

株主さま向け事業説明会

2025年6月26日

日本ライフライン株式会社

東証プライム市場：7575

Unauthorized copying prohibited.

Copyright © 2025 Japan Lifeline Co., Ltd. All rights reserved.

- | | |
|----------------|----------|
| 1. 会社紹介 | COO 村瀬達也 |
| 2. 中期経営計画の上方修正 | // |
| 3. 財務戦略アップデート | CFO 江川毅芳 |

1. 会社紹介

COO 村瀬達也

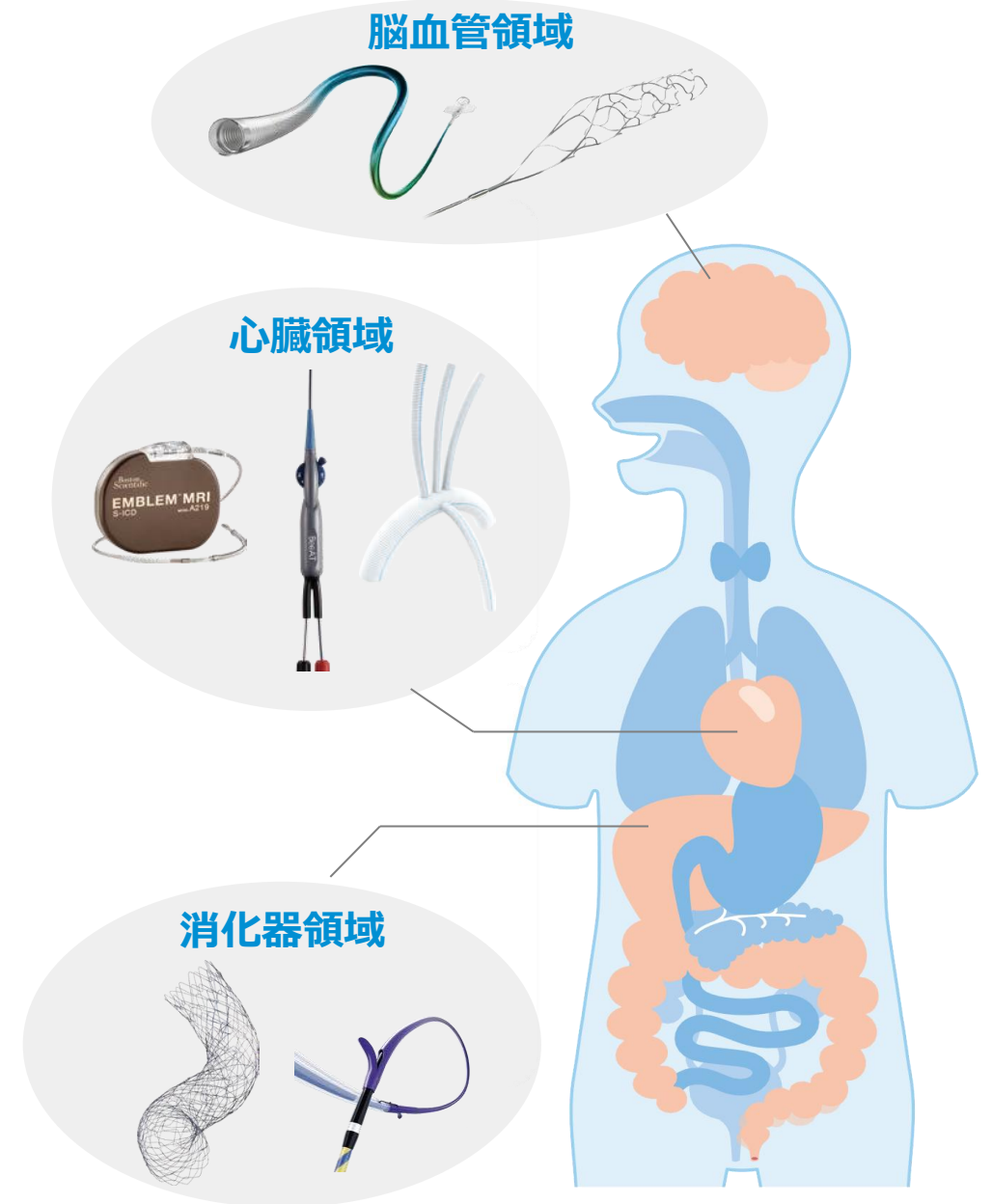
2. 中期経営計画の上方修正

//

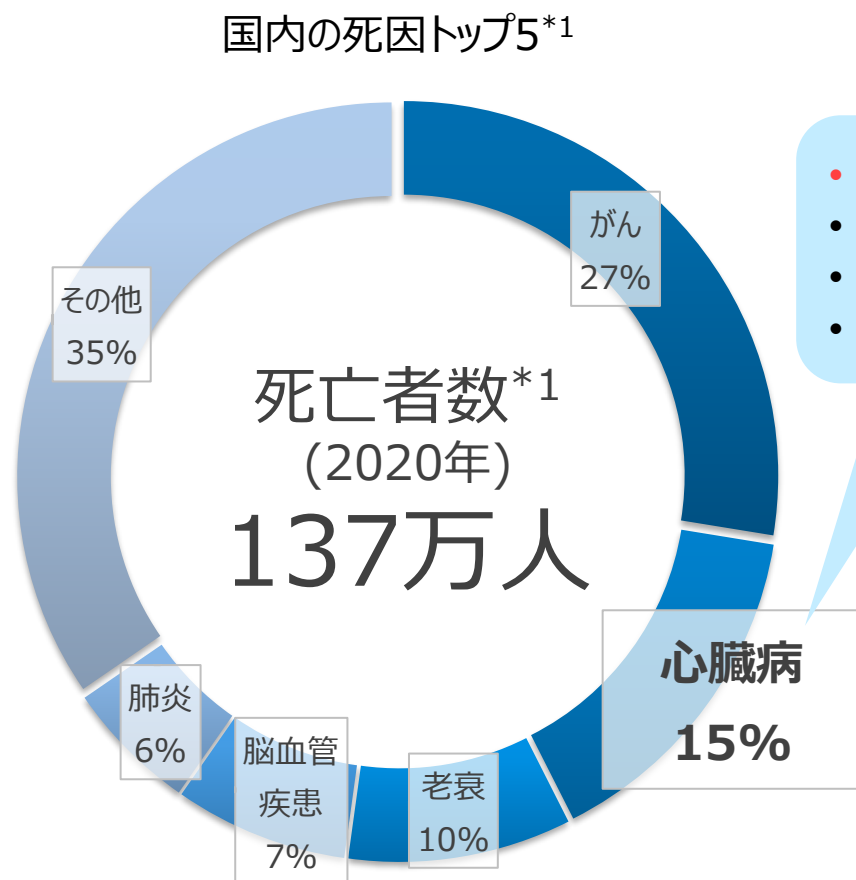
3. 財務戦略アップデート

CFO 江川毅芳

- **心臓領域**の医療機器でニッチトップ°
- 生命に関わる**高度管理医療機器**を扱う
- **高利益**(営業利益率20%+)と**高成長**を実現

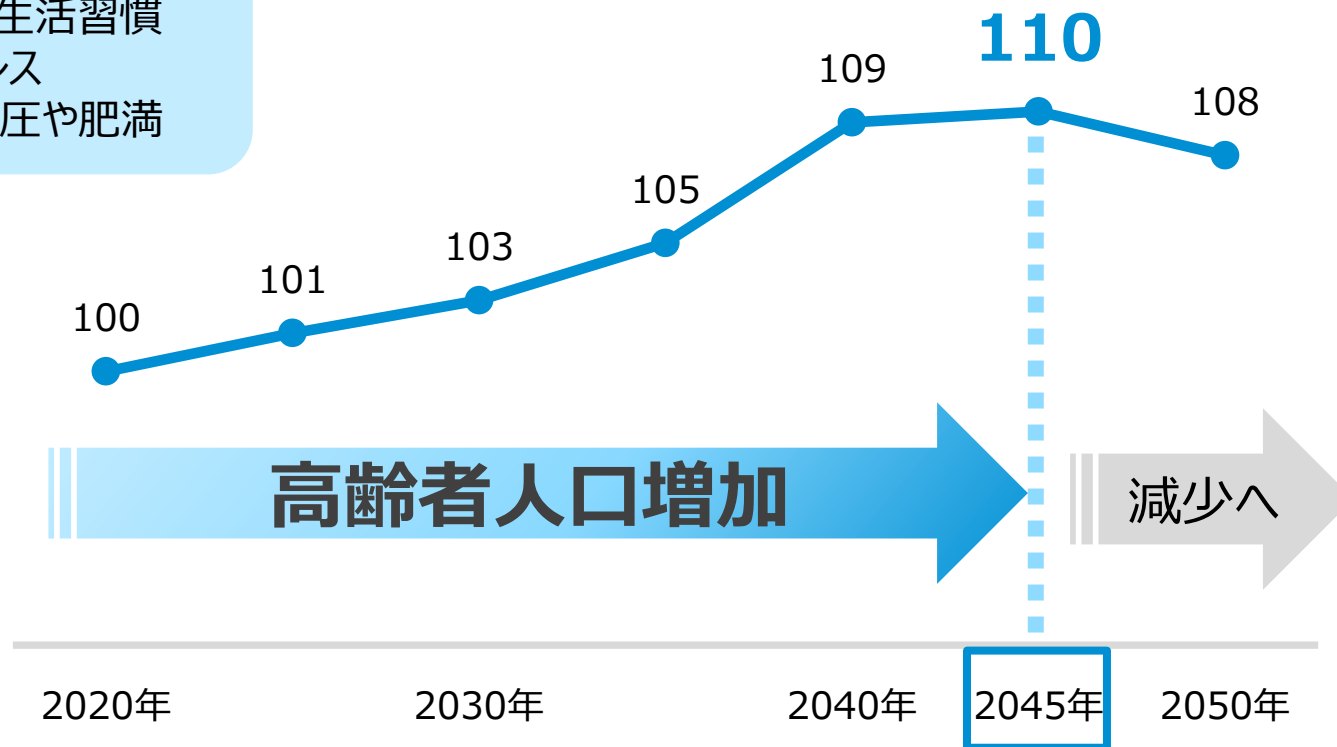


高齢者の人口増加とともに、今後20年は心臓病関連の医療需要は増加する見通し



- ・ **加齢(最大因子)**
- ・ 悪い生活習慣
- ・ ストレス
- ・ 高血圧や肥満

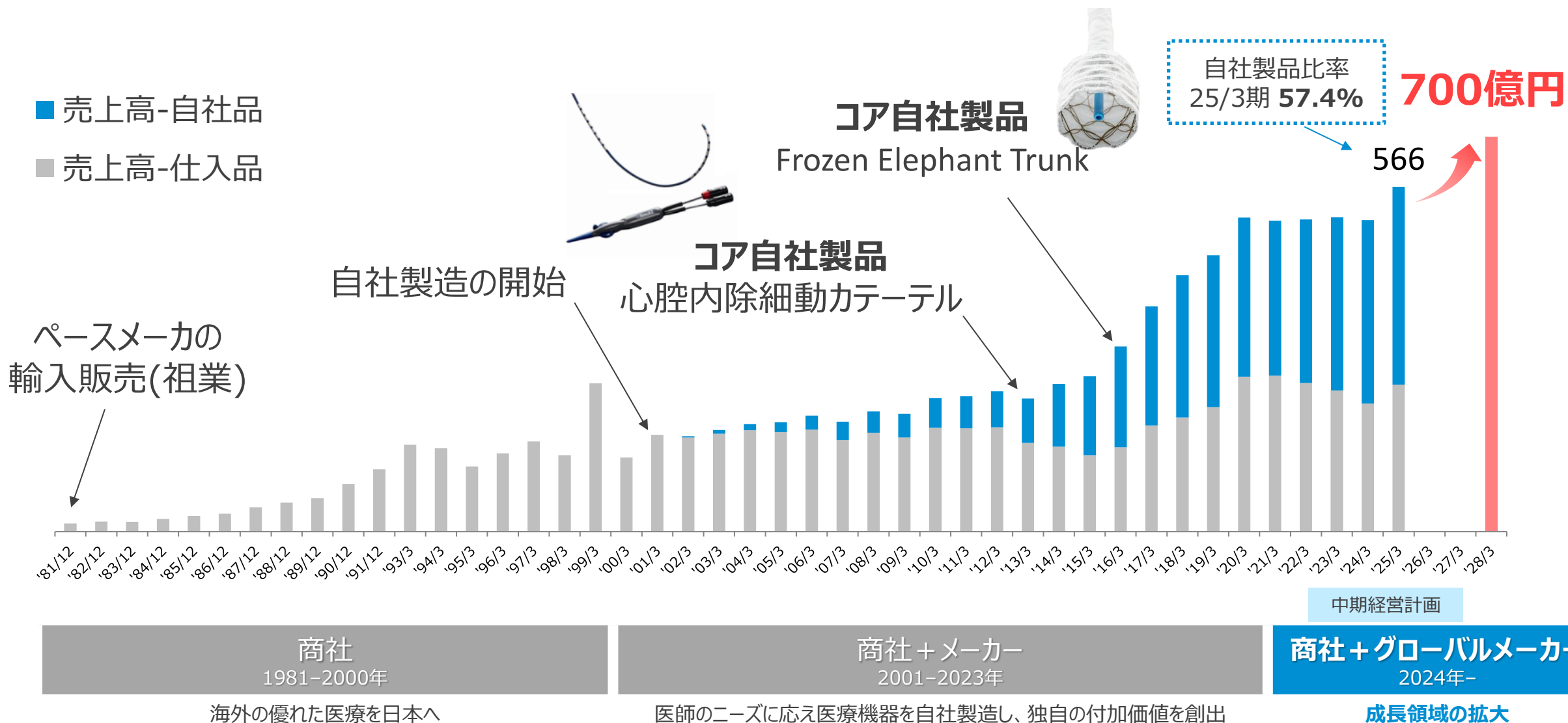
65歳以上人口の推移予測
(2020年 = 100として指数化)*2



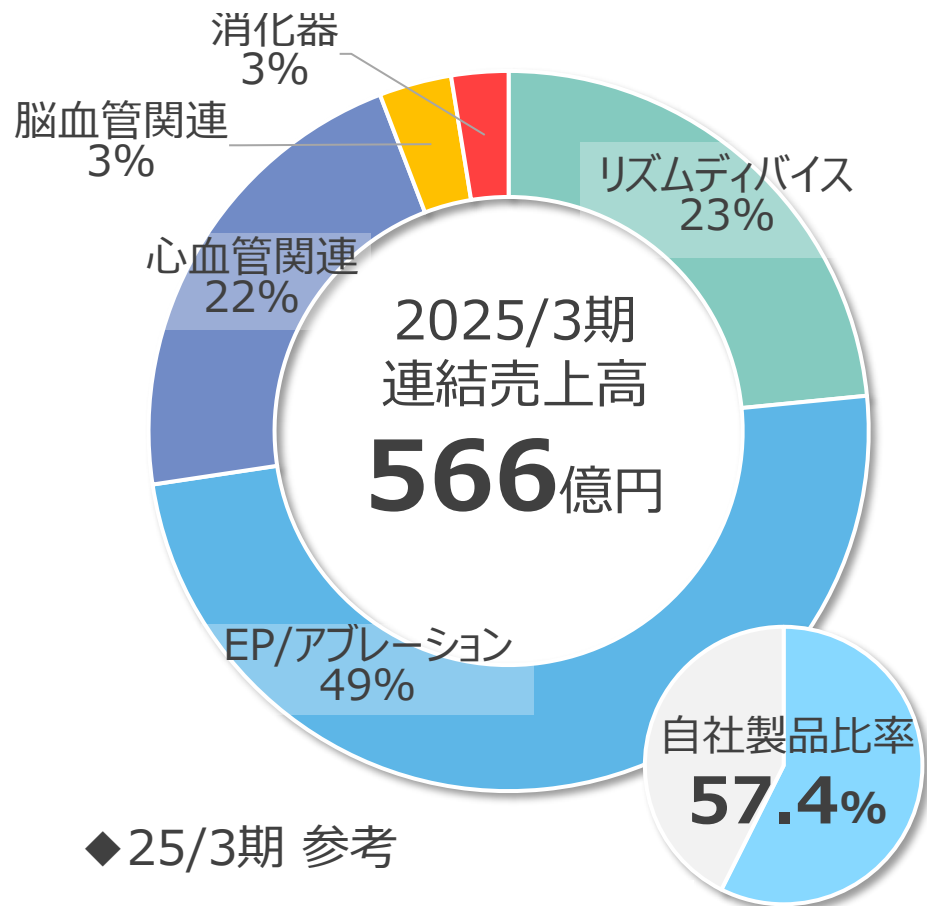
*1 厚生労働省 令和2年(2020年)人口動態統計

*2 内閣府 令和5年(2023年)版高齢社会白書

心臓領域に特化した商社とメーカーのハイブリッド・カンパニーとして、大きく成長



メイン領域は心臓疾患(全体の95%)、近年は脳血管や消化器などの新領域にも進出中



◆25/3期 参考

売上総利益率 60.4%

営業利益率 21.8%

	対象疾患	主な製品	自社製品比率	事業の位置づけ
心臓	不整脈 (体内植込みデバイス)	ペースメーカーやICD 	0%	安定事業
	不整脈 (心房細動のカテーテル治療)	心腔内除細動カテーテル 	85%	中核事業
	大動脈瘤 大動脈解離	人工血管 	60%	中核事業
新領域 (心臓以外)	脳梗塞 脳動脈瘤	塞栓用コイル 	0%	成長事業
	胆管狭窄等	胆管チューブ ステント 	95%	成長事業

メーカー機能で安定した競争基盤を構築しつつ、商社機能で戦略的商品をスピーディーに導入し、ポートフォリオを補完する。これにより、ポートフォリオ全体で高い競争力を維持

メーカー



- 独自技術で医師が操作しやすい機器を製造
- 心臓領域に特化（消化器領域にも応用中）
- 毎回の手術で使うベーシックなラインナップを網羅



商社



- 海外の革新的な機器を素早く国内に導入
- 長期独占販売契約
- 戦略的に自社製品ポートフォリオのすき間を埋める

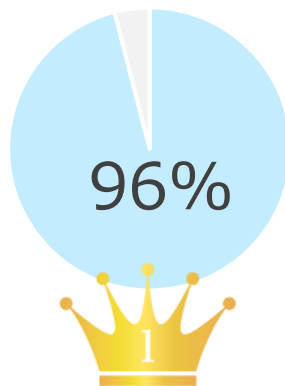
メーカーと商社のそれぞれで高い市場シェア*1を獲得

メーカー

心腔内除細動
カテーテル



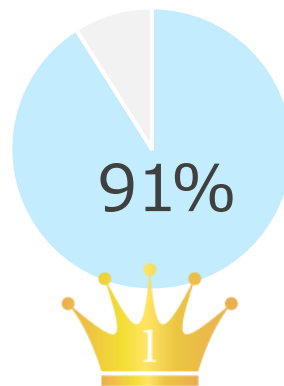
国内シェア



Frozen Elephant
Trunk



国内シェア

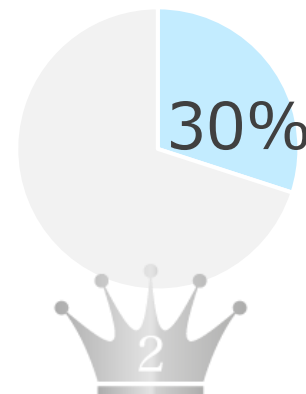


商社

ICD



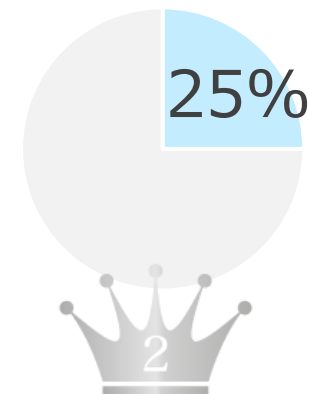
国内シェア



腹部用
ステントグラフト



国内シェア



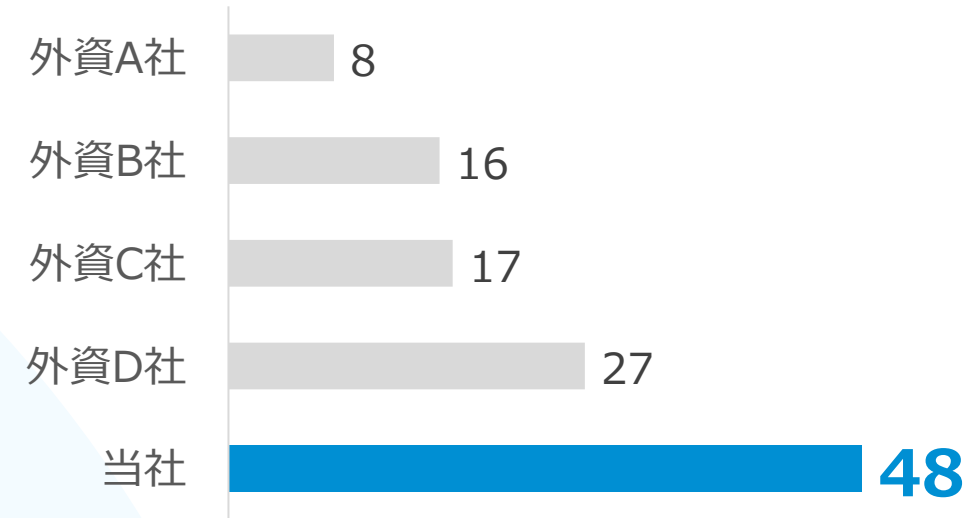
*1 市場シェアは2025年3月時点での自社推計

強み② 業界No.1の販売力

業界トップクラスの営業網を構築し、自社セールスが地域ごとにきめ細かく対応。
製品の緊急度が高いため、「いつでも顔の見える営業」は安心と信頼の付加価値を創出



当社と主な競合外資の営業拠点数の比較



出所：各社ホームページをもとに弊社作成

*1 国内で不整脈手術(アブレーション実施施設)を実施する約770施設、心臓外科手術を実施する約560施設に対する販売実績をもとに当社推定（2023年）

医療機器が手術で使用されるたびに売上が発生 ⇒ **売上は手術件数(=症例数)に連動**
 当社に関連する症例数は潜在的な増加余地が大きく、件数は中長期的に増加する見通し

収益モデル

JL Japan Lifeline



全国の営業拠点

① 直接営業
在庫預託



医療機関



② 手術で使用

※ここで売上を認識

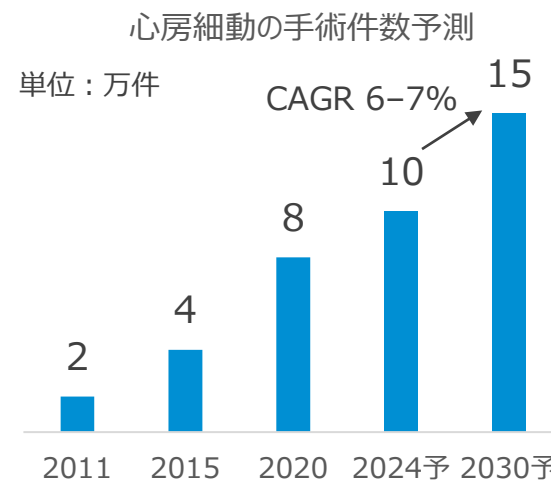
③ 支払

※販売代理店を経由



収益ドライバー：手術件数

心房細動の潜在患者数
100-170万人



出所：自社調査を元に推計

- 年間の手術件数10万件前後に対して潜在患者数は10倍以上
- 無自覚で未治療の心房細動は非常に多いと推定される

- | | |
|----------------|----------|
| 1. 会社紹介 | COO 村瀬達也 |
| 2. 中期経営計画の上方修正 | // |
| 3. 財務戦略アップデート | CFO 江川毅芳 |

中期経営計画(2024/3期～2028/3期) 数値目標

✓ 計画2年目までの進捗と今後の成長戦略を踏まえて、2028/3期の目標値を上方修正

	2025/3期 実績	2028/3期		修正内容	修正の主な理由
		旧目標 (2023/5設定)	新目標 (2025/5設定)		
売上高	566億円	630億円	700億円	+70億円	- AF症例数の想定を上方修正(5年CAGR6%→9%) - グローバル売上高の伸長
新領域売上高	32億円	80億円	110億円	+30億円	経カテーテル生体弁(TAVI/TAVR)への参入
営業利益率	21.8%	20%水準 (每期)	20%水準 (每期)	変更なし	—
EPS	131円	120円	145円	+25円	売上高成長に伴う利益成長
ROIC	13.7%	12.0%	13.0%	+1.0pp	粗利率と棚卸資産効率の改善に向けた取組みを推進

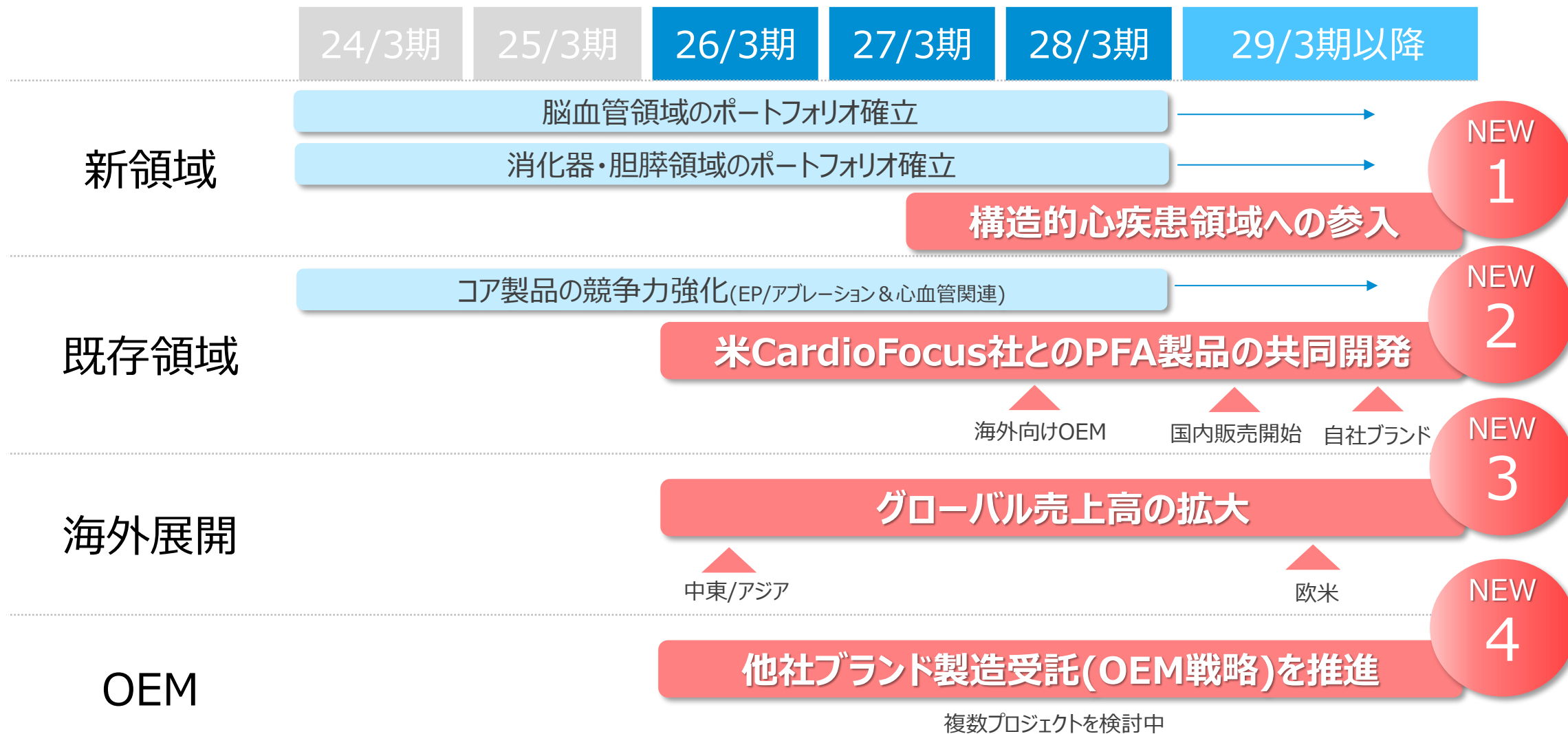
中長期構想タイムライン

従来戦略

新しい戦略

JL Japan Lifeline

✓ 新しい4つの戦略を推進。中長期の成長ドライバーとして今後取組みを加速



新戦略① 構造的心疾患領域への参入

✓ 印Meril社とTAVI/TAVR製品*¹を皮切りに構造的心疾患領域を今後開拓へ

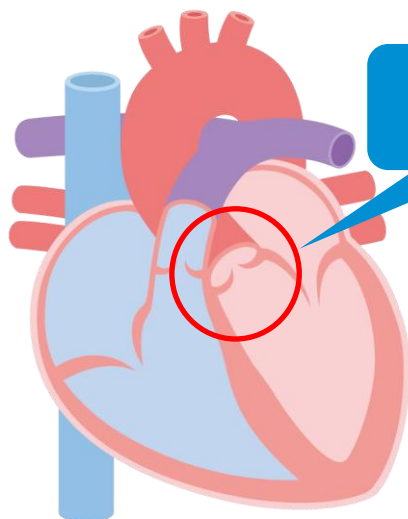
構造的心疾患
Structural Heart Disease
(SHD)

心臓の壁や弁などに**構造的な異常**がある

弁膜症

(大動脈弁/僧帽弁など)

経カテーテル生体弁
(TAVI/TAVR)



大動脈弁



経カテーテル生体弁
(Meril Life Sciences社製)
「Myval Octacor」
※日本国内未承認品

潜在市場



✓ **1,000億円以上**
(日本)

収益性



✓ 仕入品の中でも**トップ**
クラスの粗利率を確保

製品の強み



✓ 正確な留置性能
✓ 至適なサイズ選択

製品ローンチ



✓ 27/3期下期予定

*1経カテーテル的大動脈弁植込術 (Transcatheter Aortic Valve Replacement/Implantation)

2025/2 米CardioFocus社とPFA製品に関する戦略的パートナーシップを締結
2社の強みを生かして競争力あるPFA製品を開発し、グローバル市場での販売を目指す

**PFA：新しいアブレーション方法
合併症リスクの低減が期待される**



PFAカテーテル
(CardioFocus社製/当社OEM)
「QuickShot」
※日本国内未承認品

2024年11月～
PFA国内導入

2024年2月
CF社と提携

2027年～
QuickShot の輸出

QuickShot の国内販売
(当社の独占販売)

自社製カテーテルの
グローバル販売

CARDI*FOCUS



両社の強みを生かした共同開発

- ・ 当社：高機能カテーテルの製造に強み
- ・ CF社：臨床ノウハウに基づくPFA装置に強み

新戦略③ グローバル売上高の拡大

中長期的に除細動カテーテルなどのコア製品の米国輸出を目指す

～28/3期

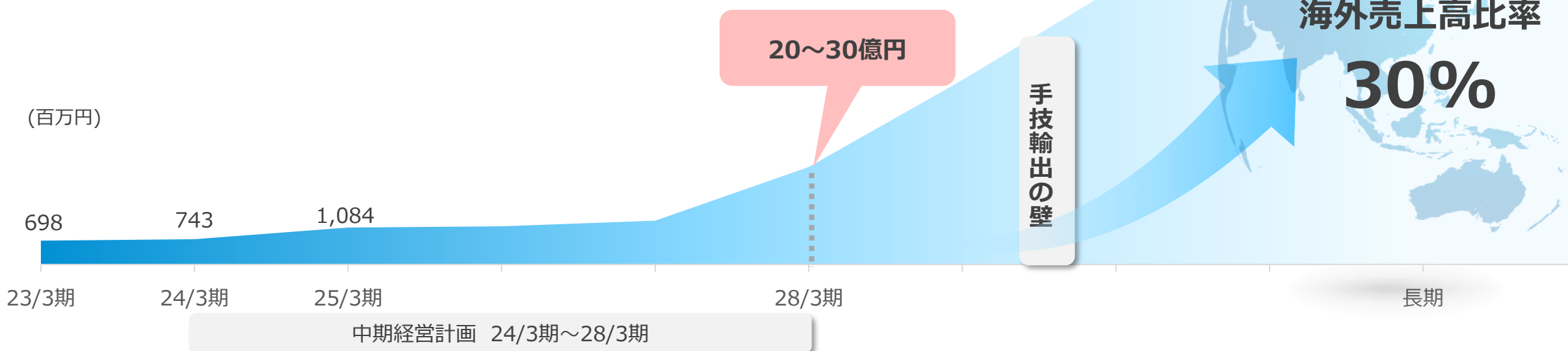
中東・アジアの販路立上げ
(進行中)

- ✓ 国内承認で展開できる中東・アジアの10数か国へ現地販売代理店を通じた展開
- ✓ EP/アブレーション、心血管関連、消化器の幅広い自社製品が対象

中長期

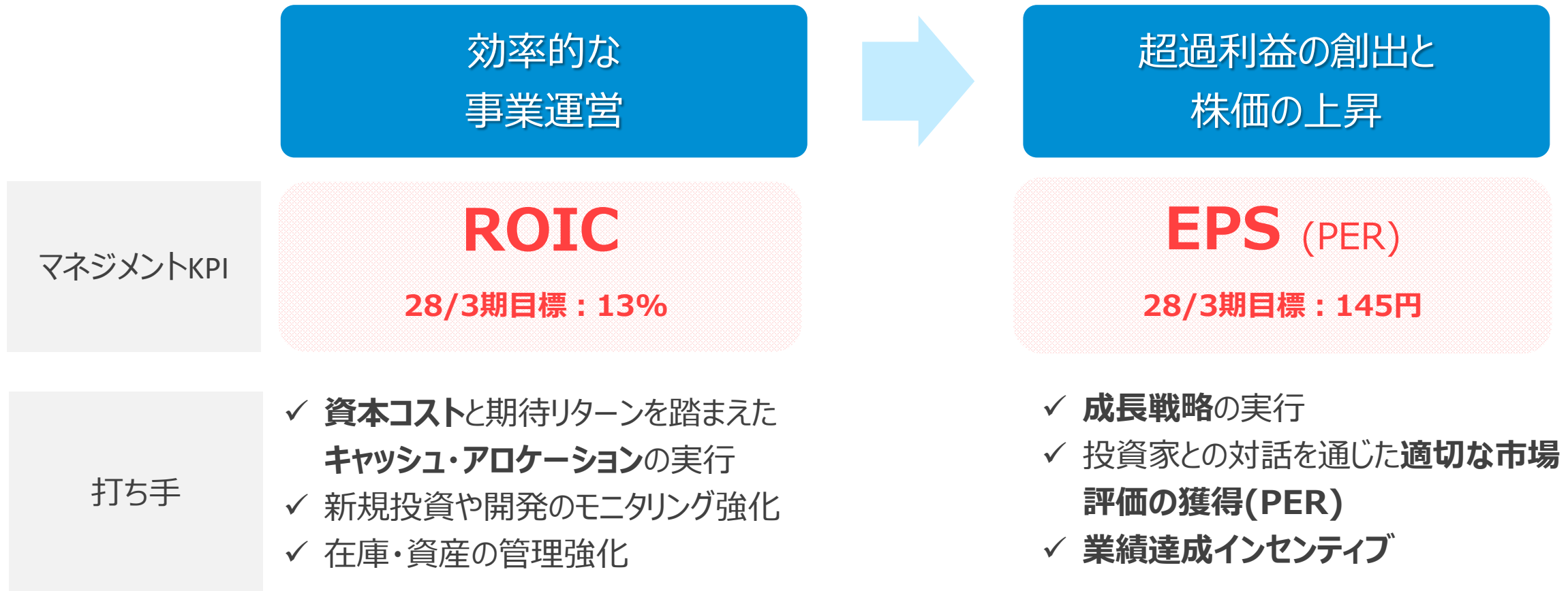
欧州・米国市場へ進出

- ✓ 自社製品の**米国FDA/欧州CE承認取得**
- ✓ 国内で圧倒的なシェアと実績を持つ**除細動カテーテルやFrozen Elephant Trunk製品の輸出**

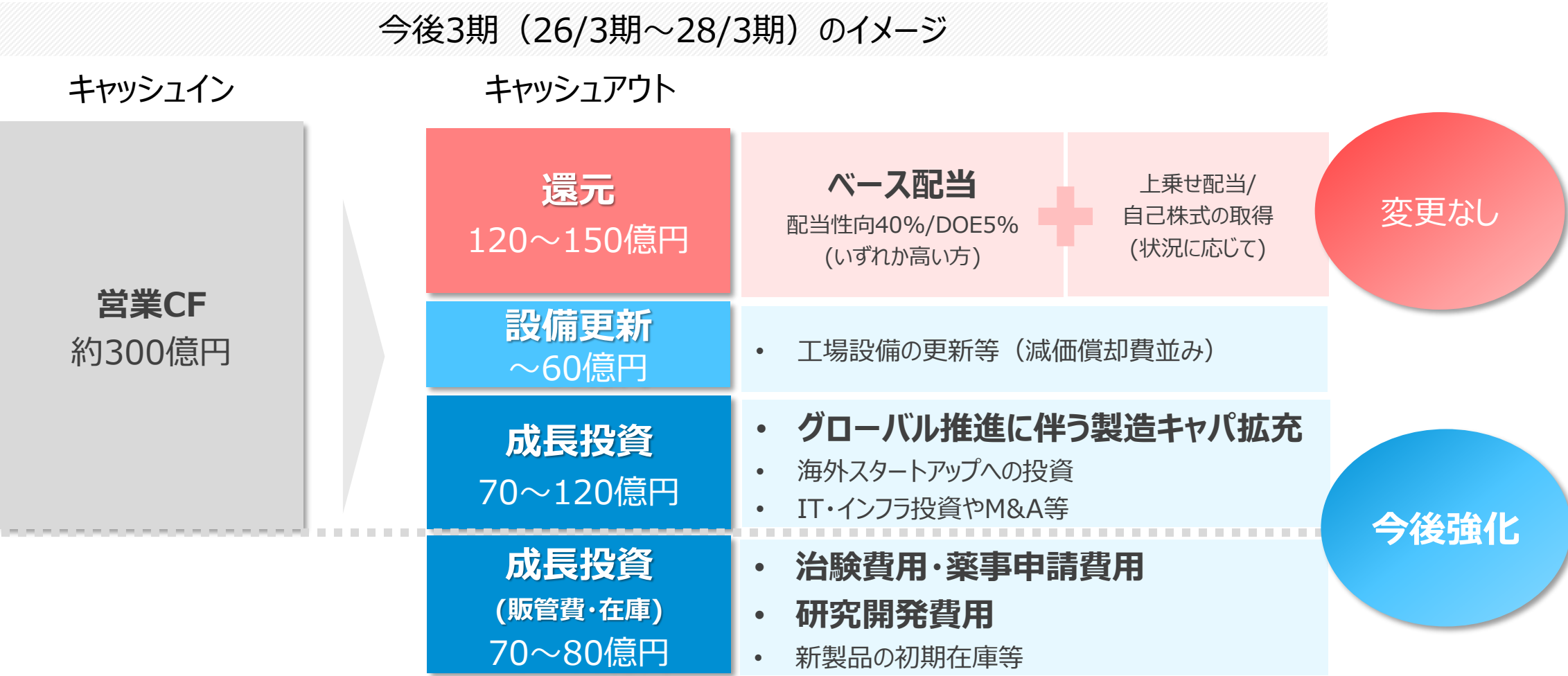


- | | |
|----------------|----------|
| 1. 会社紹介 | COO 村瀬達也 |
| 2. 中期経営計画の上方修正 | // |
| 3. 財務戦略アップデート | CFO 江川毅芳 |

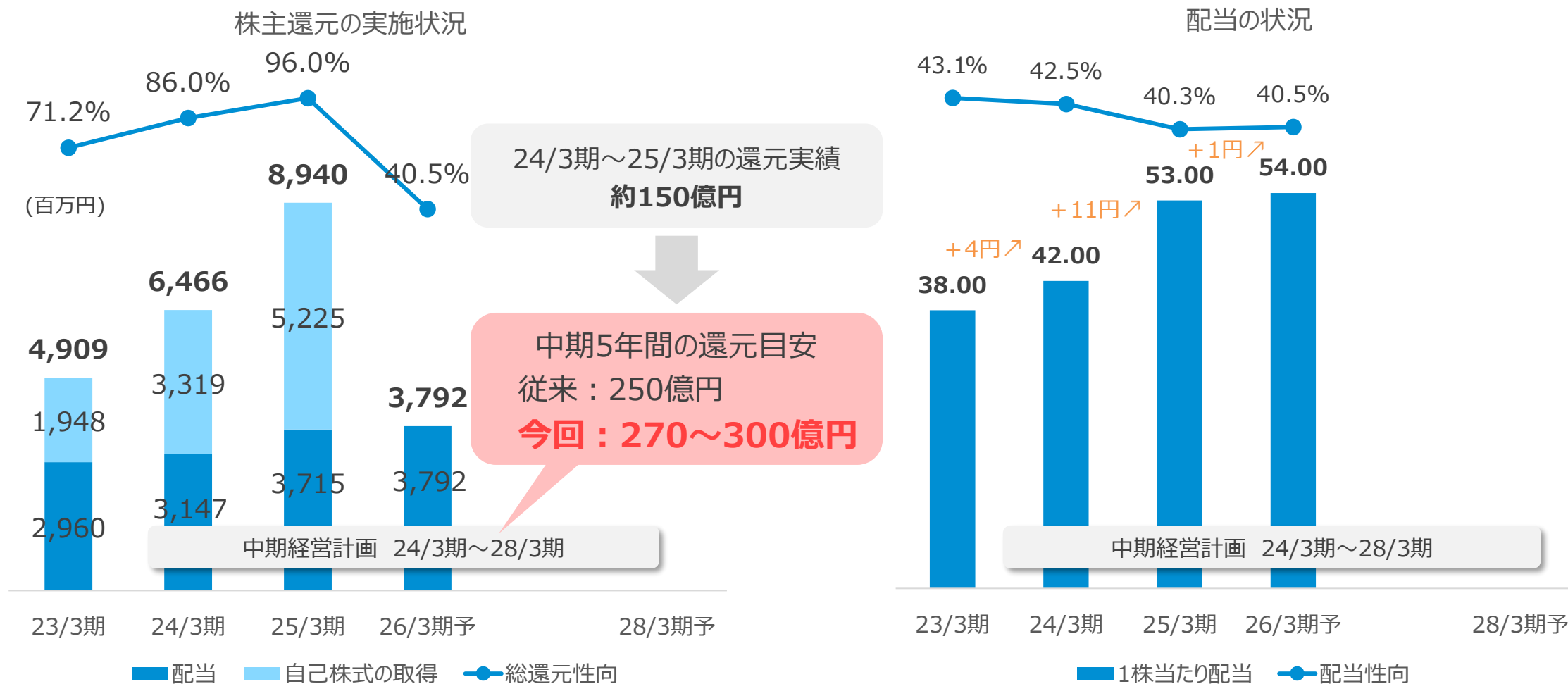
ROICの持続的な改善と**EPS(額・成長率)**の達成により、
企業価値を最大化。



重点施策・成長戦略の見直しに伴い、配分を見直し。



中計の目標値の上方修正に伴い、還元目標額も上方修正



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目指す

	現状 (25/3/31) 株価1,528円	中期 (~28/3期)	長期
市場からの評価	業績横ばいから 成長軌道に戻り つつある	グローバル 医療機器メーカー への過渡期	グローバル 医療機器 メーカー
PER (現状/目標)	11~12倍	15~18倍	20倍以上
PBR (現状/目標)	約1.8倍	2~3倍	3倍以上

ベンチマークしているグローバルな事業展開を行う国内の医療機器10社*1
平均PER22.9倍、平均PBR2.6倍 (2025/4時点)

*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

ご清聴いただきありがとうございました

ご注意事項

本資料に記載されている内容の中で、歴史的事実ではないものは、当社の将来に対する予測です。特に、新商品や製品の導入、治験、薬事承認、そして発売時期については、過去の経験や利用可能な情報に基づいて当社が予測しています。しかし、様々な要因により、実際の業績は本資料で述べられている見通しと異なる可能性があります。そのため、これらの見通しに過度に依存しないでください。また、本資料には未承認の製品に関する情報が含まれている場合があります。

本資料に関するお問い合わせ先

日本ライフライン株式会社
経営企画部

TEL:03-6711-5214

E-Mail:ir@jll.co.jp

URL:<https://www.jll.co.jp>