

旭化成株式会社 クリティカルケア事業説明会 主な質疑応答内容（要約）

開催日時：2022年11月29日（火）9:00～10:30

会社側参加者：

旭化成（株）常務執行役員 兼 ZOLL Medical Corporation CEO Jonathan A. Rennert
IR室長 大坪 知央

【睡眠時無呼吸症関連製品について】

- 競合状況、今後の収益拡大の見通し、市場ポテンシャルについてどう見ているか。
- ZOLLは2021年度に Respicardia, Inc.と Itamar Medical Ltd.を買収した。Respicardiaの「remedē® System」は、中枢性睡眠時無呼吸症の治療用として米国食品医薬品局（FDA）に承認された唯一の機器だ。また Itamarの「WatchPAT® System」は、睡眠時無呼吸症を患っているにもかかわらず治療を受けていない患者を診断するための機器であり、閉塞性と中枢性のいずれも対象としている。個別の事業について具体的な収益見通しを示すことは控えるが、両事業はこれからの数年間、ZOLLの成長を加速させる上で重要な役割を果たすと期待している。
- 既存の心不全関連事業とのシナジー効果はどうか。
- 現在は、循環器内科の患者の約8割が何らかの睡眠時無呼吸症を患っているにもかかわらず、その大半は診断すらされていない状況だ。RespicardiaやItamarの製品には、循環器内科の診療に付加価値を与えることができるユニークかつ大きな機会があると考えている。
- 「remedē® System」が承認され市場に出る以前は、中枢性睡眠時無呼吸症のスクリーニングを行うことすらあまり一般的ではなかった。有効な治療が出てきた現在、診断のニーズは今後高まっていくと考えている。

【不整脈管理システム(AMS)および心不全管理システム(HFMS)について】

- 市場ポテンシャルおよび競合状況について教えてほしい。
- AMSについては、モバイル心臓遠隔測定（MCT）の市場が既に確立されており、競合として大手企業が数社存在する。既存の市場が確立されているのは、ZOLLの患者サービス戦略の製品の中では珍しいケースだ。ZOLLはこれまで常に、我々が差別化された製品・サービスを提供できると考えた場合にのみ、市場に参入してきた。臨床研究では、AMSによってより多くのデータを提供することで、多くの医師が患者の治療計画を変更したことが確認され、目に

見える効果を示された。MCT 市場にとって画期的な製品となる可能性があると考えている。

- 一方、HFMS の市場機会はまだ潜在的だ。心不全の管理は、おそらく米国で最もコストのかかる医療問題だ。体液貯留は心不全患者の急性増悪の主要な前兆であるが、非侵襲的で継続的なモニタリングが可能な優れたソリューションは、まだ存在していない。

【着用型自動除細動器「LifeVest®」について】

- 競合企業の参入についてどう考えているか。競合企業の薬事承認等の状況はどうか。
 - 競合企業の 1 社は、2021 年に FDA の条件付承認を取得し、承認後試験を実施中だ。別の競合企業は、FDA の承認取得に向け臨床試験を実施中と聞いている。
 - 米国における着用型除細動器の市場規模は、必要な患者にすべて行き渡った場合、年間 30 億ドル以上となると考えている。ただし、当社 1 社のみでその潜在市場をすべて開拓することは不可能だろう。過去 20 年間、医師の啓発に当社だけで取り組んできたが、競合企業の参入により、着用型除細動器の必要性やメリットに対する認識もより高まるだろう。競合企業が存在することによって、当社もより速く成長できると考えている。
 - なお「LifeVest®」には、救命のための電気ショックとは別の機能も追加してきている。医師にとって、患者の健康を全体的に管理することはますます重要になっている。実際に電気ショックが必要となる患者は少ないが、それ以外の患者も、着用中にリスクから守られながら別の恩恵を得ることができる。
- 米国外における事業の状況はどうか。
 - 当社は米国外のいくつかの国で事業を展開しており、特に重要な市場はドイツ、フランス、日本だ。米国に比べると規模はまだ小さいが、事業は順調に拡大している。
 - 「LifeVest®」は耐久型の医療機器であり、レンタル方式で患者に提供している。医療制度は国によって異なるため、参入市場の検討にあたっては償還制度を重要な要素として考えている。

【医療機関向け除細動器および AED について】

- サプライチェーン混乱下、具体的にどのような部品の調達が困難だったのか。また、状況改善のためにどのような自助努力を行ったか。
 - 最も大きな課題となったのは半導体の調達だ。当社の除細動器には、通常 1 台あたり 1,000 個以上の部品を使用しており、1 つでも欠けると製品を完成させることはできない。非常に多くの種類の部品が調達難となり、コストも上昇したが、一つ一つ取り組んで調達することができた。親会社である旭化成（株）や、旭化成エレクトロニクス（株）の協力を得たケースもある。調達難は 2022 年上期を底として、現在は改善傾向にある。
- 除細動器における御社のシェアは、数年前には 40%程度と言われていたが、現在はどうか。

- ▶ 植え込み型などを除く当社が展開する全ての除細動器セグメントにおいて、当社はリーディングポジションにあると考えている。

【その他】

- 患者サービス戦略の事業拡大により売上総利益率は上昇していくとのことだが、販管費の増加も見込まれる中、営業利益率についてはどう見ているか。
- ▶ 売上高目標の達成に向けてはさまざまな戦略を考えており、過去 10 年間に於いて実施してきたように、当社のミッションや事業スコープに合致する新しい技術の獲得なども含む。そうした買収等は短期的には業績の下押し要因となるかもしれないが、他の事業により相殺できると考えている。売上高目標の達成とあわせ、売上高の成長スピードを上回る利益成長を実現できると考えている。
- M&A については、デバイスだけでなく、ソフトウェアやクラウドの分野も対象としているか。
- ▶ ここ数年、メドテック（医療技術）企業やソフトウェア企業などを含め、当社の戦略に合致した買収を行ってきた。今後も、戦略上合理的と考えられる場合には、そのような機会を追求していく。
- AED および「LifeVest®」の米国外への輸出比率はどの程度か。
- ▶ AED に関しては、概ね半分程度だ。ただし「LifeVest®」も含め ZOLL 全体としては、現時点では米国における売上高が大半を占めている。我々は事業展開の多様化に取り組み続けており、海外事業は米国内の事業より速いスピードで成長しているが、一方で米国内での機会をベースとした事業も追加している。
- 労働市場がタイト化しているが、ZOLL の成長と営業利益率にどのような影響があるか。それに対しどのような緩和策をとっているか。また、その効果はどうか。
- ▶ 特に米国ではここ最近労働市場がタイトであり、当社も各事業において最適な人材を見つけることが難しくなっている。ある分野では、採用基準を一部変更し従来とは異なる経歴を持つ候補者にも門戸を開いており、良い結果につながっている。会社の成長に合わせて優秀な人材を確保することは常に必要であり、我々は魅力的で競争力のある雇用主であり続けなければならないと考えている。
- 従来展開している救命救急事業と比較し、睡眠時無呼吸症などの長期治療領域への展開は、訴訟リスクを高めることになるか。
- ▶ 事業が拡大し、より多くの患者へ治療やサービスを提供するようになると、リスクも大きくなる。ZOLL は、厳しい規制のもとで最高品質の製品とサービスを提供することを最優先事項

とすることで、そのリスクを抑制している。侵襲型の製品は装着型の製品よりもリスクが高いのではないかという見方もあるが、「remedē System」の安全性に関する5年間の臨床試験データから、そのようなことはないと考えている。

以上

【予想・見通しに関する注意事項】

当資料に記載されている予想・見通しは、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。