



## 日本ライフライン株式会社

2023年3月期第3四半期決算説明カンファレンスコール

2023年2月1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]	2023 年 3 月期第 3 四半期決算説明カンファレンスコール		
[決算期]	2023 年度 第 3 四半期		
[日程]	2023 年 2 月 1 日		
[ページ数]	28		
[時間]	16:00 – 16:56 (合計：56 分、登壇：31 分、質疑応答：25 分)		
[開催場所]	電話会議		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	4 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)	

---

### 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



執行役員 管理本部経営管理統括部長 兼 財務経理部長

江川 毅芳（以下、江川）

経営企画部長

荻原 紀彦（以下、荻原）

**[アナリスト名]\***

野村証券

甲谷 宗也

みずほ証券

森 貴宏

東海東京調査センター

赤羽 高

\*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

荻原：皆様お待たせいたしました。本日はお忙しい中、日本ライフライン株式会社の電話会議にご参加いただきありがとうございます。本日司会を務めます日本ライフライン経営企画部、荻原でございます。

本日の電話会議には、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、執行役員経営管理部統括部長、江川毅芳が出席しております。これより山田から、2023年3月期第3四半期決算について約20分程度ご説明した後、質疑応答を行います。会議全体の時間は約60分を予定しております。

発表資料は日本ライフライン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申し上げます。また、説明会資料は別に、決算数値情報をまとめたファクトシートを開示しておりますので、こちらも併せてご確認ください。

電話会議を始めてまいります。これに先立ち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。それでは説明を開始いたします。

## 第3四半期決算 連結サマリー (3Q 10~12月)

JLL Japan Lifeline

3Q 10~12月 損益ハイライト*1	売上高		営業利益		四半期純利益	
	13,009 百万円	YoY ▲870 (▲6.3%)	2,811 百万円	YoY ▲10 (▲0.4%)	869 百万円	YoY ▲1,061 (▲55.0%)
	✓ 保険償還価格の下落、新型コロナウイルスの感染拡大や医師の働き方改革による症例抑制、Orsiro等のPI関連製品の大幅な縮小等により、 <b>減収</b>					
	✓ 保険償還価格の下落に伴う粗利率の悪化や研究開発費等の販管費の増加があったが、在庫の廃棄損・評価損の大幅減（前年同期比）があったため、影響の大部分を吸収し、 <b>わずかに営業減益</b>					
	✓ 投資先の増資に伴う保有株式の希薄化により、特別損失として投資有価証券評価損を計上。 <b>四半期純利益は大幅な減益</b>					

品目別売上高 ハイライト	リズムデバイス YoY ▲9.1%		EP/アプレーション YoY ▲3.5%	
	➡	(-) 保険償還価格の引き下げ (-) 市場競争激化	➡	(-) HeartLight X3の供給不足 (+) AF症例数の増加(2~3%)
	外科関連 YoY +4.0%		消化器/PI*2 YoY ▲42.0%	
	➡	(+) 人工血管・AFX2の好調 (+) 新商品寄与	↓	(-) Orsiro*3の大幅減

\*1 金額百万円未満は切捨（以降のスライドも同様）

\*2 前年までインターベンションと表記しておりましたが、当期より消化器/PIと改称しております

\*3 薬剤溶出型冠動脈ステント Orsiro(オシロ) 2022/6に独占販売契約を終了し、以降は在庫販売のみ行っています

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@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

**山田**：常務取締役の山田でございます。私より、第3四半期決算につきましてご報告、ご説明させていただきます。資料に沿って進めていきたいと思っております。

まず資料2ページ目、こちらは第3四半期3カ月間の業績ハイライトとなっております。損益のハイライトにつきましては、ポイントは3点ございます。

まず1点目、こちらは売上に関する部分となります。保険償還価格の下落、昨年の4月に保険償還価格の引き下げがございましたので、その影響であったり、新型コロナの感染拡大、もしくは医師の働き方改革によりまして症例の抑制が起きたということ、それから、Orsiro等のPI関連製品が大幅に減少しております。これらのことにより、売上高は前年同期比6.3%減、130億900万円となりました。

続いて2点目、こちらは営業利益に関するものとなります。先ほど申し上げました保険償還価格の下落に伴いまして、粗利率の悪化、それから研究開発費等の販管費の増加等がございました。一方、前期はOrsiroの在庫廃棄損、それから評価損がございましたけれども、当期はその部分が大幅になくなっております。そのことから、先ほどの販管費の増加等の影響を吸収しておりまして、営業利益といたしましては、ほぼ前年同期並み、28億1,100万円となっております。

3点目、四半期純利益に関するものとなります。こちらは詳細を後ほどご説明いたしますけれども、この第3四半期に、投資有価証券評価損11億9,000万円、これを特別損失として計上しております。この結果、四半期純利益につきましては、前年同期比55%のマイナス、8億6,900万円となっております。

続いて、各品目別の売上高のハイライトにまいります。まず、リズムデバイスですけれども、こちらは保険償還価格の引き下げ、特にペースメーカーでの引き下げが大きくございましたので、保険償還額の引き下げの影響を受けております。それから、市場の競争環境に関しましても、引き続き厳しい状況が続いているといった状況でございますので、前年同期比でリズムデバイスの売上としては9.1%のマイナス。

続いて、EP/アブレーション、こちらはHeartLight X3の供給不足の問題がございまして、一部販売を限定したりしていたことで、マイナスの影響が出ています。

一方で、AF症例数に関しましては、この10～12月の3カ月では、おおむね前年同期比で2%から3%の増加であったろうということで推計しております。EP/アブレーション全体としては、前年同期で3.5%のマイナスとなっております。

---

## 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@scriptsasias.com



続いて下の段、外科関連です。こちらは人工血管、それからステントグラフトのAFXが非常に好調に推移したということ、それから同じステントグラフトAltoですとか、脳の塞栓用のコイル、こういった新商品の寄与もございまして、外科関連におきましては前年同期比で4%の増となっております。

最後、消化器/PIでございますけれども、こちらはやはりOrsiroの売上が大幅に減少しておりますので、前年同期比42%のマイナスとなっております。

### 第3四半期決算 連結サマリー (3Q累計)

JLE Japan Lifeline

3Q累計 損益ハイライト	売上高		営業利益		四半期純利益	
	38,498 百万円	YoY ▲511 (▲1.3%)	7,931 百万円	YoY +426 (+5.7%)	4,571 百万円	YoY ▲951 (▲17.2%)
	✓ 保険償還価格の下落や新型コロナの感染拡大の影響(2Q~3Q)等があったため、 <b>減収</b> ✓ 前期に一時的な原価増・費用増 (Orsiro関連の廃棄損・評価損の計上及び治験関連費用)が発生していたため、 <b>営業増益</b>					
品目別売上高 ハイライト	リズムデバイス YoY ▲5.9%		EP/アブレーション YoY +2.3%			
	↘ (-) 保険償還価格の引き下げ (-) 市場競争激化		→ (+) AF症例数の増加(7%程度) (-) HeartLight X3の供給不足			
ガイドス	外科関連 YoY +8.7%		消化器/PI*1 YoY ▲34.6%			
	↗ (+) 人工血管・AFX2の好調 (+) 新商品寄与		↓ (-) Orsiroの大幅減			
	✓ 連結業績予想：変更あり (3Qの特別損失の計上等を踏まえ、通期予想を下方修正)					

\*1 前年までインターベンションと表記しておりましたが、当期より消化器/PIと改称しております

3

続いて、次のページにまいります。こちらは、3Qの累計、9カ月間の内容となります。一部重複する部分もございしますが、資料に沿ってご説明させていただきます。

3Q累計期間のハイライトとしましては、2点ございます。先ほど申し上げました保険償還価格の下落、それから新型コロナの感染拡大の影響がございましたので、前年同期比で1.3%のマイナス、384億9,800万円となっております。

続いて、営業利益に関する部分としては、先ほどOrsiroの廃棄損・評価損がなくなったところがございますけれども、それに加えまして、前年同期では1Qで前期、治験関連費用が約2億9,000万円発生しておりますが、そういった部分が当期は発生していないこともございます。そういった部分から、営業利益に関しましては、前年同期比5.7%のプラス、79億3,100万円となっております。

#### 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@scriptsasias.com



四半期純利益に関しましては、先ほど申し上げました特損の影響等ございますので、3Q 累計期間でも前年同期比で 17.2%マイナスの 45 億 7,100 万円となっております。

続いて、品目別の状況でございます。基本的には先ほど申し上げました、第3四半期3カ月間の状況とほぼ同様でございますけれども、EP/アブレーションに関しましては、先ほど3カ月の前年同期で申し上げますと、マイナス 3.5%でございましたけれども、累計期間で見ますと、前年度比でプラス 2.3%となっております。やはり、AF 症例数の9カ月間の対前年同期では7%程度増加している部分が寄与していると思います。

それから一番下、通期の業績予想の部分、こちら後も後ほど特損と併せてご報告させていただきますけれども、今回、特損の発生があったこと、それから直近の販売等の業績の動向を踏まえまして、通期の予想に関しましては下方修正させていただいております。

### 第3四半期実績 連結業績概況 (3Q 10~12月)



✓ 前年同期比で減収、営業減益。四半期純利益は大幅な減益

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期
	10~12月	YoY	%	10~12月
売上高	13,009	▲870	▲6.3	13,879
売上総利益	7,594	+130	+1.7	7,463
構成比	58.4%			53.8%
販管費	4,782	+140	+3.0	4,641
構成比	36.8%			33.4%
営業利益	2,811	▲10	▲0.4	2,822
構成比	21.6%			20.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	869	▲1,061	▲55.0	1,931
構成比	6.7%			13.9%
自社製品比率	55.3%			52.8%

#### 売上高 YoY ▲6.3% 減収

- (-) 新型コロナの感染拡大、医師の働き方改革による症例抑制
- (-) 保険償還価格の引き下げ
- (-) 個別品目要因 (Orsiro, HeartLight X3, ペースメーカ、RF Needle等)

#### 営業利益 YoY ▲0.4% 減益

- (+) 在庫の廃棄損・評価損が前年同期比で大幅減
- (-) 保険償還価格の引き下げに伴う、粗利率の悪化
- (-) 研究開発費や販売関連費用の増加

#### 四半期純利益 YoY ▲55.0% 減益

- (-) 投資先の増資に伴う保有株式の希薄化を受け投資有価証券評価損(特別損失)を計上(1,190M)

4

続いて、4ページにまいります。こちらにも要約 PL の形で業績をお示ししたものととなります。

まずこちらが、10~12月の3カ月間のものとなります。売上に関しましては、先ほど申し上げましたとおり、前年同期比で6.3%の減収となっております。売上総利益に関しましては、売上総利益率を見ていただくとわかりますように、前期53.8%であったものが、今期は58.4%ということで、売上総利益率を改善しております。金額としても、前年同期比で1億3,000万円プラスの75億9,400万円となっております。

#### 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@scriptasia.com



続いて、販管費です。販管費に関しましては、やはり営業活動が活発化してきたこと等もありますので、前年同期に比べて1億4,000万円増加しております。以上のことから、営業利益としましては、前期比ほぼ前期並みの28億円。ただ、業利益率で見ますと、前期20.3%に対して当期は21.6%ということで、若干ではございますが改善しております。

それから一番下、四半期純利益に関しましては、先ほど申し上げておりますとおり、特損の影響を受けております。一番下の自社製品比率、こちらも前年同期比52.8%であったものが、当期55.3%という形で改善しておりますので、このあたりも先ほどの売上総利益率の改善という部分には寄与していると考えております。

### 第3四半期実績 連結業績概況 (3Q累計)



✓ 前年同期比で減収、営業増益。四半期純利益は減益。

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期
	3Q累計	YoY	%	3Q累計
売上高	38,498	▲511	▲1.3	39,009
売上総利益	22,140	+383	+1.8	21,756
構成比	57.5%			55.8%
販管費	14,209	▲43	▲0.3	14,252
構成比	36.9%			36.5%
営業利益	7,931	+426	+5.7	7,504
構成比	20.6%			19.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,571	▲951	▲17.2	5,522
構成比	11.9%			14.2%
自社製品比率	54.4%			51.9%

#### 売上高 YoY ▲1.3% 減収

(-) 新型コロナの感染拡大(2Q~3Q)や医師の働き方改革に伴う症例抑制 (AF症例数は前年同期比7%程度増加)  
(-) 保険償還価格の引き下げ

#### 営業利益 YoY 5.7% 増益

(+) 在庫の廃棄損・評価損が前年同期比で大幅減  
(+) 前期1Qに一時的な治験関連費用 (290M)  
(-) 保険償還価格の引き下げに伴う、粗利率の悪化  
(-) 研究開発費や販売関連費用の増加

#### 四半期純利益 YoY ▲17.2% 減益

(-) 前期1Qに事業譲渡益 (116M)  
(-) 前期2Qに子会社の組織再編に伴う繰延税金資産を計上 (223M)  
(-) 当期に3Qに投資有価証券評価損 (特別損失) を計上 (1,190M)

5

次のページにまいります。こちらが同じ要約PLで9カ月間のものとなります。

売上高に関しましては、前年度比で1.3%のマイナス、粗利に関しましては、粗利率がこの9カ月間をとりましても、前期55.8%から今期57.5%ということで改善しており、金額としても3億8,300万円プラスとなっております。

販管費につきましては、先ほど申し上げましたように、前期1Qに治験関連費用がございましたので、当期は研究開発ですとか、販売関連の費用は増加しておりますけれども、販管費トータルとしては、前期比4,300万円マイナスとなっております。

#### 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@scriptasia.com



以上のことから、営業利益といたしましては、前期比で4億2,600万円のプラス、営業利益率は前期19.2%でございましたけれども、当期は20%台まで改善してきております。自社製品比率は、9カ月間を見ましても、前期51.9%であったものが、54.4%ということで上昇しております。

四半期純利益のところは、前期との比較で申し上げますと、特損の発生もございましたけれども、前期は事業譲渡益の計上があったり、組織再編に伴う繰延税金資産の計上もございました。この部分が当期はないので、対前期に比べてマイナスに影響していることとなります。

## 特別損失の計上及び連結業績予想の修正

- ✓ 政策保有目的で株式を保有している商品仕入先の増資により、当社の持分が希薄化、3Qに投資有価証券評価損1,190百万円を特別損失として計上
- ✓ 特別損失の計上と直近の販売動向を踏まえ、連結業績予想を下方修正

単位：百万円 (1株当たり当期純利益は円)	前回予想(A) (2022/5/11発表)	今回予想(B) (2023/2/1発表)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	修正の理由
売上高	51,527	51,090	△436	△0.8	直近の販売動向
営業利益	10,011	10,241	+229	+2.3	費用の節減・期ずれ
経常利益	10,003	10,224	+221	+2.2	〃
親会社株主に帰属する当期純利益	7,274	6,128	△1,145	△15.8	特別損失の計上
1株当たり当期純利益	93.06	78.45			

6

続いて、6ページにまいります。こちらは、今回の特損と通期の業績予想の修正のご説明となります。

特損の発生の理由としましては、こちらに書いてありますとおり、現状、当社が販売している商品を仕入れている仕入れ先の株式を政策保有目的で保有しておりますけれども、当該会社におきまして増資を行っております。増資とともに、当社の仕入れ先のほうで事業計画を見直していると。どちらかという、ややリストラに近いような形で、より筋肉質にしようということで、事業計画を従来より下方な形で見直しを行っております。そのことからしますと、やはり当社の持ち分の評価が下がっております。それを踏まえまして、投資有価証券評価損の11億9,000万円を特別損失として第3四半期に計上しております。

この特損の計上が一番大きいんですけれども、それを踏まえまして、売上ですとか、販管費の状況等も見直しまして、下の表にあるとおり、業績予想を修正させていただいております。売上に関し

### サポート

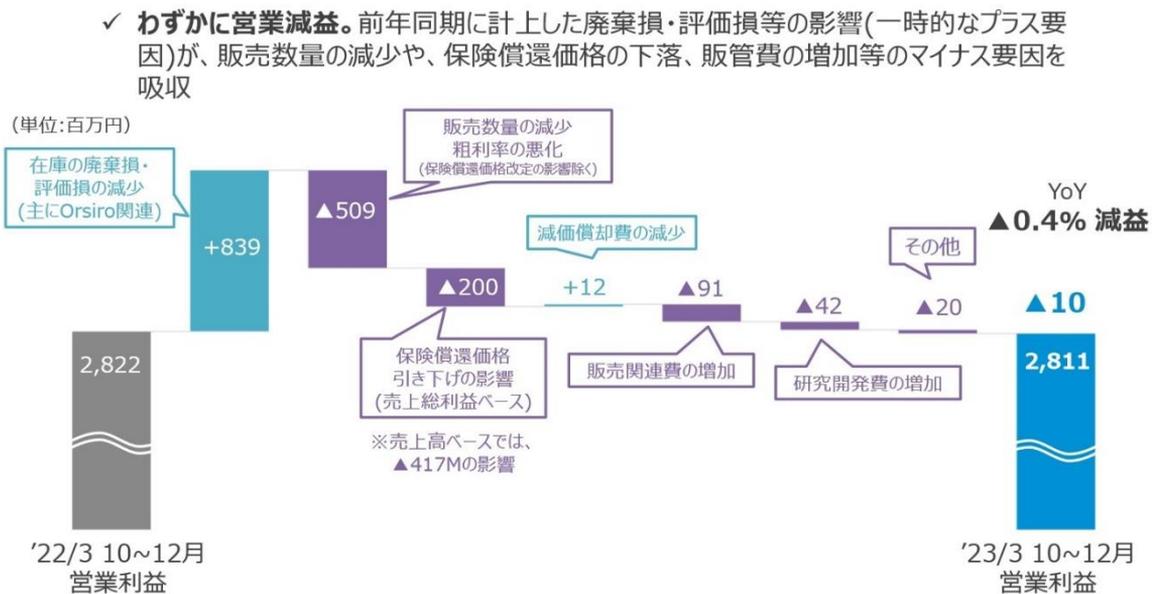
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ましては、一番左側が直近5月に発表させていただいた予想です。それに対して、その隣ブルーの部分今回の修正になりますけれども、売上に関しましては、期初予想に対して4億3,600万円のマイナスとなっております。こちらは先ほど申し上げましたように、いろいろ入り繰りございますけれども、やはりHeartLightの売上が期初の見込みより下回っている部分の影響が大きく出ております。

営業利益に関しましては、期初予想に対して逆に2億2,900万円、プラス2.3%の着地を見込んでおります。これは販管費等の節減であったり、計画に対して出ていないもの、そういった部分を加味しております。これを踏まえまして、経常利益としましても、2億2,100万円の増加、2.2%プラスを見込んでおります。

最後、当期純利益の部分に関しましては、今ご説明いたしました特別損失の計上がございますので、期初予想に対して11億4,500万円、15.8%の下方修正とさせていただいております。

### 第3四半期実績 営業利益 増減分析(3Q 10~12月)



続いて、7ページにまいります。こちらが、前年同期との営業利益の比較増減分析となっております。

これまで第3四半期3カ月間のものとなります。前年同期、営業利益28億2,200万円ございました。これに対して、やはりプラス要因として一番大きいのは、一番左側でございます在庫の廃棄損、それから評価損、ここが大きく減少したということ、主にOrsiro関連でございますけれども、こちらでプラス要因として8億3,900万円寄与しております。

#### 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@scriptasia.com



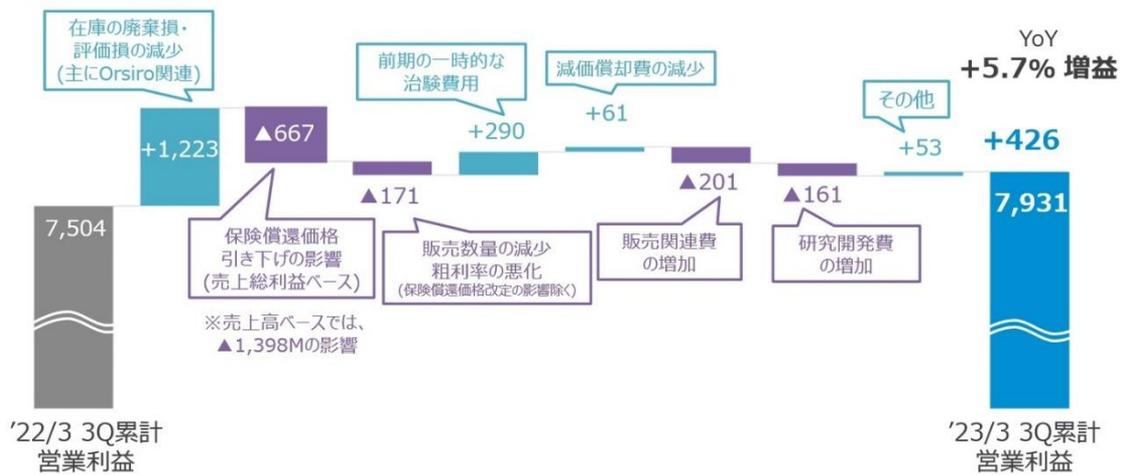
一方、マイナス要因として大きいのは、やはり販売数量が減少したことであったり、粗利率が下がった部分で5億900万円、それから保険償還価格の引き下げで2億、あとは販売関連費、それから研究開発費等の販管費の増加がございました。

ただし、先ほど申しあげましたように、その在庫廃棄・評価損が大きく減少している部分でそれ以外の要因を吸収しておりますので、3カ月としては、ほぼ前年同期並みの28億1,100万円の営業利益となっております。

### 第3四半期実績 営業利益 増減分析(3Q累計)

✓ **営業増益**。前年同期に計上した廃棄損・評価損等の影響や治験費用(一時的なプラス要因)が、保険償還価格の下落等のマイナス要因を吸収

(単位:百万円)



8

続いて、次のページは9カ月間の比較となります。

前期は75億の営業利益に対して、基本的な構造としては先ほど申しあげたものと同様ですが、在庫の評価損・廃棄損、こちらの部分が減少したところが、営業利益に対してプラス約12億寄与しております。

先ほどの3Qの3カ月と違う部分としましては、真ん中あたりにございます。前期は一時的に治験費用が発生していた、その部分が今期はないということがございます。今期の営業利益に関しましては、前年度比5.7%のプラス、79億3,100万円となりました。

#### 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@scriptasia.com

- ✓ 流動資産： 法人税等や配当金の支払や自己株式の取得等により現金及び預金が減少  
棚卸資産はOrsiro等の契約終了品で在庫の消化が進み減少
- ✓ 固定資産： 投資先の増資(株式の希薄化)に伴う減損等があり、減少
- ✓ 純資産： 自己株式の取得及び消却により減少



9

続いて、貸借対照表でございます。

まず流動資産、現金および預金に関しましては、法人税の支払い、それから配当金の支払い、それと自己株式の取得を行っており、そういった部分でのキャッシュの出がございましたので、前期末に比べて減少しております。

それから、棚卸資産です。こちらは、Orsiro に関しまして仕入れを行わず、在庫の販売のみ消化を進めている状況にございますので、前期末 148 億 5,000 万円あったものが、第 3 四半期末は 137 億 4,200 万円まで減少しております。

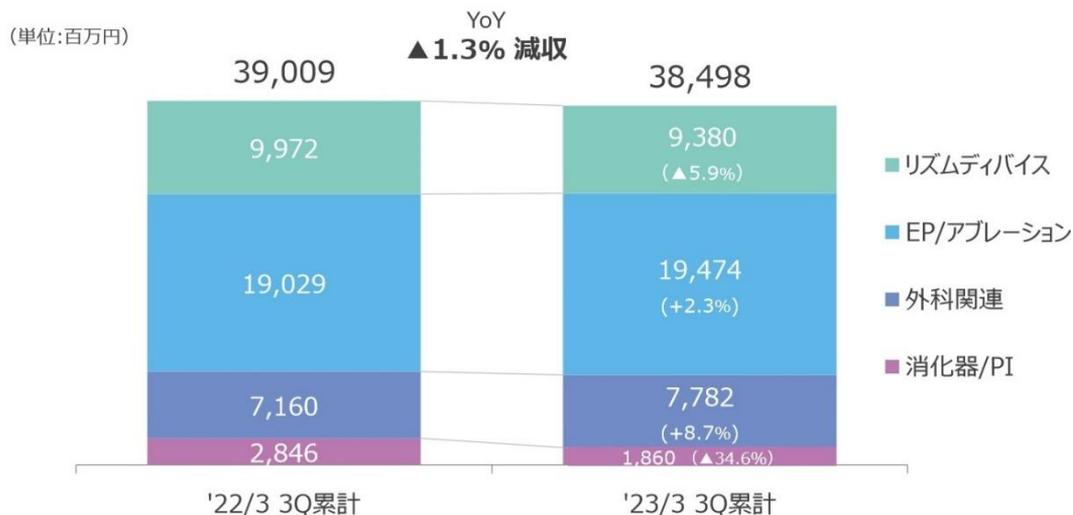
続いて、固定資産です。こちらは先ほど申し上げましたように、投資先の増資に伴う減損等がございまして減少しているところになります。純資産に関しては、冒頭申し上げました自己株式の取得、それから取得した株式を消却しておりますので、その部分が減少しております。

総資産としても、731 億 9,700 万円が 708 億 6,500 万円となっております。自己資本比率は、前期末 74.5%であったものが、第 3 四半期末には 76.4%という形となっております。

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@scriptsasias.com

- ✓ 一般的に保険償還価格の引き下げ(2022年4月)の影響を受ける
- ✓ 外科関連は堅調であったが、消化器/PIやリズムデバイスが特に厳しく、減収



10

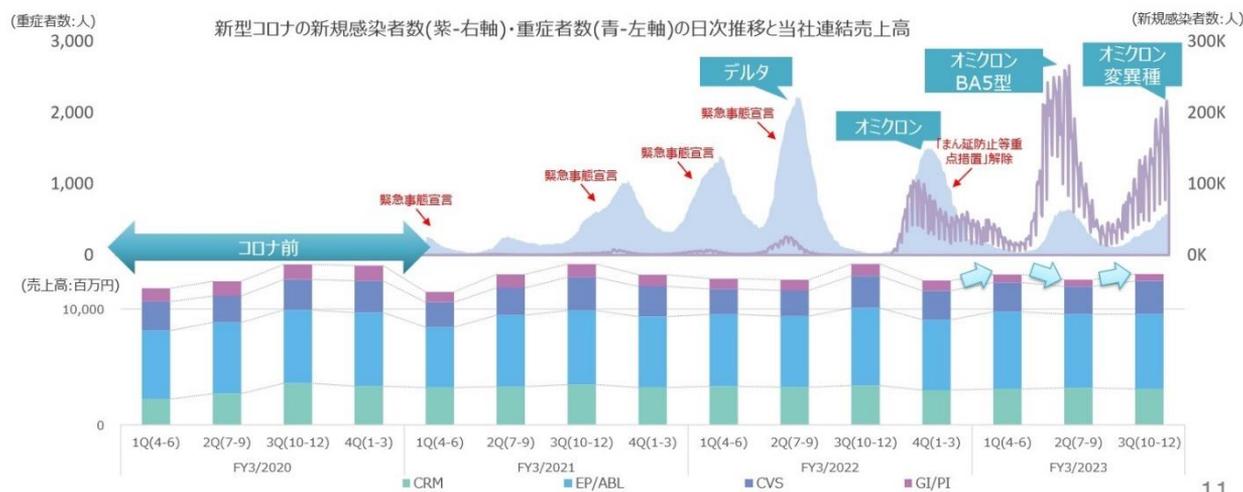
続いて、ここから品目別の販売の状況にまいります。10 ページになります。

グラフを見ていただくと非常にわかりやすいですが、EP/アブレーション、前期比 2.3%、これは 3Q の累計 9 カ月です。EP/アブレーションがプラス、それから外科関連も非常に好調に推移してまして 8.7% のプラス。一方でリズムデバイス、こちらは苦戦しておりまして前年同期比で 5.9% のマイナス。消化器/PI に関しましては、Orsiro の影響が大きくございますので 34.6% のマイナスという形になっております。

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@scriptasia.com

- ✓ 1Q：オミクロン型の感染が一服し、行動制限緩和。症例数の大幅増とともに売上増加
- ✓ 2Q：BA5型の感染が急拡大し、7月下旬～8月にかけて症例数が大幅減。9月には沈静化
- ✓ 3Q：10月以降、感染再拡大。ただし、**コロナが症例数を抑制する傾向には一定の歯止め**



次のページにまいります。こちらは、コロナが売上に対してどのような影響を与えるかというグラフでございます。

1Q、2Qまでは、比較的コロナの感染が拡大すると症例数が減るということで、業績に対してはかなりマイナスのインパクトが生じていました。

この第3四半期、10月以降も、感染はオミクロンの変異種という形で拡大しましたがけれども、もちろんその個別の施設、地域においては影響が全くないということではないんですが、ここにも記載していますとおり、従来に比べると、コロナが与える症例数減の影響はやや弱まってきているのではないかと見ております。

## 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

**ICD関連は堅調ながらもペースメーカー関連は引き続き苦戦**

- ① 保険償還価格の引き下げや他社の新製品等の影響を受ける
- ② T-ICDは1Qに引き続き交換症例をメインに獲得。S-ICDは3Qでやや持ち直す
- ③ AEDは販売・レンタルが堅調に推移

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期	2023/3期			2022/3期
	3Q累計	YoY	%	3Q累計	10~12月	YoY	%	10~12月
① ペースメーカー関連	3,748	▲837	▲18.3	4,586	1,218	▲352	▲22.4	1,570
② ICD関連	5,364	+230	+4.5	5,134	1,769	+29	+1.7	1,739
③ その他*1	267	+15	+6.0	252	99	+14	+16.5	85
リズムデバイス 計	9,380	▲592	▲5.9	9,972	3,086	▲308	▲9.1	3,395

\*1 AEDや舌下神経電気刺激装置を含む

続いて12ページにまいります。品目別で、まずリズムデバイスになります。

まず1番目が、ペースメーカー関連。こちらは、保険償還価格の引き下げによる単価の下落が大きかったということ、それと他社の新製品の影響を受けております。その結果、第3四半期の累計で、前年同期で18.3%マイナス、37億4,800万円となっております。

2点目がICD関連になります。T-ICDは、1Qに引き続き交換症例をメインに獲得し、堅調に推移していると。やや苦戦しておりましたS-ICDにつきましても、この第3四半期の3カ月間を見ますと、やや持ち直しているのかなという状況でございます。

それらの状況を踏まえまして、第3四半期の累計期間としては、前年同期でプラス4.5%、53億6,400万円となっております。その他、これはほとんどAEDとなりますけれども、AEDのほうも販売・レンタルともに堅調に推移しまして、前年同期比6%のプラス。リズムデバイス全体としましては、前年同期5.9%マイナスの93億8,000万円という形となりました。

**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@scriptasia.com

**新型コロナの感染拡大に加え医師の働き方改革も症例抑制要因に**

- ① AF症例数は3Q累計で前年同期比7%程度増加、10~12月では2~3%増加と推定  
働き方改革に取り組み始めた施設では、時間外や土曜の症例が制限されるケースあり  
品目別では、BeeATはAF症例数と概ね連動、EPカテーテルやEsophastarは他社の供給問題等を背景に症例数以上に伸びる
- ② HeartLight X3は、10月以降、商品供給問題が発生し、販売を制限。新規施設開拓は大幅に遅れ
- ③ スティールプルシースは大幅な増収、競合他社の影響を受けたRF Needleの減収をカバー

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期	2023/3期			2022/3期
	3Q累計	YoY	%	3Q累計	10~12月	YoY	%	10~12月
① EPカテーテル	14,611	+722	+5.2	13,889	4,830	▲84	▲1.7	4,915
② ABLカテーテル	768	▲163	▲17.6	932	272	▲103	▲27.5	375
③ その他*1	4,094	▲113	▲2.7	4,208	1,359	▲47	▲3.4	1,406
EP/アブレーション計	19,474	+444	+2.3	19,029	6,462	▲234	▲3.5	6,697

\*1 RF Needleやスティールプルシースを含む

13

続いて、EP/アブレーションにまいります。

まず EP カテーテルでございますけれども、先ほど冒頭にもお伝えしましたように、3Q 累計期間においては、AF 症例数が前年同期比で約 7%程度増加したものと考えております。10~12 月の 3 カ月が 2%からおそらく 3%程度の増加と推定しております。

今まであまり言及してまいりませんでしたけれども、医師の働き方改革が 2024 年 4 月 1 日から正式に施行されますけれども、それに先駆けて各施設が取り組みを開始しているようでして、時間外であったり、土曜であったりと、症例数がやはり制限されている状況があるようで、その影響を一部受けているところはございます。

品目別に見ていきますと、BeeAT と AF 症例の増加に連動して堅調に推移したということ。それから、その他の EP カテーテル、それから Esophastar、これらは症例増だけではなく、一部、他社製品の供給問題等もございまして、症例以上に伸びがあったということでございます。

2 番目のアブレーションカテーテル、こちらは HeartLight の X3、10 月以降に改めて商品供給の問題が発生しました。その結果、当社としても販売をある程度制限せざるを得ない状況となりまして、結果的に新規施設の開拓というのが当初の計画に対して遅れている状況がございまして、アブレーションカテーテルに関しましては、この影響がございまして、前年同期比で 17.6%のマイナス、7 億 6,800 万円にとどまっております。

**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@scriptasia.com

3番目、こちらはRF Needleですとか、あとスティーラブルシースといったものが含まれておりますが、スティーラブルシースに関しましては非常に好調に推移しております、大幅に増収をしていると。一方、競合が入ってきておりますRF Needle、この部分は減収となっておりますが、スティーラブルシースの増収の部分で一部減少をカバーしている形です。その他に関しましては、前期比2.7%のマイナス、40億9,400万円、EP/アブレーション全体としては、前年度比2.3%増の194億7,400万円となっております。

## 第3四半期実績 外科関連



### 堅調な人工血管関連に加え、脳血管領域の市場開拓が進む

- ① 人工血管、オープンステントグラフトは引き続き堅調な推移  
腹部用ステントグラフトは、シナジーのある新商品の導入が奏功し、堅調に推移
- ② 新商品の塞栓用コイルは、新規施設数を順調に拡大  
事業譲渡した血液浄化関連の売上が前期の3Q累計で231Mあり(10~12月では62M)

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期	2023/3期			2022/3期
	3Q累計	YoY	%	3Q累計	10~12月	YoY	%	10~12月
① 人工血管関連	7,608	+713	+10.4	6,895	2,771	+99	+3.7	2,672
② その他*1	173	▲91	▲34.5	265	88	+9	+12.1	78
外科関連計	7,782	+622	+8.7	7,160	2,860	+108	+4.0	2,751

\*1 血液浄化関連、人工肺関連、生体弁、塞栓用コイルを含む

14

続いて、外科関連にまいります。

1点目、人工血管、オープンステントグラフト、ここは引き続き堅調に推移しております。腹部用ステントグラフトに関しましては、従来のAFXに加えましてAltoという新商品を投入しております。非常に両製品のシナジーが発揮されておりますので、ステントグラフトに関しても非常に堅調に推移しています。

2点目が、その他のところですが。冒頭に申し上げた塞栓用コイル、これがその他に含まれております。塞栓用コイルは、もともと腹部領域に発売を開始し、今期から脳の領域、そちらのほうに本格参入しておりますが、そちらに関しては新規施設数を順調に伸ばしている状況です。

ただ、一方で、前年同期比で34.5%と大きくマイナスしておりますけれども、前年同期におきましては、既に事業譲渡した血液浄化関連で一部売上が継続しておりました。その部分が2億3,100万

## 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



ほどございましたので、その部分が今期はないことで、その他全体としては前年同期比マイナスとなっております。

外科関連トータルとしましては、前期比 8.7%プラス、77 億 8,200 万円となっております。

## 第3四半期実績 消化器/PI



### PI(インターベンション)から消化器領域へ事業構造の転換を進める

- ① 消化器関連は、大腸用ステント、胃・十二指腸用ステント、肝癌ニードルが好調に推移。胆膵領域は、一部の新製品で改善を要する点があり、課題解決に取り組む。胆管チューブステントは、発売後、好調に推移
- ② PI関連は事業規模の縮小に伴い、大幅な減収が続く

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期	2023/3期			2022/3期
	3Q累計	YoY	%	3Q累計	10~12月	YoY	%	10~12月
① 消化器関連	454	+142	+45.8	311	169	+44	+36.0	124
② PI関連*1	1,405	▲1,129	▲44.5	2,534	431	▲480	▲52.7	911
消化器/PI 計	1,860	▲986	▲34.6	2,846	600	▲435	▲42.0	1,035

\*1 薬剤溶出型冠動脈ステント「Orsiro」のほか、ガイドワイヤー、バルーンカテーテル、血管内圧測定用センサ付ガイドワイヤー、心房中隔欠損閉鎖器具などを含む

15

続いて、消化器/PI 関連でございます。

まず、消化器関連は、従来より発売しておりました大腸用ステント、それから胃・十二指腸ステント、それから肝癌ニードル、これらに関しては販売体制を強化した等の理由から非常に好調に推移しております。

胆膵領域は胆道鏡等を中心に本格参入することで、製品の発売を開始しております。しかしながら、一部製品では改善を要するような点が見つかっておりまして、それらに対して現状は課題解決に取り組んでいる状況でございます。もともと胆道鏡関連の大きな立ち上がりは見込んでおりませんでしたけれども、一部こういった改善点が出てきたことで、当初計画よりは若干、業績への寄与は後ろ倒しになる可能性があるかと認識しております。

それから、胆道鏡等よりは若干早めにスタートしてしまして、胆管チューブステント、こちらに関しましては発売以降、非常に好調に推移しております。

それから2点目、PI 関連、こちらは Orsiro の影響、それからそれ以外の製品に関しましても、徐々に事業規模を縮小という方向で動いておりますので、前年同期比で 44.5%のマイナスというこ

## 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



とで、大幅な減収となっております。以上の状況を踏まえますと、消化器/PI 全体としましては、前年同期比 34.6% マイナス、18 億 6,000 万円の結果となりました。

(参考) 事業環境 現時点の見通し

事業領域	品目	2023/3 3Q (実績)	2023/3 4Q (予想)	2024/3 1Q (予想)
リズムデバイス	ペースメーカー関連	▼ 他社新製品影響、価格競争	→ 他社新製品影響、価格競争	→ 他社新製品影響、価格競争
	ICD関連	▲ 交換症例の増加・獲得	→ 交換症例の増加・獲得	→ 交換症例の増加・獲得
EP/アブレーション	EPカテーテル	▼ 新型コロナや医師の働き方改革の影響	→ 新型コロナや医師の働き方改革の影響	→ 新型コロナや医師の働き方改革の影響
	ABLカテーテル	▼ 商品供給不安、拡販遅れ	→ 商品供給不安、拡販遅れ	▲ 商品供給不安は解消へ
	その他	→ スティーラ® ルースは好調維持	→ スティーラ® ルースは好調維持	▼ RF Needleの独占販売終了(23/3末)
外科関連	人工血管関連	▲ 堅調推移。季節性による増加	→ 堅調推移。季節性による増加	▼ 堅調推移。季節性の増加剥落
	その他(脳血管)	▲ 施設数の拡大	▲ 施設数の拡大	▲ 施設数の拡大 新商品の導入
消化器/PI	消化管関連	→ 堅調推移	→ 堅調推移	▲ 新モデル効果
	胆膵関連	- 初期臨床課題あり(胆道鏡)	▼ 一部製品のみ拡販	→ 一部製品のみ拡販
	PI関連	▼ 事業規模縮小	→ 事業規模縮小	▼ 多くの製品の販売を終了

矢印は前QからのQoQベースでの事業環境のトレンド変化を表す。(上向き、横ばい、下向きの3段階で評価)

最後、これは 16 ページです。これは今までお付けしたことはなかったんですけども、ご参考ということで、各品目別の状況、この 3Q の足元の状況から、第 4 四半期、それから来期の第 1 四半期ぐらいまでのところで、どのような動きがあるのかを示しておりますのでご参考までにご覧いただければと思います。

私からの説明は以上となります。ありがとうございます。

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

---

**荻原 [M]**：それでは、質疑応答に入ります。

それでは最初に、野村證券 甲谷様、ご質問をお願いいたします。

**甲谷 [M]**：野村證券の甲谷です。聞こえますでしょうか。

**荻原 [M]**：はい、よろしく申し上げます。

**甲谷 [Q]**：まず、一番主力の EP/アブレーションのところなんですけれども、10~12 月期は 2~3%増ということで理解できたんですけど、われわれが知りたいのは、23 年のこの 1 年の見通しとして、今のところどういうふうに期待したらいいのかを教えてくださいと思います。

結局、どの国の手術の統計を見ても、ほとんどどこもコロナ前に戻ってなくて、御社は働き方改革と書いてありますが、地域別もあるでしょうけど、医療従事者が不足しているとか、あとは診断されていない、そもそも診療所に行っていないので患者の掘り起こしができてないというような影響もあると思うんです。それぞれを御社としてどういうふうに分析されていて、23 年はどのような見通しになるのか。

併せて EP/アブレーションなんですけれども、RF Needle って、その他というのが今、第 3 四半期で 41 億円なんですけど、来年の 4 月からは RF Needle があちらに移ってしまいますので、これは大体どのぐらい減ると見ておけばいいのか、そこも補足でお願いできればと思います。これがまず 1 点目です。

**鈴木 [A]**：副社長の鈴木でございます。EP のところ、まずコロナの影響もある中で、全体的に各病院、働き方改革、特に土曜の症例ですとか、それから時間外のところ等々ありまして、一番顕著に我々が感じるのは、土日を含んで月曜日の売上となって、普通はぽっと上に行くんですけども、最近その傾向があまり見られないことを感じております。

したがいまして、症例数自体は、施設がどうのということはそんなに変わらないと思うんですけども、今までみたいな大きな伸びは、この働き方改革等々を勘案しますと、ひと頃、10%とか 9%、いろんなことありましたけど、そこまではいかないのではないかと、2023 年度も考えておりますが、一方で、コロナがだいぶ、今の第 8 波も終息してくる傾向が見える中では、ある程度の症例はその分戻ってく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@scriptasia.com



一方で、当社の業績に関しましては、最近、X3というレーザーバルーンを出して非常に好評だったんですけども、ここの供給に関する問題が非常にあって、もうしばらくといたしますか、当面まだ供給不足が改善しないことがあって、その部分においては当社の業績に大きく影響を与えているところがございます。

**山田 [A]**：2点目は私、山田からご回答をいたします。RF Needleの販売体制が変わりますので、その影響というご質問ですけれども、現状、大体、年間売上で40億円ぐらい、平均的な粗利率として粗利が16億円ぐらいある中で、2023年の4月以降でいくと、大体、販売ということで、販売協力・支援というような形になりますが、その部分は売上としては計上されます。売上としては、大体、今の売上の10分の1程度。商品の販売ではございませんので、原価がございませんので、そのまま粗利になるようなイメージを現状では想定しております。

**甲谷 [Q]**：よくわかりました。今回の特別損失って、文脈からするとカーディオフォーカスだと思っているんですけど、それは間違いでしょうか。

**山田 [A]**：おっしゃるとおりでございます。

**甲谷 [Q]**：苦しんで増資されていて、でもその持ち分が減少するというので、よくわかりました。

2点目、最後なんですけど、リズムデバイス。ここが書いてあるのが、S-ICDが3Qでやや持ち直すということなんですけど、今までおっしゃっていたのは手技が違うので、そのところはなかなか皆さんやっていらっしゃらなかった、それをもう一回、強化するという話だったんですけど、ここから期待できるのか。論文とか読んでいますと、オーバーセンシングによる不適切なショックが多いというようなのも欧米では見られるようなんです。そういうものは関係ないのか。

併せて、1月にAbbottが発表していますけど、Aveirというリードスペースメーカーが日本で発売されるということになりますけれども、そうするとペースメーカーというのは、来年さらに苦戦を見ておいたほうがいいのかも併せてお願いします。

**鈴木 [A]**：副社長の鈴木です。まず、S-ICDに関しては、日本ではその不適切作動、オーバーセンス、あまりその辺の話は出ておりません。それがクローズアップされた問題になったこともございませんので、そこは心配しておりません。

もう一つ、虚血の領域で、今までいろんな心筋梗塞とか狭心症の持病をお持ちの方に対する一次予防の効果が、効果といたしますか、やるべきだという論文が、ボストン・サイエンティフィックがHINODEというスタディーをやって証明されておまして、いわゆるインターベンション系をやっ

---

## 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



ている循環器の先生方に今、啓蒙を始めております。かなりその辺の手応えを、大きなリバウンドで取れるところまでは言いませんが、徐々にその辺の啓蒙が進んできておりますので、我々としたらその辺も含めて、さらに拡販に努めていきたいと思っております。

そしてトータルしますと、ボストンさんの次の製品が、リードレスも含めまして、まだ新製品が出ない中では、確かに苦戦といたしますか、全然ここからその先を伸ばすことが見えてこない状況がございます。したがって、大きく伸ばさずとも、少しでも伸ばしていくのが現状のところでございます。以上です。

**甲谷 [M]**：よくわかりました。ありがとうございます。

**荻原 [M]**：ありがとうございました。それでは続きまして、みずほ証券、森様、ご質問をお願いいたします。

**森 [M]**：みずほ証券の森です。よろしく申し上げます。

**荻原 [M]**：お願いします。

**森 [Q]**：スライドの 16 ページについて教えてください。EP カテーテルで、新型コロナや医師の働き方改革の影響と書いていますけれども、医師の働き方改革の本格導入が 2024 年 4 月と考えると、24 年 3 月期だけじゃなくて、25 年 3 月期も影響が出てくると見たほうがいいのでしょうか。

それとも、もう一巡がどこかで来るので、この影響というのをもうあまり考えなくていいタイミングはどのぐらいで来るのでしょうか。

**山田 [A]**：山田よりご回答を申し上げます。実際、何かそれを定量的に把握している状況ではございませんが、ただ明らかに影響が出ているという認識でございます。したがって、この先どの程度影響が出るかは、まだ読みにくいところではあるんですけれども。

それと、どこで底打ちするのかというところですけども、そこに関してもなかなか確定的に申し上げるのは難しいと。ただし、今よりやはり 24 年の 4 月が近づく、それから 24 年の 4 月以降ということでは、影響がより大きく出てくるであろうという認識ではあります。

**森 [Q]**：そうしますと、24 年 3 月期、つまり新年度についてはまだ影響が出てきて、ここ影響が出きらずに本格導入すると、さらにもう一段下がると見たほうがいいのでしょうか。

**山田 [A]**：ある程度の推測にはなりますけれども、やはり 24 年の 4 月時点で全ての施設でしっかりと対応が取りきれぬのかということ、そうではない部分もあるのかなと思いますし。そう考え

---

## 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



ますと、期中でも影響というのは出てくるのではないかと、決して楽観視はできないのではないかと考えています。

**森 [Q]**：ありがとうございます。二つ目です。胆道鏡について教えてください。いったん改良が必要になるということなんですけれども、例えばオリジナルの計画だったら、今年の4月から本格展開だったと思うんですけど、このタイミングがどのくらいずれれるんでしょうか。

**鈴木 [A]**：副社長の鈴木です。全ての製品じゃなくて、我々がメインに考えていた胆道鏡のカテーテル、それから内視鏡カメラ、この辺については根本的に直していかないといけないところが見えてきましたので、まだ再開時期をはっきりここで申し上げられませんが、ひょっとしたら1年ぐらいかかる可能性もありますし、解析と改良の進みを今見てるところでございまして、すぐに簡単に改良できるものでないことは確かです。

ただ並行していろいろと押し込んでいたものは、順調に4月以降、もう既に、現在もそうなんですけども、発売をもう開始して、そのままいける用途が立っておりますので、そこで売りを伸ばしていきたいということでございますが。先ほど申し上げましたように、メインの胆道鏡のところは少し改良に時間がかかると考えております。

**森 [Q]**：どのような内容かは、開示は難しいということですね。具体的な内容というのは。

**鈴木 [A]**：弊社はカテーテルをメインに作っているところでございますので、やはりカテーテル自体が併用で、いわゆるいろんな鉗子、カメラですとか、それから結石の破碎のプロブですとか、その辺もスムーズにいかなくちゃいけないので、その辺にちょっとした不具合が出ていると、いわゆる通過性とかもろもろですね。そのように理解していただければいいかなと思います。

**森 [Q]**：そうすると、例えば径が、確か小さい直径のところにいるいろいろな管が入るのが利点でしたという、そのコンセプト自体も変わってくる可能性があるんでしょうか。

**鈴木 [A]**：そこの可能性も否定はできません。いろいろありまして、径が太すぎることによる良くないこともあったりということがいろいろ見えてきたんですね。なのでその辺も検討課題に入っております。

**森 [Q]**：ただ、先行品に対して価格優位性とかは、多少そういったコンセプトがずれても、それはCMOSと分離しているもので、そこは競争力としては、価格での競争力維持できると見たほうがいいんでしょうか。

**鈴木 [A]**：そこは重要な点だと思っておりますので、引き続きその点は保持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@scriptasia.com

**森 [M]**：わかりました。ありがとうございます。以上です。

**荻原 [M]**：ありがとうございました。続きまして、東海東京調査センター、赤羽様、お願いいたします。

**赤羽 [Q]**：1点だけなんですけれども、今の16ページ目と、4ページ、5ページ目を見ているんですけども、この第4Qについては、16ページ目でお示しいただいたように、EP/アブレーションのマイナス要因とか、ペースメーカー、これが一巡してきて、単純に第4Qだけ見るとほぼ売上が横ばいということなんですけど、4Qにかけては、トップラインはまずまず前期並みということなんですか。

利益については、3Qだけ見ると販管費が増えているんですけど、トップラインも上がってくるので、4Qもまずまず利益が出ると、こういう見通しよろしいですか。

**山田 [A]**：山田からご回答を申し上げます。プランに関しては、やはりHeartLight X3の部分が、期初計画に対してそこを下回るところがございますけれども、業績予想の修正にございましたように、全体としては0.8%の減少なんで、おおむね期初予想どおりというところ。

それから利益に関しましては、ご指摘のとおり、販管費の部分で抑制したり、出ないものというのが見えておりますので、営業利益、経常利益の部分に関しては、期初予想を上回るということで、第4四半期、それから通期を見ております。

**赤羽 [Q]**：よくわかりました。追加で、部材関係の調達とか、全体的にはインフレなんですけれども、価格面、特に仕入れ品のこの辺はどんなふうに見ておられますか。

**山田 [A]**：引き続き山田からご回答を申し上げます。やはり為替の影響は、全く出てないということはないです。一部商品に関しては影響が出ております。ただし、移動平均等で原価計算をしているところもございますので、そこまで顕著に影響は出てない形で認識しています。

**赤羽 [Q]**：部材の為替以外の値上げとか、そういうことはあまり気にしなくてよろしいですか。

**山田 [A]**：部材に関しても、やはり世界的に供給不足のものとかに関しては、値上げをしたいという要請を受けたり交渉というのはございますけれども、その当該部材が製品原価に含める比率ですとか、そういうことを考えますと、そこまで大きな影響は現状では出てはいない認識です。

**赤羽 [M]**：大変よくわかりました。ありがとうございます。

**荻原 [M]**：ありがとうございます。続きまして、野村証券、甲谷様、お願いいたします。

---

## 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



**甲谷 [Q]**：外科関連のとこなんですけど、オープンステントグラフトって今どのぐらいの規模なのかを確認したかったんですが。なぜかと申し上げますと、結局、テルモの Thoraflex って、そろそろ 24 年 3 月ぐらいには発売されて競争状況になると。前、鈴木社長がおっしゃっていたのは、一体型なんで、日本の先生はどちらかというとフレキシビリティを好むから、一体型というのはそれほど普及しないんじゃないのかということと。

御社は多分、森之宮病院の加藤先生とかのサポートとかもあると思いますので、そういう考えでは、多分シェアはかなりキープできると思うんですけど。そうは言っても、全く影響がないというのは、かなり危険なアサンプションなんじゃないかと思っていて。今の状況でどのぐらいシェアを取られるとお考えなのか、そこを教えてくださいませんか。

**鈴木 [A]**：副社長の鈴木でございます。おっしゃるとおり、まず弊社のオンリーワンですので、年間で約 4,000 本の規模で売っております。大きなうちの柱の一つでもございます。

それから、テルモの Thoraflex がそろそろ上市される、まだ上市されたという話は聞いておりませんが、おっしゃるとおり一体型なので、位置決めが非常に難しいということで、我々はその部分、マーケットの部分は非常に大きくないと見込んでおります。

一方で、弊社が Thoraflex をまねたわけじゃございませんが、もともと持っている 4 分枝管に FROZENIX を付けたオープンステントグラフトを付けたものを、つい先ごろ発売を開始しましたので、こんなこと言っちゃいけませんけど、テルモさんが出る前にいろいろその辺を準備してきましたので、弊社としてもその部分は持っております。

したがって、それでもテルモさんのほうをちょっと使ってみようかという先生もいらっしゃるかなと思いますので、もし出たとしまして。したがって、そんなにまだ大きな侵食を受けるとは、いまだ考えておりません。以上です。

**甲谷 [Q]**：よく理解できました。40~50 億ぐらいというイメージですか。もうちょっとか。

**山田 [A]**：大体、40 億ぐらい。

**鈴木 [A]**：50 億はちょっと言い過ぎだと思いますけど、いい柱の一つです。BeeAT とか EP の片方で。

**甲谷 [Q]**：わかりました。これ多分、胸部ステントグラフトで手術件数の結構な割合を占めていませんか。

**鈴木 [A]**：ステントグラフト、そうですね。

---

#### 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



**甲谷 [Q]**：4割ぐらいやっていますでしょ。

**鈴木 [A]**：いわゆる Percutaneous のステントグラフトと、われわれがやっているオープンステントグラフト、開胸、心臓を開いてやる手術でございまして、一緒の中でいくと、4,000 というのはそれなりには大きなポーションを占めるとは思いますけども。4割はいかない、そこまでいかないと思いますけど。トータルしてですよ。正確な数字は持っていません、そこは。

**甲谷 [Q]**：どこぞの実態調査を見ていると、1万件ぐらいですから、大動脈ステントグラフト件数で。となると、御社のこれが入っているとすれば、4割ぐらい、かなりの浸透率ですね。

**鈴木 [A]**：いわゆるステントグラフトですよ。Percutaneous のやつ。それで1万ぐらいはあるんじゃないかと考えると、それは入ってないのかもしれないね。

**甲谷 [Q]**：なるほど。わかりました。それをもっと御社は強調されてもいいんじゃないかと思いましたが。

あと、カーディオフォーカス、そういえばあちらって実は、22年7月に PFA の技術を確立したというリリースが出ていますけれども、御社はあくまでも Galaxy Medical さん、これも今ややこしい状況で、Galvanize という会社になっちゃいましたけども、そこの PFA の開発を進めていくというのは、あれはただ製品を提供しているだけでしたっけ。今その PFA の取り組みをもう少し整理していただけますでしょうか。

**鈴木 [A]**：引き続き副社長の鈴木です。カーディオフォーカスの発表は、そこに取り組んでいくというぐらいの内容だったんじゃないかと思っています。したがって、私たちはカーディオフォーカスの PFA のことに関しては、そんなに期待していません。本当にできるのかなって、簡単なものではございませんので。したがって、今おっしゃいました Galaxy、今 Galvanize Therapeutics 社とのパートナーシップの中で、弊社はカテーテルの製造と供給ということでやっておりますので、お考えのとおり、Galvanize との協業を目指してやっていくということでございますので。

ヨーロッパで治験といいますか、そっちのほうに入っていく予定も聞いておりますので、そちらとやっていくつもりです。一方で、弊社独自でも結構、開発は一生懸命やっております。もちろんまだ出来上がっておりませんが、何とかして弊社でも、カテーテルじゃなくジェネレーターのほうの問題が一番ですので、その開発にはずっと取り組んでおります。簡単に出来上がってきているわけではございませんけども、それも付け加えさせていただきます。以上です。

---

## 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]**：最後もう1点だけ。胆道ステントのところで、確か REGULUS でしたっけ、あれは非常にいい製品だなと思って、胆道鏡は少しそういう改良が必要だということだったんですけど。これは書いてなかったんですが、乳頭拡張バルーン、名前を忘れましたが、あれも「黒帯」というのが技術があって、あれが非常に期待できるんじゃないかと思ったんですが。

要するに、おっしゃっているのは、胆道鏡は少し改良が必要かもしれないけど、こっち系のものはちゃんと出ていて、それなりの評価を得ているということでもいいですか。

**鈴木 [A]**：おっしゃるとおりです。ご存じのように、胆道鏡をやったときに、鉗子とかいろんなものを弊社のほうでも用意していたんですけど、それが一体でいろんな製品を供給できないということで、その辺の見直しを余儀なくされていると。今おっしゃいましたように、乳頭用のバルーン、それから REGULUS、これは自信を持って供給していくというふうに考えています。

**甲谷 [Q]**：その辺の売上はちゃんと立ってくるので、胆道鏡のところは期待しにくいので30億円という数字は難しいかもしれないですけど、ゼロにはならないということでもいいですね。

**鈴木 [A]**：そうですね。やはりそうなるかと思います。今申しあげました商品群で、そんなに大きな売上がいきなり期待はできませんので。ただ並行しまして、大腸のステント、十二指腸ステント、これをどんどん改良して新しいものを出したり、あとは肝癌ニードルも非常に好調ですのでそこも合わせて、今言った商品群で今後推し進めていきたいと考えています。

**甲谷 [M]**：よくわかりました。ありがとうございます。

**荻原 [M]**：まだ少しお時間ございますが、他にご意見がないようでしたら、以上で質疑応答を終了させていただきます。それでは、以上で電話会議を終了させていただきます。ご参加いただきましてどうもありがとうございました。

[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@scriptasia.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@scriptasia.com

