

2024

日本ライフライン
統合報告書

日本ライフライン株式会社

〒140-0002
東京都品川区東品川二丁目2番20号
TEL : 03-6711-5200
<https://www.jll.co.jp>

JLL PHILOSOPHY

Mission

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

Vision

商社とメーカーの両機能を追求し
国内外の医療現場に最新最適な選択肢を提供する

Values

ステークホルダーの皆さまの
「JLLでよかった」の声が聞けるよう行動する

■ 編集方針

当社グループはMissionの実現を通じて企業価値の向上と社会の持続的発展への貢献を目指しています。それらにつながる当社の財務・非財務情報を整理・統合して紹介するために2023年3月期より統合報告書を発行しています。本報告書を通じてさまざまなステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを活性化し、当社の今後の取組みに反映していきます。

▶ 報告対象期間

2024年3月期(2023年4月1日～2024年3月31日)
※一部、2023年3月期以前、2025年3月期の情報も含めて報告しています。

▶ 報告対象範囲

日本ライフライン株式会社および子会社
※一部、単体の開示としています。

▶ 参考にしたガイドライン等

- ・GRI「サステナビリティ・レポート・ガイドライン・スタンダード」
- ・IIRC「国際統合報告フレームワーク」
- ・経済産業省「価値協創ガイダンス」

▶ 留意事項

本統合報告書には、今後の見通し等の将来に関する記述が含まれています。これらの情報は、当社が発行日時時点で入手している情報および同時点における仮定や予測に基づいているため、事業環境や経済動向などの変化により、実際の業績等の数値は異なる可能性があります。

また、記載内容には医療機器の情報を含みますが、さまざまなステークホルダーの皆さまへの情報提供を目的としており、当社製品のプロモーションや医学的なアドバイスなどを目的とするものではありません。

目次

JLL PHILOSOPHY・編集方針・目次 1

イントロダクション

事業紹介 3
成長の軌跡 5
Top Message 7

01 価値創造

価値創造プロセス 13
6つの資本 15
リスクと機会 17
ビジネスモデル 19
ステークホルダーエンゲージメント 23

02 成長戦略

中長期戦略/CCO Message 25
事業戦略 29
財務戦略/CFO Message 33
人材戦略 35

03 経営基盤

サステナビリティマネジメント 39
マテリアリティとKPI 41
環境 43
社会 47
ガバナンス 49

データ集

連結財務・非財務データ 59
会社情報・株式情報 61

Our Business

事業紹介

商社とメーカーという2つの機能を併せ持ち、医療現場のニーズに応える医療機器をお届けしています。

主な取扱い製品

心臓血管領域を中心に医療機器を提供しています。当社の取り扱う医療機器のほとんどは、患者様の生命に関わる高度管理医療機器^{*}に分類されます。

^{*} 副作用または機能の障害が生じた場合において人の生命および健康に重大な影響を与えるおそれがあることから、その適切な管理が必要なものとして、厚生労働大臣が指定するもの。

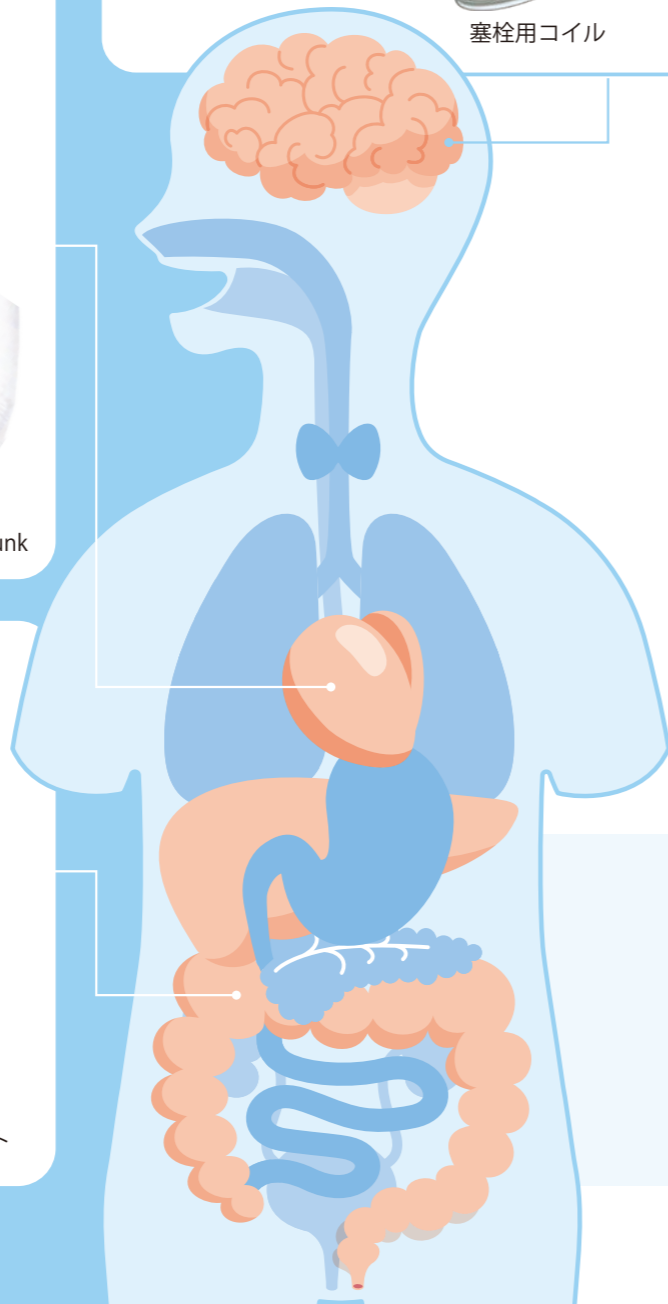
心臓血管領域



消化器領域



脳血管領域

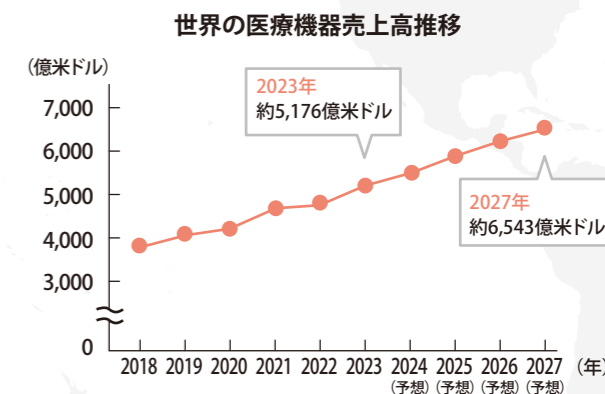


医療機器業界の現状

世界の医療機器市場は2023年で約5,176億米ドル。先進国の高齢化、新興国・途上国の人口増加と経済発展、技術革新などに伴い、2027年までに約6,543億米ドルに成長すると予測されています。2018年から2027年の間に年平均成長率5.9%の市場拡大が見込まれています。

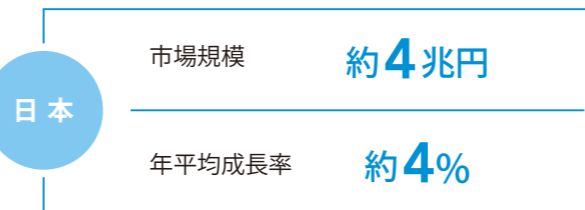


出所: 医療機器産業ビジョン研究会「医療機器産業ビジョン2024」

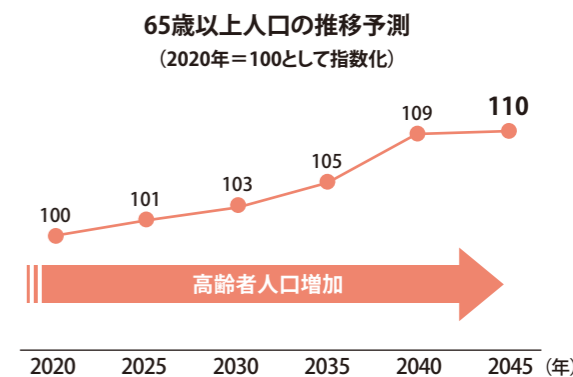


出所: 医療機器産業ビジョン研究会「医療機器産業ビジョン2024」より、当社作成

日本の医療に対する需要は高齢化に伴い今後も増加が見込まれています。とくに心疾患は加齢が最大の要因であり、患者数が増加することが予想されます。当社は心臓血管領域を事業の中核としつつ、脳血管および消化器領域を開拓しています。



出所: 医療機器産業ビジョン研究会「医療機器産業ビジョン2024」



出所: 内閣府「令和5年(2023年)版高齢社会白書」より、当社作成

当社の関連市場	心臓血管領域	脳血管領域	消化器領域
市場規模	約4,000億円	約400億円	約600億円
年平均成長率 [*]	4-5%	8%	3-5%

出所(市場規模): アールアンドディ 医療機器・用品年鑑 2023年版
^{*} 今後数年における当社の予測です。

At a glance

2024年3月期

売上高 **513億円**

営業利益率 **21.2%**

ROIC **12.1%**

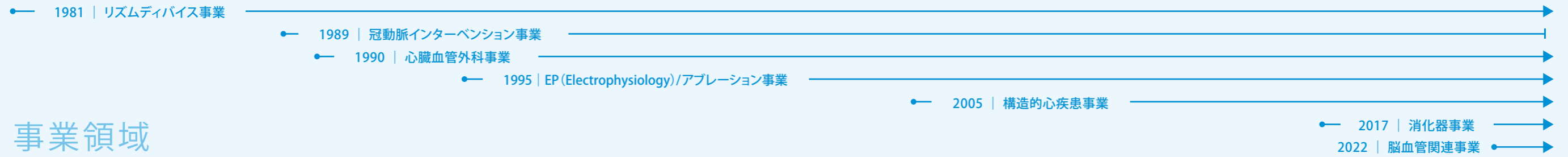
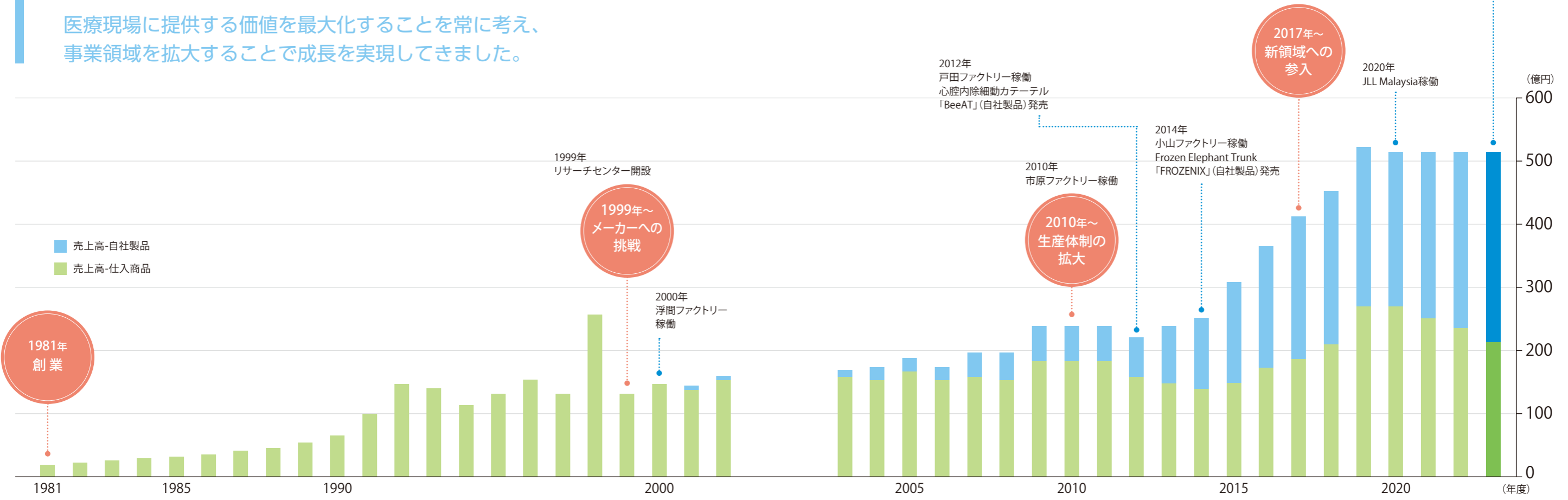
自社製品と仕入商品を戦略的に組み合わせることで、業界でもトップクラスの収益性を確保しています。事業領域の拡大や競争力のある製品の継続的な導入により着実に事業成長を達成するとともに、資本効率を意識した経営を強化することで効率的なリターンを実現しています。

Track Record

成長の軌跡

医療現場に提供する価値を最大化することを常に考え、事業領域を拡大することで成長を実現してきました。

2024/3期 売上高 **513** 億円 | 自社製品比率 **58.8%**



事業領域

1981 創業

海外製の心臓ペースメーカの輸入販売を行う商社として創業しました。ペースメーカ治療の普及に伴い成長し、心臓血管領域の仕入商品の拡充により医療機器商社としての地歩を確立しました。



- 仕入商品の拡充
- 1981年 心臓ペースメーカ
 - 1989年 PTCAバルーンカテーテル
 - 1990年 人工心臓弁
 - 1991年 人工血管
 - 1995年 EP (電気生理) カテーテル
 - 1998年 冠動脈ステント

1999~ メーカーへの挑戦

海外の最新医療機器の国内導入を進め、日本の医師から手技や医療機器に対する多くのニーズを聞く中で、医療現場に最適な医療機器を提供するためにメーカーとしても挑戦することを決断しました。



- 1999年 リサーチセンター開設
- 2000年 浮間ファクトリー稼働
- 2001年 PTCAガイドワイヤー発売
- 2003年 アブレーションカテーテル発売
- 2004年 EP (電気生理) カテーテル発売

2010~ 生産体制の拡大

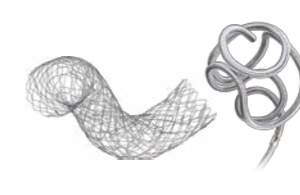
自社製品が大きく成長したことから、安定した供給体制を確立するために国内3か所、海外1か所の工場を順次立ち上げました。マレーシア工場はグローバル展開時の中核工場としての役割も期待されています。



- 2010年 市原ファクトリー稼働
- 2012年 戸田ファクトリー稼働
- 2014年 小山ファクトリー稼働
- 2020年 JLL Malaysia稼働

2017~ 新領域への参入

新たな成長領域への挑戦として、当社がこれまでメーカーとして培ってきた独自技術を生かした製品開発により2017年に消化器領域に、また、競争力のある海外商品の導入により2022年に脳血管領域に参入しました。



- 消化器領域
- 2017年 大腸用ステント発売
 - 2019年 肝臓治療用ラジオ波焼灼電極針発売
 - 2022年 胆管チューブステント発売
- 脳血管領域
- 2022年 塞栓用コイル発売
 - 2023年 血栓吸引カテーテル発売
 - 2024年 ステントリトリバー発売

Top Message

新領域でもグローバルでも
JLLの価値を提供していく
～人材の育成を基盤に～

代表取締役社長
チーフ・エグゼクティブ・オフィサー

鈴木啓介



日本ライフラインならではの価値

独自のビジネスモデルを生かし成長を続ける

現在の日本の医療機器業界は、そのマーケットの7割を輸入品が占めています。こうした中、当社が扱っている製品の60%が自社製品、40%が仕入商品です。単なる商社ではなくメーカーとしての機能を併せ持つことで、医療現場のニーズに的確に応えた価値の高い製品を供給できる独自のビジネスモデルが、当社最大の強みであり特長です。また、独立系の企業であるため、さまざまな海外メーカーからの引き合いに対して、制約を受けることなく取扱いを検討でき、商社としての自由度も高いと言えます。

当社が最初に自社製品の開発を始めたのは、1999年のことです。以来、それまでの商社機能に加えて製品開発機能を有することになり、25年間にわたって技術力やモノづくりの力を磨いてきました。そして現在、メーカーとして蓄積してきた高い技術力と商社としての知見を生かし、従来手掛けてきた心臓血管領域以外の脳血管、消化器領域へと事業範囲を広げています。

医療機器の提供を通じて社会課題の解決に貢献する

当社は「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」をMissionに掲げ、患者様および医療従事者の方々にとって、安全で的確な医療機器を提供することを使命としています。

日本ではこれからも高齢化社会が加速してマーケットニーズが増える一方で、医療財政は非常に逼迫していきます。こうした医療財政の負担を軽減する製品をいかに提供できるかということも、当社が貢献できる社会課題の一つであると捉えています。

さらに、近年は医師の働き方改革が進み、時間的に効率よく治療ができる製品、いわゆる時短デバイスの開発・提供も、当社にとって重要なテーマです。短い時間で手術や治療が効率よく終われるということは、医師の負担が減るだけでなく、患者様にとっても侵襲が少なくなり、入院期間も短くなるなど、双方に大きなメリットとなります。こうした社会問題に真摯に向き合い、解決策となる製品を提供し続けることが、当社の最大の社会貢献であると考えています。

2024年3月期の実績と 中期経営計画の進捗

予想を上回った実績と2025年3月期の業績予想

当社は、2028年3月期を最終年度とする5年間の中期経営計画に取り組んでいます。その初年度である2024年3月期の業績については、一部事業の終了や主要商品の商流変更による減収を想定していましたが、売上高予想488億円に対して実績は513億円、営業利益は過去最高の108億円、営業利益率21.2%となり、予想を上回る結果となりました。

その主な要因は心臓血管領域の症例数増加による自社製品の増収や新製品の好調な売上、さらに新領域である脳血管・消化器領域の良好な立ち上がりによるものです。

さらに、2024年3月期より導入した業績連動賞与により、営業利益の当初予算を超えた分の20%を社員に還元するという方針を打ち出したことも、業績向上に大きな影響を与えたと思っています。社員それぞれが頑張ることで会社の収益が上がり、その結果がリターンとして報われる。そのことを社員が前向きに理解して、日々の仕事に対する努力を重ねた結果ではないかと考えています。

また、物流問題への対応も課題となっています。当社は羽田と大阪にある2か所の物流センターから全国48か所の営業拠点と約410の販売代理店を通じて製品をお届けしています。物流の2024年問題が深刻化するなか、医療現場で必要とされる製品をいかに確実に届けるかということに非常に神経を使っています。とくに当社の主力製品に関連する疾患である大動脈瘤や大動脈解離など緊急性が高い患者様は、突然医療現場に運び込まれてきます。その患者様に適合する製品が病院にない場合、迅速に製品を医療現場に届けられるかが患者様の命に関わります。

当社の営業担当者や物流担当者は、業務時間内にただ製品を届ければそれでよしという仕事ではありません。過酷な状況にある患者様や医療従事者に寄り添いながら、社会貢献の意識と責任をしっかりと持って、迅速に行動することが求められます。こうした緊急対応に素早く応じられることも当社の強みであり、今後も引き継いでいきたいと思っています。

2025年3月期の業績見通しは、2024年6月からの保険償還価格引下げの影響による製品単価の下落が見込まれていますが、2024年3月期を上回る売上を計画しています。既存領域での競争力のある新製品の拡販や、新領域における製品ラインナップの強化などによって、十分に目標を達成できると考えています。

中期経営計画の重点施策の状況

中期経営計画では、3つの重点施策を掲げました。1つ目の「新領域の拡大」については、先ほどからお話しているように、従来の心臓血管領域で安定した収益を確保しながら、脳血管・消化器領域の拡大に注力し、将来的に新たな事業の柱として育てていきます。とくに脳血管領域は、専門的な知識や営業の経験が必要な分野であり、豊富な知見を有する人材を採用することで、参入1年目から非常に好調なスタートを切ることができ、すでに複数の新商品も上市されています。また、消化器領域においても自社独自技術を応用した主力製品が市場から評価され、大幅なシェアアップを達成することができました。2つ目の「競争力のある製品の継続的な導入」も積極的に進めています。当社の2つのコア自社製品、心腔内除細動カテーテルとFrozen Elephant Trunkに他社が参入してきました。これに対し、当社はこれらの製品のパイオニアとして、製品ラインナップの大幅な強化・拡充を行うことで競争力向上を図り、引き続き圧倒的なトップシェアの座を確保してまいります。

製品ラインナップの拡充に関しては、当社は新製品を上市すると同時に、改良版や進化版の研究開発を進めるようにしています。どんな新製品にも、お客様にとって改良してほしい部分があるはず。そのニーズを素早く的確にみ取って、改良品やさらに進化した製品をすぐに提案できることが必要だと考えています。1つの製品が売れても現状に満足しない姿勢が大切で、この姿勢こそが当社の競争力の源であると思います。

3つ目の「資本効率を意識した経営の強化」については、デジタルマーケティングの推進や基幹システムの刷新を行い、さらに人的資本への投資も意識して実施しました。

私は常々「EPS(1株当たり当期純利益)が大事である」ということを社内でも言い続けてきました。取締役の報酬についてもEPSとの連動性を強め、また一定規模の自己株式の取得も実施しました。このように本業で努力して売上や利益を伸ばすことと、自社株買いなどで1株当たりの利益を高めるといった財務戦略の施策に注力しています。

また、近年はROIC(投下資本利益率)が目立っていますが、当社では早くからこの指標を重視してきました。WACC(加重平均資本コスト)よりも常にROICが4%程度上回ることを目標として打ち出しており、資本効率に関する当社の姿勢について、株式市場に対して明確なメッセージを発信できていると思っています。

脳血管領域と親和性が高く、自社技術が応用できるなどビジネスチャンスを広げることが可能だと判断したからです。

また、OEMによる製品供給や、カテーテルシャフトの製造技術を生かした部材のOEM受注などにも取り組んでいきます。当社の事業領域以外の、私たちが気づかない分野で当社のカテーテルシャフトやチューブ

を使いたいというニーズが絶対にあるはず。です。

こうした潜在ニーズを拾っていくためには、現場の医師への提案はもちろん、より効果的なのはさまざまな医療機器メーカーが集まる、規模の大きいビジネスショーに出展することです。世界にアピールして注目されることで、受注につなげていきたいと考えています。

また別の視点では、今から15~20年前は日本の医療機器の保険償還価格は欧米に比べて高い水準にありましたが、現在ではその関係が逆転し欧米よりも日本の保険償還価格のほうが安くなっています。日本は国民皆保険で、高齢化が進むこともあり、この状況はしばらく変わらないでしょう。

そこで、当社は海外へと自社製品の販路を広げていきたい。社員には、日本でこれだけ売れている当社の製品が、海外で売れないわけがないという自信を持って取り組み、それを実感してもらいたいと思います。今後もしばらく続くであろう円安のメリットも享受しながら、自社製品のグローバル展開を進めていこうと考えています。

ただし、海外で医療機器を販売するには、輸入・販売の承認を取得するために各国のレギュレーションをクリアし、品質保証をきちんと担保しなければいけません。世界でもっとも審査が厳しいと言われるアメリカのFDA(食品医薬品局)の認証が取得できれば、世界各国でのビジネスチャンスが広がります。現状で販売を見込める国への輸出に取り組むとともに、FDAの審査をクリアするための準備を進めているところです。

「共に将来を創造し、共に成長する」

これまで私は、「共創共育」という一貫した経営哲学の下で、企業経営にあたってきました。上司と部下、先輩と後輩などの上下関係なく、「共に将来を創造し、共に成長する」という姿勢を基本に、社会や環境の変化に対応することを今後も社員にも求めていきます。

社員の採用においては、私自身は学歴や知識だけを偏重することなく、社会の中で状況に応じて的確に立ち振る舞える「ストリート・スマート」の人材を重視したいと考えています。もちろん前者のような人材も必要ですし、多様な人材が集まりそれぞれの能力を生かしていける会社でなければいけません。

現在の人材面の課題としては、マネジャーの育成があげられます。管理職にはマネジメント力を求めてきましたが、一方で育成に向けた取り組みは十分ではありませんでした。今後は、教育研修を体系的に実施するとともに、ジョブ・ローテーションにより他部門を経験することで成長の機会を与えるなど、しっかり時間と予算をかけて取り組んでいきます。

また、女性管理職比率の向上という課題もあります。そのためには、まずは女性が活躍できる環境や成長機会を提供することが必要であると考えています。今期は、現場でのリーダークラスの人材を育成することを目指したプログラムをスタートし、多くの女性社員が参加しています。

さらに、雇用の流動性が高まる中で人材の定着を図るには、給与など待遇面の充実だけでなく、社員それぞれが当社での成長ストーリーを思い描けることが重要です。会社として個々に対してどのような機会を与え、成長を実感させられるか、またワークライフバランス等の働き方も含めて、トータルで魅力があると感じられるような会社となることを鍵だと思っています。

長期的な目指す姿と持続的成長の取り組み

グローバルでのビジネスチャンスを積極的に掴む

これまで2つのコア自社製品の売上が、当社の業績に大きく貢献してきた面がありました。今後も他社の参入に対してトップシェアを守り抜くとともに、脳血管や消化器など他領域に事業分野を広げて、バランスの取れたポートフォリオの構築を目指していきます。

現在進めている新領域参入は、まず脳血管と消化器領域を選択しました。これは従来手掛けてきた心





01

価値創造

ステークホルダーの皆さまへ

変化にシなやかに対応し、魅力のある存在であり続ける

日本の患者様と医療従事者のために自社の役割・使命を果たしていくということで当社は価値を生み出してきました。それは今後も変わりませんが、長期的にはグローバルなマーケットにおいて患者様の生きる力を支える存在となることを目指します。

また、さまざまなステークホルダーの期待に応えるために、サステナビリティの取組みを推進しています。当社では7つのマテリアリティを設定し、サステナビリティ委員会傘下の各分科会が中心となって取組みを行っています。それぞれの分科会は取締役を責任者とし、メンバーは関連領域における専門性を持った人材を組織横断的に選びました。普段所属している組織とは違った視点から討議をすることで、新たなアイデアが出てくる、逆に牽制が働くなど、実効的に

機能することを期待したものです。このような体制面での工夫をしながら、現時点でそれぞれのマテリアリティに関する取組みは、いずれもおおむね順調に進捗しています。

企業は、事業環境の変化や社会の要請に対して、シなやかに対応しつつ、ステークホルダーの皆さまにとって常に魅力のある存在であり続ける必要があります。これらの変化への対応は次世代の人材にとって成長機会となり、会社と社員の間での成長の好循環を生み出すことで、持続的な企業価値の向上が達成できると考えています。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

- 価値創造プロセス 13
- 6つの資本 15
- リスクと機会 17
- ビジネスモデル 19
- ステークホルダーエンゲージメント 23

Value Creation Process

価値創造プロセス

培ってきた強みと資本を生かして事業活動を行い、医療機器の提供を通じて社会に貢献することで企業価値の向上を目指します。

Mission

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

Input インプット

- 財務資本
- 製造資本
- 知的資本
- 人的資本
- 社会・関係資本
- 自然資本



リスクと機会

事業環境

法規制・社会的要請

社会環境

医療機器の提供

Output アウトプット

リズムデバイス	EP/アブレーション	心血管関連	脳血管関連	消化器
主な取扱い製品	主な取扱い製品	主な取扱い製品	主な取扱い製品	主な取扱い製品
心臓ペースメーカ T-ICD (経静脈植込み型除細動器) S-ICD (完全皮下植込み型除細動器)	EP(電気生理)カテーテル アブレーションカテーテル 心腔内除細動カテーテル	人工血管 Frozen Elephant Trunk ステントグラフト	塞栓用コイル 血栓吸引カテーテル ステントリトリバー	胆管チューブステント 大腸用ステント 肝癌治療用ラジオ波 焼灼電極針
2024年3月期	2024年3月期	2024年3月期	2024年3月期	2024年3月期
売上高: 13,501百万円 構成比率: 26.3%	売上高: 24,249百万円 構成比率: 47.2%	売上高: 11,406百万円 構成比率: 22.2%	売上高: 912百万円 構成比率: 1.8%	売上高: 1,314百万円 構成比率: 2.5%

中期経営計画 (2024年3月期～2028年3月期)

売上高 630 億円 (2028年3月期)	新領域*売上高 80 億円 (2028年3月期)	営業利益率 20% 水準 (毎期)	EPS 120 円 (2028年3月期)	ROIC 12% (2028年3月期)
------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------

※ 脳血管領域と消化器領域

社会的価値の創出

Outcome アウトカム

 患者様 クオリティ・ オブ・ライフの 向上	 医療従事者 質の高い 医療への 貢献	 従業員 人材育成 機会と安心して 働ける環境	 取引先 公正な 取引による 相互発展	 株主・投資家 安定的な 成長と 株主還元	 地域社会 地域社会の 一員としての 貢献	 自然環境 事業活動による 環境負荷の 低減
------------------------------------	---------------------------------	-------------------------------------	---------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------

6 Capitals

6つの資本

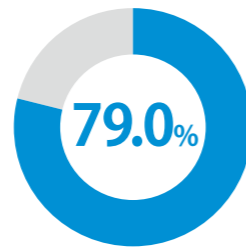
当社の事業活動は多様な資本に支えられています。それぞれの資本をインプットとして活用し、生み出したアウトプット・アウトカムを通じて、その資本をさらに蓄積・強化していきます。

財務資本

商社機能とメーカー機能を併せ持つ高収益なビジネスモデルにより安定した財務基盤を確立しています。

価値創造とのつながり

資本効率を意識しながら、安定的に創出されるキャッシュ・フローを成長投資に充当するとともに、資金需要を勘案したうえで、株主還元の実現を図っています。

自己資本比率
(連結)現金及び
同等物残高

12,669百万円



製造資本

製品の開発・製造では協力会社やサプライヤーと連携し、さまざまな課題の解決を図っています。多様な会社と柔軟に協働できることが強みにつながっています。

価値創造とのつながり

製品開発では多様な技術を有する会社と協働し、新製品を開発しています。製造においても協力会社と連携し、品質維持と安定供給を実現しています。

研究開発・製造拠点数



取引サプライヤー数



知的資本

研究開発部門は開発を通じて独自技術の蓄積や特許申請を行っています。薬事部門は高度管理医療機器の薬事・品質保証に関する豊富な経験を有しています。

価値創造とのつながり

研究開発部門は独自技術の新領域製品への応用・展開に注力しています。薬事部門は高度管理医療機器の医療現場への円滑な導入を支援しています。

研究開発投資

2,436百万円

(申請・治験費用含む)



特許申請件数

41

(2024年3月期)



人的資本

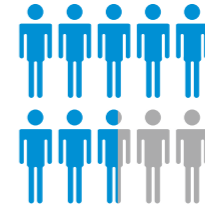
新卒採用とともに中途採用、とくに異業界からの採用を積極的に行っていることが人材の多様性につながっています。入社後に医療機器を取り扱うための専門知識を着実に習得できるよう教育研修を手厚く行い、人材育成を図っています。

価値創造とのつながり

製品の探索・開発から医療現場へ届けるまでの一連の流れにおいて、それぞれ高い専門性を有する従業員が連携することで、最新最適な医療機器の提供を実現しています。

中途採用比率

78.3%



CDR認定取得者数

326名

(2024年6月30日現在)



※ Cardiac Device Representative

ペースメーカーやICD(植込み型除細動器)などについて専門的な知識と技術を有して医療機器や医療技術の情報提供を行う専門家を指す。特定非営利活動法人日本不整脈心電学会が認定を行う。

社会・関係資本

全国の主要な施設を網羅する営業拠点を設置し、きめ細かな対応を行ってきたことで「日本ライフライン」という会社を認知していただき、医療現場との信頼関係を築いています。

価値創造とのつながり

強固な販売ネットワークを有することは、日本進出を考える海外メーカーとの契約機会につながっています。また、医療現場から集まる多様なニーズは、新製品の開発に活かされています。

営業拠点数



取引先施設数

2,583



自然資本

メーカー機能を有することから、工場を中心として環境負荷の低減に重点的に取り組み、温室効果ガス排出量の削減や産業廃棄物のリサイクル率向上を推進しています。

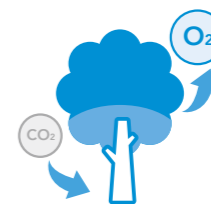
価値創造とのつながり

環境問題へ取り組むことは企業の責任であると認識し、自社の環境保全方針に基づき、事業成長と環境負荷低減の両立を目指して取り組んでいます。

温室効果ガス
排出量削減率

▲15.6%

(基準年度比)

産業廃棄物
リサイクル率

97%



※ 数字はいずれも2024年3月期末時点

Risks and Opportunities

リスクと機会

当社を取り巻く中長期的な経営環境を分析し、将来のリスクと機会を整理しました。リスクの最小化と機会の最大化を図ることで、長期的かつ持続的な価値創造を実現していきます。

区分		関連する主な要素	関連する主な資本	リスク	機会	関連する主なマテリアリティ
事業環境	経済	<ul style="list-style-type: none"> 高齢化の進展による国民医療費の増加 国が定める保険償還価格の改定 	製造資本	<ul style="list-style-type: none"> 国民医療費抑制を目的とした製品単価（保険償還価格）の下落により、売上高が減少する 	<ul style="list-style-type: none"> 高齢化の進展に伴う医療機器需要の増加により、売上高が増加する 	革新的な医療機器による医療課題の解決
	技術	<ul style="list-style-type: none"> 医療機器における技術革新の進展 DXによるビジネスモデルの変化 		<ul style="list-style-type: none"> 技術革新への乗り遅れにより、製品の販売機会を失う DXによるビジネスモデルの変化に対応できないことにより、事業機会を失う 	<ul style="list-style-type: none"> 革新的な技術を用いた製品の導入により、製品の販売機会が拡大する DXによるビジネスモデルの変化を主導することにより、新市場を創出する 	
法規制 社会的要請	品質	<ul style="list-style-type: none"> 製品不具合の発生 品質に関する法令、規制強化 	知的資本	<ul style="list-style-type: none"> 不具合による製品リコールにより、製品の販売機会を失う 不具合による損害賠償請求を受けることにより、収益が圧迫される 	<ul style="list-style-type: none"> 製品の品質に対する信頼性向上により、製品の販売機会が拡大する 	製品の品質
	リスク マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> サイバー攻撃や情報漏洩の発生 知的財産に関する係争の発生 	財務資本	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティトラブル（システムダウンや個人情報漏洩）により、事業停止に陥る／損害賠償請求訴訟が発生する 他社の知的財産の侵害により、事業機会を失う／損害賠償請求訴訟が発生する 	<ul style="list-style-type: none"> 自社の知的財産の有効活用により、自社製品の競争優位性が強化される 	コーポレート・ガバナンスの強化（リスクマネジメント）
	コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> 法規制の厳格化（贈収賄、人権、労働安全、独占禁止、安全保障貿易管理等） 		<ul style="list-style-type: none"> 不祥事の発生により、事業停止に陥る／損害賠償請求訴訟が発生する 	—	コンプライアンスの推進
サプライチェーン 為替と金利 地政学	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先、販売先の買収・業績悪化 為替、金利の大幅な変動 世界情勢の大きな変化（戦争、紛争等） 	人的資本 社会・関係資本		<ul style="list-style-type: none"> 仕入先の買収等に伴う販売権喪失により、商品の販売機会を失う 投融資先の業績悪化により、特別損失が発生する 為替や金利の大幅な変動による販売コストの増加により、収益が圧迫される 世界情勢（戦争、紛争等）の影響で部材が調達できないことにより、製品の製造停止に陥る 	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンの連携強化、複線化により、事業全体のレジリエンスが強化される 	製品の安定供給
社会環境	人口動態、 ダイバーシティ	<ul style="list-style-type: none"> 人口動態変化による就業人口の減少 ダイバーシティ（多様性）に関する要請 	自然資本	<ul style="list-style-type: none"> 人材獲得競争の激化に伴う人材採用コストの増加により、収益が圧迫される 優秀な人材が確保できないことにより、製品の販売機会を失う／事業機会を失う 	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材の獲得により、製品の販売機会が拡大する／新市場を創出する 多様な人材が活躍することで新たなアイデアが生まれることにより、新市場を創出する 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員が安心して働ける職場づくり 人材の育成と活躍機会の提供
	環境	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動の深刻化 大規模な自然災害の発生 		<ul style="list-style-type: none"> 炭素税導入に伴うエネルギーコストの増加により、収益が圧迫される 自社やサプライチェーンが被災することにより、製品の製造停止に陥る 	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮製品の開発により、製品の販売機会が拡大する 	環境負荷の低減

Business Model

ビジネスモデル

商社とメーカーの2つの機能を併せ持つビジネスモデルの追求と、さらなる事業基盤の強化を図り、国内外の医療現場に最新最適な医療機器を提供し続けていきます。

ビジネスモデルの変遷

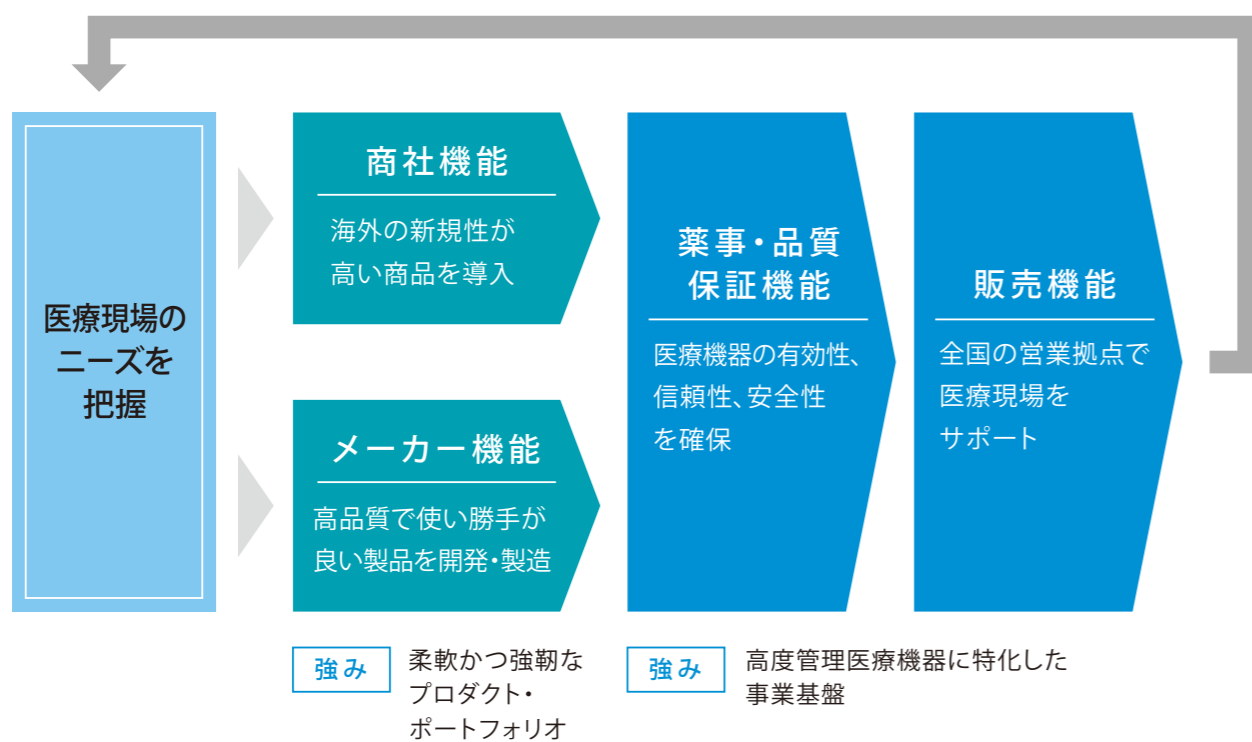
当社は心臓ペースメーカーの輸入販売から始まり、心臓血管領域に特化した輸入専門商社として国内の医療現場に新規性の高い医療機器を提供してきました。医療現場に根差した顧客との強固なネットワークを形成する中で、海外製品では満たすことのできない日本独自のニーズや日本人の体型に合う医療機器の必要性を感じ、1999年よりメーカーとして歩み始めました。2001年に初の自社製品となるPTCAガイドワイヤーを発売したのち、EP(電気生理)カテーテル、アブレーションカテーテル、人工血管、消化器関連製品へと品目を拡大し、今日では自社製品が売上高の半分以上を占めるに至っています。

当社は創業以来、患者様の命やクオリティ・オブ・ライフに直結する高度管理医療機器[※]を主に取り扱ってきました。取扱いに際し、厳しい管理体制が求められますが、当社の販売機能や薬事・品質保証機能など、高度管理医療機器に特化した事業基盤がそれを可能にしています。

商社とメーカーの2つの機能を併せ持つビジネスモデルを基に、競合他社が容易に参入できず、かつ付加価値の高い高度管理医療機器を中心にプロダクト・ポートフォリオを形成することで、持続的な企業価値の向上に取り組んでいきます。

※ 副作用または機能の障害が生じた場合において人の生命および健康に重大な影響を与えるおそれがあることから、その適切な管理が必要なものとして、厚生労働大臣が指定するもの。

ビジネスモデル



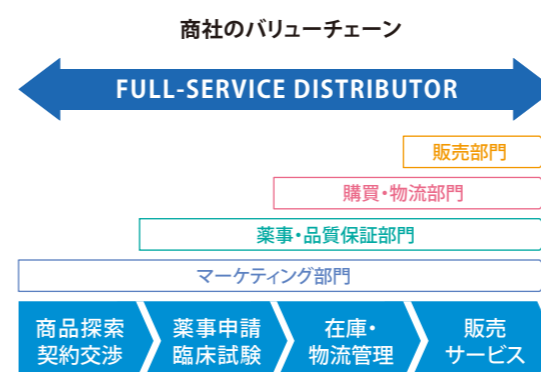
商社機能の特色とこれから

特色

1. FULL-SERVICE DISTRIBUTOR

商社として、製品の探索から薬事承認の取得、そして販売、アフターフォローに至るまでを一気通貫で提供できることが当社の強みとなっています。こうしたFULL-SERVICE DISTRIBUTOR(国内総販売代理店)機能は、日本市場への新規参入を検討している海外メーカーにとって魅力的であり、当社は有力なパートナー候補となります。

また、当社も海外メーカーの製品の独占販売権を獲得することでメーカーに準じた立ち位置を得ることができます。これにより、商品を仕入れて代理店として販売を行う「卸売」とは異なり、高い収益率を確保することができます。



2. 新規性の高い医療機器の導入実績

医療機器の開発においては海外が先行している場合が多いため、海外から新規性の高い医療機器を日本の医療現場に届けることが商社機能を有する当社の使命の一つである、と考え尽力してきました。

新たな商品を探索するために、マーケティング部門では、コンサルタント・医師からの情報入手や海外学会への参加などを通じて、医療機器や治療法に関する最新の情報を日々収集しています。一方で、日本への新規参入を検討している海外メーカーが当社を販売パートナーとするためアプローチしてくる場合もあります。

日本国内で商品を販売するために薬事承認を取得する必要があり、当社の薬事部門は、豊富な経験を生

かし、海外メーカーと連携を取りながら円滑に対応しています。



これから — 社会課題解決に寄与する商品の導入 —

当社は海外の新規性の高い医療機器の提供を使命としてきましたが、新たな社会課題の解決に寄与する商品の導入にも力を入れていきたいと考えています。

日本では海外で例をみない速度で高齢化が進み、潜在患者数も増加しています。また、2024年4月より医師の働き方改革が始まったことを受け、短い時間で手術や治療を効率よく終えることができる時短デバイスが求められるようになってきました。

当社はHaemonetics社製の大腿静脈用止血デバイス「VASCADE MVP」の販売を2024年3月期より開始しました。心房細動のアブレーション手技が終了した患者様に対して、体内からカテーテルを抜き取った後の止血に使用されます。従来の傷口を長時間手で圧迫する止血法に比べ、本デバイスは短時間での止血を可能にすることで、患者様と医療従事者双方の負担を軽減します。当社はこうした社会課題の解決に寄与する商品を今後も市場に投入していきます。

大腿静脈用止血デバイス「VASCADE MVP」



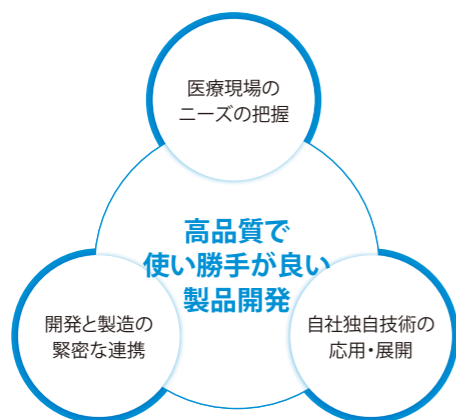
メーカー機能の特色とこれから

特色

1. 医療現場に寄り添った製品開発

当社は、商社として創業しましたが、メーカーとしても大きな成長を遂げました。海外製品が主流を占める日本の医療機器業界において、国産メーカーとして日本独自のニーズに適合した医療機器を提供し続けてきたことが、その一番の要因だと考えています。

医療現場のニーズを的確に理解するためには、実際に現場で何が起きているのかを把握することが重要です。当社では営業・マーケティング担当者のみならず、開発担当者も現場に赴き、医療従事者と直接コミュニケーションを取ります。その中でニーズを把握すること、そしてまだ顕在化していない潜在的なニーズの掘り起こしを徹底しています。



2. 競合他社の追随を許さない独自技術

心臓血管領域を中心として長年にわたり患者様や医療従事者にとって価値ある製品を投入する中で当社は独自技術を蓄積してきました。

主な例としてEP/アブレーション領域で確立された押出成型によるシャフト製造技術があげられます。これは複雑な内部構造・硬度傾斜^{*}・異種材料の混在を実現しながら、低コストでカテーテルシャフトを量産することを可能にしました。

この高機能シャフトはさまざまな製品に用いられており、消化器領域の胆管チューブステントにも応用さ

れています。PTFEとポリウレタンの異種材料を一体成型することで優れた性能を発揮し、医療現場から高い評価を得ています。

^{*} 複数の樹脂の配合比率を変えながら成型することで、なだらかな硬度の変化が可能になる。



これから

1. 自社製品の輸出強化

当社は、一部の自社製品の輸出を行ってききましたが、業績への寄与は売上高の2%弱と限定的であるため、輸出の強化を中長期的な重要課題の一つとして位置付けています。

本格的に取り組みを開始するため、複数の事業部門からメンバーを集め、新たに海外事業推進部を設置しました。また、品質マネジメントシステムの高度化を図ることで本社および国内3工場にてMDSAP^{*}認証を取得し、グローバルな規制要求事項への対応を進めてきました。

今後は日本市場で磨いた技術やノウハウを活用し、海外市場向けの製品開発を本格化していきます。販路については、現地の代理店やパートナーの確保を中心に検討していきます。

^{*} Medical Device Single Audit Program (医療機器単一調査プログラム) アメリカ、オーストラリア、ブラジル、カナダ、日本の5か国の規制当局の規制要求事項に対する、製造業者のQMSの適合性および妥当性について、認定された調査機関を使った単一調査実現のためのプログラム。

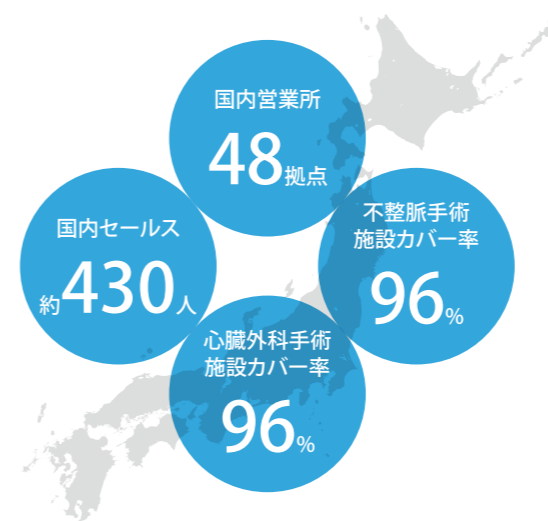
事業基盤

販売機能

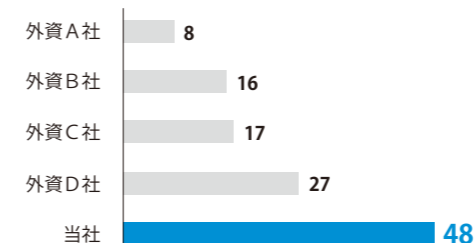
当社は、国内外に営業拠点を展開しており、とくに国内販売は全国を網羅する48か所に拠点を設置しています。また、CDR^{*}認定取得者等の専門知識を有する営業担当者を約430名配置しています。これは拠点数を集約し、営業担当者を減らして販売代理店を活用することで効率化を図る競合外資とは異なる特長となっています。

こうした当社の地域に根差した販売体制は、医療現場にいつでも駆けつけることを可能にします。緊急性が高い症例に対しても迅速に対応する中で医療従事者から信頼を獲得してきました。現在では、不整脈や心臓外科手術を実施している国内施設の約96%をカバーするに至っています。

^{*} Cardiac Device Representative
ペースメーカーやICD(植込み型除細動器)などについて専門的な知識と技術を有して医療機器や医療技術の情報提供を行う専門家を指す。特定非営利活動法人日本不整脈心電学会が認定を行う。



当社と主な競合外資の営業拠点数の比較



^{*} 2024年4月時点 当社調べ (各社ウェブサイト参照)

薬事・品質保証機能

当社の薬事部門は、日本国内で医療機器を販売するための薬事承認取得に関するノウハウ・実績を有しています。これにより、新規性が高い医療機器の国内導入にあたり治験が必要となる場合でも円滑に対応することができます。

また、多くの仕入商品においても、自社製品と同様に製造販売業者の役割を当社が担っています。これは当社の品質保証部門の品質管理や不具合対応への体制が整備されており、多様な経験を有していることによりです。

こうした実績や経験を豊富に持つ当社の薬事・品質保証部門は、事業活動の基盤であるとともに当社の強みであるといえます。



医療施設とのネットワーク

1981年の創業から約40年にわたり、主に心臓血管領域の医療機器の販売をしてきました。これまで輸入に大きく依存してきた医療機器の分野において、当社は日本独自のニーズに合致した国産の製品を提供してきました。また、全国の医療施設と取引し、医療従事者のパートナーとして直接コミュニケーションを取る中で信頼関係を構築してきました。

長期にわたり地道に形成してきたネットワークそのものが競合他社にとっては参入障壁となり、当社の競争優位性につながっています。

ステークホルダーエンゲージメント

当社は、患者様、医療従事者に優れた医療機器を提供するという経済的な価値だけでなく、Missionの実践を通じて、多様なステークホルダーとの適切な協働に取り組みます。

基本的な考え方

持続可能な事業活動を行うためには、幅広いステークホルダーからの理解と信頼が不可欠であると考えています。当社は患者様、医療従事者、従業員、取引先、株主・投資家、地域社会をはじめとする多様なステークホルダーとの双方向のコミュニケーションを重視し、その期待や関心事の理解と、事業活動への適切な反映に努めています。

ステークホルダーとの関わり

ステークホルダー	エンゲージメントの方法	取組み事例の紹介
患者様	<ul style="list-style-type: none"> ● 患者様のクオリティ・オブ・ライフの向上 ● 疾患や手術に関するわかりやすい情報の発信 	<ul style="list-style-type: none"> ● 最新最適な医療機器の導入 ● 患者様向けウェブサイトの開設 ● お問い合わせ窓口の設置
医療従事者	<ul style="list-style-type: none"> ● 治療効果の高い医療機器の提供 ● 安全で使いやすい製品・サービスの提供 ● 製品・サービスに関する適切な情報提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● 最新最適な医療機器の導入 ● ヒアリングに基づいた製品開発 ● 日々の営業活動 ● 医療従事者向けウェブサイトを通じた情報提供
従業員	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材の育成と活躍機会の提供 ● 安心して働ける職場づくり 	<ul style="list-style-type: none"> ● 自己申告制度の実施 ● 研修の提供 ● イン트라ネットを通じた情報発信 ● 従業員満足度調査の実施（1回/年） ● 内部通報窓口の設置
取引先	<ul style="list-style-type: none"> ● 持続可能な関係性の構築 ● 公正公平な取引の実施 ● 製品・サービスに関する適切な情報提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● パートナーシップ構築宣言の公表 ● 調達方針の策定 ● 日々の営業活動 ● ウェブサイトを通じた情報提供
株主・投資家	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主価値の向上 ● 適切な利益還元 ● 会社情報の適時適切な開示 	<ul style="list-style-type: none"> ● 決算説明会の実施（4回/年） ● 投資家面談の実施（72回/年） ● 事業説明会の実施（1回/年） ● 統合報告書の発行（1回/年） ● 株主・投資家向けウェブサイトを通じた情報発信
地域社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 一次救命処置の浸透 ● 社会貢献活動への参画 	<ul style="list-style-type: none"> ● AED講習会の実施 ● 地域活動、ボランティア活動への参加 ● 寄付や協賛による支援 (地域の文化イベントや芸術振興活動への支援)

※ 回数は2024年3月期の実績

02

成長戦略

- ・ 中長期戦略/CCO Message 25
- ・ 事業戦略 29
- ・ 財務戦略/CFO Message 33
- ・ 人材戦略 35

Medium-to Long-Term Strategy

中長期戦略

CCO Message

常務取締役統括事業本部長
チーフ・コマーシャル・オフィサー 村瀬 達也



中期目標は視界良好—さらにグローバル戦略も加速へ

成長軌道へ回帰

当社グループでは2024年3月期から2028年3月期の5年間を対象とした中期経営計画を策定しています。この計画の中心テーマは、「国内事業ポートフォリオの最適化」です。過去数年間にわたり、不採算事業やノンコア事業の整理を進める一方で、脳血管や消化器といった新たな治療領域をポートフォリオに加え、成長を図ってきました。2020年以降、新型コロナウイルスの影響で業績は横ばい傾向にありましたが、変革期を乗り越え、次の成長段階に進む準備が整ったと考えています。私たちは、生まれ変わったポートフォリオの各事業を確実に成長軌道に乗せることで、着実に前進していきます。

創業以来特化してきた心臓血管領域では、強みのある分野の競争力を維持する一方、積極的に新市場の開拓を行い、市場成長を上回る成長を目指します。新たに参入した消化器(2017年～)および脳血管関連(2022年～)の治療領域は、この5年間で大幅な成長を遂げ、市場でのプレゼンスの確立を目指します。

事業ポートフォリオの最適化を通じ市場での競争に勝ち抜くことで、売上高および営業利益でCAGR 5%程度の持続的な成長を実現することが中期での目標です。コストコントロールを徹底し、営業利益率は毎期20%程度の高水準を維持します。獲得したフリーキャッシュフローの余剰分は、資本効率を考慮し、適宜株主の皆さまに還元します。

以上の方針に基づき、2028年3月期の数値目標は以下の通りです。

- 売上高 630億円
- 新領域売上高 80億円
- 営業利益率 20%水準(毎期)
- EPS 120円
- ROIC 12%

さらに、5～10年の長期的な視点では、自社製品の海外売上高を飛躍的に成長させるビジョンを描いています。

中期ポートフォリオ戦略

中期のコアテーマである「国内事業ポートフォリオの最適化」について、具体的に説明いたします。当社グループでは事業を市場成長性と市場競争力の観点から、「中核事業」「成長事業」「安定事業」の3つに分類し、それぞれの事業を最適な方向へシフトする取組みを進めています。

まず、「中核事業」は当社の強みである心臓血管領域です。自社製品を中心に、EP/アブレーションと心血管関連があり、売上高の約70%を占めています。日本国内の高齢者人口は2045年頃まで増加が見込まれますが、心疾患の主な原因は加齢であり、心疾患に関する医療の需要は長期的に増加していくことが想定されます。今後数年で、EP/アブレーション関連は年4～5%、心血管関連は年数%の市場拡大となるでしょう。中核事業では、収益の柱となるコア自社製品(心腔内除細動カテーテルおよびFrozen Elephant Trunk)があるので、これらの差別化を通じて領域における「圧倒的なNo.1」を目指します。また、既存事業とのシナジーが期待できる大腿静脈用止血デバイスのような戦略的な仕入商品を導入するなど、新しい市場の開拓も進めます。

競争が激しい市場で勝ち抜くためには、日本ライフラインにしか提供できない価値を追求することが重要です。当社の製品の強みは、臨床ニーズに基づく「ユーザーフレンドリー性」と医師の多様なニーズに応える「幅広いラインナップ」です。これに加え、国内トップクラスの「地域に根差した営業力/緊急オペ対応力」を組み合わせることで、強い競争力を発揮できると考えています。地域密着型で常に顧客に寄り添い、顧客に選ばれる存在を目指します。

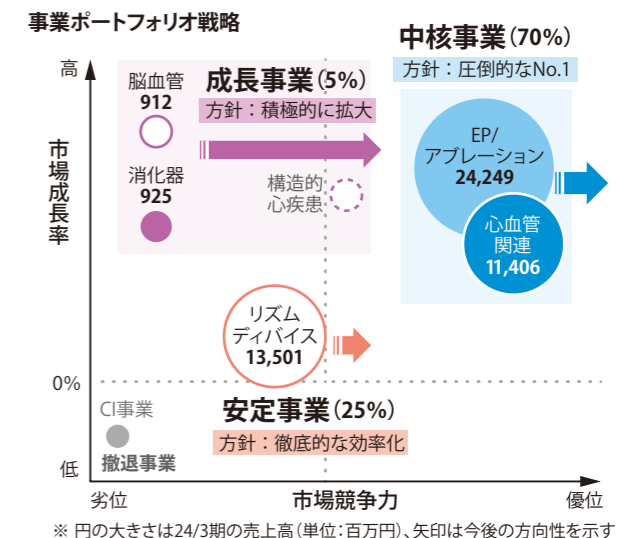
第二に、「成長事業」である脳血管と消化器です。これらは心臓血管以外の新しい治療領域という意味で「新領域」と定義しています。2024年3月期の売上高は18億円(売上高構成比約4%)ですが、新製品の継続的な上市と市場浸透により、2028年3月期には売上高80億円、構成比10～15%程度に拡大を目指します。成長事業においては、中途採用や研究開発・治験への投資も積極的に行っていきます。

さらに、第3の成長事業の候補として、経力カテーテル

生体弁があります。(TAVIやTAVRとも言われます。)これは、「構造的な心疾患」とよばれる領域の製品で、市場規模は約550億円、年4～5%の成長が見込まれています。2024年3月期にインドのMeril Life Sciences社と独占販売契約を締結しており、現在、同社製品を国内へ導入する準備を進めているところです。この領域への本格的な参入は中期経営計画の立案時において見込んでいませんでしたので、計画の後半にかけて、アップサイドとなることを期待しています。

最後に、「安定事業」のリズムデバイス(売上高構成比の約25%)を占めています。厳しい市場環境の中で売上高は横ばいとなり、構成比も低下する見込みです。したがって、戦略としては、S-ICD等強みが明確な品目に販売リソースを集中させ、販売リソースの効率化を図っていきます。

以上の戦略を要約すると、中核事業は競争がある中でも「No.1」ポジションをさらに強化し、成長事業は新製品の導入で大きく伸ばし、安定事業は効率化を推進することになります。上記の取組みにより、持続的な成長を実現し、中期の経営目標を達成していきます。



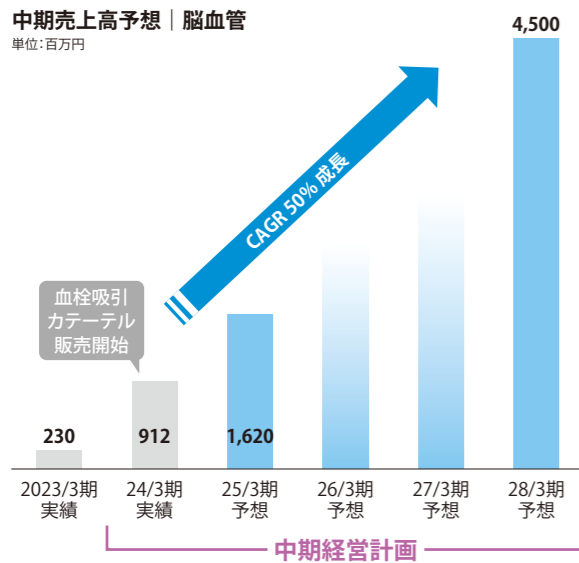
新領域の拡大

脳血管

急性期の脳梗塞や脳動脈瘤に対するカテーテルを使ったデバイス治療は、現在急速に普及しています。約300億円の市場は、今後も年8%程度の高成長が見込まれます。当社は2022年からこの領域に参入し、Wallaby Medical/phenox社の差別化された製品群を国内で独占販売しています。契約品目は10以上に及び、ラインナップが揃うことで国内トップクラスの脳血管領域ポートフォリオを形成し、大きな強みとなります。

重要なマイルストーンとして、2024年3月期には血栓吸引カテーテル、2025年3月期にはステントリトリーパーを上市しました。これらの製品は脳梗塞治療の主力デバイスであり、製品間のシナジー効果により、営業現場での販売モメンタムがさらに加速することが期待されます。

さらに、脳動脈瘤の治療用デバイスとしてとくに期待されるフローダイバーターの導入準備も順調に進んでおり、中期経営計画の後半での上市を目指しています。計画の最終目標である売上高45億円を達成するため、競争力ある製品のタイムリーな上市をKPIとして取り組んでいきます。

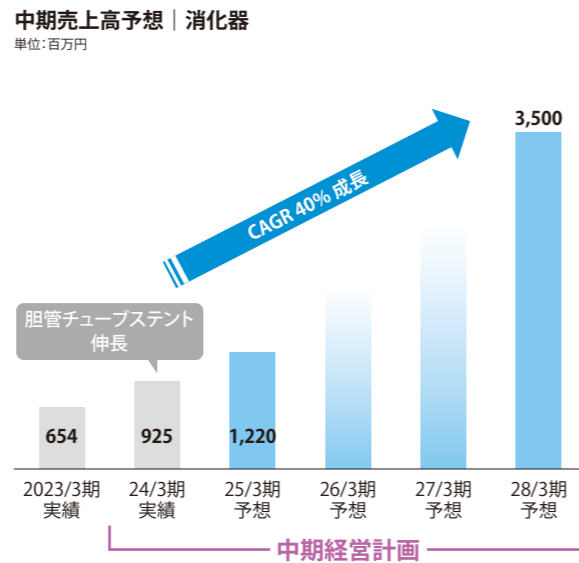


消化器

消化器領域には2017年から参入しています。心血管領域で培ったカテーテルシャフトやステントの自社技術を消化器領域に応用できたことが参入の背景です。2022年からは胆膵領域の処置具の開発に注力しています。この領域は市場規模が約300億円と大きく、安定した成長が見込まれます。中期経営計画1年目の2024年3月期は、自社製の胆管チューブステントの市場シェアを10%台半ばまで伸ばすことができました。2025年3月期はガイドワイヤー、ダブルルーメンダイレクター、カニューラなどを導入する予定です。さらに、胆道鏡についても「安価でリユーズ可能(再使用可)」というユニークな訴求ポイントを持つ自社製品を上市します。

今後2~3年の収益は引き続き胆管チューブステントがけん引しますが、中期経営計画の後半にかけては他製品の貢献も増えてくる見込みです。計画最終年の目標売上高である35億円は、各品目の細かな積み重ねで達成を目指します。そのため、製品導入スケジュールの着実な進捗が何より重要になります。

また、長期的には「処置」デバイスだけでなく、「治療」を視野に入れた高付加価値の医療機器の開発も進めていきます。たとえば、胆管がんのアブレーションデバイスが一つの例であり、不整脈領域で培ったラジオ波焼灼(アブレーション)の技術の応用を試みています。



中核事業の強化

当社が従来から強みをもつ中核事業(EP/アブレーションおよび心血管関連)においては、昨今の競争環境や医療のトレンドに適応した製品ラインナップを拡充・強化していくことで、自社の競争優位性を継続して発揮していきます。

独自の価値を深掘り

自社製品の心腔内除細動カテーテル「BeeAT」およびFrozen Elephant Trunk「FROZENIX」は、コア自社製品として10年以上市場でオンリーワンの地位を築いてきましたが、競合他社の参入により新たな競争が生じています。これらの製品は、ラインナップの拡充により、他社との差別化を図っています。心腔内除細動カテーテルは、医療現場のニーズを反映した新モデルを投入し、順調に浸透しています。Frozen Elephant Trunkは、セパレート型と一体型の2つのモデル展開をすることで、医師の好みや症例に合わせたベストなソリューションの提供ができるようになりました。

2025年3月期以降も、研究開発投資を継続し、改良やモデル追加を行い、EP/アブレーションで「診断/除細動カテーテルNo. 1」、心血管関連で「大動脈疾患治療でNo. 1」のリーディングカンパニーであり続けます。



新たな市場を開拓

コア自社製品の付加価値をさらに高める一方で、次世代の収益の柱となる製品の導入も進めています。Haemonetics社製の大腿静脈用止血デバイス「VASCADE MVP」は、2023年10月から国内独占販売を開始し、急速に医療現場に浸透しています。このデバイスは、術後の早期止血を実現し、患者様と医療従事者の双方に大きなメリットを提供するため、「医療現場の新しいスタンダード」となるべく、とくに注力していきます。

また、ロングセラーのセパレート型Frozen Elephant Trunkも新製品を導入しました。従来モデルに比べてグラフト部分が延長され、ステントの拡張力が軽減されています。これにより合併症リスクの低減が期待できることから、従来Frozen Elephant Trunkを採用しなかった顧客にも訴求力を高め、新たに20~30%の新規市場を創出することを目指しています。

海外事業を推進

中期経営計画の枠を超え、当社は自社製品の海外売上高拡大に向けた取組みを加速させています。「商社+メーカー」から「商社+グローバルメーカー」へのビジネスモデル変革を進めます。

短期的には、中東・アジアでの販路を早期に立ち上げることを優先し、現在10数か国での展開を検討中です。各地域で学会展示を通じたプロモーションを行うとともに、販売代理店との交渉を進めています。当社の主な自社製品はEP(電器生理)カテーテル、人工血管、消化器関連製品ですが、いずれも強い引合いがあり、海外市場においても大きな成長の可能性を感じています。

中長期的には、欧州および米国市場への進出を目指し、自社製品の海外承認取得に向けた体制構築と海外市場向け製品の開発を進めています。また、OEM生産の強化も重要なテーマです。とくに当社の細径カテーテルの技術力は高く評価されているので、ここにも事業を拡大する機会があります。

これらの取組みを着実に進め、海外事業を成長軌道に乗せることで中長期の業績拡大に貢献していきます。

Business Strategies

事業戦略

リズムデバイス EP/アブレーション

取締役不整脈事業本部長 伊藤 孝志



組織的な営業力を強化

リズムデバイスおよびEP/アブレーション事業を統括する不整脈事業本部長として、「組織的な営業力の強化」を掲げ、取組みを進めています。当社は競合他社と比べて営業力が強みであり、全国に支店を展開しています。そのため、チームの結束力は何よりも重要です。今回、新たな試みとして、営業における価値観・ビジョンをテーマにしたワークショップを、全社の営業幹部を

集めて実施しました。そこで導き出されたキーワードは「不整脈治療のコンシェルジュ」です。常に顧客に寄り添い、商社とメーカーの両方の機能を生かして最適な提案を行うことが、われわれの強みです。今後もチームの一体感をさらに強化し、全社一丸となって売上高目標の達成を目指していきます。

リズムデバイス

2024年3月期の概況

2024年3月期のリズムデバイスの売上高は、13,501百万円(前期比8.9%増)となり、過去最高を更新しました。市場でオンリーワンであるS-ICDが新規症例を多く獲得し、2桁成長となったことが業績をけん引しました。

販売戦略 ～オンリーワンのS-ICDに注力

2024年3月期の売上高は過去最高を更新したものの、今後の事業環境は厳しく推移する見通しです。2025年3月期のリズムデバイスの売上高は前期比6%の減収を予想しています。これは、2024年6月の保険償還価格の改定でペースメーカーが13%、T-ICDが5%それぞれ引き下げられたことが主な理由です。

一方で、販売数量はおおむね横ばいを維持できる見通しです。他社が展開するリードレスタイプのペースメーカーは確かに脅威ですが、引き続き、Boston Scientific社製品の特長である長寿命のバッテリー、リードの留

置を助けるアクセスカテーテル、心不全症状を反映する複数の生体情報センサなどを訴求していきます。

そして、カギを握るのはやはり市場でオンリーワンのS-ICDです。S-ICDは血管内にリードを留置しない唯一の植込みデバイスであり、感染症リスクの低減というメリットを訴求しやすいため、もっとも注力します。2024年3月期はさまざまなプロモーションが実を結び、採用施設数を大幅に増やすことができました。今後は、虚血医等の新規顧客層の開拓も視野に入れ、セミナーやハンズオンなどの施策を通じてS-ICDのさらなる浸透を図っていきます。



S-ICD「EMBLEM MRI」

EP/アブレーション

2024年3月期の概況

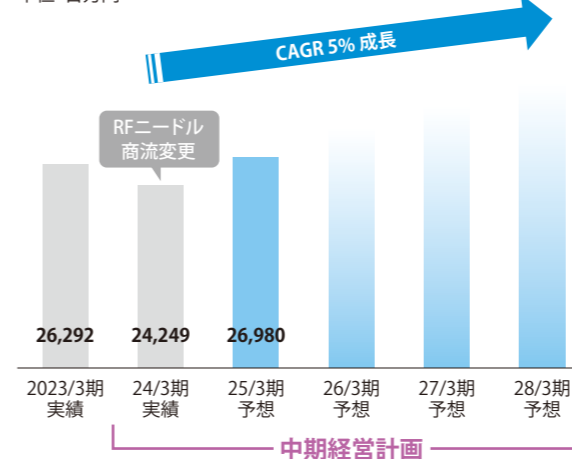
2024年3月期のEP/アブレーションの売上高は、24,249百万円(前期比7.8%減)となりました。主力商品の1つであったRFニードルの商流が変更されたことが主な理由です。

販売戦略～事業環境の変化に対応し、市場を上回る年5%以上の成長へ

2024年3月期は減収とはなりましたが、内訳を見ると主力のEP(電気生理)カテーテル製品群は7.9%増収と堅調でした。医療現場における新型コロナの影響がなくなったことで、心房細動のアブレーションの手術件数は8～9%増加しています。中期の想定は6%でしたので、市況見通しはポジティブです。2025年3月期のEP/アブレーションの売上高は、前期比11.3%増収を見込んでいます。

高い市場成長が見込まれるEP/アブレーションの領域では、さまざまな変化が起きています。次世代のアブレーション技術として注目されているパルス・フィールド・アブレーション(PFA)の台頭はその一つです。この新技術は、食道関連の合併症リスクの低減や手技時間の短縮などのメリットをもたらすとされています。競合他社は国内での導入準備を急ピッチで進めており、本格展開は2025～2026年とみていますが、当社もこの大きな変化に乗り遅れないよう、独自の研究開発活動を行っています。

中期売上高予想 | EP/アブレーション
単位:百万円



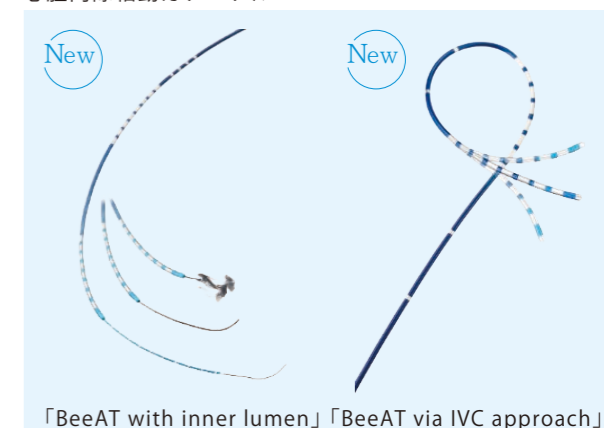
また、PFAの広がりと同時に、競争環境にも変化が生じています。競合他社は円安や製造国における労務費の高騰を背景に一部カテーテルからの撤退や値上げを進めています。このような変化は、当社にとって相対的に有利にはたらいっています。さらに、自社製のステイラブルシースも新製品の導入により、大きくシェアを伸ばしていける余地があります。

一方、自社で10年以上にわたってオンリーワンとして販売してきた心腔内除細動カテーテルに新たに競争が生じています。われわれはパイオニアとして特長のある2つのモデル追加を行い、競合しているモデルから付加価値の高い新モデルへ販促をシフトしています。これにより、自社の競争力を高め、圧倒的なシェアを維持していきます。

前期より販売を開始した大腿静脈用止血デバイスは新市場を開拓する成長ドライバーです。これは、術後の早期止血という普遍的なニーズを捉えているため、全国の病院に普及するポテンシャルがあります。販売目標としては、2025年3月期中に全アブレーション施設約800のうち、400程度の施設への浸透を目指しています。中期経営計画の後半では、前期に失ったRFニードルと同規模の売上高(約40億円)を誇るビジネスとなるでしょう。

守るべきところはしっかり守ることで市場の高い成長を取り込み、大腿静脈用止血デバイスの普及等で新規市場の開拓も積極的に行っていきます。これにより、中長期的に年4～5%程度のマーケット成長を上回る成長を実現していきます。

心腔内除細動カテーテル



事業戦略

心血管関連 脳血管関連 消化器

執行役員 CVG事業本部副本部長 高橋 信雄



心血管関連

2024年3月期の概況

2024年3月期の心血管関連の売上高は、11,406百万円(前期比5.9%増)となりました。コア自社製品のFrozen Elephant Trunk(FET)に競合の参入がみられたものの、事業全体としては堅調に推移し増収となりました。

販売戦略 ～FETを軸に年数%の成長を確保

当社の心血管関連の製品群は大動脈疾患を治療するための人工血管を中心としています。この分野では当社は約70%のトップシェアを誇り、市場規模もゆるやかに拡大を続けています。2025年3月期の売上高は、保険償還価格の改定の影響を受け、ほぼ横ばいの0.7%増収を見込んでいます。成熟市場においても、当社のオンリーワン製品であるFET「FROZENIX」シリーズがこれまで年4～5%程度伸長することにより成長を実現してきました。FETは、独自のステント構造により、従来型製品を用いた手術と比較して手術回数を減らすことができ、患者様の身体への負担を軽減するメリットがあります。このため、適用症例の範囲が徐々に広がっています。

前期からFETに競合他社の参入がありましたが、当社は迅速に対策を講じました。人工血管と一体型のFETである「FROZENIX 4 Branched」を市場に投入するとともに、従来のセパレート型FETについては「FROZENIX Partial ET」をラインナップに加えることで、新市場の開拓を推進していきます。さらに、将来に向けた新製品の開発も順調に進んでいます。

健全な市場競争は市場の活性化につながるため、当社はこれを新たな拡販の機会と捉えています。実際、若手外科医を中心にFETへの関心が高まっており、FETを使うことのハードルは以前より明らかに下がってきているのを感じます。この状況は、当社の販売力を生かす好機です。当社の営業部隊は全国の心臓血管外科を有する病院の96%をカバーし、緊急手術への対応力も高く評価されているからです。国内におけるFETのパイオニアとして、製品優位性を確立し、市場の成長を上回る売上高の拡大を目指していきます。

Frozen Elephant Trunk



脳血管関連

2024年3月期の概況

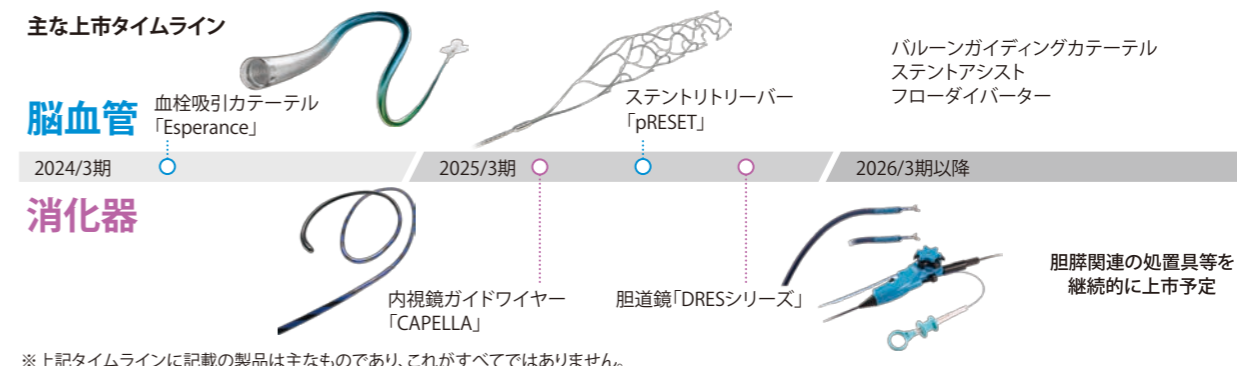
2024年3月期の脳血管関連の売上高は、912百万円(前期比296.7%増)となりました。血栓吸引カテーテル等の新製品の継続的な上市が寄与しました。

販売戦略～個々の製品をタイムリーに上市

2025年3月期の脳血管関連の売上高は77.6%の大幅増収を予想しています。前期に引き続き、すでに導入した製品のさらなる市場への浸透と期中で上市する脳梗塞治療のキープロダクトであるステントリトリバーの貢献を見込んでいます。保険償還価格の改定の影響はほぼない見通しです。

中期ではプロダクト・ポートフォリオの強化による各製品間でのシナジーを最大化することで、2028年3月期に売上高45億円の達成を目指します。そのためには、予定されている製品の上市スケジュールを厳守することがきわめて重要です。WallabyMedical/phenox社との連携を強化し、早期に導入に向けた準備を進めていきます。

また、営業部隊のスキルの底上げも重要な課題です。最近では経験者の入社が短期間での上拡大に寄与していますが、これを中期的な成長につなげていきます。経験者から未経験者へ営業のロールプレイング等を通じて組織力の向上を図ることを重点的に取り組んでいきます。



消化器

2024年3月期の概況

2024年3月期の消化器の売上高は、1,314百万円(前期比35.8%減)、終了事業の冠動脈インターベンション事業を除いたベースでは925百万円(前期比41.5%増)となりました。自社製品の胆管チューブステントのシェア拡大が寄与しました。

償還価格の5%下落を織り込んでいます。胆膵領域以外では、モデルを刷新した大腸用ステントと改良品を再上市する胃・十二指腸用ステントの伸長を見込んでいます。

2025年3月期も多くの製品上市が控えていますが、中期の販売でカギとなるのは、期中での再上市を目指している自社製の胆道鏡です。差別化ポイントとしては、さまざまな処置具を通せる大口径のチャンネルがあることと、内挿する小型内視鏡が再利用可能であるため、医療施設のコスト負担が軽いことの2点です。胆道鏡を日々の症例で使いたいものの、既存品は高価で使いにくいと感じている顧客に対して、新たな選択肢を提供します。胆膵領域で胆道鏡をラインナップすることの意義は非常に大きく、自社プレゼンスの向上を通じて他の処置具の販売への好循環を期待しています。

販売戦略 ～自社製胆道鏡をてこにプレゼンス向上へ

2025年3月期の消化器の売上高は31.8%の増収を予想しています。消化器では数%の市場成長が続く胆膵領域に引き続き注力します。前期と同様、胆管チューブステント「REGULUS」が成長をけん引する想定ですが、予想には保険

財務戦略

CFO Message

取締役経営管理統括部長
チーフ・ファイナンシャル・オフィサー 江川 毅芳

準備・仕込みが実を結び始める期間

中期経営計画初年度を振り返って

厳しい見通しの中、過去最高の営業利益を更新

2024年3月期は、当社にとってターニングポイントとなる1年でした。期初想定では不採算事業の撤退、主力製品の商流変更により減収を見込んでおりましたが、心房細動の症例数が想定よりも多く、年8～9%で伸長しました。その結果、売上高はほぼ前期並みとなり、粗利率の高い自社製品の販売が好調に推移したことで営業利益は過去最高を更新しました。新領域の順調な拡大も好業績に寄与しました。

円安の影響については輸入が円建て取引を主としていることやドル建て取引も売上原価を移動平均法で算定しているため、大きな影響は受けませんでした。材料価格高騰も原価低減の取組みでその影響を吸収しました。

	中期経営計画 KPI	初年度実績 (2024年3月期)
売上高	630億円 (2028年3月期)	513億円
新領域 売上高	80億円 (2028年3月期)	18億円
営業利益率	20%水準 (毎期)	21.2%
EPS	120円 (2028年3月期)	98.73円
ROIC	12% (2028年3月期)	12.1%

最高財務責任者(CFO)に期待される役割とは

収益性と効率性を考えた規律ある投資

最高財務責任者の役割は、企業価値を高めていくために資本政策を立案・運営していくことです。長期的な成長に向けて、たとえば海外における販路拡大や新領域への参入においては、設備投資や初期在庫の投資が必要となりますが、最大限の力を発揮できるよう適切

に投資を振り向けて、事業を加速させるべく財務面の支援を行います。

激しい事業環境の変化に対応していけるよう、最高財務責任者としては、常に将来の投資にも目を配り、準備しておく必要があります。投資が目的に沿って適切に活用されるためには収益性と効率性を考えた規律が

必要です。BSのバランスを取りながら、企業価値を向上させる仕組みを作ることが私の責任だと思っています。

2024年3月期の設備投資としてもっとも大きかったのは、基幹システムの入替えでした。長期間にわたり使用してきた基幹システムを刷新し、新基幹システムを稼働しました。今後、新基幹システムを活用することで、業務プロセスの最適化や業務の効率化に大きく寄与するものと考えています。

研究開発投資も継続的に行っており、他社技術の購入や大学との共同研究なども継続的に行っています。また、当社の事業においては、製品の完成後も製品を市場へ提供するまでに、さらに投資が必要となります。このため、2024年3月期から自社製品の研究開発費に加

えて、上市までに必要となる薬事申請や治験等に係る費用を含めて、「研究開発投資」として管理することにしました。

株式投資に関しては、当社の事業に関係する取引先や提携先に対する投資であり、投資に見合う採算や利益が見込めるかどうかを考慮して判断します。投資先の事業計画などを精査し、一定のハードルレートをクリアした投資先に限って投資を行います。

中期経営計画では、数値目標として5つのKPI(売上高、新領域売上高、営業利益率、EPS、ROIC)を掲げており、売上と営業利益率の進捗を注視するとともに、最高財務責任者の立場としてはEPSとROICも重視し、効率性を意識した取組みに注力しています。

中期経営計画達成に向けた財務戦略

目標達成のための施策と
ステークホルダーへの還元策

現在進行中の中期経営計画に関連して、脳血管領域への新規参入に向けた人材投資や、基幹システム入替えなどのIT投資等を優先的に行ってきました。これらの施策は、キャッシュ・アロケーションの考え方に基づき、財務戦略の観点から投資判断を行っております。これからは資本効率を意識しながら、研究開発・治験等の成長投資、設備投資、M&A、株主還元など、適切にキャッシュを配分していきます。

とくに今回の中期経営計画では、期間中に総額250億円程度に及ぶ大幅な株主還元を予定しています。配当性向40%、DOE5%をベースに、さらにキャッシュ・ポジションやBSのバランスを考慮して配当する基準を立てました。ベースの配当部分が毎年30億円×5年間で150億円、上積み分については配当か自己株式の取得による還元を行います。すでに2回で85億円の自己株式の取得を行いました。今後もキャッシュ・ポジションやBSのバランスを考慮し、株主還元を進めてまいります。

従業員への還元も強化しており、株主還元の考え方(配当性向40%、税率30%)から勘案し、連結営業利益の予算を超えた分の20%を業績連動賞与としました。導入初年度の2024年3月期は、計画を上回る業績を達成し、従業員へのインセンティブになり配当も増えるという

好循環を生みました。また2025年3月期から、従業員持株会を活用した譲渡制限付株式報酬制度も開始しました。従業員が経営者や投資家と同じ視点からも、自分たちの仕事を見られるようになり、社内からのモニタリング機能向上にも期待しています。さらに従業員への還元強化は、人材の確保にもつながると考えています。

当社はこの数年、厳しい経営環境の中でも安定した業績を維持しながら、中長期の視点では、成長が期待できる新領域での事業投資を行ってきました。これからは、こうした準備・仕込みが実を結び始める期間になるのではと期待しています。

今後も積極的な事業投資と、事業の成長を支える規律性のある資本政策により、一層の企業価値向上を目指していきます。



人材戦略

当社グループでは人材を企業のさらなる成長に必要な不可欠な資本として捉え、従業員それぞれの能力を最大限発揮できるようにすることで、中長期的な企業の成長につなげていきます。

求める人材像

当社が求める人材像は「自ら考え行動できる人」「嘘のない誠実な人」です。そして、従業員には「新しいことを積極的に学ぶ」「プロフェッショナルとして自分の見識を高める」「チームワークを大切に個人主義に走らない」という姿勢を持って欲しいと考えています。

取り扱う製品が患者様の命に関わる医療機器であり、医療従事者に対して適切な情報提供を行う責任があるため、常に最新の知識を身につけ、現場で多様な経験を積むことが必要です。変化する医療現場の状況にタイムリーに対応するためには、個々の力だけではなく、会社全体がチームとして互いにサポートし合う体制が欠かせません。

従業員それぞれがこれらのことを実践してきたことで医療現場から信頼を得て、今日までの成長につながったと考えます。今後も求める人材像を大切に育て育成等に取り組み、人材・組織面での当社の強みを維持してまいります。

持続的な成長のために

経営環境が大きく変化中、中期経営計画を着実に達成し継続的に成長していくためには、人材が重要なキーとなってきます。そのために、いかに人材を採用・育成し、定着を図っていくかを考え、中長期視点での人員計画の検討や育成プログラムの実施、成果を適正に反映した報酬制度の導入、エンゲージメントを向上するための施策などに取り組んでいます。

制度面での対応だけでなく、従業員が仕事を通じて自身の成長を実感できることも重要だと考えます。新たな課題にチャレンジすること、プロジェクトでこれまで経験していない新たな役割を担うこと、異動により新しい環境に身を置くことなど、さまざまな成長の機会を提供していきたいと考えています。

新領域への挑戦やグローバル展開の拡大など、今後の事業における新しい取り組みは多くあります。これらを通じて個人の成長も図り、企業成長の成果を従業員にも還元することでよい循環を生み、持続的な成長を実現していきたいと考えています。

Column

多様性の実現に向けて

「多様性」は当社にとっても取り組むべき重要なテーマですが、これを実現していくことは決して容易ではないと感じています。多様性への取り組みを一過性のものとせず継続していくためには、個人にとっても会社にとっても望ましい形で実現していく必要があります。そのためには、従業員の考えや感じていることを理解するとともに、会社の考えも発信し、相互理解を図ることが重要ではないでしょうか。当社における課題である多様な働き方の推進や女性管理職比率の向上などに着実に取り組んでまいります。



常務取締役管理本部長

山田 健二

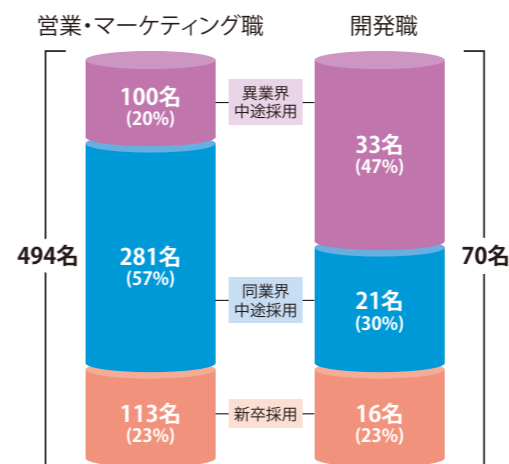
人材の育成と活躍機会の提供

採用における多様性の確保

当社では、以前から新卒、同業界の中途、異業界の中途の3つのグループからバランスよく採用するとともに、女性についても職種を問わず積極的な採用に取り組んできました。会社を取り巻く環境変化に柔軟に対応するために、引き続き多様な人材の確保に努めていきます。

また、人材の獲得競争が厳しくなる中、会社の中長期の成長を実現するためには、採用もこれまで以上に長い時間軸で考える必要があります。中期経営計画を達成するために必要となる人材像や人員数などを明確にし、計画的な採用に取り組んでいます。

2024年3月末 新卒・中途採用の構成比



に着手しました。若手・中堅社員を対象に、チームリーダーや管理職となった際に求められる基本的なビジネススキルの研修を行います。このプログラムには全社から異なる職種や等級の従業員が参加し一定期間共に受講するため、部門を超えた社内ネットワークの構築による相互理解の促進や、社内活性化といった組織面での効果も期待されます。



適材適所の人材配置

新卒社員の配属は、複数部門における現場研修ののち、本人の適性や希望などを踏まえて決定しています。また、配属後は年齢や社歴の近い他部門の先輩社員がメンターとして信頼関係を築きながら、定期的なサポート面談を行うことでフォローを行っています。育成の観点からは、配属後の一定期間を目安として、積極的なジョブ・ローテーションを実施することにより、社内で幅広い経験が積めるようにしています。

また、従業員の自律的なキャリア形成の実現を支援することを目的として、社内公募制度や異動希望を会社に伝える自己申告制度を実施しています。これらの制度を通じて未経験の部門や新規事業の担当に就くなどのキャリアチェンジによる自発的な成長機会を提供するとともに、人材配置の適正化を図っています。

人材育成への取り組み

年次・職位・年齢などに応じて、求められる能力やスキル、キャリアに関する研修を実施することで、従業員それぞれの成長を図るとともにキャリア形成の支援を行っています。また、各従業員の業務に関連したスキルを身に付ける研修を受講する機会を提供するほか、eラーニングによる自発的な学習も行えます。

こうした既存研修に加え、人材の早期育成を図るために、これまでとは異なる視点でのプログラムの実施

従業員が安心して働ける職場づくり

新たな報酬制度の導入

これまでの当社の報酬制度では、定期賞与においては業績と一定の連動性がありましたが、従業員の成果に対してより適切に報いるとともに、業績達成に向けたインセンティブの向上を目的として、新たに業績連動賞与を導入しました。さらに、中長期の企業価値向上への動機付けや株主・投資家目線の共有ということを目的として、株式報酬である従業員持株会向け譲渡制限付株式報酬制度を導入しました。

また、開発・製造の現場を支えており、自社製品の競争力の源泉ともいえるパート社員への処遇改善にも取り組んでいます。これにより、熟練した技術を持つパート社員の定着を図るとともに、採用においても優れた人材の獲得につながっています。

報酬面の取組み	2024/3期	2025/3期
正社員への定期昇給・ベースアップ	+4%	+5.5%
パート社員への待遇改善	時給+13.4%	時給+9.3% 賞与改定あり
インセンティブ報酬制度の導入	従業員業績連動賞与 (連結営業利益と連動)	従業員業績連動賞与 従業員持株会向け 譲渡制限付株式報酬制度

従業員満足度調査の実施

従業員の仕事・職場・会社に対する意識を把握するために、全従業員を対象に従業員満足度調査を実施しています。2024年3月期が2回目の実施となり、前回を上回る94.5%(対前年+1.4pt)の高い回答率となりました。全般的に平均よりも高いスコアとなっているものの、数値として見える化されたことでさまざまな課題が見えてきたことも事実です。

調査結果については取締役会等で報告するとともに、部門単位で詳細なフィードバックを実施し、それぞれの課題について部門内で話し合い、改善に向けたアクションプランを策定・実行しました。また、全社的な制

度面での課題については人事部門が中心となり見直しを実施しました。



人権への取組み

当社は2023年3月期に「JLLグループ人権方針」を制定し、すべての取締役および従業員に対してステークホルダーの人権を尊重した行動を取ることを求めています。この方針に基づき人権デューデリジェンスを進め、当社における3つの重要な人権テーマを特定しました。

その中の「ハラスメント・差別」と「救済へのアクセス」は、当社のサステナビリティにおけるマテリアリティである「従業員が安心して働ける職場づくり」を実現するためにも重要な課題であると認識しており、今後さらなる対応策を講じていきます。

重要な人権テーマ	対応策
ハラスメント・差別	<ul style="list-style-type: none"> 全従業員を対象として毎年1回継続的に社内研修を実施 アンケート結果を踏まえた対応策の検討
賄賂・腐敗	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関や医療従事者に対して金品等を提供する際の厳格な社内審査の継続・体制強化 業界ルールである「医療機器業公正競争規約」および関連法令に関して、入社時は全社員を対象とし、入社後も営業等関連部門に対しては毎年継続的に研修を実施
救済へのアクセス	<ul style="list-style-type: none"> 内部通報窓口の周知活動の継続および信頼性向上のための活動実施 海外子会社における内部通報窓口の使用言語の拡大

03

経営基盤

- ・サステナビリティマネジメント 39
- ・マテリアリティとKPI 41
- ・環境 43
- ・社会 47
- ・ガバナンス 49

サステナビリティマネジメント

当社グループはMissionに基づき、最新最適な医療機器の提供という事業を通じた社会課題の解決に取り組むとともに、ステークホルダーの皆さまの期待に応えることで持続的な成長を目指します。

サステナビリティの基本方針

当社グループを取り巻く環境の変化や価値観の多様化に対応するために、取締役や従業員の行動指針として2022年12月に「行動規範」を定めています。「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」というMissionを実践するためには、当社の一人一人がステークホルダーの皆さまのことを考え、その期待に応えた行動を取る必要があるとの考えによるものです。最新最適な医療機器の提供を通じて、患者様や医療従事者の皆さまの期待に応えるだけでなく、すべてのステークホルダーの皆さまに「日本ライフラインでよかった」と言ってもらえることを目指しています。これはサステナビリティの取組みにおいてもとても大切であると考えており、行動規範が当社のサステナビリティの指針となっています。

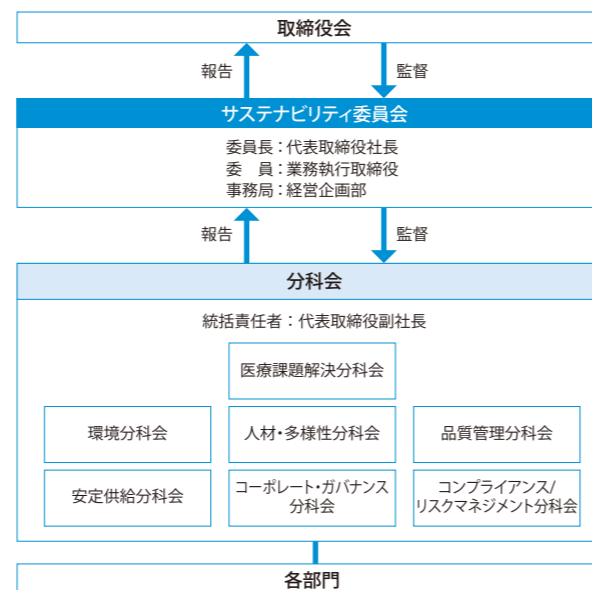
日本ライフライン(JLL)でよかった行動規範

1. 患者様の「JLLの製品に出会えて、よかった」
2. 医療従事者の皆さまの「JLLが来てくれて、よかった」
3. 取引先の皆さまの「JLLと取引できて、よかった」
4. 地域の皆さまの「JLLがいてくれて、よかった」
5. 株主の皆さまの「JLLの株主になって、よかった」
6. 私たち従業員が「JLLで働いて、よかった」

サステナビリティ推進体制

サステナビリティ委員会

当社のサステナビリティの取組みは、代表取締役社長が委員長を務め、業務執行取締役が委員であるサステナビリティ委員会が中心となり、会社全体の活動方針の決定や推進を行っています。委員会の傘下にはマテリアリティごとに7つの分科会が設置され、委員会の指示の下、具体的な活動を行っています。委員会は四半期ごとに各分科会より活動報告を受け、目標達成に向けた進捗状況をモニタリングしています。また、取締役会はサステナビリティ委員会から定期的に報告を受け、監督を行うとともに、サステナビリティに関する重要な事項を決定しています。



マテリアリティ特定プロセス

当社はさまざまな解決すべき社会課題を「当社にとっての重要性」「ステークホルダーにとっての重要性」の2つの軸を用いて評価し、優先順位付けをしました。さらに取締役の討議による妥当性確認を踏まえ、当社のサステナビリティの中心として7つのマテリアリティを特定しました。

マテリアリティの特定手順

社会課題の洗い出し	国際的なサステナビリティに関するガイドライン(GRI、SASB、SDGs)等の評価項目を参照し社会課題を抽出。包括的なロングリストを作成し、項目の整理を行い、27項目の社会課題ショートリストを作成。
社会課題の優先順位付け	個別の社会課題について、「当社にとっての重要性」、「ステークホルダーにとっての重要性」の2つの軸を用いて評価、優先順位付けを実施。社会課題評価のマトリックスを作成し、当社が優先して取り組むべきマテリアリティの候補を選定。
妥当性確認	選定されたマテリアリティ候補について取締役による討議を行い、マテリアリティの妥当性を確認。
マテリアリティの特定	取締役会で「事業を通じて解決する課題」と「事業基盤の強化として取り組む課題」の2つの観点から当社が取り組むべき課題として、7つのマテリアリティを特定。

マテリアリティ

特定した7つのマテリアリティを「事業を通じて解決する課題」と「事業基盤の強化として取り組む課題」に分類しています。マテリアリティごとに設定した主要テーマに関連する活動に継続的に取り組むことで中期目標(2025年3月期)の達成を目指しています。

事業を通じて解決する課題

領域	マテリアリティ	主要テーマ
経営理念 健康社会の実現	革新的な医療機器による 医療課題の解決	・自社製品の技術力向上 ・臨床的価値の高い医療機器の導入

事業基盤の強化として取り組む課題

領域	マテリアリティ	主要テーマ
環境 地球環境への配慮	環境負荷の低減	・資源の有効活用 ・温室効果ガスの削減 ・廃棄物の削減・適切な処理
社会 働きがいのある職場の実現 安全・安心な製品の供給	従業員が安心して働ける職場づくり	・働きやすい職場環境の整備 ・多様性の尊重 ・人権の尊重
	人材の育成と活躍機会の提供	・従業員の成長支援 ・教育研修の充実
ガバナンス 責任ある企業としての行動	製品の品質と安定供給	・品質管理体制の維持・強化 ・製品の安定供給
	コーポレート・ガバナンスの強化	・監査・監督機能の強化 ・客観性および透明性のある経営判断・業務執行 ・リスクマネジメント活動の強化
	コンプライアンスの推進	・企業活動における公正性と透明性の確保

マテリアリティとKPI

領域	マテリアリティとSDGs	KPI	主な中期目標 (2025年3月期)	2024年3月期の主な実績	
事業を通じて解決する課題	経営理念 革新的な医療機器による医療課題の解決  	研究開発費	・研究開発費の進捗管理	(連結) 研究開発費 2,366百万円 (前期比 2.2%増加)	
		特許の出願件数	・特許出願件数 100件 (2023年3月期~2025年3月期累計)	41件 (2023年3月期~2024年3月期累計 75件)	
		知財発信の新領域の模索	・施策の立案および実施	継続実施	
		ユーザーフレンドリーな製品の導入	・医療現場のニーズ把握とそれに応える製品の開発	継続実施	
		独自技術の他領域への応用・展開	・新規性の高い商品の探索	継続実施	
事業基盤の強化として取り組む課題	環境 環境負荷の低減  	環境保全方針の策定と推進体制の整備	・環境推進体制の整備	グリーン調達基準書の制定	
		CO ₂ 排出量	・2031年3月期 CO ₂ 排出量 50%削減 (2021年3月期比) を念頭に入れた取り組み	(連結) Scope1,2排出量 5,866t (基準年度比 15.6%削減)	
		産業廃棄物のリサイクル率	・産業廃棄物のリサイクル率 90%を達成	(単体) 97%	
	社会 従業員が安心して働ける職場づくり  	ワークライフバランス改善に向けた現状把握および施策の検討・実施	・実労働時間のモニタリング・改善	(単体) 一人当たりの年間実労働時間の把握 (1,828.6h)	
		女性管理職比率	・2031年3月期 15%の達成 ・女性の採用比率向上とサポート施策の検討・実施	(連結) 4.5% (単体) 3.6%	
		人権リスクの低減に向けた取組みの強化	・人権に関するリスクアセスメントの実施	・人権リスクに関する研修の実施 ・人権デューデリジェンスの実施	
		人材の育成と活躍機会の提供 	人材方針策定および人材開発推進体制の構築	・人材方針策定および人材開発の推進	推進体制の構築
			従業員満足度の把握および向上	・従業員満足度の向上	調査結果の分析およびアクションプラン策定・実施
			一人当たり教育研修費	・一人当たり教育研修費を前期比 5%増加	(単体) 79,108円 (前期比 18.6%減少)
	製品の品質と安定供給 	グローバルな規制要求事項への対応	・MDSAP*の認証取得 ・サーベイランスの評価向上	MDSAPの認証取得	
		自社製品の品質維持・向上	・苦情報告の解析および医師向けアンケートの実施	医師向けアンケートの実施 1品目	
		生産ライン複線化の推進	・生産ライン複線化の推進 ・多能工化の推進	コア自社製品の複線化作業を継続	
		重要部材・外注加工委託の複線化・内製化	・複線化・内製化カバー率 5%増加 (2024年3月期比)	・重要部材の選定を実施 ・複線化部材の優先度を検討	
	ガバナンス コーポレート・ガバナンスの強化  	コーポレートガバナンス・コードへの対応	・コーポレートガバナンス・コード改定への対応	・取締役報酬の構成および算定方法見直し ・「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の開示 ・統合報告書の発行	
		リスクマネジメントの推進	・全社リスクの再評価、対策の決定、検証および継続的な見直しの実施	・全従業員向けのBCP説明会を実施 ・全社リスクに対する評価の見直し	
情報セキュリティ対策の強化		・全社リスクの分析結果に基づく5か年のロードマップ作成と実施	・従業員向け研修の実施 (2回) ・脆弱性診断の実施および診断結果に基づくロードマップの作成		
コンプライアンスの推進 		コンプライアンス体制の強化	・各種研修の継続的な実施、浸透促進	・従業員向けおよび業務別各種研修の実施 ・奨学寄付審査体制の強化	
	内部通報制度の理解向上に向けた取組みの推進	・公益通報者保護法に準拠した内部通報制度の整備 ・適切な利用を目的とした周知活動の実施	・内部通報制度の窓口認知度、理解度調査の実施 ・子会社 (マレーシア、韓国) 向けに内部通報制度の周知説明会を実施		

* Medical Device Single Audit Program (医療機器単一調査プログラム)
アメリカ、オーストラリア、ブラジル、カナダ、日本の5か国の規制当局の規制要求事項に対する、製造業者のQMSの適合性および妥当性について、認定された調査機関を使った単一調査実現のためのプログラム。

Environmental

環境

地球温暖化や環境汚染などの深刻な環境問題に対して、地球環境の保全と経済発展を両立できる持続可能な社会の実現に向け、当社グループも事業における環境負荷の低減に取り組んでいます。

JLL グループ環境保全方針

当社は地球環境の保全への取り組みを重要な経営課題と捉えており、事業における環境負荷低減をグループ全体で推進するため「JLL グループ環境保全方針」を定めています。各項目への具体的な取り組みを通じて、持続可能な社会の一員としての役割を積極的に果たしていきます。

1. 環境汚染のリスク低減

- ・ 医療機器の設計、開発、生産、販売、使用および廃棄の全体プロセスで環境負荷に配慮した製品の提供に取り組みます。
- ・ 全ての事業活動において、使用が禁止されている有害化学物質を使用せず、製品の含有化学物質管理に取り組みます。

2. 環境保全の推進

- ・ 気候変動への対応のために、再生可能エネルギーの利用、省エネルギーの推進を通じて温室効果ガス排出量の削減に取り組みます。
- ・ 循環型社会形成のために、限りある資源を効率的に使用し、また再利用することでゼロエミッションに向けて取り組みます。
- ・ 自然との共生のために、水資源や生物多様性の保全および持続可能性に配慮した責任ある調達に取り組みます。

3. 法規制、条例その他社会規範の遵守

- ・ 全ての事業活動において国内外の環境に関する法規制・条例並びに同意した協定等を遵守します。

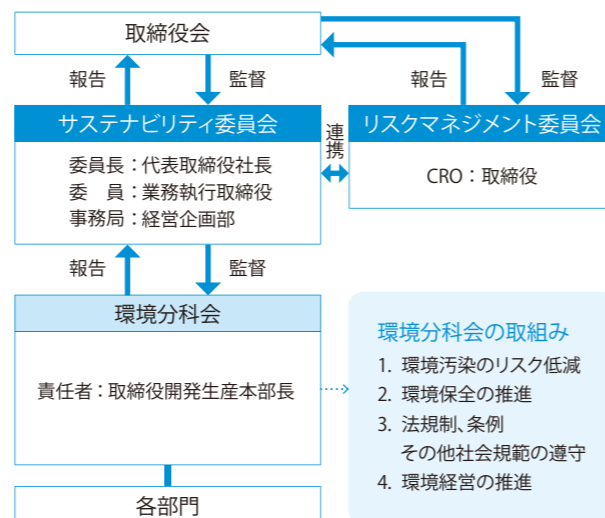
4. 環境経営の推進

- ・ 環境への取り組みに関して積極的に情報開示を行って説明責任を果たします。

推進体制

サステナビリティ委員会の監督の下、マテリアリティ「環境負荷の低減」を担当する環境分科会が中心となり、環境保全に関する具体的な取り組みの検討や活動の推進を行っています。環境分科会は、サステナビリティ委員会に対して四半期ごとに活動の進捗状況やリスク評価・対策等について報告を行い、適宜その指示を受けています。

また、地球環境の保全に関連するリスクに関しては、サステナビリティ委員会は全社のリスク管理を取りまとめるリスクマネジメント委員会と情報共有を行う等、連携して対応を行っています。



具体的な取組み

温室効果ガス排出量削減の取組み

当社の国内3工場すべてで太陽光発電システムを導入し、再生可能エネルギーの利用に取り組んでいます。合計の年間想定発電量は396.2MWhとなり、CO₂の排出量は毎年171.2t削減される見込みです。また2025年3月期に、マレーシア工場での太陽光発電システムの稼働を予定しています。

製造作業を行う工場内のクリーンルームは環境維持のため空調設備を24時間365日稼働させていますが、夜間・休日は設定温度や換気回数を見直しを行い、積極的に省エネルギーの推進に取り組んでいます。

小山ファクトリーの太陽光発電パネル



産業廃棄物のリサイクル

廃棄物のリデュース(抑制)やリユース(再利用)に取り組むとともに、循環型社会形成に向けてリサイクル(再生利用)に注力しています。

製品の製造工程で生じる廃棄部材、滅菌期限切れにより使用できなくなった製品、物流拠点の製品運搬用パレット等、産業廃棄物のリサイクル範囲を順次拡大してリサイクル率の向上に取り組んでいます。2024年3月期の産業廃棄物のリサイクル率は97%となりました。

(単体)	2022/3期	2023/3期	2024/3期
産業廃棄物リサイクル率	92%	96%	97%

資源の有効活用

当社製品の製造においては上水を使用する工程が多くあるため、各工場において水使用量の削減に取り組んでいます。とくに製品の洗浄等のために大量の上水を要する工程においてはチラー(冷却水循環装置)を設置し、一度使用した水を循環させ再利用することで水資源の保全に取り組んでいます。

また、2024年3月期の取組みとして一部製品の化粧箱(紙箱)をFSC 認証^{*1} 製品へ切り替えました。さらに製品トレイに再生可能な生物由来の原料を用いたバイオマス素材^{*2}を導入することを検討しています。

^{*1} 環境、社会、経済の便益に適切、きちんと管理された森林から生産された林産物を使用した製品に対するFSC(森林管理協議会)の認証制度
^{*2} 動植物に由来する有機物を原料とし、燃やす際にも大気中の二酸化炭素の増減に影響を与えない素材。

(単体) 開生産部門	2022/3期	2023/3期	2024/3期
水資源使用量	16,821m ³	13,184m ³	13,917m ³

化学物質の管理

小山および市原の両工場では、製品の滅菌工程において医療機器で広く使われるEOG(エチレンオキシドガス)を使用しています。EOGは低温でも滅菌効果が高い一方で、強い毒性を有するため、専用設備で燃焼処理し無害化してから大気に排気することで環境負荷の低減を図っています。

また国内外の環境に関する法令・条例ならびに協定等を遵守するため、社内のグリーン調達基準に基づき、サプライヤーの協力を得ながら製品含有化学物質の把握・管理に取り組んでいます。



TCFD 提言に基づく情報開示

当社グループは気候変動が事業の継続や持続的な成長に影響を及ぼす重大なリスクや機会になると認識しています。FSB(金融安定理事会)により設置された「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」の提言に基づき、4つの開示項目に沿って、気候変動に関する情報開示を積極的に進めていきます。

ガバナンス

気候変動に関する取組みについては、サステナビリティ委員会の監督の下、環境分科会が中心となり具体的な対応の検討や活動の推進を行っています。環境分科会は、サステナビリティ委員会に対して四半期ごとに活動の進捗状況やリスク評価・対策などについて報告を行い、適宜その指示を受けています。また、気候変動のリスクに関して、サステナビリティ委員会はリスクマネジメント委員会と情報共有を行う等、連携して対応を行っています。

戦略

気候変動によるリスクと機会の特定にあたり、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)やIEA(国際エネルギー機関)などが発表する情報を基に、エネルギー情勢や社会的側面に対する世界への影響を踏まえ1.5℃/2℃シナリオおよび4℃シナリオを設定しました。環境分科会においてそのシナリオに則り、時間的視点、発生可能性および影響範囲の観点から財務影響の分析を行いました。当社グループ事業への影響の大きさを定量的・定性的に評価するとともに対応策の検討を進めています。

シナリオ分析の評価基準

評価軸	概要
時間的視点	当社グループ事業へ影響を及ぼすと想定される期間がどの程度か(長期・中期・短期)
発生可能性	当社グループ事業へ影響を及ぼす可能性がどの程度か(高い・中程度・低い)
影響範囲	当社グループ事業へ影響を及ぼす影響範囲がどの程度か(大規模・中規模・小規模)

移行リスク

分類	リスク要因	影響		対応策
		1.5℃/2℃	4℃	
政策・規制	GHG排出の価格付け進行	中	低	<ul style="list-style-type: none"> 計画的に省エネ活動を推進する 再生可能エネルギーを活用する
技術	既存製品/サービスの低炭素オプションへの置換	低	低	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮製品(製造時、使用時の炭素排出が少ない)を開発する 医療機関の効率化(オペ時間短縮等)に貢献する製品を開発する
市場	消費者行動の変化	高	低	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮製品(製造時、使用時の炭素排出が少ない)を開発する 医療機関の効率化(オペ時間短縮等)に貢献する製品を開発する 気候変動対応要請に対し、積極的に取り組み、情報開示を行う
	原材料コスト高騰	低	低	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンの構成メンバーとの気候変動に関する協働計画を策定する

物理的リスク

分類	リスク要因	影響		対応策
		1.5℃/2℃	4℃	
急性	サイクロンや洪水等の異常気象の重大性と頻度の上昇	中	高	<ul style="list-style-type: none"> 台風や洪水等の被災に対するBCPプランを策定する 開発・製造機能の分散化を図る
慢性	降雨パターンの変化、気象パターンの極端な変動	低	中	<ul style="list-style-type: none"> 原材料調達に複線化や代替案検討を進める 物流の代替手段や早期復旧プランを検討する 開発・製造検証プロセスの効率化を推進する

機会

分類	機会要因	影響		対応策
		1.5℃/2℃	4℃	
資源の効率	効率的な輸送手段の利用/効率的な生産・流通プロセス	中	低	<ul style="list-style-type: none"> 輸送手段の効率化を推進する 製造プロセスの効率化を推進する 産業廃棄物のリサイクルを推進する
	再生利用(リサイクリング)の利用	低	低	
製品・サービス	低炭素商品/サービスの開発、拡大 消費者の好みの変化	中	低	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮製品(製造時、使用時の炭素排出が少ない)を開発する 医療機関の効率化(オペ時間短縮等)に貢献する製品を開発する
市場	新たな市場へのアクセス	低	低	<ul style="list-style-type: none"> 新たな疾患を治療する医療機器を開発する
レジリエンス(回復力)	再生可能エネルギープログラムへの参加 省エネ対策の採用 資源の代替/多様化	低	中	<ul style="list-style-type: none"> 原材料調達の複線化や代替案検討を進める 物流の代替手段や早期復旧プランを検討する

リスク管理

当社では気候変動のリスクに関して環境分科会が中心となり組織横断的に議論しております。議論されたリスク影響度とその対応策については、定期的に影響度の見直しを実施するとともに対応策の進捗状況の確認を行っています。

サステナビリティ委員会は四半期ごとに環境分科会より活動報告を受け、影響度と対応策の状況をモニタリングするとともに、リスクマネジメント委員会と情報共有を行う等、連携して対応を行っています。また、取締役会はサステナビリティ委員会から定期的に報告を受け、監督を行うとともに、気候変動に関する重要な事項を決定しています。



指標および目標

マテリアリティの一つである「環境負荷の低減」においてCO₂排出量をKPIに設定し、進捗管理を行うための指標としています。

2030年度に向けたCO₂排出量削減目標(連結)および当社グループのScope 1, 2のCO₂排出量実績(連結)の推移は下記になります。今後も削減目標の達成に向けて着実に取り組んでいきます。

CO₂排出量削減目標

2030年CO₂排出量50%削減(2021年3月期比)
(連結)Scope1,2排出量*を対象

* 自社の事業を通じて直接的・間接的に排出される温室効果ガス排出量

評価軸	CO ₂ 排出量実績(連結) Scope1,2 排出量 単位:t-CO ₂		
	2021/3期 (基準年度)	2023/3期	2024/3期
CO ₂ 排出量実績(連結)	6,950	6,612	5,866
基準年度比較		▲4.9%	▲15.6%

Social

社会

患者様の生命に関わる医療機器を取り扱う企業として、「製造物責任」を重要な経営課題として捉えており、製品の品質維持や安定供給の継続のためにさまざまな施策を講じています。

安定供給

製造ラインの複線化

当社の取り扱う医療機器の多くは患者様の生命に関わる高度管理医療機器であり、市場シェアの高い製品もあります。このことから医療現場に製品を安定的に供給し続けることは当社の社会的使命であります。

自然災害など非常時における事業中断が発生した場合も継続的に製品を供給できることを目指して、主要製品に関する製造ラインの複線化を計画的に推進しています。また当社製品の製造には一定の技術習熟が必要なことから、非常時の迅速な代替製造に備え作業者の多能工化や協力会社に製造移管した製品に関する技能維持の教育・訓練も継続して行っています。

事業継続計画(BCP)の策定

大地震等の自然災害の発生による事業中断に備えて全社で事業継続計画(BCP)を策定しています。

2024年3月期は策定した事業継続計画の実効性を高めるため、初動対応マニュアルの検証と全社員向けのBCP説明会を実施しました。全社が連携して被災後の早期事業再開が行える体制の構築を進めています。



サプライチェーンマネジメント

調達方針

当社グループは調達方針に則り、サプライヤーとともに製品の品質維持と安定供給に取り組めます。

一 調達方針

Fair	グローバルでの公平・公正な取引の機会 国内外すべてのサプライヤー様に、競争の機会を公正・公平に提供します。
Advanced	最新技術力・製品安全性の確保 製品の機能・価値を決定付ける最新最適な技術を常に探索し、かつ製品安全性の確保をサプライヤー様との協同関係により目指してまいります。
Compliance	法令・社会規範の遵守 調達活動にあたっては、関係法規を遵守し社会規範に従い健全で公正な活動を行います。
Win-Win	サプライヤー様との信頼関係に基づく共存・共栄 サプライヤー様との長期的な信頼関係を築くと共に、研鑽、協力のもと、相互の発展を目指してまいります。

サプライチェーンのリスクマネジメント

当社は定期的にサプライヤーに対してリスクマネジメントに関するアンケートを実施しています。アンケートの回答結果を踏まえて各社のリスクアセスメントを行い、当社にとっての重要部材や供給停止のリスクが高い部材に関して購買先の複線化の検討等の対策を講じています。

また、仕入商品においては製造や物流の混乱による供給難に備えて、一定数の在庫を常に保有するとともに、必要に応じて在庫積み増しを実施しています。

2024年3月期は主要サプライヤーおよび商品仕入先に対して「人権に関するアンケート」を実施しました。取引先各社の人権への取り組み状況の把握と人権リスクの発生可能性・深刻度の評価を進めています。今後、各社とも連携しながらサプライチェーンにおける人権侵害リスクの低減に取り組んでいきます。

製品の品質管理

品質管理の方針

当社では安全・安心な製品を医療現場に供給し患者様や医療従事者の信頼に応えることを目指して、本社および自社工場共通の品質方針を設定しています。

品質方針

「当社の経営理念を具現化するため、当社は品質マネジメントシステムの下、医療現場に最も近いメーカーとして、医療現場が求めるニーズを的確に反映した自社製品の開発、製造、並びに海外の最先端の医療機器の導入に努め、日本のみならず、世界の医療現場に貢献することを目的として事業活動を推進します。」

品質保証体制

当社が取り扱う医療機器の多くは患者様の生命に関わる高度管理医療機器に分類されるものであり、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律(以下、薬機法)」・関連法令およびISO 13485:2016(医療機器における品質マネジメントシステムの国際規格)において厳格な品質を確保するための体制が求められています。

当社では品質保証部門において、ISO13485に準じた品質マネジメントシステム(QMS:Quality Management System)の構築と維持・改善を主導し、製品に求められる基準に対する有効性・安全性を担保しています。各工場の品質管理部門はQMSに則って製造プロセスの管理や検査業務を行うことで、品質が担保された製品のみが市場に供給される品質保証体制を構築しています。

MDSAP 認証の取得

今後の自社製品の海外展開を視野に入れ、2023年5月に本社および国内3工場においてMDSAP(Medical Device Single Audit Program)認証を取得しました。MDSAPは、一度の審査により加盟各国(米国、オーストラリア、ブラジル、カナダ、日本)の規制要求事項への適合が証明されるものです。今後もQMSを維持・改善し、自社製品の海外輸出に向けた体制の強化に向けて取り組んでいきます。

品質管理の活動

当社製品の製造工程では、必要な教育・訓練を受けた作業員が定められた手順に従って作業を行うことで、製品の品質維持に取り組んでいます。製品への異物の混入や付着を避けるため、作業着の指定、手洗・更衣・清掃の手順化、作業に不要な物品の持ち込み禁止などのルールを定め、作業環境を維持しています。とくに高い清浄度が求められるクリーンルームでは清浄度や浮遊菌などの試験を定期的実施し、作業環境を監視しています。

製品の検査業務に関しても、技能を有する作業員が定められた手順および適切に管理された測定機器を用いて検査規格への適合を確認します。検査は、部材の受入、組立、包装および出荷前の各段階で実施し、すべて合格となった製品のみ出荷します。加えて定期的に外部の審査機関から品質管理に関する監査を受けることによって、社内の品質管理体制が法規制等の要求事項に適合していることを確認しています。

品質管理の現場



不具合への対応

当社製品の使用時に発生した機器の不具合や健康被害の情報を全国から収集し、品質向上につなげる取り組みを行っています。万が一出荷後の製品に品質上の問題が発生した場合には、薬機法・関連法令等に従って速やかに行政機関に届け出をするとともに、原因特定の調査を実施し、被害の拡大防止のための是正措置を迅速に行います。また当社製品と関連した重篤な健康被害が生じた場合は、法令に則って行政機関への報告を行い、医療施設への情報提供等を行うとともに、再発防止に取り組めます。

Governance

ガバナンス

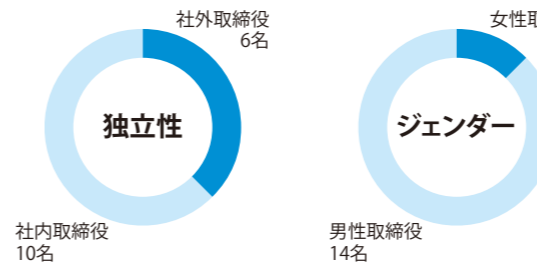
持続的な成長を成し遂げていくためには、コーポレート・ガバナンスの強化およびコンプライアンスの推進はとくに重要であると考え、客観性および透明性の高い経営体制を構築しています。

取締役会

取締役会の構成・運営状況

取締役会は、取締役（監査等委員であるものを除く）12名（うち社外取締役3名）、監査等委員である取締役4名（うち社外取締役3名）の合計16名で構成されています。定時取締役会を原則として毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。

取締役会の構成



- 主な評価項目
 1. 取締役会の構成と運営
 2. 経営戦略と事業戦略
 3. 企業倫理とリスク管理
 4. 業績評価と経営陣の評価・報酬
 5. 株主等との対話

— 分析・評価結果の概要と今後の課題

取締役会としての役割および機能を適切に果たしており、実効性を確保しているものと分析・評価しました。各評価項目に関しては、主要経営指標の使用に関する評価が大きく改善したことから、2023年5月に公表した中期経営計画において目指すべき5つの数値目標を設定し、モニタリングを行っている効果が表れているものと分析しています。また、昨年度に引き続き指名・報酬諮問委員会の責務や審議状況の共有に関する評価が高く、取締役会が果たすべき健全な監督機能の一翼を担っていることを確認しました。一方で、取締役会の実効性をさらに高めるためには、取締役トレーニングのさらなる充実（取締役就任時およびその後の継続的なトレーニング機会の提供）が引き続き課題であることを共有しました。

取締役会の審議事項

2024年3月期の取締役会においては、法令、定款および取締役会規程に基づき、予算、決算、中期経営計画、重要な組織・人事、投融資案件、重要な契約、自己株式の取得、サステナビリティに関する重要な事項などを審議し決定しました。また、月次決算、取締役の職務執行状況、コンプライアンスに関する重要な事項などに加え、投融資委員会やサステナビリティ委員会から報告を受け、議論・意見交換を実施しました。

取締役会の実効性評価

取締役会の実効性をさらに高めていくために、2018年3月期から毎年、取締役会の実効性について分析・評価を行い、その手続きおよび結果の概要を開示しています。2024年3月期における取締役会の実効性評価の概要は以下のとおりです。

— 実効性評価のプロセス

すべての取締役を対象とした匿名の自己評価アンケートを実施しました。評価における客観性を確保するため、アンケート調査の集計結果の取りまとめおよび分析は外部コンサルタントに委託し、その分析を踏まえ、取締役会において実効性に関する分析および評価を行いました。

コーポレート・ガバナンス体制

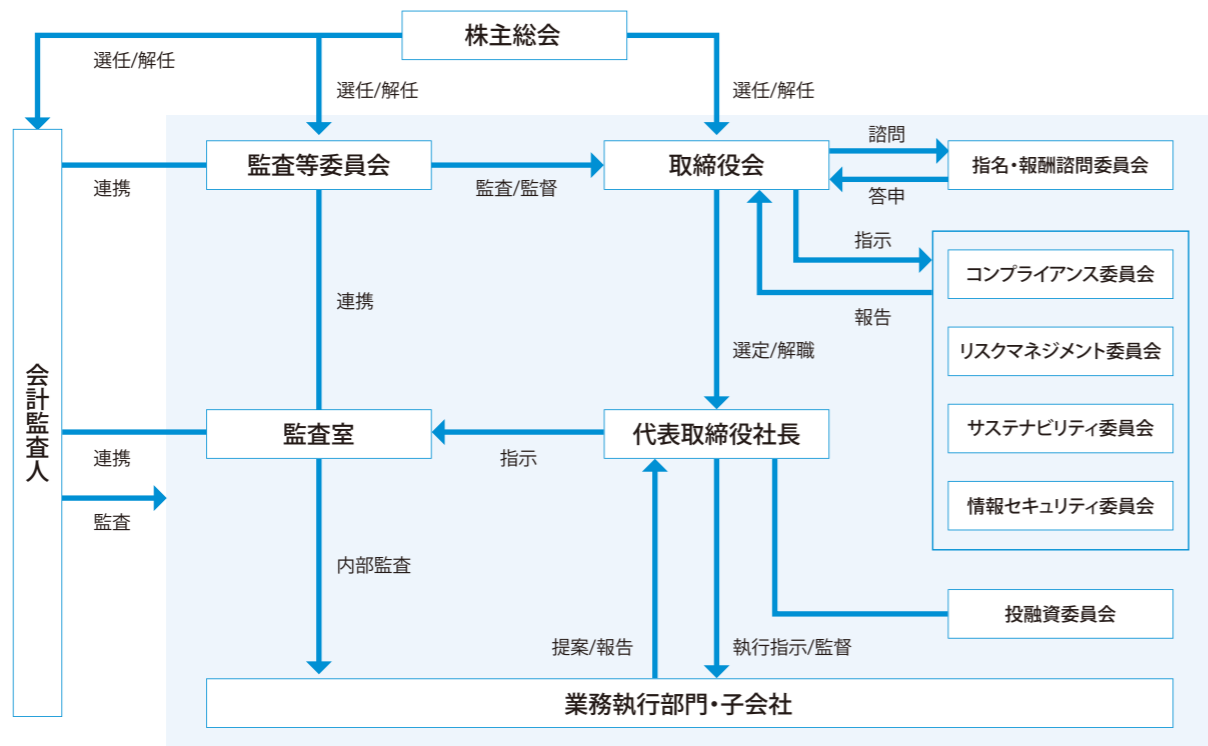
当社は監査等委員会設置会社を選択しています。構成員の過半数が独立社外取締役である監査等委員会の設置により、業務執行に対する監査および監督機能を強化しています。また、取締役会の諮問機関として、委員の過半数が独立社外取締役で構成され、独立社外取締役が委員長を務める指名・報酬諮問委員会を設置するほか、コンプライアンス委員会、リスクマネジメント委員会、サステナビリティ委員会および情報セキュリティ委員会を設置し、取締役会の指示の下、全社のガバナンス強化のために活動しています。

基本的な考え方

当社は、「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」というMissionを掲げています。これを実践し、ステークホルダーの皆さまからの期待や要請に応え、持続的な企業価値の向上を目指していくためには、実効性のあるコーポレート・ガバナンスの確立が重要であると認識しています。

当社はマテリアリティの一つである「コーポレート・ガバナンスの強化」を通じて経営の客観性および透明性を確保するとともに、経営環境の変化に迅速かつ的確に対応できる経営体制の構築に努め、実効性のあるコーポレート・ガバナンスを実現していきます。

コーポレート・ガバナンス体制



取締役報酬

取締役の報酬に関する基本方針、報酬構成および報酬額の決定方法などについては、報酬決定プロセスにおける客観性および透明性を確保するため、指名・報酬諮問委員会において審議のうえ、同委員会からの答申を踏まえて取締役会において決定します。

取締役の報酬に関する基本方針

当社の持続的な成長および企業価値の向上を図るうえで、取締役報酬制度が適切に機能するよう、以下の基本方針を定めています。

- 業績目標を達成するための適切な動機付けとなること
- 優秀な人材の確保につながる競争力のある報酬水準であること
- 中長期的な企業価値向上に寄与するものであること
- 報酬の決定プロセスは客観性および透明性の高いものであること

取締役報酬の内容

	固定報酬	業績連動賞与	業績連動株式報酬 (役員報酬BIP信託)
支給対象者	取締役	取締役(社外取締役および監査等委員であるものを除く)	取締役(社外取締役および監査等委員であるものを除く)
報酬の算定方法	取締役会からの委任を受けた指名・報酬諮問委員会が、各取締役の役位や職責、業績への貢献度等を踏まえるとともに、外部のデータベースサービスにおける報酬水準をベンチマークとし、総合的に勘案し決定。 監査等委員である取締役の固定報酬は、監査等委員会における協議により決定。	業績連動変数に基づき算定される基本賞与と指名・報酬諮問委員会によって決定される個人別寄与度に基づき算定される分配賞与によって構成。 基本賞与:分配賞与=8:2 基本賞与は、支給対象となる取締役ごとに定められる基本賞与基準額に、各事業年度の期首に開示する一事業年度の連結業績予想の3指標の個別業績達成率に基づき算出される業績連動変数を乗じて支給額を算定。	支給対象となる取締役ごとに定められる基準ポイントに、各事業年度の期首に開示する一事業年度の連結業績予想の3指標の業績達成度により設定される業績連動変数を乗じて付与ポイントを計算。 付与ポイントに応じて(1ポイントにつき1株を交付)当社株式および当社株式の換価処分金相当額の金銭を交付および給付する。
業績目標達成度の評価に用いる指標	—	・連結売上高 ・連結営業利益(業績連動報酬控除前) ・1株当たり当期純利益(EPS)	・連結売上高 ・連結営業利益(業績連動報酬控除前) ・1株当たり当期純利益(EPS)
支給時期	月例	年1回、事業年度終了後3か月以内	年1回、事業年度終了後

報酬構成および報酬額の決定方法

取締役報酬は、固定報酬、業績連動賞与および業績連動株式報酬(役員報酬BIP信託)によって構成されています。固定の金銭報酬に加えて、短期業績に連動する金銭報酬としての業績連動賞与と中長期的な企業価値向上のためのインセンティブとしての業績連動株式報酬を採用しています。なお、監査等委員である取締役および社外取締役については、その役割と独立性の観点から固定報酬のみを支給します。

取締役の種類別の報酬割合の決定に関する方針

報酬総額に占める業績連動報酬の割合は、対象取締役の平均として、標準的な業績達成度の場合に、おおむね固定報酬8に対し、業績連動報酬2とします。また、報酬に占める非金銭報酬の割合は、対象取締役の平均として、金銭報酬9に対し、非金銭報酬1とします。

監査等委員会

監査等委員会の構成・運営状況

監査等委員会は、当社事業に精通した常勤監査等委員である取締役1名および当社からの独立性が高い社外取締役3名で構成されています。定時監査等委員会を原則として毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時監査等委員会を開催しています。監査等委員は取締役会や必要に応じ重要な会議へ出席するほか、代表取締役と定期的に会合を持ち、会社に対処すべき課題、監査等委員会による監査の環境整備の状況および監査上の重要課題等について意見交換し、意思疎通を密に図っています。また、内部監査部門である監査室から随時報告を受け、監査室の監査計画について事前に協議を行うとともに、必要に応じ、両者が連携して監査手続きを実施しています。

監査等委員会の審議事項

2024年3月期における監査等委員会の主な決議および協議事項は、監査の方針および監査計画の策定、監査

費用の予算の策定、監査報告の作成、会計監査人を再任することの適否の決定、取締役(監査等委員であるものを除く)選任についての意見の決定、取締役(監査等委員であるものを除く)の報酬等についての意見の決定、監査等委員である取締役の選任に関する議案を株主総会に提出することへの同意、会計監査人の報酬等への同意、監査等委員である取締役の個別報酬、補助使用人の選定、会計監査人の評価、会計監査人に対する非保証業務事前了解、BIP信託への第三者割当による自己株式処分に関する意見の決定などです。また、取締役の不正行為、法令・定款違反、内部統制システム運用状況を経常監査項目として、投融資先の状況の把握、基幹システム変更後の内部統制状況の把握を重点監査項目として、監査を実施しました。

常勤の監査等委員である取締役は、実効的に監査を行うため、重要な会議への出席、重要な決裁書類の閲覧、監査室との意見交換による内部監査状況の把握、営業所および工場への往査、実地棚卸への立会いなどを実施しました。

指名・報酬諮問委員会

指名・報酬諮問委員会の構成・運営状況

指名・報酬諮問委員会は、取締役2名、社外取締役3名(うち1名は監査等委員であるもの)の合計5名で構成されており、委員長は社外取締役が務めています。取締役会の諮問機関として、取締役候補者や取締役の報酬体系などを審議し取締役会に答申するほか、取締役(監査等委員であるものを除く)の個人別報酬の決定等を行います。

指名・報酬諮問委員会の審議事項

2024年3月期の委員会においては、取締役の選任、代表取締役の選定、役員取締役の選定、取締役の報酬体系および報酬方針などについて審議し取締役会に対して答申を行ったほか、取締役(監査等委員であるものを除く)の個人別報酬を決定しました。

最高経営責任者の後継者計画

最高経営責任者の後継者計画については、指名・報酬諮問委員会において検討を行っています。後継者候補の育成については、代表取締役社長が主体となり、人事異動、経営上重要性の高い課題を与えることなどを通じて、知見・経験を蓄積する機会を提供しており、指名・報酬諮問委員会はその過程について確認をしています。また、指名・報酬諮問委員会において年次で、後継者候補について、多面的な評価を実施することにより、育成状況の確認を行います。



取締役

2024年10月1日現在



鈴木 啓介
代表取締役社長
取締役会議長

1981年 2月 当社取締役
1987年 4月 当社取締役副社長
1992年 11月 当社取締役退任
1994年 1月 当社相談役
1997年 6月 当社取締役副社長
2005年 6月 当社代表取締役社長(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回 / 12回(100%)
指名・報酬諮問委員会: 3回 / 3回(100%)



鈴木 厚宏
代表取締役副社長

1984年 9月 当社入社
1992年 1月 当社東海支店長
2000年 4月 当社営業本部副本部長
2005年 6月 当社取締役営業本部長
2007年 4月 当社取締役事業本部長
2007年 6月 当社常務取締役事業本部長
2011年 6月 当社専務取締役事業本部長
2013年 6月 当社取締役副社長事業本部長
2015年 4月 当社取締役副社長
2015年 6月 当社代表取締役副社長(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回 / 12回(100%)
指名・報酬諮問委員会: 3回 / 3回(100%)



高宮 徹
取締役
開発生産本部長

2006年 8月 当社入社
2009年 4月 当社TVI事業部SHT部長
2011年 4月 当社EST事業部長
2012年 4月 当社CVE事業部長
2013年 7月 当社執行役員CVE事業部長
2014年 4月 当社執行役員CV統括事業部長
2015年 4月 当社執行役員CV事業本部長
2017年 6月 当社取締役CV事業本部長
2021年 4月 当社取締役CVG事業本部長
2022年 4月 当社取締役開発生産本部長(現任)
JLL Malaysia Sdn. Bhd. Managing Director(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回 / 12回(100%)



出井 正
取締役
薬事統括本部長

2009年10月 当社入社
2011年 4月 当社薬事申請部長
2013年 4月 当社薬事統括部長
2013年 7月 当社執行役員薬事統括部長
2015年 4月 当社執行役員薬事統括本部長(現任)
2017年 6月 当社取締役薬事統括本部長
出席状況 | 取締役会: 12回 / 12回(100%)



村瀬 達也
常務取締役
統括事業本部長

2009年 10月 当社入社
2015年 4月 当社CVE事業部EG事業推進部長
2016年 4月 当社AST事業部長
2018年 4月 当社CVE事業部長
2020年 7月 当社執行役員CVE事業部長
2022年 4月 当社上席執行役員CVG事業本部長
2022年 6月 当社取締役CVG事業本部長
2024年 1月 当社常務取締役統括事業本部長(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回 / 12回(100%)



山田 健二
常務取締役
管理本部長

1998年 5月 当社入社
2011年 4月 当社経営管理部長
2013年 7月 当社執行役員経営管理部長
2014年 4月 当社執行役員管理本部副本部長
2015年 4月 当社執行役員管理本部長
2015年 6月 当社取締役管理本部長
2017年 7月 当社取締役開発生産本部長
2017年 8月 JLL Malaysia Sdn. Bhd. Managing Director
2020年 7月 当社常務取締役管理本部長(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回 / 12回(100%)



干場 由美子
取締役
総務統括部長

1992年 4月 当社入社
2008年 4月 当社管理部長
2011年 4月 当社総務部長
2014年 7月 当社執行役員総務部長
2015年 4月 当社執行役員総務統括部長
2018年 4月 当社執行役員
人事総務統括部長
2018年 6月 当社取締役人事総務統括部長
2024年 4月 当社取締役
総務統括部長(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回 / 12回(100%)



江川 毅芳
取締役
経営管理統括部長

2018年 5月 当社入社
2019年 4月 当社財務経理部長
2022年 4月 当社執行役員
経営管理統括部長
2023年 4月 当社上席執行役員
経営管理統括部長
2023年 6月 当社取締役
経営管理統括部長(現任)
出席状況 | 取締役会: 10回 / 10回(100%)
2023年6月就任



伊藤 孝志
取締役
不整脈事業本部長

1993年 4月 当社入社
2015年 4月 当社CRM事業推進部長
2018年 4月 当社CRM事業部長
2020年 7月 当社執行役員CRM事業部長
2022年 4月 当社執行役員
デバイス事業部長
2024年 1月 当社上席執行役員
不整脈事業本部長
2024年 6月 当社取締役
不整脈事業本部長(現任)
出席状況 | 2024年6月就任



佐々木 文裕

社外取締役
独立役員 指名・報酬諮問委員会委員長

1981年 4月 ㈱日本リクルートセンター
(現㈱リクルート)入社
2001年 4月 ㈱リクルート執行役員
2011年 4月 ㈱リクルート顧問
2012年 4月 ㈱ザイマックスアカウンティングパートナー
(現㈱ザイマックスウィズ)代表取締役社長
2012年 6月 当社社外取締役(現任)
2012年 7月 アピリタス ホスピタリティ(㈱)代表取締役
チーフエグゼクティブオフィサー
2015年10月 ㈱ザイマックスホテルズ
(現㈱からくさホテルズ)代表取締役社長
2017年 4月 ㈱ザイマックス常務執行役員
㈱ザイマックスフェロー
(現㈱ザイマックストラスト)代表取締役社長
㈱ザイマックス・スクエア代表取締役社長
㈱ザイマックスヴィレッジ代表取締役
2021年11月 ㈱ザイマックス専務執行役員
出席状況 | 取締役会: 12回/12回(100%)
指名・報酬諮問委員会: 3回/3回(100%)



高橋 省悟

取締役(常勤監査等委員)
監査等委員会委員長

1994年12月 当社入社
2009年 4月 当社法務室長
2010年 3月 当社法務室長兼開発生産部長
2011年 4月 当社開発生産本部長
2011年 6月 当社取締役開発生産本部長
2013年 6月 当社常務取締役開発生産本部長
2017年 7月 当社常務取締役管理本部長
2020年 7月 当社常務取締役開発生産本部長
JLL Malaysia Sdn. Bhd. Managing Director
2022年 4月 当社常務取締役開発生産本部管掌
2022年 6月 当社取締役(監査等委員・常勤)(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回/12回(100%)
監査等委員会: 12回/12回(100%)



浅利 大造

社外取締役(監査等委員)
税理士 独立役員

1987年 8月 学校法人大原学園大原簿記学校入社
1990年 9月 石渡・西村・中根共同事務所
(現 Moore 至誠税理士法人) 入所
1992年12月 税理士登録
1993年11月 浅利宏税理士事務所入所
2002年 7月 税理士法人清和代表社員(現任)
2014年 6月 当社社外監査役
2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回/12回(100%)
監査等委員会: 12回/12回(100%)
指名・報酬諮問委員会: 3回/3回(100%)



池井 良彰

社外取締役
独立役員

1981年 4月 三菱商事㈱入社
1999年 4月 ㈱オークネット執行役員経営戦略室長
2001年10月 ㈱レコフ常務執行役員兼大阪支店長
2007年11月 ㈱MAパートナーズ代表取締役(現任)
2012年 7月 ストレックス㈱専務取締役
2017年 6月 当社社外取締役(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回/12回(100%)
指名・報酬諮問委員会: 3回/3回(100%)



川原 奈緒子

社外取締役
弁護士 独立役員

2010年12月 弁護士登録
東京グリーン法律事務所入所
2021年10月 ㈱小平ケミカル監査役(非常勤)(現任)
2024年 6月 当社社外取締役(現任)
出席状況 | 2024年6月就任



中村 勝彦

社外取締役(監査等委員)
弁護士 独立役員

1992年 4月 弁護士登録
TMI総合法律事務所入所
1999年10月 シモンズ・アンド・シモンズ
法律事務所入所
2001年 4月 TMI総合法律事務所パートナー(現任)
2002年 6月 ㈱サンプラネット社外監査役(現任)
2012年 6月 当社社外監査役
2015年 5月 一般社団法人日本商品化権協会監事(現任)
2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回/12回(100%)
監査等委員会: 12回/12回(100%)



苅米 裕

社外取締役(監査等委員)
税理士 独立役員

1987年 8月 学校法人大原学園大原簿記学校入社
1990年 9月 右山昌一郎税理士事務所(現税理士法人右山事務所) 副所長
1992年10月 税理士登録
2003年 6月 苅米裕税理士事務所所長
2006年 6月 当社社外監査役
2015年 7月 関東信越国税不服審判所国税審判官
2018年 7月 苅米裕税理士事務所所長(現任)
2019年 6月 ㈱/ンダイナムコ エンターテインメント社外監査役(現任)
2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
2022年 4月 千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授(現任)
出席状況 | 取締役会: 12回/12回(100%)
監査等委員会: 12回/12回(100%)

スキル・マトリックス

当社の取締役会はその役割・責務を実効的に果たすため、「企業経営」「事業推進」「基盤強化」それぞれに経験および知見を有する人材で構成しています。社外取

締役については、経営者としての経験をはじめ、財務・会計や法務・コンプライアンスなどの専門知識を有する人材で構成しています。

スキル・マトリックス

氏名	当社における地位	企業経営		事業推進			基盤強化			委員会 指名・報酬諮問委員会
		経営経験	医療機器 業界知見	営業・ マーケティング	開発・生産 ・薬事	財務・会計	法務・ コンプライアンス	人事・ 人材育成	DX・IT	
鈴木 啓介	代表取締役社長	○	○	○						○
鈴木 厚宏	代表取締役副社長	○	○	○						○
村瀬 達也	常務取締役		○	○						
山田 健二	常務取締役					○	○		○	
高宮 徹	取締役		○	○	○					
出井 正	取締役		○		○					
干場 由美子	取締役						○	○	○	
江川 毅芳	取締役					○	○			
伊藤 孝志	取締役		○	○						
佐々木 文裕	社外取締役(独立)	○					○	○		◎
池井 良彰	社外取締役(独立)	○				○				○
川原 奈緒子	社外取締役(独立)						○			
高橋 省悟	取締役(監査等委員・常勤)				○		○			
中村 勝彦	社外取締役(監査等委員・独立)						○			
浅利 大造	社外取締役(監査等委員・独立)					○				○
苅米 裕	社外取締役(監査等委員・独立)					○				

- (注) 1. 上記の一覧表は各取締役が有するスキルを最大3つまで記載しており、すべてのスキルを表すものではありません。
2. 経営経験とは、中長期にわたる持続的な企業価値の向上に向けた戦略思考のベースとなる経験および知見を示します。
3. 医療機器業界知見とは、変化のスピードが速い医療機器業界における総合的な意思決定のベースとなる経験および知見を示します。
4. 営業・マーケティングとは、医療機器業界における競争力のある販売戦略策定のベースとなる経験および知見を示します。
5. 開発・生産・薬事とは、医療機器業界における競争力のある製品戦略策定のベースとなる経験および知見を示します。
6. 財務・会計とは、企業活動・事業活動における意思決定のベースとなる経験および知見を示します。
7. 法務・コンプライアンスとは、企業活動・事業活動における機会獲得・リスクマネジメントのベースとなる経験および知見を示します。
8. 人事・人材育成とは、企業活動・事業活動における経営資源確保・活用のベースとなる経験および知見を示します。
9. DX・ITとは、企業活動・事業活動における業務変革のベースとなる経験および知見を示します。
10. 指名・報酬諮問委員会の委員長を◎、委員を○と示します。

取締役の選解任プロセス

取締役候補者は、指名・報酬諮問委員会において選任基準に基づき審議を行ったのち、同委員会からの答申を受けて取締役会において決定し、株主総会に付議します。なお、監査等委員である取締役の候補者は、事前に監査等委員会の同意を得ます。

また、あらかじめ定めた解任基準に該当することが認められた場合には、指名・報酬諮問委員会において審議を行ったのち、同委員会からの答申を受けて取締役会において決定し、株主総会での決議による解任に向けた手続きを開始します。

選任基準

- ・人格、見識に優れるとともに、高い倫理観を有していること
- ・経営全般に対する適切な意思決定を行うことができること
- ・全社的な見地に立ち、客観的に分析、判断する能力を有すること
- ・先見性および洞察性に優れ、指導力を有すること
- ・監査等委員候補者においては、監査に必要となる知識や経験、専門性を備えていること

リスクマネジメント

リスクマネジメントの基本的な考え方

当社は、医療機器を取り扱う企業として、患者様や医療従事者に対して安定供給の責任を負っています。その責務を確実に果たし、ひいては持続的な企業価値の向上を実現するため、事業活動に重大な影響を与えるリスクに対して適切な対策を講じることができるようにリスク管理体制の整備を推進しています。

リスクマネジメント体制

「リスク管理規程」に基づきチーフ・リスクマネジメント・オフィサー(CRO)を取締役会において選任し、CROを委員長とするリスクマネジメント委員会を中心に全社的なリスクマネジメントを推進しています。委員会は半期ごとに開催され、リスクの特定・評価・対応方針の決定や対応状況の確認等を行うとともに、サステナ

ビリティ委員会や情報セキュリティ委員会などの関連する委員会とも連携を図ることで実効性のあるリスクマネジメントに取り組んでいます。また、事業活動に重大な影響を及ぼすリスクが発現し、全社的対応を要する場合は、代表取締役社長を本部長とする対策本部を設置し、損失を最小限に抑えるために適切な対応を講じます。

事業継続の取組み

医療機器の供給責任を果たすために、「事業継続基本規程」に基づき事業継続体制の構築を推進しています。大規模自然災害による事業中断からの早期再開を図るための事業継続計画(BCP)を策定し、継続的な整備を行うとともに、実効性を高めるために訓練を実施しています。

結果の確認などを行っています。また、不正アクセス・マルウェア感染・記憶媒体紛失などの情報セキュリティインシデントが発生した場合は、CSIRT*が情報セキュリティ委員会の指示の下、必要に応じて外部機関とも連携して対応する体制を整備しています。

* Computer Security Incident Response Team
情報セキュリティの重大な事故に至る可能性がある出来事(インシデント)に備え、情報セキュリティに関する情報収集と対策を行い、インシデント発生時には対策を実行管理する組織。

個人情報の保護

当社が取り扱う個人情報は「個人情報保護基本規程」に基づき管理、保護しています。さらに、プライバシーマーク*を取得することで、個人情報を保護する体制や運用が適切な状況に維持されていることを確認しています。

* 事業者が個人情報の取扱いを適切に行う体制等を整備していることを評価する制度。

コンプライアンス

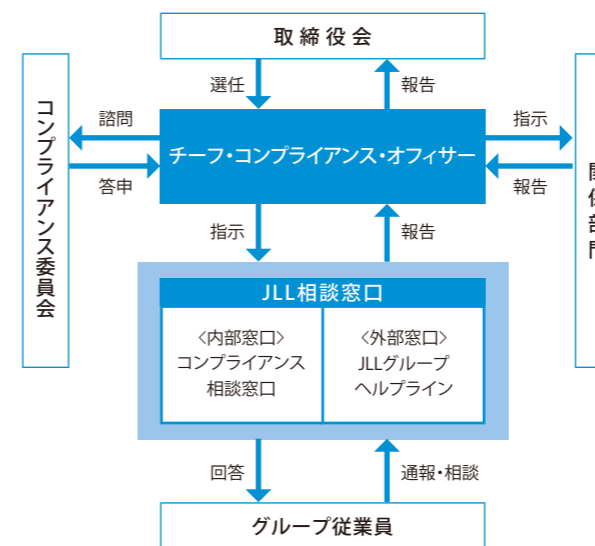
コンプライアンスの基本的な考え方

患者様の生命に関わる医療機器を取り扱う企業として、常に信頼される存在であるためには、法令遵守はもとより高い倫理観を持ってコンプライアンスを遵守することが必要であると考えています。そのためには従業員それぞれの行動が重要になることから、すべてのステークホルダーの皆さまからの期待に応え、信頼関係を構築できるように「行動規範」の周知を図り、コンプライアンス意識の徹底に努めています。

コンプライアンス体制

「コンプライアンス推進規程」に基づきチーフ・コンプライアンス・オフィサー(CCO)を取締役会において選任し、CCOを委員長とするコンプライアンス委員会を中心に全社的なコンプライアンス活動を推進しています。委員会は四半期ごとに開催され、コンプライアンス違反事案、内部通報窓口の運用状況およびコンプライアンス研修の実施状況を共有するなど、コンプライアンスの諸問題について討議しています。また、CCOは取締役会において四半期ごとに全社的なコンプライアンスの状況について報告を行い、適宜指示を受けています。

体制図



コンプライアンス周知に向けた取り組み

企業としてコンプライアンスを遵守していくためには、従業員それぞれがその重要性を理解し実践する必要があります。周知のためにさまざまな取り組みを行っています。さまざまなテーマに関してオンライン研修やeラーニングを実施するとともに、内部通報窓口の周知にも注力しています。

医療施設等との関係の透明性

新しい医療機器の開発や導入にあたって、大学等の研究機関や医療施設などとの連携は必要不可欠であり、そのような活動において金銭等の支払いが発生する場合があります。当社は業界の自主規制ルールである「医療機器業公正取引規約」および関連法令などを遵守するとともに、法務部門にて審査し、公平・公正な関係を維持できるよう厳しく監視を行っています。

内部通報制度

コンプライアンス違反行為の早期発見・対応、未然防止のために内部通報窓口を設置しています。匿名で通報できる社外の第三者機関と、通報だけでなくコンプライアンスに関して気軽に相談できる社内窓口の2つを設けています。いずれの窓口においても通報者の匿名性やプライバシーに最大限配慮し、通報により不利益を被ることがないように通報者の保護を図り、調査を実施し、必要に応じて是正措置を講じています。



情報セキュリティ

情報セキュリティ対策の基本的な考え方

情報セキュリティ上のリスクは、当社の経営に重大な影響を与えるものであると認識し対策強化に取り組んでいます。情報セキュリティロードマップに基づくシステム・対策ツールの導入などによる技術的対策やオフィスへの入室管理、機密エリアへの入室制限などによる物理的対策だけでなく、従業員それぞれのセキュリティ意識やリテラシーの向上を図ることが大切であると考え、eラーニングによる教育や標的型メール攻撃訓練などを実施し、人的対策にも注力しています。

情報セキュリティ管理体制

「情報セキュリティ管理規程」に基づきチーフ・インフォメーション・セキュリティ・オフィサー(CISO)を取締役会において選任し、CISOを委員長とする情報セキュリティ委員会を中心に全社的な情報セキュリティ対策を推進しています。委員会は半期ごとに開催され、対応すべき課題の特定や対策の進捗状況・訓練の実施

会社情報・株式情報 (2024年3月31日現在)

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 25F
設立	1981年2月6日
事業内容	医療用機器輸入・製造および販売
資本金	2,115百万円
決算期	3月31日
従業員数	連結1,216名/単体953名
事業所	営業拠点49(国内48、海外1)、製造拠点4(国内3、海外1)、研究開発拠点1、物流拠点2、研修施設1
連結子会社	JLL Malaysia Sdn. Bhd.

株式基本情報

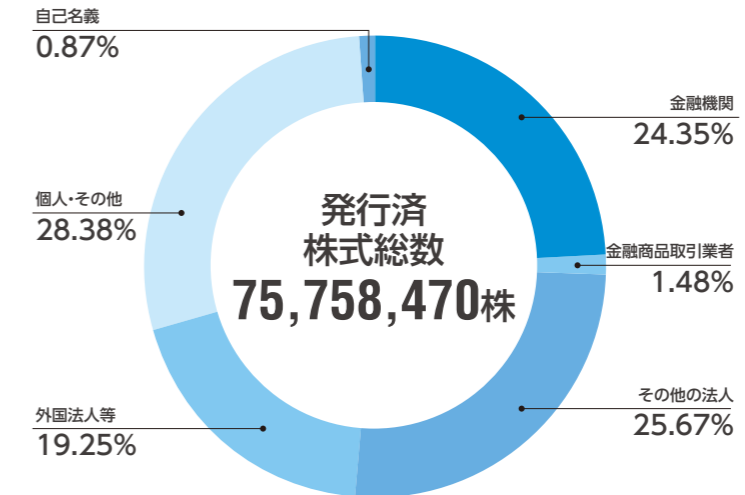
証券コード	7575
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
会社が発行する株式の総数	346,400,000株
発行済株式の総数	75,758,470株
株主数	12,156名
一単元の株式数	100株
基準日	3月31日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社

大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
エムティ商会株式会社	9,860	13.13
KS商事株式会社	8,864	11.80
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,196	10.91
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8,041	10.71
鈴木 啓介	2,325	3.10
日本ライフライン従業員持株会	1,168	1.56
JP MORGAN CHASE BANK 385781	972	1.29
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	885	1.18
中尾 孝	761	1.01
日本生命保険相互会社	720	0.96

※ 持株比率については当社所有の自己株式659千株を除いて算出しています。

所有者別株式分布状況



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