

株主さま向け事業説明会

2026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
2. 中期経営計画の進捗
3. グローバル展開の取組み
4. 資本政策・株価
5. 質疑応答

1. 会社紹介

代表取締役 副社長執行役員COO

村瀬 達也

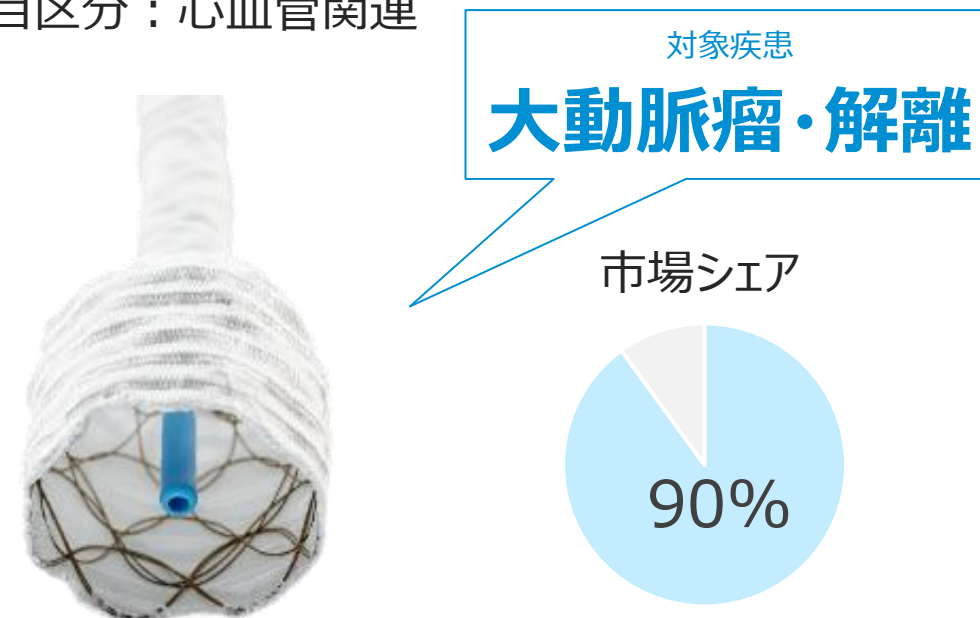
- ✓ 心臓手術の高度管理医療機器に特化した医療機器メーカー
- ✓ 不整脈用の「カテーテル」や外科用の「人工血管」の自社製品でトップシェア

カテーテル
品目区分：EP/アブレーション



No.1製品：心腔内除細動カテーテル
製品名「BeeAT」(びーと)

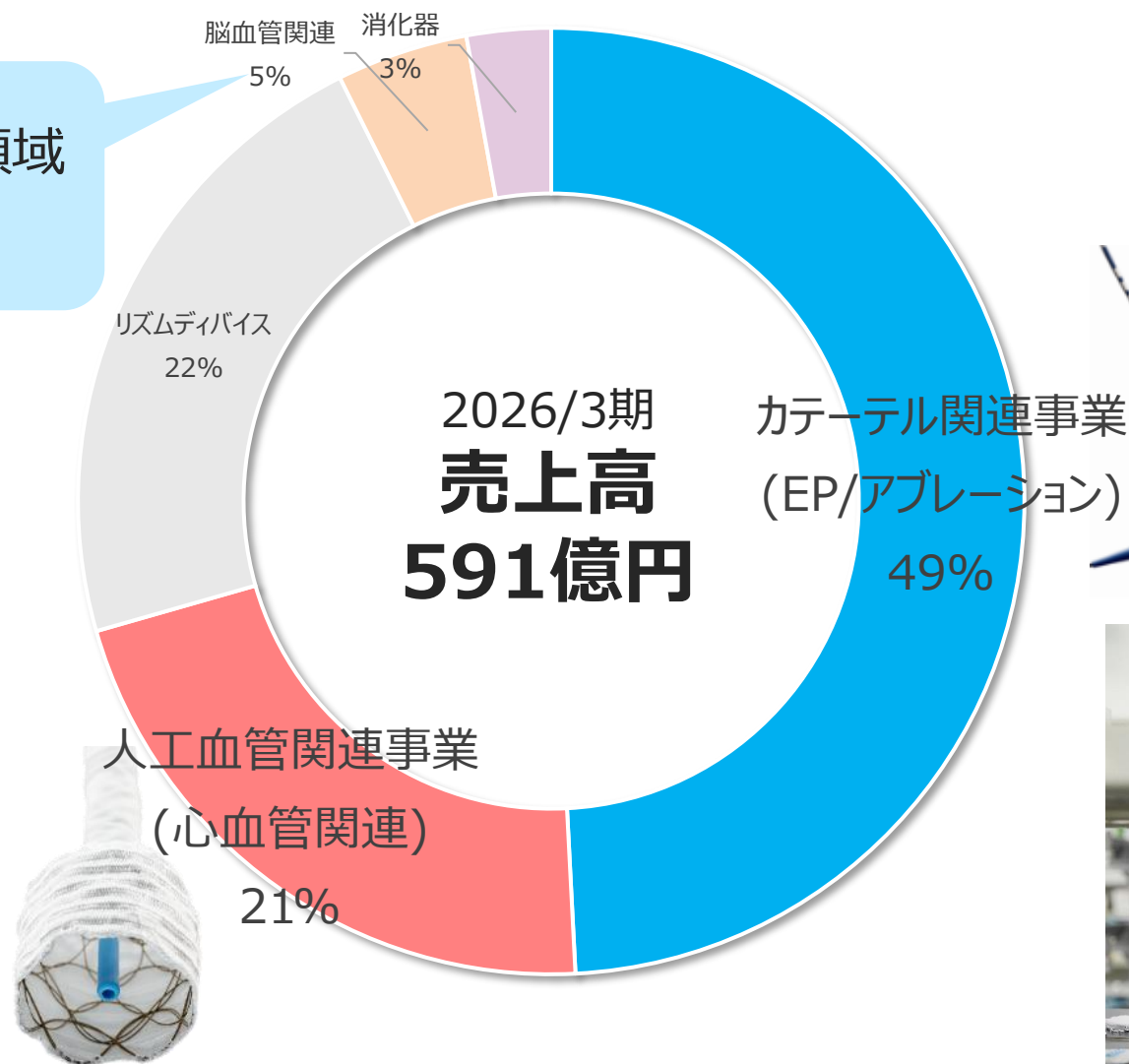
人工血管
品目区分：心血管関連



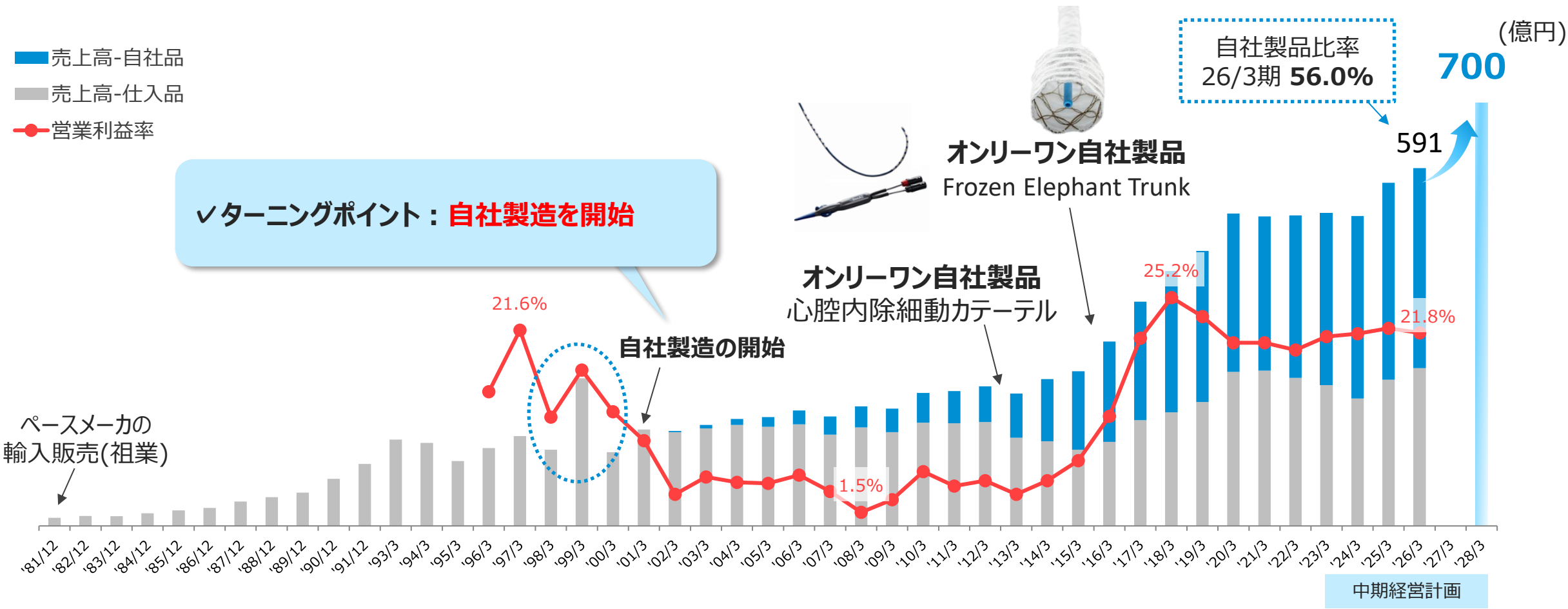
No.1製品：Frozen Elephant Trunk
製品名「FROZENIX」(ふろーぜにくす)

✓ 中核事業と位置付ける「カテーテル」と「人工血管」で売上の約70%を構成

近年は心臓以外の新領域
にも進出中



✓ 心臓領域に特化した商社として始まり、2000年以降、メーカーにも業容を拡大

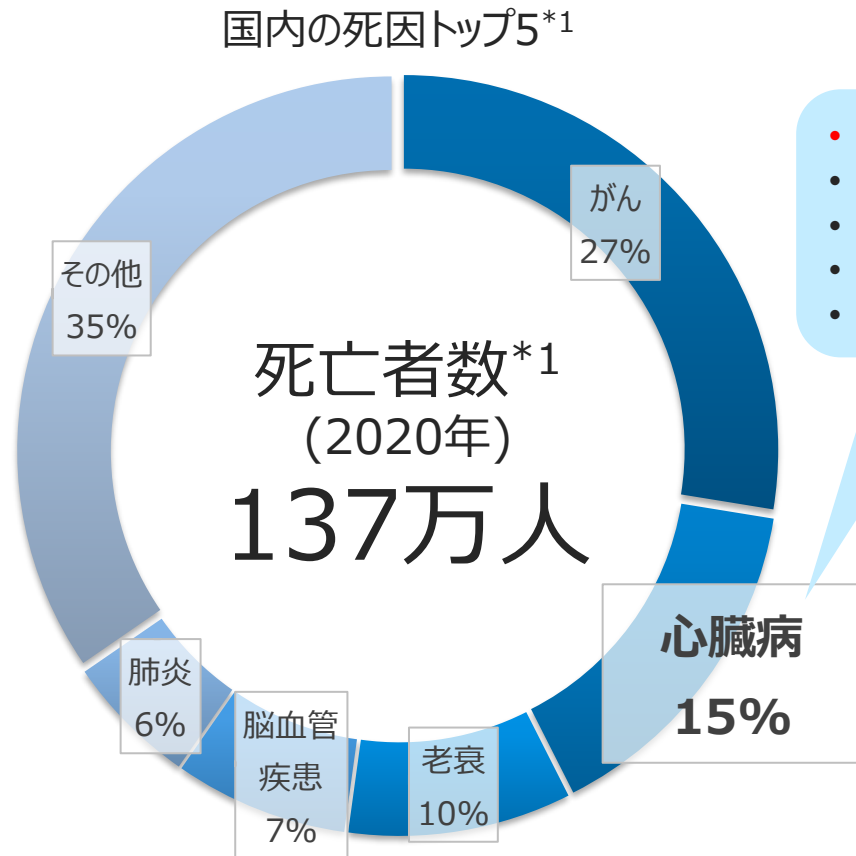


商社
1981年～2000年

商社＋メーカー
2001年～2023年

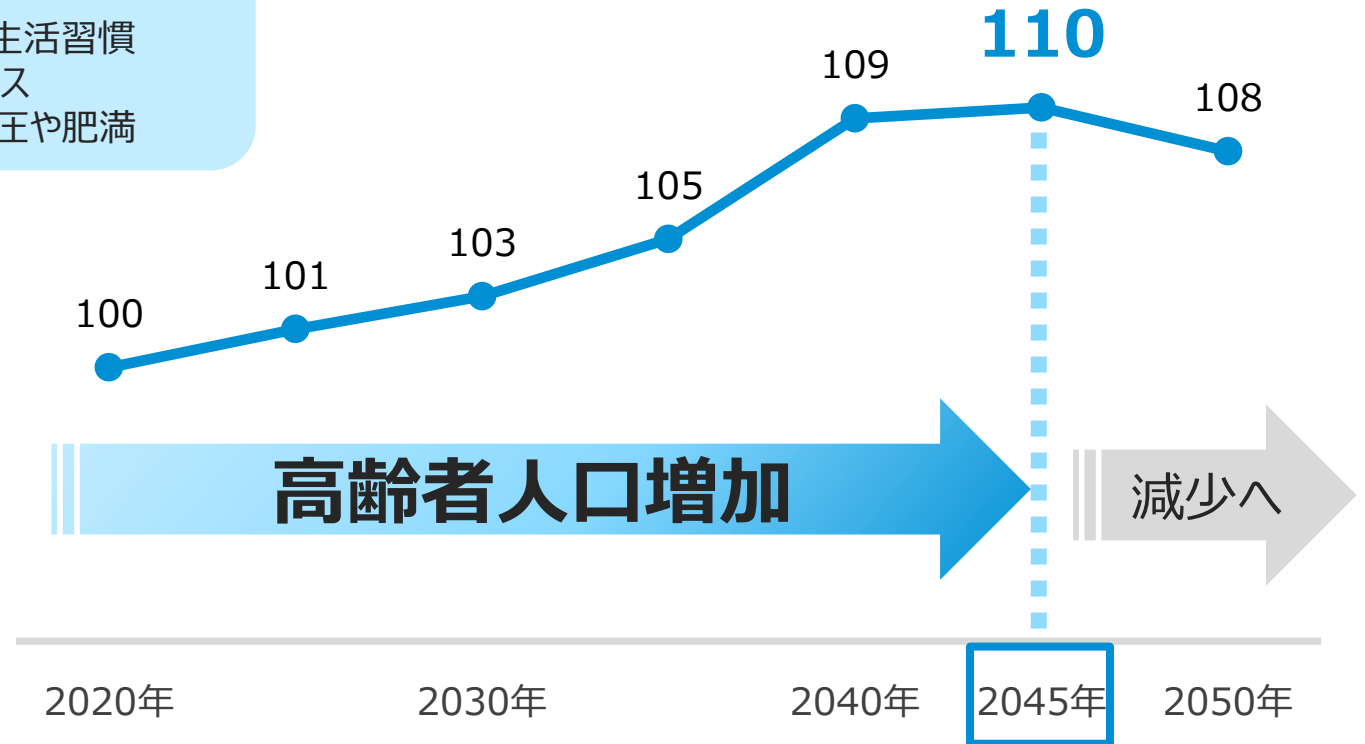
商社＋
グローバルメーカー
2024年～

✓ 高齢化により、心臓病関連は持続的な医療需要の増加が見込まれる



- ・ **加齢(最大因子)**
- ・ 喫煙
- ・ 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

- ✓ 医療機器が手術で使用される度に売上発生 ⇒ **売上は手術件数(=症例数)に連動**
- ✓ 手術件数は中長期的に増加トレンドが継続する見通し

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

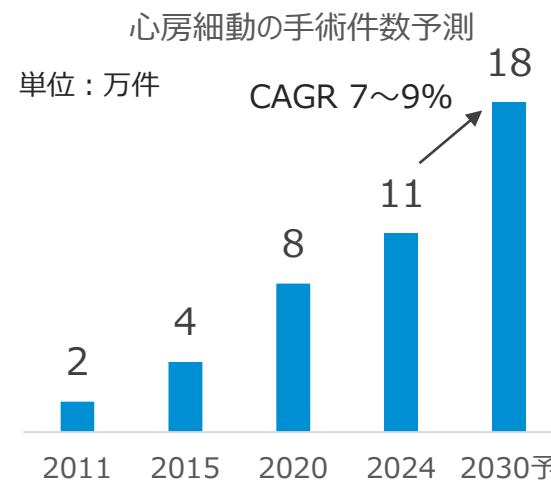
③ 支払

※販売代理店を経由



収益ドライバー：手術件数

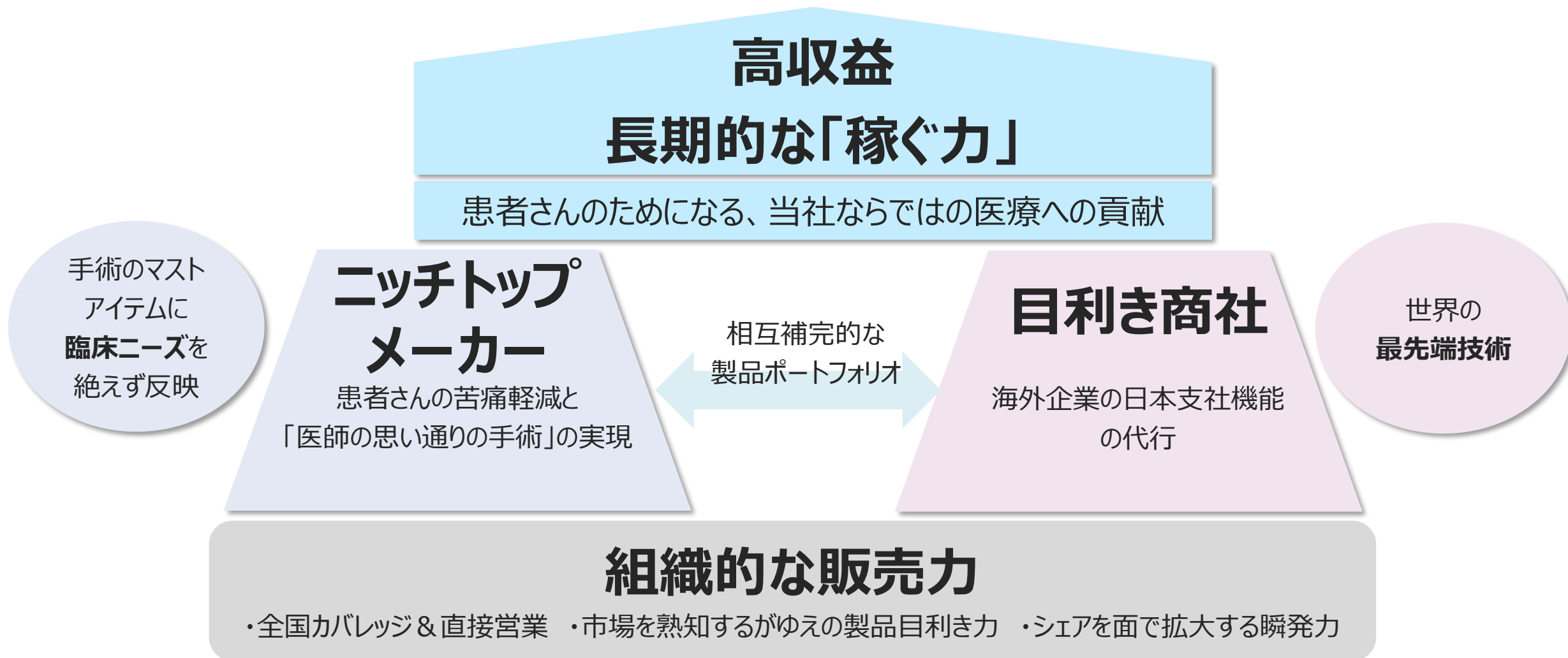
心房細動の潜在患者数
100-170万人



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「予備軍」が多く、近年は、ウェアラブル端末の発達により、患者の掘り起しが進んでいる

✓ メーカーと商社の「ハイブリッド・モデル」で製品ポートフォリオを柔軟に構築

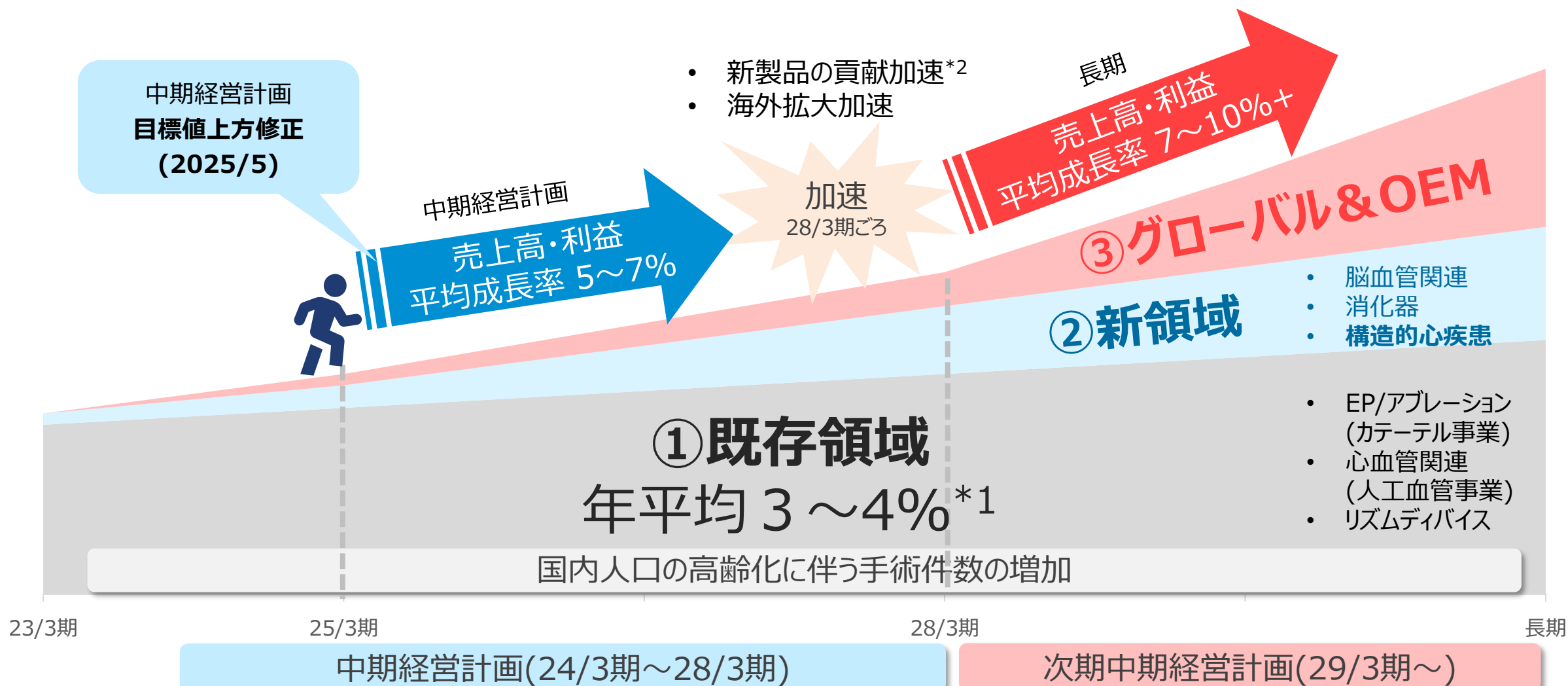


2. 中期経営計画の進捗

代表取締役 副社長執行役員COO

村瀬 達也

✓ 既存領域の安定成長の上に、成長戦略で高成長を目指す



^{*1} 中長期の平均成長率のイメージ。単年度では公定価格改定や特定製品の販売開始・終了等の要素により、上下にブレる可能性がある ^{*2} リードレスペースメーカ(リズムデバイス)、PFAカテーテルOEM輸出(EP/アブレーション)、フローダイバーター(脳血管関連)など

✓ TAVIの導入遅れや成長投資の加速等により、目標値をやや下回る見通し

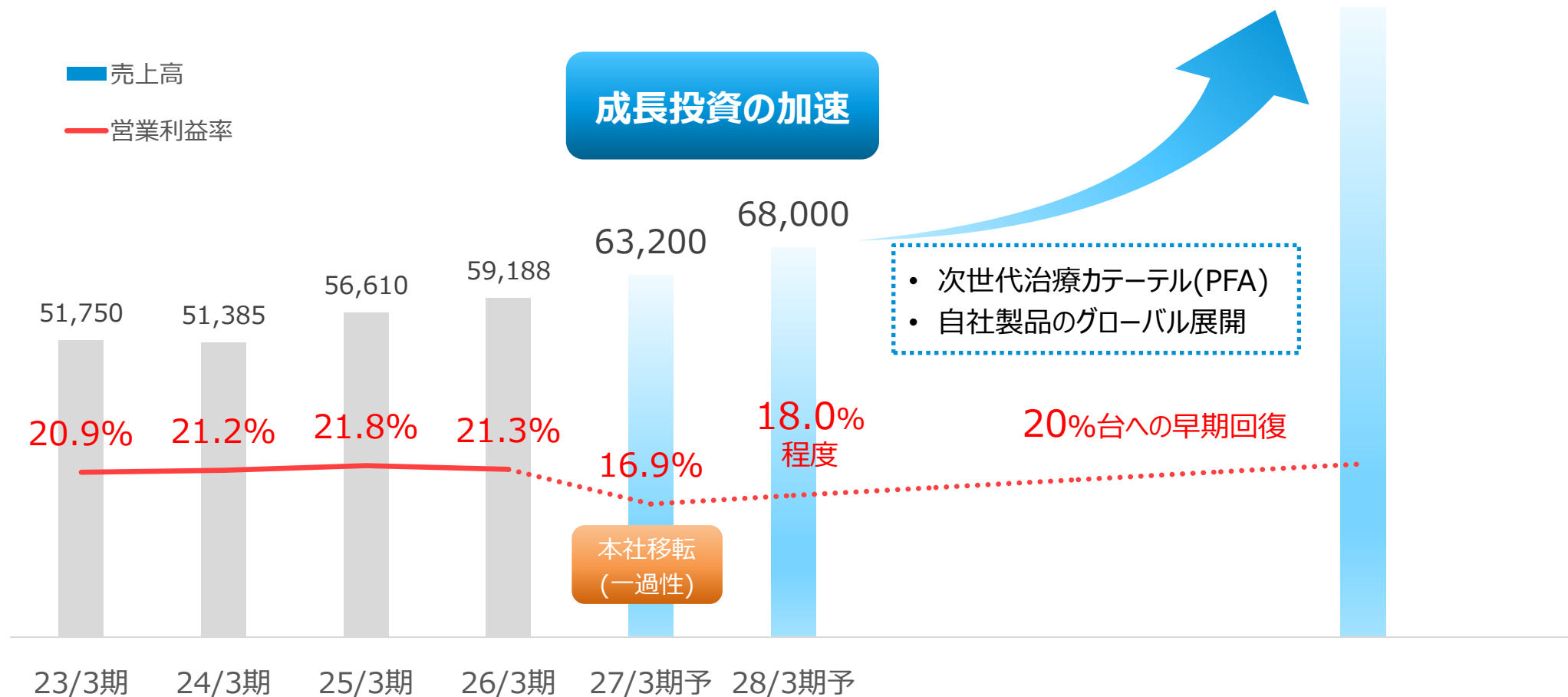
	2026/3期	2027/3期	2028/3期		見通しの理由
	実績	予想	新目標 (2025/5設定)	最新見通し (2026/5時点)	
売上高	591億円	632億円	700億円	→ 680億円	(-) 経カテーテル生体弁(TAVI)の遅れ (-) 消化器で胆道鏡ビジネスから撤退 (+) EP/アブレーションは上振れ
新領域売上高	43億円	50億円	110億円	→ 70億円	
営業利益率	21.3%	16.9%	20%水準 (毎期)	→ 18%程度	(-) 成長投資(研究開発)の加速
EPS	133円	114円	145円	→ 125円	売上高・営業利益に連動して下がる
ROIC	13.4%	10.7%	13.0%	→ 11~12%	〃

✓ 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	・ 除細動カテーテルで 95%シェア継続 ・ 止血デバイスの浸透は想定超	◎
		・ 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	○
	心血管関連	・ ニッチトップシェアの継続	・ Frozen Elephant Trunkは 90%シェアを継続	○
		・ 「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	○
新領域	消化器	・ 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	・ 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	△
	脳血管関連	・ 脳血管内治療でトータル・ポートフォリオ (仕入品) を展開	・ 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)	○
	構造的心疾患	・ 弁膜症治療 (TAVI) へ参入 (仕入品)	・ 薬事戦略の見直しにより、 上市時期が大幅に遅れる見通し	×
グローバル		・ 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	○
		・ 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	○
OEM		・ 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 OEM製造移管 が進捗中	○

- ✓ 先行投資により一時的に営業利益率は悪化するが、将来の成長の布石となる成長投資を今後2年間で実行

年平均1桁後半以上のトップライン・EPS成長



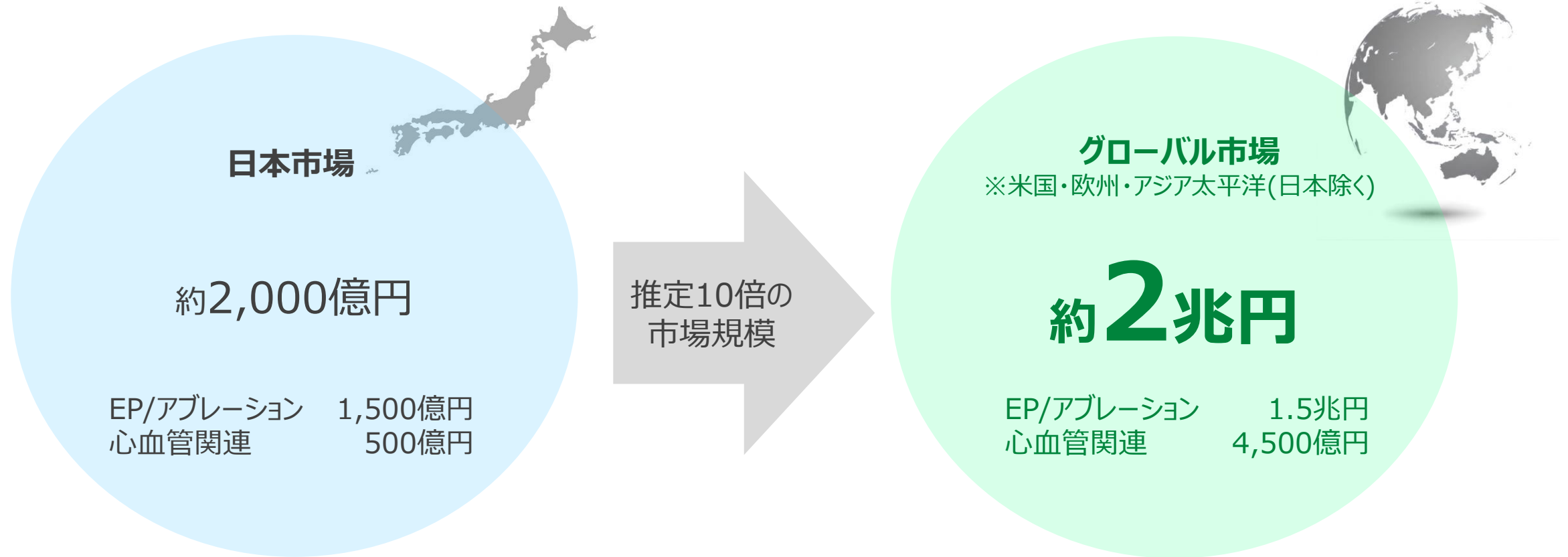
3. グローバル展開の取組み

上席執行役員

グローバルビジネスデベロップメント本部長

高橋 信雄

✓ グローバルのEP/アブレーション関連の市場は大きく、今後も高成長を見込む



- 高齢者人口は、**将来的には減少へ**
⇒ 安定はしているが成長は見込みづらい市場

✓ カテーテルや人工血管などの自社製品でグローバルシェア獲得を目指す

フェーズ1

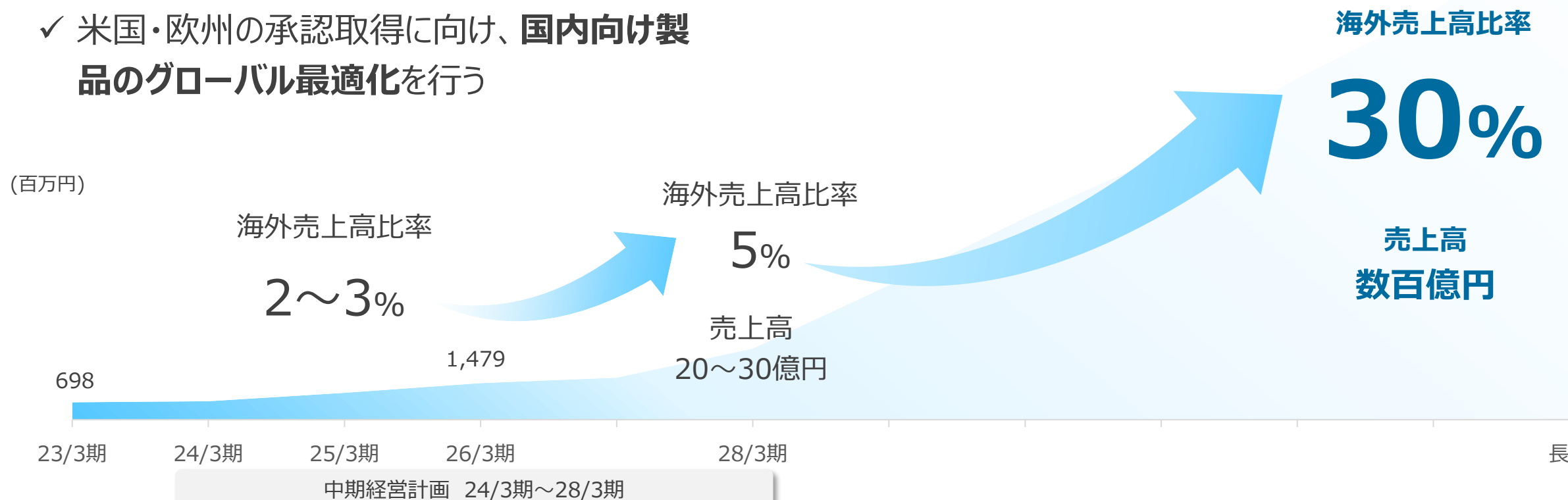
中東・アジア市場へ進出
(～28/3期)

- ✓ 国内承認を横展開できる中東・アジアの国々へ現地の**販売代理店**を通じて展開
- ✓ 米国・欧州の承認取得に向け、**国内向け製品のグローバル最適化**を行う

フェーズ2

欧州・米国市場へ進出
(中長期)

- ✓ 米国・欧州の承認取得
- ✓ 国内トップシェアの**カテーテルや人工血管の輸出**



- ✓ 中東・アジアの取り組みは、各国市場の深耕という次のフェーズに入る

フェーズ1：中東・アジアへの展開（～28/3期）

面の展開（25/3期～26/3期）

- 販売開始済み 16か国
- 販売予定 6か国

※26/3末時点

海外売上高比率：2%（26/3期）



各国での深掘り（27/3期～）

- 製品評価の確立
- 売上拡大

海外売上高比率：**5%**（28/3期）

4. 資本政策・株価

取締役 常務執行役員CFO

江川 毅芳

- ✓ ROICの持続的な改善とEPSの成長により、企業価値を最大化

効率的な事業運営

超過利益の創出と
適切な市場評価の獲得

マネジメントKPI

ROIC

28/3期目標：13%

EPS (PER)

28/3期目標：145円

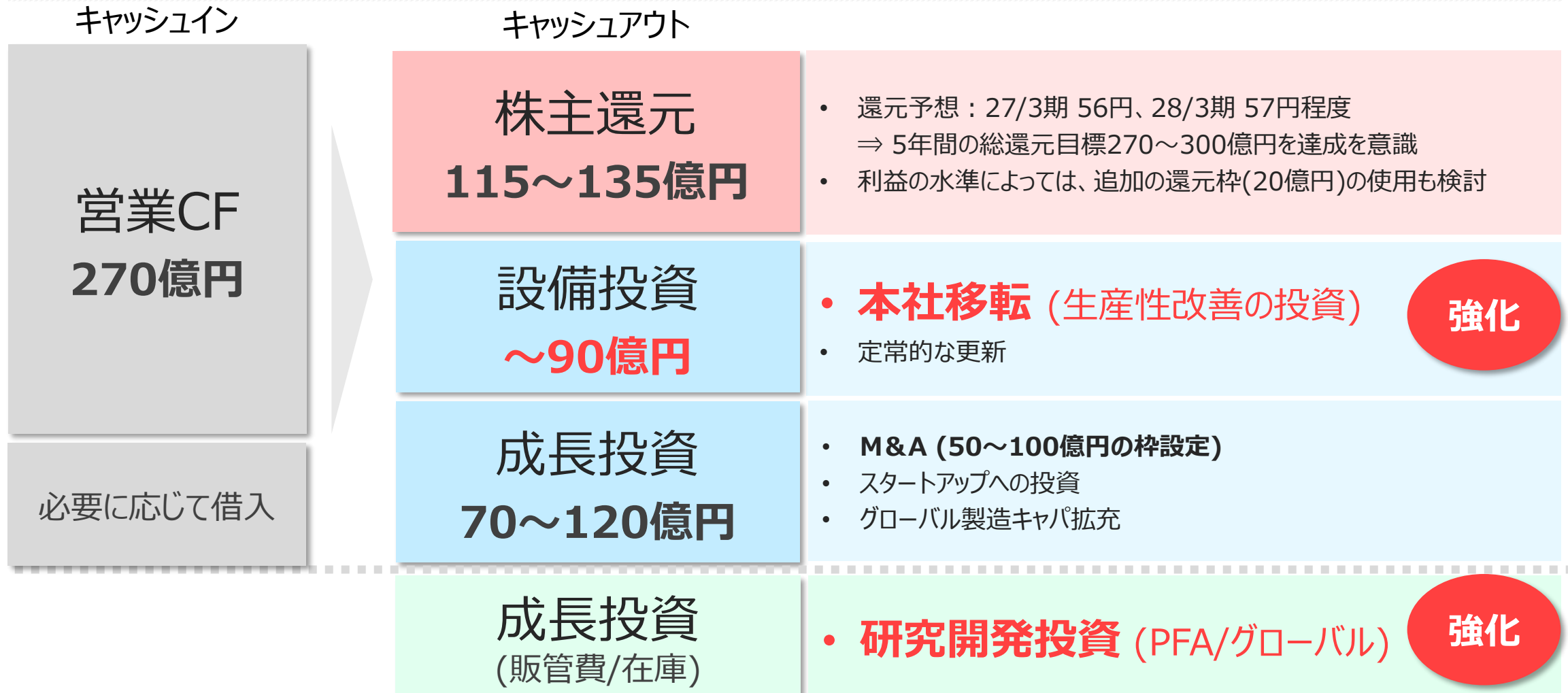
打ち手

- ✓ 資本コストと期待リターンを踏まえた
キャッシュ・アロケーションの実行
- ✓ 新規投資や開発のモニタリング強化
- ✓ 在庫・資産の管理強化

- ✓ 成長戦略の実行
- ✓ 投資家との対話を通じた適切な市場
評価の獲得(PER)
- ✓ 業績達成インセンティブ

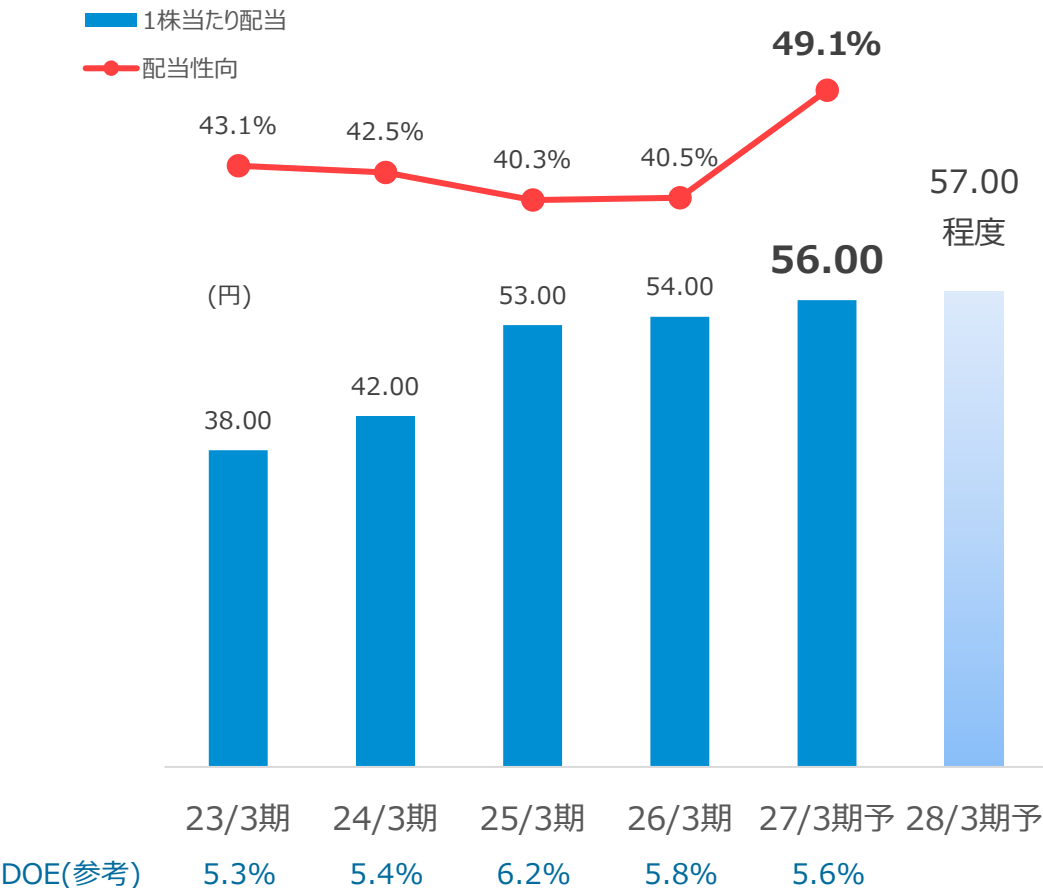
✓ 株主還元目標を維持しつつ、成長シフトの資本配分を行う

2026/3期～2028/3期 のキャッシュアロケーションのイメージ

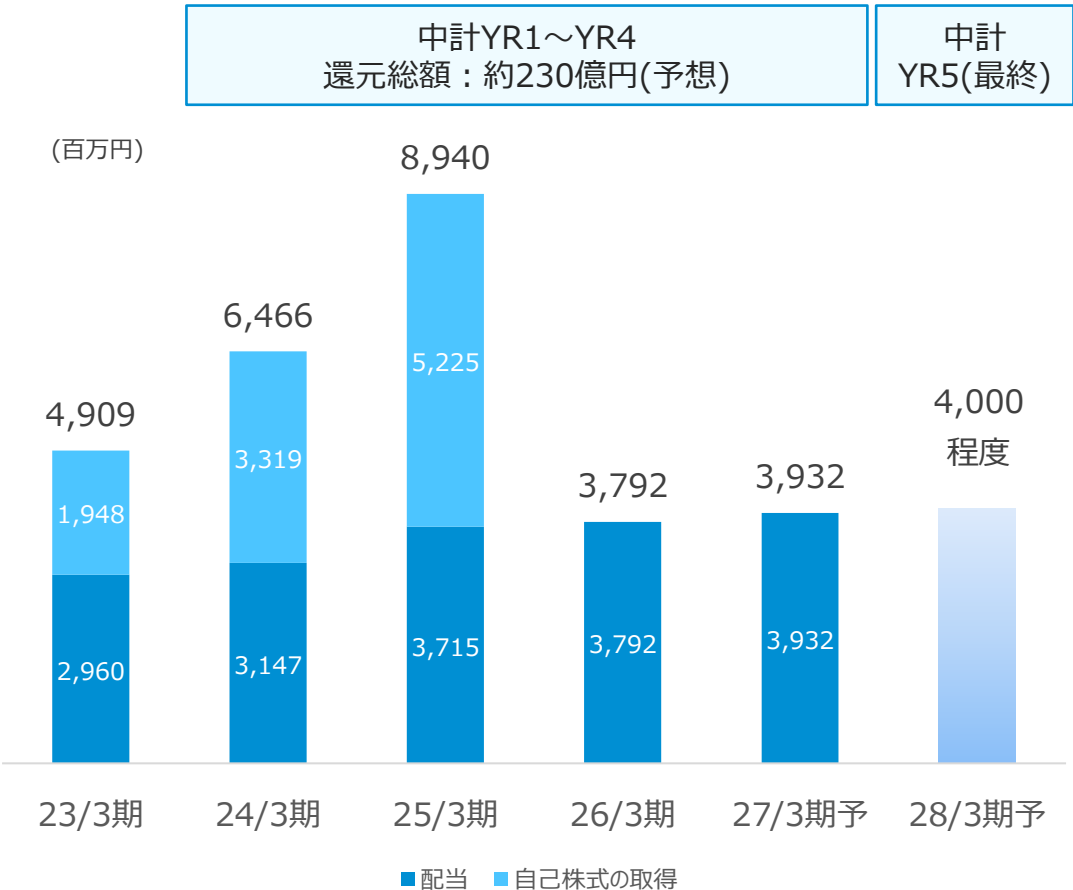


- ✓ 1株当たり配当は、配当方針^{*1}を上回る56円を予想（前期比+2円）
- ✓ 28/3期も5年間の還元目標270～300億円を意識した水準とする見通し

1株当たり配当額と配当性向



株主還元の推移(配当額+自己株式の取得)



^{*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

✓ 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 (26/6/25) 株価1,261円	中期 (~28/3期)	長期
市場からの 評価	中長期の成長期待が 未反映	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	11倍台	目標 15~18倍	目標 20倍以上
PBR	約1.5倍	目標 2~3倍	目標 3倍以上

- ✓ 海外事業基盤を着実に構築し、グローバル市場で自社製品売上高を加速させる

自社製品売上高比率

67%以上

海外売上高比率

30%以上

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>