



日本ライフライン株式会社

2025 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2025 年 1 月 31 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 第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期		
[日程]	2025 年 1 月 31 日		
[ページ数]	25		
[時間]	16:30– 17:14 (合計：44 分、登壇：22 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 統括事業本部長	村瀬 達也（以下、村瀬）	
	取締役 経営管理統括部長	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@scriptsasia.com



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

*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

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

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、2025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、村瀬達也、取締役、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、2025年3月期第3四半期決算説明資料について約15分程度ご説明したのち、質疑応答を行います。会議全体の時間は、約60分以内を予定しております。

なお、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、それらはすべてリスクならびに不確実性を伴っております。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。

2025/3期 Q3累計 決算ハイライト

JLL Japan Lifeline

2025/3期 Q3累計		決算ハイライト	
売上高 営業利益 当期純利益	過去最高 42,811 百万円 (前年同期比 +11.8%)	増収増益 (売上高・営業利益・純利益は9か月累計ベースで過去最高)	
	過去最高 9,906 百万円 (前年同期比 + 17.2%)	外部要因	(+) AF症例数は前年同期比約10%増 (-) 公定価格の改定 (24/6~)
	過去最高 7,071 百万円 (前年同期比 + 14.5%)		(+) コア製品群*1は好調に推移 (+) 新領域は前年同期比71%増 (-) 販管費の増(一過性のコスト増を含む)
		通期業績予想と配当予想を上方修正。詳細はP16	

*1 競争力が高く特に注力する4つの製品 ⇒ ①心腔内除細動カテーテル「BeeAT」、②大動脈静脈用止血デバイス、③S-ICD、④Frozen Elephant Trunk (フローズンエレファントランク) (従来呼称の「オープンステントグラフト」から変更)

4

江川：取締役の江川です。では資料に従ってご説明を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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

まず、お手元の資料の 4 ページからご説明させていただきます。こちらは第 3 四半期累計の決算ハイライトとなります。

第 3 四半期の結果としましては、増収増益となっております。売上高は 11.8%の増収の 428 億 1,100 万円、営業利益では 17.2%増益の 99 億 600 万円、当期純利益では 14.5%増益の 70 億 7,100 万円という結果となっております。これら三つの指標すべてで、第 3 四半期としては過去最高という数字となっております。

この業績の中には一過性の販管費が含まれておりまして、3 億 5,000 万ほど含まれております。この影響で費用が大きくなっているのですが、この影響を差し引きますと、営業利益では 21.4%、当期純利益では 20.1%の増益という数値となっております。

3 指標すべてで増収増益となっているのですが、その要因について五つほどご説明させていただきます。

事業環境などの外部要因としましては、Q1、Q2 から引き続きとなるのですが、AF 症例が 10%増加しておりまして、こちらが売上を大きく牽引しております。マイナス要因といたしましては、公定価格が 6 月に改定されているのですが、7 カ月のマイナスの影響がございまして、売上で 7 億円、粗利で 3 億 6,000 万円のマイナスの影響がございました。

続いて、内部要因となります。内部要因は 3 点ございます。こちら Q1、Q2 からの引き続きとなりますが、BeeAT と止血デバイスは、コア製品群において、症例数の増加や新製品の導入によりまして、業績を大きく牽引しております。2 点目は、中計の重点取り組み事項である新領域において、新製品の導入効果などによりまして、前期比で売上が 71%増加しております。

3 点目はマイナスの要因ですが、販管費においては 3 億 5,000 万円ほどの一過性の費用がございまして、前期比で費用が増加しているという点がございます。これらの要因がありますが、この結果、トータルでは増収増益となっております。業績の進捗も、期初の予想に比して良好な進捗となっております。

この結果、Q3 までの好調な業績を受けまして、また Q4 の予測を含めまして、通期の業績予想とこれに伴う配当予想を上方修正させていただいております。詳細につきましては、後ほど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



2025/3期 Q3累計 連結PL

✓ Q3も引き続き好調。売上高および各利益は9か月累計ベースで過去最高

単位：百万円	2024/3期 Q3累計	2025/3期 Q3累計	前年 同期比	前年 同期比%	コメント
売上高	38,302	過去最高 42,811	+ 4,508	+ 11.8	(+) 症例増による販売増 (+) 新領域の拡大
売上総利益	23,305	過去最高 25,910	+ 2,605	+ 11.2	(-) 公定価格の下落 (+) 低採算事業の終了 (+) 自社製品の原価低減
%	60.8%	60.5%		▲ 0.3pp	
販管費	14,854	16,003	+ 1,148	+ 7.7	次ページで詳細説明
営業利益	8,450	過去最高 9,906	+ 1,456	+ 17.2	次ページで詳細説明
%	22.1%	23.1%		+ 1.0pp	
当期純利益	6,173	過去最高 7,071	+ 897	+ 14.5	(+) 税額控除の適用 ⇒税負担率28.8%
%	16.1%	16.5%		+ 0.4pp	
自社製品比率	59.0%	57.6%		▲ 1.4pp	脳血管・止血デバイス等の仕入品の拡大*1
海外売上高比率	1.5%	2.0%		+ 0.5pp	
1株当たり利益	80.70円	99.37円	+ 18.67円	+ 23.1	(+) 発行済株式数*2の減少

*1 仕入商品の売上高は前年同期比15.3%増加（自社製品は同8.9%増加） *2 期中平均・自己株式を除くベース

5

続きまして、5 ページのご説明となります。

全体の P/L ですが、全体としましては、売上が好調であったことにより、営業利益が増益となっております。これに伴いまして、売上から当期純利益まで過去最高の数字となっております。

まず、粗利の部分ですが、自社製品比率が、昨年 59%であったところが 57.6%と、1.4 ポイントマイナスとなっております。この要因といたしましては、仕入商品である止血デバイスや脳血管領域の伸長が大きかったことによりまして、自社製品比率が低下しているという結果になっております。

一方で、低採算事業の終了等があったことによりまして、粗利につきましてはマイナス 0.3 ポイントと、自社製品比率が下がった一方で粗利のマイナスの影響は小さく、粗利率の低下は低かったという結果になっております。

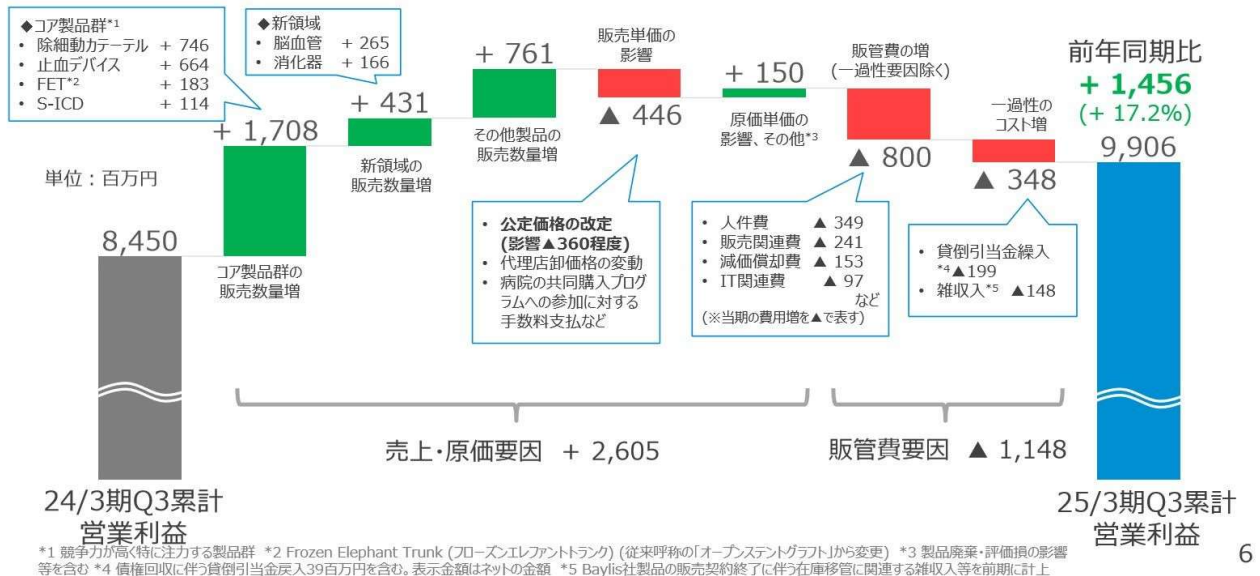
もう 1 点、当期純利益に基づく 1 株当たり利益は、23%と大きく増加しております。こちらは利益の増加もあるのですが、自己株式の取得によりまして期中平均株式が減少したことがございますので、これが要因となりまして大きく増加した、という結果になっております。

サポート

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

2025/3期 Q3累計 営業利益の増減分析

✓ コア製品群が好調、販管費の増加を吸収して二桁増益を達成(一過性要因を除いた場合、21.4%増益)



続きまして、次の6ページに移らせていただきたいと思います。6ページにつきましては、営業利益の増減分析となります。前期との比較で、表で表したものとなっております。

全体としましては、営業利益までにつきましては、コア製品群を中心に販売が好調となったというところがございます。これが販管費の増加を吸収しまして、営業利益としては17.2%の増益と、二桁の成長をしているという結果となっております。

以下で、売上と売上原価の要因と、販管費の要因ごとに説明をまいります。まず、売上と売上原価の要因としましては、五つ要因があるのですが、左の三つが販売数量の増加の影響となっております。こちらはトータルで29億円の増益の要因となっております。

まず、コア製品群である除細動カテーテル、止血デバイス、FET、S-ICDですが、それぞれ7億円から1億円増益しておりまして、トータルで17億800万円の増益要因となっております。2番目の新領域ですが、こちらも販売数量が増加しており、トータルで4億3,100万円の増益となっております。脳血管で2億6,500万円、消化器で1億6,600万円のそれぞれ増益となっております。3番目のその他は新領域とコア製品群以外ですが、こちらも販売数量が増加しておりまして、7億6,100万円の増益要因となっております。

一方で、マイナス要因としましては、販売単価の影響がございます。6月に公定価格が改定されたことによりまして、利益を押し下げている部分がございます。こちらが4億4,600万円という減益要因となっております。最後にその他ですが、前年に対して廃棄損といったところが減少しており

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

ますので、これが粗利の増加要因となっておりまして、1 億 5,000 万円の増益要因となっております。これらのトータルで、売上と売上原価の要因で 26 億 500 万円の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。販管費は、一過性のコストとそれ以外がございます。一過性のコスト以外のところで申し上げますと、8 億円の減益となっております。販管費が増加したことによって減益となっております。

まず、1 点目の人件費ですが、給与水準の引き上げと、昨年に対しましても業績連動賞与が増加していることから、3 億 4,900 万円の減益となっております。2 点目の販売関連費ですが、営業活動の増加により、販売関連費が増加しております。この要因によりまして、2 億 4,100 万円の減益となっております。下の 2 点ですが、こちらは昨年 11 月に導入しました新システム関連の費用として、減価償却費と IT 関連費用が増加しているというところで、それぞれ減益となっております。トータルで 8 億円の減益というところです。

続きまして、一過性の販管費の増加としましては、取引先の貸倒引当金の計上によりまして、1 億 9,900 万円減益となっております。こちらは金額としては回収が進んでおりまして、Q1、Q2 よりも少ない金額となっております。もう 1 点、前期に計上した過去の販管費の戻し 1 億 4,800 万円が当期は発生していないことによりまして、対比では減益要因となっております。トータルで 3 億 4,800 万円の減益となっております。

販管費合計で 11 億 4,800 万円の減益となっておりますが、売上と売上原価で増益があったため、営業利益合計としましては 14 億 5,600 万円、17.2%の増益となっております。一過性の費用を除きますと、21.4%の増益であったということが営業利益までの結果となっております。

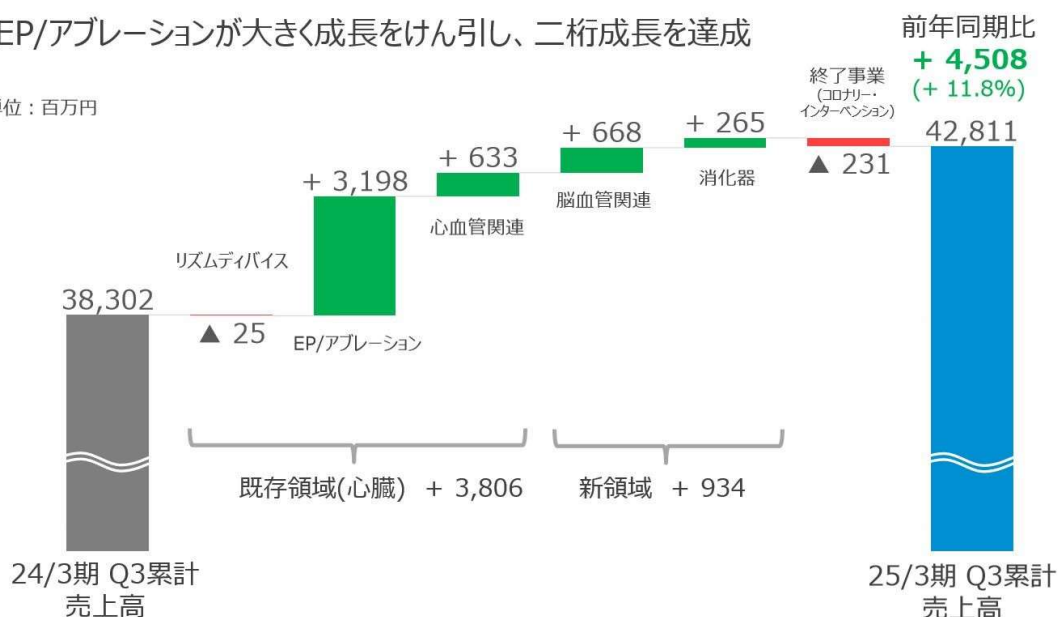
サポート

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@scriptsasia.com

2025/3期 Q3累計 売上高 増減分析

✓ EP/アブレーションが大きく成長をけん引し、二桁成長を達成

単位：百万円



9

続きまして、次のページに移らせていただきたいと思います。ここから品目別の売上のご説明となります。五つの区分に分けてご説明させていただきます。まず、9 ページにそれぞれの品目別の売上の増減を示しております。

終了事業とリズムデバイス事業を除きまして、すべての品目が前年比で増収となっております。既存領域のリズムデバイス、EP/アブレーション、心血管領域ですが、こちらは全体で 38 億 600 万円の増収となっております。新領域の脳血管・消化器は、9 億 3,400 万円の増収となっております。

これらだけで 47 億 4,000 万円の増収ですが、終了事業の売上がないため 2 億 3,100 万円の減収となっているものの、合計で 45 億 800 万円、11.8%の増収という売上の状況となっております。

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

S-ICDでペースメーカーの苦戦をカバーし、ほぼ前期並み

リズムデバイス 売上高

単位：百万円



市況認識

※Q3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ーの市場浸透が進む (新規市場の約30%)
- ・ ペースメーカー・ICD市場は緩やかに拡大
- ・ 公定価格の下落 (24/6~)
 - ペースメーカー▲13%、T-ICD▲5%

販売ハイライト

- ・ コア製品のS-ICD 10.2%増収
 - 継続的に採用施設数を伸ばし、新規症例を獲得
 - 新規ICD植込み症例 推定自社シェア約40% (Q3)
- ・ ペースメーカー関連 8.4%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



それぞれ品目別のご説明をさせていただきたいと思います。10ページをご覧くださいますと、リズムデバイスの状況となっております。

リズムデバイスの状況としましては、公定価格の改定やペースメーカーの苦戦があったのですが、これを、S-ICDの販売好調でカバーし、微減収とはなっているのですが、前年同期並みをキープしているという状況となっております。減収率としては0.2%となっております。

こちらの市況ですが、これはQ2からの継続になりますが、他社のリードレスペースメーカーが非常に浸透してきておりまして、ペースメーカーの市場を牽引しています。2点目に、6月の公定価格改定がありまして、単価の下落が大きくなった状況となっております。

続きまして、販売ハイライトとなります。当社の製品の状況ですが、2点目のペースメーカー関連は、8.4%の減収となっております。リードレスペースメーカーの浸透や公定価格の改定の影響により、大きく減収となっております。

一方でこれをカバーしたもののとして、当社のコア製品であるS-ICDにつきましては、新規症例を伸ばしているというところで、10.2%増収となっております。このS-ICDが牽引したおかげで、ICDの分野の新規の植込み市場のシェアとしては、40%を当社製品が占めているという状況となっております。

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

2つのコア製品がけん引し、二桁成長

■ EP/アブレーション 売上高

単位：百万円



■ 市況認識

※Q3末時点。前回からの追記・変更を下線で示す

- 心房細動(AF)症例数が増加
 - 前年同期比 +10%程度*1 (期初想定：通期で+8%)
- 国内へのPFA*2の導入が加速
 - 競合外資3社が販売
 - 足元でAF症例の約25%はPFAによる治療と推測
- 国内2社が除細動カテーテルに新規参入
- 公定価格の下落 (24/6)

*1 Q3 (10-12月)の期間においても前年同期比10%程度の増加と推定 *2 PFA=Pulsed Field Ablation パルスフィールドアブレーション。AFの新しい治療法

■ 販売ハイライト

- コア製品の心腔内除細動カテーテル 10.1%増収
 - 推定自社シェア95%(Q3末)、ほぼ想定内
 - 新しい治療法(PFA)でも除細動カテーテルは継続採用
- コア製品の止血デバイス QoQ 26.7%増収
 - 症例数が多い重要施設には、ほぼ導入完了
- 食道温モニタリングカテーテル 9.8%増収
 - PFAの普及が加速したQ3は成長が急減速、1.5%増収にとどまる

■ コア製品



11

続きまして、EP/アブレーションとなります。

EP/アブレーションにつきましては、除細動カテーテルと止血デバイスという二つのコア製品が牽引しておりまして、前年比で17.6%の二桁成長という結果になっております。

市況としましては、下線をつけている部分がQ2からの変更点となるのですが、PFAの市場で少し状況の変化がございます。Q3においては、このPFA市場に3社目が参入したことにより、国内のPFAへの導入が加速しております。足元で、AF症例に占めるPFAによる治療の割合としては約25%と当社は推測しております。当社の製品に与える影響としましては、主に食道温モニタリングカテーテルが使われないという影響があるのですが、これがQ3から出ているという状況になっております。

次に、販売ハイライトに移らせていただきます。こちらは3点ございます。

まず1点目、コア製品の心腔内除細動カテーテル BeeAT ですが、こちらは10.1%の増収となっております。AF症例が10%増加しておりまして、PFAの治療が入ってきた中でも継続して使用されております。この結果、AF症例の増加とともに売上が伸長したという結果になっております。競合他社の参入はあるのですが、当社のシェアとしては、Q2から引き続き95%と高いシェアを維持している状況になっております。

サポート

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

2点目は、止血デバイスとなります。こちらは症例数が多い主要施設に導入したことによりまして、Q2比較では26.7%の増収となっております。主要な施設には導入がほぼ完了しているという状況にはなっております。

3番目の食道温モニタリングカテーテルは、9カ月累計では9.8%の増益とはなっているのですが、この第3四半期の3カ月では、PFAの普及によりまして、通期に比べて1.5%という低い成長率になったという結果となっております。

2025/3期 Q3累計 心血管関連

既存領域(心臓)

新領域

JLL Japan Lifeline

Frozen Elephant Trunk(FET)*1市場を開拓し、好調

■ 心血管関連 売上高

単位：百万円



■ 販売ハイライト

- **コア製品のFET 8.6%増収**
 - 市場の拡大に合わせて単価の高い「一体型」製品を拡販に注力
 - 推定自社シェア91%(Q3末)、ほぼ想定内
 - 不足サイズの在庫を充足し、冬場の需要期の事業機会を最大化
- **腹部ステントグラフト 7.6%増収**
 - 他社と差別化されたモデルの訴求が奏功しシェア拡大

■ 市況認識

※Q3末時点。前回からの追記・変更を下線で示す

- **FET症例が増加**
 - 他社の新規参入による市場活性化や新しい一体型FETの手技浸透により、年10%程度で市場が拡大中
- **公定価格の改定**
 - 人工血管 ▲3%、FETは下落なし

*1 FET：大動脈瘤などの開胸手術で使われる末梢側にステントがついている人工血管

■ コア製品

Frozen Elephant Trunk



Frozenix 4B



FET 人工血管一体型

12

続きまして、心血管に移らせていただきます。心血管につきましては、FET 症例の増加等によりまして、好調を維持しております。さらに、腹部ステントグラフトも売上を伸ばしております、こちらも好調に推移しております。

市況としましては、FET 症例は Q2 までは 9%の成長率だったのですが、現在は 10%ほどの成長率となっております。

続きまして、販売ハイライトに移らせていただきます。こちらは2点ございます。まず1点目、FET は8.6%の増収となっているのですが、シェアとしてはQ2から引き続き91%と、高いシェアを維持しております。Q3におきましては、シェアアップのため、不足していた大きなサイズの製品を投入しまして、シェアのアップを図っています。2点目、腹部ステントグラフトにつきましても好調に推移しております、7.6%の増収となっております。

これらの結果、心血管の分野としても7.6%の増収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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

高成長が継続、Q3からステントリトリーバーも貢献開始

脳血管関連 売上高

単位：百万円



市況認識

※Q3末時点。前回からの追記・変更を下線で示す

- ・ 公定価格の改定の影響なし
- ・ 脳動脈瘤のフローダイバーター症例が急増中
- ・ 脳血管内のデバイス治療は現在普及期、今後 **CAGR8%程度の成長を予想**
- ・ 参入企業は多いが、価格競争には陥っていない

販売ハイライト

脳動脈瘤

・ 塞栓用コイル 前年同期比 1.7倍

- 新しく導入した細径モデルと腹部向けモデルが好調

脳梗塞

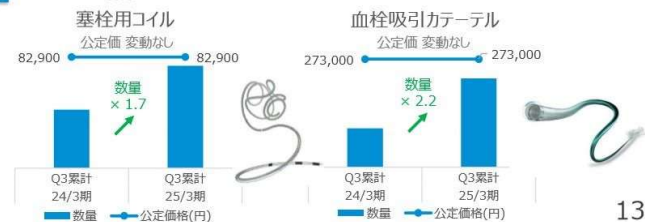
・ 血栓吸引カテーテル 前年同期比 2.2倍

- 細径モデルの訴求に成功し、順調

・ ステントリトリーバーを発売

- Q3では限定ローンチながら収益貢献を開始
- 脳梗塞製品の強化で今後の成長加速を期待

注力商品



13

次は脳血管に移らせていただきます。脳血管につきましては、引き続き高い成長率を維持しておりまして、売上高としては前期比で2倍と、大きく成長しております。第3四半期から新商品のステントリトリーバーも販売を開始しているという状況になっております。

まず市況ですが、脳動脈瘤の症例におきまして、フローダイバーターを使用する症例が増えております。これによりコイルが減少する可能性があるというところではあるのですが、当社も、現在はまだ販売していないのですが、将来的にこのフローダイバーターを導入する予定でございますので、こちらが上市したときには市場のポテンシャルがあると考えております。

続きまして、販売ハイライトに移らせていただきます。まず、塞栓用コイルにつきましては、モデルの追加等によりまして、前期比で1.7倍という数字となっております。

2点目の血栓吸引カテーテルですが、細径モデルが好評となっております。売上高は前期に対して2.2倍と好調を維持しております。また、ステントリトリーバーもQ3から販売を開始しているという状況になっております。

サポート

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

胆膵関連を中心に順調に拡大、新製品の導入も進む

消化器 売上高



市況認識

※Q3末時点。前回からの追記・変更を下線で示す

- 胆膵処置具の市場は年3~4%で拡大
- 胆管チューブステントは公定価格が大幅に下落
 - 24/6は5%引き下げ
 - さらに、26/3にかけて累計35%の段階的な引下げへ

*1 CI: Coronary Intervention (心筋梗塞などの虚血性心疾患に対する冠動脈インターベンションに関連する事業)

販売ハイライト

- 胆膵**
 - 胆管チューブステント 前年同期比 1.5倍
 - 乳頭拡張バルーンを再上市(Q2)
 - 評価良好。Q4以降、フルロンチへ
- 消化管**
 - ダブルルーメンダイレーターを上市(Q3)
 - 大腸用ステント 28.4%増収
 - 胃・十二指腸用ステント 54.8%増収
 - 前期に自主回収、当期Q2に再上市

主力製品

胆管チューブステント

胆管チューブステント
「REGULUS」(レグルス)ダブルルーメン
ダイレーター
「MEISSA」(メイッサ)

14

続きまして、消化器に移させていただきます。消化器につきましては、胆膵関連を中心に、順調に拡大しております。新製品の導入も進んだことがございまして、消化器分野だけで申し上げますと、前期比で38.9%の増収となっております。

販売ハイライトにつきましては、まず胆管チューブステントは公定価格が5%下落しているのですが、売上としては1.5倍となっております。また、胆膵領域におきましては、Q2に乳頭拡張バルーンを再上市したことと、Q3にダブルルーメンダイレーターという新製品を上市したことがプラスに寄与しております。

消化器分野の大腸ステント、胃・十二指腸ステントにつきましても、増収となっております。これらをトータルしまして、前期比で38.9%の増収という結果となっております。

以上が、業績のご報告です。

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

- ✓ 通期業績予想と配当予想を上方修正。Q3までの業績の高い進捗率と、Q4の堅調な販売見通しおよび経費支出を反映

単位：百万円 (1株当たり利益、 1株当たり配当は円)	【A】 2025/3期 通期 当初予想 2024/5/1発表	【B】 2025/3期 通期 今回予想 2025/1/31発表	増減額 【B-A】	増減率%	(参考) 前期比%
売上高	54,000	56,800	+ 2,800	+ 5.2	+ 10.5
営業利益	11,200	12,600	+ 1,400	+ 12.5	+ 15.7
%	20.7%	22.2%		+ 1.5pp	
経常利益	11,000	12,600	+ 1,600	+ 14.5	+ 19.1
%	20.4%	22.2%		+ 1.8pp	
当期純利益	8,000	9,200	+ 1,200	+ 15.0	+ 22.4
%	14.8%	16.2%		+ 1.4pp	
1株当たり利益	113.58円	129.78円	+ 16.20円		
1株当たり配当	46.00円	53.00円	+ 7.00円		
配当性向%	40.5%	40.4%			

16

続きまして、業績予測の修正と、配当予想の修正のご説明をさせていただきます。16 ページをご覧くださいますと、こちらが業績修正の表となっております。【A】のところが当初の業績予想だったのですが、【B】に業績を修正いたします。

修正の内容としましては、売上高は、Q3 までの状況を考慮した販売見通しから、28 億円プラスの 568 億円という売上を業績予測といたします。営業利益につきましては、売上の伸びよりは若干低いのですが、研究開発費等の販管費の増加を考慮しまして、14 億円のプラスという業績予測といたします。

経常利益と当期純利益につきましても、営業利益までの増加に伴いまして、それぞれ 16 億円、12 億円の増加を見込んでおります。EPS（1 株当たり利益）から下ですが、当期純利益の増加に伴いまして、EPS で 129.78 円を予測しております。

これに伴いまして、配当につきましても、配当方針のうち配当性向 40%を適用しまして、配当予想は 1 株当たり 53 円と修正を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

2025/3期 Q4(1-3月)の見通し

- ✓ Q4の販売見通しは良好。ただし、**研究開発関連で大型の費用支出があり、営業利益以下の利益水準はやや低くなる見通し**

単位：百万円	2025/3期				
	Q1 (4-6月)	Q2 (7-9月)	Q3 (10-12月)	Q4予想 (1-3月)	修正後 通期予想
売上高	14,010	13,974	14,825	13,988	56,800
営業日数(日)	62	62	62	57	243
1営業日あたり売上高	225	225	239	245	233
売上総利益	8,583	8,380	8,946	8,389	34,300
%	61.3	60.0	60.3	60.0	60.4
販管費	5,388	5,314	5,300	5,696	21,700
営業利益	3,194	3,065	3,646	2,693	12,600
%	22.8	21.9	24.6	19.3	22.2
当期純利益	2,340	2,094	2,635	2,128	9,200
%	16.7	15.0	17.8	15.2	16.2

Q4は営業日数が少ないが、1営業日あたり売上高は当期中での最高を見込む

研究開発関連等の費用増を見込む

17

最後のページとなります。17 ページで、Q4 の予測を出しています。実績から引いていただきますと Q4 の数字が出てきますが、Q1 から Q3 までの数字に比べて少し低い数字になっております。こちらについて簡単にご説明させていただきます。

売上高は、Q3 までに比べて、売上高総額自体は減少する見通しとなっております。この理由としましては、当社の場合、日々の手術の症例数に応じて売上が上がってくるというビジネスモデルになっておりますので、営業日数が大きく影響してまいります。この営業日数というところが、Q1 から Q3 までが 62 営業日であったのに対して、Q4 は 57 営業日と、5 営業日減少してまいります。

だいたいの日売ですが、その下に記載しておりますとおり、2 億 2,000 万円から 2 億 4,500 万円ほどが日売の数字となっております。こちらが 5 営業日減少することによりまして、四半期比較では 10 億円程度の売上のマイナスとなるのですが、この 1 営業日あたりの売上というところをご覧くださいますと右肩上がりで増加してきており、新製品の導入や症例数の増加で、1 日当たりの売上高自体は増加しているという状況となっております。

その下の販管費ですが、こちらは他の四半期に比べて 4 億円ほど大きくなっているという数字となっております。この理由としましては、この第 4 四半期に研究開発関連の大型支出が見込まれていることから、販管費が増加しています。金額はだいたい 5 億円超というところですが、これを第 4 四半期に計上する見込みとなったことによって販管費が増加しまして、営業利益率としては 19.3%

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

と、他の四半期に比べて低くなる見通しとなっております。こういった見通しで、今回、業績を修正させていただいたというところとなっております。

以上、資料の説明となります。

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@scriptsasia.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。みずほ証券、甲谷様、お願いできますでしょうか。

甲谷 [Q]：みずほ証券の甲谷です。非常に良い業績でおめでとうございます、ということなのですが、まずお伺いしなければいけないのが、いつもお伺いしていて申し訳ないのですがアブレーションのところで、PFA も来年入ってきて食道温モニタリングカテーテルが減るというのはおそらく皆さんもご存知だと思うのですが、やはりどうしても気になるのが 140 億円ある御社の一番の自社製品の BeeAT のところです。

今年は非常に好調だということですが、2 社目が入ってきたのは、限定販売が始まったのは 6 月ぐらいだったのかな、ですから 7-9 月の業績にはあまり影響はなかったと思うのですが、この 10-12 月に 2 社目の動きがどうなっているのか。彼らの競合製品が、今の見立てでどうなっていて、本格販売はいつ始まるのか、その辺のところを少し教えていただけますか。これが 1 点目です。

鈴木 [A]：副社長の鈴木でございます。では一問一答でお答えします。おっしゃるとおり、3 社目のボストンの FARAPULSE が 11 月からリリースされて、その中で PFA は 150 施設ぐらいで入ってきているのですが、弊社の BeeAT はその中でもほぼ使われてきておりますので。ごめんなさい、BeeAT のご質問でよろしかったですか。

甲谷 [Q]：PFA で BeeAT を使うというのはここにも書いてあるとお理解できます。どちらかというと、フクダ電子およびカネカの BeeAT での競争になります。

鈴木 [A]：3 社目のカネカさんも、すでにほぼフルでやってきているという認識を私たちは持っております。フクダ電子さんはもう言うに及ばずですが。その中で、弊社のシェアとしては 95% をしっかり維持しておりますので、今後もここはキープしていけると考えております。

その理由は、前回も申し上げましたように、弊社は非常に豊富な製品ラインナップで、特に PFA というのは大腿静脈、足のほうからアプローチする手技ですけれども、弊社だけ足の大腿静脈からアプローチする心腔内除細動のカテーテルを持っています。この辺が大きな強みではないかと考えております。以上です。

サポート

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

甲谷 [Q]：わかりました。2 点目、最後ですけど、心血管関連の、やはりここが一番サプライズだったのですが、フローゼンエレファントトランクは、御社がオープンステントグラフトを出されてもう 10 年ぐらいになったのかな、昔、ウベ循環を買収されたあと、当時の担当とも話したのですが、これは非常にマニアックな製品で、数億円売れたらいいよねみたいな話をしたのですが、今やこの売上からすると胸部大動脈瘤ステントグラフトではかなりのシェアになっているのではないかと思います。

これを理解したいのですが、10 年も経ってまだ 10%市場が成長しているのがよくわからなくて。これはテルモさんが入ってきて市場が活性化された、もしくは大動脈解離 A 型には強いと思うのですが、それだけではなくて、B 型とかそういったところにも入ってきていて適用拡大が見られるのか。この大動脈ステントグラフトは、オープンステントグラフトを置き換えてしまうのかどうなのか。この辺の市場の動向について理解したくて、ぜひそこをお願いいたします。これが最後です。

村瀬 [A]：常務取締役の村瀬から回答いたします。まず、この 10%の伸びの要因としてわれわれが分析しているのは、おっしゃったように競合の参入もありますけど、われわれも出していますし、テルモさんも出している一体型の製品が出たことによって手技のハードルが下がったと。例えば夜中の緊急で、今までは経験豊富な術者がいなければできなかったのが若手だけでも回せるようになったということで市場が拡大しているというのがまず一つあると思います。ご指摘のように適応拡大で、B 型は血管内治療のステントグラフトに取られている、そちら側に流れると思うのですが、A 型解離、大動脈瘤に関しては、今後もある程度フローゼンエレファントへの拡大が続くと思われるております。

それには製品改良です。われわれも考えていますが、この先、違ったタイプのフローゼンエレファントというのも投入できれば、さらに拡大は続くと考えております。以上でございます。

甲谷 [Q]：わかりました。要するに、一体型が出てくることによって具現化したニーズというのは、セパレートだとそれぞれの血管を選ばなければいけなくてそれなりに少しハードルがあったのが、一体型ですと一つの製品を入れるということで、それが使いやすくなったから広がったということで。そうするとどうでしょう、胸部大動脈瘤でどこまでいけるのか。5 割、6 割、7 割のシェアを取れるのか、というのはいかがでしょうか。

村瀬 [A]：そうですね。今、われわれの見立てでは、大動脈瘤、A 型解離合わせて 3 割ぐらいまでは来ているとは思っているのですが、先ほど私が申したように、製品の派生型といったものが出てくれば 5 割近くまではいけるのではないかと分析しております。

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

甲谷 [M]：わかりました。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す。続きまして、野村證券、森様、お願いできますでしょうか。

森 [Q]：野村證券の森です。まず一つ目です。食道温モニタリングカテーテル、Esophastar ですけども、FARAPULSE などが出てきて、その影響を受けて落ち始めました、ということですが、来年度を考えたときに御社の業績にどのくらいのインパクトがあり、仮にゼロになったら、ゼロにはならないと思うのですけれども、想定されるマイナス幅をどのくらい考えればいいのでしょうか。

鈴木 [A]：副社長の鈴木です。明確な数字は今ここで申し上げられませんが、今後の展望としては、これはどうしても PFA の導入との対で考えなければいけないところでございます。先ほど江川からありましたように、社内調べでございますが、われわれは今足元 12 月で PFA の浸透率が 20% から 25%。来年度、来期の末ですから 2026 年 3 月で 35% から 4 割ぐらいですか、そこはやはり食道温モニタリングの Esophastar は市場の中で使われて、弊社だけ売っているわけではありませので、そこは減ってくるだろうと。

ただし、それ以外のところは依然として RF、エナジーリソースですね、それからバルーンのもの、手技などが残りますので、いわゆる PFA の部分はどうしても取られてしまうという考えを持っております。また、弊社としては、他社の食道温カテを使っているところを今後さらに攻めていきたいと考えております。以上のような展望を持っております。

事業環境 現時点から6か月先の見通し

JL Japan Lifeline

- ✓ 売上高のQ単位のトレンドを矢印で表す(Q4とQ1は営業日数の変動影響込み)
- ✓ 前回の見解から変更がある場合は、前回の見解を併記してコメントを赤字で記す

メイン区分	サブ区分	2025/3期 Q3 実績		2025/3期 Q4 予想		2026/3期 Q1 予想	
		営業日数：63		営業日数：57		営業日数：62	
リズムデバイス	ペースメーカ関連	→	他社リドス製品の拡大	→	競争環境は前Qから大きな変化なし(営業日数影響)	→	競争環境は前Qから大きな変化なし(営業日数影響)
	ICD関連	→	S-ICD好調	→	競争環境は前Qから大きな変化なし(営業日数影響)	→	競争環境は前Qから大きな変化なし(営業日数影響)
EP/アブレーション	EPカテーテル	→	AF症例YoY+約10%、PFA症例の拡大による食道カテーテル等の減	→	AF症例YoY+10%強想定、PFA症例の拡大による食道カテーテル等の減	→	PFAの浸透さらに進み、AF症例YoY+10%強継続。除細動カテーテルには恩恵。
	ABLカテーテル	→	HeartLight X3低調	→	前Qから大きな変化なし	→	前Qから大きな変化なし
	その他	→	止血デバイス続伸、ステープルシースの新製品寄与	→	前Qから大きな変化なし	→	止血デバイスは緩やかな増加
心血管関連	人工血管関連	→	FET*の市場拡大、季節性の増	→	前Qから大きな変化なし	→	季節性の減。FETの市場拡大は継続
脳血管関連	脳血管関連	→	販売好調、ステントリトリバー発売	→	血栓吸引カテーテルやステントリトリバー(フルロンチ)の貢献	→	前Qから大きな変化なし
消化器	消化器(消化管、胆膵)	→	胆管チューブ続伸、胆管バルーン等の再上市品の寄与	→	新製品・再上市品の寄与、既存品も伸長	→	前Qから大きな変化なし

*1 FET=フローゼンエフアントラック(旧呼称：オーフンステントグラフ)

凡例： 前Qより増加 環境上向き 前Qから横ばい 良好な環境は継続 前Qより減少 環境下向き 前Qから横ばい 好ましくない環境は継続

24

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

森 [Q]：ありがとうございます。次に 24 ページの現時点から 6 カ月先の見通しというスライドです。ここで次の第 1 四半期、一番右のところですが、これを見るとリズムが伸びてきていると。EP も伸びて、人工血管などはシーズンリティで下がってしまうのですけれども、これだけ見ると、他社品が増えて自販品が少し落ちるように見えてしまいます。とはいえ、例えば脳血管で新製品が出てくるので、現時点では横ばいにしているけれども少し上に行くとか、消化器の胆膵がもう少し伸びるなど、この図表で込められているメッセージ以上の何か補足をいただければと思います。

村瀬 [A]：常務取締役の村瀬です。Q1 の予想に込められているメッセージとしましては、基本的に全製品で今の成長の軌道は変わらないと考えております。アブレーションカテーテルや人工血管関連の季節性で若干減少しますが、今の成長率は維持できるのではないかと考えております。脳血管関連・消化器の領域に関しては、特に新製品がこの Q1 で出てくるというわけではないのですが、脳血管関連で言うと、Q3 に出したステントリトリーバーであったり、消化器関連ではダイレーターであったり、そういったものが本格的に業績に寄与してくるので、そこは引き続き伸ばせるのではないかと考えております。以上です。

森 [M]：ありがとうございます。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。UBS 証券、葭原様、よろしくお願いいたします。

葭原 [Q]：UBS 証券、葭原です。何度か議論が出ているのですけど、PFA の追加でお伺いさせていただきます。先ほど、来期末で普及率がだいたい 35~40%とおっしゃっていたという理解で正しいでしょうか。足元で非常に急速に普及しているところに対しては、今後 1 年では少し普及率のカーブが少しマイルドになるようなご前提だと思うのですけれども、その背景についてお聞かせください。海外ですともう少し速いペースで普及しているような印象もあるのですけれども、日本のドクターの PFA に関するお考えですとか、もし聞いていらっしゃることでシェアいただけるものがあればお知らせください。

鈴木 [A]：引き続き、副社長の鈴木からご回答します。あくまで弊社調べによる予測ですので、1 年少し先となると何とも言えないところがあるのですけれども、確かにすべてが PFA に変わっていくのかというと、やはりわれわれもいろいろな市場を周っていて、まだまだ非常に、なんと言いますか、コンサバに見ているドクターもけっこういます。というのは、実際の肺静脈の隔離率が本当にいいのか、今までの RF の技術よりも高いのか。これは賛否ある海外からのデータも出ていますので、そこを見ているお医者さんはけっこういらっしゃるのではないかとということで、あくまで

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



弊社の調べの中では、来期の 2026 年 3 月ぐらいで、私が申し上げたような 35～40%ぐらいではないかと見込んでいるのが実際のところでございます。

葭原 [Q]：追加で、PFA は手技時間が若干短めで、症例数に多少ポジティブというようなお話も以前はあったのですけれども、実際普及が進んで、そういうことはあまり起こっていない、今回 10%ぐらい AF で伸びているということですから、これもあまり PFA とは関係のない巡航相当に戻った成長で、来期も同じような成長と見ておけばよろしいでしょうか。

鈴木 [A]：引き続き、副社長の鈴木です。おっしゃるとおり、弊社も来年度の AF の市場の伸び率は 10%ぐらいに置いております。おっしゃるように、PFA の手技に慣れてくれば、間違いなく手技の時間が短くなる、それから安全に行われる、いわゆる弊害がなくなるということで、症例はその部分も伸びてくるのは確実ではないかと。

毎年毎年 10%というと、母数の数字がありますので、10%はけっこうな数字なのですけれども、やはり明らかに大規模施設で症例が増えているところをわれわれは実感していますし、それに伴って BeeAT も使われており、伸びているのも見ておりますので、AF の症例は今後も、特に来年度は 10%ぐらい伸びていくのは間違いないのではないかと考えております。おっしゃるように、PFA 導入で手技の時短が図れるものでいく、というのは間違いないのではないかと考えております。

葭原 [M]：承知いたしました。大変良く理解できました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。続きまして、みずほ証券、甲谷様、お願いいたします。

甲谷 [Q]：せっくなので少し伺いたいのですが、御社が把握している限りでいいのですが、PFA は、実はアメリカだと全身静脈麻酔で行うのがほとんどのケースだと思うのですが、日本でこれだけ広がってきているということは、もう本当に鎮静剤だけでやっているということなのでしょうか。それによって何か不都合というか、アメリカほど普及しないのではないかと、それが歯止めになるのかどうか、その辺で今なにかご存じのことがあれば、御社の製品ではないので何とも言いにくいのですが、もしなにか目途みたいなのがあれば教えていただけないでしょうか。

鈴木 [A]：副社長の鈴木です。ここ数カ月導入された状況を見ていますと、おっしゃるとおり、深鎮静で行われています。全身麻酔等々の話もありましたが、一部全身麻酔下でもともとやっている施設もございましたが、深鎮静の状況で十分やっていけるという施設がけっこうあります。と言いますか、深鎮静でいけているのが現状のようでございます。ただ、やはり大規模施設から PFA 各社導入していますので、これがさらに進んでいったときにどうなるかというのは、今後しっかり見

サポート

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



ていかなければいけないと考えておりますが、深鎮静で患者様がいわゆるカテ室で眠った状況でやられているようでございます。それで問題なく手技ができているという状況も把握しているところでございます。以上です。

甲谷 [Q]：不勉強で申し訳ありません。今のアブレーションというのもおそらく深鎮静だと思うのですが、PFA ではないほうで。ただ、そういう意味では状況はあまり変わっていないということなのでしょうか。

鈴木 [A]：確かにそんなに変わっているような感じはしませんね。PFA はやはり高電圧のショートデュレーションのパルスですので、やはり患者さんは RF と違ってショックを出したときに起き上がるというんですか、インパクトが大きいようでございますので、しっかり眠ってもらってやっているというのが現状ではないかと考えております。

甲谷 [Q]：わかりました。2 点目、最後ですがヘモネティクスさんとの契約についてです。御社では普通はけっこう長い期間契約されて、そこから 1 年間ずつ協議・更新していますが、ヘモネティクスさんの契約だけ 27 年 3 月で終わって以降 1 回のみ 1 年の自動更新という。これは要するに 28 年 3 月期以降は、今のところ大腿静脈用の止血デバイスはあちらに戻ってしまうということなのですか。

村瀬 [A]：常務取締役の村瀬から回答いたします。こちらの契約に関しては、現状の契約はそのような建てつけになっておりますが、われわれの今の実績、今はまだ公表できないのですが、少し変更する方向で考えてます。公表できるようになり次第、公表したいと考えています。

甲谷 [Q]：変なお願いで申し訳ないのですがもう少しゆっくり売っていただいたほうが。一気に増えてしまうと、他社さんが、じゃあ僕が売ろう、となってしまうので、少しゆっくりめに浸透してもいいのではないかなと勝手に思っているのです。すみません、変なお願いで。これが最後です。

鈴木 [A]：われわれは決して売り急いでいるわけではないのですが、良いものは早く皆さんのお手元に、ユーザーのお手元に届けるという考えを会社としても持っておりますのでここまで来ましたけれども。

今 PFA を導入していく中で、やはりカテのデバイスが太いのです。そうしますと、今の当社の VASCADE ですべて対応しきれていないところもございますので、先ほど甲谷さんのご質問に一つプラスしたお答えなのですが、今後ヘモネティクスさんも大口径用のものを出す予定もございまして、諸々ございますので引き続きうちにやってもらいたいという考えを持っているはずだと私は思

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



いますし、先ほど村瀬が申し上げましたように、今後のその辺の修正の余地も十分残っているのではないかと考えております。

ですから、今ここまで来ましたが、今後さらに将来に向かってまだまだいろんな意味で開拓していかなければいけない。それから動脈の止血の話もあつたりしますので、そのように考えております。以上です。

甲谷 [M]：わかりました。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す。ご質問がないようですので、まだ少しお時間はございますが質疑応答を終了させていただきたいと思います。

以上で、本日の電話会議を終了させていただきたいと思います。ご参加いただきましてありがとうございました。電話のお切り忘れにご注意ください。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、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。

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