



2020年11月12日

各 位

会社名 日本ライフライン株式会社
代表者名 代表取締役社長 鈴木啓介
(コード番号 7575)
問合せ先 常務取締役管理本部長 山田健二
(TEL. 03-6711-5200)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2021年3月期を初年度とし、2025年3月期を最終年度とする5ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当該計画の内容につきましては、添付資料をご参照ください。

記

1. 対象期間

2021年3月期から2025年3月期

2. 計画の策定方法

当社は、経営環境の変化に迅速に対応するため、計画の終期を固定せずに5年間の中期経営計画について、毎年更新を行うローリング方式を採用してまいりましたが、中長期の方針に基づき着実な成長を達成していくため、期間固定方式に変更いたします。

3. 中期経営計画の重点課題

2021年3月期から2025年3月期において、5年間の成長を実現しながら、その先の成長を見据えた準備期間として、以下の重点課題(1)から(3)を設定し取り組んでまいります。

- (1) 既存領域の基盤強化、安定成長の実現
- (2) コストコントロール、業務再構築による収益改善
- (3) 消化器領域への展開、さらなる飛躍に向けた準備

4. 業績目標

2021年3月期から2025年3月期

- (1) 売上高 CAGR* 10%
- (2) 営業利益 CAGR* 15%
- (3) 自社製品比率 50%以上(長期目標 60%)

*CAGR Compound annual growth rate (年平均成長率)

以上

中期経営計画

2021年3月期～2025年3月期

2020/11/12

日本ライフライン株式会社

中期経営計画

2021年3月期～2025年3月期

代表取締役社長

鈴木 啓介

1. **経営理念、事業領域、成長のあゆみ**
2. **ビジネスモデル・強み**
3. **中計の在り方について、過去業績推移**
4. **今後5年間の取り組み、重点課題**
5. **業績目標**
6. **事業分野別 目標・取り組み**
7. **キャッシュアロケーション、株主還元、ESGへの取り組み**

事業内容

2021年2月 創業40周年
新経営理念

最新最適な医療機器を通じて健康社会の実現に貢献する

心臓血管領域

不整脈治療

植込み型医療機器

リズムデバイス

ディスプレイ医療機器
(カテーテル)

EP/アブレーション

大動脈疾患治療

外科関連

虚血性心疾患治療

/末梢血管疾患治療

インターベンション

構造的な心疾患治療

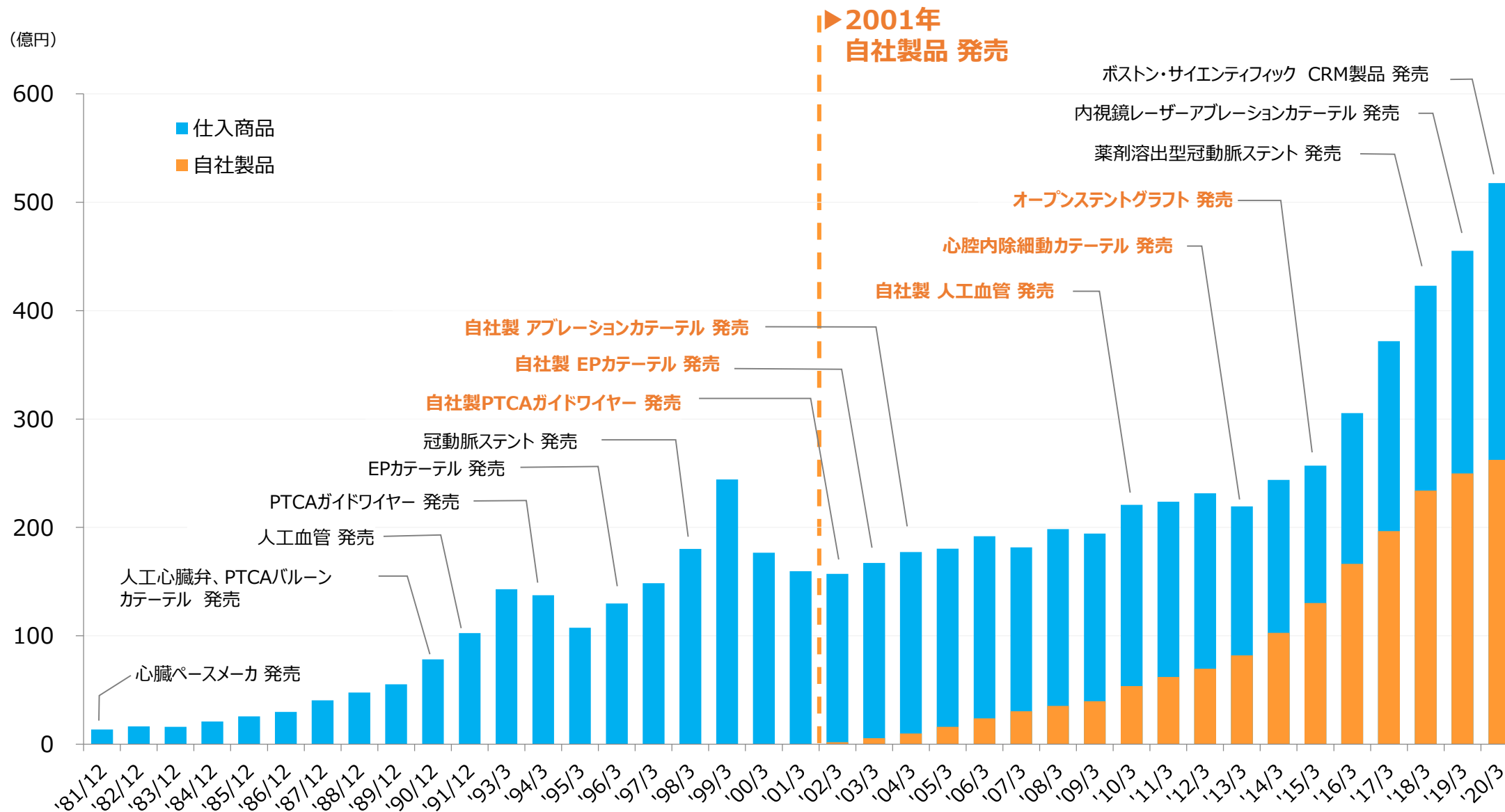
インターベンション

消化器領域

オンコロジー（癌治療）

インターベンション

JLL成長の歩み 売上高



1981年
創業

- 心臓ペースメーカーの輸入商社として創業

1980年～1990年代
取扱商品・販売網の拡大

- 心臓血管領域の取り扱い商品を拡大、日本全国に拠点を構築

2000年代
自社製品開発・製造開始

- 研究開発拠点、工場を設立
- 自社製品の開発・製造を開始

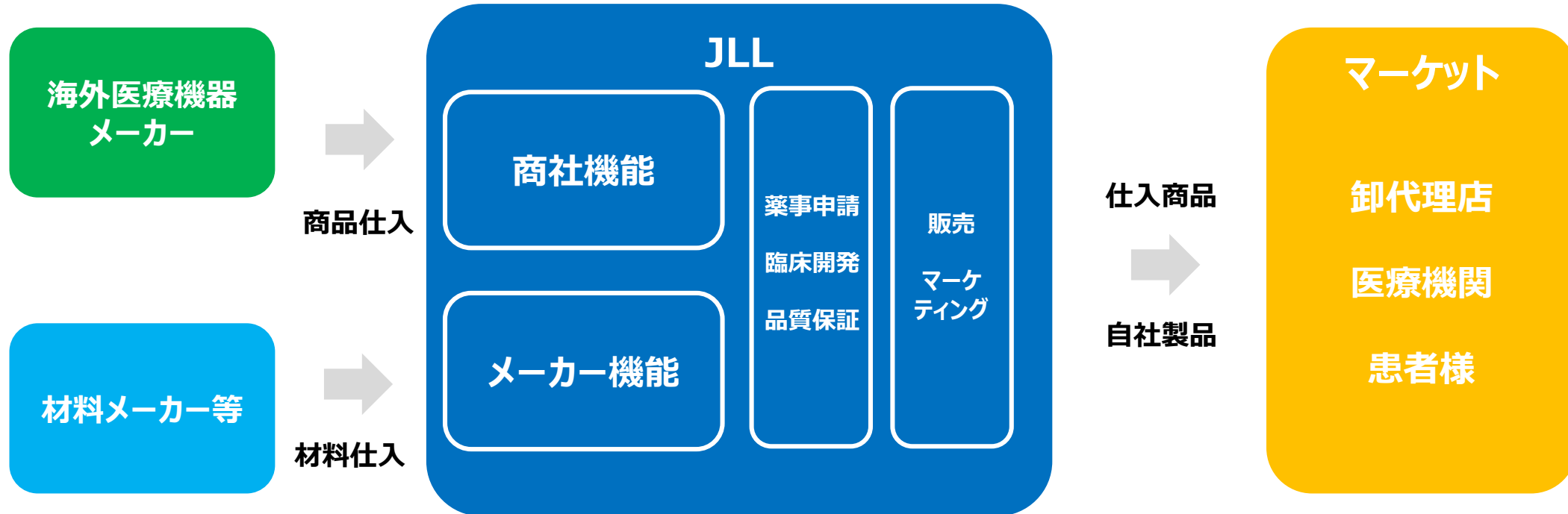
2010年代
自社製品の急拡大
仕入商品の拡大

- オンリーワン製品 心腔内除細動カテーテル・OSGの上市、人工血管等の自社製品化
- 自社製品売上比率が50%を超え、メーカー基盤をさらに強化
- CRMの取引先を変更し、不整脈事業の長期的パイプラインを確保

2021年
創業40周年

- 2021/2 創業40周年を迎える

商社機能とメーカー機能を兼ね備えた独自のビジネスモデル

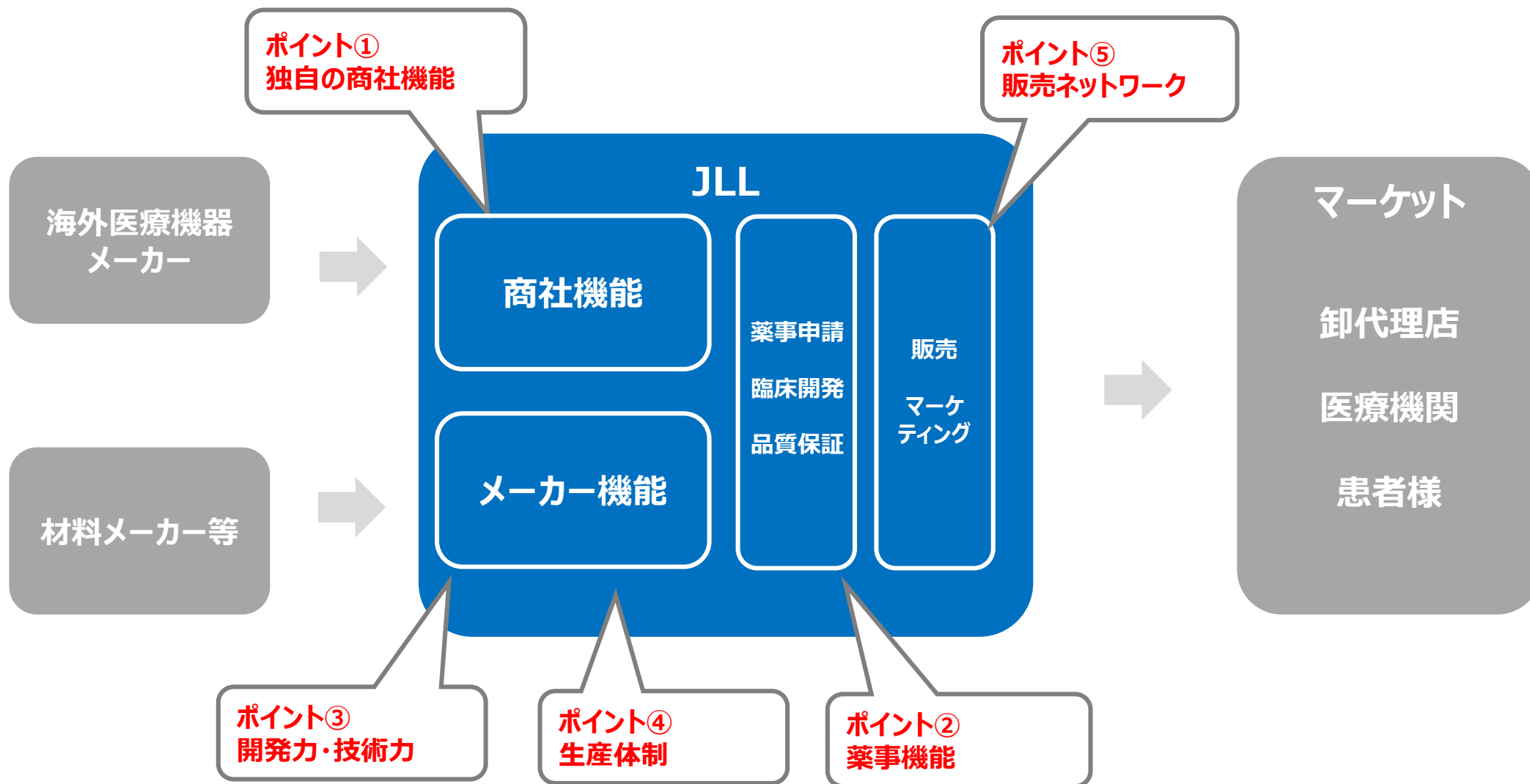


【主な仕入商品】

心臓ペースメーカー、ICD/CRT-D、高周波心房中隔穿刺針、内視鏡レーザーアブレーションカテーテル、腹部用ステントグラフト、薬剤溶出型冠動脈ステント、貫通用カテーテル、心房中隔欠損閉鎖器具 等

【主な自社製品】

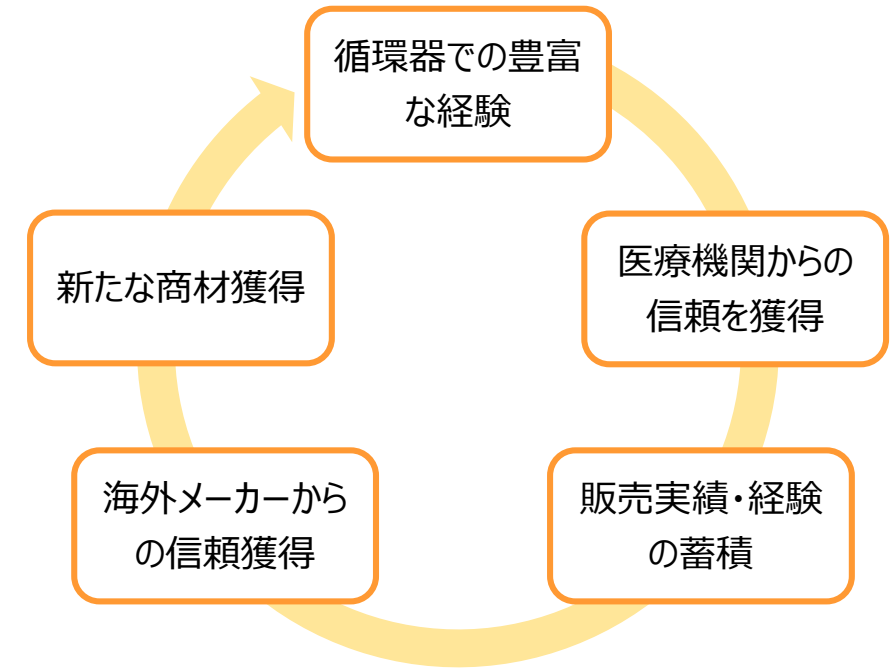
EPカテーテル、ABLカテーテル、人工血管、オープンステントグラフト、ガイドワイヤー、バルーンカテーテル、大腸ステント、肝癌治療用ラジオ波焼灼システム 等



当社の商社機能 ≠ 卸売業

・ 海外メーカーと独占販売契約を締結し、国内においてメーカーの役割を果たす

- ・ 総販売元となることで知見・ノウハウを吸収
- ・ 国内市場を熟知したマーケティング戦略
- ・ 海外医師と国内医師の共同研究サポート
- ・ 実績・経験が次の商材獲得につながり競争力がさらに増すサイクルを構築



競争力強化のサイクル

商社でありながら、メーカーの役割も担う強み

• 豊富な医療機器の国内導入実績

- 海外製品および自社製品における薬事承認取得の豊富な経験・実績を持つ
- 海外メーカーに代わり海外選任製造販売業者の役割を務める

• 新規性の高い医療機器を迅速に導入できる体制

- 臨床開発機能により、治験/PMSを伴う新規性の高い医療機器の導入が可能
- 新医療機器の導入戦略（早期導入・保険償還価格取得）を立案し、実行

• 医療機器に求められる高い品質を担保

- 品質保証・安全管理が密接に連携することで高い品質を担保

*PMS: post marketing surveillance（市販後調査）

・ 商社・メーカーを併せ持つ強み

- ・ 国内だけでなく海外の最新の治療動向を常に把握
- ・ 大学・国内/海外企業との連携による共同研究開発

・ 充実した研究開発体制

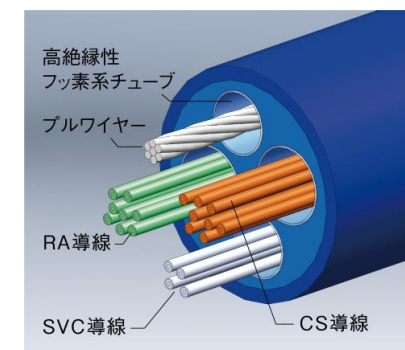
- ・ 医療機器業界、他業界から多様な人材を確保
- ・ レーザー加工機、3Dプリンター等の設備の充実

・ 心臓血管領域において独自技術を蓄積

- ・ 独自技術を新しい医療機器の開発に応用・展開
 - ・ カテーテルシャフト技術（マルチルーメン、無段階硬度傾斜等）
 - ・ 人工血管、オープンスtentグラフト技術



研究開発統括部
(埼玉県戸田市)



BeeATのマルチルーメン
カテーテルシャフト構造

品質と安定供給を担保する生産体制

- 国内マザーファクトリーで生産体制を確立
- 海外工場への移管による増産対応
- 製造委託先の活用による安定供給



戸田ファクトリー
(埼玉県戸田市)



市原ファクトリー
(千葉県市原市)



小山ファクトリー
(栃木県小山市)



深圳工場
(中国深圳市)



マレーシア工場
(マレーシアペナン州)

・医療関係者との緊密な関係を築く営業体制

- ・全国規模のきめ細かな販売ネットワーク 国内48拠点
- ・高度な専門知識を持ったセールス・マーケティング
- ・タテ割りではない横断的な販売組織

・医療現場へのダイレクトなアクセス

- ・商流は販売代理店を介しながらも、医療現場とは直にコミュニケーション
- ・医師との信頼関係を構築し、現場ニーズを吸収



**高い営業力と全国をカバーできる販売網を持ち
医療現場との信頼関係を構築**

業績目標

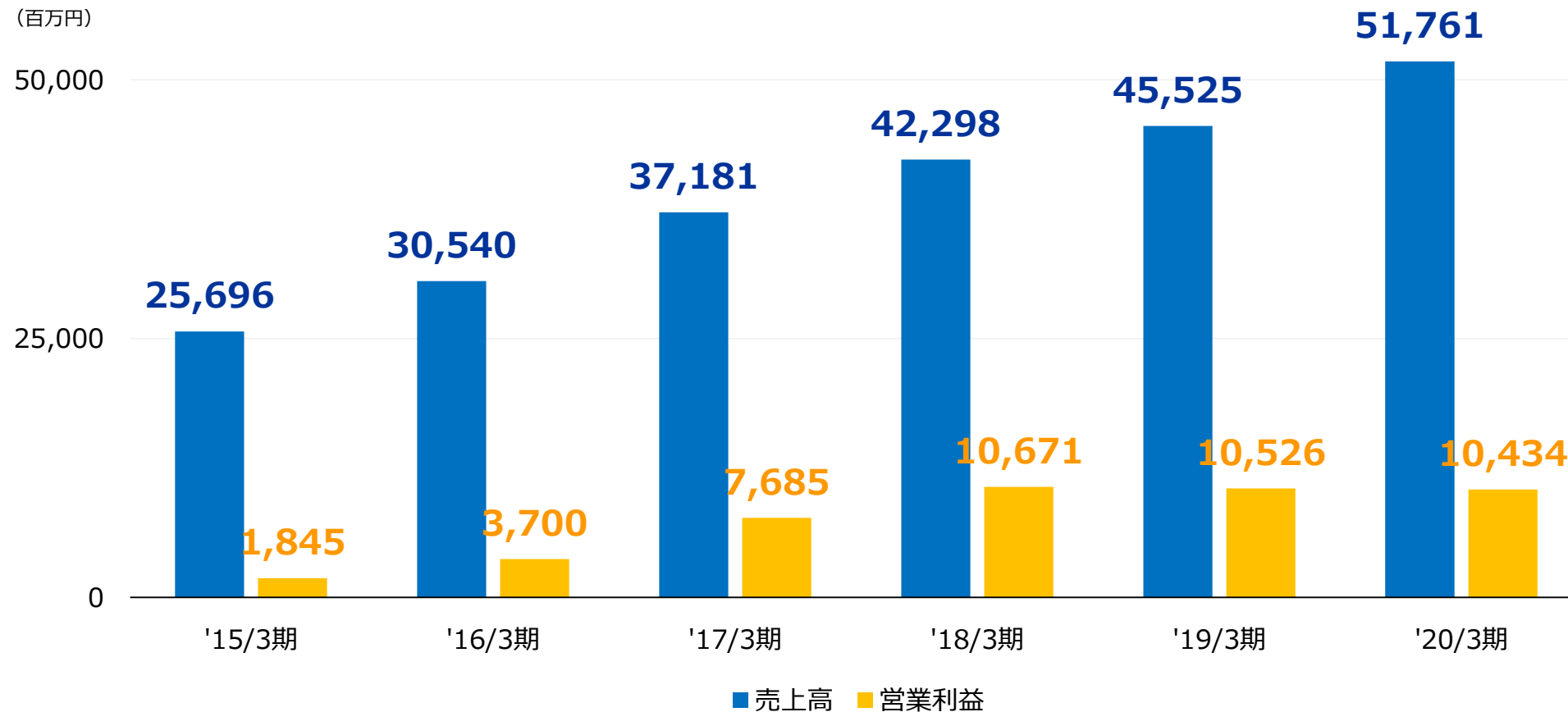
- **ローリング方式を期間固定方式に変更**

- 長期的方針に基づいた取り組みを実行
- 案件積み上げだけでは表現できない目指す姿を提示

- **目標値を固定値から成長率へ変更**

- 固定値は明確ではあるものの、ローリングの場合には毎年変動
- 様々な不確定要素による変動の可能性を考慮

- 5年間で売上高は**2倍**、営業利益は**5倍**に成長
- 直近3年間の営業利益は横ばい



**2025年までの5年間の成長を実現しながら、
その先の成長を見据えた準備期間として、以下の重点課題を設定**

【重点課題】

- 1. 既存領域の基盤強化、安定成長の実現**
- 2. コストコントロール、業務再構築による収益改善**
- 3. 消化器領域への展開、さらなる飛躍に向けた準備**

• 不整脈事業の基盤強化

- CRM・EPTータルでの不整脈営業を強化

• 自社製品化の推進

- 自社技術の積極展開、新規性の高い製品開発へのチャレンジ

• 次世代を見据えた商品探索

- 既存事業においても新たな潮流を見極め、早期に商材を確保

• 事業毎の収益管理の強化

- コロナによる環境変化に対応した新たな営業体制の整備
- 効率性を重視したコストコントロール

• 業務再構築による効率性・生産性の向上

- 基幹システム刷新とDXの推進
- テレワーク、ペーパーレス等による業務効率の改善
- 一元管理体制の構築による在庫抑制
- 分散業務の集約・効率化による生産性の向上

- **消化器の既存製品の拡販、販売体制の強化**

- 大腸ステント、肝癌治療用ラジオ波焼灼システムのシェア拡大
- マーケット・ニーズを踏まえた次世代製品
- 専門人員と既存リソースを生かした効率的な販売体制の構築

- **強みを生かした競争力ある製品の開発**

- 既存製品のコピーではない新規製品での参入
- 心臓血管領域で確立した自社技術を他領域へ活用
- 社外製造メーカーとの積極的なコラボレーションによる開発スピードアップ

売上高 CAGR

10%

- ・不整脈事業の基盤強化
- ・次世代を見据えた商品探索

営業利益 CAGR

15%

- ・事業毎の収益管理の強化
- ・業務再構築による効率性・生産性の向上

自社製品比率

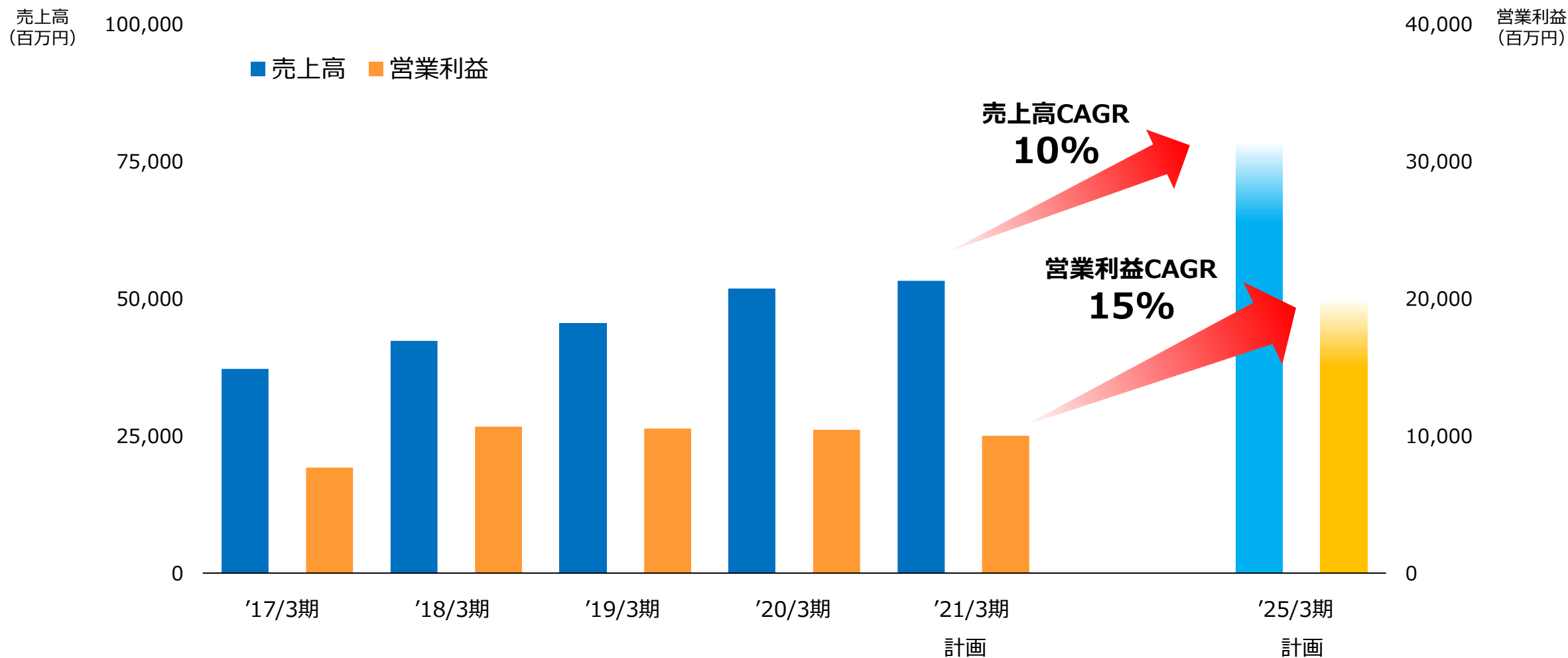
50%以上

(長期的に60%)

- ・自社製品化の推進
- ・消化器領域への展開

**安定的な売上成長を果たしながら、
利益・効率性を重視した成長路線への転換を目指す**

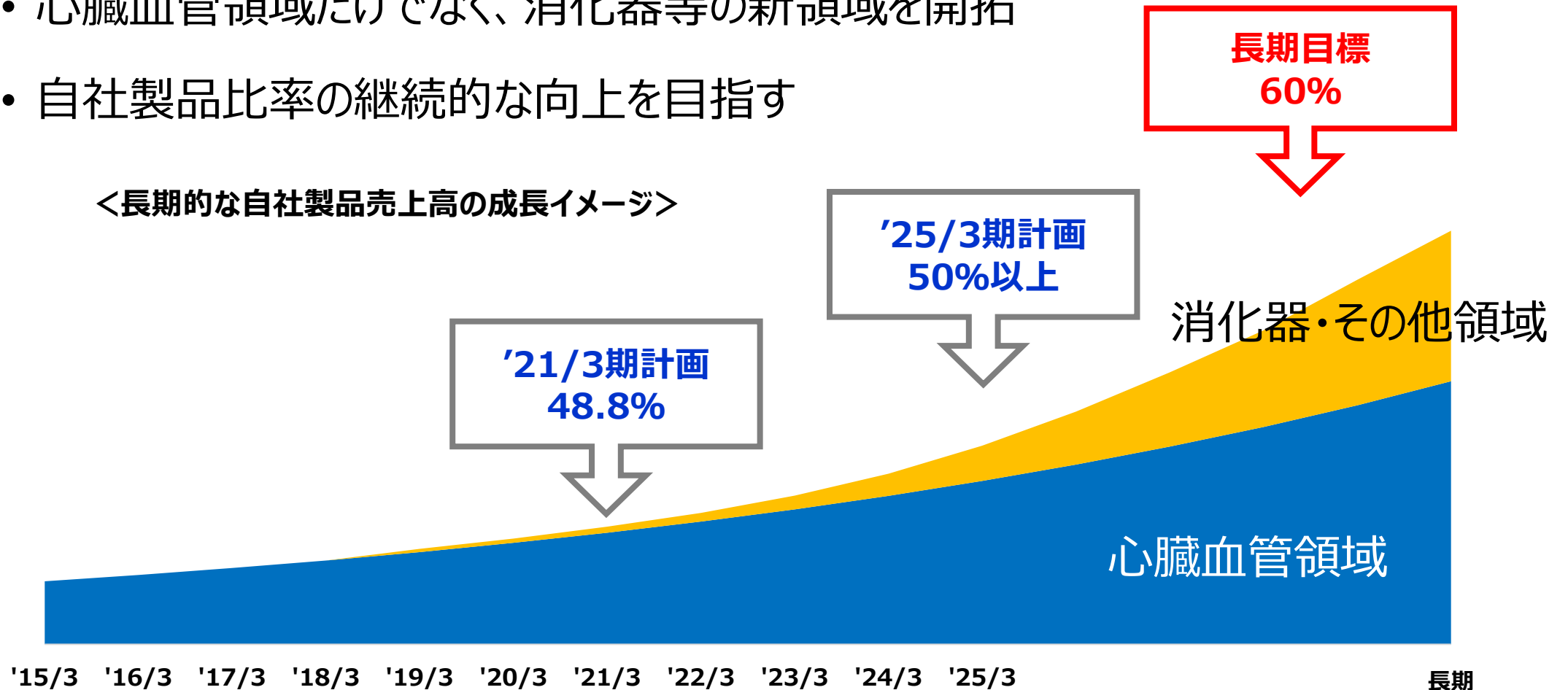
売上成長を上回る利益成長を目指す



・ 長期的に自社製品比率**60%**を目指す

- ・ 心臓血管領域だけでなく、消化器等の新領域を開拓
- ・ 自社製品比率の継続的な向上を目指す

<長期的な自社製品売上高の成長イメージ>



事業分野別 目標・取り組み

BSC*社への取引先変更により頻脈領域の市場シェアを早期に獲得

- オンリーワン商品 S-ICDをはじめ、徐脈・頻脈ともに競争力ある製品が揃う
- BSJ社のCRM営業担当者との連携により、早期に頻脈領域のシェアを獲得
- ICD（S-ICD含む）では既に市場シェアNo.2を獲得

全CRM商品でも5年で市場シェアNo.2目指す

- 徐脈・頻脈トータルでの営業力を高め、一層の拡販に努める
- 2022年の営業組織の完全統合により、販売効率の向上を図る



S-ICD
「EMBLEM MRI」

* BSC: Boston Scientific Corporation

独自技術の長寿命バッテリーが新区分で保険適用

- CRT-D「RESONATE CRT-D」
- 2020年9月より、新保険償還区分「長期留置型」
- 実臨床データで従来型電池搭載CRT-Dに比べ2倍以上の電池寿命
- 患者様の負担軽減と医療経済性への寄与

BSC独自の患者モニタリング機能を2020年10月よりリリース

- 「HeartLogic」 CRT-D「RESONATE CRT-D」に搭載
- 心不全に関連が認められる指標をモニタリング
- 患者の状態をモニタリングすることで遠隔診療・治療に生かす



CRT-D
「RESONATE X4」

AF（心房細動）症例数はコロナ禍においても増加

- 第2四半期単独では既に前年同期を上回る症例数
- コロナ禍で抑制されていた症例に対して潜在需要が上回る
- 2021/3下期単独で対前年同期 約11%の増加に回帰する見通し

中期的にも安定的な増加を想定

- AF症例数は10%程度の増加を見込む

HeartLight 次世代品を導入

- 内視鏡レーザーアブレーションカテーテル
- 「HeartLight X3」
- 2022/3期 2Qの上市を目指す
 - モーターコントロールされた連続的な焼灼
 - バルーンが改良され、より多様な肺静脈形状へ適合

手技時間の大幅短縮と優れた治療成績を両立

- 手技時間の大幅な短縮
現行品：平均206分 X3：平均73.7分
- レーザー焼灼による成功率 高い洞調律維持率
1年：82.3% 2年：75.9% 3年：75.9% 4年：75.0%※



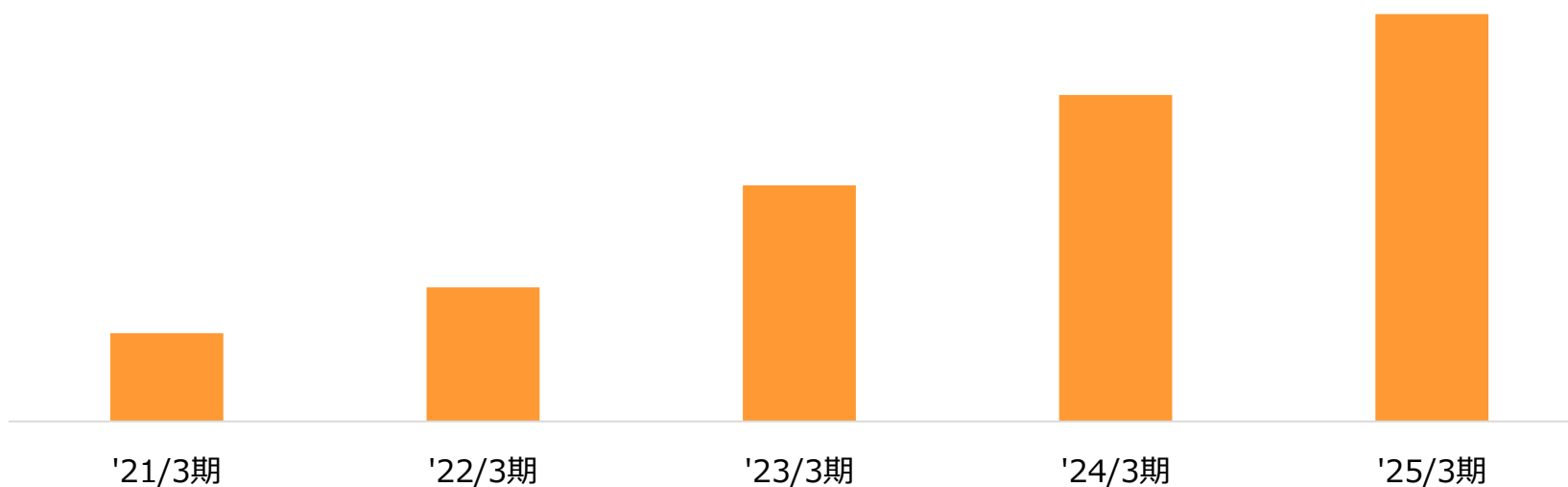
内視鏡レーザーアブレーションシステム
「HeartLight (ハートライト)」
左：カテーテル 右：コンソール

※洞調律維持率は第1世代品データ

治療カテゴリーの製品群の強化を図る

- 治療カテゴリーの製品群：ABLカテーテル、内視鏡レーザーアブレーションカテーテル
- AF症例数の増加を大幅に上回る成長を見込む
- EP/ABLにおける売上構成比 ⇒現在の約5%から5年後に20%を目指す

治療カテゴリーの製品群売上高（計画）



ラインナップ拡充により、競争力の底上げを図る

- 継続的な改良製品の投入により拡販
 - IVC*アプローチ用BeeAT
 - 心腔内除細動システム用新型ジェネレータ
 - スティラブルシース「Leftee」



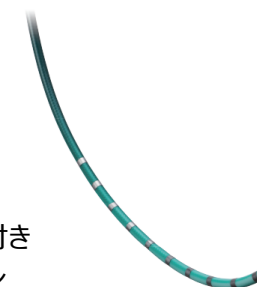
IVC*アプローチ用BeeAT



心腔内除細動システム用ジェネレータ
「SHOCK AT α」

北米に続き、欧州での販売を開始

- Baylis Medical社（カナダ）を通じて販売
- 6Fr ルーメン付EPカテーテル、2Fr EPカテーテル



6Fr ルーメン付き
EPカテーテル

次世代アブレーションへの参入を模索

- PFA : Pulse field ablation治療

* IVC: inferior vena cava (下大静脈)

腹部用ステントグラフトは新商品導入によりさらに競争力を高める

- 「Ovation Alto」
- 2022/3期上期上市を目指す
- 国内初のポリマーシーリングステントグラフト
- 市場で最も細い15Fr（外径）のデリバリーシステム
- 現行品で困難な細い血管や蛇行血管にも適合

さらなる次世代品の導入を計画

- 「Nellix」
- 本年5月に米国治験が終了。現在フォローアップを実施中
- 米国データを基に国内薬事申請を予定



腹部用ステントグラフト
「Ovation Alto」

腹部領域で市場シェア25%を目指す

オープンスtentグラフトは引き続き成長

- オンリーワン製品「FROZENIX」
- コロナ禍において低侵襲性・効率性が高く評価
- 国内1万例を超え、普及浸透が進む

オンリーワン製品のラインナップをさらに強化

- 4分岐カフ付きオープンスtentグラフト
- 年内にも薬事承認を取得し、2022/3期上期上市を目指す



オープンスtentグラフト
「FROZENIX」

中期的にはさらなるラインナップの拡充を計画

ステントグラフトは改めて胸部市場への参入を計画

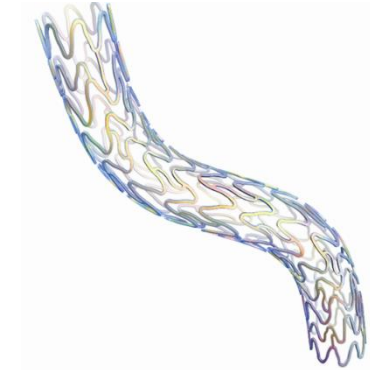
- 2025/3期の上市を目指す
- 分岐付き胸部用ステントグラフト Endospan社製「NEXUS」
- 手技の簡便化と合併症リスクの低減に期待
- 既にCEマークを2019/2に取得
- 米国での治験が本年中には開始する見込み



分岐付き胸部用ステントグラフト
「NEXUS」

薬剤溶出型冠動脈ステント

- 生体吸収性ポリマーの第3世代DES「Orsiro」
- 性能を訴求し、販売数量の増加を目指す



薬剤溶出型冠動脈ステント
「Orsiro」

末梢用DCBの早期導入を目指す

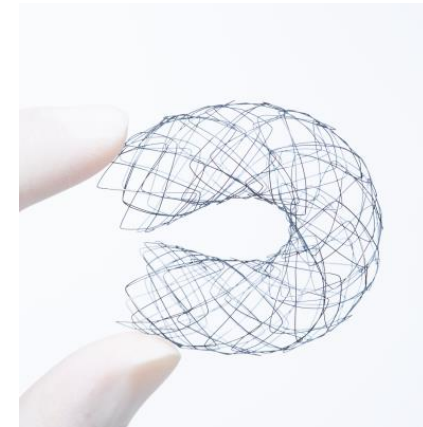
- 下肢用（BTK）薬剤溶出バルーンカテーテル
CARDIONOVUM社製「LEGFLOW」
- 2023/3期上期の上市を目指す



下肢用薬剤溶出バルーンカテーテル
「LEGFLOW」

大腸ステントは新製品を導入し市場開拓に努める

- 大腸ステント「JENTLLY NEO」
- 現場ニーズを踏まえて新たに新製品を導入
- 胃・十二指腸用ステントも計画



大腸ステント「JENTLLY NEO」

肝癌治療用ラジオ波焼灼システム「arfa」

- 唯一の国産製品
- 肝癌を経皮的に焼灼し治療
- 2019年12月上市後、着実に販売数量を伸ばす



肝癌治療用ラジオ波焼灼システム「arfa」

消化器領域での自社製品群の投入を計画

- 自社製品技術を生かし、胆膵領域で複数の自社製品の導入を計画
 - 胆膵疾患は発見しにくく治療も困難、デバイスによる治療法が主流
 - 当社技術により他社と差別化した製品の提案が可能
- 2023/3期からの上市に向けて急ピッチで製品開発
- 消化器領域における主要プレーヤーとして、市場シェア獲得を目指す

心臓血管領域に続く第2の主力事業として育てる

キャッシュアロケーション/株主還元 ESGへの取り組み

営業CFの増大

- 2021/3期の営業CFは約100億円の水準となる見通し
- 中期的には利益水準の向上により、さらなる営業CFの増大を見込む

将来成長のための投資は積極的に行う

- 工場新設等の大型投資は一巡
- 工場の未実装エリアの実装による生産拡大
- 新規契約やM&A等の大型投資案件については積極的に実施

利益成長に応じた株主還元を実施

- 配当性向は30%以上の水準を確保
- 利益成長に応じて増配による株主還元を行う

経営理念の実践

- ✓ 最新最適な医療機器の普及
- ✓ 健康社会の実現

ステークホルダーとの
対話・相互信頼



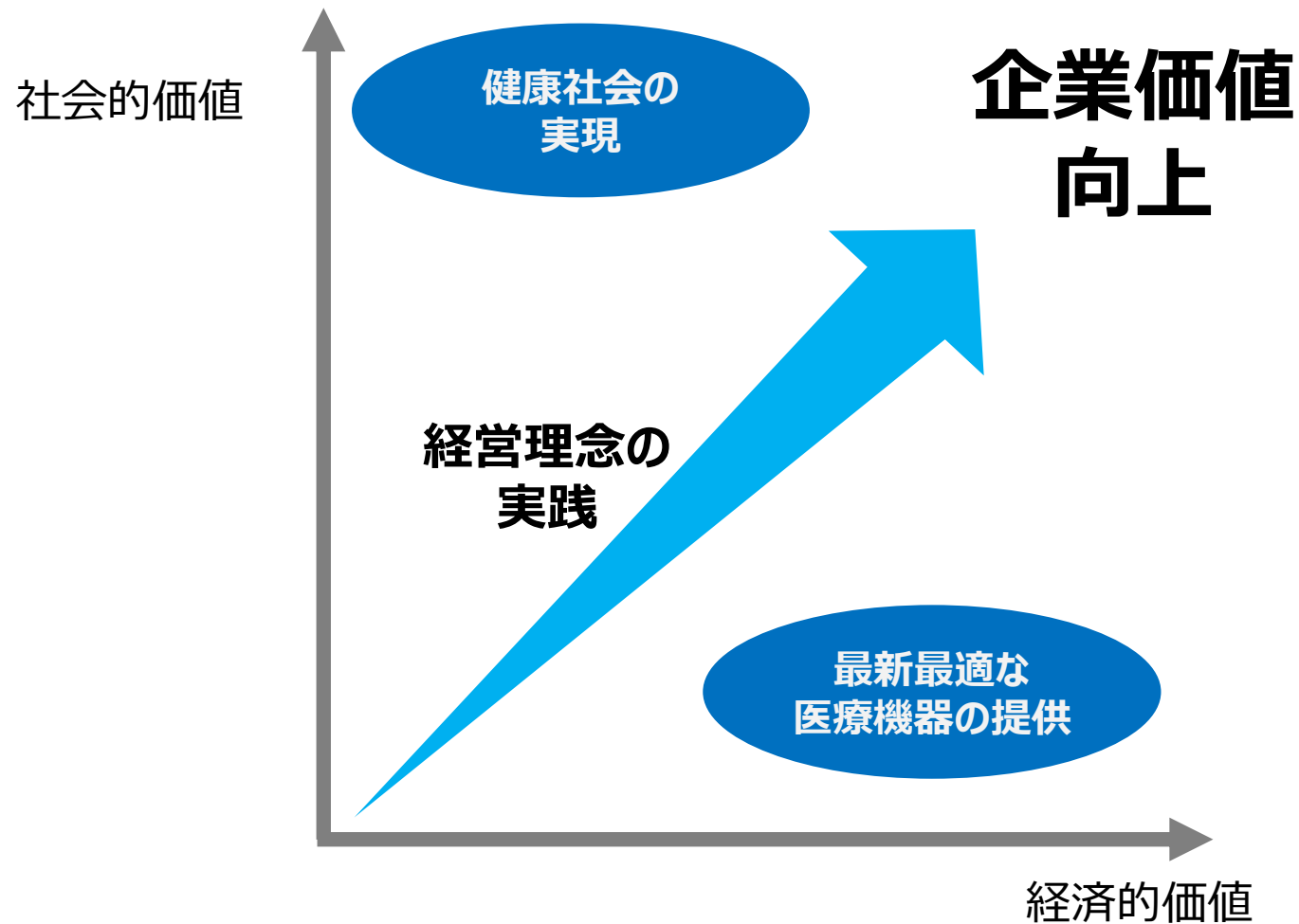
ESGの強化

- ✓ ESG推進ロードマップの策定
- ✓ ESGマネジメント（重要課題特定、目標設定・モニタリング等）
- ✓ ESG情報開示

**創業40周年を迎え、ESGの強化により
持続的成長を確かなものへ**

経営理念

最新最適な医療機器を通じて健康社会の実現に貢献する



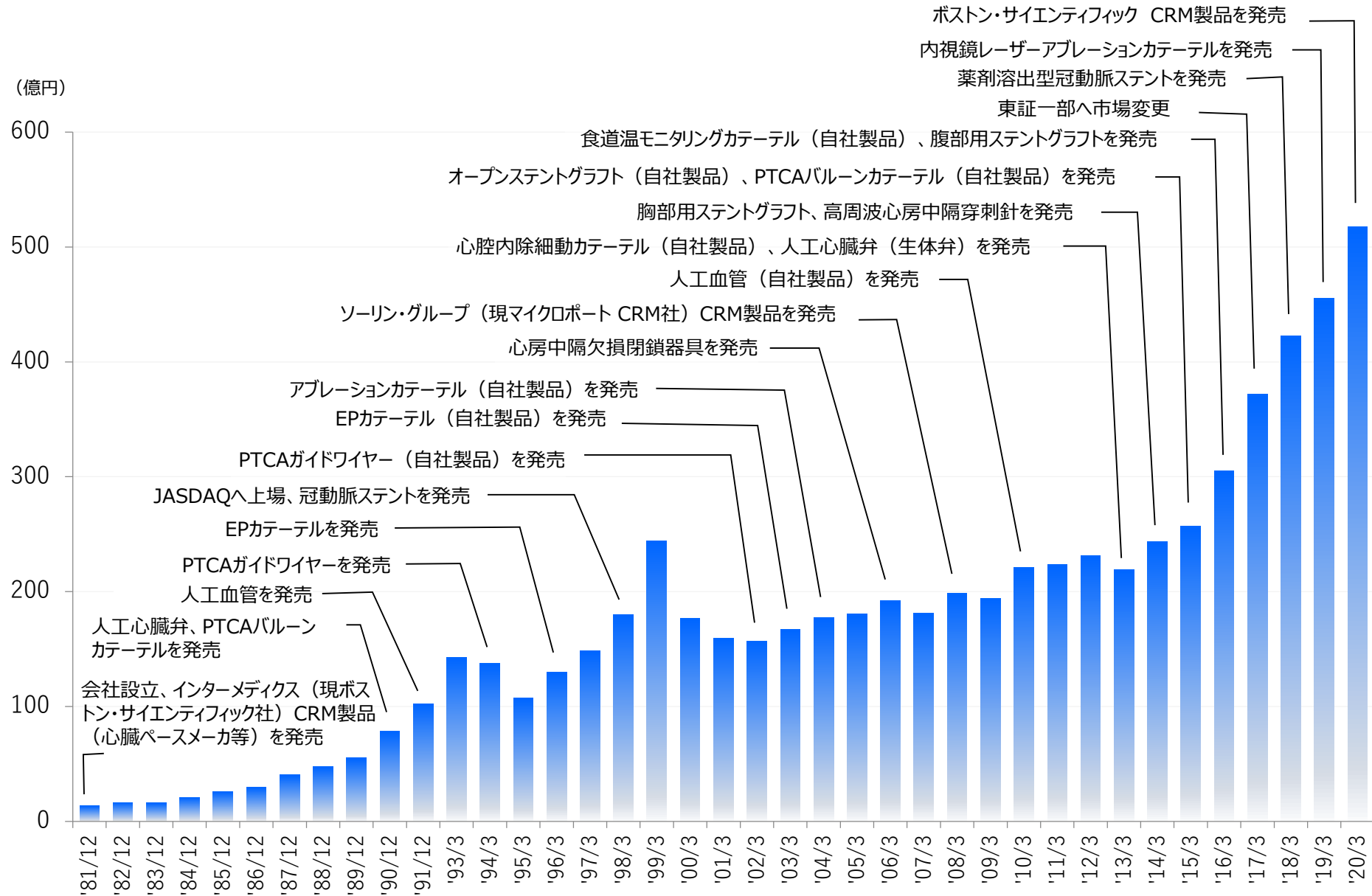


for patient comfort...

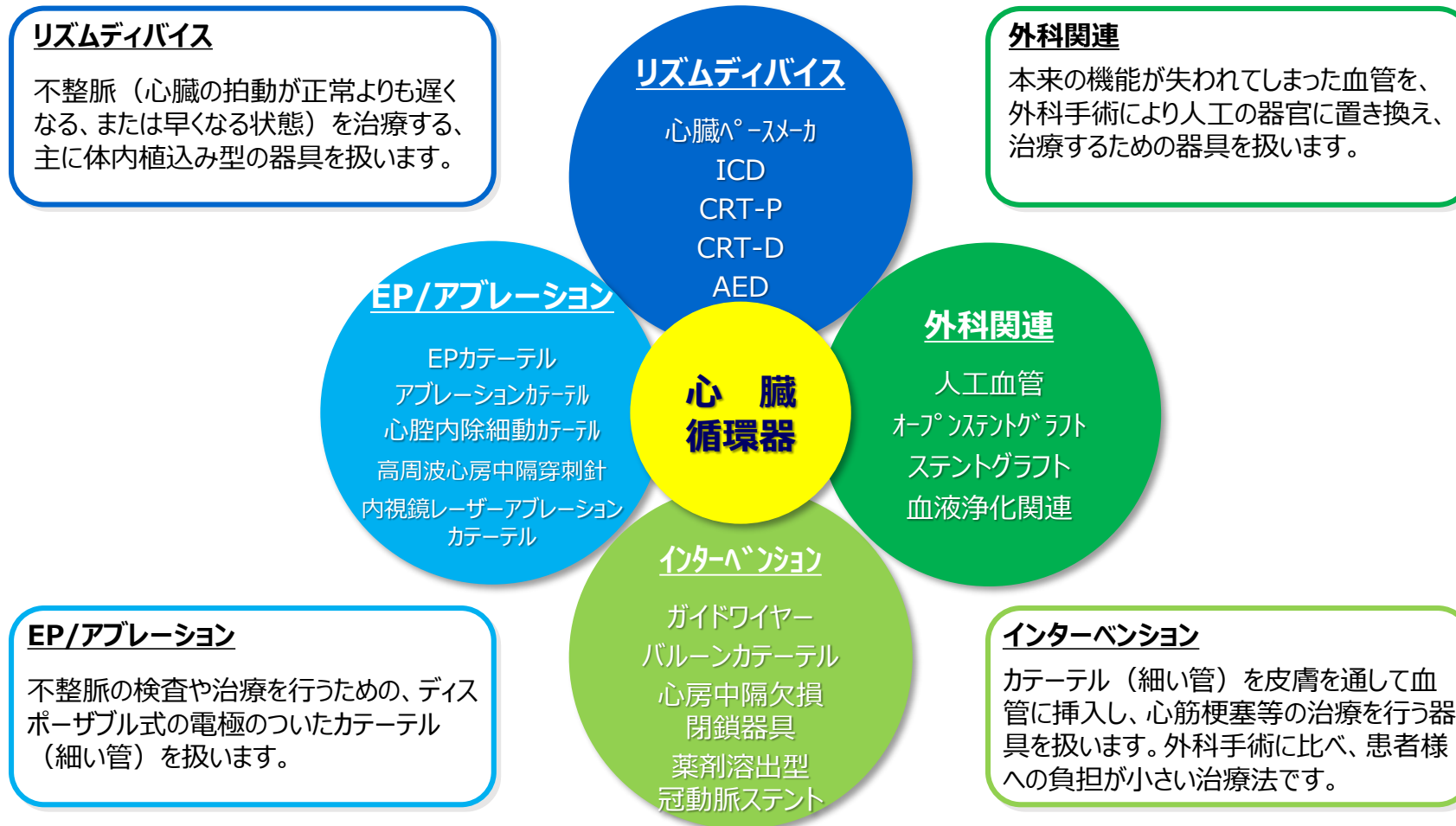
会社概要

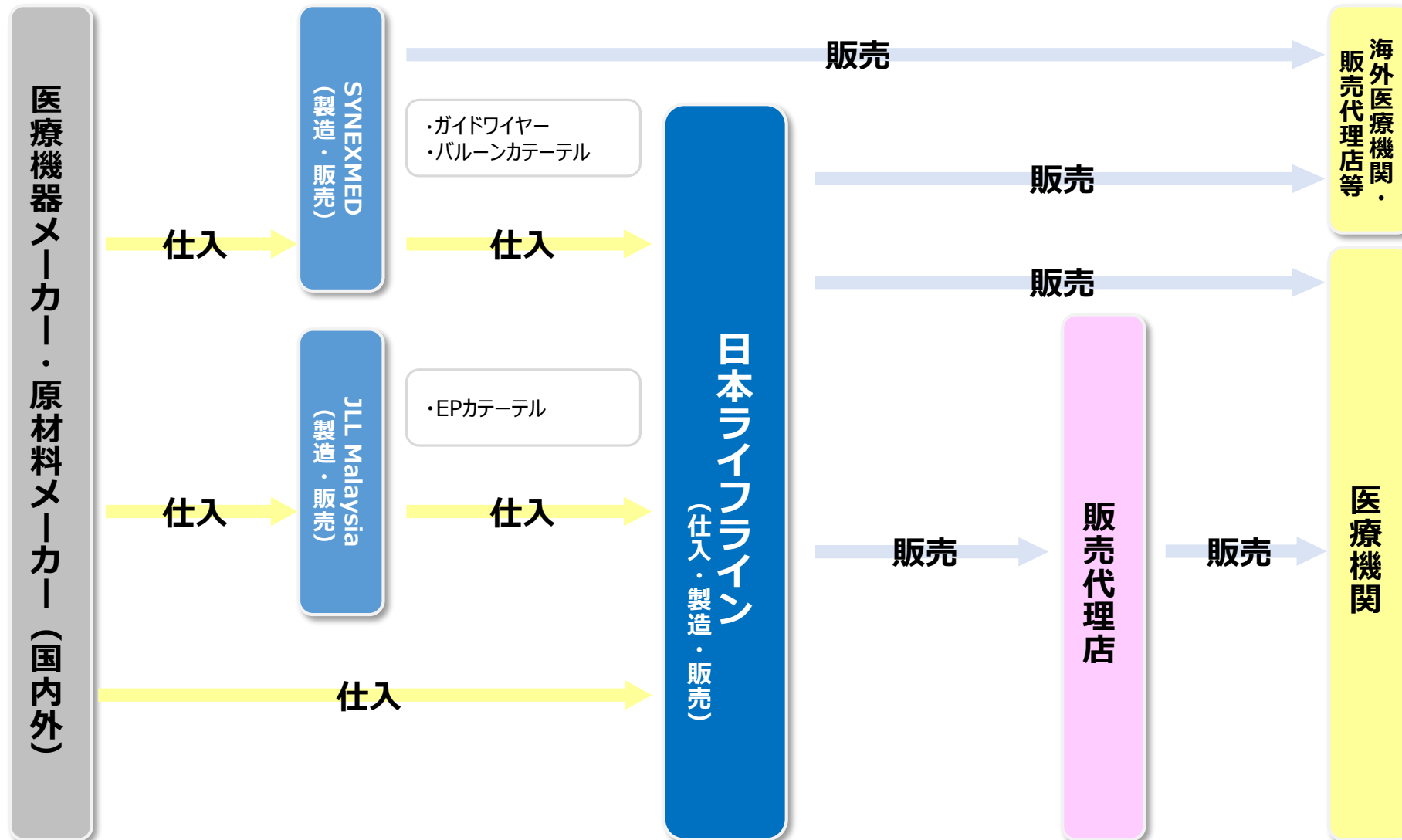
商号	日本ライフライン株式会社
代表者	代表取締役社長 鈴木啓介
本社	東京都品川区東品川2-2-20 天王洲オーシャンスクエア
設立	1981年2月6日
株式	東証一部上場
証券コード	7575
事業内容	医療用機器の製造、販売、輸出および輸入販売
資本金	2,115百万円
決算期	3月31日
従業員数	連結1,145名/単体1,006名（2020年9月30日 現在）
事業所	営業拠点48ヶ所、羽田ロジスティックスセンター、関西ロジスティックスセンター、研究開発統括部、戸田ファクトリー、小山ファクトリー、市原ファクトリー、天王洲ACCADEMIA（研修センター） （2020年9月30日 現在）
連結子会社	SYNEXMED（HONG KONG）LTD.、心宜医療器械（深圳）有限公司、JLL Malaysia Sdn.Bhd.

当社沿革と売上高推移



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。





心臓ペースメーカー

(Boston Scientific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）

(Boston Scientific社製)



CRT-P（両心室心臓ペースメーカー）

(Boston Scientific社製)



重症心不全に対して、心臓の左右両方の心室に電気刺激を与えることで、心臓の同期不全を整えポンプ機能を改善します。

S-ICD（完全皮下植込み型除細動器）

(Boston Scientific社製)



従来のICDは静脈を介し心臓内にリードを留置するのに対し、S-ICDは全てのシステムを皮下に植込むことで血管内や心臓へ異物が留置されません。

CRT-D（除細動機能付き両心室ペースメーカー）

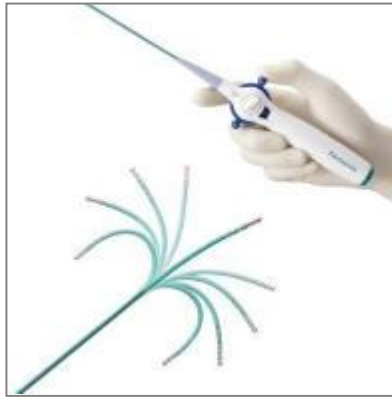
(Boston Scientific社製)



両心室心臓ペースメーカーの機能に加え除細動機能も有しており、致死性の不整脈の発生時は、本体から電気刺激を心臓内に与え治療を行います。

アブレーションカテーテル

(自社製品)



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で焼き切ることで治療します。

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。

EP（電気生理用）カテーテル

(自社製品)



心腔内除細動カテーテル

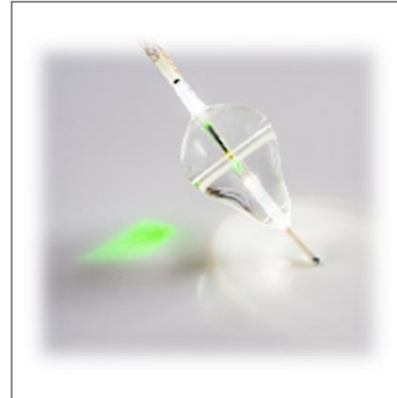
(自社製品)



アブレーション治療の際に発生する心房細動に対し、心腔内で除細動を行うことにより、低侵襲に心房細動を停止させます。またEPカテーテルとしての診断機能も合わせ持っています。

内視鏡レーザーアブレーションカテーテル

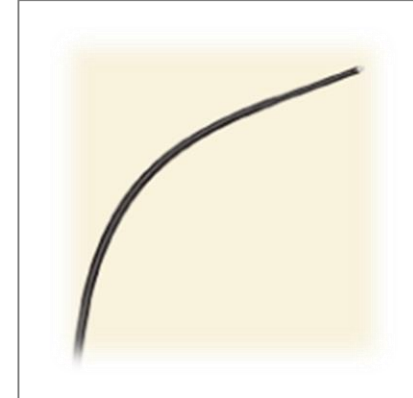
(CardioFocus社製)



バルーン内部からレーザーを照射し、頻脈の原因となる部位を焼き切り治療します。カテーテル内部の内視鏡により、正確な留置および焼灼が可能です。

高周波心房中隔穿刺針

(BAYLIS MEDICAL社製)



アブレーション治療などの際に、左右の心房の間にある壁（心房中隔）に、カテーテルを通すための穴を高周波により開ける際に使用します。

人工血管

(自社製品)



開胸手術により動脈瘤などで痛んだ血管を切り取り、人工血管に置き換え治療します。

オープンステントグラフト

(自社製品)



大動脈に挿入し拡張することにより血管に固定します。片側の吻合が不要なため、開胸手術を行うものの低侵襲に大動脈瘤の治療を行います。

ステントグラフト

(ENDOLOGIX社製)



外科手術を行うことなく、足の付け根の血管からカテーテルを通じて、治療部位に留置し大動脈瘤を治療します。

バルーンカテーテル

(自社製品)



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。

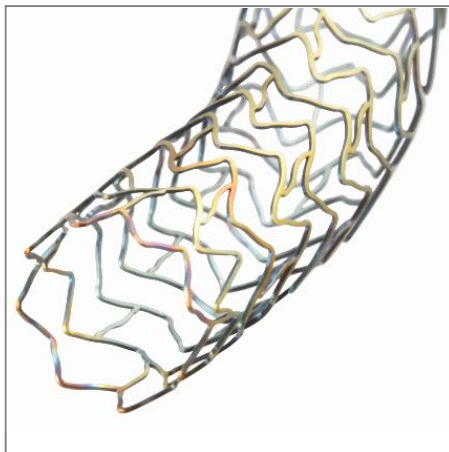
ガイドワイヤー

(自社製品)



薬剤溶出型冠動脈ステント

(BIOTRONIK社製)



血管の詰まった部分を風船（バルーン）で拡張させた後に留置し、再び詰まるのを防ぎます。また塗布された薬剤も再発防止に効果があります。

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、外科手術を行うことなくカテーテルを用いて閉鎖栓という円盤状の器具で塞ぎ治療します。

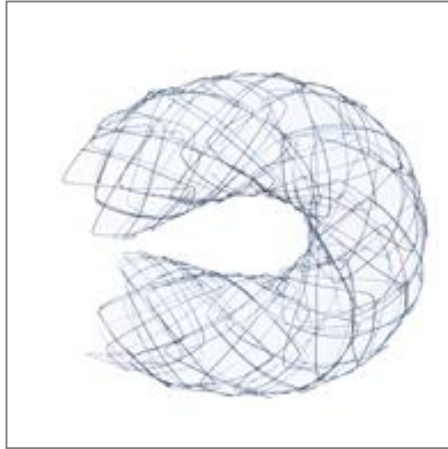
心房中隔欠損閉鎖器具

(Occlutech社製)



大腸用ステント

(自社製品)



癌により閉塞した大腸を押し広げるために用いられます。細いガイドワイヤーで閉塞部を通過させた後、これに沿ってステント留置器具を通過させステントを展開します。症状を大きく緩和させ、QOLの向上に繋がります。

肝癌ラジオ波アブレーションシステム

(自社製品)



超音波(エコー)やCTで観察しながら針状の電極を経皮的に肝癌の病変組織へ挿入し、電極周囲にラジオ波による熱を発生させ病変を焼灼し治療します。

血液浄化装置

(自社製品)



急性血液浄化療法に用いられる医療機器であり、血液から有毒な物質などを除去することで治療します。

研究開発

研究開発統括部 (埼玉県戸田市)

Medical Technology Park North Square



(2018/04~)

中核工場

戸田ファクトリー (埼玉県戸田市)

Medical Technology Park South Square



(2012/01~)

量産対応

小山ファクトリー (栃木県小山市)



(2014/10~)

血管・OSGの開発・生産

市原ファクトリー (千葉県市原市)



(2011/01~)

海外工場 ①

深圳工場 (中国深圳市)

心宜医療器械(深圳)有限公司



(2010/10~)

海外工場 ②

マレーシア工場 (マレーシアペナン州)

JLL Malaysia Sdn.Bhd.



(2020/06~)

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、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。特に、商品や製品の導入に係る、治験および薬事承認に係る事項、また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
経営戦略室
TEL:03-6711-5214
E-Mail:ir@jll.co.jp
URL:<https://www.jll.co.jp>