

インベスターズガイド

2024年12月版

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.

メインコンテンツ

1. 事業ハイライト [p3](#)

2. 戦略ハイライト [p13](#)

3. 業績ハイライト [p25](#)

補足資料集

(より詳しく知りたい人向け)

A) 事業に関する補足 [p30](#)

- Mission/Vision/Values
- 創業者の想い
- 製品紹介
- メーカー・商社それぞれの強み
- 業界ポジショニング
- 国内の品目別市場まとめ
- 事業のリスク
- 開発生産拠点

B) 戦略に関する補足 [p52](#)

- 中計の枠組み・数値目標・前提
- 中計の進捗状況
- 戦略的に重要な契約
- 資本政策
- 成長投資の方針
- 事業ポートフォリオ戦略
- サステナビリティ

C) その他 [p66](#)

- 投資家様からのFAQ
- 業界用語の説明
- 疾患および治療の説明
- お役立ちリンク集
- 会社基礎情報



メインコンテンツ

1. 事業ハイライト [p3](#)

2. 戦略ハイライト [p13](#)

3. 業績ハイライト [p25](#)

補足資料集

(より詳しく知りたい人向け)

A) 事業に関する補足 [p30](#)

- Mission/Vision/Values
- 創業者の想い
- 製品紹介
- メーカー・商社それぞれの強み
- 業界ポジショニング
- 国内の品目別市場まとめ
- 事業のリスク
- 開発生産拠点

B) 戦略に関する補足 [p52](#)

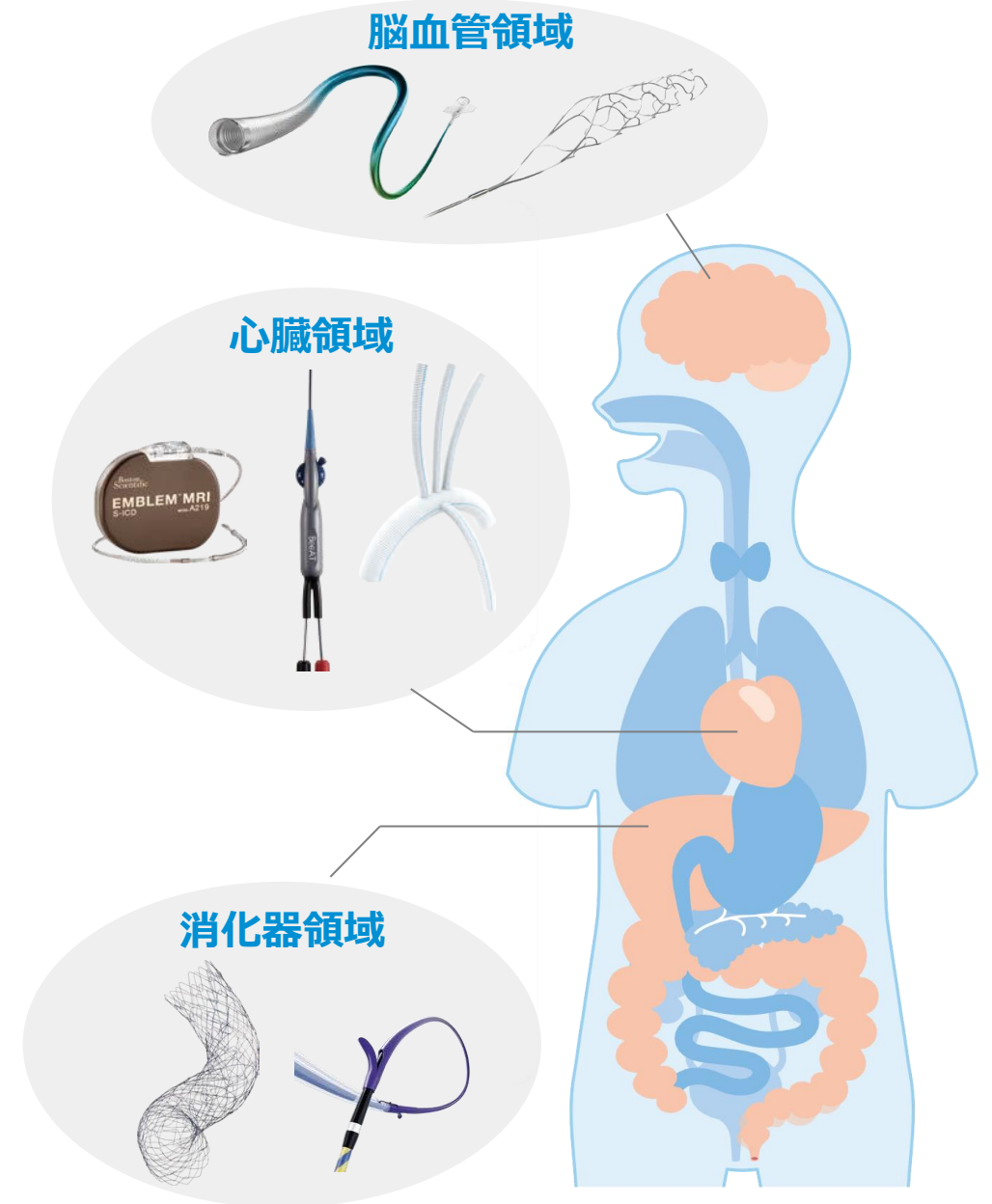
- 中計の枠組み・数値目標・前提
- 中計の進捗状況
- 戦略的に重要な契約
- 資本政策
- 成長投資の方針
- 事業ポートフォリオ戦略
- サステナビリティ

C) その他 [p66](#)

- 投資家様からのFAQ
- 業界用語の説明
- 疾患および治療の説明
- お役立ちリンク集
- 会社基礎情報

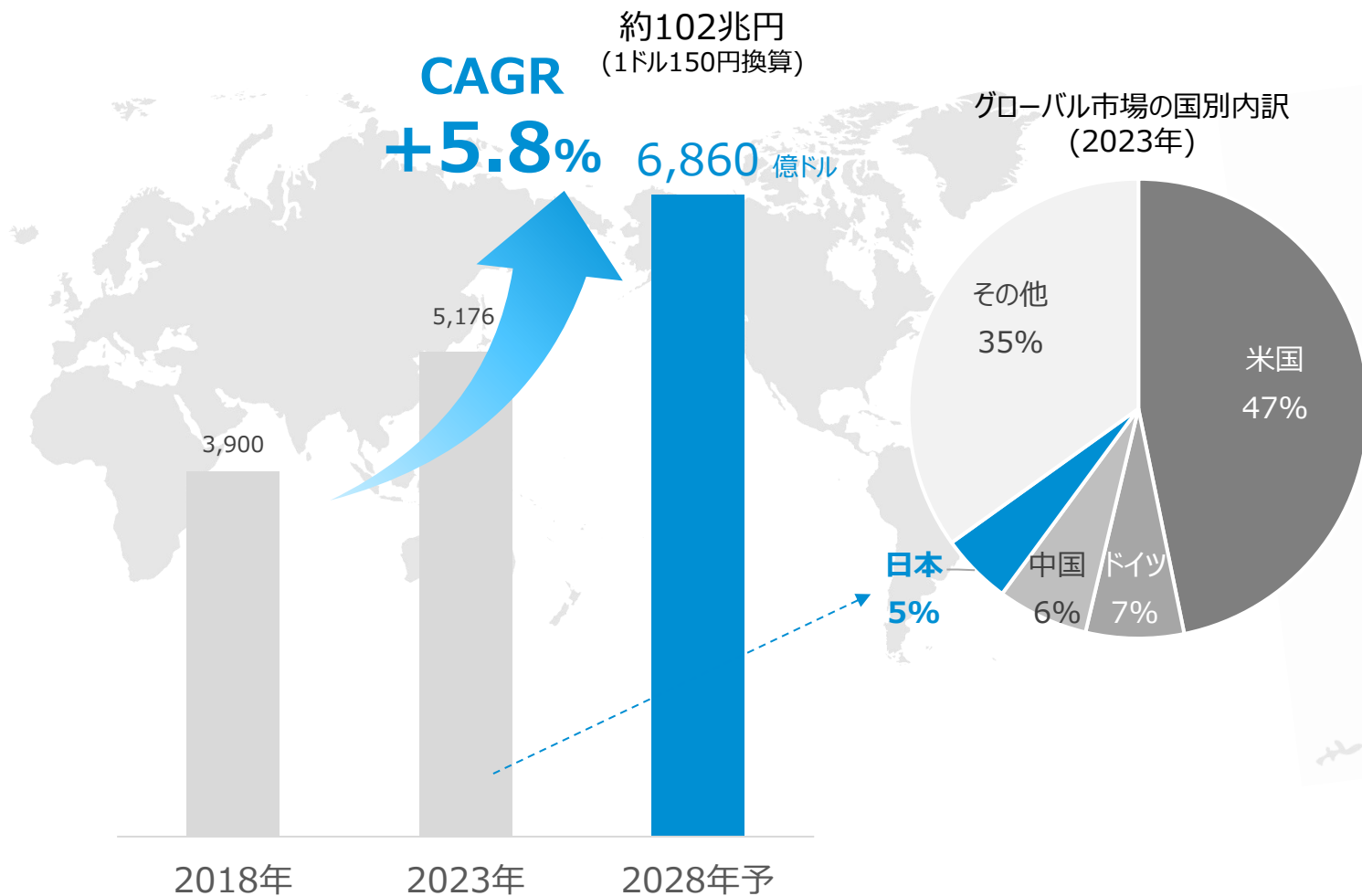


- **心臓領域**の医療機器でニッチトップ°
- 生命に関わる**高度管理医療機器**を扱う
- **高利益**(営業利益率20%+)と**高成長**を実現

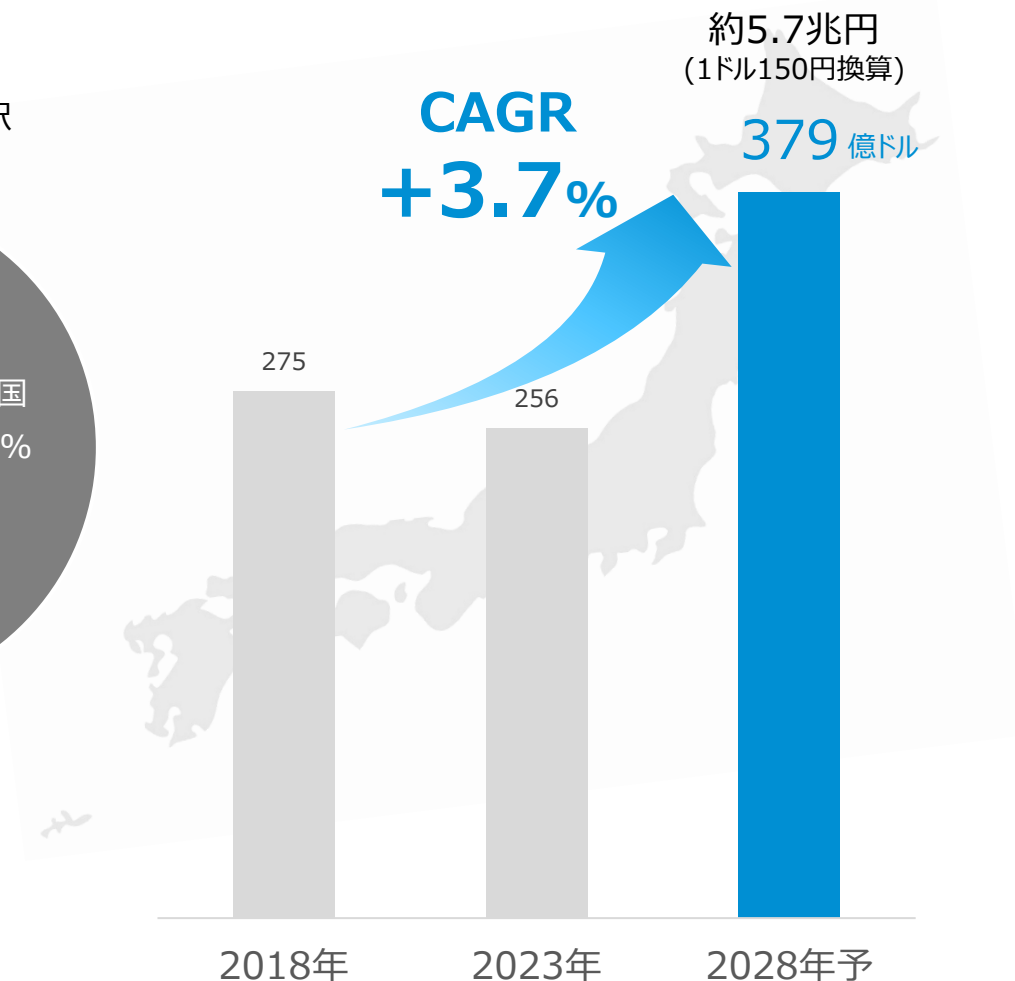


高齢化や医療技術の進歩で、グローバル/国内ともに医療機器市場は拡大する見通し

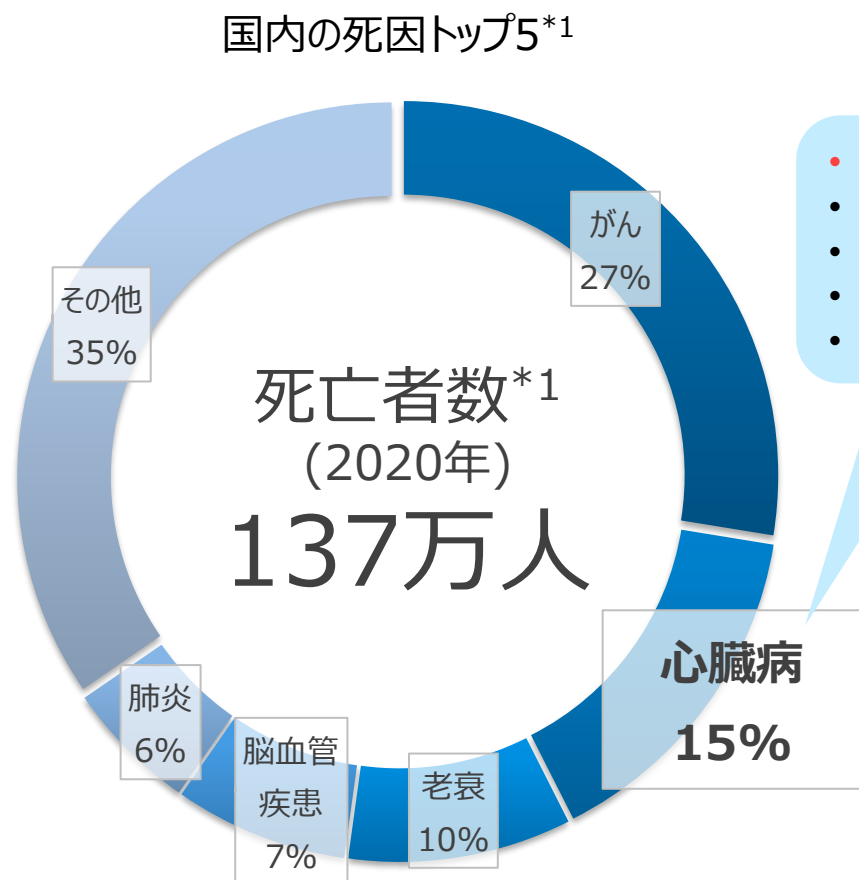
グローバル医療機器市場(億ドル)



国内医療機器市場(億ドル)

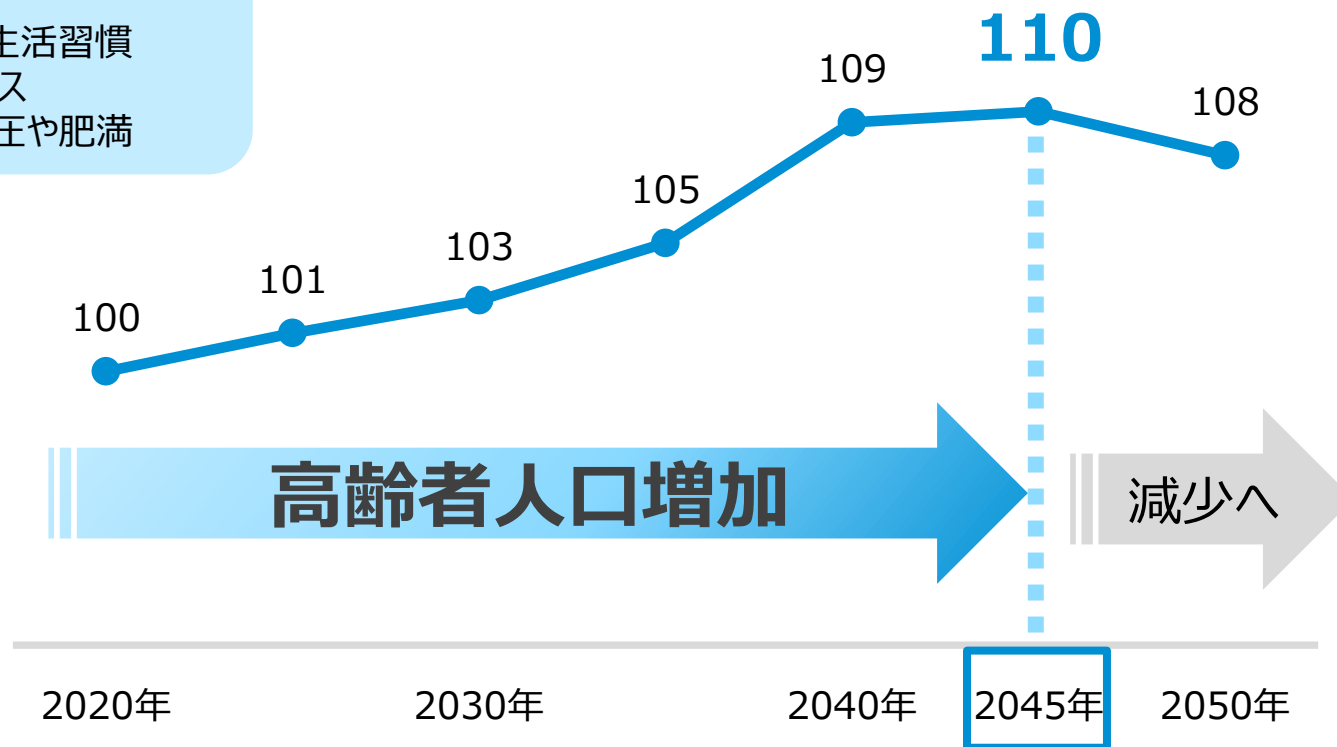


高齢者の人口増加とともに、今後20年は心臓病関連の医療需要は増加する見通し



- ・ **加齢(最大因子)**
- ・ 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

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

■ 売上高-自社品

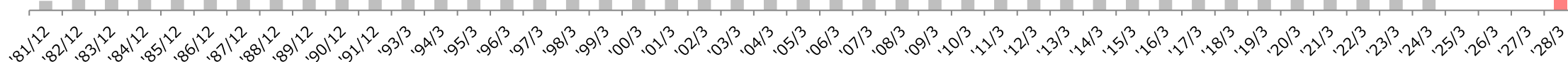
■ 売上高-仕入品

✓ターニングポイント：自社製造を開始

- 1999/3期 画期的な商品(ステント)の取扱いを開始し、大きく売上を伸ばす
 - しかし、翌年度、仕入先が他社に買収され、販売権を喪失(売上大幅減)
- ⇒商社だけでなく自社製造も行い、事業リスクの低減へ

自社製造の開始

ペースメーカーの
輸入販売(祖業)



オンリーワン自社製品
Frozen Elephant Trunk

オンリーワン自社製品
心腔内除細動カテーテル

自社製品比率
24/3期 **58.8%**

513

630億円

中期経営計画

商社

1981-2000年

海外の優れた医療を日本へ

商社+メーカー

2001-2023年

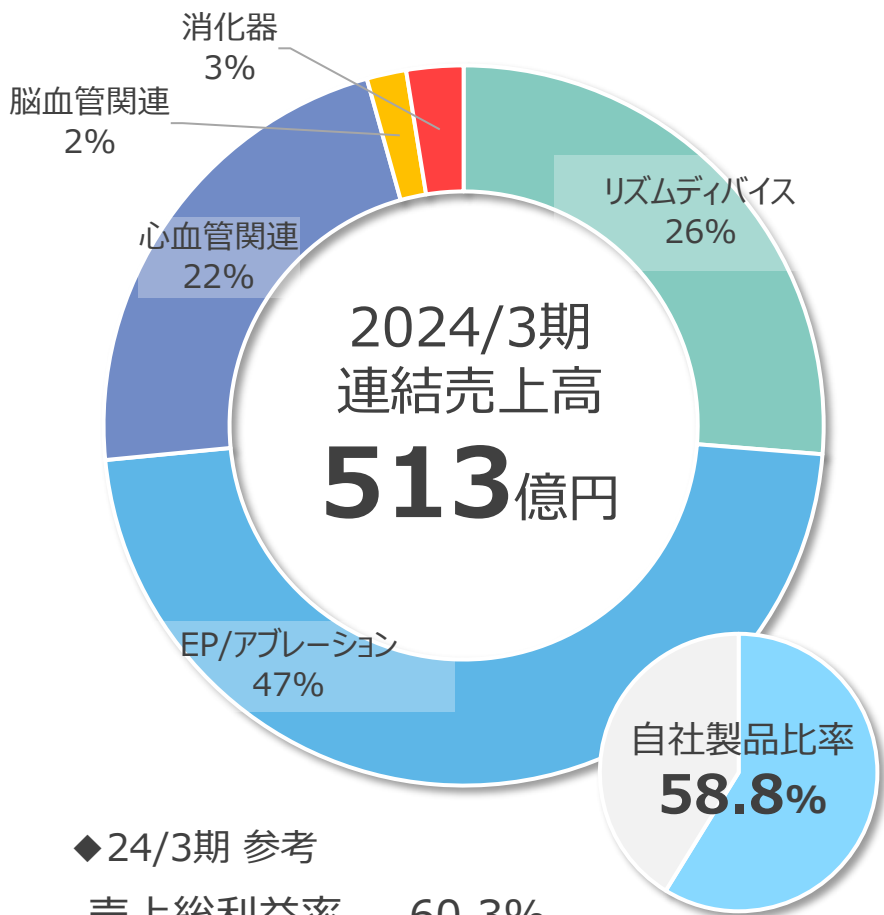
医師のニーズに応え医療機器を自社製造し、独自の付加価値を創出

商社+グローバルメーカー

2024年-

成長領域の拡大

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



◆24/3期 参考
売上総利益率 60.3%
営業利益率 21.2%

	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 	80%	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

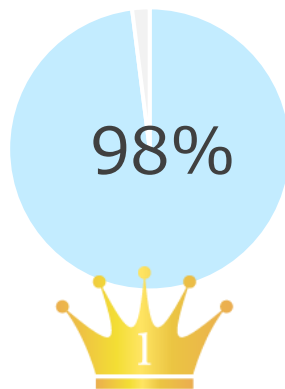
メーカーと商社のそれぞれで高い市場シェア*1を獲得

メーカー

心腔内除細動
カテーテル



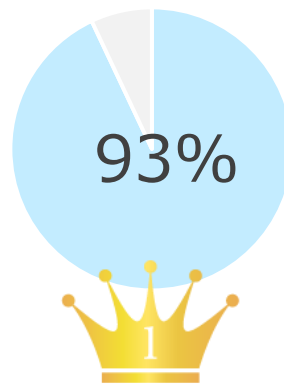
国内シェア



Frozen Elephant
Trunk



国内シェア

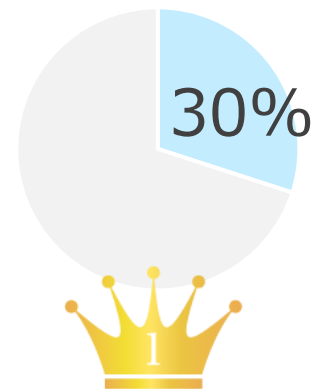


商社

ICD



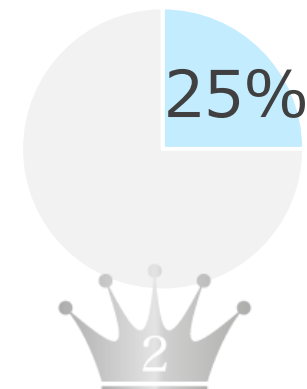
国内シェア



ステントグラフト



国内シェア



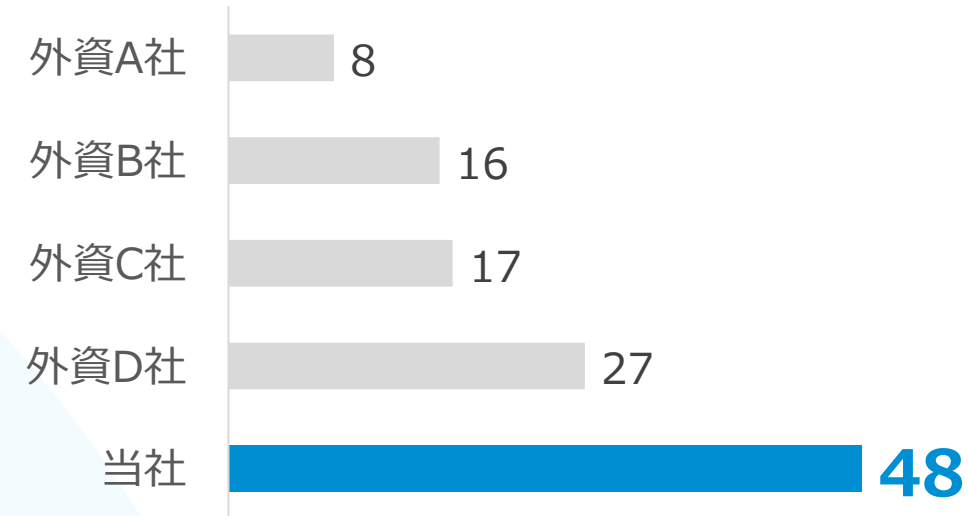
*1 市場シェアは2024年6月時点での自社推計

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

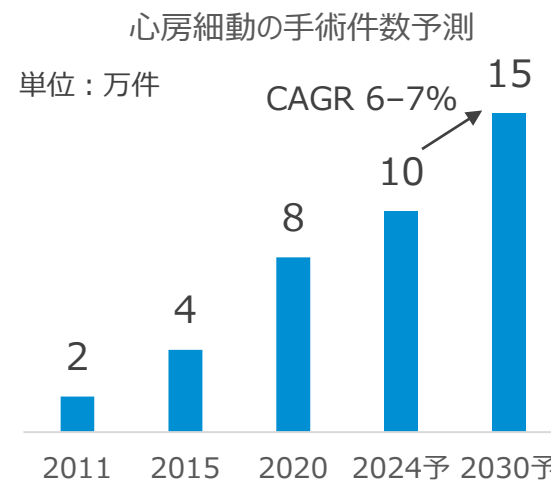
③ 支払

※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

メインコンテンツ

1. 事業ハイライト [p3](#)

2. 戦略ハイライト [p13](#)

3. 業績ハイライト [p25](#)

補足資料集

(より詳しく知りたい人向け)

A) 事業に関する補足 [p30](#)

- Mission/Vision/Values
- 創業者の想い
- 製品紹介
- メーカー・商社それぞれの強み
- 業界ポジショニング
- 国内の品目別市場まとめ
- 事業のリスク
- 開発生産拠点

B) 戦略に関する補足 [p52](#)

- 中計の枠組み・数値目標・前提
- 中計の進捗状況
- 戦略的に重要な契約
- 資本政策
- 成長投資の方針
- 事業ポートフォリオ戦略
- サステナビリティ

C) その他 [p66](#)

- 投資家様からのFAQ
- 業界用語の説明
- 疾患および治療の説明
- お役立ちリンク集
- 会社基礎情報



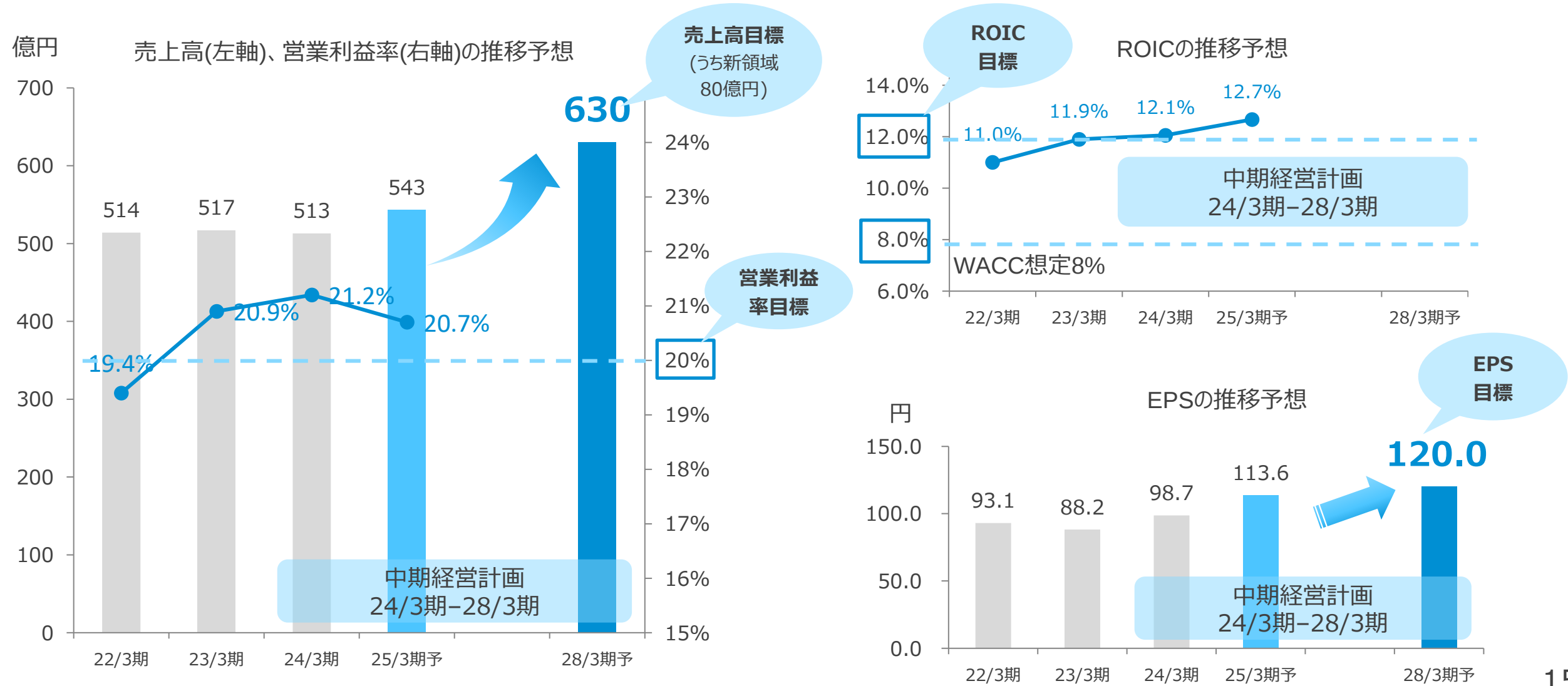
中期経営計画(2024/3期-2028/3期) 数値目標

着実な事業成長と魅力的なリターンの両立を目指す

	設定時 2023/3期	目標値 2028/3期	
売上高	517億円	630億円	CAGR 4%
新領域売上高	8.8億円	80億円	CAGR 55%
営業利益率	20.9%	20%水準 (每期)	
EPS	88円	120円	CAGR 8%
ROIC	11.9%	12.0%	資本コスト8% (自社推定)

中期目標の進捗状況

5か年計画の1年目は順調に進捗 (2年目=25/3期の売上高は過去最高を更新する見込み)



心臓関連に軸足を置きつつ、成長市場の脳・消化器を開拓

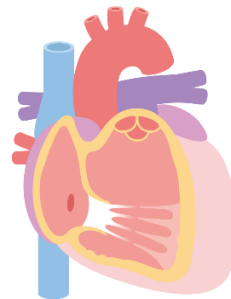
体温計や注射針からMRIや人工インプラント臓器まで
4,000分類、30万品目以上の**非常に細分化された市場**

医療機器全体の
国内市場規模
約4ー5兆円^{*1}

当社が関連する市場 約5,500億円

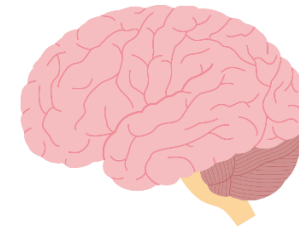
現有の製品群で6割強(約3,500億円)をカバー

心臓



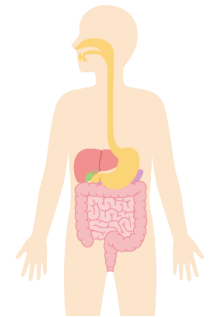
約4,470億円
中成長(年3~4%)

脳



約430億円
高成長(年8%)

消化器



約600億円
中成長(年4%)

*1 厚生労働省の薬事工業生産動態統計調査、医療機器産業ビジョン研究会「医療機器産業ビジョン2024」など

①中核事業を強化するとともに、高成長が見込める②治療領域の拡大と③グローバル市場への進出を図る

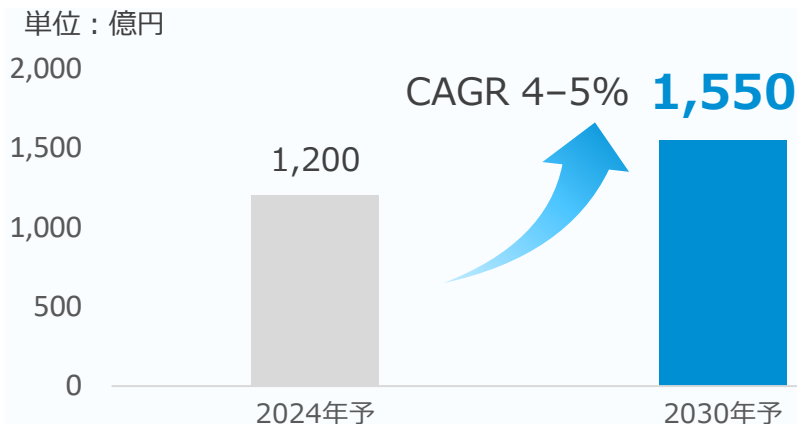
現状：海外売上高比率 2 % ⇒ 長期で大きく拡大へ



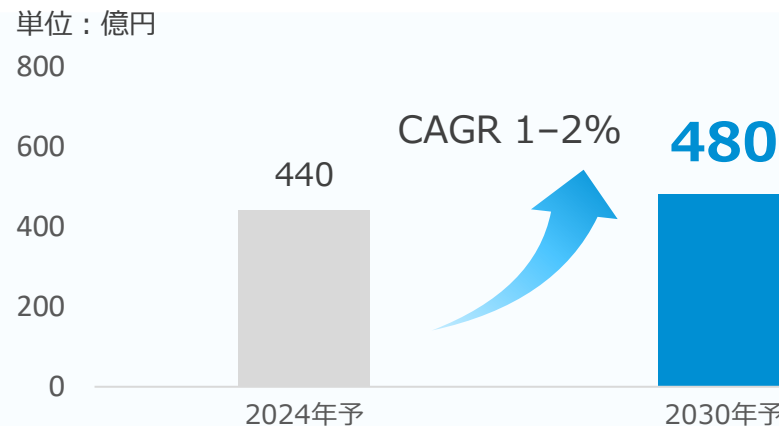
中核事業の国内市場は中期で安定的な成長を予想

国内関連市場

EP/
アブレーション



心血管関連



対象疾患

不整脈（心房細動）

- 症例数：年10万件
- 革新的な治療(PFA)の普及が予想され、**症例数は、年6-8%の堅調な増加を見込む**
- 2年に1度、公定価格の改定があるため、金額ベース市場の伸び率は年4-5%と推定

大動脈瘤／大動脈解離

- 症例数：年5万件
- 成熟市場で、症例数の増加は年1-2%
- ただし、その内訳で**Frozen Elephant Trunk**による治療は裾野が広がりが見込まれ、**年5%以上の増加を予想**

自社の強み分野を伸ばしつつ、成長ドライバーとなる製品で新市場を開拓

施策① 自社No.1をさらに強化

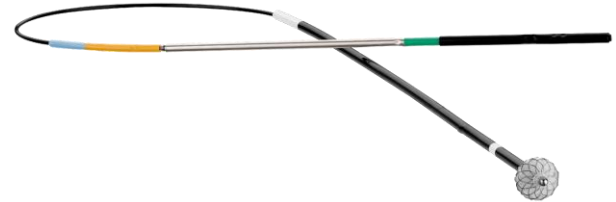
自社品



名称	SVC BeeAT	Lumen BeeAT	IVC BeeAT
リリース	2012年	2024/1	2024/4
競合	当社以外 2社	当社のみ 他社キャッチ アップ困難	当社のみ 他社キャッチ アップ困難
戦略	販売をSVCモデルからLumen・IVCモデルへ切替え 参入障壁を構築(既に30%程度切替え済み)		

施策② 新市場を開拓

仕入品



従来の止血法

手で押さえる
⇒長時間の
安静が必要



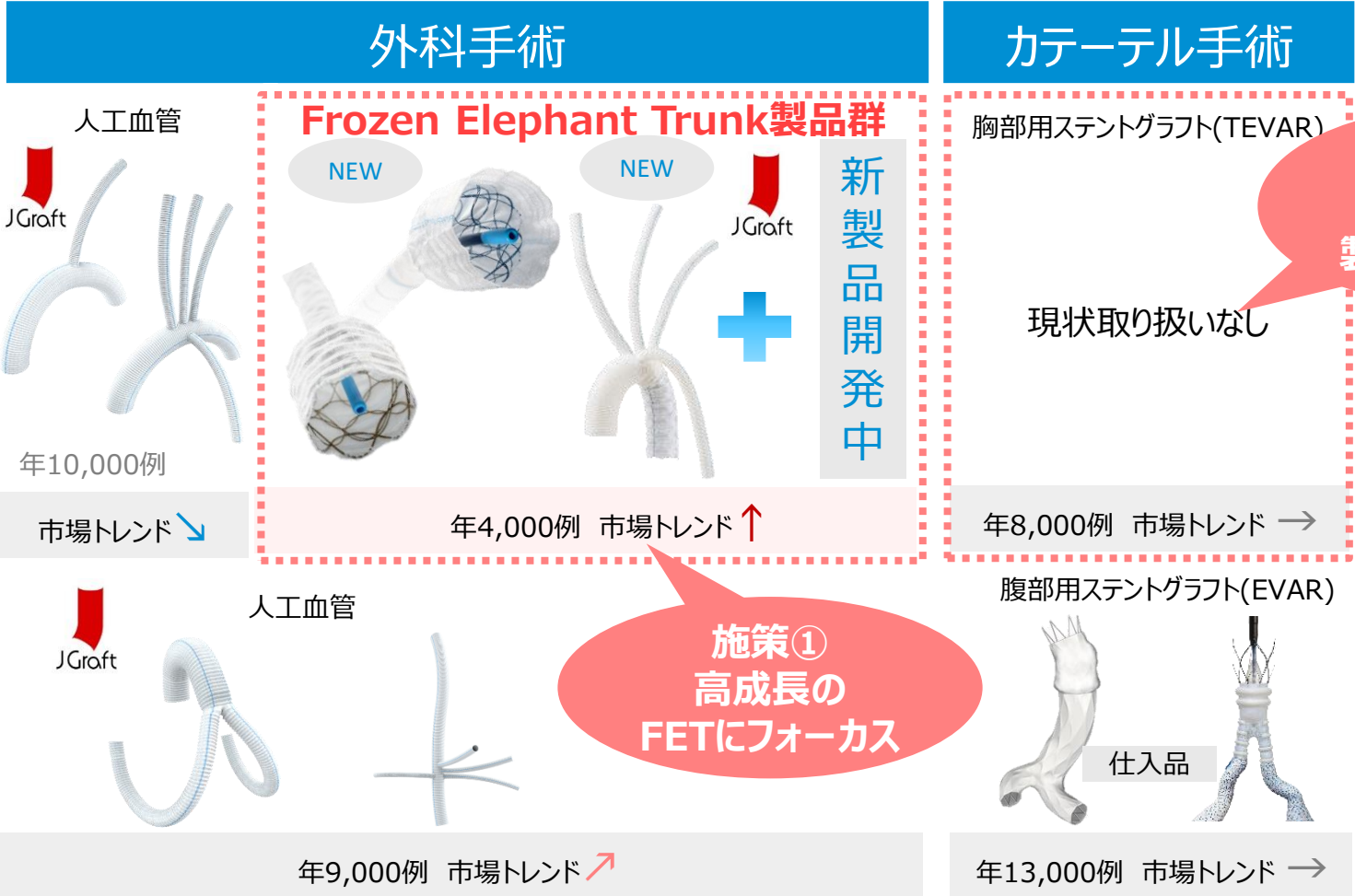
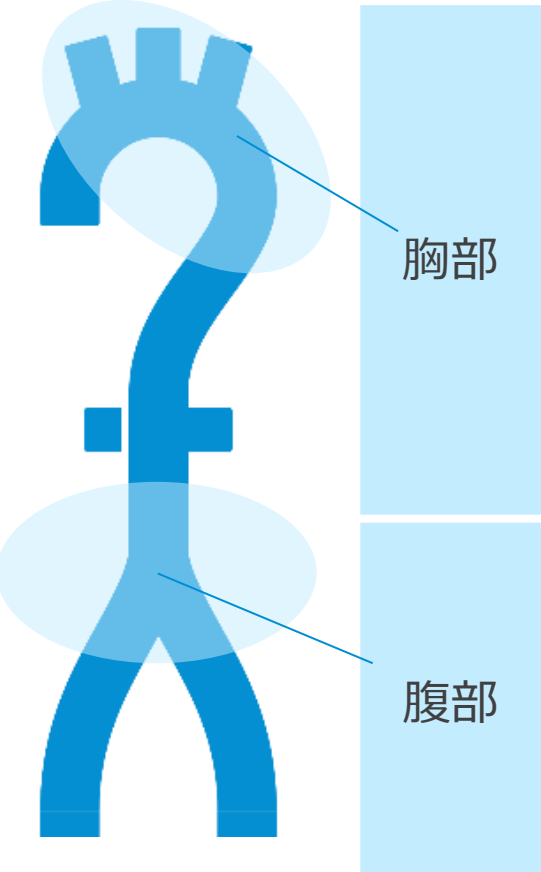
新しい止血法

早期止血
早期歩行
早期退院

- アブレーション手術後の早期止血ニーズに応える
- 推定40-50億円の未開拓の潜在市場を開拓へ

高成長市場のFrozen Elephant Trunkにフォーカス。胸部用ステントグラフトにも再参入。
フルラインのポートフォリオを構築し、あらゆる症例に対応可能なリーディングカンパニーを目指す

大動脈のイメージ



施策②
競争力ある
製品で再参入へ

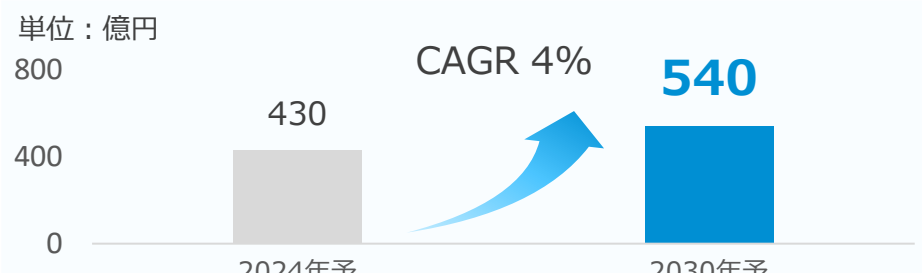
施策①
高成長の
FETにフォーカス

* 各症例数は自社推計

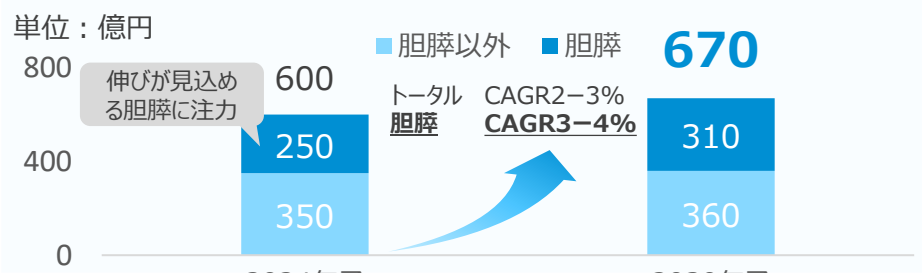
今後の成長が見込まれる領域へ治療領域を拡大

国内関連市場

脳血管関連



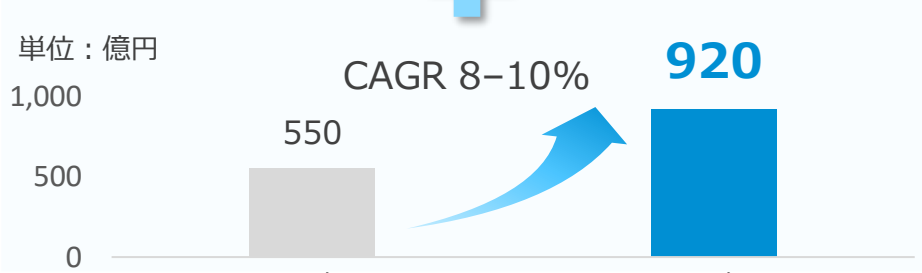
消化器



構造的心疾患
(うちTAVRのみ)



NEW



対象疾患

脳血管内のカテーテル治療(脳動脈瘤・脳梗塞)

- 血管内治療 症例数：年間 5 - 6 万件*1
- 潜在患者数は多く、血管内治療は急速に普及中
- 心臓領域と異なり、価格競争はマイルド

胆管がんや胆管結石等

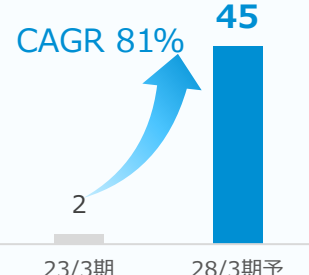
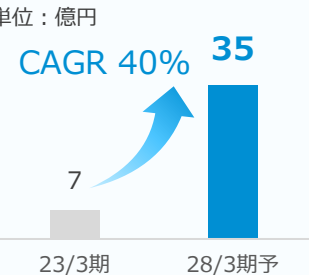
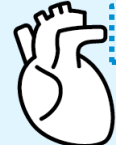
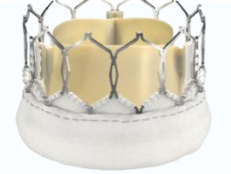
- 胆膵関連 ERCP症例数：年間27万件*2
- 内視鏡を使って胆管・膵管のがん切除や結石の除去を行う。手術で使われる処置具の市場は年3%+で拡大

心臓弁膜症のカテーテル治療

- TAVR症例数：年間1.5万件*3
- 推定潜在患者数200-300万人、65歳以上の10人に1人がかかる

*1 血管内治療(脳動脈瘤のコイル塞栓術、脳梗塞の血栓回収両方、頸動脈ステント術などの合計) *2 ERCP(内視鏡的逆行性胆道膵管造影) [NDBオープンデータ](#)等を踏まえて自社推計
*3 TAVR(経カテーテル大動脈弁置換術) 件数は関連学会での発表等を参考に自社推計

差別化された新製品を次々に上市し、早期にニュープレイヤーとしての市場プレゼンスを確立へ

	戦略	売上目標	マイルストーン
脳血管  仕入品	脳梗塞と脳動脈瘤の製品群(仕入品)をタイムリーに上市 ⇒契約スキーム p57	単位：億円 CAGR 81% 	2025/3期 完了 脳梗塞治療のフルライン化*1 → 2026-27/3期 進捗中 脳動脈瘤のキープロダクト(フローダイバーター)を上市 → 2028/3期 脳血管で業界No.1ポートフォリオを完成  フローダイバーター(※国内未承認品)
消化器  自社品	胆膵分野の製品群(自社品)をタイムリーに上市	単位：億円 CAGR 40% 	2025/3期 進捗中 アクセス系の処置具*2拡充 → 2026-27/3期 進捗中 診断治療系処置具*3拡充 → 中長期 自社オンリーワンの治療機器を上市  胆道鏡システム「DRES」(開発イメージ)
構造的心疾患  仕入品	差別化された仕入商品を2027/3期頃を目指して上市 ⇒契約スキーム p60		2027/3期ごろ 国内承認取得・上市  Meril Life Sciences社製経カテーテル生体弁「Myval Octacor」(※国内未承認品)

*1 血栓吸引カテーテルおよびステントリトリバー (いずれも上市済み) *2 ガイドワイヤ、ダイレータ、バルーンなど *3 結石回収、ステント、胆道鏡など

中長期で海外市場への進出に取り組む

短期

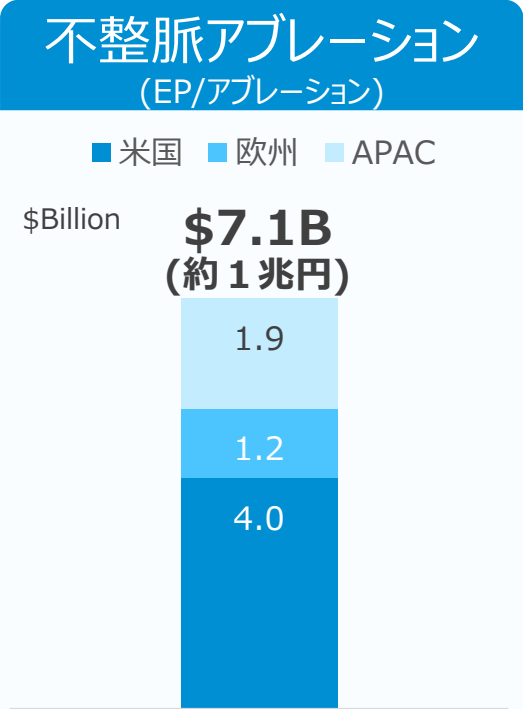
中東・アジアの販路立上げ
(進行中)

- ✓ 代理店との交渉加速
- ✓ 10数か国への展開を検討
- ✓ 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
- ✓ 既に、アジア6国・地域&北米向けの輸出あり、輸出売上高比率2%程度

中長期

欧州・米国市場へ進出

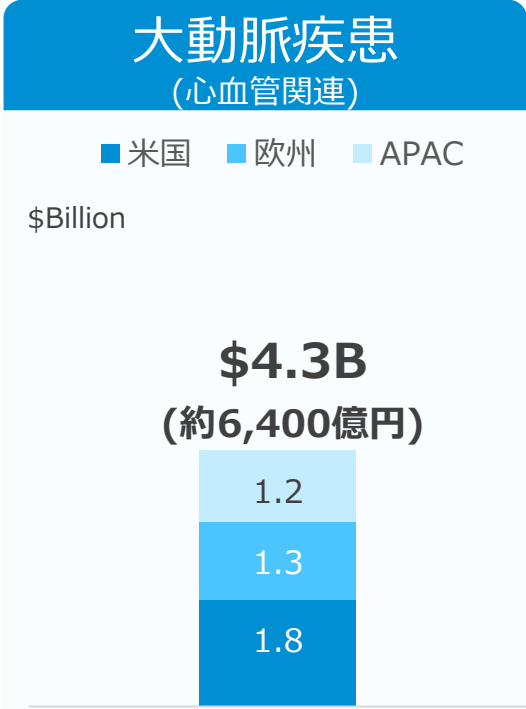
- ✓ 自社製品の米FDA承認取得
- ✓ 自社の高機能シャフトの独自技術を活かしたOEM製造の可能性を模索



心房細動関連市場(グローバル)

市場伸び率(～2030年頃)
CAGR 10%+

出所：自社推定。診断・治療カテーテル、ステントカテーテル、エコーカテーテル、アクセサリを含む。3Dマッピング装置やモニター類は除外。

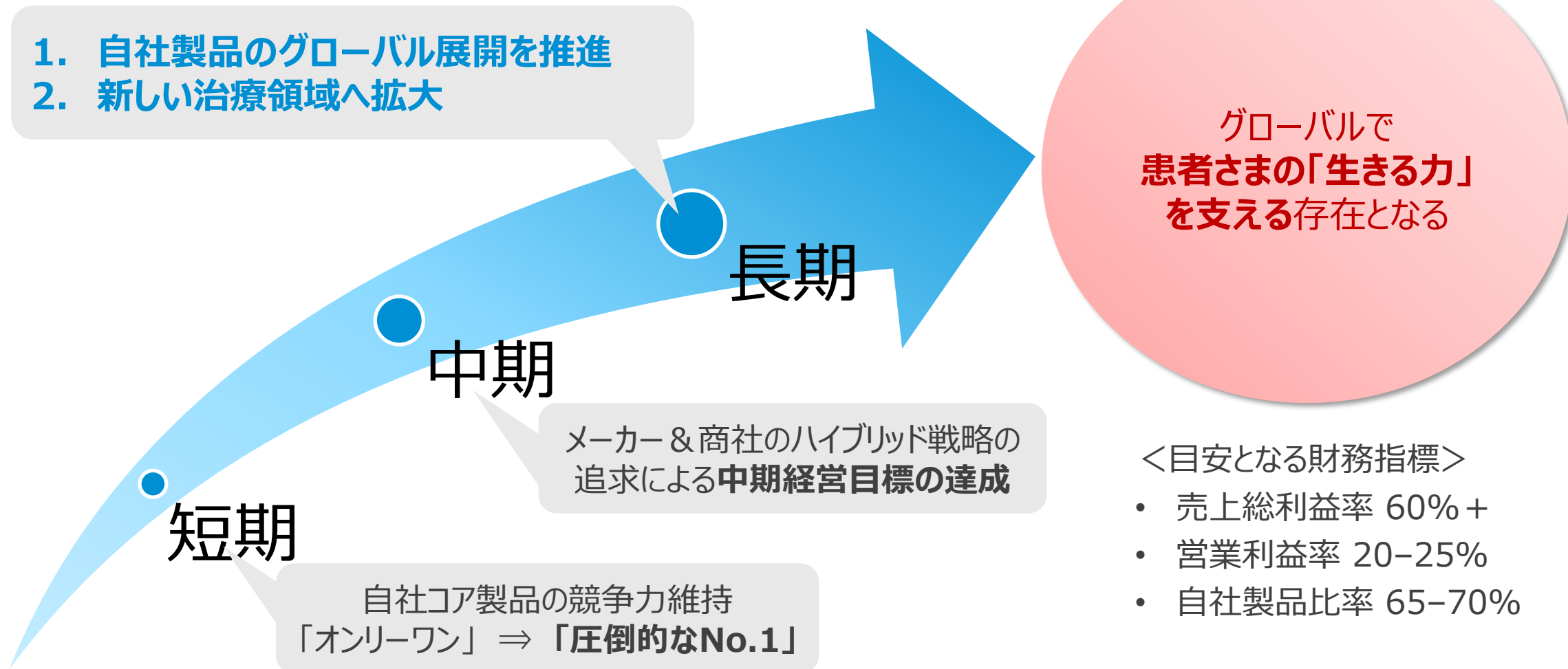


大動脈疾患関連市場(グローバル)

市場伸び率(～2030年頃)
CAGR 7-8%

出所：自社推定。人工血管(大血管)、Frozen Elephant Trunk、胸部・腹部ステントグラフトを含む

「メーカー×商社」のハイブリッドは攻守にバランスの取れた戦略として堅持する
自社製品の海外販路拡大や治療領域の拡大を戦略的に推進



メインコンテンツ

1. 事業ハイライト [p3](#)

2. 戦略ハイライト [p13](#)

3. 業績ハイライト [p25](#)

補足資料集

(より詳しく知りたい人向け)

A) 事業に関する補足 [p30](#)

- Mission/Vision/Values
- 創業者の想い
- 製品紹介
- メーカー・商社それぞれの強み
- 業界ポジショニング
- 国内の品目別市場まとめ
- 事業のリスク
- 開発生産拠点

B) 戦略に関する補足 [p52](#)

- 中計の枠組み・数値目標・前提
- 中計の進捗状況
- 戦略的に重要な契約
- 資本政策
- 成長投資の方針
- 事業ポートフォリオ戦略
- サステナビリティ

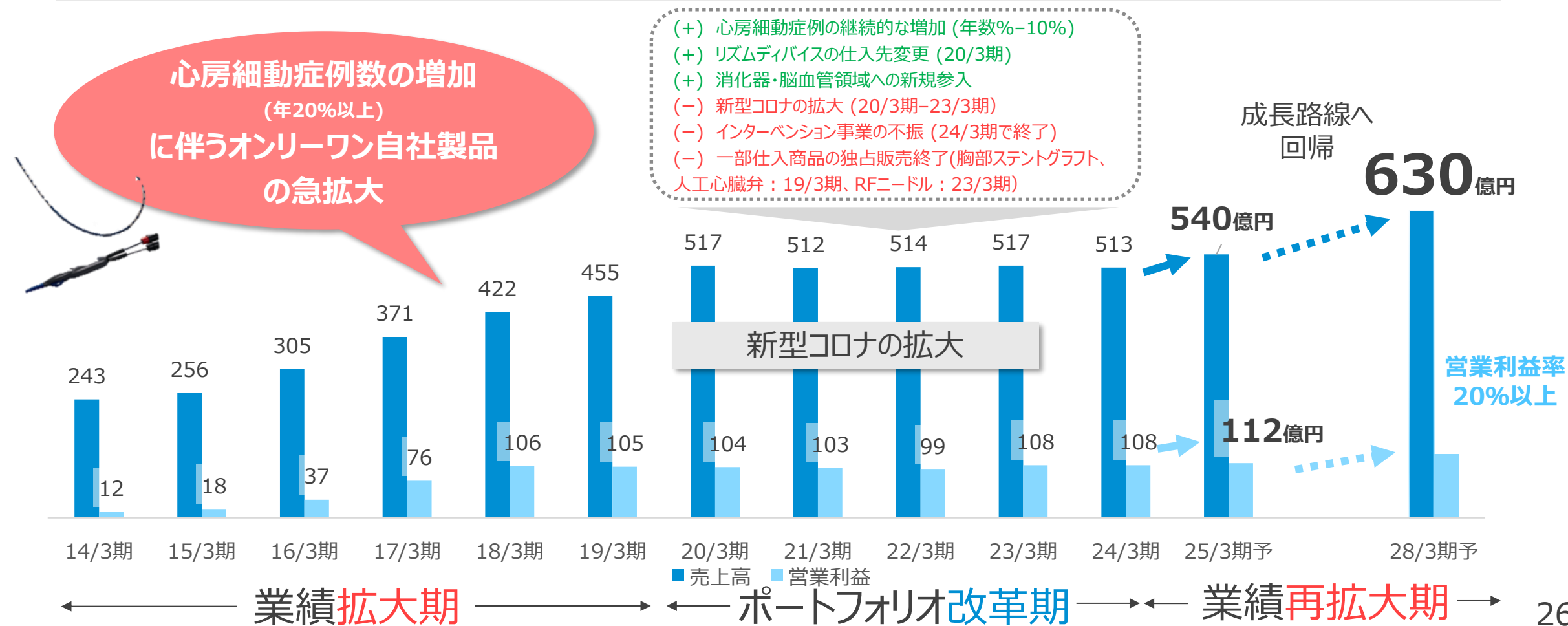
C) その他 [p66](#)

- 投資家様からのFAQ
- 業界用語の説明
- 疾患および治療の説明
- お役立ちリンク集
- 会社基礎情報



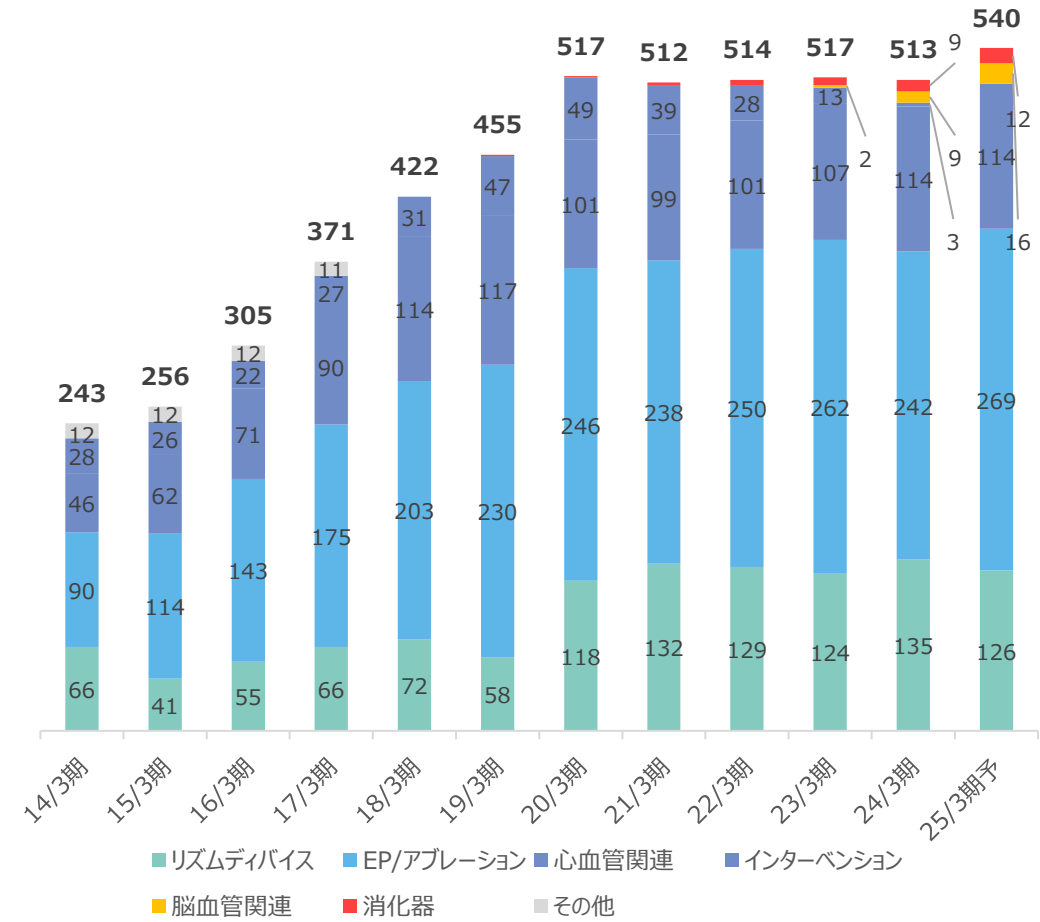
症例数の増加を契機に**自社製品で大きく成長**。ポートフォリオ改革で業績は一時横ばいだったが、足元は新領域を強化する等の**成長戦略を打ち出し、新たな成長フェーズに向かう**

売上高と営業利益の実績推移 (単位：億円)

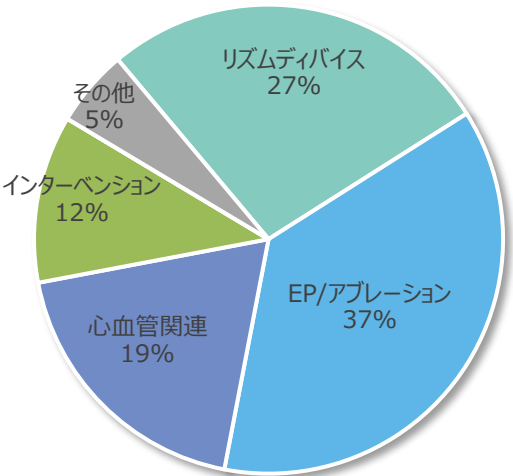


中核のEP/アブレーションを強化しつつ、成長戦略でポートフォリオの新陳代謝も推進

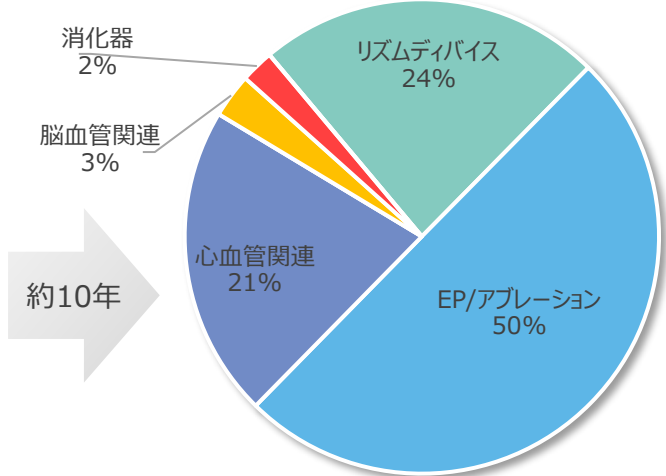
品目別の売上高推移(単位：億円)



2014/3期 売上構成比



2025/3期 売上構成比(予)



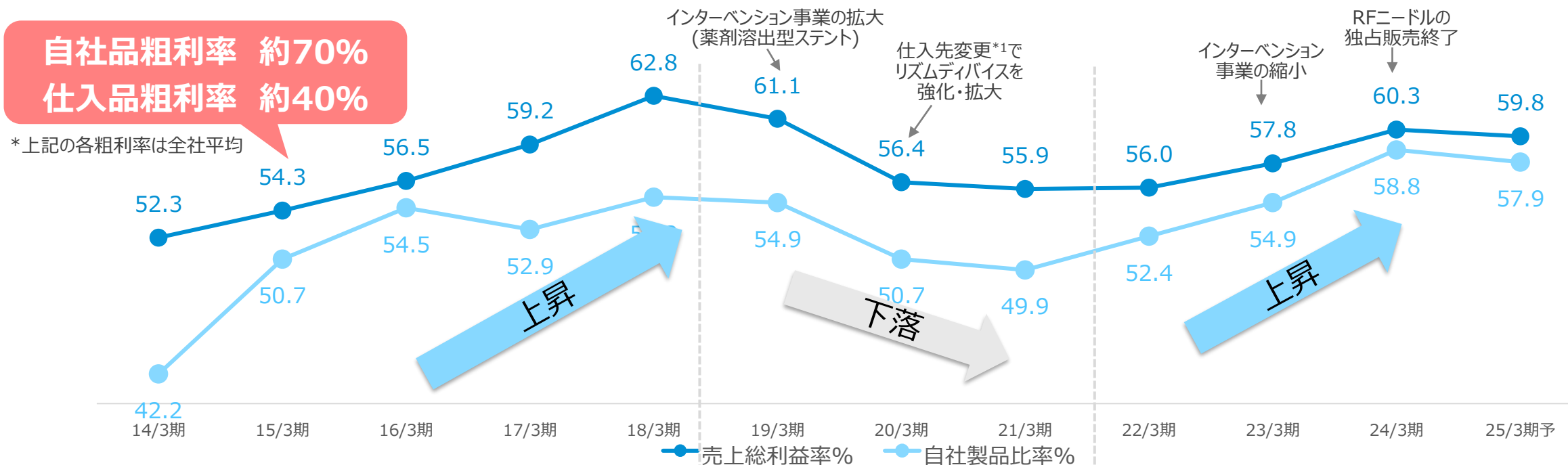
売上構成比の過去10年間における変化

- EP/アブレーションは売上高の半分を占める中核事業に成長
- 競争激化や価格下落による影響でインターベンションから撤退あわせて、人的資本もインターベンションから消化器へシフト
- 消化器と脳血管は成長事業と位置づけ、拡大開始

売上総利益(マージン)の傾向

全社マージンは短～中期では仕入品の戦略の影響を受ける。一方、自社製品売上に連動する症例数は増加傾向にあるため、**長期のマージンのベーストレンドは上昇**。

売上総利益率と自社製品比率の推移(単位：%)



*1 MicroPortとの独占販売契約を終了し、2019年10月からBoston Scientific社製品に切り替え

仕入品の拡大

- ・ インターベンション事業の拡大
- ・ リズムデバイスの拡大

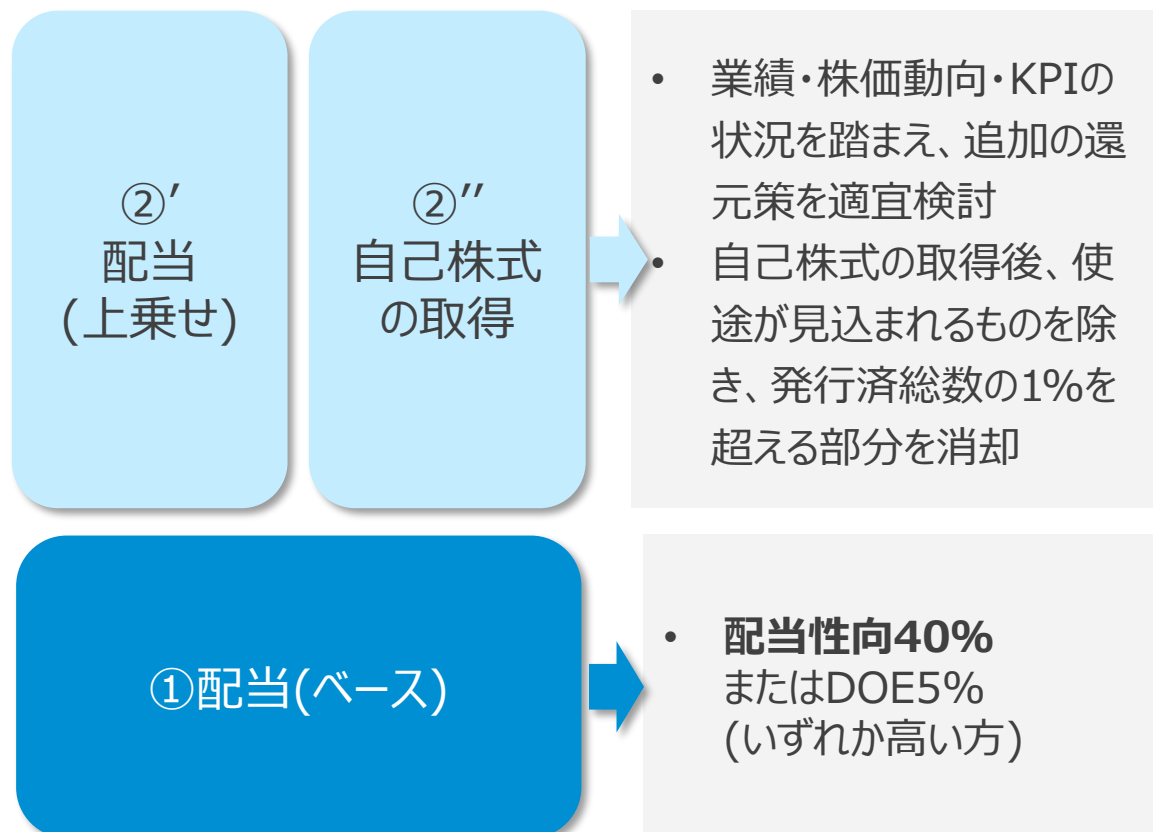
不採算事業(仕入品)の整理等

- ・ インターベンション事業の縮小
- ・ RFニードル(仕入品)の独占販売終了

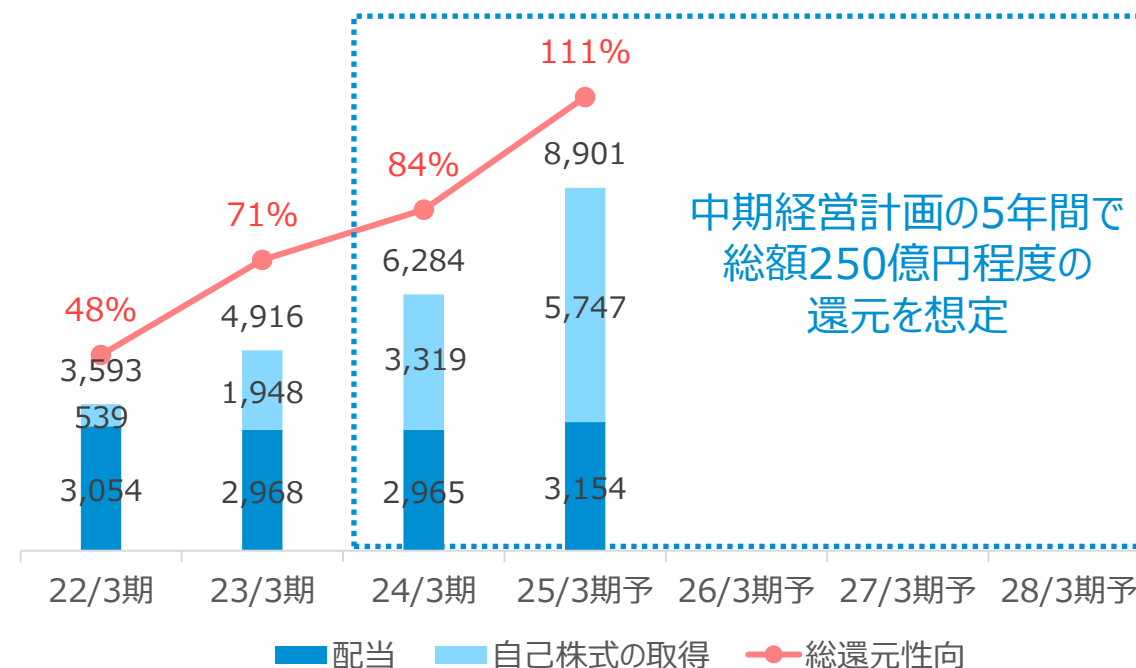
ベーストレンド：症例数増加⇒自社品増加⇒マージン上昇

中期では株主還元を大幅に強化へ。ベースとなる配当は配当性向40%。
さらに、配当の上乗せや自己株式の取得オプションを適宜検討

◆株主還元の基本方針



株主還元の実績(単位：百万円)



参考) 配当実績	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期予
EPS(円)	93.13	88.22	98.73	113.58
1株当たり配当(円)	38.00	38.00	42.00	46.00
配当性向(%)	40.8	43.1	42.5	40.5

メインコンテンツ

1. 事業ハイライト p3

2. 戦略ハイライト p13

3. 業績ハイライト p25

補足資料集

(より詳しく知りたい人向け)

A) 事業に関する補足 p30

- Mission/Vision/Values
- 創業者の想い
- 製品紹介
- メーカー・商社それぞれの強み
- 業界ポジショニング
- 国内の品目別市場まとめ
- 事業のリスク
- 開発生産拠点

B) 戦略に関する補足 p52

- 中計の枠組み・数値目標・前提
- 中計の進捗状況
- 戦略的に重要な契約
- 資本政策
- 成長投資の方針
- 事業ポートフォリオ戦略
- サステナビリティ

C) その他 p66

- 投資家様からのFAQ
- 業界用語の説明
- 疾患および治療の説明
- お役立ちリンク集
- 会社基礎情報



最新最適な医療機器を通じて
健康社会の実現に貢献する



商社とメーカーの両機能を追及し
国内外の医療現場に最新最適な選択肢を提供する





ステークホルダーの皆さまの
「JLLでよかった」
の声が聞けるよう行動する



- A : 海外の製品で満たせない日本独自の臨床ニーズに応えたいから

商社として・・・1981年～

“優れた海外の医療をいち早く
日本の医療現場に届けたい”

メーカーとして・・・2001年～

“より日本のニーズに合う
医療機器で貢献したい”

2001年-
メーカー開始



創業者
代表取締役社長 鈴木 啓介

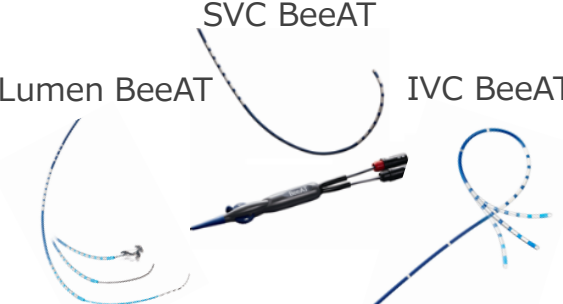
海外の製品は必ずしも
日本人の体格や日本の医療ニーズ
に対応できていないのでは…？？

不整脈を治療する体内植込み型の医療機器

ペースメーカー関連		I C D 関連	
徐脈 (じょみやく：脈が遅い)		頻脈 (ひんみやく：脈が速い)	
心臓ペースメーカー 商品名：Accolade (Boston Scientific社製)  心臓の拍動が遅くなる不整脈(徐脈)に対して、人工的に電気刺激を与えることで拍動を保ちます。 保険償還価格 シングルチャンバ 391,000円 デュアルチャンバ 516,000円	CRT-P (両心室心臓ペースメーカー) 商品名：Visionist X4 (Boston Scientific社製)  重症心不全に対して、心臓の左右両方の心室に電気刺激を与える、心臓の同期不全を整えポンプ機能を改善します。 保険償還価格 1,260,000円	T-ICD (経静脈植込型除細動器) 商品名：Resonate (Boston Scientific社製)  心臓の拍動が早まる不整脈(頻脈)のうち、致死性の不整脈である心室細動の発生を検知し、電気ショックを与え、拍動を正常な状態に戻します。 保険償還価格 シングルチャンバ 2,580,000円 デュアルチャンバ 2,660,000円	S-ICD (完全皮下植込型除細動器) 商品名：Emblem MRI (Boston Scientific社製)  T-ICDは静脈を介し心臓内にリードを留置しますが、S-ICDは全ての機器を皮下に植込み血管内や心臓へ異物留置がありません。 保険償還価格 3,120,000円 当社オンリーワン コア製品

*保険償還価格は2024年 6 月 1 日現在

不整脈の検査や治療を行う、ディスポーザブルの電極付カテーテルなどの医療機器

E P カテーテル関連		A B L カテーテル関連	
心房細動などの診断／検査		心房細動などの治療	
EP（電気生理用）カテーテル 製品名：EP Star, Libero, Snake, Esophastar（自社製品）  不整脈の診断や治療方法の適応を判断する検査に用います。カテーテル先端の電極で、心臓内電位を測定したり、不整脈を誘発させて原因を特定します。 保険償還価格 標準型(電極数3-5) 43,100円 温度センサ付(Esophastar) 81,700円	心腔内除細動カテーテル 製品名：BeeATシリーズ（自社製品）  当社オンリーワン アブレーション治療時に発生する心房細動に対し、心腔内で除細動を行うことで、低侵襲に心房細動を停止させます。またEPカテーテルとしての診断機能も合わせ持っています。 保険償還価格 214,000円 コア製品	アブレーションカテーテル 製品名：Ablaze（自社製品）  頻脈の原因となる心臓内の異常な電気刺激の経路を、カテーテル先端部の電極から流す高周波電流で焼き切ることで治療します。 保険償還価格 通常型 112,000円	内視鏡レーザーアブレーションカテーテル 商品名：HeartLight X3（Cardio Focus社製）  バルーン内部からレーザーを照射し、頻脈の原因となる部位を焼き切り治療します。カテーテル内部の内視鏡で、正確な留置・焼灼が可能です。 保険償還価格 505,000円 当社オンリーワン

*保険償還価格は2024年 6 月 1 日現在

⇒参考 [p42](#)

心房細動のアブレーション手術に関連する医療機器

その他

スティーラブルガイディングシース

商品名 : Leftee, Guidee (自社製品)



診断又は治療のためのカテーテルを経皮的に心臓に挿入するために使用されます。先端部は、ハンドルの回転ノブを操作することで、屈曲させることができます。

保険償還価格
116,000円

大腿静脈用止血デバイス

商品名 : VASCADE MVP (Haemonetics社製)



アブレーション手術等の後に穿刺部(太腿)の止血を行うために用いられます。体内吸収性のコラーゲンを用いて止血するもので、術後の止血時間および安静期間の短縮化が期待できます。

保険償還価格
28,400円

(条件により1症例4セットまで保険算定可)

当社オンリーワン

コア製品

ATパッチ心電図レコーダ

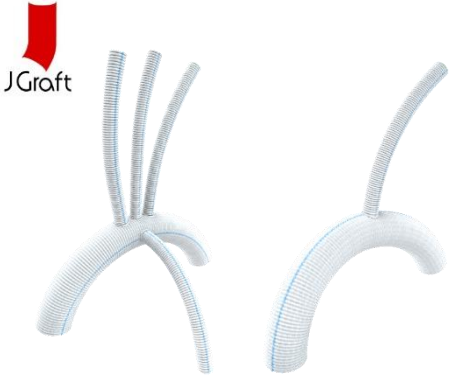
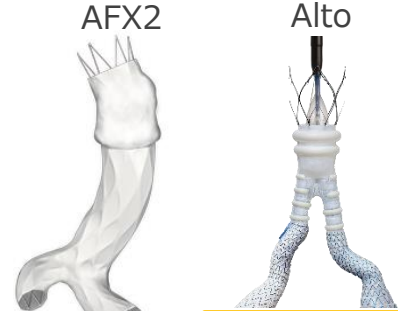
商品名 : ATパッチ (ATsens社製)



世界最小クラスのコードレス心電図レコーダであり、小型・軽量の使い捨てのパッチを体表表面に貼ることで検査を行います。最長7日間の長期データ記録が可能です。

保険償還価格 なし

本来の機能が失われた血管を人工の器官に置き換え、治療するための医療機器

人工血管関連			その他
大動脈瘤、大動脈解離			心房中隔欠損症
人工血管 製品名：J Graftシリーズ（自社製品）  開胸手術により動脈瘤などで痛んだ血管を切り取り、人工血管に置き換え治療します。 保険償還価格 分岐なし（ストレート） 110,000円 1分岐（T字） 174,000円 2分岐以上（4分岐） 237,000円	(腹部用)ステントグラフト 商品名：AFX2, Alto（Endologix社製）  当社オンリーワン 外科手術を行うことなく、足の付け根の血管からカテーテルを通じて、治療部位に留置し大動脈瘤を治療します。 保険償還価格 標準型（AFX） 1,320,000円 ポリマー充填型（Alto） 1,430,000円	Frozen Elephant Trunk (フローズンエレファントトランク) 製品名：Frozenixシリーズ（自社製品）  当社オンリーワン 大動脈瘤や大動脈解離の開胸手術で使用されます。ステント構造により末梢側が吻合不要となるため、低侵襲な手術に貢献します。 保険償還価格 セパレート型(Frozenix, Frozenix Partial ET) 1,110,000円 一体型 (Frozenix 4B) 1,355,000円 コア製品	心房中隔欠損閉鎖器具 製品名：Figulla Flex II（Occlutech 社製）  心臓の左右の心房間にある穴（心房中隔欠損）を塞ぐことで、心臓の構造的な異常を治療します。 保険償還価格 772,000円

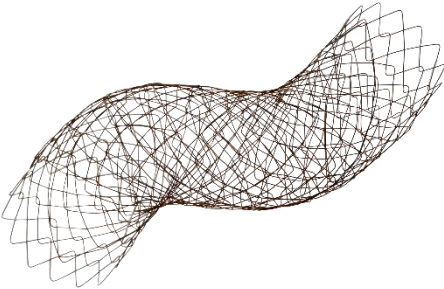
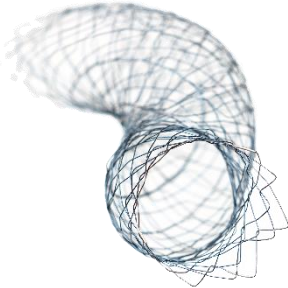
*保険償還価格は2024年 6 月 1 日現在

脳動脈瘤や脳梗塞を治療するための医療機器

脳血管関連			
脳動脈瘤	急性期脳梗塞		
塞栓用コイル 商品名：Avenir（Wallaby Medical社製）  脳動脈瘤内に塞栓用コイルを留置することで血液の流入を遮断し、瘤の破裂（くも膜下出血）を防ぎます。 保険償還価格 ワイヤー式 82,900円	血栓吸引カテーテル 商品名：Esperance(Wallaby Medical社製)  脳血管内にカテーテルを挿入し血栓を回収します。また、マイクロカテーテルや他のデバイスの遠位への送達をサポートする中間カテーテルとしても使われます。 保険償還価格 273,000円 (中間カテーテルとして使う場合 93,000円)	ステントリトリバー 商品名：pRESET（Wallaby Medical社製）  カテーテルを脳血管に挿入し、血栓部位でステント状の機器を展開。血栓を絡めとって、カテーテルごと体外に回収します。 保険償還価格 386,000円	マイクロカテーテル 商品名：pNOVUS（Wallaby Medical社製）  大腿動脈から挿入したガイディングカテーテルを通じて、細いマイクロカテーテルを脳血管まで進め、治療デバイスを病変部まで誘導します。 保険償還価格 49,700円

*保険償還価格は2024年 6 月 1 日現在

肝臓や大腸などの消化器疾患を治療するための医療機器

消化器		
消化管		肝臓
大腸用ステント 製品名：JENTLLY NEO Colonic Stent（自社製品）  癌により閉塞した大腸を押し広げるために用います。細いガイドワイヤーで閉塞部を通過させた後、これに沿ってステントを展開します。 保険償還価格 212,000円	胃・十二指腸用ステント 製品名：JENTLLY NEO Duodenal Stent（自社製品）  癌により閉塞した胃や十二指腸を押し広げるために用います。細いガイドワイヤーで閉塞部を通過させた後、これに沿ってステントを展開します。 保険償還価格 212,000円	肝癌治療用ラジオ波焼灼電極針 製品名：arfa（自社製品）  超音波(エコー)やCTで観察しながら針状の電極を経皮的に肝癌の病変組織へ挿入し、電極周囲にラジオ波による熱を発生させ病変を焼灼し治療します。 保険償還価格なし

*保険償還価格は2024年 6 月 1 日現在

胆管や膵管に関連する疾患を治療するための医療機器

消化器

胆膵

胆管チューブステント

製品名：REGULUS（自社製品）



胆管が胆石や腫瘍などの圧迫によって狭くなった箇所にステントを留置し広げることで、胆汁の流れを改善して治療します。

保険償還価格

43,300円

胆管拡張バルーン

製品名：RIGEL（自社製品）



胆管の出口である十二指腸乳頭部に拡張バルーンを挿入し膨らますことで、胆管内治療のための処置具を挿入していきます。

保険償還価格

63,900円

内視鏡用ガイドワイヤ

商品名：Capella（クリエートメディック社製）



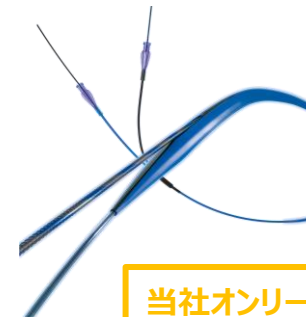
内視鏡を用いた胆管内造影検査（ERCP）を行うにあたり、先行して挿入し目的箇所に処置具を誘導します。

保険償還価格

23,000円

ダブルルーメンダイレータ

製品名：MEISSA（自社製品）



当社オンリーワン

消化管と胆管を吻合し、胆汁を排出する手技で使用します。吻合部を拡張するダイレータと造影カテーテルの2つの機能を有します。

保険償還価格 なし

胆道鏡システム

製品名：DRES（自社製品）



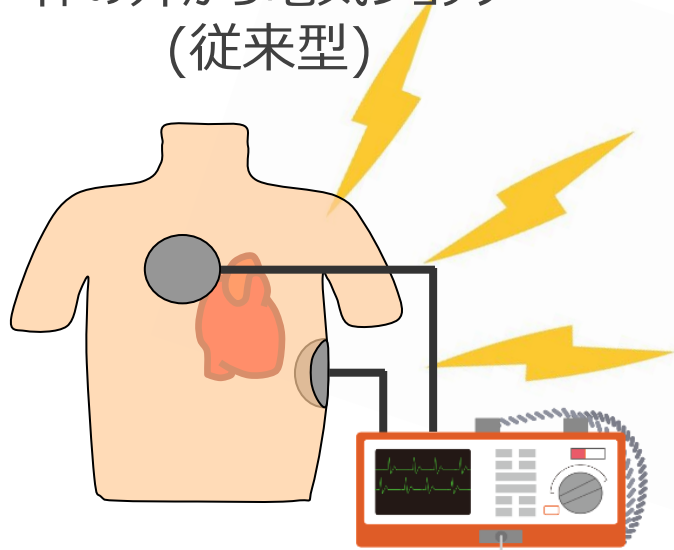
胆管や膵管内をカメラで直接観察するために使用します。病変部を目視しながら、処置具を併用して治療を行います。

保険償還価格 なし

コア製品① 心腔内除細動カテーテル 〈自社製品〉

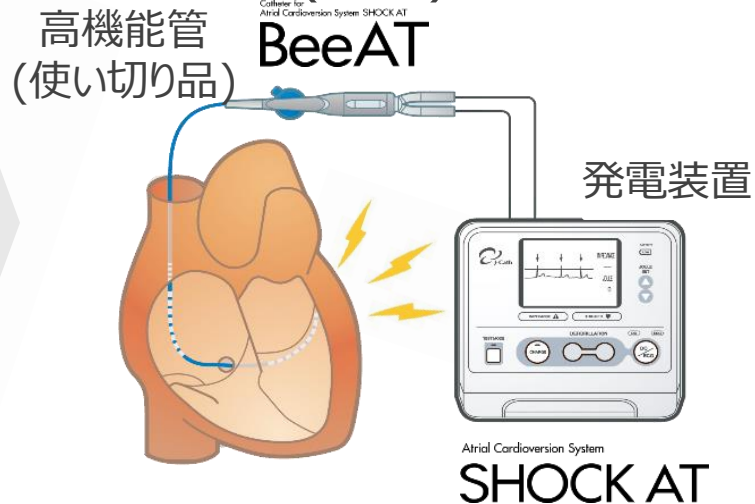
心臓の中から電気ショックをすることで、出力を1/10に低減し、**患者様の負担を軽減。**
オンリーワン自社製品として、業績のメインドライバーに成長

体の外から電気ショック
(従来型)



AEDのように
身体を電極パッドで挟み、
強い電気ショックを与える

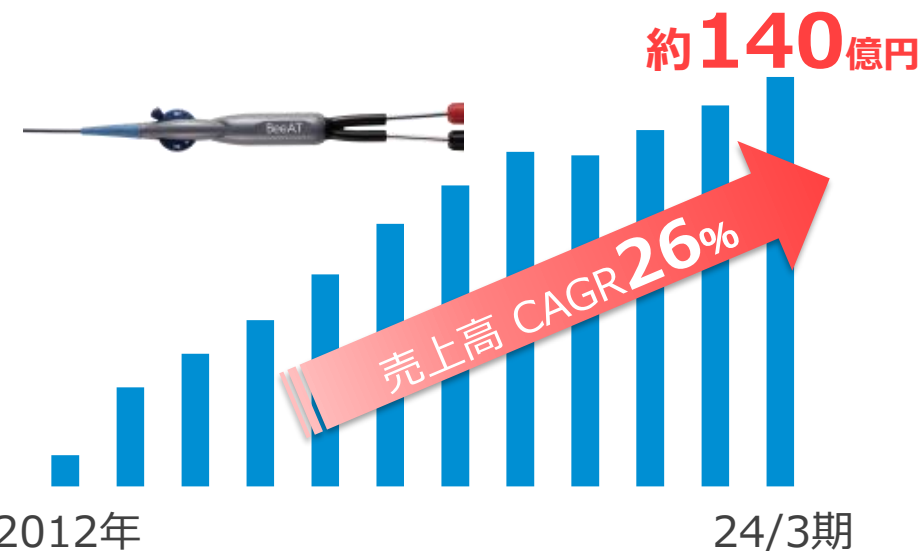
心臓の中から電気ショック
(当社)



従来型の1/10の
弱い電気ショックを与える

心房細動の手術における
当社の電気ショックシステムの採用率

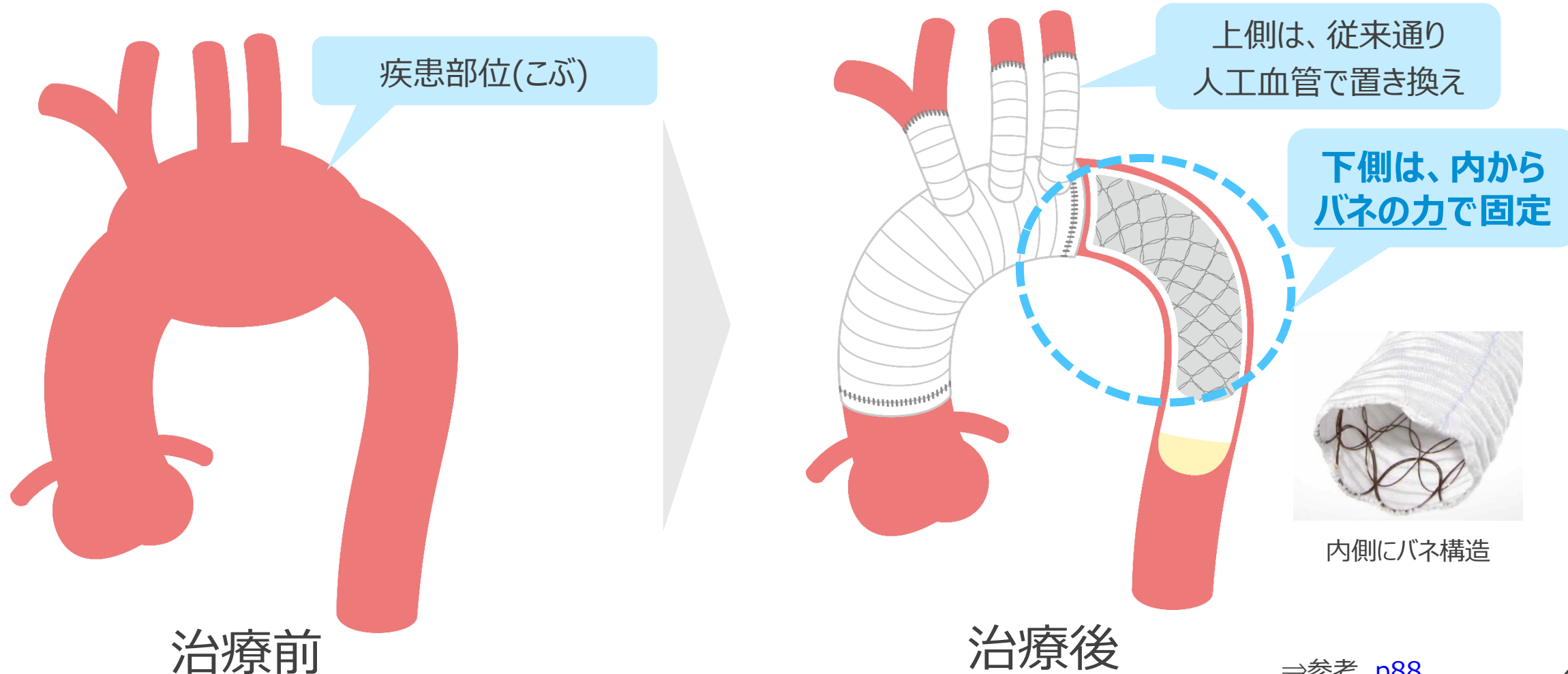
80%以上



※電気ショックは手術中に発生する不整脈を止めるために行われます

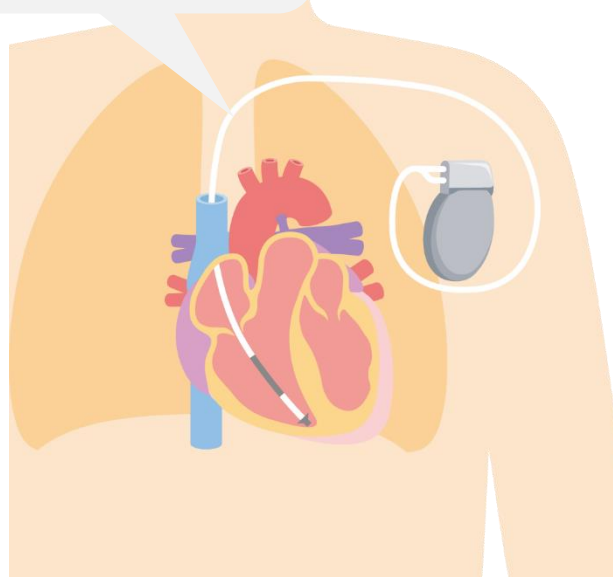
10年間、市場でオンリーワン！

「縫わずにバネの力で固定する」という発想で新しい外科手術を提案
従来なら多くの場合2回に分けて行っていた手術が、1回で完結するようになった



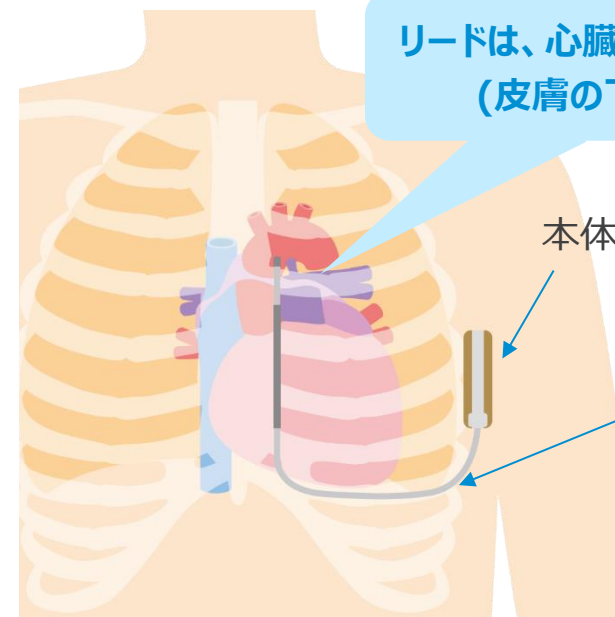
電気ショックで心臓突然死から命を守る植込み型デバイス。リードが心臓と血管に直接触れないタイプは世界初であり、**感染症リスクの低減に寄与**

除細動(電気ショック)に必要なリードは、鎖骨部から心臓につながる血管の中を
通って心臓の内部に留置される



T-ICD植込みイメージ
(従来型ICD)

リードは、心臓の前にある胸骨の上
(皮膚の下)に留置される



本体は脇の下

リードは血管の中を通らない。
よって、血管が狭く従来型ICD
植込みに適さない患者様にも、
植込み可能

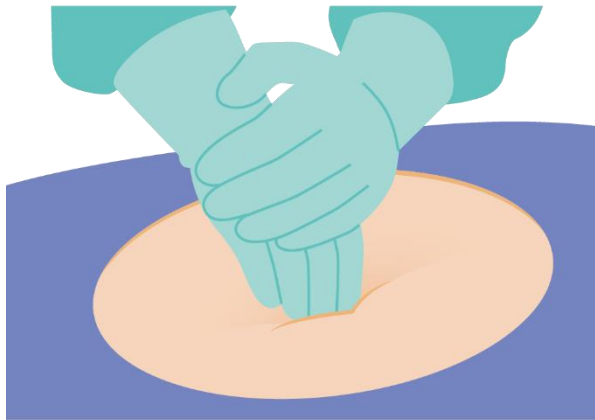
S-ICD植込みイメージ
(新型ICD)



生体吸収性コラーゲンで**術後のクイックな止血を実現**、医療従事者の止血に係る負担を大幅に軽減。患者様にとっても、**早期歩行・退院**が可能となり、QOLの向上に貢献

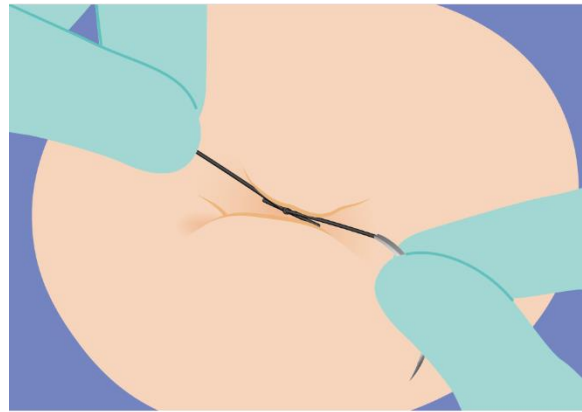
従来の止血法

用手圧迫



傷口を手で20～30分ほど強く押さえる。その後、絶対安静(6～8時間)

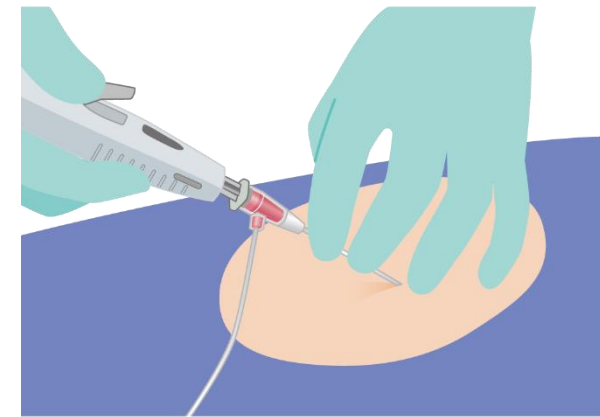
Z縫合



傷口を糸で縫合。簡便で止血時間は短い、後日抜去が必要

新しい止血法

止血デバイス「VASCADE MVP」

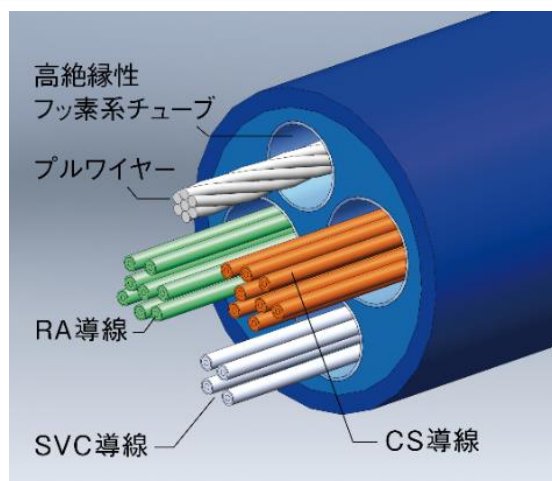


生体吸収性コラーゲンの凝固により数分で止血
安静時間を2時間程度に短縮

直径2mmの手術用極細管(カテーテル)に、独自のノウハウを詰め込む
医師にとって、日々の手術に欠かせない指先の延長となる製品を提供

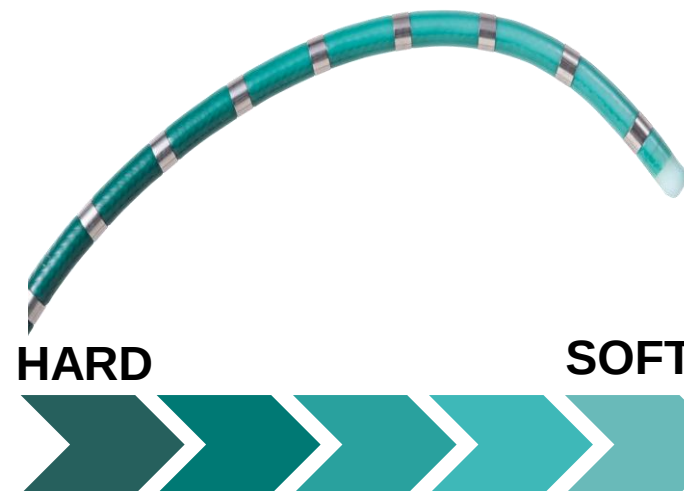
中に複数のワイヤーを
通せることで高機能を
付加

独自技術① 「れんこん」の形状



血管の中を通過して患部に到達する
検査や治療用の医療用管

独自技術② なだらかな硬度変化



性質が異なる複数の
樹脂を配合比率
を徐々に変えながら
押し出して成形

高機能で壊れにくく、手になじむ自然な操作感覚を実現
これらの特長を安価に実現できるのは当社だけ

当社の商社機能は、海外メーカーの日本市場展開を包括的に請け負う**高付加価値型**

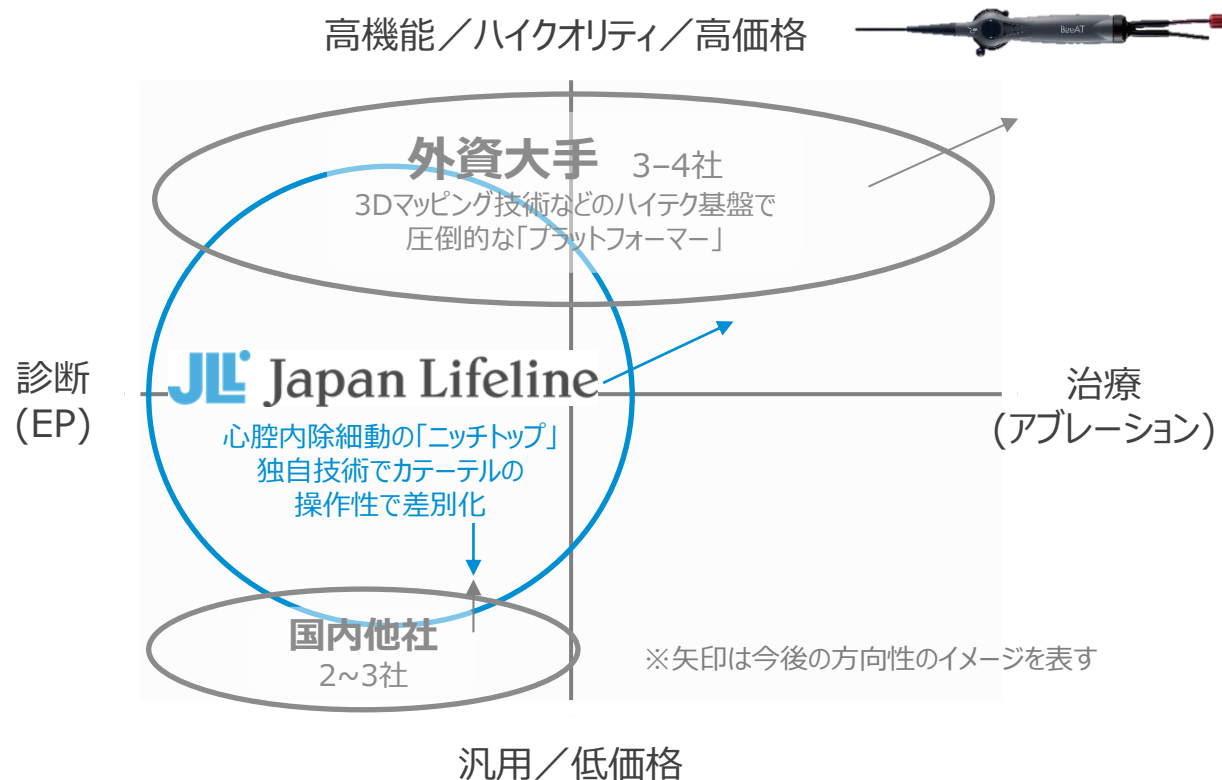
当社の立ち位置		
	当社	他社大手卸
立場	メーカーに準ずる	一次販売 代理店
独占販売権	あり	なし
製造販売責任	あり (多くの場合)	なし
在庫負担	あり	なし
売上総利益率 (24/3期)	約 40% (仕入品のみ)	10%程度

当社の商社機能の業務範囲		
	当社	他社大手卸
市場調査	◎	—
臨床開発	◎	—
薬事申請	◎	—
マーケティング戦略	◎	—
営業	◎	◎
安全・品質管理	◎	○
在庫管理・物流	◎	○
納品・付帯業務	○	◎

◎ = コア業務、○ = ノンコア業務

中核事業① EP/アブレーション

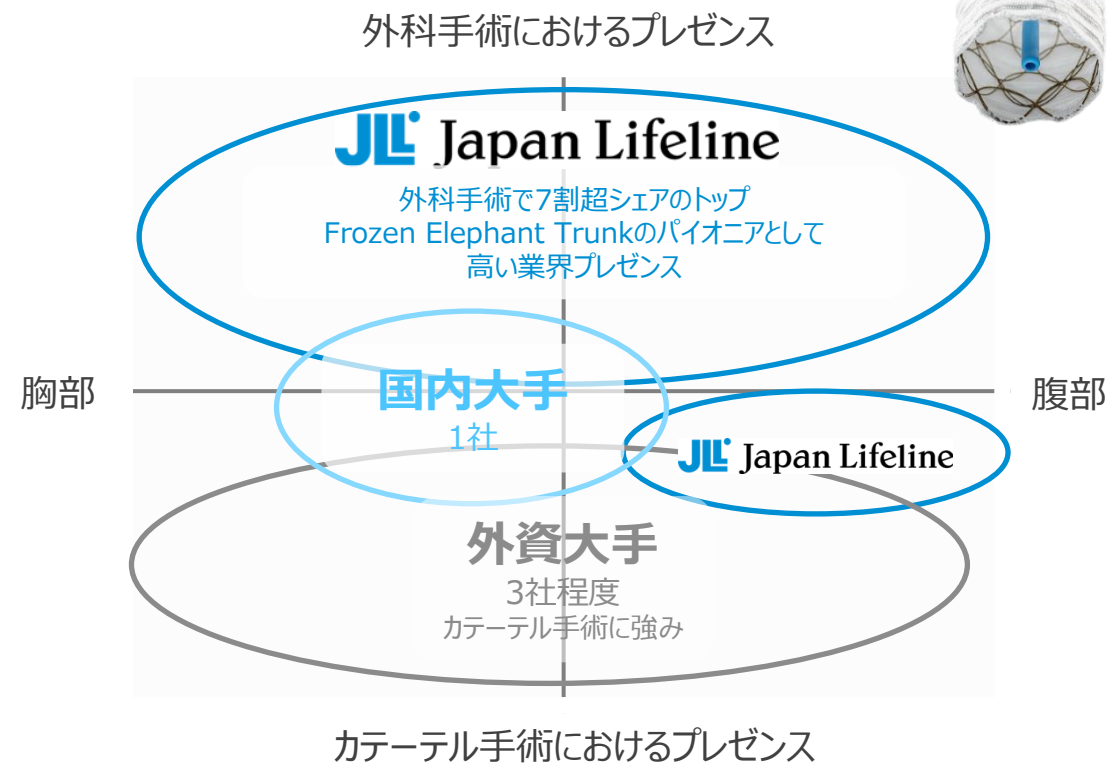
(不整脈の治療)



- 当社は診断カテーテルが強く、心腔内除細動カテーテルはニッチトップとして圧倒的
- 外資大手はとくに治療が強く、ハイクテク基盤技術に強み

中核事業② 心血管関連

(大動脈疾患の治療)



- 当社は外科手術で業界トップ、豊富な製品ラインナップで幅広い症例に対応可能
- さらに、腹部のカテーテル手術でも高い競争力

心臓の各領域でトップシェアの PRODUCTS を保有。各市場は今後も堅調な推移を見込む

品目区分	領域	疾患	市場規模*1 (2024年予)	市場成長率 (今後数年の予測)	当社売上高 (24/3期)	主な製品と当社の推定シェア
リズムデバイス	心臓	不整脈	810億円	+2-3%	135億円	ペースメーカー 3位 (15%)
						ICD 1位 (30%)
EP/アブレーション	心臓	不整脈	1,200億円	+4-5%	242億円	EPカテーテル 1位 (45%)*2
						ABLカテーテル 5位 (1%)
心血管関連	心臓	大動脈瘤	440億円	+2-3%	114億円	人工血管 1位 (60%)
						FET*3 1位 (90%)
脳血管関連	脳	脳卒中	430億円	+4-5%	9億円	EVAR*4 2位 (25%)
						塞栓用コイル 5位以下 (5%)
消化器	消化器	がん等	600億円	+2-3%	9億円*5	血栓吸引カテーテル 4位 (10%)
						大腸ステント 3位 (10%)
						胆管チューブステント 4位 (10%)
合計	-	-	約3,500億円	-	509億円*5	-

(参考)TAVI/TAVR 経カテーテル生体弁	心臓	弁膜症	550億円	+8-10%	-	出所：R&D及び自社調べ
----------------------------	----	-----	-------	--------	---	--------------

*1 各セグメントの市場規模の集計における注記は次のとおり。〈リズムデバイス〉ペースメーカー、ICD、CRT、各種リードを含む。〈EP/アブレーション〉EPカテーテル、アブレーションカテーテル、心房中隔穿刺針、3Dエコーカテーテル、ステーラブルシースを含む。3Dマップ
ピンギ装置を含まない。〈心血管関連〉人工血管(大血管)、FET、EVAR(腹部用ステントグラフト)、TEVAR(胸部用ステントグラフト)を含む。〈脳血管関連〉コイル(腹部使用含む)、血栓吸引カテーテル、脳血栓除去用デバイス、フローダイバーター、マイクロカ
テーテル、マイクロワイヤーを含む。〈消化器〉消化管処置具、消化管用メタリックステント、胆膵処置具を含む。
*2 除細動カテーテルや食道温モニタリングカテーテルを含む *3 フローズンエレファントトランク(旧呼称：オープンステントグラフト) *4 腹部用ステントグラフト *5 終了を決定しているコロナリー・インターベンション事業の売上約3億円を除く

当社の事業に関する主なリスクは下記のとおりです。

リスクへの対応策

コア製品における 競合の参入	- 収益力の高いコア製品*1の業績貢献度が高いため、競争激化により大幅な減収となるリスク - コア製品の売上比率は45% (24/3期) 【顕在化した例】24/3期以降、除細動カテーテルやフローズンエレファントトランクなどのオンリーワン製品で競合の参入あり	→ - 製品ラインナップで競合と差別化 - 特許や技術的優位性を確保して障壁構築
仕入先の被買収	- 商品仕入先が買収されることにより、独占販売権が終了し、大幅な減収となるリスク 【顕在化した例】RFニードル(23/3期 売上高約38億円)の仕入先だったBaylis Medical社が買収され、契約期間満了後、更新なく終了。24/3期以降の同製品の売上高が大幅に縮小	→ 独占販売契約にCOC条項*2を盛り込み、契約期間中に商権を失うリスクに対してはヘッジを図る
公定価格の下落	原則、2年に1回改定。市場で価格競争が激しいほど下落幅が大きくなる 【顕在化した例】2024/6改定 連結売上高で▲2%程度の影響	→ - 新規性の高い製品を継続的に導入する - 価格以外で付加価値を創出し、安易に価格競争に巻き込まれないようにする
症例数の 伸び鈍化/減少	- 医療トレンドの変化、医療従事者の不足や新型コロナ等の感染症の拡大に伴う医療供給体制のひっ迫により、症例数の減少するリスク - 特に中核事業のEP/アブレーションは、心房細動症例数のトレンドと強く相関し、全体損益への影響が大きい 【顕在化した例】新型コロナ感染の最も厳しい時期は、四半期単位で症例数が前期比マイナスになったと推計	→ - 消化器や脳血管などの新領域を強化し、特定事業への依存度を低減する - 自社製品のグローバル展開を推進

*1 心腔内除細動カテーテル「BeeAT」、フローズンエレファントトランク「Frozenix」、S-ICD「EMBLEM MRI S-ICD」、大腿静脈用止血デバイス「VASCADE MVP」

*2 Change of Control条項。契約期間中にメーカーが買収され経営権に変更が生じた場合、メーカー側は補償金の支払い義務が発生する等の条項があります。

国内4拠点・海外1拠点の体制でメーカー機能を支える

研究開発

2018/4～

研究開発統括部 (埼玉県戸田市)
Medical Technology Park North Square



中核工場

2012/1～

戸田ファクトリー (埼玉県戸田市)
Medical Technology Park South Square



量産・滅菌工場

2014/10～

小山ファクトリー (栃木県小山市)



海外工場

2020/6～

マレーシア工場 (マレーシアペナン州)
JLL Malaysia Sdn.Bhd.



血管製品の開発・生産

2011/1～

市原ファクトリー (千葉県市原市)



メインコンテンツ

1. 事業ハイライト [p3](#)

2. 戦略ハイライト [p13](#)

3. 業績ハイライト [p25](#)

補足資料集

(より詳しく知りたい人向け)

A) 事業に関する補足 [p30](#)

- Mission/Vision/Values
- 創業者の想い
- 製品紹介
- メーカー・商社それぞれの強み
- 業界ポジショニング
- 国内の品目別市場まとめ
- 事業のリスク
- 開発生産拠点

B) 戦略に関する補足 [p52](#)

- 中計の枠組み・数値目標・前提
- 中計の進捗状況
- 戦略的に重要な契約
- 資本政策
- 成長投資の方針
- 事業ポートフォリオ戦略
- サステナビリティ

C) その他 [p66](#)

- 投資家様からのFAQ
- 業界用語の説明
- 疾患および治療の説明
- お役立ちリンク集
- 会社基礎情報



新中期経営計画の枠組みを以下のように設定し、今後、毎年進捗レビューを行います

項目	説明
対象期間	固定の5年間 2024/3期から2028/3期
数値目標	売上高、新領域* ¹ 売上高、営業利益率、EPS、ROIC
進捗レビュー	年1回 Q4決算発表時 (5月頃) 時間経過とともに顕在化したアップサイド/ダウンサイドを踏まえ、 残期間での数値目標の「達成見通し」を毎年開示する

*1 脳血管領域と消化器領域

着実な事業成長と魅力的なリターンの両立を目指す

着実な事業成長

売上高
630億円
(2028/3期)

新領域売上高
80億円
(2028/3期)

営業利益率
20%水準
(毎期)

魅力的なリターン

EPS
120円
(2028/3期)

ROIC
12%
(2028/3期)

①新領域の拡大

②競争力ある製品
の継続的導入

③資本効率を意識
した経営の強化

3つの重点施策を推進

中期経営計画に係る主な事業のリスクや織り込んでいる前提は、次の通りです(重要度順)

想定されるリスク		当初計画への織り込み内容	現時点での状況 (2024/12時点)
1	オンリーワン製品の想定以上のシェア喪失	→ 除細動カテーテルやフローズンエレファントトランクで競合の新規参入を予想。一定のシェア喪失を見込むも、5年後にいずれにおいても支配的なシェアを維持	→ 競合の参入状況および現時点における他社シェアはほぼ想定通り
2	症例数の伸び率や市場成長率の想定以上の鈍化	→ AF症例数 CAGR 6%程度 (24/3-28/3期)	→ 24/3期 AF症例数は前期比+8-9%と上振れ 25/3期 上期は+10%程度の強い伸び。想定よりやや上振れ
3	保険償還価格の想定以上の下落	→ 25/3期と27/3期に過去の下落幅並みの改定があることを想定	→ 2024/6の改定(=25/3期影響)は、ほぼ想定通りの内容
4	プロダクト導入マイルストーンの未達成による発売時期の遅延または発売中止	→ プロダクトごとのマイルストーン (心血管関連の新製品など)	→ - パイプライン製品はほぼ想定通り進捗中 〈EP/アブレーション〉止血デバイスは半年程度、計画より早く導入済 - 印Meril Life Sciences社の経カテーテル生体弁(TAVI/TAVR)に関する独占販売権を獲得(当初計画に織り込みなし) 27/3期-28/3期頃の国内導入を目指す
5	インフレや円安の進行による原価や費用の高騰	→ 年2-3%程度のインフレ。1ドル130円程度の為替レート	→ 為替レートは想定を超える動きも、損益に大きな影響なし

中期経営計画(23/3期-28/3期)の進捗状況

売上は計画1年目で約5%上振れしており、順調に進捗中

事業	2023/5 立案時想定→			進捗振り返り→	
	市場成長予想	売上成長目標 (5か年CAGR、脳血管・消化器は売上高)	重点施策	24/3期 売上伸び率 (計画1年目)	1年目-コメント
リズムデバイス	+0%	+0%	・ S-ICDの拡販	前期比 +8.9%	計画を +8%上回る進捗 (+) S-ICD好調
EP/アブレーション	+4-5% ※AF症例数は CAGR6%成長	+5%	・ 除細動カテーテルの競争力強化 ・ PFA*2の推進 ・ 自社製品の海外展開	▲7.8%	計画を +3%上回る進捗 (RFニードルの減収により、計画1年目は前期比▲10.9%減収を想定=計画織り込み済) (-) RFニードルが商流変更により大幅な減収 (+) AF症例数 前期比+8-9%増加 (+) 除細動カテーテルBeeATのラインナップを大幅に強化 (+) 止血デバイスを想定より早期に上市完了
心血管関連	+0-1%	+3-4%	・ フローズンエレファントトランク(FET)の強化	+5.9%	計画を +2%上回る進捗 (+) FET新製品が好調、競合影響を抑える
脳血管関連	+5-6%	45億円 (28/3期)	・ 継続的な新製品の上市	+296.7%	計画を +45%上回る進捗 、24/3期 売上9億円 (+) 塞栓用コイルの追加モデルや血栓吸引カテーテルを上市
消化器	+3-4%	35億円 (28/3期)	・ 継続的な新製品の上市	+41.5%	計画を ▲18%下回る進捗 、24/3期 売上9億円 (-) 胃十二指腸用ステントでリコール発生 (+) 胆管チューブステント
全社	-	+4%		▲0.7%	計画を +5%上回る進捗

Wallaby Medical社と脳血管内治療デバイス11品目について、10年間の**独占販売契約**を締結

品目区分	脳血管関連
仕入先	- Wallaby Medical (中国) - phenox (ドイツ)
製品概要	日本における脳血管内治療デバイス11品目を対象とする10年間の独占販売契約
対象疾患	急性期脳梗塞や脳動脈瘤の血管内治療 ⇒ 年間3万件*1
上市済	2021/12 塞栓用コイル(腹部) 2022/04 塞栓用コイル(脳血管) 2023/05 血栓吸引カテーテル 2024/04 マイクロカテーテル 2024/09 スtentリトリバー



- 脳血管内治療デバイスに特化
- 塞栓用コイル、血栓吸引カテーテル
- 販売実績30か国以上

2022年4月
買収

phenox

- 脳血管内治療デバイスに特化
- フローダイバーターなど新規性の高い商品を含む幅広いランナップ
- 販売実績45か国以上

長期
独占
販売
契約

グローバルな販売実績を有する2社の脳血管関連商品をすべてカバー

JL Japan Lifeline

*1 急性期脳梗塞・脳動脈瘤の症例数の合計。頸動脈狭窄症へのステント留置術などを除く

参入企業が多い中、後発ながら業界で最も包括的なラインナップを揃える見通し

	急性期脳梗塞				脳動脈瘤					脳梗塞と脳動脈瘤の両方	
	血栓吸引カテーテル	ステントリトリバー	マイクロカテーテル	PTAバルーンカテーテル	塞栓用コイル	ステントアシスト	フローダイバーター	分岐部瘤用ステント	脳血管攣縮用ステント	バルーンガイドングカテーテル	ガイドングシース
当 社	○ 24/3期 Q1上市	○ 25/3期 Q2上市	○ 25/3期 Q1上市	▲	○ 21/12*1 上市	▲	▲ 28/3期頃 上市予定	▲	▲	▲ 26/3期 上市予定	▲
海外A社	○	○	○	○	○	○	○	-	-	○	-
国内B社	○	○	○	-	○	○	○	-	-	-	-
海外C社	○	○	○	-	-	○	-	-	-	○	-
海外D社	○	○	○	-	○	-	○	-	-	○	-
国内E社	○	○	○	-	○	-	-	-	-	-	-
国内F社	○	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
国内G社	○	○	-	-	○	-	-	-	-	-	-
国内F社	○	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

出所：自社調べ 競合他社は主なもので上記がすべてではありません。
*1 販売開始時は腹部領域向けに限定販売。2022/4以降、脳血管領域向けにも販売開始

胆膵分野で独自の付加価値を持つ自社製品を展開し、競争力あるポートフォリオを構築

	胆 膵									消化管		肝 臓
	(胆管・膵管への)アクセス補助			乳頭処置		結石処置	胆汁排出、狭窄治療		胆道鏡	狭窄治療		がん治療
	ガイドワイヤ	カニューラ	ダイレクタ	ESTナイフ	乳頭拡張 バルーン (EPBD, EPLBD)	結石除去 (碎石/探石バス ケット/バルーン)	チューブ ステント	胆管メタリック ステント	胆道鏡	大腸ステント	胃十二指腸ス テント	肝がん アブレーション
当 社	○ 25/3期Q1発 売(仕入)	○ 25/3期Q4 上市予定	○ 25/3期Q3 上市	-	○ 25/3期Q3 上市 (改良版)	▲	○ 23/3期 上市	▲	○ 25/3期Q3 上市	○ 18/3期 上市	○ 22/3期 上市	○ 20/3期 上市
海外A社	○	○		○	○	○	○	○	○	○	○	-
国内B社	○	○	○	○	○	○	○	-	○	-	-	-
国内C社	○		○			○	○	○	-	-	-	-
国内D社			○		○			○	-	○	○	-
海外E社	○	○	○	○	○	○	○	○	-	-	-	-
国内F社						○	○	-	-	-	-	-
国内G社	○	○		○		○		○	-	-	-	-

出所：自社調べ。競合他社は主なもので上記がすべてではありません。

印Meril社とTAVR/TAVI製品について**独占販売契約**を締結、弁膜症領域に再参入へ

仕入品	• TAVR/TAVI*1弁「Myval Octacor」 • 75か国で臨床実績のある経カテーテル人工生体弁セット(バルーン拡張型) • 品目区分：現状の区分で該当なし(構造的心疾患)
製品特長	• 手術の合併症回避のために重要とされる「正確な留置」に特化 ⇒差別化要素：①バルーン拡張型、②豊富なサイズラインナップ、③八角形セル構造
仕入先	• Meril Life Sciences Pvt. Ltd.(インド) ⇒ Bilakhia Group傘下のグローバル・メドテックカンパニー
契約内容	• 日本におけるMyval Octacorの10年間の独占販売
対象疾患	• 大動脈弁狭窄症(心臓弁膜症) ⇒カテーテル手術で機能低下した心臓弁を置換する(=TAVR/TAVI)
スケジュール	• 27/3期頃をめどに国内承認取得を目指す



135か国以上に展開する
グローバルメドテックカンパニー



More to Life

独占販売契約



JL Japan Lifeline

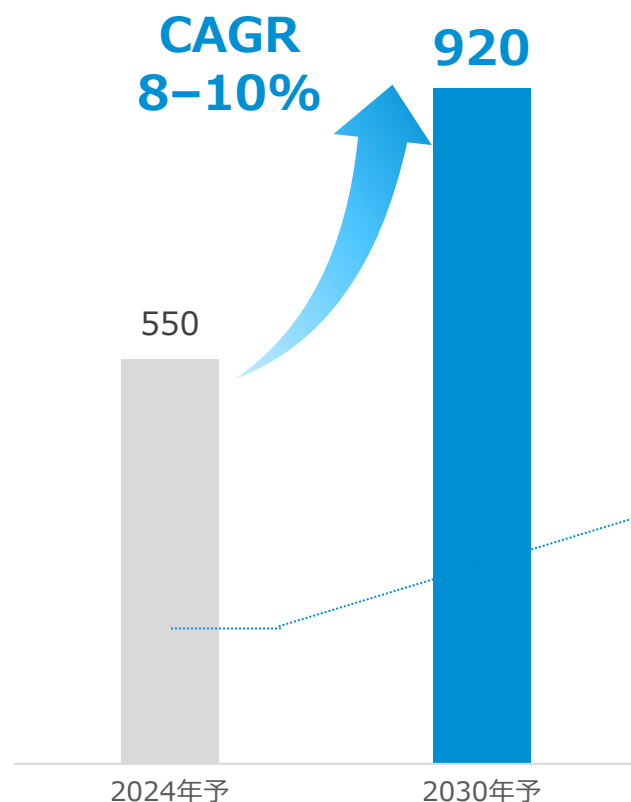


TAVR/TAVI弁
「Myval Octacor」
※日本国内未承認品

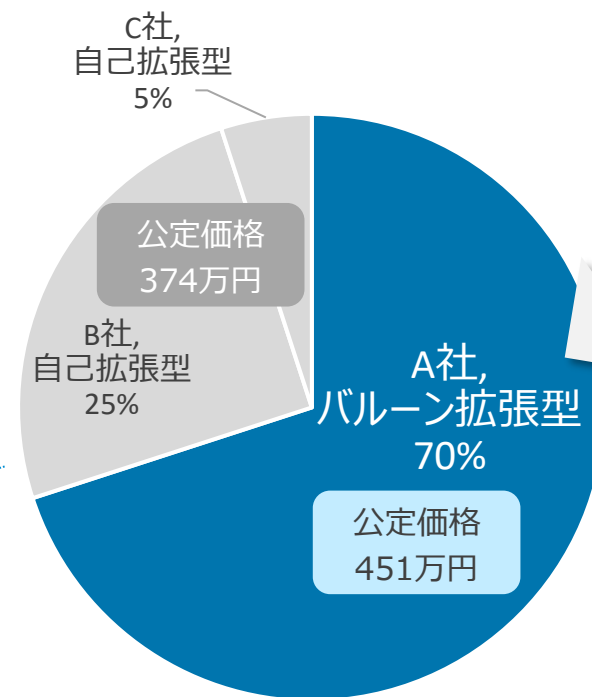
*1経カテーテル的大動脈弁植込術 (Transcatheter Aortic Valve Replacement/Implantation)

TAVR/TAVI市場は今後、年8-10%の拡大を予想。バルーン拡張型で高い留置性能を持つMeril社のMyval Octacorは市場で高い競争力を持つことを期待

国内TAVR/TAVI市場の見通し(単位: 億円)



各社シェア内訳(2024年予)



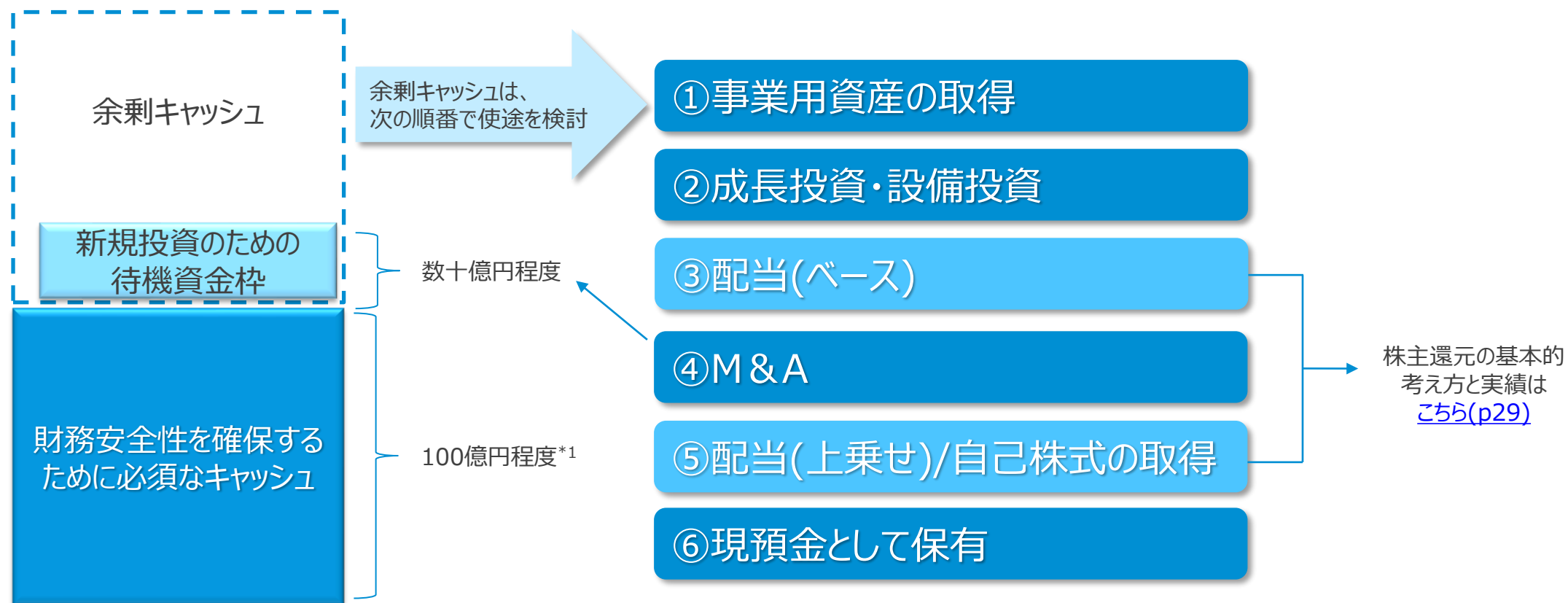
経カテーテル生体弁
(TAVR/TAVI弁)
Myval Octacor
(国内未承認品)

正確な留置性能に強みがある「バルーン拡張型」に451万円もの高い公定価格が付与され、市場では支配的ポジションを確立。Meril社の「Myval Octacor」はバルーン拡張型であることに加え、サイズラインナップの豊富さやセルの構造等、差別化が可能なユニークな特長を備える

*1 矢野経済研究所(2022), 自社調べ

*2 R&D(2023)

成長投資のための機動的な資金を常に確保しつつ、リターン(ROIC)とコスト(WACC: 8%程度)を意識した資本配分を行う



*1 2024/3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

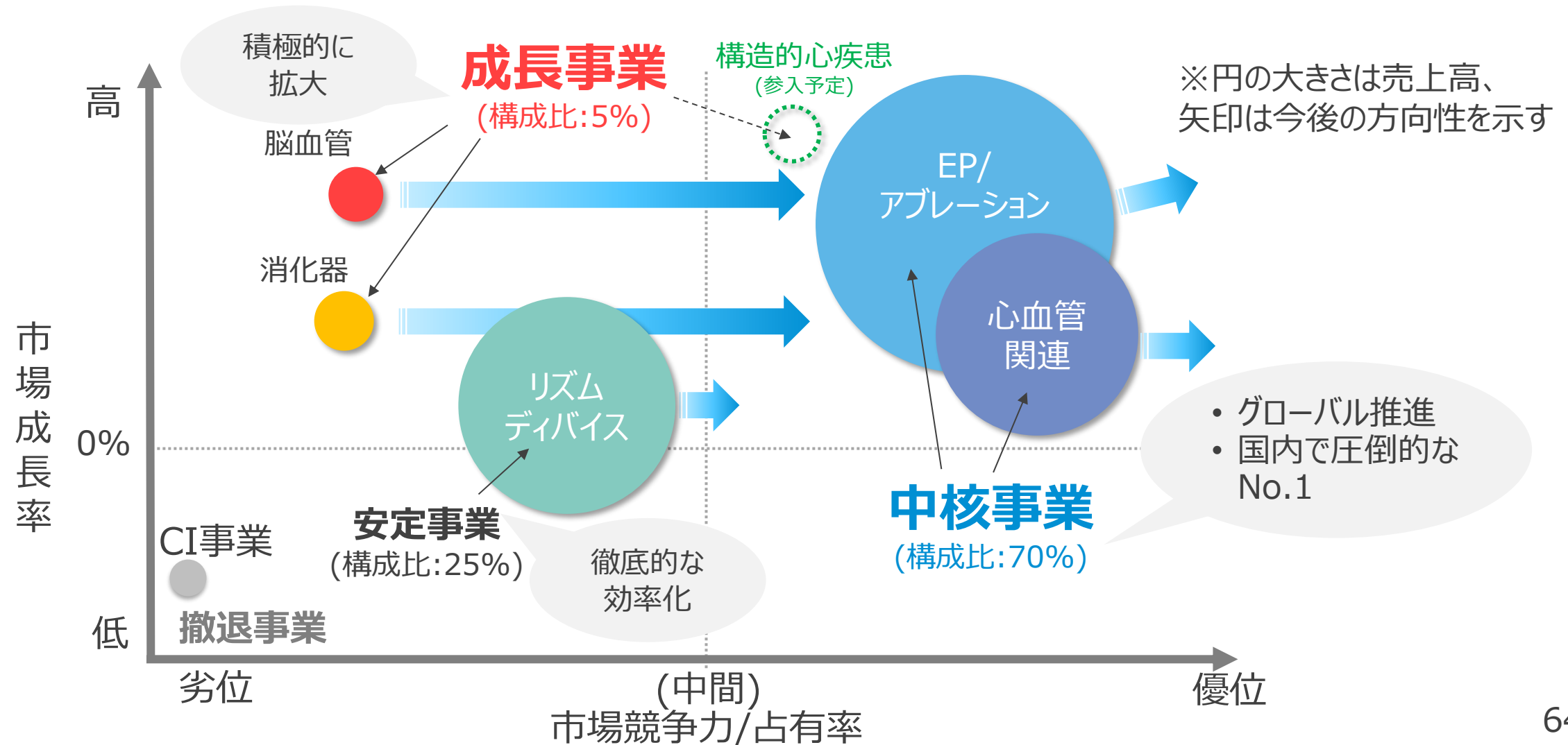
中期の5年間では、研究開発を中心に、毎年40–50億円程度の成長投資を見込む

項目	金額目安	概要
研究開発費	25–30億円/年	• 消化器(胆膵)、PFA^{*1}、バルーンアブレーション、高機能シャフト、再生医療などの研究開発を加速し、研究開発費は年4–5%程度の増加見込み • 自社開発品や投資案件は、案件立ち上げ時に社内で諮問委員会を開催し、収益性を精査
設備投資	15–20億円/年	• 業務システムを刷新し、24/3期から稼働開始^{*2} • 減価償却費は、16–18億円/年の水準での推移を見込む
治験	1–2億円/年	• Frozen Elephant Trunkの新製品などの治験を見込む
その他	1–2億円/年	• 有望なプロダクトを有する海外メーカー等に投資し、新たな事業機会獲得をねらう
合計	40–50億円/年	

^{*1} PFA=Pulsed Field Ablation パルスフィールドアブレーション

^{*2} 24/3期に業務システム関連への投資（3,568百万円）を実行

成長余力のある中核事業が全体の約7割であり、グローバル展開も含め今後伸ばしていく。
さらに、成長事業として3つの新しい治療領域にも進出。早期のプレゼンス確立を目指す



特定したマテリアリティ(重要課題)に取り組む

	マテリアリティ	主な取り組み
Philosophy	革新的な医療機器による医療課題の解決	- 研究開発投資の進捗管理 - 独自技術の他領域への応用・展開
Environment	環境負荷の軽減	- 温室効果ガスの排出量削減 - 産業廃棄物のリサイクル推進
Social	- 従業員が安心して働ける職場づくり - 人材の育成と活躍機会の提供 - 製品の品質と安定供給	- 女性活躍研修の実施 - 従業員満足度調査の実施 - グローバルな規制要求への対応
Governance	- コーポレート・ガバナンスの強化 - コンプライアンスの推進	- コーポレート・ガバナンス・コードへの対応 - 行動規範の制定

メインコンテンツ

1. 事業ハイライト [p3](#)

2. 戦略ハイライト [p13](#)

3. 業績ハイライト [p25](#)

補足資料集

(より詳しく知りたい人向け)

A) 事業に関する補足 [p30](#)

- Mission/Vision/Values
- 創業者の想い
- 製品紹介
- メーカー・商社それぞれの強み
- 業界ポジショニング
- 国内の品目別市場まとめ
- 事業のリスク
- 開発生産拠点

B) 戦略に関する補足 [p52](#)

- 中計の枠組み・数値目標・前提
- 中計の進捗状況
- 戦略的に重要な契約
- 資本政策
- 成長投資の方針
- 事業ポートフォリオ戦略
- サステナビリティ

C) その他 [p66](#)

- 投資家様からのFAQ
- 業界用語の説明
- 疾患および治療の説明
- お役立ちリンク集
- 会社基礎情報



Q1 会社独自の強みは何か？	海外から最先端の医療機器をタイムリーに導入できる「商社」と、高機能カテーテルなどの独自技術を生かし製品開発を行う「メーカー」の両輪で、相互補完的にプロダクト・ポートフォリオを強化していけるビジネスモデルが強みです。これを支える事業基盤として、全国をカバーする営業拠点を有しており、顧客である医師からのフィードバックを素早く社内で共有し、次のプロダクト・アイデアにつなげるPDCAサイクルが確立しています。
Q2 商社とメーカーのすみわけはどう考えているのか？ 自社品と他社品で競合しないのか？	基本的に競合しません。仕入商品は海外スタートアップの「最先端で新規性が高い」ものが多く、自社製品は自社独自の技術を活かした、日本の医師の繊細なニーズに応える「ニッチでハイクオリティ」なものが多いからです。当社は、最新最適な医療機器があれば、自社品・他社品の区別なく素早く医療現場に導入することが、当社らしい価値創造であり、医療に対する貢献であると考えており、自社のミッションとしています。 (自社のMission p31/Vision p32)
Q3 自社製品比率は24/3期で58.8%であるが、今後の目標設定はあるか？	「商社とメーカーの事業機会を戦略的に追究すること」を基本方針としており、短～中期では自社製品比率をKPIとして設定しておりません。(cf. マージンの傾向 p28) 28/3期までの中期経営計画では、脳血管領域などの仕入品で大きな成長が見込まれるため、自社製品比率は緩やかに低下していく見通しです。一方、長期では自社製品比率65-70%を目指すべき水準としています。(cf. 長期展望 p24) 自社製品のグローバル展開を推進することで、この水準は達成可能だと考えています。

Q4 海外販売戦略はどのように進めていくのか？	すでに、韓国・台湾・北米・欧州で一定の販売実績があり、海外売上高比率は2%程度です。今後は、比較的アクセスしやすい中東・アジア地域の市場にまず進出し、現地の販売代理店の開拓をしていきます。長期では、FDA承認をクリアし、自社製品の米国市場への展開をねらいます。また、自社の強みである高機能シャフト技術を生かしたOEMなどの選択肢も検討しています。
Q5 心腔内除細動カテーテル (BeeAT)はなぜ長い期間オンリーワンたりえたのか？なぜ海外展開しないのか？	「アブレーション手術中に心房細動が発生した場合、除細動で止める」手技が、日本特有であることが要因です。欧米ではこれがスタンダードの手技でないため、除細動機能付きカテーテルの需要がないと考えられます。また、国内のEPカテーテルの競合先はほとんどが外資大手です。これらの企業が日本市場だけで需要のある製品開発をするインセンティブがなかったので、2012年の発売から長期にわたって、競争が発生しませんでした。なお、直近では国内の2社が除細動カテーテル領域に新規参入しています。
Q6 M&Aに関する基本的な方針は？	M&Aは成長の戦略的オプションの一つと考えており、キャッシュ・アロケーション・ポリシー(p62)で明確に位置付けています。製品開発を加速させるユニークな技術がある会社や、販売面で自社ポートフォリオと強いシナジーを発揮する製品を持っている会社などで小規模M&Aを中心に積極的に検討します。

Q7 棚卸資産回転率が低いのはなぜか？	1)「預託販売」という収益モデルと、2) 非常時の安全マージン込みで在庫を厚めに持つことが主な理由です。医療機器のビジネスでは、自社在庫を病院に預け、手術使用時に売上を認識する預託販売が一般的です。緊急手術も想定し、各病院に幅広く在庫を置きます。また、当社の取扱い品は患者様の生命に関わる製品であるため、災害等の非常時にも備え、安全マージンを加味した在庫水準を保つことが企業の社会的責任を果たすうえでも必要です。以上の要素を踏まえたうえで、適切な在庫マネジメントに努めています。
Q8 為替の変動が業績にどの程度影響するか？	当社の商品仕入契約は約70%が円建てなので、為替変動は全体損益に大きな影響を及ぼしません。また、当社は売上原価を移動平均法で算定しているため、為替変動による諸コストの上昇があっても、その影響は長期間にわたって平準化されます。
Q9 パルス・フィールド・アブレーション(PFA)の普及が業績に与える影響はどう考えているか？	国内でのPFA普及はバルーンアブレーションからの置き換えから始まり、全症例に占めるPFA率は2-3年以内に20-30%程度、それ以降は緩やかに増加し、中長期で50%以上になる可能性を想定しています。(2024/12時点) その前提下では、次のようなプラスとマイナスの両方の影響が考えられます。 1) プラス影響：PFAの導入により、手術時間が短縮する。これにより、病院の手術効率が上がり、症例数が増加し、当社の既存製品にも恩恵がある可能性。 2) マイナス影響：PFAの導入により、食道関連の合併症リスクが低減する。よって、合併症対策として使っていた食道温モニタリングカテーテル（当社シェア約50%）はPFAでは不要となる可能性。

Q10 メーカーとしての独自技術とは具体的に何か？	主な自社の強み技術は以下のとおりです 1) 特殊押出技術 ⇒ カテーテルの高機能・コスト競争力を実現 (p46) 2) ラジオ波焼灼技術 ⇒ アブレーションノウハウの蓄積、他領域への応用 3) カテーテル微細加工技術 ⇒ デリバリー(患部到達)性能、操作性能の差別化 4) 金属加工や薬剤コート等のステント加工技術 ⇒ // これに加えて、消化器や再生医療関連などの新しい領域での基礎研究の蓄積も強みと考えています。
Q11 2010年代後半に国内で心房細動の症例数が大きく伸びた理由は何か？今後の見通しはどうか？	◆症例数の増加要因 需要サイド(患者)と供給サイド(病院・医師・技術)にわけると以下のように整理できます。 1) 需要サイド ⇒ ①高齢化の進行 (心房細動の最も大きな要因は加齢)、②診断技術の向上による潜在患者の発掘、③心房細動の危険性の世間的な認知度の向上 2) 供給サイド ⇒ ①アブレーション施設数の増加、②不整脈専門医の増加、③クライオバルーンアブレーションなどの治療時間を短縮するイノベーションの登場 ◆今後の見通し・・・心房細動の症例数は中長期的に増加トレンド 心房細動の潜在患者数は100-170万人と言われていますが、それに対して症例数は年間10万例程度(2024年予想)であるため、潜在的に需要過多にあります。病院のキャパシティの問題はありますが、高齢者人口の増加も2045年頃までは続くので、症例数は長期的に増加トレンドが継続すると予想します。24/3期から28/3期の中期経営計画では、年6%程度の増加を想定。また、パルス・フィールド・アブレーション(PFA)の普及による手術時間の短縮も、症例数増加につながる可能性があります。

1 保険償還価格 (National Health Insurance Reimbursement Price)	日本の公的医療保険制度において医療機関が診療報酬として保険機関に請求できる代金のうち、医療材料として請求できる材料(特定保険医療材料)の請求価格。(「公定価格」とも呼びます。) 当社の取扱い製品はほとんどが、クラスⅢ・Ⅳ「高度管理医療機器」に分類され、保険償還の対象です。一般に、販売代理店から医療機関への医療機器の納入価格は、保険償還価格に一定の掛率を乗じた額であり、保険償還価格と納入価格の差額が医療機関の利益となります。医療機器については、2年に1回の頻度で国が市場価格の調査を行い、それに基づき改定します。(市場競争により、市場価格が下がれば、保険償還価格も下落改定となることが多い。)
2 心房細動 (Atrial Fibrillation, A-Fib)	心房と呼ばれる心臓内の部屋が小刻みに震えてけいれんする心臓の病気。(p77)心房細動は心臓内に血栓(血の固まり)が発生する要因とされ、致死性の心原性脳梗塞を発症するリスクを高めます。心房細動のアブレーション治療の症例数(AF症例数)は当社の主力事業のEP/アブレーションの業績と相関性が高いです。当社は、AF症例数を重要KPIとしてモニターし、毎年独自の症例数調査を実施しています。年間症例数は2024年で約9–10万例と推測。一方、国内の潜在的な患者数は多く、約100–170万人とも言われます。
3 カテーテルアブレーション (Catheter Ablation)	不整脈の根治を目指す治療法のひとつ。心臓内で不整脈の原因となっている異常な電気回路に対して、心筋焼灼(アブレーション)用のカテーテルを用いて焼灼または冷凍凝固を行うことで、正常な状態に戻します。さらに、最近では新技術として非熱エネルギーであるパルス・フィールドを用いるアブレーションも登場しており、本邦でも2024年から保険適用。アブレーション治療の対象として最も多いのが心房細動であり、全体の約8割を占めます。

4	自社製品比率 (In-house sales ratio)	売上高に占める自社製品の比率。自社製品の粗利率は約70%。（仕入商品は約40%）自社製品比率の上昇は、製品ミックスの良化につながるため、 売上総利益率の上昇要因 となります。				
5	オンリーワン製品 (One-of-a-kind products)	当社が市場で独占的に販売している製品/製品カテゴリーです。多くの場合、 保険償還で単独の価格区分を獲得しており、市場で高い競争力をもちます 。2024/12現在では、〈リズムデバイス〉のS-ICDなどが該当します。				
6	コア製品群 (Core product group)	当社のポートフォリオの中でも特に競争力の高い製品群。コア製品群の売上で全体の約45%を占める。				
		製品	品目区分	調達	公定価格*1	発売年
		1) 心腔内除細動カテーテル「BeeAT」シリーズ	EP/アブレーション	自社	21.4万円	2012年
		2) フローズンエレファントランク「Frozenix」シリーズ	心血管関連	自社	セパレート型:111万円 一体型:135.5万円	2014年
		3) S-ICD「EMBLEM S-ICD」	リズムデバイス	仕入	312万円	2019年*2
		4) 大腿静脈用止血デバイス「VASCADE MVP」	EP/アブレーション	仕入	28,400円	2023年

*1 2024/6現在 *2 当社がBoston Scientific Japan社製品の独占販売を開始した時期。それ以前は、BSJ社が2017年に発売し自ら販売していた。

7

滅菌期限
(Sterilization Period)

医療機器メーカーはQMS（品質管理基準）に関する省令に基づき、厳密な工程を順守することで、医療機器の滅菌性を保証しています。**滅菌には有効期限があり、滅菌期限が過ぎた製品は臨床使用することができないため、廃棄処分されます。**販売不振や在庫過多により、将来に在庫の廃棄リスクを認識する場合、評価損の計上等により損益に影響を与えます。

次ページ以降は、当社の事業に関連する疾患や治療について説明しています

I. 心臓に関連する病気(心疾患)

・ 1) 当社の得意領域 – 不整脈

- 1-1 心房細動
- 1-2 不整脈の診断・治療<EP/アブレーション>
- 1-3 心房細動のアブレーション治療
- 1-4 アブレーションの手技「心房中隔穿刺」
- 1-5 アブレーションの手技「心腔内除細動」
- 1-6 アブレーションの手技「食道温モニタリング」
- 1-7 不整脈の治療<リズムデバイス>

・ 2) 当社の得意領域 – 大動脈の病気

- 2-1 大動脈瘤
- 2-2 大動脈解離
- 2-3 外科的な治療 – 人工血管置換術
- 2-4 外科的な治療 – フローズンエレファントランク法
- 2-5 カテーテルによる治療 – スtentグラフト内挿術

II. 心臓以外の領域

3) 当社の得意領域 – 大動脈の病気

- 3-1 ERCP (内視鏡的逆行性膵胆管造影)
- 3-2 脳梗塞
- 3-3 脳梗塞の治療
- 3-4 脳動脈瘤
- 3-5 脳動脈瘤の治療



I. 心臓に関連する病気(心疾患)

加齢や悪い生活習慣により、心臓や血管への負担が蓄積されると、様々な症状が現れる

血管の詰まり

(心筋梗塞)

リズムの乱れ

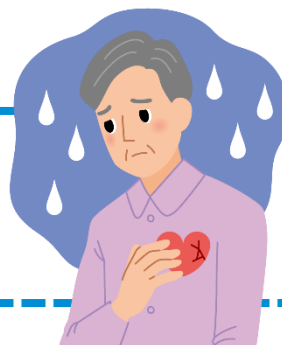
(不整脈)

ポンプ機能の低下

(心不全)

大血管の破裂

(大動脈瘤・解離)



当社の得意領域①



当社の得意領域②

*心疾患は上記の他に、弁膜症、先天性の心疾患、心筋症などがある。

1) 当社の得意領域 不整脈

不整脈の治療では、「**根本治療を目指す手術**」＝**カテーテルアブレーション**が広く普及

不整脈

主な症状：動悸、息切れ、めまい、不快感、失神など

症状

ソリューション

脈が速すぎる

100回/分以上

根治を目指す手術

約9万件/年 (2023年)*1

脈が遅すぎる

40回/分以下

心臓ペースメーカー

約6万件/年 (2023年)



脈が飛ぶ

多くは経過観察で治療不要

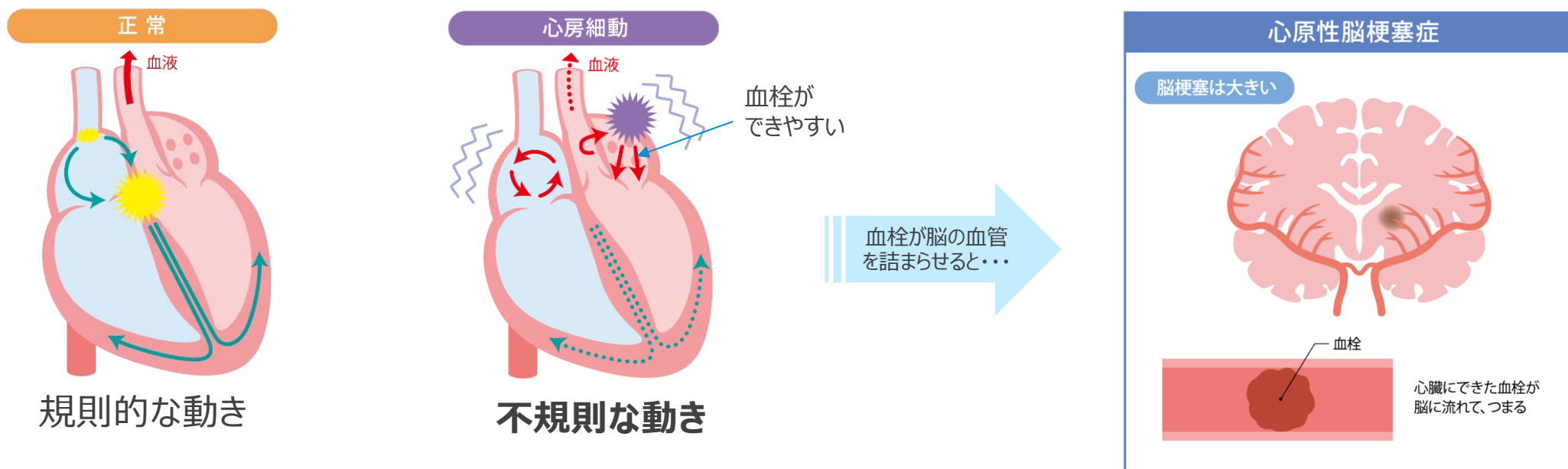
不整脈の手術のイメージ



- 心臓の中の悪い組織を専用カテーテル(細長い管状の機器)で「焼く」ことで原因を取り除く。
- 通常、局所麻酔で所要時間は2-3時間程度
- 術後、翌々日には退院される方も多い

*1 心房細動のアブレーション症例数。件数は自社調査による

心房細動(AF; Atrial Fibrillation)とは、心房内で不規則に電気刺激が多発し、心房がけいれんしたような状態になる不整脈です。血液が滞留しがちになるため、血栓ができやすく、重篤な脳梗塞などを引き起こす危険性があります



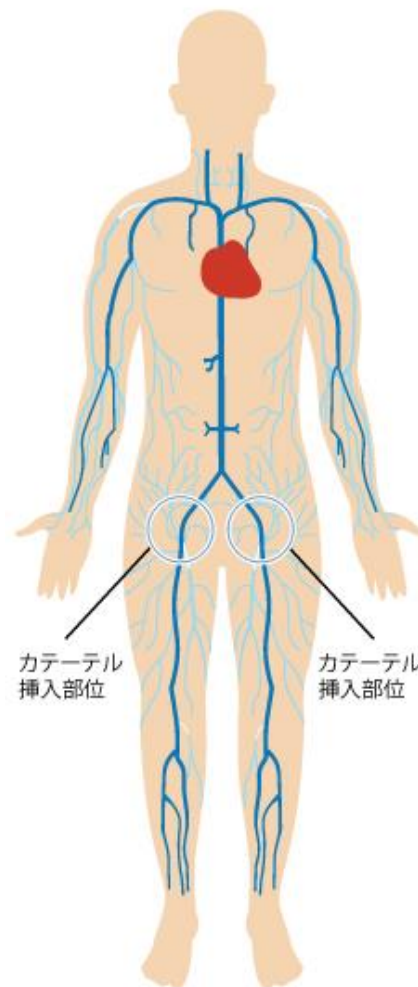
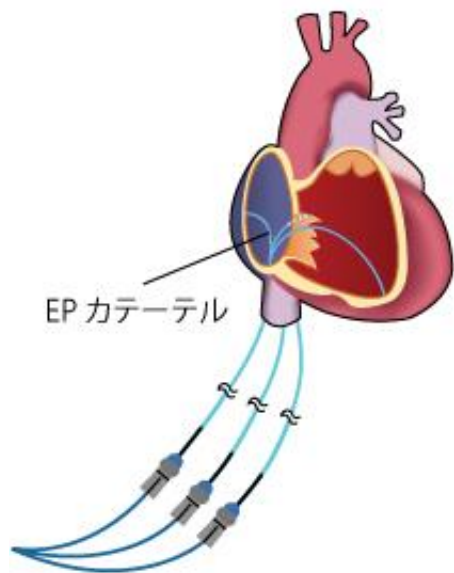
- **心房細動**は、心房と呼ばれる心臓内の部屋が小刻みにけいれんし、正常に機能しなくなる**不整脈**の一種
- 心房細動が起こると、血液の滞留により、**血栓が形成されやすくなる**。この血栓が脳の血管を詰まらせると**心原性脳梗塞**となり、重篤な結果をもたらす
- 心房細動の治療には、外科手術による治療、薬剤による治療、そして**カテーテルアブレーション**(心筋焼灼術) がある

診断・検査用の**電気生理(EP; Electro Physiology)カテーテル**と、治療用の**アブレーションカテーテル**があります

EPカテーテル

(診断・検査用)

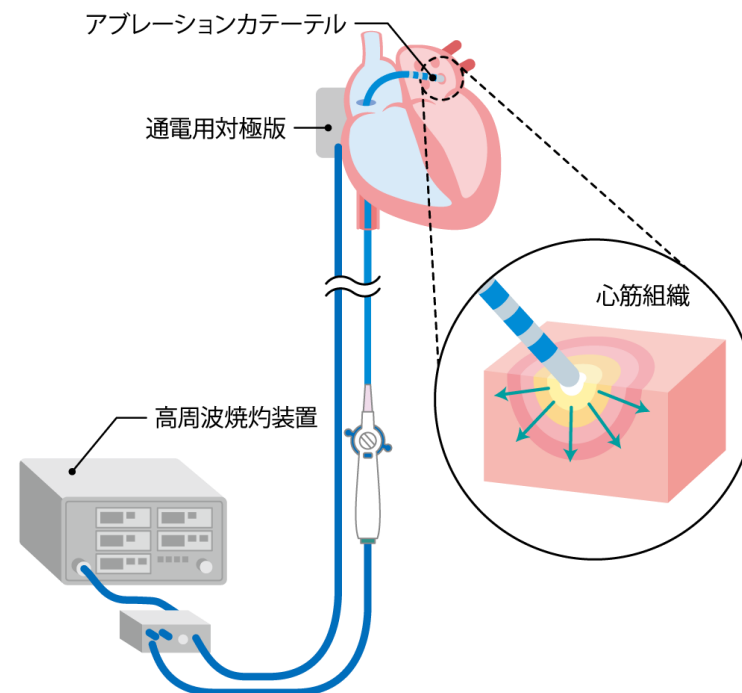
電極が付いたEPカテーテルを血管の中を通して心臓内に挿入し、外部装置を使って微弱な電気を流しながら不整脈の検査をします。



アブレーションカテーテル

(治療用)

脈が異常に早くなる頻脈の原因となる心臓内の異常な電気刺激経路を、高周波等のエネルギーで焼き切ることで治療します。

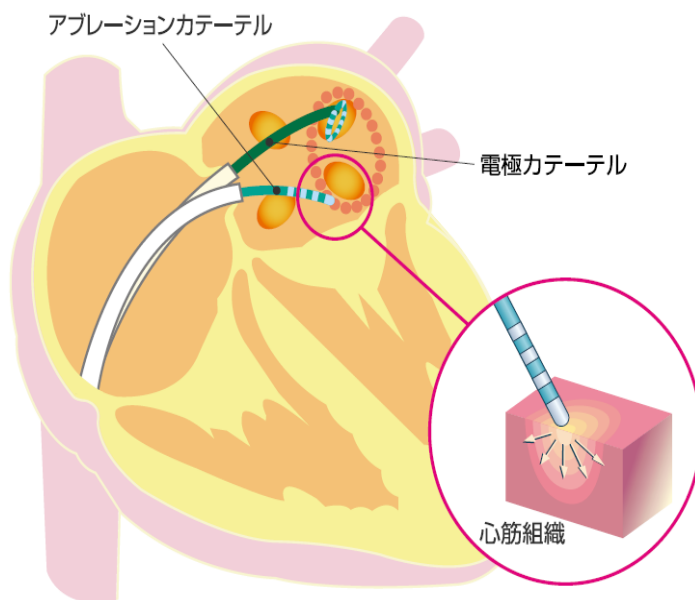
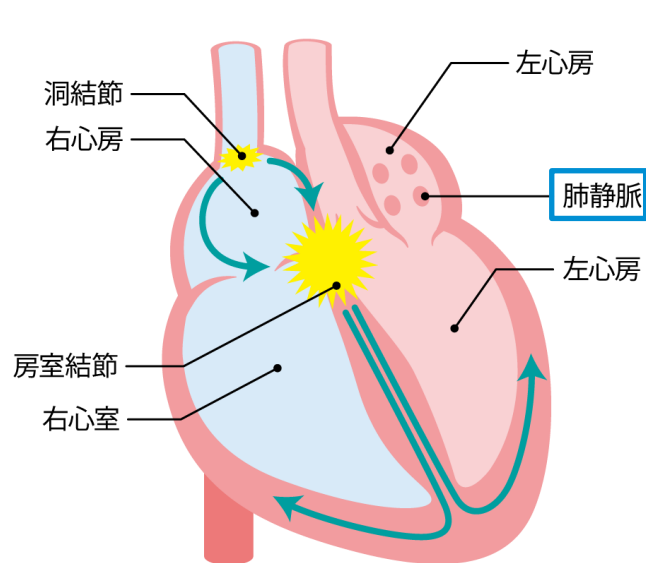


1-3 心房細動のアブレーション治療

心房細動の発生源となる肺静脈の周りをアブレーションカテーテルで焼き切ることで治療します

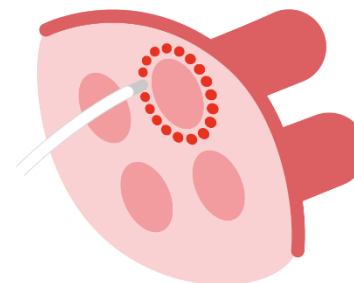
心房細動の原因は主に左心房につながる**肺静脈(合計4本)**にある。
肺静脈の周りを焼灼(しょうしゃく)することで、異常な電気回路を遮断

治療は大別して2つの方法がある



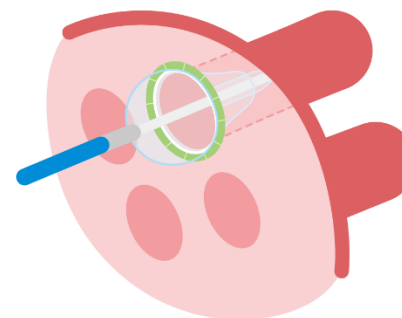
カテーテルアブレーション

カテーテルの先端を使って心筋を**1箇所ずつ点状に加熱**し治療する



バルーンアブレーション

先端に風船状に膨らむ器具をつけたカテーテルを用いて、膨らませた**風船を心筋に密着させて加熱**し治療する



1-4 アブレーションの手技「心房中隔穿刺」

左心房にアブレーションカテーテルを運ぶため、**心房中隔に穴を空ける必要**があります。かつては金属製の針(機械針)で行っていましたが、現在では高周波を用いる方法が一般的です。

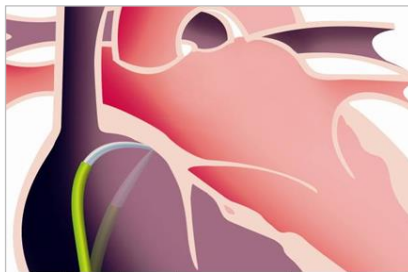
機械針を用いる手技



押し過ぎによる
誤穿刺のリスク

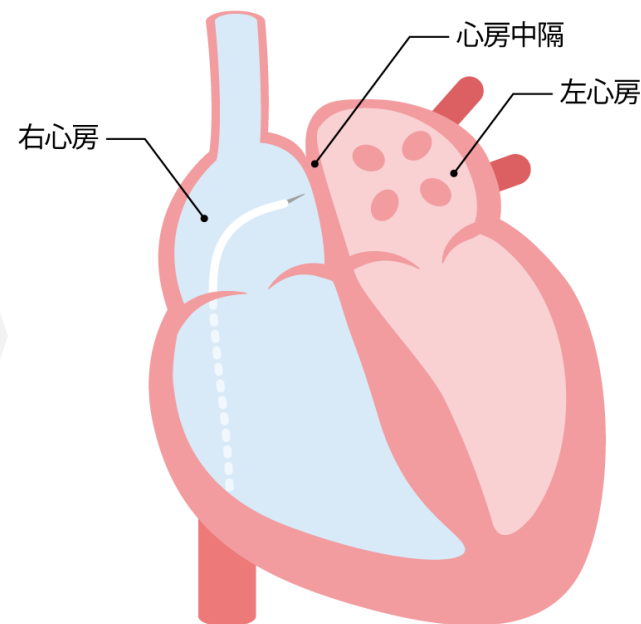


困難な症例①
弾力性のある中隔



困難な症例②
厚い中隔

高周波を用いる手技



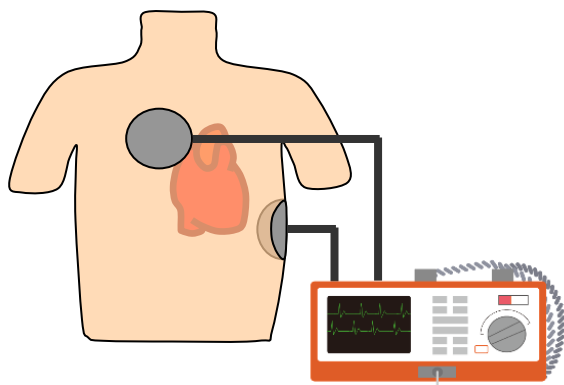
押す力を必要とせず
誤穿刺のリスクが少ない

心房中隔穿刺

アブレーション治療時に心房細動が発生した場合、**心腔内で除細動**(=心房細動を止める)を行います
体外式除細動に比べて低エネルギーで除細動ができ、手技の低侵襲化が可能になります

体外式除細動

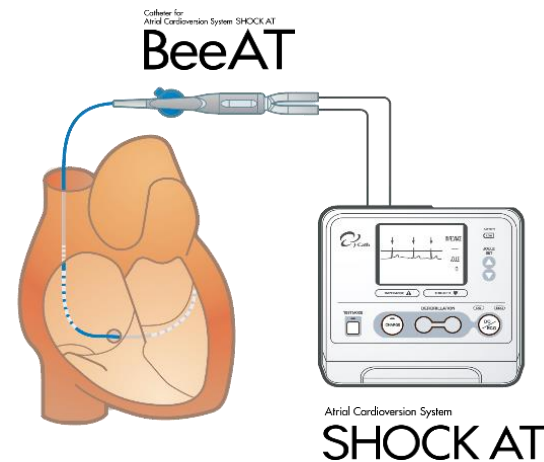
心臓を挟むように除細動パッチを貼り、
体外式除細動器から直流電流を流す



高エネルギー、高負荷

心腔内除細動

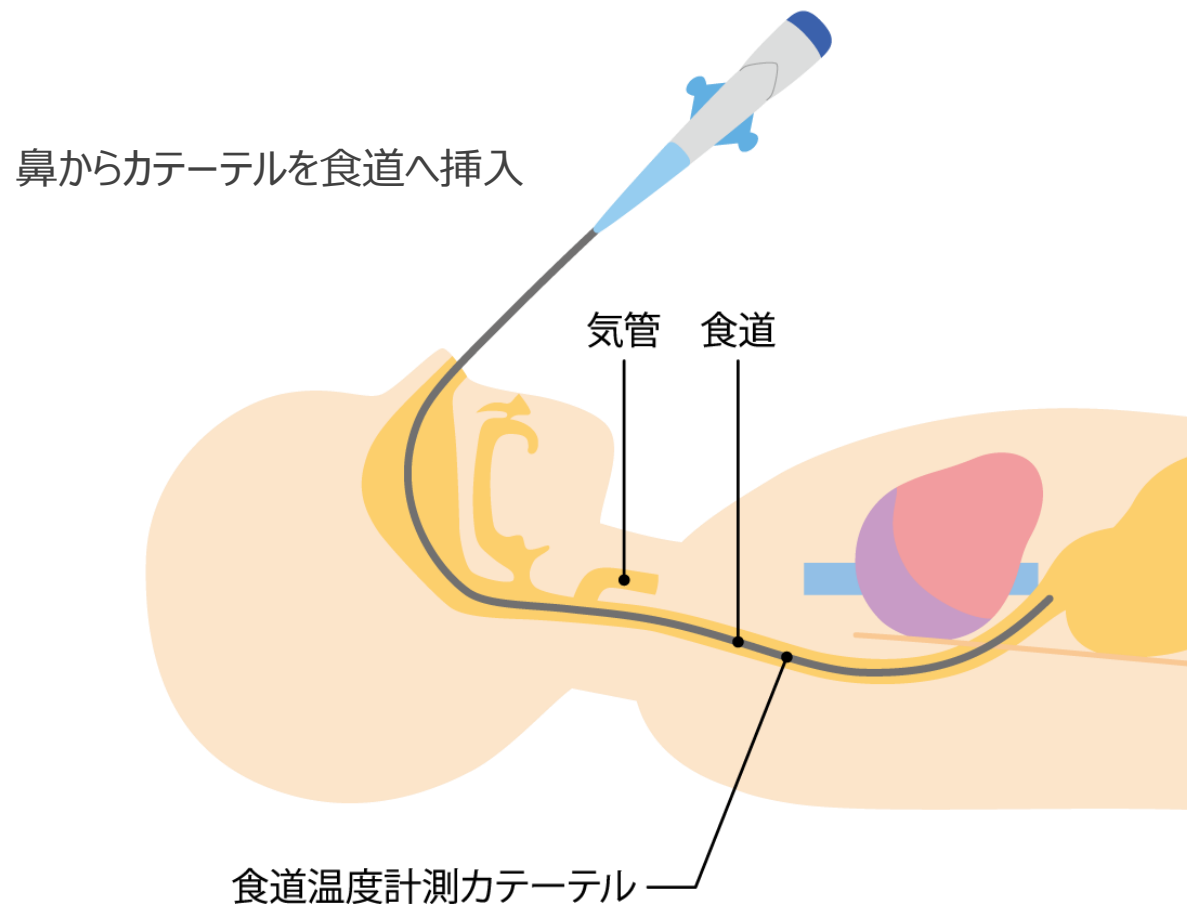
心臓(左心房)を挟むように留置された
カテーテルの電極から直流電流を流す



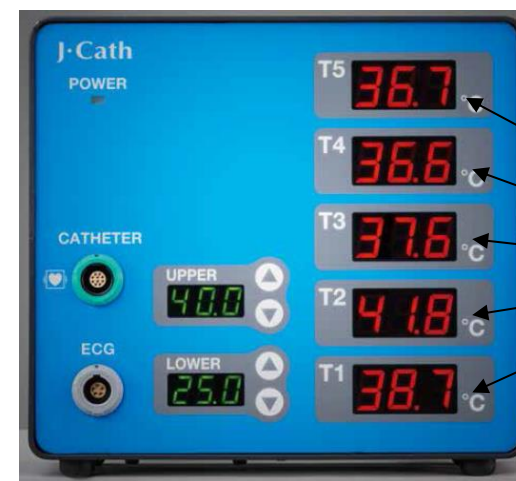
低エネルギー、低負荷

1-6 アブレーションの手技「食道温モニタリング」

アブレーションで治療する左心房のすぐ裏には食道があるため、過度な焼灼は食道を傷つけるおそれがあります。**焼灼時に食道の温度上昇を監視するカテーテルを使用**することで、アブレーション治療の安全性を高めます



Esophastar



複数の温度センサーで
細かく温度をモニター

- 食道障害を起こさないように、食道温度をモニターしながらアブレーションを実施
- 食道温度が上昇した場合は、焼灼を中断する
- クライオ(冷凍)バルーン使用の場合は、温度が低くなりすぎないようにモニターする

1-7 不整脈の治療〈リズムデバイス〉

体内にペースメーカー・ICD・CRT-Dなどを植込み、不整脈が発生した場合に電気刺激(ペースメーカーの機能)や電気ショック(ICD・CRT-Dの機能)を与えることで、正常なリズムに戻します

徐脈性不整脈 (脈が遅い) Bradycardia(ブラディ)

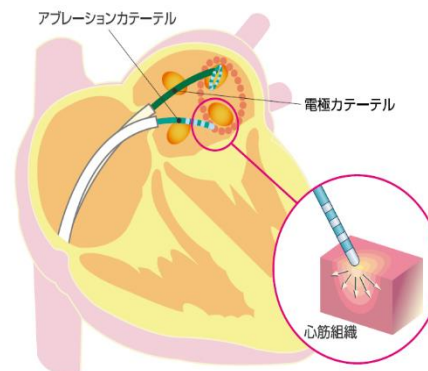
- 洞不全症候群 (SSS)
- 房室ブロック (AVB)
- 徐脈性心房細動 (AF) など



ペースメーカー

頻脈性不整脈 (脈が早い) Tachycardia (タキ)

- 心房細動 (AF)
- 心房粗動 (AFL)
- 上室性頻拍 (SVT)
- 心室期外収縮 (VPC) など



カテーテルアブレーション

- 心室頻拍(VT)
 - 心室細動(VF)
- 特に危険な致死性の不整脈**

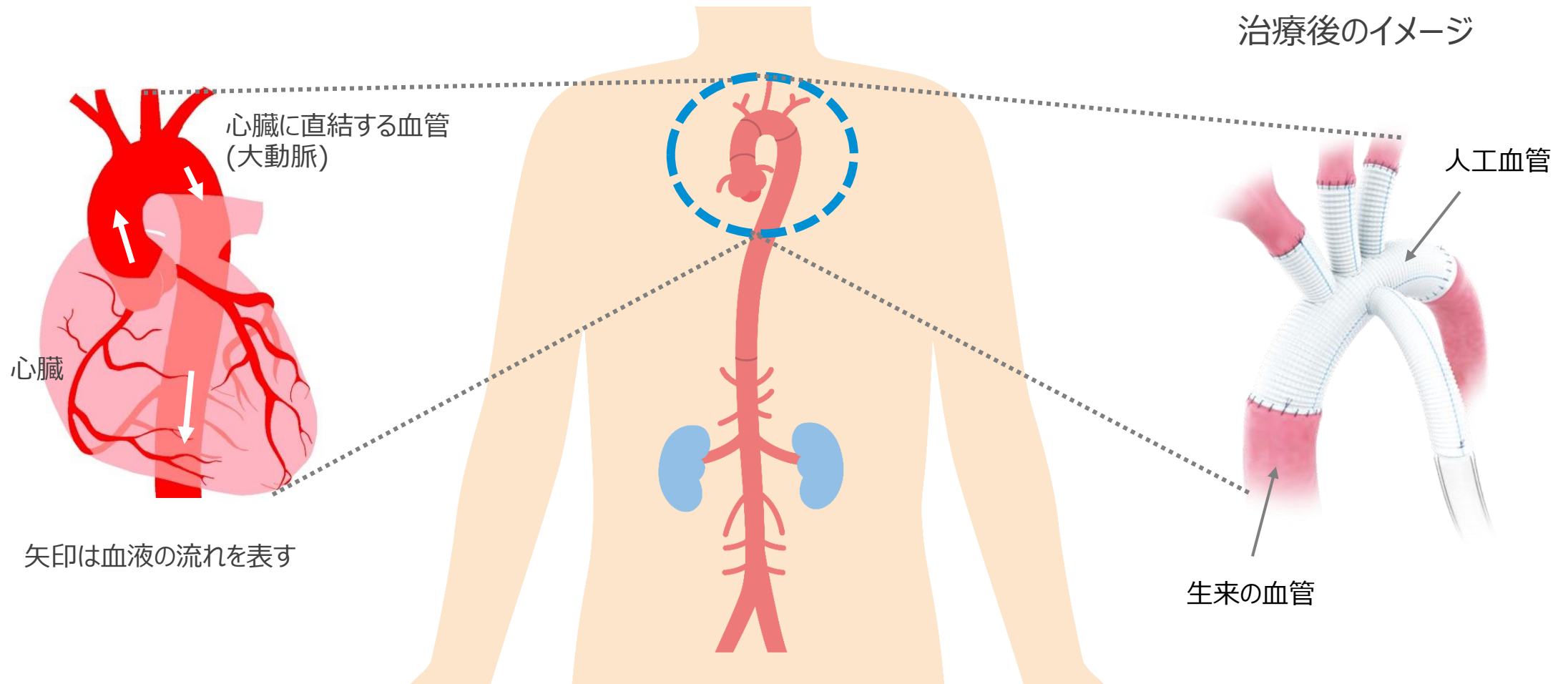


ICD, CRT-Dなど

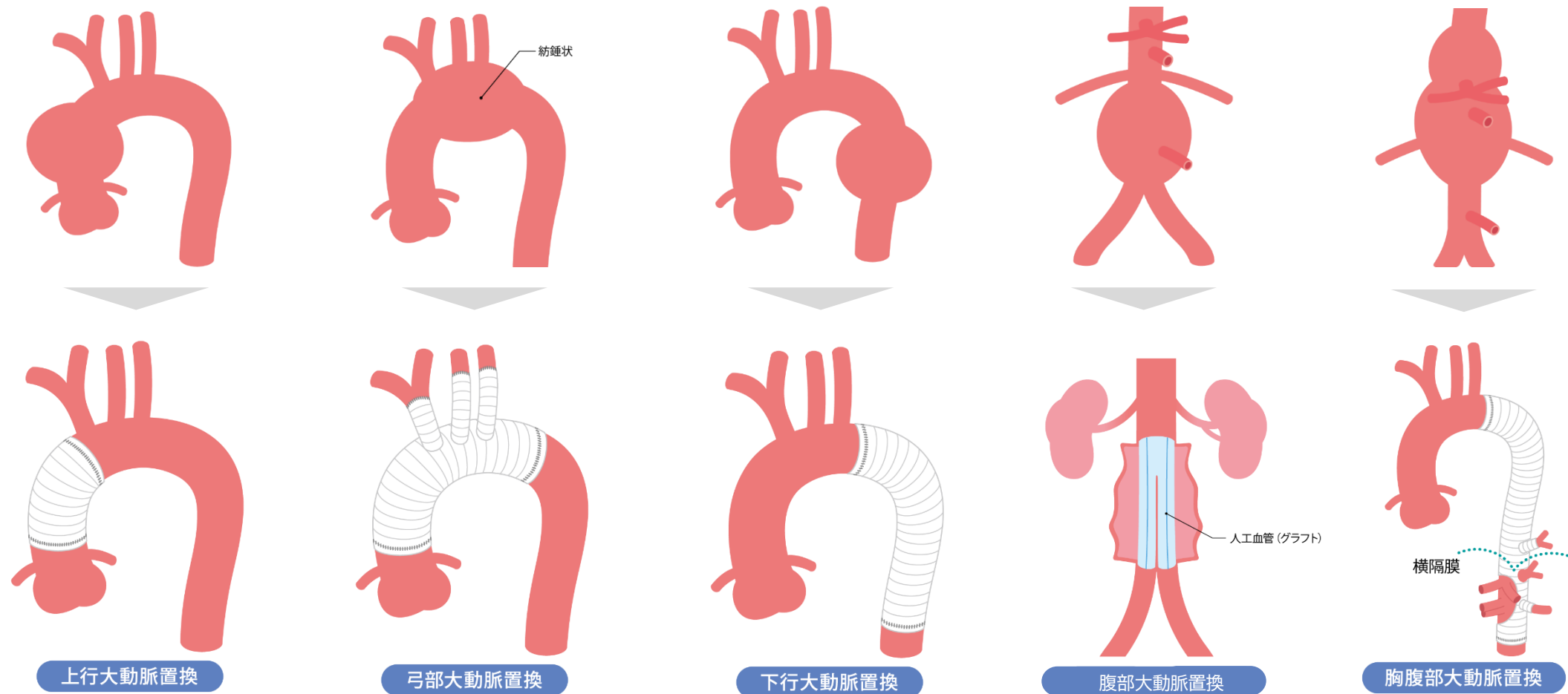
※P77-83で説明済

2) 当社の得意領域 大動脈の病気〈心血管関連〉

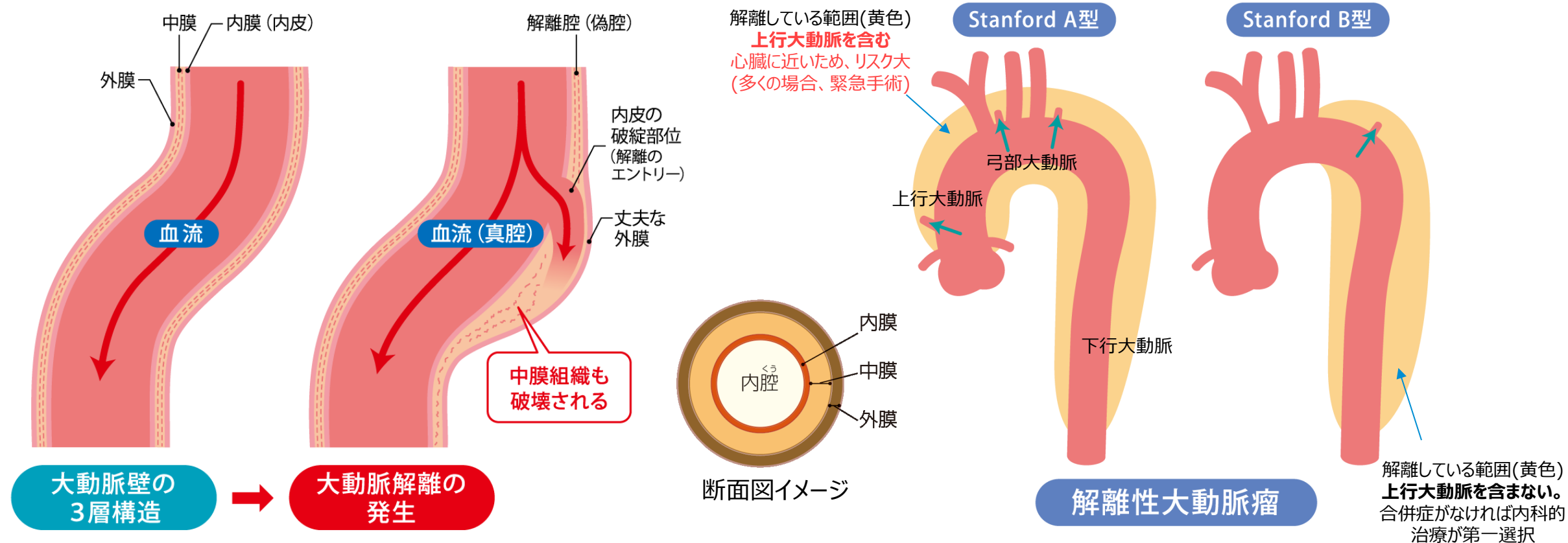
心臓から全身に送り出される血液が通る最も太い血管が大動脈です。大動脈の病気は重症化すると生死に大きくかわります。外科手術では、血管の損傷した部位を**人工の血管**に置き換えて治療します



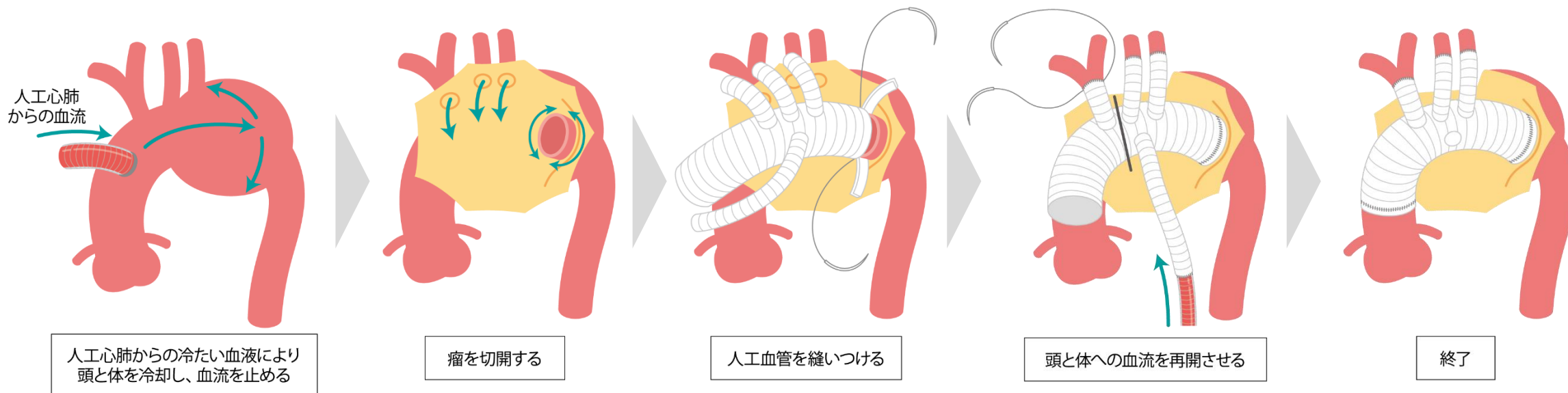
大動脈瘤とは、大動脈が動脈硬化などによりもろくなり、高い血圧で膨らみ、瘤(こぶ)ができる状態をいいます。(真性瘤) 下図のように、瘤ができた部分を切り取って人工血管で置き換えます



大動脈解離とは、大動脈の内膜にできた傷(エントリー)から中膜の中に血液が流れ込んで裂けて、2つの血液の流れる道(真腔と偽腔)ができる状態をいいます。瘤と同様、疾患部位を人工血管で置き換えて治療します。



外科手術で人工血管を縫い付ける手技の流れの一例を示します

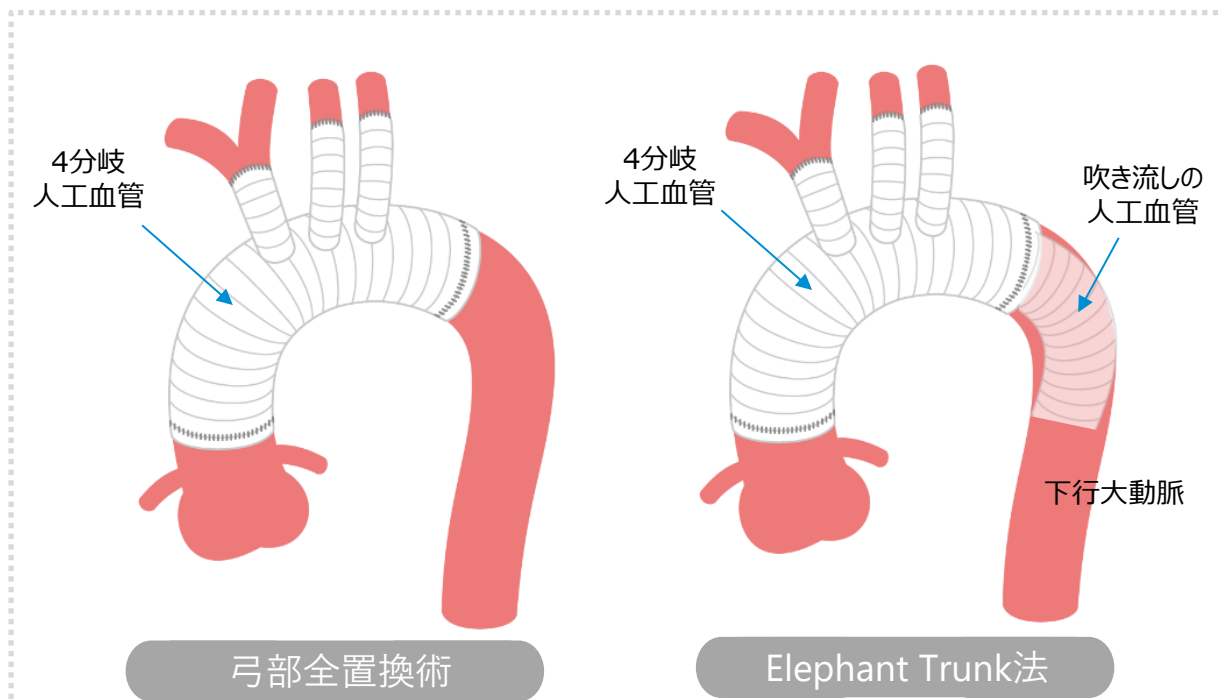


◆人工血管置換による大動脈瘤の治療

- ・ 全身麻酔下で開胸もしくは開腹手術で実施
- ・ 瘤・解離の形状にかかわらず手術が可能
- ・ 高い有効性を示しており、現在は治療における第一の選択肢

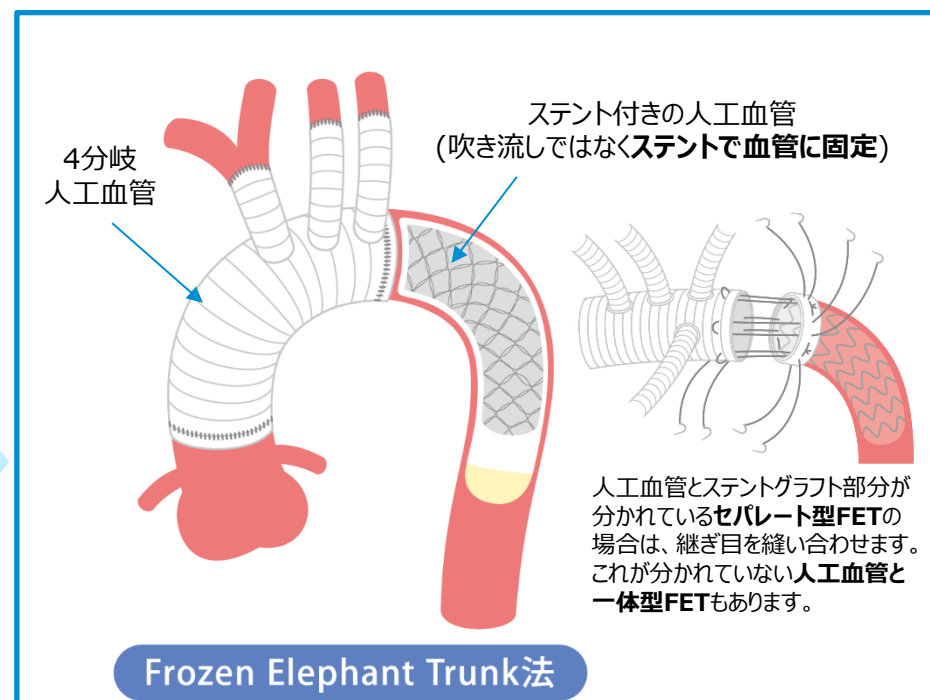


胸部の大動脈瘤・解離の外科手術では、**フロースンエレファントトランク(FET, ふえっと; Frozen Elephant Trunk)**を用いた手技も普及しています。末梢側をステントで固定することで、**1回の手術で完結できる場合が多いのが利点**



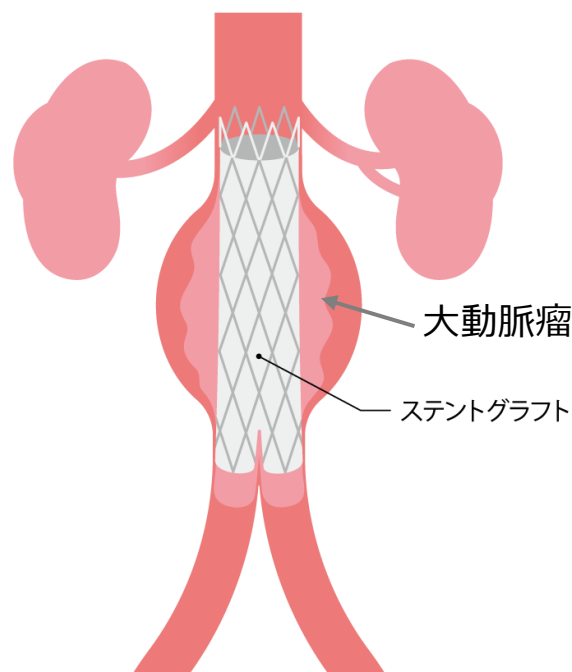
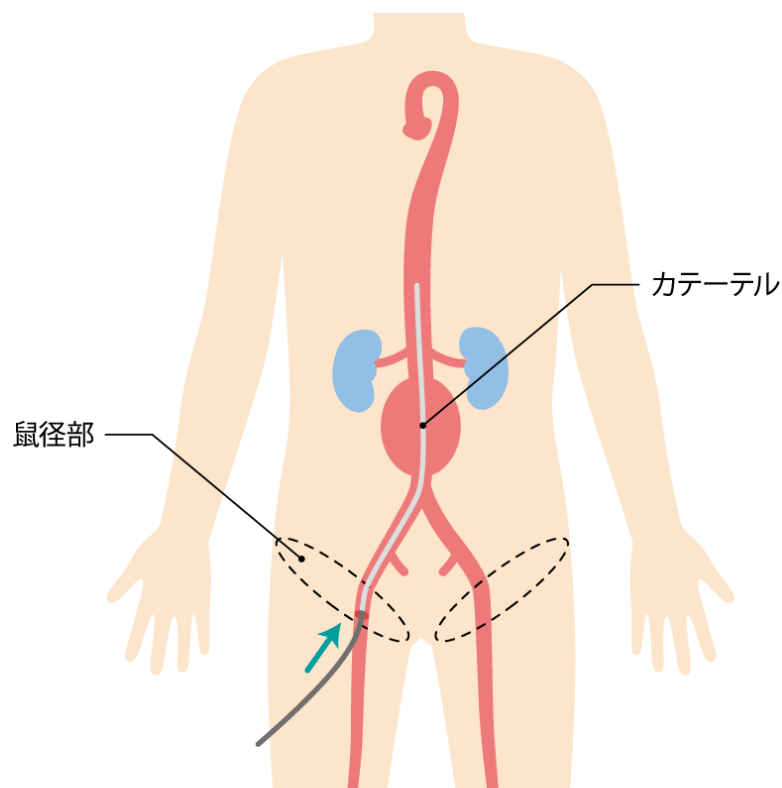
胸部を切開し、大動脈を露出させ、人工血管の上部をもととの血管と縫合する。(弓部全置換術) エレファントトランク法では、**2回目の手術**(下行大動脈にも瘤がある場合等における追加治療)に備え、さらに吹き流しの人工血管を残しておく。(これが「象の鼻」の形に似ているから、Elephant Trunkと命名された。) 2回目の治療では、脇腹を開胸し、吹き流し部に別の人工血管を継ぎ足し、下部を固定する。Elephant Trunk法は右のFETと比較して、Conventional Elephant Trunk (CET; せつ) と呼ばれる。

移行が
進んでいる

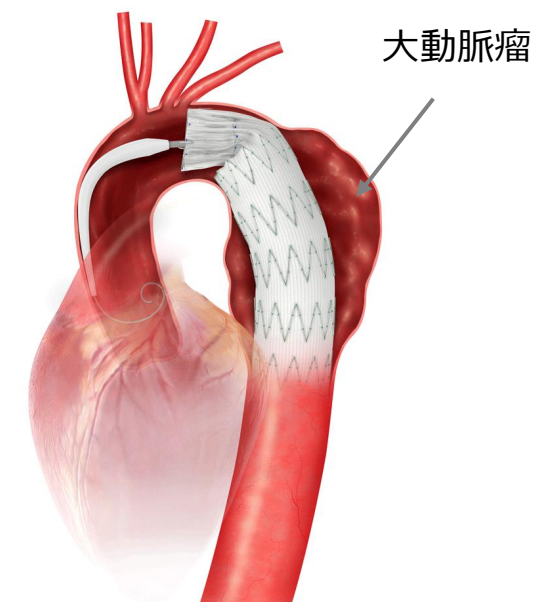


胸部を切開し、大動脈を露出させ、人工血管の上部をもととの血管と縫合する。下部についてはステントグラフトの拡張力により固定する。吹き流し部分がステントで固定されているため、「凍った象の鼻」という意味でFrozen Elephant Trunkと命名された。従来のElephant Trunk法と比べて、**切開範囲が狭くて済む、1回の手術で完結できる**などがメリット。

開胸・開腹による手術のリスクが高い患者様に対しては、**低侵襲なstentグラフト治療**という選択肢があります。足の血管から経カテーテルでstentグラフトを挿入し、stentの拡張力で血管の内側からグラフト(人工血管)を固定します



腹部大動脈瘤のstentグラフト治療
EVAR (イーバー) と呼ばれる
EndoVascular Aortic Repair



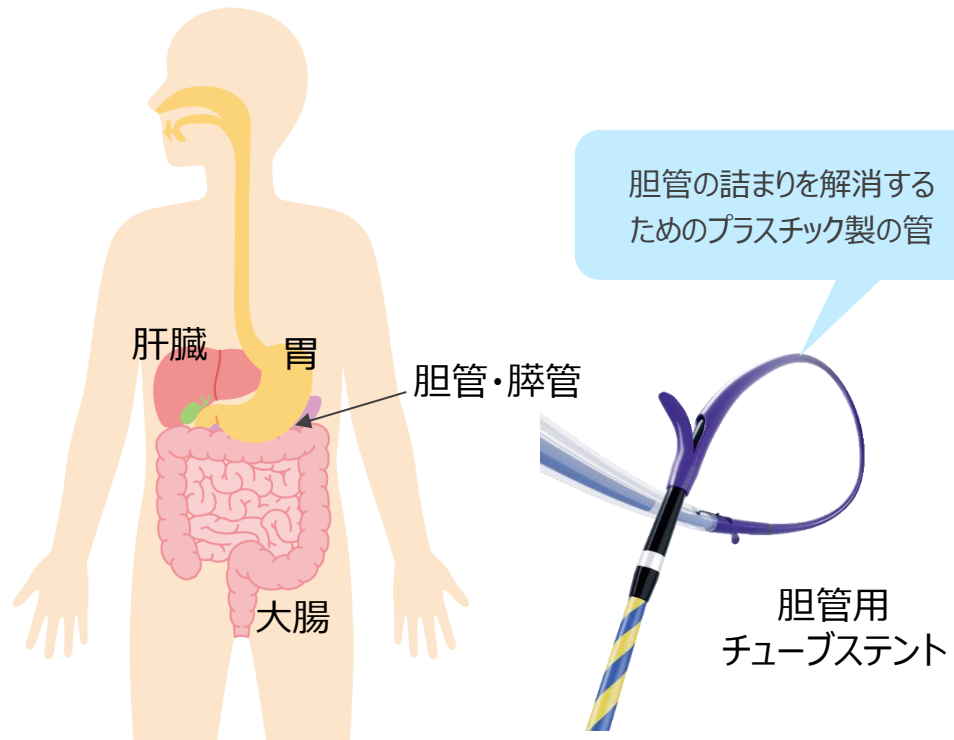
胸部大動脈瘤のstentグラフト治療
TEVAR (ティーバー) と呼ばれる
Thoracic EndoVascular Aortic Repair

II. 心臓以外の領域

- ✓ 消化器：心臓領域の独自技術を応用して自社製品で参入
- ✓ 脳血管：業界一のラインナップを誇る有力メーカーの商品を独占販売

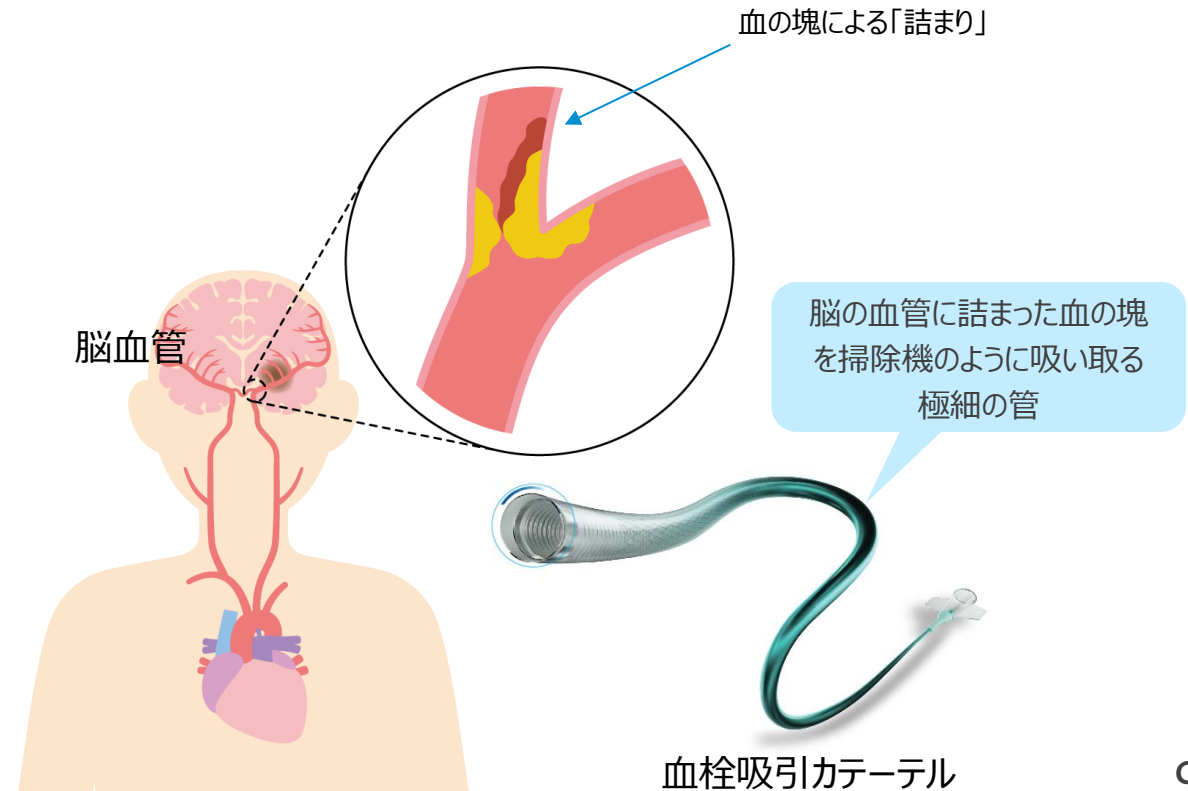
消化器 (2017年～)

消化器官(大腸・胃十二指腸・胆管など)の「詰まり」等を治療する



脳血管 (2022年～)

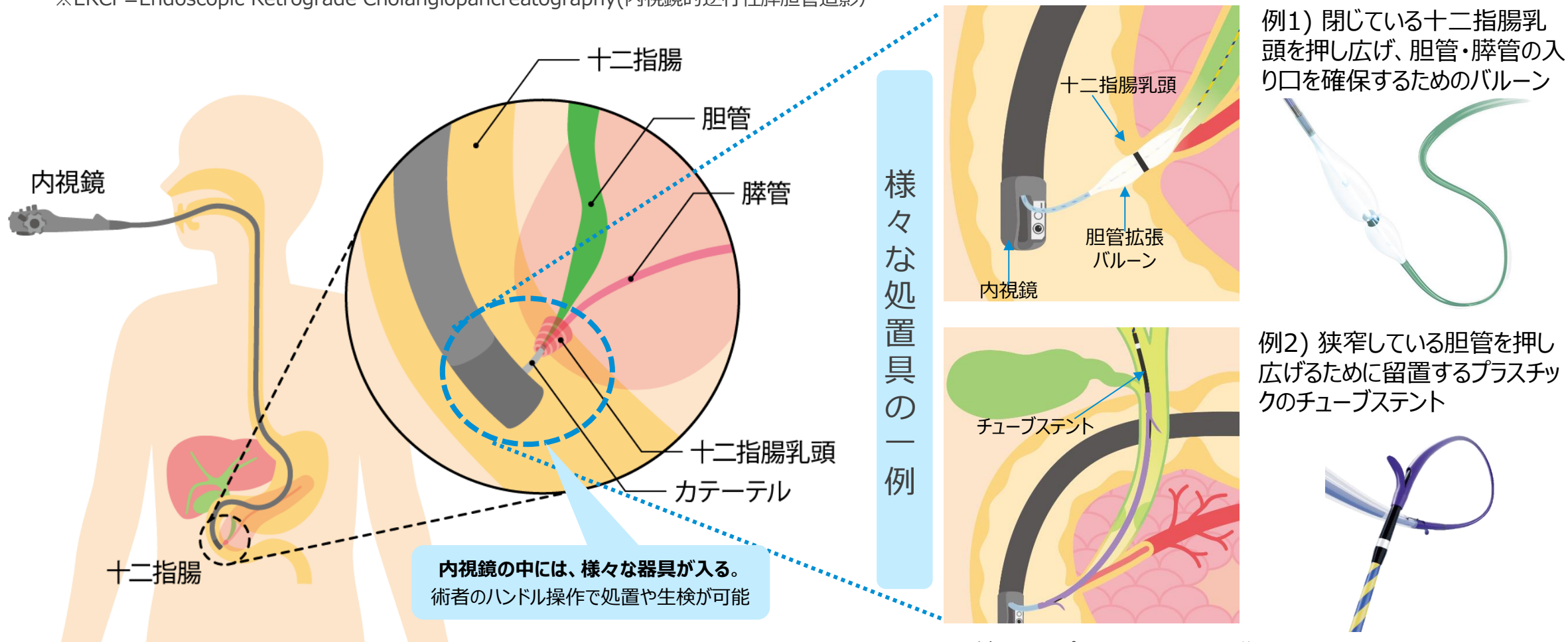
脳の血管の「詰まり」や膨らんだ「こぶ」を治療



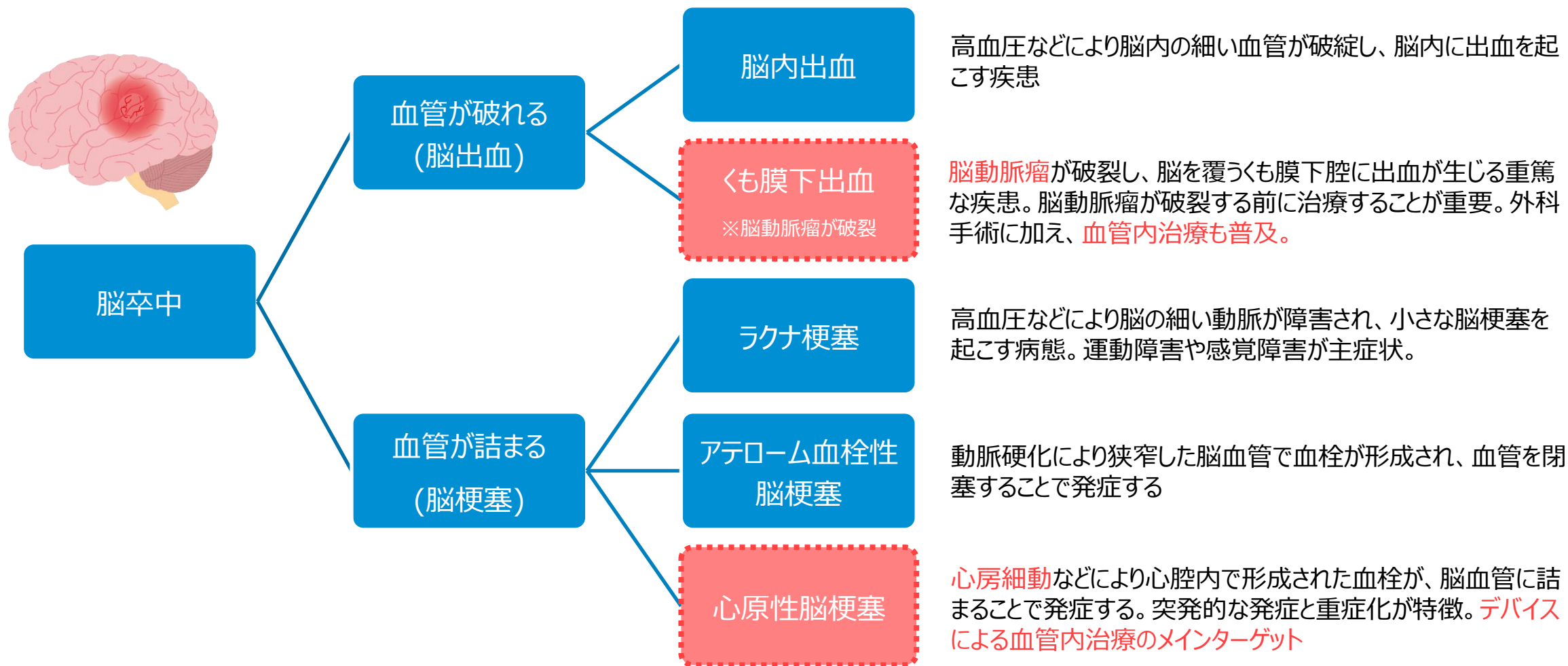
3-1 胆膵領域の診断・治療 – ERCP

ERCPとは、内視鏡を用いた胆管や膵管の精密検査です。十二指腸乳頭から**胆管や膵管に造影剤を注入し**、X線透視をしつつ行います。検査と同時に**処置・生検も行い**、胆石除去・狭窄部へのステント留置・がん生検等を行います

※ERCP=Endoscopic Retrograde Cholangiopancreatography(内視鏡的逆行性胆膵管造影)

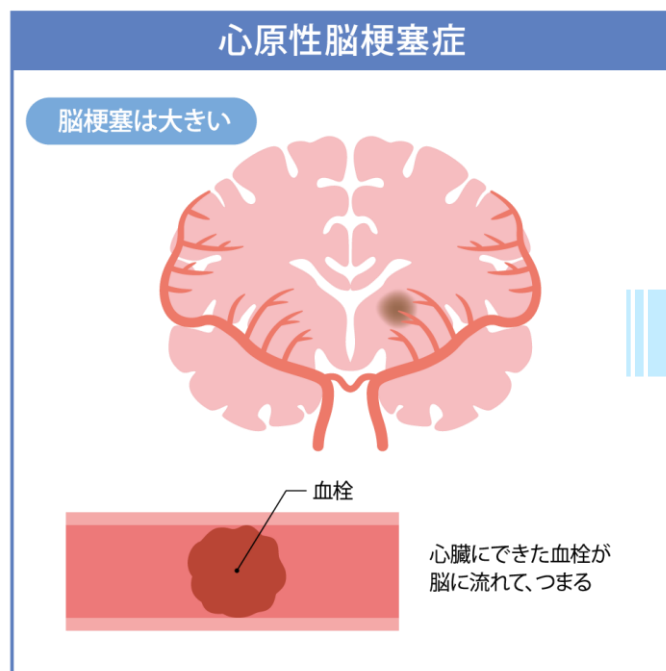


脳の血管に関連する病気を総称して「脳卒中」といい、**血管の「破れ」と「詰まり」**に大別されます。

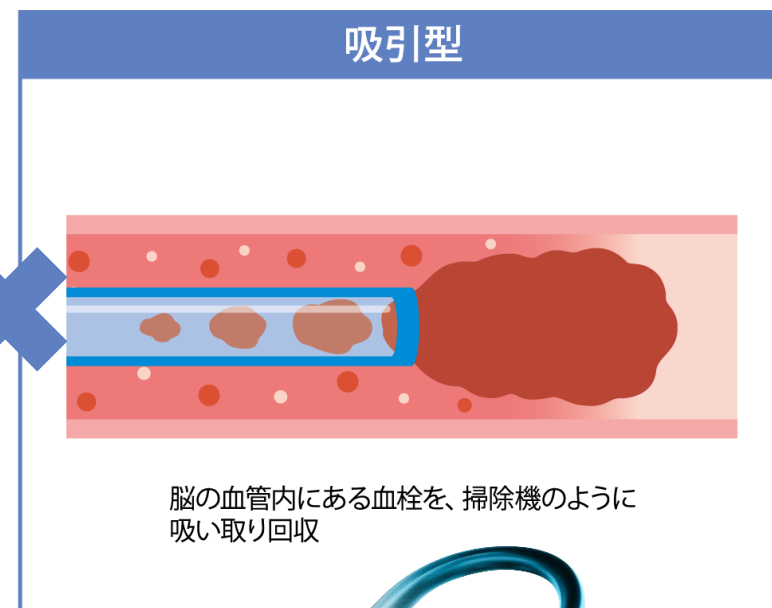
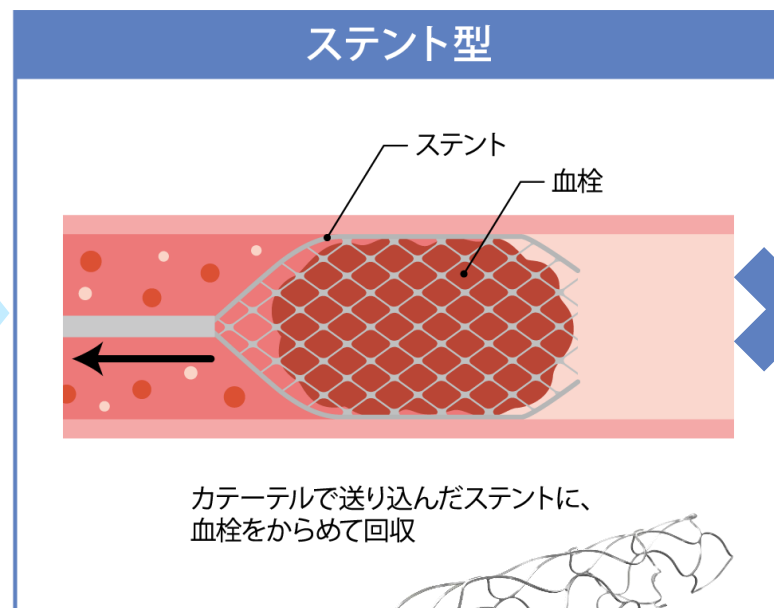


急性期の**脳梗塞**では、**血栓回収療法**で詰まった血栓を機械的に回収することで、血流を再開させます。

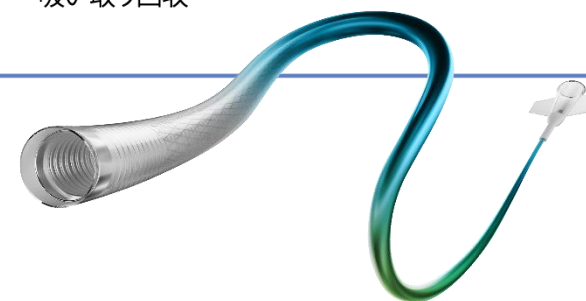
↓血栓回収療法の主な対象となる脳梗塞



多くの症例でステント型と吸引型の手法が併用される



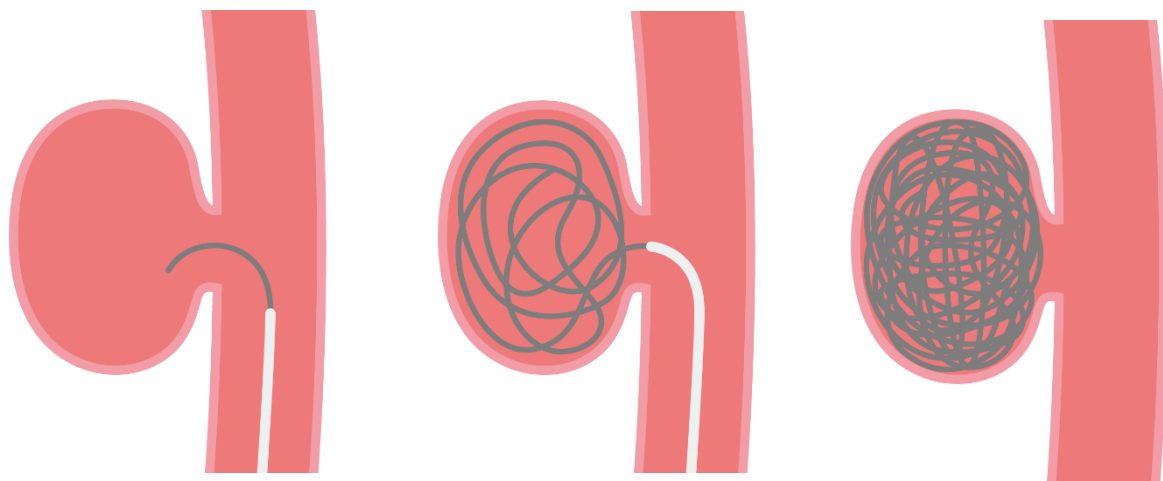
ステントリトリーバー



血栓吸引カテーテル

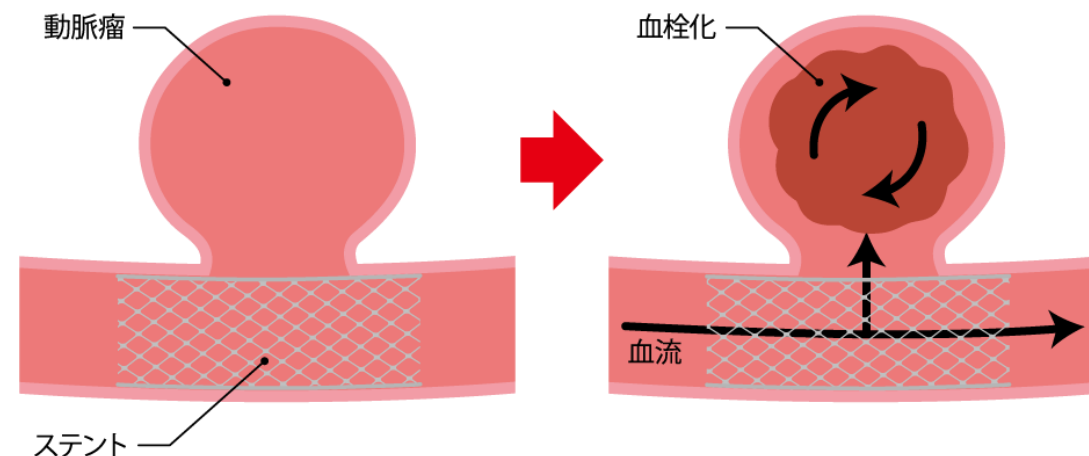
脳動脈瘤は、脳の動脈の一部が風船のように膨らんだもので、破裂すると致命的な**くも膜下出血**となります。従来は外科手術による治療がメインでしたが、近年は以下に示すようなカテーテル手術が普及しつつあります

コイル塞栓術



プラチナ製の柔らかく細いコイルを脳動脈瘤の中に流し込むことで、血流の流れ込む隙間をなくし、破裂を防ぐ

フローダイバーター留置術



脳動脈瘤への血流を減らす。
瘤の中の血液が固まり(血栓化)、破裂しなくなる

- IR関連
 - ✓ [決算説明会資料](#)
 - ✓ [統合報告書](#)
 - ✓ [中期経営計画](#)
 - ✓ [スポンサードリサーチレポート](#)
- 業界情報関連
 - ✓ [経済産業省 医療機器産業ビジョン2024](#)
 - ✓ [厚生労働省 NDBオープンデータ](#)
 - ✓ [JFMDA MDPROLレポート](#)
 - ✓ [JADIA 都道府県別ペースメーカー、CRT-P植込台数 年次推移](#)
 - ✓ [JADIA 都道府県別ICD, CRT-D植込台数 年次推移](#)
- お問い合わせ & サポート
 - ✓ [IR取材申し込み・お問い合わせ](#)
 - ✓ [個人投資家向けEmail配信登録](#)
 - ✓ 機関投資家向けIRメーリングリストサービス
⇒希望される方は、ir@jll.co.jp宛に、①会社名・②お名前・③配信言語(日/英)をお知らせください

商 号	日本ライフライン株式会社
代 表 者	代表取締役社長 鈴木啓介
本 社	東京都品川区東品川2-2-20 天王洲オーシャンスクエア
設 立	1981年2月6日
上 場 市 場	東京証券取引所 プライム市場
証 券 コ ー ド	7575
事 業 内 容	医療用機器の製造、販売、輸出および輸入販売
資 本 金	2,115百万円
決 算 期	3月31日
従 業 員 数	連結1,216名/単体972名(2024年9月30日 現在)
事 業 所	営業拠点48ヶ所、羽田ロジスティックスセンター、関西ロジスティックスセンター、 研究開発統括部、戸田ファクトリー、小山ファクトリー、市原ファクトリー、 天王洲ACCADEMIA(研修センター)(2024年9月30日 現在)
連 結 子 会 社	JLL MALAYSIA SDN. BHD.



... for patient comfort.

生きる力を支えるために

JL Japan Lifeline

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>