



日本ライフライン株式会社

2026 年 3 月期 第 3 四半期決算説明カンファレンスコール

2026 年 1 月 30 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 第 3 四半期決算説明カンファレンスコール		
[決算期]	2026 年度 第 3 四半期		
[日程]	2026 年 1 月 30 日		
[ページ数]	25		
[時間]	16:30 – 17:19 (合計：49 分、登壇：24 分、質疑応答：25 分)		
[開催場所]	電話会議		
[会場面積]			
[出席人数]			
[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 上席執行役員 不整脈事業本部長	伊藤	孝志（以下、伊藤）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



経営企画部

篠原 文弥（以下、篠原）

[アナリスト名]*

野村證券

森 貴宏

UBS 証券

葭原 友子

みずほ証券

甲谷 宗也

大和証券

加藤 杏奈

*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

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



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、経営企画部 IR 課の篠原です。本日はお忙しい中、日本ライフライン株式会社の 2026 年 3 月期第 3 四半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、取締役上席執行役員、伊藤孝志が出席しております。

本日の内容



1. 2026年3月期 Q3決算報告

2. 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 月期第 3 四半期決算について合計約 30 分程度のプレゼンテーションのあと、質疑応答を行います。会議全体の時間としては 60 分を想定しております。

ご説明は、本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。

電話会議を始める前に、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、それらはすべ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。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それでは、説明を開始いたします。

2026/3期 Q3累計 決算ハイライト

2026/3期 Q3累計		決算ハイライト	
	過去最高	増収減益	
売上高	44,405 百万円 (前年同期比 + 3.7%)	販売や先行投資は計画通り進捗も、一時コストがかさむ	
営業利益	9,824 百万円 (前年同期比 ▲ 0.8%)	外部要因	(+) AF症例数の増加(前年同期比10%) (-) PFA*2の影響
純利益*1	6,821 百万円 (前年同期比 ▲ 3.5%)	内部要因	(+) コア製品群*3・新領域*4ともに販売好調 (-) 研究開発費の増加 (+562百万円) (-) 在庫の評価損、本社移転費用 一時コスト
		通期業績予想の修正：なし	

*1 親会社株主に帰属する四半期純利益 *2 Pulsed Field Ablation (パルスフィールドアブレーション) *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「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】、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。資料に従ってご説明させていただきます。

4 ページ、決算ハイライトからご説明させていただきます。

第3四半期の結果といたしましては、販売や研究開発等の先行投資がおおむね計画どおり進捗しております。営業外費用以下ですが、一時コストがかさんだことにより、結果としては増収減益という結果になっております。

売上高につきましては、3.7%増収の444億500万円で、過去最高となっております。営業利益につきましては、0.8%減益となり、98億2,400万円となっております。微減となっております。純利益につきましては、3.5%減益となり、68億2,100万円という結果になっております。

では、それぞれの要因を、外部要因・内部要因に分けてご説明させていただきます。

前期比で増収減益となった理由ですが、まず外部要因としてAF症例です。プラスの要因ですが、AF症例が前年同期比で10%の増加となっております。これにより、EP/アブレーションの分野の売上を牽引しております。一方で、マイナスの外部要因としましては、EP/アブレーションの分野でPFAが浸透したことにより、当社の一部製品の売上が減少したということで、プラスマイナスの両方があったというところになっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

続いて内部要因は3点ございます。販売において、コア製品と新領域がともに好調であったことにより、売上と利益を押し上げております。一方で、マイナス要因としましては、販管費におきまして、先行投資である研究開発費が、前期比で5億6,200万円と増加したことにより、前期比で利益を押し下げております。あと営業外費用以下ですが、一時的なコストとしまして、一部製品の販売終了による評価損の計上や、特別損失としまして本社移転費用の引当計上を行ったことにより、これらが減益要因となっております。

なお、計画比につきましては、おおむね計画どおりであったので、業績予想の修正は行いません。通期につきましては、おおむね計画どおり進んでおり、着地としてもQ3と同様の着地となる見込みとなっております。

2026/3期 Q3累計 連結P/L

JL Japan Lifeline

✓ 売上高は過去最高を更新。利益は先行投資および一時コストの計上により減益

(百万円)	2025/3期 Q3累計	2026/3期 Q3累計	前年同期比		コメント
			金額	比率	
売上高	42,811	過去最高 44,405	+ 1,593	+ 3.7%	(+) 症例増による数量増加 (+) 新領域の拡大
売上総利益	25,910	26,512	+ 602	+ 2.3%	(+) 症例増による数量増加 (-) 公定価格の下落(影響Q1: 2か月分)
%	60.5%	59.7%		▲ 0.8pp	(-) 製品ミックス
販管費	16,003	16,687	+ 684	+ 4.3%	(-) 研究開発費、販売関連費、人件費等の増加
営業利益	9,906	9,824	▲ 82	▲ 0.8%	
%	23.1%	22.1%		▲ 1.0pp	
純利益*1	7,071	6,821	▲ 249	▲ 3.5%	(-) 胆道鏡システム*2、内視鏡レーザーカテーテル*3 (HeartLightX3)からの撤退に伴う在庫の評価損 (営業外)
%	16.5%	15.4%		▲ 1.1pp	(-) 本社移転関連費用(特別損失)
自社製品比率	57.6%	55.5%		▲ 2.1pp	仕入商品: +9.0%増収(脳血管、止血デバイス等) 自社製品: ▲0.1%減収(食道カテーテル等)
海外売上高比率	2.0%	2.5%		+ 0.5pp	
基礎的1株当たり利益	99.37円	97.25円	▲ 2.12円	▲ 2.1%	

*1 親会社株主に帰属する四半期純利益 *2 消化器領域の自社製品 *3 EP/アブレーション領域のCardioFocus社製の仕入商品

5

5 ページ、P/L の前期 Q3 との対比の詳細となっております。

営業利益までにつきましては、次のスライドでご説明させていただきます。

営業利益以下につきましては、まず先ほどもご説明させていただいた内容ですが、営業外費用としまして、胆道鏡システムや、HeartLightX3、内視鏡レーザーカテーテルの供給停止に伴い、撤退をしております。これらに関する在庫の評価損を計上したことにより、営業外費用が発生しております。また、特別損失におきまして、本社の移転を決定しており、こちらの移転関連の費用を一部引当計上したところがございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



これらの影響を受け、営業利益がマイナス 8,200 万円に対して、純利益はそれより大きい 2 億 4,900 万円の、前期に対するマイナスという結果になっております。

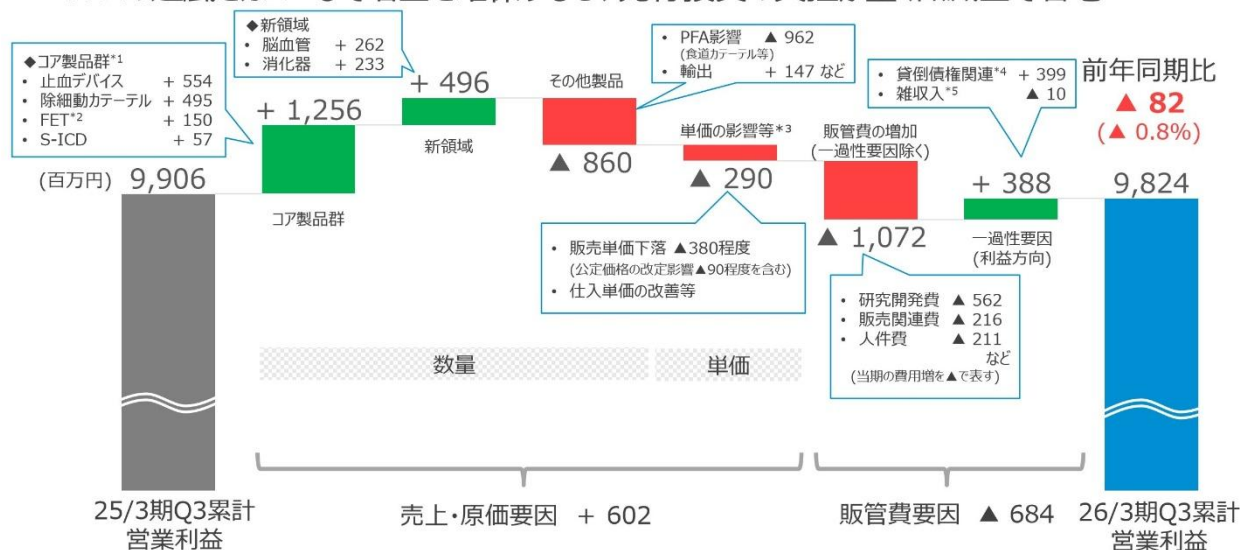
純利益以下のところですが、自社製品比率では 57.6%から 55.5%と、2.1 ポイント減少しております。理由としては製品ミックスになっており、仕入商品の脳血管や止血デバイスが大きく伸長しております。一方、自社製品につきましては、主に PFA の影響により、食道モニタリングカテーテルの売上が減少したことにより、自社製品比率が低下したという結果になっております。

一番下の 1 株当たり利益ですが、こちらは当期純利益が減益となったことにより、2.12 円減少したという結果になっております。

2026/3期 Q3累計 営業利益の増減分析

JL Japan Lifeline

✓ PFAの逆風をカバーして増益を確保するも、先行投資の負担が重く微減益で着地



*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 取引先1件の貸倒引当金繰入 199百万円を計上、26/3期 貸倒引当金繰入 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

6 ページ、営業利益の増減分析となります。

営業利益の前期との比較を表で表したものとなっております。

全体としましては、PFA の影響により、売上の減少があったのですが、これを他の製品の売上でカバーしたというところで、売上と原価の要因では増益となっております。

一方で、販管費の要因としましては、研究開発費等の先行投資の負担が重くなっており、営業利益の段階では微減という結果になっております。

その下のところの増益要因を、売上原価の要因と販管費の要因に分けてご説明してまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

売上と原価の要因としましては、まずコア製品群、これは4点あるのですが、すべてにおいて販売数量が増加したことで、合わせまして12億5,600万円の増益となっております。その横の新領域につきましても、脳血管と消化器を合わせて新領域と申し上げているのですが、これらも販売数量の増加により、合わせて4億9,600万円の増益となっております。

一方で減益要因でございます。その他製品につきましては、主にPFAの浸透により、食道モニタリングカテーテルの売上が減少したことで、9億6,200万円の減益となっております。その他の製品として、輸出の売上が伸びておりますので、これらをネットしますと8億6,000万円の減益となっております。

その他、単価の影響等がございます。単価の影響等につきましては、公定価格の改定や一部商品で商流変更があったことによって、製品単価が下落しております。これらの影響で、トータルとして2億9,000万円の減益となっております。

このように増益要因・減益要因あるのですが、売上と原価の要因といたしましては6億200万円の増益という結果になっております。

その横、販管費の要因としましては、一過性の要因を除く販管費の要因として、10億7,200万円の減益となっております。内容としましては、PFAなどによる研究開発費の増加や、給与水準の引き上げによる人件費の増加、あとは営業活動の増加による販売関連費用の増加で、10億7,200万円の減益となっております。

一方で、一過性の要因としまして増益要因がございます。こちらは、前期に発生した取引先の手形取引停止処分により、前期に貸倒引当金を2億円ほど計上しておりました。一方で、これらにつきまして回収手続きを行ったところ、2億円ほど回収できましたので、販管費のマイナスとして2億円計上しております。販管費のプラスの2億円とマイナスの2億円の差額として、4億円ほど販管費のマイナスがございますので、他の要因も含めまして3億8,800万円の増益となっております。

減益要因・増益要因があるのですが、トータルとして、販管費要因で6億8,400万円の減益となっております。

売上のほうで6億200万円の増益を作ったのですが、販管費の増加というところで、将来に向けた投資で、6億8,000万円の減益となっております。これらを合わせまして、営業利益としては8,200万円、0.8%の微減となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

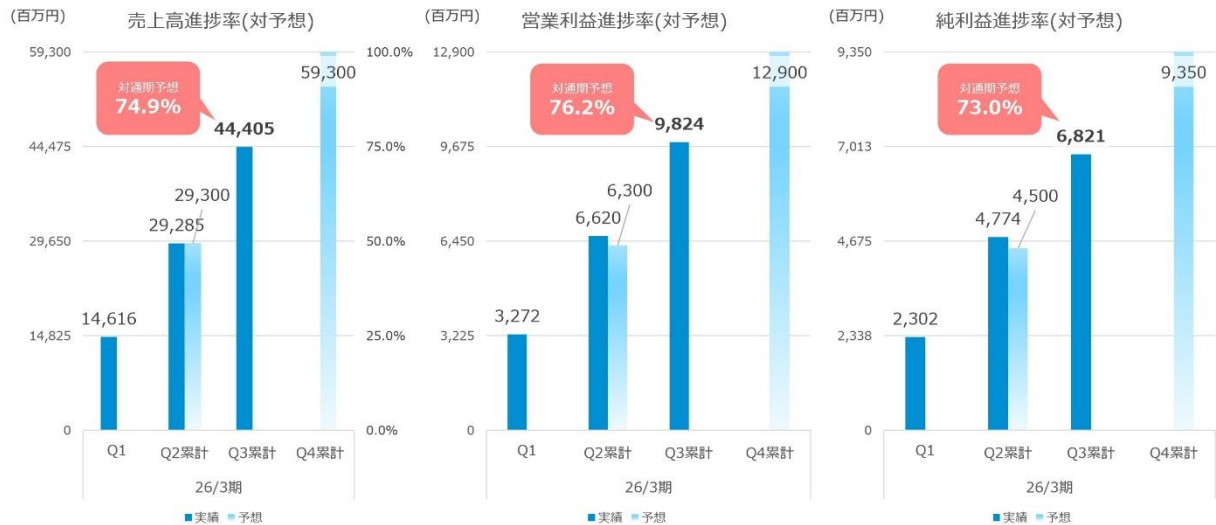
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

2026/3期 Q3累計 予想に対する進捗率

- ✓ 売上高・営業利益は期初予想通り。純利益は一時コスト発生により、下振れ
- ✓ Q4はおおむね計画通りを見込む。期末配当は1株54円とする予定(期初予想通り、1円増配)



7

7 ページ、通期業績予測に対する進捗率を表示させていただいております。

売上と営業利益につきましては、おおむね期初の予想どおりとなっております。一方で、当期純利益につきましては、営業外以下で一時的なコストが発生したために、これらの影響で、当期純利益としましては下振れという結果となっております。

通期の業績予測につきましては、売上高・営業利益は、おおむね期初予想どおりになっております。当期純利益につきましては、下振れになっておりますが、これは通期の予想としても、Q3 同様、Q3 に発生した一時コストの影響により、やや下振れすると見込んでおります。

これを受けて、配当金につきましては、当期純利益の下振れはあるのですが、下振れの要因としましては一時的なコストというところを考慮しまして、配当予想は据え置きの 54 円とさせていただきたいと思っております。

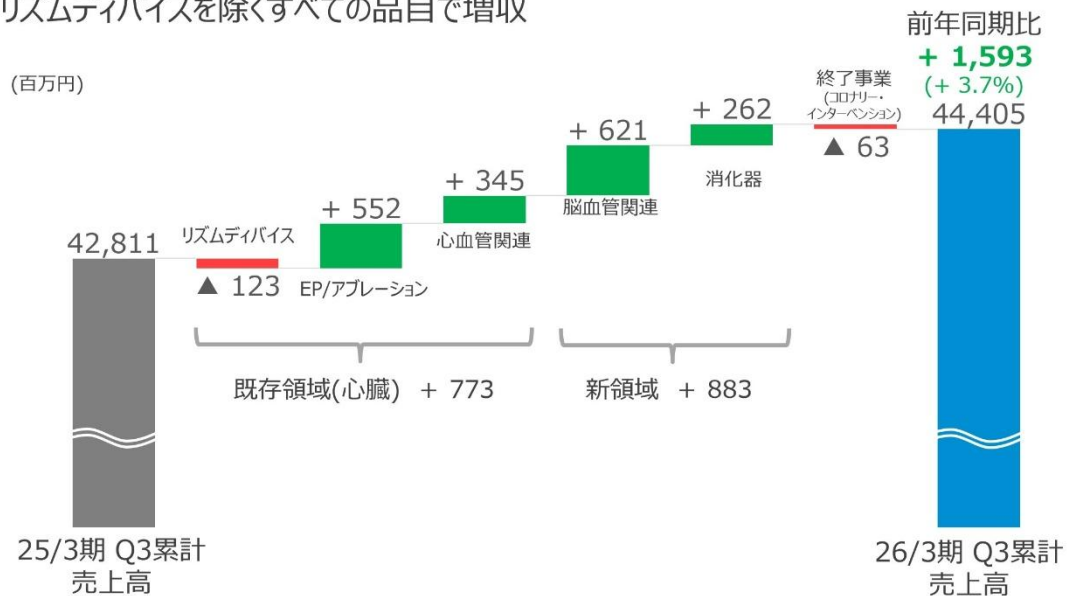
続きまして、品目別の売上になります。こちらからは、村瀬からご説明をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2026/3期 Q3累計 売上高 前年同期比較

✓ リズムデバイスを除くすべての品目で増収



10

村瀬： 副社長の村瀬です。私から各事業について説明いたします。

10 ページ、対前年同期比、各事業の売上比較になります。

前年同期比で約 15 億 9,300 万円、3.7%の増収となっております。

リズムデバイスを除くすべての品目で増収を達成しており、特に既存領域である心臓領域の EP/アブレーションと脳血管のところの増加が大きく、増収となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

S-ICDは堅調も、ペースメーカー関連は足踏み状態が継続

■ リズムデバイス 売上高



*1 心臓突然死を予防する目的で、致死的不整脈の発症前にICDを植え込むこと

■ 市況 & 販売ハイライト

(+) コア製品のS-ICD 4.6%増収

- 予防的植込み*1の増加で新規症例が伸長、交換症例も増加傾向
- Q3は競合製品の影響をやや受ける

(ー) ペースメーカー関連 17.0%減収

- 他社のリードレスペースメーカーの浸透(新規市場の約40%)が逆風

(+) リードマネジメント(抜去)製品は純増の寄与

- Q1から販売開始、追加モデルの上市の準備を進める



11

11 ページ、ここから各事業について説明させていただきます。

リズムデバイスの売上高は、9 カ月累計で 99 億 9,500 万円となり、前年同期比で 1.2%の減収となりました。コア製品の S-ICD が好調に推移しているのはポジティブですが、ペースメーカー関連は引き続き足踏み状態が継続しております。

ハイライトを 3 点示しております。コア製品の S-ICD ですが、新規植込みの症例数は、予防的植込みの増加がドライバーとなって、当社調べでは一桁台後半の拡大傾向となっております。交換症例も想定以上の増加となりました。

一方で、ペースメーカー関連は 17%の減収と、厳しい状況で推移しております。他社のリードレスペースメーカーの浸透が逆風となっており、現在、リードレスペースメーカーは、新規植込み市場の約 40%まで浸透しているとみております。

最後にリードマネジメント製品です。こちらは Q1 から販売開始しております。こちらは前期になかったため、純増として寄与しております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

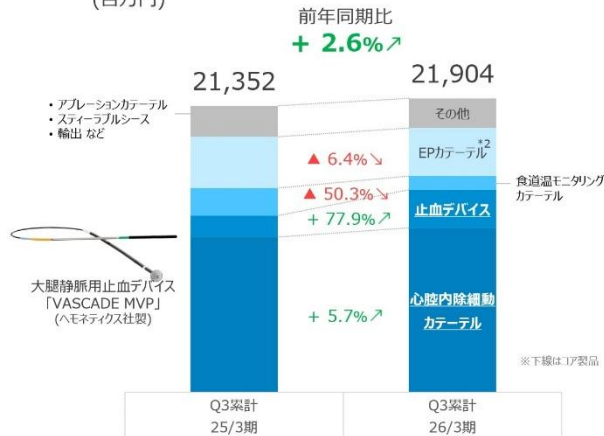
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

Q3も市場は高成長を維持、逆風がある中でもコア製品をしっかりと伸ばす

EP/アブレーション 売上高

(百万円)



*1 外資メーカー3社が推進して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るなど、マイナスの影響がある。*2 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

12

市況 & 販売ハイライト

(+) 心房細動(AF)症例の増加 前年同期+10%

(+) コア製品の心腔内除細動カテーテル 5.7%増収

➢ ほぼ期初の想定通りの進捗、推定シェア96%(12月)

(+) コア製品の止血デバイス 77.9%増収

➢ 大施設から中小施設へ販路拡大、Q3からラージサイズも限定販売開始

➢ アブレーション症例シェア40~45%まで拡大

(一) PFA^{*1}の影響

➢ PFAはAF症例全体の6割まで普及か(Q2から微増)

➢ 食道温モニタリングカテーテル 50.3%減収 (PFAで不要)

➢ EPカテーテル^{*2} 6.4%減収 (PFAで使用本数が減少)

PFAの当社業績への影響はQ3でおおむね一巡。
治療ワークフローの効率化が今後の症例数増加の下支えとなることを期待

EP/アブレーションの売上高は219億400万円、前年同期比2.6%の増収となりました。PFAへの浸透がある中でも、コアな部分では成長したということで、好調に推移しております。

トピックスとしては、まず市況として、心房細動の症例数は前年同期比で10%程度増加したと見ております。そのような環境下で、われわれのコア製品である心腔内除細動カテーテルですが、5.7%の増収となりました。これはほぼ期初の想定どおりの進捗となっております。

続きまして、もう一つのコア製品の止血デバイスは想定よりも上振れし、前年同期比77.9%増加と、大きく成長いたしました。これは、ハイボリューム施設から中小規模への販路の拡大も進捗しており、アブレーション症例の浸透率も40~45%まで拡大しております。また、PFAの症例では、従来品ではカバーできない太径のシースが用いられていますが、ラージサイズの製品を追加しておりますので、このラージサイズの製品がこれらの症例に対応することで、さらなる売上拡大を目指すことが可能だと見ております。

最後の4点目は、PFAのマイナスの影響ですが、12月時点で、われわれの調べではPFAは、AF症例全体の約6割強まで普及していると見ております。この結果、食道温モニタリングカテーテルは、PFAでは不要となるため50.3%の減収、EPカテーテルは、使用本数減で6.4%の減収となりました。

今後の見通しですが、PFAの業績への影響はQ3でいったん一巡したとみております。本格的なPFAの浸透は2024年11月からでしたので、それからほぼ1年が経過して、Q4以降の前期比での

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

影響は少なくなる見通しです。また PFA は、症例時間が従来の手技と比べると 3 分の 2 になりますので、今後の症例数増加のドライバーとなることを期待しております。

2026/3期 Q3累計 心血管関連

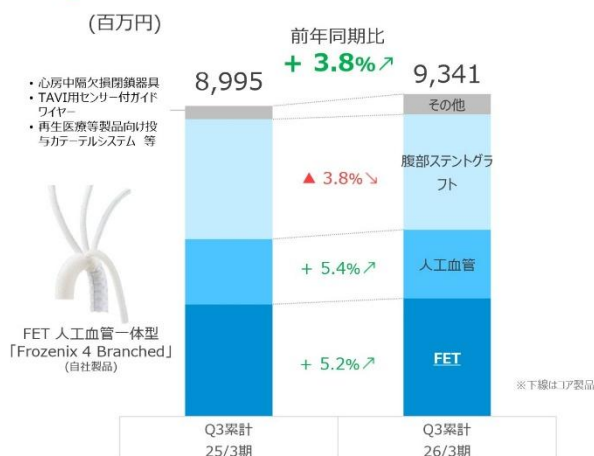
既存領域

新領域

JL Japan Lifeline

Frozen Elephant Trunk (FET)*¹が市場を上回る成長

■ 心血管関連 売上高



*1 FET：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 四半期別の内訳は、Q1: +9%、Q2: ▲3% Q3: +3% *3 TAVI=Transcatheter Aortic Valve Implantation (経カテーテル的大動脈弁置換術)

■ 市況 & 販売ハイライト

(+) コア製品のFET 5.2%増収

- 症例数は前年同期比(9か月間)3%増*²、推定シェア90%(12月)
- FETを使った手技の普及に向けた取組みを継続

(+) 人工血管 5.4%増収

- 他社が一部製品で撤退、自社シェアが増加

(-) 腹部ステントグラフト 3.8%減収

- 他社との競争激化の影響

(+) その他

- TAVI*³用センサー付ガイドワイヤー(Q2～)
- 再生医療のHeartseed社向け投与カテーテルシステム(Q2)



TAVI用センサー付ガイドワイヤー「SavvyWire」(ハモネテックス社製)

13

心臓血管関連の売上高は 93 億 4,100 万円となり、前年同期比 3.8%の成長となりました。Frozen Elephant Trunk が成長を牽引しております。

トピックスとしては、コア製品の FET は 5.2%の増収、症例数は前年同期比で 3%増とわれわれは見ていますので、自社の売上がそれを上回る成長となりました。シェアはほぼ 90%を維持しており、単価の高い 4 分岐一体型の Frozen Elephant Trunk に販売がシフトしたことによって、増収となっております。

人工血管については 5.4%増収です。こちらは、寡占市場の中で、他社が一部製品から撤退したことで、自社のシェアが増加したと見ております。腹部ステントグラフトは 3.8%の減収となり、こちらは、他社との競争が激化したことが要因だと考えております。

その他、Q2 からの継続事項ですが、TAVI 用のセンサーワイヤー、再生医療の Heartseed 社向け投与カテーテルシステムは、引き続き販売を続けております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

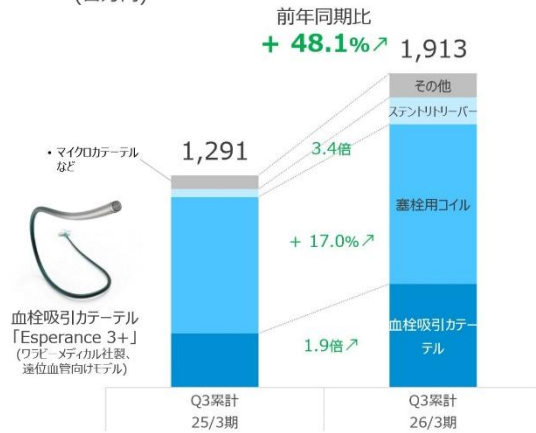
メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

血栓吸引カテーテルの販売加速、コイルも継続的に新製品投入で伸長

■ 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 前年同期比 1.9倍

- 遠位血管向けの新モデルがけん引(Q1～)
- 製品特性を訴求するマーケティング施策が奏功、推定シェア20%

(+) 塞栓用コイル 17.0%増収

- 市場認知度が増し、獲得症例の幅が拡大
- 放射線科などの新販路の開拓も進む

(+) スtentリトリバー 前年同期比 3.4倍

- 着実に採用施設を伸ばす



14

脳血管関連の売上高は19億1,300万円となり、前年同期比で48.1%の増収となりました。血栓吸引カテーテルを中心に高成長が継続したほか、塞栓用コイルも好調となっております。

血栓吸引カテーテルについては、前年同期比約1.9倍と、非常に大きく成長しております。ファーストクォーターに発売しました遠位血管向けの細いモデルが、大きく成長を牽引しております。

また、塞栓用コイルについても、17%の増収と好調を維持しております。われわれ独自の活動として、放射線科、血管外科など、脳外科以外の領域も販路を拡大して、こちらも成長を下支えいたしました。

最後にstentリトリバーですが、こちらも堅調に伸びております。現状はマーカがない旧モデルを販売しておりますが、今年の3月からマーカ付きの、新製品のフルリリースを予定しております。このマーカ付きが出ることによって、脳血管領域の新たな成長のメインドライバーになることを期待しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

胆管チューブステントが想定以上の成長

消化器 売上高

(百万円)

PCI*1含まない消化器のみ*2
前年同期比

+ 27.6% ↑



*1 PCI: Percutaneous Coronary Intervention 虚血性心疾患の経皮的冠動脈治療。24/3期に終了(一部売上が残る) *2 CIを含むベースでは25/3期 Q3累計 1,051百万円 26/3期 Q3累計 1,250百万円 (前年同期比18.9%増収)

市況 & 販売ハイライト

(+) 胆管チューブステント 40.3%増収

➢ Q1上市の新モデルが想定以上に好評、早期の増産を計画

(+) 内視鏡ガイドワイヤー 前年同期比 2.6倍

➢ 着実に伸ばすも、想定より販売に遅れ

(+) 消化管ステント 10.8%増収

➢ 前年同期に胃・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 24.2%減収

➢ テルモ社へ販売移管、販売単価が減少



15

消化器領域の売上高は12億1,000万円となり、前年同期比27.6%の増収となりました。主に胆管チューブステントの成長が大きく寄与しています。

その胆管チューブステントですが、40.3%の大幅増収となっております。新モデルが想定以上に好評で、販売のドライバーとなっております。

また、内視鏡のガイドワイヤーは、前年度比2.6倍と大きく成長しているのですが、われわれの販売計画よりは、競合製品が多いために遅れが生じている状況となっております。

消化管ステントは、10.8%の増収となっておりますが、これは前年同期に同製品の自主回収があったために、このような高い成長率となっております。

最後に肝がんアブレーションニードルですが、24.2%の減収です。こちらは、今期からテルモ社へ販売を移管しており、それに伴って販売単価が減少したため、というのが背景でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

【新製品】心房中隔穿刺用高周波ワイヤ

✓ 心房細動で毎回行う手技において、安全性と効率性を訴求できる自社製品を上市

製品名	心房中隔穿刺用高周波ワイヤ「XEROstar」(ゼロスター)
品目区分	EP/アブレーション(自社製品)
製品説明	- 心房細動の手術で毎回必要とされる、心臓の壁に小さな穴を開ける手技(=心房中隔穿刺)で使われる - XEROstarは手技の安全性・効率性に寄与
市場環境	- 年60~70億円の市場、競合5社 - 心房細動(AF)症例数(年9%増加)に合わせた拡大 - AF以外の症例*1にも使用
スケジュール	2026年3月~ フルリリース予定

ご参考：心房中隔穿刺用高周波ワイヤ「XEROstar」の薬事承認取得に関するお知らせ(2026/01/13)

*1 アブレーション(心筋焼灼術)では心房頻拍、一部の発作性上室性頻拍や心室頻拍なども対象。また、構造的な疾患における左心耳閉鎖術やMitraClipでも使用可能



16

16 ページ、当社が今年 1 月に承認を取得した新製品について紹介させていただきます。

こちらは EP/アブレーション領域における自社開発の新製品、心房中隔穿刺用高周波ワイヤ、XEROstar です。

こちらの製品ですが、現在、心房細動の治療においては、心臓の壁に小さな穴を開けて左心房へアプローチする心房中隔穿刺という手技が、ほぼすべての症例で必要とされる非常に重要なステップとされており、この XEROstar は、この手技をより安全かつ効率的に行うことが可能なデバイスです。

スライド右下の拡大画像にありますように、先端をハーフ・ピグテールという形状にすることによって、心腔内での安全性がさらに高まる工夫をしております。

また、効率面では、製品名の XERO の由来にもなっているゼロ・エクスチェンジ・ワークフロー、つまり中隔穿刺のワイヤーが次のステップでもそのまま使えることで、従来必要とされていたデバイスの交換手順を省略することができ、手技の効率化に寄与するコンセプトとなっております。

本製品の属する市場は年間 60~70 億円規模であり、現在 5 社が競合しております。しかしながら当社は、過去にベイリス・メディカルの仕入品である RF ニードルの取り扱いを通じて、この心房中隔穿刺の手技を全国に広げた経験と実績があります。今回投入する自社製品で、再度高いシェアと収益性の獲得を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

XEROstar はまもなく保険適用見込みであり、リリースは本年の 3 月を予定しております。

本社移転

✓ 2027年3月に本社を大井町（東京都品川区）に移転予定 ※同じ区内の移転

移 転 先	東京都品川区広町二丁目1番21号 OIMACHI TRACKS BUSINESS TOWER
移 転 日	2027年3月1日（予定）
目 的	- グローバル戦略の推進に伴う人員増に対応するためのオフィス環境の整備 2拠点、4フロアに分かれていた本社機能を1フロアに集約、組織間の連携強化と生産性改善を図る
業 績 影 響	2026年3月期： 軽微 2027年3月期： 二重家賃、本社移転費用等を見込む



OIMACHI TRACKS BUSINESS TOWER
JR京浜東北線・東京臨海高速鉄道りんかい線・東急大井町線
「大井町駅」直結

ご参考 [本社移転に関するお知らせ \(2025/12/19\)](#)

17

最後に 17 ページ、本社移転の案内になります。

2027 年 3 月 1 日、本社を現在の品川区において、大井町駅直結の新築ビル、OIMACHI TRACKS BUSINESS TOWER へ移転いたします。

目的としましては二つです。グローバル戦略の推進に伴う人員増に対応するための、オフィス環境の整備。もう一つは 2 拠点、4 フロアに分かれていた本社機能を 1 フロアに集約し、組織間の連携強化と生産性改善を図ることを目的としております。

業績の影響につきましては、2026 年 3 月期は軽微ですが、移転当期となる 2027 年 3 月期は、一時的に二重家賃や移転費用が発生いたします。これらは、将来の成長に向けた必要な投資と捉えております。

以上で、2026 年 3 月期第 3 四半期決算の説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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。

一部製品の商流変更で単価の減少があったという部分、これはどのくらいの期間、どのくらいの金額で続くかについて、まず教えてください。

江川 [A]：対象商品としましては、肝がんアブレーションニードルになります。こちらは消化器の分野になり、期間としましては当期の4月からになっておりますので、これは昨年に対しては年間影響がございます。金額としましてはだいたい2億円ほどになっております。

森 [Q]：年間2億円ほどで、今期で終わりということですね。

江川 [A]：はい。

森 [Q]：二つ目です。一部製品の撤退、胆道鏡と HeartLight ですけれども、これらによって、例えばかかっていた費用がなくなるみたいな、軽くなる部分はどのくらいあるのでしょうか。

江川 [A]：こちらの製品につきましては、既に販売している製品になっており、新たな開発をしているものにはなっておりません。ですので、開発費等の他の費用というところは特に大きなものは出ているものではないので、売上がなくなるというところになります。この廃棄の引当により、もうこれ以上出るものはないというふうになります。

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、PFA の影響について、少し詳細におうかがいをさせていただけたらと思います。まずマイナスの影響として考えなければいけないのは、Esophastar がなくなることと、あとは EP カテの本数が少なくなるという理解で正しいでしょうか。

売上の増減を拝見しますと、9 カ月累計ですと、まだマイナスの影響のほうが大きくなっているように見受けられます。おそらくその理解で正しいと思うのですが、それはどちらかということ、EP

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

カテの本数が減るところも、インパクトとしては当初の想定より大きかったのかなと思っておりまして。

まずここまでの実績のところ、PFA による影響をまとめていただけないでしょうか。

伊藤 [A]：取締役の伊藤からお答えさせていただきます。

PFA の浸透率が、先ほど 6 割強とお話を差し上げましたが、この見込みが、当社はもう少しゆっくり浸透していく想定をしておりました。

ですので、Esophastar や EP カテにおいてはもちろんネガティブな影響ですが、一方で症例数も増えており、また主力製品の BeeAT の使用率も大きく変わらないところから、この面においてはポジティブと読んでおります。

葭原 [Q]：症例数はどのぐらい、もう 10%まで来ていますけれども、PFA になったことでどのぐらい増えていると推定されていますか。

伊藤 [A]：AF の症例数においては、昨年に比べて約 1 万例増えていると予測しております。いろいろな規模の、病院によって症例数の多い、少ないはございますが、PFA が入ってからおしなべて平均的に、症例が中規模から大規模まで増えておりますので、これは PFA の影響により、時間短縮で症例が増えているのではないかと考えております。

葭原 [Q]：1 万例というのは、PFA が入ったことによって純増した症例数という理解でよろしいですか。それは市場の何%ぐらいに該当するのでしょうか。

伊藤 [A]：アブレーション総数が 13 万から 14 万と想定しております。AF の症例が 11 万強と読んでおり、その AF の部分が 1 万例増えたという予測でございます。

葭原 [Q]：それは 11 万症例が 12 万症例になったのか、10 万から 11 万なのかはあれですけど、PFA によるプラスも含めて症例が全体に増えている、おそらくその内の一部に PFA のプラス影響があるだろうという、ご推計という理解で正しいですか。

伊藤 [A]：すみません。1 万例のうち、PFA が実際にどれぐらい寄与したかまでは、ちょっとまだつかみきれておりません。

葭原 [Q]：その上で、来期の EP/アブレーションのセグメントの見方の考え方について、整理できればと思います。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

おそらく患者はたぶん順調に高齢化で増加する。PFA の普及によって症例も増える。おそらく逆に言うと、Esophastar のマイナスや EP カテのマイナスの影響は、26 の 3 期で一定程度一巡して、さらに先ほどご紹介いただいた新製品も出されるので、来期は市場に沿った成長、プラスアルファみたいなものを望んでもいいのか。

伊藤 [A] : 先ほどお話差し上げました、XEROstar という新製品はプラス要因ですし、また症例数もおっしゃるとおり順調に伸びていくと思います。PFA の影響は、いったん 1 年経ち、ひととおり今の傾向で続くと考えておりますので、当社にとっては特に大きなマイナスの要因はないかなと考えております。

葭原 [Q] : 2 点目は、消化器領域についておうかがいをさせてください。比較的、胆管チューブステントを中心に伸ばしているのかなと思うのですが、これだけでまだ来期以降も現状と同じような高い二桁の成長はし得るものなのか。いわゆる現状の REGULUS のバージョンアップだけではなくて、もう少し違う製品なども出していかないと、さすがに現状のこの成長を維持できないのか。その辺りについて感触をお聞かせください。

村瀬 [A] : 副社長の村瀬です。

まずおっしゃるように、REGULUS のバージョンアップに関しては、まだまだ新たなバージョンを上市予定、また今回出したものもまだ普及途上ですので、これを中心とした成長はまだ続けられると考えております。ただ、さらにもう少し長い目線で見ると、ご指摘のように何か新しい、何か新たなドライバーを出してこないと厳しいのでは、とは考えております。

来期に関しては、まだこの成長に近い成長は維持できると考えております。

葭原 [Q] : そうすると、来期に関しては現行製品のラインナップのままでけれども、3 年ぐらいの軸では、もう少し違うものも上市を考えておられるということでよろしいですか。

村瀬 [A] : そうですね。自社製品、輸入品を含めて、幅広い眼で探索はしております。

篠原 [M] : みずほ証券の甲谷様、お願いいたします。

甲谷 [Q] : みずほ証券の甲谷です。コスト関係のところでも 2 点ほど確認したいのですが。

1 点目がまず販売単価下落、6 ページです。公定価格の改定影響がマイナス 9,000 万円ですけど、それ以外の販売単価でかなりの下落が起きています。これはいったい何なのかを理解したい。というのも、これがたぶん BeeAT やそういったところでの単価下落で、シェアを維持しているということになると、今後も続いてしまう可能性が出てくるのか。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



あと 17 ページです。27 年 3 月期に二重家賃、本社移転費用という、それなりの金額になると思いますので、この金額もぜひ開示していただけますでしょうか。

江川 [A]：まず販売単価につきましては、先ほど申し上げた消化器の肝がんアブレーションニードルの商流が、自社販売からテルモへの委託販売に変わったことにより、大きく単価が下落しております。こちらの影響が 2 億ほどございますので、ほぼこちらがこの影響となっております。

2 点目の本社移転費用、来期で二重家賃、本社移転費用というところ。具体的にどれぐらいかかるかまでは詰め切れてはいないのですが、数億円ほどはかかるという見込みは立てております。

甲谷 [Q]：12 ページを拝見しますと、心房細動症例の増加が 10%に対して、心腔内除細動カテーテルが 5.7%増収ですから、やはりある程度の価格ダウンは起きているわけですね。

江川 [M]：単価のところでしょうか。

甲谷 [M]：はい。

伊藤 [A]：伊藤です。

販売単価に関しては、いわゆる安売りでシェアを維持ということではございません。一方で、各代理店といろいろなインセンティブ契約を結んでおり、前期はその支払いがあまりなかった影響がございまして、今期はそれをある程度見込んでおります。

甲谷 [Q]：それは、来期も見込むのではないのですか。たぶんこれは競合が、さらに厳しくなると思いますが。

伊藤 [A]：そうですね。共同購入グループも市場の約 20%程度、症例を持っておりますので、そこへの多少の手数料は発生いたしますが、特にそれを大きく増額してシェアを維持している現状ではございません。

甲谷 [Q]：2 点目、たぶん御社は今回の修正みたいな、後ろのほうの矢印のスライドにあったと思うのですが、今回も少し引き下げられているものがあります。結局、今年の 1 年を一言でまとめると、おそらく他社のイノベーションの予測は難しいと。だから、やはりリードレスメーカー並び、S-ICD の競合品や PFA を含めて、けっこう思ったより影響が出てきている。

まず S-ICD ですが、これは今回の新しい診療報酬改定で、胸骨下植込み型リードを用いるものの手技数に点数がついていますので、おそらく EV-ICD が普及しやすくなると思いますので、ATP がない現状だと、27 年 3 月期はあまり楽観視するべきではないのではないかと。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

あと PFA ですが、結局 Johnson & Johnson、Abbott、Medtronic、Boston Scientific、全員あまり競合にまわしたくないですけど、みんな一生懸命これ売ろうとしています。新製品もドカドカ出てくる。Volt みたいに RFA と PFA をコンバインするものがあるので、あんまり楽観的に見るべきではないのではないかと思いますので、いかがでしょう。

伊藤 [A] : 伊藤です。確かにご指摘のとおりだと思います。

主力製品の BeeAT に関しましては、今ラインナップで高機能、他社の持っていない大腿鼠径部からのアプローチの製品を上市しまして、これがかなりシェアを取れてきております。これは、例えばフクダ電子、カネカにはないモデルですので、お客様にはここを評価していただいております。

ただ一方で、おっしゃるとおり PFA、他社が非常に出している中でも、当社の BeeAT においては評価をいただいております、こちらは特に PFA による影響は軽微だと考えております。

甲谷 [Q] : EV-ICD は大丈夫ですか。自分が考えると ATP は欲しいなと思ってしまいますが。

伊藤 [A] : EV-ICD に関しましては、将来的には Boston からリードレスペースメーカーが上市される予定ですが、そのときには S-ICD と連携して ATP が打てるような機能を搭載しております。お客様においては、胸骨の下にリードを入れるというのと、完全に胸骨の外で終わる S-ICD というのは、やはり評価していただいておりますので、もちろん脅威ではございますけれども、そこを PR していきたいと思っております。

また、一次予防の症例が、植込み症例は、結果的に Medtronic が入ってくること増えているとも考えておまして、TV-ICD から S-ICD、EV-ICD の比率、これは TV-ICD が比較的減っていくのではないかと予想しております。

篠原 [M] : 大和証券の加藤様、よろしくお願いいたします。

加藤 [Q] : 大和証券の加藤です。

先ほどのご質問の補足で、BeeAT の価格対応を今後は行わなくていいとすると、来期は 1Q から 4Q を通して症例数の伸びに従った、伸びと同じ BeeAT の売上高の伸びを期待してよろしいですか。10%伸びたら BeeAT の売上・数量・金額も 10%伸びると考えてよろしいでしょうか。

伊藤 [A] : もちろん一部では、価格のビジネスですので多少の誤差はございますが、他社が持っていない高機能の製品に切り替えることで、価格維持を狙っております。

篠原 [M] : みずほ証券の甲谷様、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



甲谷 [Q]：みずほ証券の甲谷です。

今回、RF ニードルの御社の自社製品が出たということで、おめでとうございます。なのですけれども、もう少し早くこれを用意できなかったのかなと思っておりまして。

けっこうテルモさんとか、昔そういう薬剤溶出ステントをある会社から導入して、その間に自社に置き換えるようなものを研究して、見事にそれを置き換えていったというような DES モデルを取られていたのですが、御社も脳血管とかこれだけ大きくなってきたので、御社がコイルをやるのは少し難しいのかもしれませんが、やはり血栓吸引カテーテルといったものは、もう自社開発を進めて、しかるべきときに切り替えるみたいなモデルはご検討されていますでしょうか。

村瀬 [A]：副社長の村瀬です。ご指摘のとおり、今回の XEROstar に関しては、やはりもう少し早く出せてもよかったという点は、まさにそのとおりかなと思っております。

今後、もちろんわれわれは長い契約がございますので、その契約を見ながら、片方で自社品に切り替えていくといった考えは、われわれとしては当然、持ち合わせておりますので、そういったものも同時並行で進めていきながら、ビジネスの展開を図っていきたいとは考えております。

甲谷 [Q]：あともう 1 点いいですか。最近、Haemonetics さんの株価が非常に下がっていて、気になって調べていると、どうも VASCADE の競合品が二つぐらいあって、それがかなりシェアを取っているという話のようです。それだけではないと思いますけれども、ただ、やはりそのうちの 1 社はたぶん Abbott だと思うので、日本にもいて EP もやっていますので、そういった製品が今後出てきて、御社の VASCADE の脅威になる可能性は考えておいたほうがいいのでしょうか。

伊藤 [A]：伊藤です。確かにご指摘のとおりかと思います。

ただ一方で、当社の強みである営業の拠点数や営業員数、病院のカバー率で、やはり競合への強みはございますので、製品力プラス組織力を持って、シェアは維持していきたいと考えています。

篠原 [M]：野村証券の森様、お願いいたします。

森 [Q]：野村証券の森です。二つ目、失礼します。

16 ページの XEROstar ですが、ジェネレーターがあるので、これをどういうふうに病院に売っていくか、展開の仕方について教えてください。

例えばジェネレーターを最初は置いていくので先行的に費用がかかるのか、あるいはある程度これを入れてくれるめどが立っているのか。どういうふうにこのジェネレーターをばら撒いていって、使ってもらえるようにするかについて教えてください。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

伊藤 [A]：伊藤からお答えさせていただきます。

これに関しましては販売代理店様がございますので、キャンペーンのような形で販売店にご購入いただき、そこから病院に入れるというところになりますが。もう 1 回確認したいのですが、病院にとって先行費用があるかというご質問でよろしいでしょうか。

森 [Q]：そうですね。あえてこれを買っていかねばいけない、あるいは御社がアセットとして持った状態でばらまくのか。どのような費用とアセットの持ち方になるかについて教えてください。

伊藤 [A]：こういった機械ものに関しては、臨床使用ということで、トライアルで貸し出すことが可能ですので、まずはご使用いただいて、評価していただいたあとに買っていただくところになりますが、非常に医師からの期待値も高い製品ですので、病院様も一定数購入いただけたらと考えております。

篠原 [M]：それではまだお時間はございますが、ほかにご質問はないようですので、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 月期第 3 四半期の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

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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、SCRIPTS Asia 株式会社（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をしてはなりません。

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すべてを意味します。

本資料に含まれるすべ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。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com