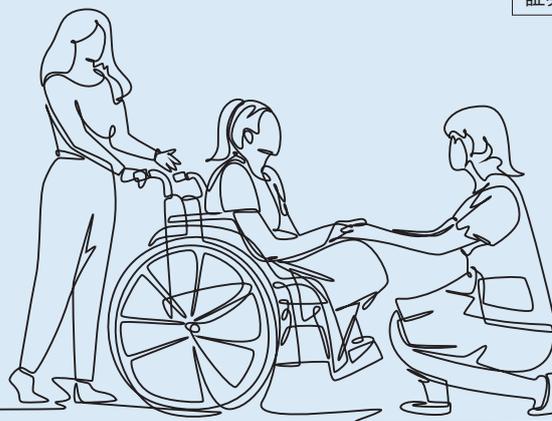


Business Report

2024年3月期 (第52期)
事業報告書
 (2023年4月1日 ▶ 2024年3月31日)



Q1 2024年3月期の営業状況について、総括をお願いします。

A

当社グループの当連結会計年度における売上高は23,177百万円(前連結会計年度比1,869百万円増、同8.8%増)となりました。

日本国内では、2023年4月、2024年1月に実施された償還価格引下げの影響があったものの、獲得症例数が伸長したことにより、売上高は13,004百万円(前連結会計年度比647百万円増、同5.2%増)〔収益認識に関する会計基準〕の適用による、販売促進費の一部控除後〕となりました。人工関節分野は、ハイドロキシアパタイト(HA)コーティングを施した人工股関節製品「Entrada Hip Stem」の獲得症例数が伸長し、人工股関節置換術(THA)の全体の売上が好調に推移しました。一方、人工骨頭置換術(BHA)は、「Entrada Hip Stem」、新製品「Promontory Hip Stem」などの獲得症例数が増加したものの「Ovation Hip Stem」などの獲得症例数が減少したことから、BHA全体の売上は僅かな成長に留まりました。また、人工膝関節製品「BKS TriMax」の人工膝関節置換術(TKA)は獲得症例数が伸長し、売上が2桁成長と好調に推移しました。さらに、同分野においてPRP(Platelet Rich Plasma)など早期治療分野で再生医療分野に新規参入することができました。骨接合材料分野は、「ASULOCK」、「Prima Hip Screw」の売上が引き続き2桁成長と順調に推移しました。脊椎固定器具分野は、日本国内において、「Vusion Ti 3D ケージ」、「Lince Plate(旧Lynx Plate)」、「KMC Kyphoplasty システム」などの売上が伸長しました。特に「KMC Kyphoplasty システム」は、Balloon Kyphoplasty市場が拡大したことにより売上が伸長いたしました。

米国では、米国の外部顧客への売上高は70,448千USドル(前連結会計年度比4,118千USドル増、同6.2%増)と伸長し、円換算後は円安の影響により10,173百万円(前連結会計年度比1,222百万円増、同13.7%増)となりました。(ご参考：前連結会計年度の米国売上の換算レートは1USドル134.95円、当連結会計年度は同144.41円)



代表取締役社長

弘中 俊行

連結業績ハイライト



人工膝関節製品「BKS TriMax」、「BKS Revision Knee」などの人工膝関節置換術(TKA)の獲得症例数が顧客基盤の拡大に伴い伸長し、売上が2桁成長と好調に推移しました。また、人工関節手術の精度を上げるためNaviSwiss社製ナビゲーションシステムやThink Surgical社の新型ロボット手術システムを導入し、治療価値の向上に取り組んでおります。一方、人工股関節製品は、「Entrada Hip Stem」、「Alpine Hip Stem」の売上は2桁成長したものの、Ovation Tribute Stemなどの既存製品を使用する一部顧客が他社の新しいタイプのTriple Taper Stemに移行したため、人工股関節置換術全体の売上が減少しました。

Q2 前中計「MODE2023」の振り返りと、今後の課題についてお聞かせください。

「MODE2023」期間中はコロナ禍というチャレンジもありましたが、継続して医療現場ニーズに応えるべく製品開発・商品調達したことに加え、ナビゲーションシステムなどの手術支援システム導入により、治療価値向上に資するサービスを医療現場に提供することで売上高は拡大し、2024年3月期に過去最高売上高を達成しました。一方、利益水準に関しては、米国におけるインフレの影響に伴う製造原価上昇や円安の影響により、原価率が上昇し、目標を大幅に下回る結果となりました。

重点施策の成果と進捗についての振り返り

1 海外ビジネスの拡大	米国市場は、売上高成長率が3年間で31.6%成長しましたが、コロナの影響や医療現場での人員不足、薬事承認取得の遅れによる新製品導入の遅延などもあり、毎年2桁成長を実現することができませんでした。中国市場は、現地製造販売に向けてほぼ計画通りに推移しています。オーストラリア市場参入は、コロナによる薬事承認審査の大幅な遅延や薬事承認基準のハードルが上がったことなどから、薬事承認取得が困難と判断し、進出を断念しました。
2 開発・調達力の強化	米国で人工股関節分野の新製品に対する薬事承認取得が遅延し、製品導入が2025年3月期第1四半期の予定となりました。また、米国子会社での内製化率が25.6%(2024年3月期末実績)にとどまったことや、米国におけるインフレに伴うコスト増の影響などにより製造原価が上昇する結果となりました。
3 人材・組織の専門性強化	教育・訓練を強化することで、営業員を中心に専門性を継続的に向上させるとともに、主にデジタルテクノロジーや知財分野などの領域で専門人材を外部から採用しました。また、事業領域の拡大を目的とした事業開発部を新設したことで、人工関節分野における再生医療分野への新規参入を果たすことができました。
4 デジタル化の推進	顧客向けのデジタル技術の活用については、簡易型の手術ナビゲーションシステムを導入したことにより当社のインプラント製品の拡販につながったと考えています。また、社内システムについてはインプラントの受注をWEB/スマートフォンで行えるようにしたWEB受注システムの利便性向上に向けた自社システムの改修や、旅費精算、勤怠管理、ワークフローについては、外部のクラウドサービスを導入するなどの対応をしてきました。また、社内の業務の効率化を図るために経理財務部を中心にRPA(Robotic Process Automation)を活用しています。

課題	対策
米国ビジネスの拡大	● 新製品のタイムリーな市場導入による顧客基盤の拡大
サプライチェーン問題の解消	● 米国における製造委託先(サプライヤー)の複社化、米国以外(日本、アジア、欧州など)の地域への多様化、製造リスク、為替リスクの分散化
製造原価の低減	● 米国子会社Ortho Development Corporation(以下、ODEV社)製造の内製化率拡大 ● 製造コスト競争力のある多様な地域におけるサプライヤー採用 ● 自社製品販売の強化
販管費の効率化	● さらなる販管費の効率化 ● 中国Changzhou Waston Ortho Medical Appliance Co., Ltd(以下、WOMA社)製医療工具の日米導入(仕入価格低減、減価償却費)

■▶ 米国の2桁成長への早期復帰、原価率の改善、販管費の効率化が急務

Q3 パーパス、長期VISION「RT500」についてお聞かせください。

A

私たちは、人生100年時代の社会を迎える中で、整形外科領域における技術革新を通じて「患者さんのQOL向上に貢献する」こと、患者さんとその家族がより良い生活を送れるように貢献することが、我々が社会に対して提供できる価値であり、「使命」・「存在意義」と認識しています。

医療現場では、治療成績の向上だけでなく、医療費の抑制や入院期間の短縮といった効率的な医療提供による医療経済性の改善が求められています。私たちは、これらのニーズに応えるため、有効性、及び安全性の向上に加えて、入院期間の短縮など医療経済性の向上にも貢献するインプラント、医療工具、手術支援システムなどを開発・製造または調達した上で、より高い専門性と優れた品質を兼ね備えたサービスを医療現場へお届けしたいと考えています。

長期VISION「RT500」は、2033年3月期における当社グループの目指す姿を示したものです。RT500の定量目標は、連結売上高が500億円、営業利益率：15%以上、ROE：10%以上、ROIC：8%以上、配当性向：安定配当を基本とし30%以上としています。

定量目標を実現するために、3つのステージに分けて取り組むこととしました。また、それぞれのステージを3年間とし、1stステージを既存機能の「強化」、2ndステージをメーカー機能や技術・事業面での「進化」、3rdステージは三井化学(株)との共同開発製品の上市を視野に入れ、革新的な製品・事業に「変化」するステージと位置づけました。

●長期VISION「RT500」(2025年3月期～2033年3月期)



Q4 1st Stageについてお聞かせください。

A

1stステージでは、以下の3つの重点施策を推進してまいります。

1 販売力強化

米国市場では、人工関節の新製品導入と販売網の拡大による新規顧客獲得で顧客基盤を拡大し、毎年2桁成長を目指します。

日本市場では、骨折治療分野で大腿骨頸部転子部骨折領域のビジネスを継続拡大します。人工関節分野では、米国で導入する新製品を日本市場に導入することや、PRPなど早期治療分野での獲得症例数を増加させる計画です。脊椎固定器具分野では、BKP分野の市場拡大に乗り遅れることなく獲得症例数の拡大を図ります。

中国市場では、ODEV社のデザインによるWOMA社製人工膝関節BKSの拡販に注力し、順次、人工股関節製品についてもWOMA社で製造・販売を行うなど、取扱い製品を拡大することにより事業拡大を目指します。

2 製品 ポートフォリオ マネジメント 強化

資本コストを基準とした資本収益性と、成長性を2軸とした製品評価を定期的に行うことで、製品や仕入れ商品の取り扱いの方向性を議論し、決定するプロダクトポートフォリオマネジメントプロセスを導入します。また、新製品の開発・導入に際しては、既存製品の販売終了に伴う在庫処分などの損失を極小化することを目的とした製品ライフサイクルマネジメントを強化します。

●プロダクトポートフォリオマネジメント



3 サプライ チェーン マネジメント 強靱化

「製造コストの削減」「調達コストの削減」「製品供給の安定化」を強化します。

まず、ODEV社による製造設備投資により、内製化率拡大を目指します。次に、「調達コストの削減」「製品供給の安定化」については、サプライヤー側の品質維持・プロセス改善に加え、調達先の多様化に向けた調達プロセス・機能を改善することで、サプライヤーとの関係強化と製品供給の安定化の両立を目指します。

さらに、WOMA社において、日米両市場向けの医療工具を製造することにより、製造コスト削減に取り組みます。

▶資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組みについて

中期経営計画「MODE2023」では、最終年度の2024年3月期において、連結売上高231億円、営業利益率7.5%、ROE5.2%、ROIC4.5%と米国製造原価の悪化、及び急激な円安進行による日本国内の売上原価率の上昇の影響で収益性が低下し、株価もPBR1倍割れの状態となっています。

PBR1倍割れの改善策として、長期VISION「RT500」(2025年3月期～2033年3月期)の初めの3年間である1st Stage(2025年3月期～2027年3月期)では、最終年度までに連結売上高300億円、営業利益率10.0%以上、ROE8.0%以上、ROIC7.0%以上を目標とします。目標達成の施策として、新製品導入により日米売上高を拡大し、円安進行による日本国内の原価悪化対策や米国製造原価の低減策としてSAICOプロジェクトなどに取り組むことで、収益性の向上を図ります。また、製品ポートフォリオを定期的に見直すとともに、新製品開発など成長投資を行い、株主資本コストを意識した経営を実現します。なお、株主還元については安定配当を基本とし、配当性向30%以上を目指します。

▶サステナビリティを巡る取組みについて

サステナビリティを巡る取組みについても、患者QOLの向上、環境負荷の低減、人権尊重への取組み強化、人的資本経営の強化、医療ニーズへの高品質対応、コーポレートガバナンスの推進に、引き続き取り組んでまいります。

☐ サステナビリティトップページ <https://www.jmdm.co.jp/sustainability-action/>

Q5 来期2025年3月期の通期業績の見通しをお聞かせください。

A

来期の通期業績見通しの前提条件について、当社業績に大きな影響を与える為替が円安水準に推移することを想定し、1ドル150円の想定レートを設定しました。また、日本における償還価格引下げにより、売上が約▲50百万円、売上総利益が約▲50百万円の影響を想定しています。

当社は、米国子会社で製造した製品を日本に輸入しており、円安による仕入れ原価の増加による収益性の低下、販売価格下落の影響を、製造原価の低減や販管費の効率化によって吸収し、増収増益を達成する方針です。以下がその具体的な施策です。

まず、製品開発に関しては、日米の医療現場における治療ニーズや手術手技のトレンドに沿った製品開発に注力します。

製造に関しては、製造原価の低減を図るべく米国において製造設備への投資を拡大し、自社製造能力を強化することや、サプライヤーを欧米からアジア地域に拡大します。

販売に関しては、日本市場において当社の強みである大腿骨頸部転子部骨折分野での獲得症例増を目指します。また、人工関節分野における人工膝関節早期治療材料や、脊椎固定器具分野での市場拡大が継続すると想定されるBKPなどの獲得症例増を目指します。米国市場では人工股関節分野の新製品を第1四半期に導入して新規顧客獲得に注力、中国市場ではWOMA社製人工膝関節の製造を開始することで販売網を拡大する予定です。

Q6 株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

A

株主還元について(当期の期末配当と今後の利益還元など)

株主還元に関して、安定配当を基本とし、
配当性向を30%以上に維持する努力を続けてまいります。

今年度、当社グループは、パーパスである「患者さんのQOL向上に貢献する」を掲げるとともに、長期VISION「RT500」として2033年3月期の目指す姿を設定し、会社の進むべき方向性を示しました。

引き続き、企業価値の向上に尽力し、株主や投資家の皆様からの信頼に応えるよう努めてまいります。今後とも、当社事業へのご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



今後も株主・投資家の皆様からの信頼に応えるために努力を続けますので、
今後とも当社事業への厚いご支援を賜りますようお願い申し上げます。