日本ライフライン株式会社

2024 年 3 月期 第 1 四半期決算説明カンファレンスコール

2023 年 8 月 3 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 1 四半期決算説明カンファレンスコール
[決算期]	2024 年度　第 1 四半期
[日程]	2023 年 8 月 3 日
[ページ数]	23
[時間]	10:00 – 10:32 （合計：32 分、登壇：22 分、質疑応答：10 分）
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名

代表取締役副社長	鈴木　厚宏（以下、鈴木）
常務取締役管理本部長	山田　健二（以下、山田）
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]*	UBS 証券	葭原　友子
	大和証券	山崎　裕樹

*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、お待たせいたしました。お時間になりましたので、始めてまいります。本日は日本ライフライン株式会社、2024 年 3 月期第 1 四半期の決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。

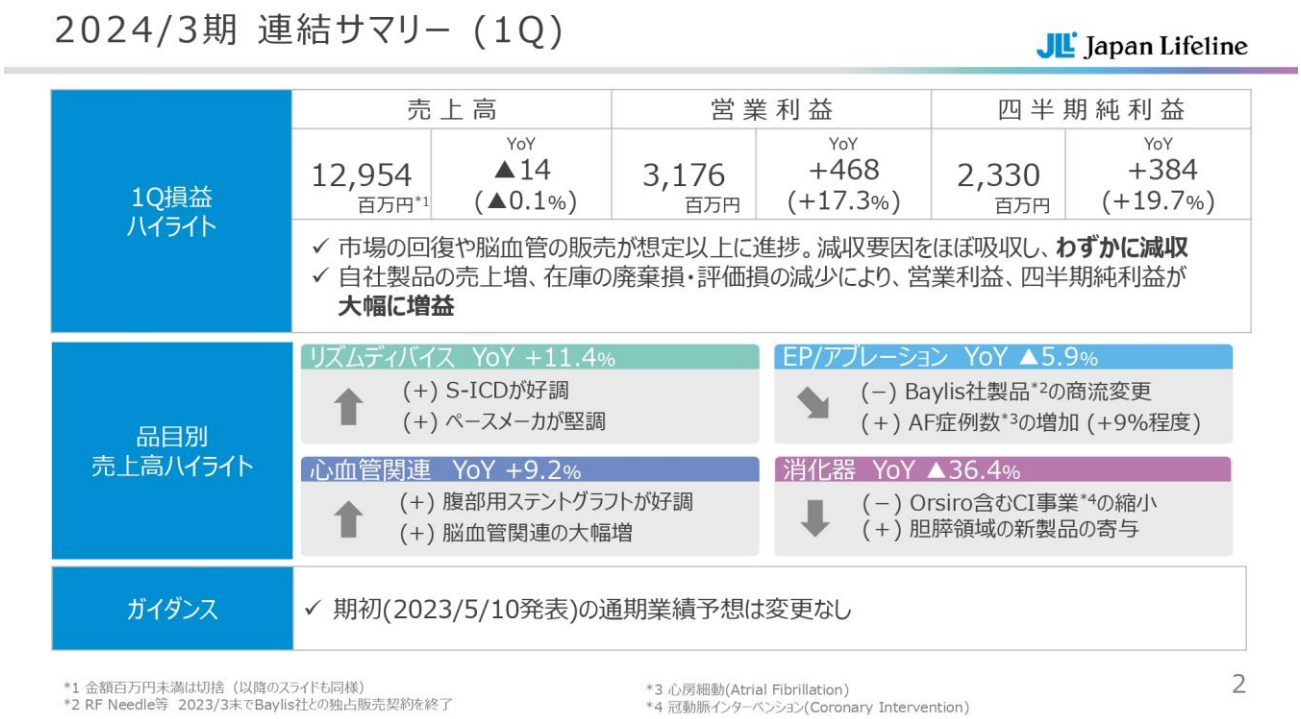
本日の説明会には代表取締役副社長、鈴木厚宏、常務取締役管理本部長、山田健二、取締役経営管理統括部長、江川毅芳が出席しております。

これより取締役の江川から、2024 年 3 月期第 1 四半期決算説明資料について、20 分程度ご説明した後、質疑応答を行います。会議全体の時間は 60 分以内を予定しております。なお、発表資料は当社のホームページに掲載されておりますので、ご覧いただきますようお願いいたします。

電話会議を始めます前に、皆様にお断り申し上げます。これから行う説明におきまして、現時点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おります。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、説明を開始いたします。

江川：取締役の江川でございます。私より第 1 四半期決算につきまして、ご報告、説明させていただきます。それでは、資料に沿って進めていきたいと思います。



まず、2 ページをご覧いただければと思います。連結サマリーでございますが、まず第 1 四半期の損益のハイライトとなりますポイント、2 点ございます。

まず 1 点目なのですが、売上についてです。売上につきましては前年同期比で、四半期で 12 億円程度の減収が見込まれておりました。その一方で、市場の回復と脳血管の販売が好調であった結果になっており、前年とほぼ同等の 1,400 万のマイナスという結果になっております。

ポイント 2 点目なのですが、利益に関する点となります。自社製品の売上増と在庫の廃棄損、評価損の減少によりまして、利益を押し上げる方向に働いております。この結果、営業利益、四半期純利益が大幅に増益した結果になっております。

続きまして、品目別の売上のハイライトとなります。

リズムディバイスです。リズムディバイスにつきましては、販売活動により S-ICD が好調に推移したことと、ペースメーカが堅調に推移したことで、前年同期比で 11.4%の売上の増加となりました。

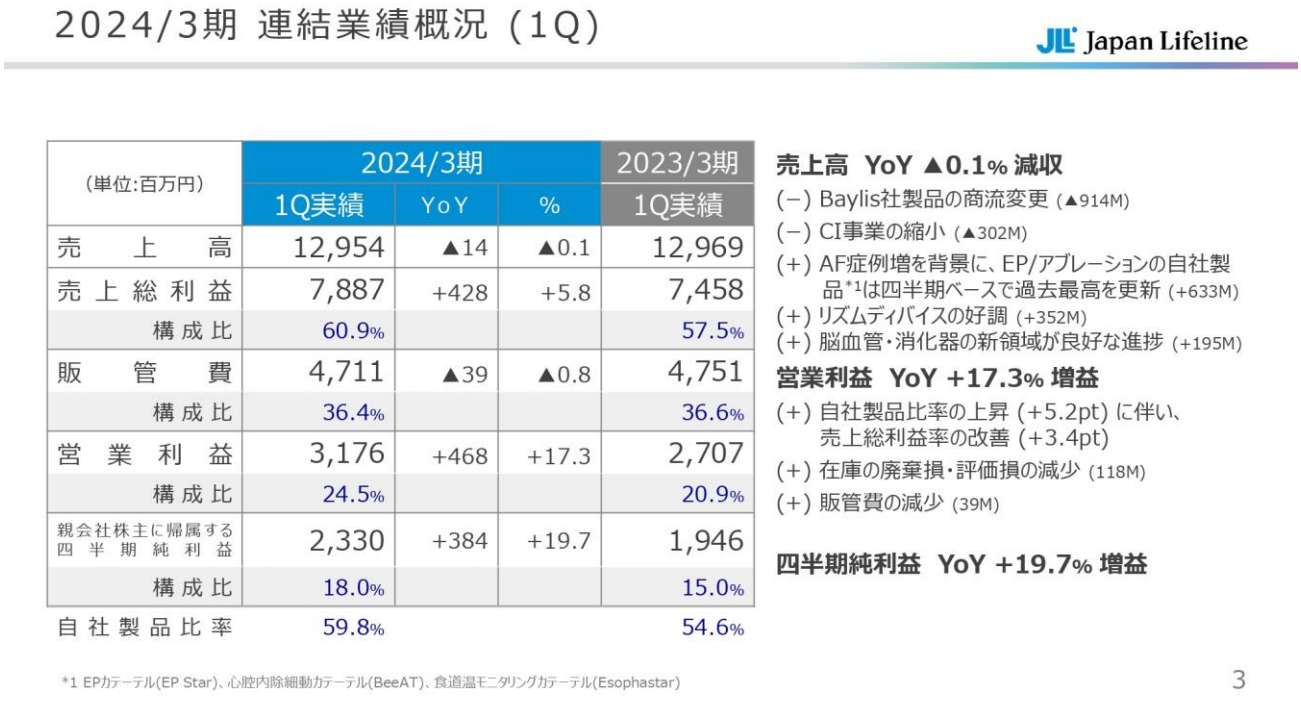
続きまして、EP/アブレーションになります。EP/アブレーションにつきましては、Baylis 社製品の商流の変更により、2 桁以上のマイナスを想定しておりましたが、AF 症例の増加が計画としては 6%程度と見込んでいたのですが、それを上回る 9%程度の伸びという結果になり、EP/アブレーションにつきましては前年同期比でマイナス 5.9%の減収で終了しております。

3 番目に心血管関連となります。前年同期比につきましては 9.2%の増収となっております。主な要因としては、腹部用ステントグラフトがシェアを伸ばして好調であったことと、あとは新領域の脳血管関連が大幅に増収となったことにより、心血管関連につきましては前年同期比で 9.2%のプラスとなっております。

4 番目です。消化器となります。消化器につきましては、Orsiro を含む Coronary Intervention 事業が縮小する状況にございました。3 億円ほどの売上減収で見込んでおりましたが、胆膵領域の新製品の寄与でシェアがアップしたことで、前年同期比におきましては 36.4%の減収という結果となっております。

こちらサマリーの 3 番目のガイダンスなのですが、こうした営業利益、四半期純利益、好調に推移はしたのですが、大幅に計画を上回ってはいるのですが、現時点では業績予測の変更はなし、据え置きとさせていただければと思っております。

理由としましては症例数の増加等がありましたが、こちらが一時的なものなのか、継続的なものなのかにつき、まだまだデータをこれから分析していくところで、現時点では見通しが立てにくいところから、予想は据え置きとさせていただければと思います。



続きまして、3 ページに移らせていただきたいと思います。ここからは詳細のご説明となります。

まず連結業績の概況ですが、売上の推移の内訳としまして、先ほど申し上げましたとおり Baylis 社製品の商流変更で 9 億 1,400 万円の減収、Coronary Intervention 事業の縮小で 3 億 200 万円の減収ではありましたが、プラス要因として主に三つございました。

AF 症例の増加を背景に、EP/アブレーションの自社製品の売上につきましては、四半期ベースでは過去最高を更新しております。売上につきましては、前年比で 6 億 3,300 万円プラスとなっております。

リズムディバイスにつきましても好調な結果となっております。リズムディバイスにつきましては 3 億 5,200 万円、前年に対してプラスとなっております。脳血管、消化器の新領域につきましても、良好な進捗となっております。こちらは 2 分野を合わせまして 1 億 9,500 万円の売上の増加となっております。

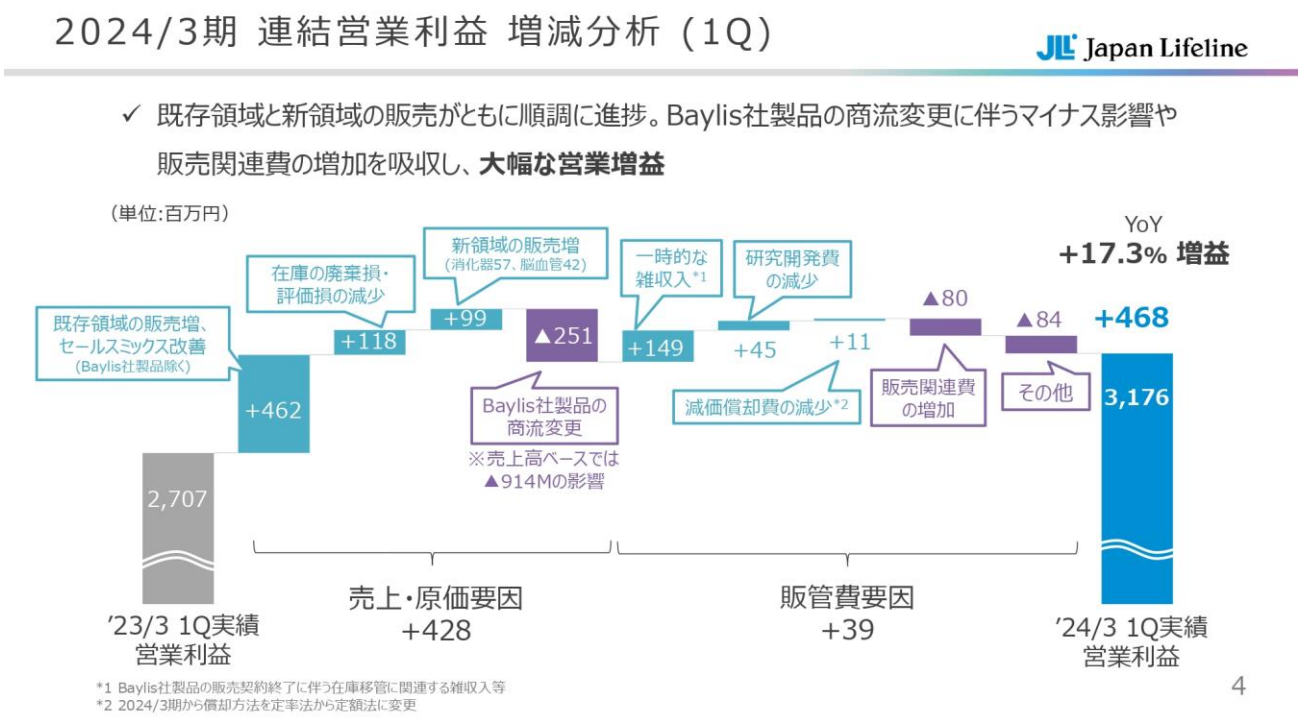
減収の要因はございましたが、こういった大きな伸びをしたところがございまして、結果として 0.1%減収の 129 億 5,400 万円の売上で着地した結果になっております。

2 番目、営業利益ですが、こちらは 17.3%の増益となっております。主な要因といたしましては、自社製品比率が 5.2 ポイント増加しております。54.6%であったところが 59.8%へ推移しております。これによって、粗利率の高い自社製品が売れたことで、売上総利益率が 3.4 ポイント改善しております。

2 番目です。2 番目につきましては、在庫廃棄損、評価損の減少になります。こちらは 1 億 1,800 万円増益した要因となっております。3 番目が販管費の減少となっております。こちらは営業活動の増加等によって、販管費は増加はしているのですが、一方で特殊要因がございまして、3,900 万円ほど利益を押し上げた結果になっております。

この結果、営業利益としましては 17.3%増益の 31 億 7,600 万円で着地しております。

四半期純利益につきましては、営業利益が増益になったことの影響を受けて、19.7%増益の 23 億 3,000 万円という数値で着地しております。



続きまして、4 ページに移らせていただきたいと思います。4 ページにつきましては、前年同期の営業利益の増減分析となっております。

前期の営業利益につきましては、27 億 700 万円でありました。こちらが、まず売上・原価の要因として 4 億 2,800 万円増益となっております。4 番目の紫色の Baylis 社製品の商流変更で 2 億 5,000 万円、営業利益でマイナスになるところではあったのですが、一番左の緑のところ、既存領域の販売増、セールスミックスの改善で 4 億 6,200 万円増益となっております。

あと在庫の廃棄損、評価損の減少ですとか、新領域の販売増も寄与して、減益の要因はあったのですが、これら増益の要因のほうが上回ったことで、営業利益につきましては売上・原価の要因で 4 億 2,800 万円プラスとなっております。

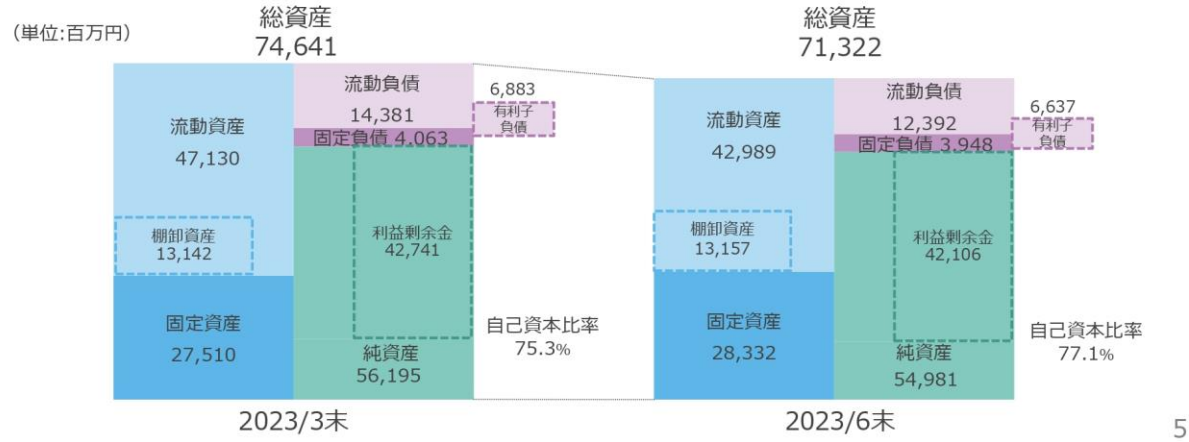
販管費要因としましては、3,900 万円プラスとなっております。4 番目の販売関連費の増加で 8,000 万円、営業利益を押し下げる要因がありました。一方で一番左の 1 億 4,900 万円の一時的な雑収入というところで、過去に弊社が支出した費用を計上している備品のうち、取引先に負担していただいた部分がございます。こちらにより 1 億 4,900 万円雑収入があったことで、利益を押し上げる要因となっております。トータルで 3,900 万円、販管費要因で増益となっております。

結果としまして、3 カ月の累計として 17.3%増益となっており、4 億 6,800 万円の増益で、31 億 7,600 万円の営業利益となっております。

2024/3期 連結貸借対照表（1Q）

Japan Lifeline

- ✓ 流動資産： 法人税及び配当金の支払、自己株式の取得等により、現金及び預金が減少
- ✓ 固定資産： 投資有価証券の増加等により増加
- ✓ 純資産 ： 配当金の支払や自己株式の取得等により減少



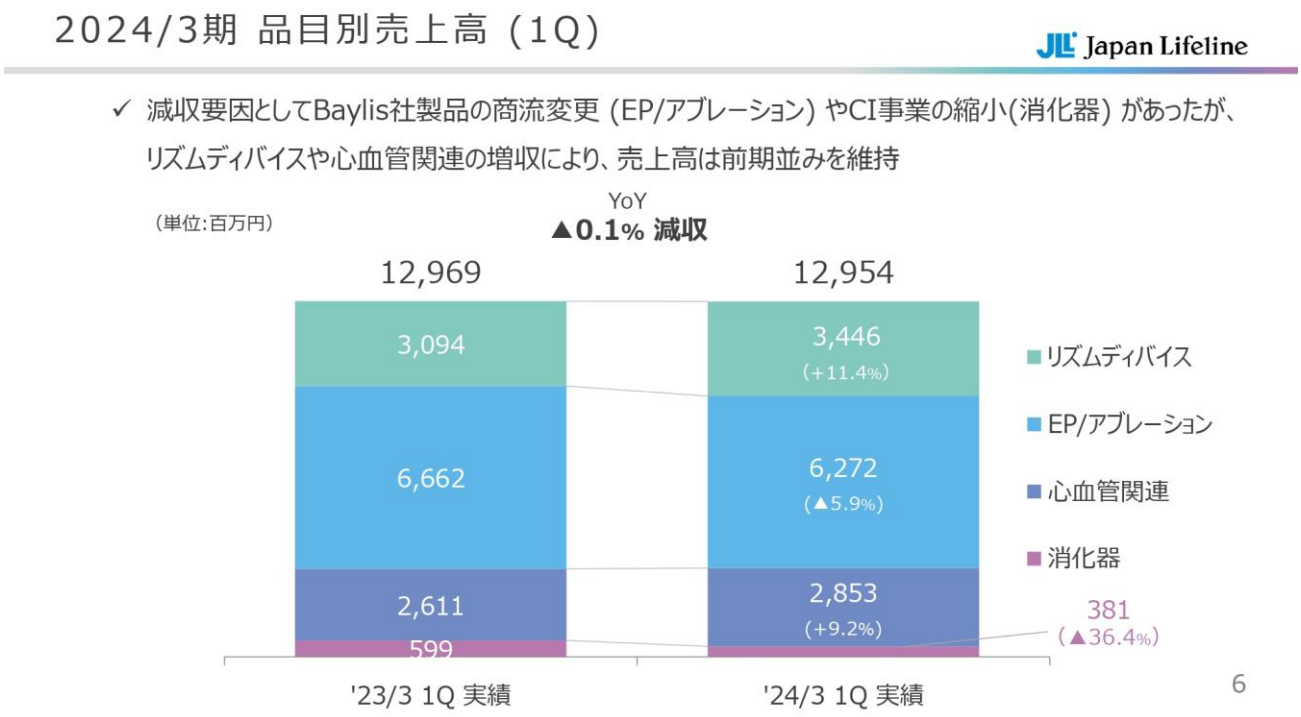
5

続きまして、5 ページです。5 ページは連結の貸借対照表となります。ポイント、3 点ございます。

流動資産につきましては、第 1 四半期、支出が多くなる時期というところもあり、法人税、配当金の支払がございました。あと自己株式の取得も進めており、これらにより現預金が減少しております。

2 番目、固定資産です。固定資産につきましては投資有価証券の取得による増加等により、増加したところになっております。

3 番目、純資産となります。純資産につきましては配当金の支払とか、自己株式の取得によって減少しております。純資産としては、561 億円から 549 億円へ減少しております。総資産につきましても、746 億円から 713 億円へと減少した結果になっております。



続きまして、6 ページとなります。ここからは品目別の売上となります。

品目別の売上の集計ではあるのですが、減収したものとしましては EP/アブレーションと消化器が減収となっております。商流変更ですとか、事業の縮小によって減収はしております。

一方で、リズムディバイスと心血管関連につきましては好調に進捗しており、増収となっております。



ICD関連が大きく伸長、ペースメーカ関連も堅調に推移し、前年同期比で2桁増収

① ペースメーカ関連は、対面営業でリードの植込み手技を補助するカテーテルを訴求した結果、シェア微増
他社の安価販売や新製品の影響は一巡

② ICD関連は、S-ICDの拡販施策が新規採用施設の増加やリピート率向上につながり増収。
T-ICDも電池交換に伴う交換症例を継続的に獲得

③ その他は、AEDは販売・レンタルともに好調

（単位:百万円）	2024/3期			2023/3期
	1Q実績	YoY	%	1Q実績
① ペースメーカ関連	1,344	+65	+5.2	1,278
② ICD関連	1,994	+261	+15.1	1,732
③ その他*1	108	+25	+30.3	83
リズムディバイス 計	3,446	+352	+11.4	3,094

*1 AED含む

7

次の 7 ページに移りたいと思います。ここからは個別の品目別のご説明となります。

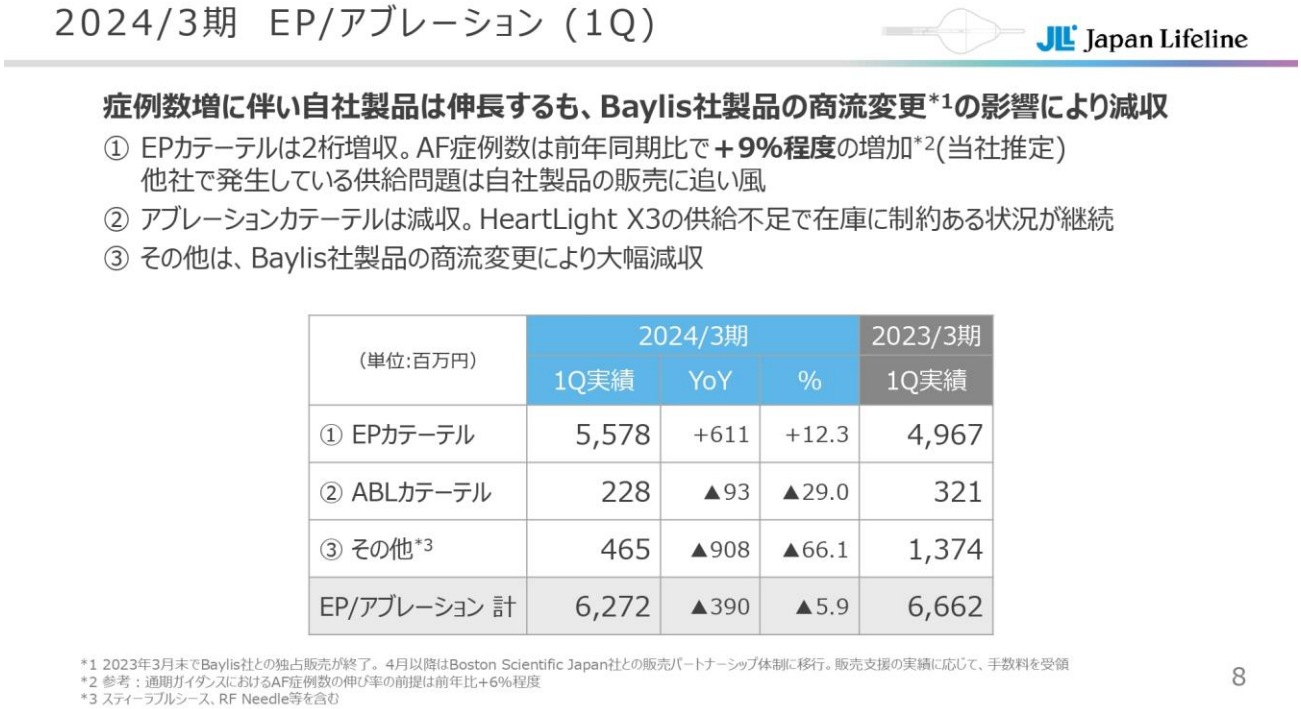
まず、リズムディバイスです。ICD 関連が大きく伸長したことと、ペースメーカ関連も堅調に推移したことにより、前年同期比で 2 桁の増収となりました。

ペースメーカ関連につきましては、対面営業でリードの植込み手技を補助するカテーテルを訴求したことにより、シェアが微増しました。あと他社の安価販売ですとか、新製品の影響がありましたが、こちらが一巡したことにより、ペースメーカの売上が 5.2%増収となり、13 億 4,400 万円という売上となっております。

続きまして、ICD 関連となります。ICD 関連につきましては、S-ICD の拡販施策により、新規採用施設の増加ですとか、リピート率の向上につながったことにより増収となっております。T-ICD につきましても、電池の交換に伴う交換症例が昨年に続き継続的に確保できているところから、売上 15.1%、昨年に対して増収となっており、19 億 9,400 万円という売上となっております。

その他につきましては AED、販売・レンタルともに好調に推移したところで、1 億 800 万円という結果になっております。

リズムディバイス全体としましては、前年同期比で 11.4%増収の 34 億 4,600 万円の売上という結果となっております。



続きまして 8 ページに移りたいと思います。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がございました。この減収の影響はあったのですが、症例数の増加に伴い自社製品が伸長した結果、4 億円弱の減収にとどまっております。

それぞれ見ていきたいと思いますが、まず EP カテーテルにつきましては 2 桁の増収となっております。AF 症例の数なのですが、前年同期比で 9%程度の増加となっております。9%の増加なのですが、これを超える増収となった要因として、他社で発生している供給問題があるのですが、こちらにつきまして自社製品の販売の追い風になったことで、症例数の伸び以上にこちらの EP カテーテルの売上が増収となったところで、12.3%の増収で 55 億 7,800 万円という結果になっております。

続きまして、アブレーションカテーテルにつきましては減収となっております。こちらの主要製品であります HeartLight X3 につきましては、供給不足が発生しており、在庫に制約がある状況で販売が続いております。こちらにつきましては 29%減収となっており、2 億 2,800 万円の売上となっております。

その他につきましては、こちらは Baylis 社製品の売上が入っているところでありますが、商流の変更により大幅に減収となっております。結果として 4 億 6,500 万円の売上となっております。

EP/アブレーショントータルでは、5.9%の減収にとどまっており、62 億 7,200 万円という売上の結果となっております。



続きまして、9 ページに移らせていただきたいと思います。心血管関連となっております。

腹部用ステントグラフトですとか、塞栓用コイルが成長を牽引しております。

人工血管関連につきましては、人工血管ですとか腹部用ステントグラフトがシェアを着実に増加させたことで、売上も堅調に推移しております。5.6%の増収となっており、26 億 3,900 万円の売上となっております。

脳血管関連につきましては 5.7 倍に売上が伸びるところで、大幅な増収となっております。塞栓用コイルが順調にシェアを拡大したところと、この第 1 四半期に発売となりました血栓吸引カテーテル、Esperance という商品なのですが、こちらが計画を上回る良好なスタートを切っており、この脳血管につきましては売上が 5.7 倍で、1 億 3,500 万円という売上になっております。

心血管関連のその他なのですが、心房中核欠損閉鎖器具が入っております。こちらが少し低調な症例数となっており、減収となっております。12.5%減収の 7,800 万円という結果になっております。

心血管関連につきましては 9.2%の増収となっており、28 億 5,300 万円の売上となっております。

胆膵領域の新製品が成長軌道に乗る

① 消化器関連は、胆管チューブステント「REGULUS」や肝癌ニードル「arfa」の販売が好調に推移
胃・十二指腸用ステントは新モデルで不具合が発生、自主回収を実施。リローンチに向けた設計検証を行う

② その他は、CI事業終了に向け事業規模が縮小したことで大幅減収

（単位:百万円）	2024/3期			2023/3期
	1Q実績	YoY	%	1Q実績
① 消化器関連	220	+83	+61.6	136
② その他*1	161	▲302	▲65.2	463
消化器 計	381	▲218	▲36.4	599

*1 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

10

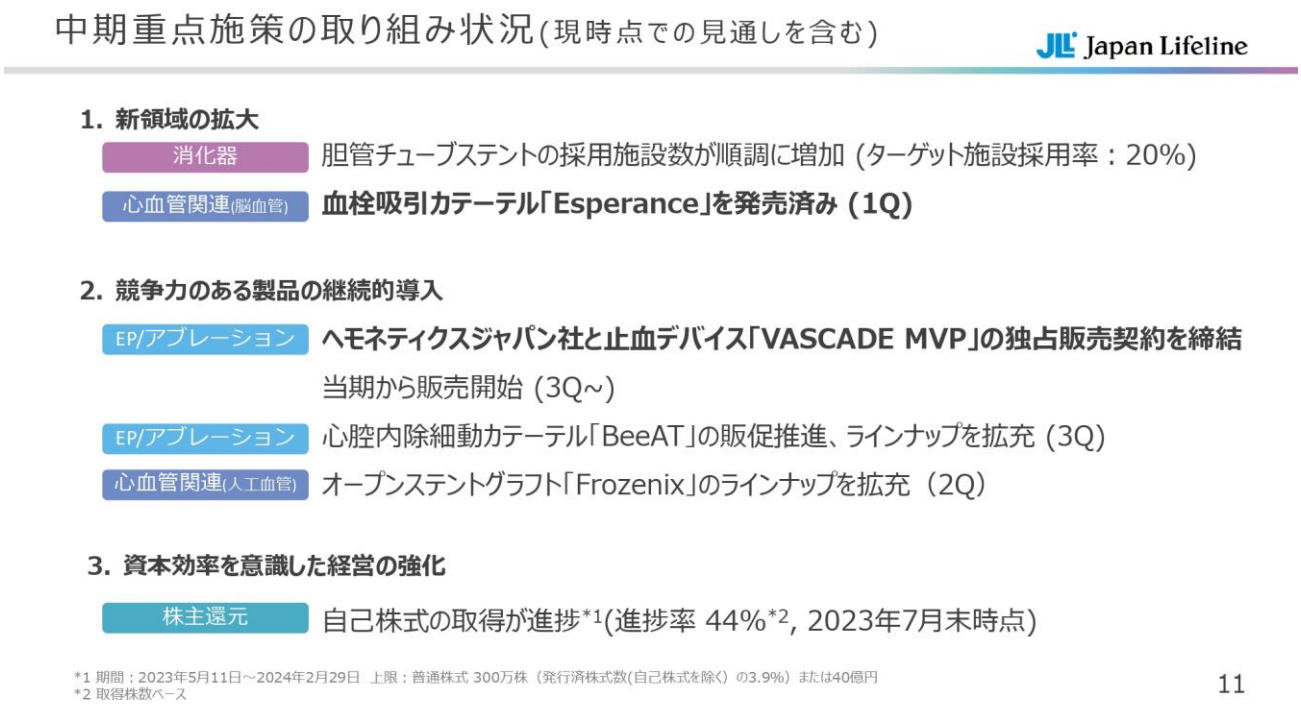
続きまして、最後の消化器となります。消化器につきましては、胆膵領域の新製品が成長の軌道に乗っております。

消化器関連の売上につきましては、胆管チューブステントの REGULUS という商品と、肝がんニードル arfa という製品の販売が好調に推移しております。特にこの胆管チューブステント REGULUS なのですが、発売後まだ 1 年経過していないところではありますが、シェアとしては 9%を取る好調なスタートになっております。

一方で、胃・十二指腸用ステントにつきましては、新モデルで不具合が発生しております。この結果、自主回収しており、リローンチに向けた設計検証を行っているところになります。第 1 四半期への影響としては軽微となっております。

2 番目のその他につきましては、CI 事業、Coronary Intervention 事業の売上が入っております。こちらは事業縮小に伴い大幅に減収したことで、65.2%の減収となっております。

消化器トータルとしましては 36.4%の減収で、3 億 8,100 万円の売上となっております。



続きまして、11 ページに移りたいと思います。ここからは 5 月 10 日に公表させていただきました、中期経営計画の重点施策の取り組みの状況につきまして、ご報告させていただければと思っております。現時点での見通しも含めております。

1 番目、新領域の拡大というところで、消化器となります。胆管チューブステントですが、先ほどご説明したとおり販売から 1 年未満なのですが、シェアが 9%に達していると。順調な滑り出しとなっております。

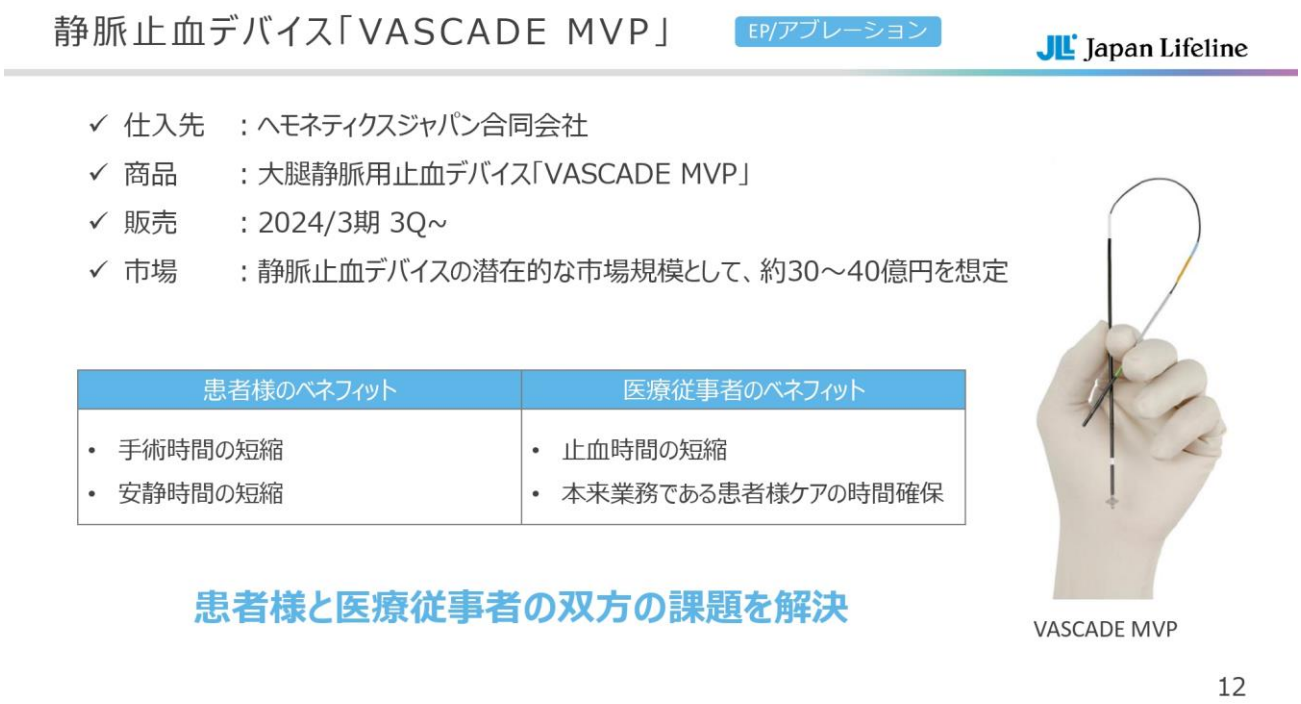
2 番目、心血管関連の脳血管となります。こちらは第 1 四半期におきまして、血栓吸引カテーテル Esperance を発売しております。こちらにつきましては、後ほど別の資料でご説明させていただければと思います。

重点施策の 2 点目なのですが、競争力ある製品の継続的導入という施策を掲げております。この 1 点目として、EP/アブレーションの分野で新たな商品の独占販売契約を締結しております。製品としては止血デバイス、VASCADE という商品なのですが、こちらの独占販売契約を締結し、当期の第 3 四半期から販売を開始する予定になっております。こちらにつきましても、別途資料でご説明させていただきます。

あと 2 点目ですが、今後の予定としまして EP/アブレーションにつきましては心腔内除細動カテーテルの BeeAT の販売促進をするところと、ラインナップの拡充を第 3 四半期に予定しております。

3 番目ですが、人工血管となります。オープンステントグラフト Frozenix のラインナップの拡充を、第 2 四半期に予定しております。

重点施策の 3 番目の資本効率を意識した経営の強化ですが、株主還元といたしまして自己株式の取得を進めております。進捗率としては 44%となっており、予定よりも早い進捗となっております。



続きまして、12 ページに移らせていただきます。ここからは個別の商品のお話となります。

まず 1 点目ですが、静脈止血デバイスで VASCADE となります。こちらにつきましては、ヘモネティクスジャパン合同会社と独占販売契約を締結しております。

商品としましては、大腿静脈用の止血デバイスとなっております。販売としては当期の第 3 四半期から、10 月頃からの販売を予定しております。

この市場規模なのですが、静脈止血デバイスの潜在的な市場規模としては、30 億円から 40 億円を想定しております。このうちの一定のシェアを取るところで、商流変更によって失った Baylis 社製品の売上をある程度、カバーできるような商品と見込んでおります。

こちらの商品の特徴といたしましては、患者様のベネフィットとして手術時間の短縮ですとか、安静時間の短縮が挙げられます。

医療従事者のベネフィットといたしましては、止血にある程度の時間が、圧迫止血というところで時間がかかっていたのですが、こちらを短縮できるところと、患者様のケアに時間を確保できるメリットがございます。

こうした患者様と医療従事者の両方の課題を解決できる商品として、第 3 四半期から発売を予定しております。



最後、13 ページに移らせていただきたいと思います。血栓吸引カテーテル、Esperance という商品となります。

こちらは既に第 1 四半期から発売している商品となっております。仕入先としては、Wallaby Medical 社となります。商品は血栓吸引カテーテルというものになります。

この市場なのですが、急性期脳梗塞市場、こちらは 120 億円ほどの規模があるものなのですが、この血栓吸引カテーテルにつきましては 3 分の 1、約 40 億円を占める主要なデバイスとなっております。

こちら成長率も年平均 8%程度という高い成長率となっており、今後が期待される商品となっております。

こちらの商品の特徴なのですが、内腔が大きいことで大きな血栓の回収が可能となっております。先端部の柔軟な通過性と、あと術者の手元安定性を両立できるものになっており、蛇行した血管でもスムーズなアクセスを実現できる商品となっております。

こちらは急性期脳梗塞の治療デバイスとしては、弊社からは第 1 弾の商品となります。こちら第 1 四半期の売上高なのですが、計画を上回る好調なスタートを切って、販売を進めているものになっております。

私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入りたいと思います。では、UBS 証券、葭原様。お願いいたします。

葭原 [Q]：UBS 証券、葭原です。よろしくお願いいたします。

まず、EP/アブレーションのところの AF 症例についてお聞かせください。1Q は想定以上に好調に推移したということなんですけれども、確かにいろいろ聞いていますと、5 類に移ってから患者の流れもかなり良くなっているという話も聞きますので、患者数という意味では今後 2Q 以降も好調に推移すると考えてよいのかというところと。

また従前ご指摘いただいていた、医師の働き方改革で症例が少し削られるようなお話も、マイナス材料としてはあったと思うんですけれども、足元そこについてはどのようにお考えなのか。

あとは私の理解が正しければ、年間を通して AF 症例 6%というご前提だったと思うんですけれども、ここは通期の計画も変えられていないので、いったんは据え置きなのかなと思うんですが、もし可能でしたら現状どのように御社としてお考えなのかについても、お聞かせください。

江川 [A]：まず、働き方改革のところからご回答させていただきます。働き方改革につきましては、土曜の症例数は減少しているところで、そこだけをつかまえますと影響は出ているところになってはおります。

ただ、最初にご質問いただいた Q1 は好調であったところがございまして、ここが影響しており、Q1 は好調な結果になっております。

こちらの AF 症例の Q1 の好調が Q2 以降も続くかなのですが、まだ弊社のほうでも分析を進めているところで、こちらが一時的なものなのか継続的に続くのかは、もう少し慎重に分析していきたいと考えております。

ですので AF 症例の 6%ですが、Q1 のところ、大きく超えたところと、あとは昨年第 2 四半期、第 3 四半期はかなりコロナの影響を受けて低調であったところから考えますと、第 2 四半期、第 3 四半期は好調にいくんじゃないかというところではあるのですが、現段階ではもう少し分析したいところで。現段階では据え置きとさせていただきたいと思っております。

葭原 [Q]：ありがとうございました。あと 2 点目は、吸引カテーテルのところでお伺いできればと思います。非常に順調な滑り出しということなんですけれども、もし以前にご開示されていたら申し訳ないんですが、中期的にはどの程度のシェアを取れる感触、特に 1Q の販売が良かったところを踏まえて、現状どのような感触をお持ちなのかと。現状の施設への普及率みたいなものがありましたら、ご教示いただけないでしょうか。

鈴木 [A]：副社長の鈴木でございます。私から回答します。

血栓吸引カテーテル、これはまだローンチしたばかりでございまして、葭原さんのご質問からすると、施設への浸透はまだまだこれからの部分があります。したがって、あまり大きいことは言えませんが、まだまだというよりも、これから伸びていく商品だと思っておりますので。

それから症例、いわゆる臨床で使った結果も、大変良い好印象をいただいておりますので、今後もかなり伸ばしていけるものじゃないかなとわれわれは考えております。

葭原 [Q]：ありがとうございます。追加で 1 点だけ確認したいのですが、脳血管治療は脳神経外科の先生になってくるので、今までとはちょっと違う領域になってくるのかなと思います。

製品の性能自体がすごく素晴らしいことは私も理解しているんですけれども、一方で割と脳血管治療デバイスの領域も少し成熟化してきて、ある程度マーケティング力みたいなところも問われる状況にもあるのかなと思うのですが。

競合が Stryker、メドトロニック、テルモといった、特に米国の 2 社はすごく強い販路を日本では構築しているのかなと思うんですけれども、そういったところに対して御社は現状どういう状況にあって、今後どのように対応できるかというところで、何かコメントはございますでしょうか。

鈴木 [A]：引き続き、副社長の鈴木からご回答します。

葭原様がおっしゃるように、いわゆる弊社は脳血管領域は後発でございまして、ただ時間をかけて準備してきましたのと、戦力のところは外からも脳血管領域を経験している営業も採っております。それから自前の営業、特に今まで Coronary Intervention をやっていた人間を、同じようなカテーテル治療でございますので、こちらのほうへの営業戦力のシフトをしておりますので。

まだまだ先行の会社に比べたら、そういう展開力は確かに課題として持っておりますけれども、ここも時間とともに充実を図れるものと考えております。

葭原 [M]：承知いたしました。ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。では続きまして、大和証券、山崎様。お願いいたします。

山崎 [Q]：大和証券、山崎です。よろしくお願いいたします。1 点、お願いします。

1 点目が、アブレーションカテーテルについて教えてください。御社の 2Q のご予想で品薄状況の改善とありますけれども、こちらはどの程度、状況が改善すると見込んでおけばよろしいでしょうか。例えば数量で現状の何パーセントくらい確保できるようになりそうですとか、もし教えてもらえるところがあればよろしくお願いします。

江川 [A]：こちらは供給のほう、少し戻っているのですが、これは大幅に改善するわけではなくて、パーセンテージでいうと 10%から 20%ぐらいですかね。供給が増えるところで予定しております。

山崎 [Q]：承知しました。ありがとうございます。2 点目が胃・十二指腸用ステントの自主回収について教えていただきたいのですが、こちらにつきましては再販できるようになるまでは現状、どれくらい時間がかかりそうと見込んでいらっしゃるのでしょうかというところと。

あと今期のご予想ですとか、あるいは中計の目標への悪影響がこの件によってどれくらい及びそうなのかも、併せて教えていただけますでしょうか。

江川 [A]：まず再販までなのですが、こちらは今、工場のほうで検証を進めているところではあるのですが、半年から 1 年ぐらいで今見込みは立てております。

当期につきましては、売上に対する影響がここのところはある程度出てくるところではあるのですが、そこから立ち直る予定をしておりますので、中計への影響につきましては来期以降、一定の影響はあるものの、そこまで大きな影響はないとは考えております。

山崎 [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。ではご質問がないようですので、まだお時間はございますが、質疑応答を終了させていただきたいと思います。

以上で本日の電話会議、終了とさせていただきます。皆様、ご参加いただきましてありがとうございました。お電話のお切り忘れにご注意いただきまして、ご退室くださいませ。

以上になります。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、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。