



日本ライフライン株式会社

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 4 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 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期		
[日程]	2022 年 11 月 4 日		
[ページ数]	35		
[時間]	10:00 – 10:57 (合計：57 分、登壇：36 分、質疑応答：21 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、鈴木啓介)	
	代表取締役副社長	鈴木 厚宏 (以下、鈴木厚宏)	
	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@scriptsasia.com



取締役 CVG 事業本部長

村瀬 達也（以下、村瀬）

[アナリスト名]* 東海東京調査センター
野村證券
みずほ証券

赤羽 高
甲谷 宗也
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@scriptsasia.com



登壇

司会：日本ライフライン株式会社、オンライン決算説明会を開始いたします。

本日の説明会には、代表取締役社長、鈴木啓介、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 CVG 事業本部長、村瀬達也が出席しております。

これより、山田から、第2四半期決算について、副社長の鈴木及び村瀬から、販売ハイライト及び重要トピックスについて、約30分間ご説明した後、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。

本日の発表資料は、当社Webサイトにも掲載されておりますので、ご覧いただけます。

ご説明を始めます前に、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、会議を開始します。山田より、2023年3月期第2四半期決算概要をご説明申し上げます。

第2四半期決算 連結サマリー (2Q 7~9月)

JLE Japan Lifeline

2Q 7~9月 損益ハイライト*1	売上高		営業利益		四半期純利益	
	12,519 百万円	YoY +1 (+0.0%)	2,412 百万円	YoY +49 (+2.1%)	1,756 百万円	YoY ▲133 (▲7.1%)
✓ BA5型の感染拡大で症例数が一時的に大幅減。その中で、AF関連製品は底堅く、外科関連も堅調。保険償還価格の下落等のマイナス影響を吸収し、前年同期並みの売上高を確保 ✓ 在庫の廃棄損・評価損が前年同期比で大幅減、さらに自社製品比率の上昇による粗利率改善もあり営業増益 ✓ 前年同期に子会社の組織再編に伴う繰延税金資産の計上あり、四半期純利益は減益						
品目別売上高 ハイライト	リズムデバイス YoY ▲1.8%			EP/アブレーション YoY +3.7%		
	➡ (－) 保険償還価格の引き下げ (－) 市場競争激化			➡ (+) AF症例数の増加 (－) HeartLight X3の供給不足		
	外科関連 YoY +7.6%			消化器/PI*2 YoY ▲36.6%		
	➡ (+) 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り捨て表示しています (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ます

*用語集p37~に用語解説あり ⇒ 保険償還価格、アブレーション、AF、自社製品比率、HeartLight X3、人工血管、AFX2、Orsiro、PI

4

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

山田：常務取締役管理本部長、山田です。それでは、私から、第2四半期の決算についてご説明させていただきます。

まず、お手元資料、4ページからまいります。こちらは第2四半期、このセカンドクォーターの3カ月間の決算のサマリーとなっております。

損益のハイライトとして、ポイントとしては3点ございます。

まず1点目が、新型コロナ、BA5が感染拡大いたしました。特に8月にかけて、症例数の減少幅が大きく、その分業績面でも影響が出ております。しかしながら、AF関連の製品に関しては比較的底堅く、また外科関連に関しては堅調に推移いたしております。

その結果として、保険償還価格の影響がございましたが、その部分を吸収しまして、売上高としては前年同期並み125億1,900万円、前年同期比で100万円増となっております。

続いて、2点目でございます。Orsiroの在庫の廃棄損、評価損が前年同期では大きくございましたが、今期はその影響が非常に小さくなっております。また、自社製品比率が上昇したことによる粗利率の改善、これらの効果がございまして、営業利益としては24億1,200万円、前年同期比2.1%の増益となっております。

続いて、3点目でございます。前年同期におきましては、当社子会社の組織再編に伴いまして、繰延税金資産の計上がございました。しかしながら、今期はその部分がございませんので、四半期純利益といたしましては17億5,600万円、前年同期比7.1%の減益となっております。

続いて、品目別の売上高のハイライトでございます。

まず、リズムデバイスです。こちらにつきましては、ファーストクォーター同様、保険償還価格引き下げの影響、それから市場における競争環境の激化と、こういった部分の影響がございまして、前年同期比1.8%のマイナスとなりました。

続いて、EP/アブレーションでございます。こちらは、新商品のHeartLight X3に関して、供給不足の影響により一時的に売上が止まることがございましたが、全般的にAF症例数が増加した部分が寄与いたしまして、EP/アブレーション全体としては前年同期比3.7%の売上増となっております。

続いて、外科関連です。外科関連におきましては、人工血管、それからステントグラフトFX IIが非常に好調に推移したこと。また新商品、塞栓用コイルですとか、ステントグラフトの新製品、Alto、これらも寄与いたしました。外科関連としては前年同期比7.6%の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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



最後に、消化器/PIでございます。こちらはPIに含まれておりますOrsiroは、本年6月に独占販売契約を終了いたしまして、以降、限定施設において在庫販売のみを継続している状況がございましたので、前年同期に比べると大幅に減少しております。この影響が大きくございまして、消化器/PIとしては前年同期比36.6%マイナスとなっております。

第2四半期決算 連結サマリー (2Q累計)

JL Japan Lifeline

2Q累計 損益ハイライト	売上高		営業利益		四半期純利益	
	25,489 百万円	YoY +358 (+1.4%)	5,119 百万円	YoY +437 (+9.4%)	3,702 百万円	YoY +110 (+3.1%)
	✓ 保険償還価格の下落影響があったものの、1Qは新型コロナ感染の沈静化で大幅増収、2QはBA5型の感染拡大で売上高は前年同期並み。2Q累計では増収 ✓ 自社製品比率の上昇(粗利率改善)、前期1Qに治験関連費用があったことにより、営業増益					
品目別売上高 ハイライト	リズムデバイス YoY ▲4.3%		EP/アブレーション YoY +5.5%			
	↘ (-) 保険償還価格の引き下げ (-) 市場競争激化		↗ (+) AF症例数の増加 (-) HeartLight X3の供給不足			
	外科関連 YoY +11.6%		消化器/PI*1 YoY ▲30.4%			
	↑ (+) 緊急症例等の増加 (+) 新商品寄与		↓ (-) Orsiroの大幅減			
ガイダンス	✓ 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 ✓ 新型コロナの感染は、期初計画の前提に沿った状況が継続すると想定					

*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

5

5 ページにまいります。こちらは、上半期6カ月間のサマリーとなっております。

ポイントとしては2点ございます。

まず1点目、やはり今期は、4月に保険償還価格の改定がございました。従いまして、単価下落の影響を受けております。しかしながら、ファーストクォーターにおきましては、コロナの影響が非常に沈静化しておりましたので、症例数が伸びて、結果的に大幅に増収となりました。セカンドクォーターは、今申し上げたとおり、一時的に新型コロナの感染拡大の影響がございまして、売上としては前年同期並み。従って6カ月間累計としては、売上高254億8,900万円、前年同期比1.4%の微増収となっております。

それから、ポイントとして2点目でございます。自社製品比率が上昇したことによって粗利益率が改善いたしております。また、ファーストクォーター、前期におきましては治験関連費用の計上がございましたが、今期はそちらの部分がございませんので、営業利益といたしましては51億1,900万円、前年同期比9.4%の増益となっております。四半期純利益におきましても、今期37億200万円、前年同期比3.1%の増益となっております。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

品目別のハイライトにおきましては、おおむねセカンドクォーターと同様ではございますが、リズムデバイスにおきまして、やはりファーストクォーターの対前期の落ち込みがやや厳しかったこともございますので、6カ月累計としては対前年同期比4.3%のマイナスとなっております。

逆にEP/アブレーション、外科関連におきましては、ファーストクォーターは非常に好調に推移したことがございますので、EP/アブレーションは前年度比5.5%増、外科関連におきましては11.6%増となっております。消化器/PIにおきましては、ファーストクォーター、セカンドクォーターとも先ほど申し上げましたOrsiroの影響が大きく出ており、30.4%のマイナスとなっております。

通期の見込みでございますが、5月11日に発表させていただいております通期の業績予想においては、そのまま変更をいたしておりません。基本的に今期の通期業績予想におきましては、当社業績に大きく影響しております新型コロナの前提として、一進一退、拡大し、その後沈静、その繰り返しではないかを前提としておりまして、実際この上半期も同様の形となっており、下半期において、その部分が大きく改善する、もしくはその影響は全く出ないことはやはり見込めませんので、業績予想につきましては維持をしております。

第2四半期実績 連結業績概況 (2Q 7~9月)

JL Japan Lifeline

✓ 前年同期比で増収(横ばい)、営業増益

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期
	7~9月	YoY	%	7~9月
売上高	12,519	+1	+0.0%	12,518
売上総利益	7,087	+75	+1.1%	7,012
構成比	56.6%			56.0%
販管費	4,675	+25	+0.5%	4,650
構成比	37.3%			37.1%
営業利益	2,412	+49	+2.1%	2,362
構成比	19.3%			18.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,756	▲133	▲7.1%	1,889
構成比	14.0%			15.1%
自社製品比率	53.2%			51.3%

売上高 YoY 0.0% 増収

- (+) AF関連製品底堅く、外科関連は堅調
- (-) BA5型の感染拡大による一時的な症例数減
- (-) 保険償還価格の引き下げ

営業利益 YoY 2.1% 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上昇し、粗利率改善
- (+) 在庫の廃棄損・評価損が前年同期比で大幅減

四半期純利益 YoY ▲7.1% 減益

- (-) 前年同期に子会社の組織再編に伴う繰延税金資産の計上あり(223M)

6

6 ページにまいります。こちらは損益でございます。

まず、セカンドクォーターの3カ月間のものでございます。ご説明の内容として、サマリーと重複する部分もございますので、ポイントを絞ってご説明させていただきます。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

まず、売上総利益率の部分でございますが、前年同期 56.0%に對しまして、今期は 56.6%で、粗利率が改善しております。こちらの理由といたしましては、表の一番下でございますが、自社製品比率が前年同期 51.3%であったものが、今期、53.2%に改善していること、また、先ほど申し上げましたように、在庫の廃棄損、評価損、その部分が大きく減ったことが寄与しております。

続いて、販管費でございます。販管費につきましては、前年同期プラス 2,500 万円で、ほぼほぼ前年同期並みで推移しております。

続いて、営業利益です。営業利益率としては 18.9%でございましたけども、今期は粗利の改善ですとか、販管費がほぼ横ばいということもございまして、営業利益率 19.3%で改善をしております。

それから、四半期純利益でございますが、先ほども述べましたように、前期は繰延税金資産の計上 が 2 億 2,300 万円ございましたので、今期、その部分がないことで、前期に比べると第 2 四半期においては 7.1%の減益となっております。

第2四半期実績 連結業績概況（2Q累計）

JLE Japan Lifeline

✓ 前年同期比で増収、営業増益

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期
	2Q累計	YoY	%	2Q累計
売上高	25,489	+358	+1.4%	25,130
売上総利益	14,546	+253	+1.8%	14,292
構成比	57.1%			56.9%
販管費	9,426	▲184	▲1.9%	9,610
構成比	37.0%			38.2%
営業利益	5,119	+437	+9.4%	4,681
構成比	20.1%			18.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,702	+110	+3.1%	3,591
構成比	14.5%			14.3%
自社製品比率	53.9%			51.3%

売上高 YoY 1.4% 増収

- (+) 新型コロナの沈静化に伴う症例数増(特に1Q)
- (-) 保険償還価格の引き下げ

営業利益 YoY 9.4% 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上昇し粗利率改善
- (+) 前期1Qに一時的な治験関連費用(290M)

四半期純利益 YoY 3.1% 増益

- (-) 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の計上あり(223M)

7

続いて、6 カ月間の累計でございます。

6 カ月間累計で見ましても、粗利率 56.9%から 57.1%への改善、これはセカンドクォーター同様に自社製品比率の改善、それから在庫の評価損、廃棄損がなくなって大幅に減少していることがございます。

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@scriptsasia.com

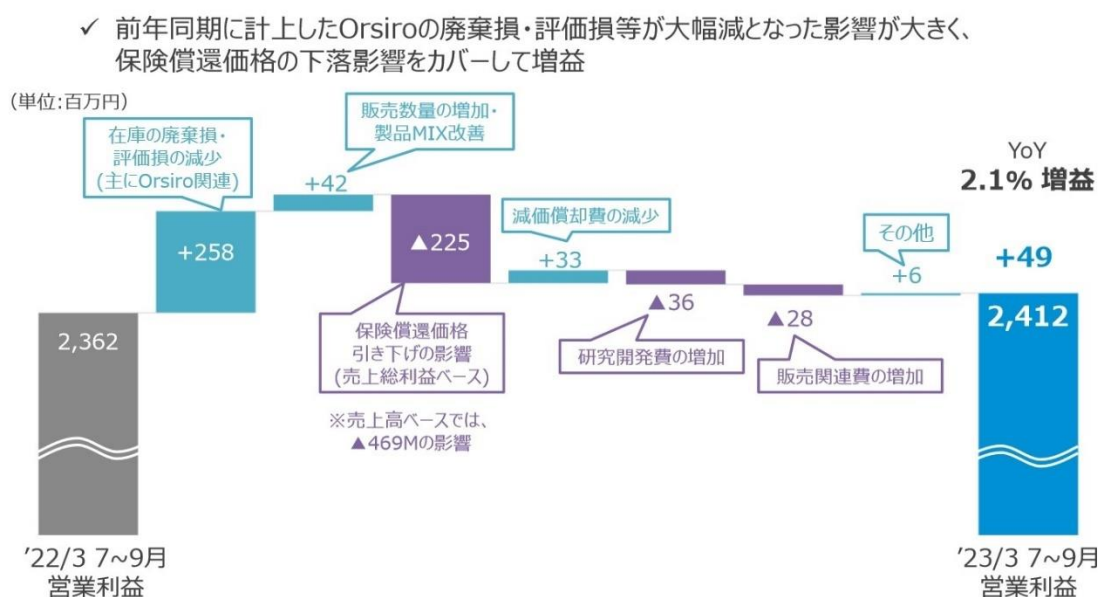
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

販管費につきましては、ファーストクォーターで前年同期は治験費用の計上がございました。約 2 億 9,000 万円となります。その部分がございませんので、6 カ月間累計として見ますと、前年同期 1 億 8,400 万円販管費が減少しており、販管費比率も、38.2%から 37%へと低下いたしております。

これらの結果、営業利益率で見ますと、前年同期 18.6%でございましたが、今期は 20.1%まで営業利益率も改善しております。

第2四半期実績 営業利益 増減分析(2Q 7~9月)

JL Japan Lifeline



8

こちらは、営業利益の増減分析でございます。まずセカンドクォーター、3 カ月間となります。

営業利益に改善して、大きく寄与したプラスの部分としては、やはり在庫の廃棄損、評価損の減少、この部分がプラス 2 億 5,800 万円。

一方、大きく逆にマイナスの影響といたしましては、紫のバーになりますが、保険償還価格の引き下げ、こちらが、売上ベースとしては 4 億 6,900 万円ございまして、営業利益に影響を与えることで、粗利ベースで見ますと 2 億 2,500 万円の引き下げ要因となっております。

この結果、当期第 2 四半期の営業利益としては、前年同期 2.1%の増益となりました。

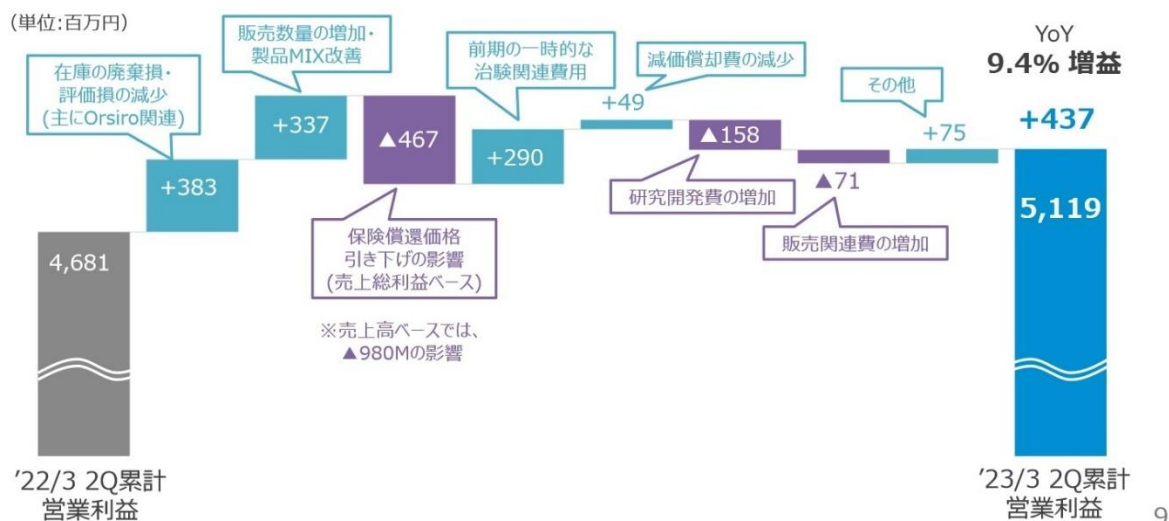
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

第2四半期実績 営業利益 増減分析(2Q累計)

- ✓ 販売数量の増加や製品MIXの改善等で、保険償還価格の下落の影響をカバーし増益
- ✓ 一時的要因として、前年同期に発生した治験関連費用あり



こちらは、同じく 6 カ月間の営業利益の増減分析となります。

6 カ月間も同様、在庫の部分の問題がプラスとして 3 億 8,300 万円、それから販売数量の増加、特にファーストクォーター、症例数が伸びたところで販売数量が伸びたこと、それから自社製品比率が向上したといった部分がプラス 3 億 3,700 万円寄与しております。

一方、セカンドクォーター同様、6 カ月間で見ますと、保険償還価格の引き下げの影響、売上としては 9 億 8,000 万円、粗利ベースで見ますと 4 億 6,700 万円、営業利益に対してはマイナスのインパクトがございました。

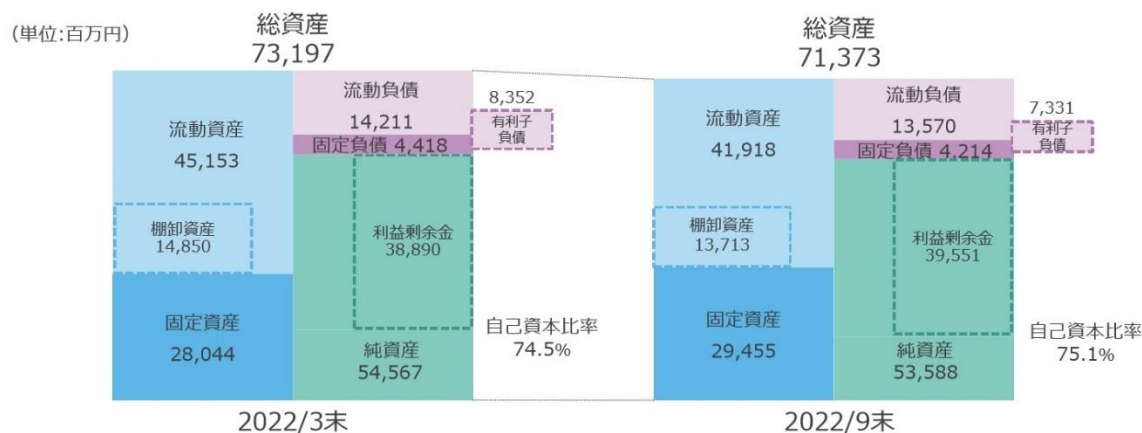
それからもう一つ、販管費の部分です。先ほど申し上げましたように、前期発生しております治験関連費用 2 億 9,000 万円が今期はございませんでした。これらの増減によりまして、セカンドクォーター累計 6 カ月間といたしましては、前年同期で 9.4%の増益となっております。

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@scriptsasia.com

第2四半期 連結貸借対照表

- ✓ 流動資産： 法人税等及び配当金の支払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： 海外取引先への貸付や国内再生医療ベンチャーへの追加出資等により増加
- ✓ 純資産： 自己株式の取得により減少



10

続いて、貸借対照表となります。

こちらのポイントといたしましては3点ございます。

まず、流動資産でございますが、こちらは法人税等及び配当金の支払がございましたので、現金及び預金が減少しております。また棚卸資産は、先ほどの Orsiro は、仕入はない状況で、在庫の消化のみが進んでいることで、前期末 148 億円ございましたが、22 年 9 月末では 137 億円で、棚卸資産は減少しております。

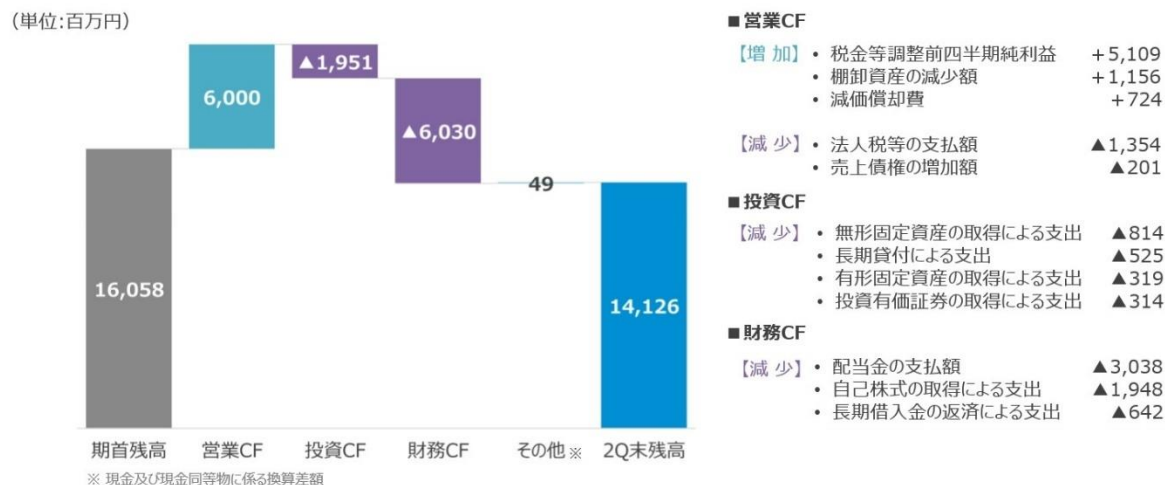
続いて2点目、固定資産です。こちらは海外取引先に対する貸付、もしくは国内の再生医療のベンチャーに追加出資を行ったことにより増加しております。前期末 280 億円であったものが、この半期末で 294 億円となっております。

最後に、純資産です。昨年 2 月より自己株式の取得を継続してまいりましたので、その結果として純資産も減少しております。前期末で 545 億円であったものが、今期 9 月末で 535 億円と、トータル総資産といたしましては 731 億円から 713 億円まで減少しております。

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@scriptsasia.com

✓ 2Q末時点で、現金及び現金同等物は、期首残高から▲1,932百万円の減少



11

続いて、キャッシュフローでございます。

期首残高としては約 160 億円ございました。それに対して営業キャッシュフローが 60 億円の増加。営業キャッシュフローの増減要因としまして、増加要因としては、まず四半期純利益で約 51 億円のプラス、それから棚卸資産の減少で 11 億円のプラス。一方、減少要因の大きなものとしては、法人税の支払が約 13 億円ございます。

続いて、投資キャッシュフローといたしましては、19 億 5,100 万円の減少。こちらは無形固定資産の取得による支出が 8 億円、それから長期貸付による支出が 5 億円、有形固定資産の取得による支出、それから投資有価証券の取得による支出、それぞれ 3 億円になっております。

続いて、財務キャッシュフローでございます。こちらにつきましては 60 億円の減少となっております。減少の要因としましては、配当金の支払が約 30 億円、それから自己株式の取得による支出が 19 億円、長期借入金の返済が 6 億円となっております。

従いまして、期首残高 160 億円に対しまして、この第 2 四半期末のキャッシュフローとしては 141 億円となっております。

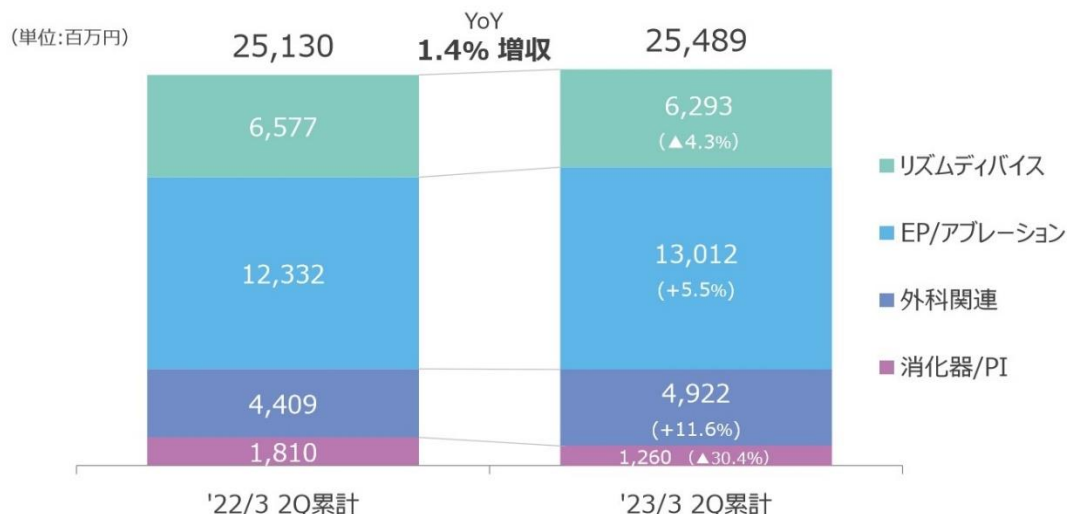
以上、私からのご説明を終わりたいと思います。

司会：続きまして、副社長の鈴木及び村瀬より、販売ハイライト及び重要トピックスについてご説明申し上げます。

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@scriptsasia.com

✓ EP/アブレーションや外科関連の自社製品が好調に推移し、保険償還価格の下落や消化器/PIのマイナス影響をカバーし増収



13

鈴木厚宏：副社長の鈴木厚宏でございます。私から、販売関連及び重要トピックスについてご説明申し上げます。

まず、売上関連でございますが、第2四半期、先ほど山田より説明がありましたが、第2クォーター累計で、前年同期比で1.4%の増となりました。

内訳を見ますと、やはり一番上のリズムデバイスは、今年度の4月の保険償還価格の引き下げの影響が大変大きくて、同じ売上の水準の約8%強の下落でございましたが、結果といたしまして、もろもろ他のハイボルテージの部分、ICD等のところで伸ばして、4.3%の下落で済みました。

そして2番目、EP/アブレーションは、やはり前年に比べましてコロナの影響がやや少ないことで、前年同期に比べて、やはり心房細動の症例の伸びがございまして、5.5%アップの130億円強でございました。

それから、外科関連は順調に弊社、自社製品の人工血管、オープンス Tent グラフト、それからス Tent グラフト等の新商品の導入もございまして、順調に数字を伸ばしておりまして、11.6%、49億円強の結果でございました。

一番最後、消化器、それからPIでございます。Percutaneous Intervention の略でございますが、やはりここは Orsiro、薬剤溶出型冠動脈ステントの販売が減少しております。これはもう収束に向かっている状況で、もう織り込み済みでございます。この影響が大きいということでございます。

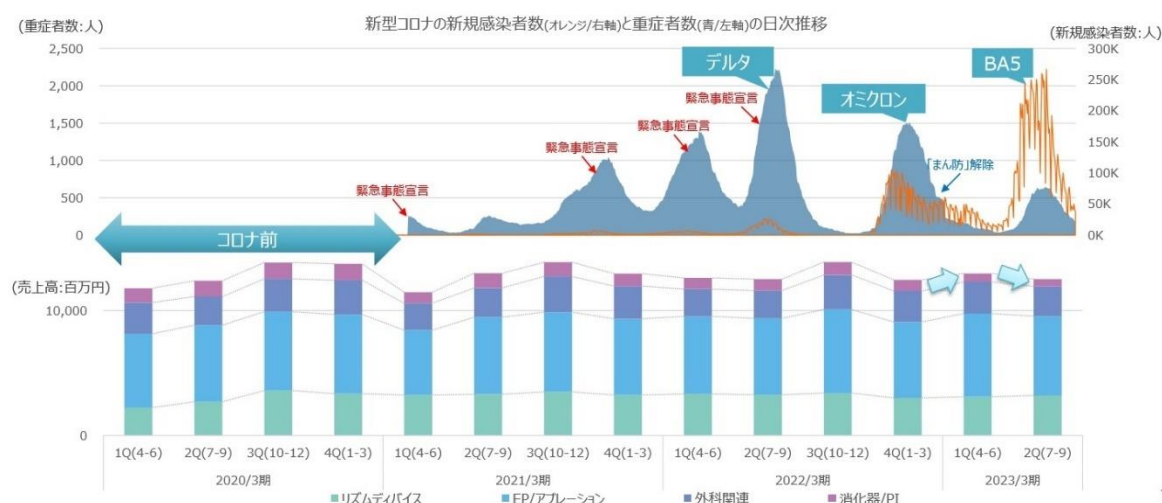
サポート

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

以下、事業ごとのご説明に入りたいと思います。

コロナ禍における売上高の推移

- ✓ 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



14

その前に、コロナです。

先ほど来申し上げていますように、ここの山のところが重症者数の数、それから折れ線で表示しているのが新規感染者数。一番右のところの一番直近のところで行きますと、やはり緊急事態宣言、それからまん延防止等は出ておりませんでした、7月から8月、特に8月、やはり感染者が急拡大しまして、症例の大幅減がございまして、売上にもここは大きく影響しております。

これを見ていきますと、やはりコロナの感染が拡大していきますと、病院の側もいろいろなコロナ体制にシフトしていきますので、われわれの商売の影響する症例数、この減は致し方ないところかなと思っております。この下半期につきましても、やはり感染が拡大いたしますと、多少なりとも影響は出るものと見込んでおります。

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@scriptsasia.com

ペースメーカー、S-ICDは引き続き苦戦

- ① 保険償還価格の引き下げや競争激化の影響を受ける
- ② T-ICDは1Qに引き続き交換症例のシェアを伸ばす。S-ICDは新規受注がやや軟調
- ③ AEDは2Qで販売・レンタルが伸長

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期	2023/3期			2022/3期
	2Q累計	YoY	%	2Q累計	7~9月	YoY	%	7~9月
① ペースメーカー関連	2,530	▲485	▲16.1%	3,016	1,261	▲233	▲15.6%	1,495
② ICD関連	3,595	+201	+5.9%	3,394	1,853	+165	+9.8%	1,687
③ その他*1	167	+1	+0.7%	166	84	+10	+13.8%	74
リズムデバイス 計	6,293	▲283	▲4.3%	6,577	3,199	▲57	▲1.8%	3,257

*1 AEDや舌下神経電気刺激装置を含む

*用語集p37~に用語解説あり(既出のものは除く) ⇒ ペースメーカー、T-ICD、AED、S-ICD

15

リズムデバイス事業の分野でございますが、一番右側の表が、第2四半期の状況でございます。

まず、上半期、第2クォーターの累計で見ますと、先ほど申し上げましたように、保険償還の下落の影響がやはり大きかったことで、トータルといたしまして4.3%下落、特に静脈用のBradyのペースメーカーは引き下げ率が大きくて、このマイナスが16.1%ございましたが、その分ICD関連で頑張りまして、症例獲得数を増やして、2億円のプラス、約5.9%のプラスとなりました。結果として、前年同期比では4.3%のマイナスでございました。

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@scriptsasia.com

新型コロナの影響を受けつつも、AF症例数は底堅く、増加基調が継続

- ① AF症例数は2Q累計で前年同期比**8~9%増**と推定。BeeAT、EsophastarなどAF関連製品が好調
 ② HeartLight X3は、部材不足による供給遅延が発生。計画比でも大幅に未達
 ③ スティールラブ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
	2Q累計	YoY	%	2Q累計	7~9月	YoY	%	7~9月
① EPカテーテル	9,780	+806	+9.0%	8,974	4,813	+342	+7.7%	4,471
② ABLカテーテル	496	▲60	▲10.9%	556	174	▲108	▲38.4%	283
③ その他*1	2,735	▲66	▲2.4%	2,801	1,360	▲5	▲0.4%	1,366
EP/アブレーション 計	13,012	+679	+5.5%	12,332	6,349	+228	+3.7%	6,120

*1 RF Needleやスティールラブルシースを含む

*用語集p37~に用語解説あり(既出のものは除く) ⇒ BeeAT、Esophastar、スティールラブルシース、RF Needle

16

弊社の中心的な売上の分野でございます、EP/アブレーションでございますが、コロナの影響は受けましたが、特に第2クォーターにおいては影響があったと言わざるを得ませんが、AF症例は底堅くて、全体的な増加基調が継続してまいりました。

特に第2クォーターは、前年同期比で8%から9%増でございましたので、弊社の主力商品でございますBeeAT、EsophastarなどのAF関連商品が好調でございました。

ただ一方で、新しい製品でございますHeartLight X3は、世界的な部材不足によりまして、供給の遅延、それから供給自体が滞ることがございまして、計画からはかなりマイナスで、未達に終わっております。

この部分がここのアブレーションカテーテルで表示しております10.9%のマイナスとなっております。

それから、弊社は自社製品を主力としますスティールラブルシース等は順調に数字を伸ばしていただいて、大幅な増収でございます。

その分、RF Needle、心房中隔の穿刺針、他社の参入がございましたが、ここの減収をカバーする結果に終わっております。しかしながら、ここのRF Needleのところは、弊社も85%ぐらいのシェアを維持しておりますので、ここの部分の補填についてはスティールラブルシースが十分補ったと言えると思います。トータルといたしまして、前年同期比5.5%増の130億円となりました。

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@scriptsasias.com

自社製品の人工血管の好調に加え、前期発売の2つの新商品も寄与

- ① 人工血管は堅調。オープンステントグラフトは1Qは好調も2Qで弱含み、前期の2Q比較では減収
 腹部用ステントグラフトは、新商品の「Alto」との相乗効果で売上が拡大
 ② 新商品の塞栓用コイルは、1Qから腹部に加え脳血管領域向けにも販売、右肩上がりの成長を継続
 前期は事業譲渡した血液浄化関連の売上137Mあり

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期	2023/3期			2022/3期
	2Q累計	YoY	%	2Q累計	7~9月	YoY	%	7~9月
① 人工血管関連	4,837	+614	+14.6%	4,222	2,338	+265	+12.8%	2,072
② その他*1	85	▲101	▲54.3%	186	48	▲97	▲66.7%	146
外科関連 計	4,922	+513	+11.6%	4,409	2,387	+168	+7.6%	2,219

*1 血液浄化関連、人工肺関連、生体弁、塞栓用コイルを含む

*用語集p37~に用語解説あり(既出のものは除く) ⇒ オープンステントグラフト、腹部用ステントグラフト、塞栓用コイル

17

続きまして、外科関連です。

ここは、弊社のもう一方の主力製品であります人工血管及びオープンステントグラフトが好調に推移いたしまして、プラスしまして、新たな商品の導入もございまして、トータルといたしましては前年同期比 11.6%の 49 億円強という結果に終わっております。

中身を見ていきますと、先ほど申し上げましたように人工血管及びオープンステントグラフトが大きく寄与いたしまして、腹部用のステントグラフトに新たにもう一つ新商品の Alto が加わりまして、ここの相乗効果で売上が拡大しております。

それからもう一つでございしますが、新商品、塞栓用のコイルを導入しておりますが、今のところ、上半期におきましては腹部領域の塞栓コイルとしての導入がメインでございましたが、既に一番のメインでございします脳血管領域へも進出を図っておりますので、下半期におきましては、この脳血管領域にかなり攻め込んでいく予定をしておりますので、販売が右肩上がりに成長を継続していくと考えております。

もう一つ、この前期比の比較でいきますと、弊社が事業譲渡いたしました血液浄化関連の売上が入っておりますので、その部分を比較しましてもプラスで 5 億 1,300 万円、11.6%の増収でございました。

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@scriptsasia.com

PIから消化器領域への事業構造の転換を急ピッチで進める

- ① 大腸用、胃・十二指腸用ステントは好調。今後、改良モデルを投入し、新規施設拡大へ
肝臓ニードルも右肩上がりの成長を継続
胆膵内視鏡分野への本格参入を控え、営業トレーニングや開発、生産準備が進捗
- ② 薬剤溶出型冠動脈ステント「Orsiro」の独占販売契約が6月で終了、今期の追加仕入はなし
7月以降、在庫販売は継続するものの、大幅な減収

(単位:百万円)	2023/3期			2022/3期	2023/3期			2022/3期
	2Q累計	YoY	%	2Q累計	7~9月	YoY	%	7~9月
① 消化器関連	285	+98	+52.3%	187	150	+51	+51.2%	99
② PI関連*1	974	▲648	▲40.0%	1,623	433	▲387	▲47.2%	820
消化器/PI 計	1,260	▲550	▲30.4%	1,810	583	▲336	▲36.6%	920

*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

*用語集p37~に用語解説あり ⇒ 肝臓ニードル、消化器領域、胆膵内視鏡分野

18

最後に、消化器及びインターベンションです。

ここは、先ほど説明がありましたように、トータルといたしましては、やはり薬剤溶出ステントの売上が減少しております。これはもう今年度の6月に独占販売契約が終了いたしましたして、以後は在庫の消化、在庫がある限り売っていくことで、計画どおり順調にと言ったらかしいですが、計画どおりに売上も上げながらも、徐々に在庫消化が進み、その分、売上数は減少していく予定であります。

ここに、弊社は消化器の分野がございます。既存の商品でございます大腸用、それから胃・十二指腸ステントが好調に推移しておりますし、さらに改良モデルを投入していく予定でございます。そして、肝臓ニードル、これはもう順調に右肩上がり推移しております。ここに、ずっと弊社で準備をまいりました、それから市場規模も一番大きいと言われる胆膵内視鏡分野に、この下半期より本格的に参入していき、もろもろの製品をそろえて、来期より本格的な販売、下期から販売はもちろん始めますが、来期以降が大きく売上を伸ばしていくとわれわれは考えております。

その結果、先ほど来申し上げていますように、薬剤溶出ステントの影響がございますので、売上規模としましては、30%強のマイナス、金額で5億5,000万円の減収となりました。

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@scriptsasia.com

BSJ社との販売パートナーシップのもと、今後も取り扱いは継続

- ✓ 2013年4月：Baylis Medical社製心房中隔穿刺針「RF Needle」を国内で独占販売開始
- ✓ 2022年2月：BSC社*1がBaylis Medical社を買収、今後の販売についてBSJ社*2と協議開始
- ✓ 2022年9月：BSJ社と販売パートナーシップ契約を締結することに合意

当社独占販売は'23/3月末で終了し、以降はBSJ社との協業体制へ



販売パートナーシップの概要

- ✓ 医療施設を当社の協業施設とBSJ社施設に分ける
- ✓ 当社は協業施設でRF Needleの販売支援を実施（販売はBSJ社）
- ✓ 当社は協業施設における販売実績に応じて、BSJ社より販売手数料を受領

*1 Boston Scientific Corporation (USA), *2 Boston Scientific Japan

22

ここからは、重要トピックスについて説明を申し上げます。

まず、最初の部分です。RF Needle の今後の販売について、私からご説明申し上げます。

既に皆様にお知らせしていますように、Baylis 社の RF Needle の契約が終了することになります
が、今までの経緯を簡単にご説明申し上げます。

2013 年 4 月に、Baylis Medical 社の心房中隔穿刺針、RF Needle の国内の独占販売を開始いたしましたが、今年度の 2020 年 2 月、Boston Scientific 社により Baylis Medical が買収されることになりました。今後の販売について、Boston Scientific Japan 社と協議をしましてまいりました。その結果、9 月に Boston Scientific Japan 社と販売パートナーシップ契約を締結することで合意しております。従いまして、独占販売自体は、今年度、2023 年 3 月をもって終了して、その後は Boston 社と協業体制に入ります。

その内容でございますが、販売パートナーシップの概要です。まず、医療施設を当社と Boston Scientific 社で分けると。今、日本国内で約 700 施設ぐらいの心房細動を扱う施設があると言われておりますが、ここを Boston Scientific Japan 社と弊社で分けて、販売を継続するわけでございますが、弊社は販売支援に回る形態になります。

内容は、RF Needle の販売支援ですが、販売自体は Boston Scientific 社が在庫も持って、いわゆる商流ですね、伝票の流れは Boston Scientific Japan 社から各施設へとなりまして、弊社は協業

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

施設におきまして、販売実績に応じて、Boston Scientific Japan 社より販売手数料を受領すると、
こういう形になっております。これは次年度からの状況になります。

以上が、私からの RF Needle の今後についてのご説明とさせていただきます。

それでは、次の領域の説明に関しましては、心臓血管外科領域、それから消化器領域、そして脳血
管領域を担当しております、取締役の村瀬より説明させていただきます。

Wallaby Medical社との独占販売契約

JL Japan Lifeline

✓ Wallaby Medical社と脳血管内治療デバイス11品目について、10年間の独占販売契約を締結

発売時期	2021/12 塞栓用コイル(発売済) 2024/3期～2028/3期
品目区分	外科関連/仕入商品 Wallaby Medical (中国) phenox (ドイツ)
製品概要	脳血管内治療デバイス11品目 (10年間の独占販売契約)
対象となる 症例・疾患	脳血管内治療 3万例/年*1 ・ 急性期脳梗塞 ・ 脳動脈瘤

*1 急性期脳梗塞・脳動脈瘤の症例数の合計。頸動脈狭窄症へのステント留置術などを除く



24

村瀬：取締役の村瀬です。私から、脳血管領域と胆膵内視鏡分野の本格参入について説明させていただきます。

まず、脳血管領域ですが、8月22日にプレスリリースを出させていただきましたが、われわれは Wallaby Medical 社と、脳血管内治療デバイス 11 品目について、10 年間の独占販売契約を締結いたしました。

若干背景を説明させていただきますと、Wallaby Medical 社とは、昨年末に脳動脈瘤コイルの販売契約を結んで発売を開始しておりますが、今回、2022 年 4 月に、Wallaby Medical 社が phenox 社という、こちらはドイツの会社ですが、過去 15 年以上、欧州、南米を中心に脳血管製品を販売している会社を買収いたしました。

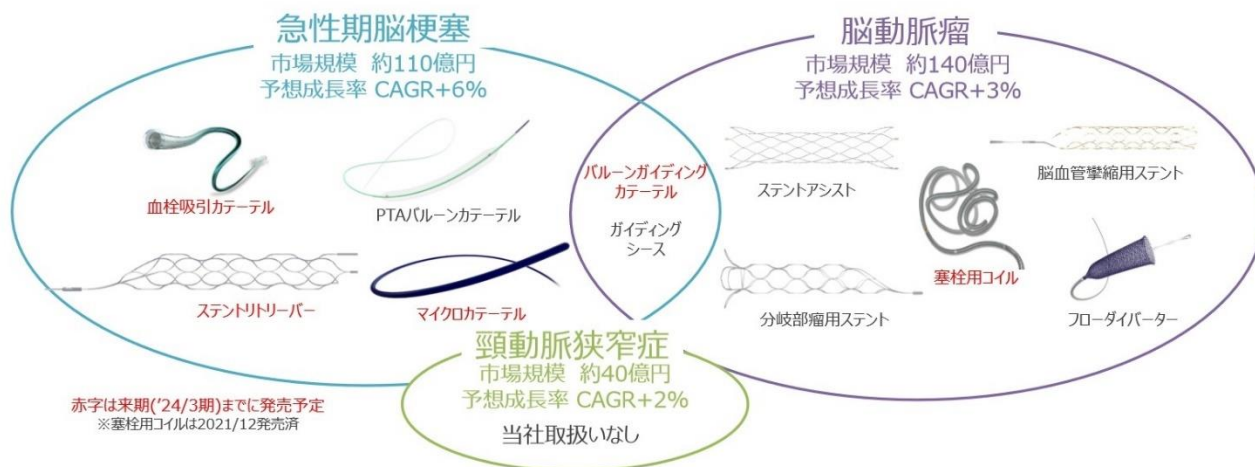
それによって、こちらの phenox 社が扱っている製品をわれわれも独占契約で販売することで、契約を再度締結いたし直したということです。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

- ✓ 脳血管内治療の市場は大きく「急性期脳梗塞」、「脳動脈瘤」、「頸動脈狭窄症」に分かれる
- ✓ 市場全体は2022年で約290億円。今後、**CAGR+4~5%**の成長を予想



*1 市場規模や成長率はR&D2022及び自社調査をもとに推計

*用語集p37~に用語解説あり ⇒ 脳血管内治療、急性期脳梗塞、脳動脈瘤、頸動脈狭窄症、フローダイバーター

25

脳血管内治療の市場ですが、われわれの見立てとしては、今後10年で非常に大きく伸びると考えております。

その理由としましては二つありまして、一つは外科領域から血管内へのシフトです。現状、まだ外科領域、血管内の比率は50、50と言われているのですが、これは欧米に近づいて70が血管内まで増えると予想されていると。もう一つは、血管内治療デバイスの発達によって、今まで治療できなかった領域が治療できることで、潜在的な市場が掘り起こされてくるだろうと考えております。

その革新的な血管内治療デバイスを多く持っているのが、今回契約したphenox社の製品でありまして、こちらの図に示しておりますが、全部で11品目の中で、特に脳動脈瘤領域におけるフローダイバーター、アシストステント、分岐部用ステントなど、非常に特徴のある製品を持っております。

既に脳動脈瘤コイルについては発売を開始しておりますが、急性脳梗塞領域の血管内吸引カテーテルなど、赤字で示している部分については、来期より販売開始する予定でございます。

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@scriptsasia.com

✓ 参入企業が多い中、後発ながら5年以内に業界内随一のラインナップを揃える見通し

品目	急性期脳梗塞						脳動脈瘤				
	血栓吸引カテーテル	ステントリテーパー	バルーンガイドインカテーテル	マイクロカテーテル	ガイドインシース	PTAバルーンカテーテル	塞栓用コイル	ステントアシスト	フローダイバーター	分岐部瘤用ステント	脳血管壁縮小用ステント
当 社	○ '24/3期 発売予定	○ '24/3期 発売予定	○ '24/3期 発売予定	○ '24/3期 発売予定	○ '25/3期 以降 発売予定	○ '25/3期 以降 発売予定	○ '21/12*1 発売済	○ '27/3期 以降 発売予定	○ '28/3期 以降 発売予定	○ '27/3期 以降 発売予定	○ '27/3期 以降 発売予定
海外A社	○	○	○	○		○	○	○	○		
国内B社	○	○		○			○	○	○	○	
海外C社		○		○			○	○		○	
海外D社	○	○	○	○			○		○		
国内E社				○			○				
国内F社							○				
国内G社	○						○				

*1 販売開始時は腹部領域向けに限定販売。2022/4以降、脳血管領域向けにも販売開始

26

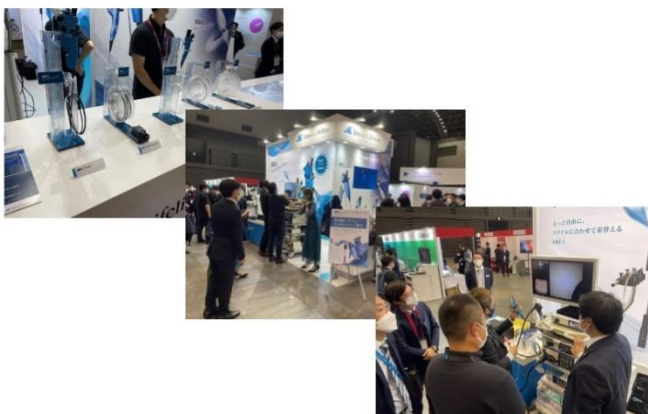
これらを販売することによりまして、弊社の血管内治療のラインナップですが、血管内領域、非常に競争が激しい領域であります。ラインナップ上では、既に業界の No.1 のラインナップをそろえることができいております。

今後、治験など、国内導入に必要なステップを踏まなければいけません。全てラインナップをそろえて、脳血管内領域で確固たる地位を目指していきたいと考えております。

胆膵内視鏡分野へ参入

主要学会展示を皮切りに本格参入へ

- ✓ 学 会 名：第30回 JDDW (日本消化器関連学会週間)
- ✓ 開 催 地：福岡
- ✓ 開 催 日：2022年10月27～30日



JDDWの展示・DRES/ハズオンの様子



自社開催シンポジウム「国産消化管ステント」の様子

28

サポート

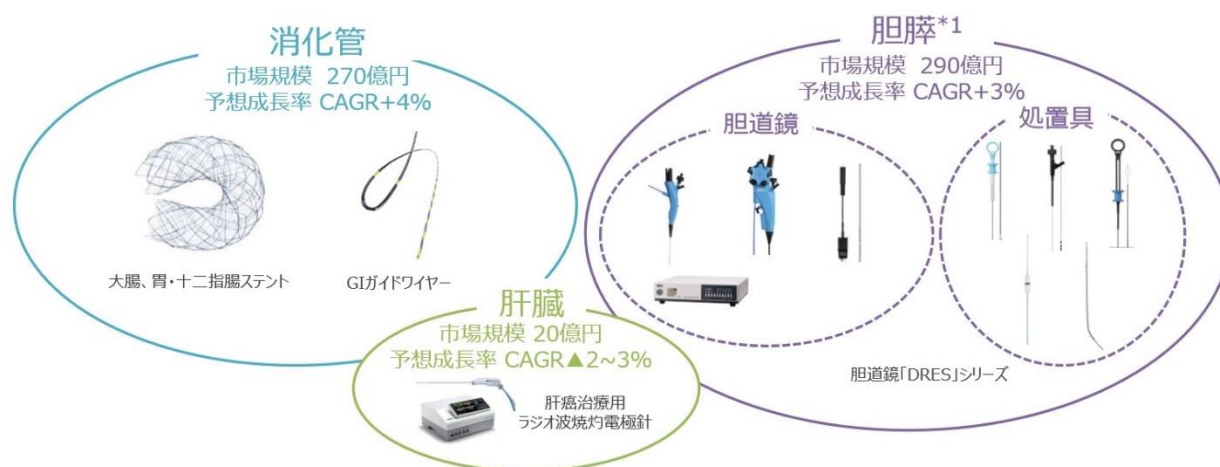
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

続きまして、胆膵内視鏡分野への本格参入でございます。

こちらのスライドは、先週、福岡で行われました JDDW の学会において、われわれは本格的に胆膵内視鏡分野に参入いたしました、その際の展示、セミナーの様子の写真でございます。

消化器領域の市場

- ✓ 消化器領域の市場は大きく「消化管」、「胆膵」、「肝臓」領域に分かれる
- ✓ 市場全体は2022年予測で約580億円、CAGR+3~4%であり今後も安定的に成長している市場



*1 胆道鏡を含む 市場規模や成長率はR&D2022及び自社調査をもとに推計

29

消化器領域の市場ですが、弊社は既に消化管、肝臓領域において、ステント及び肝癌アブレーションをもって参入いたしておりますが、先ほど副社長も申しましたように、胆膵領域、この消化管領域において一番大きい市場の胆膵領域に、今回、参入をさせていただきます。

次のスライドで、なぜわれわれがこの領域に参入することを決めたかについて説明させていただきます。

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@scriptsasia.com

医療現場のアンメットニーズ①

- 確実な検査・処置を行うために胆道鏡にはより大きな処置具をセットしたい…

解決

高機能カテーテルの製造技術で大口径チャンネルを実現

- ✓ 心腔内除細動カテーテル「BeeAT」に用いられているマルチルーメンシャフト構造を応用
- ✓ 処置具の選択肢を広げる

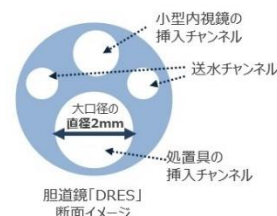
医療現場のアンメットニーズ②

- 胆道鏡は非常に高価で、現状医療施設が持ち出しで負担。高価なため使用制限も…

解決

小型内視鏡をリユース可能に

- ✓ 競合品は、シースと小型内視鏡が一体型の単回使用
- ✓ 「DRES」はこれを非一体型とすることで、高価な小型内視鏡を約10回使用可、医療施設のコスト負担を大幅に軽減



DRES
Cholangioscopy System



30

独自の技術と設計コンセプトから生まれた胆道鏡で ERCPに関連する医療課題を解決

胆膵領域においては、二つのアンメットニーズがわれわれは市場にあると考えておりました。その二つのアンメットニーズに対して、われわれが長年培ってきた技術及びアイデアでこれらを解決することができると思え、全ての商品を自社開発し、販売することに決めました。

一つのアンメットニーズに関しては、より大きな処置具を使って治療したいということで、こちらに関しては、われわれは BeeAT において長年培ってきた技術で、競合に比べて、より大きいルーメンを確保したシャフトを開発することに成功しました。

もう一つは、内視鏡に関しては価格が高価なため、なかなか医療施設において、広くの施設で行うことができなかったのですが、われわれは、一部、小型内視鏡をリリースすることによって、この価格の問題を解決することによって、より多くの施設でご使用いただけるようなシステムを考えさせていただきました。

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@scriptsasia.com

胆道鏡及び胆膵処置具の当社ラインナップ

- ✓ 用途に応じて「着せ替え」可能な胆道鏡「DRES」をプラットフォームに、独自の胆膵処置具をラインナップ
- ✓ 計9品目の発売を予定。さらに複数品目の製品開発が進行中

	胆 道 鏡				胆 膵 処 置 具				
	DRES スリムスコープ (固定)	DRES スコープ (可変)	DRES コンソール	DRES CMOSカメラ (小型内視鏡)	DRES ERCPカニューラ	DRES 採石バスケット	DRES 生検鉗子	RIGEL 胆管拡張 バルーン	REGULUS 胆管用チューブ ステント
製品 イメージ									
使用用途	シャフトが曲がらない胆道鏡であり、主に検査で使用	シャフトが曲がる胆道鏡であり、主に治療で使用	胆道鏡と接続して画像出力する本体	DRESに挿入し胆管内を見る	DRESに挿入し造影剤を注入し造影を行う	DRESに挿入し結石を除去する	DRESに挿入し生体組織を採取する	閉塞した十二指腸乳頭および胆管をバルーンで拡張する	胆石や腫瘍により閉塞した胆管を広げるステント
発売時期	2022/11 発売	2022/11 発売	2022/11 発売	2022/11 発売	2022/11 発売	2023/3期 4Q発売予定	2022/11 発売	2022/11 発売	2022/8 発売済

31

こちらは、われわれが今回発売した胆道鏡のラインナップになります。

全部で8品目発売させていただいております。1品目については来期以降発売する予定でございますが、胆道鏡シリーズ及びその処置具について販売していく予定でございます。

先ほど副社長が申し上げましたように、今期中はトライアル施設を中心に販売となっていきますが、来期以降は本格的に参入し、確固たる市場を築いていきたいと思っております。

以上、私からの説明になります。

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

- ✓ 現行の計画は、新型コロナの影響など、前提条件が実態から大幅に乖離
- ✓ OrsiroやRF Needleの販売契約が終了する一方、**脳血管領域や胆膵内視鏡分野の新事業がスタート**
- ✓ 実態に即した最新の状況を反映するため、**2023年5月に中期経営計画を見直す予定**



33

鈴木厚宏：それでは最後に、私から、中期経営計画の見直しについてご説明申し上げます。

現行の計画につきましては、やはり新型コロナの影響、それから前提条件等の、いわゆる弊社を取り巻く環境が大幅に変わっていくということがございまして、実際、計画からは大幅の乖離が見えておりますが、今申し上げました環境変化の中に、先ほど来申し上げます Orsiro、薬剤溶出ステントの契約の終了、それから RF Needle 契約も販売が終了すると。

一方で、新たな参入といたしまして、脳血管領域、そして胆膵内視鏡分野、これらは既にスタートを始めましたので、この辺も踏まえまして、実態に即した最新の状況を反映した上で、来年 2023 年 5 月に中期経営計画を見直しをして、発表する予定でございます。

以上、私からご説明申し上げます。

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

司会 [M]：それでは、質疑応答に入りたいと思います。

質問につきましては、お一人様 1 回につき 2 問までとさせていただきます。

では、ご質問をいただいております赤羽様、お願いいたします。

赤羽 [M]：東海東京の赤羽です。よろしくお願いします。

司会 [M]：よろしくお願いします。

赤羽 [Q]：今、いただいた資料の 6、7 ページを見ていましたが、この第 2 クォーター、粗利率が改善されて、ただ 1Q、2Q で、在庫の廃棄損が、1Q が多分 1 億 2,500 万円で、2Q が 2 億 5,800 万円で、2Q は増えているんですね。それで自社品比率が 1.9 ポイント改善する中で、粗利がコンマ 6 ポイント改善していることは、自社品比率の改善による効果は、いただいている数字よりかなり大きいイメージを持ちますが、これは間違っていますか。

山田 [A]：私からご回答します。

ご認識としては正しいと思います。特に第 1 四半期、自社品が中心となっている EP/アブレーションの領域が大きく伸びていること。それから外科関連が大きく伸びておりますので、自社製品の伸長という効果は大きいものと認識しております。以上でございます。

赤羽 [Q]：よく分かりました。

私からは最後です。ちょっと漠然としていますが、薬剤溶出ステントが切れてしまって、新たに新規分野を展開することですが、仕入品がかなり入れ替わりますが、この辺の利益率はどのように見ればよろしいですか。

鈴木厚宏 [M]：副社長の鈴木でございます。

利益率と申しますのは、次の製品群のことでございますか。

赤羽 [Q]：そうです。既存のものとの比較です。どのぐらいというよりは、どのぐらい変わるのかなと、どういうイメージでまた戻ってくるのかなというところです。

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

鈴木厚宏 [A]：具体的な数字をここで申し上げる状況にはございませんが、今まで、やはり薬剤溶出ステントは、私どもは、いわゆるディストリビューターという立場でございまして、それから、皆さんご存じのように、2年ごとの保険償還の下落も結構大きいものがございます。

それに加えて、やはり在庫の部分での滅菌期限の切れた廃棄が常に結構多くありましたので、今までの薬剤溶出ステントのビジネスの粗利率は非常に悪いというか、低い状況にございましたので、その部分がどんどん、どんどん縮小していく部分は事実として今後もございます。新規分野も当然ではございますが、胆膵領域につきましては自社製品でございますので、本格販売を開始し、販売終了も伸びていけば、必ずや弊社の利益面においても大きく貢献するものと考えております。

以上です。

赤羽 [Q]：分かりました。つまりそれは2Qのときにも利益率は改善されていますが、1Q、2Q改善するのは、やはり薬剤溶出ステントがあんまり採算良なくて、それが落ちてきたんだけど、利益面ではむしろプラスも多かったということですか。

鈴木厚宏 [A]：もう利益率の面でも確実にそのことは言えると思います。

赤羽 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。以上です。

司会 [M]：どうもありがとうございました。

では、続きまして、野村證券、甲谷様、お願いいたします。

甲谷 [M]：野村證券の甲谷です。

司会 [M]：よろしくお願いします。

甲谷 [Q]：2点ということで、まず1点目です。リズムデバイス事業、御社の創業の事業についてです。ペースメーカーが減少しているのは、まあ仕方がない、競争激化で、リードレスのペースメーカーがありますので、御社はないと。

ただ、ちょっと今でもやはり解せないのが、S-ICDがずっと軟調だということです。リードレスのペースメーカーがこれだけ好調に推移している中、こっちはリードレスとは言わないけど、リードを血管に通さないS-ICDも好調に推移するのかなと思っていた。しかもオンリーワン製品と。

去年、S-ICDは手技が異なるので計画しない施設が増えているので、底上げすることで、ここから力を入れますよというお話だったんですが。確かにコロナ禍の中で新しい手技を先生に教えるのは難しいことだと思うんですけど、それが本当に理由で伸び悩んでいるのか。それとも何かS-ICD

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



特有の不具合があるのでしょうか。一部の論文を見ていますと、S-ICD のオーバーセンシングが結構問題になっていて、それが理由による不適切なショックが多いような論文もありますけど、こういった理由なのか。本当に S-ICD でもう 1 回成長軌道に乗せられるのか、これが 1 点目です。

鈴木啓介 [A]：日本ライフラインの鈴木です、甲谷さん。

S-ICD に関しましては、過去にインプラントしたものの、early battery failure がありまして、これは 2018 年の上半期以前に製造されたものですが、それによってインプラントのオポチュニティをだいぶ減らした事実があります。

early battery failure に関しましては、全て報告は済んでおりますが、これからピークを過ぎまして減っていきますので、さらにビジネスのチャンスは出てくると考えております。ここ 2 年、3 年は、そこで結構苦しんでいた事実があります。

甲谷 [Q]：手技の違いとか、そういったところ、手技を皆さん新しく学ばなければいけない、そのところはそんなにハードルにならない理解でいいですね。この問題さえ解決できれば来年以降は。

鈴木啓介 [A]：手技のところもありますね。血管内のショックリードは、Boston 製品はものすごく、他社と比べて抜群に成績がいいんですよ、デュラビリティが。なので、内科の先生はそっちを選択したがる。

ただ、トータルで考えると、リードの感染、その他で考えると、血管内にショックリードを入れないう S-ICD を、デノボのケースですね、最初に選択する普及をずっとやってきていますが、ここも大きな壁ではありませんが、少しずつ改善していく感じでしょうか。

甲谷 [Q]：これは高電流を流しますから、多分普通に考えて、埋め込み型のペースメーカーみたいな ICD が出てくる可能性は、まあまあ低いと考えていいですか。

鈴木啓介 [A]：まだとても先の話ではないですかね。

甲谷 [Q]：分かりました。

2 点目、最後です。これはかなり重要な質問だと思うのですが、今まで御社の業績に貢献した新製品と貢献しなかったものを分けて考えると、違いや市場ニーズをどれだけ満たしていたかなと思っています。

BeeAT はやはり、これはある米国の企業の日本法人の社長もおっしゃっていましたが、7 年間連続、アメリカの本社にこれを開発してくれと言って断られてきた、要するにすごいニーズがあった

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



わけですね。多分御社の食道温モニタリングカテーテル、Esophastar とか、ガイディングシースとかも、同じようなことが、大小あれ言えるんじゃないかと。

一方で、苦戦しているものを考えますと、例えば Orsiro。多分これはニーズって、新しいステントを求めているのではないのかなと。HeartLight はちょっといろいろな理由がありますが、多分手術時間が長い。今、市場でクライオバルーンが好調であると考えますと、手術時間の短縮とか手技の簡素化にニーズがあるだろうなと。

長くなって申し訳ないが、お聞きしたいのは、結局何か教訓を得られているのか。こういう失敗があるのは仕方がないですが、その教訓があって、Wallaby Medical 社、胆道鏡がある、そこをお聞きしたかったのですが。Wallaby は一体どういう、[音声不明瞭]中ですが、単にポートフォリオが大きいだけなのか、それとも何かこれから出てくるものに対して市場のニーズを満たすものがあるのか。

あとは胆膵鏡ですが、これは確かに胆道鏡はよく分かります。確かに見たい。胆道の中で何をやっているか見たいですし、チャンネルが大きければ生検も組織を取りやすいのは、すごくそこはよく分かります。じゃあ、なんで御社の処置具を使うニーズは本当にあるのかなと。チャンネルが大きい分、他社の処置具も使えますので。ここも市場のニーズ調べてこれらの処置具を反映したのか、これが最後です。

鈴木啓介 [A]：まず、今まで成功したケース、成功していないケースがありますが、基本的にはデストリビューションという製品に関しましては、特に北米との内外価格差がもうないと。過去にはありました。そして、今度は円安に振れました。そうすると実質的にそこで求める利益はないですね。Orsiro に関しましては、やはり製造メーカーが原価が安い中で全世界で売っていく製品であって、デストリビューターとして扱ってはいけなかったものだという反省を私は持っています。

それと、冠動脈の領域のビジネス全てが、もうレッド・オーシャンになっていますので、その戦力をいかにシフトするかで、消化器、脳血管のほうを考えています。そこがまず 1 点です。

それから、もう 1 点は何でしたか。いわゆる本当のマーケットニーズをちゃんと理解しているかですね。そこに関しては、特に胆膵に関しましては、先ほど村瀬がお話ししましたように、ディスプレイで保険償還のない胆道鏡が出ているわけですね。ここに関しては、手技料から全部、病院が負担していくわけで、なかなか症例数にも限定された施設がたくさんありますので、その医療財政的なポイントと、それから処置具をやはり 2mm という鉗子口から出していく中で、いろいろなものをこれから出していけると私は考えております。

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@scriptsasia.com



もちろん 2mm が広い分、他社のものも入っていきますので、そこは幅広く考えなければいけないですが、まずこの通り道をつくったことで、自社の次の製品の開発にもつながると考えています。

それから、Wallaby に関しては、やはり phenox というドイツの会社も並行してうちは追い掛けていましたので、そこを買収したと。向こうの CEO にも会いましたが、米国のメジャーの会社にいる人間ですが、やはりビジネスプランニングがしっかりしているなということを感じて契約に至りました。

甲谷 [Q]：お聞きしたかったのが、製品自体ですね。要するに、多分最初に出てくる血栓吸引及びステントリトリバー、これが売上が一番大きいと思います。これ自体に何か他の会社にはない競争力があるのかどうか。処置具に関して、胆道鏡は、もう御社のメリットは分かるんですけど。ここに書いてある処置具が売れないと、正直言ってディスポーザブルとしての売上が上がってきませんので、ここがどういう市場のニーズを、違うニーズを満たしているのかをお聞きしたかったです。

村瀬 [A]：村瀬から回答させていただきます。

まず、Wallaby に関してですが、今おっしゃったように、来年出てくる血栓吸引カテ、リトリバーに関して、例えば大きくフレンチサイズが低い、小さいとか、非常によく絡め取って取れてくるとか、そういった大きな差別化されたものは血栓吸引カテ、それらはないんですけど、われわれが次に狙っている、この会社で一番魅力を感じている、また国内の先生方も皆さん非常にそうですが、フローダイバーターだとか、分岐部ステントに関して、全て HPC コーティングというコーティングがされています。

このコーティングは非動物性由来のコーティングで、非常に良い臨床成績を出していることで、これに関しては、恐らく競合他社の 2 世代、3 世代前を進んでいると思われていますので、まずコイル、そのリトリバー、吸引カテでしっかりと足場を固めて、そのフローダイバーターなどのそういった製品群を迎え入れる準備をしていきたいと考えております。

鈴木啓介 [A]：胆膵に関しましては、もちろん胆道鏡もそうですが、まず入り口のところの乳頭バルーンですね。アクセスのバルーンは、今ある 1 社がかなりのシェアを持っていますが、そこに負けないだけのアイデアを盛り込んでいます。それともう一つは、チューブステントです。これも恐らく（市場規模として年間）21 万個か 22 万個（ありますが、そのうちある程度は）は 1 人の患者さんが 3 カ月、4 カ月のデュラビリティ（持続性）で、（再度詰まってしまう、交換する症例が含まれている。）これを変えていかなきゃいけないので、その（再手術までの）期間が長くなること。

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@scriptsasia.com



それから、デバイスを病変部に留置しやすいこと、その辺を相当研究してつくりましたので、この二つの製品が非常に胆道鏡を使わない胆膵の施設でも使わざるを得ないところなので、ここがアクセサリーと言われれば非常に強いところだと考えております。

甲谷 [M]：よく分かりました。どうもありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

では、続きまして、みずほ証券、森様、お願いいたします。

森 [M]：みずほ証券の森です。

司会 [M]：よろしくお願いします。

森 [Q]：よろしくお願いします。まず一つ目、コロナの動向ですが、確かに7-9月はコロナがはやりました。コロナがはやったけれども、AF症例は伸びましたということですが。この症例の影響が、例えば御社の製品群で、コロナの影響が強く出るもの、出ないもの、これを踏まえると、10-12月以降もコロナが再拡大したとしても影響が出やすいもの、出にくいものという、製品ごとの違いはあるでしょうか。

鈴木厚宏 [A]：副社長の鈴木です。では、私から。

コロナの影響は、過去の推移を見ておりますと、一番影響を受けるのは、いわゆるインターベシオン系の分野だったなと感じます。ただ、弊社はそこに依存する部分は、もう徐々に徐々に減っていきますので、全体としてはそんなに大きく影響していかないのではないかなと。

その次に、やはり不整脈のEP/アブレーションのところの症例数は影響を受けるなと考えております。

その次がデバイス関連かと思いますが、特にデバイスも、他機とか、その辺の症例の影響を受けることがやはりあるなという認識を持っておりますが。外科関連、弊社でいうところの外科関連、ここは一番影響が少なかったのではないかと考えております。

以上です。

森 [Q]：ありがとうございます。

二つ目ですが、Boston との関係ですが、今度、胆膵で Boston と新たに競合することになりますと。脳血管のデバイスを広げることも結果的にはそうなると思います。そうなったときに、例えば既存のリズムの関係が変わるとか、あるいは RF の関係が変わるとか、今後の、例えばわれわれ外

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



部の人間からすると、契約変更とか契約の終了とかが出てくると、業績にやはり影響は出てきますので、今後の御社の製品ラインナップ拡充と、Boston の関係がどのように変わってくるかについて教えてください。

鈴木啓介 [A]：社長の鈴木です。

基本的には、今ある契約が変わるとは考えておりません。例えば、車の産業を見ても分かるじゃないですか。ある部分ではトヨタ、スズキがお互いに一緒にやるし、ある部分では独立してやるし。もうこれはこの分野でも同等のことで、心臓の領域、それから消化器の領域、それぞれ別の領域という中で契約が成り立ち、競争関係、それから協力関係がありますので。われわれが Boston に対抗する消化器に入ってしまったことで、今ある CRM の契約が脅かされることは一切考えておりません。

森 [Q]：ありがとうございます。

フォローアップですが、この胆膵の内視鏡のエリアで、確かに相関がついていないですが、Boston の製品があって、御社が出てきて、マーケットに 2 品目出てくることで、例えば将来的に保険償還が付くようになるとか、あるいは保険上のメリットが付くとか、それに対するロビー活動をしているとか、今後の保険償還についての考え方を教えてください。

鈴木啓介 [A]：心臓領域は、製品ごとに保険償還が付いていますが、消化器がこうやった形で手技料で賄うことでスタートしている中で、ロビー活動は実際、うちではしておりませんが、なかなか難しいと思います。今、単品で保険償還が付いているのは、胆管のステント、それから乳頭バルーン、チューブステントぐらいですかね。ですから、全てのものが製品ごとに保険償還が付いていく望みはあまり持っておりません。

森 [Q]：手技料が上がる、例えば加算という形は考えられますか。

鈴木啓介 [A]：その辺はサイエンティフィックの先生方、学会関係ですよ、その辺の先生方とも話はしていますし、そっちの努力は満たされてくる可能性はあります。

森 [M]：分かりました。以上です。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。

それでは、ご質問がないようですので、少しお時間はございますが、以上をもって質疑応答を終了させていただきたいと思います。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。

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



司会 [M]：以上で、日本ライフライン株式会社、2023 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。ご参加、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@scriptsasia.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をしてはなりません。

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

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