



...for patient comfort.

# 中計目標値の上方修正について (2024/3期～2028/3期)

発表：2025年5月7日

**日本ライフライン株式会社**

東証プライム市場：7575

1. これまでの振り返り
2. 今後の展望
3. 財務戦略アップデート

1. これまでの振り返り
2. 今後の展望
3. 財務戦略アップデート

# 中期経営計画(2024/3期～2028/3期) 進捗状況

- ✓ コロナ禍明けのポジティブな事業環境と重点施策の良好な進捗を受け、業績は中期計画2年目まで順調に進捗中

	2025/3期			2028/3期 目標 (2023/5設定)
	当初中計 (2023/5設定)	期初予想 (2024/5設定)	実績	
売上高	510億円	540億円	566億円	630億円
新領域売上高	28億円	28億円	32億円	80億円
営業利益率	19.6%	20.4%	21.8%	20%水準 (每期)
EPS	93.20円	113.58円	131.43円	120.00円
ROIC	10.4%	12.7%	13.7%	12.0%

✓ 当初定めた重点施策はこれまで順調に進捗



当初想定した取組み  
(2024/3期～2025/3期)



振り返り  
(2024/3期～2025/3期)

## ① 新領域の拡大

- 脳血管と消化器の拡大



脳血管

- 新製品ロンチは概ね計画通り
- 売上進捗は**想定より20%程度良い**

消化器

- 新製品ロンチは概ね計画通り
- 胆膵領域に注力し、**主力製品はシェア拡大**

## ② 競争力ある製品の継続的導入

- コア事業であるEP/ABLと心血管関連の競争力の維持拡大



EP/ABL

- 除細動カテーテルはシェア95%を維持**
- 止血デバイスが好発進**

心血管

- FETはシェア90%を維持**

## ③ 資本効率を意識した経営の強化

- ROICやEPSを意識した資本配分、株主還元の強化



- ROICとEPSの進捗は想定を上回る
- 中期の方針通り、配当と自己株式の取得で積極的に還元

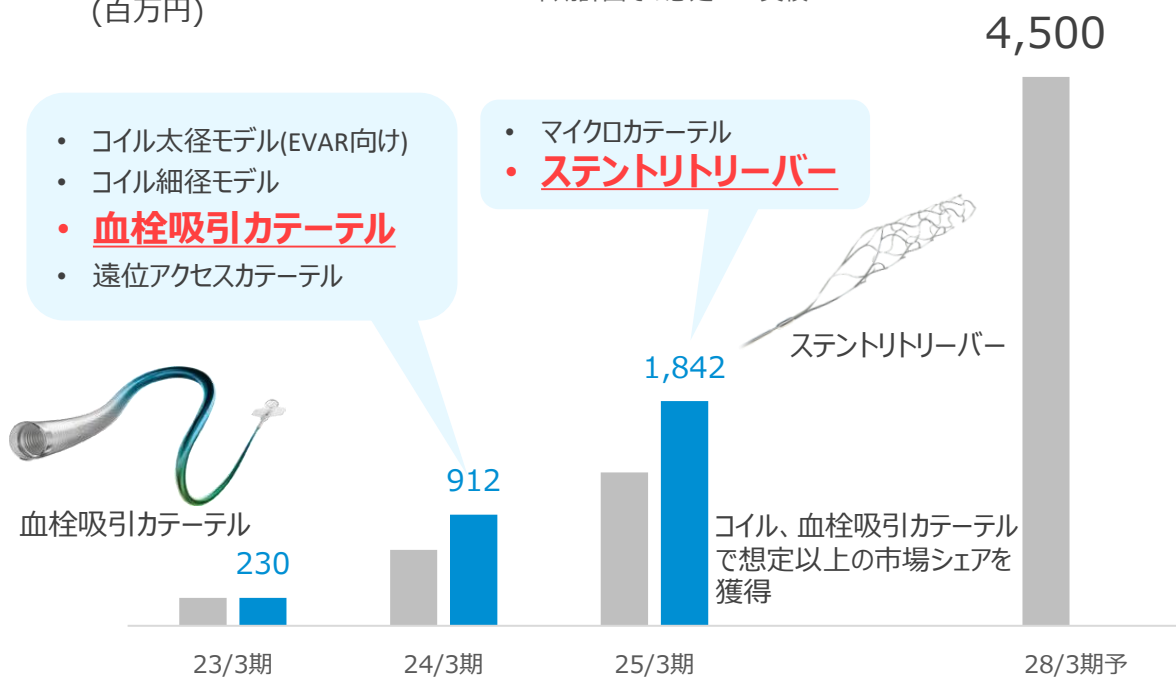
✓ 28/3期 脳血管 + 消化器で80億円の目標に向けて、25/3期は32億円まで進捗

## 脳血管関連

戦略：脳血管内治療の製品群(仕入品)をタイムリーに上市  
→**脳梗塞関連はフルラインナップ化が完了**

(百万円)

■ 中期計画での想定 ■ 実績



- コイル太径モデル(EVAR向け)
- コイル細径モデル
- 血栓吸引カテーテル**
- 遠位アクセスカテーテル

- マイクロカテーテル
- ステントリトリバー**



コイル、血栓吸引カテーテルで想定以上の市場シェアを獲得

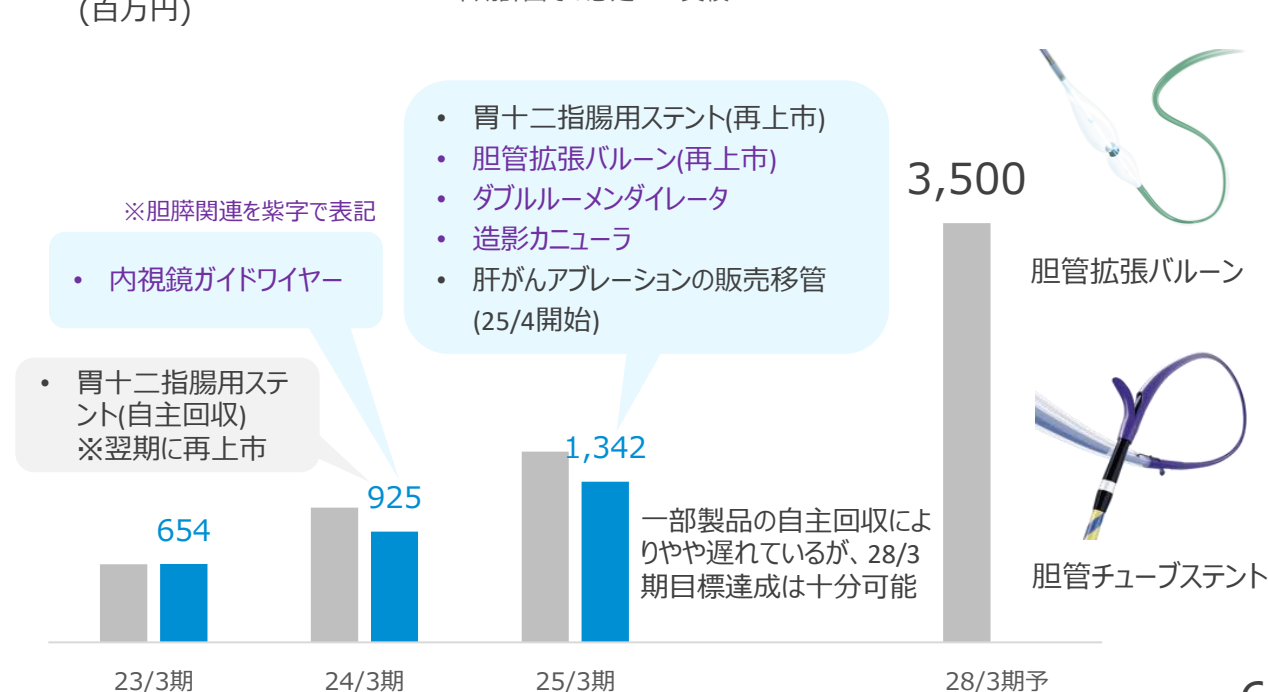
中期経営計画 24/3期～28/3期

## 消化器

戦略：胆膵分野の製品群(主に自社品)をタイムリーに上市  
→**順調。チューブステント等が成長をけん引**

(百万円)

■ 中期計画での想定 ■ 実績



- ※胆膵関連を紫字で表記
- 内視鏡ガイドワイヤー
- 胃十二指腸用ステント(自主回収)  
※翌期に再上市

- 胃十二指腸用ステント(再上市)
- 胆管拡張バルーン(再上市)
- ダブルルーメンダイレクタ
- 造影カニューレ
- 肝がんアブレーションの販売移管(25/4開始)

一部製品の自主回収によりやや遅れているが、28/3期目標達成は十分可能



中期経営計画 24/3期～28/3期

- ✓ 利益貢献トップ2の自社製品の強化と大型新商品の導入が期待以上に進捗。市場拡大の追い風も受け、業績ドライバーとしての役割を果たす

## コア製品①

【EP/アブレーション】  
利益貢献No.1

### 心腔内除細動カテーテル



#### ■ 95%以上のシェアを維持

- ✓ 治療の新トレンドであるPFAに合わせた新製品(IVCタイプ)が浸透
- ✓ 心房細動の症例数は10%程度の増加が継続、成長を取り込む

## コア製品②

【EP/アブレーション】  
大型新商品

### 大腿静脈用止血デバイス



#### ■ 累計販売本数10万本達成、症例ベースシェア3割に到達

- ✓ 24/3期Q3に上市後、約1年で全国のアブレーション施設800のうち約半数に導入完了

## コア製品③

【心血管関連】  
利益貢献No.2

### Frozen Elephant Trunk (FET)



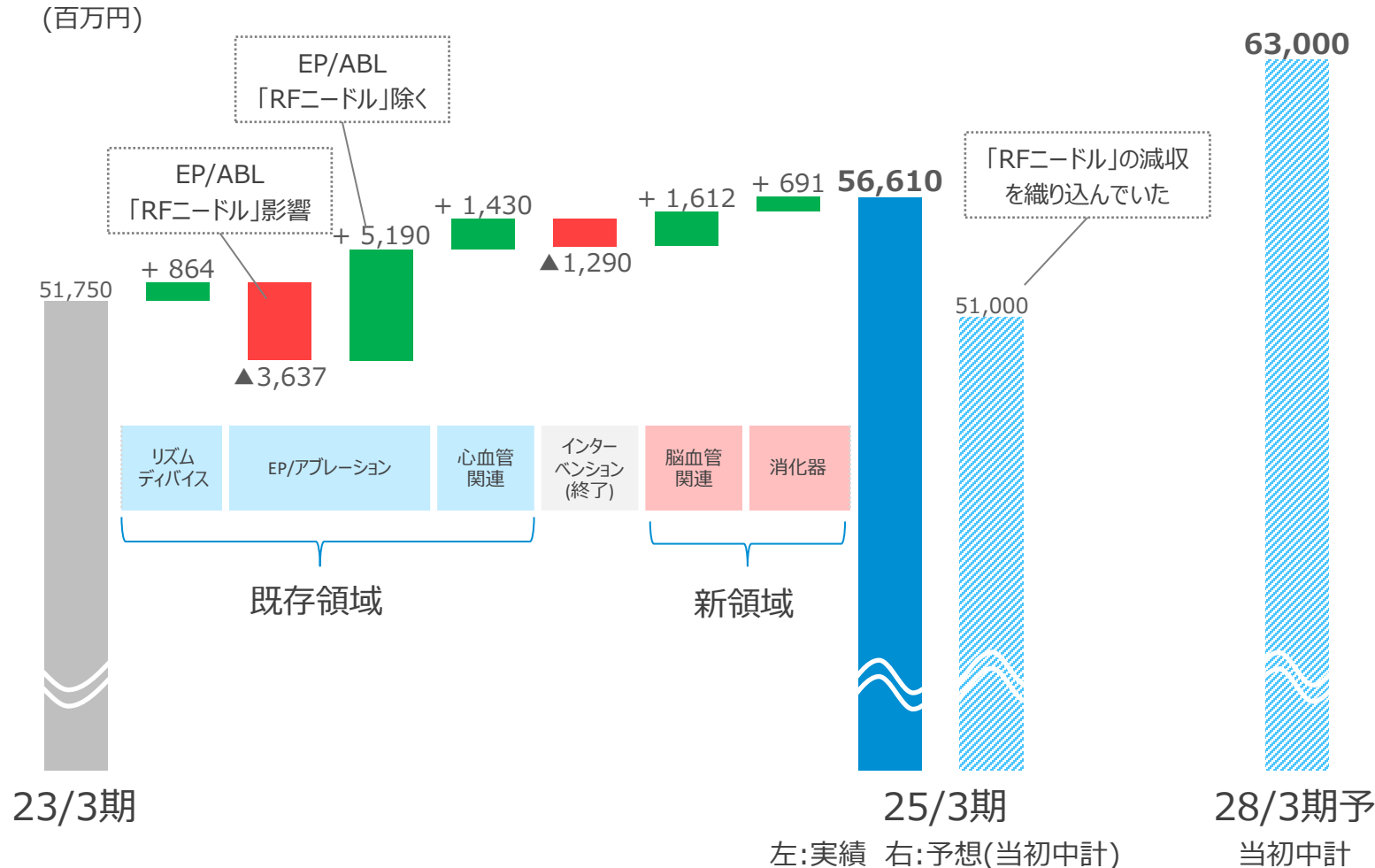
#### ■ 90%以上のシェアを維持

- ✓ 若手の外科医を中心にFETが受容され、市場も急速に拡大中
- ✓ 一部サイズの不足が懸念されたが、25/3期中に在庫充足を完了

# 数値目標の進捗状況 - 売上高

- ✓ 25/3期売上高は中期計画立案時(23/5)の想定を50億円以上上回った。想定を上回る症例数の増加と新領域(特に脳血管領域)での好調などが背景

中期計画における売上高の進捗

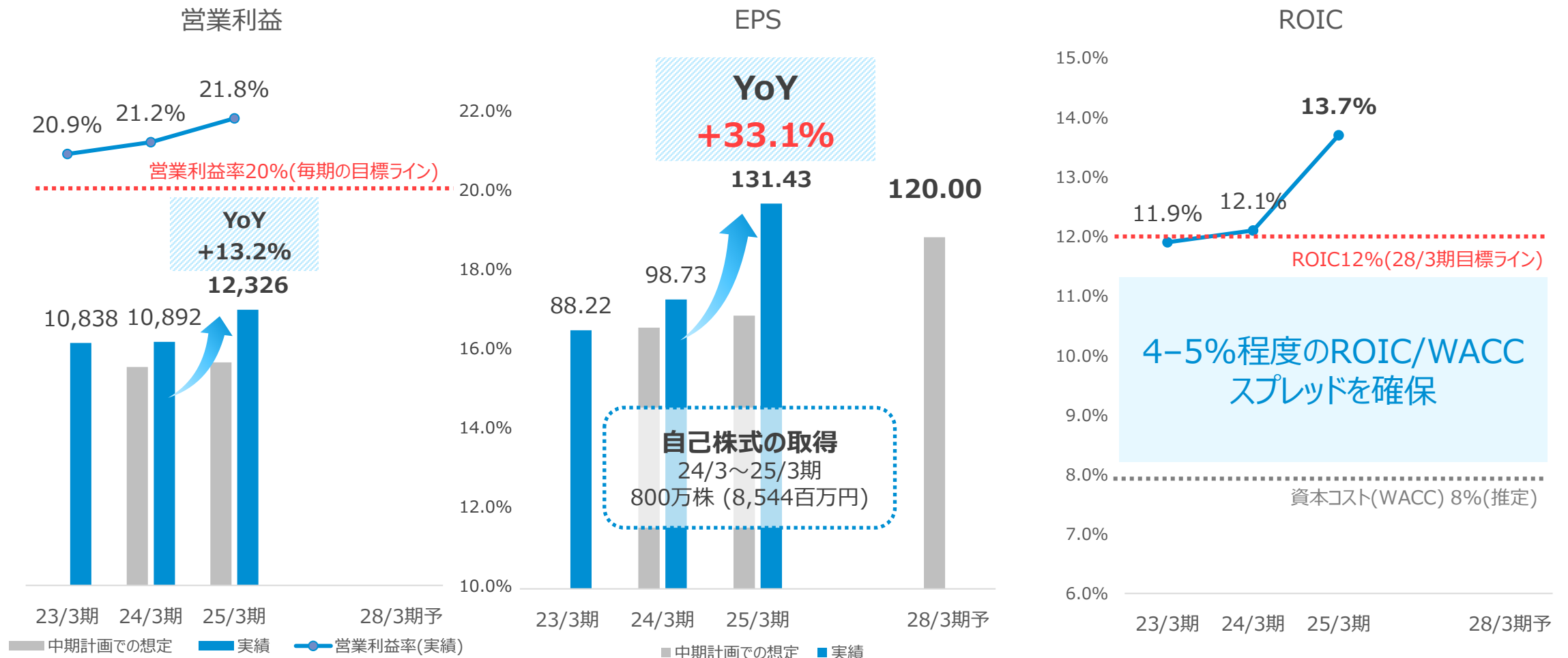


## 好調の背景

- ✓ 新型コロナ禍終息以降、EP/アブレーションの症例数が想定より増加
- ✓ 既存のコア事業で競合対策が奏功
- ✓ **新領域**が想定より順調に進捗

# 数値目標の進捗状況 - 営業利益率・EPS・ROIC

✓ 各KPIは順調に進捗。特に25/3期EPSは、自己株式の取得を進めたこともあり、営業利益の成長率を大幅に上回る+30%超の成長を達成



1. これまでの振り返り
- 2. 今後の展望**
3. 財務戦略アップデート

## さらなる成長フェーズへ – 中期経営計画の**目標値を上方修正**

1. 5か年計画の最初の2年間の進捗は**当初の想定以上**
  - 今後も、既存・新規事業ともに着実な成長を見込む
2. 中期計画の立案時になかった「**新しい成長戦略**」を加速させる
  - 構造的・心疾患領域に経カテーテル生体弁を皮切りに新たに参入
  - 自社製品のグローバル展開を本格的に推進
3. B/Sマネジメントを強化し、**ROICを高水準に保ち、継続的なEPS成長を目指す**
  - 財務レバレッジの活用も含めて、より成長志向な資本政策を推進

# 中期経営計画(2024/3期～2028/3期) 数値目標

✓ 計画2年目までの進捗と今後の成長戦略を踏まえて、2028/3期の目標値を上方修正

	2025/3期 実績	2028/3期		修正内容	修正の主な理由
		旧目標 (2023/5設定)	新目標 (2025/5設定)		
売上高	566億円	630億円	<b>700億円</b>	<b>+70億円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AF症例数の想定を上方修正 (5年CAGR6%→<b>9%</b>)</li> <li>グローバル売上高の伸長</li> </ul>
新領域売上高	32億円	80億円	<b>110億円</b>	<b>+30億円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経カテーテル生体弁 (TAVI/TAVR)への参入</li> </ul>
営業利益率	21.8%	20%水準 (每期)	20%水準 (每期)	変更なし	—
EPS	131円	120円	<b>145円</b>	<b>+25円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高成長に伴う利益成長</li> </ul>
ROIC	13.7%	12.0%	<b>13.0%</b>	<b>+1.0pp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>粗利率と棚卸資産効率の改善に向けた取組みを推進</li> </ul>

# 今後の事業機会とリスク

枠組み①  
新領域

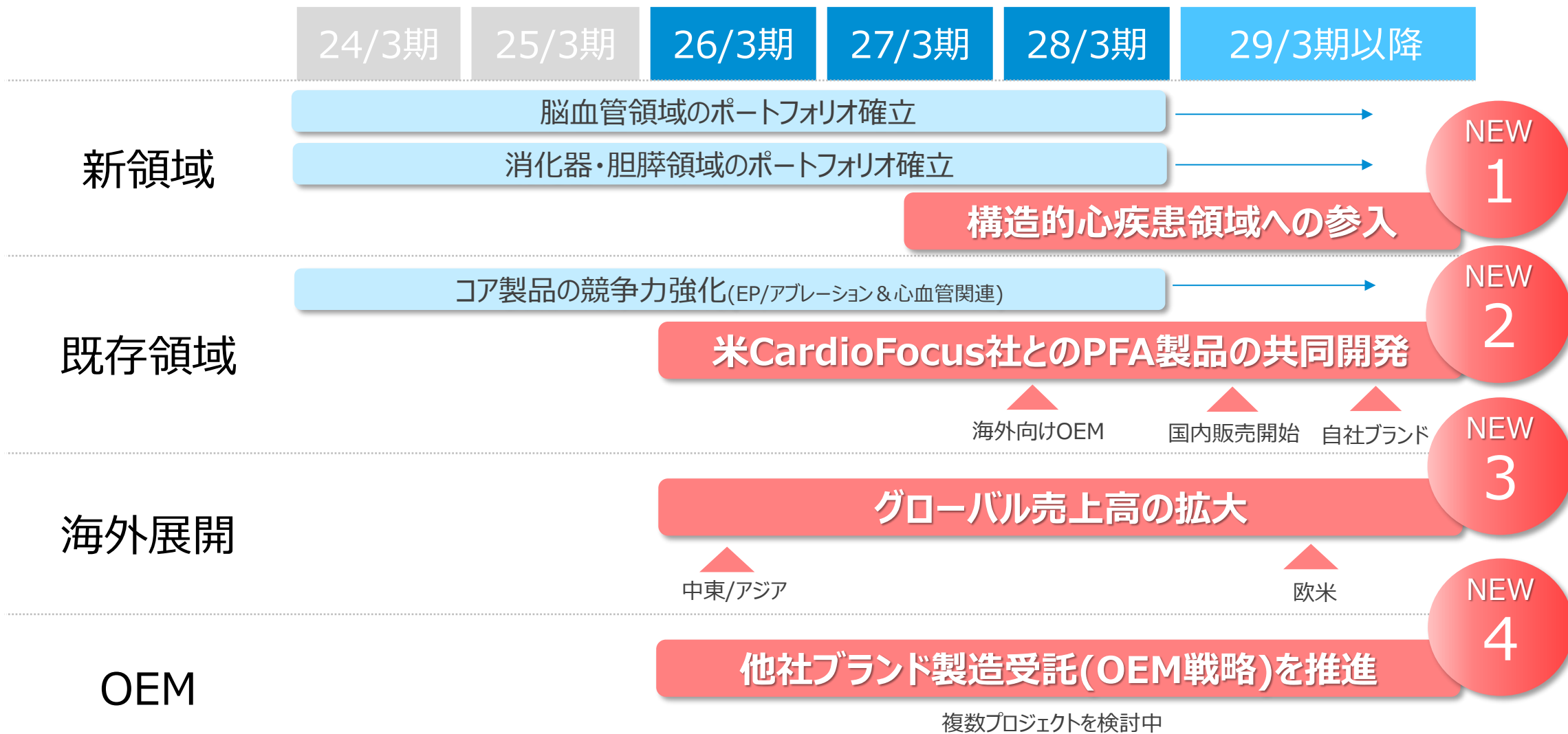
枠組み②  
競争力ある製品

枠組み③  
資本効率

✓ 競争や治療トレンド変化のリスクを認識する一方、新たな事業機会を積極的につかみにいく

		(+) 機会	(-) リスク
①新領域	脳血管	<ul style="list-style-type: none"> <li>外科治療から脳血管内治療へのさらなるシフト</li> <li>フローダイバーター症例数の増加(28/3ごろ参入へ)</li> </ul>	
	消化器	<ul style="list-style-type: none"> <li>特長ある自社製品の展開</li> </ul>	
	構造的心疾患	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>経カテーテル生体弁(TAVI/TAVR)への参入</b></li> </ul>	
	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>自社カテーテル技術等を活かしたOEM</b></li> <li><b>海外市場の開拓</b>(EP/アブレーション、心血管関連、消化器)</li> <li>M&amp;A</li> </ul>	
②競争力ある製品	リズムデバイス	<ul style="list-style-type: none"> <li>リードレスペースメーカ等の新製品ロンチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公定価格下落</li> </ul>
	EP/アブレーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>AF症例数の増加 → 26/3期からの<b>5年CAGR 9.0%(予想)</b></li> <li><b>競争力あるPFA製品の開発</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>新しい治療法であるPFAの普及に伴う自社製品の売上減少</b>(食道温カテーテル等)</li> </ul>
	心血管関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>FETの新製品の開発&amp;導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>競争激化</li> </ul>

✓ 新しい4つの戦略を推進。中長期の成長ドライバーとして今後取組みを加速



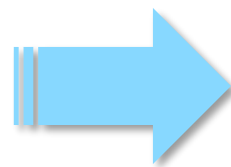
✓ 印Meril社とTAVI/TAVR製品\*1を皮切りに構造的な心疾患領域を今後開拓へ

構造的な心疾患  
Structural Heart Disease (SHD)

心臓の壁や弁などの**構造の異常**に起因する心疾患  
→デバイスを用いた**低侵襲なカテーテル治療**が浸透中

**弁膜症**  
(大動脈弁/僧帽弁など)

**経カテーテル生体弁 (TAVI/TAVR)**



先天性心疾患  
(心房中隔欠損/卵円孔開存など)

- 心房中隔欠損閉鎖器具(ASD)は参入済み(2016年)
- **卵円孔閉鎖器具(PFO)**も今後導入予定
- その他のデバイスも検討中



経カテーテル生体弁  
(Meril Life Sciences社製)  
「Myval Octacor」  
※日本国内未承認品

潜在市場



✓ **1,000億円以上**  
(日本)

収益性



✓ 仕入品の中でも**トップ**  
**クラスの粗利率**を確保

製品の強み



- ✓ 正確な留置性能
- ✓ 至適なサイズ選択

製品ローンチ



✓ 27/3期下期予定

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

2025/2 米CardioFocus社とPFA製品に関する戦略的パートナーシップを締結  
 2社の強みを生かして競争力あるPFA製品を開発し、グローバル市場での販売を目指す



## PFA製品の共同開発&グローバル市場供給

スキーム	構成品	開発	製造	販売
①CF社ブランド 「QuickShot」 	カテーテル	共同	<b>当社</b> (OEM輸出)	当社：日本・韓国・台湾 (独占販売) CF社：上記以外
	装置	CF社	CF社	
②自社ブランド	カテーテル	<b>当社</b>	<b>当社</b> (輸出含む)	当社：欧米除く地域 (独占販売) CF社：欧米(優先交渉権)
	装置	共同	CF社	

### 潜在市場\*1



- ✓ 日本: 約600~800億円
- ✓ 世界: \$70~120億ドル

### 製品の強み



- ✓ 当社の高機能シャフト  
(高い操作性)
- ✓ CF社の豊富なPFA臨床知見&  
装置ノウハウ

### マイルストーン



- ✓ CF社製「QuickShot」のOEM  
供給・輸出(2027年ごろ)
- ✓ CF社製「QuickShot」国内販売
- ✓ 自社ブランド品国内販売・輸出

\*1 出所：日本市場は自社推計、世界市場はClarivate

中長期的に除細動カテーテルなどのコア製品の米国輸出を目指す

～28/3期

中東・アジアの販路立上げ  
(進行中)

- ✓ 国内承認で展開できる中東・アジアの10数か国へ**現地販売代理店を通じた展開**
- ✓ 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
- ✓ FDA承認・CE承認取得のための**QMSR(品質管理システム規制)**への対応
- ✓ グローバル供給を見据えた**製造キャパの拡大**

中長期

欧州・米国市場へ進出

- ✓ 自社製品の**米国FDA/欧州CE承認取得**
- ✓ 国内で圧倒的なシェアと実績を持つ**除細動カテーテルやFrozen Elephant Trunk製品の輸出**  
⇒日本の最新の知見(手技)を海外に発信・普及させ、市場を開拓

(百万円)

698      743      1,084

23/3期      24/3期      25/3期      28/3期

中期経営計画 24/3期～28/3期

20～30億円

手技輸出の壁

海外売上高比率

30%

長期

1. これまでの振り返り
2. 今後の展望
- 3. 財務戦略アップデート**

重点施策・成長戦略の見直しに伴い、成長の機会と財務状況に基づき、配分を決定。  
今後、新領域の拡大、グローバル戦略の拡大を背景に成長投資への分配を高める

今後3期（26/3期～28/3期）のイメージ

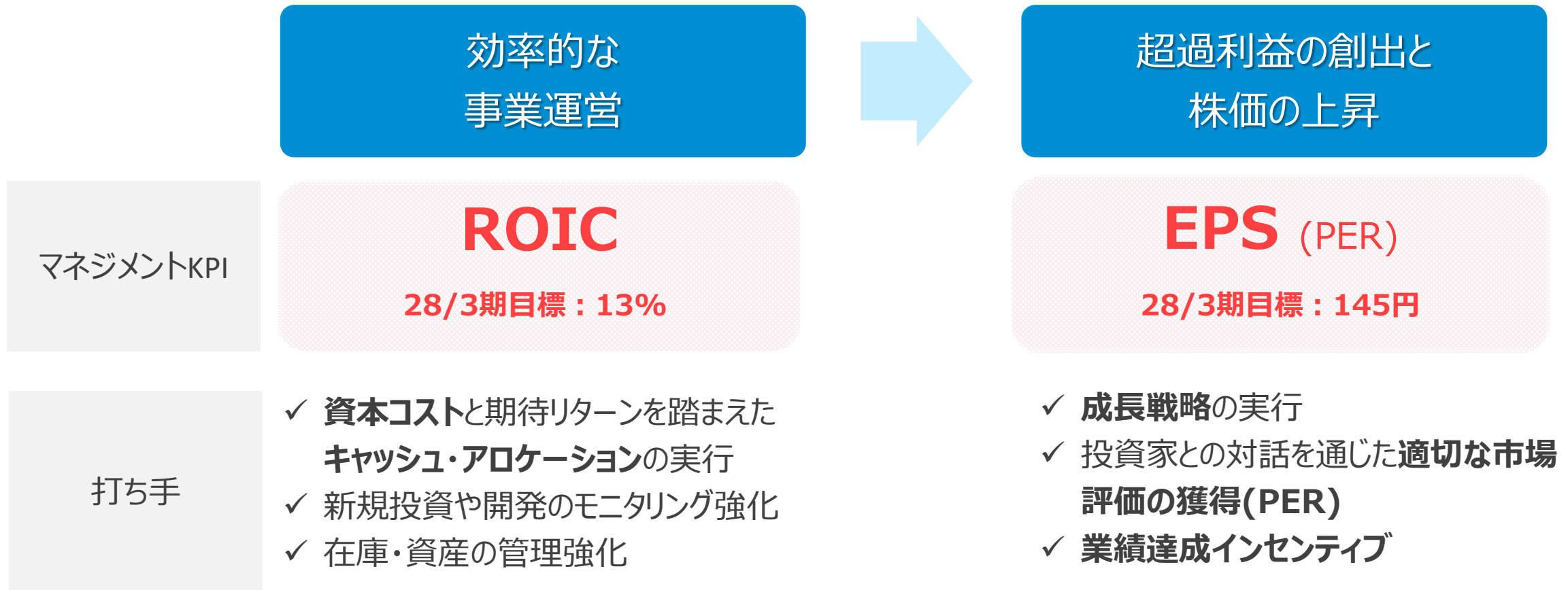
キャッシュイン

キャッシュアウト

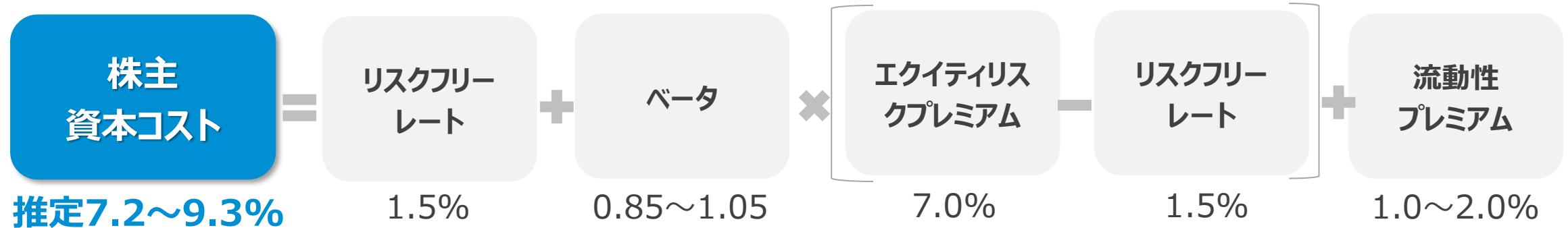


<b>還元</b> 120～150億円	<b>ベース配当</b> 配当性向40%/DOE5% (いずれか高い方)	上乗せ配当/ 自己株式の取得 (状況に応じて)	変更なし
<b>設備更新</b> ～60億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>工場設備の更新等（減価償却費並み）</li> </ul>		
<b>成長投資</b> 70～120億円	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>グローバル推進に伴う製造キャパ拡充</b></li> <li>海外スタートアップへの投資</li> <li>IT・インフラ投資やM&amp;A等</li> </ul>		今後強化
<b>成長投資</b> (販管費・在庫) 70～80億円	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>治験費用・薬事申請費用</b></li> <li><b>研究開発費用</b></li> <li>新製品の初期在庫等</li> </ul>		

資本コストを踏まえたROICの持続的な改善と**EPS(額・成長率)**の達成により、企業価値の最大化を目指す。



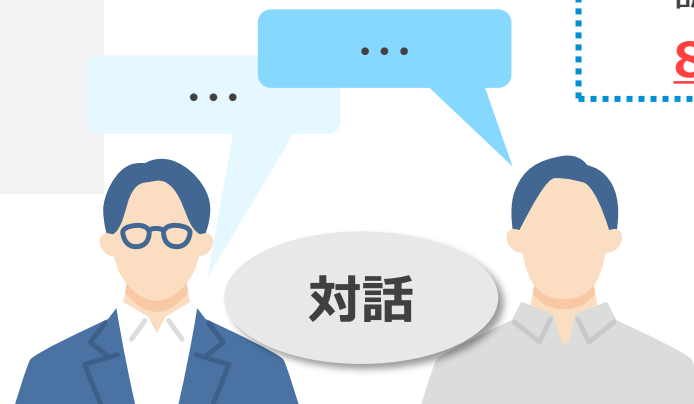
自社の**資本コストは8%水準と推定**。投資家様とのIR面談の中で資本コストに関する対話を行い、8%水準は違和感がないことを確認



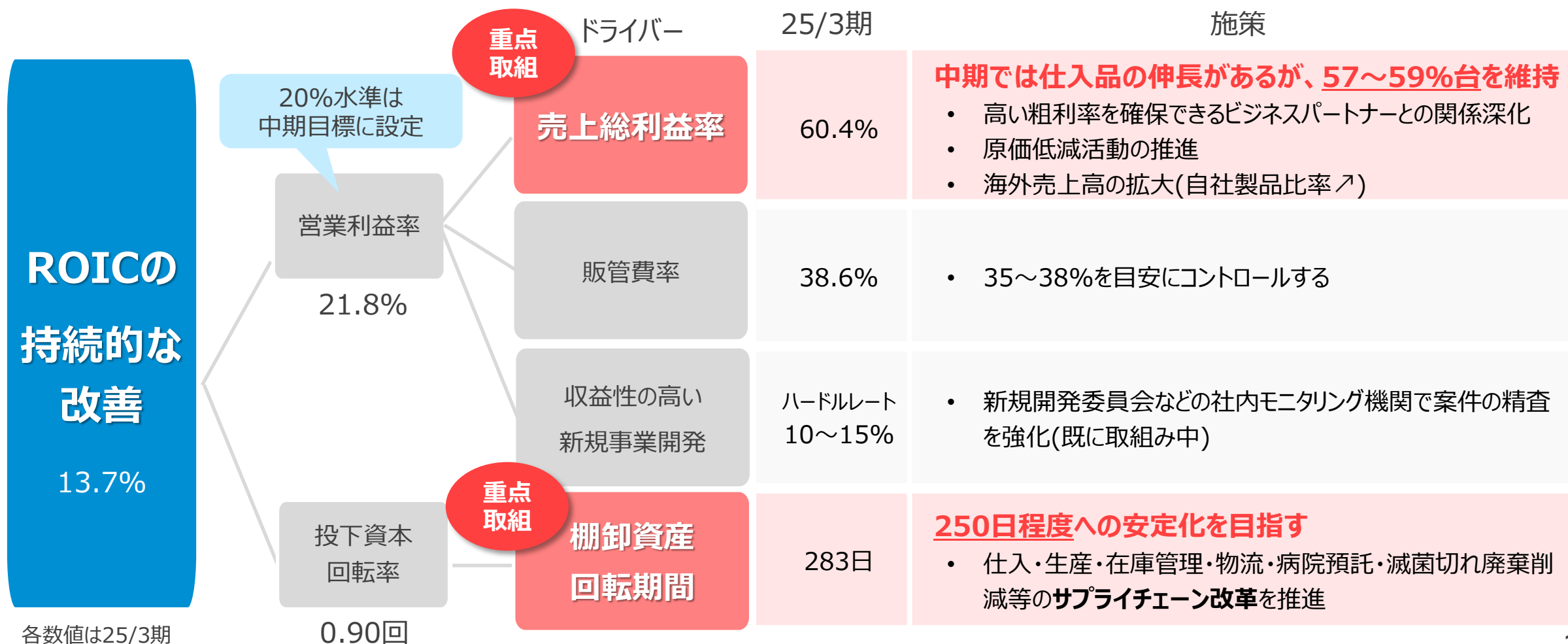
## 当社の資本コストの考え方

- 時価株主資本に対して有利子負債金額は僅少であるため、WACC≒株主資本コストと仮定
- ベータ値は一定の振れ幅があることを前提にレンジで想定
- 1日当たり平均売買代金2~3億円。  
⇒流動性プレミアムを1.0~2.0%で想定

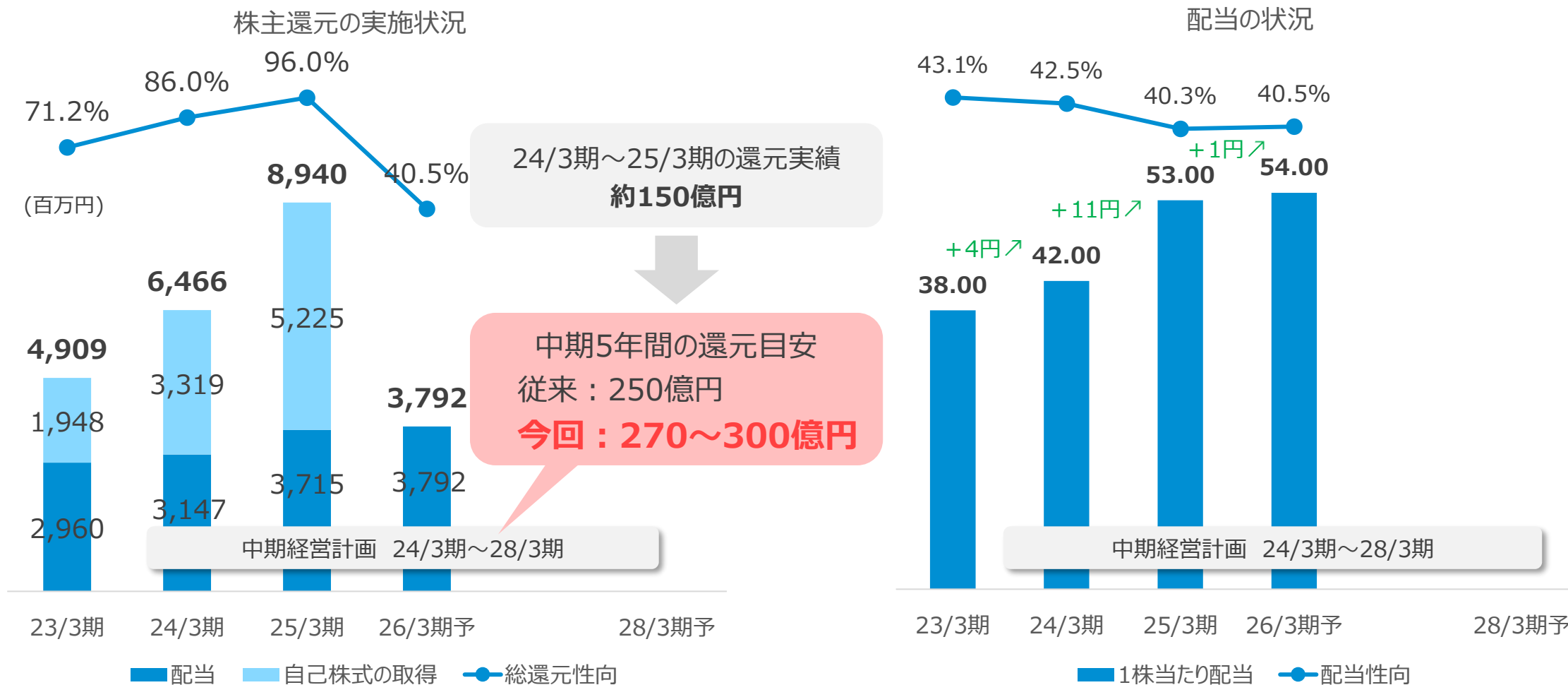
- ✓ 投資家様とのIR面談の中で、資本コストの水準感について対話を実施。
- ✓ 流動性プレミアムについては、投資家様によって認識に幅があるものの、**資本コストとしては8%水準で概ね違和感がないことを確認**



売上総利益率と棚卸資産回転率をROIC改善の余地が大きい重要ドライバーと定義。  
PDCAサイクルを回し、ROICの持続的な改善(中期目標：13%)に取り組む



## 2028年3月期の目標値の上方修正に伴い、還元目標額も上方修正



EPS成長を株価の上昇に結び付ける。将来的に、「グローバル医療機器メーカー」として市場平均以上の評価をいただくことを目標として、事業活動とIR活動を推進

	現状 (25/3/31) 株価1,528円	中期 (~28/3期)	長期
市場からの評価	業績横ばいから成長軌道に戻りつつある	グローバル医療機器メーカーへの過渡期	グローバル医療機器メーカー
PER (現状/目標)	11~12倍	15~18倍	20倍以上
PBR (現状/目標)	約1.8倍	2~3倍	3倍以上

## 株価を意識した経営の推進

- ✓ 中長期ビジョンの実現  
(EPSの持続的成長)
- ✓ IRの強化  
(目標PERの実現)
- ✓ 業績達成インセンティブの活用  
(攻めのガバナンスの推進)

ベンチマークしているグローバルな事業展開を行う国内の医療機器10社\*1  
平均PER22.9倍、平均PBR2.6倍 (2025/4時点)

\*1 HOYA、テルモ、富士フイルム、オリンパス、シスメックス、島津製作所、朝日インテック、日本光電、ニプロ、マニーの10社

## 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>