株式会社日本エムディエム

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

Business Report

第43期 決算報告 2014年4月1日▶2015年3月31日

Top Interview

成長領域への積極投資を通じ新たなステージへ成長を加速

証券コード：7600

当社の役割

本業を通じたQOLへの貢献

当社は子会社であるODEV社との共同開発により、
整形外科器具の開発、製造、販売を通して、
日本はもとより世界の医療の更なる発展に貢献してまいります。

What's MDM?

経営理念

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

Medical
「医療に貢献する」という企業ポリシーを貫き、世界の人々の健康のために商社とメーカーの特徴をバランスよく発揮しています。

Dynamic
医療業界に広く、深く関わりながら、力強い事業展開を進め、オリジナル製品の開発にも多くの情熱を注いでいます。

Marketing
めまぐるしく進化する医療業界と新しい時代を鋭く見据える広い視野。ニーズを的確にとらえて、事業をワールドワイドに推進します。

整形外科領域において、商社機能とメーカー機能を持つ融合型企業

商社機能
- 先端医療機器を導入
- 全国ネットワーク

メーカー機能
- ODEV社による開発製造
- 医療施設との共同開発

→ 以下の3分野を中心に優れた最新医療機器を開発・販売
- 骨接合材料
- 人工関節
- 脊椎固定器具

→ 日本人の体型に合った独自の商品展開

当社の強み

持続的成長を達成する3つの強み

全国ネットワークを確立

◆国内18営業所+ジョイント（人工関節）製品グループ
+スパイン（脊椎固定器具）製品グループ
◆3,100箇所の医療機関をカバー

→ **30年を超える実績による、医師からの高い信頼と認知**

強い営業基盤

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

メーカー機能を保有

Ortho Development Corporation

メーカー機能として当社グループの開発、製造を担う、米国ユタ州にある連結子会社です。

優れた商品開発力

全国ネットワークにより、医療現場のニーズや情報を吸い上げ、商品開発に活用

◆医療現場からの率直な意見・クレームは、製品の改良や新製品開発のための価値ある情報
◆営業基盤を強みとして、医療現場のニーズを商品の改良や開発にフィードバック
◆メーカー機能により、ユーザー・ニーズを確実に反映させた商品を開発・製造

↓

「日本人の体型に合った最適な商品作り」が可能

新中期経営計画「MODE2017」を始動。成長投資による新たなステージへ。

代表取締役社長 大川 正男

Q 当期の営業状況と成果についてご説明願います。

A **国内・米国とも順調に販売拡大、製品への評価が高まっています。**

事業環境としては、高齢者人口の拡大による症例数の増加が続きましたが、当期は2014年4月と2015年1月に償還価格の引き下げが行われたことから、市場全体の伸びは微増にとどまりました。

そうした中で当社の営業状況は、当社製品への評価が高まっていることから、国内市場・米国市場ともに前期からの販売好調を維持し、その結果、当期の連結業績は順調に伸長し、売上高及び営業利益、経常利益は、期初の予想を上回る拡大を遂げました。しかし当期純利益については、税制改正及び直近の円安環境等を考慮した結果、繰延税金資産の取崩し等により法人税等が大幅

Management Strategy

経営戦略　最先端の優れた医療機器の開発と販売を通じて医療に貢献。

経営方針

国内営業体制の強化

全国どこでも患者様や医療従事者の皆様が必要とする医療機器とサービスを提供できる、医療の現場でなくてはならない存在になることが日本 MDM グループの営業のポリシーです。また、患者様の立場に立った最先端の医療機器を提供するためにも、医療の現場に密着して、情報収集にあたることも重要であると考えています。

商社機能の充実

少しでも早く医療技術の向上に役立つ製品を投入することや、優れた欧米の医療機器を日本の市場に紹介することが日本 MDM グループの役割であると考え、国内外を問わず優れた製品を持つ企業とのアライアンスについて積極的に取り組んでいきます。

開発メーカー機能の充実によるグローバル展開

健康は、世界共通の願いでもあります。日本 MDM グループは、医療に貢献できるフィールドは日本だけにとどまらないと考えています。最先端の優れた医療機器の開発を背景に、自社開発製品やサービスを世界に提供し、国際的にも認められ信頼される会社を目指します。

に増加し、3億91百万円の損失を計上しました。

営業状況を品目別に見ると、人工関節は、国内売上において、米国子会社Ortho Development Corporation社（以下、ODEV社）製の人工股関節「オベーションヒップシステム」を中心に大きく販売を伸ばし、前期比20.3%増となりました。米国販売もODEV社製品が順調に推移し、為替効果も加わって同36.5%増と躍進しました。

脊椎固定器具は、引き続きODEV社製「Pagoda スパイナル システム」が好調を維持し、国内売上を前期比55.0%増に拡大しましたが、米国売上は同7.4%減となりました。

そして国内で販売する骨接合材料は、当社とODEV社の共同開発による「MODE」ブランド製品の伸びに加え、オーミック社製品も予想以上の好成果を上げたことから、売上高は前期比22.6%増となりました。

なお、当期の自社製品売上高比率は80.0%（前期比5.6ポイント増）に到達し、3ヵ年中期経営計画「NEW MODE」の目標をクリアすることができました。自社製品比率が伸びたことで原価の低減が進んだものの、償還価格の引き下げと円安による影響を受け、売上原価率は30.1%（同0.7ポイント増）となりました。また海外売上高比率は、北米の販売拡大により31.2%（同1.8ポイント増）に上昇しました。

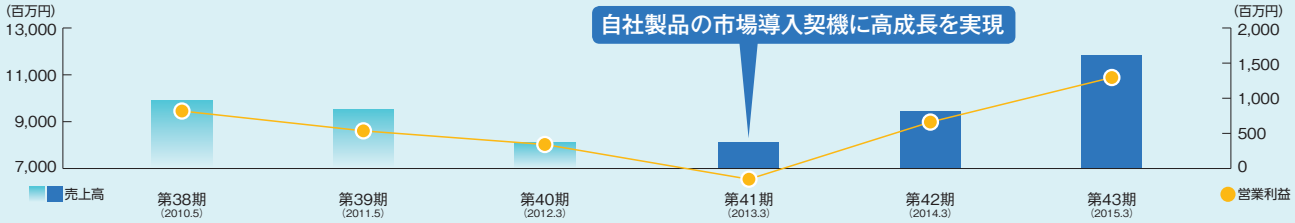
Q 中期経営計画「NEW MODE」の総括と、新計画についてお聞かせください。

A 新計画では、成長領域と効率化領域の2つで戦略を推進します。

2013年3月期にスタートした3ヵ年中期経営計画「NEW MODE」では、業績低迷期を脱却して成長路線への転換を果たすべく、自社製品の開発・投入による「メーカー機能強化」とともに、「グローバル展開」「商社機能強化」「業務効率向上」の各テーマに取り組んできました。

その結果、計画初期における自社製品の製造過程で、歩留まりの悪化等が起きたことなどから、業績目標の達成に1年程度の遅れが生じましたが、最終年度の「成長の実現」に至る定性目標については、おおむね達成することができたと捉えています。

中期経営計画～これまでの歩み～



New Concept of MDM

~Change the rule~

- 高収益体質への転換
- メーカー機能の強化による日本向け製品開発強化

NEW MODE

Phase1　安定的収益基盤の確立
Phase2　成長基盤確立
Phase3　成長実現

※第40期（2012.3）は決算期変更による10か月決算。

特に「メーカー機能強化」については、骨接合材料の市場シェア目標10%には到達しませんでしたが、人工関節の売上高を大きく伸ばし、売上高全体に占める人工関節の割合は61%と、目標の50%を超えました。今後は、骨接合材料の成長持続と市場シェア獲得に向けた製品ラインナップの充実が課題だと考えます。

「商社機能強化」では、新規隣接分野としてカールストルツ社の内視鏡システムなどスポーツ整形関連商品を導入しました。しかし、売上拡大には至らず、十分な強化を果たせなかった状況です。

「グローバル展開」は、北米における売上高が計画目標の3,000万U.S.ドルを大きく上回り、着実な成長を遂げることができました。その一方で、中国での事業展開が遅れています。早期に現地販売に向けた協議を進展させつつ、他の地域における展開も視野に入れていきます。

「業務効率向上」については、物流業務プロセスの簡略化により、セット回転率等の目標指標を改善しました。当社は、2015年5月に物流センターを移転しており、これにより一層の効率化を遂行していきます。

以上の成果と課題を踏まえ、当社は2016年3月期を初年度とする新3ヵ年中期経営計画「MODE2017」を策定、始動しました。「最先端の優れた医療機器の開発と販売を通じて医療に貢献する」という経営理念のもと、「MODE2017」では、「成長領域への積極投資を通じ新たなステージへ成長を加速させる」を経営指針に掲げ、成長投資による新たなステージへの展開を打ち出します。

計画の基本方針については、当社事業・製品を成長領域と効率化領域に二分し、成長領域では「開発、調達力の強化」「注力分野での国内市場シェア拡大」「北米事業の拡大及び海外トレード事業の開発」を目指します。効率化領域は「更なるコスト効率化の実現」がテーマです。

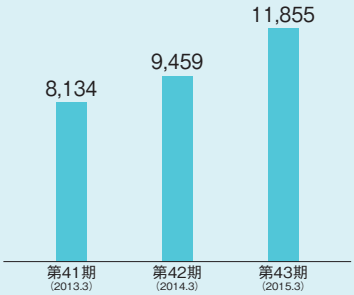
そして「MODE2017」では、今後の成長に向けて、ODEV社における注力製品の開発及び社内製造能力増強に必要な投資を行うとともに、国内及び米国における症例の増大に対応するために必要な医療工具への投資を実施していきます。

※ 新中期経営計画の詳細についてはp7~8をご参照ください。

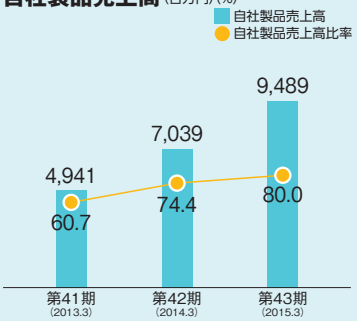
Financial Highlights

連結業績ハイライト

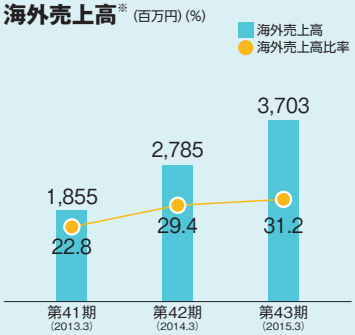
売上高 (百万円)



自社製品売上高 (百万円) (%)



海外売上高※ (百万円) (%)



※ODEV社の決算末日は3月31日であり、海外売上高についてはODEV社の4月1日～翌年3月31日の12ヶ月間の販売実績を掲載しております。

Q 次期（第44期）の取り組みと見通しをお聞かせください。

A 営業・マーケティング機能の強化に向けた機構改革を実施しました。

「MODE2017」の初年度として、その基本方針のもと、製品・販売・物流・海外・人事・財務等の各戦略ごとに重点施策を進めていく体制にシフトし、3ヵ年計画を軌道に乗せていきます。

なお、当社は2015年4月1日付で、営業・マーケティング機能の強化に向けた機構改革を実施しました。営業組織を東西2 営業部/10 営業所体制から4 ブロック/18 営業所体制へ変更し、現場に密着したよりきめ細かな顧客対応を図ります。また、営業経験が豊富な人材を新設したマーケティンググループへ異動し、営業とマーケティングの連携を高めるとともに、顧客ニーズを具現化すべく開発機能及び販売促進機能の充実を図ります。

そして製品面では、「MODE2017」の注力製品に属する新製品の開発と市場投入を積極的に進めていきます。

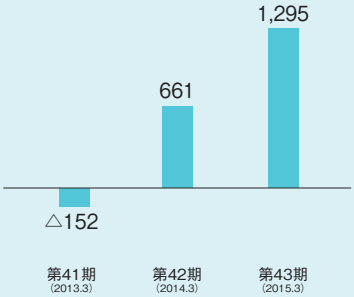
以上の取り組みにより、次期の連結業績については、売上高133億円、営業利益14億円、経常利益12億円、当期純利益7億円を見込んでいます。

Q 株主の皆様にお伝えしたいメッセージをお願いします。

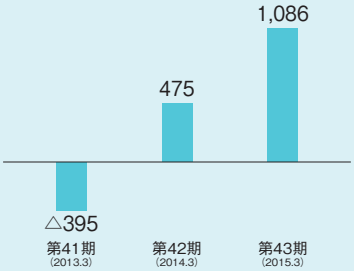
A 「MODE2017」の遂行により、成長軌道を確実なものとしていきます。

先に申し上げました通り、当期の連結業績は最終赤字となりましたが、今回の期末配当につきましては、従来からの利益還元方針である安定配当を維持し、前期同額の1株当たり5円といたしました。当期の損失要因については一過性のものと捉えており、剰余金における分配可能額の状況を勘案して、当初予定通り配

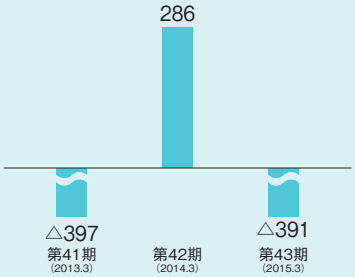
営業利益（損失△）（百万円）



経常利益（損失△）（百万円）



当期純利益（損失△）（百万円）



当を実施させていただいたものです。

終了した「NEW MODE」3ヵ年を通じて、当社は成長路線への転換を遂げるとともに、自社製品によるメーカーへの業態転換、骨接合材料から人工関節への主力分野の転換、国内中心から海外成長を含んだ市場拡大の転換を促進し、収益力を高めることに成功しました。

引き続き「MODE2017」の遂行により、成長軌道を確実なものとしながら、整形外科分野における優れた最新医療機器の開発と販売を通して、医療に貢献してまいります。

株主の皆様におかれましては、これからも当社事業へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

新中期経営計画 MODE 2017（第44期～第46期）

●新中期経営計画指針・基本方針

成長領域への積極投資を通じ
新たなステージへ成長を
加速させる

成長領域

❶開発、調達力の強化
❷注力分野での国内市場シェア拡大
❸北米事業の拡大及び海外トレード事業の開発

効率化領域

❹更なるコスト効率化の実現

●連結業績目標

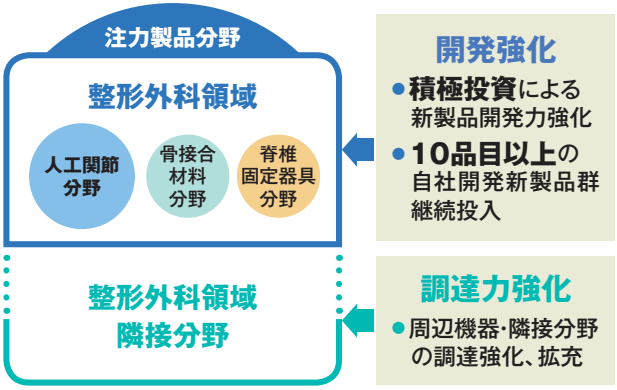
積極投資を通じNEXT STAGEへ成長を加速させる

（単位：百万円）

	第43期（2015.3）実績	第44期（2016.3）目標	第45期（2017.3）目標	第46期（2018.3）目標
売上高	11,855	13,300	14,500	**16,000**
営業利益	1,295	1,400	1,600	**2,000**
経常利益	1,086	1,200	1,400	**1,800**
売上高成長率（対前期比）	25.3%	12.2%	9.0%	**10.3%**
自己資本利益率（ROE）	△3.6%	6.0%	7.0%	**8.0%**

MODE 2017達成のための具体的戦略

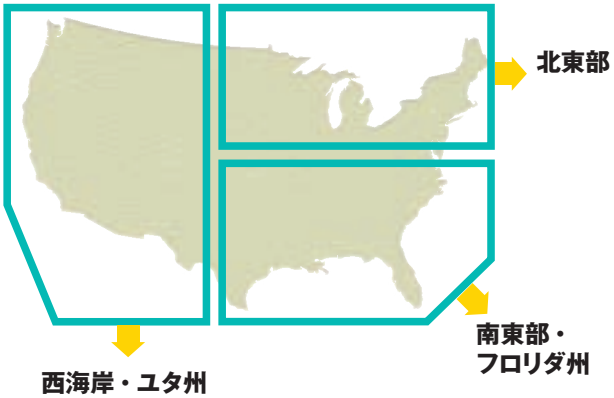
基本方針❶
開発、調達力の強化



基本方針❷
注力分野での国内市場シェア拡大

基本方針❸
北米事業の拡大及び海外トレード事業の開発

東・西海岸地域を中心に
高成長を継続する



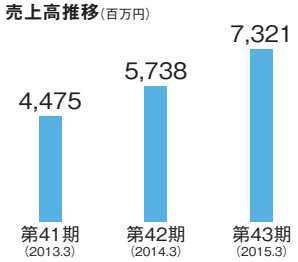
基本方針❹
更なるコスト効率化の実現

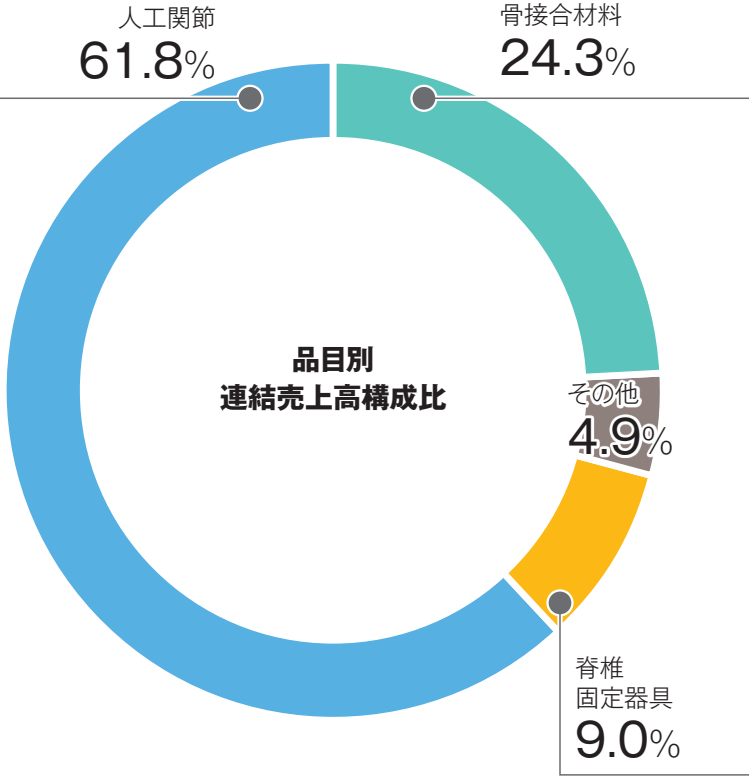
自社製造能力の拡大による
製造原価の低減

人工関節

売上高 7,321 百万円

ODEV社製人工股関節製品「オベーションヒップシステム」の売上高が引き続き順調に推移したことにより、売上高は前期比27.6%増の7,321百万円と大幅に伸張しました。





主な製品のご紹介

「オベーションヒップステム」

当社グループが開発した人工股関節新製品「オベーションヒップステム」は、骨温存型ステムデザインを採用し、日本人の生活様式などを考えた開発を行いました。人工股関節置換術に用いられるステムは、患者様の大腿骨に挿入されて骨や関節の機能を代用します。ステムを大腿骨に挿入するために切除する骨の量をなるべく少なくするように、厚みを薄くデザインしたステムが、高い評価を受けております。初回手術においてより多くの骨を残すことが可能となり、将来の再置換術がより安全に行えるなど、患者様にとっても大きなメリットがあると考えられています。

品目別連結売上高　（単位：百万円）

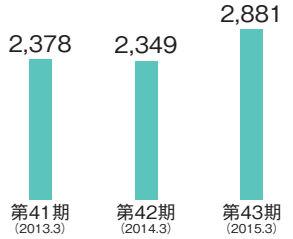
	第42期（前期）	第43期（当期）
骨接合材料	2,349	2,881
人工関節	5,738	7,321
脊椎固定器具	778	1,069
その他	592	583
合　計	9,459	11,855

骨接合材料

売上高2,881百万円

当社とODEV社が共同開発した骨接合材料製品「MODE」シリーズが日本国内で拡大したことや、前期から販売を開始した「MDMプリマヒップスクリューシステム」が堅調に推移したことから、売上高は前期比22.6%増の2,881百万円と伸張しました。

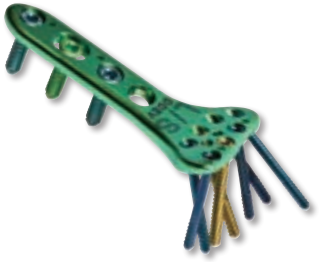
売上高推移(百万円)



主な製品のご紹介

「MODE」

「MODE」製品は、米国子会社ODEV社と共同で「日本人患者の骨格体型に合致し、日本人医師ニーズを満たす製品の提供」というコンセプトで多数の日本人医師の協力を得て開発した骨接合材新製品です。

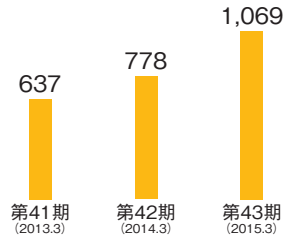


脊椎固定器具

売上高1,069百万円

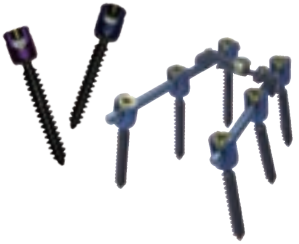
前期から販売を開始したODEV社製脊椎固定器具「Pagoda スパイナル システム」が順調に推移したことなどから、売上高は前期比37.3%増の1,069百万円と伸張しました。

売上高推移(百万円)



主な製品のご紹介

「Pagoda スパイナル システム」



整形外科市場の中でも有望な脊椎固定器具市場において、脊椎の胸腰椎部に生じる椎体骨折及び変性疾患(脊柱管狭窄症、変性側弯症、腰椎すべり症、腰椎分離症等)に使用する製品です。「Vusion OS インターボディ Cage」及びその他の脊椎固定器具製品とのシナジー効果が大いに期待できます。

連結財務諸表

連結貸借対照表

（単位：百万円）

科　目	当期末 2015年3月31日現在	前期末 2014年3月31日現在
資産の部		
流動資産	**12,872**	**11,068**
固定資産	**7,295**	**8,415**
有形固定資産	6,266	6,110
無形固定資産	125	142
投資その他の資産	903	2,163
資産合計	**20,167**	**19,483**
負債の部		
流動負債	**5,797**	**4,463**
固定負債	**3,516**	**3,968**
負債合計	**9,313**	**8,432**
純資産の部		
株主資本	**10,288**	**10,812**
資本金	3,001	3,001
資本剰余金	2,587	2,587
利益剰余金	4,725	5,249
自己株式	△26	△26
その他の包括利益累計額	**553**	**239**
少数株主持分	**12**	**—**
純資産合計	**10,853**	**11,051**
負債・純資産合計	**20,167**	**19,483**

（注）記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書

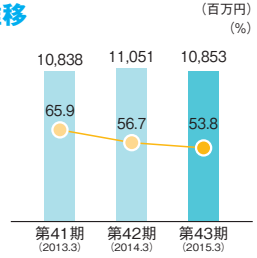
（単位：百万円）

科　目	当期 2014年 4月 1日から 2015年 3月31日まで	前期 2013年 4月 1日から 2014年 3月31日まで
売上高	11,855	9,459
売上原価	3,568	2,780
売上総利益	**8,286**	**6,678**
販売費及び一般管理費	6,991	6,017
営業利益	**1,295**	**661**
営業外収益	21	18
営業外費用	229	203
経常利益	**1,086**	**475**
特別損失	109	62
税金等調整前当期純利益	**977**	**413**
法人税等合計	1,356	126
少数株主損益調整前当期純利益又は少数株主損益調整前当期純損失（△）	**△379**	**286**
少数株主利益	12	—
当期純利益又は当期純損失（△）	**△391**	**286**

（注）記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

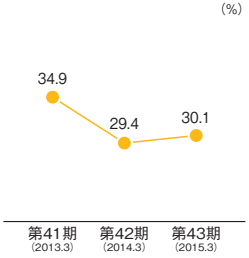
純資産と自己資本比率の推移

純資産は10,853百万円、自己資本比率は53.8%となりました。安定的な財務基盤を維持しながら、新中期経営計画達成に向けた積極投資も進めてまいります。



売上原価率の推移

償還価格の引き下げと円安を受け、売上原価率は前期比0.7ポイント増の30.1%となりました。自社製造能力の拡大により、より一層の製造原価の低減を進めてまいります。



連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

科　目	当期 2014年 4月 1日から 2015年 3月31日まで	前期 2013年 4月 1日から 2014年 3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,967	△457
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,058	△1,329
財務活動によるキャッシュ・フロー	△864	2,055
現金及び現金同等物に係る換算差額	42	31
現金及び現金同等物の増減額	86	300
現金及び現金同等物の期首残高	2,051	1,750
現金及び現金同等物の期末残高	2,138	2,051

（注）記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益977百万円、減価償却費1,101百万円などにより、1,967百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産（新製品の増加に伴う専用医療工具等）の取得による支出1,051百万円などにより、1,058百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入金の返済による支出1,452百万円などにより、864百万円の支出となりました。

連結株主資本等変動計算書（2014年4月1日から2015年3月31日まで）

（単位：百万円）

	株主資本					その他の包括利益累計額				少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	3,001	2,587	5,249	△26	10,812	－	337	△97	239	－	11,051
当期変動額											
剰余金の配当			△132		△132						△132
当期純損失（△）			△391		△391						△391
自己株式の取得				△0	△0						△0
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						19	302	△8	313	12	326
当期変動額合計	－	－	△523	△0	△523	19	302	△8	313	12	△197
当期末残高	3,001	2,587	4,725	△26	10,288	19	640	△106	553	12	10,853

（注）記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

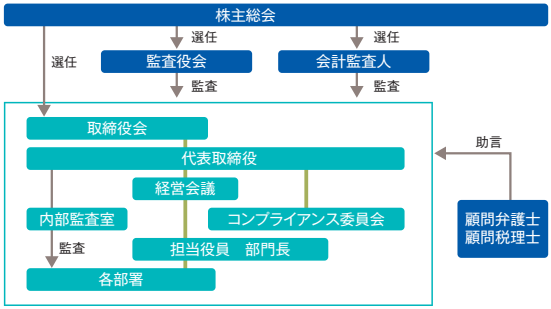
MDMはさまざまなステークホルダーとの信頼関係を大切にし、常にステークホルダーにとって魅力的で発展し続ける会社を目指します。

コーポレート･ガバナンス体制

当社は、経営組織の活性化と迅速な意思決定を行うことにより、経営の効率性を高め、激変する経営環境に対応し、経営理念である「最先端の優れた医療機器の開発と販売を通して、医療に貢献する」の実現性を追求しております。また、全てのステークホルダーから「価値ある企業」と認知されるためには、社会的責任を果たし経営の透明性の向上に努めることが重要であると認識し、コーポレート･ガバナンスの充実、内部統制の強化、コンプライアンスの充実を図っております。

なお、当社は企業統治を機能させるために社外取締役及び社外監査役を選任しており、東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出ております。企業統治の拡充のため、今回の株主総会で株主の皆様に承認いただき、社外取締役の人数は2名となりました。

コーポレート・ガバナンス体制の模式図



品質管理体制

医療機器のセクター規格である「ISO13485」を取得しております。

この認証を取得することにより、世界基準に適した品質を追求し、世界のニーズに十分応えられる品質と安全性を確保した製品を提供してまいります。

JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING INC.
A12834　ISO13485

リスクマネジメント

当社は体系化されたリスクマネジメントシステムを確立し、行動指針に基づいたリスクマネジメントを継続的に実践しております。

会社の概要 (2015年3月31日現在)

商号	株式会社日本エム·ディ·エム
設立	昭和48(1973)年5月28日
資本金	3,001,929,072円
従業員数	210名(男性158名·女性52名)
事業内容	医療機器の輸入販売
所在地	〒162-0066 東京都新宿区市谷台町12番2号

役員 (2015年6月19日現在)

代表取締役社長	大川 正男	社外取締役	石川 浩司
取締役	沼田 逸郎	社外取締役	佐分 紀夫
取締役	瀬下 克彦	常勤監査役	小川 康貴
取締役	近藤 浩一	社外監査役	大石 洋司
取締役	弘中 俊行	社外監査役	山田 美代子
取締役	渡部 正一		

株式の状況 (2015年3月31日現在)

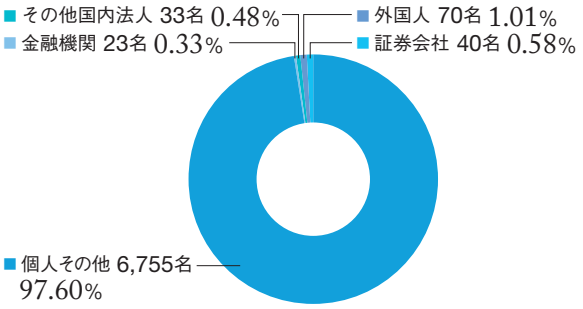
発行可能株式総数	37,728,000株
発行済株式の総数	26,475,880株
株主数	6,921名

大株主

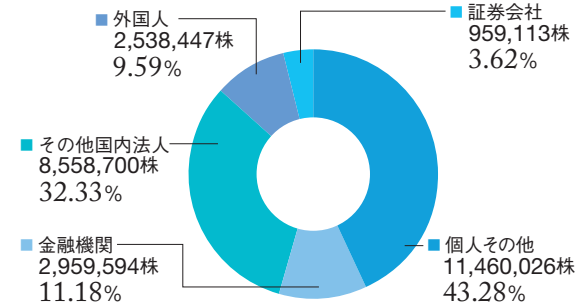
株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事株式会社	7,942,764	30.01
渡邉 崇史	1,444,800	5.46
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,072,700	4.05
渡辺 康夫	1,012,064	3.82
BNYM SA/NV FOR BNYM CLIENT ACCOUNT MPCS JAPAN	897,300	3.39
島崎 一宏	893,302	3.37
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	469,700	1.77
株式会社アイ・ティー・ティー	396,000	1.49
日下 部博	390,529	1.47
渡邉 藍子	309,644	1.17

(注) 1. 持株比率は、小数点第3位を切り捨てて表示しております。
2. 持株比率は、自己株式(14,535株)を控除して計算しております。

株主数構成比



株式数構成比



株主メモ

事業年度

4月1日～翌年3月31日

定時株主総会

6月

配当基準日

期末配当　3月31日

公告方法

日本経済新聞に掲載いたします。

株主名簿管理人

東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

特別口座の口座管理機関

東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

郵便物送付先

〒168-0063　東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社　証券代行部

（電話照会先）

電話　0120-782-031（フリーダイヤル）
取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店
及び全国各支店で行っております。

ホームページのご案内

トップページ
http://www.jmdm.co.jp/

IR情報
http://www.jmdm.co.jp/ir

当社のホームページでは決算情報や適時開示情報、
IR資料等を掲載しておりますので是非ご覧ください。

株式会社日本エムディエム
〒162-0066　東京都新宿区市谷台町12番2号
IR部　03(3341)6705