日本ライフライン株式会社

2025 年 3 月期決算説明会

2025 年 5 月 8 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]	2025 年 3 月期決算説明会
[決算期]	2025 年度　通期
[日程]	2025 年 5 月 8 日
[ページ数]	47
[時間]	10:00 – 11:12 （合計：72 分、登壇：43 分、質疑応答：29 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）
取締役 常務執行役員 統括事業本部長	村瀬　達也（以下、村瀬）
取締役 常務執行役員　経営管理本部長	江川　毅芳（以下、江川）

取締役 上席執行役員 不整脈事業本部長　　伊藤　孝志（以下、伊藤）

[アナリスト名]*	野村證券	森　貴宏
	みずほ証券	甲谷　宗也
	UBS 証券	葭原　友子
	大和証券	加藤　杏奈

*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

篠原：皆様、お待たせいたしました。本日、司会進行を務めます、経営企画部の篠原です。本日はお忙しい中、日本ライフライン株式会社の 2025 年 3 月期通期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。

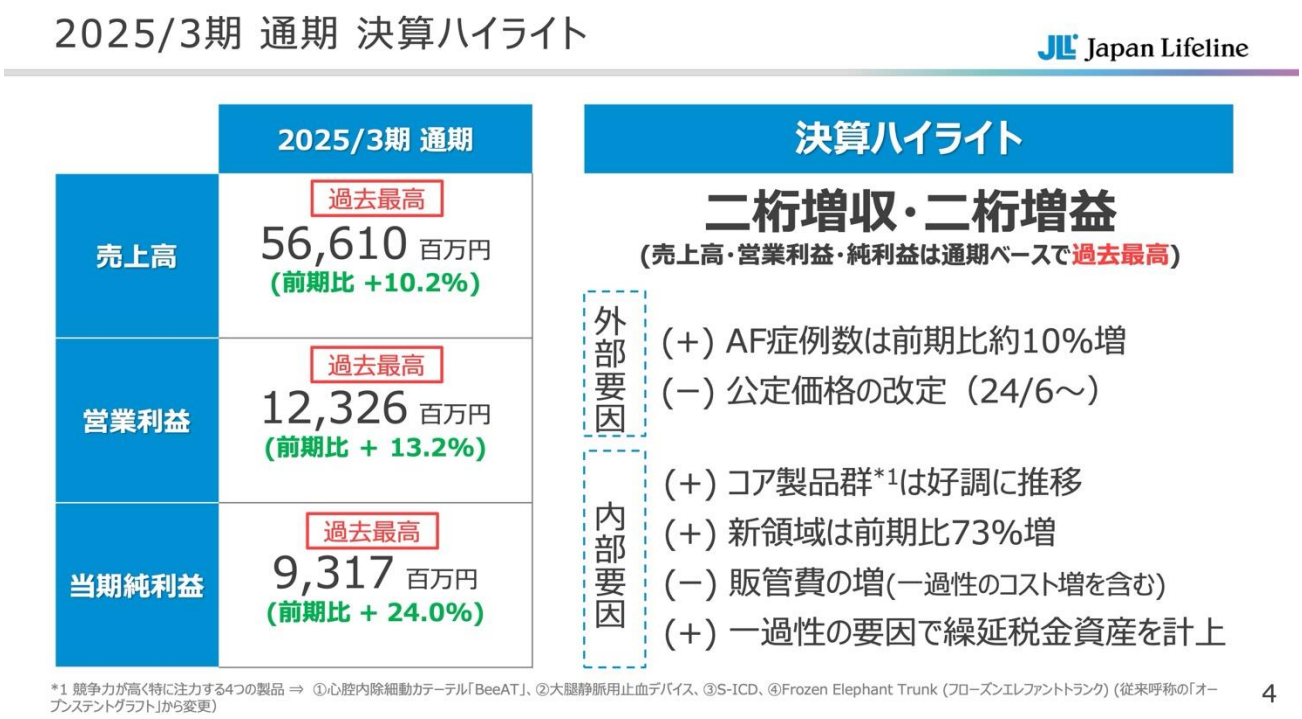
本日の説明会には、代表取締役社長の鈴木啓介、取締役常務執行役員の村瀬達也、取締役常務執行役員の江川毅芳が出席しております。

これより、IR 担当取締役の江川、そして社長の鈴木、取締役の村瀬から 2025 年 3 月期通期決算、2026 年 3 月期通期業績予想および中期経営計画の進捗について合計 60 分間のプレゼンテーションの後、質疑応答を行います。会議全体の時間は、約 90 分を予定しています。

ご説明は、昨日ホームページに掲載した決算説明資料に沿って行いますので、ご覧いただければと思います。

会議を始める前に、皆様にお断り申し上げます。これから行う説明では、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：常務の江川です。私から、資料に従いましてご説明させていただきます。

2025 年 3 月期の業績の結果となっております。

こちらは、2025 年 3 月期の決算ハイライトです。2025 年 3 月期の業績としては、売上高が 566 億 1,000 万の前期比で 10.2%のプラス、営業利益で 123 億 2,600 万の前期比で 13.2%のプラス、当期純利益についても 93 億 1,700 万と、前期に対して 24%プラスとなっています。こちらは、全ての指標において二桁増収増益となっており、過去最高という結果となっています。

この好調の要因は、マイナスの要因としては、公定価格の改定があり、こういったマイナス要因があったのですが、一方でプラス要因として、AF 症例の大幅な伸長や、コア製品、新領域の好調に加え、当期純利益で申し上げますと、第 4 四半期に特殊要因による繰延税金資産の計上があったことにより、当期純利益がプラスという結果になっています。

2025/3期 通期 連結P/L

Japan Lifeline

✓ 売上高および各利益は通期ベースで過去最高

(百万円)	2024/3期 通期	2025/3期 通期	前期比	前期比%	コメント
売上高	51,384	過去最高 56,610	+ 5,225	+ 10.2	(+) 症例増による販売増 (+) 新領域の拡大
売上総利益	30,986	過去最高 34,191	+ 3,204	+ 10.3	(−) 公定価格の下落 (+) 自社製品の原価低減 (+) 在庫の廃棄損・評価損の減少 (前期比▲119M) ※M=百万
%	60.3%	60.4%		+ 0.1pp	
販管費	20,094	21,864	+ 1,769	+ 8.8	次ページで詳細説明
営業利益	10,892	過去最高 12,326	+ 1,434	+ 13.2	次ページで詳細説明
%	21.2%	21.8%		+ 0.6pp	
当期純利益	7,515	過去最高 9,317	+ 1,801	+ 24.0	(+) 税額控除の適用 (+) 繰延税金資産の計上*1 ※税負担率22.5%
%	14.6%	16.5%		+ 1.9pp	
自社製品比率	58.8%	57.4%		▲ 1.4pp	脳血管・止血デバイス等の仕入品の拡大*2
海外売上高比率	1.4%	1.9%		+ 0.5pp	
1株当たり利益	98.73円	131.43円	+ 32.70円	+ 33.1	(+) 発行済株式数*3の減少

*1投資有価証券の評価損に係る一時差異が予測可能な期間内に解消する可能性が高くなったことで繰延税金資産351百万円を計上 *2 仕入商品の売上高は前期比14.0%増加 (自社製品は同7.5%増加) *3 期中平均・自己株式を除くベース

こちらは、連結の P/L です。前期比較で表示しています。売上高については、脳血管や止血デバイス、こういった仕入商品の伸長により、自社製品比率が 1.4 ポイント低下しています。海外売上高については、海外への取り組みが功を奏し、0.5 ポイント伸長しています。

営業利益までの詳細については、次のページでご説明します。

営業利益以下については、特にこの当期純利益のところで、税額控除の増加と特殊要因による繰延税金資産の計上により税金費用が減少したことから、当期純利益が増加しています。

この特殊要因による繰延税金資産の計上は、過去に減損を行いました非上場株式が上場株となり、売却可能となったことから、投資有価証券の評価損に対する繰延税金資産を 3 億 5,100 万、第 4 四半期に計上したことにより税金費用が減少しています。

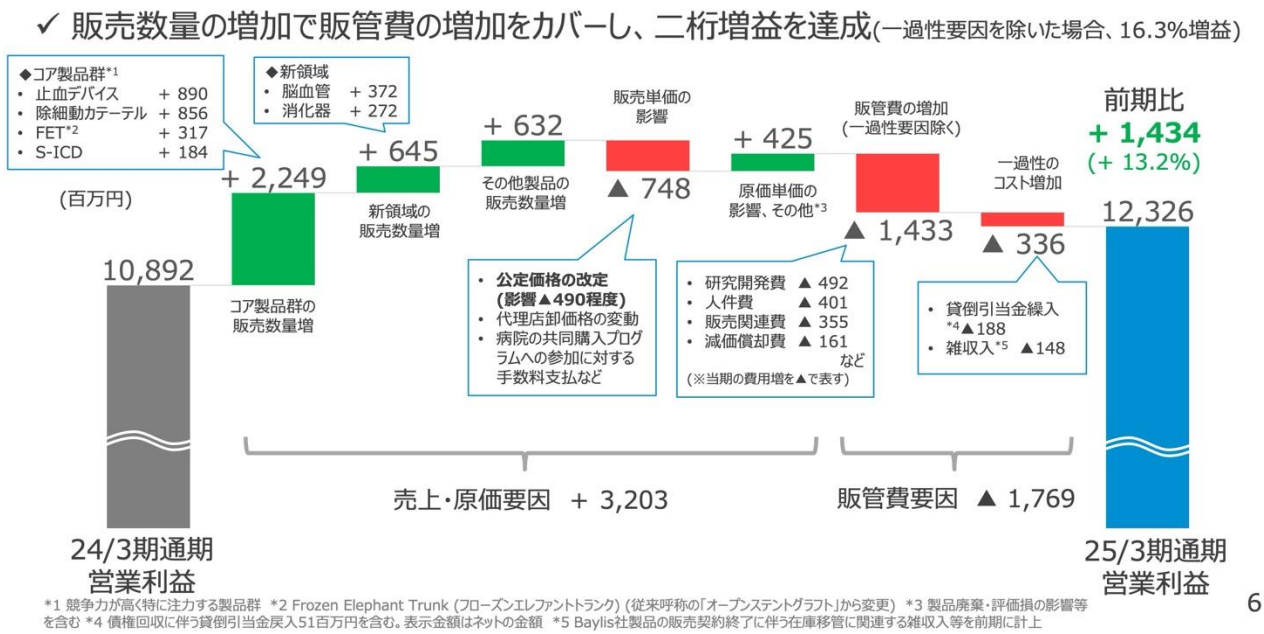
これにより、当期純利益は 24%増益となり、営業利益の伸びに対して大きく伸長したという結果になっています。

なお、1 株当たり利益については、さらに大きな成長率となっていますが、こちらは自己株式の取得もあり 131.43 円と、33%の伸長という結果になっています。

サポート
日本　050-5212-7790
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

2025/3期 通期 営業利益の増減分析

Japan Lifeline



こちらは、前期との営業利益の増減分析です。前期比では、営業利益については 14 億 3,400 万の 13.2%増益となっています。

売上・原価要因で 32 億 300 万の増益、販管費の要因で 17 億 6,900 万の減益となっています。売上・原価の要因としては、赤いところ、公定価格の改定等により販売単価が減少したところで、7 億 4,800 万減益要因があったのですが、その他コア製品全てが販売数量増となり、22 億 4,900 万、こちら緑の一番左のボックスとなっています。

その隣、新領域についても、脳血管、消化器ともに販売数量の増加により、6 億 4,500 万の増益となっています。その他の製品についても、販売数量の増加があり、6 億 3,200 万の増益となっています。

最後に、売上・原価の要因の一番右、棚卸資産の評価損等が前期に発生していたのですが、当期はなかったところで、4 億 2,500 万の増益となっています。

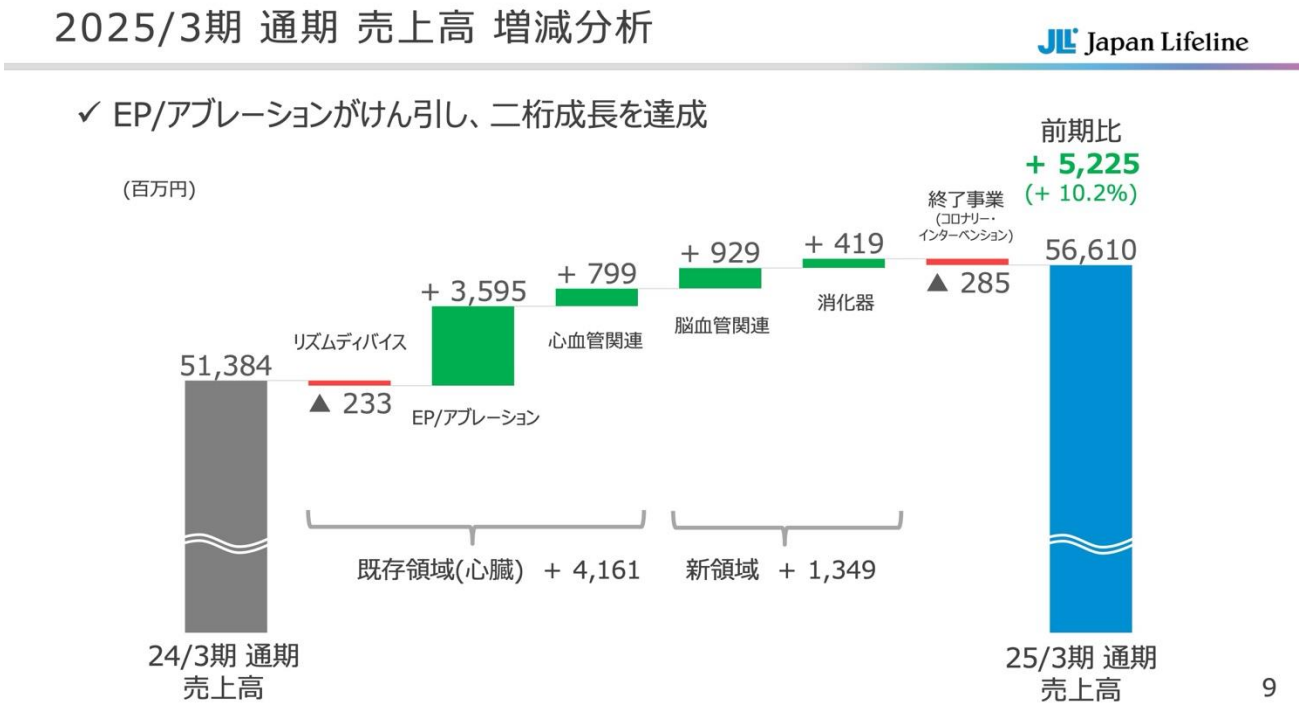
トータルで 32 億 300 万が、売上・原価の要因での増益となっています。

その右、販管費の要因としては、販管費増加が減益要因となっています。主なものとしては、PFA 関連の研究開発の開始により研究開発費が増加したところと、人件費は給与水準の引き上げにより増加しています。販売関連費については、販売活動の活発化により販売関連費が増加したものになります。

4 番目、減価償却費は、前期に新基幹システム SAP を導入したことにより、減価償却費が増加しているところから、販管費の増加要因で 14 億 3,300 万の減益となっています。

その右、一過性のコストの増加があります。こちらは、取引先の経営破綻により貸倒引当金繰入を計上しています。

こういった一過性のコストがあったところから、3 億 3,600 万の減益ということで、販管費の要因で 17 億 6,900 万の減益となっていますが、それを上回る売上の販売数の増加等により、前期比で営業利益は 14 億 3,400 万の増益という結果になっています。



9 ページになります。ここから、品目別の売上のご説明となってまいります。

公定価格の影響、改定の影響が大きかったリズムディバイスは減収となっているのですが、その他については、特に EP/アブレーションの売上が牽引し、売上高は 52 億 2,500 万の増収で、10.2%の増収となっています。

各品目の状況については、次のページからご説明します。

S-ICDが二桁成長するも、ペースメーカが軟調で若干の減収

リズムディバイス 売上高



市況認識

※Q4末時点。前回からの追記・変更を下線で示す

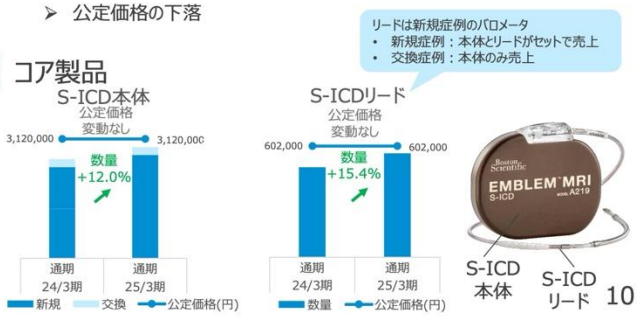
(−) 他社のリードレスペースメーカの市場浸透が進む
(新規市場の約30%)
(−) 他社が新型ICDを3月より販売開始
(+) ペースメーカ・ICD市場は緩やかに拡大
(−) 公定価格の下落（24/6～）
- ペースメーカ▲13%、T-ICD▲5%、S-ICD 下落なし

販売ハイライト

(+) コア製品のS-ICD 12.4%増収
- 医師向け植込みトレーニングを数多く行い、新規症例を獲得
- 新規ICD植込み症例 推定自社シェア約40% (Q4)

(−) ペースメーカ関連 14.0%減収
- 他社リードレス製品の影響を受ける
- 公定価格の下落

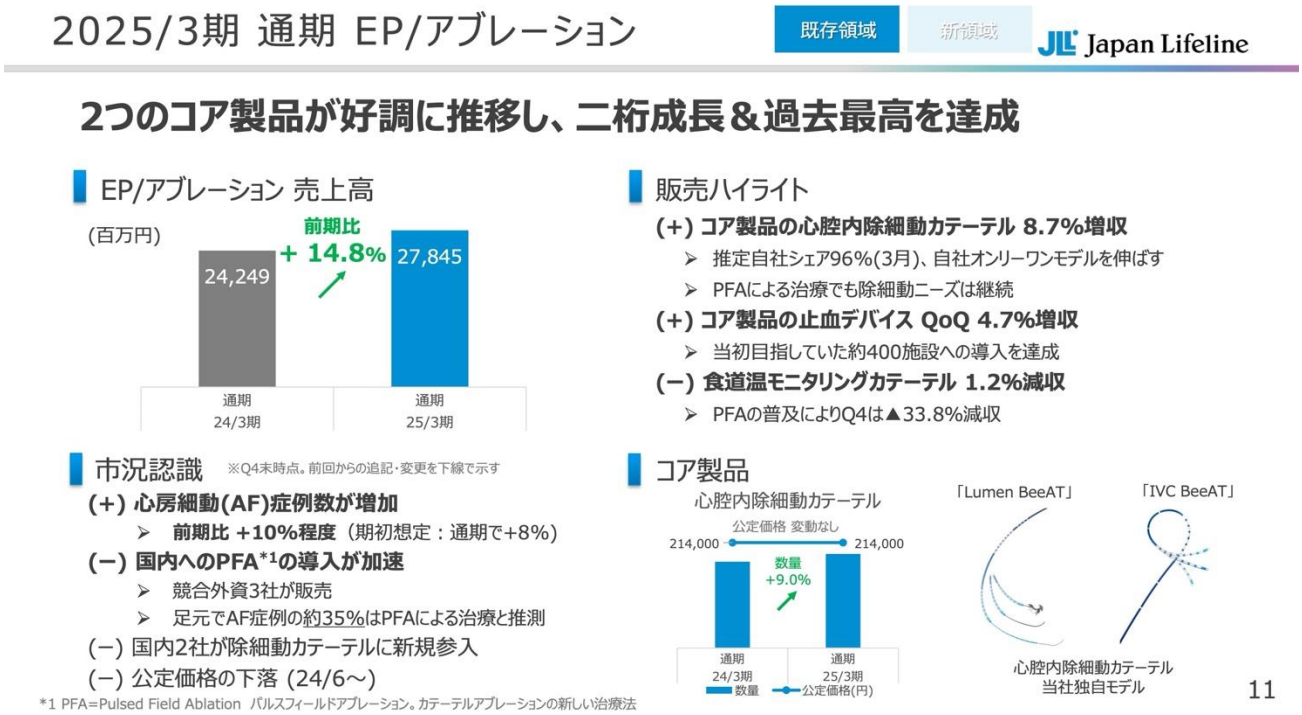
コア製品



まず、リズムディバイスです。販売ハイライトを中心にご説明します。リズムディバイスの売上については、2 億 3,300 万の減収となっており、1.7%の減収となっています。

主に要因 2 点あり、コア製品の S-ICD の新規症例の獲得により 12.4%の増収となっています。その一方、公定価格の改定やリードレスペースメーカの市場浸透により、ペースメーカ関連が 14%ほどの減収となっています。

この結果、リズムディバイス全体では減収という結果になっています。

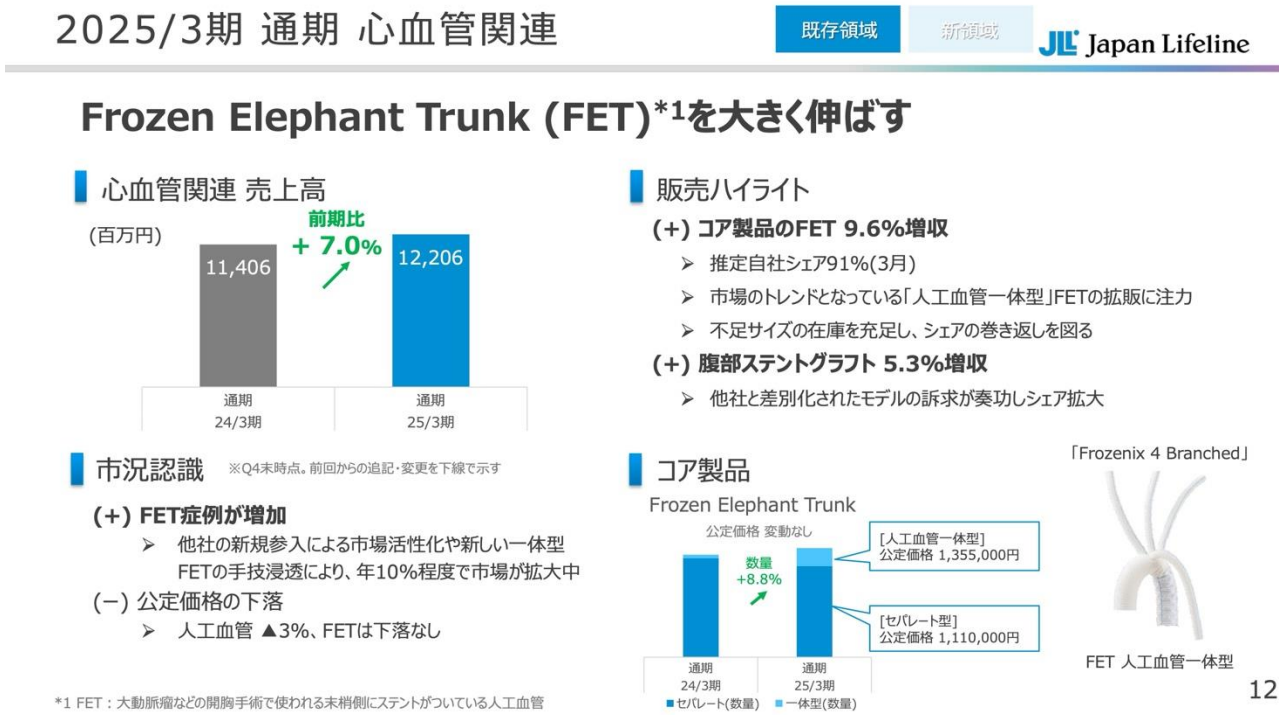


続いて、EP/アブレーションです。EP/アブレーションについては、35 億 9,500 万の増収で 14.8%の増収となっています。

こちらは、ポイントが 3 点あり、まず 1 点目としては、PFA の国内導入が加速したことにより、食道温モニタリングカテーテルが 1.2%の減収となっています。

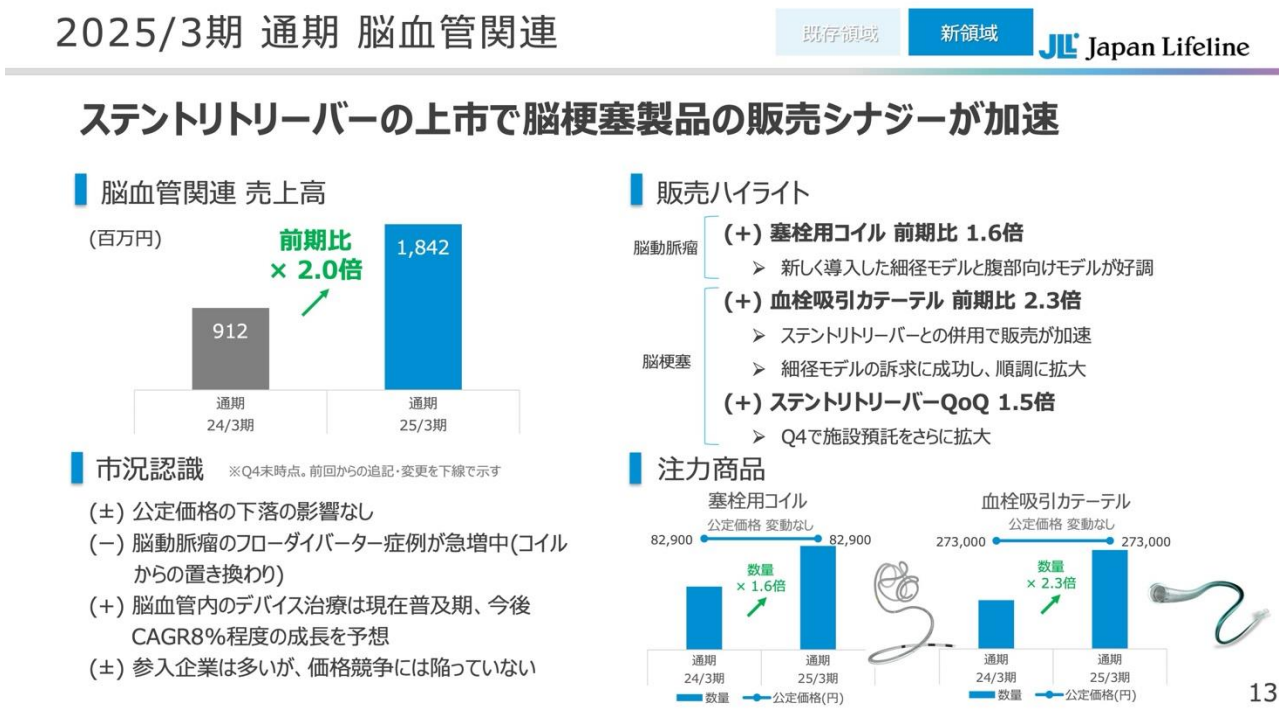
一方で、2 点目に心房細動の症例が 10%程度伸びたことにより、コア製品の心腔内除細動カテーテルが 8.7%増収となっています。3 番目、新商品の止血デバイスが、施設数の拡大等により前四半期に対して 4.7%の増収となっています。

この結果、EP/アブレーション全体では 35 億 9,500 万の増収となっています。



続いて、心血管関連です。7 億 9,900 万の増収となっており、7.0%の増収となっています。

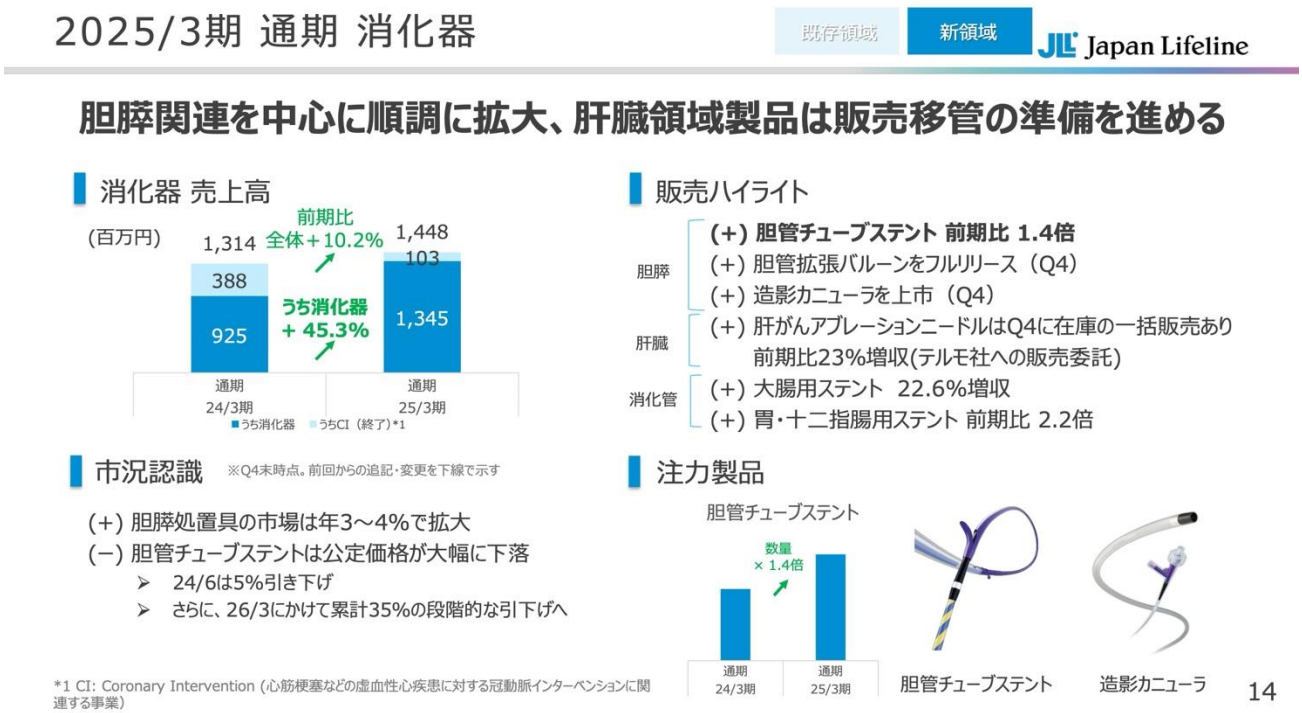
コア製品の Frozen Elephant Trunk、FET が、手技の浸透により市場が拡大したことがあります。これにより 9.6%の増収という結果になっています。また、腹部ステントグラフトについても 5.3%の増収となっており、トータルで心血管関連では 7 億 9,900 万の増収という結果になっています。



続いて、脳血管です。脳血管の売上については、9 億 2,900 万の増収となっており、売上高が 2 倍となっています。

塞栓用コイルは、新モデルの投入により前期比で 1.6 倍の増収となっています。もう一つの分野、脳梗塞の分野については、第 2 四半期にステントリトリーバーという製品を発売しています。

こちらの預託施設の増加により売上が伸びたところ、またこちらを導入したことにより、従来販売していた血栓吸引カテーテルとのシナジーがあり、血栓吸引カテーテルが前期の 2.3 倍の増収となったところから、脳血管関連では 9 億 2,900 万の増収という結果になっています。

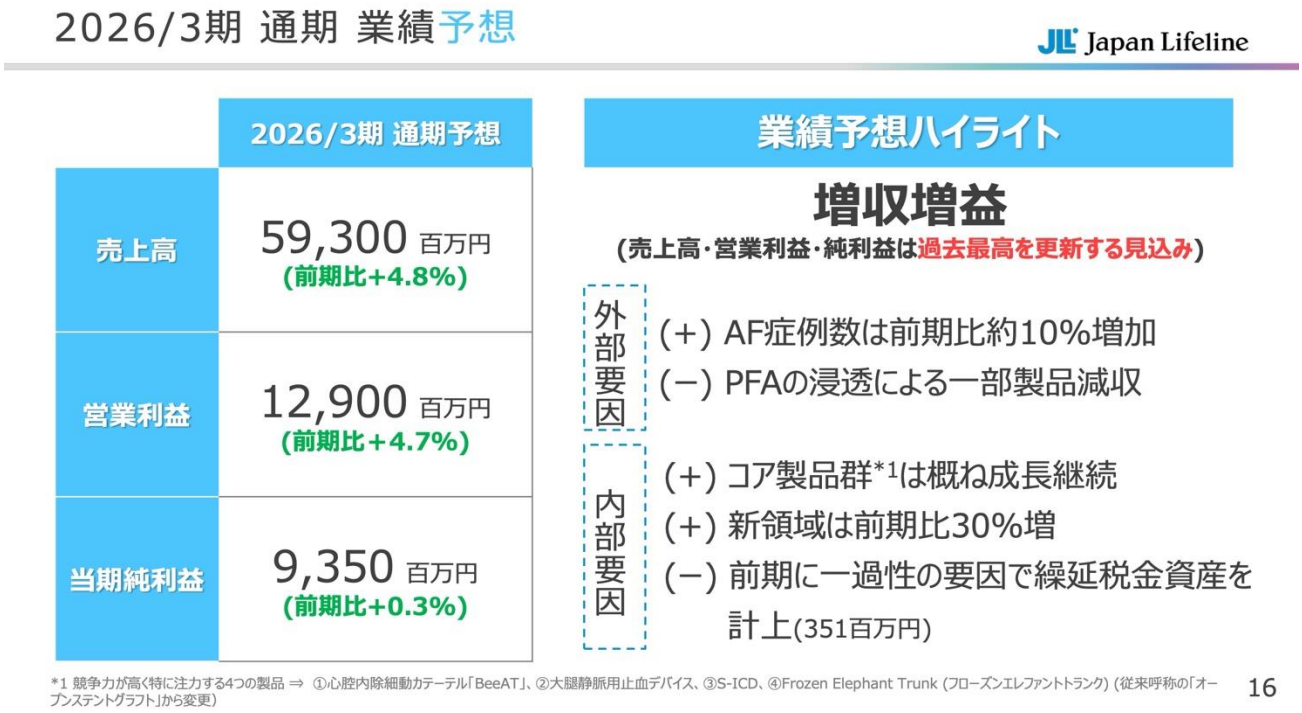


続いて、消化器です。消化器については、終了事業の売上も含まれているのですが、終了事業を除く消化器分野の売上高としては、4 億 1,900 万の増収で 45.3%の増収となっています。

こちらは、主力の胆膵分野の胆管チューブステントを中心とし、新製品を導入したことにより、増収となっています。また、肝がんアブレーションの製品については、テルモ社への販売委託で在庫の一括販売があったところと、胃・十二指腸ステントの改良品の導入効果があったところも増収に寄与しています。

この結果、消化器全体としては、4 億 1,900 万の増収という結果になっています。

ここまでが、2025 年 3 月期の通期の決算のご説明です。



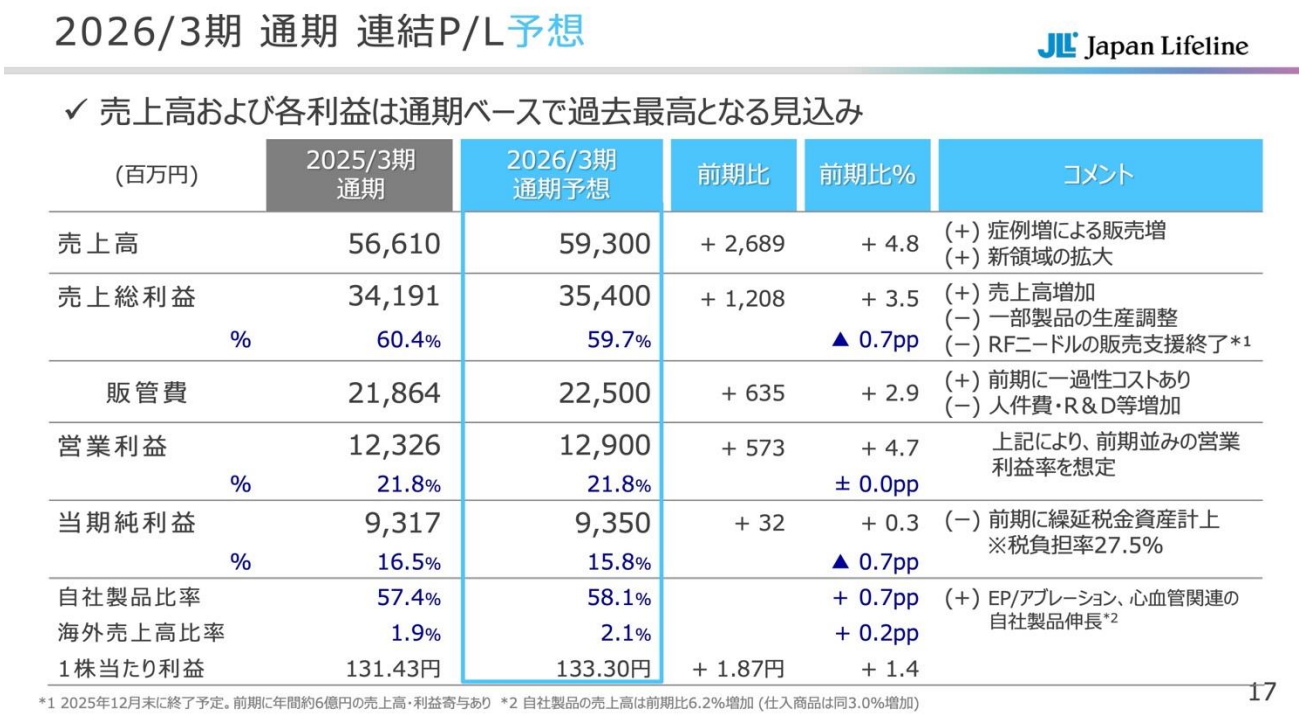
ここから、新年度である 2026 年 3 月期の連結業績予想のご説明です。新年度の 26 年 3 月期を当期、25 年 3 月期を前期としてご説明します。

26 年 3 月期の業績ハイライトとなるのですが、業績の予想としては、売上高が 593 億で 4.8%の売上のプラスとなります。

営業利益については 129 億で 4.7%のプラス、当期純利益については 93 億 5,000 万で 0.3%のプラスと、全ての項目で前期に比べ伸長し、これを達成しますと、また過去最高となる計画となっています。

増収増益となる要因としては、EP/アブレーションで PFA の浸透による一部製品の減収というマイナス要因はあるのですが、プラス要因がそれよりも多くなっており、AF 症例の継続的な伸長や、コア製品群・新領域の継続的な成長があり、営業利益までは 5%弱の増加を見込んでいます。

ただ、当期純利益については、前期に特殊要因による繰延税金資産の計上が 3 億 5,100 万あったところが当期にはないところで 0.3%の微増益を見込んでいるという、こういった業績予測となっています。



続いて、連結の P/L です。こちらは、前期との比較となっています。売上高については 4.8%増収となる一方で、粗利益については 3.5%の増益で、粗利率としては 0.7 ポイント下がるといった見通しになっています。

粗利については、販売支援契約の終了や、生産調整を行うことにより粗利率が低下する見込みとなっています。

販管費についても 6 億 3,500 万増加するというところなのですが、マイナス要因としては、貸倒引当金の繰入の一過性の費用がなくなるというものがあり、一方で給与水準の引き上げによる人件費の増加や PFA の開発による研究開発費の増加等により、6 億 3,500 万増加する見通しとなっています。

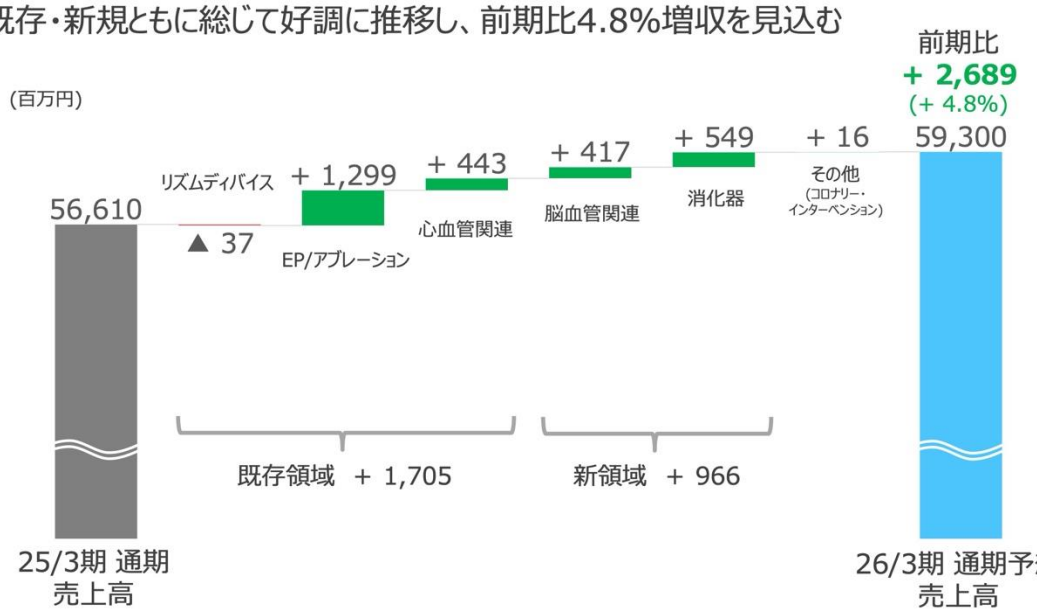
販管費の増加はあるのですが、売上の伸長により、営業利益については 5 億 7,300 万の増益と、営業利益率についても前期並みと見通しています。

さらに、その下の当期純利益と 1 株当たり利益については、前期のような特殊要因がありませんので、微増益を見込んでいるという、こういった業績予想となっています。

2026/3期 通期 売上高予想

Japan Lifeline

✓ 既存・新規ともに総じて好調に推移し、前期比4.8%増収を見込む



18

こちらから、品目別の売上の予想となっています。競争環境が激しいリズムディバイスは微減収を見込んでいるのですが、その他の品目で全て増収を見込んでおり、トータルでは 26 億 8,900 万、4.8%の増収を見込んでいます。

それぞれの品目については、次のページからご説明します。

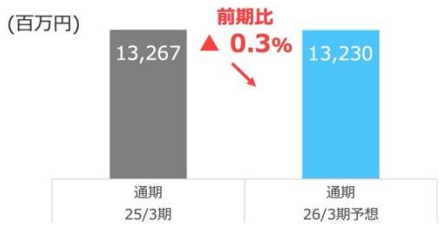
2026/3期 通期 リズムディバイス予想

既存領域 新領域

Japan Lifeline

既存製品はやや厳しい見通しだが、新たにリードマネジメント市場に参入

リズムディバイス 売上高



市況予測

(−) 他社のリードレスペースメーカの市場浸透が進む
(新規市場の30～35%程度)
(−) 他社が新型ICDを前期Q4から販売開始

販売予想

(−) S-ICD 3～4%減収
- 新規症例は堅調だが、交換症例は減少する見込み
- 他社の新製品立ち上げの影響を若干見込む

(−) ペースメーカ関連 8%減収
- 他社のリードレス製品の影響を受ける

(+) リードマネジメント製品をQ1から販売開始
- フィリップス社製、国内独占販売
- 約7億円の市場に新規参入



ボストン・サイエンティフィック社製 S-ICD



フィリップス社製 リードマネジメント製品

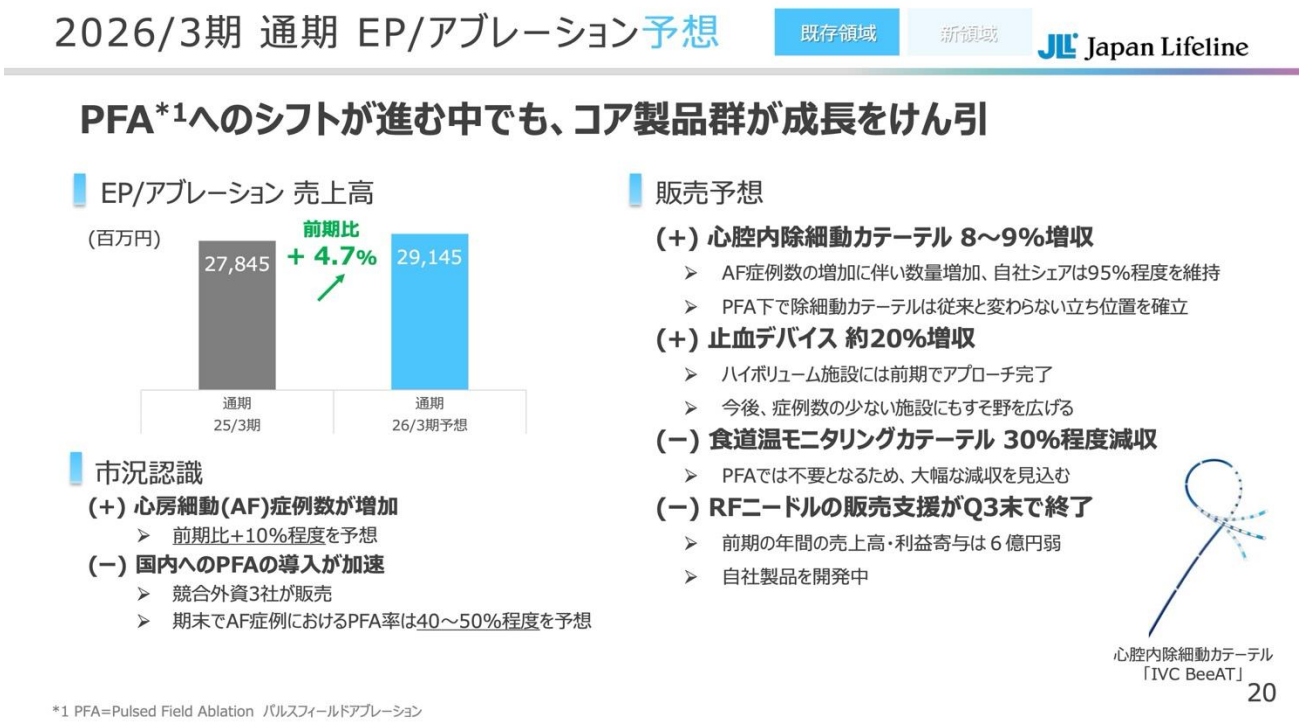
19

まず、リズムディバイスです。販売予想、右上を中心にご説明します。リズムディバイスについては、0.3%の微減収を見込んでいます。

減収が大きい製品としては、ペースメーカとなります。ペースメーカについては、リードレスペースメーカの新規の市場シェアが 30 から 35%となると見込んでいることもあり、8%の減収を見込んでいます。

2 点目、前期好調であった S-ICD についても 3 から 4%の減収を見込んでいます。理由としては、新規症例で伸長する一方で、交換症例が減少する時期になっており、トータルすると売上が減少する見込みです。

一方で、新製品の導入があります。一番下の項目、当期の 5 月よりリードを抜去するためのリードマネジメント製品の販売を開始しています。7 億円の市場規模があり、フィリップス社から引き継ぐ形でこの市場に新規参入していきます。



次は、EP/アブレーションです。売上高は、12 億 9,900 万の増収で 4.7%の増収を見込んでいます。

プラス要因としては、心房細動の症例数が前期に対して 10%ほど伸びるという予想を立てていますので、心腔内除細動カテーテルについては 8 から 9%の増収を見込んでいます。なお、心腔内除細動カテーテルのシェアとしては、前期から引き続き 95%以上のシェアを見込んでいます。

プラスの要因の 2 点目は、止血デバイスです。こちらは、採用施設数を増やすことにより、20%程度の増収を見込んでいます。

一方で、マイナスの要因が二つあります。まず 1 点目に、PFA の導入が加速しており、期末までに 40%から 50%の浸透率を見込んでいます。これにより、食道モニタリングカテーテルが 30%程度の減収となると見込んでいます。

マイナス要因のもう 1 点目は、RF ニードルです。こちらは、23 年 2 月に独占販売契約が終了した製品です。この同製品については、販売支援という形で 25 年 12 月まで支援を行うものになっているのですが、25 年 12 月で販売支援契約が終了しますので、3 カ月分の売上と利益の減少を見込んでいます。

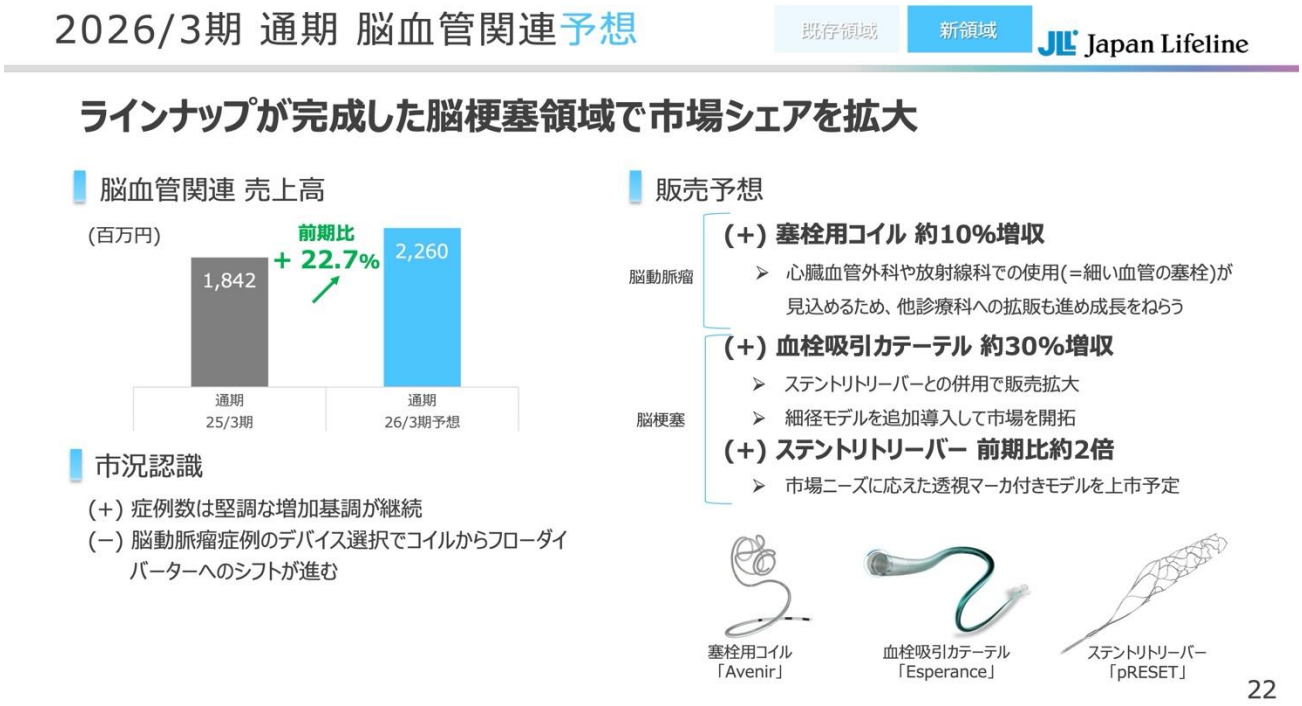
なお、同様の製品については継続的に医療現場に製品を提供できるよう、自社製品を開発している状況です。



続いて、心血管です。心血管の売上については、4 億 4,300 万の増収で 3.6%の増収を見込んでいます。

ポイントは 3 点あり、FET については、市場成長等により 8 から 9%の増収を見込んでいます。こちらも競合の参入があったのですが、自社製品のシェアについては引き続き 90%程度以上を見込んでいます。

2 点目、心房中隔欠損器具です。こちらは、25 年に施設認定基準が緩和されています。こちらにより施設数の増加が見込まれるところもあり、10%程度の増収を見込んでいます。3 番目、腹部ステントグラフトは、サイズの追加等により微増収を見込んでいます。



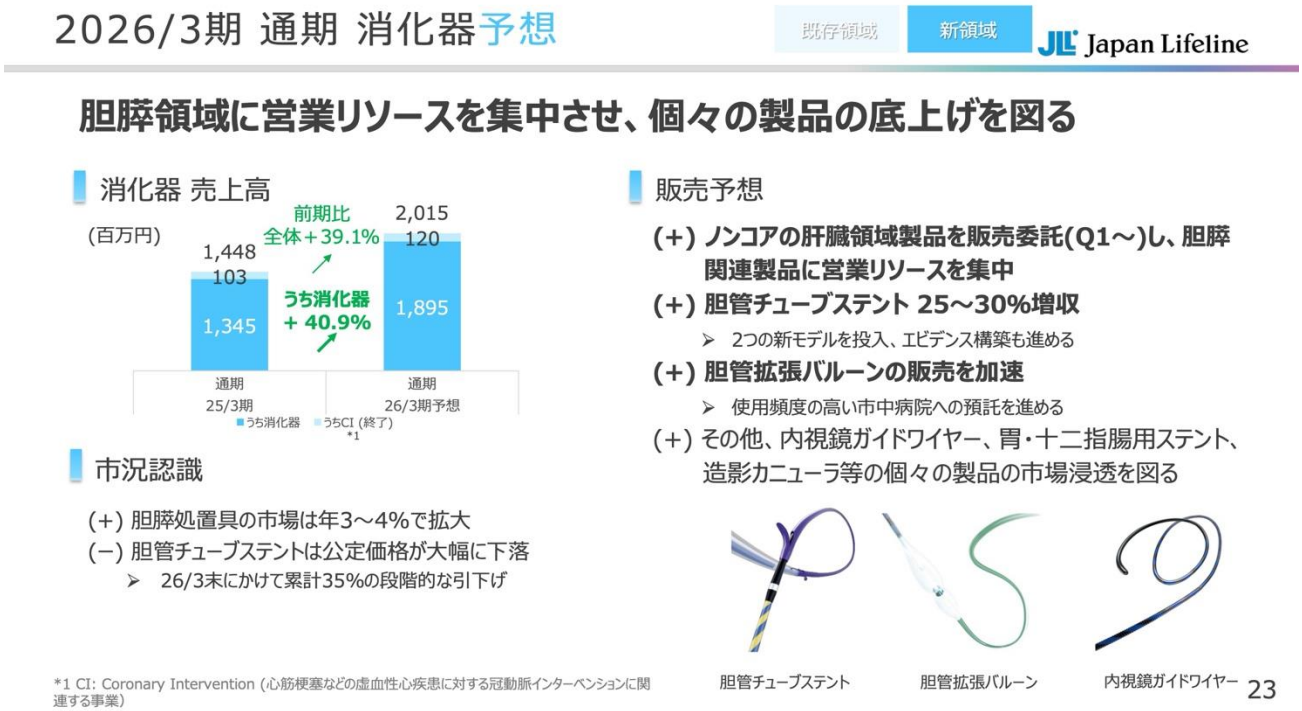
続いて、脳血管関連です。脳血管関連としては、4 億 1,100 万の増収で 22.7%の増収を見込んでいます。

脳動脈瘤症例については、塞栓用コイルからフローダイバーターへのシフトが進んでいるところではあるのですが、塞栓用コイルについては、心血管関連の腹部や、放射線科などの他の領域での使用が見込まれるところから、10%の増収と見通しを立てています。

もう一方の脳梗塞の領域については、製品の併用効果や新モデルの投入により、市場シェアの拡大を見込んでいます。

血栓吸引カテーテルについては、前期に発売したステントリトリーバーとの併用効果や新モデルの導入により、30%の増収を見込んでいます。

一方、ステントリトリーバーについては、改良モデルを当期から導入する予定になっていますので、前期比で 2 倍の売上を見込んでいます。



続いて、消化器です。消化器については、終了事業を除く消化器の売上高としては、5 億 5,000 万の増収で 40.9%の増収を見込んでいます。

こちらは、前期にノンコアである肝がんアブレーションの製品を販売委託したところにより、主力である胆膵関連の製品に営業リソースを集中することができるようになります。これにより、胆膵領域での増収を見込んでいます。

その胆膵の領域については、一つ目に胆管チューブステントで二つの新モデルを投入する予定になっており、25 から 30%の増収を見込んでいます。

胆膵関連のもう一つの製品の胆管拡張バルーンについては、使用頻度の高い施設への展開を行い、販売を加速させるところから、増収を見込んでいます。

さらに、その他の胃・十二指腸ステントなどは、さらなる市場の浸透等を見込んでいます。その結果、消化器はトータルで 5 億 5,000 万の増収を見込んでいます。

自己株式の消却

Japan Lifeline

✓自己株式の消却の方針にしたがい、2025/5に445万株を消却

(株)	消却前 2025/3末	消却 2025/5/16予定	消却後
発行済株式総数	75,758,470	▲4,458,470	71,300,000
自己株式数	5,661,667	▲4,458,470	1,203,197
発行済株式総数に対する割合	7.5%	－	1.7%
発行済株式数（自己株式を除く）	70,096,803		70,096,803

消却の方針

✓ 使途が見込まれるものを除き、**発行済株式総数の１%程度**を超える自己株式は原則として消却する

24

ここから、自己株式の消却についてご説明します。前期の 5 月に、500 万株の自己株式を取得しています。

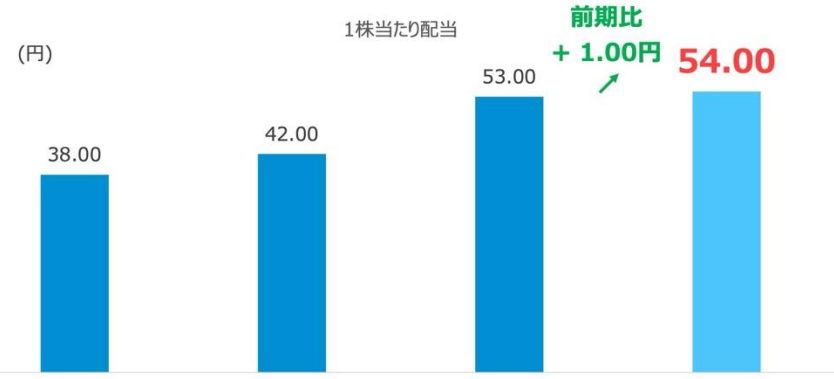
発行済株式から役員報酬や従業員持株会 RS などで使用が見込まれる株式を除いた株の 1%程度を自己株として保有する方針にしています。

ですので、1%以外の自己株式、445 万 8,470 株については 5 月中に消却します。これにより、消却後の発行済株式数は 7,130 万株となります。

2026/3期 配当予想

Japan Lifeline

✓ 1株当たり配当は54円を予想 (前期比1円増配、配当性向40.5%)



	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期予
配当性向	43.1%	42.5%	40.3%	40.5%
DOE*1	5.4%	5.6%	6.5%	6.1%

*1 Dividend on Equity 株主資本配当率

25

こちらは、2026 年 3 月期の配当予想です。予想 EPS としては、133.3 円を見込んでいます。配当性向 40%、または DOE の 5%、いずれかの高いほうを取るという当社の配当方針に基づき、配当予想としては 54 円を見込んでいます。

以上が、2026 年 3 月期の業績予想のご説明となります。

ここから、中期経営計画の進捗状況と上方修正のご説明となります。最初の項目、これまでの振り返りについては、常務の村瀬からご説明します。

中期経営計画(2024/3期～2028/3期) 進捗状況

Japan Lifeline

✓ コロナ禍明けのポジティブな事業環境と重点施策の良好な進捗を受け、業績は中期計画2年目まで順調に進捗中

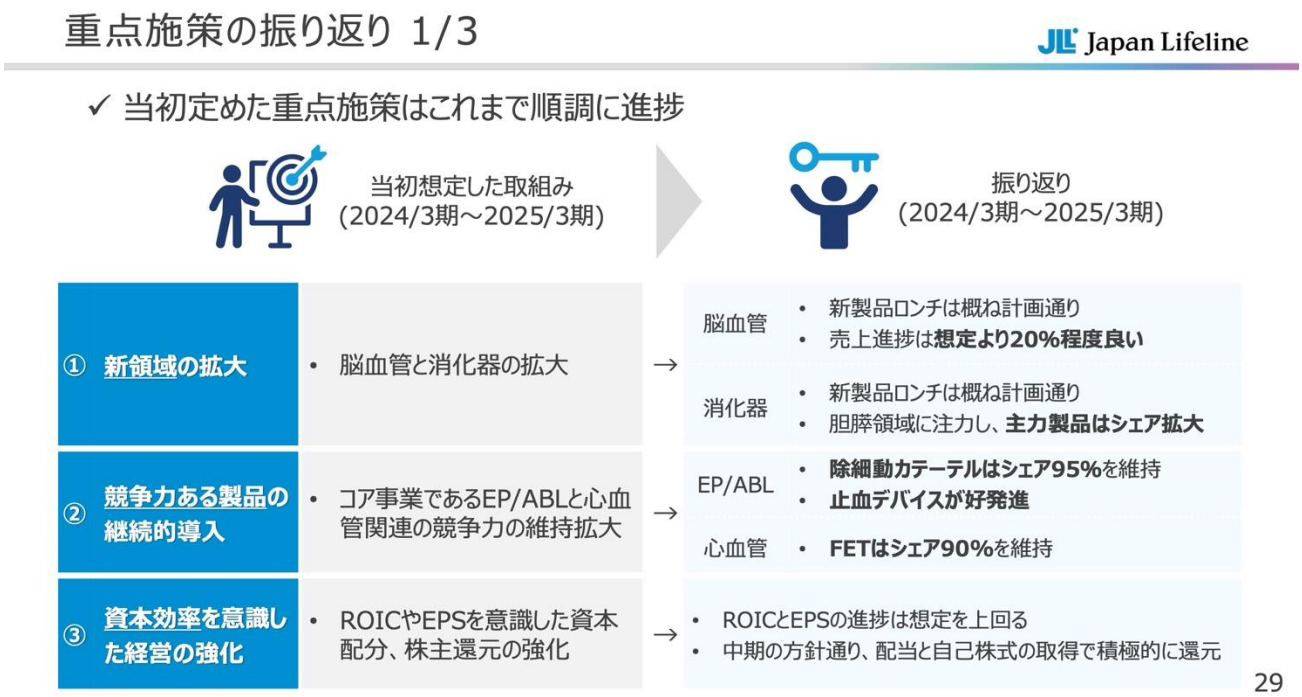
	2025/3期 当初中計 (2023/5設定)	2025/3期 期初予想 (2024/5設定)	2025/3期 実績	2028/3期 目標 (2023/5設定)
売上高	510億円	540億円 ↗	566億円 ↗	630億円
新領域売上高	28億円	28億円 →	32億円 ↗	80億円
営業利益率	19.6%	20.4% ↗	21.8% ↗	20%水準 (毎期)
EPS	93.20円	113.58円 ↗	131.43円 ↗	120.00円
ROIC	10.4%	12.7% ↗	13.7% ↗	12.0%

28

村瀬：取締役の村瀬です。私からは、2024 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの 5 年間を対象とした中期計画の振り返りをさせていただきます。

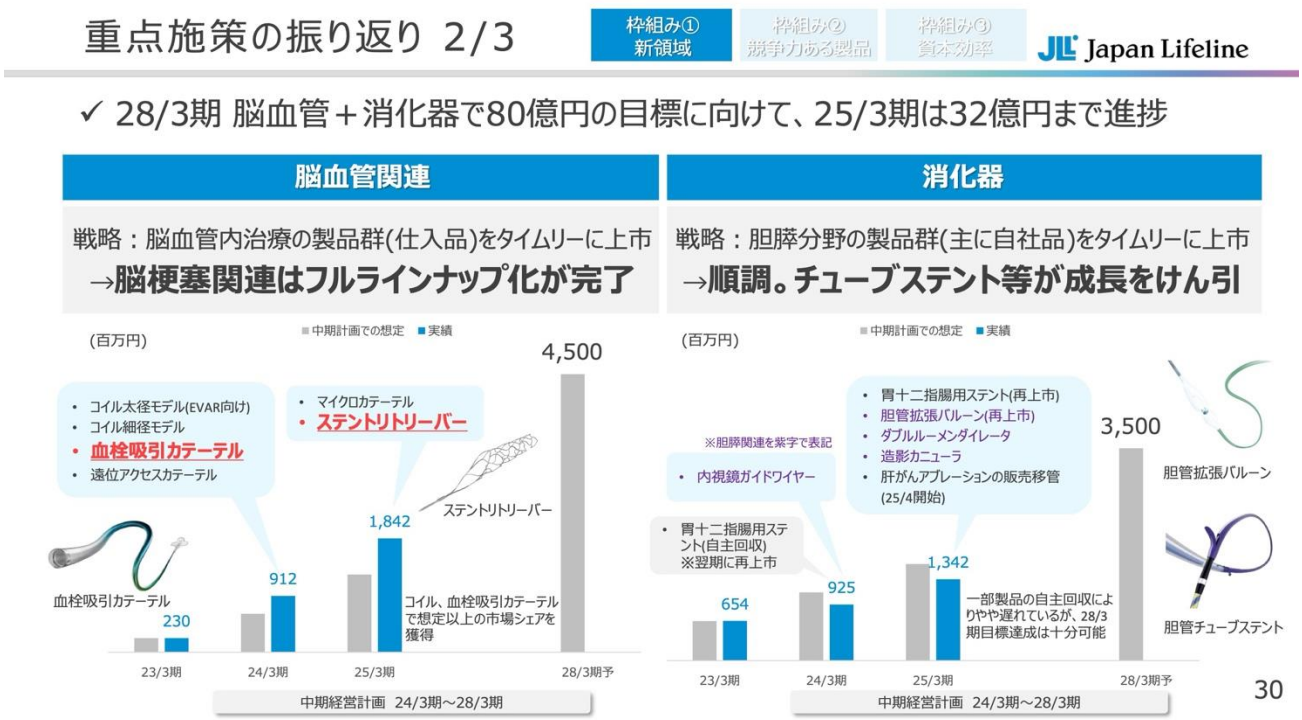
まず、振り返りです。ここまでの計画は非常に良好に進捗しています。事業環境の好転と、後に説明する重点施策の推進により、業績は計画を上回るペースで進んでいます。

中計当初、2025 年 3 月期に 510 億円だったところを 566 億円で着地しました。当初の計画を約 1 年前倒しで進めているイメージです。売上高だけでなく、営業利益、EPS、ROIC も想定を上回る結果となっています。



重点施策の振り返りです。われわれは、ここに掲げた三つの施策についてまとめています。新領域の拡大、競争力ある製品の継続的導入、資本効率を意識した経営の強化です。

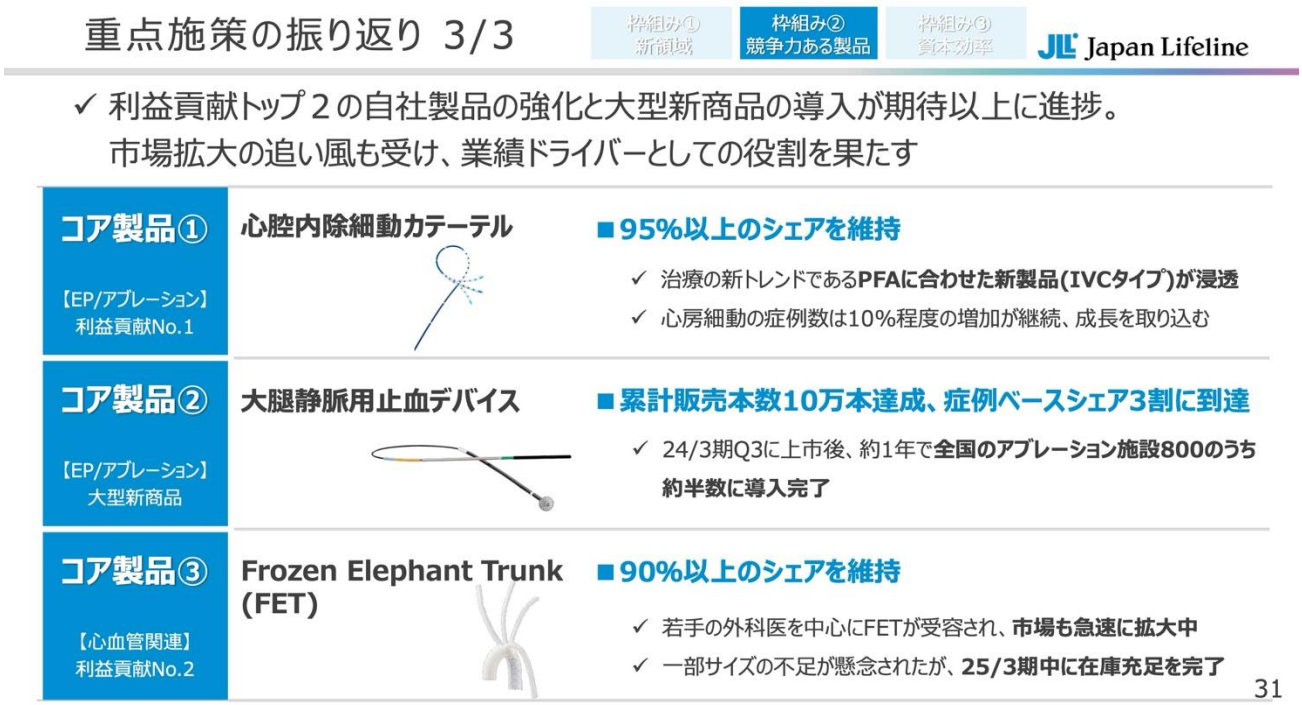
詳細については、次のスライドから説明します。



まず、新領域です。新領域については、脳血管領域、消化器領域、どちらも非常に順調に推移しています。

脳血管に関しては、脳梗塞関連、AIS と呼ばれる領域でフルラインナップ化が完了し、ここまで計画を約 20%上回るペースで進んでいます。

一方で、消化器関連は若干、大腸ステントの回収などの影響もありましたので、計画よりビハインドしていますが、おおむね予想どおり、5 カ年の計画は達成できるものとして見込んでいます。



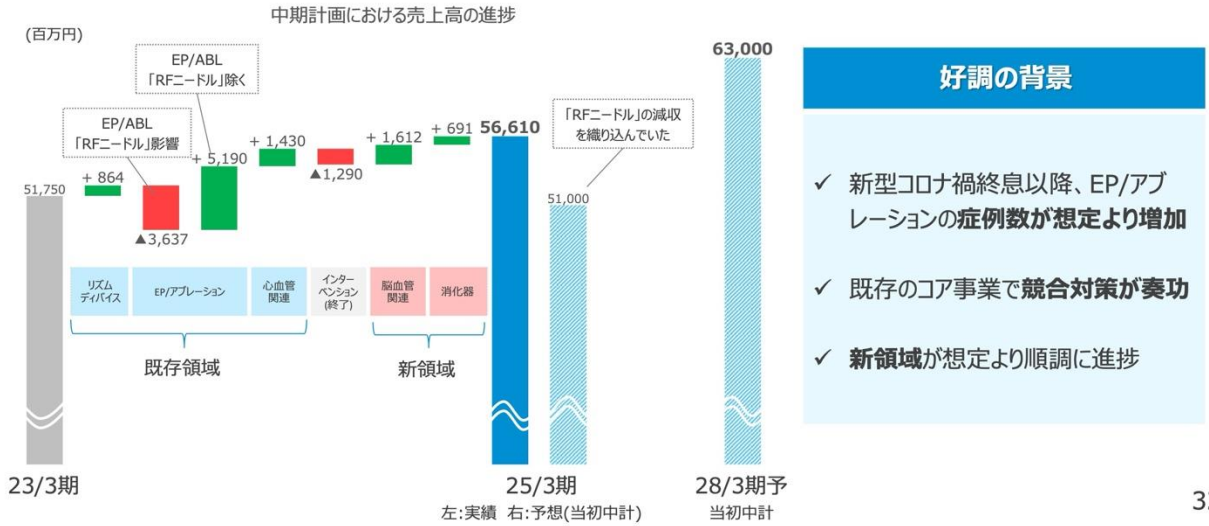
次は、コア製品に関しての重点施策です。われわれは二つのコア製品を持っています。心腔内除細動 BeeAT と Frozen Elephant Trunk、こちら二つとも競合の参入を非常に危惧していましたが、二つとも約 90%以上のシェアを維持しています。

BeeAT に関しては、PFA に対応した IVC モデルも投入し、市場に浸透しつつあります。もう一つ、大型商品として、VASCADE、大腿静脈用止血デバイスの製品も想定を上回るペースで市場に浸透しており、累計販売本数 10 万本を既に達成し、症例ベースは既に 3 割を到達している状況です。

数値目標の進捗状況 – 売上高

Japan Lifeline

✓ 25/3期売上高は中期計画立案時(23/5)の想定を50億円以上上回った。想定を上回る症例数の増加と新領域(特に脳血管領域)での好調などが背景



好調の背景

- ✓ 新型コロナ禍終息以降、EP/アブレーションの**症例数が想定より増加**
- ✓ 既存のコア事業で**競合対策が奏功**
- ✓ **新領域**が想定より順調に進捗

32

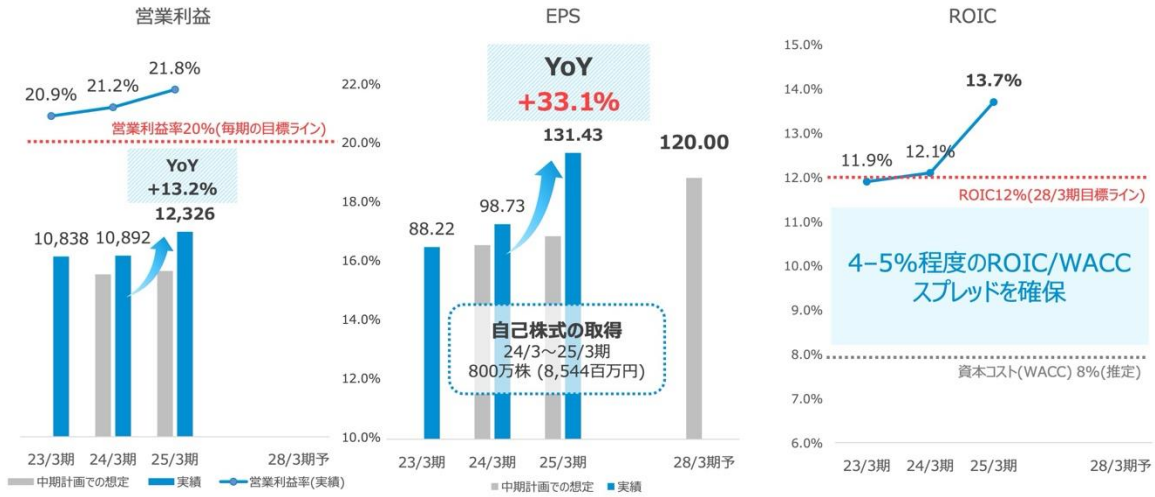
各 KPI の状況について振り返っていきたいと思います。まずは、売上高です。先ほども説明したように、2025 年 3 月期は当初予想の 510 億円から 56 億円上回る 566 億円で着地しています。

これは、当初 RF ニードルの減収約 36 億円を見込んでいたのですが、先ほど説明したコア製品、競合対策で非常に効果が出たことと市場環境の好転で上振れしています。また、新領域の脳血管・消化器も非常に順調に伸長、進捗し、増収に貢献しています。

数値目標の進捗状況 – 営業利益率・EPS・ROIC

Japan Lifeline

✓ 各KPIは順調に進捗。特に25/3期EPSは、自己株式の取得を進めたこともあり、営業利益の成長率を大幅に上回る＋30%超の成長を達成

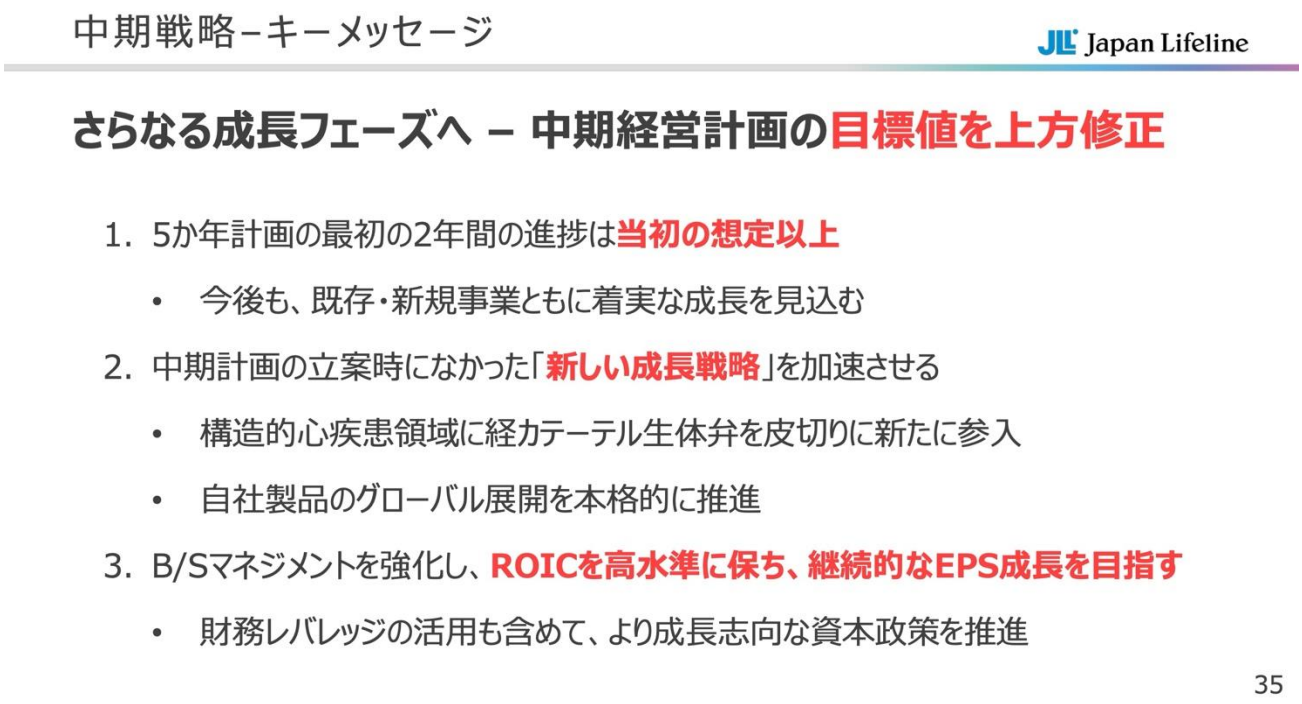


33

売上高以外の数値目標、営業利益率、EPS、ROIC も順調に進捗しています。特に EPS は、営業利益の伸びを大きく上回る 33%増となっています。2024 年から 25 年にかけて実施した自己株式の取得も成長加速に貢献しています。

ROIC は 2025 年 3 月期で 13.7%と、目標の 12%を上回り、自社の資本コスト推定値である 8%に対し 5.7%のスプレッドを確保しています。

私からは以上です。今後の展望について、この後社長の鈴木より説明します。



鈴木：私から、今後の展望についてお話ししたいと思います。今までご説明したとおり、当初の中期経営計画が想定以上に進んでおりますので、ここで中計の立案時になかった新しい成長戦略を盛り込んだものとして、上方修正を考えています。

目玉製品としては、構造的心疾患領域の TAVI の導入、そして自社製品のグローバルな展開を本格的に推進していきたいと考えています。

また、ROIC については、B/S のマネジメントを強化し、継続的な EPS の成長、プラス資本政策についても強力に進めていきたいなと考えています。

中期経営計画(2024/3期～2028/3期) 数値目標

Japan Lifeline

✓ 計画2年目までの進捗と今後の成長戦略を踏まえて、2028/3期の目標値を上方修正

	2025/3期 実績	2028/3期 旧目標 (2023/5設定)	2028/3期 新目標 (2025/5設定)	修正内容	修正の主な理由
売上高	566億円	630億円	**700億円**	**+70億円**	・AF症例数の想定を上方修正 (5年CAGR6%→9%) ・グローバル売上高の伸長
新領域売上高	32億円	80億円	**110億円**	**+30億円**	・経カテーテル生体弁 (TAVI/TAVR)への参入
営業利益率	21.8%	20%水準 (毎期)	20%水準 (毎期)	変更なし	–
EPS	131円	120円	**145円**	**+25円**	・売上高成長に伴う利益成長
ROIC	13.7%	12.0%	**13.0%**	**+1.0pp**	・粗利率と棚卸資産効率の改善に向けた取組みを推進

36

従来、630 億円、5 カ年計画の最終年ですね、これを 700 億円に引き上げたいと思います。

主に、AF 症例の上方修正、当初 6%の市場進捗率であったものを 9%と見込んでいます。そして、グローバルの売上高の伸長も加えました。新領域については、当初 80 億円を想定していましたが、110 億円と 30 億円追加しました。ここは TAVI の参入が主な大きいです。

営業利益率に関しては、20%前後の水準を維持します。

また、EPS に関しては、既に前期で 131 円という 5 カ年計画の最終年 120 円を上回ってしまいましたので、25 円を追加し、最終年度で 145 円の EPS を目指すこととします。

また、先ほど来お話ししたとおり、粗利率あるいは棚卸資産の効率を改善し、ROIC については 13%と、1%を上方修正します。

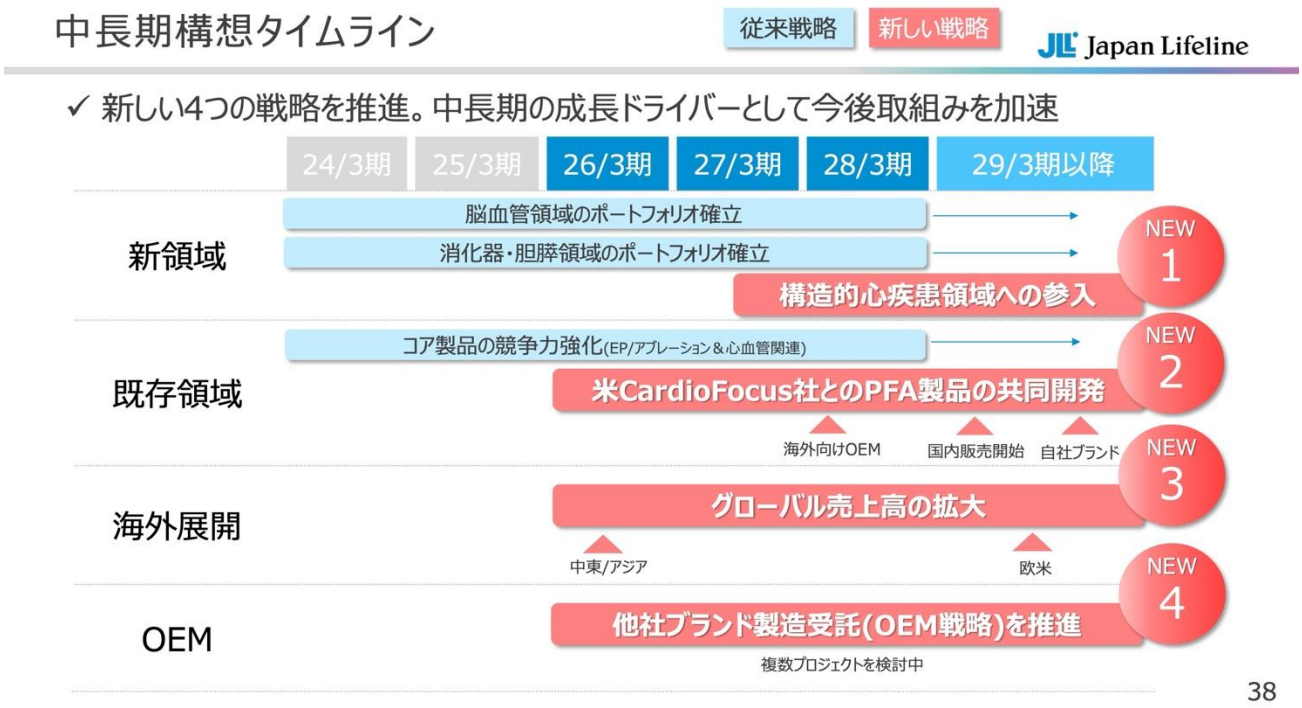


具体的な内容です。脳血管、新領域については、現在フローダイバーターの治験を進行中です。ここがこの 5 カ年計画の最後の年、28 年 3 月期には寄与してくると考えています。

また、先ほどお話ししたとおり、TAVI の導入を考えています。こちらも 27 年の 3 月期には市場導入できると考えています。また、自社カテーテルの技術を活かした OEM でのビジネスの受注がいくつか入ってきますので、そちらも寄与すると考えています。

また、一番力を入れるのは海外市場への自社製品の展開です。こちらは 5 カ年と言わず、ロングレンジで注力していきたいと考えています。

また、リズムディバイスはここ 1、2 年はちょっと厳しいなと見られるかもしれませんが、待望のリードレスペースメーカが来期ぐらいに入ってまいります。また、PFA の開発も急いでいますので、これらが具体的な成長機会と考えています。



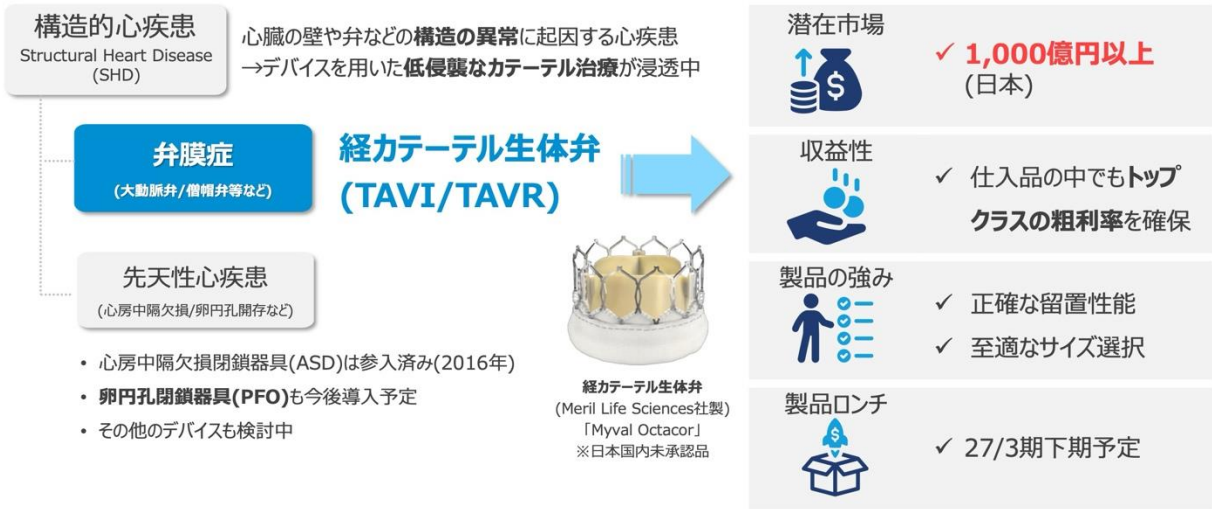
そのタイムラインです。まず、TAVI は 27 年 3 月期には導入できます。それから、CardioFocus 社との PFA の共同開発をやっている製品は、既に欧州で、First in human、Second in human を行っていますので、28 年 3 月期には海外向けの OEM が出荷できます。そして、29 年 3 月期には、国内でも第 1 弾の PFA デバイスが市場導入できると考えています。

また、グローバル展開では、現在アジア、中東を中心に、まず日本の承認をベースにした展開ができる国々を網羅するよう注力していますが、今後欧米に向けた自社製品の展開に向け、特に QMS のコントロール、その辺を今精査しています。

新戦略① 構造的心疾患領域への参入

Japan Lifeline

✓ 印Meril社とTAVI/TAVR製品*1を皮切りに構造的心疾患領域を今後開拓へ

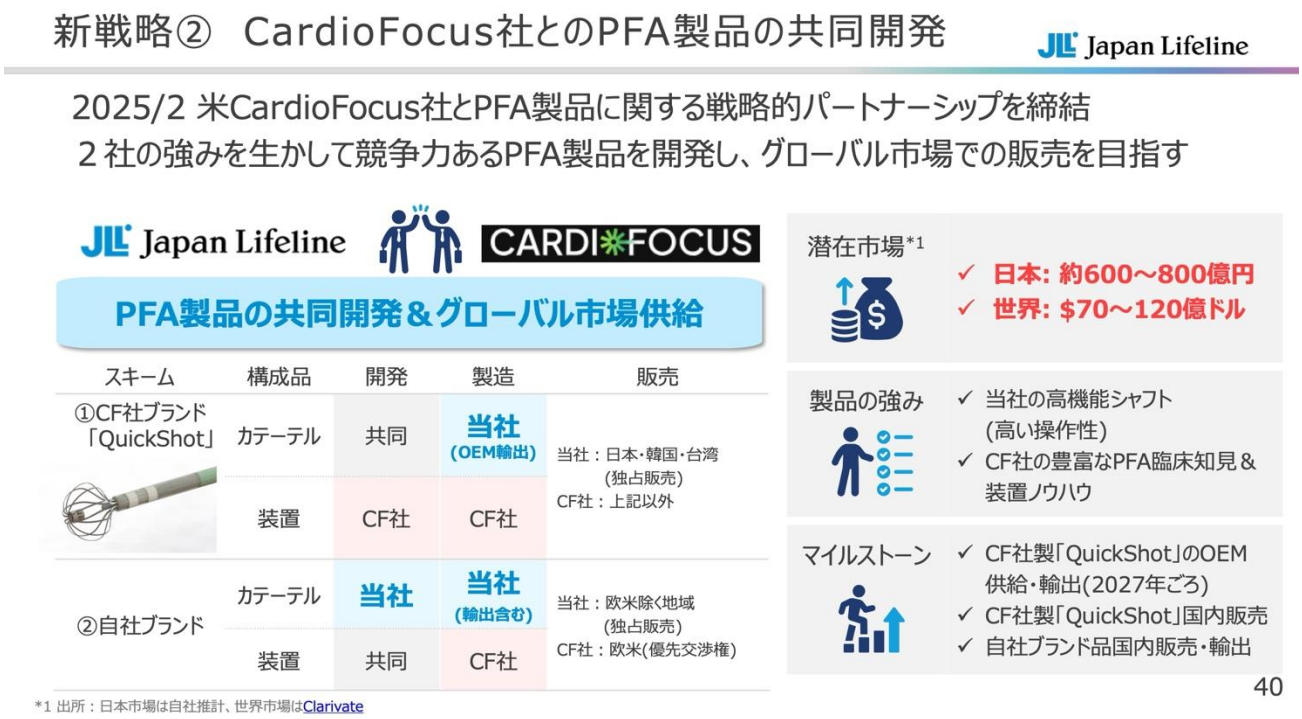


39

*1経カテーテル的大動脈弁植込術（Transcatheter Aortic Valve Replacement/Implantation）

TAVI は、今お話ししたとおり、潜在的には日本でも 1,000 億以上の市場があります。この新しい製品、今市場にはバルーンエクスパンダブルのものが 1 社しかありませんので、そこにバルーンエクスパンダブルとして新規参入し、またこれは固定が非常に確実にできることと、中間サイズ、全部で 9 サイズありますので、市場のニーズは大きいかなと考えています。

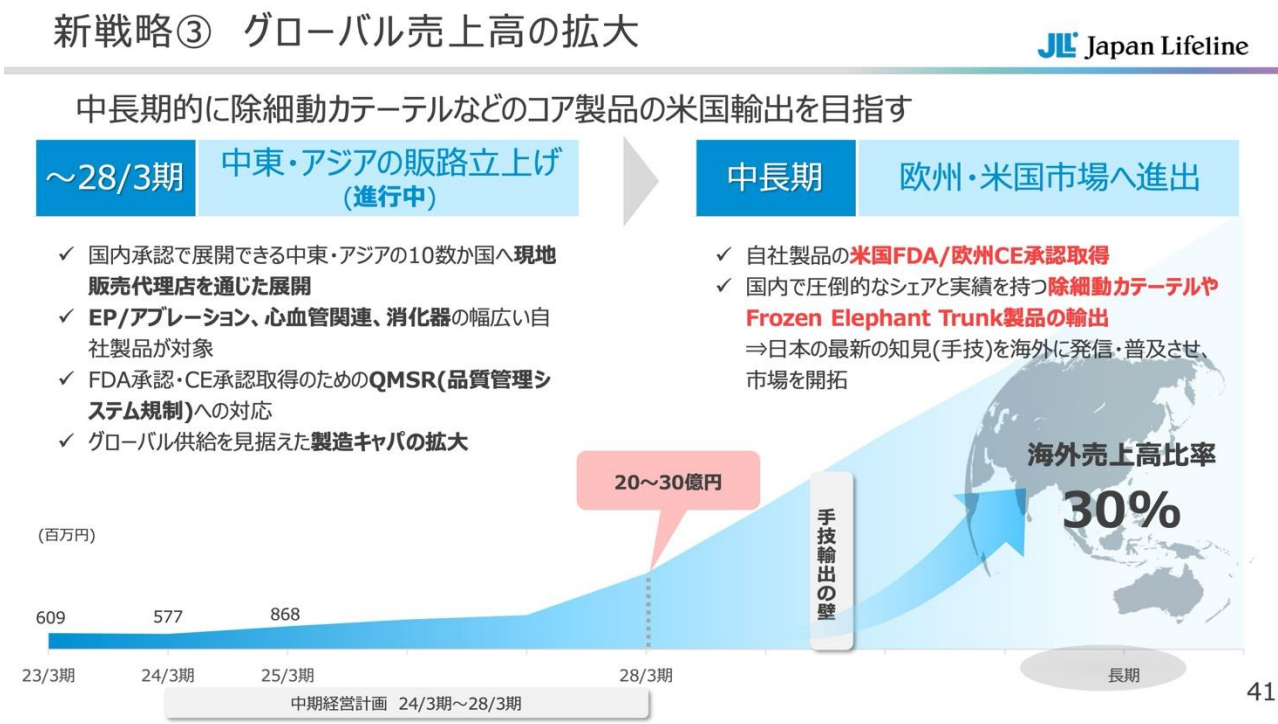
また、現在、構造的心疾患については、心房中隔の欠損デバイスのみを扱っていましたが、同じく、卵円孔閉鎖デバイス、PFO も導入予定です。



CardioFocus 社との PFA の共同研究は、まず、今 First in human、Second in human を行っている製品に関しては、カテーテルは当社で製造することになっています。そして、装置については CardioFocus 社が担当しています。

そして、次の製品は、カテーテルに関しては全て私どもで開発を進めています。そして、それに合わせた装置についても、CardioFocus と私どもで、両社で開発を進める算段になっています。

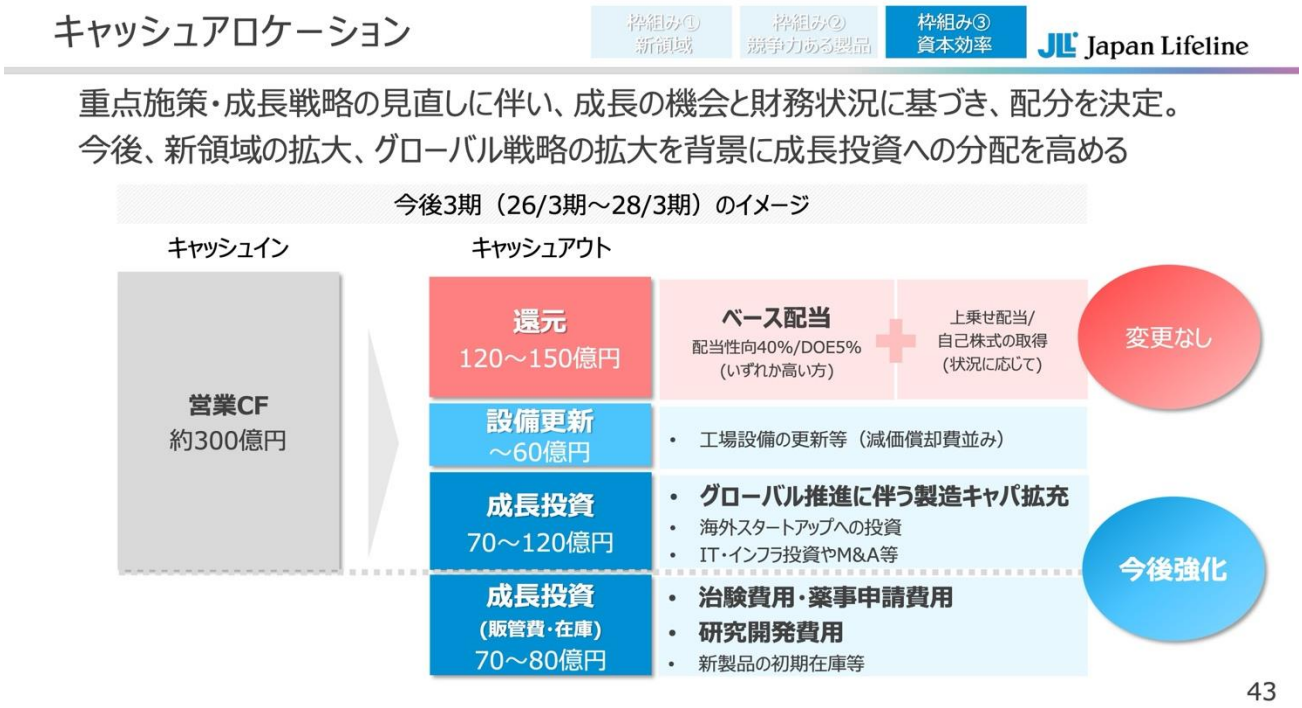
とにかく、日本において 600 億から 800 億、全世界的には 70 億ドルから 120 億ドルと非常に大きなマーケットですので、こちらの参入に向けて注力していきたいと考えています。



最後に、グローバルの売上の展開は非常に私どもの鍵で、先ほど来お話ししているように、アジア、中東向けでまず進行させます。

そして、28 年 3 月期、おそらく 20 億、30 億という数字だろうと思うのですが、ここから 10 年先、中長期においては、海外の売上比率を 30%に持っていくことを前提に逆算し、諸々の投資も行っており、いろいろな社内の整備も行っています。

以上が、今後の展望というお話になります。



江川：ここから、財務戦略のアップデートとなります。江川からご説明させていただきます。

まず、中期経営計画を上方修正していますので、その上方修正した中期経営計画に基づく財務戦略となります。

まず、キャッシュアロケーションです。今後の企業価値の向上に向けたキャッシュアロケーションについて、考え方としては、成長の機会と財務の状況に基づいて配分を決定する方針にしています。

中期経営計画の重点施策や成長戦略の見直しに伴い、キャッシュアロケーションも見直しをかけています。今後の新領域のさらなる拡大や、グローバルの戦略の拡大を背景に、成長投資、この下のボックスの下二つ、ここへの配分を高めているところが見直した点となっています。

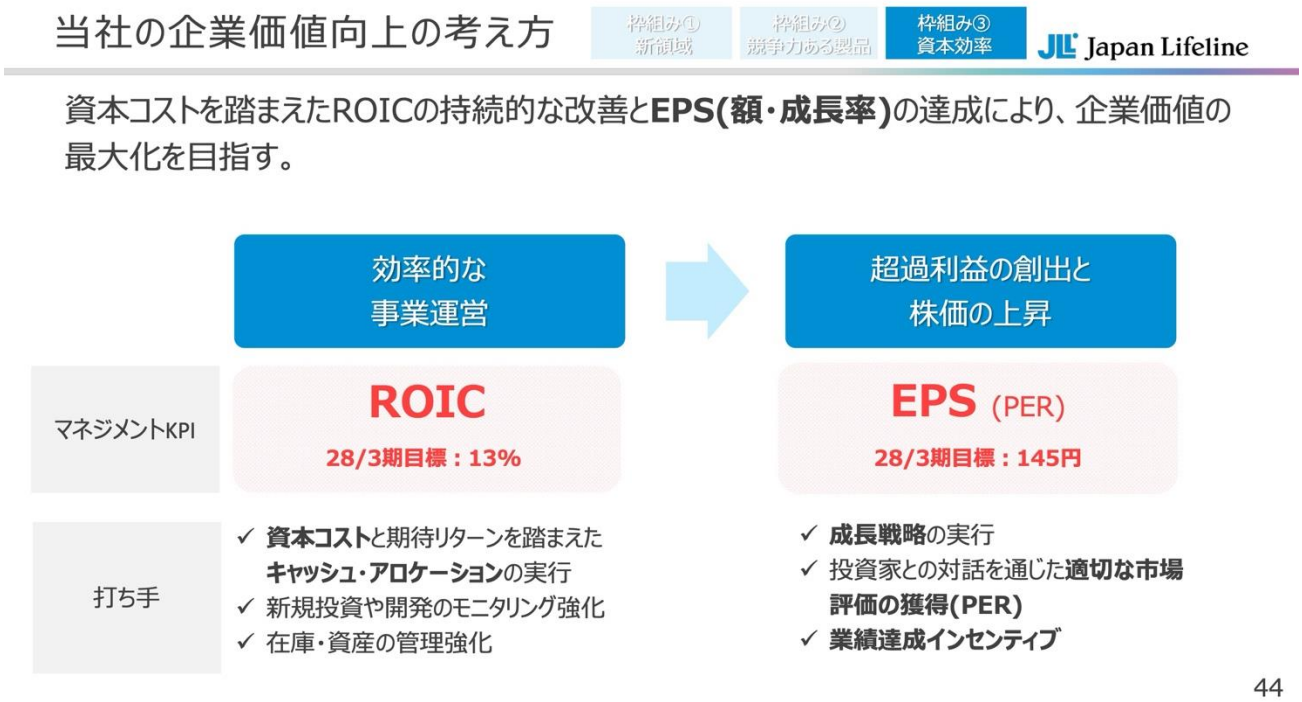
内容としては、今後 3 年間の営業キャッシュ・フローの累計が約 300 億と見込んでいます。これを、まず設備の更新、これは維持のところで 60 億ほどかかるところ。

また、成長投資は 140 億から 200 億を投資してまいります。この営業キャッシュ、まず下のボックスは、営業キャッシュ・フローに入っているものになるのですが、これとしては、PFA やそういったところの治験、薬事申請費用や新製品の研究開発費用に投資するところを見込んでいます。

その上の営業キャッシュから出していくところは、設備投資系になります。これについては、グローバルの推進に伴う製造キャパシティの拡充やインフラの整備への投資を見込んでいます。

これらの投資を行った余剰資金を還元に充てていくという、こういったキャッシュアロケーションを予定しています。この還元としては、従来の方針とは変わらないところではあるのですが、数値としては、中計の目標値を上方修正していますので、これに合わせて還元の総額も増加になっています。

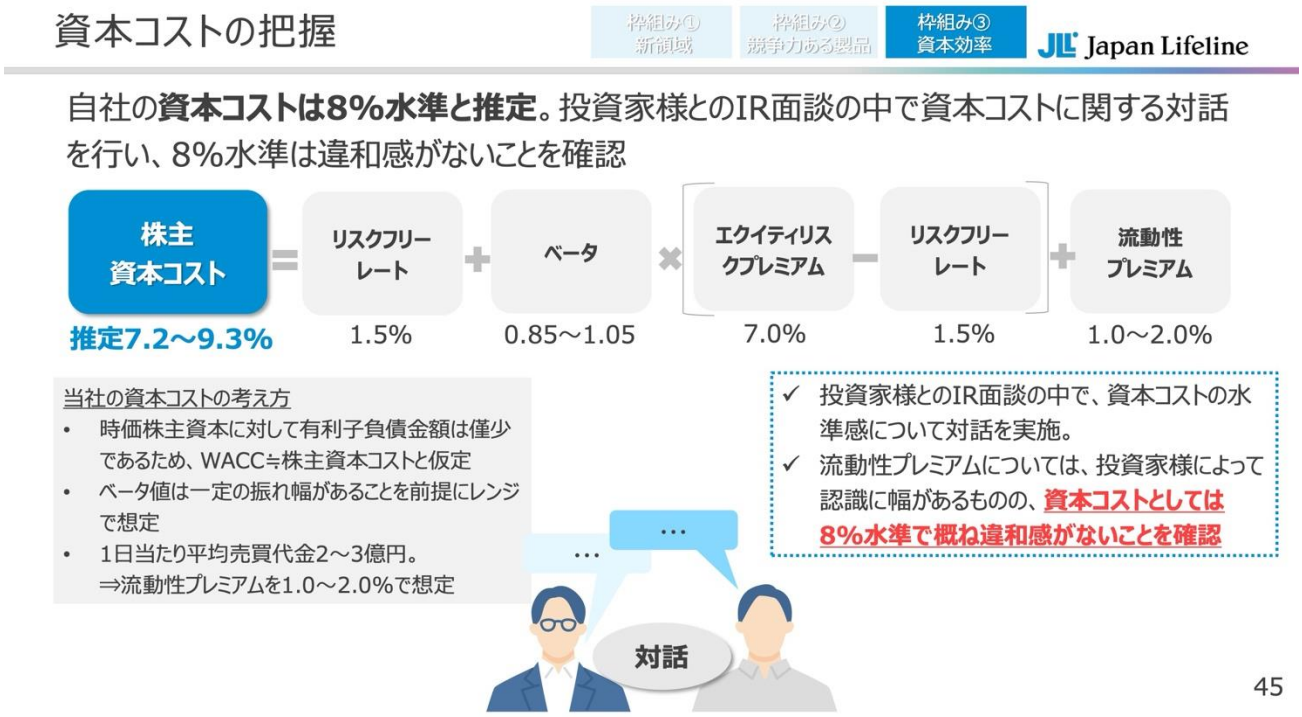
なお、この還元の右側の上乗せ配当、自己株式の取得については、財務の状況を考慮し判断していきます。こちらも方針としては変更はありません。



ここから、当社の企業価値向上の考え方を少し整理しましたので、ご説明します。資本コストを踏まえ、28 年 3 月期の ROIC の目標を 13%以上とし、効率的な投資や事業運営を行ってまいります。

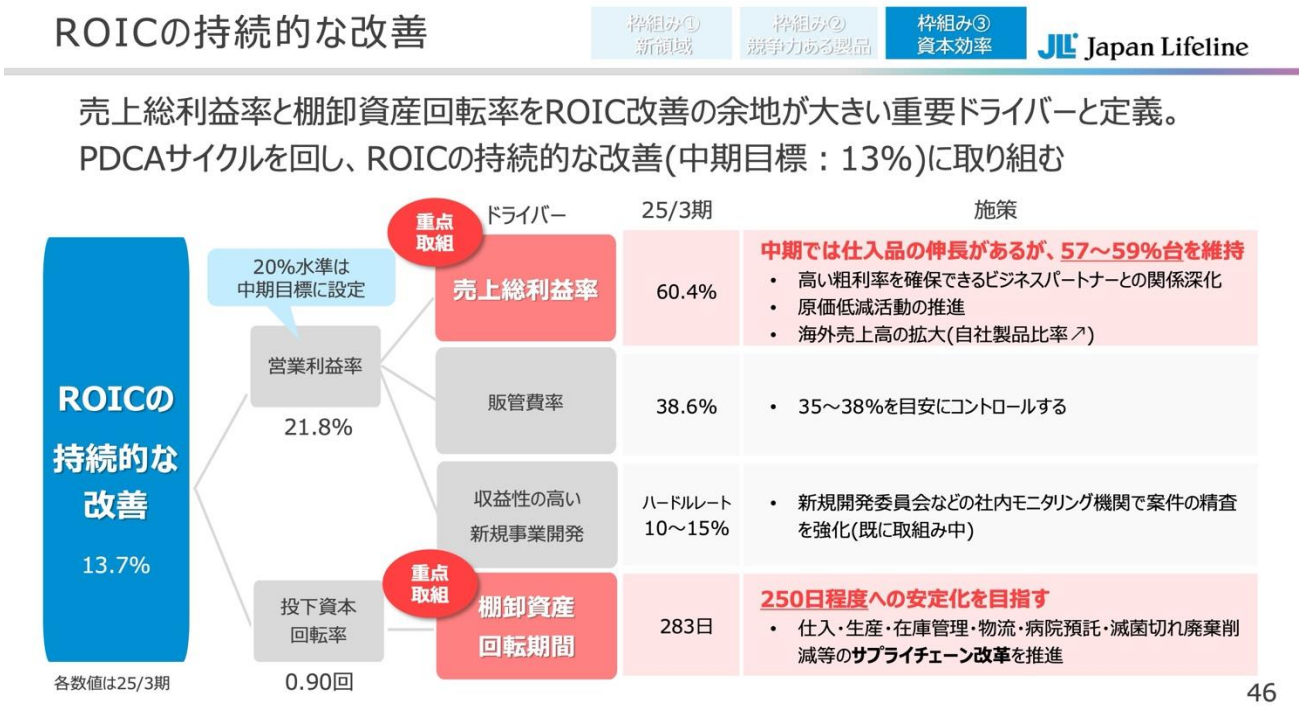
この結果として、利益を創出して成長させていくことを今後見込んでいます。この利益の創出の指標として、EPS を目標値として定めていますので、この金額で、中計の最後の期で 145 円と、その成長率を KPI として重視しています。

当社は、これらの一連の投資と利益創出を繰り返すことにより、企業価値を向上させていくことを方針としています。



効率的な運用のベースとなる考え方として、資本コストを超える効率性を確保していくことを考えております。

お示ししているものは、この算式により、当社資本コストを 7.2%から 9.3%と算定しています。この算定した値を持ち、投資家様との対話を通じ、8%と資本コストを推定しています。

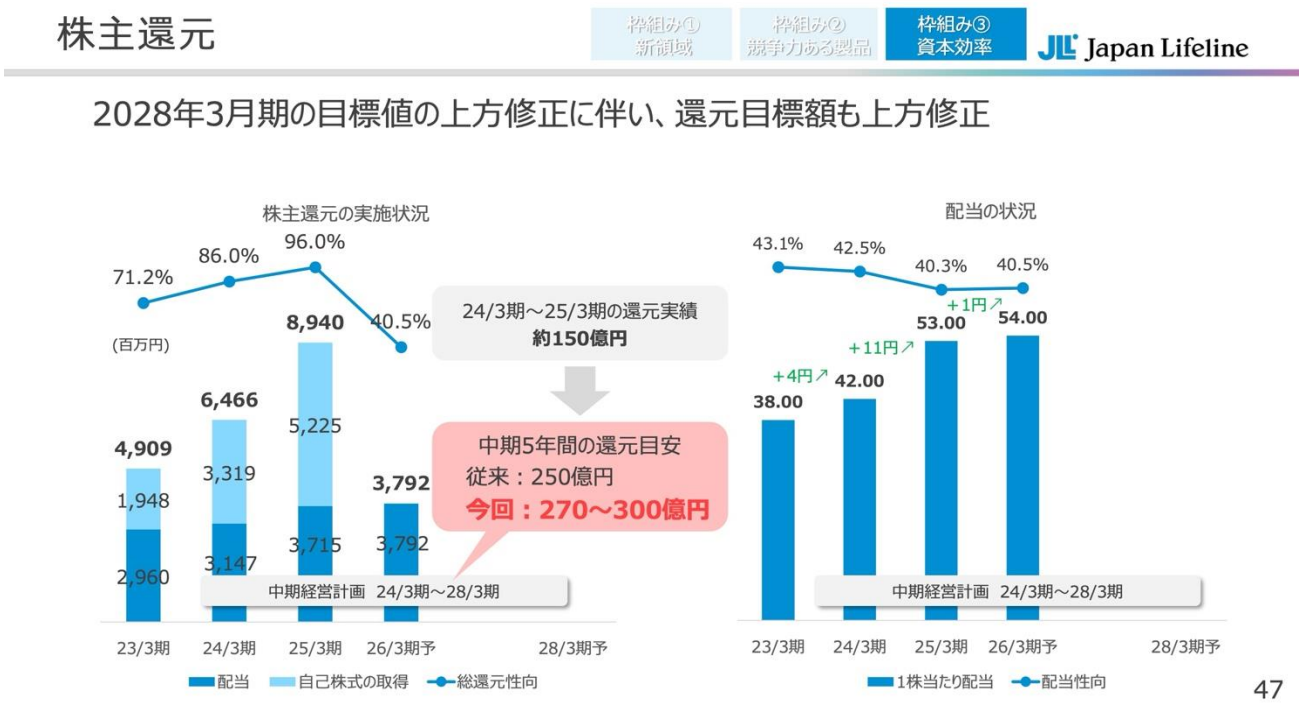


資本コスト 8%とした上で、ROIC5%以上のスプレッドを維持することを目標としますが、25 年 3 月期に既に 13.7%という ROIC となっています。

こちらを維持、改善するための具体的な取り組みをこちらでご説明します。中計の新目標としては、13%以上の維持となっていますので、これを ROIC ツリーで分解して、効率的な運営のための重点取り組みを特定しています。

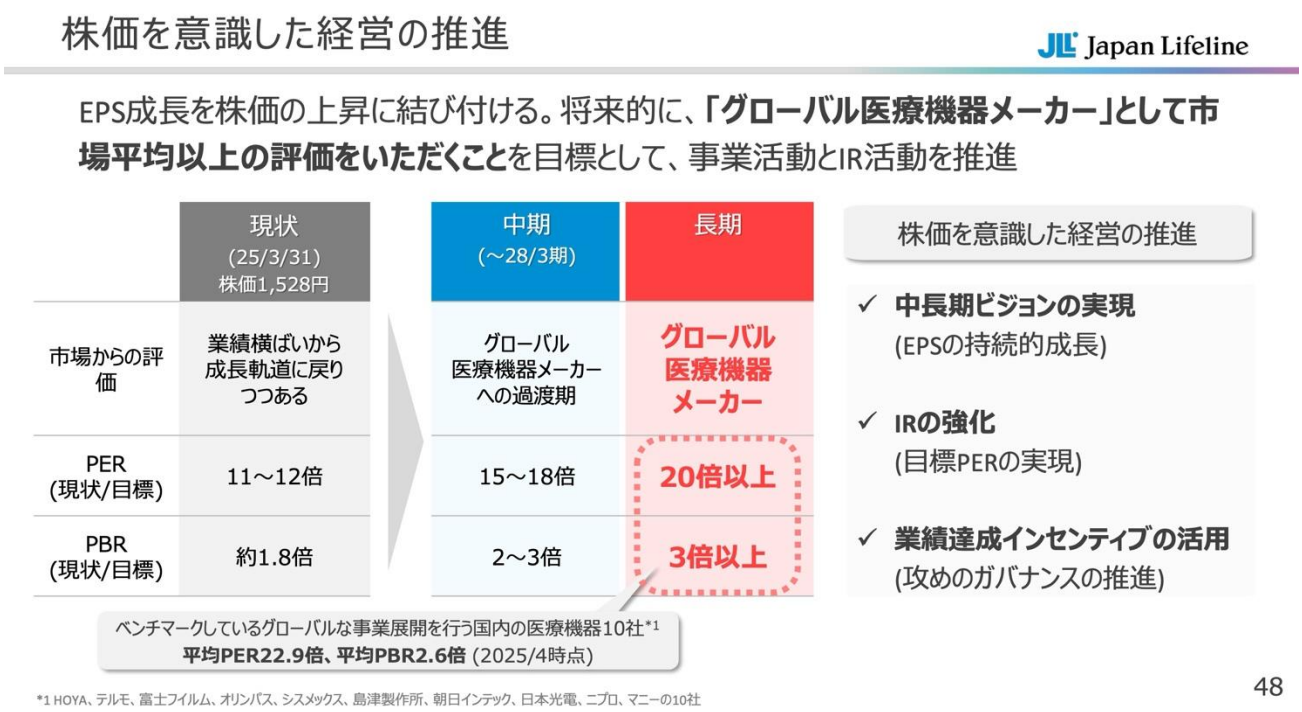
重点取り組み事項としては、今後仕入商品の売上比率が増えることから、粗利率の低下が見込まれますので、こちらは 57 から 59%台を維持するのを一つの重点取り組み事項としています。

もう 1 点、棚資産の回転期間は、少し在庫の積み上げがあり、283 日となっています。こちらを、仕入・生産・在庫管理・物流・病院預託の連携をとり、250 日程度に短縮する取り組みを進めてまいります。



続いて、株主還元です。中期経営計画の目標値を上方修正していますので、こちらが従来 250 億の還元目標としていたところを、270 億から 300 億と上方修正しています。還元については、既にこの中計の期間中に 154 億の還元を実行しております。

今後の還元としては、成長の機会と財務の状況を考慮しながら、前期の配当である 38 億を含め、120 億から 150 億の還元を実施していく方針です。



最後に、株価を意識した経営の推進について簡単にご説明します。25 年 3 月末時点の株価は 1,528 円となっており、PER で 11.6 倍、PBR で 1.8 倍となっています。

中計の目標値、EPS145 円となっており、こちらを達成し、PER、市場平均 15 倍を目指していますので、15 倍と評価していただくことで、株価は 2,000 円を超えると考えています。

さらに、先ほどの中計の戦略、長期的な戦略も実現した上で、グローバル医療機器メーカーとなるよう取り組んでまいりますので、これにより、PER は 20 倍以上、PBR3 倍以上と評価していただけるよう取り組んでまいります。

このためには、中長期のビジョンを実現し、EPS を持続的に成長させるところがポイントになってくるかと思いますので、EPS を持続的に成長させられるよう取り組んでまいります。

資料のご説明は以上となります。

質疑応答

篠原 [M]：それでは、質疑応答に入ります。最初に、野村證券の森様、お願いします。

森 [Q]：野村證券の森です。ありがとうございます。

新年度 26 年 3 月期は、階段グラフでどういったファクターでどのくらいの増減益、営業利益がどう増えたり減ったりするかについて教えてください。

江川 [M]：こちらについて 26 年ですね、25 年 3 月期でお示しした形での増減ということでよろしいでしょうか。こちらは、今資料を用意しますので、少々お時間をいただけますか。

森 [Q]：二つ目、先にいきます。心血管、21 ページです。ここのファクターは全部プラスの方向で、それぞれ 10%近い成長率を見ていながら、この売上高が 3.6%しか増えないのは、何かマイナスのファクターがあるのでしょうか。

村瀬 [A]：取締役の村瀬から回答します。

おっしゃるように、ここに見えているのが全部増収と出ていて、一番下の腹部ステントグラフトも構成は大体今 40 億ぐらいありますので、そこがほぼ微増収と書いてありますが、ほぼ横ばいと捉えていただければいいと思います。ですので、ここが微増収になることで、増加率がこれくらいの 3.6%となっていると考えています。

森 [Q]：腹部ステントグラフトが微増収になる要因は何かあるのでしょうか。

村瀬 [A]：一つは市場ですね、マーケットが、腹部ステントグラフトはここ数年ほぼ横ばいで推移しており、そんな中でわれわれがこの 2 製品体制でシェアをだいぶ 30%近くまで伸ばしてきました。

ですが、ステントグラフトは、ご存知のように製品によって取れる症例が限られていますので、ほぼほぼ取れる症例は取りきってきたかなと考えています。ですので、市場がフラットなことと、製品の適応の限界も考えて、フラットの予想にしています。

森 [Q]：逆に、FET が 8 から 9 ではなくて、もっと伸び率が高まるようなプラス側のファクターは何かありますか。

村瀬 [A]：あるとしたら、ここはほとんどが、ご存知のように A 型解離と言い、緊急症例になっています。われわれも過去 10 年ぐらいやっていてわかってきたのですが、季節要因ですね、緊急症

例は、非常に寒くなり、寒暖差が多いときに増える傾向がありますので、そういった季節要因があるとちょっと上振れする可能性はありますが、そこまで大きくぶれることはないかなと思っています。

森 [M]：ありがとうございます。以上です。

篠原 [M]：それでは、みずほ証券の甲谷様、お願いします。

甲谷 [Q]：1 点、多分御社にうかがわないと誰も日本で答えられない質問で、マニアックになるのですが、ボストンの決算説明会では、S-ICD、タキ、ブラディ、全ての製品群をリフレッシュしているデナリプログラムがあって、過去 6 年かけて投資してきたとコメントされています。

26 年には、タキ、要するに ICD から新製品が投入されると発表されているのですが、このデナリプログラムは一体どういうものなのか、何かコメントできることはありますか。これは、リードレスになるのか、どういう特徴になるのか、何か言えることがあればお願いします。

あわせて、アボットが刺激伝導系ペーシング、conduction system pacing という新しいタイプのリードレスペースメーカを開発していることも発表しています。

従来、ご存知のとおり、右心室の尖部にリードをつないでいたのですが、この製品ではヒス束に直接ペースメーカを埋め込んだほうが心不全の進行が遅らせられるという説もありますので、これが出てくると脅威となる可能性も含めて、あわせてコメントいただけますか。

伊藤 [A]：ご質問ありがとうございます。こちらに関して、不整脈事業本部の伊藤からご回答します。

1 点目の質問で、デナリプログラムはどういったものかですが、これはペースメーカ、TV-ICD、S-ICD、全ての新しいプラットフォーム、全てをリニューアルするような一連の開発コードネームをデナリプログラムと呼んでいます。

甲谷 [Q]：何かその特徴があれば、競争力などが知りたかったので、何か言えることがあればお願いできますか。

伊藤 [A]：そうですね。大きく既存のもの、競合の今ちょっと負けている機能的な補完が主になります。あとは、形状変更ですね、どうしてもヘッダーの形状などで小型化も必要ですので、そういったデバイスの大きな変更はありませんが、形状変更と機能の補完になります。もう 1 点。

甲谷 [Q]：conduction system pacing ですね、新しく出てきた、多分ペーシングの中では結構新しい技術になると思うのです。この辺についての脅威はいかがでしょうか。

伊藤 [A]：今、競合他社においては、conduction system pacing 用のシースですね、リードを留置するためのシースが承認されています。ボストン製品はまだ未承認ではありますが、こちらも申請を進めている状況です。

これから、今デバイスの留置部位、ペースメーカリードの留置部位はそういったヒス束ではないのですが、もうちょっと下部の刺激伝導系に直接リードを植え込むのが主流になってくると思いますし、こちらも製品は開発していると聞いています。

ただ、ご質問にあります、アボットの新しいタイプのリードレス、こちらはもう一度お聞かせいただけますか。

甲谷 [Q]：多分これはリードレスで、直接もうヒス束に埋め込む形のものを開発しているみたいな、今臨床試験が確かもう始まっているのか、登録が始まっていると思うのですが、こういったものが出てきたときはどういう影響が考えられるのか、何かコメントできますか。

伊藤 [A]：現状において、ヒス束へのダイレクトペーシングは、既存のリードでもかなり難しい手技ですので、コンダクションシステム、もうちょっとヒス束より末梢の部分でのペーシングが主流になっています。ただ、本当にリードレスで、そのヒス束に植え込むことができるデバイスが出た暁には、脅威には非常になると思いますが、現状でそれが本当にできるのかは疑問に思っています。

甲谷 [Q]：2 点目に、海外の BeeAT の展開について、どこかのスライドにコメントがあったと思います。今までの情報では、どちらかというとアジアの一部地域以外にはあまりニーズがないのかなと思っていたのですが、海外では RFA でもクライオでも先にカルディオバージョンを行って、心房細動を沈静してから肺静脈隔離するニーズはあまりなかったと思います。

そもそも、余分な時間を取られ、アメリカだとタイムイズマネーなので、なかなか受け入れられないかなと思ったのですが、ここにきて欧米でも BeeAT が普及できる変化はありますか。

伊藤 [A]：一部の医師の間では、心房細動を誘発してから止めると、しっかりその発生する機序の部位を特定してからやるという、日本の先生が非常に丁寧な手技なわけですが、そういったニーズの変化は少しですが兆しが出てきていると感じており、そこをビジネスチャンスとして捉えたいと考えています。

甲谷 [Q]：カルディオバージョンを先立って行うことによる臨床アウトカムへの影響を示唆するデータは今までありますか。

伊藤 [M]：そこについては、そのエビデンスが何かあるかというご質問ですね。

甲谷 [Q]：そうですね。学会での発表や論文レベルでも何でも。

伊藤 [A]：論文レベルではまだないと認識しています。

甲谷 [M]：わかりました。私からは以上になります。

篠原 [M]：ありがとうございました。続いて、UBS 証券の葭原様、お願いします。

葭原 [Q]：UBS 証券の葭原です。ありがとうございます。

スライドの 37 ページを拝見しています。事業機会とリスクのところで詳細にご説明いただいたのですが、ここでいくつかご解説いただけたらなと思います。自社カテーテル技術を活かした OEM ということで、もし何か具体的にお考えのものでご紹介いただけるものがあったらいくつか教えてください。

また、海外市場の開拓ということでいくつかいただいていますが、その下に M&A も黒いフォントで書かれています。アジア、中東は日本の延長線上でおっしゃるようにいけるのかなと思いますが、欧米、特に米に関しては、レギュレーションも含めてそれなりにハードルもある、最近 FDA のレギュレーションはより厳しくなっていると思います。ですので、この M&A をすることで、海外市場の開拓のハードルを下げるなど、そういった可能性をお考えなのかも一緒に教えていただければと思います。

鈴木 [A]：鈴木がお答えします。

まず、OEM に関しては、特に当社でのカテーテルの技術の部分について注目されて、OEM を受注する可能性が出てきました。まだ、現段階ではどこと何をやるということをお話しできないのですが、その可能性が出てきています。

それから、海外展開に関しては、先ほどもお話ししたように、特に欧米、欧州の MDR に変わります。それから、FDA の QMSR に変わります。その辺の品質保証ですね、一連の開発の段階から PMDA を見据えた開発ではなく、今言ったように、欧米を見据えた品質保証の部分に特に力を入れて今やっています。

M&A に関しては、まだ具体的な事例がありませんが、そこも視野に入れていきたいなと考えています。

葭原 [Q]：M&A に関しては、例えば国内、海外で何かイメージがあれば教えていただくことは可能ですか。

鈴木 [A]：国内、海外問わず、具体的なシナジーのある話であれば検証していきたいと考えています。具体的にいくつか話が出てくるようになりましたので、従来国内のみの視野で考えていましたが、海外でもシナジーがあって、お互いに伸びていく道が探れる会社であれば、M&A のことは考えていきたいなと考えています。

葭原 [Q]：2 点目は、PFA の件でうかがいたいと思います。25 の 3 末で 35%の普及率で、計画上は年度末、26 年 3 末で 40 から 50 と、おそらく PFA が本格的に普及し始めたのは、終わった期の 3Q 後半、4Q あたりだと想定しています。

御社の計画上では、普及のカーブが少し 26 年 3Q、スローになる前提なのかなと思うのですが、その背景をお聞かせいただけたらと思います。もちろん、その食道モニタリングがなくなる影響と、一方で PFA で症例が増えていくところもあるのかなと思います。

ネットで、結局 PFA の普及は、今期もしくは来期、再来期以降を考えた場合、御社にとってどちらに、御社が PFA の製品をまだ開発中ということなので、それは除いたベースでどうなのかはどのようにお考えか、お聞かせいただけますか。

伊藤 [A]：こちらについても、伊藤からお話しします。

PFA のまず浸透スピードは、当社が予想していたよりも若干速いスピードで浸透していると今見ています。ただ、まず PFA を導入する施設、病院の症例数が一定数ないとなかなかコスト的にも見合わないものですので、今社内の調べでは 200 例以上の年間症例をやっている病院では 7 割、8 割もう PFA をやっているのではないかなと思っています。

そこは急速に伸びたイメージですが、この先は症例数の少ない施設に導入していくと思っていて、その最終的な 40%から 50%というエンドポイントは近いと思っていますが、その最初の立ち上がりが予想よりも少し早い印象です。

もう 1 点、もう一度お聞かせ願えますか。

鈴木 [A]：私からお答えします。

PFA の浸透については、うちで出している数字はややスローかなと個人的には思っています。実際の症例数は増えますので、そこに関して、基本的には当社の BeeAT、除細動をかけるところが変わらずにいく流れの中では、食道温のモニタリングカテーテルやリングカテ、この辺がなくなっていきますが、そこはカバーできるかなという感触を持っています。

葭原さんがおっしゃるとおり、昨年 Q3 ぐらいからの導入ですが、かなりのスピードできていますので、その中での変化で、BeeAT が従来どおり使われる確信は持っています。ですので、トータルの症例数が伸びるところで、失っていく部分はカバーできるかなと考えています。

葭原 [Q]：最後に 1 点、御社で自社開発される PFA について、現状既に先行する 4 社がいらっしゃると思うのですが、そこに対する差別化要因で何か現時点でご教示いただけるものがありますか。

鈴木 [A]：まず一つは、フォーカルにポイントバイポイントで綺麗にあげるところと、それからバイポーラではなくてユニポーラでのペーシング、PFA の出力を出せるところが違うかなと思っています。血栓やバブル、それから体動の問題、その辺は慎重に動物実験は今やっていますし、欧州でも First in human、Second in human をやっていますので、そこに関しては違いが出せるかなと考えています。

葭原 [M]：ありがとうございました。

篠原 [M]：葭原様、ありがとうございました。みずほ証券の甲谷様、よろしくお願いします。

甲谷 [Q]：みずほ証券の甲谷です。

1 点、これはもうお願いみたいなものなのですが、今回中期経営計画の引き上げがあって、アブレーションカテーテルの症例数を引き上げられたことは素直にポジティブだと思います。

ただ、新領域の売上高は、追加されてよかったのですが、今の成長ストーリーでは、海外の医療機器を日本で販売拡大する成長ストーリーとなってしまって、現在の日本の医療機器企業の成長ストーリーは、made in JAPAN を海外で販売することで、これはもうほぼ全ての会社の成長ストーリーです。

そうすると、御社の成長ストーリーはどうしても真逆の成長ストーリーになっちゃうと、これが多分、PER が低評価の理由ではないのかなと個人的に思っています。

お願いしたいのは、昔テルモがやったような戦略を成長ストーリーに織り込むことはできないでしょうか。昔、テルモはノボリという薬剤溶出ステントを海外の会社から導入し、当時はステントの製造技術も薬剤塗布技術もなかったのでそうしたのですが、いろいろと勉強を積み重ねて、次の世代では完全自社製品を出したと。

御社も同じように、今ワラビーさんの脳カテーテル製品群を販売していると思うのですが、これを少しずつ自社製品に置き換えていくような中期成長戦略はとれないでしょうか。

村瀬 [A]：村瀬から回答します。

おっしゃるように、今一例としてワラビーを出されたと思いますが、先ほど鈴木も回答したように、いろいろな可能性、われわれは今まで国内でしか見てこなかった M&A のパターンが、今海外に目を向けることによって、今ご指摘があったようなパターンの話も視野に入れて動いているところではあります。

まだ具体的に何ができるというのは、今ここで話はできませんが、ご指摘いただいたこともわれわれの成長のストーリーとして考えていきたいと考えています。

甲谷 [M]：ぜひ今後そういった、確かに経カテーテル人工弁を自分で作るのは難しいと思いますが、静脈止血デバイス等はカテーテルの一部だったら自社製品に置き換えていく、そういう成長戦略を描けますと、皆さん結構注目すると思いますので、今後ご検討いただければと思います。

話者 [M]：わかりました。

篠原 [M]：甲谷様、ありがとうございました。それでは、大和証券の加藤様、よろしくお願いします。

加藤 [Q]：大和証券の加藤と申します。ありがとうございます。

41 ページのグローバル売上高のスライドを拝見していて、28 年 3 月期に 20 億円から 30 億円と目標を引き上げておられるかと思います。この絵を見ると、27 年 3 月期から 28 年 3 月期にかけて一層売上高が急拡大する絵柄になっていますが、これは何がそのドライブする要因なのかを教えていただけますか。

村瀬 [A]：村瀬から回答します。

一つは、今、アジア、東南アジア、オセアニア、中東を中心に展開をスタートしているところで、当然それらの地域は、欧米に比べたら薬事の法規制は難しくはないのですが、それなりに時間がかかると、また代理店との契約や代理店の教育が今 10 カ国から 15 カ国ぐらいで並行して進んでいます。

そういったものが実を結んでくるのが、その急拡大しているポイントかと考えています。ですので、エリアでいうと、アジア、中東、オセアニア中心を想定しています。

もう一つ、鈴木が先ほど話したように、OEM のものも海外輸出、グローバル売上高に入ってきますので、そこもそこら辺で入ってくると想定しており、このようなグラフを示しています。

加藤 [Q]： 2 点目は、今期のご予想の中で、先ほど PFA の浸透率を 40～50%見込んでいるというお話がありましたが、仮にそれよりも上振れた場合、もっと普及が進んだ場合、心房細動の症例数は 10%増ではなくもっと伸びる、10%を上回る可能性もあると見てよろしいのでしょうか。

伊藤 [A]：PFA の手技はまだ導入当初で、あまりそれがいわゆる時短にまでつながっていない現状がありますので、その割合が増えたから症例が大きく伸びることは今のところはないと予想しています。

加藤 [M]：よくわかりました。ありがとうございました。

篠原 [M]：加藤様、ありがとうございました。

江川 [A]：先ほど野村證券の森様からご質問いただいた、一番目の質問について回答します。

今、資料としては準備がないので、これは正確な数字を、あらためて資料をホームページにアップする形で公表させていただければと思います。

ただ、内訳としては、営業利益 5 億 7,300 万、前期に対して伸びるところであるのですが、これは営業利益のマイナス要因として販管費が 6 億 3,500 万増えるところがありますので、ここは研究開発費や人件費の増加が主な販管費の増加要因となります。

その一方で、粗利ですね、売上原価で 12 億利益伸びるとなっていますが、これはコア製品の四つのところで約 10 億の増益、新領域で 4、5 億の増益があります。一方で、先ほどから PFA によって減る部分や、リズムディバイスの領域が厳しいところもありますので、そういったところが残りマイナスの要因としてなってくるのかなと思っています。

正確なところは、資料をアップする形で開示させていただければと思います。

篠原 [M]：以上で、日本ライフライン株式会社 2025 年 3 月期通期決算説明会を終了します。

本日、ご質問いただけなかった方も、弊社では 1on1 の IR 面談は随時受け付けておりますので、ご希望される方は弊社 IR までご連絡いただけますと幸いです。

本日は、説明会にご参加いただき誠に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。