



日本ライフライン株式会社

中期経営計画説明会

2023年5月11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] 中期経営計画説明会

[イベント名] 中期経営計画説明会

[決算期]

[日程] 2023年5月11日

[ページ数] 27

[時間] 14:22 – 14:55
(合計：33分、登壇：15分、質疑応答：18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 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@scriptasia.com



上席執行役員

江川 毅芳（以下、江川）

[アナリスト名]*

大和証券

山崎 裕樹

野村證券

甲谷 宗也

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

司会：続きまして、中期経営計画説明会に移りたいと思います。

代表取締役社長、鈴木啓介から中期経営計画についてご説明いたします。

中期経営計画の見直し

JLE Japan Lifeline

- ✓ 直近1～2年で、事業ポートフォリオを見直す等、ビジネスの変革を実行
 - コロナリー・インターベンション事業の段階的縮小*1（「Orsiro」の早期終了等）
 - 主力商品の1つであった「RF Needle」の独占販売の終了
 - 他事業とのシナジー効果が低かった血液浄化事業の譲渡
 - 新領域（脳血管&消化器）や既存の強み領域（EP/アブレーションや心血管関連）へのリソースの集中
- ✓ 最新の状況を反映するため、**現行計画を取り下げ、新規に策定**



*1 Coronary Intervention (冠動脈インターベンション) は、2023年3月期の売上品目区分では「消化器/PI」の中の「PI関連」に該当します。

鈴木啓介：鈴木です。よろしくお願いいたします。

昨日、中計の発信をしておりますので、私からポイントだけをお話ししていきたいと思っております。

まずこの見直しですけれども、2025年の3月期までの5カ年ということでやってきましたが、ビジネスのポートフォリオがずいぶん変わりました。コロナリー・インターベンションの事業の縮小、Orsiroの代理店の契約を途中で辞めましたし、先ほどの話のように、ここにまつわるワイヤー、それからバルブを作っている深圳の工場も株式譲渡しました。閉めました。

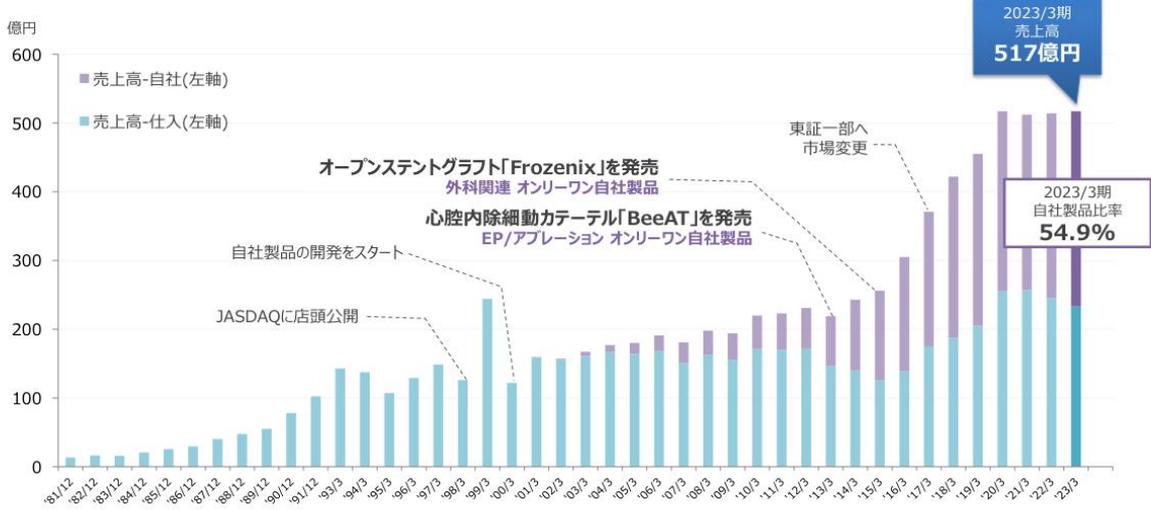
それから、今お話のあるように、RF Needleの契約も終わりました。そして血液浄化事業、これ事業譲渡をしております。その中で新領域、脳血管あるいは消化器というところに集中していきたいということで見直しをさせていただきました。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

✓ 業界で類を見ないメーカー/商社のビジネスモデルと、オンリーワンの自社製品を軸に成長

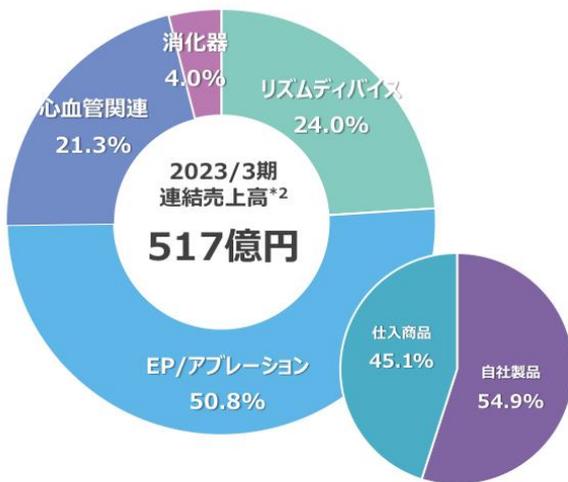


5

創業からのトラックレコードなんですが、一番右のところ前期 517 億の中で自社比率が 54.9%まで来ました、というところです。

事業領域

- ✓ メインの疾患領域は**心臓血管領域**であり、4つの品目区分に分類される
- ✓ 新領域として、**消化器**と**脳血管**^{*1}にも注力し、疾患領域を拡大へ



品目区分	自社製品比率
リズムデバイス	0%
EP/アブレーション	80%
心臓血管関連 ^{*4,*6}	60%
消化器 ^{*5,*6}	95% ※消化器のみ

*1 品目区分では、「心臓血管関連」に該当
 *2 2024/3期から品目区分を刷新しております。ここでは2023/3期の内訳を新区分で表示しています
 *3 Boston Scientific Japan社 (Boston Scientific Corporation (米)の日本子会社)

*4 2023/3期末 名称変更 旧:「外科関連」⇒ 新:「心臓血管関連」
 *5 2023/3期末 名称変更 旧:「消化器/PI」⇒ 新:「消化器」
 *6 心房中隔欠損閉鎖器具は旧区分の「消化器/PI」から新区分の「心臓血管関連」に移動

6

ここは、われわれがカバーしている事業領域です。

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@scriptasia.com

まだ4分の3が不整脈の中でやっている。残りの部分、心血管、そして脳血管そして消化器、ここに注力したいということで、実質的にコロナリー・インターベンションのエリアからは縮小というよりも、撤退していくという前提で今、動いております。

市場

- ✓ 国内医療機器の市場は、今後もCAGR 2～3%程度の安定成長を見込む
- ✓ 心臓関連で確固たる地位を築き、成長を期待できる新たな市場の開拓を進める



*1 R&D社の2022年度の市場予測より、心臓・脳・消化器・未稱の各市場の金額を足し合わせて算定
 *2 腹部領域でも使用される塞栓用コイルなどを含む
 *3 PIIは2024/3期に事業終了を見込む
 *4 胆膵処置具(240億円)と消化器メタックスデント(90億円)と肝臓RFA(10億円)の合計 (消化管用処置具の230億円やPII関連を含まない)
 *5 消化器のみ

われわれを取り巻く市場です。

全体のわれわれのポートフォリオの中で関われる 2,500 億というマーケットの中で、今 517 億を作っているという数字です。

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@scriptasia.com

130人が心血管、脳血管、消化器ということなのですが、何を言いたいかっていうと、全国に専門性のある営業マンをこれだけ配している。

今私が感じるのは、アメリカのマーケットで、プライベートインシュランスをベースにしたマーケットプライスと、日本の保険償還をベースにしたマーケットプライス、ここに差がない。

あるいは日本の方が低いとなると、アメリカからダイレクトでもう一度セールスのインフラを整えてやろうというよりも、うちのような会社に頼みたいって話がやっぱり継続してある。これは間違いないだろうと。今日お話しできませんけども、具体的な話も来ております。

経営理念・ビジョン

JL Japan Lifeline

経営理念

最新最適な医療機器を通じて
健康社会の実現に貢献する



経営ビジョン

メーカーと商社の両機能を追究し、国内外の医療現場に最新最適な選択肢を提供し、高付加価値を生み出す

11

経営理念・ビジョン、従来通り、健康社会の実現に貢献するということでやってまいります。

ここもメーカーと商社のハイブリッドやりますよっていう強みが書いておりますので、後でご覧ください。

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@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

✓ 新中期経営計画の枠組みを以下のように設定し、今後、毎年進捗レビューを行います

- 対象期間 固定の5年間 2024/3期から2028/3期
- 数値目標 売上高、新領域*1売上高、営業利益率、EPS、ROIC
- 進捗レビュー 年1回 Q4決算発表時 (5月頃)
時間経過とともに顕在化したアップサイド/ダウンサイドを踏まえ、
残期間での数値目標の「達成見通し」を毎年開示する

*1 脳血管領域と消化器領域

14

この新中期経営計画、これ毎年見直しのお話をしていこうと思います。

前回の古い方のやつは結構大きな数字を言いましたけども、先ほど申し上げました通り、中身がずいぶん入れ替わってますので、もう一度現実的な5年間の見通しを踏まえて、アップサイド、それからダウンサイド、これを毎年きちっと報告していきたいと考えております。

中期業績ガイダンス 2024/3期～2028/3期

✓ 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

売上高 630億円 (2028/3期)	新領域*1売上高 80億円 (2028/3期)	営業利益率 20%水準 (毎期)	EPS 120円 (2028/3期)	ROIC 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
- 株主還元強化

*1 脳血管領域と消化器領域

15

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

ここはキーパフォーマンスのインジケータとなります。

最終の5期目に2028年3月期、630億の売上、そして新領域、ここは脳血管と消化器をいっております、80億。そして営業利益の水準は20%、多少の前後はしますけども、20%を見ていきます。

一番大きいのは、やっぱりEPSに社内の目標を絞ったということです。純利益、それからOPではなくて、EPSで120円を最終の期には出したいなど。

そこを図っていく経営資本の有効的な使い方をどこで見るとかという、ROICの指標を使っていこうということで、ROIC12%を目指す。スプレッドもおそらく5%、6%は取れると考えております。

でも、それをやるためには、やはり新領域です。脳血管、および消化器、これはコロナリー・インターベンションのセールsteam、そして専門性のある人間を外から引き込みます。

そして、さらにオンリーワン製品です。やっぱりBeeAT。先ほども甲谷さんから質問ありましたが、うちは今14種類のバリエーション持ってますが、さらにそこを追加していく。

そしてSVC、上からのアプローチとフェモラル[音声不明瞭]のアプローチと両方できるということでは、新規で参加してきても、ちょっと付いてこれないんじゃないかなという私の本音のところでは。

そして、もう一つのうちの強みでありますオンリーワン製品、オープンステントグラフト、Frozenix。これに関しても進化版を出していきます。具体的なことは今日お話しできませんけども。ですので、他が出てきますけども、そこにも差をつけていくということを考えております。

そして、販管費の方ですが、自社の基幹システムを30年使ってきました、マイナーチェンジ入れてきたんですが、もういよいよこの11月から、SAPを入れます。

ここでどっとシステムの費用がかかってきますが、これは今後の海外とのやり取り、もろもろ考えて、従来の古い自社のものでは駄目だということで、この投資は決めました。

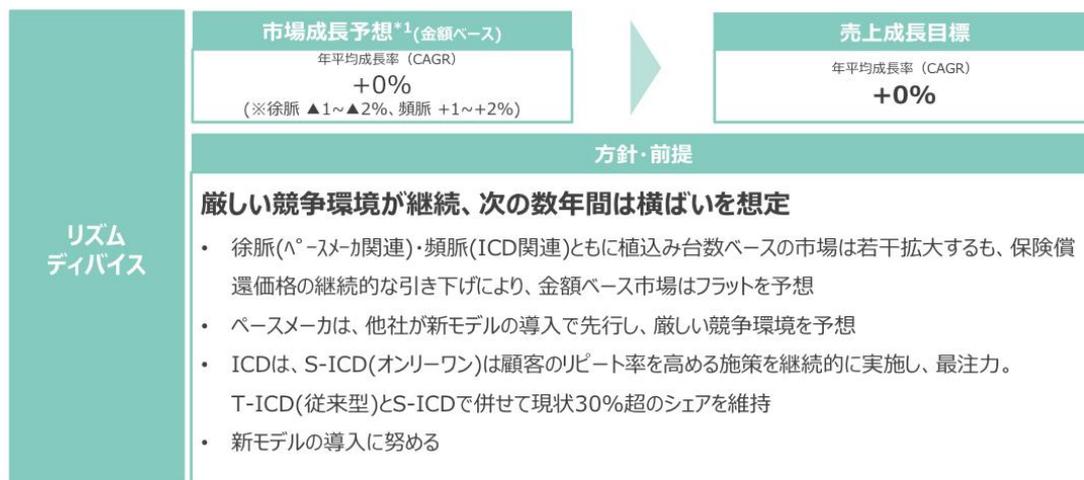
ただし、営業効率、在庫効率、いわゆる資本効率です。ここはさっき言ったように、少しきちっと見直していこうと考えております。加えて株主還元の強化も考えております。

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@scriptasia.com



✓ リズムデバイスは、厳しい競争環境があるなか、**市場成長率並みの売上高成長を確保**



*1 シンクタンクによる市場調査や自社データベース等を元に推定した今後数年間の予想 (次スライド以降も同様)

16

それぞれの製品ですが、このリズムデバイス、これ成長ゼロとなっておりますが、ここは保険償還今後2回ありますけども、ここは常に強く叩かれてくるんで、ちょっとわれわれトラウマ的なところがありますが、悪くてもフラットでいきたい。

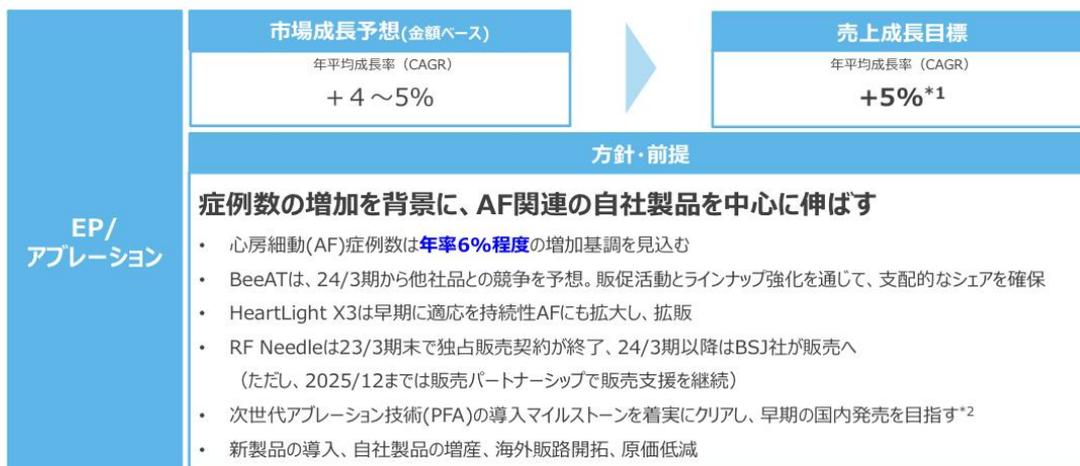
ただし、うちの強みは、このCRMとEP/アブレーションの戦略、同じ人間が両方やれるということなんです。これ外資系ですと、事業部が変わったら別々の戦力になりますので、ここは二つやらせていますので、ここの強みは、持っていこうかなと。腐っても125億くらいの勝負ありますんで、ここはしっかりキープしていきたいと考えてます。

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@scriptasia.com



- ✓ EP/アブレーションは、23/3期でRF Needleの独占販売契約が終了し、**一時的に大幅な減収**となるも、
個別の製品の拡販や新製品の導入等で**市場並みの成長を確保**



*1 RF Needleの独占販売契約が終了し、大きく減収となる24/3期を起点として28/3期までの4年間で算定

*2 米Galvanize Therapeutics社(前Galaxy Medical)と提携し、同社の装置と当社のカテーテルシャフトを組み合わせたPFA製品を開発中

EP です。

少し控えめかなということも、先ほどご質問ありましたけれども、ここに関してはやはり私は医師の働き方改革で、時間的な制約を相当受けてくると。今まで縦3、縦4、1日に3例、4例って。これがやっぱり3例、4例あったものが3例になるというような、症例数の制限が出てくる。

病院も症例やってましたが、今やりません。いわゆるドクターだけじゃなくてナース、MEさん、みんな非常に時間制限ものすごく厳しくなってますので。そういった意味で、コロナの前と違っていうよりも、私は働き方改革で症例数が限定されてくると。ただし患者さんのポテンシャルはありますということの表現です。

ちょっと戻って、ここです。この5年間でこのPFAというアブレーションのエナジーソースが出てきます。うちも1993年に今のRF高周波、そこのジェネレーターを日本に市場導入して今日まで来てますけども、パルスフィールドアブレーションというものが主流になってくると、今、現市場の中でも75%から80%、高周波RFでやってます。

残りのうちでやっていますレーザーバルーンとか、クライオバルーンとか、ホットバルーン、バルーン系です。ですから、このRFのマーケットがPFAに置き換わる中で、うちがどれだけ研究開発、あるいは仕入れでもいいんですけど、やれるかというところが一つのテーマになる。

やっぱり30年同じエナジーを使ってきたら、ここは本当に変わっていくだろうという気がしております。

サポート

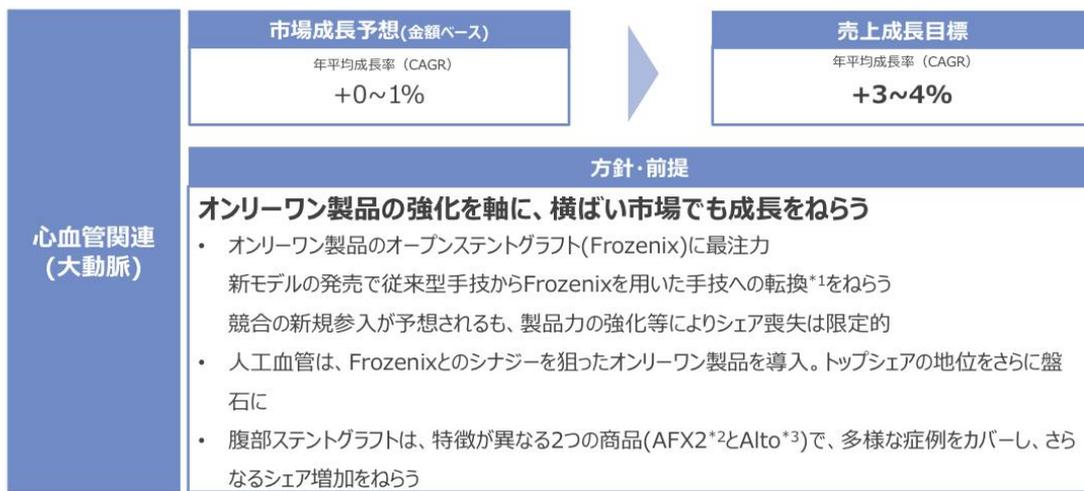
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



うちの方は、海外のメーカーから、この PFA のうちのシャフトとアッセンブリングということで、サブコントラクター的な仕事を今やっていますけども、これが自社の製品にいけるかっていうとこれはまた別の話でして、両面立てで仕入れと自社の開発を、今、両面立てでこれやっております。少なくとも5年後には、この PFA のマーケットに大きく変わると見込んで、そこに関する注力は怠らないようにしようと考えてます。

中期事業別見通し 2024/3期～2028/3期

✓ 心血管関連(大動脈)は、**オンリーワンの武器をさらに磨き、トップシェアの地位をより盤石に**



*1 急性A型解離の年間症例数6,600例のうち、従来型手技(Conventional Elephant Trunk)は約20%、オープンステントグラフト「Frozenix」を用いたFrozen Elephant Trunk手技は、約30%強を占めると想定

*2・3 腹部用ステントグラフトシステム (米Endologix社製)

18

大動脈です。

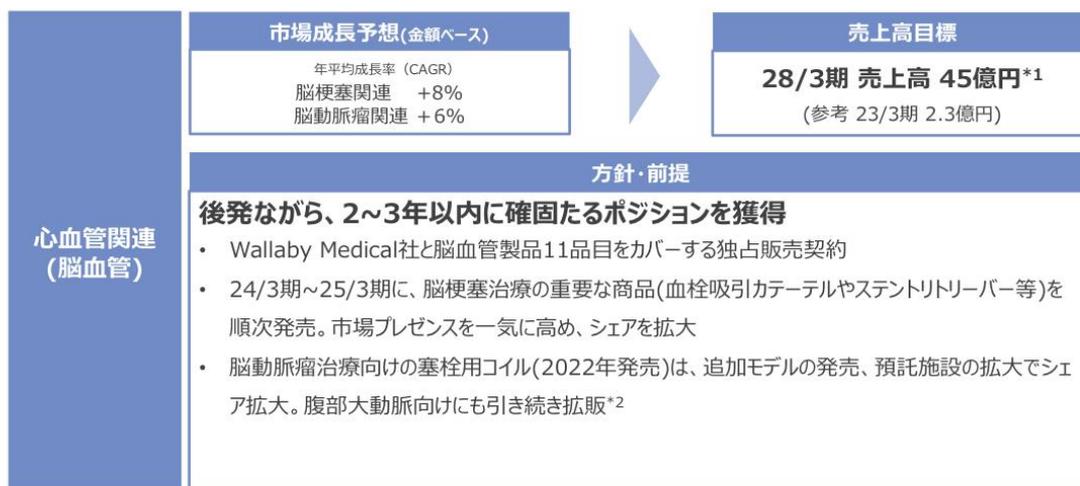
これもオンリーワンのオープンステントグラフトがありますので、先ほどお話ししましたように、この進化版を2種類ぐらい出していくということと。

国内のレギュレーションを満たした形で国内需要だけやってきましたが、これ、いつも言うんですけども、なんとか海外のレギュレーションに耐えられるようなもので出していくってことが、テーマだと思っております。

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

✓ 心血管関連（脳血管）は、**脳梗塞治療向けデバイスを早期にそろえ**、高成長を目指す



*1*2 目標金額には塞栓用コイルの腹部領域向けの販売を含む（2028/3期の腹部領域向けは全体の35%程度を想定）
 当社は腹部大動脈の領域で既に人工血管等での販売実績と顧客基盤を有しており、塞栓用コイルの販売においてシナジーを見込んでいます。

Wallaby Medical社との独占販売契約

23/3期 Q2 IR資料より再掲
 (修正箇所は赤字で明示あり)

✓ Wallaby Medical社と脳血管内治療デバイス11品目について、10年間の独占販売契約を締結

発売時期	2021/12 塞栓用コイル(発売済) 2024/3期～2028/3期
品目区分	心血管関連外科関連/仕入商品 Wallaby Medical (中国) phenox (ドイツ)
製品概要	脳血管内治療デバイス11品目 (10年間の独占販売契約)
対象となる症例・疾患	脳血管内治療 3万例/年*1 <ul style="list-style-type: none"> 急性期脳梗塞 脳動脈瘤

*1 急性期脳梗塞・脳動脈瘤の症例数の合計。頸動脈狭窄症へのステント留置術などを除く



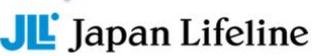
- 脳血管内治療デバイスに特化
- 塞栓用コイル、血栓吸引カテーテル
- 販売実績30か国以上

2022年4月
買収



- 脳血管内治療デバイスに特化
- フローダイバーターなど新規性の高い商品を含む幅広いランナップ
- 販売実績45か国以上

長期独占販売契約



次、脳血管です。

ここは元々ドイツの会社と代理店契約の話はずっと進んでましたら、最終的に中国の Wallaby Medical がアクワイアしたということで、そっくりうちにディストリビューションが来まして、もう既に血栓コイルと、それから、この4月に血栓の吸引カテが承認下りまして、製品のバリエーションがしっかりしてますので。

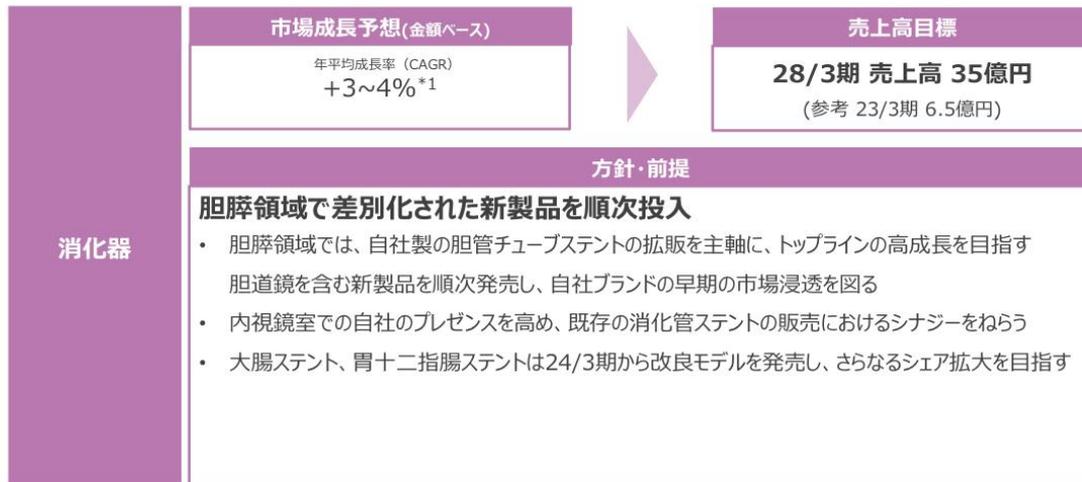
サポート

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

ここは足元で2億3,000万しかないものが45億、本当になるのかといわれますけども、5年後にはこれだけの数字ができるであろうと考えております。

中期事業別見通し 2024/3期～2028/3期

✓ 消化器は、**胆膵領域で新製品を順次投入**し、5か年で安定した収益の柱を構築する



*1 対象市場は、胆膵処置具、消化器メタリックステント、肝臓RFAの合計（消化管用処置具やPI関連を含まない）

23

消化器ですけども、胆道鏡を自社製品でということ、先ほどお話ししましたように、基本的な開発の設計の部分でちょっとまずいところがありますので、ここ見直しをかけてますが、その他のチューブステント、それから乳頭バルーン、それからいずれ胆管ステント、その辺のバリエーションもしっかり出していきたいなと考えております。

最終期では35億はできると考えております。

サポート

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

✓ 中期経営計画に係る主な事業のリスクや織り込んでいる前提は、次の通りです(重要度順)

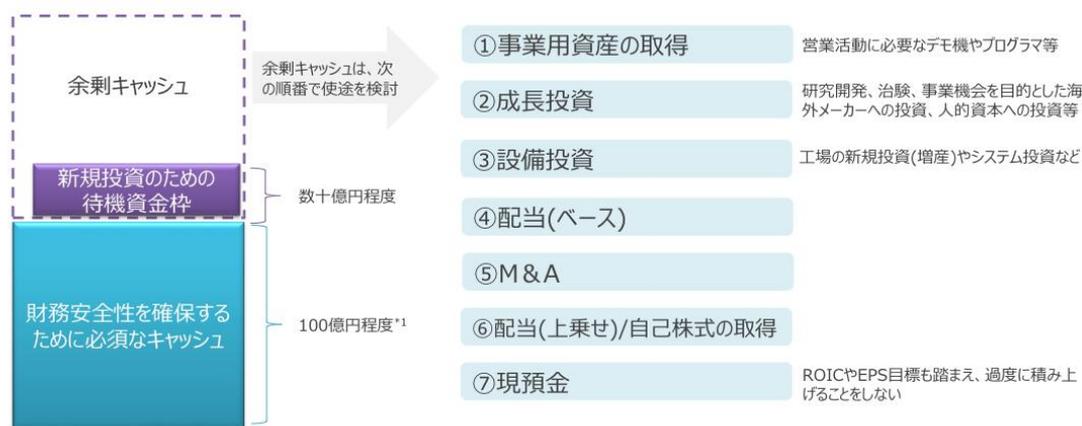
リスク	説明	計画に織り込んでいる前提
オンリーワン製品の想定以上のシェア喪失	<ul style="list-style-type: none"> オンリーワン製品の除細動カテーテル(BeeAT)及びオープンステントグラフト(Frozenix)の売上高は、23/3期で全体の30%強を占め、利益貢献も大 これらは24/3期以降、競合の新規参入を予想 	一定のシェア喪失を見込むも、5年後に支配的なシェアを維持
症例数の伸び率や市場成長率の想定以上の鈍化	<ul style="list-style-type: none"> 調査会社の市場レポート等を参考に、製品カテゴリ別の市場成長を販売計画に反映 特に、自社製品の中心であるEPカテーテルの売上高は、心房細動(AF)症例数の伸び率と強く相関 	AF症例数 CAGR 6%程度 (24/3~28/3期)
保険償還価格の想定以上の下落	<ul style="list-style-type: none"> 保険償還価格は特定保険医療材料の機能区分別に定められており、2年に1回改定(下落) 改定年は、売上高・売上総利益に影響があり 	過去の下落幅と昨今の競争環境を考慮し、25/3期と27/3期に合理的と思われる下落幅を想定
プロダクト導入マイルストーンの未達成による発売時期の遅延または発売中止	<ul style="list-style-type: none"> 発売に至るまでに、開発、臨床試験(治験)、当局の承認取得等、様々なマイルストーンあり マイルストーンの未達成やスケジュール遅延は、実績が計画から乖離する理由となる 	各プロダクトのマイルストーン (オープンステントグラフトの新製品など)
インフレや円安の進行による原価や費用の高騰	<ul style="list-style-type: none"> インフレや円安の亢進に伴い、原材料の調達コスト、商品の仕入コスト、販管費の上昇が発生 ⇒ 売上総利益や営業利益を圧迫 	年2~3%程度のインフレ影響の織り込みあり。1ドル=130円程度の為替レートを想定

24

ここにリスクと前提ありますので、これもいちいち読み上げません。オンリーワンの製品の想定以上のシェアの喪失とか諸々もありますので、これはこういうときやったら、言った通りの数字はできませんということです。

キャッシュアロケーション

- ✓ 今後5年間では、安定的な営業キャッシュフローの獲得を見込む
- ✓ 必要なキャッシュを確保したうえで、余剰キャッシュは、以下の優先順位にしたがって用途を検討



*1 23/3期末時点での目安であり、今後の事業環境の変化によって変動します

26

キャッシュアロケーションです。

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

大体 100 億あれば 2 カ月ぐらいの支払いができますので、今のキャッシュジェネレーション考えていくと、余剰キャッシュどうするかということで、ここに関しては積極的に株主還元、もちろん成長投資必要なんですけど、そこを見た上で株主還元をしっかりとやっていきたいなと。

成長投資

- ✓ 中期の5年間では、研究開発を中心に、毎年40～50億円程度の成長投資を見込む

項目	金額目安	概要
研究開発費	25～30億円/年	<ul style="list-style-type: none"> • 消化器(胆膵)、PFA*2、バルーンアブレーション、高機能シャフト、再生医療などの研究開発を加速し、研究開発費は年4～5%程度の増加見込み • 自社開発品や投資案件は、案件立ち上げ時に社内で諮問委員会を開催し、収益性を精査
設備投資	15～20億円/年	<ul style="list-style-type: none"> • 業務システムを刷新し、24/3期から稼働開始*1 • 生産設備関連の大型投資は現時点では見込まない • 減価償却費は、16～18億円/年の水準での推移を見込む
治験	1～2億円/年	<ul style="list-style-type: none"> • オープンステントグラフト(オンリーワン製品)などの治験を見込む
その他	1～2億円/年	<ul style="list-style-type: none"> • 有望なプロダクトを有する海外メーカー等に投資し、新たな事業機会獲得をねらう
合計	40～50億円/年	

*1 24/3期は、新業務システムの稼働開始により、設備投資額は3,128百万円を予想
*2 PFA=Pulsed electric Field Ablation パルスフィールドアブレーション

27

成長投資に関しては、約年 40 億、50 億、ここで治験の数字が小さくなっていますが、この辺のところは多少出っ張っても、吸収できるだけの力を持っております。

株主還元

- ✓ キャッシュアロケーションの優先順位にしたがって、配当と自己株式の取得を通じて**株主還元を大幅に強化**
- ✓ 業績動向と数値目標*1 (EPS 120円、ROIC 12%) を踏まえて決定

今後、5年間で配当と自己株式の取得を合わせた還元総額として、**250億円**程度を想定



参考: 24/3期の還元予想と直近3か年の還元実績*2

単位: 億円	21/3期実績	22/3期実績	23/3期実績	24/3期予想
配当	23	39*3	30	29
自己株式の取得	-	5	19	40*4
合計	23	44	49	69

- 業績・株価動向やEPS、ROIC目標を念頭に、追加の還元策を検討。配当の上乗せか自己株式の取得かは、適宜選択
- 自己株式の保有の目安は発行済株式総数の1%程度とし、役員報酬等の使途に充当
- 新規取得した自己株式は適宜消却
- ベースとなる配当は配当性向40%程度（または、DOE 5%）を目安として、優先的に決定

*1 28/3期における目標
*2 金額はキャッシュフローベースで記載（配当は前期分として決定された金額が翌期に支払われる）
*3 創業40周年記念配当あり
*4 2024年3月期の自己株式の取得の上限額

28

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

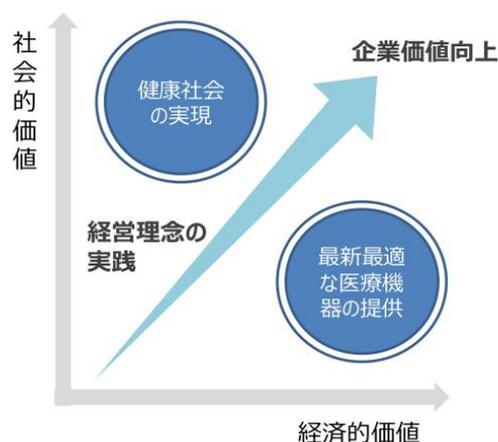
5年間で総額250億ぐらいの株主還元考えておりますが、ここに関しては、実際に金庫株で持っていてMAあったときに使えるんじゃないかってよく話がありますが、実際に抱えていても実際使い道がなかったんで、総発行株式の1%を超える部分ってのは、もう償却した方が、株主の皆さんもすっきりするのかなと。

また変なファイナンスやるんじゃないかと怖がられるよりも、その方がすっきりしてるかなと考えております。ただし、やっぱり目安はROICの12%、それからスプレッド6%ぐらいはきちっと持ってるという前提で、ちゃんとしたお金の使い方をしようかなと考えてます。

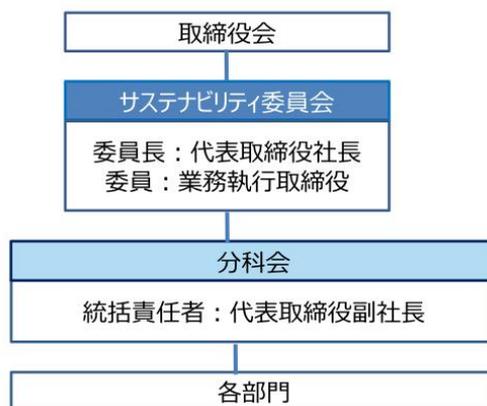
サステナビリティに関する取り組み

- ✓ ESG・サステナビリティに関する取り組みが「経営理念の実践」と「企業価値向上」につながる
- ✓ 代表取締役社長が委員長であるサステナビリティ委員会が中心となって推進する

サステナビリティに関する考え方



サステナビリティ推進体制



30

サステナビリティ、ESG、これもきちっとやっております。

うちも、そろそろ統合報告書を、第4クォーターぐらいには出せるように、毎年そこをきっちとリニューアルできるだけの体制にしたいかなと。

ですので、サステナビリティ・ESGの進捗に関しては、統合報告書の中でご報告させていただこうと思っております。

私から以上でございます。

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

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。

まず初めに、会場でご参加されてる方からご質問をお受けしたいと思います。山崎様、お願いします。

山崎 [Q]：大和証券の山崎です。お願いします。1点目が脳血管のところなんですけれども。

2028年3月期の売上45億円という目標、これの内訳といいますか、この45億円の核となっている製品は、特にどのようなものを想定されているのか、というところを教えてください。

当社の脳血管領域の製品ラインナップ

23/3期 Q2 IR資料より再掲
(修正箇所は赤字で明示あり)

JL Japan Lifeline

✓ 参入企業が多い中、後発ながら5年以内に業界内随一のラインナップを揃える見通し

品目	急性期脳梗塞						脳動脈瘤				
	血栓吸引カテーテル	ステントリトリバー	バルーンガイドリングカテーテル	マイクロカテーテル	ガイドリングシース	PTAバルーンカテーテル	塞栓用コイル	ステントアシスト	フローダイバーター	分岐部瘤用ステント	脳血管攣縮用ステント
当社	○ '24/3期 Q1発売 発売予定	○ '25/3期 '24/3期 発売予定	○ '24/3期 Q3発売予 定	○ '24/3期 Q2発売予 定	○ '25/3期 以降 発売予定	○ '25/3期 以降 発売予定	○ '21/12' ¹ 発売済	○ '27/3期 以降 発売予定	○ '28/3期 以降 発売予定	○ '27/3期 以降 発売予定	○ '27/3期 以降 発売予定
海外A社	○	○	○	○		○	○	○	○		
国内B社	○	○		○			○	○	○	○	
海外C社		○		○			○	○		○	
海外D社	○	○	○	○			○		○		
国内E社				○			○				
国内F社							○				
国内G社	○						○				

*1 販売開始時は腹部領域向けに限定販売。2022/4以降、脳血管領域向けにも販売開始

22

鈴木啓介 [A]：製品ラインナップ。これをご覧になって、一番上の欄が当社のところにして、向かって左が血栓吸引カテ、これ保険償還が27万7,000円ぐらいする、結構高価なものです、これがもう承認下りました。それからステントリトリバー、これも2025年の3月期です。

今年、来年にかけてまずは4種類5種類出てきます。その次に、治験を通して出てくるものがあります。

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@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

ですので、これ2段階に分けて出てくるということになりますけれども、これだけの製品ラインナップがそろっていて、ドイツの phenox っていう会社、日本のドクターもいろいろな代理店も注目して代理店契約を攻めていったところ、そこを買収したのが Wallaby です。

ですので、これ中国で作って中国であんまりよく知られてないなっていうわけじゃなくて、phenox 自身がもう有名なドイツの企業ですので、そこら辺の信用度がまずベースにあるってことです。既にドイツ・ヨーロッパで臨床で使われてきてるっていう実績がある。

ですので、あとはいかに、日本での承認を早く取るかということですので、これ各品目ごとに幾らっていうところはお話しできませんけども、それだけ精度が非常に高い製品だという確信は持っています。

山崎 [Q]：分かりました。ありがとうございます。2点目が株主還元のところなんですけれども。

5年間で総額250億程度を想定ということですが、仮に利益が、このご計画の通りにいかなかったときに、このキャッシュフローの優先順位を考えると、追加のこの配当ですとか、自社株買いのところが250億円に至らない可能性っていうのも十分あり得るのかなと、資料だけを見ると思ってしまったんですけれども。

この250億円は、さらに業績次第では上にも下にもいく可能性が十分あるのか、それとも250億円くらいは達成したいという思いで。

鈴木啓介 [A]：やはりキャッシュジェネレーションできなかつたら、やっぱり株主還元できないです。

やっぱり優先順位は設備投資、それから研究、そういうとこやっていって、それで余剰資金があったら株主還元しますという前提ですので、そちらがうまく賄えなくて、言ったことでお金を借りて全部やっていきますというわけにはいかないですよ、と私は思っていますが。

でも、今回の計画、結構しっかり慎重に見てきましたので、これだけのキャッシュジェネレーションができるという前提で、お話ししてはおります。突発的なことが、いつ何があるか分かりませんので、それはもうその時の話だと思っています。

山崎 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：甲谷さん、お願いいたします。

甲谷 [Q]：野村證券の甲谷ですけど、まずアブレーション、EP/アブレーションなんですけど。

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



おっしゃる通り、働き方改革で症例数の伸びていうのは6%程度という、これ私あんまり違和感ないと思うんですけども、BeeATに関してはおっしゃる通り、ジェネレーターとかいろいろありますし、そんなに簡単に入ってこれないっていうのもありますが。

やっぱり、この業界一番の話題はPFAで、やはりマニフェストPFレジストリっていうのが、ちょっと最近発表されてましたけど、やはり食道ろうが全くない、[音声不明瞭]まだ残ってますけれども、65分以内に排除面隔離の成功率99.9%ということですので、おっしゃる通り、PFAがかなりRFAを置き換えていくということなんですけど。

われわれ、ちょっと外から見ていてよく分からないのが、電極カテーテル、多分EPABLのBeeAT以外の主力製品ってそこだと思うんですが、これに与える影響っていうのは、PFAはどう、その電極カテーテル自体にも、影響するのかというのを教えていただきたいのと。

やっぱり、この5%達成という中には、PFAがかなりの勢いで、ボストンサイエンティフィック中心に取ってくるという中でも、この数字を達成できるっていう角度というか。

そういうのをどう計算されたのか、どう見てらっしゃるのかってのを教えていただけますか。これ1点目です。

鈴木啓介 [A]：まず、診断カテはやっぱり同じように使えます。それから、BeeATも同じように心腔内除細動で使います。

ただ一つだけ、食道温を測るエソファスターという製品があります。これ他の会社もあるんですが、これはもし、PFAが本当に熱を出さない、持たないということで、そこの測定が必要ないとなれば、そこは消えていく可能性があります。

ですから、今ある製品のバリエーションの中で、食道温を測るカテーテル、これは本当、ひよっとしたらなくなるかもしれないです。

ただ、そこをきちっと確定するのに、まだ僕はちょっと時間かかるかなと思っております。メジャーな会社で、今アメリカでIDE、これから始まりますんで、そこでやっぱり見ていって、それから日本に入ってくる。

すなわち、おそらく2年先、3年先になるかなと思うんですけど、その間にデータ出てきますので、その辺見えてくるかなと。

ですので、うちでヒットしてくるのは、エソファスターという製品の部分が、PFAが出てくることで、なくなるかなっていう感じは持ってます。

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@scriptasia.com

甲谷 [Q]：分かりました。あと 2 点目、リズムデバイスなんですけれども。

こちらに関しても、ペースメーカーS-ICD はまだ掘り起こせるってことで理解したんですけれども、今 Aveir っていう 2 代目のリードレスペースメーカーも出てきていますので。

その中で 0%を維持するには、それなりにまだ Aveir、確か VVI だけですから多分大した影響ないでしょうけど、いずれ 2 心室もペーシングできるようになれば、それなりの侵食が出てくるんじゃないのかと。

お伺いしたいのは、この中計期間中に御社か、もしくは、そのどこかのリードレスペースメーカーが導入ってというのが可能なのかどうか、この前提についても教えていただけますでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：他社もリードレスは出てくると思うんですが。

ここの部分で正直申し上げますと、弊社はディストリビューターなんで、エクスクルーシブの。ボストンサイエンティフィックさん、研究やってます。ただ、今の時点で、いつ何がってというのはちょっと言えないんです。われわれも聞いてはおりますけども。

当然リードレスも研究やってますし、それから、他機類、全てです。ラインナップを刷新するという情報はいただいておまして、その情報をわれわれが、いつどうなるっていう情報がありませんので、今回の中計には盛り込めておりません。

従って、リードレスもやってますし、十分、この中で出てくる可能性が高いと私は思っていますが、いかにせんちゃんとした情報がない状況で、われわれも数字を作りようがございませぬし、情報開示の責任もありますので、それが現状のところでございます。

鈴木啓介 [A]：メドトロクさんがあって、アボットさんがあって、それからバイオがあって、ボストンもやっぱり出てきます。それがいつってというのが言えないんで、今回入れてないんです。

だからこれ 5 年内に入ってくる、出してもらわないと、われわれもきついなってというのが本音のところですよ。

ブラディの中でどれだけリードレスに置き換わるかってのは、まだちょっと分からない。ただ保険償還価だけいうと、ぽっと 100 万の上を行ってますので、われわれの DDD でも今、もう 60 万ぐらい。高いものは売りたいですよ。

ただ、今回の中にはいつってことが言えないので、入れてません。ただ出てくるのは間違いないです。

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@scriptasia.com



甲谷 [Q]：これ理解としては、ちょっとその部分は競争はあるんだけど、やっぱり S-ICD を伸ばすっていう、そういうご前提で 0% っていう、そういう理解でいいですか。

鈴木厚宏 [A]：はい、そうです。保険償還もある中で。

甲谷 [Q]：分かりました。最後、心血管の方なんですけれども。

こちらもやはりソラフレックス・ハイブリッドっていうのが、テルモの製品が入ってくるんですけど、アメリカでは結構それなりに今もう売れてると思うんですが、私の理解としてはこれに関しては御社は強い。

オープンステントグラフト、なんといってもこれ日本で考案された手技ですし、その先生のご支持もいただけるんじゃないのかなと思うし。

前もおっしゃった通り、テルモさんの製品って一体型なんで、ちょっとあまり融通が利かないといったらあれですけども、御社は結構いろいろなミスマッチもできるので、そういう意味ではここは守れる。だから 3~4% の伸びっていうのは期待できるっていう、そういう理解でいいんでしょうか。

あと、つないで、腹部ステントグラフトの方でも新製品というのは、これはアルトとか AFX2 でてましたけど、この 5 年以内にまた何か出てくるということも含まれているんでしょうか。これで最後です。

話者 [A]：腹部に関しましては、アルトがある意味新製品といってもいいと思うんですけども、それ以外の新しいものの予定は、われわれは今、これは仕入れ品ですのでちょっと聞いておりません。

なので、当面 AFX と従来のものとこのアルトで、腹部に関してはやっていこうというところでございます。

甲谷 [Q]：Frozenix の強みは、今の私の説明で大体合っていましたでしょうか。Frozenix の強みとしては。

話者 [A]：Frozenix ですね、はい。

こないだも私言いましたけど、うちも 4 分枝付きのやつ作りますし、プラス 4 分枝が付いてる従来のものがありますので、どちらでも、要するに 1 技目に難点があるんじゃないかというところは、これはもう、合体型っていうのはその欠点はあると思うんですが。

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@scriptasia.com

それを押して、手技時間が相当短くなると、20分、30分短くなるって話もあるので、意外と出てくかもしれないなっていうふうに思っておりますが、当社はもう両方ともラインナップ持っていますので、そこは非常に強みじゃないかなと考えております。

プラス従来のものにさっき言ったパーシャルってやつが、今度また出ますので、かなりの製品ラインナップの拡充にはなるかなと思います。

甲谷 [M]：どうもありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございます。では、オンラインでご質問をいただいております、みずほ証券、森様、お願いいたします。

森 [Q]：みずほ証券の森です。よろしくお願いたします。

売上高の積み込みなんですけれども、630億のうち、各事業の成長率を計算すると、リズムで124、EP/アブレーションで285、心血管関係で3.5%前提だと185、インターベンションが消化器だけなので35、そうすると19億、大体20億円弱ぐらいあぶれてくるんですけれども、ここは何かプラスアルファで見込んでる部分があるんでしょうか。

鈴木啓介 [M]：ここに、1個1個の数字を私ちょっと把握しておりませんが、森様の計算上でいくと、プラス20ぐらいがどっかに行っちゃってると、そんな感じですか。

森 [M]：そうですね。この成長率から計算すると。

鈴木啓介 [A]：具体的に何の商品がということちょっと申し上げられませんが、いろいろとわれわれも、いろいろなメーカーとか交渉してる部分もあったり、いろいろな部分ございますので、そこはちょっと。

司会 [M]：もう一度、ご想定されてる数字をお願いしてもよろしいでしょうか。

森 [Q]：リズムがフラットなので124、EP/アブレーション5%成長なので285、心血管が3.5%成長の前提だと185、そこにインターベンションの消化器が35、これで大体20億円ぐらいが差が出てくるということです。

話者 [A]：大体数字は近いんですが、消化器のところですか。このところは目標として35というところはあるんですが、もう少し高い成長というところは見込んでおります。

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@scriptasia.com



森 [Q]：ありがとうございます。二つ目です。自社製品比率ですけれども、これ 55 から 65%っていう前提ですか、スライドから見ると。それと 12 ページの右下ですけれども。42、これですね、すいません、中計だけの資料が Web に上がってたので。

これで大体中値が 60 としてみると、今年度の 60%とほぼ同じで、営業利益率も同じ 20%とすると、大体その販管費の割合としては、おおむね変わらない、粗利率も販管費も、この進行中の年度と 28 年 3 月期は変わらないっていう見方でいいんでしょうか。

話者 [A]：はい、そうです。森様のご理解の通りとなります。

森 [Q]：例えば、自社製品比率、もうちょっと上がってくるんじゃないかなと思うんです。

リズムが横ばいで、EP とか外科製品とかインターベンションの消化器上がってくるので、なので実際には自社製品比率 60%で止まるんじゃないなくて、もうちょっと上がってきて、マージンが上がるんじゃないかなとも思うんですけれども、ここはどう理解すればいいですか。

話者 [A]：成長を見込んでいる脳血管関係なんですけど、こちらの方が仕入れ商品になっておりますので、少し自社製品比率というのが、このあたりで低くなってくると、こういった構成になります。

森 [Q]：EP/アブレーションで売上高 50 億円ぐらい増えて、確かに脳血管で 40 億円ぐらい増えるんですけども、一方で消化器も 25 億円ぐらい増えるので、自社品の増え方が大きいんじゃないかなと思うんですが。

話者 [A]：やはり成長のところは、脳血管のところの影響が大きく、仕入れ商品の比率が大きくなってきます。ですので、ちょっと自社製品比率が、そこまで伸びないというところにはなります。

鈴木啓介 [A]：それと森さん、先ほど説明しましたけども、仕入れ品でも、今日はお話しできませんけども、もう確実に近々だったり、そういうものもありますので、その辺もわれわれこの計画には、今日ちょっとご説明できませんけども、入っておりますので。

どうしても、自社品比率としては、その辺に落ち着くというご理解していただければなと思いますが、いかがでしょうか。

森 [M]：分かりました。以上です。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、以上で質疑応答を終了させていただきます。

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@scriptsasias.com



以上をもちまして、日本ライフライン株式会社、決算、および中期経営計画説明会を終了いたします。

ご参加いただきましてどうもありがとうございました。

鈴木啓介 [M]：どうも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

