日本ライフライン株式会社

2024 年 3 月期　第 3 四半期決算説明カンファレンスコール

2024 年 2 月 2 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 3 四半期決算説明カンファレンスコール
[決算期]	2024 年度　第 3 四半期
[日程]	2024 年 2 月 2 日
[ページ数]	26
[時間]	16:00 – 16:40 （合計：40 分、登壇：18 分、質疑応答：22 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]*	大和証券	山崎　裕樹
	みずほ証券	甲谷　宗也
	野村證券	森　貴宏

*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

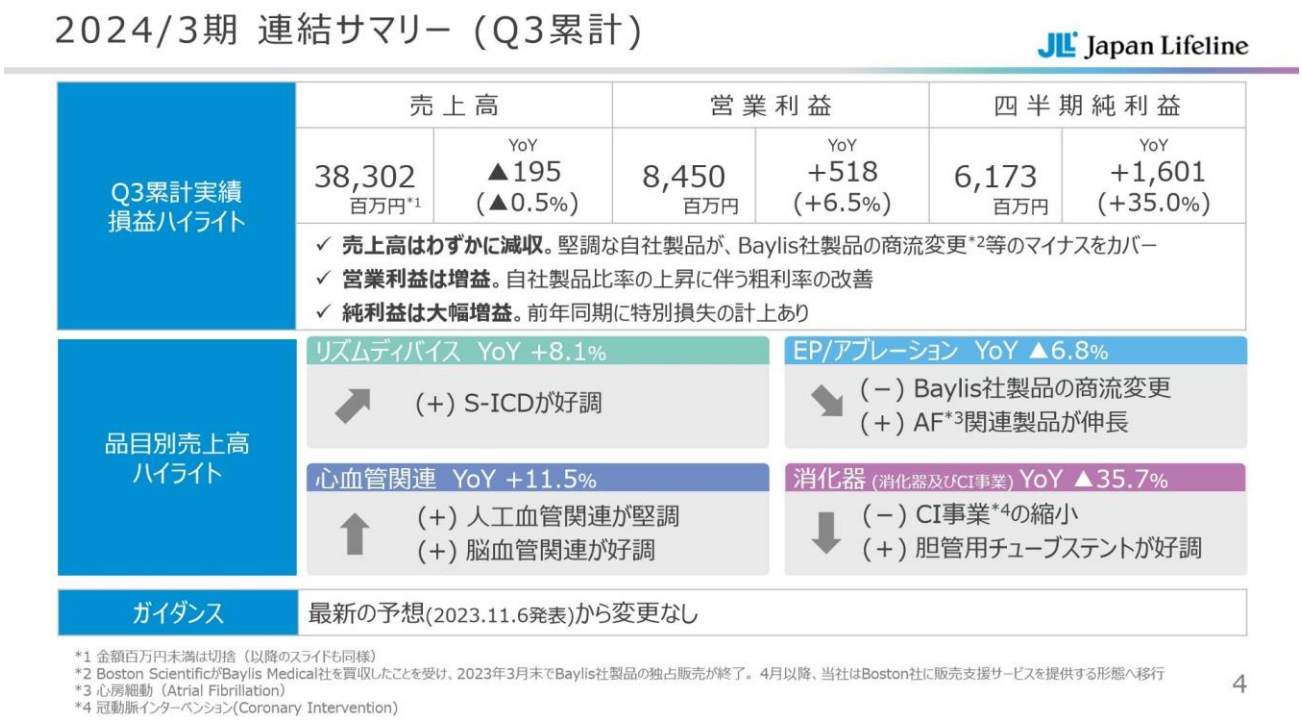
登壇

司会：皆様お待たせいたしました。本日はお忙しい中、日本ライフライン株式会社 2024 年 3 月期第 3 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 3 四半期決算説明資料について、約 20 分間説明した後、質疑応答を行います。会議全体の時間は約 1 時間を予定しております。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申し上げます。

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並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。



江川：取締役の江川でございます。私から第 3 四半期決算につきましてご報告させていただきます。お手元資料 4 ページご覧いただければと思います。こちら連結の業績のサマリーとなっております。

まず第 3 四半期累計実績、損益ハイライトをご説明させていただきます。ポイントは 3 点ございます。

売上につきましては、大幅な減収が予想されましたが、わずかな減収というところでとどまっております。堅調な自社製品売上が、Baylis 社製品商流変更などのマイナス、こういった要因をカバーした結果、1 億 9,500 万円の減収というところで、383 億 200 万円の売上となっております。

続きまして営業利益になります。営業利益につきましては、自社製品比率の上昇に伴いまして、売上総利益率が改善したことによりまして、5 億 1,800 万の増益となっております。その結果、営業利益としましては 84 億 5,000 万というところが第 3 四半期の数値となっております。

3 点目、第四半期純利益につきましては、前年同期に特別損失の計上がございました。この結果、昨年との対比で申し上げますと 16 億 100 万円の大幅な増益で 61 億 7,300 万円という四半期純利益を計上しております。

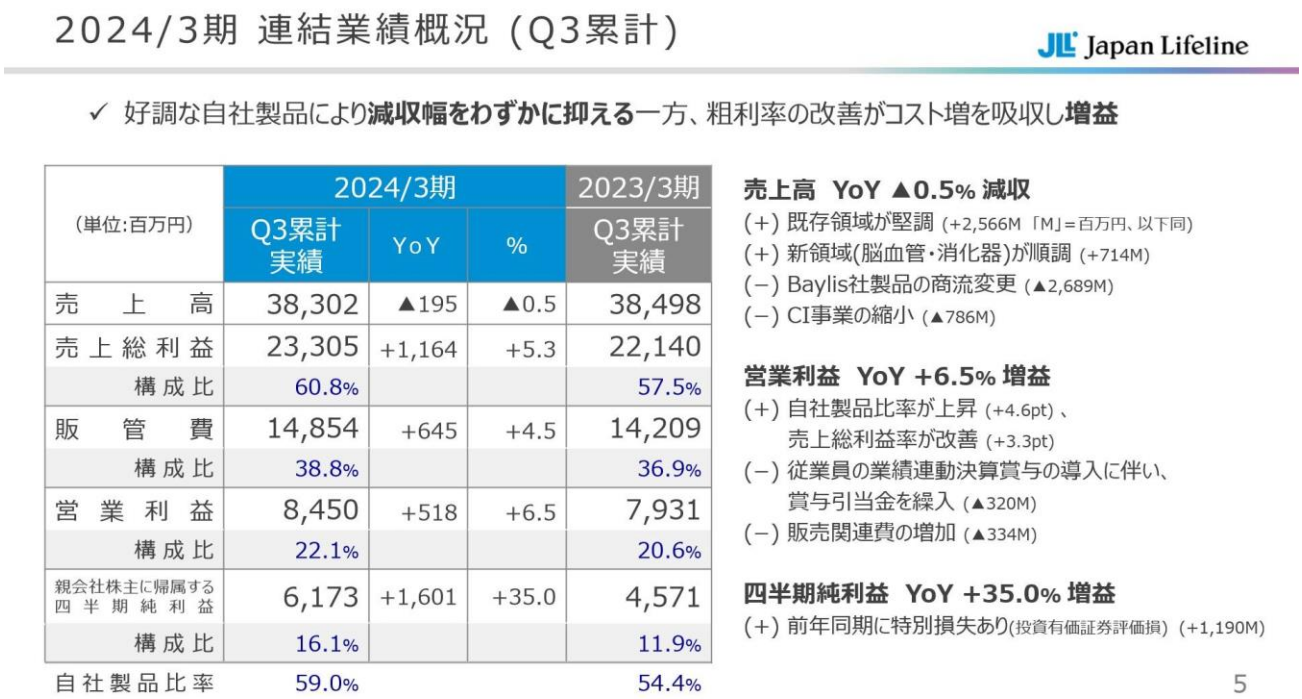
続きまして品目別の売上のハイライトとなります。まず、リズムディバイスにつきましては、主に S-ICD、この辺りが売上好調であったことから、昨年に対しまして 8.1%の増収という結果になっております。

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、弊社製品の商流変更の大幅な売上の減少の一方で、AF 関連製品、こちらの症例数が 8 から 9%増加した影響がございまして、売上が伸長いたしました。大幅なマイナスをカバーした結果、昨年対比ではマイナス 6.8%減収となっております。

3 番目、心血管関連になります。心血管関連につきましては、人工血管関連が新製品ですとか、市場の拡大の影響によりまして堅調に推移しております。また、脳血管関連、こちらにつきましては新商品の影響がございまして好調に推移しております。この結果、心血管関連につきましては昨年に対しまして、11.5%の増収となっております。

4 番目、消化器関連となります。消化器関連としましては、昨年に対しましてマイナス 35.7%という数字となっております。このうち事業終了しております、収束に向かっております CI 事業、こちらの縮小が大きく影響を出しております。一方で胆管用チューブステント、こちら消化器の売上

になるのですが、こちらが好調であったということから増収となっております。こちら消化器だけの売上の変化で申し上げますと、昨年に対し 48.2%増収という結果となっております。



続きまして 5 ページに移りたいと思います。ここからは詳細のご説明となります。

PL 全体につきましては、好調な自製品によりまして商流変更、事業終息による減収幅をわずかに抑えるという結果となっております。一方で、自社製品比率が高かったということで、売上総利益が改善しておりまして、販管費、販売の増加によるコストの増加ございましたが、こちらを吸収して、各段階利益では増益となっております。

続きまして売上、こちらの内訳のご説明をさせていただければと思います。売上につきましては、当初から予定しておりました。Baylis 社製品の商流変更と、CI 事業の縮小という減収要因があったところでございます。この一方で既存領域、こちらは堅調に伸びております。

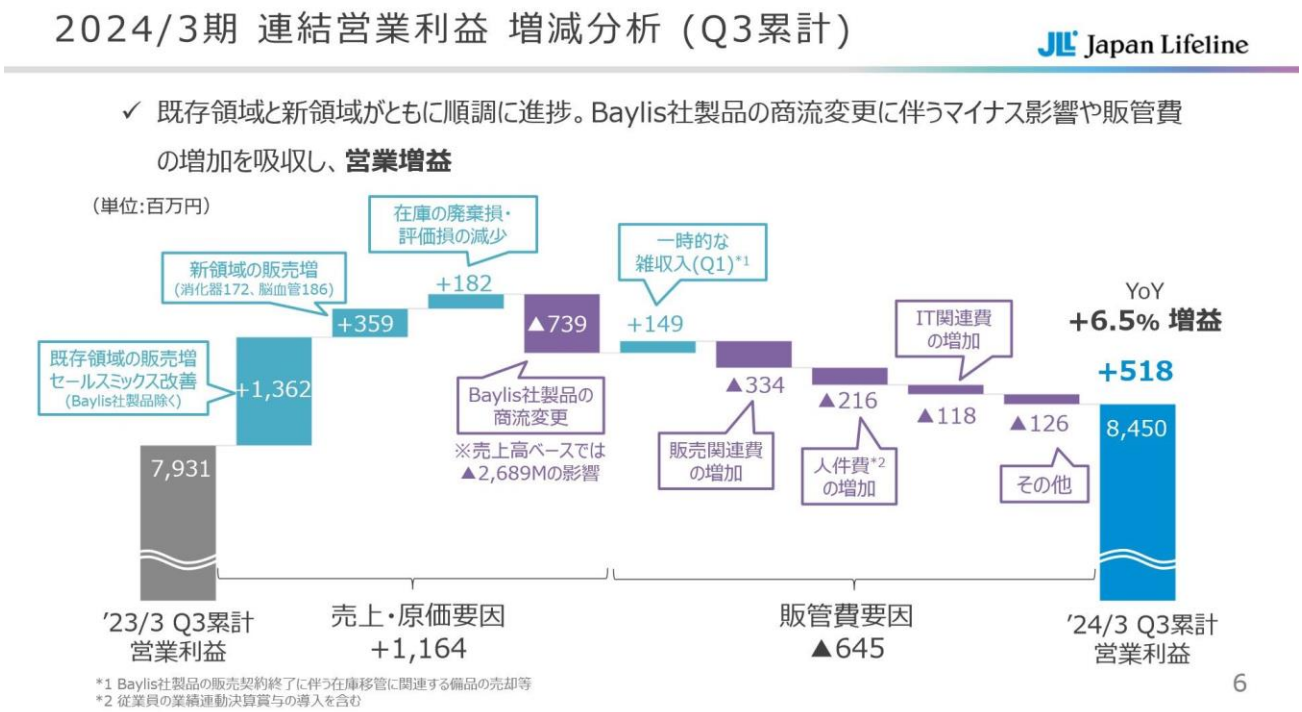
また、成長分野として位置づけております、新領域、脳血管ですとか、消化器の辺りが順調に推移しております。こういった増収要因がございまして、減収幅が縮小したというところで、昨年に対しまして 0.5%の減収の 383 億 200 万円という売上高となっております。

続きまして営業利益に移ります。営業利益としましては売上総利益までの段階では、自社製品比率が 4.6 ポイント上昇しております。この結果、売上総利益率が 3.3 ポイント改善いたしておりまして増益となっております。

売上総利益以下の販管費となります。販管費こちら増加がございまして減益要因となっております。1 点目、販売関連費用。こちらが活動の増加とともに増加している点と、あとは当初予算を上回った部分につきまして 20%を従業員業績連動決算賞与と位置づけておりますのでこちらの繰入が増加したことで、販管費が増加しております。

粗利の売上総利益の増益が、こちらの販管費の増加を吸収いたしまして、営業利益としましては、昨年に対して 6.5%増益の 84 億 5,000 万という数字で着地しております。

3 点目、四半期純利益になります。四半期純利益につきましては、昨年特別損失と有価証券評価損を 11 億 9,000 万円計上しておりましたが、こちら当期は発生していないということで、昨年に対して 35.0%の増益となりまして、61 億 7,300 万という数字で着地をしております。



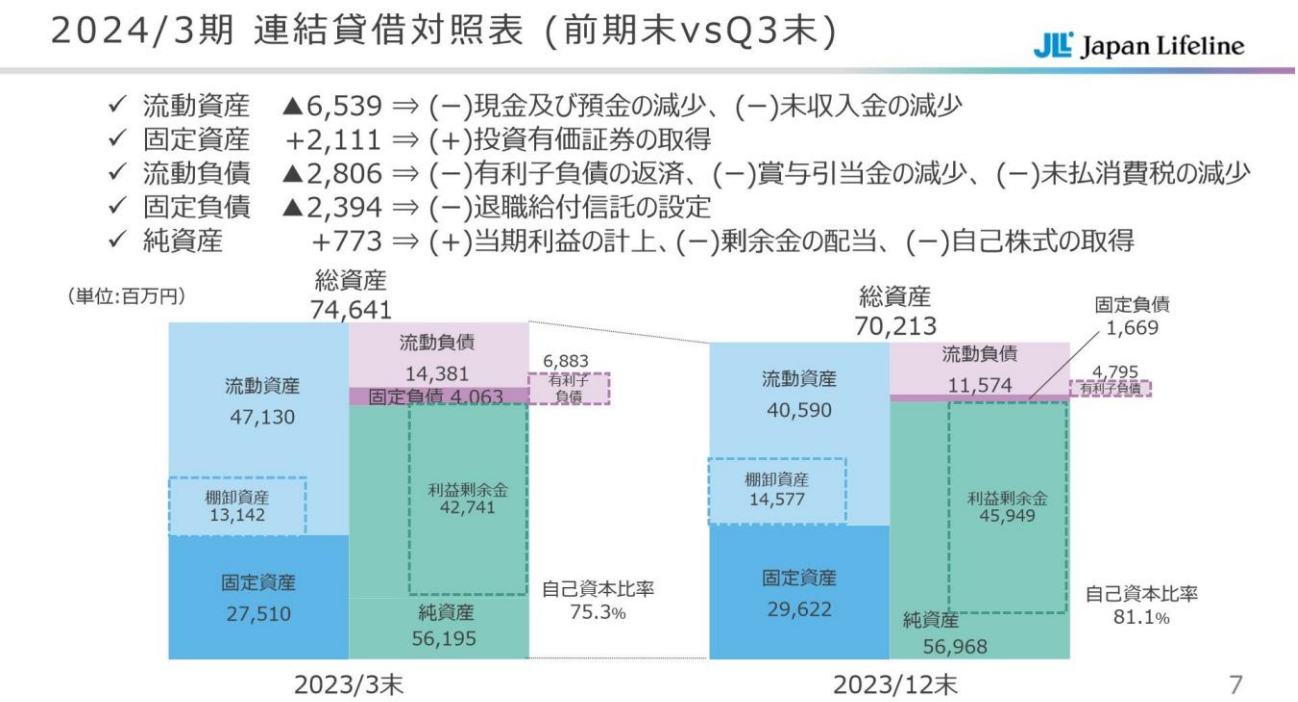
続きまして営業利益の増減分析となります。前年の営業利益の増減をこちらでお示ししております。売上総利益の要因と販管費の要因で区分しております。

売上総利益までの要因としまして、増益要因として既存領域の販売増、セールスミックスの改善と、新領域の販売増後は昨年発生しておりました在庫も廃棄損ですとか評価損、このあたりが発生しなかったというところが増益要因となっております。一方で Baylis システムの商流変更、こちらによりまして大きく減益しておりまして、11 億 6,400 万円増益となっております。

続きまして販管費の要因となります。販管費の要因としましては、第 1 四半期に計上しました商流変更に伴う備品の売却による販管費のマイナスが増益要因としてございます。一方で、活動は増加

してきたことによりまして、販売管理費用、あとは人件費の増加ですと、IT 関連費用、このあたりの増加によりまして販管費が増加しております。

この辺り含めまして販管費の要因としましては、6 億 4,500 万円減益要因となっております。売上総利益の要因と販管費の要因、足し合わせまして 5 億 1,800 万円の営業利益のプラスという結果になっております。



続きまして BS となります。

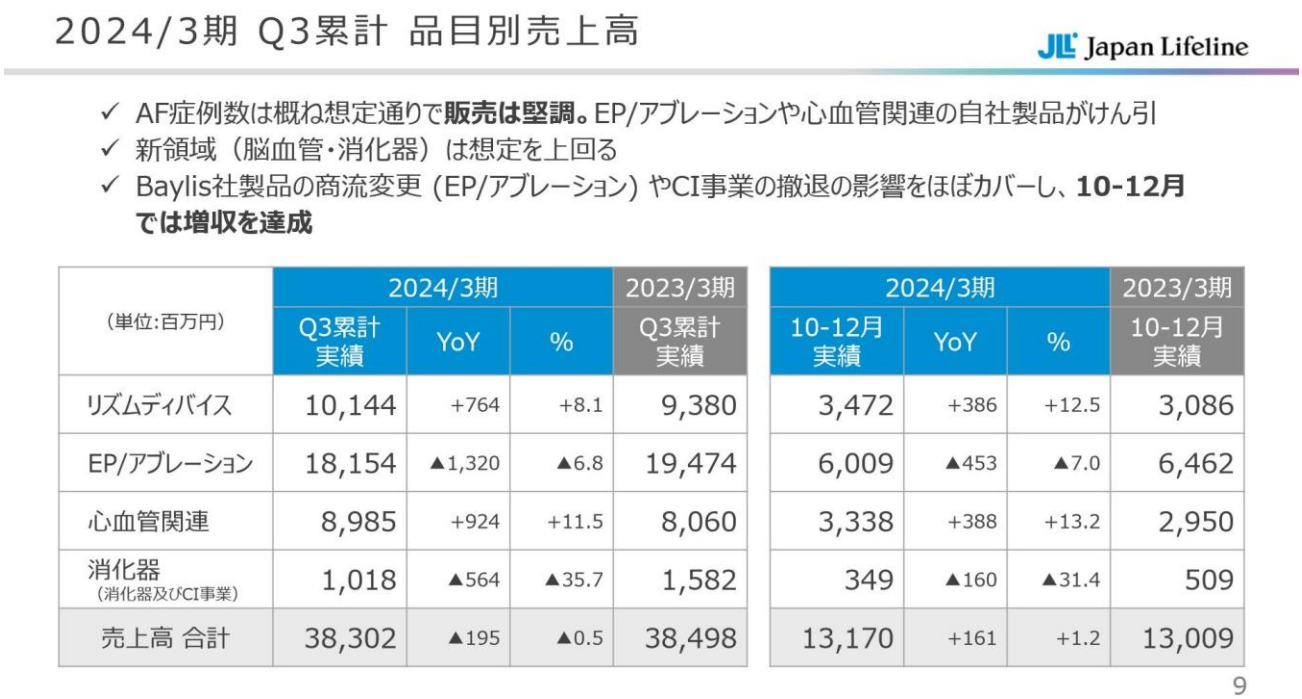
BS につきましては流動資産、こちらが主に現預金の減少なのですが、負債の返済ですとか、投資ですとか、あと退職給付信託の設定などによりまして、65 億 3,900 万円、流動資産では減少しております。

固定資産につきましては、有価証券の取得で 21 億 1,100 万円増加しております。流動負債につきましては、主に有利子負債の返済、こちらによりましてトータルで 28 億 600 万円マイナスとなっております。

固定負債につきましては、主に退職給付信託の設定、このあたりがございまして、トータルで 23 億 9,400 万円マイナスとなっております。

純資産につきましては、配当ですとか自己株の取得の還元がございましたが、それを上回る当期純利益を計上しておりまして、7 億 7,300 万円のプラスとなっております。

自己資本比率は 81.1%で、こちらも増加しております。



続きまして販売ハイライトの詳細となります。

こちら品目別売上となっております。ポイント 3 点ございます。まず 3 番目なのですが、減収要因となっておりまして、Baylis 社製品の商流変更ですとか、CI 事業の撤退、この影響で大幅な減収が見込まれておりました。一方で、上の 2 点に抱えております増収要因によりまして微減収という結果になっております。

増収要因といたしましては、EP アブレーションや心血管関連の自社製品が牽引したというところになっております。EP アブレーションにつきましては、AF 症例数、こちらにつきましては概ね想定通りの推移となっております。販売は堅調に推移しております。2 点目に新領域、成長分野とし続けている脳血管分野ですとか、消化器分野、こちらが想定を上回る売上となったことによりまして、増収要因となっております。

累計では減収の見込みが大きく抑えられておりまして、トータルで 1 億 9,500 万円減収となっております。この 3 ヶ月、第 3 四半期の 3 カ月で見ますと、昨年に比べまして 1 億 6,100 万の増収という結果になっております。

S-ICDが引き続き好調

① ペースメーカ関連は、既に販売を終了した旧モデルに自主回収が発生(Q3)、交換症例が増加
② ICD関連は、オンリーワンのS-ICDが大きく伸長。四半期ベースで過去最高
③ その他(AED関連)は堅調に推移

(単位:百万円)	2024/3期 Q3累計 実績	YoY	%	2023/3期 Q3累計 実績	2024/3期 10-12月 実績	YoY	%	2023/3期 10-12月 実績
① ペースメーカ関連	3,924	+145	+3.9	3,779	1,371	+141	+11.5	1,229
② ICD関連	5,921	+586	+11.0	5,334	2,009	+252	+14.3	1,757
③ その他*1	298	+31	+11.8	267	91	▲7	▲7.5	99
リズムディバイス 計	10,144	+764	+8.1	9,380	3,472	+386	+12.5	3,086

*1 AED関連

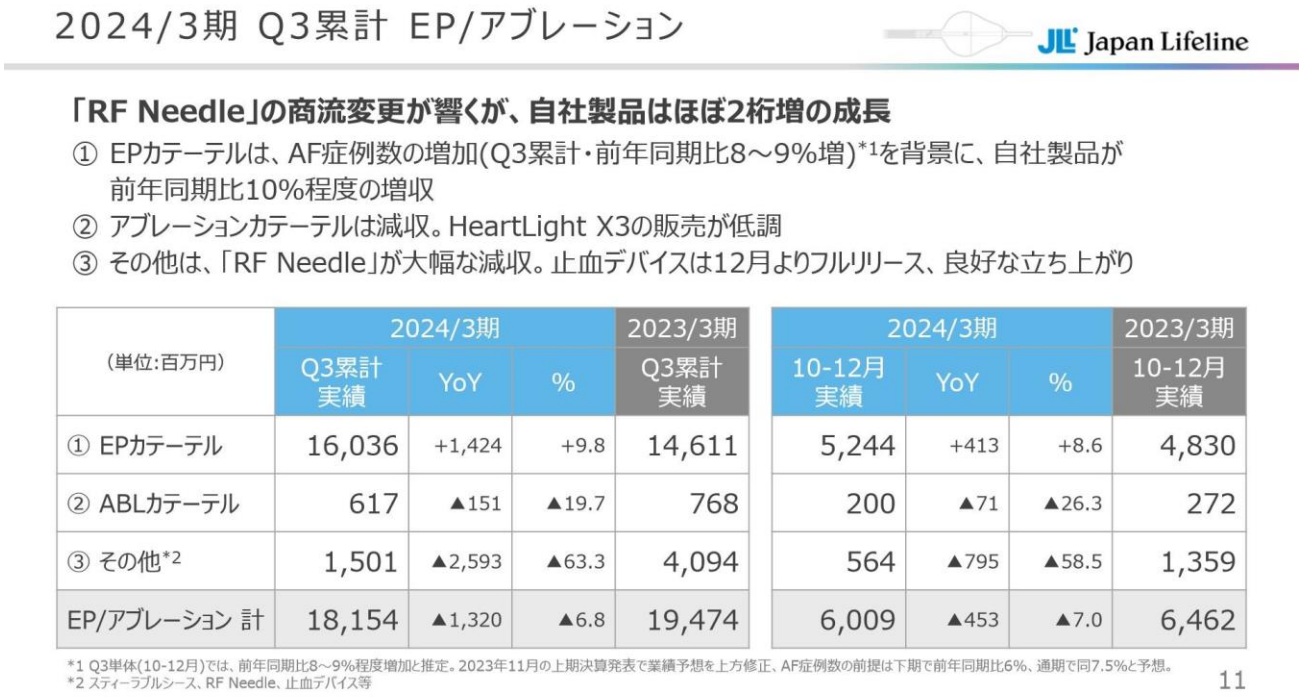
10

続きましてリズムディバイスとなります。リズムディバイスにつきましては、主に S-ICD、こちらが引き続き好調であったことから、7 億 6,400 万円の増収となっております。

ペースメーカーにつきましては、既に販売を終了しているのですが、旧モデルで自主回収が発生し、交換症例が増加したことにより、売上が 1 億 4,500 万円増収しております。

ICD 関連につきましては、オンリーワン商品であります S-ICD、こちらが大きく伸長したことによりまして、四半期ベースでは過去最高の売上となっております。その他 AED 関連も堅調に推移し、リズムディバイスにつきましては 7 億 6,400 万円増収となっております。

サポート
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



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、RF Needle の商流変更、こちらの影響が大きく響いておりますが、自社製品がほぼ 2 桁の成長となっておりまして、減収は 13 億 2,000 万円で済んだという結果になっております。

1 点目、まず EP カテーテルにつきましては、AF 症例数が前年同期比で 8%から 9%増加しております。こちらを背景に自社製品の売上が 10%ほど増収となっております。

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して、その要因としましては、HeartLight X3、こちらの販売が低調であったことが要因となっております。

その他につきましては、RF Needle の売上が入っていたのですが、こちらも大幅な減収がございました。一方で、この第 3 四半期から発売を始めた止血デバイスにつきましては、好調な立ち上がりとなっておりまして、RF Needle の大幅な減収を和らげたという結果になっております。

2024/3期 Q3累計 心血管関連

Japan Lifeline

人工血管関連は堅調、脳血管関連は成長フェーズ継続

① 人工血管関連は、安定成長が継続。OSG*1はQ3で競合の新規参入の影響があるも、市場の拡大と新製品効果を背景に四半期ベースで過去最高

② 脳血管関連は、預託施設の拡大に伴い右肩上がりの成長継続。Q1に発売した血栓吸引カテーテルは想定以上のスピードで浸透。塞栓用コイルの追加モデル投入も奏功

③ その他は、心房中隔欠損閉鎖器具が堅調

(単位:百万円)	2024/3期 Q3累計実績	YoY	%	2023/3期 Q3累計実績	2024/3期 10-12月実績	YoY	%	2023/3期 10-12月実績
① 人工血管関連	8,030	+421	+5.5	7,609	2,949	+177	+6.4	2,771
② 脳血管関連	622	+492	+377.0	130	269	+196	+270.1	72
③ その他*2	331	+11	3.5	320	120	+13	+13.0	106
心血管関連 計	8,985	+924	+11.5	8,060	3,338	+388	+13.2	2,950

*1 オープンステントグラフト(自社製品)
*2 心房中隔欠損閉鎖器具を含む

12

続きまして心血管関連になります。

心血管関連としましては、人工血管が堅調であったこと、脳血管関連の成長フェーズが引き続き好調に継続していることから、9 億 2,400 万の増収となっております。

人工血管関連につきましては、安定的に成長が継続しております。こちらの主力製品であるオープンステントグラフト、こちらにつきましては第 3 四半期で競合が新規参入しております。こちらの影響があったのですが、市場が拡大したということと、あとは当社が出しております新製品、こちらの売上増収効果というところで四半期ベースでは過去最高の数字を出しております。

2 点目、脳血管となります。脳血管につきましては、預託施設の拡大に伴いまして、売上が右肩上がりで成長しております。

第 1 四半期に発売しました、血栓吸引カテーテル、こちら当社の想定を上回るスピードで浸透しておりまして、増収を牽引しております。また、昨年から発売しております塞栓用コイルにつきましても、追加モデルを投入したことによりまして、売上が伸長しております。

その他、心房中隔欠損閉鎖器具、こちらも堅調に推移しておりまして全てでプラスという結果になっております。

2024/3期 Q3累計 消化器

Japan Lifeline

胆管チューブステントが引き続き伸長、CI事業は終了へ

① 消化器関連は、大幅な増収。胆管チューブステントの市場への浸透が進む(シェア推定10%前半)
大腸用ステント、肝癌アブレーションニードルも堅調
② その他は、CI事業の大幅縮小に伴い減収

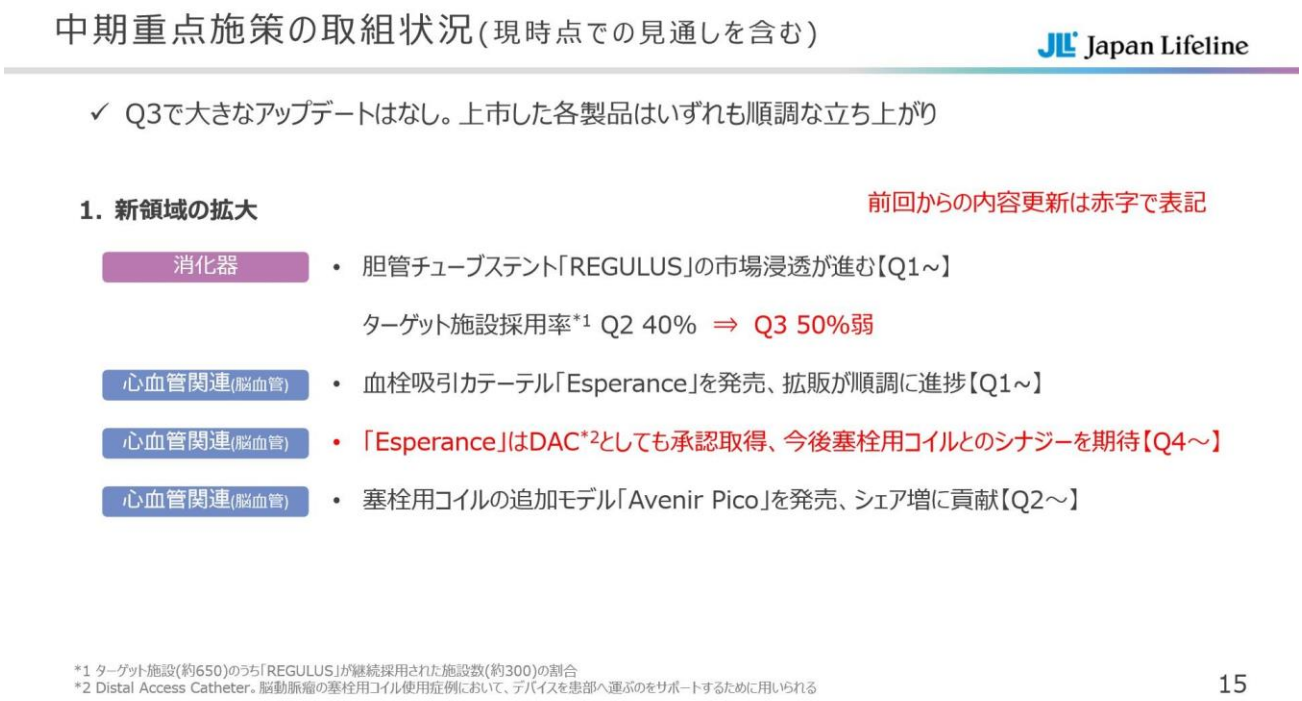
(単位:百万円)	2024/3期 Q3累計 実績	YoY	%	2023/3期 Q3累計 実績	2024/3期 10-12月 実績	YoY	%	2023/3期 10-12月 実績
① 消化器関連	682	+222	+48.2	460	238	+67	+39.4	171
② その他*1	335	▲786	▲70.1	1,122	110	▲227	▲67.3	338
消化器 計 (消化器及びCI事業)	1,018	▲564	▲35.7	1,582	349	▲160	▲31.4	509

*1 事業撤退を予定しているCI事業。薬剤溶出型冠動脈ステント「Orsiro」、ガイドワイヤー、バルーンカテーテル等を含む

13

品目別最後、消化器となります。消化器、終息した事業の CI 事業につきましては、大幅な減収となっております。一方で消化器につきましては、胆管チューブステントが市場へ浸透したことによりまして増収となっております。また、大腸用ステントですとか、肝癌アブレーションニードル、この辺りも堅調に推移しております。

この結果、消化器分野だけで申し上げますと、2 億 2,200 万円の増収、48.2%で大幅な増収となっております。



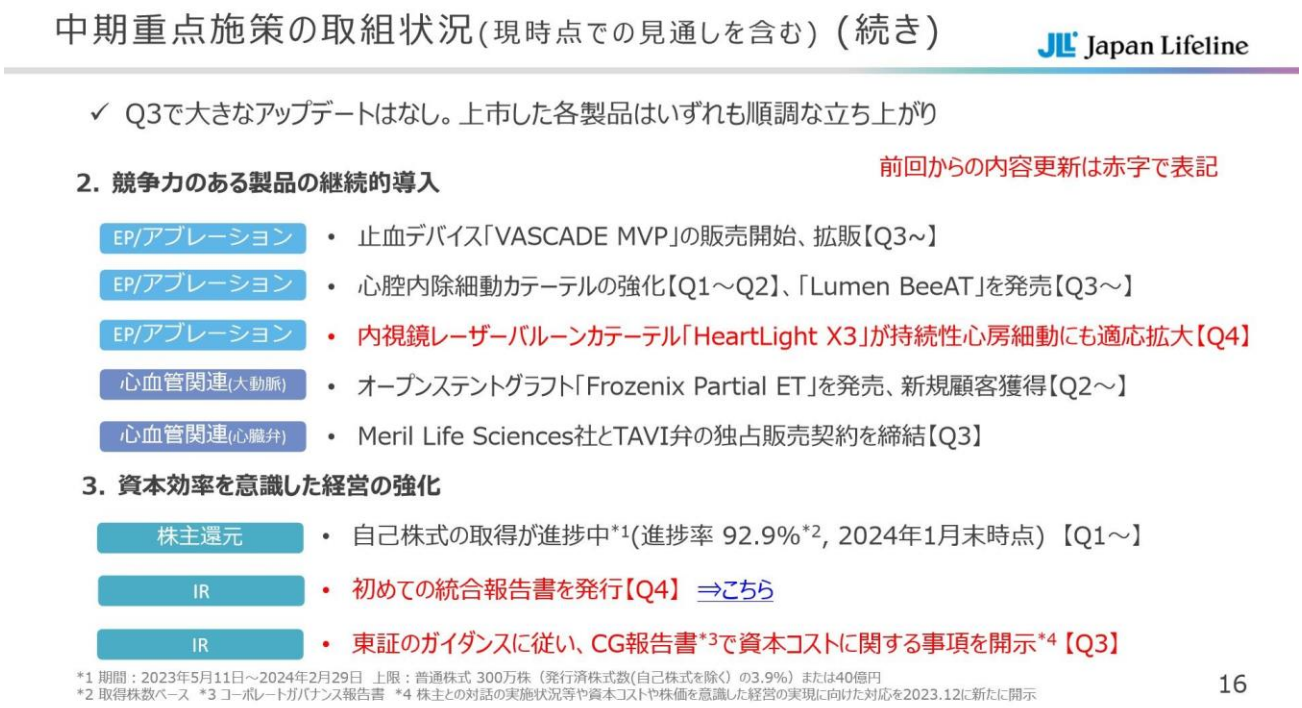
続きまして重点施策の取り組みの状況のアップデートをさせていただければと思います。

こちら第 3 四半期につきましては、大きなアップデートはございません。ただ、第 3 四半期に発売を始めた止血デバイスですとか、あとは BeeAT の新製品ですとか、こういったあたりが、堅調に順調に立ち上がっておりまして、収益を上げているという結果になっております。

まず、第一番目の新領域の拡大というところでは、胆管チューブステント REGULUS の市場への浸透が進んでおります。ターゲット施設が 40%から 50%弱へ伸長しております。

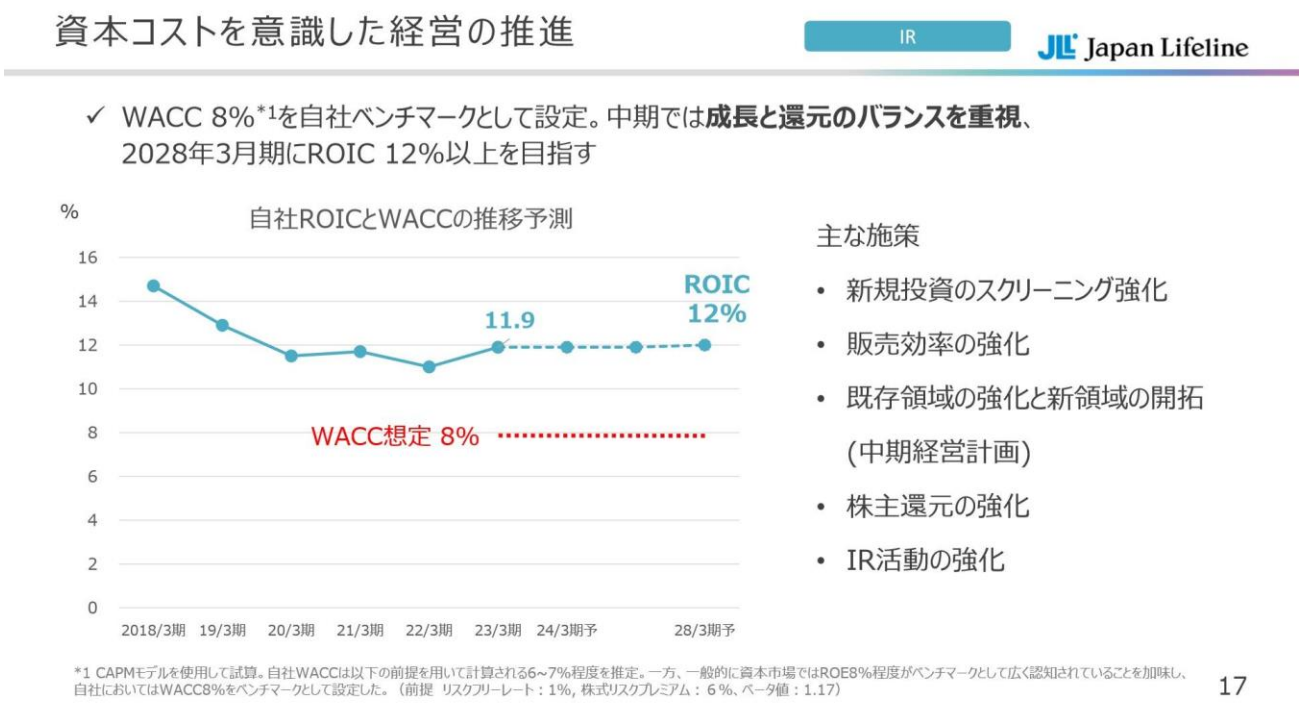
続きまして 2 番目、心血管関連につきましては、脳血管分野につきましては、Esperance、こちらがデバイスを運ぶ中間カテーテル DAC としての承認を取得しております。

こちら今後、塞栓用コイルとのシナジーが期待できるという製品となっております。



続きまして 2 番目の競争力ある製品の継続的導入というところの状況の更新をさせていただければと思います。こちら赤いところなのですが、内視鏡レーザーバルーンカテーテル HeartLight X3、こちらが持続性心房細動にも適応が拡大されているというところが、この第 4 四半期のアップデートとなっております。

3 番目、資本コストを意識した経営の強化につきましては、2 点更新がございます。1 番目、1 月 23 日に、当社初めての統合報告書を発行しております。2 点目なのですが、コーポレートガバナンス報告書で、資本コストに関する事項を開示しております。こちらにつきましては、次のスライドで簡単にご説明させていただきます。



資本コストを意識した経営の推進といたしまして、コーポレートガバナンスコードで考え方を開示しております。当社の前提としましては、当社の想定する WACC といたしまして 8%をベンチマークとして設定しております。

中期におきましては、こちらは成長と還元のバランスを重視して運営することによりまして、中計の最終期には、ROIC12%以上を目指すというところで WACC を 4%ほど超える効率を維持していくところを目指しております。そのための施策として、主に五つございまして、そちらがその下に記載した五つとなっております。

私からの説明は以上となります。

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。みずほ証券、甲谷様、ご質問をお願いいたします。

甲谷 [Q]：みずほ証券の甲谷です。1 点目ちょっと一番驚いたのが、リズムディバイスのところなんですけど、やはり S-ICD ですね、多分 TV-ICD のほうがそんなに大きく伸びてないとすると 2 割近く S-ICD 伸びたんじゃないかなって計算してるんですけれども、これちょっと一時期あれですよね。発売されて、かなりガーッと出て、ちょっとコロナとかもあって少し低迷していて、手術のやり方とかそういったものを、もう 1 回セミナーとかやってやらなきゃいけないっていう、そこでコロナになっちゃったと。

その後にセミナーもされて、あと T 波のオーバーセンシングの問題があったので、正直少し不適切な、そのショックの比率とかも高い時期もあったと思うんですけど、そういったものが全部払拭されてきたのかなっていうのが今回の印象なんですけども。

S-ICD に関しては、これはもうあまり心配ない、今後も高い成長を続けていけるのかなっていう見方でいいのか。

あとこれ EV-ICD という競合のものもどっか出てくる、25 年ぐらいに出てくると思うんです。その辺の見方について正しいのかどうかちょっと教えていただけますか。これ一点目です。

鈴木 [A]：今の甲谷さんのご質問に対して、S-ICD の状況ですけども、おっしゃるようにコロナが収束って言いますか、かなり沈静化してる中で、弊社としましても、いわゆる拡販にするべくイベント、それからいろんな施設でやっぱり攻勢をかけていきまして、改めて S-ICD の良さが認識されてきているということは、実績が示す通り、われわれも非常に感じております。

おっしゃるように、20%ぐらいの伸びを示しておりますし、ICD っていう中で見た場合に、トランスビーナスの TV-ICD はそんなに変わりはないので、S-ICD が伸びてる部分で、トータルでは 30%以上のシェアを今、持ってると考えております。

それから最後に出た EV-ICD、メドトロニックのやつは、おそらく今年よりも来年ぐらいになるんじゃないかなとわれわれ読んでおりまして。

製品のクオリティっていいますか、弊社の S-ICD 自信持っておりますので、今年 1 年さらに競合他社が出す前に、更に伸ばしていきたい、伸ばせると考えております。

それで今年 1 年、更にちょっと注力していきたいなと考えております。以上です。

甲谷 [Q]：フォローアップですけど、ペースメーカーのほうの競合の動きもちょっとお伺いしたいんですが、やはりリードレスって今、正直言って VDD とか、かなり限られた症例に限定されてるんですけど、多分来年になってくると DDD ができるようになる二つ、右心房と右心室かな、がペーシングできるようになるので、そうするとさすがにマーケットがガーンと広がりますから、ちょっと影響が出てきてしまうんで、ボストンさん、これ持ってないとすると、この辺はどう今なんていうか、その 24 年ぐらい出てくるっていう見方でいいんですかね。

鈴木 [A]：24 年というと今年ですので、今年の日本の市場へのリードレスの導入は、それはちょっと無理ですね。ボストンさんが、日本でおそらく何例かの治験もやると思いますので、もう少し時間かかると考えております。

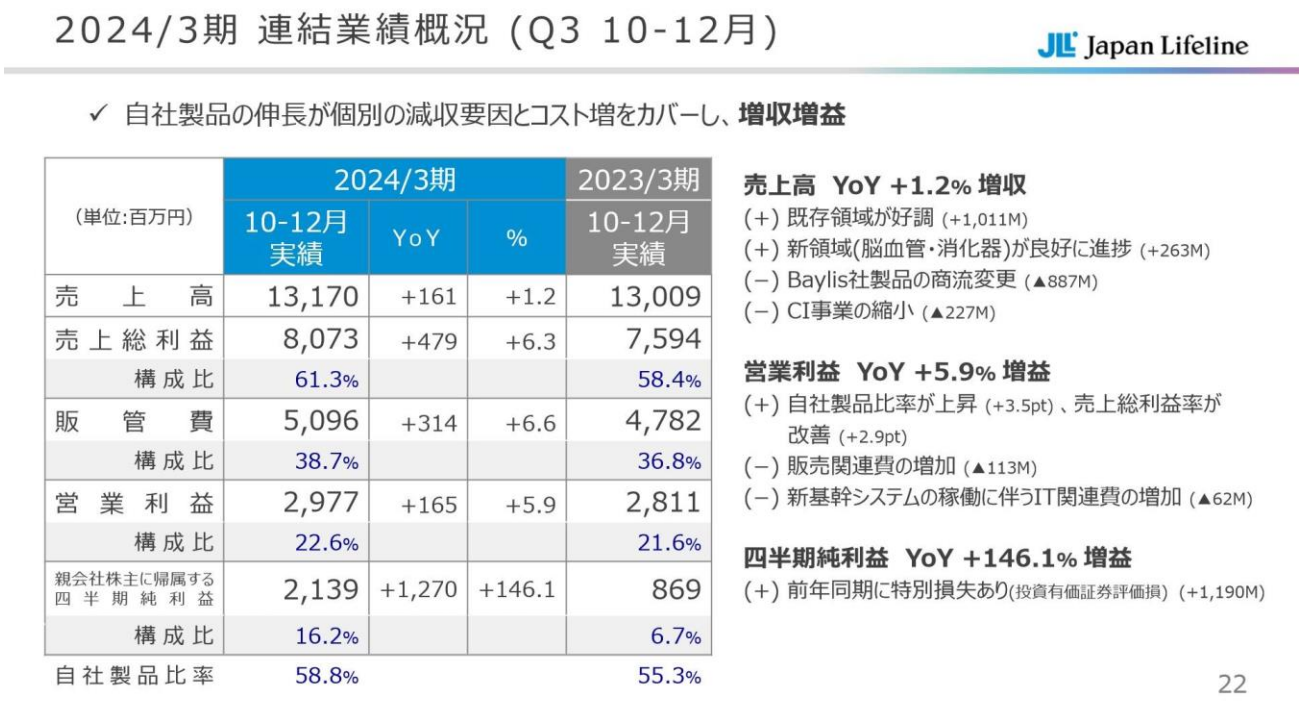
おっしゃりますように、リードレス、かなりいわゆる新規植え込みに関しては、増えてきてると考えておりますので。確かにここはわれわれ持っておりませんので脅威な部分ではございますが、ただしまだその手技的に、まだまだどこの施設でもやれるっていう手技じゃありませんし、少なからずそういう植え込み時のリスクっていうのはまだ追っている状況でございますので。

そこは一遍にガッと広がるということまでは、われわれは想定しておりません。以上です。

甲谷 [Q]：すいません、ちょっとお伺いしたかったのは、Aveir DR と Micra AV2 ですね。競合の製品が多分 24 年、今年の後半ぐらい出てくるのかなと思ったんですけど、そういう見方でいいですかね。

鈴木 [A]：そうですね。はい。それ、他社の情報ですよね。それでよろしいかと思います。

甲谷 [Q]：分かりました。2 点目最後ですけど、ちょっと自社製品比率、ぜひ可能であれば第 3 四半期だけってございます？多分これ 57 か 56%ぐらいだと思うんですけど、それ分解して考えると、オープンステントグラフト、非常に好調ということで、ちょっとここをお伺いしたのが、これいつも迷うのが、これそういえば十何年前に山田さんと話してて、ウベ循研買収されたと、これすごく売れるといいですねっていうような話をしてたような気がしたんですけど、今やかなり大きな製品になって、市場の 4 割ぐらい、もうオープンステントグラフトっていうことで、ただ全部が全部オープンステントグラフトっていうのもあれなので、一体これいつまで成長できるのかっていうのも含めてちょっと教えていただけます？



江川 [A]：自社製品比率、こちら第 3 四半期だけで申し上げますと 58.8%となっております 。お手元、22 ページのこちら記載させていただいてる数字となっております。

鈴木 [A]：オープンステントグラフト、確かに今、4,000 例ぐらいある中で、かなり市場、いわゆるオープンステントグラフトを使うところに関しては、かなりのレベルまで来てると思うんですけども、プラスうちも新しい製品、フローゼニクスのパーシャルというものと、4 分岐血管とオープンステントグラフト、二つつなげたものを、これテルモさんも出してきたんですけども、それをもってさらに大きな市場の伸びを示すとは思っておりませんけども、まだまだ増やしていけるんじゃないかなと考えておりますが、大きく伸びるという点では、そういう読みはしておりません。以上です。

甲谷 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：続きまして野村證券、森さん、お願いいたします。

森 [Q]：野村證券、森です。よろしくお願いします。

二つあります。自社品比率のところですけれども、リズムディバイスはどうしても他社から入れてこなきゃいけないので、これを除くと実質 8 割ぐらいあると思うんですけれども、リズムを除いた自社品比率を開示して、実際にその自社品がちゃんと上がっていってるんですよっていうストーリーは出していただくことはできるでしょうか？

江川 [A]：そうですね。すいません。ちょっと手元にこの数字を持っておりませんので、それちょっとこちらは検討させていただければと思います。

森 [Q]：ありがとうございます。よく言われるのが、自社品比率が 6 割ぐらいで他社より低いと。ただ実質、リズムを除いたら 8 割ぐらいあるので、そこは正当に評価されるべきかなとは思うんですけれども、もし可能でしたらそういった見せ方も考えてください。

二つ目です。4 月からの改定の影響がどのくらい出そうかっていうことを、今お話できる範囲でお願いします。過去 22 年 4 月との比較を含めてお願いします。

鈴木 [A]：今度の保険償還の改定については、われわれ内示は受けましたけども、これは申し訳ございませんけど、外にまだ出せる状況ではございませんので、控えさせていただきたいと。

ただ一つ言えますことは、医療機器に関しましては、4 月、今回 4 月じゃなくて 6 月からの改定ということになるであろうとわれわれは考えております。

したがいまして、細かい点についてはまだここで申し上げることはできません。ご了承ください。

森 [Q]：ありがとうございます。ちなみに 22 年 4 月のときは、どのくらいのインパクトだったんでしょうか？

江川 [A]： 22 年 4 月のときは、売上大体 4%、20 億ほど減収となっております。

森 [M]：ありがとうございます。以上です。

司会 [M]：続きまして、大和証券、山崎様お願いします。

山崎 [Q]：大和証券、山崎です。1 点お願いします。1 点目が EP カテーテルのところについて教えてください。ビートにつきまして競合状況につきまして何か変化がありますかというところをご確認したいところと、あと EP カテーテルのところで。他社さんが部材不足でちょっと困っているという状況があったと思うんですけれども、その状況に何か変化はありますかというところを確認させてください。

鈴木 [A]：まずビートの件ですよね。競合他社さんが確かに出してきてちょっと使ってみましょうかという話が出てきておりますが、まだまだ浸透率は非常に限定的でございます。われわれの見立てとしては、まだ市場の 1%から 2%の中で使用されてると、予想想定しておりますし、圧倒的にまだうちの製品が使用されております。

付け加えますと、弊社カテーテルのいろんなバージョンを持っておりまして、そこにつきましても、カテーテルの中にルーメンを作った、ルーメンビートというものを出しておりますし、それからIVCってフェモラールですね。足の静脈からアプローチする用のカテーテルも改良版をこの4月には大々的に出していけると考えておりますので、まだまだそこは、われわれが築いてきた市場ですので、しっかり守っていけると考えております。

それから、部材の関係、他社さんの部材の供給の問題で、いろんな供給不足が出ているようです。その状況は現在もございます。

うちも一時ちょっと物がない、部材の不足ということがあったんですけども、それも今は既に解消されてきておりますので、弊社においては部材不足による市場への供給不足っていうのはもうございません。以上でございます。

山崎 [Q]：よく分かりました。ありがとうございます。2点目が胆膵のところについて教えてください。チューブステントにつきましてスライドの補足のところで、4Qにはこのシェアの拡大が一巡するというお見通しを示していただいておりますけれども、これはターゲットとなるような施設を想定よりも早く刈り取れているからという理解でいいのかということと、あと来期以降につきましてはここの領域はどうでしょう。微成長ぐらいが続くような想定でいればいいのかというところは教えてください。

鈴木 [A]：はい。おっしゃっていただいているようにですね、かなり、弊社のこのチューブステント、プラスチックステントを伸ばしておりまして。現在、10から12%のシェアを持ってるという状況でございますので。

もちろん他社の巻き返し等もあるでしょうけども、10、12%でわれわれも満足してる場合ではございませんので、さらに伸ばしていきたいなと思っております。

現在、対象施設が650ぐらいあるのかな。この中で50%ぐらい使っていただいてるんですが、やはりルーティンで使っていただけるようにしていかなきゃいけませんので、まだ伸ばせるんじゃないかなと考えておりますけども、今期、ググッと伸ばしたような勢いっていうのはさすがにそこまでは難しいかなと思っております。よろしいでしょうか。



山崎 [Q]：承知いたしました。それではこの 24 ページのスライドのところで 4Q とあと来期の 1Q につきまして、この胆膵は何でしょう。矢印が横になっておりますけれども、実態としてはこの矢印の向きとしては上方向なんですけれども、これまでのように大きな上の傾きではないよというようなそんなイメージでいればよろしいでしょうか？

鈴木 [A]：そうですね、胆膵の場合はチューブステントのところは、この出てるように、まだ伸ばせると思いますが、右 45 度の伸びでいくかっていうと、ちょっとあれですけども、この辺もちょっと控えめに出してると言っても、思われても仕方ないかなと思います。はい。まだ伸ばせると思ってます。

山崎 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。私からは以上になります。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

ただいまご質問をお受けしております。どうぞお寄せください。それではみずほ証券、甲谷様お願いいたします。

甲谷 [Q]：みずほ証券の甲谷です。すいません、ちょっと追加で申し訳ないんですけれども、今ちょっと Esperance なんですね。

これ吸引カテーテルで、非常に好調に推移されてるんですけど、この預託される施設が増えてるって、これ多分脳梗塞なので。なんていうんですかね。ていうのは、結構都内の病院とかだと、競合

さんの製品がかなり入っちゃってるんじゃないのかなと思っているんですけど。そういったところのシェアを奪っているのか、それともあまり今まで脳梗塞にちょっとそこまでできていないところが、取られてるのかって、どういうふうにこれ考えたらいいんでしょうか？まずこれが一点目です。

鈴木 [A]：はい。今までやってないというところじゃなくて、やはり既存の大きな施設等にですね、入り込んでるとわれわれは考えております。

というのはやはりこの Esperance のカテーテル自体、非常に評価が高いことがございますので、やはり使い勝手がいいと、いわゆる脳の細い奥の方まで持っていくために、やはりカテーテルの何て言うんですかね。クオリティは一番求められるところでございますので。そういう部分で入り込んでると、われわれは考えております。

甲谷 [Q]：分かりました。これ一番意外だったのが今回これ 15 ページにありますけれども、Distal Access Catheter として承認取得されてと。脳から、これって手首、親指の付け根ですよね。入れて、上腕動脈から出て、頚動脈に行くのに U ターンして脳に入って、で一回吸引、血栓を吸引するっていう、何かなんていうんですかね。かなり難しい手技なように見えるんですけど。

ただ一方で、これ最近メドトロニックのリストっていう脳のラディアルの製品も承認、日本で承認されてますので。多分こういうニーズが意外とあるのかなと思ったんですが、これってどうでしょう。これが少し競合的アドバンテージになるのか。それともあくまでもちょっと、ちょっとしたラインナップの拡充なのかって。これどういうふうに考えたらいいんでしょうか？最後です。

鈴木 [A]：はい。私もそこまで他社の製品のことは詳しくないんですけども、甲谷さんがおっしゃってるのは、それ上腕っていうのは、ラディアルアーテリーのアプローチのことをおっしゃってるのかなと思うんですけども、弊社の今ラインナップはラディアル、上腕から行くアプローチのものは持っておりませんが、ラディアルからのアプローチもやはりある程度の市場があるというのは認識しておりますので、そこについてはわれわれも何て言うんですかね、課題として認識しておりますので、いつ、それらの製品が出るかっていうのはまだ言えるような状況にありませんけども、われわれとしてもそこはしっかり認識しております。

甲谷 [Q]：はい。分かりました。ディスタルアクセスっていうのは、これ親指の付け根からじゃないんですか。

鈴木 [A]：いや、これフェモラルアプローチだと思いますね。

甲谷 [Q]：また違う何かディスタル、すいません。失礼いたしました。

鈴木 [A]：はい、エスペランスからさらに、奥に持っていくようの。

甲谷 [Q]：そういうことですね。分かりました。さらに奥に進むということで、実際今の御社の強みをさらに何て言うんですかね。強化するような形なんですね。

鈴木 [A]：はい。おっしゃる通りです。

甲谷 [M]：すいません。勘違いです。ありがとうございます。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。ではまだお時間ございますが、他にご質問ないようですので、質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして電話会議を終了したいと思います。ご参加いただきました皆様、どうもありがとうございました。

話者 [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。