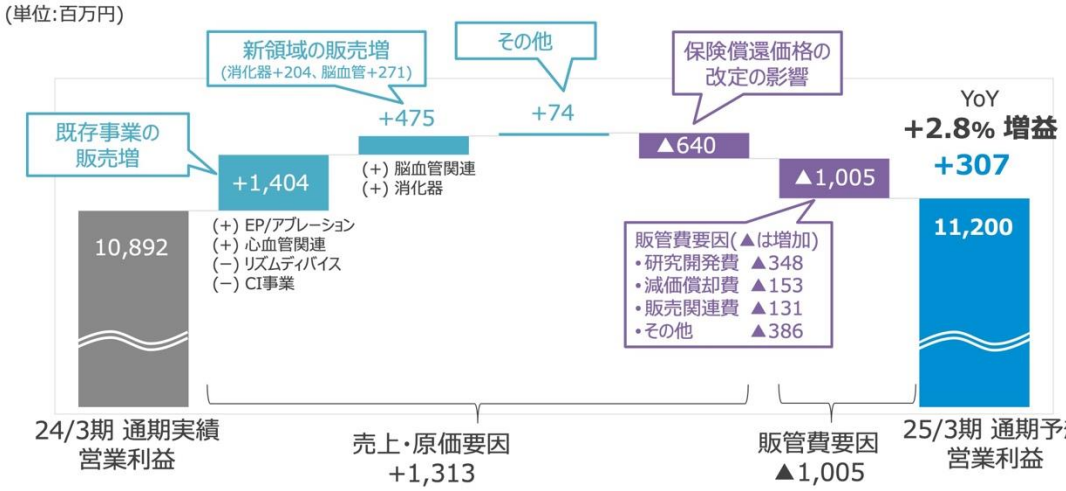
営業利益につきましては、次のページで詳細をご説明させていただきますが、販管費の増加がある一方で、売上、粗利の伸長で 2.8%の増益を見込んでおります。

3 番目に、当期純利益は、前期投資の評価損を期末の評価の中で計上したのですが、そういったものがないところと、あとは税制のところで賃上げ税制により税額控除が取れる見込みであるところから、6.4%と、営業利益よりも高いパーセンテージの増益を見込んでいます。

2025/3期 連結営業利益 増減分析（通期予想）

Japan Lifeline

✓ 保険償還価格の改定による販売単価の下落と販管費の増加を見込む。一方、販売は既存・新規領域ともに好調を予想、マイナス影響を吸収し営業利益は過去最高を更新する見通し



15

次に、営業利益の増減分析です。売上と原価要因で 13 億 13 百万円の増益、販管費要因で 10 億 5 百万円の減益で、トータルして 3 億 7 百万円の増益を見込んでおります。

売上から粗利の要因としては、マイナスの要因として、保険償還価格の改定により 6 億 4 千万円ほどの減益を見込んでおります。一方で、既存事業の販売増や新規品の販売増で、トータルして 13 億 13 百万円の増益を見込んでおります。

販管費は、増加することにより減益を見込んでおります。主に 3 点あり、研究開発費が増加するところと、前期に更新した基幹システムの減価償却費が増えるところでの減価償却費の増加と、あとは販売活動に関連する費用も増加するところから、10 億 5 百万円の販管費の増加、減益を見込んでおります。

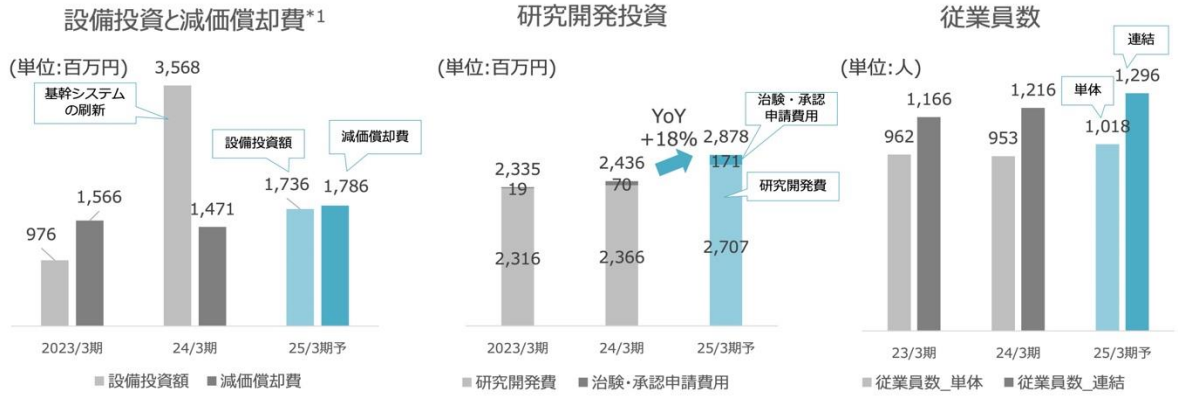
トータルして、3 億 7 百万円の増益を見込んでおります。

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

2025/3期 設備投資額/減価償却費/研究開発費/従業員数

Japan Lifeline

- ✓ 設備投資額は、24/3期は基幹システムの刷新で大きく増加。25/3期は減価償却費並みの規模へ
- ✓ 研究開発投資は、「研究開発費＋製品上市に係る治験・承認申請費用」と定義して今後把握。25/3期は前期比18%増加を見込む
- ✓ 従業員数は、増加を見込む。人工血管や脳血管の営業強化及び経営基盤強化のため



*1 2024/3期から減価償却方法を定率法から定額法に変更

16

続きまして、投資と従業員の状況をお示ししております。3 点あります。

まず、投資と減価償却費の状況です。前期 24 年 3 月期におきまして、システム刷新により設備投資が大きく増加しております。こういったところが、新たに 25 年 3 月期はないところで、設備投資としては減額する見込みになっております。

一方で、前期に設備投資したことにより、減価償却費としては製造費用、販管費を含めたものが増加する見込みになっております。

続きまして、2 番目に研究開発投資をお示ししております。こちらは、当社が商社とメーカー両機能を有しているところを考慮し、製品を市場に出すまでの費用で、この研究開発投資としてお示ししております。こちらは研究開発費と治験費用と申請費用を足し合わせた金額となっているのですが、研究開発費自体も増加しますし、治験費用も増加する見込みになっております。

3 番目は、従業員の増加の状況です。従業員につきましては、25 年 3 月期に脳血管領域を強化するところで増加する見込みを立てております。

品目区分の変更

Japan Lifeline

✓ 2025/3期より、「心血管関連」のサブ区分としていた**「脳血管関連」を独立したメイン区分に変更**

変更前

メイン区分	サブ区分
リズムディバイス	ペースメーカ関連
	ICD関連
	その他
EP/アブレーション	EPカテーテル
	ABLカテーテル
	その他
心血管関連	人工血管関連
	脳血管関連
	その他
消化器	消化器
	その他

変更後

メイン区分	サブ区分	主なプロダクト
リズムディバイス	ペースメーカ関連	ペースメーカ, CRT-P
	ICD関連	ICD, S-ICD, CRT-D
	その他	AED
EP/アブレーション	EPカテーテル	除細動カテーテル 等
	ABLカテーテル	内視鏡レーザーカテーテル
	その他	止血デバイス 等
心血管関連	人工血管関連	オープンステントグラフト 等
	その他	心房中隔欠損閉鎖器具
脳血管関連	脳血管関連	塞栓用コイル 等
消化器	消化器	胆管チューブステント 等
	その他	CI関連 (終了)

17

ここからは、品目別の販売状況のご説明となります。当期から、少しこの品目別の区分を変更しております。

脳血管関連は、実績としても 9 億円ほどの売上を計上しており、25 年 3 月期の見通しとしても 16 億円ほどを見込んでおります。

大きなかたまりになってきましたので、今まで心血管領域に含めてお示ししていたところを、独立して脳血管関連とお示しさせていただこうと考えております。これにより、4 区分であったものを 5 区分で今後はお示ししたいと考えております。

この後、品目別の売上の詳細につきましては、副社長の鈴木からご説明させていただきます。

2025/3期 品目別売上高の予想(通期)

Japan Lifeline

売上高は前期比5%程度の増収を見込む

- ✓ 症例数の増加に伴う販売数量の増加に加え、新規導入品の収益寄与が進む
- ✓ 一方、2024年6月の保険償還価格の改定により、全般的に販売単価の下落を織り込む
- ✓ 前期比較で商流変更等の一過性の減収要素がなくなる

(単位:百万円)	2025/3期 通期予想	2025/3期 YoY	2025/3期 %	2024/3期 通期実績
リズムディバイス	12,690	▲811	▲6.0	13,501
EP/アブレーション	26,980	+2,730	+11.3	24,249
心血管関連	11,490	+83	+0.7	11,406
脳血管関連	1,620	+707	+77.6	912
消化器(CI事業含む)	1,220	▲94	▲7.2	1,314
うち消化器	1,220	+294	+31.8	925
売上高 合計	54,000	+2,615	+5.1	51,384

18

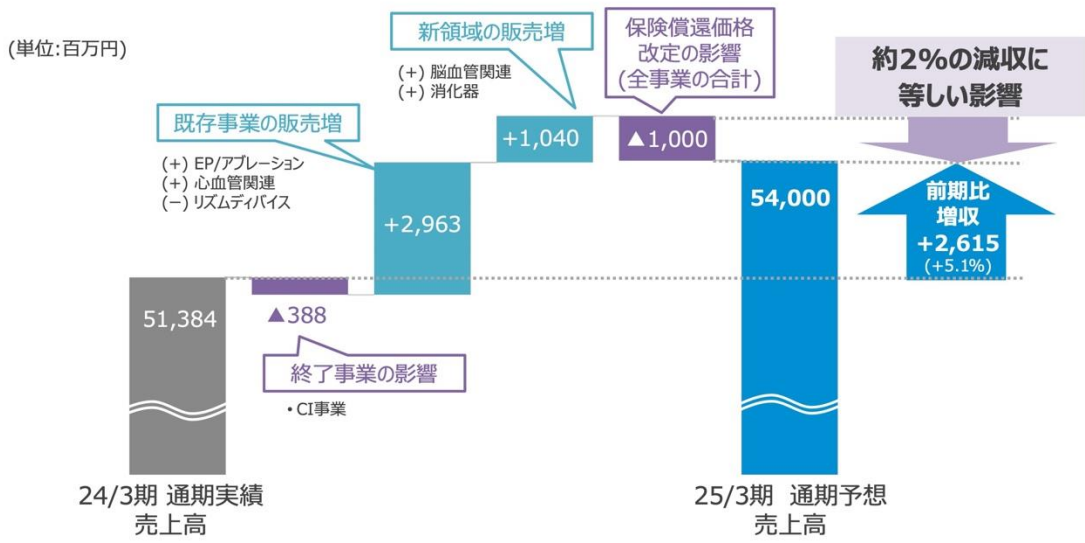
鈴木厚宏：私から、今進行期の品目別売上高の予想、通期についてご説明申し上げます。

全体として、前期比で 5.1%、5%程度の増収を見込んでおります。ただ、今期は保険償還の改定がこの 6 月からあります。ここにより減収分もある状況ではあるのですが、全体として症例数が今後も増加していくことでプラス要因、それから新規導入品もあることで、収益寄与が進むと考えております。その結果、前期比で 5.1%プラスの 540 億円、この売上高の予想を立てております。

保険償還価格の改定の影響

Japan Lifeline

- ✓ 2024年6月の保険償還価格の改定で販売単価の下落を見込む(売上影響額：約10億円程度)

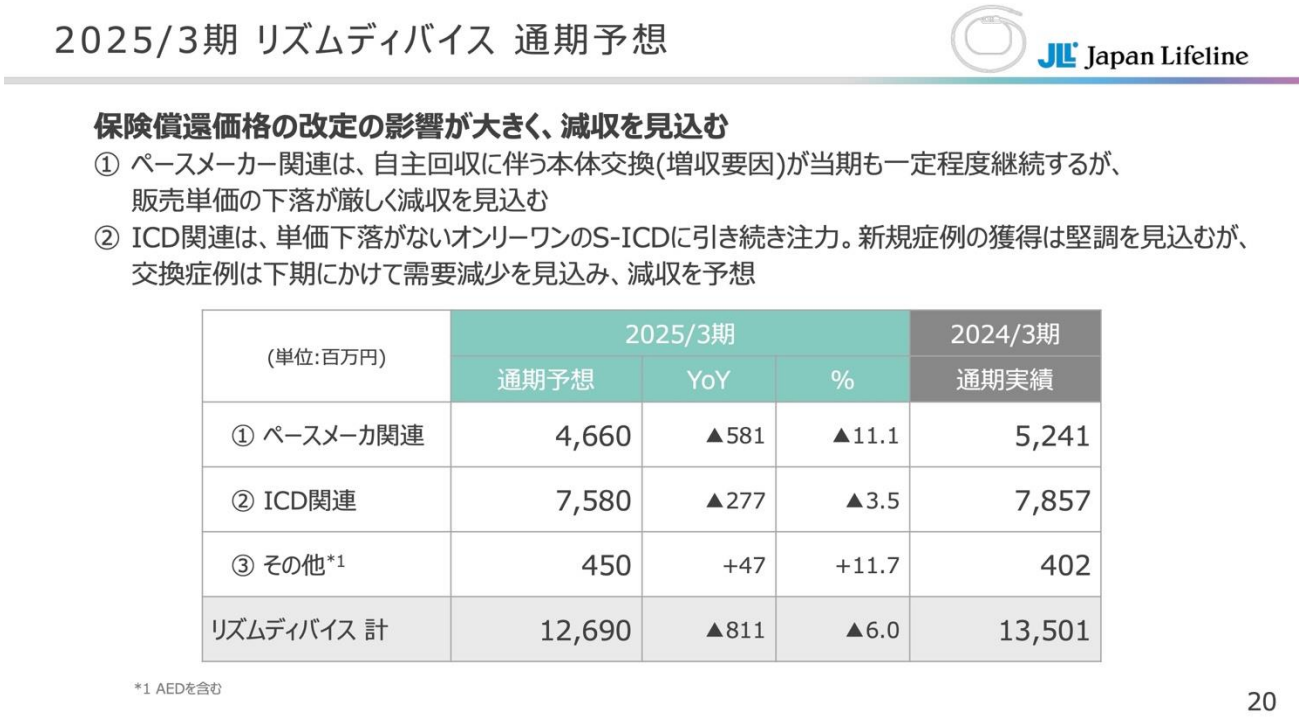


19

続きまして、品目別のご説明に移る前に、保険償還価格のところと全体の売上高の、前期との比較をしてみたいと思います。

前期の 513 億 84 百万円に対して、先ほど来申し上げている CI 事業の終了が約 3 億 88 百万円、それから、これはマイナス部分ですが、増収の部分に関しては既存領域の EP/アブレーション、心血管領域を合わせて 30 億円弱、それから新領域、脳血管領域、消化器領域で 10 億円強のプラスです。

そして、保険償還ですが、全体として約 10 億円のマイナスという結果となっております。これは約 2%の減収に等しい影響で、トータルとして前期比で 26 億 15 百万円、5.1%の増収で、通期として 540 億円の予想を立てております。



それでは、品目別に移ります。リズムディバイスです。このリズムディバイスが、一番大きく保険償還の改定の影響を受けております。これに伴いペースメーカ関連、それから ICD のところも主力の S-ICD の保険償還の下げはないのですが、ほかの部分は保険償還の下落で非常に影響を受けております。

トータルとして、前期比で 8 億 11 百万円のマイナス、127 億円という数字の予想を立てております。



止血デバイスの急成長とAF症例数の堅調な増加を背景に二桁成長を見込む

① EPカテーテルは、AF症例数の増加(前期比+8%程度)を背景に自社製品が伸長、過去最高を更新へ
心腔内除細動カテーテルに他社参入があるも影響は限定的 (予想に影響の織り込みあり)
② ABLカテーテルは、競争力を失っている自社製品の落ち込みが厳しく、減収を見込む
③ その他は、止血デバイスの本格的な普及により、大幅な増収を見込む

(単位:百万円)	2025/3期			2024/3期
	通期予想	YoY	%	通期実績
① EPカテーテル	22,280	+1,068	+5.0	21,211
② ABLカテーテル	760	▲80	▲9.6	840
③ その他*1	3,940	+1,742	+79.3	2,197
EP/アブレーション 計	26,980	+2,730	+11.3	24,249

*1 スティーラブルシース、大腿静脈用止血デバイス、Baylis社製品等を含む

21

続きまして、EP/アブレーションです。まず、新規商品の止血デバイスの急成長と、AF 症例数の堅調な増加、弊社ではこの進行期、前期比で 8%程度と見込んでおりますが、今後も症例数は伸びていくと。

加えて、弊社の主力商品である心腔内除細動カテーテルは他社の参入もあると予想しております。しかし、まだまだここは限定的であることで、前期比では EP カテーテルもここの分野に入っているのですが、10 億 68 百万円の増収を予定しております。

その他のところに、止血デバイスと弊社の可変のスティーラブルシースが入っています。ここを大きく前期比で伸ばしている、17 億 42 百万円の増収ということで、トータルとして、前期比で 11.3%の増、269 億 8 千万円の売上予想を立てております。

2025/3期 心血管関連 通期予想

保険償還価格の改定と競争の影響はあるも、増収の見通し

① 人工血管関連は、コア自社製品であるオープンステントグラフトの２つの新製品*1の拡販に集中
一定の競争はあるも、増産と製品改良を継続し、販売機会の最大化に努める
通常の人工血管は単価下落及び販売減を見込む*2
腹部用ステントグラフトは安定的な販売を見込む

(単位:百万円)	2025/3期			2024/3期
	通期予想	YoY	%	通期実績
① 人工血管関連	11,080	+123	+1.1	10,956
② その他*3	410	▲39	▲8.9	449
心血管関連 計	11,490	+83	+0.7	11,406

*1「Frozenix 4 Branched」及び「Frozenix Partial ET」
*2 市場トレンドとして、４分岐付き人工血管とオープンステントグラフトの一体型が拡大すると予想。これにより、通常の人工血管(４分岐管)はカニバリの影響(販売本数減)がある見通し
*3 心房中隔欠損閉鎖器具等を含む

22

続きまして、心血管関連です。ここも保険償還の影響があるのですが、弊社の主力商品であるオープンステントグラフトに二つの新商品を前期に導入しており、ここの拡販に集中していきたいと考えております。加えて、他社の参入、一定の競争はあるのですが、ここも限定的な状況にあるとわれわれは見込んでおります。

以上の結果から、人工血管関連ではプラス 1.1%の 110 億 8 千万円、その他は従来の製品である心房中隔の閉鎖デバイスは若干マイナスになりますが、心血管関連としては前期比 83 百万円プラスの 115 億円と予想を立てております。

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

2025/3期 新領域(脳・消化器) 通期予想

Japan Lifeline

脳血管関連・消化器ともに成長拡大

- 脳血管関連：マイクロカテーテルとステントリトリーバーを上市予定。プロダクト・ポートフォリオの充実化に伴い、既導入品とのシナジーを発揮し、大幅な増収を予想
- 消化器：胆管チューブステントが引き続き成長をけん引、胆膵ガイドワイヤも寄与。複数の自社製品の上市*1を見込むが、当期の収益寄与としては限定的。②その他のCI関連事業は終了

(単位:百万円)	2025/3期			2024/3期
	通期予想	YoY	%	通期実績
脳血管関連 計	1,620	+707	+77.6	912
① 消化器関連	1,220	+294	+31.8	925
② その他*2	ー	▲388	▲100.0	388
消化器 計	1,220	▲94	▲7.2	1,314

*1 上期上市予定：胆膵ガイドワイヤー、胃・十二指腸用ステント(再上市)、乳頭拡張バルーン。下期上市予定：胆道鏡、ダイレーター、カニューラ
*2 終了したCI事業。主な製品は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

23

新領域の予想です。まず、脳血管関連は、今進行期にマイクロカテーテルとステントリトリーバーという新たな製品の上市を予定しており、既存製品にプラスしてシナジー効果を生んで、大幅な増収を予想しております。ここは、前期比で 7 億円強プラスの 16 億 2 千万円です。

それから、消化器関連も依然、胆管チューブステントがけん引すると思われ、ここも胆膵のガイドワイヤを導入すること、それから複数の自社製品の上市を見込んでおります。

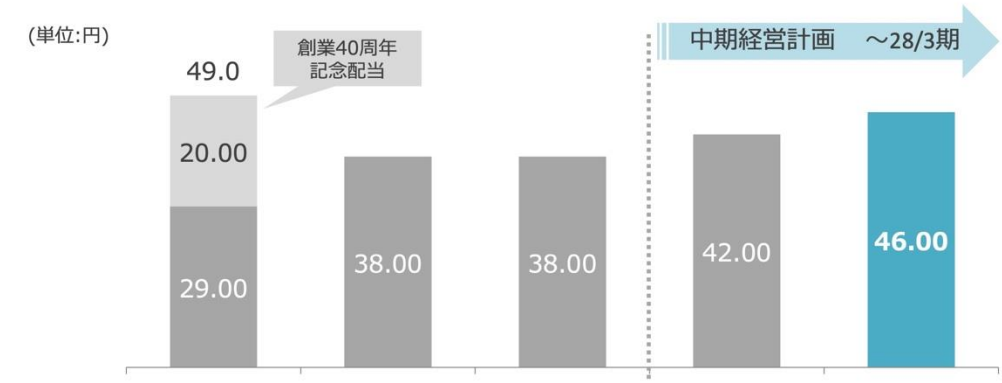
ですが、まだまだここの部分に関しては収益への寄与は限定的ではないかと考えており、消化器計としては前期比 94 百万円マイナスの 12 億 2 千万円、これは CI 事業を含んでいた前期との比較になりますので、消化器全体としてはプラスの傾向にございます。

以上で私の説明を終了します。引き続き、取締役の江川より説明をお願いします。

2025/3期 配当予想

Japan Lifeline

✓ 2025年3月期の１株あたり配当は46円を予想(前期比4円増配)
✓ 中期の株主還元の方針(ベース配当として配当性向40%またはDOE5%のいずれか高い方)に従う



	2021/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期 予
配当性向	196.7%*1	40.8%	43.1%	42.5%	**40.5%**
DOE*2	7.7%	5.8%	5.4%	5.6%	**5.8%**

*1 多額の特別損失の計上(5,982M)があり、外れ値
*2 Dividend on Equity 株主資本配当率

24

江川：ここからは、株主還元と人材投資の二つのトピックにつきまして、私からご説明します。

株主還元です。まず、配当です。配当の方針としては、配当性向 40%または DOE5%のいずれか大きいほうを配当として還元する方針とさせていただいております。

24 年 3 月期は、減損という特殊要因を考慮し、発表した 42 円を配当として還元させていただこうと考えております。

25 年 3 月期につきましては、配当性向 40%をもちまして 46 円の配当、増配を予定しております。

自己株式の取得及び自己株式の公開買付け

Japan Lifeline

✓ 2024/5/1開催の取締役会にて、自己株式の取得及び自己株式の公開買付けに関する事項を決定

取得する株式の種類	普通株式
取得する株式の総数	5,000,000株 (上限：5,500,100株) 発行済株式(自己株式除く)の6.67% (上限：7.34%)
買付等の価格	普通株式１株につき、1,045円 ※公開買付けの公表日前営業日まで過去1ヶ月間の当社普通株式終値の単純平均値である1,161円から10%ディスカウントした価格
取得する株式の総額	5,225,000,000円（上限：5,747,604,500円）
取得する期間	2024/5/2から2024/6/3
取得する方法	公開買付け
決済の開始日	2024/6/25
備考	• 当社の筆頭株主であるエムティ商会より、5,000,000株について本公開買付に応募する旨の回答を得ています。 • 使途が見込まれるものを除き、発行済み株式総数の１%程度を超える自己株式を消却します。

25

もう 1 点、株主還元として自己株の公開買付けを行っております。5 月 1 日に公表した内容ですが、株数としては 5 百万株、金額としては単価が 1,045 円の 52 億円を予定しております。この 1,045 円という金額は、公表日前の 1 カ月間の平均株価から 10%ディスカウントした単価となっております。

この自己株の買付けにつきましては、筆頭株主であるエムティ商会に 5 百万株の売却の意向を受けております。

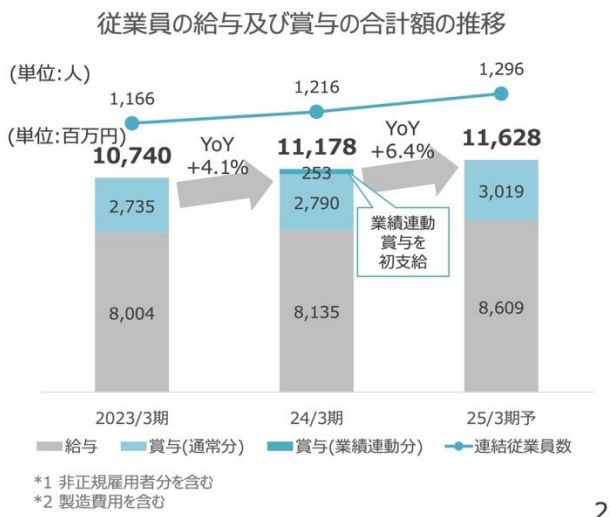
この公開買付けによって買い取った自己株につきましては、主にこの後ご説明する従業員への還元など、そういった報酬制度への充当を予定しております。

従業員報酬の改善

Japan Lifeline

✓ 2024年3月期以降、人材確保を目的として、従業員の報酬体系の見直し・改善を進める

	2024年3月期	2025年3月期
定期昇給・ベースアップ（正社員）	+4.0%	+5.5%
待遇改善（パート）	時給+13.4%	時給+9.3% 賞与改定あり
インセンティブ報酬制度の導入	従業員業績連動決算賞与 (連結営業利益と連動)	従業員持株会向け譲渡制限付き株式インセンティブ



*1 非正規雇用者分を含む
*2 製造費用を含む

26

ここからは、人材投資となります。前期から当期にかけて、従業員に対する還元を改善しているという内容になっております。

24 年 3 月期、25 年 3 月期で、前期に引き続き、正社員に対しては昇給ベアとして前期 4.0%、25 年 3 月期は 5.5%を予定しております。パート職、こちらは主に製造ラインになるのですが、職務の内容に応じた待遇を改善するところで、時給の増額と賞与制度の改定を予定しております。

3 点目に、前期からインセンティブ制度を導入しており、24 年 3 月期につきましては、短期の業績に目をやった業績連動賞与を導入しております。25 年 3 月期につきましては、長期の業績を従業員が意識できるような制度として、従業員持株会向け譲渡制限付き株式インセンティブ制度を導入する予定です。

こうした制度の改定はありますが、業績に対する影響としては、右にお示ししている内容となっております。こちらは、販管費と製造費用、研究開発費用、それぞれを含めた影響となっている内容です。

給与と賞与の総額につきましては、こちらの施策により増加する内容になっております。この一部が製造費用にいく内容になっているのですが、製造数量の増加により、製造原価につきましてはほぼ、あまり影響を受けない内容になっております。

従業員持株会に対する自己株式の処分

Japan Lifeline

✓ 2024/5/1開催の取締役会にて、従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブとしての自己株式の処分に関する事項を決定

実施の理由	従業員に対して自社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との価値共有を進めるため
取得する株式の種類	普通株式
取得する株式の総数	156,995株 発行済株式(自己株式除く)の0.21%
処分価額	普通株式１株につき、1,165円 ※2024/4/30(取締役会決議日の前営業日)の当社株式終値
処分総額	182,899,175円
処分期日	2024/7/26
処分方法	第三者割当の方法により、日本ライフライン従業員持株会に割当

27

人材投資の２点目です。先ほどもご説明したように、従業員持株会に対する自己株の処分で、長期的なインセンティブ制度として、従業員持株会に対して自己株を付与することを予定しております。

投資家様と経営者と同じような視点を持ち、価値を共有できる制度として、こちらの制度を導入することを決定しております。金額としては、最大値が１億８千万円ほどとなっております。

中期業績ガイダンス 2024/3期～2028/3期

Japan Lifeline

✓ 着実な売上高・営業利益の成長に加え、資本効率を意識した経営を推進

23/5/10開示
中期経営計画説明資料より

売上高	新領域*1売上高	営業利益率	EPS	ROIC
630億円 (2028/3期)	**80億円** (2028/3期)	**20%水準** (毎期)	**120円** (2028/3期)	**12%** (2028/3期)

1. 新領域の拡大
- 脳血管及び消化器領域の拡大に最注力

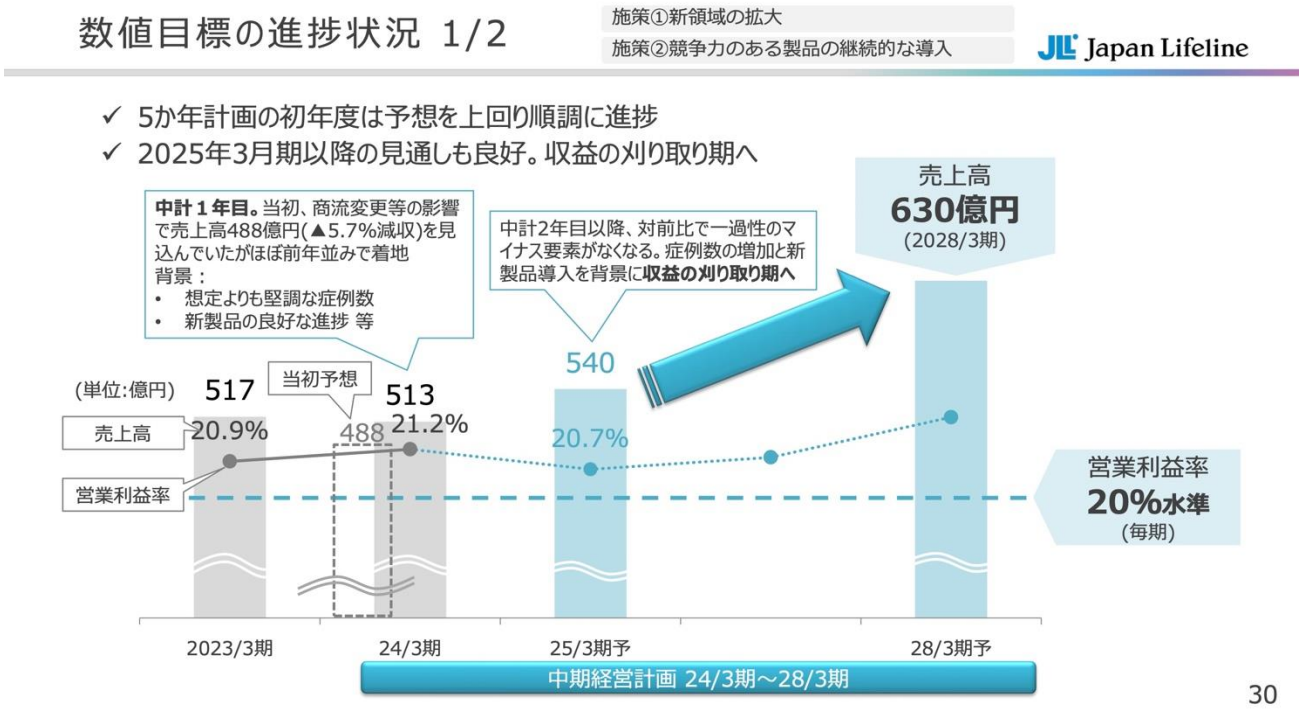
2. 競争力のある製品の継続的導入
- オンリーワン製品の再強化
- 継続的に新製品・商品を導入し、市場競争力と高い粗利率(55～58%程度)を確保
- 研究開発の強化

3. 資本効率を意識した経営の強化
- 資本効率を意識した経営を実行
- システム投資の強化
- オペレーション(営業効率や在庫効率)の改善
- 株主還元の強化

*1 脳血管領域と消化器領域

29

ここからは、中期経営計画の進捗状況のご報告となります。こちらは、昨年 5 月 10 日に公表した中期経営計画の五つの KPI となっております。

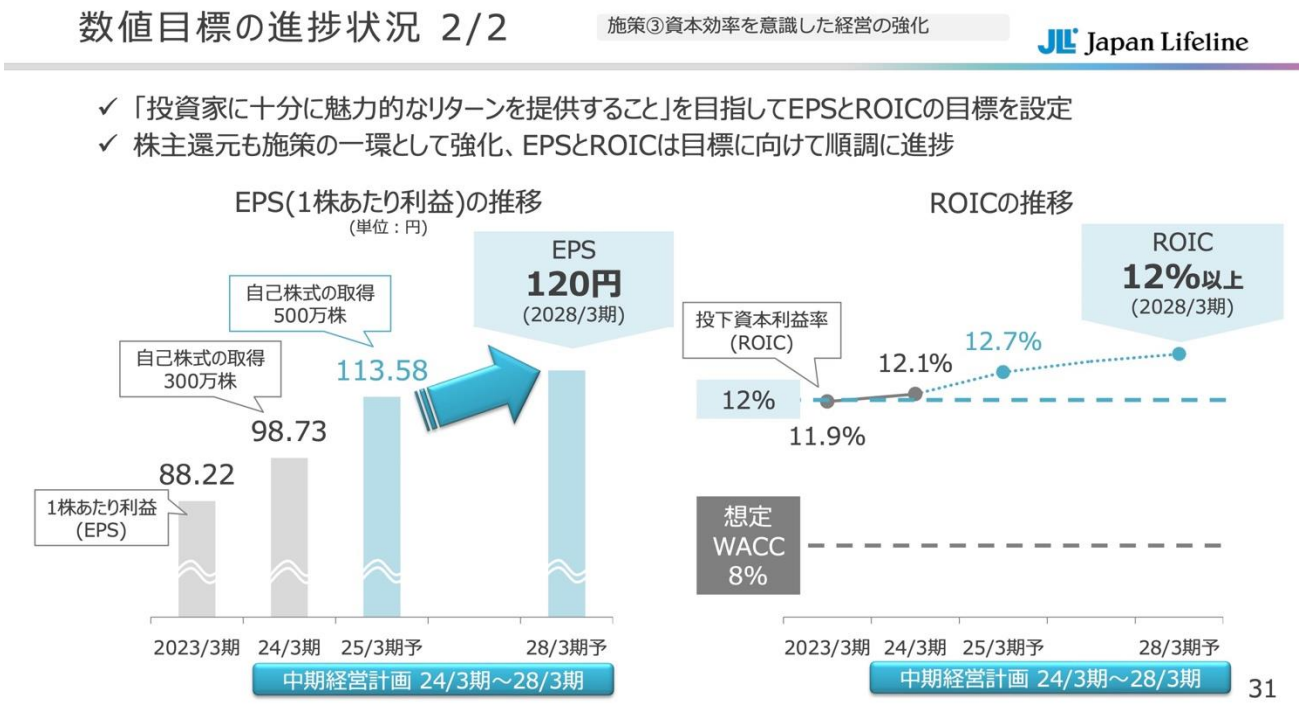


こちらが、進捗状況です。まず、売上高と営業利益率についてです。売上としては、当初 488 億円という、商流変更や事業終了によって大きく減収するところを見込んでおりました。

こちらが、結果として、症例数の増加等により良好なスタートを切り、513 億円という着地になっております。

2 期目も、症例数の増加や新製品の寄与で増収を見込んでおります。こちらは順調なスタートを切った内容になっております。

営業利益率につきましても、24 年 3 月期で 21.2%、25 年 3 月期で 20.7%を見込んでおりますので、こちらも 20%水準を維持するところでは、良好なスタートを切っている内容になっております。



続きまして、EPS と ROIC です。EPS につきましては、24 年 3 月期の 98.73 円から、25 年 3 月期は、自己株の買付けもあり、113.58 円を見込んでおります。大幅な上昇を見込んでおります。こちらは、28 年 3 月期の 120 円に向けて良好なスタートと考えております。

2 点目の ROIC は、12%以上を 28 年 3 月期に目指す内容になっているのですが、24 年 3 月期に 12.1%を達成しており、25 年 3 月期も 12.7%を維持する内容になっております。こちらも良好なスタートと考えております。

重点取組事項の進捗(1年目)

Japan Lifeline

✓ 他社参入により競争が生じているコア自社製品2品目の大幅な強化ができたことは大きなプラス。
2025/3期以降もフロンティア企業として強みの強化にリソースを集中

	2024/3期 評価	主な実施内容
新領域の強化	◎	• 脳血管は血栓吸引カテーテルを上市、既導入品の追加モデルも複数発売。市場浸透が順調に進む • 消化器は胆膵領域で自社製胆管チューブステントがシェアを拡大
競争力のある製品の継続的な導入	◎	• **コア自社製品である心腔内除細動カテーテル「BeeAT」とオープンステントグラフト「Frozenix」のラインナップを大幅に拡充** • 大腿静脈用止血デバイスを発売 • 経カテーテル生体弁の独占販売契約を締結
資本効率を意識した経営の強化	○	• デジタルマーケティングの推進 • 基幹業務システムを刷新 • 取締役・従業員に対する業績連動型報酬の見直し • IRの強化　⇒自社初となる統合報告書を発行、資本コストの開示等

32

こちらが、最後のスライドです。中期経営計画の中で掲げておりました、三つの重点施策の進捗状況です。

1 点目の新領域の強化は、脳血管分野で血栓吸引カテーテルやコイルの市場への浸透が順調に進んだところと、消化器分野につきましてはチューブステントがシェアを大幅に拡大したところから、進捗としてはとても良いというところで二重丸と評価しております。

2 番目の競争力のある製品の継続的な導入という点は、BeeAT、Frozenix というオンリーワンである製品につきまして、新製品で販売を拡大しております。こちらが売上をけん引しており、とても良い進捗になっております。また、新商品として導入した止血デバイスも良好なスタートを切っており、こちらの取り組みにつきましても進捗はとても良いと評価しております。

3 番目の資本効率を意識した経営の強化では、4 点ほど取り組みを行っております。こちらも基盤を築いた内容になっており、進捗は想定どおりとなっておるため、丸と評価しております。

以上が資料の説明となります。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答を開始いたします。最初に、みずほ証券の甲谷様、ご質問をお願いします。

甲谷 [Q]：みずほ証券の甲谷です。

投資家目線で考えますと、自社製品比率がどうなるのかがかなり重要なのかなと。その前に、自社製品を出す前に今ある二つの大きな自社製品があると思うのですが、BeeAT とオープンステントグラフト、これが御社は今、競合が両方とも入ってきています。かなりきわどい時期になりますので、そこのところをもう少し補足して説明していただければと思います。

まず、BeeAT は、確かに御社の IVC BeeAT や、下肺静脈のアプローチの BeeAT と、Lumen BeeAT を出されたことで、かなりちゃんと成長に寄与したのは非常に大きく評価していいのではないかなと思います。今、1 社入ってきているメーカーは、どちらというと、あまりカテーテルの製造に長けている会社ではないのかなと思っています。

4 月末に 2 社目の会社が入ってきていて、ある意味、ここがそういった押出成形などの能力もあり、マルチルーメンカテーテルをつくる能力もある、多分、ここの製品が一番、ある意味で競合なのではないかなと思っています。

この 2 社との競争について教えていただけますか。過去に、RF Needle で同じ 2 社が入ってきて価格が下落した背景がありますので、それと何が今回違うのか、どうやってこれを防ぐことができるのかについて詳しく教えていただけますか。

鈴木厚宏 [A]：BeeAT のところ、弊社の心腔内除細動カテーテルのところを、副社長の鈴木からご説明します。

甲谷さんが申されたように、もう 1 社、今進行期で参入してくることで、まだ情報が全て集まっていないところはありますが、われわれが知り得る中では、カテーテルの性能については確かに最初の 1 社よりも良いものを出してくる可能性があるかもしれません。

ですが、弊社の製品のバリエーション、それから性能自体は決して、劣るというよりもまだまだ優位に立っていると、マルチルーメンだけではなくて、いろいろな工夫をして、今の製品は第 2 世代、第 3 世代のカテーテルを導入しておりますので、そこではまず負けないであろうと、まず、製品のバリエーションです。

プラスして、既に弊社は 10 年以上この分野でずっと販売してきており、これはカテーテルだけではなくて、心腔内除細動ですので、ショックを与える機械も一緒に、メーカーのカテーテルと同じメーカーの機材を使わなくてはいけません。ですので、弊社は既に 7 割以上、販売だけでも 500 台以上を売って設置しています。このカバー率、加えてレンタル等での使用もありますので、相当の全国の施設における設置率、カバー率は非常に高いところがあります。

プラスして、弊社は全国で 47 拠点ありますので、全国本当に津々浦々の不整脈病院に対してのいわゆる販売、営業体制をしっかり構築していることで、そうそう簡単には入ってこられないのではないかということで、われわれは限定的であると見込んでおります。

甲谷 [Q]：そうすると、2 年後、償還価格の下落というかたちで表れるのかなという気がするのですが、そういう考え方はいかがでしょう。

鈴木厚宏 [A]：おっしゃるように、新たな参入メーカーが入ることで、そのメーカーが下落、要するに少し安く売ってくる心配はありますが、マジョリティを押さえている弊社がどれだけ頑張って売ってこられるか、そこはちゃんとやっていきたいなと思っていますので、大きく下がるものではないのではないかなと考えております。

甲谷 [Q]：2 点目が、オープンステントグラフトです。こちらは、大手の会社が入ってきています。ただ、ここは御社がかなり長い実績があります。ちょっとよく分からないのが森之宮病院の加藤雅明先生が多分、この手技を世界で初めて立ち上げて、御社が Frozenix という製品でかなり長く実績を持っていることで、そこの部分はある程度アドバンテージがあっていいのかなと思います。

とはいえども、もう 1 社は 10%シェアを取ったなどと言っていますので、今、このオープンステントグラフトに関しても状況を教えていただけますか。

村瀬 [A]：常務取締役の村瀬です。

オープンステントグラフトの状況ですが、今ご指摘がありましたように、われわれの推定では大体 5 から 7%ぐらいのシェアを競合他社が取っていると思われます。対策としては、こちらも BeeAT と同様にラインナップを拡大すると、二つ機種を追加しており、このラインナップ追加により、当然、競合他社からシェアを守る目的もあるのですが、われわれが一番目指しているのは新規症例を獲得することです。

まだまだ、Frozen elephant trunk 法をやっていない手技がたくさんあります。その中で、特に 1,500 例ぐらいの Fresh elephant trunk という昔からのやり方をやっている手技があるのですが、

そこにぶつけられる製品を 2024/3 期に既に発売しており、おそらく 2024/3 期実績の約 10%弱ぐらいがその純増になっております。ですので、こういったものを引き続き拡販して、症例数を伸ばしていきたいと考えております。

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した。続きまして、大和証券の山崎様、お願いします。

山崎 [Q]：大和証券の山崎です。よろしくお願いします。

1 点目に、止血デバイスについて教えてください。今期のご予算を拝見すると、おそらく 20 億円に満たないくらいの売上が一気に立ってくる前提なのかなと思います。一方で、もともと市場規模は 30 から 40 億円程度を想定していたと思うので、これはシェアとしては一気に 50%程度くらい取れる売上の拡大が見込めるという単純な理解でいいのでしょうか。

あるいは、市場規模の見通し自体が変わってきていて、現状ではもうちょっと大きい市場規模を見込まれているということなのかを教えてください。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木からお答えします。

現在、既にアブレーションの止血デバイスは 1 社導入があり、それを考えますと、おっしゃるとおり、30 から 40 ぐらいかもしれませんが、弊社は昨年、前期 10 月ぐらいからトライアルリリースで始めてきているところで、まだまだ全国に普及できている状況ではありません。

したがいまして、この進行期でかなり伸ばしていく状況にあります。当然、既存の先行メーカーに対しての占有率を増やすだけではなくて、市場には手で押さえる用手圧迫、それから縫って止血する、それからデバイスで止血する、これが大体 3 割、3 割、3 割ぐらいあると言われております。ここの市場をさらにつくっていく、いわゆるデバイスでの止血を目標にしていますので、さらにこのデバイスを使っての止血に関しては市場をかなり成長させていかなくてはいけないと考えております。

山崎 [Q]：2 点目が、消化器のところです。今期の下期に胆道鏡を上市予定とご説明が書いてありましたが、こちらの開発状況は今どうなっているのか、アップデートいただければと思います。以前ございました、処置具の入りやすさの点の課題などが解決できそうなのかなど、あるいは製品のコンセプトとしては、以前いったん販売されたときと何か大きく変わってきそうなのかも確認させてください。

村瀬 [A]：常務取締役の村瀬です。

消化器の胆道鏡に関しては、基本的な製品コンセプトは維持しますが、競争環境、中国企業の参入などが変わってきておりますので、若干、市場環境に合わせたものに変更する予定です。より使いやすいもの、またわれわれの既存製品とのシナジーが出るものを現在開発して上市する予定になっております。

山崎 [Q]：研究開発の状況としては、下期に上市の予定がある程度見えてきているくらいには順調に進んでいるという理解でよろしいですか。

村瀬 [A]：そのとおりでございます。

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す。

司会 [M]：どうもありがとうございました。再度になりますが、みずほ証券の甲谷様、お願いできますか。

甲谷 [Q]：みずほ証券の甲谷です。2 回目で申し訳ないです。

1 点目は、ボストン・サイエンティフィックの決算を見ていますと、PFA のところが、彼らでも、想定していたよりも欧米でかなり増えています。ただ一方で、おっしゃるとおり、いろいろな治験の構造を見ていますと、体動があるので全身麻酔が必要になるということで、今までのアブレーションとはかなり手技が変わってくるのかなと思います。

欧米では、麻酔科医はある程度の地位もありますし、人数もいると思うのですが、これは日本にトランスレートしたときにどう考えるべきなのか。全く浸透しないシナリオは立てられないと思い、ある程度、どのくらい浸透するのかという今のご見解、なかなか難しいと思うのですが、今、肌感覚でどう考えているのかを教えていただけますか。

鈴木啓介 [A]：社長の鈴木です。

既に日本で承認が下りているものもありますが、臨床上の問題がヨーロッパで出ているということで、いったん商品が止まっています。したがいまして、マイクロバブルや体動など、もろもろのところで臨床的に一気に普及するかというところはやや疑問かなと思っております。

ただ、甲谷さんがおっしゃるとおり、ボストン・サイエンティフィックやメドトロニックで、製品が次々と日本に入ってくると思うのですが、一気にマーケットが変わることは正直、非常に考えづらいなと思います。ただ、こちらが加速すると、全身麻酔でやる手技に日本も変わっていく可能性はあると思います。ただ、ここ 1 年、2 年で一気に変わるのは考えづらいと、私の私見です。

甲谷 [Q]：補足で、これは PFA が浸透して全身麻酔のアブレーションのカテーテル手技が増えたときの BeeAT の使用率はどうなるのでしょうか。変わらないのか、それとも減るのか、その辺の考え方は何かございますか。

鈴木啓介 [A]：心腔内除細動に関しては、海外式では、体外式ではなくて心腔内で微小電流を流していったんショックを出す手技については、国内においては確立しておりますので、ここは変わることはないと考えております。

甲谷 [Q]：最後に、これは一部の製品、特に胆道ステントなどは経過措置があると思いますので、これは来年の業績への影響はどのくらい、償還価格の影響は数億円とか、そんなレベルで考えておいたらいいのでしょうか。

村瀬 [A]：常務取締役の村瀬です。

償還価格の下落についてということですよね。来期はおっしゃるとおり数億円です。それはもう見込んでおり、全て見込んで計画を立てて出しておりますので、それ以上に新たな新製品が加わることで、ほぼ計画どおりにきていると理解していただければと思います。

甲谷 [Q]：確認ですが、これは 26 年 3 月期の話なのですが、それで大丈夫ですよね。

村瀬 [A]：大丈夫です。

甲谷 [M]：分かりました、ありがとうございます。

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

葭原 [Q]：UBS 証券の葭原です。1 点だけ、簡単にお願いします。

4 月から医師の残業規制がかかっていると思います。以前、説明会で特にアブレーションのところはあまりインパクトがないということだったのですが、アップデートがありましたらお聞かせいただけないでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木でございます。

現時点でそのような、いろいろと厳しくうるさく言われるようになったということは聞くことはございますが、それが症例数に影響しているとはわれわれは考えておりません。こんなところでございますが、よろしいでしょうか。

葭原 [Q]：1 点確認です。4 月から導入されてまだ 1 カ月ぐらいしか経っていないということで、例えば現場が多少混乱しているのか、それとも以前おっしゃっていただいたように、御社の、特に

お客様にあたる施設様の対応が十分進んでいるので、ある程度できていると考えて、今後も影響は出てこないと考えていいのか。念のため確認させてください。

鈴木厚宏 [A]：おっしゃるとおり、4 月からの施行だったのですが、かなり前から病院サイドではその辺を、声高にというと言い過ぎかもしれませんが、そういう中できております。その影響があるとは、今後ですね、われわれは考えておりませんので、いわゆる、ある程度の対応は病院サイドでもできているのではないかなと考えております。

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。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たいと思います。

以上をもちまして、日本ライフライン株式会社 2024 年 3 月期通期決算説明会を終了させていただきます。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をお願いいたします。

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。