

日本ライフライン株式会社  
2008 年 3 月期決算説明会資料解説

本解説は、決算説明会資料の補足説明を目的としており、決算説明会の議事や発言をそのまま記録したものではありません。  
また、本解説の記載内容のうち、歴史的事実ではない事項は、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。  
実際の業績は、さまざまなリスクや不確実な要因の影響をうけますので、これらの予測へ過度に依存されないようお願いします。

## 2008年3月期決算説明会

2008年6月4日  
日本ライフライン株式会社

### <説明会開催概要>

■開催日時；2008年6月4日 10:00～10:40

■会場；日本証券アナリスト協会会議室

■参加者；証券アナリスト、機関投資家等約35名

■発表内容；

- (1) 「2008年3月期決算報告および2009年3月期業績計画」  
・・・常務取締役管理本部長 政次 浩二
- (2) 「課題と展望」・・・代表取締役社長 鈴木 啓介

2008年3月期決算報告  
2009年3月期業績計画

常務取締役管理本部長  
政 次 浩 二

## 2008年3月期決算のポイント

**売上高 19,840百万円(前期比9.3%増)**

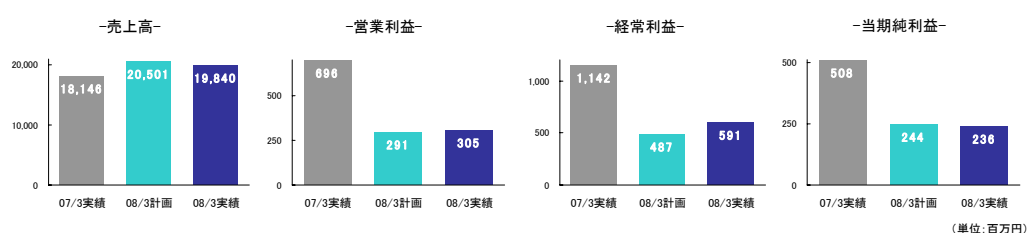
- ・ PM、CRT-Dの売上増により主力のリズムデバイスが伸長

**営業利益 305百万円(前期比56.1%減)**

- ・ エラ社商品導入、SGJ社合併に伴う費用増が先行
- ・ 人工血管の保険償還価格引き下げが影響

## 2008年3月期業績

| (単位:百万円) | 2007/3期<br>実績 | 2008/3期<br>計画 | 2008/3期実績 |        |        |
|----------|---------------|---------------|-----------|--------|--------|
|          |               |               | 金額        | 前期比増減率 | 計画比増減率 |
| 売上高      | 18,146        | 20,501        | 19,840    | 9.3%   | △3.2%  |
| 営業利益     | 696           | 291           | 305       | △56.1% | 4.8%   |
| 経常利益     | 1,142         | 487           | 591       | △48.3% | 21.2%  |
| 当期純利益    | 508           | 244           | 236       | △53.5% | △3.5%  |



2008/6/4

4

### ◆売上高

昨年9月から新たにエラ・メディカル社（以下「エラ社」という。）製のペースメーカを販売したことや、一昨年の1月に発売したCRT-D（除細動機能付き両心室ペースメーカ）が通期で寄与したこと等から、主力のリズムデバイスの売上高が前期比986百万円（10.6%）増加し、売上高は前期比1,694百万円（9.3%）増加しました。

### ◆営業利益

上記のエラ社製ペースメーカ発売開始に関連する費用や、従来同社製品を販売していたソーリン・グループ・ジャパン社（以下「SGJ社」という。）の合併に伴う費用が、これらの取引先変更や合併の効果に対して先行して発生しました。

また、人工血管の保険償還価格が昨年4月及び本年1月の2度にわたり、合わせて約20%の引き下げとなりました。

これらの結果、営業利益は前期比390百万円（△56.1%）減少しました。

### ◆経常利益

営業外収益の受取保険金及び配当金が前期比82百万円減少しました。

これらの結果、経常利益は前期比551百万円（△48.3%）減少しました。

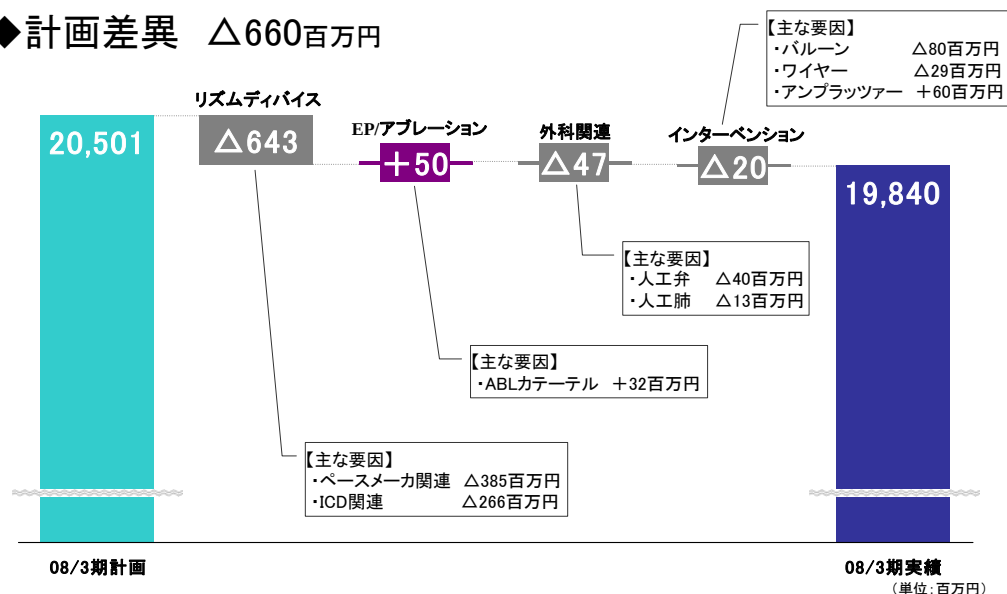
### ◆当期純利益

特別利益の投資有価証券売却益が前期比44百万円減少する一方、特別損失の投資有価証券評価損が前期比66百万円増加しました。

これらの結果、当期純利益は前期比272百万円（△53.5%）減少しました。

## 計画差異要因一売上高

◆計画差異 △660百万円



2008/6/4

5

### ◆リズムデバイス

前期比では増収となったものの、計画に対しては、ペースメーカー関連で385百万円、ICD関連で266百万円下回ったことから、リズムデバイス全体でも計画を643百万円下回る結果となりました。

### ◆EP/アブレーション

アブレーションカテーテルが計画を上回って推移したことからEP/アブレーションは計画を50百万円上回る結果となりました。

### ◆外科関連

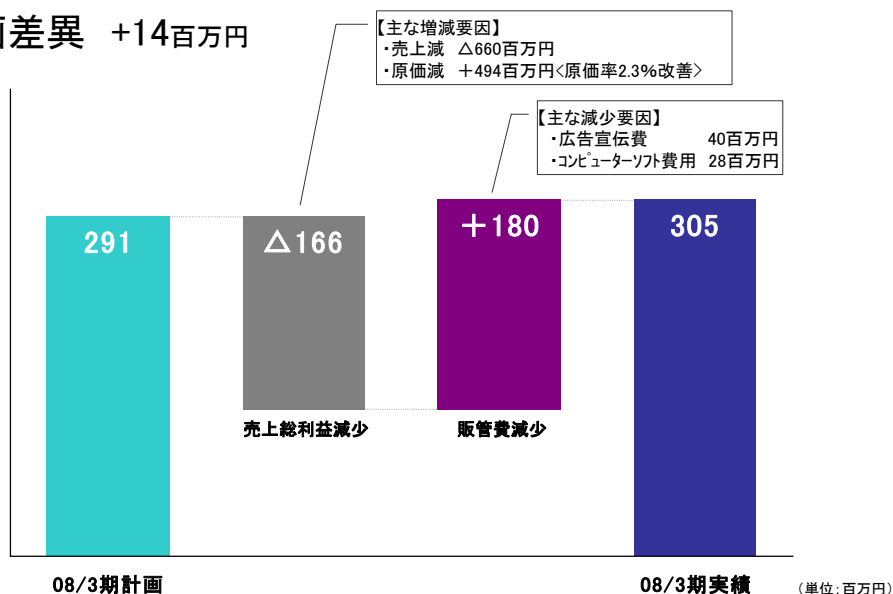
人工血管は概ね計画通りに推移いたしましたが、人工弁で40百万円、人工肺関連で13百万円計画を下回ったことから、外科関連は計画を47百万円下回る結果となりました。

### ◆インターベンション

バルーンカテーテルで30百万円、ガイドワイヤーで29百万円計画を下回った一方、アンブラッツァーが計画を60百万円上回ったことから、インターベンションは計画を20百万円下回る結果となりました。

## 計画差異要因－営業利益

### ◆計画差異 +14百万円



2008/6/4

6

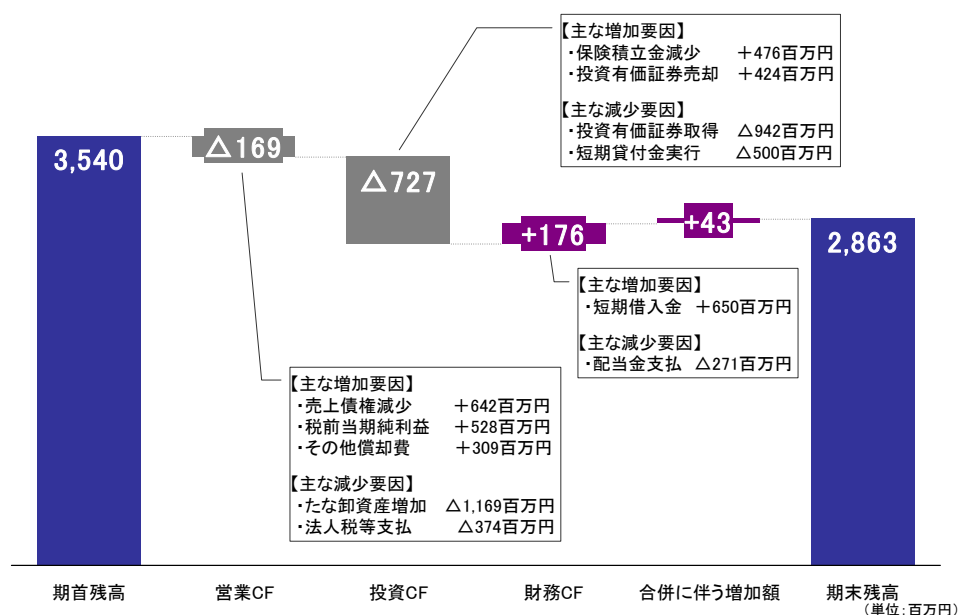
### ◆売上総利益の減少

売上高が計画を660百万円下回った一方、原価率が計画より2.3%改善し、売上原価は計画を494百万円下回ったことから、売上総利益は計画を166百万円下回りました。なお、原価率改善の理由としては、ペースメーカーの仕入先変更の効果や粗利益率が低いI CDの売上が計画を下回ったことがあげられます。

### ◆販管費の減少

広告宣伝費やコンピュータソフト費用を始め、全般的に経費の支出を抑えたことから、販管費は計画を180百万円下回りました。

## キャッシュ・フローの状況



2008/6/4

7

### ◆営業キャッシュ・フロー

新たにエラ社商品の販売を開始するために在庫を積み増したことに加え、既存商品も引き続き販売していることから期末の商品在庫が増加した結果、たな卸資産が1,169百万円増加したことが大きく影響し、営業キャッシュ・フローは169百万円の支出超過となりました。

### ◆投資キャッシュ・フロー

保険積立金の減少や投資有価証券の売却による収入があった一方、投資有価証券の取得や短期貸付金の実行による支出がありました。  
なお、投資有価証券の取得には、SGJ社の株式取得金額も含まれております。

### ◆財務キャッシュ・フロー

エラ社商品の初期在庫やSGJ社買収費用等の資金需要があったことから、新たに借入を実行しましたが、その後商品の販売に伴い在庫が資金化されていることから、借入金の一部を返済した結果、期末時点の増加額は650百万円となりました。

## 2009年3月期計画のポイント

**売上高 19,729百万円(当期比0.6%減)**

- ・ 全般的に売上数量増を見込むが保険償還価格引き下げの影響を受け減収

**営業利益 421百万円(当期比38.0%増)**

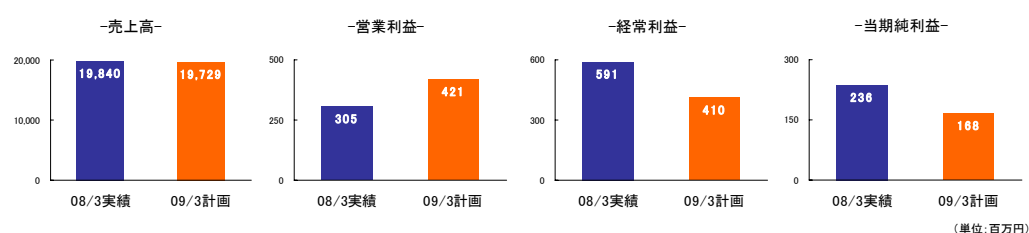
- ・ エラ社商品の売上比率上昇に伴い粗利益率が改善

**経常利益 410百万円(当期比30.6%減)**

- ・ 営業外収益が大幅減少  
(受取保険金及び配当金 08/3期 231百万円→09/3期 無し)

## 2009年3月期通期業績計画

| (単位:百万円) | 2008/3期実績 |        | 2009/3期計画 |        |        |        |
|----------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------|
|          | 金額        | 構成比    | 金額        | 構成比    | 前期比増減額 | 前期比増減率 |
| 売上高      | 19,840    | 100.0% | 19,729    | 100.0% | △111   | △0.6%  |
| 営業利益     | 305       | 1.5%   | 421       | 2.1%   | 116    | 38.0%  |
| 経常利益     | 591       | 3.0%   | 410       | 2.1%   | △181   | △30.6% |
| 当期純利益    | 236       | 1.2%   | 168       | 0.9%   | △67    | △28.7% |



2008/6/4

9

### ◆売上高

全般的に売上数量の増加を見込んでいるものの、本年4月の保険償還価格の引き下げの影響を受けるため、売上高は当期比0.6%減の19,729百万円を計画しております。

### ◆営業利益

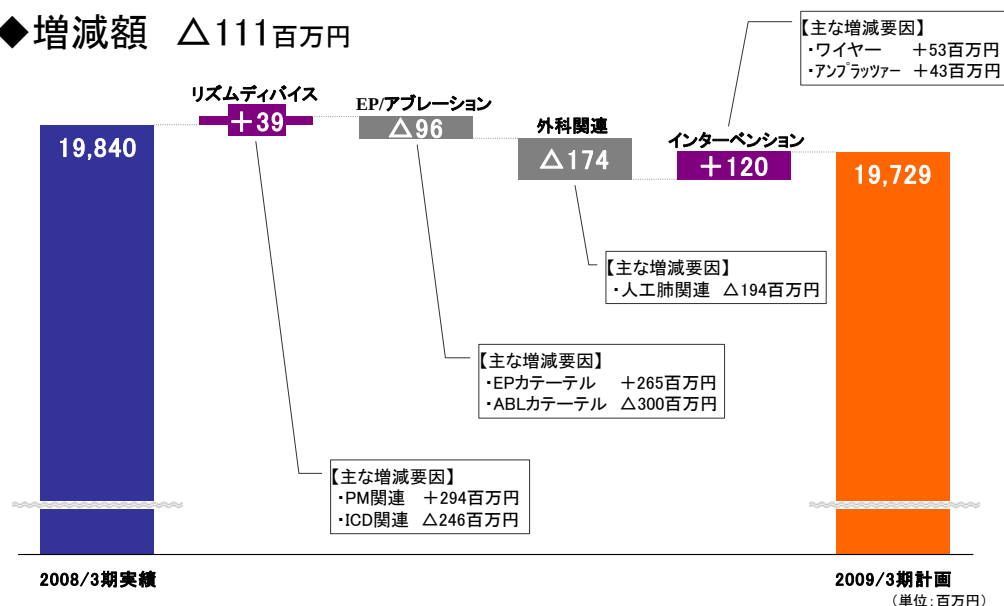
エラ社商品の売上比率の上昇を見込んでおり、これにより粗利益率が46.4%から48.7%へと改善することから、営業利益は当期比38.0%増の421百万円を計画しております。

### ◆経常利益

当期は、受取保険金及び配当金231百万円を営業外収益に計上しておりましたが、来期においてはこの部分の収益が見込めないため、経常利益は当期比30.6%減の410百万円を計画しております。

## 2009/3期計画 売上高(2008/3期比較)

◆増減額  $\Delta 111$ 百万円



2008/6/4

10

### ◆リズムデバイス

エラ社商品の売り上げ数量増が見込まれる一方、ペースメーカーの保険償還価格が約13%と大幅に引き下げられたことからペースメーカー関連は当期比294百万円の売上増を計画しております。

### ◆EP/アブレーション

EPカテーテルにおいては製品ラインナップの充実等から当期比265百万円の売上増を見込む一方、アブレーションカテーテルにおいては、競合品の状況等から当期比300百万円の売上減を見込んでおります。

### ◆外科関連

人工肺は、取引先変更の影響等により当期比194百万円の売上減を見込んでおります。

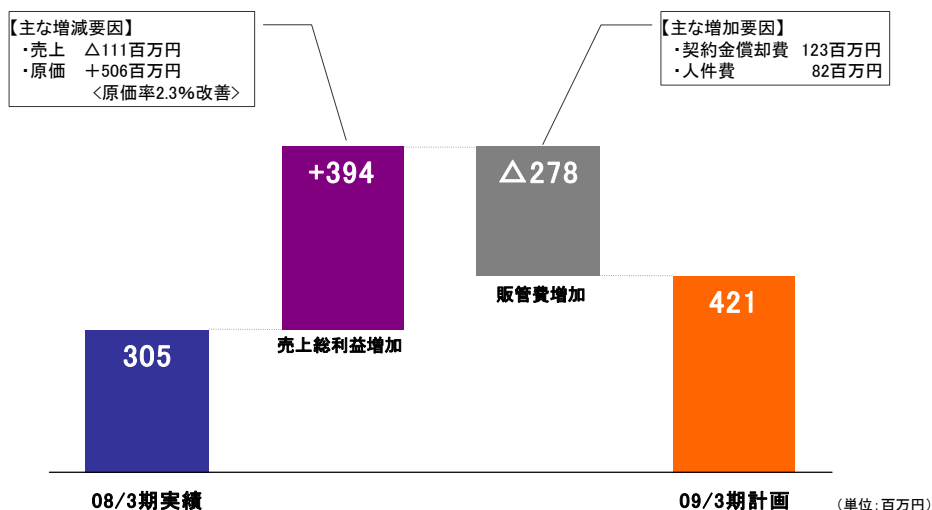
### ◆インターベンション

ガイドワイヤーにおいては、今期発売した新製品が好調に推移していることから、当期比53百万円の売上増を見込んでおります。

また、オンリーワン商品であるアンブラッターにおいては症例数の増加に伴い、当期比43百万円の売上増を見込んでおります。

## 2009/3期計画 営業利益(2008/3期比較)

◆増減額 +116百万円



2008/6/4

11

### ◆売上総利益の増加

保険償還価格の引き下げによる売上高の減少を見込む一方、エラ社商品の売り上げ増加に伴う原価率の改善を見込んでおります。

### ◆販管費の増加

ペースメーカー等のリズムデバイス商品の取引先変更に伴い、既存の仕入先メーカーに対して支払った長期契約金の償却期間を2009年3月末までに短縮したため、償却費が当期比123百万円増加します。

また、SGJ社の合併に伴う人員増から人件費は当期比82百万円増加します。

## 補足データ

| (単位:百万円)    | 2005/3期 | 2006/3期 | 2007/3期 | 2008/3期 | 2009/3期<br>計 画 |
|-------------|---------|---------|---------|---------|----------------|
| 設 備 投 資 額   | 173     | 271     | 144     | 305     | 205            |
| 減 価 償 却 費   | 223     | 211     | 150     | 206     | 234            |
| 研 究 開 発 費   | 151     | 257     | 202     | 225     | 283            |
| 期 末 従 業 員 数 | 346名    | 364名    | 370名    | 419名    | 448名           |

2008/6/4

12

### ◆期末従業員数

2008/3期の従業員数にはSGJ社合併に伴う増加人員が含まれています。

# (資料)要約損益計算書

(単位:百万円)

|       | 2007/3期 | 2008/3期 |        | 2009/3期計画 |         |
|-------|---------|---------|--------|-----------|---------|
|       | 金額      | 金額      | 前期比    | 金額        | 前期比     |
| 売上高   | 18,146  | 19,840  | 9.3%   | 19,729    | △0.6%   |
| 売上原価  | 9,575   | 10,626  | 11.0%  | 10,120    | △4.8%   |
| 売上総利益 | 8,570   | 9,214   | 7.5%   | 9,609     | 4.3%    |
| 販売管費  | 7,874   | 8,908   | 13.1%  | 9,187     | 3.1%    |
| 営業利益  | 696     | 305     | △56.1% | 421       | 38.0%   |
| 営業外収益 | 467     | 354     | △24.1% | 19        | △94.5%  |
| 営業外費用 | 21      | 69      | 226.2% | 31        | △55.1%  |
| 経常利益  | 1,142   | 591     | △48.3% | 410       | △30.6%  |
| 特別利益  | 111     | 127     | 13.8%  | —         | △100.0% |
| 特別損失  | 61      | 189     | 209.4% | 2         | △98.7%  |
| 税前列益  | 1,192   | 528     | △55.7% | 407       | △22.9%  |
| 法人税等  | 684     | 292     | △57.3% | 239       | △18.2%  |
| 純利益   | 508     | 236     | △53.5% | 168       | △28.7%  |

2008/6/4

13

# (資料)セグメント別売上高

(単位:百万円)

|                 | 2007/3期 | 2008/3期 |        | 2009/3期計画 |         |           |
|-----------------|---------|---------|--------|-----------|---------|-----------|
|                 | 金 額     | 金 額     | 前 期 比  | 金 額       | 前 期 比   |           |
| ベ ー ス メーカー 関 連  | 7,609   | 8,050   | 5.8%   | 8,344     | 3.7%    |           |
| I C D 関 連       | 1,601   | 2,124   | 32.7%  | 1,877     | △11.6%  | CRT-D含む   |
| そ の 他           | 50      | 72      | 43.5%  | 64        | △10.6%  |           |
| リズムデバイス計        | 9,261   | 10,247  | 10.6%  | 10,287    | 0.4%    |           |
| E P カ テ ー テ ル   | 1,099   | 1,279   | 16.3%  | 1,545     | 20.8%   | 自社製造製品    |
| A B L カ テ ー テ ル | 1,468   | 1,733   | 18.1%  | 1,432     | △17.3%  | 自社製造製品    |
| そ の 他           | 76      | 122     | 60.3%  | 61        | △50.1%  |           |
| E P / A B L 計   | 2,644   | 3,135   | 18.6%  | 3,039     | △3.1%   |           |
| 人 工 弁           | 1,063   | 888     | △16.5% | 945       | 6.4%    |           |
| 人 工 肺 関 連       | 492     | 478     | △2.8%  | 284       | △40.6%  |           |
| 人 工 血 管         | 2,704   | 2,538   | △6.1%  | 2,503     | △1.4%   |           |
| そ の 他           | 1       | 2       | 69.6%  | -         | △100.0% |           |
| 外 科 関 連 計       | 4,261   | 3,907   | △8.3%  | 3,733     | △4.5%   |           |
| バ ル ー ン         | 1,183   | 1,162   | △1.9%  | 1,112     | △4.3%   |           |
| ガ イ ド ワ イ ヤ ー   | 448     | 440     | △1.6%  | 494       | 12.2%   | 自社製造製品    |
| ア ン プ ラ ッ ツ ァ ー | 197     | 366     | 85.1%  | 409       | 11.8%   |           |
| そ の 他           | 149     | 581     | 290.2% | 653       | 12.4%   | フィルトラップ含む |
| インターベンション計      | 1,978   | 2,550   | 28.9%  | 2,670     | 4.7%    |           |
| 合 計             | 18,146  | 19,840  | 9.3%   | 19,729    | △0.6%   |           |

2008/6/4

14

## 課題と展望

代表取締役社長  
鈴木 啓介

## エラ・メディカル社との販売契約締結の意義

### ＜中長期展望から＞

- ◆エラ社は優れた製品開発力を保有  
→**主力のCRM事業の競争力強化、安定的成長**

### ＜具体的成果として＞

- ◆当社顧客＋SGJ社※顧客→**売上数量増**
- ◆エラ社商品比率の上昇→**粗利益率改善**

※SGJ社＝Sorin Group Japan株式会社

従来エラ社商品を販売していた日本法人。

昨年9月、エラ社商品販売開始とともに当社に吸収合併。

2008/6/4

16

当社の主力であるCRM（心臓不整脈治療）商品において、新たにイタリアのソーリン・グループ傘下で優れた製品開発力を持つエラ・メディカル社（フランス）と独占販売契約を締結し、昨年9月1日より商品の販売を開始しました。

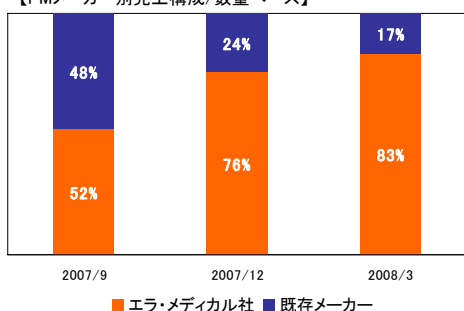
また、同時に、効率的かつ効果的にマーケティングおよび販売活動を行うことを目的として、従来エラ社商品を取り扱っていた日本法人であるソーリン・グループ・ジャパン社を買収、合併しました。

今回の仕入先変更およびSGJ社の合併により、CRM商品の売上数量の増加および粗利益率の改善という成果があがっております。

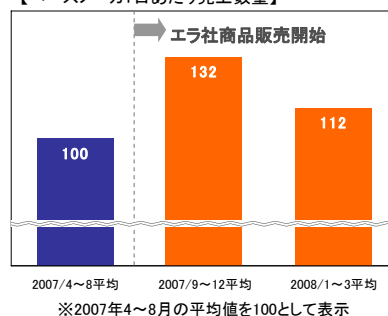
## ペースメーカーの販売状況

- ◆ 売上構成はエラ社商品へシフトが進む  
→ 利益率改善に寄与
- ◆ 既存商品からの切替に時間を要している  
→ 売上数量の伸びが鈍化

【PMメーカー別売上構成/数量ベース】



【ペースメーカー1日あたり売上数量】



2008/6/4

17

既存商品に比べエラ社商品は仕入条件が改善していることから、エラ社商品の売上構成比が高まることにより利益率が改善しております。

一方、エラ社商品への切替に時間を要している施設があるため、ペースメーカー全体の売上数量の伸びがやや鈍化しております。

## ペースメーカーの課題

### <現 状>

- －エラ・ブランドの日本での知名度が低い
- －商品の性能・機能を十分理解して頂けていない

### <来期の課題>

➡ **エラ・ブランドの確立と浸透**

➡ **新商品投入によるシェア拡大**

2008/6/4

18

エラ社はフランスのメーカーであることから、ヨーロッパにおいては高い知名度を有しておりますが、日本においては、アメリカのメーカーに比べて知名度の点では劣っております。

当面の課題として、日本におけるエラ・ブランドの確立と認知度の向上に取り組んでまいります。

## ペースメーカー新商品①

- ◆商品名 Reply (リプライ)
- ◆特長
  - ―世界最小クラス 8cc/20g
  - ―長寿命 9年
  - ―SafeR機能搭載  
(不必要な心室ペーシングを最少化)
- ◆発売開始 2009/3期第3Q予定

現行商品:「シンフォニー」



10.5cc/24g

新商品:「リプライ」



8cc/20g



2008/6/4

19

2009年3月期の第3四半期にはペースメーカーの新商品「リプライ」の発売を予定しております。

リプライは、性能面・機能面で優れた商品であり、エラ社商品の普及に大きく寄与するものと考えております。

## ペースメーカー新商品②

Replyは…

- ◆競合機種は現時点で1メーカーのみ
- ◆保険償還価格改定の影響が無い
- ◆患者・医療機関にベネフィットを提供
- ◆流通価格の見直しが可能

【ペースメーカー保険償還価格】

(千円)

| 分類           | 旧価格   | 2008/4 | 下落率   |
|--------------|-------|--------|-------|
| デュアルチャンバ(Ⅳ型) | 1,330 | 1,330  | —     |
| デュアルチャンバ(Ⅲ型) | 1,270 | 1,100  | 13.4% |
| デュアルチャンバ(Ⅱ型) | 1,222 | 1,050  | 13.9% |
| デュアルチャンバ(Ⅰ型) | 1,110 | 1,040  | 5.5%  |

Replyに  
適用見込み

## ICD(植込み型除細動器)の状況

- ◆従来商品の在庫消化のため市場浸透に遅れ
- ◆在庫問題の解消により本格的な拡販へ
- ◆機能・性能面で優れた製品

・商品名 Ovatio(オベিশオ)

・特 長

ー世界最小クラス 30.8cc

ーPARAD+ (不適切な除細動のショックを最小限に抑制)

ーSafeR (不必要な心室ペーシングを最少化)

→同機能を搭載した世界初のICD



2008/6/4

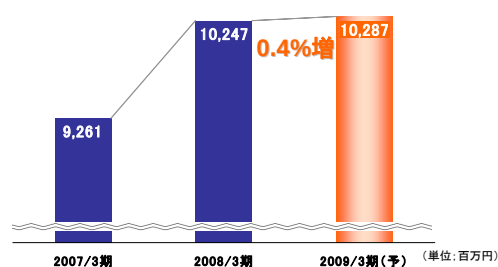
21

ICDにおいては、既存商品の在庫を消化するという問題があったことから、エラ社商品の販促への取り組みが遅れていたが、既存商品在庫の問題は解消したので、エラ社製ICDの販売に注力してまいります。

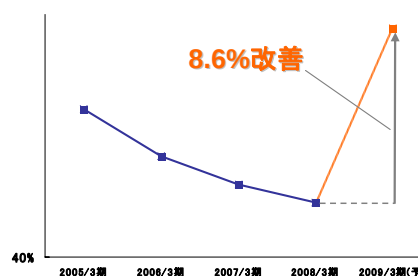
## リズムデバイス見込み

- ◆保険償還の影響により売上高はほぼ横ばい
- ◆エラ社商品比率の上昇により粗利益率改善  
ーPM、ICDに加えエラ社製ICDリードも販売開始

【リズムデバイス売上高見込み】



【リズムデバイス粗利益率見込み】



2008/6/4

22

2009年3月期のリズムデバイスの見込みとしては、ペースメーカーの新商品の販売開始も予定されており、売上数量の増加を計画しておりますが、今年4月に保険償還価格が引き下げられた影響を受け、売上高は微増にとどまるものと見込まれます。

しかしながら、エラ社商品の売り上げ構成比が高まる結果、粗利益率は大きく改善することが見込まれます。

## 外科関連＜人工肺＞

### ◆取扱商品メーカーの変更

ーソーリン・グループ製人工肺の販売開始(2008年4月)

ー25年の歴史を持つ世界的ブランド

- ・商品名: PRIMOX(プリモックス)
- ・高効率のガス交換性能、先進的デザイン等優れた商品
- ・初のソーリン・グループブランドの人工肺
  - ー従来はグループ傘下の各ブランド名(Dideco、Cobe)にて商品展開

PRIMO<sub>2</sub>X



2008/6/4

23

人工肺において、今年の4月より、これまでの商品に代わり、ソーリン・グループ製の商品「プリモックス」の販売を新たに開始しました。

ソーリン傘下には長い歴史を持つ各ブランドがこれまでもありましたが、今回販売を開始した「プリモックス」は、ソーリン・ブランドとして展開する初の商品であり、性能面でも優れた商品であります。

## インターベンション①

### ◆バルーンカテーテル

- ー 現行商品「オッティモ・ロッソ」の改良モデル発売予定
- ー 新商品の導入準備

### ◆血栓異物除去用カテーテル

- ー 「フィルトラップ」(ニプロ社製)
  - 血流が確保できる点に特長
- ー 2007年1月の発売以来順調に推移
  - 売上実績 467百万円(2008/3期)
- ー 引き続き成長が見込まれる

2008/6/4

24

血栓異物除去用のカテーテルである「フィルトラップ」においては、発売開始以来順調に売上を伸ばし、インターベンション商品における柱の一つに成長してきました。まだ、成長の余地はあると見込んでおりますので、引き続き拡販に努めてまいります。

## インターベンション②

### ◆構造的心疾患領域

- －今後、不整脈・虚血性心疾患に並ぶ領域に
- －専門部署(SHT※課)を設置し取り組み強化

※Structural Heart Therapeutics

- －ASD(心房中隔欠損症)の閉鎖デバイスに続き、  
多孔性ASD、PDA(動脈管開存症)用等のデバイスを  
順次導入予定

➡同分野のパイオニアとして他社に先行



心房中隔欠損閉鎖器具  
「アンブラッザー・セプタル・オクルーダー」

2008/6/4

25

構造的心疾患の一つである、ASD(心房中隔欠損症)の治療デバイス「アンブラッザー・セプタル・オクルーダー」を発売して約3年が経過しました。

このデバイスは、従来は外科手術でしか治療できなかった疾患を、カテーテルを用いて治療することにより、患者様の身体的な負担を軽減します。

今後は、同様にカテーテルを用いて他の構造的心疾患を治療するデバイスを、順次導入していく予定であります。

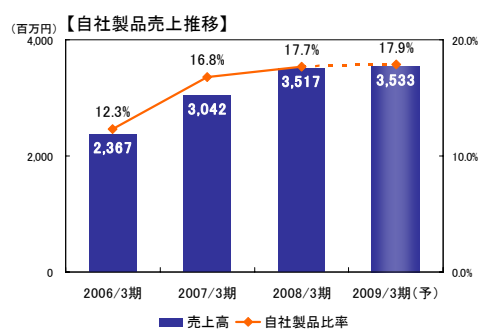
## 自社製造製品①

### ◆2008/3期実績

—売上高 3,517百万円(全社売上比 17.7%)

—粗 利 2,088百万円(全社粗利比 26.7%)

➡ 利益面における貢献度も高まる



2008/6/4

26

自社製造製品は順調に推移しており、利益面においても、全体の粗利益の26.7%を占めるまでに成長いたしました。

## 自社製造製品②

### ◆2009/3期見込み

ー売上高 3,533百万円(全社売上比 17.9%)

### ◆EP(電気生理用)カテーテルの海外展開

ー韓国、香港へ輸出開始(2009/3期上半期予定)

ーアジア市場への本格展開に向け準備

### ◆製造コスト削減の取り組み

ー製造工程の一部を海外へアウトソーシング

2008/6/4

27

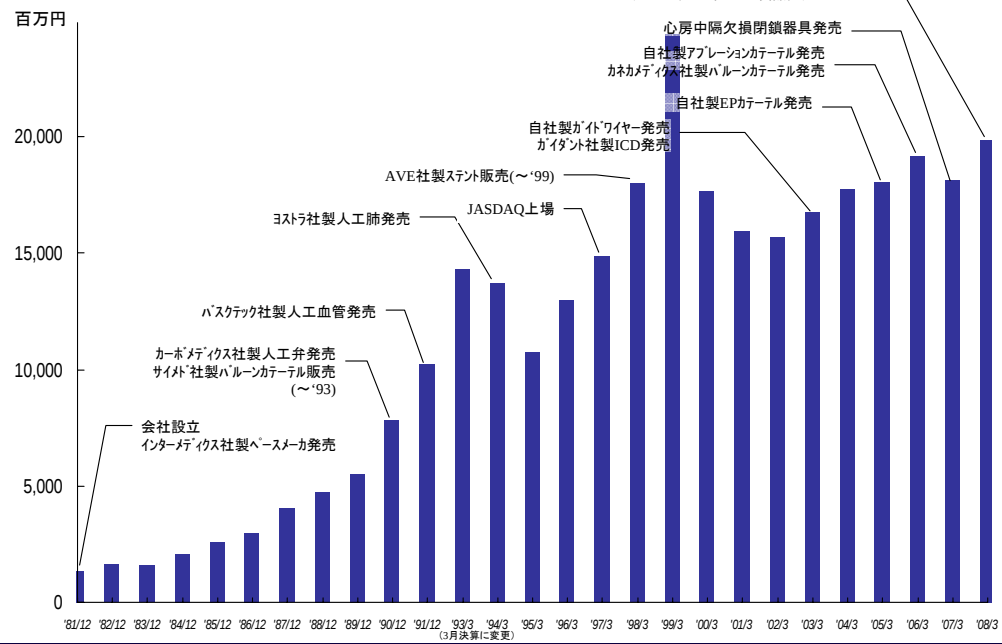
中長期の展望においては、自社製造製品のアジア市場への本格的な展開を考えております。

その第一歩として、2009年3月期の上半期には、まだ小規模ではあるものの、自社製造製品の輸出を開始する予定であります。

|          |                                                                                                              |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                                              |
|          |  Japan Lifeline Co., Ltd. |
| (参考)会社概要 |                                                                                                              |
|          |                                                                                                              |
|          |                                                                                                              |

**【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天王洲郵船ビル  
**【設 立】**1981年2月6日  
**【上 場】**1997年12月8日 (JASDAQ)  
**【証券コード】**7575  
**【事業内容】**医療機器の輸入、製造および販売  
**【資 本 金】**2,115百万円  
**【従業員数】**419名 (2008年3月31日現在)  
**【事 業 所】**営業所 (25)、出張所 (3)、商品センター  
                     リサーチセンター、浮間ファクトリー  
                     天王洲ACCADEMIA (研修センター)

## 当社歴史と売上高の推移

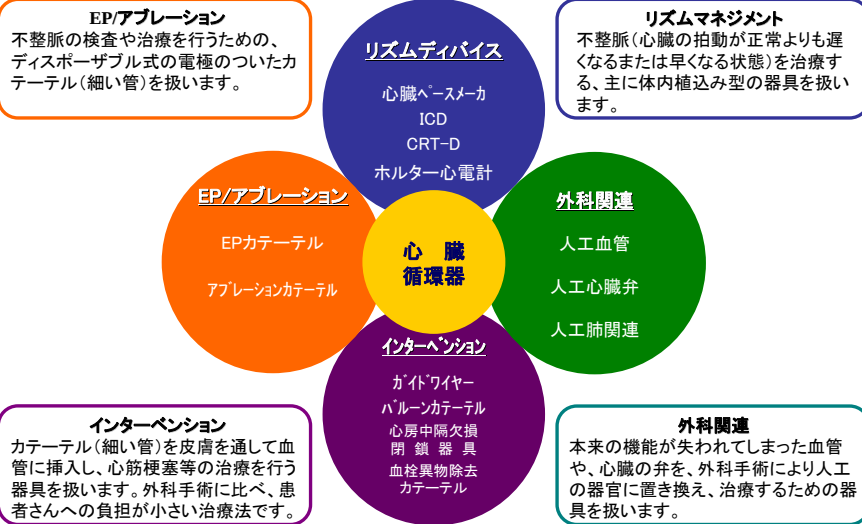


2008/6/4

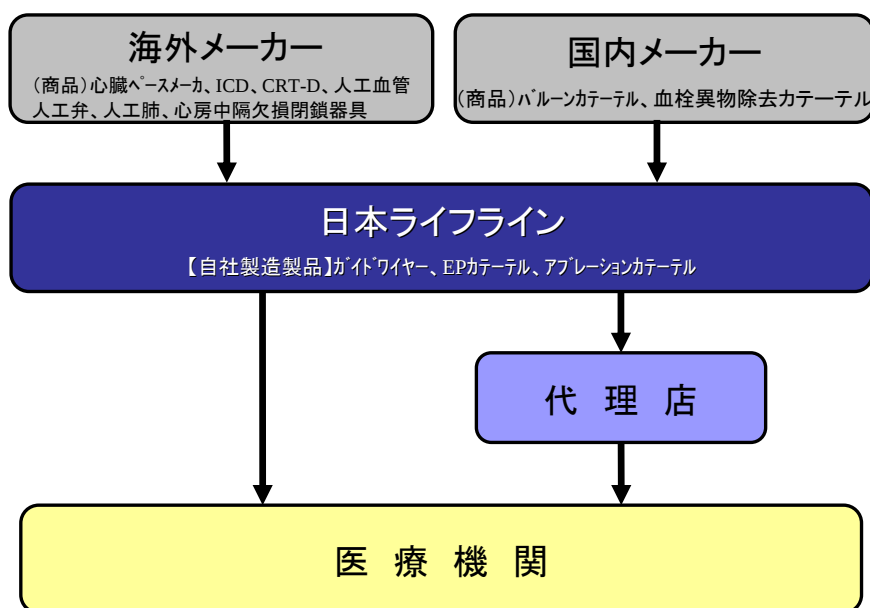
30

## 事業領域

当社は創業以来、不整脈や心筋梗塞等の心疾患を治療するための医療器具を扱っており、事業領域はリズムデバイス、EP/アブレーション、外科関連、インターベンション、の4つに大別されます。



## 商品の流通経路



## 商品紹介:リズムデバイス



**心臓ペースメーカ**  
(Ela Medical社製)

心臓の拍動が正常よりも遅くなる不整脈(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。

心臓の拍動が異常に早まる不整脈(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ることで、拍動を正常な状態に戻します。



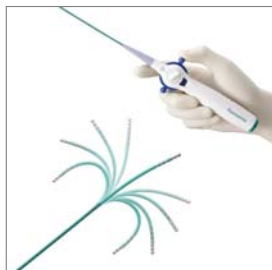
**ICD(植込み型除細動器)**  
(Ela Medical社製)



**ホルター心電計**  
(Ela Medical社製)

長時間の心電図を記録することで、短時間で出現しない異常や日常生活での心臓の状態を記録します。

## 商品紹介:EP/アブレーション



**アブレーションカテーテル**

(自社製造製品)

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により焼き切り治療します。



**EP(電気生理用)カテーテル**

(自社製造製品)

不整脈の診断や治療方法の適応を判断するための検査に用いられます。カテーテル先端に電極がついており、心臓内の電位を測定したり、不整脈を誘発させることで原因を特定します。



## 商品紹介:外科関連



**人工心臓弁**  
(Carbomedics社製)

心臓内の血液の逆流を防ぎ、正しい流れを保つために機能している心臓弁が、十分に開かなくなったり、完全に閉じなくなった場合に、人工心臓弁に置き換え、本来の機能を回復させます。

動脈瘤(動脈の壁に瘤ができ、場合によっては破裂、出血する)などで痛んだ血管を切り取って人工血管に置き換えたり、バイパスとして使用します。



**人工血管**  
(Vascutek社製)

**人工弁付血管**  
(Carbomedics社製)



人工心臓弁と人工血管が一体となり、大動脈弁と弁につながる動脈を同時に交換する場合に用いられます。

**人工肺**  
(Sorin Group社製)



心臓の外科手術を行う場合、一時的に心臓を停止させ、人工心肺装置により血液を循環させますが、その際血液中の二酸化炭素を除去し、酸素を供給する肺の働きをします。

## 商品紹介：インターベンション



**バルーンカテーテル**  
(カネカメディックス社製)

心臓の筋肉に酸素や栄養を送る血管(冠動脈)が詰まることが原因となる心筋梗塞や狭心症の治療に用いられます。血管の詰まった部分で風船(バルーン)を拡張させ、再度血流を確保します。

バルーンカテーテルを血管の詰まった部分に導くために用いられます。ガイドワイヤーを血管の詰まった部分の先まで通過させ、これに沿ってバルーンカテーテルを進めます。



先端イメージ図

**ガイドワイヤー**  
(自社製造製品)

**心房中隔欠損閉鎖器具**  
(AGA Medical社製)



商品名:「アンブラッツァー」

先天的に心臓の左右の心房を隔てる壁に穴が開いている疾患(心房中隔欠損症)を、従来の外科手術ではなくカテーテルを用いて治療します。

血管内の浮遊血栓等の血管内異物を捕捉または除去するカテーテルです。バスケットがフィルター型のため血流を確保することができます。

**血栓異物除去用カテーテル**  
(ニプロ社製)



商品名:「フィルトラップ」

**■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、日本ライフライン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、商品や製品に関し、治験に関する事項、薬事法の承認に係る事項、および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  
経営企画室 山田  
電話 03-6711-5214  
Mail [ir@japanlifeline.com](mailto:ir@japanlifeline.com)  
URL <http://www.jll.co.jp>



**... for patient comfort.**