



...for patient comfort.

株主様向け事業説明会

2024年6月26日

日本ライフライン株式会社

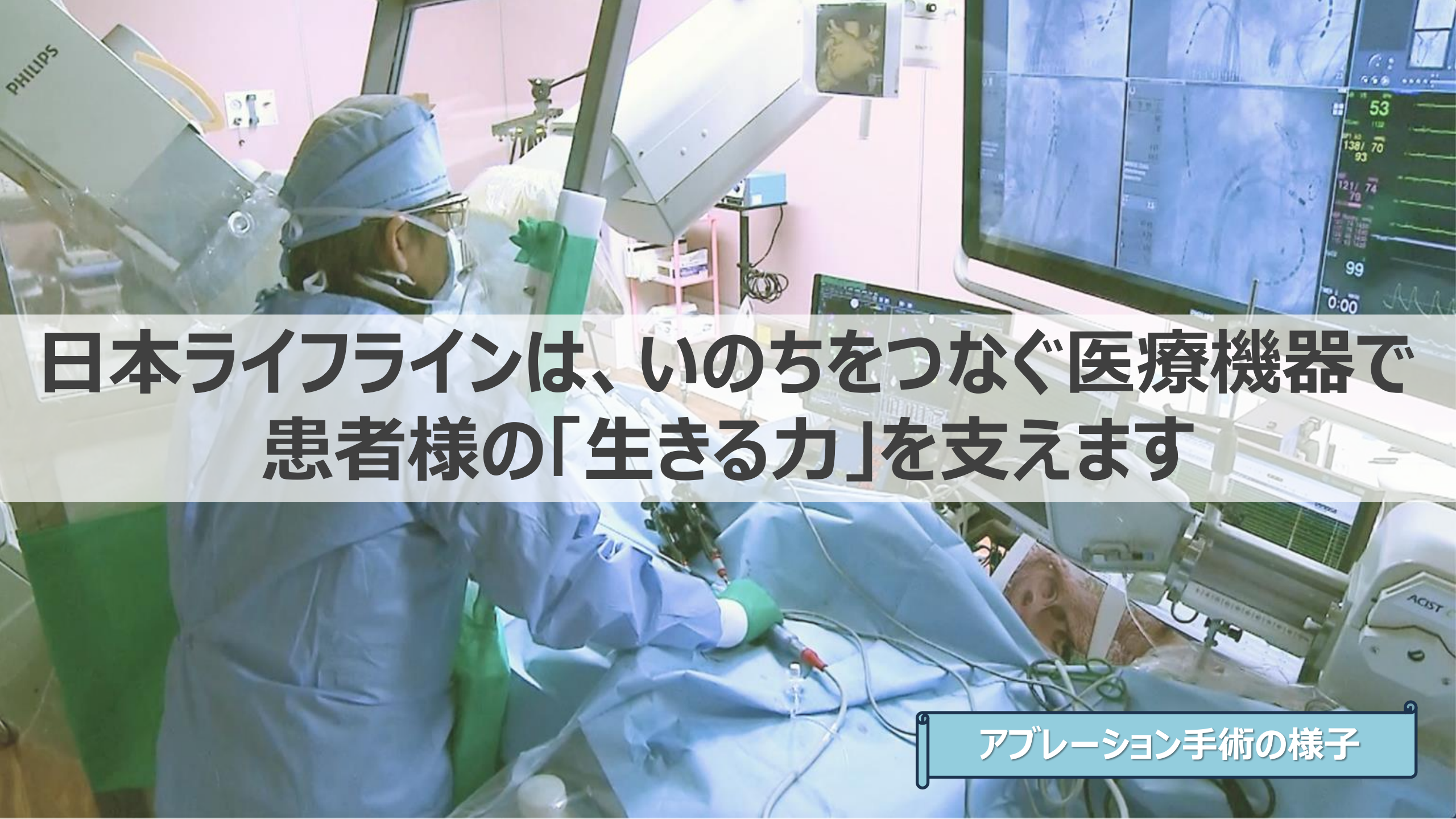
東証プライム市場：7575

Unauthorized copying prohibited.

Copyright © 2024 Japan Lifeline Co., Ltd. All rights reserved.

- | | |
|--------------|----------------|
| 1. 会社紹介 | 代表取締役副社長 鈴木 厚宏 |
| 2. 中期経営計画の概要 | 常務取締役 村瀬 達也 |
| 3. 各事業の中期見通し | // |
| 4. 株主還元の考え方 | 取締役 江川 毅芳 |
| 5. 質疑応答 | |

- | | |
|--------------|----------------|
| 1. 会社紹介 | 代表取締役副社長 鈴木 厚宏 |
| 2. 中期経営計画の概要 | 常務取締役 村瀬 達也 |
| 3. 各事業の中期見通し | // |
| 4. 株主還元の考え方 | 取締役 江川 毅芳 |
| 5. 質疑応答 | |



**日本ライフラインは、いのちをつなぐ医療機器で
患者様の「生きる力」を支えます**

アブレーション手術の様子

当社の医療機器が使用される手術が増えるほど 売上が拡大する収益構造

JL Japan Lifeline



全国の営業拠点

当社セールス



Aカテーテルを発売します
ぜひ、使用してください

医師



使ってみましょう

医療機関



②手術で使用

ここで売上を認識

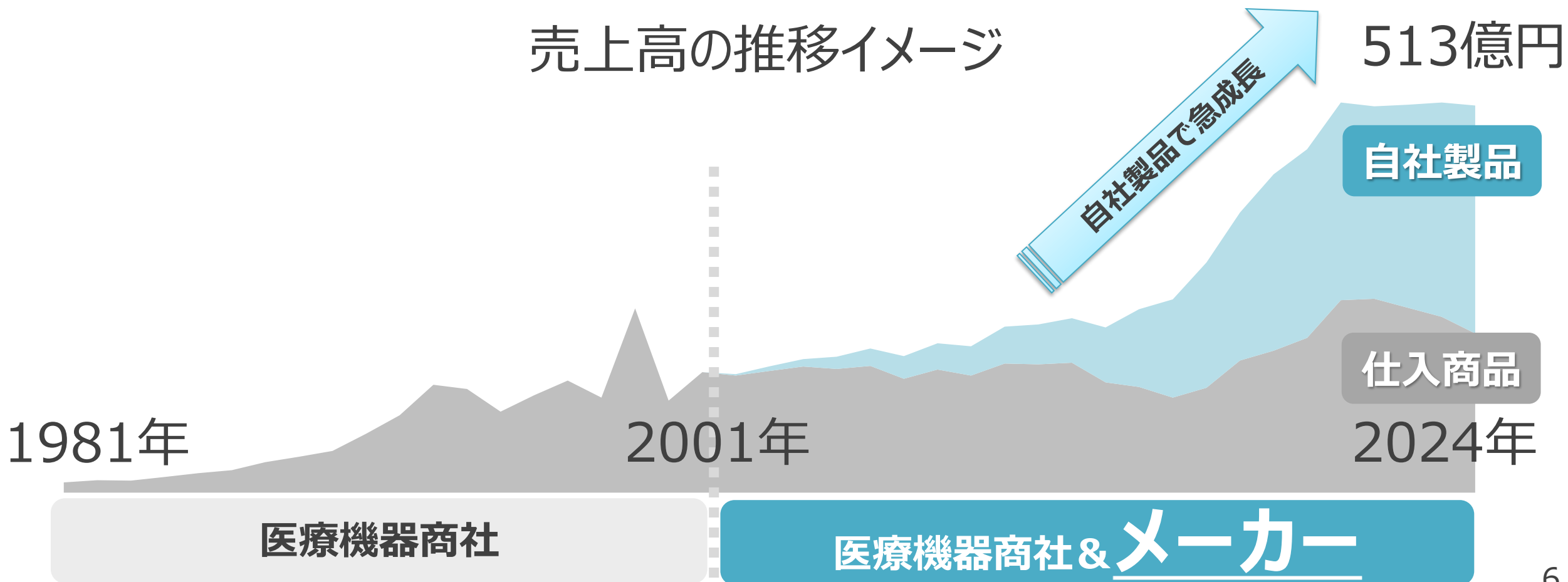
①直接営業

③支払

販売代理店を経由
(DVx社等)

医療機器の輸入商社からメーカーに乗り出し、 心臓病の治療ニーズを捉える自社製品で急成長

売上高の推移イメージ



Q.なぜ商社＆メーカーのハイブリッドとなったのか？

A.海外の製品では満たせない**日本の医療ニーズ**に応えたい

商社として

“優れた海外の医療を
より早く医療現場へ

メーカーとして

“より日本のニーズに合う
使いやすい医療機器を

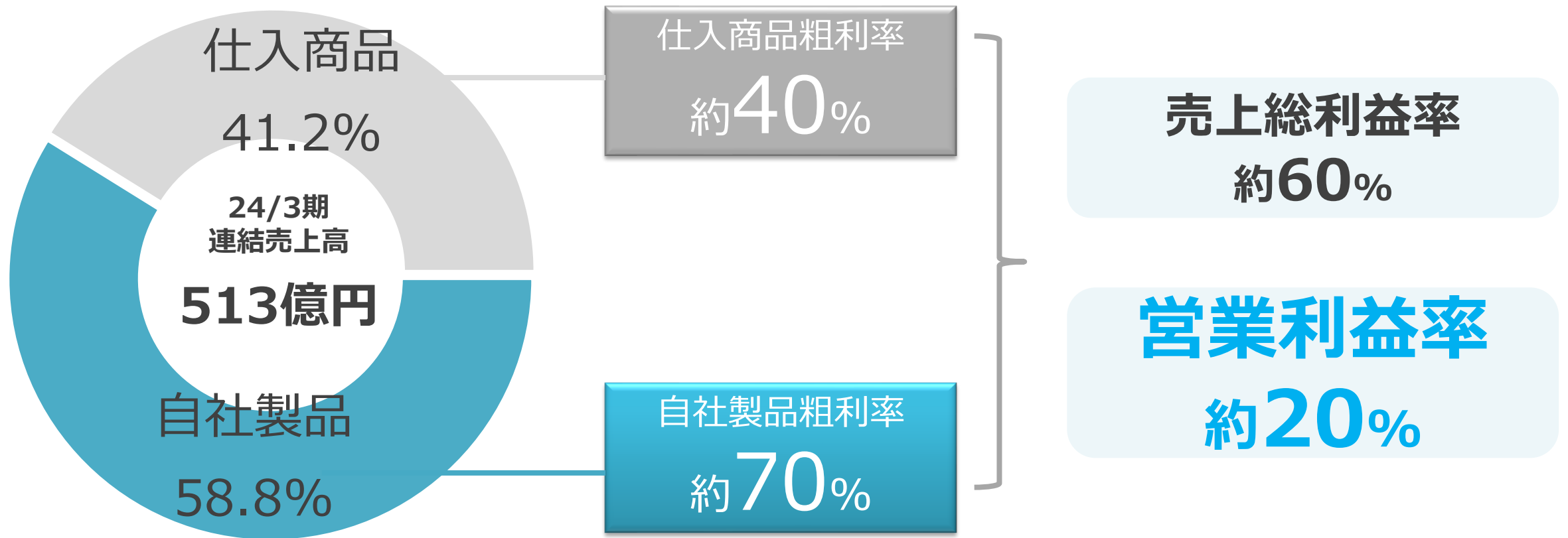
2001年～
メーカー開始



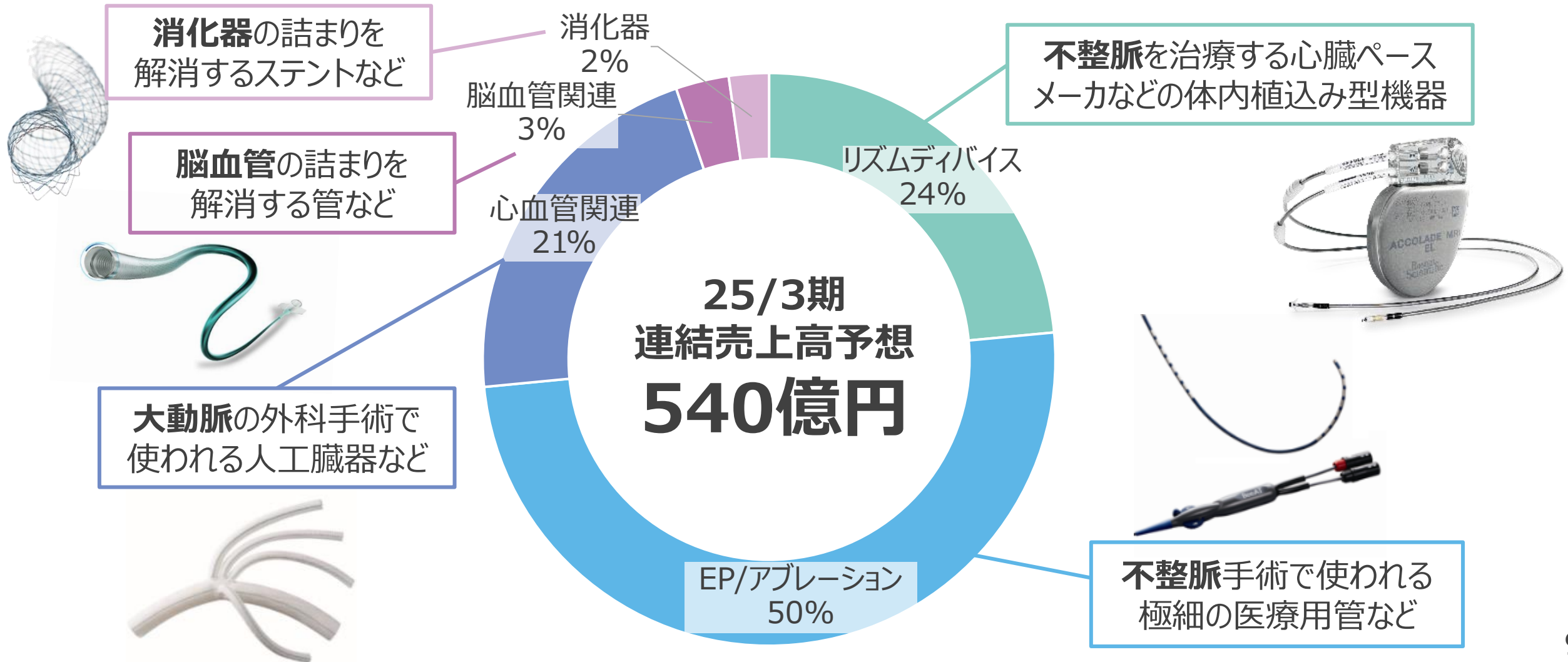
創業者
代表取締役社長 鈴木 啓介

海外の製品は必ずしも
日本人の体格や日本の手技方法
に対応できていないのでは…？？

自社製品・仕入商品ともに高い粗利率
業界でもトップクラスの収益性を確保



専門性が高い心臓領域に特化



心臓手術で使われる医療機器において高いシェアを獲得

不整脈

-心臓が正常に拍動しない-

EPカテーテル



国内シェア



ICD(植込み型除細動器)



国内シェア



大動脈瘤・解離

-大動脈がこぶ状に膨らんでいる-

人工血管



国内シェア



ステントグラフト



国内シェア



全国に整備した営業体制は業界トップクラス いつでも駆けつける「顔の見える営業」で信頼を獲得

国内営業所

48拠点

不整脈手術
施設カバー率*1

96%

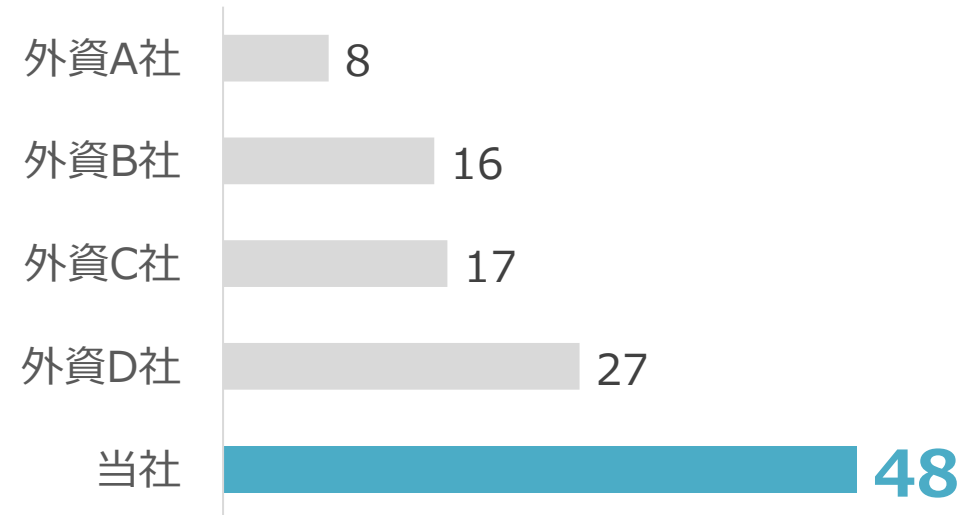
国内セールス

約**430**人

心臓外科手術
施設カバー率*2

96%

当社と主な競合外資の営業拠点数の比較



海外の有力メーカーとの独占販売契約を数多く獲得

*1 国内の不整脈手術実施施設数(アブレーション症例)は770施設程度

*2 国内の心臓外科手術施設数は560施設程度(2023年、当社調べ)

- | | |
|--------------|----------------|
| 1. 会社紹介 | 代表取締役副社長 鈴木 厚宏 |
| 2. 中期経営計画の概要 | 常務取締役 村瀬 達也 |
| 3. 各事業の中期見通し | // |
| 4. 株主還元の考え方 | 取締役 江川 毅芳 |

5つの数値目標

売上高
630億円
(28/3期)

新領域*1売上高
80億円
(28/3期)

営業利益率
20%水準
(每期)

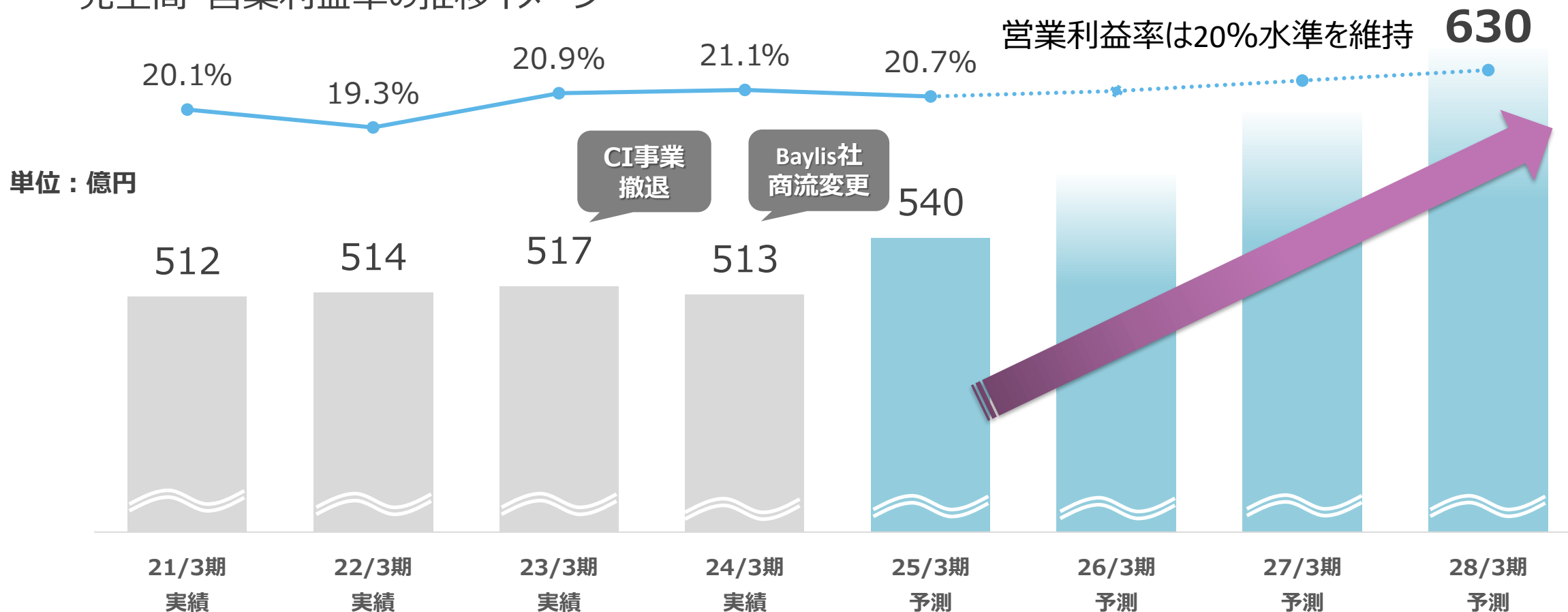
EPS
120円
(28/3期)

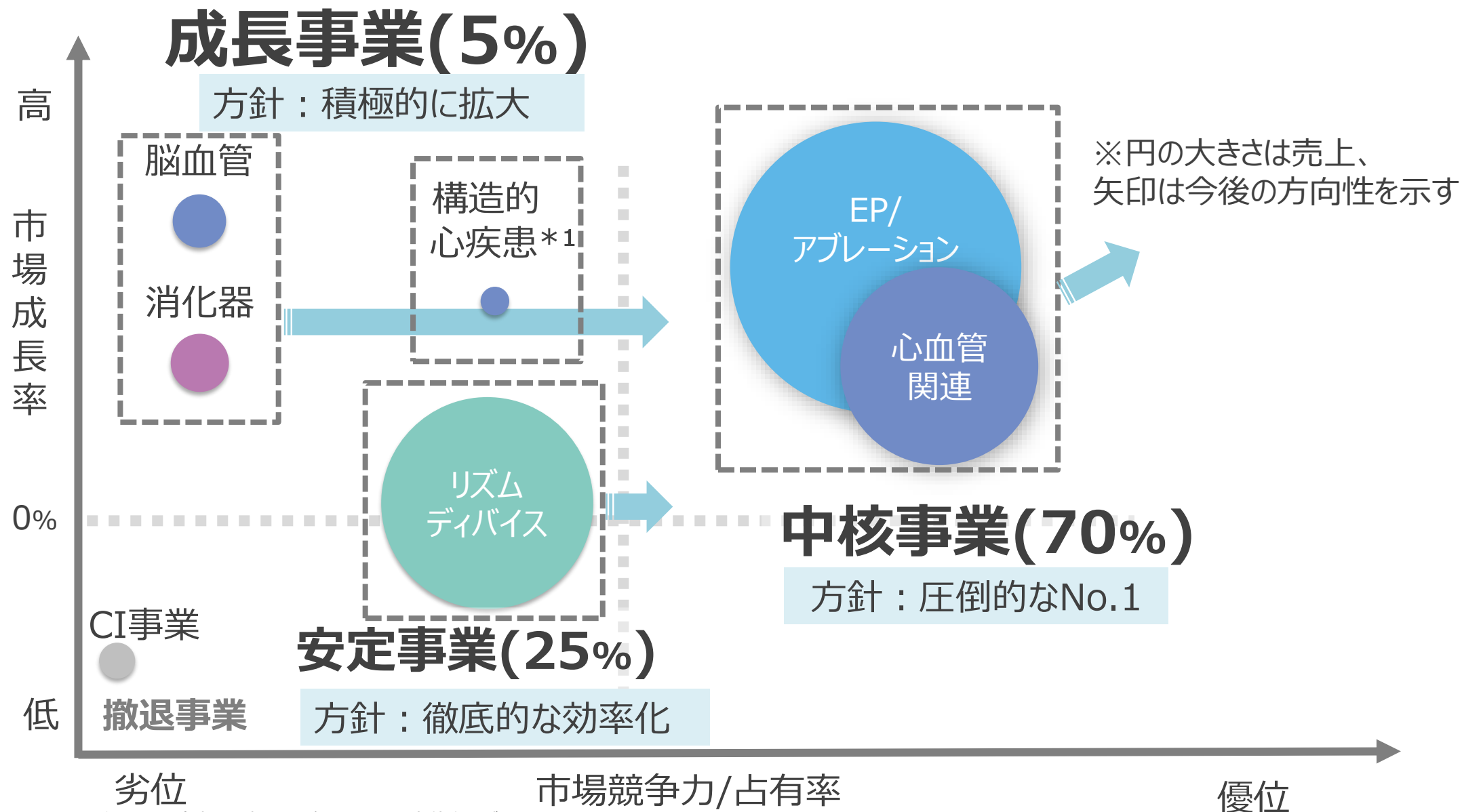
ROIC
12%
(28/3期)

*1 脳血管領域と消化器領域

停滞期を脱し、25/3期以降は飛躍へ

売上高・営業利益率の推移イメージ

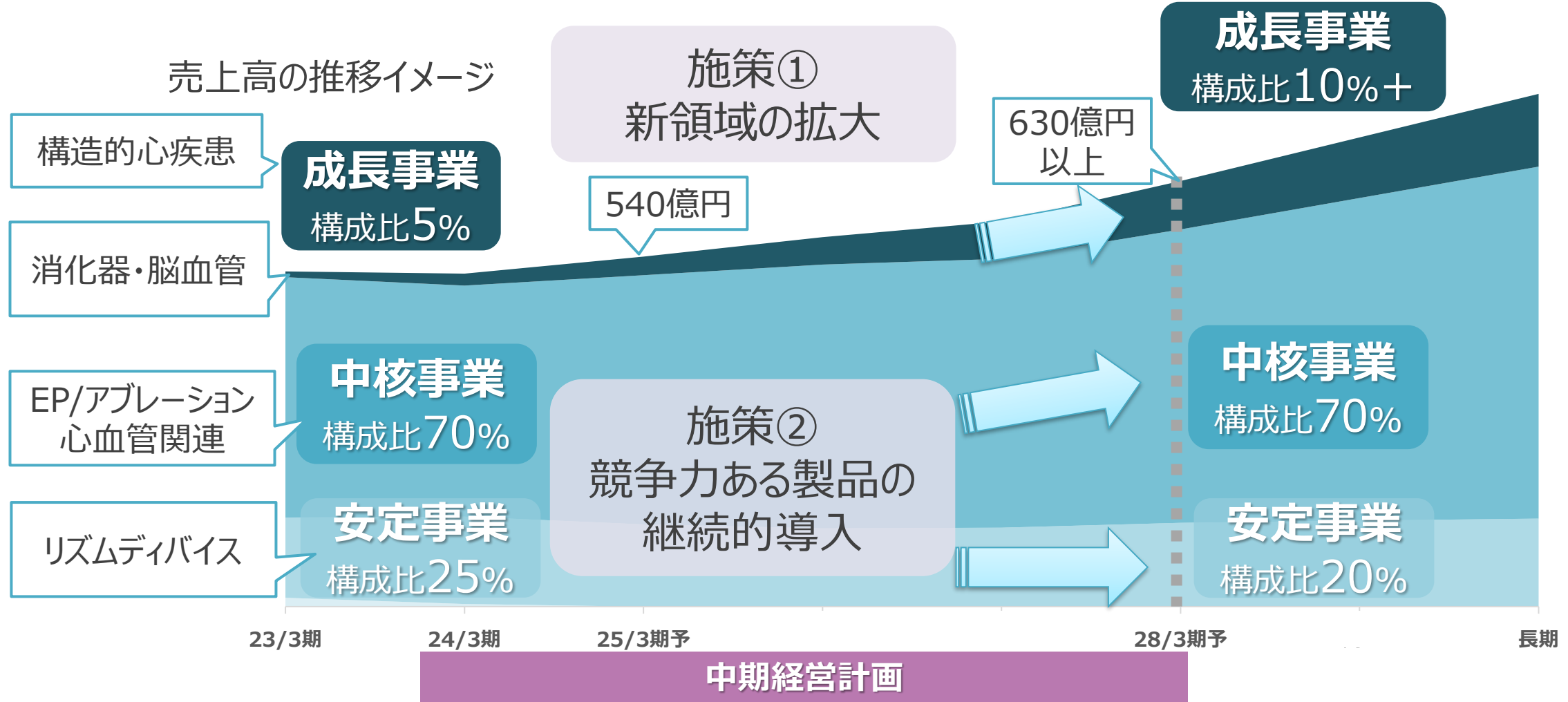




*1 心房中隔欠損閉鎖器具、経カテーテル生体弁など

中核事業を継続的な製品導入で強化しつつ、 消化器・脳血管の成長事業もしっかり成長軌道に乗せる

売上高の推移イメージ

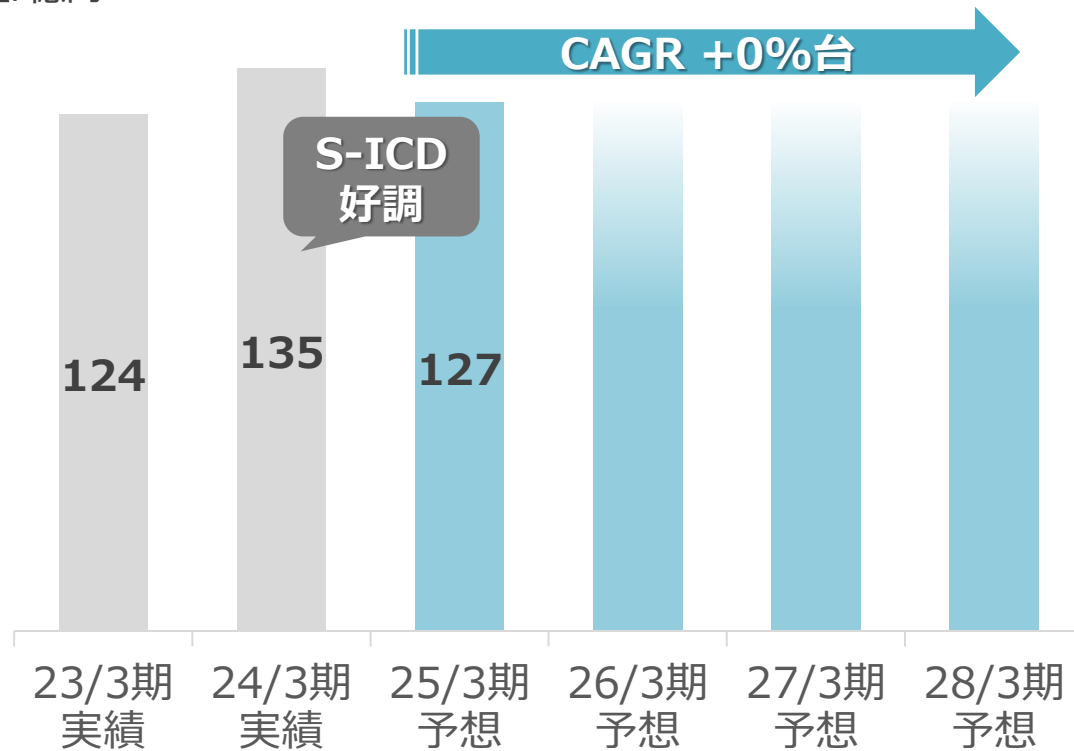


- | | |
|-------------|----------------|
| 1.会社紹介 | 代表取締役副社長 鈴木 厚宏 |
| 2.中期経営計画の概要 | 常務取締役 村瀬 達也 |
| 3.各事業の中期見通し | // |
| 4.株主還元の考え方 | 取締役 江川 毅芳 |

オンリーワン商品のS-ICDを主軸に収益を確保し、マーケット並みの成長を見込む

リズムデバイス 中期売上高予想

単位: 億円



中期経営計画

【中期見通し】

- S-ICD の更なる拡販施策の強化
- 新商品の早期導入



完全皮下植込み型除細動器
『EMBLEM™ MRI S-ICD System』



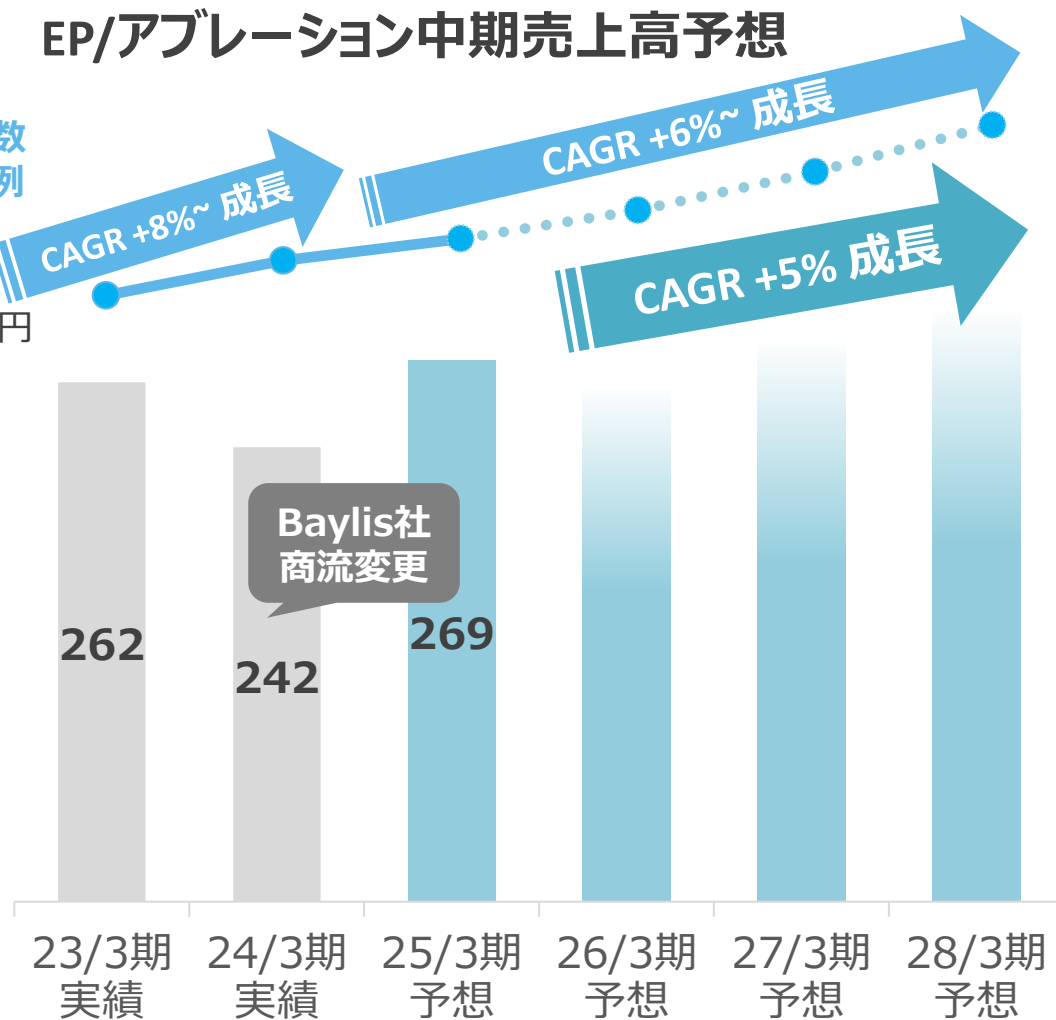
心臓ペースメーカー
『ACCOLADE™ MRI Conditional Pacing System』

心房細動の症例数の伸びを背景に、今後も継続して成長

EP/アブレーション中期売上高予想

AF症例数
単位：例

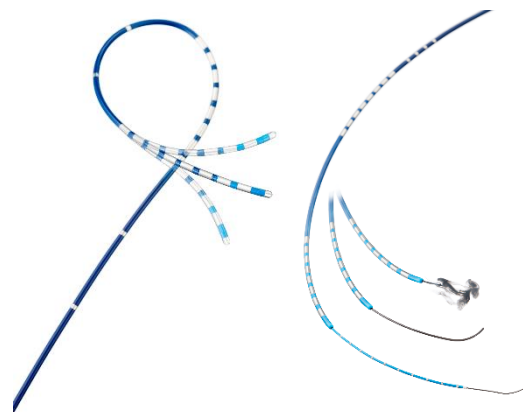
単位：億円



中期経営計画

【中期見通し】

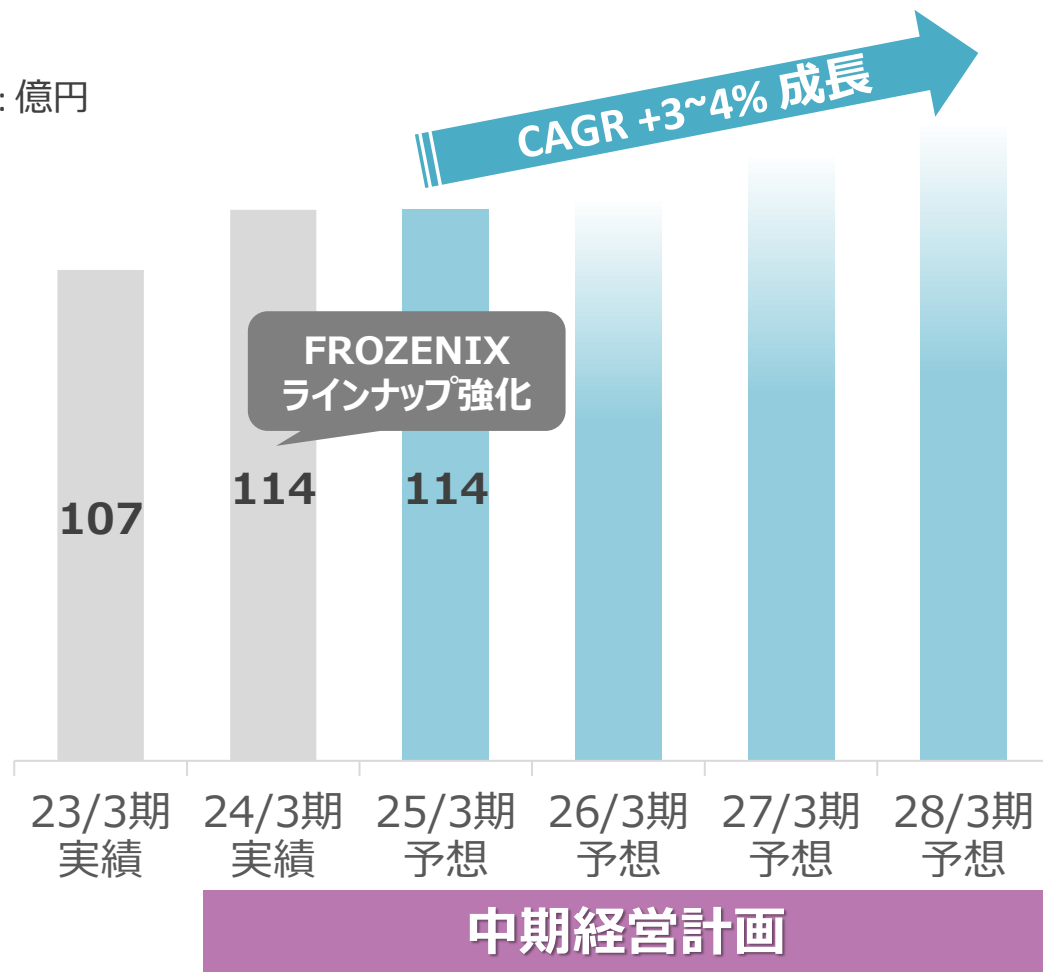
- ・ コア自社製品BeeATの圧倒的シェアの維持
- ・ 止血デバイスの早期市場浸透

心腔内除細動カテーテル
『BeeAT』大腿静脈用穿刺部止血デバイス
『VASCADE MVP』

コア自社製品の新規市場を開拓、堅調な売上高増加を見込む

人工血管関連 中期売上高予想

単位: 億円



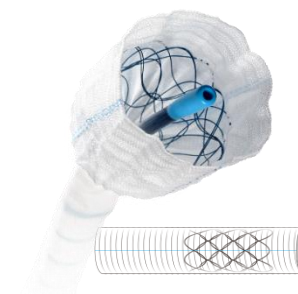
【中期見通し】

- コア自社製品FROZENIXの販売強化
- FROZENIX新規市場の開拓

オープンスtentグラフト ラインナップ



FROZENIX



FROZENIX
Partial



FROZENIX
4B

2027年頃
発売予定

Coming
soon

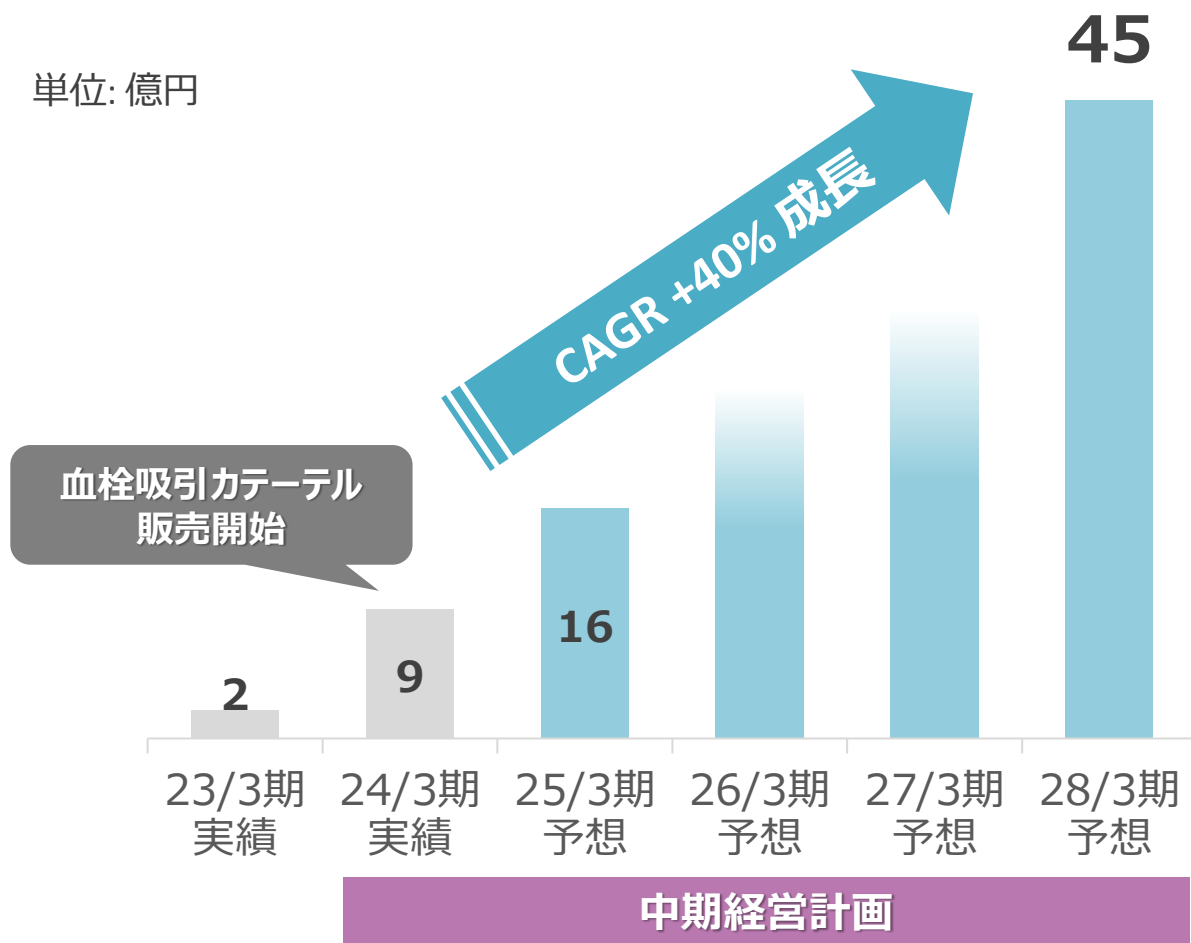
新たに海外事業推進部を新設し海外進出を強化



仕入商品で多品目を展開、中期経営計画の成長をけん引

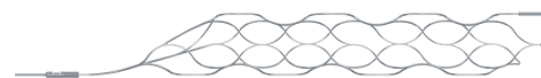
脳血管 中期売上高予想

単位: 億円

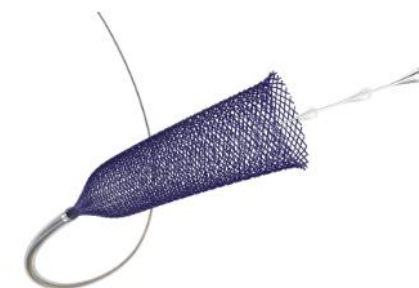


【中期見通し】

- 25/3期に脳梗塞治療用デバイスが出揃い
成長加速
- 中計期間後半にフローダイバーターを販売
開始予定



ステントリトリバー
『pRESET』

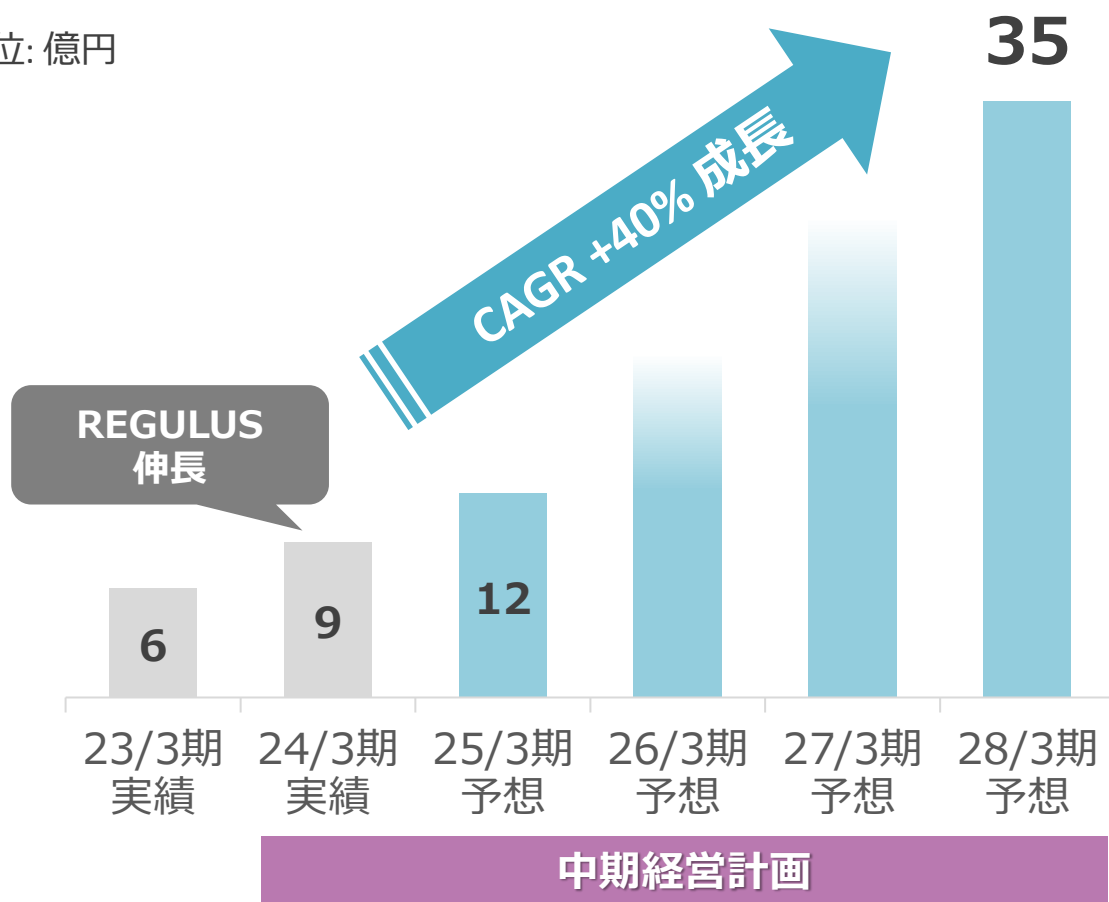


フローダイバーター
『p64 MW | p48 MW』

胆管チューブステントを軸に胆膵関連領域の売上を伸ばす

消化器 中期売上高予想

単位: 億円

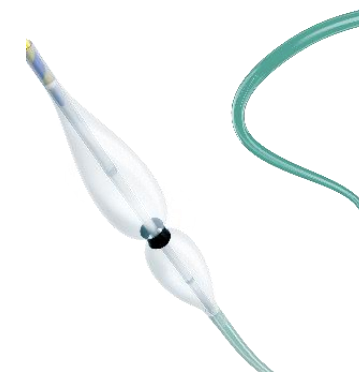


【中期見通し】

- 胆管チューブステントのシェアアップ
- 新製品 (4-5品目) の早期市場投入



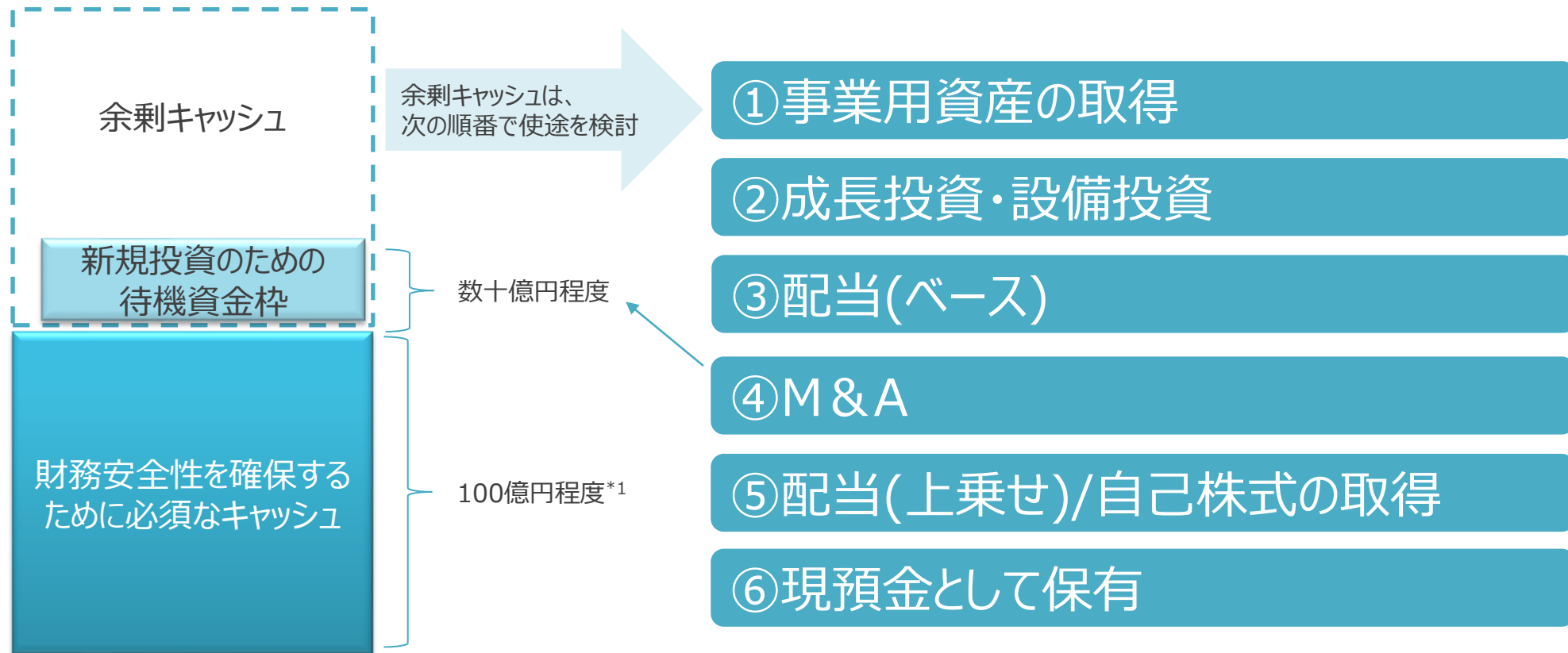
胆管チューブステント
『REGULUS』



乳頭拡張用バルーンカテーテル
『REGEL』

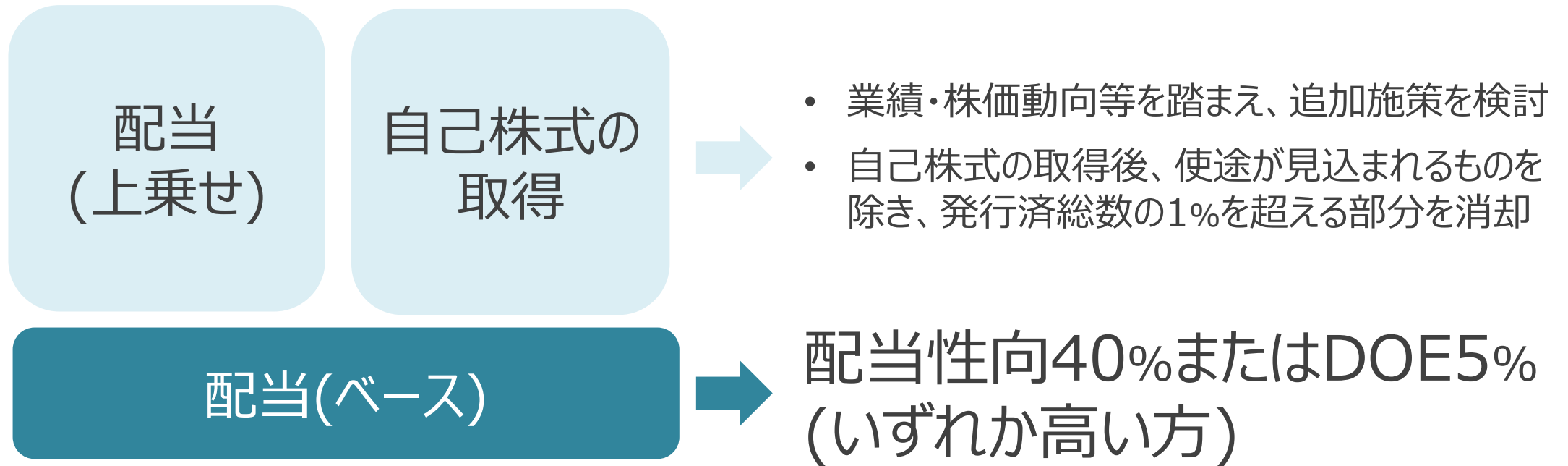
- | | |
|--------------|----------------|
| 1. 会社紹介 | 代表取締役副社長 鈴木 厚宏 |
| 2. 中期経営計画の概要 | 常務取締役 村瀬 達也 |
| 3. 各事業の中期見通し | // |
| 4. 株主還元の考え方 | 取締役 江川 毅芳 |

財務安全性を確保しつつ、余剰分はリターン(ROIC)と資本コスト(8%)を意識した配分を行う



*1 24/3期時点での目安であり、今後の事業環境の変化によって変動します

キャッシュの見通しと足元の投資案件の状況から 中期の方針として株主還元を大幅に強化



24/3期～28/3期の5年間の還元総額として、**250億円**程度を想定

ご注意事項

本資料の記載内容のうち、歴史的事実でない事項は、当社の将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測です。特に、商品や製品の導入に係る、治験および薬事承認に係る事項、また発売時期につきましては、過去の経験や入手可能な情報から得られた当社の予測であります。実際の業績は、さまざまなリスクや不確実な要因の影響により、本資料記載の見通しと異なる可能性がありますので、これらの見通しに過度に依存されないようお願いいたします。

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>