



日本ライフライン株式会社

2023年3月期 第1四半期決算説明カンファレンスコール

2022年7月29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 1 四半期決算説明カンファレンスコール
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期
[日程]	2022 年 7 月 29 日
[ページ数]	19
[時間]	16:00 – 16:29 (合計：29 分、登壇：20 分、質疑応答：9 分)
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 常務取締役管理本部長 山田 健二 (以下、山田) 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)

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



[アナリスト名]* みずほ証券

森 貴宏

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

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



登壇

オギワラ：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、日本ライフライン株式会社経営企画部、オギワラでございます。本日の決算説明には、常務取締役管理本部長の山田健二、執行役員経営管理統括部長の江川毅芳が出席しております。これより、常務取締役管理本部長、山田健二から、2023年3月期第1四半期決算について、約15分～20分程度説明した後、質疑応答を行います。

会議全体の時間は約60分、1時間程度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、今回より説明会資料とは別に、決算数値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。

これから決算説明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は、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います。

皆様には、実際の結果が見通しと異なること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。お願いします。

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@scriptasia.com



第1四半期決算 連結サマリー

(単位:百万円) ※百万円未満切捨	売上高		営業利益		四半期純利益	
		YoY		YoY		YoY
1Q損益 ハイライト	12,969	+356 (+2.8%)	2,707	+387 (+16.7%)	1,946	+243 (+14.3%)
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年同期と比べ新型コロナの影響は減少し、症例数は増加 ✓ 自社製品の増収等が保険償還価格の改定等のマイナス影響を吸収し増益 					
品目別売上高 ハイライト	リズムデバイス YoY ▲6.8%		EP/アブレーション YoY +7.3%			
	↓ (-) 保険償還価格の引き下げ (-) 市場競争激化		↑ (+) AF症例数の増加 (-) 保険償還価格の引き下げ			
	外科関連 YoY +15.8%		消化器/PI*1 YoY ▲24.0%			
	↑ (+) 緊急症例等の増加 (+) 新商品の順調な立ち上がり		↓ (-) Orsiroの大幅減			
ガイダンス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 連結業績予想： 変更なし 2022/5/11発表の通期業績予想を維持 ✓ 保険償還価格改定の影響： 計画に織り込み済み ✓ 新型コロナの感染再拡大は不透明要因だが、計画の前提から大きく乖離することを見込まない 					

*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

山田：常務取締役管理本部長の山田でございます。私より第1四半期の、決算の報告をさせていただきますのでよろしくお願いいたします。

それではお手元の資料に沿って、進めさせていただきたいと思っております。

まず3ページからまいりますので、よろしくお願いいたします。こちらが、第1四半期の業績のサマリーとなっております。まず一番上の段、ハイライトとしてポイントが2点ございます。

まず一つ目、この第1四半期におきましては、新型コロナの影響が非常に小さく、症例数が大きく増加したということ、これが1点ございます。それからもう一点、この4月には、保険償還価格の改定がございましたので、多くの製品で、販売単価が下落しております。しかしながら、自社製品等を中心に、売上が伸びたということがございますので、保険償還価格改定のマイナス影響を吸収し、利益面でも、増益を達成しております。

個別の数値につきましては、また次のページでご説明させていただきます。続いて中段の、品目別の売上についてハイライトをご説明いたします。まず、品目別の名称に関して、この右下にございます消化器/PIは、こちら前期までインターベンションと表記させていただいておりましたが、今期から消化器/PIという表示にさせていただきます。

その下の詳細な区分で、従来で消化器/PIとありましたが、そちらと内容は同じですので、前期と今期をそのまま比較していただくことは可能です。

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

ではまず、左上のリズムデバイス、こちらは前年同期に対して6.8%のマイナスとなっております。

この要因といたしましては、まず一つ目、保険償還価格の引き下げの影響が大きく出ております。特にペースメーカーの主力モデルで約17%単価が下落しているということ。この部分が、一つ影響がございます。それからもう一つ、市場競争環境が激化しているということ。これは前期から引き続きではございますけれども、リードレスペースメーカーの新製品が発売されて、競合が価格戦略に打って出ていると、そういった部分の影響を受けております。

続いて、右隣のEP/アブレーションになります。こちら対前年同期で7.3%増と、非常に好調に推移いたしました。こちらの背景といたしましてはEP/アブレーションにおいても、保険償還価格引き下げの影響というのがございましたけれども、AF症例というのは非常に増加しておりますので、マイナスの影響を吸収して、7.3%の増収になっております。

続いて下段の左側です。外科関連、こちらは前年同期比で15.8%と大きく伸ばしております。この要因といたしましては、待機症例の消化のみならず、緊急症例等も増加したこと、それから前期に発売しております新商品、こちら非常に順調に立ち上がっていること。こういったことが背景にございます。

それからその右隣です。消化器/PIは前年同期で24%減と大きくマイナスしております。こちらは、昨年2月に発表しておりますけれども、Orsiroに関して6月で独占販売契約を終了するということがございまして、販売施設を非常に限定して継続販売を行っておりますので、Orsiroの販売減、大幅減が主な影響要因となっております。

一番下、ガイダンスに関して、今回は、通期の業績予想に関しては据え置きとさせていただいております。この理由といたしましては、まず一つ、保険償還価格の影響です。これは計画の前提として織り込んでおりますので、その部分による業績予想の変化はないということ。

もう一つ、このファーストクォーター、冒頭申し上げましたように新型コロナの影響が限定的であり、売上が非常に好調でありましたが、この7月、いわゆる第7波と言われるように、非常に新型コロナの感染が拡大している状況がございます。

当社の通期の業績予想の前提としては、コロナの影響で1年間通して一進一退、影響がなかったり、一方であったり、そういう一進一退を前提といたしておりました。それを鑑みますと、今の状況はこの前提から大きく乖離はしないだろうということで、通期の業績予想に関しては従来通りとさせていただいております。

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



(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期	
	1Q	YoY	%	1Q	
売上高	12,969	+356	+2.8%	12,612	
売上総利益	7,458	+178	+2.5%	7,280	
構成比	57.5%		▲0.2pt	57.7%	
販管費	4,751	▲209	▲4.2%	4,960	
構成比	36.6%		▲2.7pt	39.3%	
営業利益	2,707	+387	+16.7%	2,319	
構成比	20.9%		+2.5pt	18.4%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,946	+243	+14.3%	1,702	
構成比	15.0%		+1.5pt	13.5%	
自社製品比率	54.6%		+3.2pt	51.4%	

売上高 YoY 2.8% 増収

- (+) 新型コロナ感染の沈静化に伴う症例数増
- (-) 保険償還価格(NHI)の引き下げ

営業利益 YoY 16.7% 増益

- (+) EP/アブレーションや外科関連の好調により自社製品比率が改善
- (+) 前期に一時的な治験費用(290M)あり

四半期純利益 YoY 14.3% 増益

- (-) 前期に事業譲渡益(116M)あり
- (-) 貸倒引当金繰入や自己株取得費用の発生

4

続いて4ページにまいりたいと思います。こちら損益の概況となります。まず売上高、こちらは冒頭にも申し上げましたように、保険償還価格引き下げの影響というのは受けておりますけれども、全般的に症例数が増えたことでその影響を吸収し、対前年同期 2.8%増の 129 億円となっております。

続いて売上総利益でございますけれども、こちらやはり保険償還価格のマイナスの影響というのはありましたけれども、一方で、EP/アブレーションや外科関連の、自社製品比率が改善してきました。そういった部分と相殺しまして、売上総利益率としましてはほぼ前年同期並み、57.5%となっております。

それから販管費です。販管費に関しましては、この右側の営業利益にも記載がございますけれども、昨年の第1四半期は治験費用約 2 億 9,000 万円、これが一時的な費用として出ておりますが、今期はございません。

そういった部分を踏まえまして前期から 2 億円ほど販管費が減っております。販管費の売上高比率といたしましても前期 39.3%とやや高い水準ではございましたけれども、この第1四半期は 36.6%となっております。

以上を踏まえまして、営業利益は前年同期から 16.7%増の 27 億円、営業利益率といたしましても前年同期は 20%を切っておりましたけれども、この第1四半期は 20.9%という結果となっております。

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



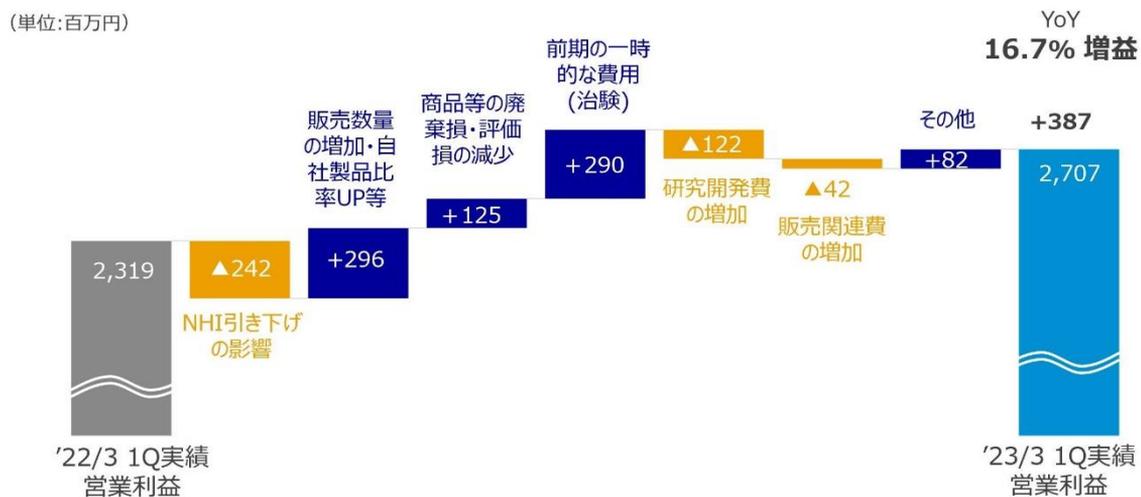
一番下の四半期純利益に関しましては、右側の説明にも記載がございますように、前期は、血液浄化事業の事業譲渡益が営業外収入としてございましたが、今期はそれがなくなっているということ。

それから、今期は、営業外の支出として貸倒引当の繰入ですとか、あとは自己株の取得費用、そういったものが発生しております。これらを加味いたしますと、四半期純利益といたしましては前年同期 14.3%増。19 億 4,600 万円となっております。

自社製品比率に関しましては、一番下に記載しておりますように、前期 51.4%でございましたけれども、今期は 54.6%ということで、3.2 ポイント増加しております。

第1四半期実績 営業利益 増減分析

JL Japan Lifeline



5

続いて5ページにまいります。こちらは前期との営業利益の増減分析でございます。

青い濃い部分が増加要因で、オレンジの部分マイナス、減少要因となっております。減少要因として一番大きいのは左の方にございます、保険償還価格の引き下げの影響です。こちら2億4,000万円ぐらいあるということ。それからあとは、研究開発費の増加や、販売関連費用の増加といったところが減少要因でございます。

一方の増加要因といたしまして、販売数量が増加したことや、自社製品比率が改善したということ。これが約2億9,600万円程度。それから先ほども申し上げておりますけれども、治験費用が前期は一時的な支出として約2億9,000万円ありました。

サポート

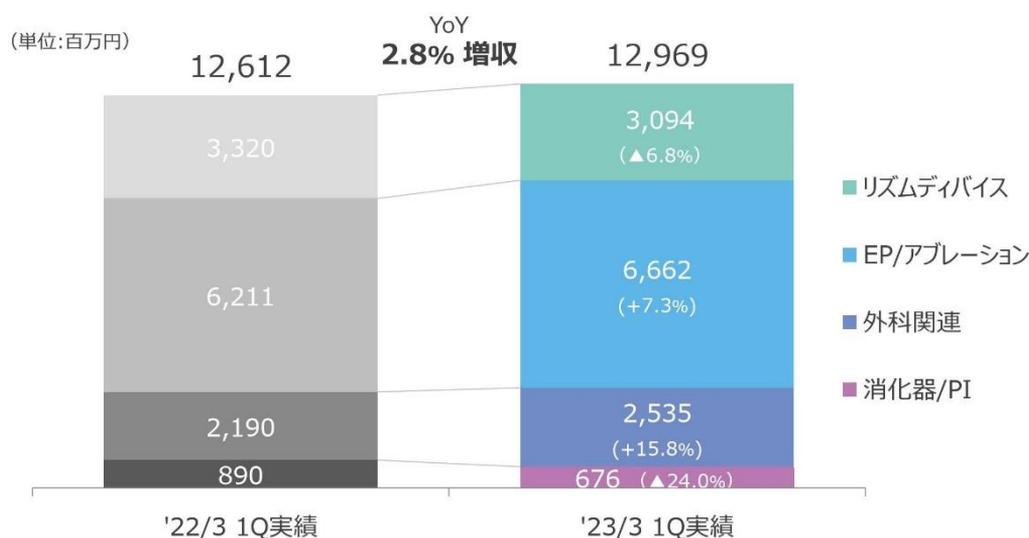
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

7

これらの結果、営業利益は16.7%の増益で、この第1四半期が終わっております。

第1四半期実績 品目別売上高



6

続いて6ページにまいります。ここからは品目別のお話となっております。

こちらは品目別の売上を前期と比較しておりますけれども、先ほど申し上げましたようにEP/アブレーション、外科関連が前期に対して増収。一方、リズムデバイス、消化器/PIに関しては前期に対して減収しております。

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

コロナ禍における売上高の推移



7

続いて7ページにまいります。こちらは、コロナの感染状況と売上高を、整理したスライドとなっております。一番下の棒グラフは四半期ごとの売上高で、その下の星のマークがついているところは緊急事態宣言があった四半期となっております。

上の折れ線グラフ、こちらは新規感染者数、もしくは重症者数を表しております。これを見ていただきますと、特に緊急事態宣言が発生している四半期は、そういった行動制限がない前後の四半期と比べると、明らかに売上高が小さくなっているということで、コロナの感染拡大によって顕著に売上に影響が出る。一方、コロナの影響が収まってくれば、売上が増加する。こういうトレンドを繰り返している状況です。

この第1四半期どうであったかという、右上のところ簡単にまとめてありますように、前年同期との比較で申し上げますと、前期は新規の感染者数も非常に増加しており、行動制限もあり、緊急事態宣言も発令されていた。それに対してこの第1四半期に関しては感染者数も落ち着いており、特段の行動制限もなかったということで、売上も前期に比べて増収となっている。

そういったコロナの影響がない中で、この増収幅は若干小さいのではないかと印象もごさいます。こちら金額で申し上げますと、保険償還価格の下落という部分がございますので、販売数量等で個別の品目を見ていきますと増加率としてはより高くなっている状況です。

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@scriptsasias.com

7月以降、先ほどガイダンスでも若干触れましたけれども、若干影響が出てきておりますし、感染状況を見通せない状況となっております。今後引き続き影響が出るのではないかとこのところ、私どもとしても売上に対する影響を非常に注視している状況でございます。

第1四半期実績 リズムデバイス

(単位:百万円)	2023/3期		2022/3期
	1Q 実績	YoY	1Q 実績
① ペースメーカー関連	1,269	▲251 (▲16.6%)	1,520
② ICD関連	1,742	+35 (+2.1%)	1,706
③ その他*1	83	▲9 (▲10.0%)	92
リズムデバイス 計	3,094	▲225 (▲6.8%)	3,320



NHIの引き下げや競争激化が響く (YoY▲6.8%)

- ① NHIの引き下げや競争激化の影響を受ける
- ② S-ICDが軟調であったが、T-ICDは交換症例のシェアを伸ばし好調に推移

*1 AEDを含む

8

続いて8ページにまいります。ここから個別の品目ごとにご説明させていただきます。

まずリズムデバイスです。リズムデバイス全般としては、冒頭も申し上げましたように保険償還価格引き下げや、競争激化の影響を大きく受けております。

個別の品目で見ていきますと、1番のペースメーカー関連です。こちらは特に保険償還価格の引き下げが大きく、競合の影響を受けていて、対前年同期比で16.6%のマイナスとなっております。

続いて2番目のICD関連です。こちらに関しては、S-ICDが引き続き苦戦をしておりました。しかしT-ICD、これは従前のタイプのICDでございますけれども、これが交換症例をしっかりと獲得したことで好調に推移いたしまして、ICD関連全体としては対前年度比で2.1%増となっております。リズムデバイス全体といたしましてはマイナス6.8%の30億9,400万円という結果となりました。

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@scriptsasias.com

(単位:百万円)	2023/3期		2022/3期
	1Q 実績	YoY	1Q 実績
① EPカテーテル	4,967	+464 (+10.3%)	4,502
② ABLカテーテル	321	+48 (+17.8%)	273
③ その他*1	1,374	▲61 (▲4.3%)	1,435
EP/アブレーション 計	6,662	+451 (+7.3%)	6,211



AF症例は想定超(YoY+10%程度)、NHI引き下げの影響があるも増収 (YoY+7.3%)

- ① BeeATやEsophastar等で6月に過去最高の販売本数を達成
- ② HeartLight X3の導入により大幅増収
一方、部材不足により商品供給が遅延しており、計画は未達
- ③ RF Needleが、競合他社の新規参入の影響を受ける

*1 RF Needleやディフレクタブルシースを含む

続いて次のページにまいります。EP/アブレーションとなります。こちらも全体としては、AF症例が非常に大きく伸びたと。私どもの想定を上回って、おそらく対前年度比で10%程度伸びているのではないかなと思います。

この症例数の増加は、個別の品目の売上増に繋がっていくという状況であります。まず1番目のEPカテーテルです。こちらにはBeeAT、Esophastarが含まれており、これらBeeAT等は、6月に単月で過去最高の売上本数を記録しています。したがって、EPカテーテルといたしましては、前年同期比10.3%増となっております。

続いて2番目、ABLカテーテルです。こちらはHeartLight X3を導入しておりますので、対前年同期で17.8%と大きく伸ばしております。

しかしながら、X3は非常に好調に推移しているんですけども、世界的な部材不足の影響が出ておまして、メーカーからの商品の供給が遅延をしているという状況がございますので、計画比では未達という状況になっております。

3番目、こちらはその他。大部分がRF Needleで、こちらは従来はオンリーワンでございましたけれども、昨年競合が参入してきております。特に7月以降本格発売をしておりますので前期の3カ月は限定的な影響であったのに対して、今期3カ月はフルに影響が出ていることもございまして、前年同期比では4.3%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

これらを踏まえまして EP/アブレーション全体としては前年同期比 7.3%増。66 億 6,200 万円という結果となりました。

第1四半期実績 外科関連



(単位:百万円)	2023/3期		2022/3期
	1Q 実績	YoY	1Q 実績
① 人工血管関連	2,499	+348 (+16.2%)	2,150
② その他*1	36	▲3 (▲8.6%)	39
外科関連 計	2,535	+345 (+15.8%)	2,190

待機症例の消化が進み緊急症例も増加、NHI改定の影響は僅少 (YoY+15.8%)

- ① 人工血管、オープンステントグラフト： 症例増により好調に推移
腹部ステントグラフト： 臨床研究の結果が好感され販売伸長。新商品Altoも順調に立ち上がる
- ② 塞栓用コイル： 腹部領域で販売を伸ばす。4月より脳血管領域向けにも販売を開始

*1 人工肺関連、生体弁を含む

10

続いて 10 ページにまいります。こちら外科関連となります。

外科関連に関しましては、待機症例が、コロナの影響がなくなるとともに消化していったことと、緊急症例も増加したということ。それから、こちらの品目に関しましては、保険償還価格の影響はほぼない状況でございました。

まず 1 番目の人工血管関連です。この中の人工血管、オープンステントグラフト、これが当社の自社製品になりますけれども、これらは非常に症例数が増加したことにより好調に推移いたしております。したがって、前年同期で 16.2%増と大きく伸びています。

また腹部ステントグラフトも、臨床研究の結果が非常に好感されまして販売が伸びているということ。それから新商品の Alto の立ち上がりも非常に順調でございます。

人工血管、オープンステントグラフト、それから腹部のステントグラフト、これらがいずれも好調に推移したということで前期比 16.2%増となっております。

それから 2 番目のその他です。ここには塞栓用コイルが含まれておりまして、もともと腹部領域で販売を行っており、この 4 月から脳血管の領域でも販売を開始しております。現状、脳血管領域に関しては在庫の問題等ございまして、まだ販売数としては限定的ではございますが、腹部領域では非

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

常に高評価を得て伸ばしている一方で、今後脳血管の領域でも伸びていくことが期待されております。外科関連全体といたしましては、前期比 15.8%増の 25 億 3,500 万円という結果となっております。

第1四半期実績 消化器/PI

(単位:百万円)	2023/3期		2022/3期
	1Q 実績	YoY	1Q 実績
① 消化器関連	134	+46 (+53.7%)	87
② PI関連	541	▲260 (▲32.5%)	802
消化器/PI 計	676	▲214 (▲24.0%)	890



PI(インターベンション)から消化器へのシフトを継続 (YoY▲24.0%)

- ① 大腸ステント、胃・十二指腸ステント： 預託施設が増加し続伸
肝臓ニードル： KOL向けのセミナー等が奏功し、計画を上回る
下期に胆膵関連の複数の自社製品を発売予定
- ② PI関連は、Orsiroが大幅な減収

11

続いて 11 ページ、消化器/PI に入ります。

こちらに関しましては PI、従来インターベンションとよく言っておりましたけれども、こちらから消化器へシフトを行っているという過渡期ではございます。

1 番目の消化器関連です。まず大腸ステント、胃・十二指腸ステントは、これらの預託施設を増加したことにより、非常に販売が伸びました。

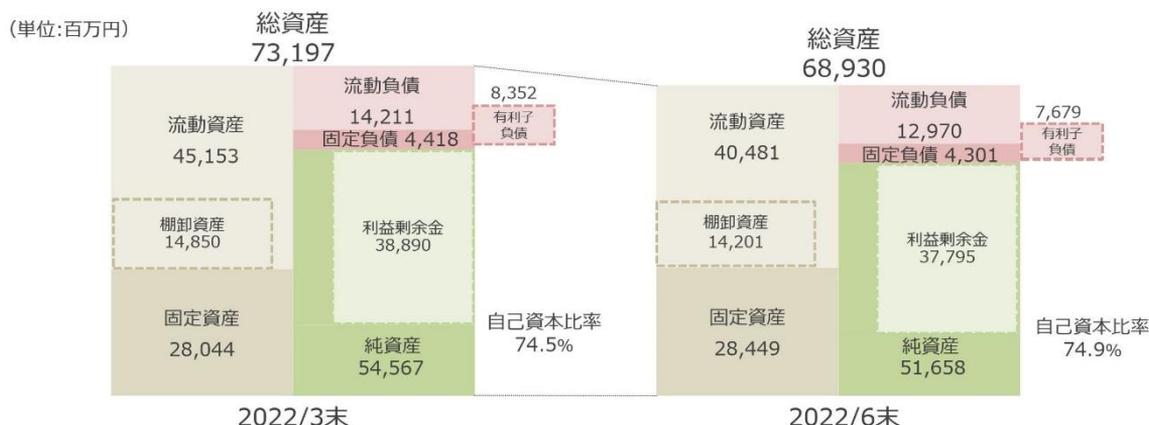
それから肝臓ニードルは、KOL 向けのセミナー等、そういったマーケティング活動が奏功しまして、こちらでも計画を上回って進捗しております。消化器関連に関しましては、絶対額としてまだ大きくはございませんけれども、対前期比 53.7%増と大きく伸びております。また、この消化器関連では、下期からは胆膵関連の自社製品の発売が予定されております。

それから 2 番の PI 関連、こちらは冒頭申し上げました通り、Orsiro の大幅な減収というのが影響しております。結果は対前期で 32.5%減というかたちになっております。

消化器/PI といたしましては、全体で前期比 24%減の 6 億 7,600 万円という結果となっております。

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



- ✓ 流動資産： 法人税等及び配当金の支払により現金・預金が減少
- ✓ 棚卸資産： Orsiro等の契約終了品で在庫の消化が進み減少
- ✓ 純資産： 自己株式の取得により減少（取得した全数を7月に消却済）

12

続いて12ページ、バランスシートとなります。

こちらはこの四半期としては三つほどポイントが下にございまして、まず流動資産の部分です。ファーストクォーターでございまして、法人税や配当金の支払いがございましたので、現金・預金が減少しております。

それからその中の棚卸資産です。先ほど申し上げましたように、Orsiro に関しましては独占販売契約終了を踏まえまして、仕入れは行っておりません。在庫の販売のみを行っていて、在庫の消化が進んでいるということで、棚卸資産も減少しております。

それから純資産、こちらに関してはアナウンスしておりますけれども、自己株取得を行いまして250万株の取得完了、全数消却をしました。それによって純資産も減少している状況でございます。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。

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

質疑応答

オギワラ [M]：それでは質疑応答に入りたいと思います。いかがでしょうか？

では、最初にみずほ証券の森様、ご質問をお願いいたします。

森 [M]：みずほ証券の森です。よろしくお願いいたします。

話者 [M]：よろしくお願いいたします。

森 [Q]：先ほど AF 症例が 10%増で、もともと通期で 7%増だったと思うんですけども、この 7%に対して、上にいっているという表現ですよ。

話者 [A]：そういうことになります。

森 [Q]：ヨシワラさんが以前聞いていた、継続的な製品ごとの伸び率について教えていただけますか。

話者 [A]：売上高のファーストクォーターの比較ということですね。まず BeeAT が約 9%増。それから Esophastar が約 10%増です。それから X3 が約 40%の増。最後、RF Needle が約 12%減です。

森 [Q]：RF の減は、いわゆる競合による減少ということですね。

話者 [A]：そうですね。数量と単価の下落、両面ございますけれども、売上高としての競合の影響ということになります。

森 [Q]：HeartLight について、既存品と X3 があったと思うんですけども、HeartLight シリーズとして 40%増と考えればいいのでしょうか？

話者 [A]：そうですね。基本的には中心となっているのは X3 とご理解いただいて、間違いございません。

森 [Q]：わかりました。次に、上期の数字の予想が売上利益しなくて、新しくファクトシートで出していただいたものには、上期の計画が一番最後のスライドにはなかったと思うんですけども、考え方としてはこの 7~9 月は 4~6 月に対してコロナが流行ってきているので症例はいったん伸び悩むと見ればいいのでしょうか？

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

山田 [A]：そうですね、このファーストクォーターと同じように、当社の前提を上回ったような進捗というのは難しいのではないかなと考えております。

森 [Q]：例えば、コロナが始まったからといっていきなり手術がパタッと止まるわけじゃなくて、予定されていた人が消化されてそこはタイムラグがあると考えなのか、あるいはもうコロナが始まっててんやわんやになっているので、すぐ止まりそうなのか。この時間差はどう見ればいいですか。

山田 [A]：そうですね。過去のケースとかを見ていきますと、例えば感染拡大のニュースに伴って、すぐに反応するかというと、若干そこはちょっと遅れ、ギャップがあるのかなとは思いますが。直近ですと、今年の1月の終わりから3月ですね。このタイミングで申し上げますと、2月が終わって3月の頭ぐらいに比べると、3月半ばにかけてのほうが売上への影響というのは顕著に出てきておりますので、やはりそういうタイムラグがあるのかなと思います。今の感染状況を踏まえると、やっぱり一定程度の影響が出ると考えるのが妥当ではないかなと思います。

森 [Q]：なるほど。ご説明の中で7月以降若干影響が出てきているというコメントがあったんですけども、実際にそのタイムラグを考えても影響が出てきているということでしょうか？

山田 [A]：そうですね。影響として顕著な影響かということ、そこまではございませんが、ファーストクォーターの勢いから比べるとやや減速をしているのかなという印象です。

森 [Q]：なるほど。ありがとうございます。最後、価格競争についてお伺いしたいです。ここが今、価格競争が強まっているのか、弱くなっているのか。コロナが始まってきてそこは変わってきているのか、コロナ関係なく価格競争がどうなっているのか。この価格競争の変化について教えてください。

山田 [A]：価格競争が顕著に出るのはペースメーカーかなと思いますので、そこはコロナということよりも、例えばそのメーカーの持っている製品の性能と他社の性能の比較の中で価格対応しなきゃいけない、そういった部分が大きいかなとは認識しています。

森 [Q]：RF についての価格競争は今どうなってますか。

山田 [A]：RF に関しては、元々競合他社が、低価格で入っておりますので、そこに対しては従来通り私どもは一定の価格対応を行ってはおります。

森 [Q]：4～6月と7～9月を比べたときに、その価格対応が、弱くなる、強くなるって変化ありそうですね。

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@scriptasia.com



山田 [M]：ペースメーカー？

森 [M]：RF です。

山田 [A]：RF Needle 等、価格に関しては大きくその環境が変わることはないと認識をしています。

森 [M]：わかりました。ありがとうございます。以上です。

話者 [M]：ありがとうございます。

オギワラ [M]：ただいま質問を受け付けておりますのでどうぞお寄せください。まだお時間がございますが、他にご質問がないようですので、質疑応答を終了させていただきたいと思います。以上で電話会議を終了いたします。

ご参加いただき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

サポート

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



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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

