Japan Lifeline



…for patient comfort.

2027年3月期
Q2決算説明資料

決算発表・決算説明会：2026年10月30日

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 © 2026 Japan Lifeline Co., Ltd. All rights reserved.

本日の内容

1. 2027年3月期　上期決算
2. グローバル展開アップデート
3. 質疑応答

Appendix 1　補足資料

Appendix 2　インベスターズガイド(サマリー版)

こちらでファクトシート(Excel/PDF)も開示しておりますので、ぜひご利用ください

本日の内容

1. 2027年3月期　上期決算
2. グローバル展開アップデート
3. 質疑応答

Appendix 1　補足資料

Appendix 2　インベスターズガイド(サマリー版)

こちらでファクトシート(Excel/PDF)も開示しておりますので、ぜひご利用ください

2027/3期 上期　決算ハイライト

Japan Lifeline

	2027/3期 上期
売上高	過去最高 31,353 百万円 (前年同期比 ＋ 7.1%)
営業利益	5,468 百万円 (前年同期比 ▲ 17.4%)
純利益*1	4,430 百万円 (前年同期比 ▲ 7.2%)

決算ハイライト

事業は好調を維持するも、研究開発等の先行投資を優先し、増収・営業減益

外部要因

(＋) 心房細動症例数の増加 (前年同期比+10%程度)*2

(－) 公定価格の改定 (26/6実施)

内部要因

(＋) コア製品群*3・新領域*4の成長

(－) 人件費 (製造原価・販管費) や研究開発費などの増加

(－) M&A関連費用の発生

(－) 前期に貸倒引当金戻入額 (販管費マイナス) を計上

通期業績予想：**修正なし**　｜　配当予想：**修正なし**

*1 親会社株主に帰属する中間純利益 *2 学会および営業日数の影響調整後 (当社推定値) *3 競争力が高くとくに注力する5つの製品：①心腔内除細動カテーテル「BeeAT」【EP/アブレーション】、②大腿静脈用止血デバイス「VASCADE MVP」【EP/アブレーション】、③心房中隔穿刺用高周波ワイヤ「XEROstar(ゼロスター)」【EP/アブレーション】、④S-ICD【リズムディバイス】、⑤Frozen Elephant Trunk (フローズンエレファントトランク) 【心血管関連】 *4 脳血管関連および消化器

2027/3期 上期 連結P/L

Japan Lifeline

✓ 売上高は上期として過去最高を更新するも、研究開発費等が増加し、営業減益

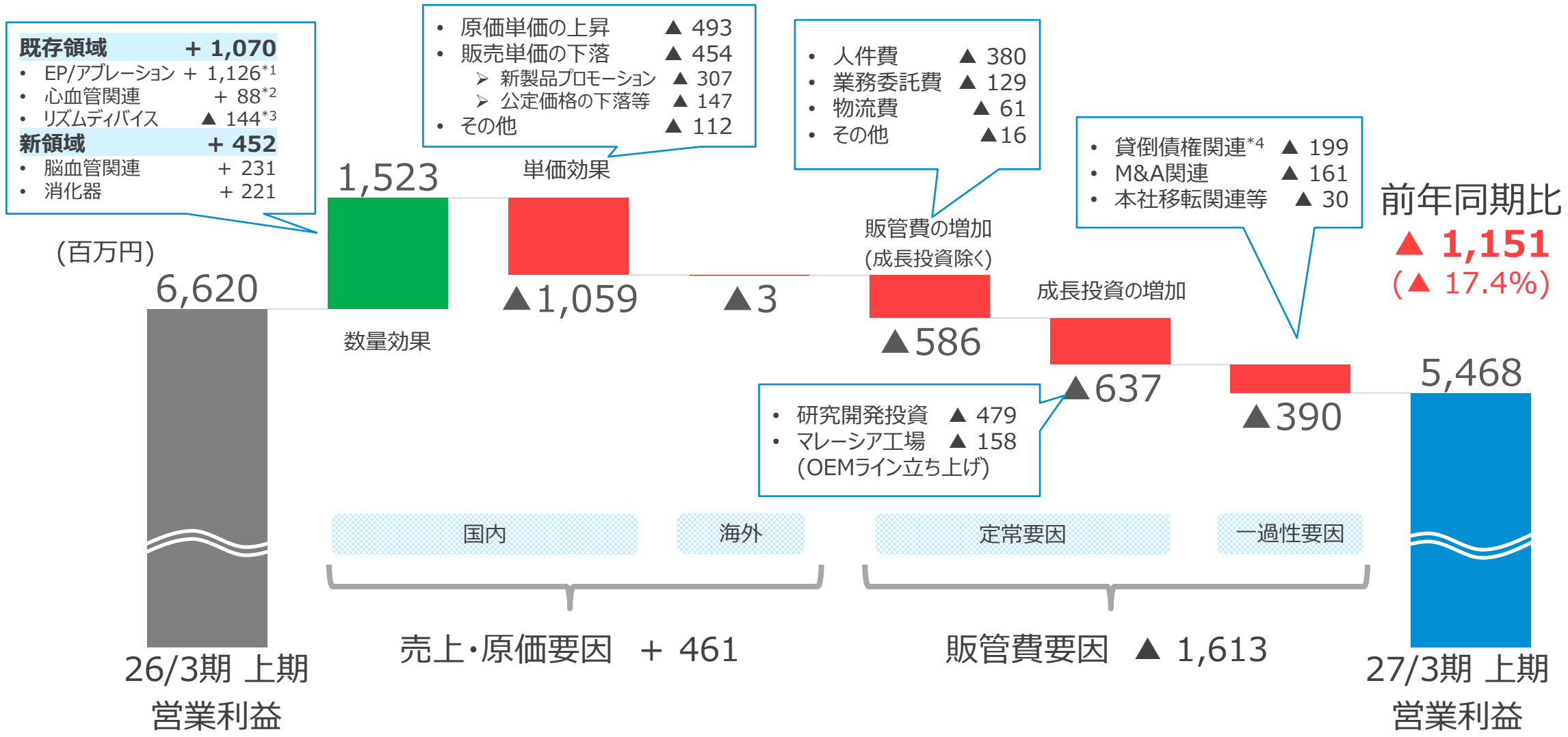
(百万円)	2026/3期 上期	2027/3期 上期	前年同期比 金額	前年同期比 比率	コメント
売上高	29,285	過去最高 31,353	+ 2,068	+ 7.1%	(+) 症例増による数量増加 (−) 営業日数減少や学会の影響 (営業日数▲2日に相当) (−) 公定価格の下落 (26/6; 影響4か月分)
売上総利益	17,557	18,018	+ 461	+ 2.6%	(+) 中隔穿刺ワイヤ (自社製の新製品) の好調 (−) 原材料費・労務費等の製造コストの増加 (−) 新製品プロモーションによる販売単価下落
%	60.0%	57.5%		▲ 2.5pp	
販管費	10,937	12,550	+ 1,613	+ 14.8%	(−) 人件費、研究開発費等の増加 (−) M&A関連費用の発生 [一過性] (−) 前期に貸倒引当金戻入を計上*2 [一過性]
営業利益	6,620	5,468	▲ 1,151	▲ 17.4%	
%	22.6%	17.4%		▲ 5.2pp	
純利益*1	4,774	4,430	▲ 344	▲ 7.2%	(+) 投資有価証券評価益 (+367百万円) [営業外] (+) 貸倒引当金戻入額 (+203百万円)*3 [営業外] (+) 投資有価証券売却益 (+346百万円) [特別利益]
	16.3%	14.1%		▲ 2.2pp	
自社製品比率	55.1%	57.2%		+ 2.1pp	仕入商品：2.0%増収 自社製品：11.0%増収
海外売上高比率	2.6%	2.5%		▲ 0.1pp	
1株当たり利益	68.08円	63.15円	▲ 4.93円		

*1 親会社株主に帰属する中間純利益 *2 前期Q2に取引先への貸倒債権を一部回収したことによる貸倒引当金戻入199百万円を計上 *3 当期Q1に取引先から貸付金が返済されたことを受け営業外収益として戻入額を計上

2027/3期 上期　営業利益の増減分析

Japan Lifeline

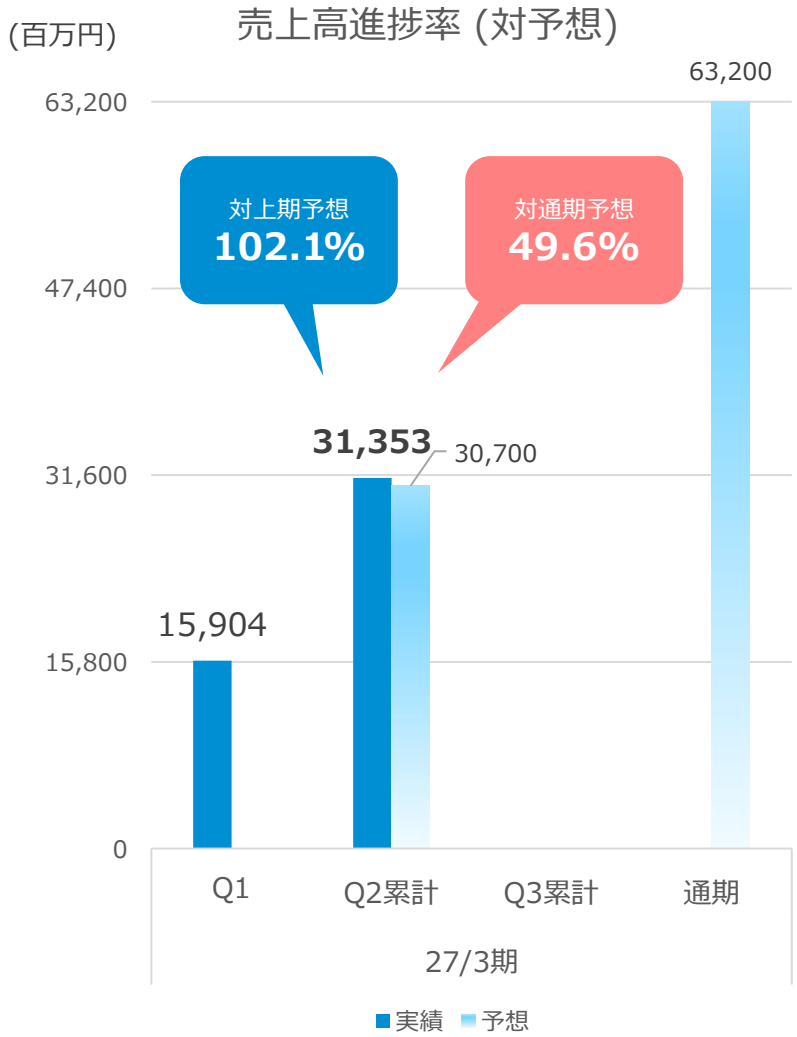
✓ 販売は堅調を維持。一方、マージン悪化、成長投資＆一過性費用の計上により減益

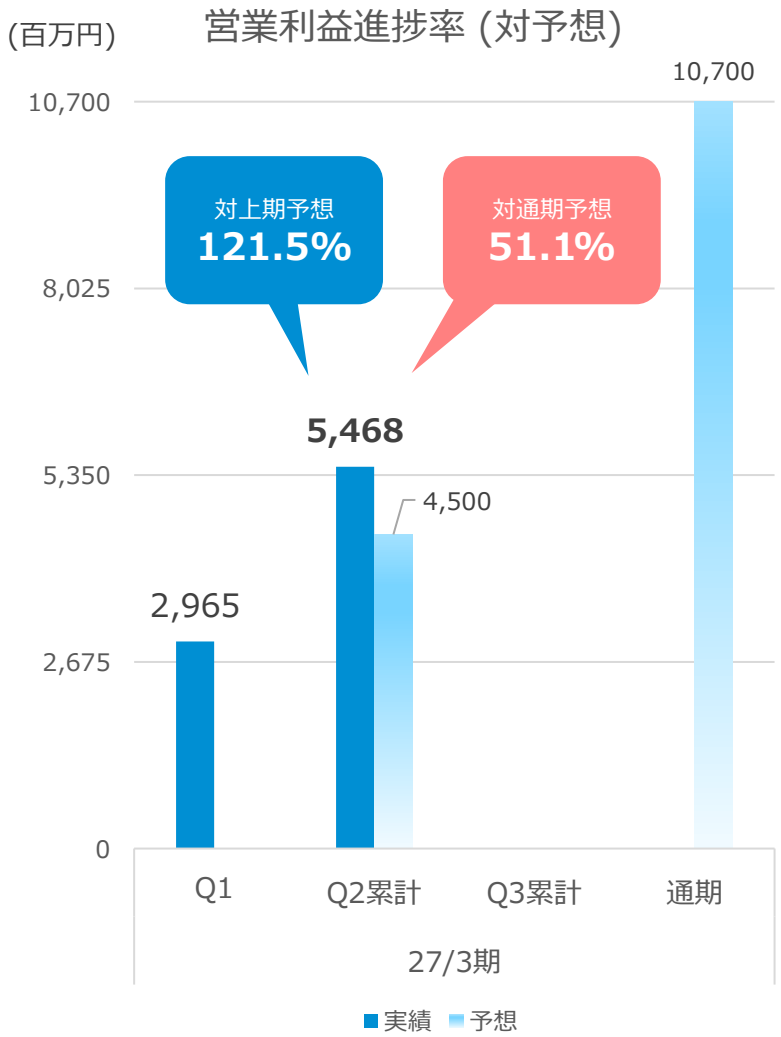


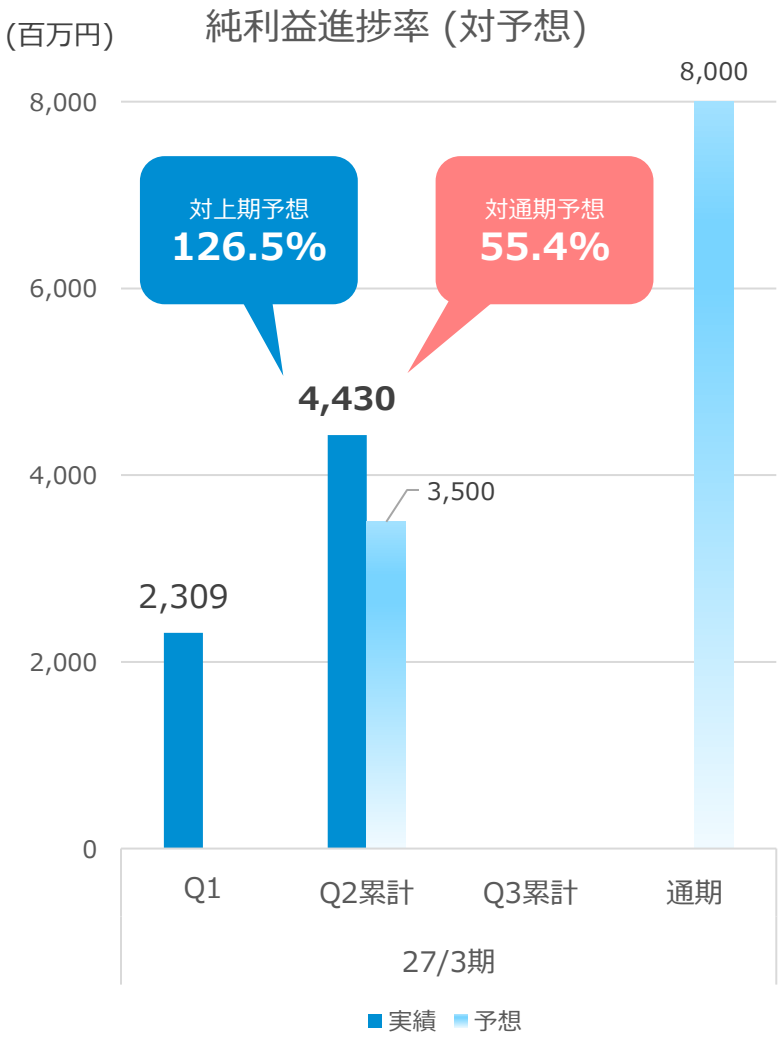
*1 うち、心房中隔穿刺ワイヤ+723、心腔内除細動カテーテル＋663、止血デバイス+186、食道温モニタリングカテーテル▲159、 RFニードル等の販売支援▲304　*2 うち、Frozen Elephant Trunk (FET) +52
*3 うち、S-ICD▲63 *4 前期Q2に取引先への貸倒債権を一部回収したことによる貸倒引当金戻入199百万円を計上

2027/3期 上期　予想に対する進捗率

- ✓ 上期の売上高は計画通り。営業利益・純利益は研究開発費の時期ずれ等で上振れる
- ✓ **通期業績予想は、期末までに遅れた費用を執行する想定として据え置く**







当社の品目区分

既存領域 【構成比92%】*1

リズムディバイス 22%

- **不整脈**を治療する体内植込み型機器など



【コア製品】
S-ICD

安定事業

EP/アブレーション 49%

- **不整脈**手術で使われる医療用管など



【コア製品】
心腔内除細動カテーテル



【コア製品】
止血デバイス



【コア製品】
中隔穿刺ワイヤ

中核事業

心血管関連 21%

- **大動脈**の外科手術で使われる人工臓器など





【コア製品】
Frozen Elephant Trunk



新領域 【構成比8%】*1

脳血管関連 5%

- **脳血管**の詰まりを解消する管など



血栓吸引カテーテル



塞栓用コイル

成長事業

消化器 3%

- **消化器**の詰まりを解消するステントなど



胆管チューブステント

*1 構成比は26/3期実績

当社の収益モデル

- ✓ 医療機器が手術で使用されるたびに売上が発生する
- ✓ 手術件数が増えるほど、売上が増加する

売上高 ＝ **数量** × **単価**

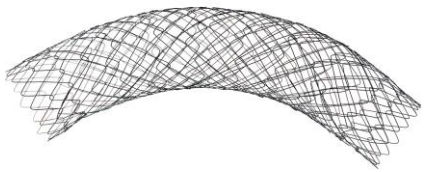
数量：手術件数(症例数) × 当社シェア

単価：公定価格(保険償還価格) × 掛率(代理店卸値)







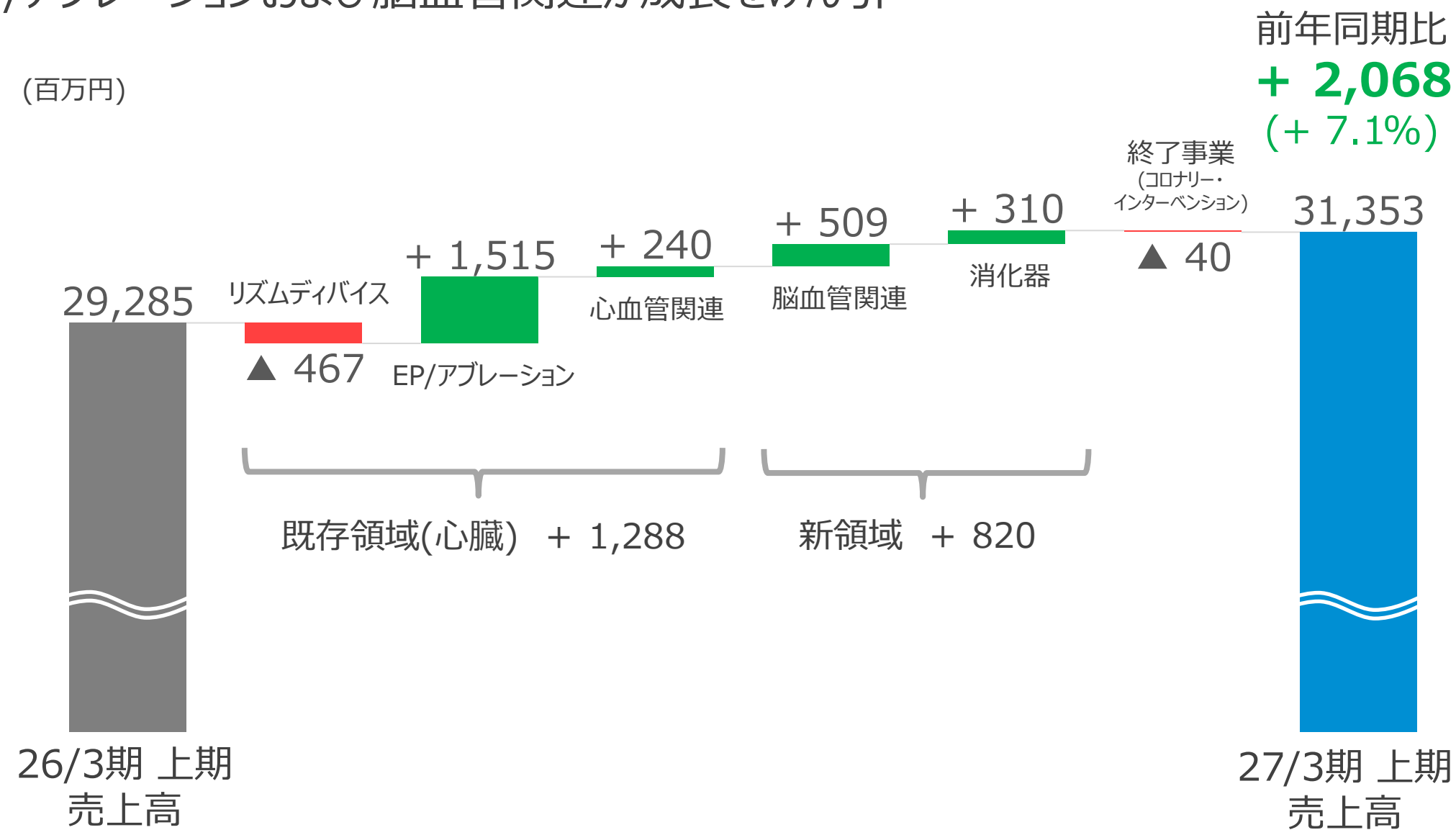


取扱製品のほとんどが、手術で使用される使い切りの医療機器

2027/3期 上期 売上高 前年同期比

Japan Lifeline

✓ EP/アブレーションおよび脳血管関連が成長をけん引



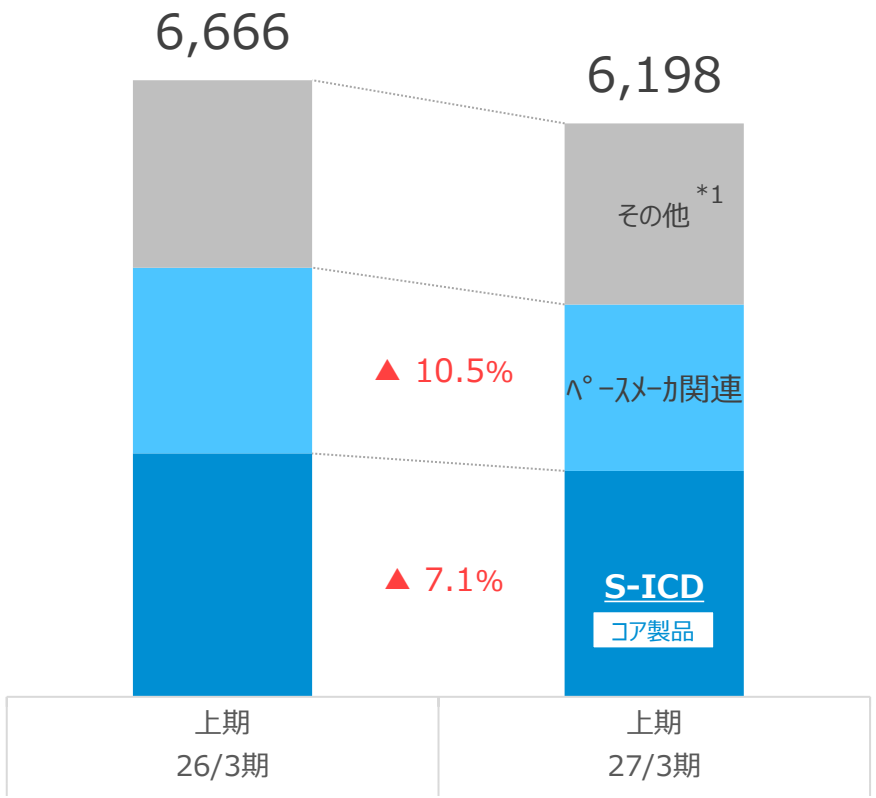
2027/3期 上期 リズムディバイス

Japan Lifeline

✓ 競合製品の影響を受け、Q2で減収幅が拡大

(百万円)

前年同期比
▲ 7.0%



売上高ハイライト

S-ICD： 7.1%減収
- 他社の新製品が新規症例で拡大



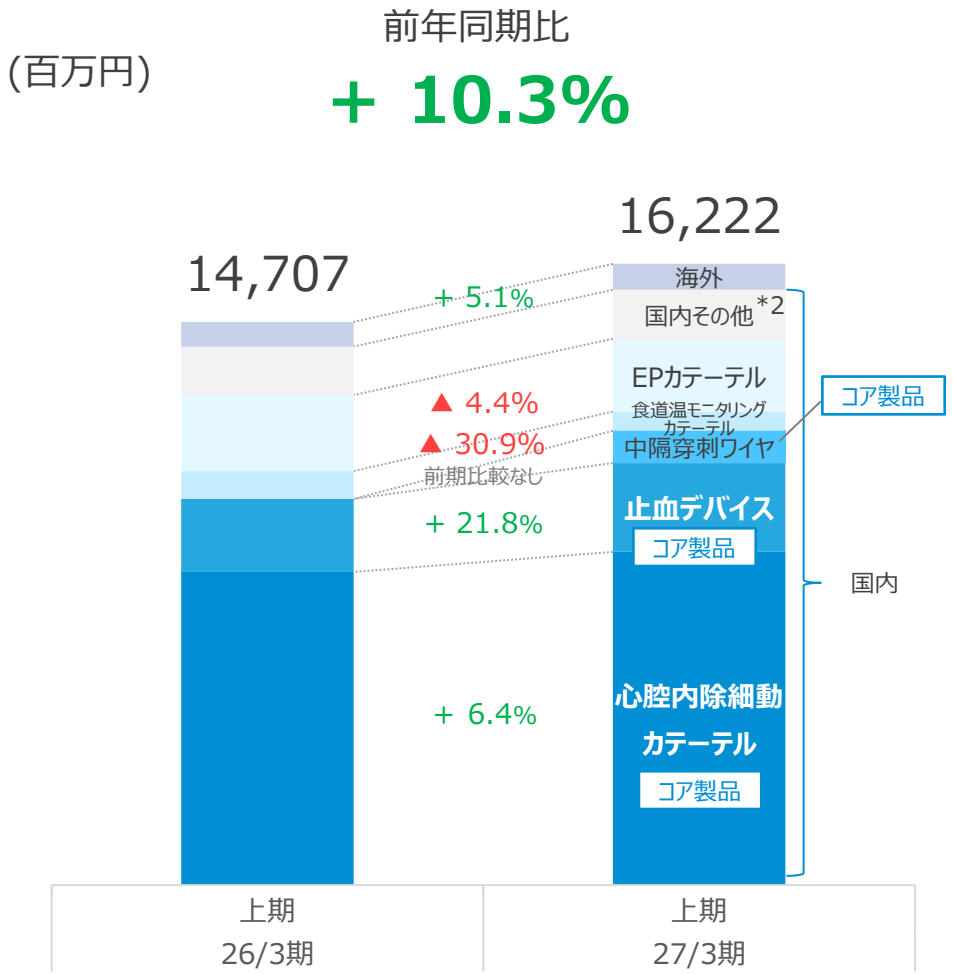
ペースメーカ関連： 10.5%減収
- 他社のリードレスペースメーカの影響を受ける



*1 その他の内訳は、T-ICD、CRT-D、AED、リードマネジメントなど

2027/3期 上期 EP/アブレーション

✓ 症例数の増加や新製品効果により、公定価格改定の影響*1を受けつつも二桁増収



売上高ハイライト



心腔内除細動カテーテル：6.4%増収*3
- ➢ 心房細動の症例数増加 (前年同期比+10%程度*4)



止血デバイス：21.8%増収
- ➢ 見込み施設の開拓は概ね完了
- ➢ 太径サイズの適応拡大 (Q3) 、もう一段の成長を見込む

中隔穿刺ワイヤ：想定を上回るスピードで市場に浸透 新製品
- ➢ 26/3に上市し、9月末で市場シェア50%を達成



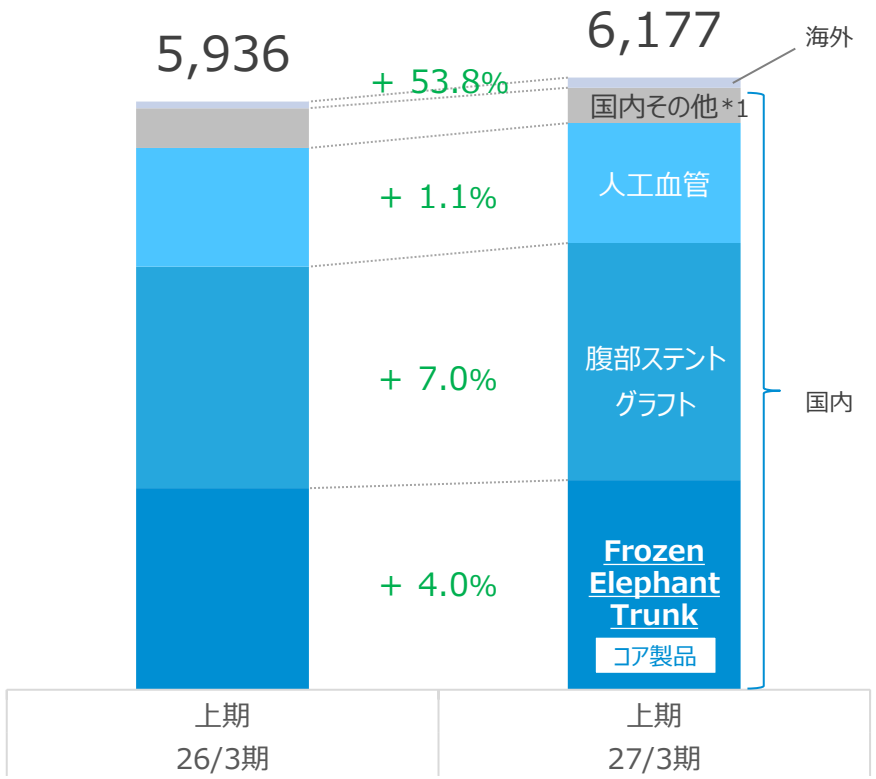
*1 EPカテーテルや食道温モニタリングカテーテル等で公定価格は下落 (下落幅：約2～8%)。コア製品群はいずれも下落はなかった。 *2 国内その他の内訳は、アブレーションカテーテル、スティーラブルシースなど
*3 数量は前年同期比+10.1%、26/9末市場シェア95% *4 学会および営業日数の影響調整後 (当社推定値)

2027/3期 上期 心血管関連

✓ 安定的な市場のもと、販売ミックスの改善が進み増収

(百万円)

前年同期比
+ 4.1%



売上高ハイライト

Frozen Elephant Trunk (FET) : 4.0%増収
- ➢ 単価の高い人工血管一体型モデルのへの切替えが進む



腹部ステントグラフト : 7.0%増収
- ➢ 前期の症例数減からの反動増



*1 その他の内訳は、心房中隔欠損閉鎖器具、TAVI用センサー付ガイドワイヤ、再生医療等製品向け投与カテーテルシステムなど

2027/3期 上期 脳血管関連

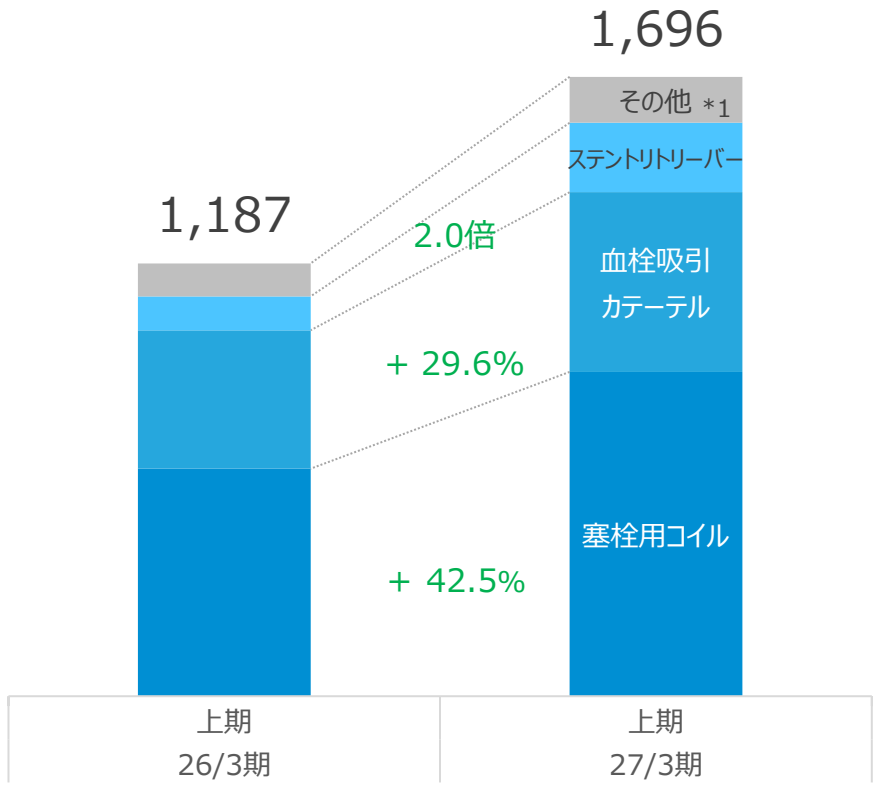
Japan Lifeline

✓ 導入済みの各製品が拡大し、大幅な増収が継続

(百万円)

前年同期比

+ 42.9%



売上高ハイライト

塞栓用コイル：42.5%増収

- 術前のシミュレーション施策が奏功
- 血管塞栓向けの新モデルが成長をけん引



血栓吸引カテーテル：29.6%増収

- 顧客エンゲージメントを強化し競争が激化する中でシェア拡大
- 26/6より公定価格▲10%



ステントリトリーバー：2.0倍

- おおむね計画通りの進捗
- Q3以降、既存施設中心から新規開拓にシフトへ



*1 その他の内訳は、マイクロカテーテルなど

2027/3期 上期 消化器

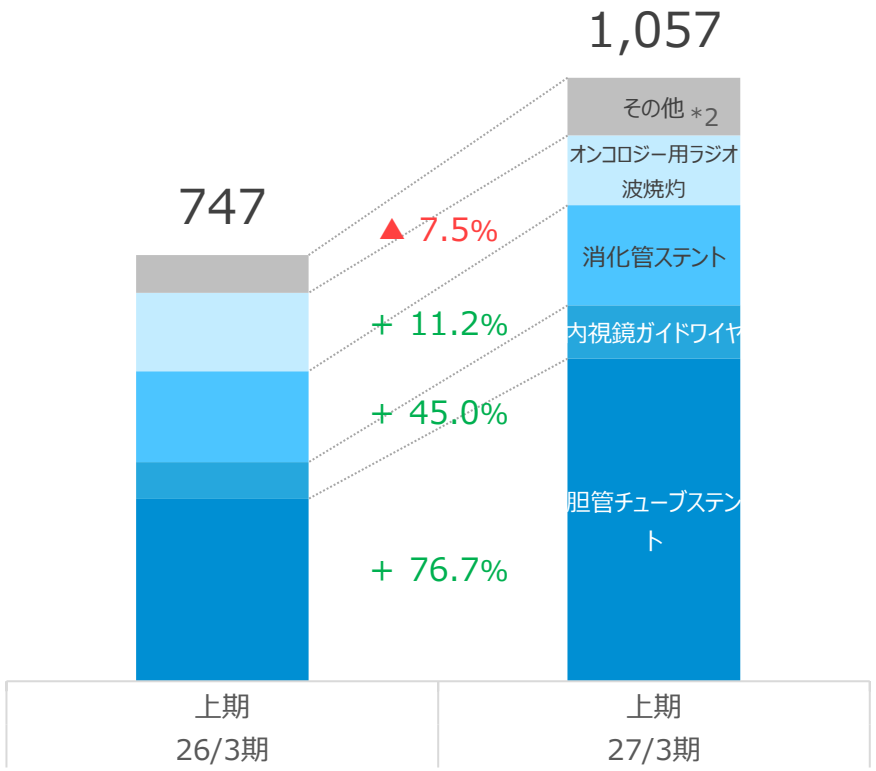
Japan Lifeline

✓ 胆管チューブステントが躍進し、大幅な増収が継続

(百万円)

前年同期比*1

+ 41.6%



売上高ハイライト

- **胆管チューブステント：** 76.7%増収
  - ➢ 新モデルが新規採用施設を順調に拡大
  - ➢ 他社の供給不足により既存モデルも伸長
- 内視鏡ガイドワイヤ、消化管ステントも順調に拡大

新モデル

ピッグテールタイプ



*1 終了事業であるコロナリーインターベンション (虚血性心疾患の経皮的冠動脈治療) を含まないベース。PCIを含むベースでは26/3期 上期 787百万円 27/3期 上期 1,057百万円 (前年同期比34.4％増収) *2 その他の内訳は、胆管拡張バルーン、造影カニューラなど

本日の内容

1. 2027年3月期 上期決算
2. グローバル展開アップデート
3. 質疑応答

Appendix 1 補足資料

Appendix 2 インベスターズガイド(サマリー版)

こちらでファクトシート(Excel/PDF)も開示しておりますので、ぜひご利用ください

グローバル戦略の全体像

Japan Lifeline

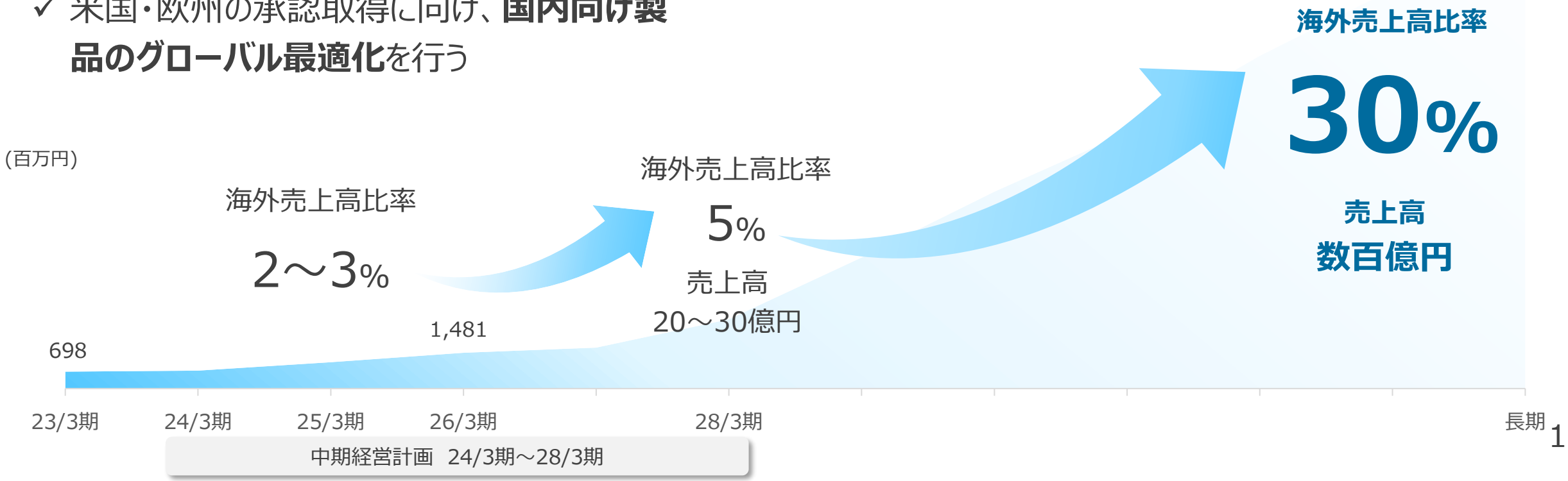
✓ カテーテルや人工血管などの自社製品でグローバルシェア獲得を目指す

フェーズ１ 中東・アジア市場へ進出 (～28/3期)

- ✓ 国内承認を横展開できる中東・アジアの国々へ現地の**販売代理店**を通じて展開
- ✓ 米国・欧州の承認取得に向け、**国内向け製品のグローバル最適化**を行う

フェーズ2 欧州・米国市場へ進出 (中長期)

- ✓ 米国・欧州の承認取得
- ✓ 国内トップシェアの**カテーテルや人工血管の輸出**



時系列での取組み状況

Japan Lifeline

✓ 足元で中東・アジアへの展開が進む。並行して、米国進出の足掛かりも着実に進捗

フェーズ 1

中東・アジア市場へ進出（～28/3期）

- 2025年7月 グローバルビジネスディベロップメント本部 設立
- 2025年11月 APHRS[*1]学会出展
- 2026年5月 バンコク駐在員事務所 開設
- 2026年9月 販売代理店契約 25か国到達

今後、販売国数の拡大から、各国市場の深耕フェーズへ

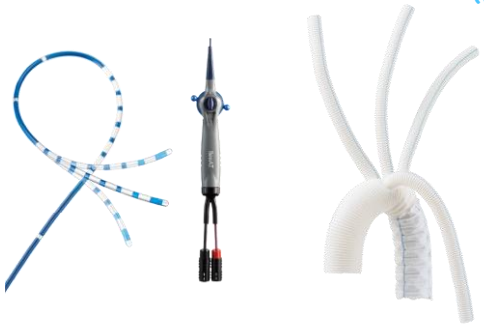


フェーズ 2

欧州・米国市場へ進出（中長期）

- 自社製品のグローバル最適化（海外規制対応）
- 2026年8月 米国100%子会社 JLL Med USA 設立
- 2026年10月 米国 Cross Vascular社買収

今後、米国事業基盤の整備と段階的な取扱い製品数の拡大へ



*1 Asia Pacific Heart Rhythm Society (アジア太平洋不整脈心電学会) アジア最大規模の不整脈関連学会

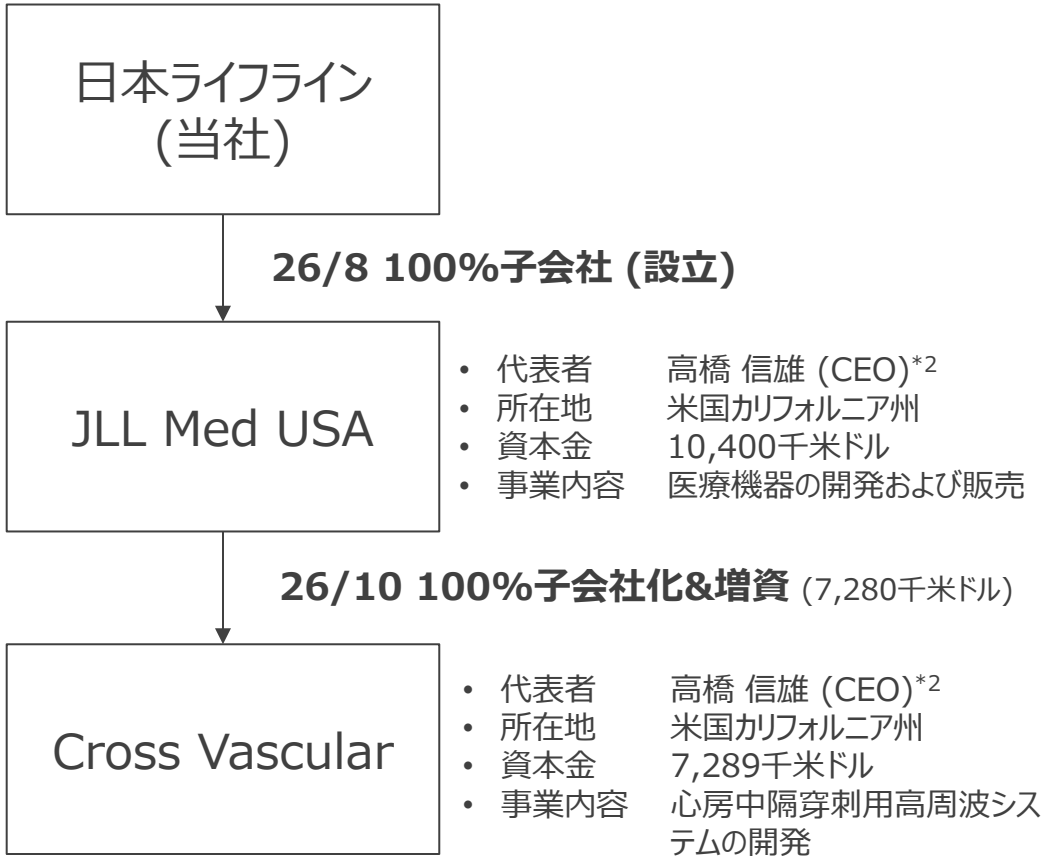
米国 Cross Vascular社の買収

Japan Lifeline

- ✓ 2026年10月に米国子会社のJLL Med USAを通じてCross Vascular社を買収
- ✓ 同社のFDA認可済み中隔穿刺デバイスを皮切りに米国市場の開拓を進める

対象企業	Cross Vascular, Inc.
事業内容	心房中隔穿刺用高周波システムの開発
設立年月日	2020年4月14日
所在地	米国カリフォルニア州
代表者	Brad Klos　※買収時点
資本金	8,900米ドル　※買収時点
取得持分割合	100%
取得価額	約974百万円*1 ①株主への支払額：　719千米ドル (約112百万円)　※1ドル157円換算 ②アーンアウト (最大)：　4,000千米ドル (約628百万円)　※1ドル157円換算 ③アドバイザリ費用：　約234百万円

体制図 (2026/10/30時点)

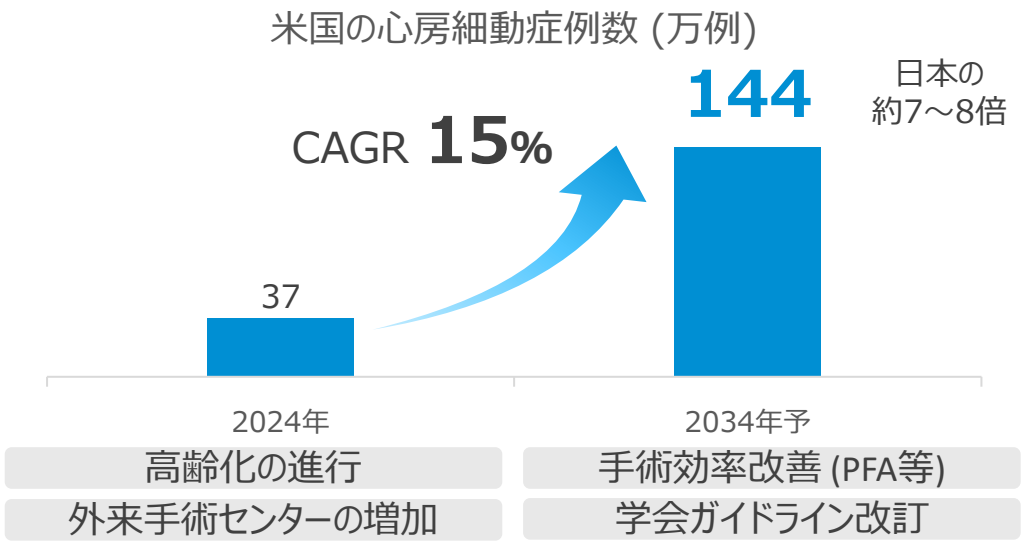


*1 プレスリリース (2026/9/29)：「米国Cross Vascular社の買収および増資に伴う特定子会社の異動に関するお知らせ」を参照。なお、取得価額と内訳は9月29日時点の見込み値より若干の変動があります。
*2 高橋 信雄は当社の執行役員を兼務しています。

米国EP市場の成長ポテンシャル

- ✓ 米国EP (心房細動) 市場は数量・単価ともに伸長し、年15%以上の長期成長トレンドへ
- ✓ 当社は**アクセサリ領域&診断カテーテル**をメインターゲット市場と位置付ける

数量要因

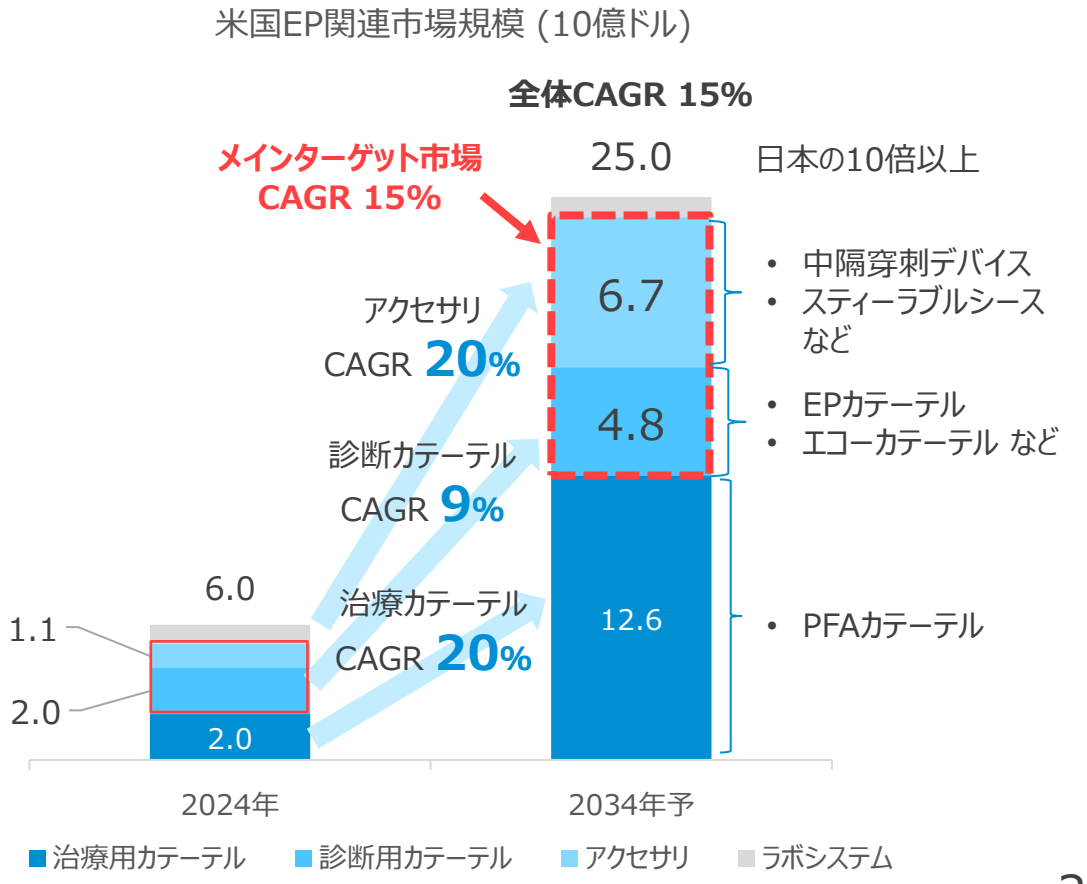


単価要因

- 高付加価値製品のさらなる普及
  例）PFAカテーテル、可変シース、中隔穿刺ワイヤ等

米国における病院納入単価は品目によるが日本の約1～2倍

心房細動関連の市場成長予測



*1 将来予測はClarivateの予想および自社推計に基づく

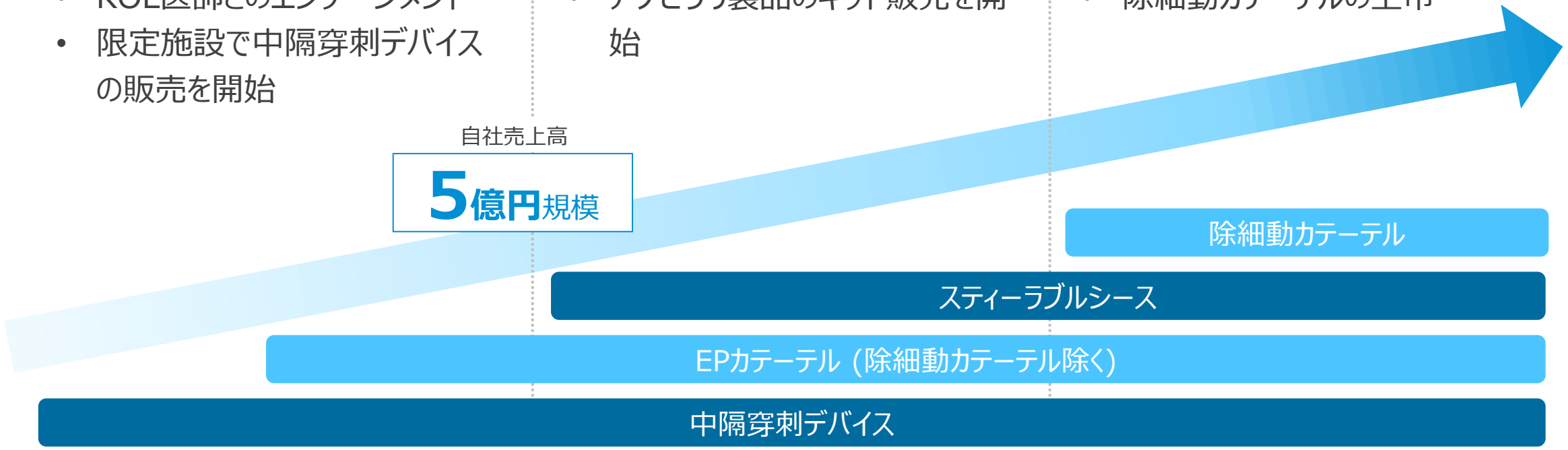
米国事業の成長イメージ

Japan Lifeline

✓ 心房細動治療のアクセサリ＆診断カテーテルに特化したポートフォリオを構築し、巨大な成長市場の開拓を目指す

2028年ごろ　　2032年ごろ

立上げ期	ラインナップ拡充期	規模拡大期
• 事業基盤の確立 (採用等) • KOL医師とのエンゲージメント • 限定施設で中隔穿刺デバイスの販売を開始	• 自社製品の品目数拡大 • アクセサリ製品のキット販売を開始	• 全米施設への展開 • 除細動カテーテルの上市



本日の内容

1. 2027年3月期 上期決算
2. グローバル展開アップデート
3. 質疑応答

Appendix 1 補足資料

Appendix 2 インベスターズガイド(サマリー版)

こちらでファクトシート(Excel/PDF)も開示しておりますので、ぜひご利用ください

本日の内容

1. 2027年3月期 上期決算
2. グローバル展開アップデート
3. 質疑応答

Appendix 1 補足資料

Appendix 2 インベスターズガイド(サマリー版)

こちらでファクトシート(Excel/PDF)も開示しておりますので、ぜひご利用ください

2027/3期 Q2（7～9月） 連結P/L

Japan Lifeline

✓ 売上高はQ2として過去最高を更新するも、販管費の増加や一過性の要因により減益

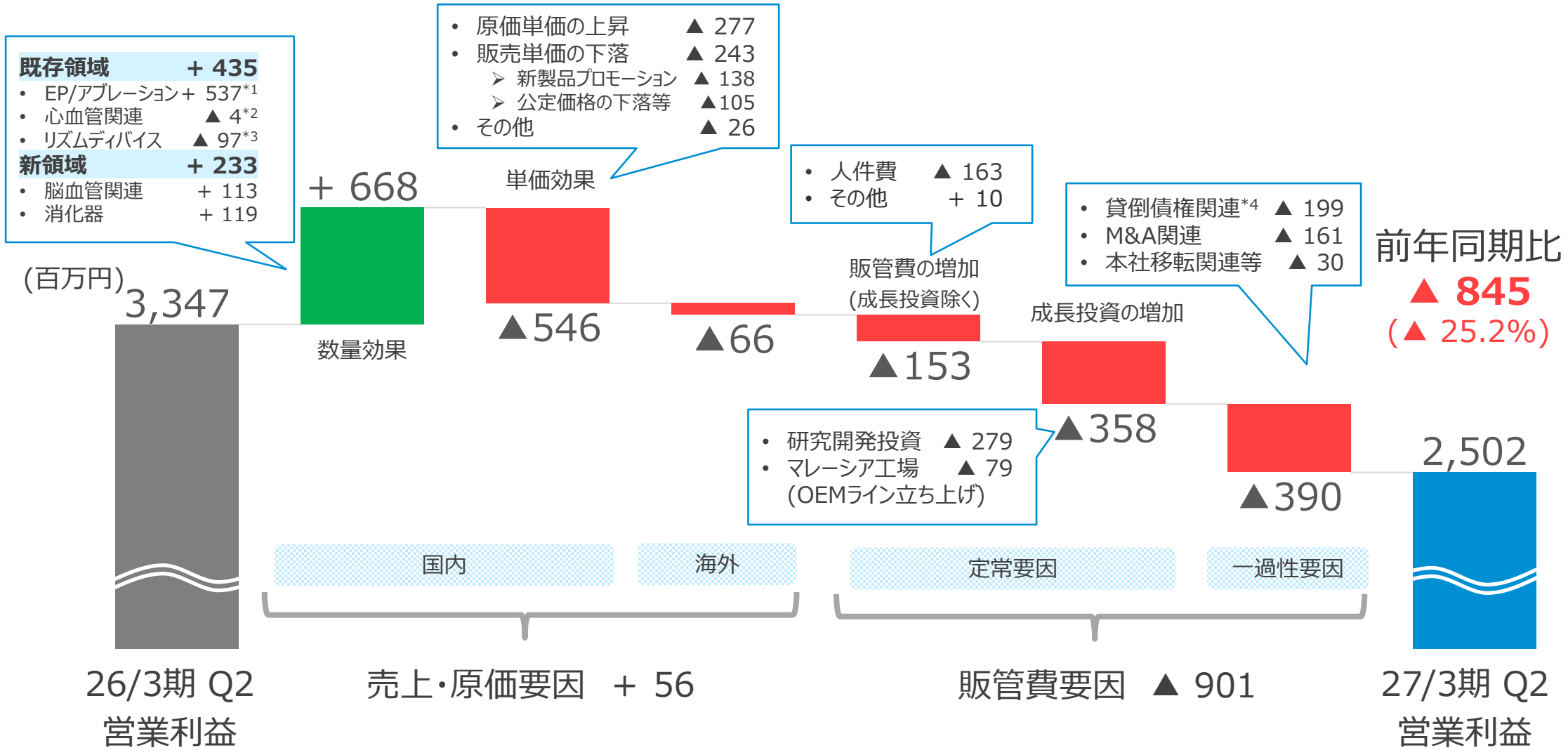
(百万円)	2026/3期 Q2	2027/3期 Q2	前年同期比 金額	前年同期比 比率	コメント
売上高	14,668	過去最高 15,449	+ 781	+ 5.3%	(+) 症例増による数量増加 (−) 営業日数減少や学会の影響（営業日数▲3日に相当） (−) 公定価格の下落
売上総利益	8,787	8,844	+ 56	+ 0.6%	(+) 中隔穿刺ワイヤ(自社製の新製品)の好調 (−) 原材料費・労務費等の製造コストの増加 (−) 新製品プロモーションによる販売単価の下落
%	59.9%	57.2%		▲ 2.7pp	
販管費	5,439	6,341	+ 901	+ 16.6%	(−) 人件費、研究開発費等の増加 (−) 前期に貸倒引当金戻入を計上*2 [一過性] (−) M&A関連費用の発生 [一過性]
営業利益	3,347	2,502	▲ 845	▲ 25.2%	
%	22.8%	16.2%		▲ 6.6pp	
純利益*1	2,472	2,120	▲ 351	▲ 14.2%	(+) 投資有価証券評価益（+292百万円） [営業外] (+) 投資有価証券売却益（+346百万円） [特別利益]
%	16.9%	13.7%		▲ 3.2pp	
自社製品比率	54.7%	57.2%		+ 2.5pp	仕入商品：0.8%減収 自社製品：10.1%増収
海外売上高比率	2.7%	2.2%		▲ 0.5pp	
1株当たり利益	35.24円	30.22円	▲ 5.02円		

*1 親会社株主に帰属する四半期純利益 *2 前期Q2に取引先への貸倒債権を一部回収したことにより貸倒引当金戻入199百万円を計上

2027/3期 Q2（7～9月） 営業利益の増減分析

Japan Lifeline

✓ 販売は堅調を維持。一方、販売単価下落、成長投資＆一過性費用の計上により減益

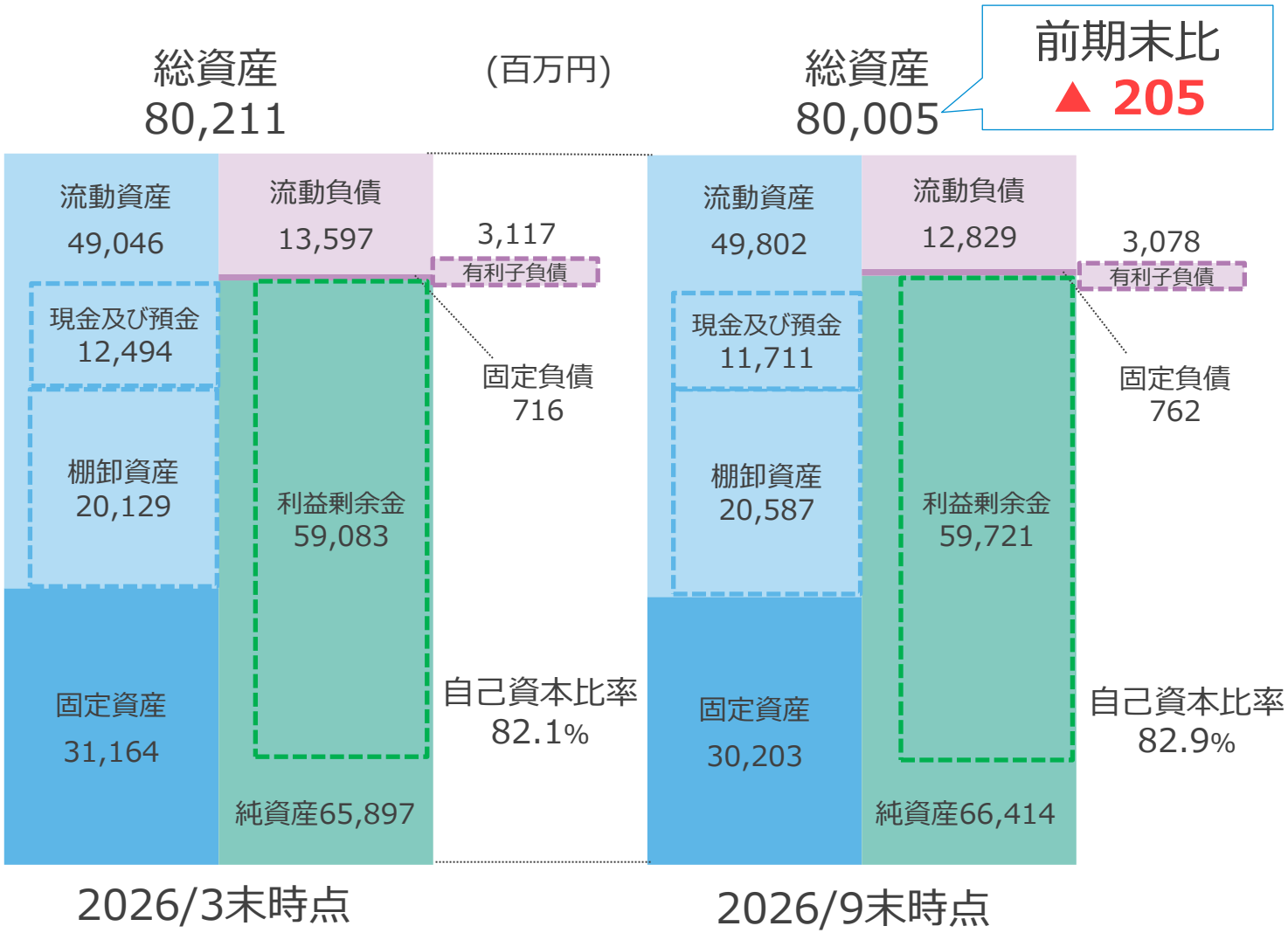


*1 うち、心房中隔穿刺ワイヤ+450、心腔内除細動カテーテル＋238、止血デバイス+75、食道温モニタリングカテーテル▲80、RFニードル等の販売支援▲150 *2 うち、Frozen Elephant Trunk (FET) +1 *3 うち、S-ICD▲50 *4 前期Q2に取引先への貸倒債権を一部回収したことによりる貸倒引当金戻入199百万円を計上

2027/3期 上期 B/Sサマリ（対前期末）

Japan Lifeline

- ✓ バランスシート総額としては前期末より大きな変動なし
- ✓ 固定資産で投資・債権の回収、2工場でのクリーンルーム等の設備増加などの変動あり



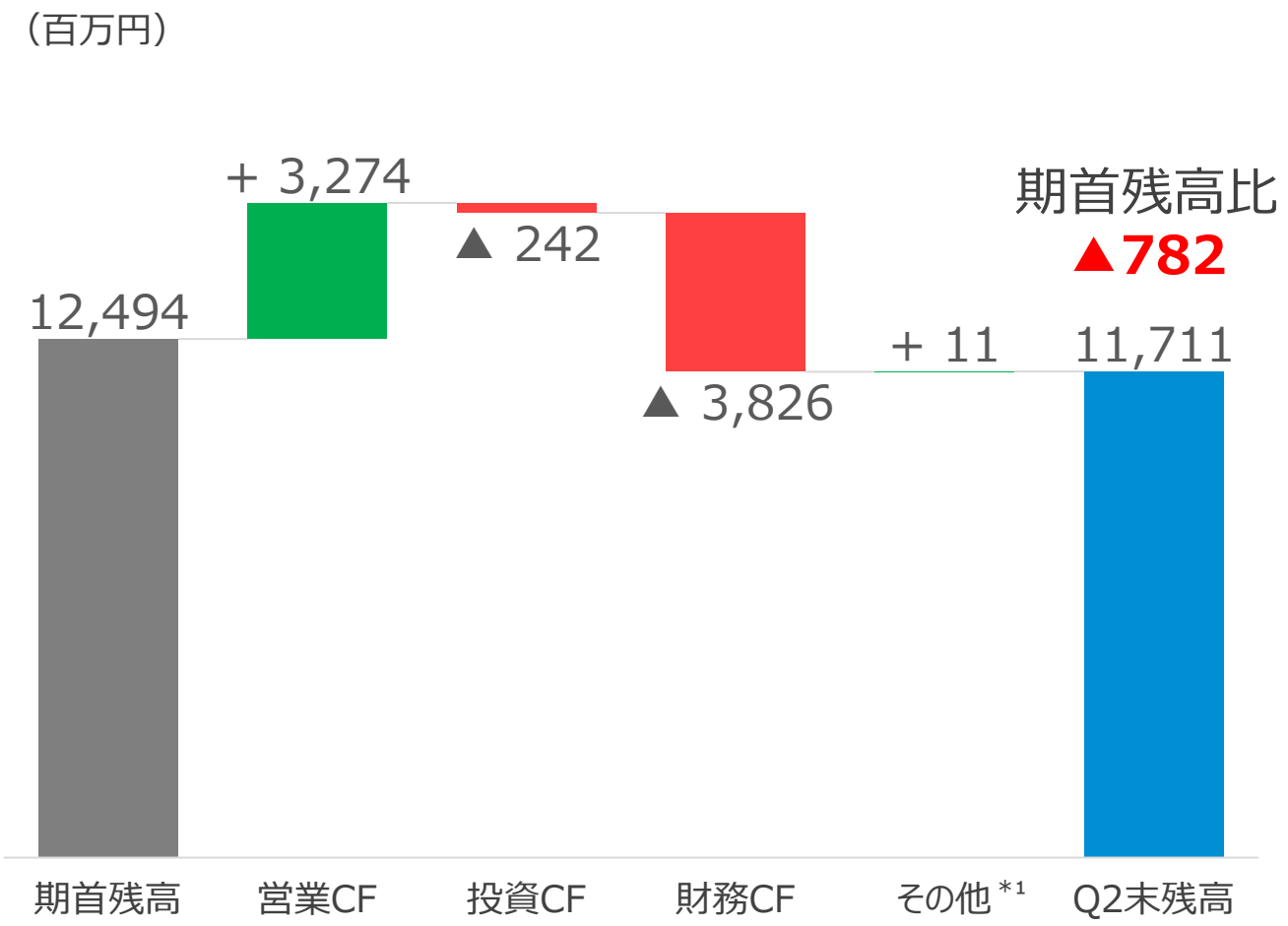
前期末からの変動の主な項目(百万円)

流動資産	**前期末比 + 755** • 売上債権 + 1,113 • 棚卸資産 + 457 • 現金及び預金 ▲ 782
固定資産	**前期末比 ▲ 961** • 長期貸付金 ▲ 1,157 …取引先から返済あり • その他投資 ▲ 657 …未収利息の回収 • 投資有価証券 ▲ 618 …取引先株式を売却 • 建物・設備等*1 + 1,369 …クリーンルーム実装
流動負債	**前期末比 ▲ 768** • 仕入債務 ▲ 405 • 未払費用 ▲ 243 • 未払消費税等 ▲ 118
固定負債	**前期末比 + 45** • 資産除去債務 + 74
純資産	**前期末比 + 516** • 利益剰余金 + 638 (うち 当期利益+ 4,430、配当▲ 3,792)

*1建物及び構築物、機械装置及び運搬具、土地、リース資産、建設仮勘定、その他

2027/3期 上期 連結キャッシュフロー

✓ Q2末時点で、現金及び現金同等物は、期首残高から▲782百万円減少



キャッシュフローの主な変動要因		（百万円）
営業CF		**+ 3,274**
増加	税金等調整前中間純利益	+ 6,338
	減価償却費	+ 811
減少	法人税等の支払	▲ 1,676
	売上債権の増加	▲ 1,111
	棚卸資産の増加	▲ 456
	仕入債務の減少	▲ 405
投資CF		**▲ 242**
増加	長期貸付金の回収	+ 1,603
	投資有価証券売却	+ 786
	投資事業組合からの分配収入	+ 385
減少	有形固定資産の取得	▲ 1,922
	長期貸付による支出	▲ 464
	敷金の支払・返還等 (ネット)	▲ 346
	無形固定資産の取得	▲ 181
財務CF		**▲ 3,826**
増加	※大きな項目なし	
減少	配当金の支払	▲ 3,787

*1 現金及び現金同等物に係る換算差額

事業環境 現時点から6か月先の見通し

Japan Lifeline

✓ 売上高のYoYベースの見通しを矢印で表す。前回の見通しから変更がある場合は、コメントを赤字で記す

メイン区分	サブ区分	2027/3期 Q2 実績		2027/3期 Q3 予想		2027/3期 Q4 予想	
		営業日数：61 (前期▲1)		営業日数：59 (前期▲1)		営業日数：59 (前期+1)	
リズムディバイス	ペースメーカ関連	↓	(−)他社リードレスペースメーカの影響等	→ 前回：↓	他社影響一巡（低位横ばい）	↗	低位横ばいトレンドは継続も前期比較では若干持ち直す
	ICD関連	↓ 前回：→	(−)他社新製品の影響が想定より拡大	↓ 前回：→	(−)他社影響が継続	↘	(−)他社影響が継続
EP/アブレーション	EPカテーテル	→	(+)AF症例数+10%YoY (−)学会影響 (−)新製品プロモーション (−)食道カテ減少（PFA影響）	↗	(+)AF症例数+9%YoY (−)新製品プロモーション (−)食道カテ減少（PFA影響）	↗	Q3とトレンドは同じ
	その他	↑	(+)止血デバイス拡大 (+)中隔穿刺ワイヤ拡大 (+)改良シース販売開始	↑	Q2とトレンドは同じ	↑	Q3とトレンドは同じ
心血管関連	人工血管関連	↗	(+)FET安定成長 (+)腹部ステントグラフト反動増	↗	Q2とトレンドは同じ	↗	Q3とトレンドは同じ
脳血管関連	脳血管関連	↑	(+)コイル新製品効果 (+)ステントリトリーバー拡大 (+)血栓吸引カテ（単価影響あるも成長）	↑	(+)コイル、ステントリトリーバーが拡大	↑	(+)コイル、ステントリトリーバー好調継続 (−)血栓吸引カテは競争激化
消化器	消化器 (消化管、胆膵)	↑	(+)胆管チューブステント拡大（他社供給不足による増も） (+)その他製品伸長	↑	(+)胆管チューブステント拡大 (+)その他製品伸長	↑	Q3とトレンドは同じ
全社		↗	(−)公定価格改定（26/6~）	↑ 前回：↗	(+)EP/アブレーションや消化器の見通しを前回より引き上げ	↑	

凡例：　↑ or ↓ 1桁後半(8%)以上 増加 or 減少　　↗ or ↘ 1桁半ば程度(3～7%) 増加 or 減少　　→ 1桁半ば未満 増加 or 減少

本日の内容

1. 2027年3月期 上期決算
2. グローバル展開アップデート
3. 質疑応答

Appendix 1 補足資料

Appendix 2 インベスターズガイド(サマリー版)

こちらでファクトシート(Excel/PDF)も開示しておりますので、ぜひご利用ください

1. 事業ハイライト

2. 戦略ハイライト

3. 業績ハイライト

1. 事業ハイライト

2. 戦略ハイライト

3. 業績ハイライト

日本ライフラインとは

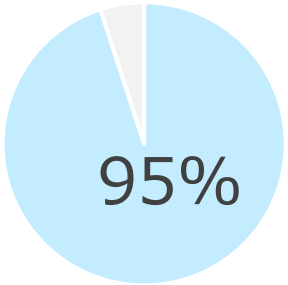
- ✓ **心臓手術**の**高度管理医療機器**に特化した**医療機器メーカー**
- ✓ 不整脈用の「**カテーテル**」や外科用の「**人工血管**」の自社製品で**トップシェア**

カテーテル
品目区分：EP/アブレーション

対象疾患
不整脈



市場シェア



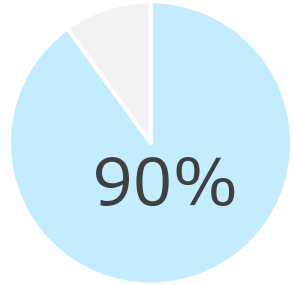
No.1製品：心腔内除細動カテーテル
製品名「BeeAT」(びーと)

人工血管
品目区分：心血管関連

対象疾患
大動脈瘤・解離



市場シェア



No.1製品：Frozen Elephant Trunk
製品名「FROZENIX」（ふろーぜにくす）

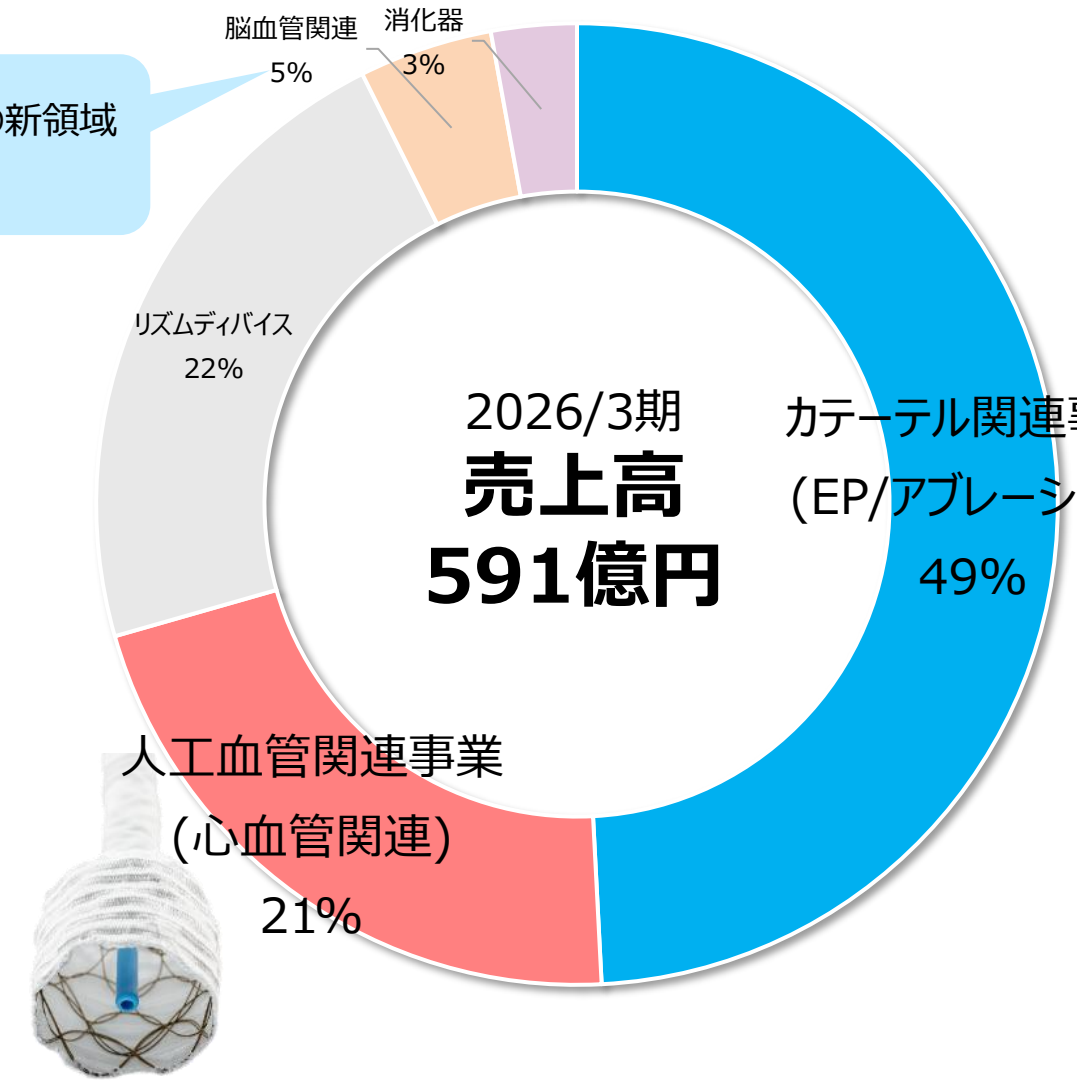
*市場シェアは26/3期の当社推定

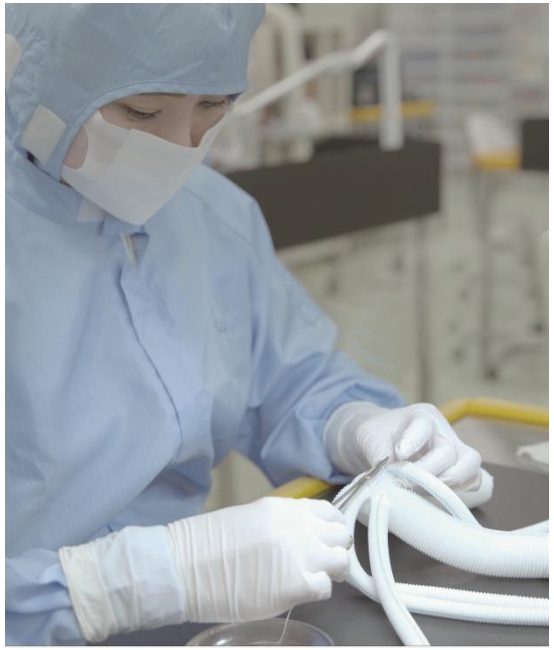
主力事業の売上構成比

✓ 中核事業と位置付ける「カテーテル」と「人工血管」で売上の約70%を構成

近年は心臓以外の新領域にも進出中

メーカー事業で**粗利率70%以上**





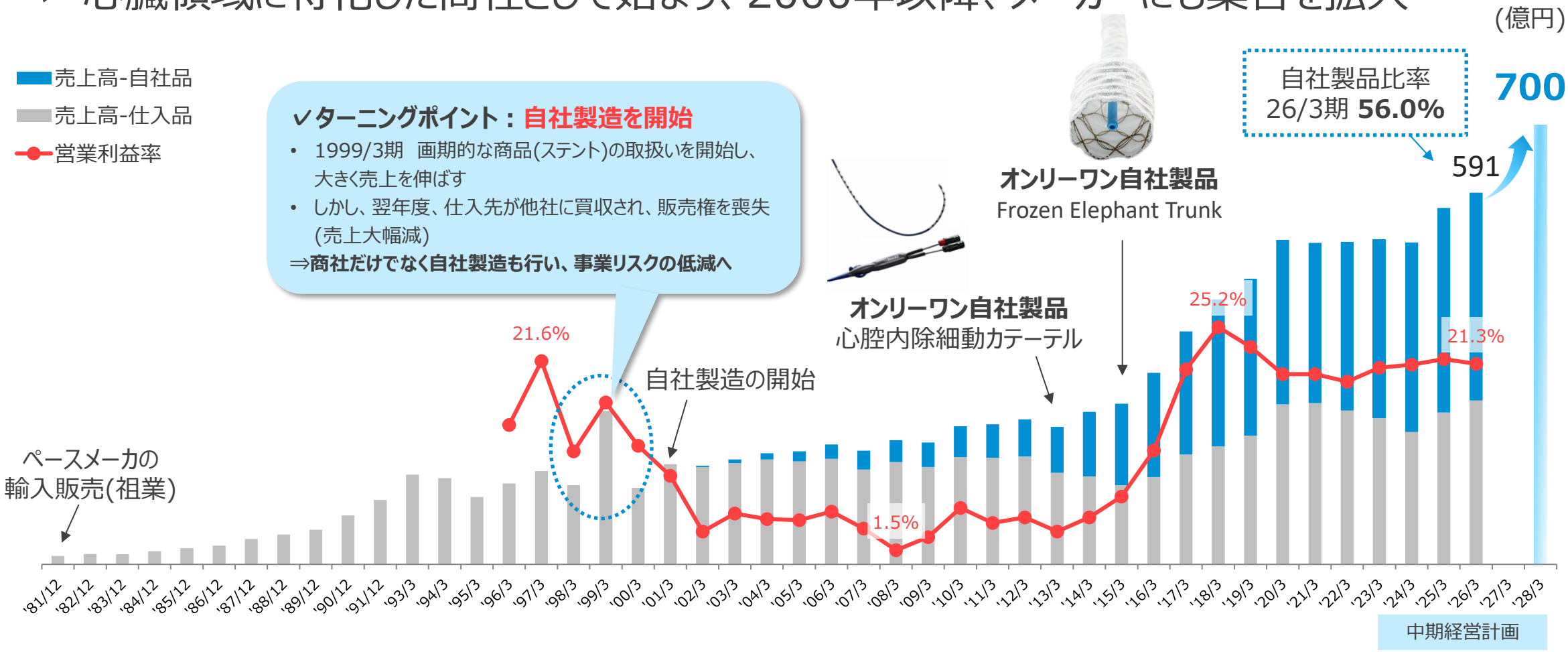




創業以来のあゆみ

Japan Lifeline

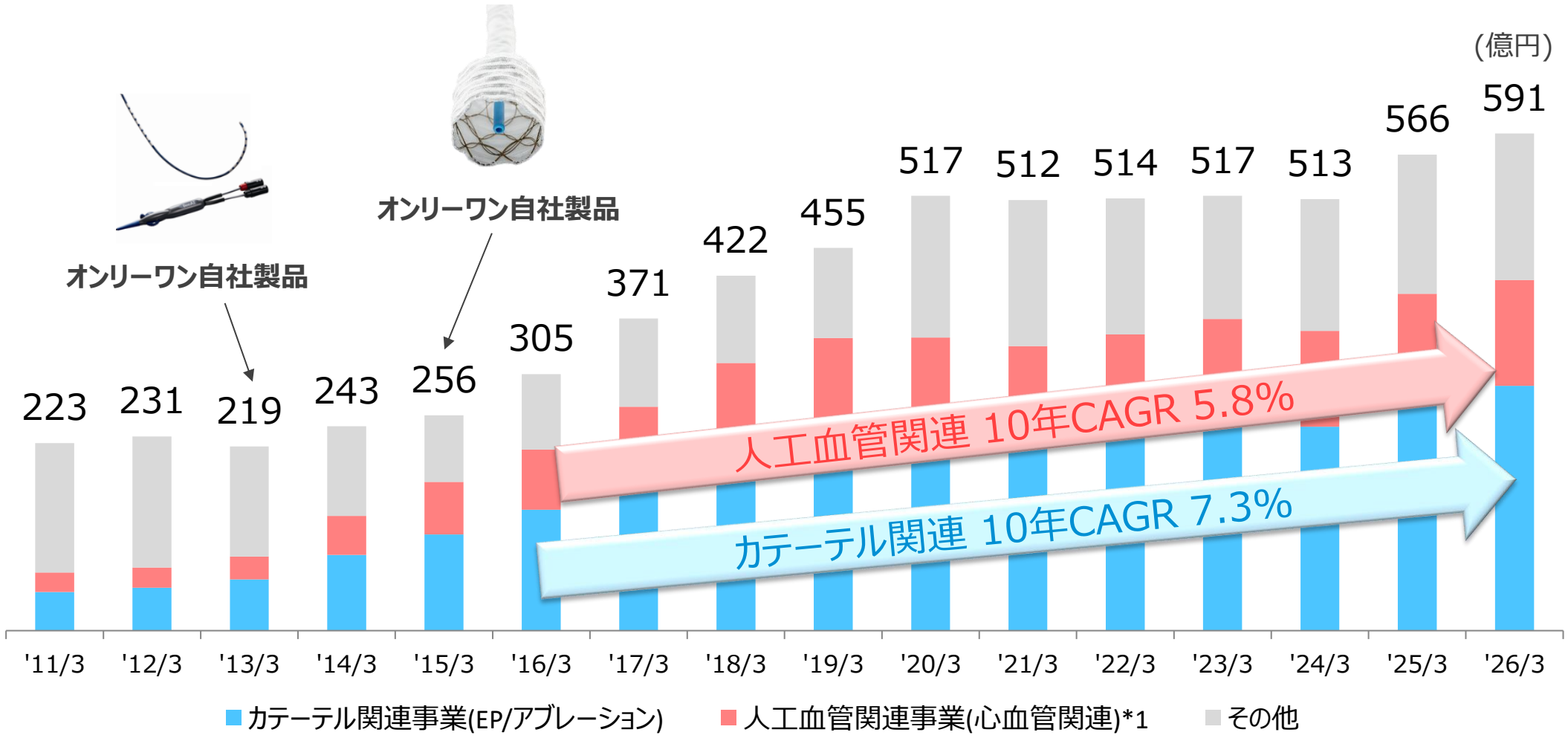
✓ 心臓領域に特化した商社として始まり、2000年以降、メーカーにも業容を拡大



商社	商社＋メーカー	商社＋グローバルメーカー
1981年～2000年	2001年～2023年	2024年～
海外の優れた医療を日本へ	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	成長領域の拡大

近年の成長ドライバー

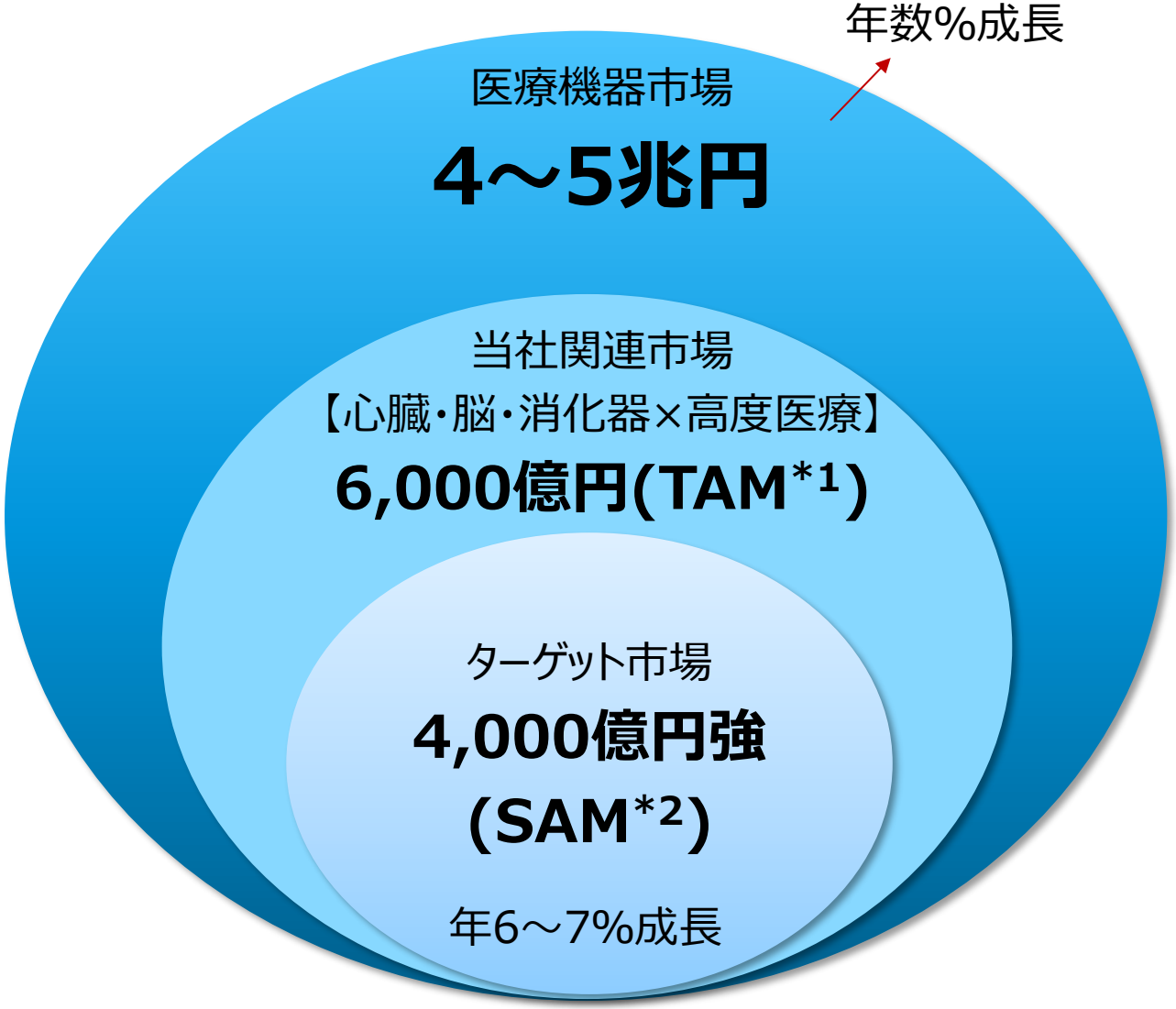
✓ 直近10年は、「カテーテル」と「人工血管」の本業が高成長をけん引



*1 人工弁や人工心肺装置等を含む

市場の概観

✓ 関連市場は6,000億円、そのうち自社の強みを活かせる4,000億円の市場をターゲットとする



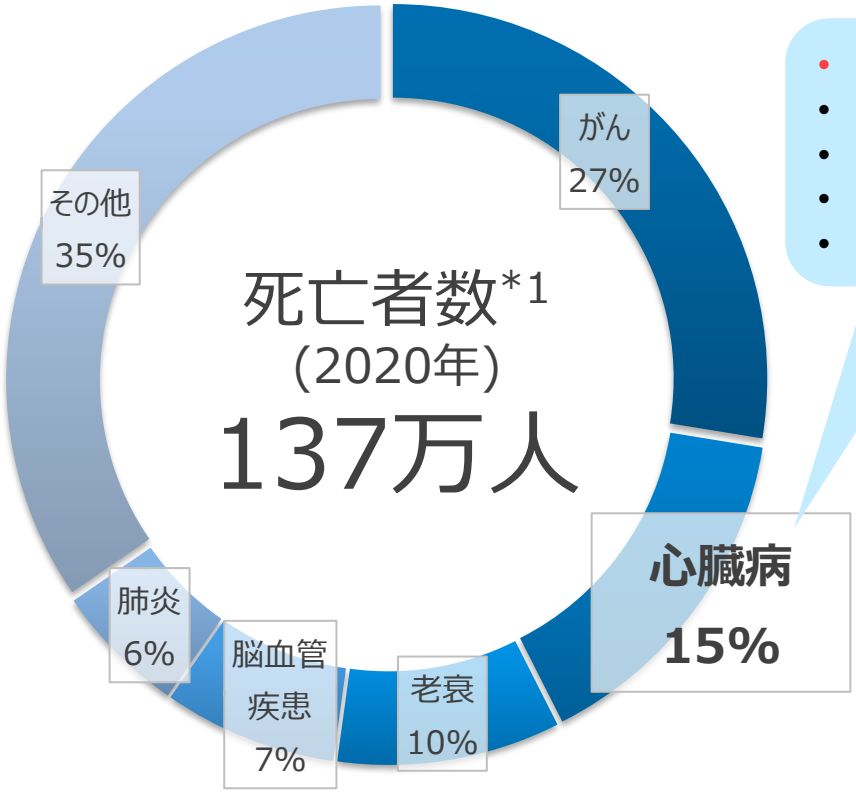


*1 Total Addressable Market (実現可能な最大市場規模) *2 Serviceable Available Market (有効市場規模、ターゲット市場)

高齢化社会と心臓病

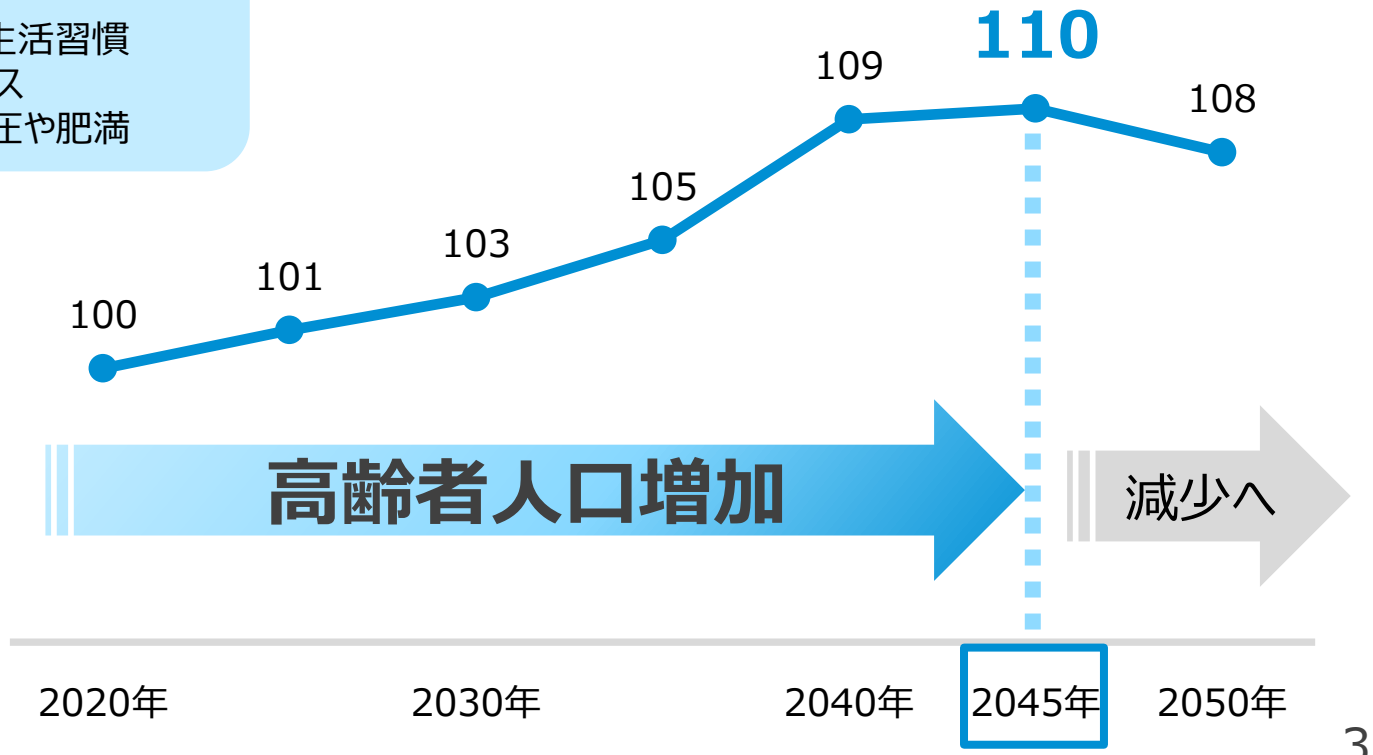
✓ 医療機器のマクロ市場環境は**「高齢化」という強い追い風**あり。心臓病関連は持続的な医療需要の増加が見込まれる

国内の死因トップ5*1



- **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

当社の市場　①高度管理医療機器

Japan Lifeline

✓ 当社は**急性期医療を担う総合病院等**に対して、**高リスク・高付加価値品**を提供する

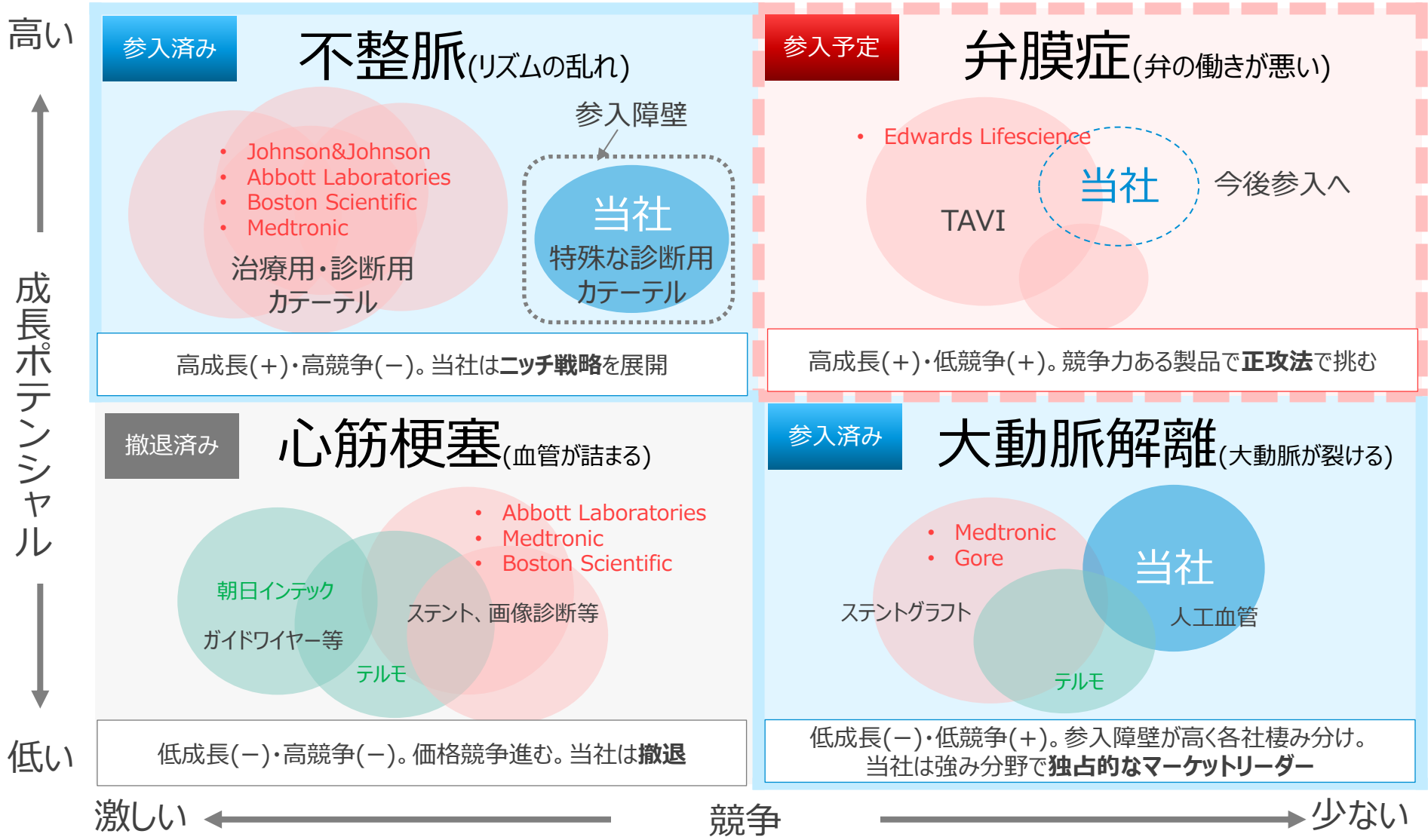
低い ← リスク → 高い

クラス分類	クラスⅠ	クラスⅡ	クラスⅢ	クラスⅣ
	不具合が生じても人体へのリスクが極めて低い	不具合が生じても人体へのリスクが比較的低い	不具合が生じると人体へのリスクが**比較的高い**	不具合が生じると、**生命の危機に直結**
上場医療機器企業の主力製品の領域			日本ライフライン 朝日インテック テルモ オリンパス 日本光電 マニー	
主な顧客層	すべての医療機関（10万以上）	開業医クリニック～総合病院（数万）	専門特化クリニック＋総合病院	大学病院、総合病院（数百～千）
薬機法の分類	一般医療機器	管理医療機器	**高度管理医療機器**	
規制	届出	第三者認証	**大臣承認**(PMDAで審査)	

【各社分布について】日本ライフライン…電極カテーテル(Ⅲ)や人工血管（Ⅳ）など。朝日インテック…PTCAガイドワイヤー（Ⅳ）など。テルモ…輸液セット（Ⅰ）から冠動脈ステント（Ⅳ）まで幅広い。オリンパス…消化器内視鏡システム（Ⅱ）など。日本光電…生体情報モニタ（Ⅱ）やAED（Ⅲ）など。マニー…手術用縫合針（Ⅱ）や眼科用ナイフ（Ⅱ）など。

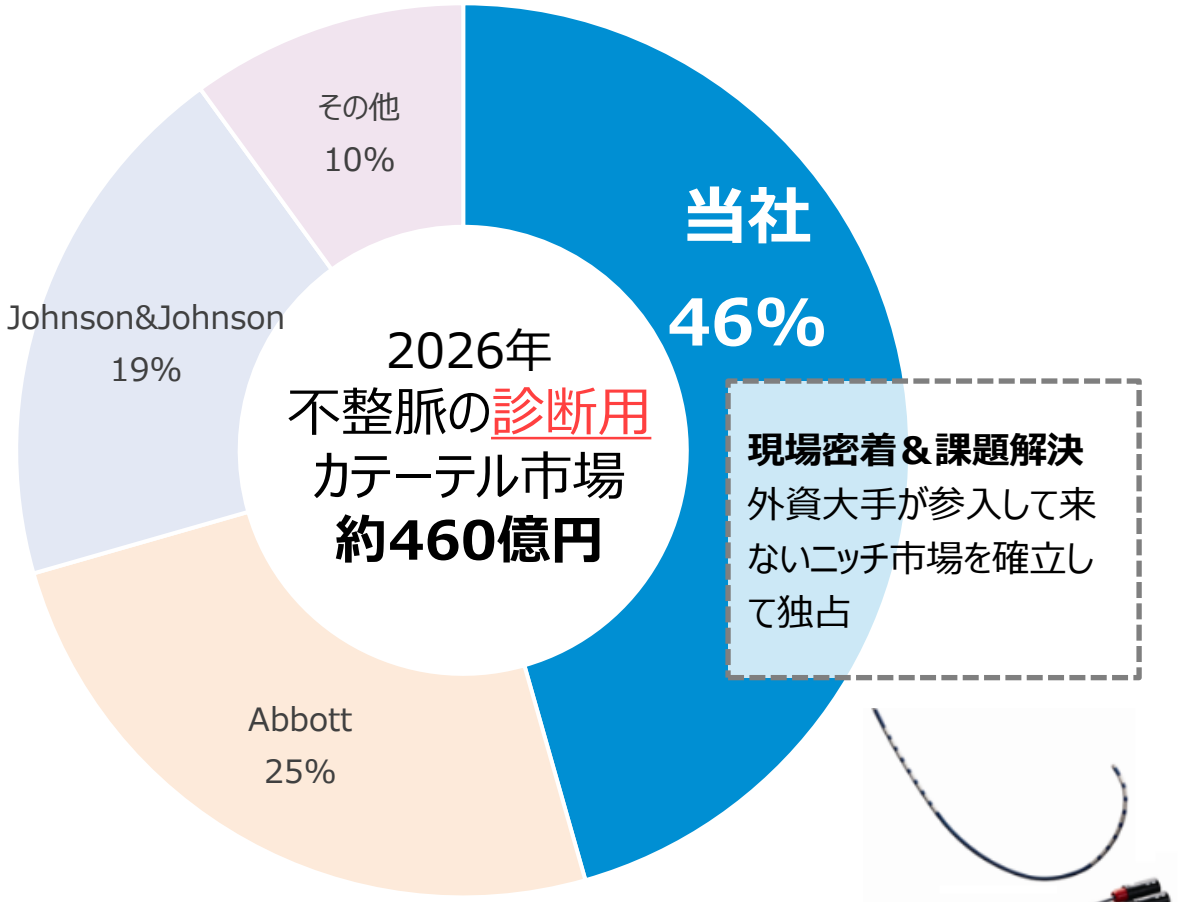
当社の市場　②心臓手術

✓ ４つに大別されるセグメントの中で、当社は有利なポジションを構築

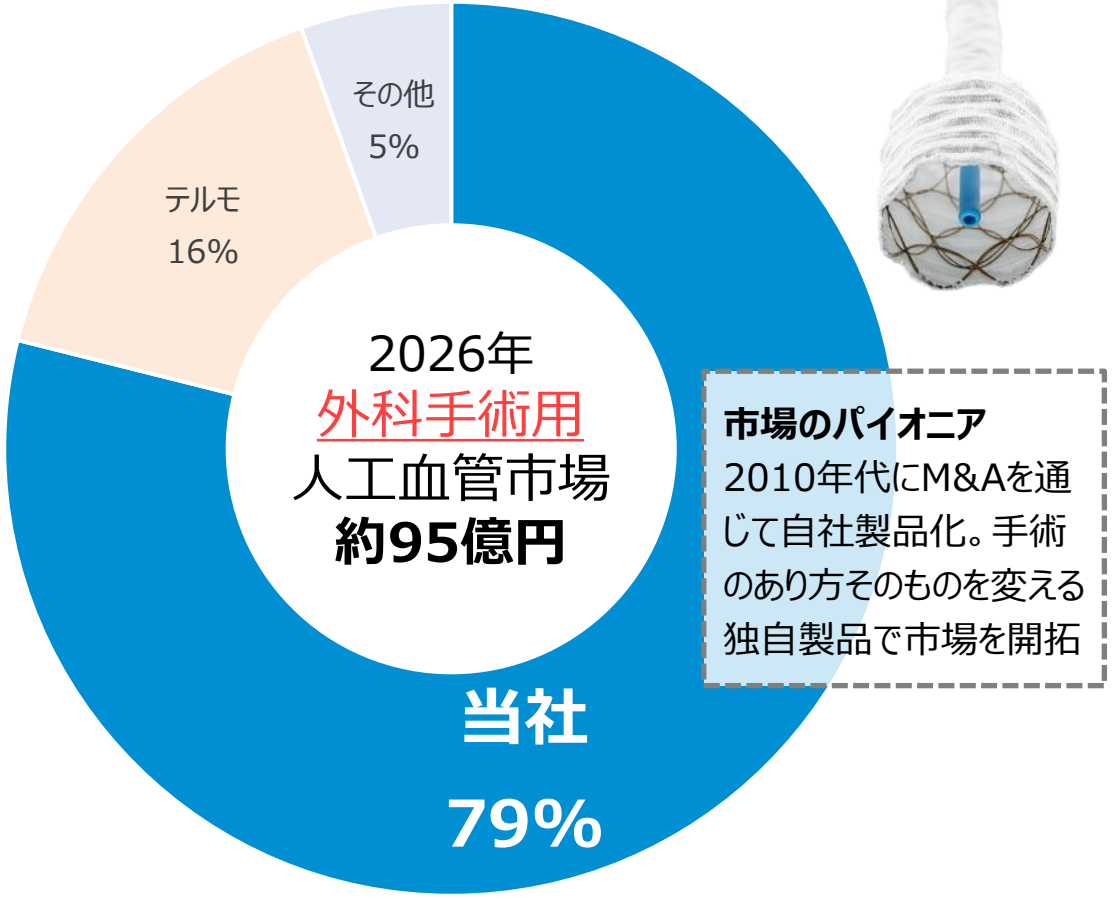


当社の市場　③ニッチトップの実績

✓ ニッチ市場でオンリーワン製品を展開し、大手企業に対して圧倒的なシェアを誇る



現場密着＆課題解決
外資大手が参入して来ないニッチ市場を確立して独占



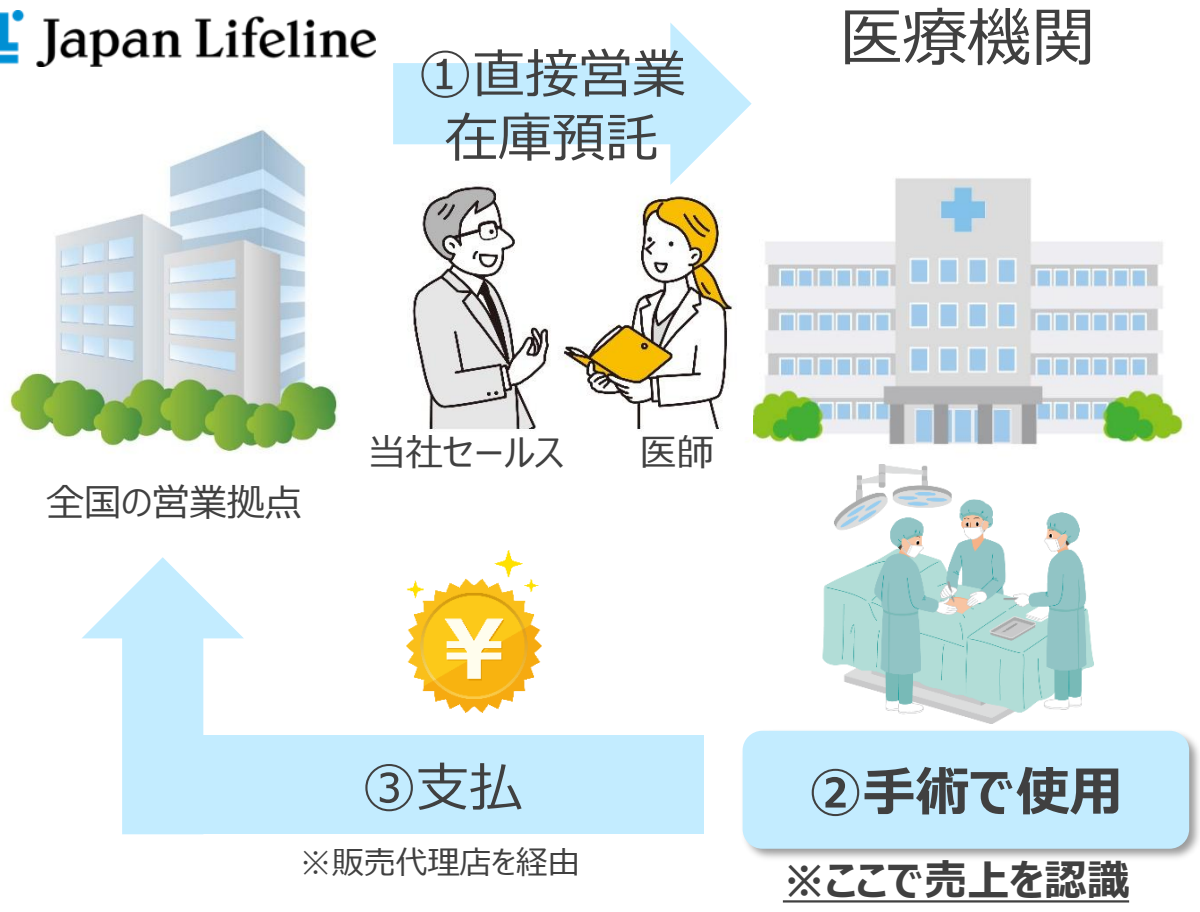
市場のパイオニア
2010年代にM&Aを通じて自社製品化。手術のあり方そのものを変える独自製品で市場を開拓

出所：R＆D2026予測および自社推計。診断用カテーテルは除細動カテーテルを含み、食道温モニタリングカテーテルを含まない。外科手術用人工血管は、Frozen Elephant Trunkを含む

ビジネスモデル

- ✓ 医療機器が手術で使用される度に売上発生 ⇒ **売上は手術件数(＝症例数)に連動**
- ✓ 手術件数は中長期的に増加トレンドが継続する見通し

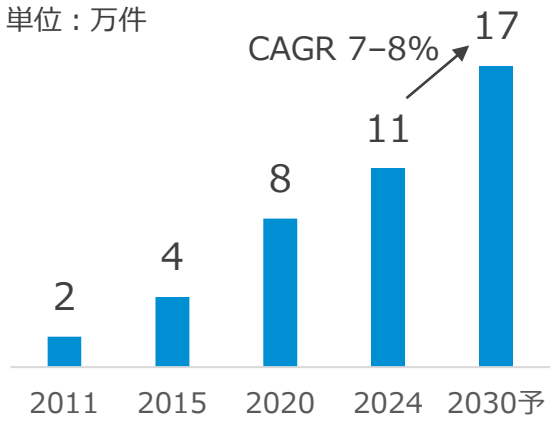
収益モデル



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

心房細動の手術件数予測



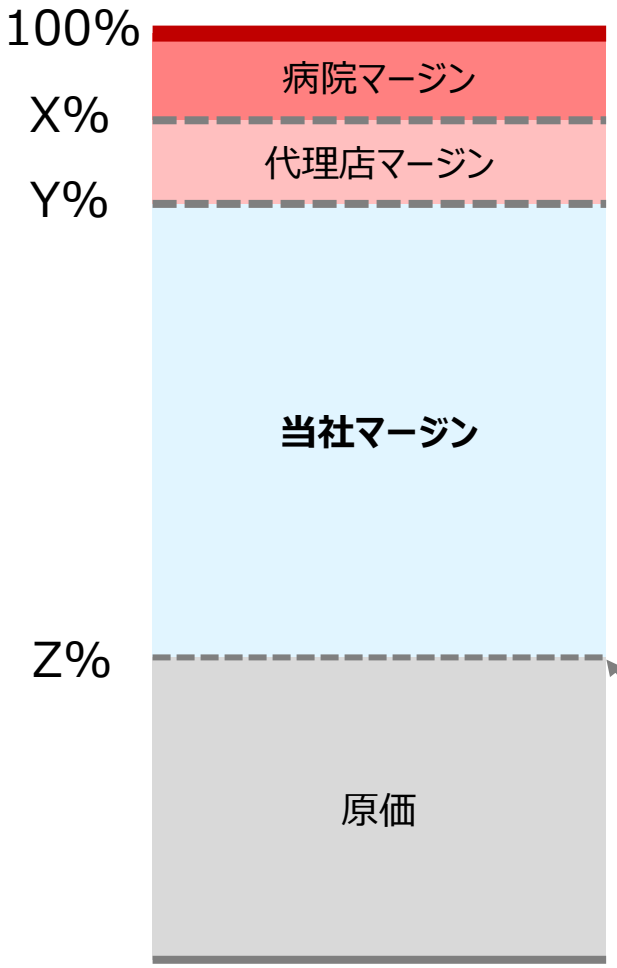


出所：自社調査を元に推計

- 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「予備軍」が多く、近年は、ウェアラブル端末の発達により、患者の掘り起しが進んでいる

価格決定要因・マージン構造

✓ 当社が取扱う高度管理医療機器には機能カテゴリー別に固有の**公定価格**が設定されており、これをベースとして値決めがなされる



病院が保険請求して受け取る金額(公定価格)　国が2年に1回改定（引下げ）

病院納入価 ＝ 公定価格×掛け率X%

代理店卸値 ＝ 公定価格×掛け率Y%

継続的に「稼ぐ力」を維持するためには...

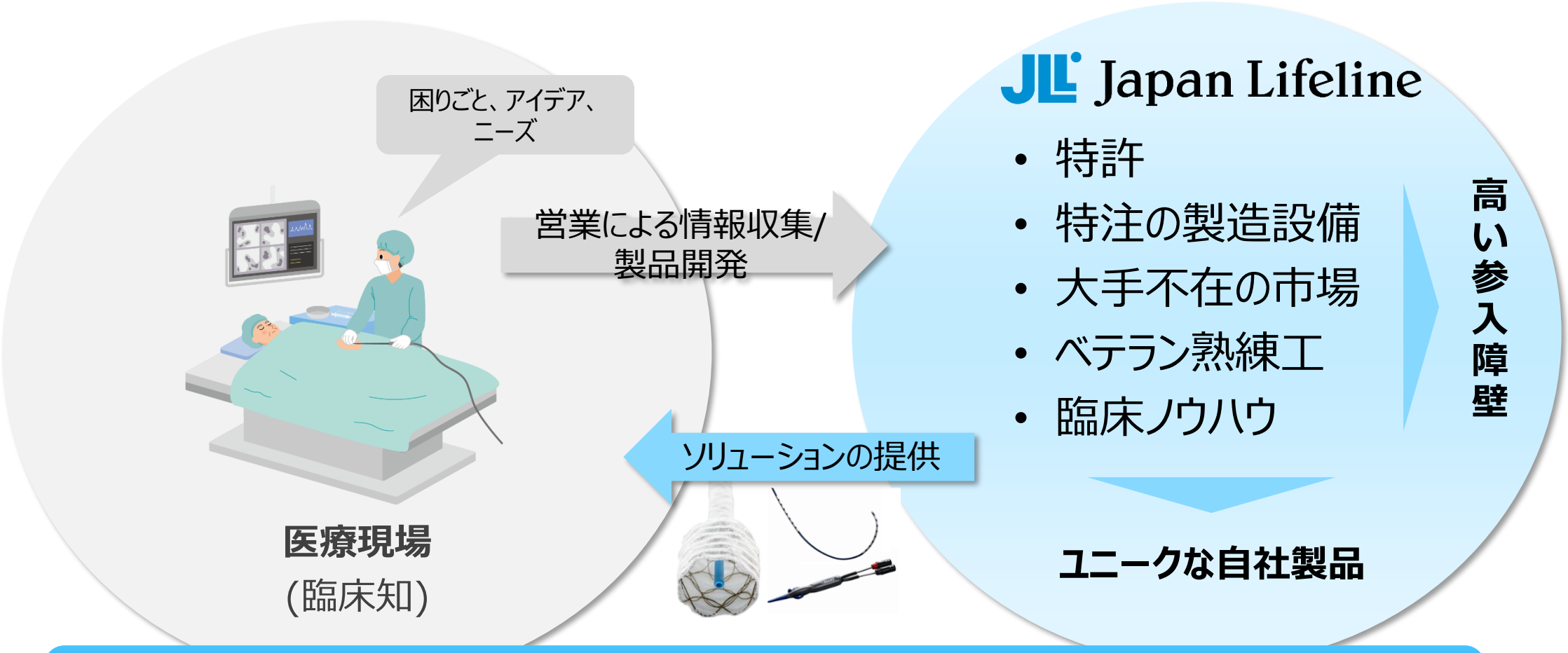
✓ **新機能で高い公定価格がつく**医療機器を上市する

✓ **原価低減**

(仕入の場合) 仕入価格＝公定価格×掛け率Z%

強み①　ニッチ製品開発力

✓ 現場の医療ニーズに即した他社の追随を許さないユニークな製品を自社開発



患者さんの**苦痛を軽減し、「医師の思い通りの手術」**を実現する

強み②　高付加価値を創る「目利き」商社

✓ 長年培った「目利き力」で海外パートナー企業を選定し、「日本支社機能」をワンストップで提供。当社の商社機能は、高付加価値を「創る」ビジネス

最先端医療機器

海外スタートアップ
（米国等）

開発
製造

Japan Lifeline

海外企業の「日本支社機能」を丸ごと代行
（長期の独占販売契約）

市場調査 → 治験・薬事承認 → 販売 → 安全管理 品質保証

※仕入は円建てが75%

広範なバリューチェーンをカバーすることで高付加価値を創出

導入製品
平均粗利率40%



日本の医療現場
（患者さん・医療従事者）

基盤	40年の実績と「目利き力」（**選ばれる立場**）
社会的使命	「心臓領域×高度医療」の専門家である**当社にしか果せない役割**



強み③　全国をカバーする組織的な販売力

- ✓ 購買決定者である医師に自社で**直接営業**を行うために、**多拠点出店戦略**を採用
- ✓ 組織的な面での営業で、**市場シェアを短期間で一気に獲得する「瞬発力」**が大きな強み

多拠点出店

他社との営業拠点数の比較

当社は医師との
直接対話を重視

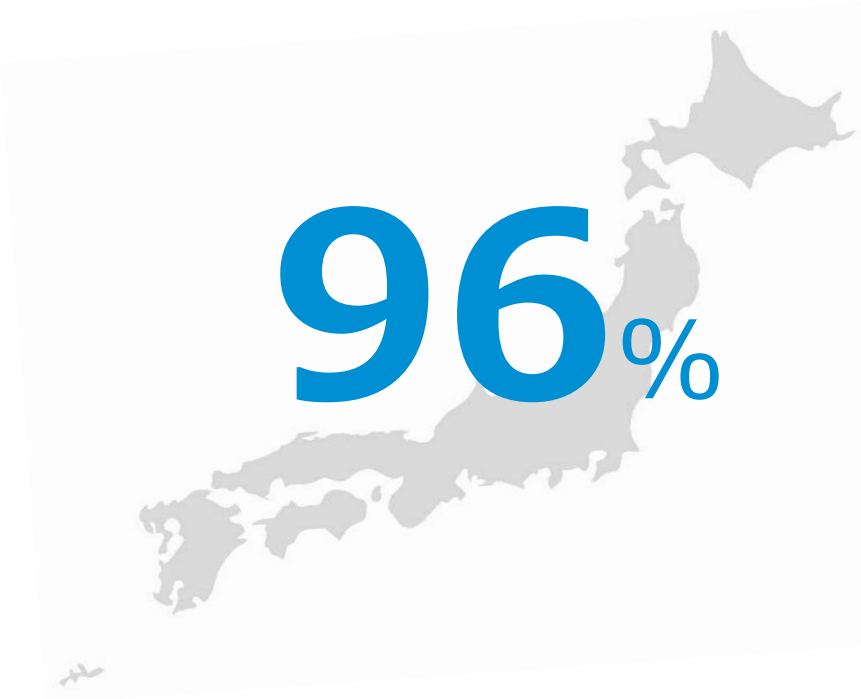


競合は効率重視で都市部集約の
傾向。地方は代理店へ依存

出所：各社ホームページ（2026年6月時点）

高い顧客カバレッジ

国内顧客カバー率*1

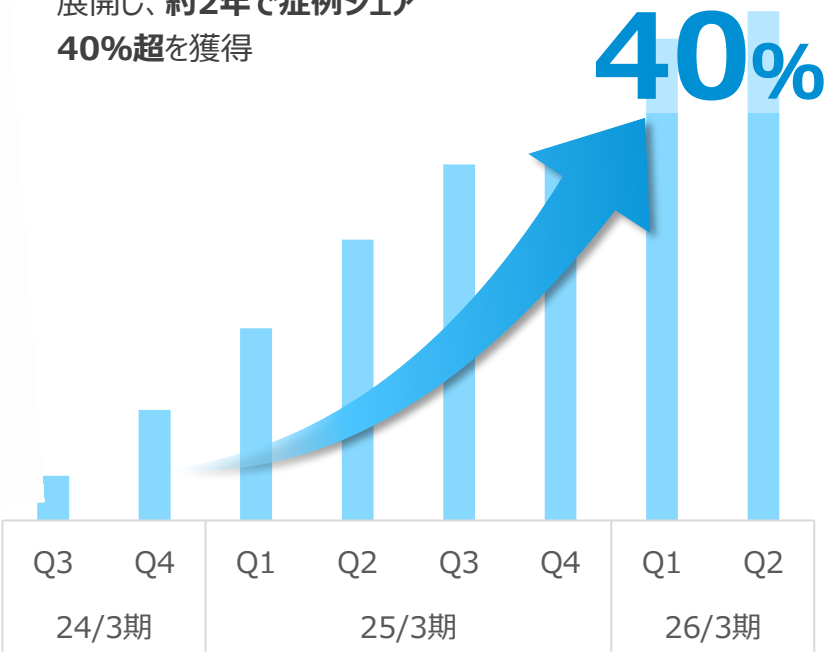


短期間でシェア獲得

(例)大腿静脈用止血デバイス

フルリリース後、全国の病院に
展開し、**約2年で症例シェア
40%超**を獲得

上市後の7四半期
平均成長率



*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）

強み まとめ

Japan Lifeline

✓ 世界の「最先端」と日本の「現場の声」の両方に対応する唯一無二の「ハイブリッド・モデル」

高収益
長期的な「稼ぐ力」

患者さんのためになる、当社ならではの医療への貢献

手術のマストアイテムに**臨床ニーズ**を絶えず反映

ニッチトップメーカー

患者さんの苦痛軽減と「医師の思い通りの手術」の実現

相互補完的な製品ポートフォリオ

目利き商社

海外企業の日本支社機能の代行

世界の**最先端技術**

組織的な販売力

・全国カバレッジ＆直接営業　・市場を熟知するがゆえの製品目利き力　・シェアを面で拡大する瞬発力

1. 事業ハイライト

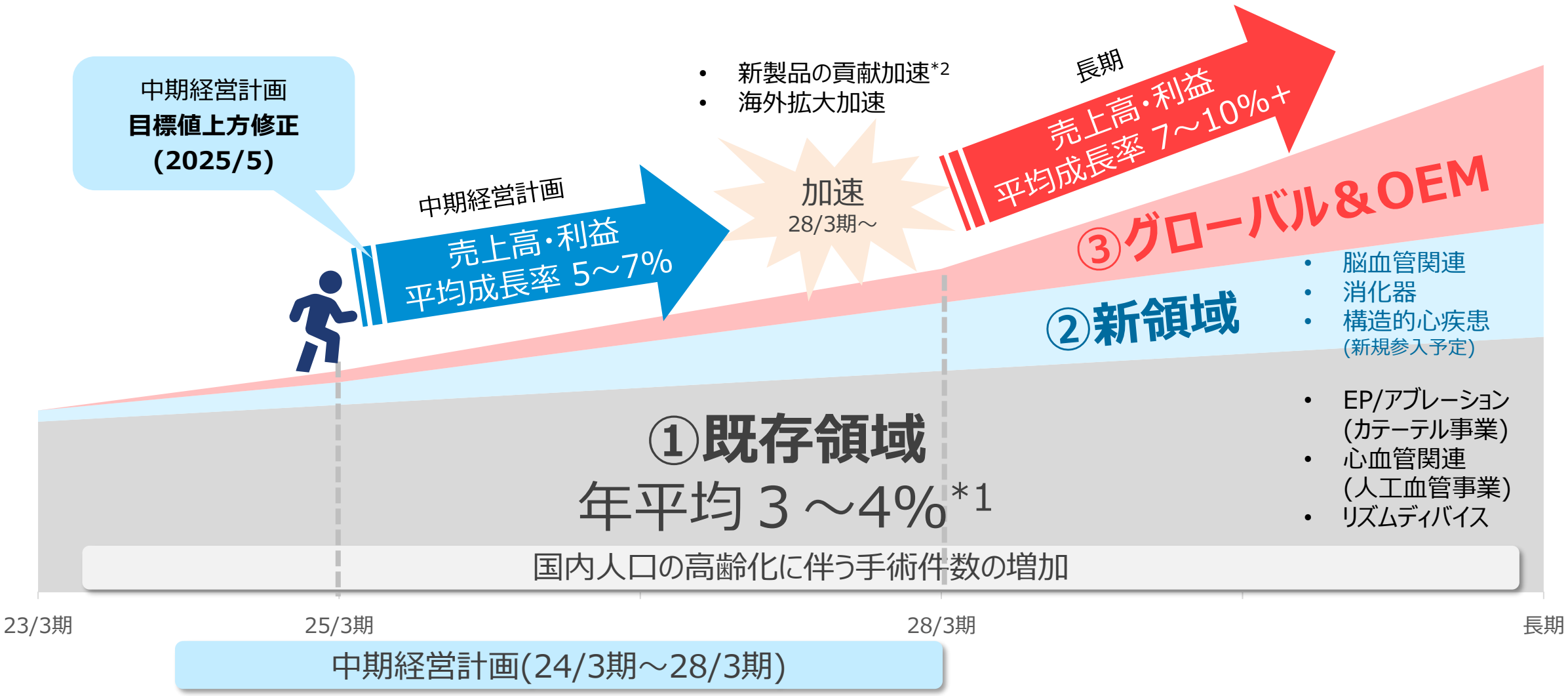
2. 戦略ハイライト

3. 業績ハイライト

中長期の成長イメージ

Japan Lifeline

✓ 既存領域で安定成長しつつ成長戦略を実行し、売上・営業利益の高成長を目指す



*1 中長期の平均成長率のイメージ。単年度では公定価格改定や特定製品の販売開始・終了等の要素により、上下にブレる可能性がある *2 リードレスペースメーカ(リズムディバイス)、PFAカテーテルOEM輸出(EP/アブレーション)、フローダイバーター(脳血管関連)など

中期経営計画(2024/3期～2028/3期) 数値目標

Japan Lifeline

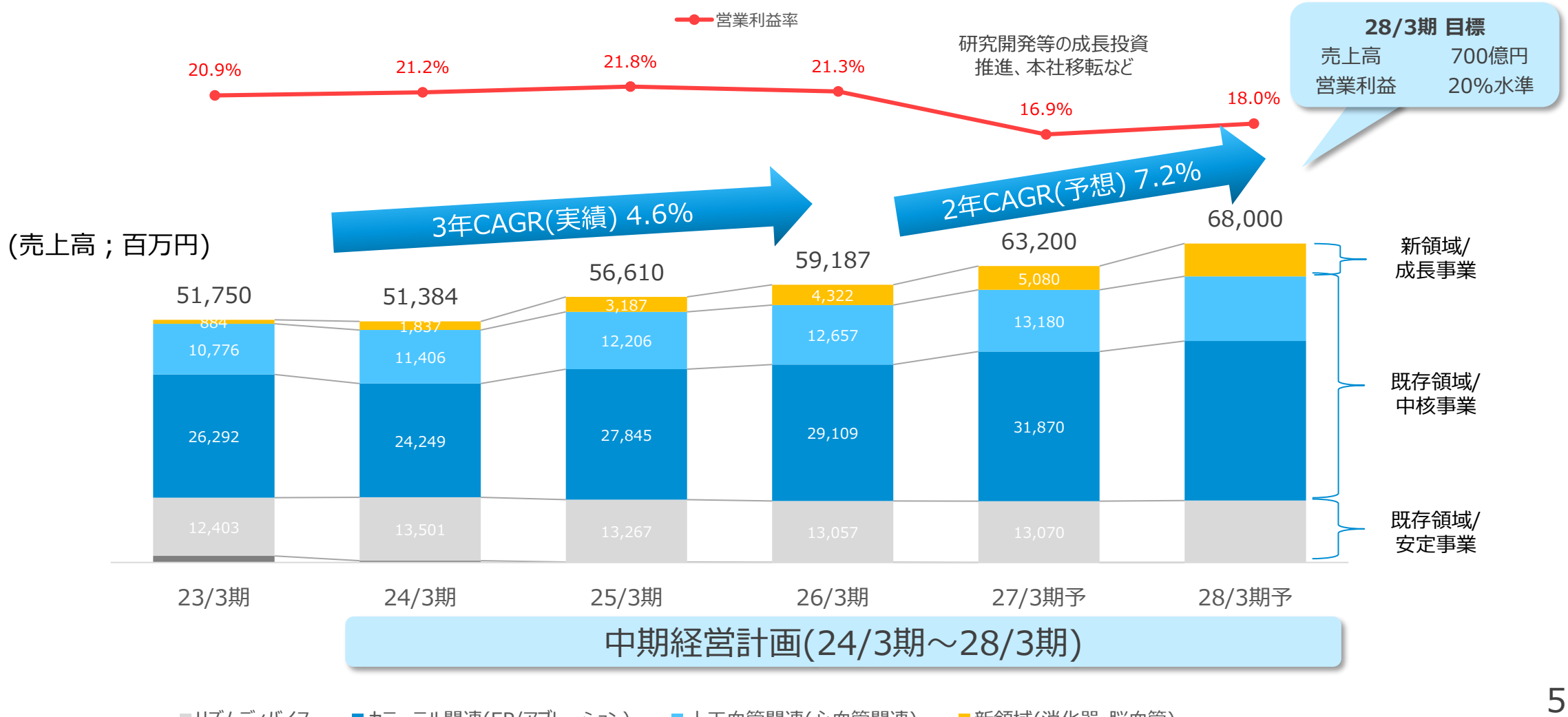
✓ TAVIの導入遅れや成長投資の加速等により、目標値をやや下回る見通し

	2026/3期	2027/3期	2028/3期		見通しの理由
	実績	予想	目標 (2025/5更新)	最新見通し (2026/5時点)	
売上高	591億円	632億円	700億円	→ 680億円	**(ー) 経カテーテル生体弁(TAVI)の遅れ** **(ー) 消化器で胆道鏡ビジネスから撤退** (+) EP/アブレーションは上振れ
新領域売上高	43億円	50億円	110億円	→ 70億円	
営業利益率	21.3%	16.9%	20%水準 (毎期)	→ 18%程度	**(ー) 成長投資(研究開発)の加速**
EPS	133円	114円	145円	→ 125円	売上高・営業利益に連動して下がる
ROIC	13.4%	10.7%	13.0%	→ 11～12%	〃

中期経営計画の経過と見通し

Japan Lifeline

✓ 中計の3年目までは順調に進捗。残りの2年は、成長投資優先で利益率はやや下がるが、トップラインの成長は加速する見通し



成長戦略　①既存領域 – トップシェア×市場成長

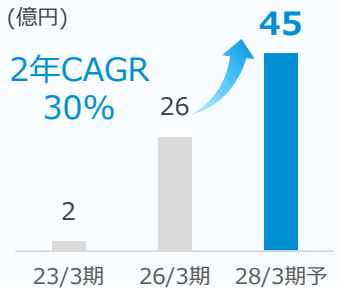
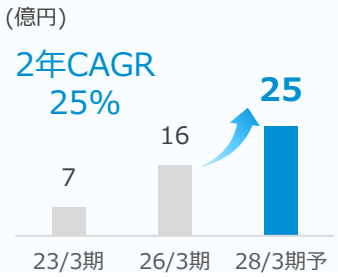
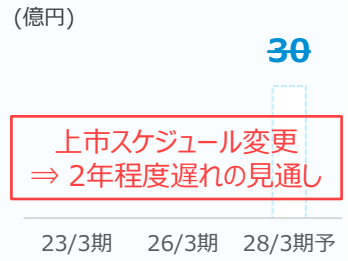
✓ 中核事業でトップシェアを堅持。市場成長を着実に刈り取り、年3～4%程度の成長

事業	戦略	具体策
 カテーテル関連事業 (EP/アブレーション)	✓ **ニッチトップシェア**の継続 ✓ 新しい治療トレンドを踏まえた改良・パイプライン開発	✓ トップシェア製品(**心腔内除細動カテーテル**)への継続的投資、改良 ✓ **医療課題解決**につながる仕入商品の導入 ✓ 最新のトレンド(PFA)に合わせた**治療カテーテル**の開発 ✓ **M&A**を通じたパイプラインの獲得 ✓ 「診断・治療」中心から「**予防・アフターケア**」へ領域拡大
 人工血管関連事業 (心血管関連)	✓ **ニッチトップシェア**の継続 ✓ あらゆる症例に対応可能な「トータルポートフォリオ戦略」を追究	✓ トップシェア製品(**Frozen Elephant Trunk**)の**次世代品**開発 ✓ 症例カバレッジの拡大―**胸部ステントグラフト**製品の獲得

成長戦略　②新領域 – 3つの市場を開拓

Japan Lifeline

✓ 各市場で早期の製品ポートフォリオ確立を目指す

		市場*1	売上予想	戦略
1	脳血管 仕入品	トータル　500億円 ターゲット　500億円 市場成長　年約8～10%		• Wallaby Medical (中国)と10年間の独占販売契約 • **脳梗塞＆脳動脈瘤**の治療で**トータルポートフォリオ**を構築し、業界のリーダーとなる
2	消化器 自社品	トータル　620億円 ターゲット　280億円 市場成長　年約3～4%		• カテーテルやステントなどの**自社の強み技術を消化器製品に転用**し、競争力ある製品を開発 • 安定的な成長が見込める胆道・膵臓の市場に集中
3	構造的心疾患 仕入品	トータル　750億円 ターゲット　650億円 市場成長　年約8～10%		• Meril Life Sciences (インド)と10年間の独占販売契約 • **弁膜症**の領域に後発で参入、**特長のある製品**で一定のシェア獲得を目指す

*1 2026年当社推定

成長戦略　③グローバル戦略 – 長期の成長ドライバー

Japan Lifeline

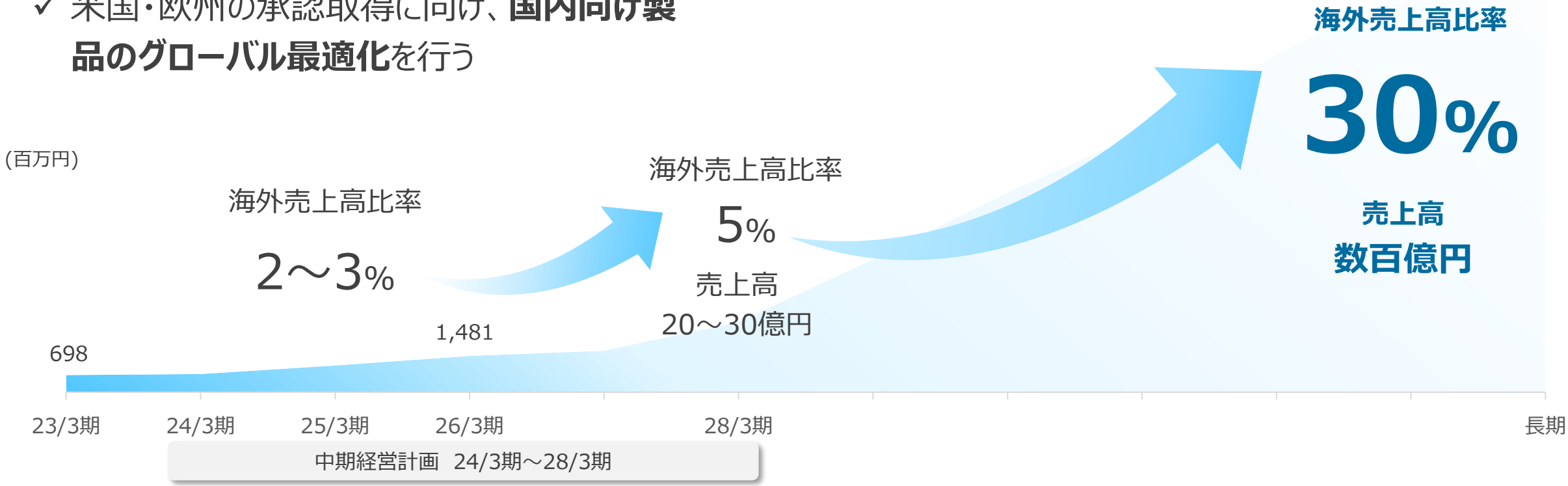
✓ カテーテルや人工血管などの自社製品でグローバルシェア獲得を目指す

フェーズ１　中東・アジア市場へ進出（～28/3期）

- ✓ 国内承認を横展開できる中東・アジアの国々へ現地の**販売代理店**を通じて展開
- ✓ 米国・欧州の承認取得に向け、**国内向け製品のグローバル最適化**を行う

フェーズ2　欧州・米国市場へ進出（中長期）

- ✓ 米国・欧州の承認取得
- ✓ 国内トップシェアの**カテーテルや人工血管の輸出**



(参考)グローバル市場のポテンシャル

✓ グローバルのEP/アブレーション関連の市場は大きく、今後も高成長を見込む



日本市場

約2,000億円

EP/アブレーション　1,500億円
心血管関連　500億円

推定10倍の
市場規模



グローバル市場
※米国・欧州・アジア太平洋(日本除く)

約2兆円

EP/アブレーション　1.5兆円
心血管関連　4,500億円

- 高齢者人口は、**将来的には減少**へ
  ⇒ 安定はしているが成長は見込みづらい市場

※市場データはClarivate社および自社調べ。換算レートは150円/USD

1. 事業ハイライト

2. 戦略ハイライト

3. 業績ハイライト

売上高・営業利益の推移

✓ 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も、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推移　(億円)

心房細動症例数の増加
(年20%以上)
に伴うオンリーワン自社製品の急拡大



(+) 心房細動症例の継続的な増加 (年数%−10%)
(+) リズムディバイスの仕入先変更 (20/3期)
(+) 消化器・脳血管領域への新規参入
(−) 新型コロナの拡大 (20/3期−23/3期)
(−) インターベンション事業の不振 (24/3期で終了)
(−) 一部仕入商品の独占販売終了(胸部ステントグラフト、人工心臓弁：19/3期、RFニードル：23/3期)

成長路線へ回帰

新型コロナの拡大

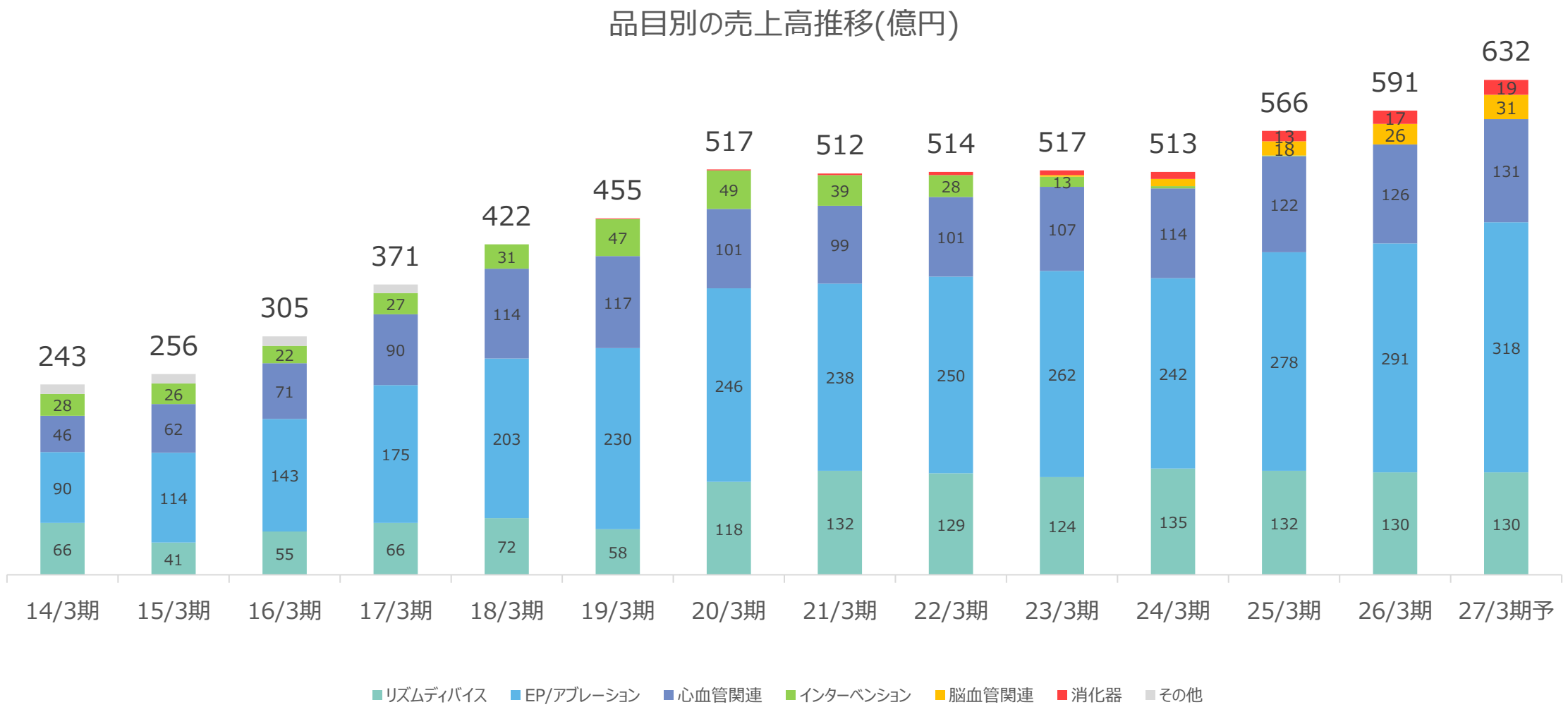
	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期予	28/3期予
売上高	243	256	305	371	422	455	517	512	514	517	513	566	591	632	680
営業利益	12	18	37	76	106	105	104	103	99	108	108	123	126	107	

← 業績**拡大期** → ← ポートフォリオ改革期 → ← 業績**再拡大期** →

品目別売上高の長期推移

Japan Lifeline

- ✓ 中核のEP/アブレーションを強化しつつ、新領域(脳・消化器)を推進
- ✓ 低成長市場となったインターベンション(心筋梗塞関連)からは24/3期に撤退

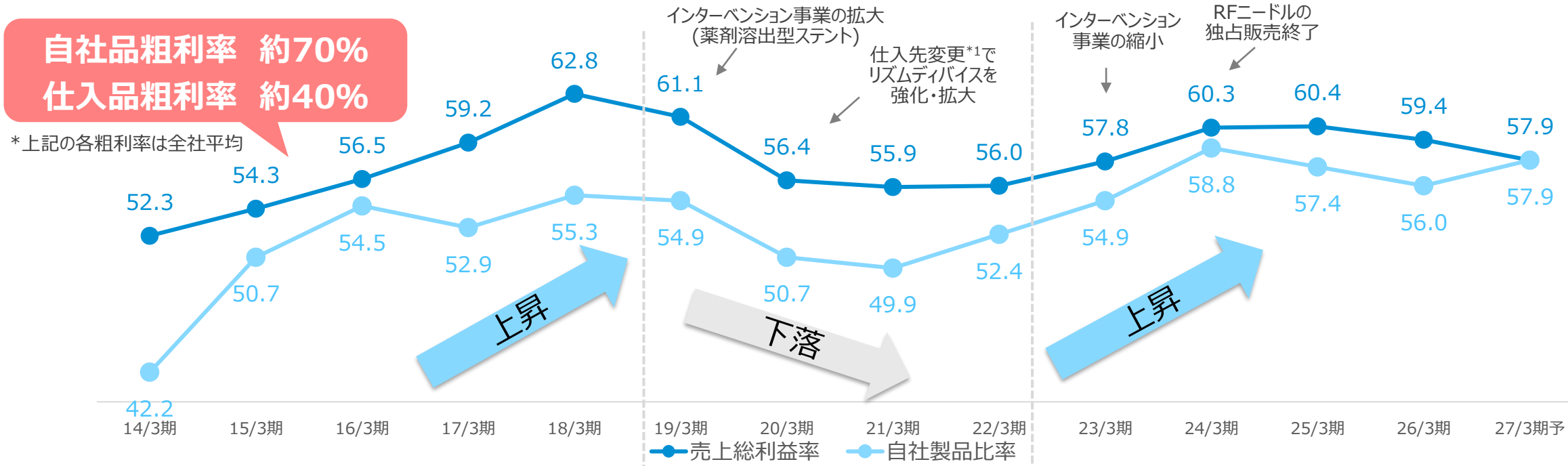


売上総利益の傾向

Japan Lifeline

✓ 全社マージンは短～中期では仕入品の動向の影響を受ける。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(%)



仕入品の拡大
- インターベンション事業の拡大
- リズムディバイスの拡大

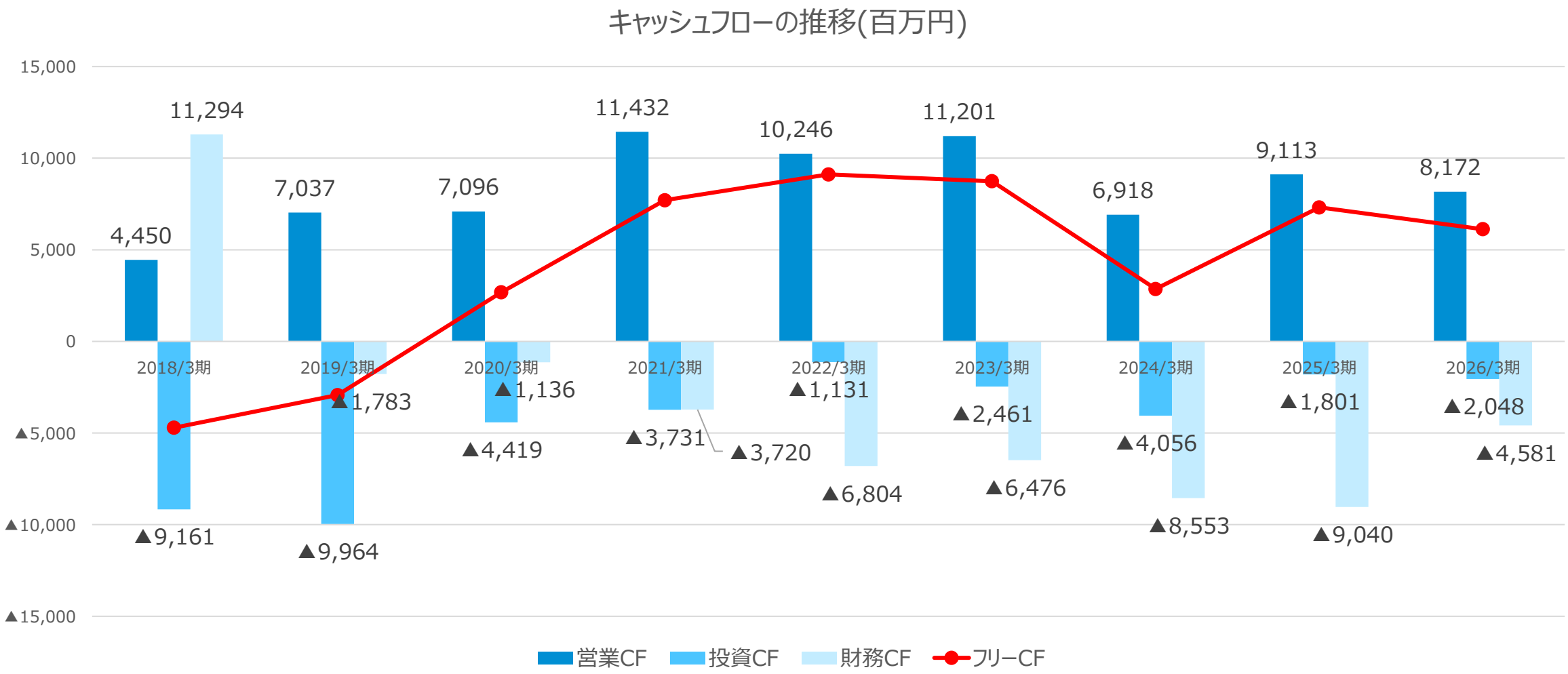
不採算事業縮小、一部仕入契約終了
- インターベンション事業の縮小
- RFニードル(仕入品)の独占販売終了

＊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

ベーストレンド：症例数増加⇒自社品増加⇒マージン上昇

キャッシュフローの推移

✓ 国内の強固な収益基盤によりフリーキャッシュフローは安定的に推移。**追加投資や株主還元の原資を十分に確保**



株主還元

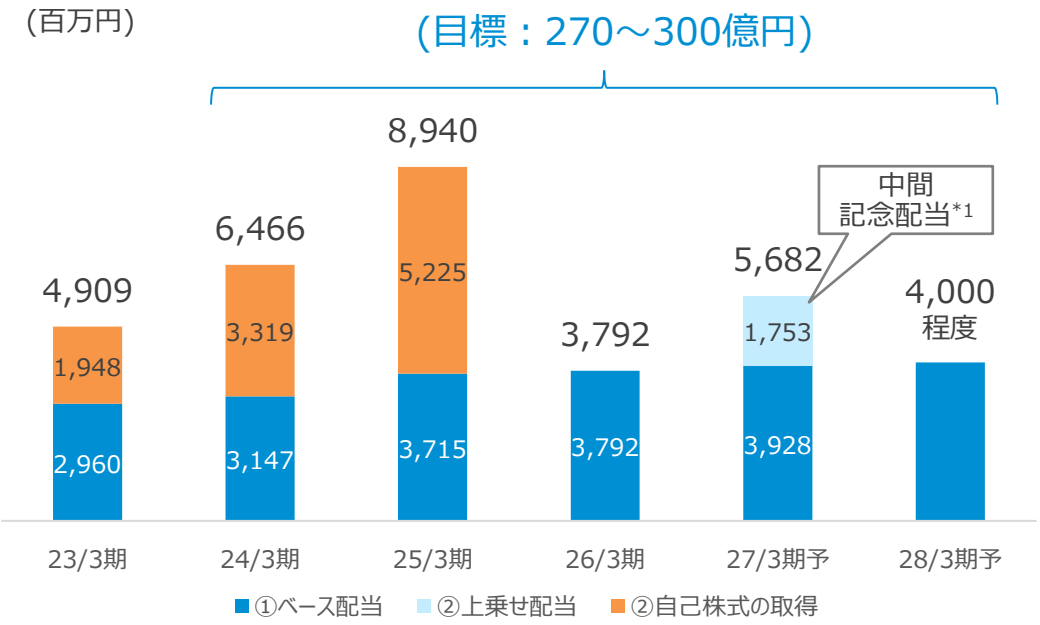
- ✓ 株主還元はベース部分と上乗せ部分の2階建て構成
- ✓ 現行の中計の還元目標(5年間で270～300億円)は達成する見通し

◆株主還元の基本方針

①ベース部分	②上乗せ部分
配当性向40% または、DOE5% (いずれか高い方)	上乗せ配当/ 自己株式の取得 (状況に応じて) 【自己株式の方針】 発行済総数の1%を超える部分を消却 (使途が見込まれるものを母数から除く)

株主還元の実績

中計期間で総額**290億円**程度の還元を想定
(目標：270～300億円)



参考) 配当実績	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期予
EPS(円)	93.13	88.22	98.73	131.43	133.30	114.02
配当(円)	38.00	38.00	42.00	53.00	54.00	81.00*2
配当性向(%)	40.8	43.1	42.5	40.3	40.5	71.1

*1 2001年に初の自社製品(PTCAガイドワイヤ)を発売してから、メーカーとしての25周年を記念し、1株当たり25円の記念配当を実施予定 *2 中間記念配当25円、期末普通配当56円

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