日本ライフライン株式会社

2005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

2005年3月期決算説明会

2005年6月1日

... for patient comfort.

＜開催概要＞
■開催日時；2005年6月1日　10:00～11:00
■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30名
■発表内容および発表者；
(1)「会社概要」・・・代表取締役社長　増本　武司
(2)「2005年3月期決算報告および2006年3月期業績予想」
・・・常務取締役　金田　秀次
(3)「今後の事業展開」・・・取締役副社長　鈴木　啓介

会 社 概 要

代表取締役社長
増本　武司

2005年6月1日

日本ライフライン株式会社

経営理念

「病める人のために」を常に第一に考え

最新最適の医療機器の提供を通じて

社会貢献いたします。

2005年6月1日 3 JLL 日本ライフライン株式会社

当社は、創業以来一貫して「病める人のために」を、経営理念としてきました。
今後も、「患者さんのためになるかどうか」を第一の判断基準として、企業活動を行ってまいります。

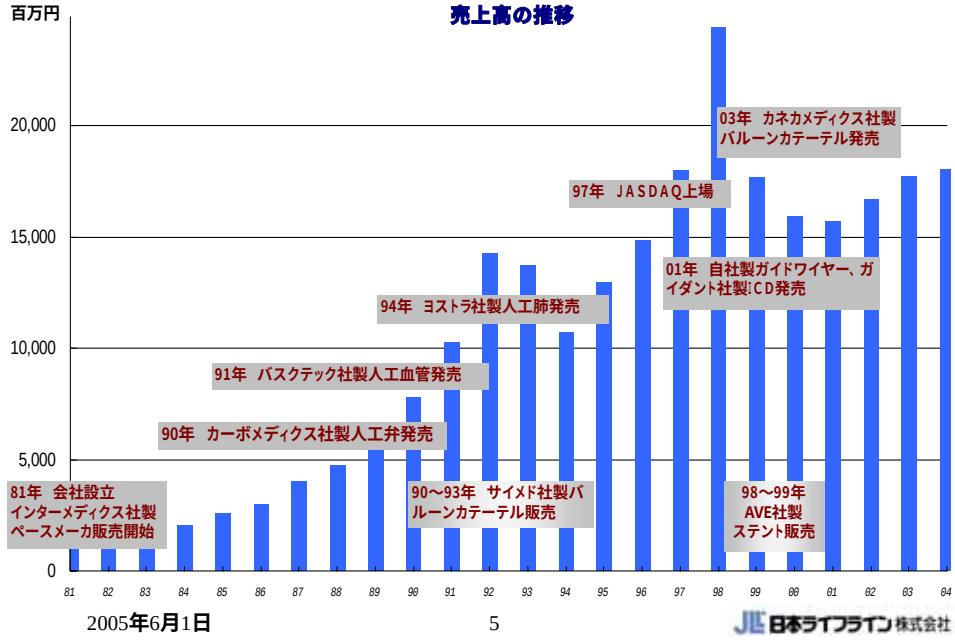
事業領域



2005年6月1日 4 日本ライフライン株式会社

当社は、心臓循環器領域の疾患を治療するための医療機器を取り扱っており、大きく、リズムマネジメント（不整脈の治療に関する領域）、インターベンション（虚血性心疾患の治療に関する領域）および外科関連の3つの領域において、事業を展開しております。

沿革



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、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。

今後の展開

海外メーカー商品

ペースメーカ、ICD、人工血管、人工弁

国内メーカー商品

バルーンカテーテル

自社製造製品→注力分野として位置付け

ガイドワイヤー、ＥＰ/アブレーションカテーテル

■確実にシェアを獲得できるマーケットに集中
→やみくもな自社開発ではなく、他社商品販売との優位性の見極め

■現場のニーズにきめ細かく対応
→臨床現場の情報集積という強みを活かす

2005年6月1日　6　日本ライフライン株式会社

利益率の確保や輸入商品に係るリスク回避の観点、および、臨床現場の情報を活かした迅速な製品開発、改良が可能であるという当社の強みを活かせることから、今後、自社製造製品を拡充していきます。

ご報告事項

経営体制の変更について

■新社長　鈴木　啓介（現取締役副社長）

※現社長は代表権のある会長へ

※6月29日開催の株主総会および取締役会後正式に就任

ガイダント社買収について

■2004年12月、ペースメーカ、ICDの仕入先である米国ガイダント社を、ジョンソン・エンド・ジョンソン社が買収

■2005年４月、ガイダント社株主総会にて買収承認

■2005年第３Qに買収完了の目処

■ガイダント社との長期販売契約は買収者において承継される条項あり

2005年6月1日　7　日本ライフライン株式会社

■経営体制の変更について
会社設立25周年を迎え、さらなる成長ステージを目指すべく経営の若返りを図るものです。

■ガイダント社買収について
現時点で、ジョンソン・エンド・ジョンソン社によるガイダント社の買収が、当社にとって懸念すべき事項ではないものと認識しております。

2005年3月期決算報告
2006年3月期業績予想

常務取締役
金田　秀次

2005年6月1日

日本ライフライン株式会社

2005年3月期実績－損益

(単位;百万円)	2004年3月期 (前期) 金額	構成比	2005年3月期(当期) 金額	構成比	増減額	伸び率
売上高	**17,733**	**100.0%**	**18,034**	**100.0%**	**301**	**1.7%**
売上原価	9,256	52.2%	9,560	53.0%	304	3.3%
売上総利益	**8,477**	**47.8%**	**8,473**	**47.0%**	**△3**	**0.0%**
人件費	4,309	24.3%	4,352	24.1%	42	1.0%
経費	3,310	18.7%	3,270	18.1%	△40	△1.2%
販管費	**7,620**	**43.0%**	**7,622**	**42.3%**	**2**	**0.0%**
営業利益	**856**	**4.8%**	**850**	**4.7%**	**△5**	**△0.7%**
営業外損益	190	1.1%	201	1.1%	10	7.8%
経常利益	**1,046**	**5.9%**	**1,052**	**5.8%**	**5**	**0.5%**
特別損益	131	0.7%	0	0.1%	△130	0.4%
税前当期利益	1,177	6.6%	1,052	5.8%	△125	△10.7%
法人税等	692	3.9%	595	3.3%	△97	△6.6%
当期純利益	**485**	**2.7%**	**457**	**2.5%**	**△27**	**△5.7%**

売上高について

04年4月、05年1月の2度にわたる保険償還価格の引き下げの影響がありましたものの、売上高は、前期比301百万円増となりました。
保険償還価格の引き下げが、前期比576百万円の売上減少要因となっております。

経費増減内訳
(04年3月期比)

広告宣伝費　36百万円
事業税外形標準課税　32百万円
通信費　△16百万円
地代家賃　△10百万円
コンピューターソフト費用　△38百万円
減価償却費　△55百万円

2005年6月1日　9　日本ライフライン株式会社

2005年3月期は、予想を上回る業績となりましたが、売上総利益、営業利益および当期純利益は前年実績を下回る結果となりました。
当期は、当社の主力商品であるペースメーカを始めとして、ほぼ全商品の保険償還価格※が引き下げられたことの影響を大きく受けております。

※保険償還価格
当社が販売する商品および製品の大部分は、健康保険の給付対象となる特定保険医療材料であり、その医療材料の価格は償還価格として決められております。

2005年3月期実績ーセグメント別売上

(単位;百万円)	2004年3月期 (前期) 金額	構成比	2005年3月期(当期) 金額	構成比	伸び率
ﾍﾟｰｽﾒｰｶ関連	9,218	52.0%	9,009	50.0%	△2.3%
ＩＣＤ関連	1,418	8.0%	1,867	10.4%	31.7%
人工弁	1,557	8.8%	1,334	7.4%	△14.3%
人工血管	2,230	12.6%	2,261	12.5%	1.4%
人工肺関連	459	2.6%	424	2.4%	△7.6%
人工臓器類	**14,883**	**83.9%**	**14,896**	**82.6%**	**0.1%**
ﾊﾞﾙｰﾝｶﾃｰﾃﾙ	975	5.5%	1,148	6.4%	17.7%
ｶﾞｲﾃﾞｨﾝｸﾞ	156	0.9%	53	0.3%	△66.0%
ｶﾞｲﾄﾞﾜｲﾔｰ	494	2.8%	546	3.0%	10.5%
その他	68	0.4%	52	0.3%	△23.5%
ﾃﾞｨｽﾎﾟｰｻﾞﾌﾞﾙｶﾃｰﾃﾙ類	**1,696**	**9.6%**	**1,800**	**10.0%**	**6.1%**
ＥＰ関連	1,019	5.7%	1,315	7.3%	29.0%
その他	133	0.8%	22	0.1%	△83.5%
その他計	**1,153**	**6.5%**	**1,337**	**7.4%**	**16.0%**
合計	**17,733**	**100.0%**	**18,034**	**100.0%**	**1.7%**

ペースメーカ関連

保険償還価格引き下げの影響を受けるが、新商品「ネクサス」を04年12月に発売する等し、売上数量は前期に比べ増加。

バルーンカテーテル

従来品「オッティモ」に加え05年1月に「オッティモ・ポテンザ」を発売。

ＥＰ関連自社製品内訳

ＥＰカテーテル 306百万円
アブレーションカテーテル 705百万円

(参考;04年3月期)
ＥＰカテーテル 270百万円
アブレーションカテーテル 199百万円

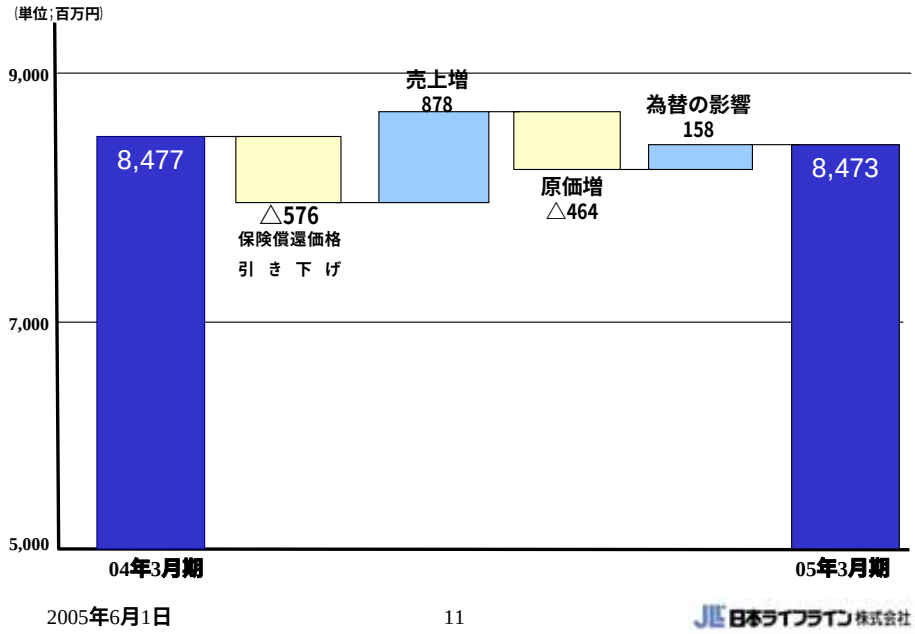
2005年6月1日 10 日本ライフライン株式会社

■人工臓器類
保険償還価格の引き下げはありましたが、全般的に販売数量を伸ばした結果、人工臓器類の売上は、148億9千6百万円とほぼ前年と同水準となりました。
特に、ICD（植込み型除細動器）の売上が前期比31.7%増と大幅に伸長いたしました。
また、昨年１２月に発売した、ペースメーカの新商品「ネクサス」も順調に売上を伸ばしております。

■ディスポーザブルカテーテル類
バルーンカテーテルの売上は、2004年4月、2005年1月と2度にわたる保険償還価格の引き下げがありましたが、カネカメディックス社製の「オッティモ」が好調であり、新商品「オッティモ・ポテンザ」を2005年1月に販売したことも寄与し、前期比17.7%増となりました。
また、自社製造製品であるガイドワイヤー「アスリートGT」の売上におきましては、市場における認知の高まり、ラインナップの充実により、前期比10.5%増となりました。

■その他
その他のうち、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ます。このうち自社製造製品であるアブレーションカテーテルが好調であったことからEP関連の売上は昨年比29%増となりました。

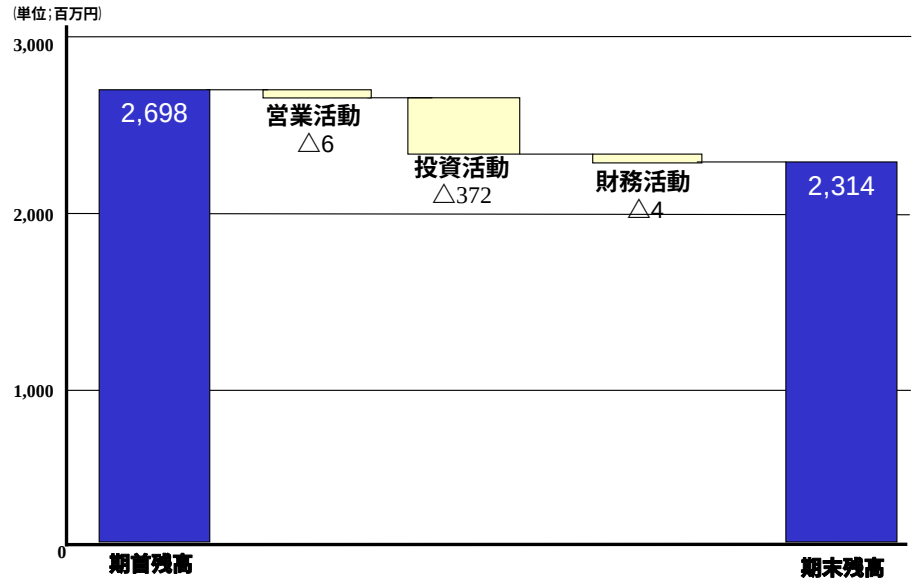
売上総利益の状況



2005年6月1日 11 日本ライフライン株式会社

売上総利益率は47.0%となり、前期に比べ0.8%悪化いたしました。
その大きな要因は保険償還価格の引き下げであり、金額ベースでおよそ5億7千6百万円のマイナス要因であったと推計しております。

キャッシュフローの状況



2005年6月1日 12 日本ライフライン株式会社

期末における売上が好調であったことによる売上債権の増加、新商品の発売にともなう在庫増加によるたな卸資産の増加、および法人税の支払い等の影響により、営業活動によるキャッシュフローは6百万円の支出超過となりました。また、投資活動および財務活動によるキャッシュフローも支出超過となったため、現金及び現金同等物の期末残高は期首残高から3億8千4百万円減少いたしました。

2006年3月期予想ー損益

(単位;百万円)	2005年3月期実績 金額	構成比	2006年3月期予想 金額	構成比	伸び率
売上高	**18,034**	**100.0%**	**18,962**	**100.0%**	**5.1%**
売上原価	9,560	53.0%	9,808	51.7%	2.6%
売上総利益	**8,473**	**47.0%**	**9,154**	**48.3%**	**8.0%**
人件費	4,352	24.1%	4,701	24.8%	8.0%
経費	3,270	18.1%	3,389	17.9%	3.6%
販管費	**7,622**	**42.3%**	**8,091**	**42.7%**	**6.1%**
営業利益	**850**	**4.7%**	**1,062**	**5.6%**	**24.9%**
営業外損益	201	1.1%	160	0.9%	△20.25%
経常利益	**1,052**	**5.8%**	**1,223**	**6.5%**	**16.3%**
特別損益	0	0.1%	33	0.2%	5,859%
税前当期利益	1,052	5.8%	1,256	6.6%	19.4%
法人税等	595	3.3%	655	3.5%	10.2%
当期純利益	**457**	**2.5%**	**601**	**3.2%**	**31.4%**

売上高について

06年3月期は05年4月に保険償還価格の引き下げあり。ただし、対象品目が少ない為05年3月期に比べると影響は小さい。

06年3月中間期予想
(単位;百万円)

売上高	9,365
売上総利益	4,460
販管費	4,036
営業利益	423
営業外損益	76
経常利益	499
特別損益	33
税前利益	533
中間純利益	251

2005年6月1日 13 日本ライフライン株式会社

2006年3月期は、2005年4月に保険償還価格の引き下げがありましたものの、対象品目がペースメーカリード、EP（電気生理用）カテーテル、およびバルーンカテーテルに限られ、今期に比べ影響は小さく、販売数量の増加が売上高の増加に結びつくため、売上高は当期比5.1%増の189億6千2百万円を予想しております。

2006年3月期予想ーセグメント別売上

(単位;百万円)	2005年3月期 (今期) 金額	構成比	2006年3月期(来期) 金額	構成比	伸び率
ﾍﾟｰｽﾒｰｶ関連	9,009	50.0%	9,284	49.0%	3.1%
ＩＣＤ関連	1,867	10.4%	2,169	11.4%	16.2%
人工弁	1,334	7.4%	1,345	7.1%	0.8%
人工血管	2,261	12.5%	2,369	12.5%	4.8%
人工肺関連	424	2.4%	393	2.1%	△7.3%
人工臓器類	**14,896**	**82.6%**	**15,562**	**82.1%**	**4.5%**
ﾊﾞﾙｰﾝｶﾃｰﾃﾙ	1,148	6.4%	1,360	7.2%	18.5%
ｶﾞｲﾃﾞｨﾝｸﾞ	53	0.3%	0	0.0%	△100.0%
ｶﾞｲﾄﾞﾜｲﾔｰ	546	3.0%	579	3.1%	6.0%
その他	52	0.3%	42	0.2%	△19.2%
ﾃﾞｨｽﾎﾟｰｻﾞﾌﾞﾙｶﾃｰﾃﾙ類	**1,800**	**10.0%**	**1,982**	**10.5%**	**10.1%**
ＥＰ関連	1,315	7.3%	1,416	7.5%	7.7%
その他	22	0.1%	1	0.0%	△95.5%
その他計	**1,337**	**7.4%**	**1,417**	**7.5%**	**6.0%**
合計	**18,034**	**100.0%**	**18,962**	**100.0%**	**5.1%**

ペースメーカ関連

新商品「ネクサス」の売上が通期で寄与。05年4月にペースメーカリードの保険償還価格が引き下げ。

バルーンカテーテル

新商品「オッティモ・ポテンザ」の売上が通期で寄与。05年秋にも新ラインナップを発売予定。

心房中隔欠損閉鎖器具

05年3月に輸入承認を取得しておりますが、06年3月期予算計上はしておりません。

ＥＰ関連自社製品内訳

ＥＰカテーテル 398百万円

アブレーションカテーテル 814百万円

2005年6月1日 14 日本ライフライン株式会社

■人工臓器類

2004年12月に発売したペースメーカの新商品「ネクサス」が通期で寄与すること、また、ICD（植込み型除細動器）が引き続き堅調に推移することが予想され、人工臓器類の売上は、今期比4.5%増の155億6千2百万円を見込んでおります。

■ディスポーザブルカテーテル類

バルーンカテーテルの売上は、2005年1月に発売した新商品「オッティモ・ポテンザ」が通期で寄与すること、また、2005年秋頃にも新商品の発売を予定していることから、今期比18.5%増を見込んでおります。

また、自社製造製品のガイドワイヤーも、順調にシェアを伸ばしております。

■その他

自社製造製品のアブレーションカテーテルの市場における評価が高いことに加え、EP（電気生理用）カテーテルも本格的に立ち上がることから、EP関連の売上は今期比7.7%増を見込んでおります。

経営データ

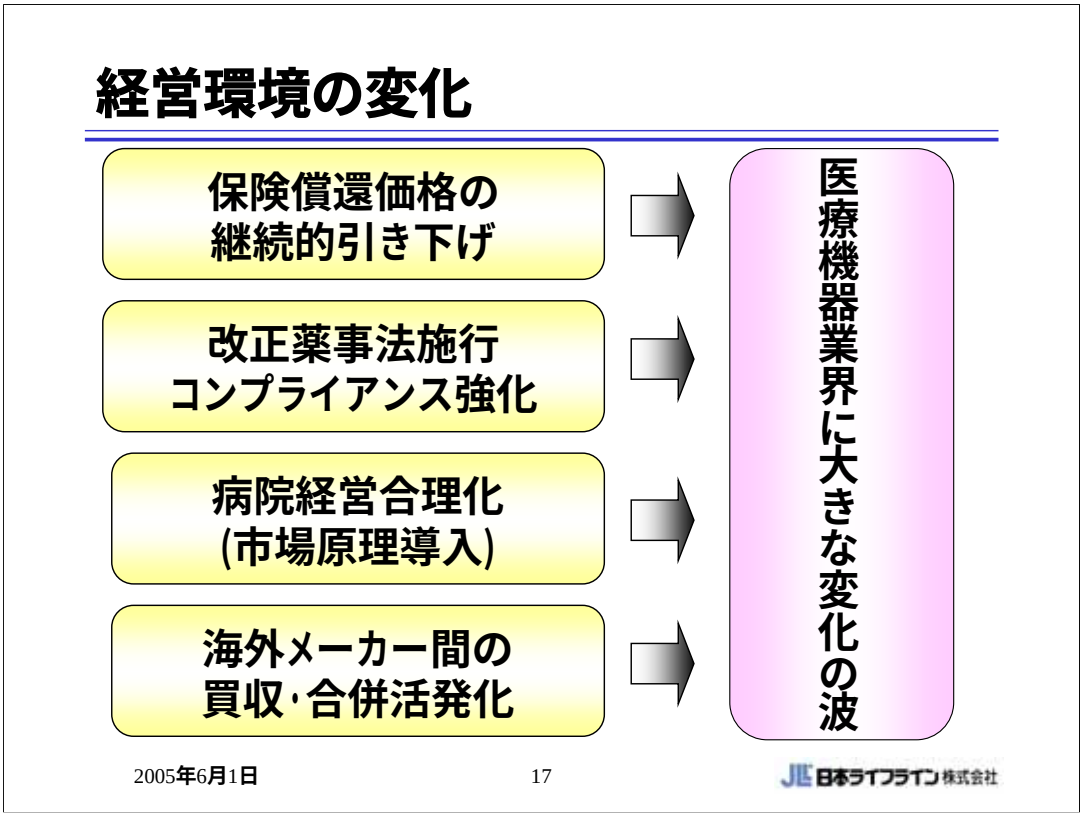
（単位：百万円）	2002年3月期	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期（予）
売上高	15,709	16,722	17,733	18,034	18,962
営業利益	535	712	856	850	1,062
経常利益	1,066	1,050	1,046	1,052	1,223
当期純利益	403	373	485	457	601
総資産	18,415	18,536	18,671	19,117	19,799
株主資本	13,913	13,316	12,950	12,874	13,254
有利子負債	1,400	1,400	1,400	1,700	1,700
研究開発費	105	102	110	151	138
設備投資額	455	94	190	173	276
減価償却費	370	313	278	223	229
為替￥/＄	125.51	123.32	115.35	108.44	114.00
株主資本比率	75.6%	71.8%	69.4%	67.3%	66.9%
期末従業員数（人）	313	316	328	346	374

今後の事業展開

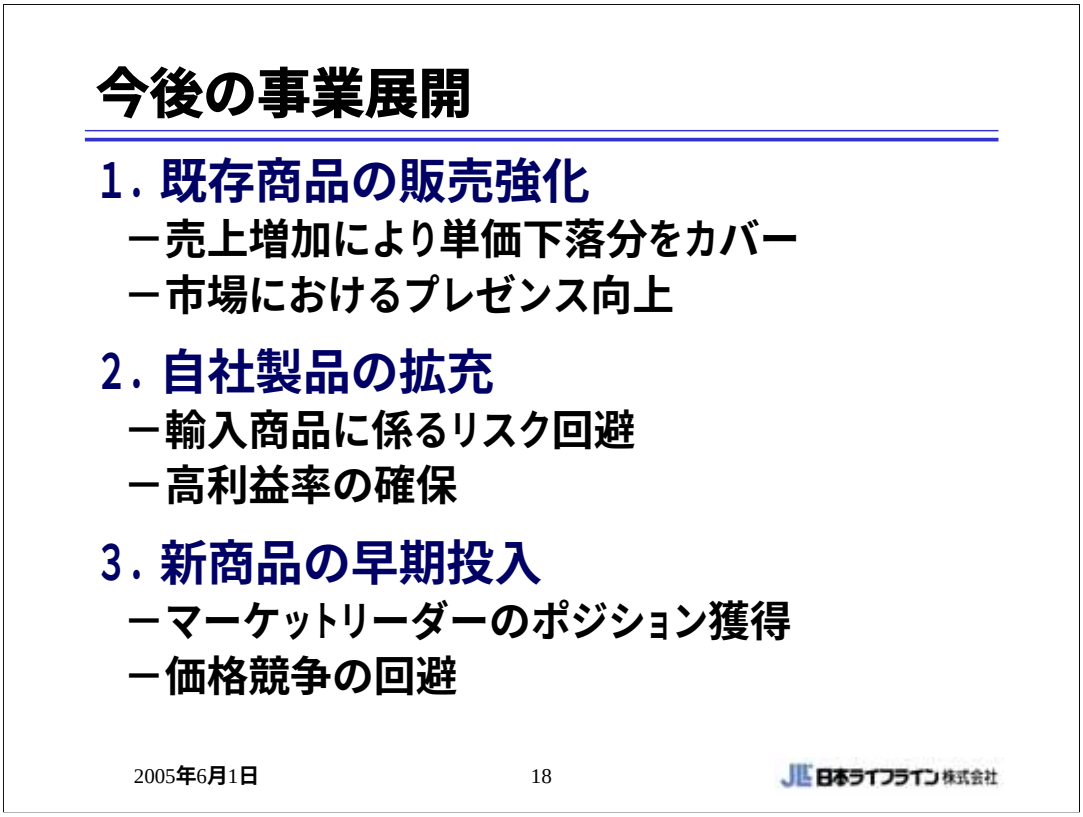
取締役副社長
鈴木　啓介

2005年6月1日

日本ライフライン株式会社



医療機器業界を取り巻く環境は、近年大きく変化しており、特に保険償還価格については、医療費の抑制や、医療機器の内外価格差是正の観点から、継続的に引き下げられる傾向にあり、当社の業績にあたえる影響も大きなものとなっております。



1．既存商品の販売強化

商品の販売数量を増加させることで、保険償還価格の引き下げ等による単価下落分をカバーし、また、市場シェアを高め、市場における当社のプレゼンスを高めることで、商品の仕入先との関係を安定化させます。

2．自社製品の拡充

自社製造製品は採算性が良いことに加え、販売契約の継続性に関するリスクや為替リスクが無いことからも、自社製造製品の拡充は、業績の安定化に寄与します。

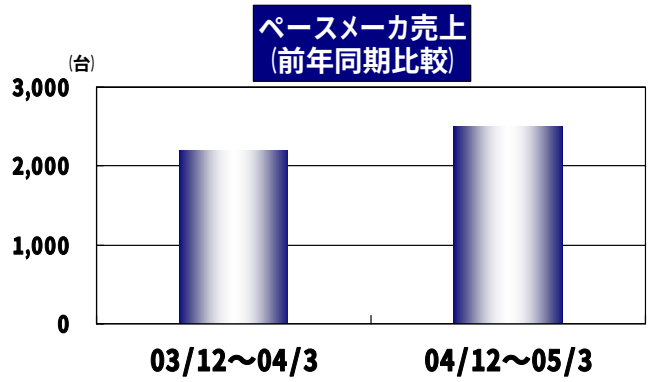
3．新商品の早期投入

付加価値が高い新商品を早期に市場に投入することで、価格競争を回避することができます。また、それがオンリーワンの商品であれば、患者さんや医療関係者に対して高いベネフィットを提供するとともに、当社としても先行者利益を享受することとなります。

既存商品の販売強化（1）

心臓ペースメーカ

■新商品「ネクサス」2004年12月に発売
　形状面、機能面で競争力→順調な売上



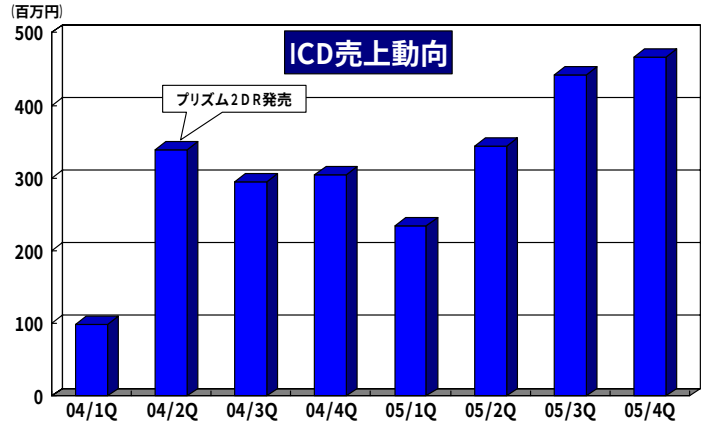
2004年12月の新商品「ネクサス」発売が寄与し、前年の同時期（12月～翌3月の4ヶ月間）と比較した場合、売上数量は増加しております。

既存商品の販売強化(2)

ＩＣＤ（植込み型除細動器）

■商品「プリズム２ＤＲ」の優位性(小型・生理的形状・長寿命)

■認定施設数の増加



ICD（植込み型除細動器）は、現在の主力商品である「プリズム2」発売以来、ほぼ右肩上がりに推移しております。
また、認定施設数も増加傾向にあることから、症例数自体も増加していくと見込まれます。

既存商品の販売強化(3)

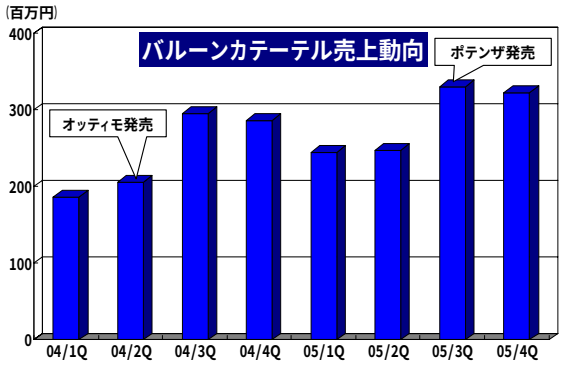
バルーンカテーテル

■カネカメディックス社製バルーンの好評価

「オッティモ」(2003年8月発売) ー高い通過性

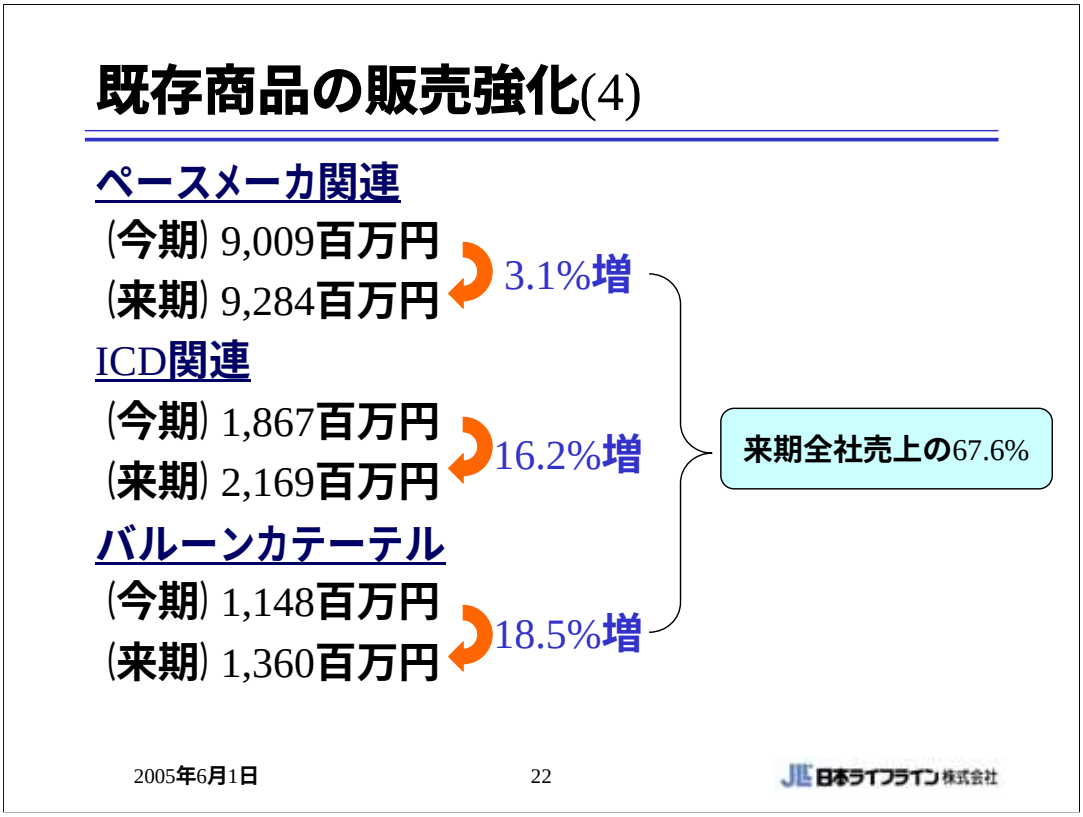
「オッティモ・ポテンザ」(2005年1月発売) ー高耐圧性

NEW「オッティモ」(今秋発売予定) ー高い通過性とリクロス性



2005年6月1日 21 日本ライフライン株式会社

2003年8月に発売した「オッティモ」は高い通過性が市場で評価され、売上を伸ばしております。2005年1月には、高い通過性に加え、高耐圧性に優れた「オッティモ・ポテンザ」を発売し、同秋頃にはリクロス性に優れた新商品の発売が予定される等、商品ラインナップの充実が図られており、一層の売上増が期待されます。



2006年3月期における、ペースメーカ関連（ペースメーカ本体およびペースメーカリード等）、ＩＣＤ関連（ICD本体およびICDリード等）およびバルーンカテーテルの売上の合計は、全社売上の67.6%となる見込みです。

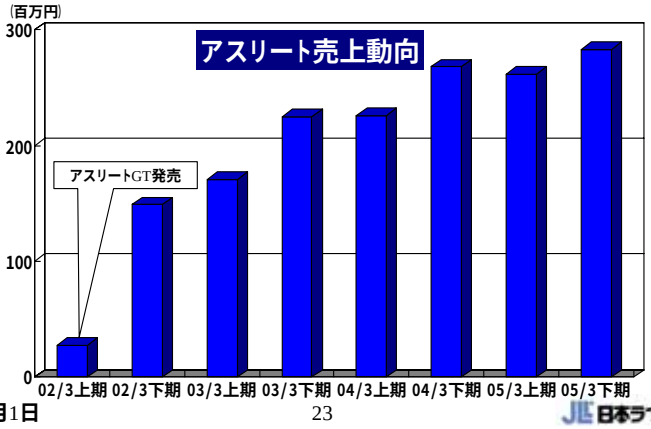
自社製品の拡充(1)

ガイドワイヤー

■2001年「アスリートＧＴ」発売

→市場の認知が高まり安定的に推移

■製品ラインナップの充実

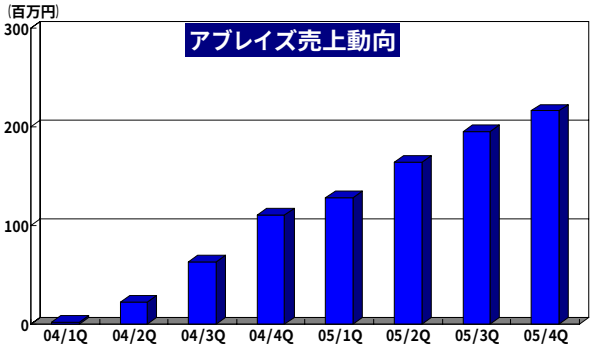


2001年に、最初の自社製造製品として発売した「アスリートＧＴ」も、市場における認知が高まり、また、製品ラインナップが充実してきたことから、順調に売上を伸ばしております。

自社製品の拡充(2)

アブレーションカテーテル

■現場ニーズに基づく独自の製品「アブレイズ」を開発
　→他社製品に比べ高い操作性が評価され販売好調
　　シェアナンバーワンを目標





2005年6月1日　24　日本ライフライン株式会社

「アブレイズ」は、他社商品にはない高い操作性を実現したことで、市場において非常に高い評価を得ており、来期はさらに市場シェアを高めることが予想されます。

自社製品の拡充(3)

アブレーションカテーテル②

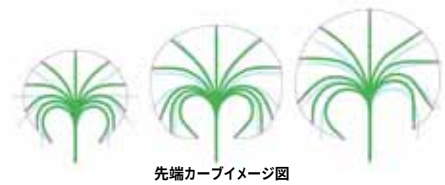
■臨床現場の情報をもとに常に改良・進化

新商品「アブレイズ・ファンタジスタ」

■両方向へカーブ可変可能バイディレクショナルタイプ

■左右対称・左右非対称カーブバリエーション

→「アブレイズ」では難しかった部位へのアプローチ可能



先端カーブイメージ図



2005年6月1日　25　日本ライフライン株式会社

日々集まる臨床現場からの情報をもとに、素早く製品を改良し、現場のニーズを捉えていけることが当社の強みとなっています。

自社製品の拡充(4)

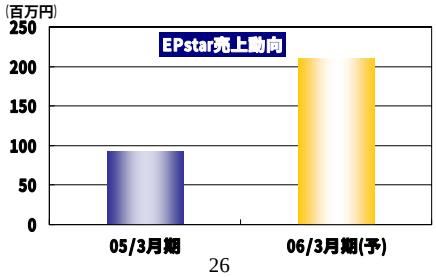
ＥＰ（電気生理用）カテーテル

■来期「ＥＰstar」の製造・販売を大幅強化

ーペースメーカやＩＣＤの植込み、およびアブレーション等に先立つ検査で使用されるため、当社にとっては売上拡大の余地大

ーアブレイズ同様高い市場評価

ー現場ニーズに対応し来期よりラインナップを充実

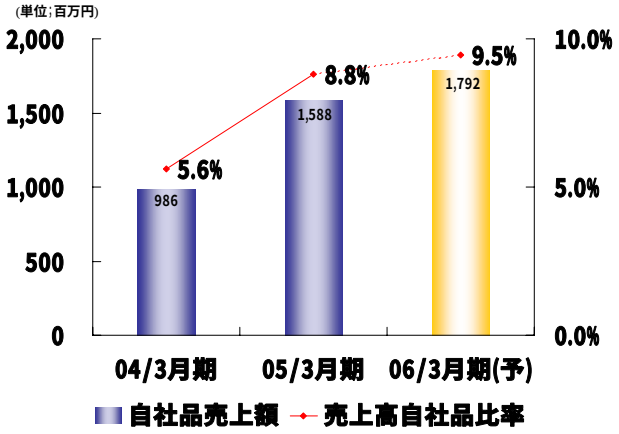


アブレイズ同様、市場の評価が高いことに加え、EP（電気生理用）カテーテルが使用される場面は、ペースメーカやICD（植込み型除細動器）といった当社が販売する商品との関連が深いため、販売拡大の余地も大きく、また、市場規模はアブレーションカテーテルより大きいため、来期より製造・販売を強化していきます。

自社製品の拡充(5)

■自社製品比率

中長期的には全社売上の３０％を目標



2005年6月1日 27 日本ライフライン株式会社

自社製造製品の売上が総売上高に占める比率は、2005年3月期で、8.8%となっておりますが、中長期的には、この比率を30%まで高めることを目標としております。

新商品の投入(1)

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」(ＡＧＡ Medical社製)

■特徴

心房中隔欠損症※を、外科手術を行わず、カテーテルを用いて治療するため、患者さんの負担が非常に小さい。

※心房中隔欠損症・・・先天的に左右の心房を隔てる壁に穴が開いている疾患

■市場規模

・新規患者・・・年間出生児1万人に6人(治療対象外のケースもあり)

＜2003年のケース＞　出生児約112万人※×0.06%=672人　※出所;厚生労働省人口動態調査

・未治療の患者・・・相当数と推定される

■スケジュール

2005年3月　輸入承認取得済

2005年 夏　施設認定

ドクタートレーニング開始

2006年4月　保険適用(見込)



2005年6月1日　28　日本ライフライン株式会社

本商品は、欧米やアジアの各国においても既に使用されており、治療方法としては既に確立されております。
日本においては、保険適用後、施設数の増加にともない普及していくものと考えられます。

新商品の投入(2)

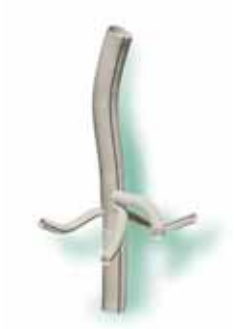
人工血管

■透析用血管

■大動脈系血管

■胸腹部一体型分枝管

→下期承認見込



胸腹部一体型分枝管

人工弁

■カーボシール（人工弁と人工血管が一体化）

→下期承認見込



新商品の投入(3)

ＣＲＴ－Ｄ

■ＣＲＴ－Ｄ

心臓再同期療法※用のペースメーカであり、除細動の機能を併せ持つ

※心臓再同期療法

左右両方の心室をペーシングすることで、重症の心不全を治療。欧米では普及。

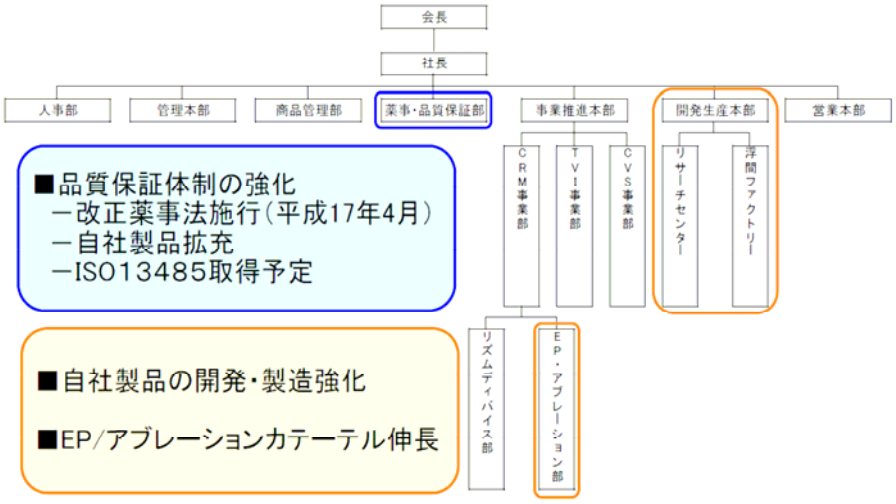
■スケジュール

－ガイダント社製ＣＲＴ－Ｄが2006年初頭に輸入承認見込み
（申請者；日本ガイダント）

－販売に関し2005年7月よりガイダント社と交渉開始予定

新組織体制

■組織概略図(6月29日改組予定)



2005年6月1日 31 日本ライフライン株式会社

自社製造製品の拡充という今後の事業計画に沿った形で、組織の改組を行います。

■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
経営企画室
電話　03-3590-1618
URL　http://www.jll.co.jp

... for patient comfort.