



日本ライフライン株式会社

2022 年 3 月期決算説明会

2022 年 5 月 12 日

※本トランスクリプトは SCRIPTS Asia Inc.により作成されたものです。

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] 2022 年 3 月期決算説明会

[決算期] 2021 年度 通期

[日程] 2022 年 5 月 12 日

[ページ数] 40

[時間] 10:00 – 10:57
(合計：57 分、登壇：36 分、質疑応答：21 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)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[アナリスト名]*	大和証券	葭原 友子
	みずほ証券	森 貴宏

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

オギワラ：定刻となりましたので、日本ライフライン株式会社オンライン決算説明会を開始いたします。私は本日の司会を担当します経営企画部のオギワラです。よろしくお願いします。

本日は説明会には、代表取締役社長の鈴木啓介、代表取締役副社長、鈴木厚宏、常務取締役管理本部長の山田健二が出席しております。プレゼンテーションは山田より、2022年3月期決算概要および2023年3月期業績予想について、副社長の鈴木より、販売状況および今後の見通しについて約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。発表資料と動画については、C-Meetingにてご覧いただきます。音声は電話会議を使用しておりますので、回線を切らないようにお気をつけください。なお、発表資料につきましては、日本ライフラインのホームページからもご覧いただけます。

それでは説明を開始いたします。常務取締役管理本部長の山田より、2022年3月期決算概要をご説明申し上げます。

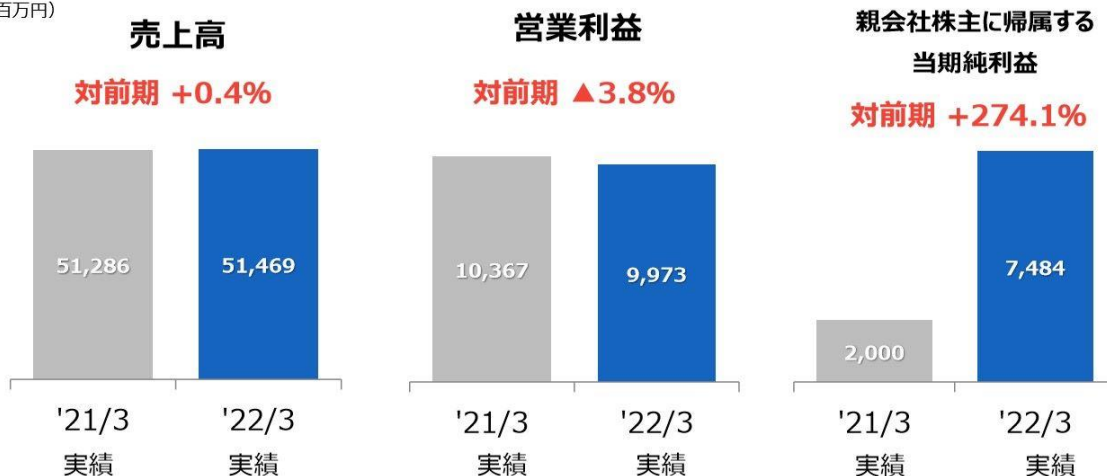
サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



- ・ 売上高 : 新型コロナの感染拡大や競争環境の激化により前期並み
- ・ 営業利益 : 研究開発費、治験費用、営業関連費用等の増加により減益
- ・ 当期純利益 : 前期に特別損失の計上があったため、当期は大幅に増益

(単位:百万円)



4

山田: 常務取締役管理本部長、山田です。それでは私から、22年3月期の決算概要、それから23年3月期の業績予想についてご説明いたしますので、よろしくお願いいたします。

まず22年3月期の業績のハイライトとなります。まず売上高です。こちらは新型コロナの感染拡大、それから競合との競争環境の激化の影響によりまして、対前期プラス0.4%でほぼ前期並みという形で終わっております。特にコロナの影響につきましては第4四半期3月、オミクロン株の拡大の影響が非常に大きく出ております。

続いて営業利益になります。営業利益につきましては研究開発費、試験費用、営業管理費用等、販管費が増加したことによりまして、対前期3.8%のマイナスの減益となっております。

当期純利益につきましては21年3月期に特別損失、ございました。しかしながら22年3月期はこの影響はございませんので、前期に比べますと大幅な増益で終わっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(単位;百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	対前期
売 上 高	51,286	51,469	+0.4%
売 上 総 利 益	28,664	28,835	+0.6%
売上総利益率	55.9%	56.0%	+0.1pt
販 管 費	18,296	18,861	+3.1%
販 管 費 率	35.7%	36.6%	+0.9pt
営 業 利 益	10,367	9,973	△3.8%
営業利益率	20.2%	19.4%	△0.8pt
経 常 利 益	10,519	10,005	△4.9%
経常利益率	20.5%	19.4%	△1.1pt
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	2,000	7,484	+274.1%
当期純利益率	3.9%	14.5%	+10.6pt

売上総利益率：0.1pt改善

- ・ 自社製品比率の上昇 (52.4% 対前期+2.5pt) が「Orsiro」の商品評価損等のマイナス要因を吸収

営業利益率：0.8pt低下

- ・ 研究開発費や治験費用、営業関連費用の増加により、販管費率は0.9pt上昇

5

続いて、損益についてもう少し詳しくお話させていただきます。まず売上につきましては514億、前期比0.4%増。それから売上総利益が288億、前期比0.6%増。売上総利益率につきましては、前期に比べて0.1ポイントを改善しております。こちらの中身といたしましてはOrsiroの商品評価損と、こちらが原価の押し上げ要因となっております。このOrsiroのマイナス要因はございましたけれども、一方自社製品比率が向上したという点で、マイナス要因を吸収し、売上総利益率はほぼ前期並みを確保した形になっております。

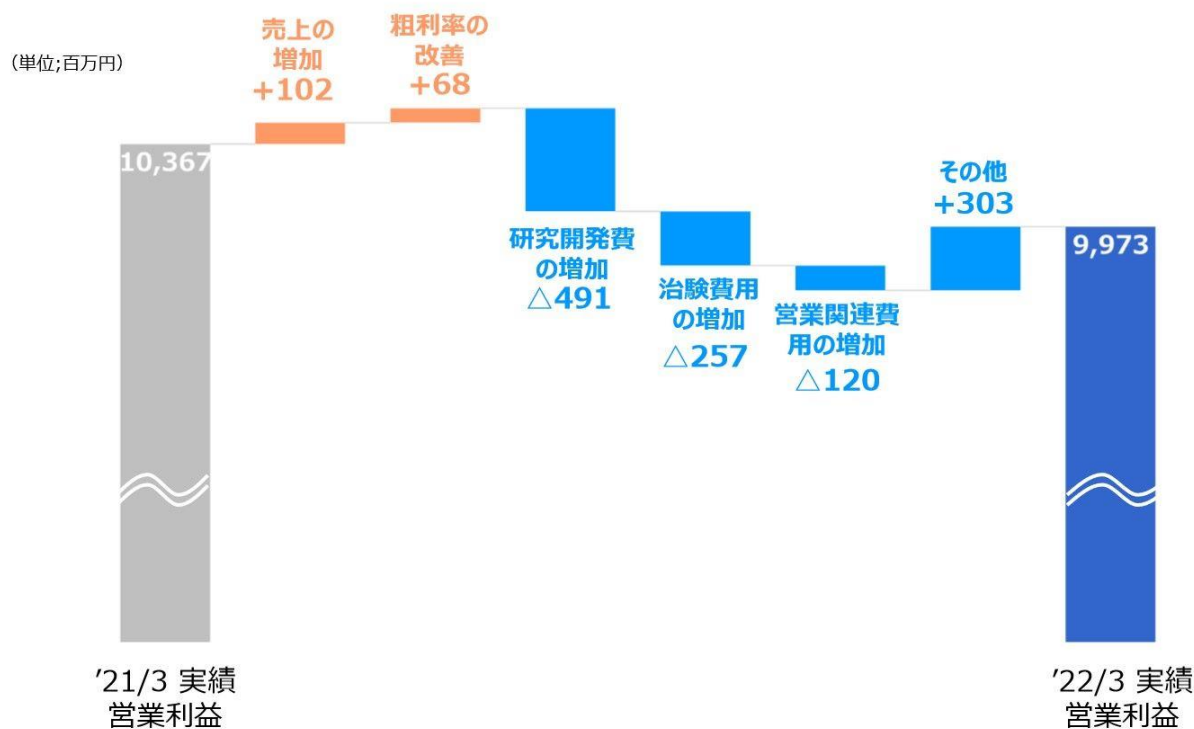
続いて、販管費は188億で、前期に比べて3.1ポイント増加しております。売上の伸びに比べまして、販管費の増加が大きかったというのがございますので、販管費率が36.6%で前期に比べると0.9ポイント増加しております。

この結果、営業利益は99億円で前期に比べて3.8%のマイナス、営業利益率としても20%を若干割り込みまして19.4%となっております。経常利益につきましては100億円、前期比4.9%のマイナス。当期純利益に関しましては、先ほど冒頭申し上げましたように74億で前期に比べて大幅な増益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上増や粗利率の改善があるも、販管費増により減益

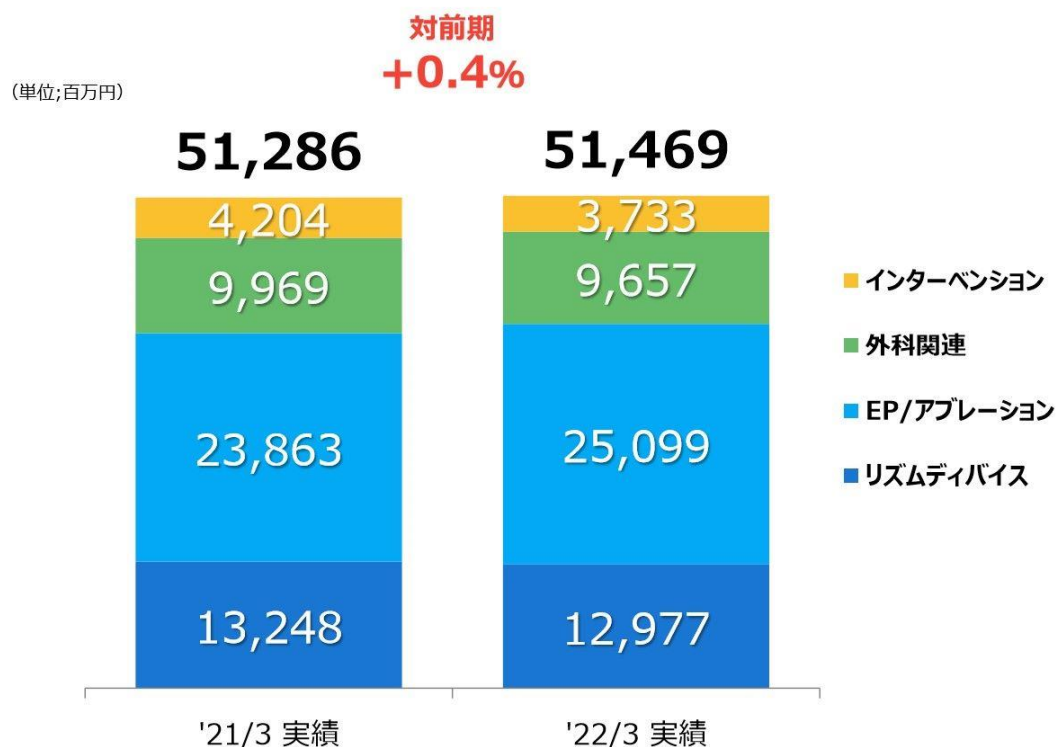


6

続いて、今、申し上げました営業利益の前期比較、それぞれの要因、金額についてこちらでお示ししております。オレンジ色の部分が増加要因です。売り上げの増加、それから粗利の改善の部分が今期の営業利益の増加につながっております。続いて、ブルーの部分は逆にマイナス。販管費の部分ですけれども、研究開発費、それから治験費用、営業関連費用、これらの販管費が増加しております。一方、その他の部分のプラス3億という部分が、21年3月期に一過性に出た経費でございまして、その部分は22年3月期が出ていないので、営業利益に対してはプラスで働いている状況になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



7

続いて品目別の売上高にまいります。こちら、前期比 0.4%増で、各品目別に見ていきますと、EP/アブレーションに関しては増収となっておりますが、他の品目に関しては減収となっております。次のスライド以降それぞれについてご説明していきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

リズムデバイス 対前期 △2.0%

- ペースメーカー関連は、競合他社の新製品発売の影響等により販売が伸び悩む
- ICD関連は、通常のICDは交換症例の獲得により販売数量が伸長したものの、S-ICDの販売は手技面での課題等もあり停滞
- 閉塞性睡眠時無呼吸症の植込み型治療デバイス「Inspire UAS」を2022/3期4Qから販売開始

EP/アブレーション 対前期 +5.2%

- 心房細動（AF）のアブレーション治療の症例数は、前期比+7%程度
- 「BeeAT」、「Esophastar」の販売数量は伸長したものの、「RFニードル」は競合他社の新規参入による影響を受け減収
- 「HeartLight X3」やスティラブルシース「Leftee」等の治療領域の製品が伸長

8

まず、リズムデバイスは対前期 2.0%マイナスになっております。まずペースメーカー関連は競合他社の新製品発売がございまして、これらの影響により販売が伸び悩みました。ICD 関連は、通常の ICD に関しては交換症例を獲得したことにより販売数量を伸ばすことができましたが、一方オンリーワンであります S-ICD に関しては引き続き苦戦をいたしまして、なかなか数量増が達成できない、やや停滞した期になっております。それから 3 点目です。睡眠時無呼吸症の植込み型の治療デバイス Inspire に関しましては、22 年の 3 月期第 4 四半期から販売を開始いたしております。

続いて、EP/アブレーションにまいります。こちらは対前期 5.2%増となっております。これは一番の要因といたしましては、心房細動のアブレーション治療の症例数が前期比で 7%程度増加したことが挙げられます。症例数増加を背景といたしまして BeeAT、Esophastar に関しましては販売数量を伸ばしております。一方、RF ニードルは、競合他社が新規に参入してきていることがございますので、その影響を受けて減収になっております。BeeAT 等の検査用のカテーテル以外の治療領域では HeartLight X3、もしくはスティラブルシース Leftee、これらの製品が伸びております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

外科関連 対前期 △3.1%

※ 販売終了品の影響除く +3.1%

- 人工血管は上市後13年ながらも、対前期で販売数量が引き続き増加
- オープンステントグラフトは、コロナ禍で治療時間を短縮出来るメリットが評価され伸長
- 塞栓用コイル「Avenir」を2022/3期 3Qに上市、腹部末梢領域から販売を開始
- 2021年4月の血液浄化事業の譲渡が主な減収要因

インターベンション 対前期 △11.2%

- PCI症例数の回復に遅れ
- 「Orsiro」の独占販売契約を2022年6月に前倒して終了することを決定
- 胃・十二指腸ステントは2022/3期 2Qに上市後、採用施設が増加
- 2021/3期 3Qの貫通用カテーテルの販売終了も減収要因

9

続いて外科関連にまいります。外科関連におきましては対前期比 3.1%のマイナスとなっております。しかしながら、外科関連におきましては血液浄化事業の事業譲渡という減収要因がございました。この要因を除きますと、対前期では 3.1%増加と実質的な増収となっております。外科関連におきましては、人工血管は販売開始後 13 年経過しております。市場自体もさほど大きく伸びておりませんが、引き続き販売数量を伸ばしてる、シェアを取っている状況にございます。

それから当社のオンリーワンでございます、オープンステントグラフトは、コロナ禍という中で治療時間の短縮が求められるという部分で、そのようなニーズに応えられるというメリットが評価をされまして数量を伸ばしております。塞栓用コイルは、2022 年 3 月期の第 3 四半期に販売を開始しております。こちら後ほど触れますけれども、脳血管の領域でも販売を開始しますが、まず、私どもが強みを持っております腹部抹消の領域より販売を開始しております。それから 4 点目は、冒頭にも申し上げました通り、血液浄化事業を譲渡したことは外科関連における減収要因となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

続いて、インターベンションは前期比 11.2%のマイナスとなっております。この PCI 症例回復が一般的に遅れている部分の影響が非常に大きく出ております。また Orsiro、評価損等の計上によりまして、損益に影響しておりますけれども、こちらにつきましては既に発表しておりますが、独占販売契約 2022 年 6 月に前倒しをして終了することを決定しております。それから消化器領域です。胃・十二指腸ステントは 2022 年 3 月期の第 2 四半期に販売し、それ以降順調に採用施設が増加しております。それから 4 点目、2021 年 3 月期に貫通用カテーテルの販売終了しているという点もインターベンションの領域の減収要因となっております。

2023年3月期 連結業績予想ハイライト

JLE Japan Lifeline

- ・ **売上高** : 症例数の緩やかな回復を見込むも、保険償還価格の改定等の影響を受け、前期並みの水準に留まる
- ・ **営業利益** : 営業関連費用等の増加を見込むものの、自社製品比率の上昇に伴い、売上総利益率が改善し増益
- ・ **当期純利益** : 前期に繰延税金資産の評価性引当金の減少があったため減益

(単位:百万円)



11

続いて 23 年 3 月期の業績予想にまいります。23 年 3 月期の業績予想のハイライトとなります。まず売上高に関しましては、コロナがある程度収束はしてきておりますものの、依然、病院への立ち入りの規制とか、今後も一進一退するであろうと見込んでおりますので、症例数の回復に関しましては急激なものではなく、緩やかに回復していくことを前提としております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

もう1点、保険償還価格の改定が本年4月にございました。こちらはペースメーカーを中心に、比較的大きな影響が出ております。これらを踏まえますと売上高につきましては、前期比で0.1%増とほぼ前期並みの水準を見込んでおります。

続いて営業利益に関しましては販管費、特に営業関連費用等の増加を見込んでおります。ただ一方で、自社製品比率の上昇によりまして売上総利益率の改善を見込んでおりますので、前期比微増ではありますが、0.4%の増益を見込んでおります。当期純利益に関しましては、22年3月期に税効果で3億ほど税務上のメリット、ございましたけれども、23年3月期にはこの部分がなくなりますので、当期純利益としては対前期マイナス2.8%を計画しております。

2023年3月期 連結業績予想

JLE Japan Lifeline

(単位:百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 計画	対前期
売上高	51,286	51,469	51,527	+0.1%
売上総利益	28,664	28,835	29,792	+3.3%
売上総利益率	55.9%	56.0%	57.8%	+1.8pt
販管費	18,296	18,861	19,781	+4.9%
販管費率	35.7%	36.6%	38.4%	+1.8pt
営業利益	10,367	9,973	10,011	+0.4%
営業利益率	20.2%	19.4%	19.4%	+0.0pt
経常利益	10,519	10,005	10,003	△0.0%
経常利益率	20.5%	19.4%	19.4%	△0.0pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	7,484	7,274	△2.8%
当期純利益率	3.9%	14.5%	14.1%	△0.4pt

売上総利益率：1.8pt改善

- ・ 自社製品比率の上昇
(53.3% 対前期+0.9pt)
- ・ 採算が悪化していた「Orsiro」
の販売契約を終了

営業利益：0.4%増加

- ・ 営業関連費用等の増加により
販管費率が1.8pt上昇するも
増益を維持

12

続いて23年3月期の損益のもう少し詳しいものとなります。まず売上高に関しましては515億円、対前期で0.1%増、前期並みと計画しております。売上総利益は297億円、前期比で3.3%増。売上総利益率に関しましては57.8%で、前期に比べ1.8ポイント、改善を見込んでおります。この要因といたしまして自社製品比率の向上、それからOrsiroの影響がほぼないであろうと見込まれることが粗利率の改善につながっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



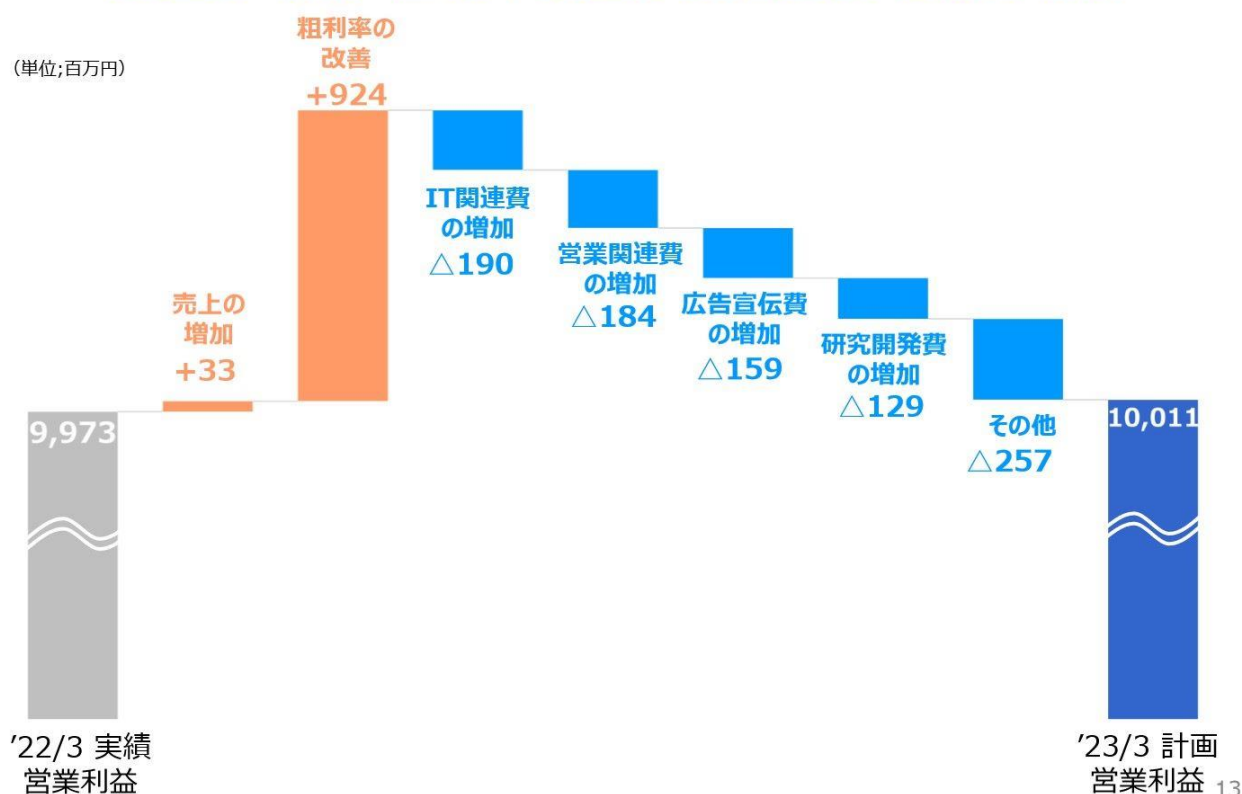
販管費につきましては197億円で、前期に比べて4.9%の増加。販管費率は、売上が前期並みということに對しまして、販管費、増加しておりますので38.4%で、前期に比べまして1.8ポイント増加しております。

営業利益に関しましては100億で、前期に比べて0.4%増。営業利益率は、前期同等の19.4%となっております。販管費の増加がございますけれども、粗利の改善等により、前期並みの営業利益を確保できる状況でございます。経常利益に関しましては、100億円で前期同様ということ。それと当期純利益に関しましては、先ほど申しました税効果の影響がございますので、72億円で前期に對して2.8%の減少と計画しております。

2023年3月期 営業利益 増減分析

JL Japan Lifeline

売上の増加・粗利率改善が販管費の増加を吸収



こちらは23年3月期の営業利益に関して前期との増減を比較したものでございます。売上の増加、それから23年3月期に関しましては粗利の改善が、営業利益のプラス要因としては大きく寄与しております。一方、IT関連費用、営業関連費用、広告宣伝費、それから研究開発費、これら販管費の増加がございますので、営業利益としては最終的には100億円を計画しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

(単位;百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期* ²	2022/3期	2023/3期
設 備 投 資 額	1,248	2,536	1,382	1,633	2,245
減 価 償 却 費	1,176	1,264	1,525	1,611	1,772
研 究 開 発 費	1,431	1,743	1,667	2,159	2,288
期末従業員数 連結	932	1,074* ¹	1,167* ¹	1,205* ¹	1,276
(名) 単体	850	995* ¹	995* ¹	984* ¹	1,011

*¹ 2020/3期より、連結・単体従業員数にはボストン・サイエンティフィック ジャパン社からの出向社員含む

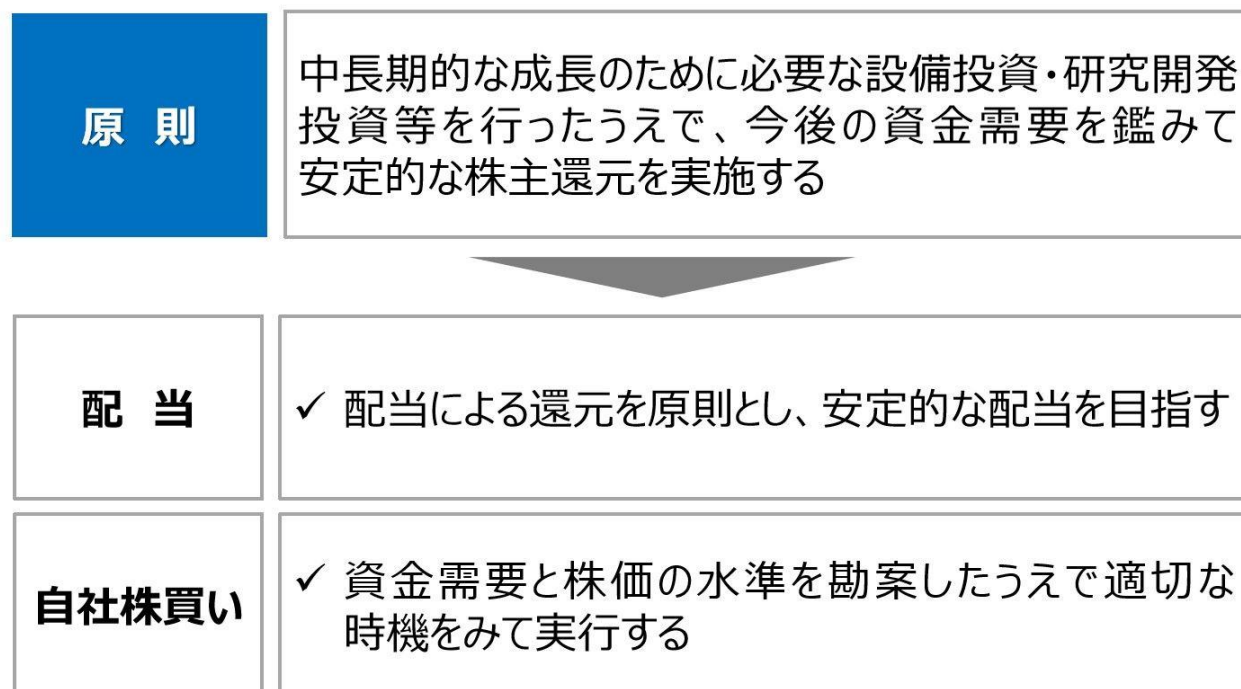
*² 2021/3期より、JLLマレーシア社を新規連結

14

設備投資等の額となっております。設備投資に関しましては、23年3月期、22億4,500万円で増加を見込んでおります。設備投資に関しましては、機器、装置関連のデモ機といったものの購入がございまして、約6億の増加を見込んでおります。研究開発費につきましても、22年3月期で胆舘領域の研究開発は一段落しますが、引き続き将来製品の開発が続いていきますので、23年3月期につきましても同水準に22億を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



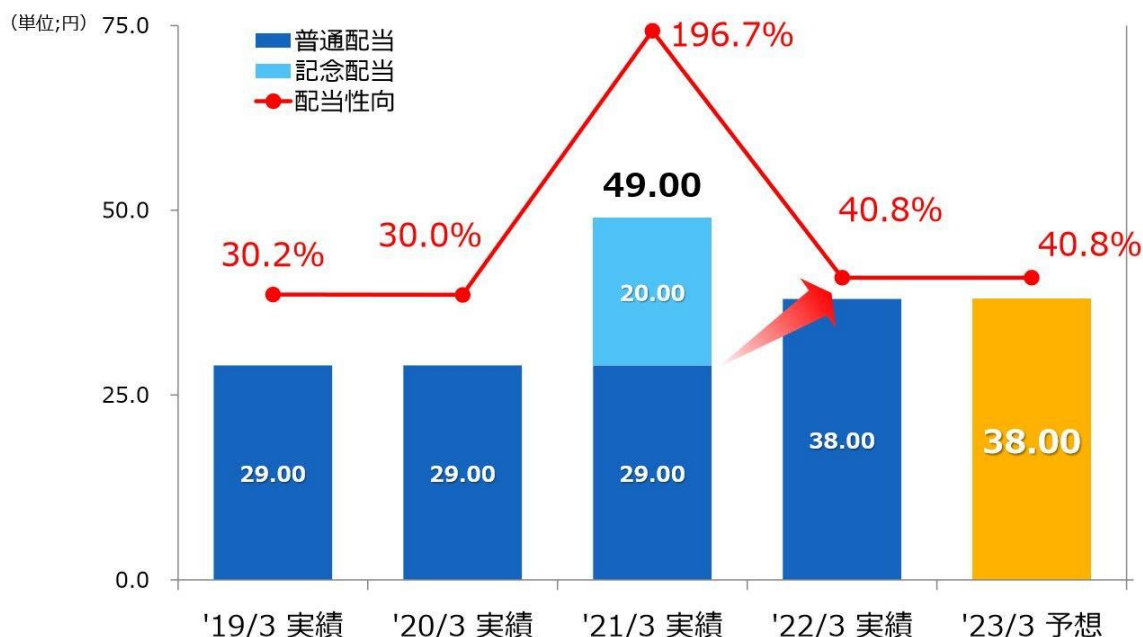
15

ここからは、株主還元について少しお話をさせていただきたいと思います。今回、自社株買いを決議して現状、買い付けを行っております。従来、私ども、基本的に株主還元につきましては、安定的な配当を目指すことを方針として基本的には配当による還元を行ってまいりました。今後は資金需要、それから株価の水準を踏まえまして、適切な時期においては自社株買いも併せて行っていくという方針で考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2023年3月期 配当予想 1株当たり38.00円



前期に引き上げた配当水準を維持

16

こちら、配当予想の水準となっております。赤い折れ線グラフが配当性向、棒グラフが実際の配当額となっております。22年3月期の配当につきましては、一株当たり38円、23年3月期の配当予想も一株当たり38円とさせていただきます。こちらにつきましては、従来、19年3月期、20年3月期は配当性向として約30%でございましたけれども、22年3月期より、配当性向に関しては40%を一つの目安とすることを方針としております。それに基づきまして23年3月期も、配当予想に関しては配当性向40%を維持する形で38円という形を取らせていただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2022/2/25開催の取締役会で、
自己株式の取得及び消却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 : 250万株（上限）
発行済株式（自己株式除く）の3.1%

取得する株式の総額 : 35億円（上限）

取 得 期 間 : 2022/2/28～2022/8/31

消 却 予 定 日 : 2022/9/16

**資金需要を営業CFで十分に賄えていることと
直近の株価水準を鑑みて、自社株買いによる株主還元を実施**

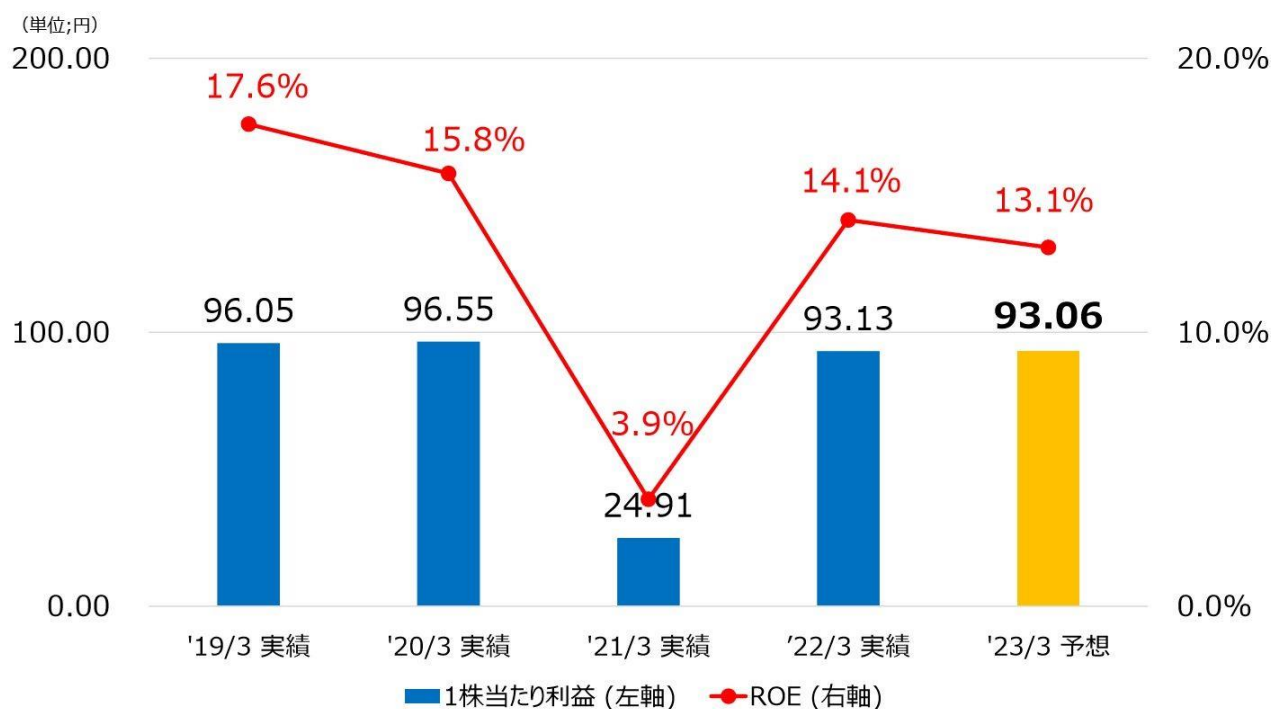
17

こちらにも既に発表させていただいておりますけれども、自社株買いの内容となっております。今回取得する株式上限として250万株、総額として35億円を上限とし8月末までを期間として現状、買い付けを行っております。今回、買い付けを行いました自社株に関しては全て償却することを考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1株当たり純利益（EPS）とROEの推移



売上・利益の成長戦略を実行しつつ、 資本効率の向上にも努める

18

最後になりますけれども、一株当たり純利益と ROE の推移をグラフにしております。折れ線グラフが ROE、棒グラフが一株当たり利益となっております。一株当たり利益に関しましては 19 年 3 月期以降ほぼ横ばい、21 年 3 月期は特損の影響があり大きく減っております。一方、ROE、19 年 3 月期 17.6%ございましたけれども、23 年 3 月期で 13.1%で、低下傾向にございます。これに対しましては、売上、それからしっかり利益を出していくこと、それと一方、資本効率に関しても従来以上にしっかり意識をして、ROE の向上に取り組んでいきたいと考えております。

私からは以上となります。ありがとうございました。

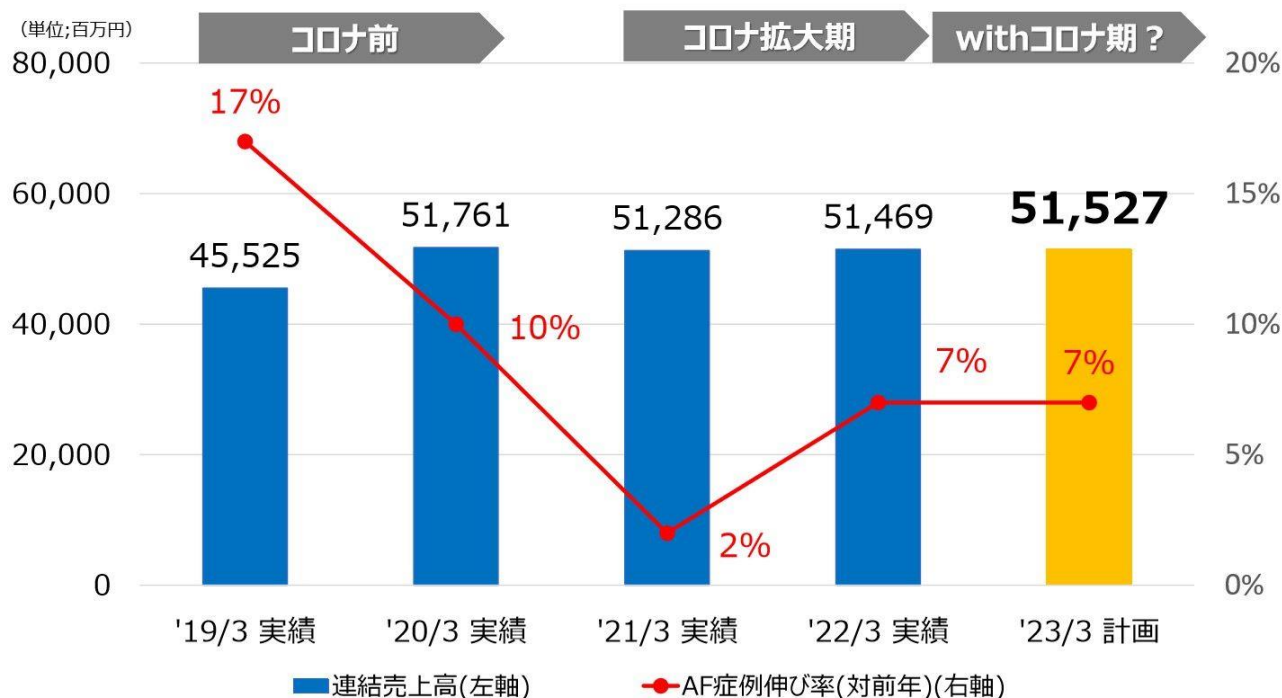
オギワラ：引き続きまして、代表取締役副社長の鈴木より販売状況および今後の見通しについてご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

連結売上高 5期売上高とAF症例伸び率の推移

JL Japan Lifeline



**‘23/3期のコロナ感染状況は一進一退を想定
症例数の大幅な回復は見込まず**

20

鈴木厚宏：皆さん、こんにちは。副社長の鈴木でございます。私からは、販売状況および今後の見通しについてご説明申し上げます。

ご覧になってるスライドのページでございますが、弊社の過去4期と今期の計画の数字を示してございます。売上高につきましては、ほぼフラットという状況でございます。これは、やはりコロナの影響が弊社の売上には大きく影響してございまして、いわゆるコロナ拡大期と、それから今後についてはwithコロナということで考えておりますが、特に赤い折れ線グラフは弊社のメイン事業でございます不整脈における心房細動の症例の伸び率を示しております。

ここに示してますように、21年3月期は2%の伸び、それから前期に関しましても7%でございますので、今期に関しましても約7%を想定しておりまして、コロナの感染状況は一進一退を想定して、症例数が大幅に回復するということまでは見込んでございません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

	品目区分	製品・事業	状況
終了	インターベンション	貫通用カテーテル	独占販売契約の終了 (’20/11)
	外科関連	血液浄化事業	事業譲渡 (’21/4)
	インターベンション	薬剤溶出型冠動脈ステント 「Orsiro」	独占販売契約の終了 (’22/6)
新規 (後継品の発売を 含む)	EP/アブレーション	内視鏡レーザーアブレーション 「HeartLight X3」	’21/7 発売
	外科関連	腹部用ステントグラフト 「Alto」	’21/10 発売
	インターベンション (消化器)	胃・十二指腸ステント 「Jentily Neo Duodenal Stent」	’21/9 発売
	リズムデバイス	舌下神経電気刺激装置 「Inspire UAS」	’22/2 国内初症例
	インターベンション (消化器)	胆膵関連製品群	’23/3期 2H発売予定

新規製品・事業の収益貢献は’23/3期は限定的 中長期の成長に向けた「仕込み」期の位置づけ

21

次、弊社の既存事業の見直しと収益基盤の拡充ということで、ちょっとこの辺で整理したいと思いますが、今までに終了いたしましたビジネスについて、先ほども話がありましたように、インターベンション領域の貫通用カテーテルは2020年11月に終了しております。そして、外科関連の血液浄化は21年4月に事業譲渡が完了しております。そして最後に、インターベンションのドラッグエリユーティングステント Orsiro が、22年6月をもって独占販売契約の終了になりますが、弊社は、保有の在庫については販売を今後も継続していきます。

そして、新規領域でございます。新規領域というのは新規製品でございますが、EP/アブレーションの内視鏡レーザーアブレーション HeartLight X3 は21年7月に発売しておりますが、コロナの影響もありまして十分に導入ができてはおりません。そして外科関連、腹部用ステントグラフト Alto も21年の10月に販売を開始しておりますが、Post Market Survey、PMS 等必要でございます、それからプロクタリングも必要な手技ですので、十分にまだ浸透が図れておりません。

それから消化器領域における胃・十二指腸ステントも21年9月発売済み。そしてリズムデバイスの舌下神経電気刺激装置、いわゆる睡眠時無呼吸症候群のインプラントデバイスですが、本年2

サポート

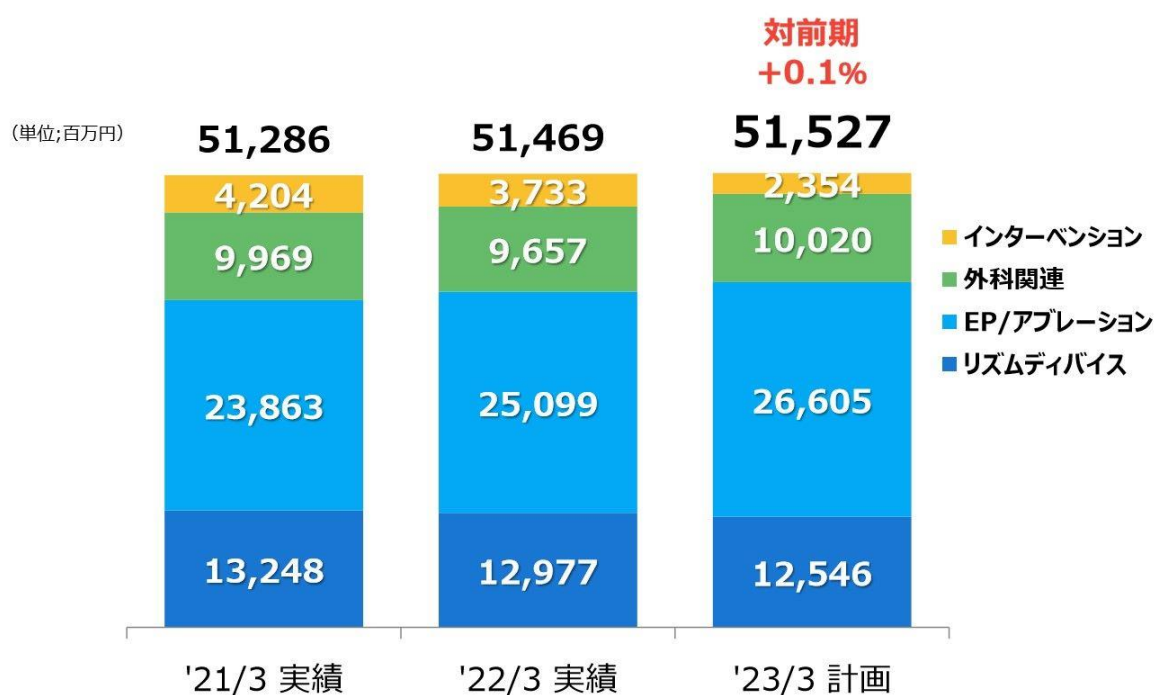
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

月に発売を開始しており、1例の発症例を示しております。そして今期におきましては、消化器領域の胆膵関連製品群を下半期より発売を予定しております。本格的に導入に入っていきますが、まずは導入初期と我々は位置づけております。

以上のことより、今期におきましては、今後の成長に向けていわゆる仕込みの期間であると我々は考えております。

2023年3月期計画 品目別売上高

JLE Japan Lifeline



22

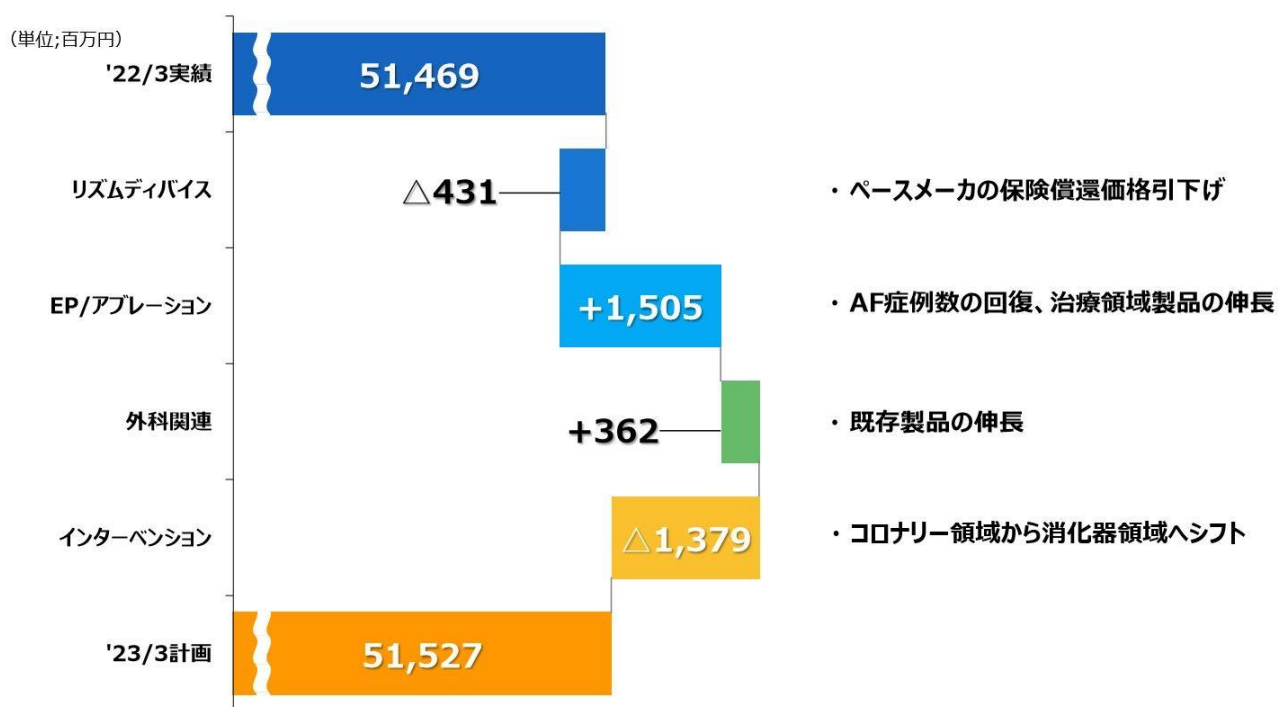
品目別の売上高です。先ほどもございましたように、大きく品目別の売りの構成比が変わるものではございませんが、インターベンション領域。先ほども話しました通り、DESの部分が終了に向けていきますので、ここが大きく減る。それに代わって消化器を導入していく計画になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

対前期 +58百万円



23

対前期と今期の計画の増減要素でございますが、ほぼフラット。プラス 5,800 万増の計画ではございますが、まず、リズムデバイスが 4 億 3,100 万のマイナス。ここは計画上、数量は伸ばす計画を持っておりますが、保険償還価格の引き下げが非常に大きかったということで、マイナスという計画になっております。

一方、EP/アブレーションは元に戻る状況にはございませんが、7%の心房細動の伸長を見込んでおりますので、15 億のプラス。それから、外科関連につきましても順調に伸ばしてきておりますので、3 億 6,000 万のプラス。それから先ほど申し上げましたように、インターベンション領域では 14 億弱のマイナスでございまして、前期に比べまして 5,800 万のプラスの計画でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



・ペースメーカ関連は保険償還改定の影響を大きく受ける

- － 保険償還価格の引き下げの影響が大きく、販売数量は前期を上回るも減収
- － 他社の新製品や価格攻勢等によりシェアが伸び悩む

・ICD関連は交換症例を中心に回復

- － 新型コロナの影響で延期されていた交換症例が増加傾向
- － オンリーワン商品であるS-ICDの更なる拡販に尽力

・新領域の開拓を進める

- － 睡眠時無呼吸症の植込み型治療デバイス「Inspire」の普及活動の実施

24

まず、リズムデバイス。各事業領域別に見ていきますけども、先ほど来申し上げてますように、保険償還価格の改定、特にペースメーカー、弊社の主力の4型が非常に下げ率が大きくて、17.6%の下げ率があったので、ここがちょっと減収になっていくだろう。それから、他社の価格構成や新たな新製品に対する影響も少なからずあるだろうと。

一方、Tachy 関連は交換症例を中心に、今まで抑え気味だった部分があったので、そこがある程度の増加傾向にあるだろう。それから課題としては、オンリーワン商品である S-ICD も、with コロナになって、手技上簡単な手技ではございませんので、ここの拡販に今期は尽力していきたいと考えております。

それから新領域でございます睡眠時無呼吸症候群の植込み型デバイス治療でございますが、ここはまだまだ一般社会に対する認知度の向上、こういう治療法があるということを進めることが今期の課題でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

閉塞性睡眠時無呼吸症の治療デバイスを販売

- Inspire Medical Systems, Inc. (米国)
- 2022/3期 4Qに発売を開始し、国内初の植え込みを実施
- CPAP*不適患者に対する新たな治療の選択肢を提供
- 潜在患者の掘り起こしを通じて普及に努める
 - 1) 公衆への認知度向上
 - 2) 非連携病院・クリニックへの認知度向上、紹介
 - 3) 連携病院・クリニックからの紹介
 - 4) 院内(耳鼻咽喉科・頭頸部外科以外)での紹介



「Inspire UAS」(パルスジェネレータ)

* CPAP: Continuous Positive Airway Pressure (経鼻的持続陽圧呼吸療法)

健康社会の実現に寄与する 社会的意義のある商品が加わる

25

今、申し上げました睡眠時の無呼吸症候群に対する治療デバイスでございますが、CPAP っていう睡眠時に呼吸を補助する機械をつけられない、または不適患者さんに対しての適応になるわけでございますが、先ほど来申し上げましたように、公衆への認知度の向上ということ。これは、不整脈、特に心房細動、それから心不全に対する影響があるということは、従来より言われておりますので、ここの認知度向上に今後努め、健康社会の実現に寄与できるデバイスであるので、ここの啓蒙に努めていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

デリバリーカテーテルの販売を開始

- 「Site Selective Pacing デリバリーカテーテル」
- 2023/3期より全面販売を開始
- 様々な先端形状により、リードの留置部位の多様性に対応する設計
- リードの植込み手技をより容易にし、手技の均一化、植込み時間の短縮、安全性に寄与



デリバリーカテーテル「SSPC」

医療現場のニーズに応えることで デバイス本体のシェア向上に繋げる

26

もう一つ、リズムデバイス。デリバリーカテーテルはペースメーカーの植込みのリード、植込みする位置を、中隔ですとかヒス束という部分があるんですけども、そこにペーシングカテーテルを置いて、そこから刺激を出すことによって、より良い新機能が得られると言われております。そのために使うカテーテルをもって、ペースメーカーの部分の販売の増に使っていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



・ RFニードルは競合の参入の影響を受ける

- － オンリーワン商品であったRFニードルは競合の出現による影響を受け、シェアの低下を想定

・ HeartLight X3が成長を牽引

- － バルーン市場において2022/3期からのシェア倍増を目指す

27

次は EP/アブレーションでございます。前期に対して 6%のプラスでございます。心房細動につきましては 7%ぐらいの伸張を予定しておりますが、皆様からよくご指摘いただく RF ニードルに関しましては、競合他社の参入は確かにございますので、それについては織り込み済みの計画になっております。大きくシェアが落ちるということではありませんが、影響は少なからずあるであろうと、価格面それからシェア面においても、織り込み済みの計画になっております。

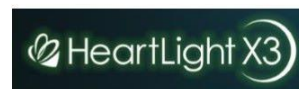
それから HeartLight の X3 を、今期はさらに本格的に導入したい。この手技、新しい新製品の、誰もがすぐできるものではございませんで、プロクターというものがなってきますので、ここをさらに進めて。施設数が我々の計画通りに前期に関しましては導入ができておりませんでしたので、今期に関しましては、さらに施設数を拡大していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

HeartLight X3が好調に推移

- 内視鏡レーザーアブレーションカテーテル
- 2022/3期 2Qに上市后順調に推移
- 引き続き採用施設の開拓に取り組む
- 2023/3期 2Hに台湾に上市予定



国内において確かな評価を獲得

- モーターコントロールによる連続的な焼灼が可能
- 手技時間*が第1世代に比べ30%程度短縮
第1世代：平均約155分 X3：平均約110分
- HeartLight X3の1年後洞調律維持率90%の報告 (HRS 2021)

内視鏡レーザーアブレーションシステム
「HeartLight X3」

左：カテーテル 右：コンソール

* 当社臨床データ (2022/5/6 時点)

バルーン症例における有力な選択肢へと成長

28

今、申し上げました HeartLight の X3、昨年の 7 月から発売開始しておりますけども、現在、まず第一世代 HeartLight に対して手技の短縮が 30%差が出ております。ここに示しておりますように従来のものは約 155 分かかっておりましたが、X3 に関しては今のところ 110 分かかる。ただこれも、安全なるその導入を図るために、X3 の持つモーターコントロールによる連続的な照射は使用を控えるといいますか、かなり症例を重ねた施設に対して使用することを推奨しておりましたので、ここはさらに症例の経験が増していけば、手技の時間はさらに短縮していくと我々は考えております。

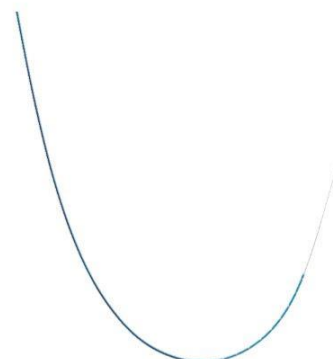
それから何といってもこのレーザー焼灼の一番のメリットは、よく durability って言いますが、心房細動の非発生率が既に海外でももう 90%、多いところでは 95%のデータもございますが、本邦におきましても、90%を確実にキープできているというデータが得られております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

EPカテーテルのラインナップ拡充

- EPカテーテル「EPstar FIX AIV*」
- 2022/3期 1Qより全面販売を開始
- 高い技術力を要する細径のカテーテル
- 主に心室性不整脈の症例に使用
- ワイヤーを先行し、従来届かなかった位置に留置することが可能に



EPカテーテル「EPstar FIX AIV」

* AIV: Anterior Interventricular Vein (前室間静脈)

BeeAT 販売開始10周年

- 心腔内除細動カテーテル「BeeAT」
- 2012年より販売を開始し、10年に渡り医療現場の信頼を獲得
- 独自の技術で可能にした4つのマルチルーメン構造
- 合計14モデルをラインナップし、ドクターの多様なアプローチに応える



BeeAT 販売開始10周年記念ロゴ

**医療現場の声に寄り添い
確かな技術力を以てかたちにしていく**

29

それから、自社品の製品の取り組みでございますが、昨今、心室性不整脈、いわゆる VT のアブレーションが大変増えてきております。それに使う用に EPstar FIX AIV というものです。冠動静脈の深いところまでワイヤーを先行した上で持っていくカテーテルでございます、これを持っていくことによって、電位がしっかり測れるということで、これも 22 年の 3 月期第 1 クォーターより全面販売を開始しております。

それから BeeAT です。弊社の主力商品でございます、心腔内除細動システム。これが発売以来 10 周年を迎えまして、弊社の独自技術であります四つのマルチルーメン構造。それから、この 10 年の経過の中で、ジェネレーターの改良も行っておりますし、カテーテルのモデルのラインナップを 14 モデルまで増やしております。いろんなドクターの仕様にマッチできる製品を揃えてございますので、さらにこの辺は拡充を図って弊社の技術をもっと注入していきたいと考えてございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



・ 自社製品は安定的に成長

- － 人工血管の一層の普及
- － 4分岐付オープンスtentグラフトの導入

・ 腹部用stentグラフトの拡販

- － 「Alto」の採用施設数を拡大
- － ラインナップの増加により幅広い症例をカバー

・ 新領域に参入

- － 血管内塞栓用コイル「Avenir」
- － 腹部末梢領域から脳血管領域へ進出

30

次は外科関連の領域でございます。ここは前期比で約 3.8%でございます。

自社品が、特に不整脈に隠れがちでございますが、人工血管が一層に普及できるであろう、それから自社開発品でございますので、弊社の主力品の一つでありますオープンスtentグラフトに対して4分岐の人工血管を既に装着したものの導入も予定しております。それから腹部用stentグラフト Alto です。従来より、AFX2 という腹部用のstentグラフトが導入されておりますが、さらに Alto という商品をラインナップに加えました。

この2製品を持ちまして、同じ領域ではございますが、患者さんによって解剖学的に、いろんな患者さんの腹部の大動脈の形状がございますので、それぞれ使用用途が、解剖学的に違うものがございますので、ここはさらに伸ばしていけると、この二つの製品によって、そのように考えてございます。

それから新領域参入です。血管内塞栓用のコイル Avenir を既に導入してございます。まず弊社におきましては、腹部の末梢領域、特にstentグラフトと一緒に使うケースが多くございますの

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

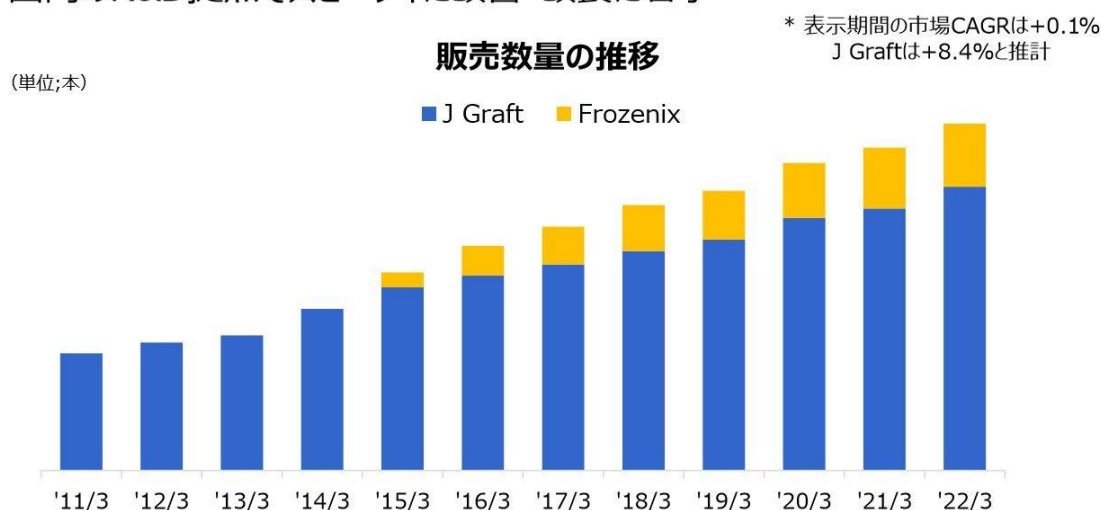
で、今後につきましては、これは脳血管領域の承認も持っておりますので、第一歩を今期に導入を果たしていった、本格的に脳領域への進出を図っていきたいと考えてございます。

外科関連 自社製品

JL Japan Lifeline

自社製品は安定的に成長

- ・人工血管「J Graft」シリーズは上市後、右肩上がりに成長
- ・オープンステントグラフトとの複合手術の浸透が進む
- ・国内のR&D拠点でスピーディに改善・改良に着手



ラインナップの拡充を進め、多様な顧客ニーズに対応

31

先ほど説明申し上げました、弊社の人工血管 J Graft でございますが、発売以来、着実に伸びております。非常にこれは、先ほども申し上げました、隠れがちでございますが、弊社のもう 1 本の現在の柱でございます。人工血管の市場自体がほぼフラット。弊社では平均で約 0.1% の伸長であると考えておりますが、弊社の実績としましては平均で 8.4% の伸びを示しております。

上の部分が Frozenix です。これはオンリーワンの製品でございますが、ここも着実に、かなり天井を迎えたのかと考えておりましたが、伸ばしております。ラインナップの拡充を進めて、多様な顧客ニーズに対応していただくと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

血管内塞栓用コイル「Avenir」の導入

- 2022/3期 3Qに腹部末梢領域にて先行上市済み
- 2023/3期 1Qに脳血管領域へ新規参入
- 脳血管領域の国内市場規模は約300億円*
- 周辺デバイスの導入交渉や、自社開発を進める

* 出所：矢野経済研究所2021、当社調べ



腹部末梢領域のポートフォリオ強化と 新領域への進出を両立

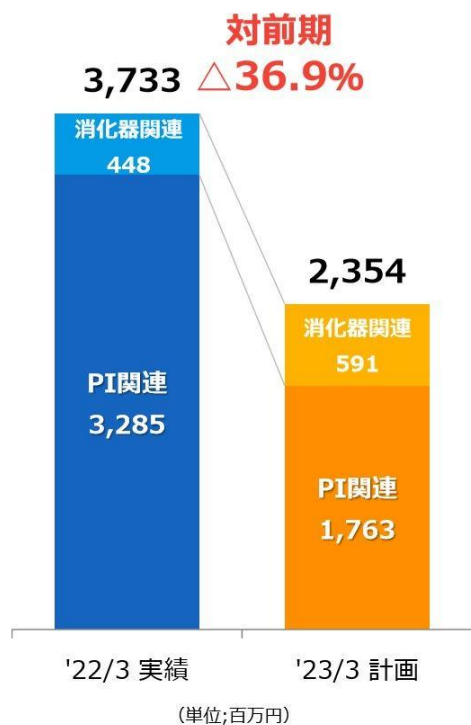
32

それから血管内の、先ほど話しました塞栓用コイル Avenir を導入する。腹部についても先行導入してございますが、ここもさらに伸ばしていけると考えておりますのは、何と言いましても、脳血管領域への参入です。脳血管領域の国内市場規模は約 300 億円と我々は推測しておりますので、ここに営業の部隊も注意していけるということで、この 4 月より編成を済ませてございます。

そして、コイルだけでなく周辺デバイスの導入については、他社との交渉、それから自社でも開発できる領域がございますので、ここを進めていきたいということで、今期の第一歩となりますけれども、来期以降この領域へも本格的に参入していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



・ビジネス構造の転換点

- － 経営資源を消化器・胆膵領域へ

・消化器領域の深堀

- － 「arfa」のシェアアップを図る
- － 大腸ステントは新モデルを投入予定

・胆膵領域のスタート

- － セールスフォースの改編を実施
- － KOLドクターとのコミュニケーション強化

33

インターベンション領域も先ほど申し上げました、ビジネス構造の転換点ということに今期はなります。経営の資源を今までのコロナリーインターベンション領域から消化器、胆膵領域へシフトしていきます。

それから、既に導入してる消化器領域です。肝癌アブレーションの arfa も、既に 20%を超えるシェアを確保しております。それから、大腸ステントも新しいモデルを導入する予定でございます。胆膵領域は、下期から導入を開始するわけですが、弊社のセールスフォースも、この4月の新しい期を迎えて新たな再編を済ませておりまして、ここにかなり営業の力をフォーカスしていけると考えております。前期から社員の教育も進んでおりますので、消化器領域に関する、特に本格参入を図りたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

胆膵領域への本格参入

- ・ 2023/3期 2Hから市場への導入を見込む
- ・ 発売当初は 8 品目を上市予定
- ・ 将来製品の開発を進める

既存技術の他領域への応用を推進

34

胆膵領域の本格参入。先ほど来、申し上げましているように、下半期第 2 クォーターからの導入を見込んでいるわけですが、まず発売当初は内視鏡です。胆管の内視鏡、それからシース、乳頭用のバルーン等、まず 8 品目の上市予定をさせていただきます。さらにそれ以外の製品に関しましても開発が進めておりますので、これにつきましては、来期以降導入が確実に図れるものと考えております。これらの製品に関しましては、弊社が既に持っておりました既存技術の他領域への応用の第 1 弾と考えておりますので、今進行期に関しましては下期より、胆膵領域の本格参入が一つの大きな目玉になっていくかと考えております。

私からは以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

オギワラ [M]：それでは、質疑応答に入ります。これよりご質問の方法についてご説明いたします。

ご質問の順番が来て司会者がお名前をお呼びしましたら、会社名、お名前の後にご質問をお願いいたします。なお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。

それでは質疑応答を開始いたします。では、最初に大和証券の葭原様、ご質問をお願いいたします。

葭原 [Q]：大和証券の葭原です、よろしくお願いいたします。

EP/アブレーションのビジネスについて、お伺いさせてください。今期のAF症例の伸び率が7%ということでご提示いただいたんですけども、少しその先に関しまして、もし現時点で数字でなくても構わないんですが、イメージでも共有いただけるものがあると思います。コロナ前は2桁で伸びていたところが、今コロナの影響も少し残っているということだと思うんですが、今後中期的に症例数が10%程度の成長に回帰する可能性はあるのでしょうか。

御社のX3ですとか、他社でも新しいクライオも出ていて、手技自体はまだ発展途上にあるかと思うんですが、従前にあったような、アブレーション治療する医師の不足といった問題がまだ残っているのか。仮にコロナの影響がなくなったとしても2桁の成長は難しいのか、そのあたりのお考えについてお聞かせいただけないでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木です。私からお答えいたします。おっしゃいますように、コロナが終息したらどうなるかというところでございますが、弊社では今期については7%ですけども、おっしゃいましたように10%程度は見込めると考えております。

そしてさらに、新しいデバイス、PFA、よく言われておりますけども、そういったものが入ってきたときに症例数が増える可能性もございますが、それでも今までの様に2桁、15とか、そこまでは、今まで施設もかなり、ほぼやれる施設が決まってきましたし、そこまではないんじゃないかなと。10%を超えても前半で終わるというふうに推移していくんじゃないかと私どもは考えています。

鈴木啓介 [A]：社長の鈴木ですが、もう一点私が考えるのは、AFの症例だけではなくて、全ての選択的な手術です。これは医療従事者の働き方改革がものすごく効いてくると思います。従来のよ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



うにスケジュールを詰め込むとか、夜7時、8時でもやるとかっていうことが、相当制限されてきますので、選択的手術、待機症例に関しましては、患者さんのポテンシャルに従って何でもかんでも詰め込んでオペをやるというところは、時間的にそういうことではないであろうと。

従いまして我々、コロナのことも含めましてまずは7%と見てますが、ポテンシャルはもっとありますけども。実際の実需というのはありますけども、緩やかな伸びになっていくんじゃないかと私は思っております。これはアブレーションだけではなくて他の選択的手術、全て含めてです。

葭原 [Q]：ありがとうございます。EP/アブレーションのところで1点補足で、RF ニードルにつきましては、御社で自社開発される可能性についてはいかがでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：弊社でやれないことはないと考えておりますが、現時点、具体的に進めてるわけではございませんが、おそらく第三極とかいろんな会社も今後、入ってくるんじゃないかなと考えておりますので、今のところそういう計画をしているという状況ではございません。

葭原 [Q]：ありがとうございます。2点目はペースメーカーのビジネスについてお伺いしたいと思います。実績のところは、少し厳しい状況だったかと思っております、今期の計画もやや保守的に見られてるのかと思うんですが、公定価の改定を除いた部分での市場環境について少し詳細にご解説いただけたらと思います。

競合との競争が激化しているというお話もあったんですが、他社様からリードレスのペースメーカーも去年の年末からフルローンチになっているというような話も聞いておりまして、不勉強で恐縮ではあるんですが、一旦そのデバイスを埋め込むと電池交換できないようなデメリットもあるやに聞いていたんですけれども。

こういったリードレスの影響は、最初のローンチなので短期的なものと考えべきなのか、それともそれ以外のデバイス間でも非常に競争が激化していて、なかなか例えば1年、2年ぐらいの時間軸では、御社としてもシェアを一気に巻き戻すような解釈は難しいと考えた方がよいのか、少し市場環境についてご解説いただけないでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：引き続き、副社長の鈴木でございます。おっしゃいますように、市場環境自体は大きく伸びている市場ではございません。特にこのコロナ禍におきまして、ペースメーカーの方は若干伸びというのはほぼフラットと言ってもいいぐらいでございますけども、緩やかな伸びはあるんですが、そのような状況です。

それから、Tachy 関連に関しては、コロナが収まったらいろんな意味で患者さんが今までできなかったことができるので、コロナが落ち着いたら伸びは示していくだろうと。やはりここはコロナの

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



影響を受けた部分でもございますので、そういうふうを考えておりますが、トータルといたしましては、市場環境自体はそんなに大きく伸びていく市場でございません。一方、他社の参入、リードレスにつきましても、ボストン社は計画がしっかりされておりまして、アメリカでももうやっておりますので、時間の問題で日本に我々の方にも持ってくれると思っておりますし。

それから、保険償還の新カテゴリーのものも、他社が出した関係で非常に苦戦した状況にございます。従いまして、弊社としましては、しばらくはペースメーカーについては現状維持から微増という形で、全国に営業を配置してますので、そこで維持していくんじゃないかなと我々は考えております。

一方で、S-ICD はまだ伸ばせるはずですので、この弊社の強みであります、オンリーワンの S-ICD に注力して、ここは経静脈のリードを入れなくて済みますんで、ここの大きなメリットをさらにアピールして、断線等もよく不具合が起きるんですけど、その心配はございませんので、S-ICD に関しては。ここに尽力していきたいと考えております。以上です。

葭原 [M]：ありがとうございます。

オギワラ [M]：ありがとうございます。では次に、みずほ証券、森様、お願いいたします。

森 [M]：みずほ証券の森です。よろしくお願いします。

オギワラ [M]：よろしくお願いします。

森 [Q]：二つあります。まず一つ、公定価改定の影響ですけれども、金額ベースで何億円ぐらい売上高にあったのか。そして、経済条件としては仕切りを調整して利益にニュートラルという理解ですけれども、実際にこれが利益に影響してるのかどうかについて、公定価のところを教えてください。

山田 [A]：では、山田よりご回答申し上げます。まず公定価の売上に与える影響として、約 20 億円程度引き下げのマイナスの影響があったと認識をしております。

こちらの公定価引き下げの利益に対するインパクトでございますけれども、もちろん仕切率の改善に取り組んでまいります。しかしながら、それだけで、もちろん自社製品等もございますので、全てがそれで改善されるものではございません。仕入れ商品とかに関しましては保険償還ベースで、スライドするものもございますので、利益率としては一定程度確保できますけれども、自社製品とは原価の低減との兼ね合いになってくると思いますので、利益に関しても一定程度的影響が出ているとは認識しております。以上、ご回答いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



森 [Q]：フォローアップですけれども、今、円安になっていて外資系のメーカーの本国からすると、今の局面ってなかなか日本の供給先に有利に働けないっていいですか、ちょっと交渉が厳しくなるっていうふうに見てるんですけど、その理解で合っていますでしょうか。

山田 [A]：基本的に仕入れ価格に関しましては、契約書ベースということになっております。為替のところで、一定程度乖離等ございましたらそこは見直すというような契約になっておりますので、特段この足元の為替の状況が、仕入れ条件に何か不利に作用しているということはございません。

森 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2点目、AF 症例の見通し 7%増の計画で、これが実際にはもうちょっと行くんじゃないかってお話がさっきありましたけれども、あえて 7%に見てるのは、今、足元で医療機関等をやりとりをしていて、このぐらいかなっていうところなのか。

あるいは特に 5 月ゴールデンウィーク明けとか、人の動き結構戻ってきていて、マスクも外れてくる。インバウンドも入ってくるっていうので、他の国のように日本も正常化してくるっていう見通しありますけれども、その前提があるのか、あるいは去年と同じぐらいの保守的な前提なのか、これが 7%の背景について教えてください。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木です。7%の背景とおっしゃいましたけれども、先ほどご説明しましたように、保守的なものかもしれませんが、コロナが完全に明けるとは考えておりませんので、一進一退を繰り返すと。

ただし、前期みたいな状況にはないであろうと。いろんな意味で重症化も下がってきておりますし、前期におきまして、そんな、緊急事態からまん延防止が何回か繰り返しましたけれども、そんな中でも 2%の伸びをしていると市場を見ておりますので、そこから見た場合に 7%の伸びは、ある意味、ある程度確実性を持って、コロナがもう一回、ひどいリバウンドでこない限り、これは見込めるんじゃないかと考えておまして、これを保守的と見るか、どう見るかはなかなか難しいところがございますけれども、弊社としてはそのように考えております。

森 [Q]：足元の病院さんの話とか、何か聞いていることはありますか。

鈴木厚宏 [A]：特に今まで患者さんが帰って来てるよっていうところまでは、多くを聞くわけじゃないんですが、その政府が出している緊急事態とかまん延防止が明けると、それなりに患者さんが帰ってきますよっていう話を聞いておりますので。

都内の病院なんかでも都立病院はじめ、国公立病院はやはりずっとコロナの行政の指導がありますと、緊急事態とかまん延防止、コロナを第 1 優先にしたシフトを敷きますので、やはり影響はかな

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



りあった。それがなくなれば、通常の勤務体制に戻っていくことは明らかでございますので、そういった意味でも、縛りがない状況であれば、患者さん、症例の回復はある程度、確実に見込めると考えております。以上です。

森 [Q]：そうしますと、まん防が出るか、緊急事態が出るかどうか、そこがやっぱりポイントってことですね。

鈴木厚宏 [A]：そこは間違いなくあると思いますので、そのように思います。

森 [M]：ありがとうございます。以上です。

オギワラ [M]：ありがとうございました。ただいま質問を受付しておりますので、どうぞお寄せください。では大和証券、葭原様、お願いいたします。

葭原 [Q]：大和証券、葭原です、すいません、度々。もし、いらっしゃらないのであれば、1点追加で、胆膵領域での新製品についてお伺いさせていただきます。

一度に8製品を出されるということでかなりアグレッシブな、私が思っていたよりもすごくまとまったラインナップで出てくるんだなと感じたんですけれども、特に胆道鏡はその中でも一つ中核になってくるかと思うんですけれども、現時点でどのぐらい既存プレイヤーに対して優位性が図れそうかとか、消化器領域は御社にとって新しい領域になると思います。セールスの体制も着実に準備をしているとはご解説いただいてるんですけれども、どのぐらいの時間軸である程度まとまったような、特に利益面で成果が期待できるのかといったところも可能でしたらご解説いただけないでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：はい、副社長の鈴木でございます。今、おっしゃいますように、弊社は数年前より、消化器の方の開発を進めておりまして、基本的にピンポイントとかではなくて、かなりのいわゆるラインナップを揃えて参入していくという計画を立てておりまして。

今、申し上げましたように、胆道鏡自体、それからスティーラブルシース。シースなんかは特に弊社のEPのカテの開発等を進めてきましたので、まさに独自の技術をこちらの方に応用してる。スティーラブルのシース、それからフィックスのシース、胆道鏡。それから当然、胆道鏡用のコンソールも開発してきておりますし、乳頭用の拡張バルーン、胆管の拡張バルーンです。それから鉗子ですとか、諸々考えております、8品目に関しては。

さらに、それ以外のいろんなことに関しまして開発を進めておりますので、それらに関しましては来期以降の参入、導入になっていくと思いますので、追って皆様にはご紹介できるんじゃないかと考えております。これくらいで、よろしいでございましょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



葭原 [Q]：そうしますと、ラインナップがフルになって、医師に御社の機器が普及する時間軸としては、3年ぐらいの時間軸を考えておけばよろしいですか。

鈴木厚宏 [A]：売上のどこをピークにかによると思うんですけども、間違いなく今期、導入しますけども、いきなりフルでは導入できませんので、臨床の現場で使っていただいているような改良点等も出てくるかもしれませんが、いろんな意味で動物実験とかもかなりやっていますので。そこは臨床導入がこれでいけるとは、この8品目は踏んでおりますので、ある程度の売上となって返ってくるのは来期以降ではないかなと私は考えております。

葭原 [M]：承知いたしました。ありがとうございます。

オギワラ [M]：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。どうぞお寄せください。ではみずほ証券、森様、ご質問をお願いいたします。

森 [Q]：2回目で失礼します。みずほ証券、森です。新しい胆膵領域についてですけれども、今年度の消化器関連の売上高計画が5億9,100万円、実績は4億4,800万円ですけれども、この5億9,000万にほぼ入れ込んでいるのか、あるいは新製品ローンチしてから売上が新たに見込まれるのか、この5億9,000万の中身について教えてください。以上です。

山田 [A]：山田よりご回答申し上げます。基本的には胆膵関連の新製品も含めまして、この5億9,000万という計画を立ててございます。従ってこの金額の外で胆膵関連の売上が立つという計画では、現状はなっておりません。以上でございます。

森 [M]：ありがとうございます、以上です。

オギワラ [M]：ありがとうございました。ご質問、ない様でございますので、少しお時間早いですが、質疑応答を終了させていただきます。どうもありがとうございます。以上で、決算説明会を終了いたします。ご参加いただきまして、ありがとうございました。

鈴木啓介 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

