日本ライフライン株式会社

2006年3月期中間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。

日本ライフライン株式会社

2006年3月期中間決算説明会

2005年12月1日

... for patient comfort.

＜説明会開催概要＞
■開催日時;2005年12月1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40名
■発表内容および発表者
⑴「2006年3月期中間決算報告および通期業績予想」
･･･取締役管理本部長　政次　浩二

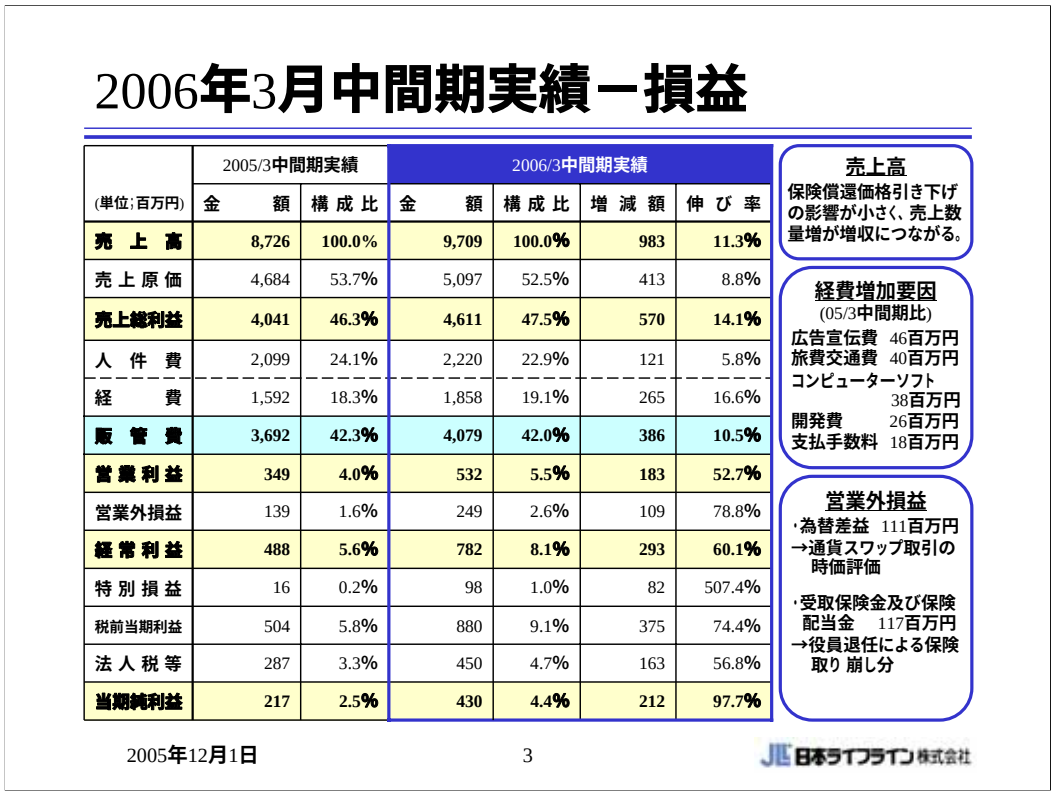
⑵「上期総括と今後の課題･展望」･･･代表取締役社長　鈴木　啓介

2006年3月期中間決算/通期業績予想

取締役管理本部長
政次　浩二

2005年12月1日

日本ライフライン株式会社

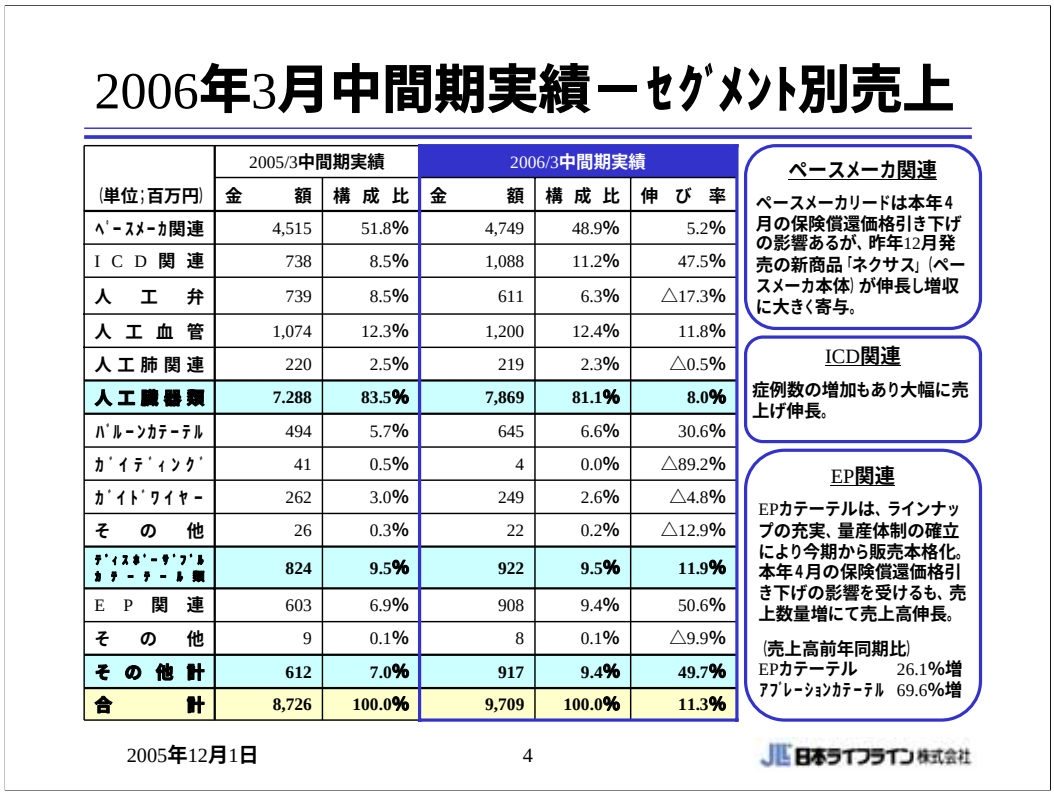


■売上高について
本中間期におきましては、本年4月に保険償還価格※の引き下げが行われましたものの、ほぼ全商品にわたり引き下げが行われた前期に比べ、引き下げ対象がペースメーカリード、ガイドワイヤーおよびEP（電気生理用）カテーテルと3品目に限定されていたため、影響は限定的でありました。

※保険償還価格
当社が販売する医療機器の大部分は、健康保険の給付対象となっており、その価格は保険償還価格として国により決定されております。従いまして、保険償還価格の引き下げは、当社にとりましては医療機器の販売価格の下落につながります。

■販管費について
販管費が前年同期に比べ増加している主な要因としては、人員増に伴う人件費の増加、新商品の発売、自社製品の拡販に伴う広告宣伝費の増加、自社製品に係る開発費の増加、およびISO取得のためのコンサルティング費用等により支払手数料が増加したことが挙げられます。

■特別損益について
確定拠出年金移行益として32百万円、役員退職慰労金引当金戻入益として28百万円、投資有価証券売却益として27百万円等を特別利益として計上しております。



2006年3月中間期実績ーｾｸﾞﾒﾝﾄ別売上

(単位;百万円)	2005/3中間期実績 金額	2005/3中間期実績 構成比	2006/3中間期実績 金額	2006/3中間期実績 構成比	2006/3中間期実績 伸び率
ﾍﾟｰｽﾒｰｶ関連	4,515	51.8%	4,749	48.9%	5.2%
ＩＣＤ関連	738	8.5%	1,088	11.2%	47.5%
人工弁	739	8.5%	611	6.3%	△17.3%
人工血管	1,074	12.3%	1,200	12.4%	11.8%
人工肺関連	220	2.5%	219	2.3%	△0.5%
人工臓器類	**7.288**	**83.5%**	**7,869**	**81.1%**	**8.0%**
ﾊﾞﾙｰﾝｶﾃｰﾃﾙ	494	5.7%	645	6.6%	30.6%
ｶﾞｲﾃﾞｨﾝｸﾞ	41	0.5%	4	0.0%	△89.2%
ｶﾞｲﾄﾞﾜｲﾔｰ	262	3.0%	249	2.6%	△4.8%
その他	26	0.3%	22	0.2%	△12.9%
ﾃﾞｨｽﾎﾟｰｻﾞﾌﾞﾙｶﾃｰﾃﾙ類	**824**	**9.5%**	**922**	**9.5%**	**11.9%**
ＥＰ関連	603	6.9%	908	9.4%	50.6%
その他	9	0.1%	8	0.1%	△9.9%
その他計	**612**	**7.0%**	**917**	**9.4%**	**49.7%**
合計	**8,726**	**100.0%**	**9,709**	**100.0%**	**11.3%**

ペースメーカ関連

ペースメーカリードは本年4月の保険償還価格引き下げの影響あるが、昨年12月発売の新商品「ネクサス」(ペースメーカ本体)が伸長し増収に大きく寄与。

ICD関連

症例数の増加もあり大幅に売上げ伸長。

EP関連

EPカテーテルは、ラインナップの充実、量産体制の確立により今期から販売本格化。本年4月の保険償還価格引き下げの影響を受けるも、売上数量増にて売上高伸長。

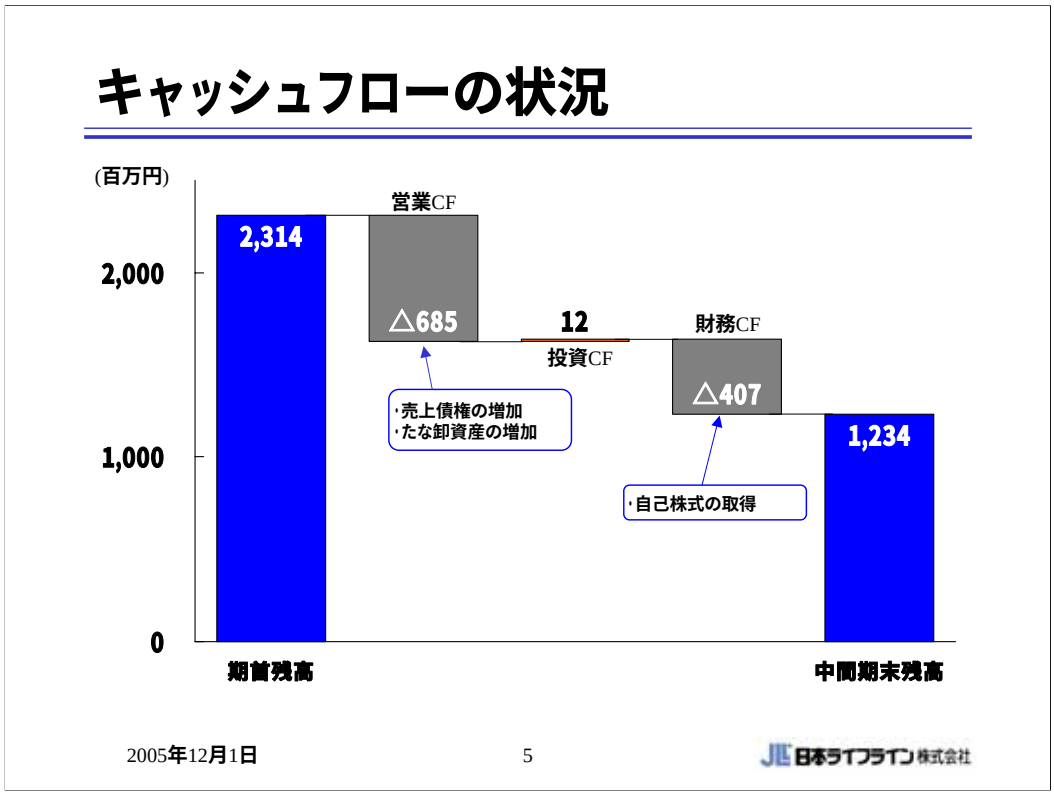
(売上高前年同期比)
EPカテーテル 26.1%増
ｱﾌﾞﾚｰｼｮﾝｶﾃｰﾃﾙ 69.6%増

2005年12月1日 4 日本ライフライン株式会社

■人工臓器類
主力商品である心臓ペースメーカにおいて昨年12月発売の新商品「ネクサス」が順調に推移したこと、また、ICD (植込み型除細動器) が前年同期比47.5%と大幅に伸長したことにより、人工臓器類は前年同期比8.0%増となりました。

■ディスポーザブルカテーテル類
バルーンカテーテルが「オッティモ」シリーズのラインナップの充実 (本年1月に「オッティモ・ポテンザ」を発売) により前期比30.6%増と大きく売上げを伸ばしました。
ガイディングカテーテルにつきましては、海外仕入先の買収に伴う生産体制の混乱から商品供給が円滑に行われなくなったため、売上げが大きく減少いたしました。

■その他
EP関連には、EP (電気生理用) カテーテルおよびアブレーションカテーテルが含まれております。
EPカテーテルにおいては今期より自社製造製品の販売が本格化したことが寄与し、前期比26.1%増と売上げを伸ばしました。
また、同じく自社製造製品であるアブレーションカテーテルも、市場ニーズを的確に反映した製品開発の結果、市場の高い評価を得ており、前期比69.6%増となりました。



■営業CF
売上げが好調に推移していることにより、売上債権が253百万円増加いたしました。また、売上げが好調なことに加え新商品の導入もあり、商品在庫が増加した結果、たな卸資産が642百万円増加いたしました。
その結果、営業キャッシュフローは685百万円の支出超過となりました。

■財務CF
本年8月に自己株式149,000株を取得したことにより150百万円の支出となりました。また、配当金の支払いとして256百万円を支出いたしました。
その結果、財務キャッシュフローは407百万円の支出超過となりました。

■中間期末残高
前期末の状況に比べ、投資活動によるキャッシュフローは収入超過に転じましたが、営業活動および財務活動によるキャッシュフローが引き続き支出超過であることから、現金及び現金同等物の中間期末残高は、前期末に比べ1,080百万円減少いたしました。

2006年3月通期予想－損益

(単位;百万円)	2005/3通期 金額	2005/3通期 構成比	2006/3通期予想 金額	2006/3通期予想 構成比	2006/3通期予想 伸び率
売上高	**18,034**	**100.0**	**19,421**	**100.0%**	**7.7%**
売上原価	9,560	53.0%	10,074	51.9%	5.4%
売上総利益	**8,473**	**47.0%**	**9,346**	**48.1%**	**10.3%**
人件費	4,352	24.1%	4,696	24.2%	7.9%
経費	3,270	18.1%	3,600	18.5%	10.1%
販管費	**7,622**	**42.3%**	**8,297**	**42.7%**	**8.8%**
営業利益	**850**	**4.7%**	**1,049**	**5.4%**	**23.3%**
営業外損益	201	1.1%	332	1.7%	64.9%
経常利益	**1,052**	**5.8%**	**1,381**	**7.1%**	**31.3%**
特別損益	0	0.0%	95	0.5%	16,836.7%
税前当期利益	1,052	5.8%	1,476	7.6%	40.3%
法人税等	595	3.3%	768	4.0%	29.1%
当期純利益	**457**	**2.5%**	**708**	**3.6%**	**54.9%**

売上高

主力のペースメーカ、ICDに加えバルーンカテーテルおよびEP関連が下期も堅調に推移することが見込まれ、通期の売上高は前期比7.7%増を予想。

販管費

・自社製品拡充のため、開発費用や製造設備への支出が増加。

・自社製品の拡販に加え、新商品投入もあり広告宣伝費が増加。

・ISO13485取得に関しコンサルティング費用等が増加。
(今期末取得予定)

営業外損益/特別損益

下期は、受取保険金及び保険配当金等として87百万円の営業外収益を予算化。

2005年12月1日　6　日本ライフライン株式会社

■売上高について
全般的に上半期から引き続き堅調に推移するものと見込んでおります。

■販管費について
販管費の増加につきましては、自社製造製品の拡充や新商品の投入に伴う費用であり、本下期のみだけではなく、来期以降の売上げ拡大を見据えた内容となっております。

■営業外損益について
営業外収益の大部分は上半期に計上しております。

2006年3月通期予想ーｾｸﾞﾒﾝﾄ別売上

(単位;百万円)	2005/3通期 金額	2005/3通期 構成比	2006/3通期予想 金額	2006/3通期予想 構成比	2006/3通期予想 伸び率
ﾍﾟｰｽﾒｰｶ関連	9,009	50.0%	9,356	48.2%	3.9%
ＩＣＤ関連	1,867	10.4%	2,183	11.2%	16.9%
人工弁	1,334	7.4%	1,256	6.5%	△5.8%
人工血管	2,261	12.5%	2,464	12.7%	9.0%
人工肺関連	424	2.4%	420	2.2%	△0.9%
人工臓器類	**14,896**	**82.6%**	**15,682**	**80.7%**	**5.3%**
ﾊﾞﾙｰﾝｶﾃｰﾃﾙ	1,148	6.4%	1,355	7.0%	18.1%
ｶﾞｲﾃﾞｨﾝｸﾞ	53	0.3%	4	0.0%	△91.5%
ｶﾞｲﾄﾞﾜｲﾔｰ	546	3.0%	526	2.7%	△3.6%
その他	52	0.3%	44	0.2%	△15.0%
ﾃﾞｨｽﾎﾟｰｻﾞﾌﾞﾙｶﾃｰﾃﾙ類	**1,800**	**10.0%**	**1,931**	**9.9%**	**7.3%**
ＥＰ関連	1,315	7.3%	1,798	9.3%	36.7%
その他	22	0.1%	9	0.0%	△58.1%
その他計	**1,337**	**7.4%**	**1,807**	**9.3%**	**35.1%**
合計	**18,034**	**100.0%**	**19,421**	**100.0%**	**7.7%**

ペースメーカ関連

新商品「ネクサス」は昨年12月投入のため、前期比ベースの伸び率は上期に比べ鈍化するが、売上げ自体は引き続き堅調に推移する見込み。

人工血管

下期発売新商品
・大動脈系血管
・胸腹部一体型分枝管

心房中隔欠損閉鎖器具

本年8月にドクタートレーニング実施。保険償還は来年4月見込のため予算計上行わず。

EP関連製品

(売上数量前年同期比)
EPカテーテル　30%増
アブレーションカテーテル　50%増

2005年12月1日　7　日本ライフライン株式会社

■人工臓器類
ペースメーカ、ICD（植込み型除細動器）において、上期に比べ通期の前年対比伸び率が鈍化しておりますが、これは、ペースメーカの新商品が昨年12月に投入されていること、またICDにおいては前下半期の伸張率が大きいことによるものであり、売上げ自体は両商品とも引き続き堅調に推移するものと見込まれます。

■ディスポーザブルカテーテル類
バルーンカテーテルの新商品の発売を本下期に予定しております。
またガイディングカテーテルにおいては、前述の理由により今期の売上げ増は見込めませんが、来期はカネカ社製品の発売を予定しております。

■その他
EP（電気生理用）カテーテル、アブレーションカテーテルともに、市場より高い評価を頂いておりますので、引き続き順調に売上げを伸ばすことが見込まれます。

補足資料

	2005/3		2006/3	
	中間	通期	中間	通期（予）
為替レート (US$)	110.41円	108.44円	110.43円	118円
設備投資	102百万円	173百万円	171百万円	384百万円
減価償却費	112百万円	223百万円	92百万円	227百万円
研究開発費	74百万円	151百万円	117百万円	280百万円
従業員数	340名	346名	364名	380名

財務データ

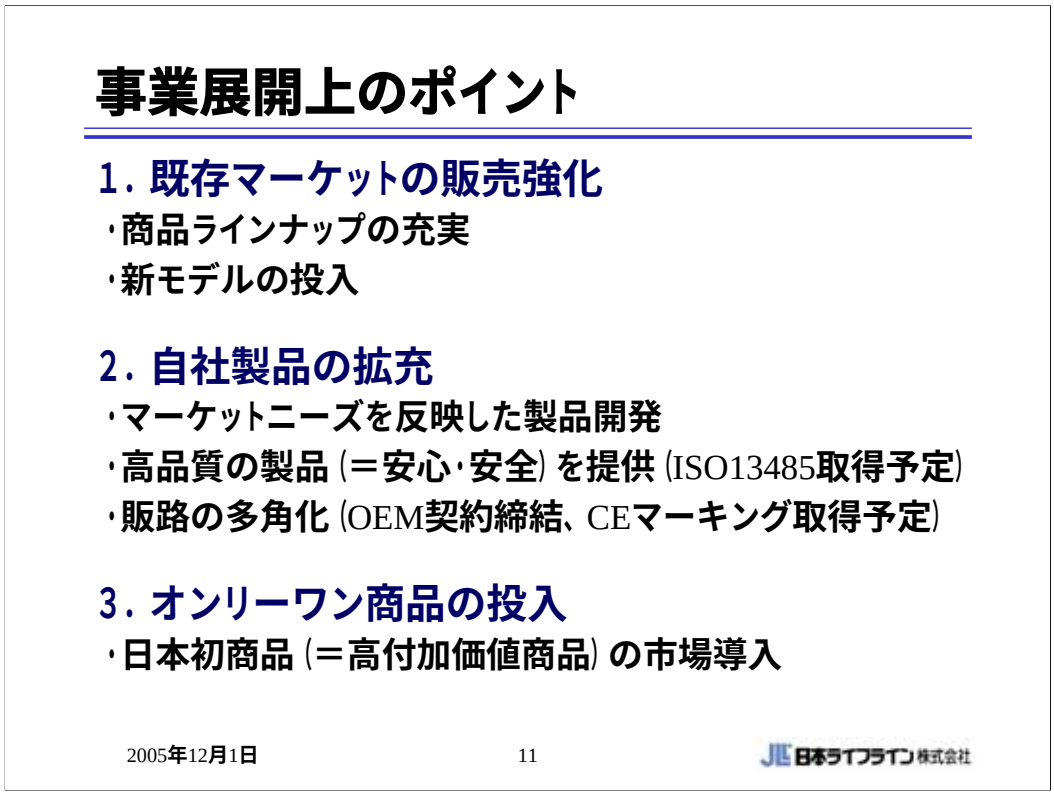
(単位;百万円)	2002年3月期	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期(予)
売上高	15,709	16,722	17,733	18,034	19,421
営業利益	535	712	856	850	1,049
経常利益	1,066	1,050	1,046	1,052	1,381
当期純利益	403	373	485	457	708
総資産	18,415	18,536	18,671	19,117	19,320
株主資本	13,913	13,316	12,950	12,874	13,163
設備投資額	455	94	190	173	384
減価償却費	370	313	278	223	227
研究開発費	105	102	110	151	280
為替（ＵＳ$）	125.51円	123.32円	115.35円	108.44円	118.00円
期末従業員数	313名	316名	328名	346名	380名

上期総括と今後の課題･展望

代表取締役社長
鈴木　啓介

2005年12月1日

日本ライフライン株式会社



■既存マーケットの販売強化
保険償還価格の引き下げや病院経営における市場原理の導入により、商品単価は下落傾向にあります。
このようなマーケット環境の中、当社としては既存マーケットにおいて売上数量の増大を図っております。

■自社製造製品の拡充
自社製造製品は採算性が良く、また為替リスクや契約リスクが無いことから、業績の安定化に寄与するため、マーケットニーズに迅速に対応した製品開発、販路の拡大を推進し、総売上高の30％を目標に取り組んでおります。

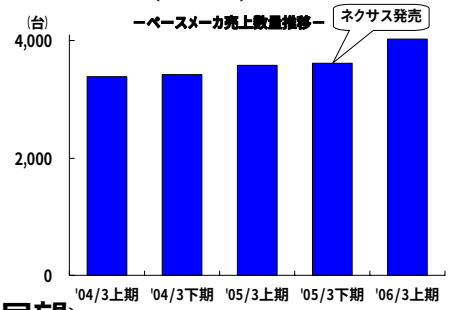
■オンリーワン商品の投入
オンリーワン商品の国内への導入は、新たな治療方法を導入することであり、患者さんや医療現場に高いベネフィットを提供することができます。
「病める人のために最新最適の医療機器を提供する」という当社の経営理念を具現化する行動であるとともに、価格競争の回避や新規取引先への開拓にもつながるものです。

既存マーケットの販売強化 (1)

■ペースメーカ

(上期総括)

・新商品「ネクサス」投入(04/12)により売上げ回復



(今後の課題・展望)

・主力商品の伸長により収益基盤の安定化を図る

ペースメーカは当社の主力商品であり、総売上のおよそ50%弱を占めているため、ペースメーカの販売動向が業績に影響を与えることとなります。
本中間期におきましては、昨年12月に発売した新商品が順調に売上げを伸ばしており、引き続き下期も販売強化に努めます。

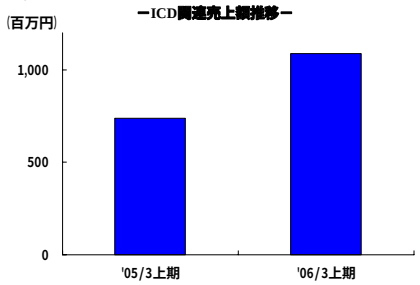
既存マーケットの販売強化（2）

■ICD(植込み型除細動器)

（上期総括）

・商品力
・営業力
・症例数増加

→前年同期比　47.5%増
（金額ベース）



（今後の課題・展望）

・教育研修の充実により営業力の底上げを図る
→ICDの拡販に加えCRT-D販売への布石
・新商品の早投入（来期予定）

ICD（植込み型除細動器）の販売においては高度な知識が要求されるため、今後も教育研修を充実させることで、提案力や問題解決力を高めていきます。また、ICDに関する知識は今後発売を予定しているCRT-Dにおいても必要とされるものであり、教育研修の充実は将来を見据えた施策でもあります。

既存マーケットの販売強化（3）

■バルーンカテーテル

（上期総括）

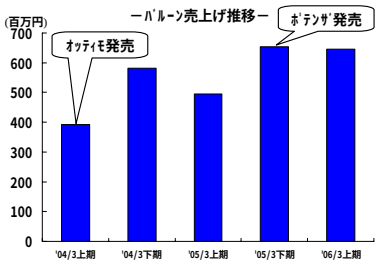
・ラインナップ充実により前年同期比30.6%増（金額ベース）

「オッティモ」（03/8発売）

－高通過性

「オッティモ・ポテンザ」（05/1発売）

－高通過性＋高耐圧性



（今後の課題・展望）

・新商品「オッティモ・ロッソ」の投入（第4Q予定）

→ラインナップの充実により幅広い症例をカバー

2005年12月1日　14　日本ライフライン株式会社

カネカメディックス社製の「オッティモ」が発売以来好調に売り上げを伸ばしており、さらに「オッティモ・ポテンザ」の発売によりラインナップが充実し、バルーンカテーテル全体の売上げが伸長しております。
本下期にも新商品の発売が予定されており、一層の売上げ拡大が期待されます。

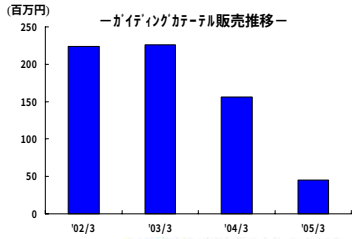
既存マーケットの販売強化 (4)

■インターベンション関連商品のラインナップ強化

カネカメディックス社商品の販売強化
－バルーンカテーテルにおいて商品力の高さ証明

(来期発売予定商品)
・マイクロカテーテル
－冠動脈領域における血管造影用カテーテル

・ガイディングカテーテル
－再度市場へ参入



2005年12月1日　15　日本ライフライン株式会社

取り扱い商品のラインナップを増加させることで、商品間のシナジーにより売上げの増加を図ることができます。
ガイディングカテーテルにおいては、来期より新たにカネカメディックス社より商品供給を受けることで、従来規模の売上げの回復を目指しております。

自社製品の拡充 (1)

■ガイドワイヤー

商品名；アスリートGT

(上期総括)

・マーケットニーズを反映した製品開発

・製品ポテンシャルの高さ

→発売後長期にわたり安定的な売上げを維持

(今後の課題・展望)

・参入企業が多く価格競争になりやすい

→新製品「アスリート・プレミアム」投入 (来期予定)

2005年12月1日 16 日本ライフライン株式会社

ガイドワイヤーは自社製造製品として当社が最初に取り組んだ製品であり、2001年の発売以来、順調に売上げを伸ばしております。
しかしながら、マーケットにおける競争は厳しさを増しておりますので、一層の売上げ拡大を図るために、来期には新製品の投入を予定しております。

自社製品の拡充 (2)

■アブレーションカテーテル

商品名；Ablaze (アブレイズ)

(上期総括)

・基本性能の高さ

・現場ニーズの迅速なフィードバック、改良

→前期比69.6%増 (金額ベース)

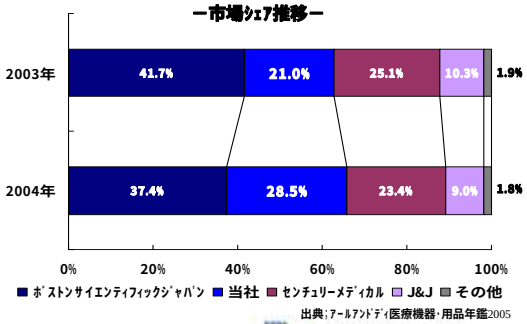
→マーケットシェア1位

(自社推計)

(今後の課題・展望)

・ラインナップの充実による
シェア拡大

ー市場ｼｪｱ推移ー

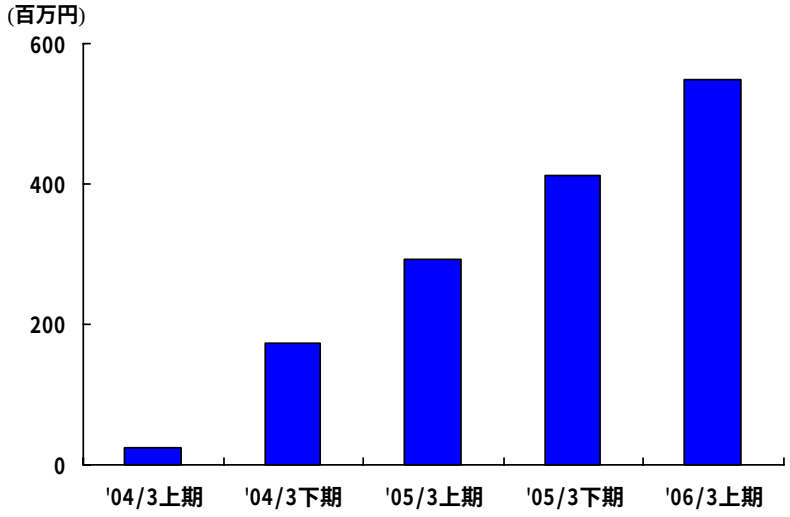


出典；ｱｰﾙｱﾝﾄﾞﾃﾞｨ医療機器・用品年鑑2005

2005年12月1日 17 日本ライフライン株式会社

市場から高い評価を獲得しており、売上げは好調に推移しております。

ーアブレイズ売上高推移ー



自社製品の拡充 (3)

■EP (電気生理用) カテーテル

商品名;EPstar

(上期総括)

・現場ニーズに対応し製品ラインナップの充実

・安定的な生産体制の確立

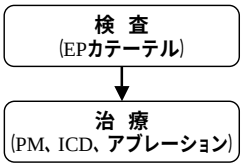
→今期より販売本格化　前期比26.1%**増 (金額ベース)**

(今後の課題・展望)

・ペースメーカ、ICD**、アブレーションによる治療に先立つ検査で使用**

→既存取引先への営業強化

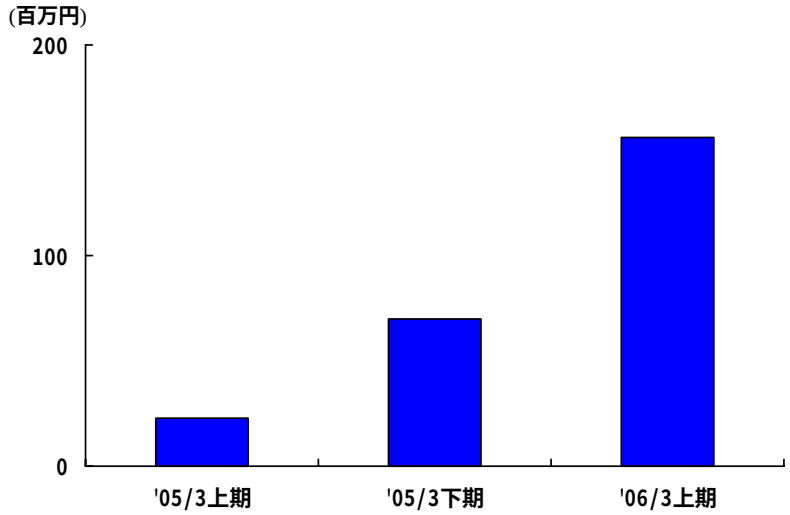
・来期よりOEM**供給開始**



2005年12月1日　18　日本ライフライン株式会社

本年4月の保険償還価格引き下げの影響を受けたものの、数量ベースでの売上げを大きく伸ばした結果、金額ベースでの伸びは前年同期比26.1%増となりました。下期も引き続き好調に推移することが見込まれます。

ーEPstar売上高推移ー



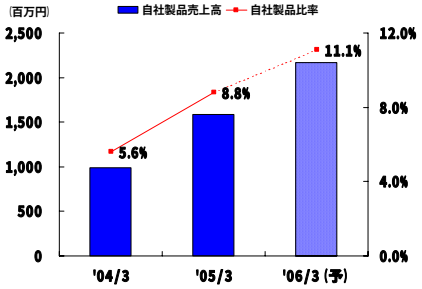
自社製品の拡充 (4)

■自社製品比率

中長期的には全社売上げの30%を目標

自社製品
- 利益率が高い
- 為替リスクが無い
- 契約リスクが無い

→ 安定した収益基盤



オンリーワン商品の投入 (1)

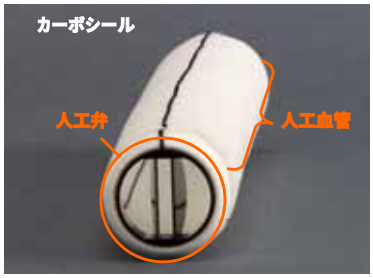
■人工弁/人工血管

(上期総括)

・人工弁付血管「カーボシール」発売開始 (本年8月)

→人工弁と人工血管が一体化

→手術時間短縮、血液の漏れ防止



オンリーワン商品の投入（2）

■人工弁/人工血管

・人工血管新商品（本年11月発売）

大動脈系血管「バルサルバ」

胸腹部一体型分枝管「コセリ」



バルサルバ　　コセリ

（今後の展望・課題）

→オンリーワン商品として新規施設への営業強化

2005年12月1日　21　日本ライフライン株式会社

「カーボシール」「バルサルバ」および「コセリ」は、いずれも患者さんや医療現場に高いベネフィットを提供できる商品であり、また他社には無い商品であり、新規施設の開拓につなげることができる商品です。

オンリーワン商品の投入 (3)

■心房中隔欠損閉鎖器具

商品名;「アンプラッツァー・セプタルオクルーダー」

(上期総括)

・ドクタートレーニング実施 (本年8月) ー合計18症例

・認定施設ー埼玉医科大学病院、国立循環器病センター
岡山大学医学部・歯学部附属病院

(今後の展望・課題)

・来年4月の保険償還見込み
→販売本格化
→施設数増加への施策



2005年12月1日 22 日本ライフライン株式会社

心房中隔欠損という先天的な心疾患を治療する器具であり、従来の治療では外科手術を行う必要があったことに比べ、カテーテル(細い管)を用いて治療が行えるため、患者様の身体的負担も小さく、また、大きな手術跡も残りません。
患者様のニーズは高いと思われますが、まだ保険償還されていないこと、また、現在治療可能な施設が3施設しかないことが課題となっております。
来年4月には保険償還されることが見込まれますので、その後は施設数の増加に伴い、症例数も増加していくものと思われます。

オンリーワン商品の投入 (4)

■CRT-D （除細動機能付両心室ペースメーカ）

両心室ペースメーカとは

重症の心不全に対し、左右両方の心室にペーシング（電気刺激を与え）し、両室の動きを同期させることで心臓から十分な血液を送り出せるようにする治療（心臓再同期療法）を行うペースメーカ。

CRT-PとCRT-D

	CRT-P	CRT-D
機　　能	両室ペーシング	両室ペーシング ＋ 除細動
国　内　導　入	導入済	未導入
保険償還価格 （参考：アメリカ流通価格）	185万円 （参考）$13,000	未定 （参考）$30,000

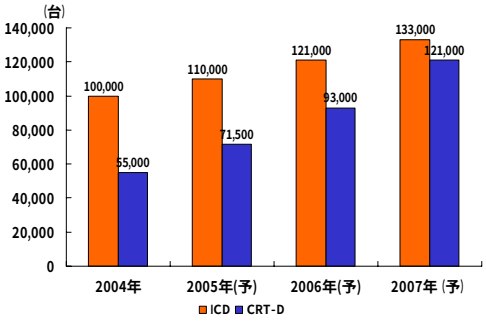


CRT-D（ガイダント社製）

日本ライフライン株式会社

オンリーワン商品の投入 (5)

CRT-D市場規模 (アメリカ)



心不全患者の死因の約40～50%は心室頻拍および心室細動による突然死であるとされ、除細動機能を持ったCRT-Dを植え込むことが有効であると考えられている。

販売スケジュール

・ガイダント社とは販売について交渉中

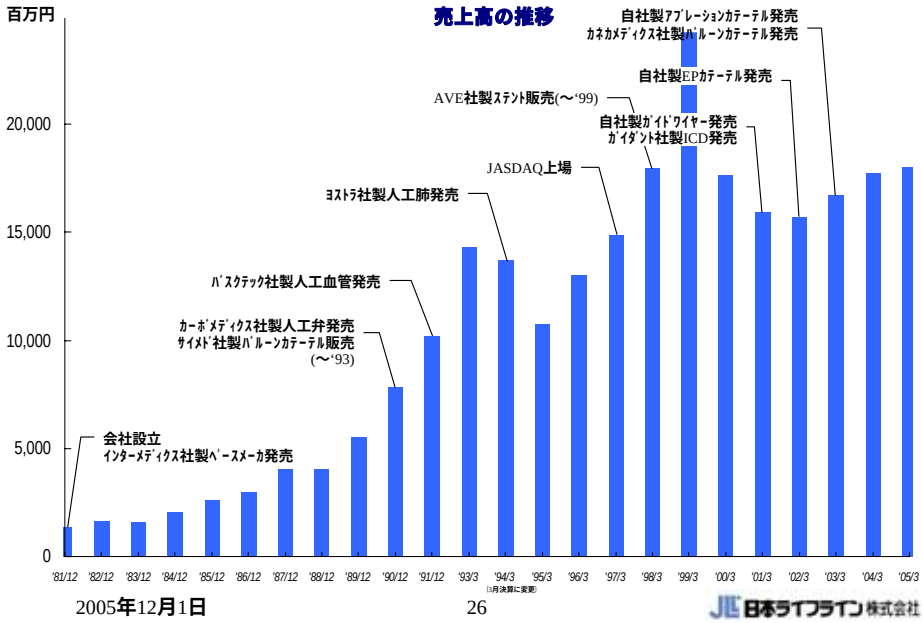
・来期第3Q導入見込み－国内初の販売へ向け準備－

(参 考) 会 社 概 要

2005年12月1日

日本ライフライン株式会社

沿革

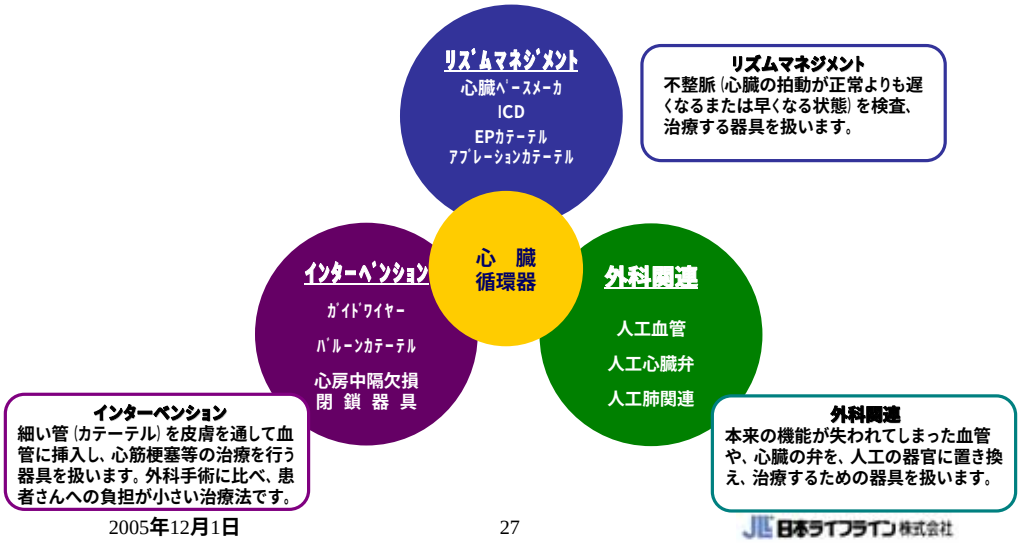


2005年12月1日 26 日本ライフライン株式会社

ペースメーカの販売からスタートし、その後取扱品目を徐々に増やすとともに、売上は順調に伸び、1999年3月期には244億円の売上を記録いたしました。
これは、ステントの販売が大きく寄与したものですが、販売契約が期間満了をもって終了されたことにより、売上は減少いたしました。
その後、ICDの発売や自社製造製品が順調に伸びてきたこと等により、売上は堅調に推移しております。

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、事業領域はリズムマネジメント、インターベンション、外科関連の3つに大別されます。

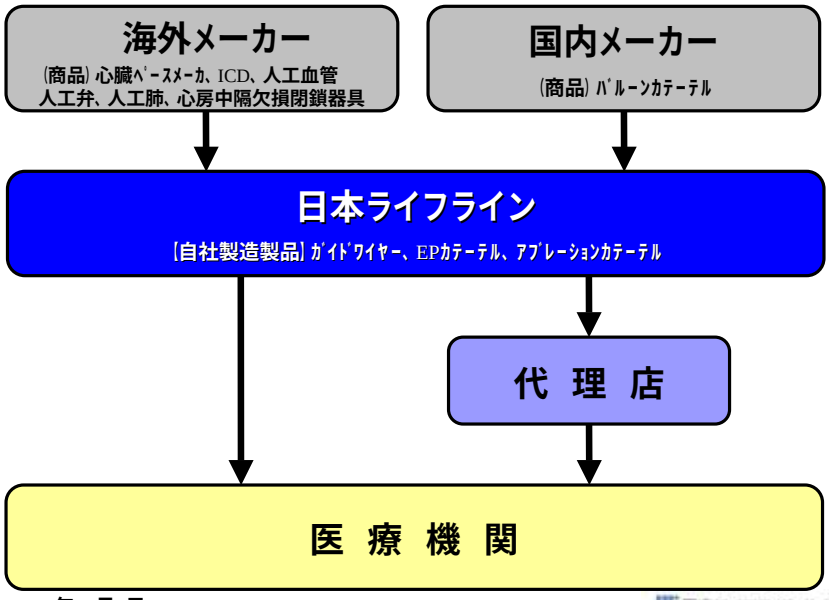


リズムマネジメント
不整脈（心臓の拍動が正常よりも遅くなるまたは早くなる状態）を検査、治療する器具を扱います。

インターベンション
細い管（カテーテル）を皮膚を通して血管に挿入し、心筋梗塞等の治療を行う器具を扱います。外科手術に比べ、患者さんへの負担が小さい治療法です。

外科関連
本来の機能が失われてしまった血管や、心臓の弁を、人工の器官に置き換え、治療するための器具を扱います。

商品の流通経路



2005年12月1日 28 日本ライフライン株式会社

商品紹介ーリズムマネジメント



心臓ペースメーカ

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。



ICD（植込み型除細動器）

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。

アブレーションカテーテル



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



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。

商品紹介ーインターベンション



バルーンカテーテル

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



心房中隔欠損閉鎖器具

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）をカテーテルを用いて治療します。

従来の治療方法である外科手術に比べ、患者さんの身体的負担も小さく、大きな手術跡も残りません。

商品紹介ー外科関連



人工心臓弁

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。



人工血管

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。

人工弁付血管



人工心臓弁と人工血管が一体となっており、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



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。

日本ライフライン株式会社

■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せ先

日本ライフライン株式会社
経営企画部　山田
電話　03-3590-1618
URL　http://www.jll.co.jp

... for patient comfort.