



日本ライフライン株式会社

2026 年 3 月期 通期決算説明会

2026 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]	2026 年 3 月期 通期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 通期		
[日程]	2026 年 5 月 8 日		
[ページ数]	39		
[時間]	10:00 – 11:00 (合計：60 分、登壇：44 分、質疑応答：16 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	50 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役 副社長執行役員 COO	村瀬	達也（以下、村瀬）
	取締役 常務執行役員 CFO	江川	毅芳（以下、江川）
	取締役 常務執行役員 不整脈事業本部長	伊藤	孝志（以下、伊藤）
	経営企画部 IR 課	篠原	文弥（以下、篠原）

[アナリスト名]*	野村證券	森 貴宏
	大和証券	加藤 杏奈
	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

登壇

篠原：皆様、お待たせいたしました。本日、司会進行を務めさせていただきます、IR担当の篠原です。本日はお忙しい中、日本ライフライン株式会社の2026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、代表取締役副社長執行役員、村瀬達也、取締役常務執行役員、江川毅芳、取締役常務執行役員、伊藤孝志が出席しております。

本日の内容



1. 2026年3月期 通期実績
2. 2027年3月期 通期予想
3. 中期経営計画の進捗
4. 質疑応答

Appendix 1 補足資料

Appendix 2 インベスターズガイド(サマリー版)

[こちら](#)でファクトシート(Excel/PDF)も開示しておりますので、ぜひご利用ください

2

これよりIR担当取締役の江川、および副社長の村瀬から、2026年3月期通期決算、2027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、合計約40分のご説明を行った後、質疑応答を行います。会議全体の時間としては、90分を確保しております。

ご説明は、昨日ホームページに掲載いたしました決算説明資料に沿って行いますので、ホームページよりダウンロードの上、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、説明を開始いたします。

2026/3期 通期 決算ハイライト

	2026/3期 通期	決算ハイライト
	過去最高	増収増益
売上高	59,187 百万円 (前期比 + 4.6%)	(売上高・営業利益・純利益いずれも過去最高)
営業利益	12,606 百万円 (前期比 + 2.3%)	外部要因 (+) 心房細動症例数の増加 (前期比+10%弱) (-) PFA*2の影響
純利益*1	9,350 百万円 (前期比 + 0.4%)	内部要因 (+) コア製品群*3の伸長 (+) 新領域*4の二桁成長が継続 (-) 人件費や研究開発費等の増加 (-) 在庫の評価損、本社移転 一過性要因

*1 親会社株主に帰属する当期純利益 *2 Pulsed Field Ablation (パルスフィールドアブレーション); 不整脈の新しい治療法として普及 *3 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【EP/アブレーション】、②大腿静脈用止血デバイス【EP/アブレーション】、③S-ICD【リズムデバイス】、④Frozen Elephant Trunk (フローズンエレファントランク)【心血管関連】 *4 脳血管関連および消化器

4

江川：CFO の江川です。資料に基づきまして、私からご説明させていただきます。

まず、2026 年 3 月期の実績となります。

2026 年 3 月期の結果としましては、増収増益となっております。全ての数字で過去最高となっております。売上高では 4.6%の増収の 591 億 8,700 万円、営業利益では 2.3%増益の 126 億 600 万円、当期純利益では 0.4%増益の 93 億 5,000 万円という結果となっております。

この増収増益となりました要因につきまして、外部要因・内部要因それぞれに分けてご説明させていただきます。

まず事業環境などの外部要因につきましては 1 点目、プラスの要因といたしまして AF 症例、心房細動症例が前年同期比で 10%弱の増加となっております。これにより EP/アブレーションの売上が増加した結果となっております。

2 番目、これはマイナス要因になるのですが、こちらも EP/アブレーションの分野におきまして、PFA という新しい手技が浸透してきております。こちらの浸透により、プラス面もあるのですが、一部製品では売上が大幅に減少することが起きておりますので、こちらはマイナス要因となっております。

続きまして、当社の取り組みなどの内部要因となっております。こちらは4点ほどトピックがございます。プラスの要因2点ございまして、まずコア製品群、こちら四つあるのですが、これらは総じて好調を維持しております、売上が伸長しております。2番目、脳血管・消化器の新領域につきましても、それぞれ前期比で2桁成長を維持しております。

一方でマイナス面、販管費の部分ですが、人件費や研究開発費などの先行投資が増加しております。特に戦略実施のための優秀な人材を確保するための人件費ですとか、新しい製品のPFAの開発のための研究開発費が増加したところで、販管費が増加しております。このため前期比で販管費が増加した結果になっております。

営業利益以下ですが、営業外損益以下としましては販売終了製品の評価損ですとか、本社移転に関する引当金などの影響、こういった一時的なコストが発生したことで、営業利益以下は若干マイナスが入っております。

2026/3期 通期 連結P/L

JLE Japan Lifeline

✓ 増収増益。売上高・営業利益・純利益は過去最高を更新

(百万円)	2025/3期 通期	2026/3期 通期	前期比		コメント
			金額	比率	
売上高	56,610	過去最高 59,187	+ 2,577	+ 4.6%	(+) 症例増による数量増加 (+) 新領域の拡大
売上総利益	34,191	35,174	+ 983	+ 2.9%	(+) 症例増による数量増加
%	60.4%	59.4%		▲ 1.0pp	(-) 公定価格の下落 (2か月分) (-) 製品ミックス
販管費	21,864	22,567	+ 703	+ 3.2%	(-) 人件費、研究開発費等の増加
営業利益	12,326	過去最高 12,606	+ 280	+ 2.3%	
%	21.8%	21.3%		▲ 0.5pp	
純利益*1	9,317	過去最高 9,350	+ 32	+ 0.4%	(-) 胆道鏡システム*2、内視鏡レーザーカテーテル*3からの撤退に伴う在庫の評価損 (営業外: 当期295百万円) (-) 本社移転関連費用 (特別損失: 当期108百万円) (-) 前期に繰延税金資産を計上*4
%	16.5%	15.8%		▲ 0.7pp	
自社製品比率	57.4%	56.0%		▲ 1.4pp	仕入商品: +7.9%増収 (脳血管、止血デバイス等) 自社製品: +1.9%増収
海外売上高比率	1.9 %	2.5%		+ 0.6pp	
基礎的1株当たり利益	131.43円	133.30円	+ 1.87円	+ 1.4%	

*1 親会社株主に帰属する当期純利益 *2 消化器の胆道鏡システム *3 EP/アブレーションの内視鏡レーザーカテーテル (HeartLightX3) *4 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

5

こちらは通期のP/Lの前期との対比となっております。

営業利益以下につきましては、先ほどもご説明させていただいたのですが、営業外費用で胆道鏡システムですとか、内視鏡レーザーカテーテルといった製品の撤退に伴います評価損が、2億9,500万円計上しております。加えて、本社移転関連費用を引き当てたことで、特別損失に1億800万円ほど計上しております。こういったところが費用として、一過性のものとして追加で計上しているものになります。

加えて、税金費用につきましては、前期に投資有価証券評価損に関連する繰延税金資産を計上しておりました。今期はこうしたものが計上されないことから、税金費用は若干増加しています。

営業外以下でもこのようなマイナス要因があったのですが、営業利益までのプラスが大きかったことで、当期純利益につきましても 3,200 万円の増益となっております。

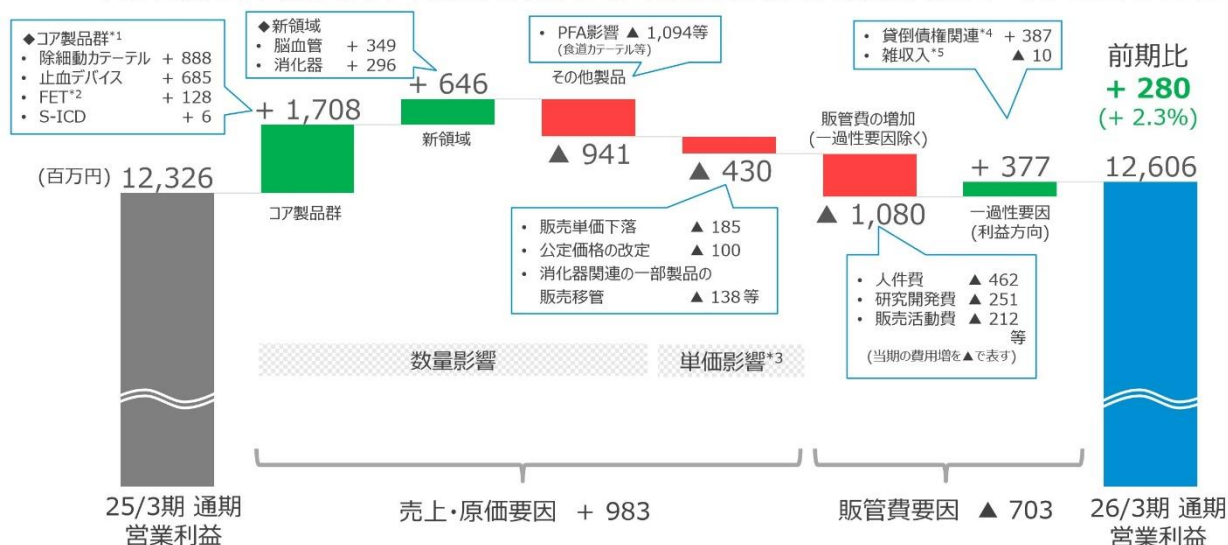
その下、自社製品比率が 57.4%から 56.0%へと、1.4 ポイント減少している状況になっております。こちらにつきましては、仕入商品で脳血管領域とか止血デバイスが大きく伸長したことにより、これらが 7.9%ほど増収しております。これに対しまして、PFA の影響により自社製品につきましては、食道モニタリングカテーテル等が減少したことで、自社製品比率が相対的に低下している結果になっております。この結果、売上総利益が 60.4%から 59.4%へ、1 ポイント低下している結果になっております。

最後の EPS、こちらは当期純利益に比べて増加幅が大きくなっているのですが、これは前期に自己株を取得したことによって、期中平均株式数が減少したところが要因となっております。

2026/3期 通期 営業利益の増減分析

JL Japan Lifeline

✓ PFAの影響や販管費の増加はあるが、コア製品と新領域の成長でカバーし、増益で着地



*1 競争力が高く特に注力する製品群 *2 Frozen Elephant Trunk (心血管関連) *3 主な内訳は販売単価や原価単価の増減。製品廃棄・評価損の影響等を含む *4 25/3期 特定取引先1件の貸倒引当金繰入199百万円を計上、26/3期 貸倒引当金戻入199百万円を計上 *5 25/3期 Q1にBaylis社製品の販売契約終了に伴う在庫移管に関連する雑収入等が発生

営業利益の前期との増減分析となっております。

営業利益につきましては、全体としましては PFA のマイナス影響とか、人件費、研究開発費といった先行投資としての販管費が増加したところがございます。こういったマイナスがあったのですが、コア製品とか新領域の売上が大きく伸長したことで、販管費等の増加を売上の伸長でカバーして、結果として増益となった結果になっております。

売上原価の要因と販管費の要因、それぞれ増益、減益要因をご説明してまいります。緑のところが増益要因となっております。

売上原価の要因としましては、4点ほどございます。増益要因、まずはコア製品、これはそれぞれ販売数量の増加により、17億800万円増益になっております。2番目、新領域につきましても、脳血管・消化器それぞれ販売数量が増加して、6億4,600万円の増益となっております。

その右、これは販売数量の影響ですが、PFAの浸透により、食道モニタリングカテーテル等が販売数量減少しております。この影響を受け、9億4,100万円ほどの減益となっております。

その右、販売単価の要因となっております。心腔内除細動カテーテルや、食道モニタリングカテーテルの販売単価の一部の低下がございました。これに加えて、公定価格の改定の2カ月の影響とか、製品販売の移管といった影響により、単価影響としましてトータルで4億3,000万円ほど減益となっております。

こういったプラス要因、マイナス要因があったのですが、売上・原価要因としましては9億8,300万円の増益となっております。

その右、販管費の要因となります。減益要因としては販管費の増加がございました。内容としましては大きく3点ございます。まず人材を確保するための人材投資として、給与水準の引き上げを行っております。これにより人件費が増加したところで、減益要因となっております。2番目は研究開発費ですが、PFAの開発などの研究開発費が増加しております。これに加えて、営業活動の増加により販売関連費用が増加したところで、10億8,000万円ほど減益となっております。

その右、こちらは増益要因になるのですが、一過性の要因で増益となっているものがございます。こちらは前期に貸倒債権に係る引当金を費用計上したのですが、当期にこれが一部回収できたことで、費用のマイナスを計上しております。費用の計上と費用のマイナスの差額で3億8,700万円ほど、一過性のコストの増減が生じております。こういったところもありまして、一過性の費用として3億7,700万円増益となっております。

売上原価の要因で増益、販管費の要因で減益となっているのですが、トータルとしましては営業利益として2億8,000万円の増益で、126億600万円となっております。

2026/3期 通期 予想に対する進捗率

✓ 売上高・営業利益はわずかに未達、純利益は税額控除の取得等があり、計画通りで着地



7

期初に公表しました業績予想に対する進捗率となっております。

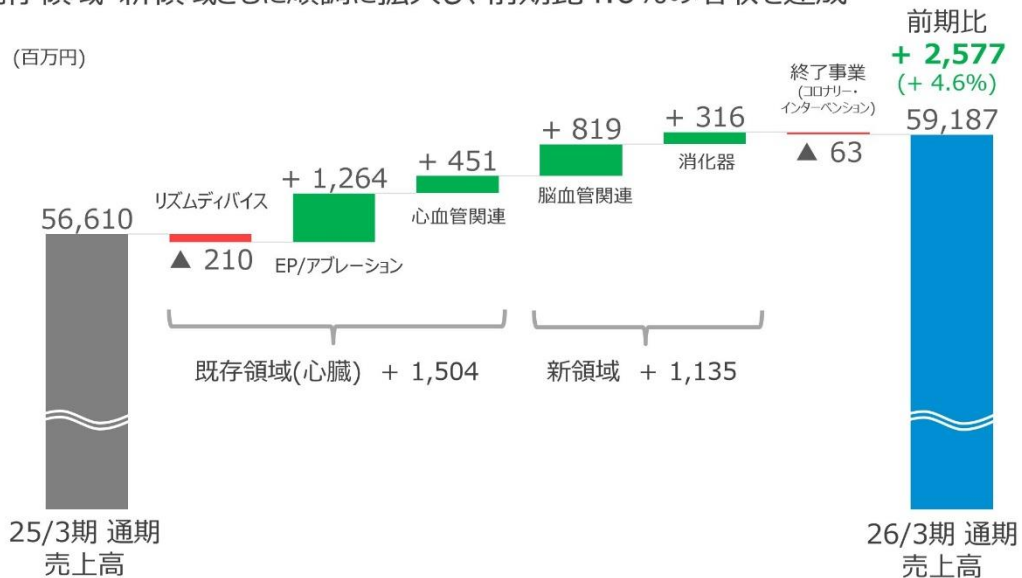
売上と営業利益につきましては、わずかに未達という結果となっております。

一方で当期純利益につきましては 100.4%で、税金費用の税額控除が多くとれたですとか、そういった要因により、増益という結果となっております。

全ての指標において、おおむね計画どおりの数値に着地した結果となっております。

2026/3期 通期 売上高 前期比較

✓ 既存領域・新領域ともに順調に拡大し、前期比4.6%の増収を達成



10

ここからは品目別の状況となります。10 ページからご説明させていただきます。

それぞれの品目別の増収、減収の状況となっております。

この中で赤いところ、厳しい環境のリズムデバイスについては減収となっております。それ以外の品目につきましては、前期比増収という結果となっております。

既存領域が 15 億円ほどの増収、新領域が 11 億 3,500 万円の増収で、トータルで 25 億 7,700 万円、4.6%の増収という結果となっております。

それぞれにつきまして、次のページからご説明させていただきます。

ペースメーカーで減収となるも、リードマネジメント製品の導入でカバー

■ リズムデバイス 売上高



■ 市況 & 販売ハイライト

(－) ペースメーカー関連 14.2%減収

- 他社のリードレスペースメーカーが新規植込み症例で増加

(＋) S-ICD 0.4%増収 コア製品

- 予防的植込み^{*1}の浸透によりICD市場が拡大
- Q4は他社の新製品導入の影響を受ける

(＋) リードマネジメント製品も純増寄与

- Q1から新規参入。Q4に新製品を追加で導入



S-ICD
「EMBLEM S-ICD」
(ボストンサイエンティフィック社製)



ペースメーカー・除細動器リード抜去キット
「TightRail」
(ファイリップス社製)

11

まず、リズムデバイスになります。

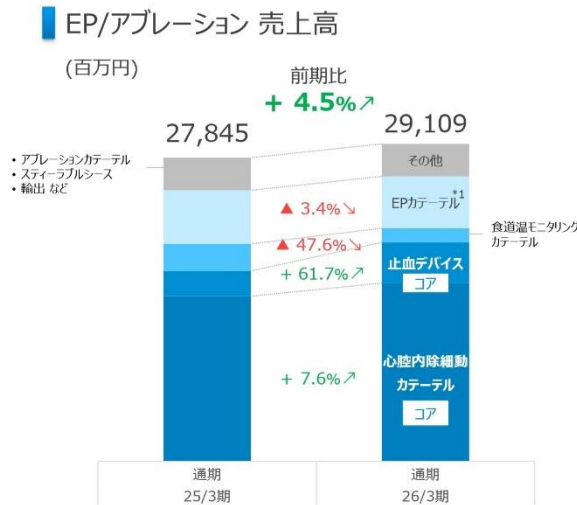
こちらは競争環境が激しかったペースメーカーで減収となっております。一方で新製品のリードマネジメント製品を導入したことにより、マイナスの影響をカバーして1.6%の減収でとどまっている結果となっております。

それぞれの状況、まずペースメーカー関連ですが、こちらは他社リードレスペースメーカーが新規植込み症例を伸ばしたことで、14.2%の減収となっております。2番目、こちらは良かったところですが、S-ICDにつきましては、1次予防の浸透により症例数が増加しております。ただ、期の後半にかけて、他社の新製品の導入の影響を受けたこともあり、増収幅としては0.4%にとどまっております。

最後、新製品の売上也、売上に寄与しております。第1四半期からリードマネジメント製品を販売したことにより、マイナスの影響を緩和している結果となっております。

結果、リズムデバイスの売上としては、1.6%の減収となっております。

コア製品の販売堅調、PFAによるマイナス影響を吸収



*1 心腔内除細動カテーテルおよび食道温モニタリングカテーテルを除く電極カテーテル *2 外資メーカー3社が進んでいるカテーテルアブレーションの新しい治療法。当社取扱製品の需要が減少するなど、マイナスの影響がある。

市況 & 販売ハイライト

(+) 心房細動(AF)症例の増加 前期比+10%弱

(+) 心腔内除細動カテーテル 7.6%増収 コア製品

➢ 数量+8.6%増加、推定シェア95% (3月)

(+) 止血デバイス 61.7%増収 コア製品

➢ 中小規模の施設数が増加、追加で導入したラージサイズの貢献開始

(-) PFA*2 の影響

➢ PFAはAF症例全体の65%まで普及 (Q3から微増)

➢ 食道温モニタリングカテーテル、EPカテーテルが減収

ただし、影響はQ3までで一巡

(+) 自社製品の中隔穿刺ワイヤを販売開始

➢ 初期の臨床使用では総じて高評価を獲得

心房中隔穿刺用高周波ワイヤ
「XEROstar」
(自社製品)

12

続きまして、EP/アブレーションになります。

EP/アブレーションとしましては、コア製品の心腔内除細動カテーテルですとか、止血デバイスの販売が好調に推移したことにより、PFA の浸透によるマイナスの影響を吸収しました。この結果で4.5%の増収となっております。

市場環境としましては AF 症例、心房細動症例が前年同期比で 10%弱増加しております。こういった背景がございまして、全体的に増収となっているところです。

製品ごとの販売ハイライト、まず心腔内除細動カテーテルの BeeAT ですが、金額では 7.6%の増収となっております。数量につきましては、8.6%の増加となっているのですが、金額との差異は一部施設で価格対応を行ったところで、単価の低下による影響となっております。ただシェアにつきましては、95%という高シェアを、前期末から横ばいで継続しているところとなっております。

その下の止血デバイスは 61.7%と、大きく増収となっております。この増収の要因としましては 2 点ございまして、中小規模施設へも製品の浸透が進んだところと、新たに販売を開始したラージサイズ、少し大きなサイズですが、こちらが症例を獲得したことによって、増収という結果になっております。

一方でマイナス要因もございました。PFA が浸透したことによって、自社製品へのマイナスの影響がございました。PFA の浸透率につきましては、AF 症例全体の 65%まで普及してきております。この PFA の浸透による影響として、食道モニタリングカテーテルとか EP カテーテルの販売

数量が減少しております。ただこの影響につきましては、PFAの浸透が前期の第3四半期から急速に浸透してきたところがございます、対前期比では、当期のQ3までが大きな影響が出ておりました。第4四半期以降は、マイナスの影響が若干マイルドになっている結果になっております。

最後、今年に入ってから新製品を出しております。自社製品の心房中隔穿刺ワイヤという製品ですが、こちらを販売開始しております。本格的な販売は3月から、1カ月だけだったのですが、この単月のシェアにつきましては8%程度を確保しており、市場でかなりの高評価を得ている状況になっております。

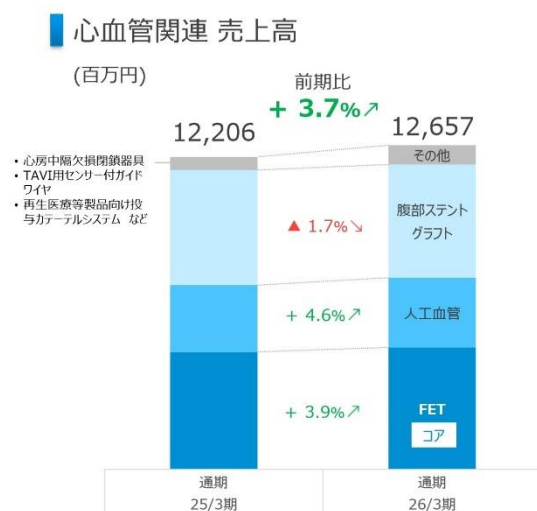
2026/3期 通期 心血管関連

既存領域

新領域

JL Japan Lifeline

堅調な市場のもとで販売は順調に拡大



■ 市況 & 販売ハイライト

(+) FET*1 3.9%増収

コア製品

- 国内市場 (数量) は3.1%増加、推定シェア90%を維持 (3月)

(+) 人工血管 4.6%増収

- 他社のラインナップ縮小を追い風に自社シェアが拡大

(-) 腹部ステントグラフト 1.7%減収

- 他社との競争が激化傾向

(+) その他

- TAVI*2用センサー付ガイドワイヤ (Q2~)
- 細胞投与カテーテルシステム (OEM供給)



FET 人工血管一体型
「Frozenix 4 Branched」
(自社製品)

*1 FET = Frozen Elephant Trunk; 大動脈疾患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 *2 TAVI = Transcatheter Aortic Valve Implantation (経カテーテル的大動脈弁植込術)

13

続きまして、心血管関連となります。

心血管関連につきましては、堅調に成長する市場の中で、販売も堅調に拡大しております。

販売ハイライト、主に3点ございます。まず Frozen Elephant Trunk については、3.9%の増収となっております。市場成長は3.1%だったのですが、価格が高額なものが売れたところで3.9%の増収となっております。シェアにつきましては若干回復しており、90%というシェアになっております。

2番目の人工血管につきましては、他社のラインナップ縮小などがあったことにより、当社のシェアが伸長した結果、4.6%の増収となっております。

一方でマイナス要因もございまして、腹部ステントグラフトにつきましては、他社との競争激化により、1.7%の減収となっております。

その他、TAVI 用センサー付ガイドワイヤとか細胞投与カテーテルの売上も貢献したことがあり、結果として心血管につきましては 3.7%の増収という結果になっております。

2026/3期 通期 脳血管関連

既存領域

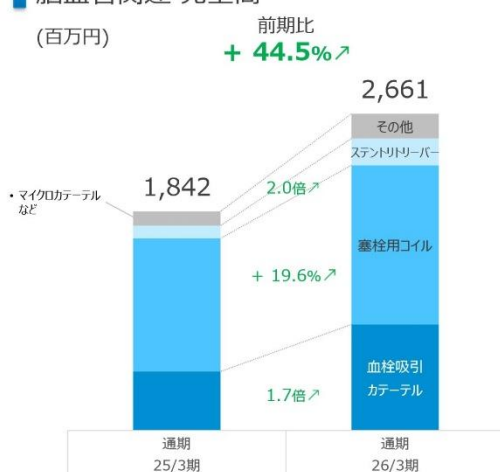
新領域

JL Japan Lifeline

血栓吸引カテーテルが想定以上に好調、コイルも新製品効果で伸長を維持

■ 脳血管関連 売上高

(百万円)



■ 市況 & 販売ハイライト

(+) 血栓吸引カテーテル 前期比 1.7倍

- 製品性能が評価され導入施設が拡大、推定シェア20%

(+) 塞栓用コイル 19.6%増収

- 市場認知度が増し、獲得症例の幅が拡大
- 放射線科向け等の新モデルで新販路の開拓も進む

(+) スtentリトリバー 前期比 2.0倍



塞栓用コイル
「MEGANir HELICAL」
(ワコーメディカル社製、
放射線科向けモデル)



血栓吸引カテーテル
「Esperance 3+」
(ワコーメディカル社製、
遠位血管向けモデル)



stentリトリバー
「pRESET」
(フレックス社製)
※ワコーメディカルグループ

14

続きまして、脳血管となります。

脳血管につきましては、血栓吸引カテーテルが想定以上に好調であったところに加えて、塞栓用コイルも新製品の効果で販売が伸長しております。

販売ハイライトとしては3点ございます。血栓吸引カテーテルにつきましては、製品の性能が評価され、導入施設が拡大しております。この結果、シェアが20%まで拡大しております。これに伴い、前期比1.7倍という大きな増収という結果になっております。

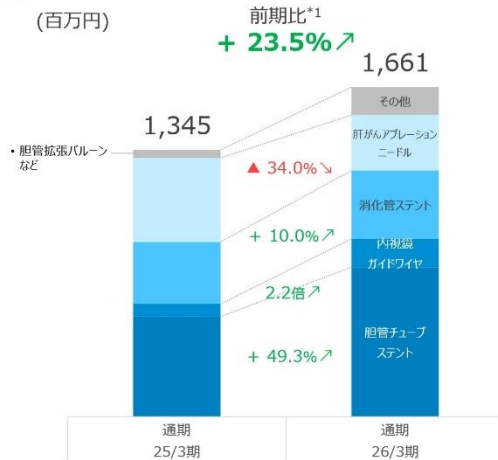
続きまして、塞栓用コイルとなります。症例の幅が広がったこととか、あとは新モデルによって診療科を拡大したことにより、19.6%の増収となっております。

これに加えて、前期から販売を開始しましたstentリトリバーにつきましても、前期比で2倍という増収という結果になっております。

胆管チューブステントの成長が加速、二桁成長が継続

消化器 売上高

(百万円)



*1 終了事業であるPCI (虚血性心疾患の経皮的冠動脈治療) を含まないベース。PCIを含むベースでは25/3期 通期 1,448百万円 26/3期 通期 1,701百万円 (前期比17.4%増収)

市況 & 販売ハイライト

(+) 胆管チューブステント 49.3%増収

➢ Q1上市の新モデルが好評、在庫不足のためQ4まで新規開拓を抑制

(+) 内視鏡ガイドワイヤ 前期比 2.2倍

(+) 消化管ステント 10.0%増収

➢ 前期に胃・十二指腸用ステントで自主回収

(ー) 肝がんアブレーションニードル 34.0%減収

➢ パートナー企業への販売移管により販売単価が下落



既存モデル：ストレートタイプ

新モデル：ビッグテールタイプ

15

品目別最後の消化器となります。

消化器につきましては、胆管チューブステントの成長が加速し、消化器全体で 23.5%増と 2 桁成長を前期から維持している結果になっております。

品目別は、胆管チューブステントの右下の写真の新モデルですが、こちらが好評であったところにより、49.3%の増収となっております。加えて内視鏡ガイドワイヤとか、消化管ステントも増収となっております。

肝がんアブレーションニードルにつきましては、販売の移管があったことにより、単価が減少しております。この結果、34.0%の減収という結果になっております。

2026 年 3 月期のご報告は以上となります。続きまして、2027 年 3 月期の通期予想につきましては、副社長の村瀬からご説明させていただきます。

2027/3期 通期予想		業績予想ハイライト	
売上高	過去最高 更新見込 63,200 百万円 (前期比+6.8%)	外部要因	販売は堅調で増収も、 本社移転・成長投資により減益
営業利益	10,700 百万円 (前期比▲15.1%)		(+) 心房細動症例数の増加 (前期比+9%) (－) 公定価格の下落 (26/6) (－) 労務費等の製造コスト、販管費の上昇
純利益*1	8,000 百万円 (前期比▲14.4%)	内部要因	(+) コア製品群*2中心に販売は堅調 (－) 成長投資の加速 (－) 本社移転費用を計上

*1 親会社株主に帰属する当期純利益 *2 競争力が高く特に注力する5つの製品：①心腔内除細動カテーテル「BeeAT」【EP/アブレーション】、②大腿静脈用止血デバイス【EP/アブレーション】、③心房中隔穿刺ワイヤ「XEROstar(ゼロスター)」【EP/アブレーション】(今回から新規追加)、④S-ICD【リズムデバイス】、⑤Frozen Elephant Trunk (フローズン・エレファントトランク)【心血管関連】

17

村瀬：私から、通期予想を説明させていただきます。

2027年3月期は、販売は非常に堅調で、過去最高売上高を記録する見込みですが、ここはしっかりと成長投資、また本社移転などもありますので、減益予想となっております。売上高は632億円、営業利益は107億円、前期比15%マイナスという予想を立てています。

外部要因ですが、引き続き心房細動症例は非常に増加する基調が続くと見ております。前期比約9%と見ております。マイナス要因としては、公定価格の下落、労務費等の製造コスト、販管費の上昇といったものを見込んでおります。

また内部要因として、われわれのコア製品群に今回から、先ほど江川から説明がありました、心房中隔穿刺ワイヤも加えることになりましたが、それらの製品の販売は非常に堅調に推移すると見ております。マイナス要因としては、先ほど申しましたように成長投資を加速すると、主にグローバル展開ですが、後ほど詳細は説明させていただきます。そして一過性の要因として、本社移転費用を計上させていただいています。

2027/3期 通期 連結P/L予想

✓ 売上高は過去最高となるが、先行投資の加速等により減益となる見通し

(百万円)	2026/3期 通期	2027/3期 通期予想	前期比		コメント
			金額	比率	
売上高	59,187	過去最高 更新見込 63,200	+ 4,012	+ 6.8%	(+) 症例増による数量増加、新製品寄与 (-) 公定価格の下落 (26/6; 影響10か月)
売上総利益	35,174	36,600	+ 1,425	+ 4.1%	(+) 他社RFニードルの販売支援終了 (2025/12) → 自社製品販売への転換 (2026/3~)
%	59.4%	57.9%		▲ 1.5pp	(-) 原材料費や労務費等の製造コストの増加
販管費	22,567	25,900	+ 3,332	+ 14.8%	(-) 研究開発費等の成長投資加速 (-) 人件費の増加 (-) インフレによる販管費の増加 (値上げ) (-) 本社移転関連費用等の一過性費用の発生
営業利益	12,606	10,700	▲ 1,906	▲ 15.1%	
%	21.3%	16.9%		▲ 4.4pp	
純利益*1	9,350	8,000	▲ 1,350	▲ 14.4%	(+) 投資有価証券の売却 (特別利益) (+) 固定資産除却損の減少 (特別損失)
%	15.8%	12.7%		▲ 3.1pp	
自社製品比率	56.0%	57.9%		+ 1.9pp	仕入商品: +2%増収見込み 自社製品: +10%増収見込み
海外売上高比率	2.5%	2.7%		+ 0.2pp	
基礎的1株当たり利益	131.43円	114.02円	▲ 17.41円	▲ 13.3%	

*1 親会社株主に帰属する当期純利益

18

こちらは P/L の予想になります。

まず売上高に関しては、先ほど来申していますように新製品、症例数の増加によってプラスとなります。また公定価格の下落はマイナス要因ですが、これも後ほどのスライドで説明させていただきますが、われわれの当初の想定よりは若干、下落幅が少なかったことになっております。

そして粗利、売上総利益の部分ですが、粗利率 57.9%と、1.5 ポイント減少しております。この大きな要因は、原材料費や労務費などのコストが増加すると見ております。

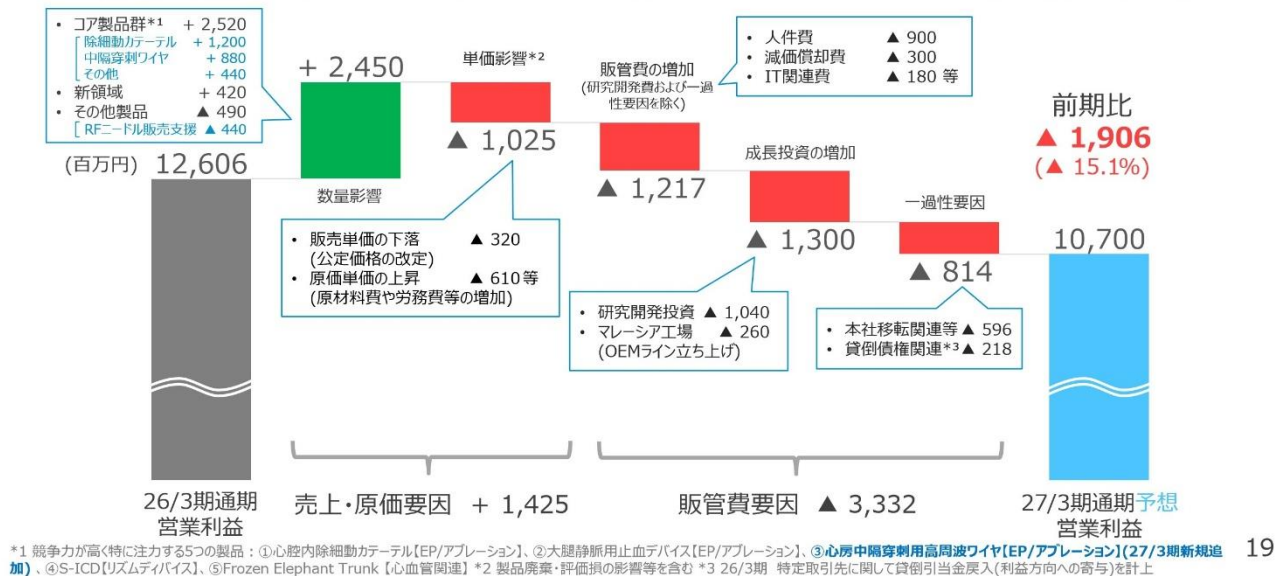
そして販管費が今回、大きく対前年比で増やしております。これに関して後ほどまた別スライドで説明しますが、主には研究開発費、人件費、インフレによる販管費の増加、あとは本社移転の費用ということで、対前年プラス 33 億円という予算を立てさせていただいております。

最後、純利益は、投資有価証券の売却や固定資産除却の減少などがあるため、若干減少幅は営業利益に比べて少なくなります。

自社製品比率は 57.9%を想定しております。

2027/3期 営業利益増減分析予想

✓ 販売面は堅調ながら、人件費を含む成長投資・一過性要因・インフレ影響が重なり減益



こちらが営業利益の増減分析予想です。

まず先ほど来申しましたコア製品群、特に中隔穿刺ワイヤがプラス 8 億 8,000 万円と、大きく営業利益増に貢献してくれております。これは前期まで RF ニードルを販売支援で 4 億 4,000 万円、プラス要因があったのですが、それを大幅に上回る増益要因とわれわれは見ております。

その次、単価影響で約 10 億円、販売単価の下落です。これは公定価格の改定も含みます。これとここは少し大きいのですが、原価、単価の上昇で 6 億円。

そして販管費の増加、人件費 9 億円、減価償却費 3 億円、IT 関連費用 1 億 8,000 万円となっております。

ここまでの販管費までで、われわれ増益基調は維持しておるのですが、今期、今後の成長のために成長投資をしっかりとやろうということで、研究開発投資を 10 億円、対前期より増やしています。その他マレーシア工場の立ち上げ、OEM ライン立ち上げに 2 億 6,000 万円。そして一過性の要因として本社移転関連費、貸倒債権関連などがトータルで 8 億円入っていることで、前期比マイナス 19 億円の、107 億円の営業利益を見込んでおります。

(補足1) 公定価格の下落の影響

✓ 公定価格の下落影響は売上高で約4億円、前回改定に比べ軽微

(百万円)	前回改定 (24/6) 売上影響額*1	今回改定 (26/6) 売上影響額
リズムデバイス	▲650	▲80
EP/アブレーション	▲280	▲250
心血管関連	▲70	0
脳血管関連	0	▲80
消化器	▲30	0
合計	▲1,030	▲410
影響額の全社売上高 に対する比率*2	▲約2%	▲1%弱

今回改定で3%以上下落した 主な品目	改定前 (円)	改定後 (円)	改定率 (%)
リズムデバイス ベースメーカーカード	71,100	67,500	▲5.1%
CRT-D	3,720,000	3,460,000	▲7.0%
EPカテーテル (標準型)	43,100	40,500	▲6.0%
EP/アブレーション "(冠状静脈洞型)"	64,000	58,700	▲8.3%
"(房室弁輪部型)"	145,000	137,000	▲5.5%
脳血管関連 血栓吸引カテーテル	273,000	246,000	▲9.9%

*1 他の条件を同じにして、公定価格(定価)の下落のあり・なしのみを変化させてシミュレーションした場合の売上金額の差額 *2 (改定の影響後の売上高÷影響前の売上高)-1*100

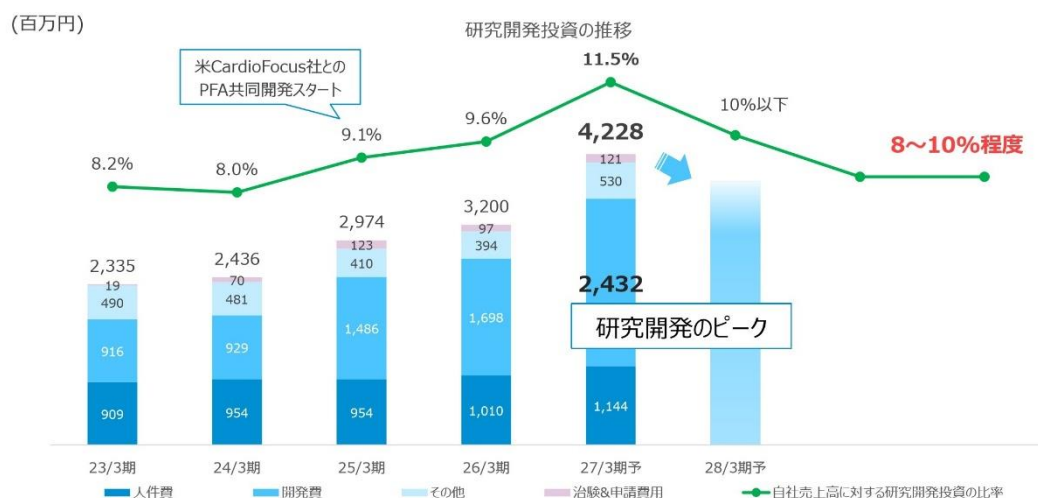
20

こちらが補足資料です。

公定価格、先ほど申しましたように、われわれの想定よりも軽微で済みましたが、約4億円のマイナスになっております。前回の改定が10億円の影響でしたので、今回はわれわれにはポジティブに働いたということです。

(補足2) 研究開発投資の推移

- ✓ 27/3期～28/3期にかけてPFAなどの研究開発はピークとなる想定。今後、研究開発投資の自社売上高に対する比率としては、8～10%を目安に運用していく



21

研究開発投資、今期は PFA、またはグローバル展開に向けた研究開発費のピークだと、われわれは見ております。今期、来期も少し入ってくると思いますが、それ以降は自社売上高の大体 8 から 10%を目安に、コントロールしていきたいと考えています。

(補足3) とくに注力している研究開発テーマ

✓ 市場規模が巨大で持続的な拡大の見込めるEP/アブレーションのグローバル製品に注力

2027/3期 開発費用 2,432 百万円	研究開発テーマ	取り組み	対象市場イメージ (5~10年後)	回収開始タイミング
	EP/アブレーション (PFA治療用カテーテル) 27/3期：750百万円	- CardioFocus社との共同開発 - 独自製品開発も	グローバルで 1~2兆円	2027年頃 OEM供給 2030年頃 国内市場
	EP/アブレーション (周辺デバイス) 27/3期：450百万円	国内製品のグローバル最適化 & 薬事費用 ⇒ 除細動カテーテル、中隔穿刺ワイヤ	グローバルで 3,000~4,000 億円	2031年頃 米国・欧州
	心血管関連 27/3期：400百万円	国内製品のグローバル最適化 & 薬事費用 ⇒ Frozen Elephant Trunk	グローバルで 350億円	2030年頃 米国
	その他 27/3期：832百万円	- 消化器や再生医療などの戦略分野 - 既存製品の次世代品の開発 - 工程や材料の改良		

22

われわれが注力している研究開発をブレークダウンさせていただいたものです。

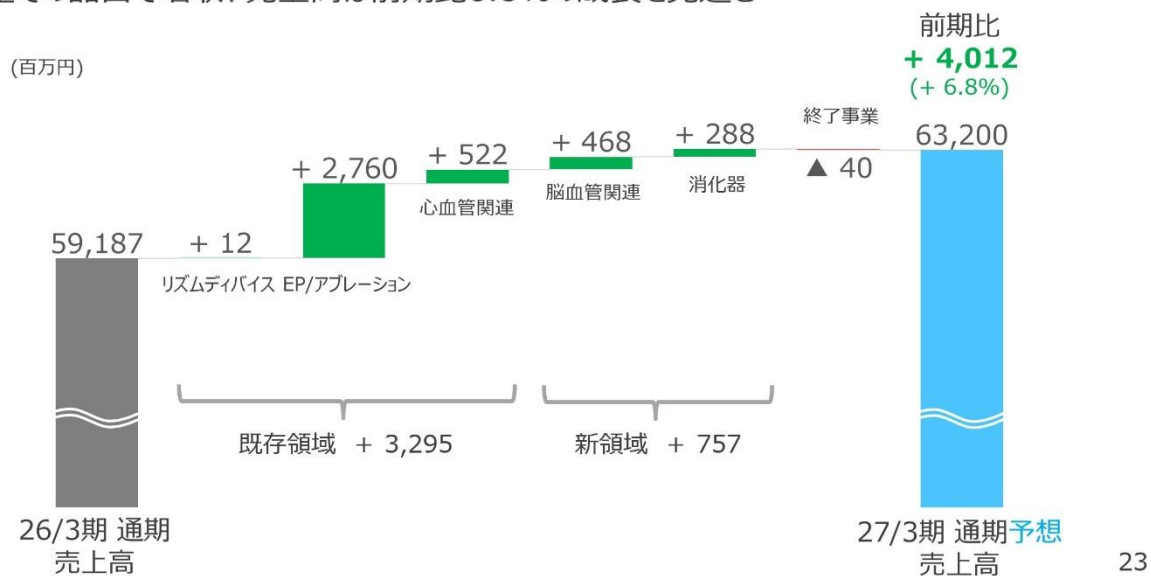
やはり今後、世界的に市場が大きく拡大すると見込まれている EP/アブレーションの分野に集中的に投資していきたい。CardioFocus 社との共同開発、または自社製品も開発しておりますが、そこに 7 億 5,000 万円。

また既にある、国内で販売している自社製品の海外展開、EP、心血管関連の、われわれはリエンジニアリングと呼んでいますが、グローバルの最適化のための費用が約トータルで 2 領域合わせて 8 億 5,000 万円ほどかかります。

これらは、将来的には回収できるとわれわれは見込んでおりますので、今期からしっかりこの投資を続けていきたいと考えております。

2027/3期 通期 売上高予想

✓ 全ての品目で増収、売上高は前期比6.8%の成長を見込む



通期の売上高予想です。

おおむね全製品、増加する見込みになっております。リズムデバイスが若干厳しいですが、その他製品についてはしっかりと増収予想となっております。

2027/3期 通期 販売予想（既存領域）

リズムデバイス



ペースメーカーの逆風を
S-ICDでカバー



EP/アブレーション



市場の高成長継続、
中隔穿刺ワイヤの市場浸透



心血管関連



安定成長



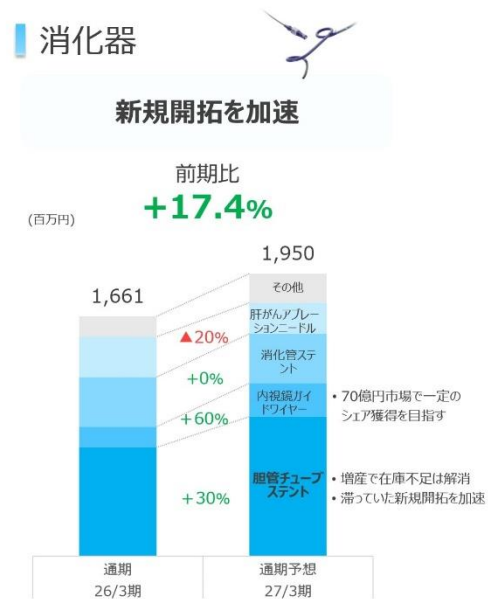
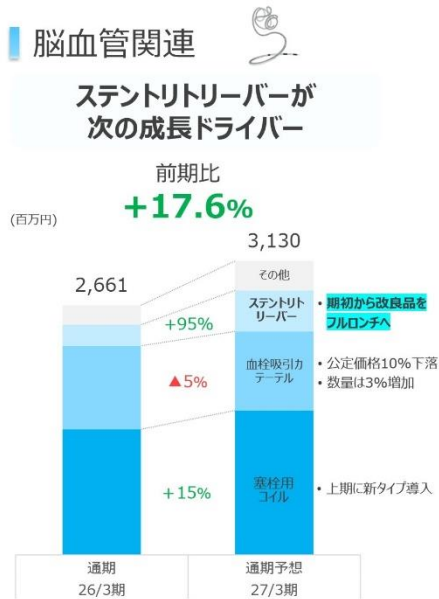
24

ここから2ページ、各製品の傾向を説明させていただきたいと思っております。

まず、リズムデバイス。われわれのコア製品のS-ICDですが、プラス6%の増収を見込んでおります。これは市場が拡大することもあります、交換症例が増加すると見ておりますので、ここはしっかりと増収は見込めると考えております。一方で、ペースメーカー関連に関しては厳しい競争環境が継続しますので、残念ながらマイナス成長を見込んでおります。

そしてEP/アブレーション。こちらは事業全体としてプラス9.5%の成長。心腔内除細動カテーテルは、AF症例数が来年9%伸びると見ております。PFAの浸透も一巡したこと、またシェアもしっかり守れることで、われわれとしては9%増収を見込んでおります。そして止血デバイスは、追加デバイスを販売したことによって、さらに15%伸びると見ております。食道温モニタリングカテーテル、EPカテーテルですが、これは前期PFAの影響は一巡したと見ています。マイナス基調は続くのですが、前期よりも大幅にマイナスは改善して、食道温モニタリングカテーテルはマイナス10%。EPカテーテルはほぼフラットという読みをしております。

そして最後、心血管関連は全製品、ほぼ安定的な成長を見込んでおります。大体4%、5%の成長。一つポイントとしてはFETが海外、特に台湾は既に始まっていましたが、タイ、香港、中東でも広がる傾向が出てきておりますので、そこが一つ増加見通しに役に立っていると考えております。



25

新領域に関して。

脳血管関連は引き続き、高い成長率を計画しております。成長ドライバーが、今までは血栓吸引カテーテルだったのですが、こちらは残念ながら公定価格が10%下落します。数量は伸ばす予定ですが、公定価格の影響で5%マイナスになりますが、次の成長ドライバーであるステントリトリバーは、期初から新モデルを発売しておりますので、これが脳血管を引っ張っていってくれると考えています。

そして最後、消化器です。こちらも17.4%増と、引き続き自社製品の胆管チューブステントが好調です。ガイドワイヤーもしっかりと伸ばす計画になっておりますので、これらの計画を達成したいと考えております。

- ✓ 27/3期の1株当たり配当は、現行の配当方針^{*1}を上回る56円(前期比+2円)を予想
⇒ 28/3期も5年間の還元目標270～300億円を意識した水準とする見通し



^{*1} ベース配当は配当性向40%または株主資本配当率(DOE) 5.0%のいずれか高い方を基準とする。状況に応じて、配当の追加または自己株式取得で還元の上乗せを検討する

26

配当予想でございます。

2027年3月期の1株当たりの配当は56円、配当性向49.1%を予想しております。

これは中期経営計画の残り2期において、5年間の総還元目標として掲げた270から300億円の達成を優先する方針に基づくもので、当期は先ほど説明したように、成長投資を加速したことによって、一時的にEPSが下振れますが、今後の事業成長に懸念を及ぼすものでは全くないと考えております。したがって、中計のコミットメントと安定配当を重視した結果、このような見通しとなっております。

今期は56円、来期は57円程度を予想しております。もちろん業績が上振れた場合には、追加の還元を検討してまいります。

以上、私からの説明は終わります。最後、江川からもう一度、中期経営計画の進捗について説明させていただきます。

- ✓ 世界規模でのインフレリスクが顕在化しつつあり、利益圧迫のおそれ
- ✓ 高齢化で医療需要のさらなる高まりは追い風。一方、供給サイドに持続可能性のリスクあり
- ✓ PFAや血管内治療など、治療トレンドは常に変化 ⇒ ビジネスチャンスに変えていく

項目	業績影響	外部環境認識	実行中の打ち手
経済	やや逆風	(-) マクロ経済要因からもたらされる円安・インフレ ⇒ 価格転嫁が困難な業界構造で 利益圧迫	- 賃上げを図りつつ業務効率を改善 - グローバル戦略の推進 (国内オンリーリスクの分散)
社会	追い風	(+) 高齢者の基調的な増加 (±) 外科から 血管内治療へのシフト が進む (-) 医療供給体制のひっ迫	- 血管内治療のプロダクト強化 - 医療効率化に貢献する製品探索
技術	追い風・逆風 両面あり	(+) 再生医療技術の進歩 (-) 新たな不整脈治療技術の浸透 (PFA) ⇒ 一部の既存製品が影響を受ける	- Heartseed社との協働・提携 - PFA関連の自社製品の開発
政治	逆風(縮小)	(+) 公定改定の 下落幅縮小 (26/6改定)	価格競争の回避、製品改良

28

江川：中期経営計画の進捗につきまして、私からご説明させていただきます。

当社の外部環境の認識となっております。

一番右が、当社の対策についてまとめている表となっております。

ポイントは3点ございまして、まず経済面、円安とかインフレリスクが今、顕在化しております。われわれの医療機器業界は、価格転嫁が困難な業界となっております。この結果、利益を圧迫する要因として円安、インフレを認識しているところです。

われわれ、これに対しまして優秀な人材を確保するための人材投資として、賃上げを継続して行い、業務効率を改善していくことが一つ、対策としてとっております。さらに国内ですと、こういったリスクがあるのですが、事業の国内偏重リスクを分散するために、グローバル展開、グローバル戦略を推進しているところがございます。

社会面としましては、国内でも高齢化による医療需要の高まりが、当社にとっては追い風となっております。一方で供給サイドですが、医療体制は非常にひっ迫しており、供給サイドの持続可能性のリスクがあるところがございます。

このため当社としましては、こちらの表の社会の一番下ですが、医療効率化に貢献する製品の提供を進めていきたいと考えております。

3 点目、PFA とか血管内治療など、医療トレンドが変化している状況になっております。こういったトレンドの変化を、当社としてはビジネスチャンスに変えていくと考えております。

この社会面の 2 番目、外科治療から血管内治療へのシフトが進んでいるところに対しましては、当社としては血管内プロダクトの強化を進めております。

加えて技術面の 2 番目、記載させていただいていますとおり、再生医療とか PFA といった新しいトレンドが出てきているのですが、こういったところをチャンスと捉えまして、再生医療につきましては業務提携、PFA につきましては一部製品がマイナスになっているのですが、こうしたところの製品、当社としても開発を進めていくところで、将来的な収益につなげていこうと考えております。

成長戦略の進捗状況

✓ おおむね順調に進むが、構造的心疾患や消化器の進捗に遅れ

事業	当面の戦略	進捗 (26/3時点)	評価
既存領域	EP/ アブレーション	・ ニッチトップシェアの継続	◎
		・ 止血デバイスの浸透は想定超	◎
	心血管関連	・ PFAに適応した製品改良、パイプライン開発	○
		・ 中隔穿刺ワイヤ(自社製品)を2026/3に上市済み ・ M&A案件の探索に継続的に取り組む	○
新領域	消化器	・ ニッチトップシェアの継続	○
		・ Frozen Elephant Trunkは90%シェアを継続	○
	脳血管関連	・ 「トータル・ポートフォリオ戦略」の追求	○
		・ 胸部ステントグラフト (仕入) の導入準備が進捗中	○
	構造的な心疾患	・ 胆膵領域で自社カテーテル技術を活かしたユニークな自社製品を上市	△
グローバル	消化器	・ 胆管チューブステントは成功を収める一方、胆道鏡は中国メーカーの新規参入等を受け、撤退 ・ 事業全体として、当初目標には未達	△
		・ 脳血管内治療でトータル・ポートフォリオ (仕入品) を展開	○
	構造的な心疾患	・ 上市済み製品は順調に拡大 ・ フローダイバーター治験登録完了 (26/3)	○
OEM	構造的な心疾患	・ 薬事ストラテジーの見直しにより、上市時期が大幅に遅れる見通し	×
		・ フェーズ1：中東アジア地域への進出 ・ 順調に新規の国と代理店を開拓中	○
OEM	構造的な心疾患	・ フェーズ2：米国承認取得に向けた準備 ・ FDA基準に適合するグローバルQMS体制を構築中	○
		・ 自社R&Dと製造機能をOEMにも転用 ・ 再生医療のHeartseed社と協業・提携が進捗中 ・ マレーシア工場でのOEM製造移管が進捗中	○

◎ = 前倒し/想定上回る ○ = おおむね想定どおり △ = やや遅れ/想定下回る × = 大幅な遅れ (いずれも2025/5時点の計画比)

29

成長戦略の進捗状況となっております。

中計におきまして4点ほど、重点施策として挙げております。左の事業が、その重点施策の項目となっております。

まず既存領域、継続的に製品を出していくところはあったのですが、EP/アブレーション、心血管領域の上のところ、両方ともオンリーワン製品に競合が参入してきております。競合の参入があったのですが、当社としては製品ラインナップの拡大で対策をとり、現時点でもそれぞれ90%以上の高いシェアを維持できております。この点につきましては、おおむね想定どおりの進捗となっております。

これに加えて、EP/アブレーションにつきましては一番上の項目、止血デバイスで想定以上の浸透ができたところがございます。想定以上に好調に推移したところから、この点につきましては想定を上回る進捗となったと評価しております。

2番目の新領域につきましては、消化器に関してですが、胆道鏡の事業からの撤退をしておりますので、ややビハインドとなる見込みとなっております。

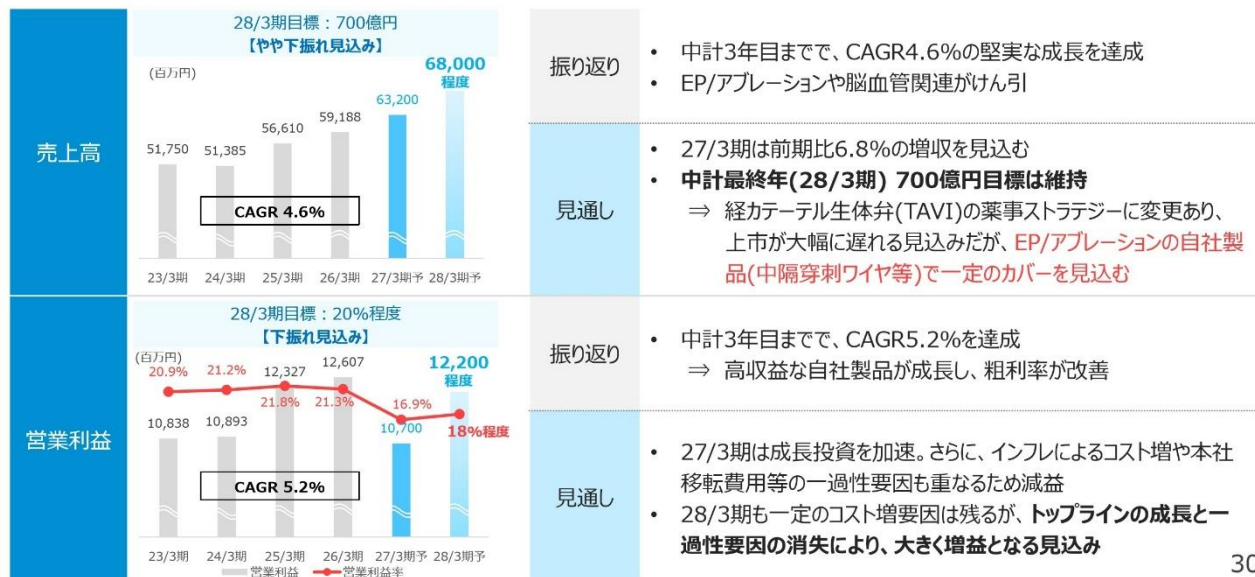
脳血管につきましては、製品の導入とか販路拡大が順調に進んでおり、主力製品のフローダイバーターにつきましても治験登録が完了しております。こういった状況から、脳血管につきましてはおおむね想定どおりに進んでいると評価しております。

構造的心疾患ですが、こちらは TAVI の薬事ストラテジーの見直しをかけております。この結果、上市時期が大幅に遅れる見通しとなっております。売上としましては、中計期間内での販売が難しくなってきておりますので、ここは大きくビハインドと評価しております。

重点施策の 3 番目、グローバル化ですが、フェーズ 1、2 としておりまして、フェーズ 1 の中東、アジア地域の開拓と、フェーズ 2 の米国承認取得に向けた準備ですが、これはそれぞれ順調に進捗しております。

最後 4 番目、OEM ですが、Heartseed 社との協業とかマレーシア工場での OEM 製造の準備が順調に進んでいるところで、ここもおおむね順調に推移していると評価しております。

✓ 売上高はおおむね順調。営業利益は27/3期をボトムに上向く公算



30

中計の KPI のご説明となります。

こちらは売上と営業利益率です。

上段、売上高となっております。進捗状況としましては、中計の5年のうち3年が経過した段階ではあるのですが、売上につきましてはEP/アブレーションとか、脳血管を中心にCAGR4.6%と堅調に成長している状況となっております。

今後2期の見通しに関しましては、中計の最終年度の売上高は、現時点では目標値である700億円に対して680億円程度を見込んでおります。このマイナス要因としましては、30億円ほどの売上を見込んでおりましたTAVIの上市が遅れることが主な要因となっております。一方でこのマイナスを中隔穿刺ワイヤといった自社製品でカバーして、上方修正後の中計目標である700億円の達成を目指して進めております。

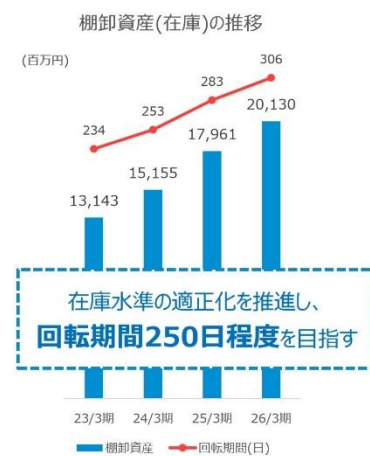
その下の営業利益につきましては、自社製品を中心に利益率の目標を達成している状況となっております。

今後の見通しにつきましては、成長投資が集中する時期と、あとは本社移転の費用の一過性費用が発生することから、営業利益率としましては低下する見込みとなっております。27年3月期、いったん大きく低下するのですが、28年3月期、中計の最終年度ですが、ここは売上がさらに伸長

することを見込んでいるところと、27年3月期に発生するような一過性の費用がなくなるところから、対前期では大きく増益になると見込んでいるところです。

財務KPIの進捗/見通し② (EPS・ROIC)

- ✓ 利益率の悪化により、EPSとROICは28/3期目標値を下回る見込み
- ✓ 資本効率の観点からは、とくに**在庫水準の適正化**を重要課題と認識し改善に取り組む



31

EPS と ROIC になります。

成長投資の増加により、利益率が悪化しております。これに伴い、EPS と ROIC につきましても最終年度には回復するのですが、目標値は下回る見込みになっております。

ROIC につきましては、資本効率を高めるために在庫水準の適正化を推進していきます。目標としては回転期間 250 日程度を目指して、在庫の効率化を図っていくところを進めております。

✓ 成長投資の大部分を営業CFで賄う方針は変更ないが、今後案件次第で借入も柔軟に検討



*1 100億円を超える分を「余剰」と定義する。ただし、30億円程度はM&A待機資金等のバッファとみなし、バッファを超える分について積極的に還元を検討する

32

資本政策の進捗状況になります。

キャッシュアロケーションですが、方針としましては営業キャッシュフローの大部分を成長投資に割り当てた上で、当初の株主還元の目標を達成する方針は変更ございません。

今後、さらに成長投資、下から2番目の成長投資のようなところが、大きな案件が出てくる場合であれば、ここは借入も含めて柔軟な対応をとっていくところを検討しております。

進捗状況ですが、まずキャッシュインのところ、営業キャッシュフロー、300億円から270億円に減少する見込みとなっております。トップラインの減少に加え、右下にあります成長投資、緑色のところですが、ここに入っております研究開発投資ですとか、人材投資を増加させるところが、この減少の要因となっております。

この270億円の営業キャッシュフローですが、こちらを株主還元、設備投資、成長投資に充当していく方針であります。

まず株主還元は、先ほど村瀬からもご説明させていただきましたとおり、5年間で270億円から300億円という還元目標を設定しております。ここを維持するところで、残りの2期につきましては成長投資が集中する時期にはなるのですが、キャッシュポジションと中計の目標を考慮して、この2期で中計の還元目標を達成していくところと、あとはこの2期で増配を継続できるような配当の配分をしていこうと考えております。これに基づいて、27年3月期は56円の配当、28年3月期もそれを超える配当を見込んでおります。

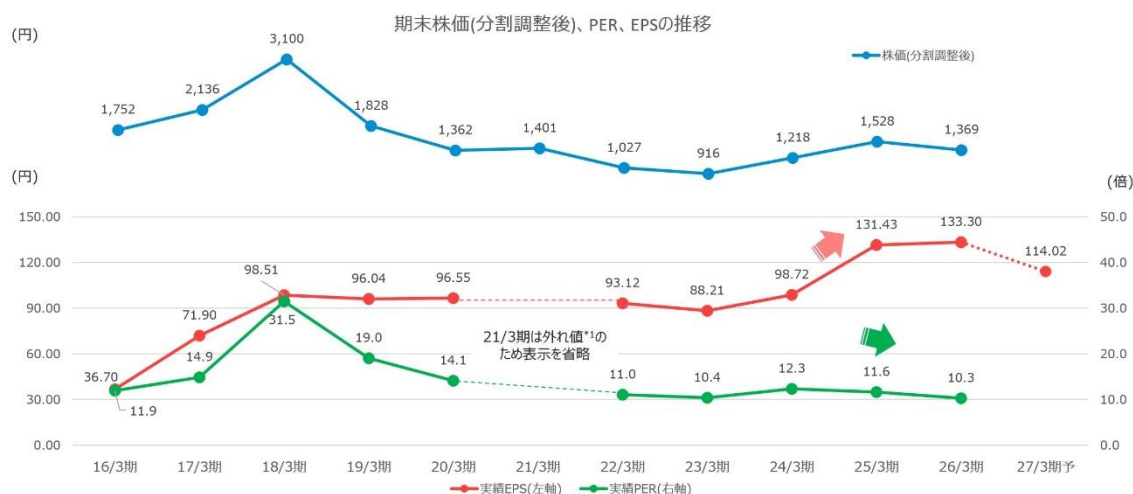
2 番目の設備投資につきましては、業務効率化を進めるための本社移転関連の投資が増加するところで、設備投資が 60 億円から 90 億円で増加するキャッシュの配分となっております。

その他、成長投資としましては、グローバル製造のキャパシティの拡大とか、新規パイプラインの確保のための M&A 等を含めて、70 億円から 120 億円を見込んでおります。

長期の株価推移

JLE Japan Lifeline

- ✓ 22/3期以降、PERは10倍台前半で推移。中長期での成長期待を醸成し、グローバルへの変革を通じて**市場からの再評価**を目指す



33

長期の株価の推移となっております。

最後、株価のトピックで 2 ページにわたってご説明させていただきます。

2022 年 3 月期以降、PER は 10 倍台前半で推移しております。25 年 3 月期以降につきましては、EPS が上昇しております。こちらはこういったところを上げていくために、グローバル医療機器メーカーへの変革を通じて、中長期での成長を継続的に実践することで、市場から PER で再評価を受けるところを目指していきたいと考えております。

✓ EPS成長を株価の上昇に結び付ける。将来的に、「グローバル医療機器メーカー」として市場平均以上の評価をいただくことを目標として、事業活動とIR活動を推進



*1 HOYA、テルモ、富士フイルム、オリンパス、シスメックス、島津製作所、朝日インテック、日本光電、ニプロ、マニーの10社

34

具体的には、売上とEPSの成長を株価に結びつけていきたいと考えております。現時点ではPER10倍程度となっているのですが、売上の継続的な成長と中長期でのEPSの継続的な成長を継続してお示しすることで、グローバル医療機器メーカーとしての市場平均以上の評価をいただけるよう、取り組んでまいりたいと考えております。

資料の説明は以上となります。

質疑応答

篠原 [M]：これより、質疑応答に入ります。

野村證券の森様、お願いいたします。

森 [Q]：野村證券の森です。

一つ目、販管費の見方です。今回、成長投資ということで積み増しています。例えば、まだ開示されているものではないんですけども、来年度も想定よりアクセルを踏まなきゃいけないということで、販管費を意図的に成長のために積み増すことを、今後もある程度リスク要因としてわれわれは見たほうがいいのでしょうか。

江川 [A]：本件に関しましては、江川からご説明させていただきます。

成長投資としましては、27 年 3 月期がピークとわれわれは考えております。

ただ 21 ページにお示ししているとおり、研究開発費のピークとしましては 27 年 3 月期と 28 年 3 月期、こちら両方ピークと考えております。ただ来期にかけては、ここは若干下がるとは見込んでおります。ですので成長投資の積み増しでは、これは 28 年 3 月期も大きく下がる場所ではないのですが、27 年 3 月期よりは下がる場所は見込んでおります。

加えて人件費、人材投資ですが、ここは成長施策の実現には優秀な人材は欠かせませんので、これを確保できるような投資は継続して行っていこうと考えております。

森 [Q]：二つ目、30 ページになります。中計最終年度、来年度営業利益が 122 億円ということで、終わった 26 年 3 月期の 126 億円より下になってきています。こうなると株式市場としては、当面お休みになってしまうのか、あるいは成長投資の成果が早く、例えば売上高とか、あるいは何かしらの指標で見えてきて、利益の回復は時間がかかるかもしれないけれども、もう少し期待を持てるようなサインが早めに出てくるのか。この費用のかけ方と成果について教えてください。

江川 [A]：本件につきましても、江川からご説明させていただきます。

この営業利益につきましても、やはり押し下げている部分は研究開発費となってきます。

この成果が実を結ぶところで申し上げますと、22 ページに研究開発費の回収開始タイミングが右に記載させていただいております。ここが一番早いもので 2027 年、ここから OEM の供給開始と、あとは 2030 年頃から、実際に売上につながっているところがございます。

2 期間は、どうしても成長投資がかさんでくるところになります。それ以降につきましては、こういったところが売上として出てくれば、成長していくと当社としても考えております。

篠原 [M]：大和証券の加藤様。お願いいたします。

加藤 [Q]：大和証券の加藤です。

一つ目が、中計の見通しの変更についてのご質問です。前回本決算、昨年 5 月の時点で、中計の計数目標などを見直されて、売上は上方修正されて、営業利益率は 20%を每期確保するところを据え置かれていたと思う。今回成長投資、一過性費用も含めて投資を積み増していくことで、営業利益率未達となる見込みとなっているんですけれども、この 1 年でどのような経営戦略の変更があったのかを教えてくださいませんか。

村瀬 [A]：村瀬から説明させていただきます。

まずトップラインは、先ほど江川からも説明がありましたが、中計で非常に中核となるといいますか、今後のライフラインの成長に大きく寄与すると見ていた TAVI が中計の中に入っていないことで、それで若干、トップラインが未達の予測を今、立てている。

あと営業利益率に関しては、この製品の利益率が高いこともありますし、グローバルにいくのは去年から決めておったのですが、この 1 年の間でいろいろな動き、また海外、特に欧米の規制当局の制度の変更とかで、1 年前の想定よりも費用がかかる、投資しなければいけないこともあり、このような計画の修正になっているとご理解いただければと思っております。

加藤 [Q]：もう 1 点追加で、今回の本社の移転に関しても、中長期的な成長につながる投資ということですが、改めてどのような効果を御社が期待されていらっしゃるのかについても、教えてくださいませんか。

村瀬 [A]：まず本社移転に関してですが、現状、天王洲のオフィス、本社に関しては 4 フロアにまたがって業務をしておったところを、今後は大井町に移った際には 1 フロアで、非常にコミュニケーションが活発にとれるだろうということ。

さらにターミナル駅に近くなることで、より優秀な人材を確保できるだろうということで、グローバル人材も含めて、そこに積極的に投資していきたいと考えておりますので、われわれとしては今回、本社移転を決めさせていただきました。

篠原 [M]：UBS 証券の葭原様。お願いいたします。

葭原 [Q]：UBS 証券、葭原でございます。

1 点目は、EP/アブレーションのところで伺いできたらと思います。

3Q と比べますと 4Q の BeeAT、売上高と数量の伸びの乖離が小さくなってきているかなと理解しているのですが、念のため確認で、その理解で正しいのか。26 年 3 月期の下期以降は、競合との価格競争が少しあったと思うんですけれども、今後の見通しについてお聞かせください。

あとは PFA の影響が、この 27 年 3 月期から一巡するということだったのですが、業界全体をヒアリングしていると、もちろん何が正しいのかは今後見ていく必要はあると思うんですけれども、もう少し PFA が普及していく。本当に 8 割、9 割みたいな世界になるようなお話もあるのかなと思っています。その辺りについて、御社のお考えを改めてお聞かせください。

伊藤 [M]：伊藤からお答えさせていただきます。

冒頭の Q3 の BeeAT の数量の乖離がない、もう 1 回この質問を。

葭原 [Q]：私の理解が正しければ、3Q に BeeAT は、単価が 2%ぐらい下がっていたかなと理解してまして、4Q は先ほどのご説明からだ、1%ぐらい単価の下落なのかなと思って、少し価格下落が緩和しているように見受けられていると理解しております、その理解で正しいのか。あと 27 年 3 月期以降の状況について、お聞かせいただけたらと思います。

伊藤 [A]：BeeAT についてはおっしゃるとおり、競合 2 社、昨年、一昨年ですか、販売開始となって、シェアは幸い維持しております。また価格も弊社、他社に持っていない鼠径部から挿入できる BeeAT を開発して、今、そのシェアが大体、半分ぐらいに達していますので、非常に高機能のものでシェアを確保、また価格も維持できております。

葭原 [Q]：念のため確認ですが、27 年 3 月期については、さらなる単価下落はあまり起こらないと思っていいでしょうか。

伊藤 [A]：はい、そのように考えております。

葭原 [Q]：あと鼠径部のほうは、鼠径部で使われるデバイスの中で 50%のシェアをお持ちだという理解でいいですか。

伊藤 [A]：私たちが販売する総数のうちの約半数が、そういった鼠径部のタイプ。鼠径部だけではないのですが、ルーメン付きという BeeAT も、他社にないものも合わせまして約 5 割を販売しております。

葭原 [Q]：あと、PFA についてはいかがですか。

伊藤 [A]：PFA はおっしゃるとおり非常に今、浸透してきており、実際、年間 100 例以上やるような施設においては、かなり入っております。

これから症例数の少ない病院にどれだけ入っていくかですけれども、やはり初期の導入コストはかなりかかるとも聞いていますので、これから、もちろん 8 割、9 割になる可能性はありますが、上がり方としては非常に緩やかなカーブで上がっていくと考えております。

村瀬 [A]：最初の質問の伊藤の答えに、補足させていただきます。

BeeAT に関しては、競合他社は伊藤が話しましたが、鼠径部や多機能のものを持っていない。でするので、そういったものをどんどん販売比率を高めていくことで、もちろんシェアも維持できますし、他社は持っていないので、高い価格を維持できることで単価の改善が見られる。

われわれの戦略としては、そういう高機能なものをしっかりとシェアを広げるといいますか、比率を広げていく戦略をとることで、単価維持、シェア維持を図っていきたいと考えております。

伊藤 [A]：村瀬も私も言った、持っていないというのはちょっと誤りで。ラインナップとしてはあるのですが、機能的に弊社のものが非常に優れていると現状で認識しております。

葭原 [Q]：2 点目、簡単にインフレの影響です。冒頭、価格アップが難しいというコメントがありました。ただ外資系の会社を含めて、公定価が付いているデバイスでも、最近は結構、値上げをするような会社も増えているのかなと思っております。

昨今の中東情勢も含めると、継続的なインフレがある中で、値上げを基本はされていないと理解しましたが、そこは持続可能なのか。値上げを逆にされない理由、もしくは今後検討する可能性などについて、マネジメントで何か議論があるようでしたら、お聞かせください。

村瀬 [A]：値上げに関しては、われわれ例えば一部製品、人工血管とかいった製品に関しては行っております。全くしない方針ではございません。他社同様、しっかりと価格対応するところはやる方針で動いておりますので、今後もそういった方針は加速していきたいと考えております。

篠原 [M]：まだお時間はございますが、ほか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ます。

以上で日本ライフライン株式会社、2026 年 3 月期通期決算説明会を終了いたします。本日は説明会にご参加いただきまして、誠に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

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、株式会社 JPX 総研（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。