

Japan  
Medical  
Dynamic  
Marketing,  
INC.

# BUSINESS REPORT

第39期 中間決算報告 2010年6月1日▶2010年11月30日

*Top Interview* 事業の質的転換に向けて

 株式会社 日本エム・ディ・エム

## Mission Statement

経営理念

Japan  
Medical  
Dynamic  
Marketing,  
INC.



代表取締役社長

大川 正男

### 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。

## Top Interview

トップインタビュー

製品力の強化により収益を拡大し、  
事業の質的転換を  
果たしてまいります。

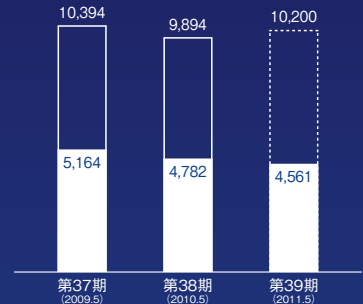
**Q** 当上半期の営業状況と成果についてお聞かせください。  
**A** 償還価格下落の影響を受ける中、自社製品比率の拡大と  
販管費削減により計画通りの営業利益を確保したものの、  
円高による換算差損が生じました。

外部要因としてはまず、2010年4月に実施された特定保険医療材料の償還  
価格引き下げが挙げられますが、影響は製品ごとに異なり、平均して5～6%程  
度と見込んでいます。当社では、自社製品の売上増加により収益性が向上し  
たため、下落の影響をある程度吸収し、粗利率で2.6%の減少にとどめることが  
できました。もう一つの外部要因は円高の進行です。米国子会社 Ortho

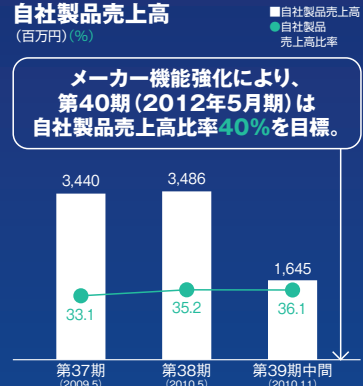
## Financial Highlights 連結業績ハイライト

■ (中間) □ (通期)  
○ (通期予想)

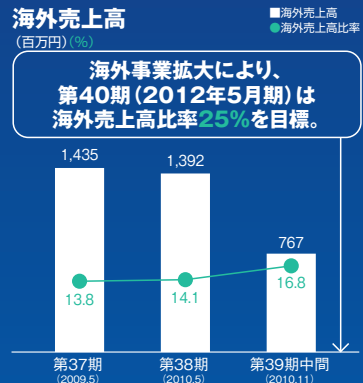
### 売上高 (百万円)



### 自社製品売上高 (百万円) (%)



### 海外売上高 (百万円) (%)



Development Corporation社 (以下、ODEV社) からの製品仕入価格の低下につながったものの、同社への貸付金の為替評価損を原因とする為替差損133百万円が生じることとなりました。

当期は、売上の上昇基調転換と黒字回復を目指していますが、当上半期の売上高は前年同期比で4.6%の減少となりました。営業利益については、自社製品比率の拡大 (前年同期の35.6%から36.1%へ) と販管費の削減 (前年同期比80百万円減) により、ほぼ計画通りに進捗しました。経常利益・四半期純利益は、前述の換算差損を受けて計画を下回りました。

事業分野別の売上を見ますと、骨接合材料は、2010年1月から投入した「OMフェモラルネイル」が伸長してきています。人工関節は、国内では償還価格下落の影響を受けて前年同期比16.8%減となりましたが、北米市場では同25.5%増と計画を上回りました。脊椎固定器具は、国内で微増し、北米で横ばいにとどまりました。

**Q** ODEV社における取り組みを詳しくご説明願います。  
**A** 人工関節の顧客拡大により北米販売が好調に推移。  
前年同期比70%増となる研究開発費を投入し、  
製品の自社開発を積極的に推進しています。

当上半期は、ODEV社による人工膝関節・人工股関節の顧客拡大が、北米販売の好調につながりました。人工膝関節は、北米西部を中心に引き続き、使用医師・施設数が順調に伸びております。人工股関節は、ヨーロッパ (骨温存) 型システムの評価が高まるとともに使用医師・施設数が増加し、計画を上回る前年同期比40%の売上増となりました。

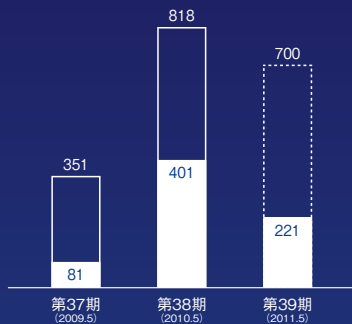
人工膝関節については、販売開始から10年が経過し、総使用症例数も20,000例を超え、極めて良好な臨床成績が報告されています。総使用症例数の増加により、安全性や高品質が実証されつつあることから、今後も一層の新

# Financial Highlights

■(中間) □(通期)  
 ... (通期予想)

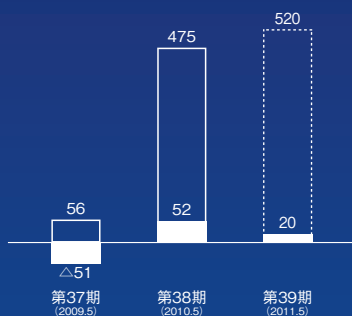
## 営業利益

(百万円)



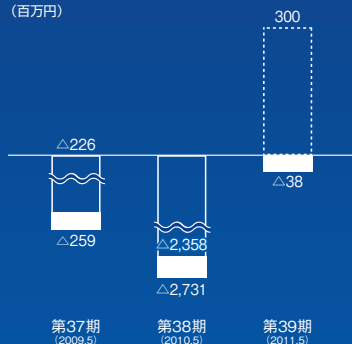
## 経常利益(損失:△)

(百万円)



## 当期純利益(損失:△)

(百万円)



規顧客拡大を見込んでいます。人工股関節では、下半期に新製品の上市を予定しています。既存製品へのシナジー効果にもつながるなど、来期以降の売上への寄与が期待できます。

また当上半期に前年同期比70%増となる研究開発費を投入し、製品の自社開発を積極的に推進中です。骨接合材料については、開発設計段階を終え、各種試験によるデータを精査し、薬事申請への準備を進めている段階です。一方、人工関節の自社開発製品については、2009年に日本国内で薬事承認を取得した2製品を市場導入すべく、初期在庫の製造を行っています。

今後ODEV社では、リージョナルセールスマネージャーを増員し、製品ごとの専門的な知識や顧客とのリレーションを活かした営業活動を推進していく考えです。さらに中期的な展開として、他社へのOEM供給やライセンス供与、アジア地域など北米以外の海外諸国での製品供給も視野に入れていきます。

**Q** 国内営業体制の強化についてお聞かせください。  
**A** 医療現場のニーズを営業活動を通じて的確に吸い上げ、医師・医療関係者との間に強固なリレーションを築くことで、製品開発面に寄与していきます。

当社は現在、全国3,000以上の医療施設を顧客に、国内10カ所の営業所による営業活動を展開しています。この度2010年8月1日付で営業部を分割し、東日本営業部・西日本営業部を新設しました。これにより、従来は営業部長1名で管掌していた全国営業体制を2名で管掌する形とし、組織強化を図りました。その目的は、営業活動を通じて医療現場のニーズを的確に吸い上げつつ、より密着したきめ細やかなサービスを提供し、医師・医療関係者との間に強固なリレーションを築き上げていくことにあります。

日本人の骨格体型に適合した製品開発や、日本人医師の手に馴染む工具改良を行っていく上で、日本人医師との連携を図りながら、その要求を捉えてい

く営業部門の役割は極めて重要です。今後当社は、営業部門による製品開発面への積極的な関与・協力を通じて、多くの新製品を上市していく予定です。

営業部門の機能強化については、症例に応じた適切な製品の提案をできるように育成していきたいと考えています。また、より効率的な営業体制を構築するためには、営業現場において必要なWEB受注や顧客管理、情報共有等に関するIT化を促進していくことも重要な課題であると認識しています。

**Q** 下半期からの取り組みと通期の見通しはいかがですか？  
**A** 厳しい事業環境を乗り越えるべく、  
自社製品と優れた他社製品の導入による「製品力の強化」に  
注力し、1人当たりの生産性を高めてまいります。

競争激化等による厳しい事業環境が続いていく中、当社は1人当たりの生産性を高めることで、これを乗り越えていく考えです。そのための取り組みとして、自社製品比率の拡大によって利益率を向上しつつ、自社製品と優れた他社製品の導入による「製品力の強化」に注力していきます。

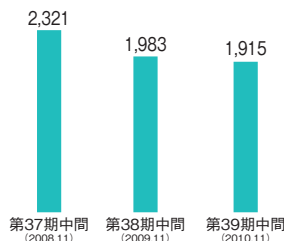
通期の連結業績については、季節的に症例数が増加する第3四半期の売上確保と、北米市場における人工関節の伸長持続が前提条件となりますが、これらを踏まえて黒字転換をはじめとする目標数値の達成を見込んでいます。

当社は、骨接合材料の仕入販売に依拠した商社としての過去から、それらを自ら作り出せる体制に転換し、さらに人工関節における自社ブランド力の確立を目指すことで、長期的な成長力を確保しつつあります。

株主の皆様におかれましては、こうした事業内容の質的变化がもたらす未来にご期待いただき、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



売上高推移  
(百万円)



## 骨接合材料

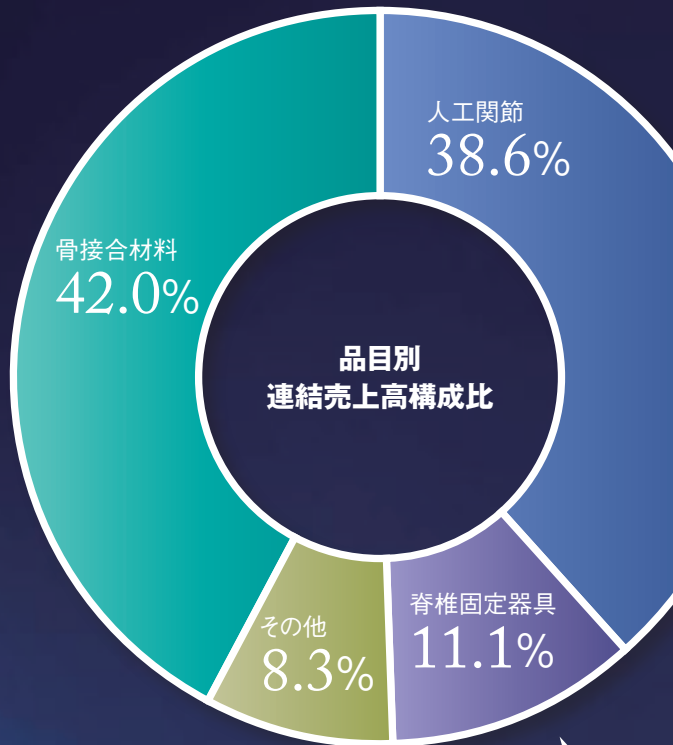
売上高  
**1,915**百万円  
(前年同期比96.6%)

骨接合材料分野は、引き続き償還価格の引き下げと競合他社との競争激化により、前年同期比3.4%減少し1,915百万円となりました。2010年1月から投入した株式会社オーミックの製品「OMフェモラルネイル」が計画通り伸長してきています。

### 主な製品のご紹介

#### 「OMフェモラルネイル」

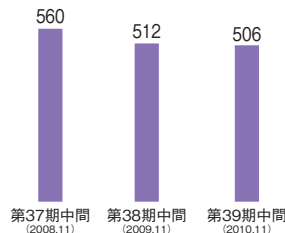
OMフェモラルネイルは、大腿骨近位部骨折をターゲットとし、「日本人向けに日本で開発された商品」、日本人の小柄な体型に合わせてコンパクトに作製された手術器械で、患者様への手術のあらゆる負担を最小限に抑えられる商品です。老年者に多く見られる大腿骨近位部骨折は、2008年度約120億円の市場規模となっており、骨接合材料市場の中で今後も10%以上の成長が見込まれ、2025年に向け拡大すると予想されます。



## 脊椎固定器具

売上高  
**506**百万円  
(前年同期比98.9%)

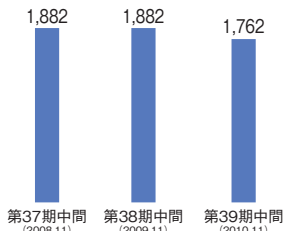
売上高推移  
(百万円)



脊椎固定器具分野は、国内販売が増加したものの、北米で横ばいとどまったことで、前年同期比1.1%減少し506百万円となりました。

## 人工関節

売上高  
1,762百万円  
(前年同期比93.7%)

売上高推移  
(百万円)

人工関節分野は、国内では償還価格下落の影響を受けて前年同期比16.8%減となりましたが、北米市場では前年同期比25.5%増と計画を上回り、1,762百万円となりました。

北米市場では、ODEV社による人工膝関節・人工股関節の顧客拡大が、販売の好調につながりました。人工膝関節は、北米西部を中心に、引き続き使用医師・施設数

## 主な製品のご紹介

## 「プリマロック バイポーラ システム」

プリマロック バイポーラ システムは、発生頻度の高い「大腿骨頸部骨折」を適応症例とし、痛みを伴わない運動機能を再建する目的でデザインされました。大腿骨にフィットし髄腔占拠率を高め、長期間にわたる股関節への荷重が可能となっています。



が順調に伸びており、前年同期比39.1%の売上増となりました。人工股関節は、ヨーロッパ型システムの評価が高まるとともに使用医師・施設数が増加し、計画を上回る前年同期比23.9%の売上増となりました。

## 主な製品のご紹介

## 「パスファインダー」

パスファインダーは、脊椎固定における最小侵襲を可能にしたシステムです。単椎間から多椎間まで幅広い症例に対応可能であり、手術中の操作が進歩しているのが特徴となっています。



## 品目別連結売上高

単位：百万円

	第38期 (前中間期)	第39期 (当中間期)
骨接合材料	1,983	1,915
人工関節	1,882	1,762
脊椎固定器具	512	506
その他	405	376
合計	4,782	4,561

# 連結財務諸表

## 四半期連結貸借対照表

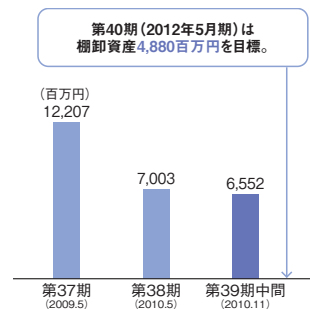
(単位：百万円)

科目	当第2四半期末 2010年11月30日現在	前期末 2010年5月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	11,295	12,194
固定資産	6,732	6,904
有形固定資産	4,867	5,011
無形固定資産	130	139
投資その他の資産	1,734	1,753
資産合計	18,027	19,099
<b>負債の部</b>		
流動負債	6,148	6,897
固定負債	471	546
負債合計	6,619	7,444
<b>純資産の部</b>		
株主資本	11,388	11,559
資本金	3,001	3,001
資本剰余金	2,587	2,587
利益剰余金	5,825	5,996
自己株式	△26	△26
評価・換算差額等	19	94
純資産合計	11,407	11,654
負債・純資産合計	18,027	19,099

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

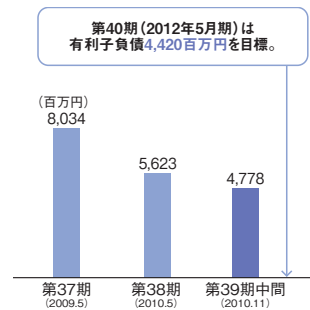
### 棚卸資産の推移

商品及び製品が前期比394百万円減少したこと等により、6,552百万円となりました。中期経営計画として発表している「2012年5月期に4,880百万円」を目標に、効率的な運用を今後も進めてまいります。



### 有利子負債の推移

短期借入金の765百万円の減少、長期借入金の解消(前期末は80百万円)により、4,778百万円となりました。「2012年5月期に4,420百万円」を目標に、順調に財務健全化を進めています。



## 四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	当第2四半期累計 2010年6月1日から 2010年11月30日まで	前第2四半期累計 2009年6月1日から 2009年11月30日まで
売上高	4,561	4,782
売上原価	1,771	1,732
<b>売上総利益</b>	<b>2,789</b>	<b>3,049</b>
販売費及び一般管理費	2,567	2,647
<b>営業利益</b>	<b>221</b>	<b>401</b>
営業外収益	23	11
営業外費用	224	360
<b>経常利益</b>	<b>20</b>	<b>52</b>
特別利益	0	3
特別損失	37	3,790
<b>税金等調整前四半期純損失(△)</b>	<b>△16</b>	<b>△3,734</b>
法人税等合計	22	△1,002
<b>四半期純損失(△)</b>	<b>△38</b>	<b>△2,731</b>

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

## 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当第2四半期累計 2010年6月1日から 2010年11月30日まで	前第2四半期累計 2009年6月1日から 2009年11月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>1,033</b>	<b>1,602</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>△339</b>	<b>△288</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>△890</b>	<b>△1,348</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	△11	47
現金及び現金同等物の増減額	△208	13
現金及び現金同等物の期首残高	<b>2,316</b>	<b>2,307</b>
現金及び現金同等物の四半期末残高	<b>2,107</b>	<b>2,320</b>

(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**

売上債権の増減額が143百万円増加したこと、前受金の増減額が299百万円減少したこと、法人税等の支払額が163百万円増加したことなどにより、前年同期比569百万円減少の1,033百万円のネット入金額となりました。

**投資活動によるキャッシュ・フロー**

医療工具類等の有形固定資産の取得による支出328百万円などから、前年同期比51百万円支出増加の339百万円のネット支払額となりました。

**財務活動によるキャッシュ・フロー**

短期借入金の返済364百万円、長期借入金の返済395百万円などにより890百万円のネット支払額となりました。

## 個人投資家向けの 会社説明会に参加



株主・個人投資家向けのIR活動の一環として、2010年8月に新宿京王プラザホテルで開催された『ジャパニーズインベスター』誌・宝印刷株式会社主催の個人投資家のための会社説明会に参加しました。当日は約220名の投資家の皆様にご参加いただき、代表取締役社長の 大川正男より、当社の状況につき説明しました。

当社の歴史として、30年前から『骨接合材料』を扱う専門商社であったことや、現在の状況として、拡大する医療現場のニーズに価値ある医療機器で応えるため「商社機能」と「開発主導型メーカー機能」を融合した事業展開を推進していることを説明。また、同説明会のテー

マである「ヘルスケア～QOL(クオリティオブライフ)」につきまして、日本人の体型に合う独自の製品を開発し、人々の健康的な生活に貢献することでのQOL実現を達成していくことを解説しました。

さらに自社の強みとして、強い営業基盤、メーカー機能を保有していること、優れた商品開発力の3点について解説しました。営業基盤については、業界随一の規模を誇る全国ネットワークを確立しており、医療現場では「外傷(骨折)といえば日本MDM」と言われるほど、医師から高い信頼と認知を得ている点につき解説を行いました。説明会後のアンケート結果では、当社の事業内容につき、8割を超える投資家の皆様から「理解できた」との回答をいただきました。

当社は今後も継続的に個人投資家向けIR活動に取り組み、さらに多くの株主・投資家の皆様にご賛同いただけるよう努めてまいります。



当社のホームページより、  
当日の説明会の動画、  
資料等を掲載しております  
(2011年2月まで)。  
是非ご覧ください。

## 会社の概要 (2010年11月30日現在)

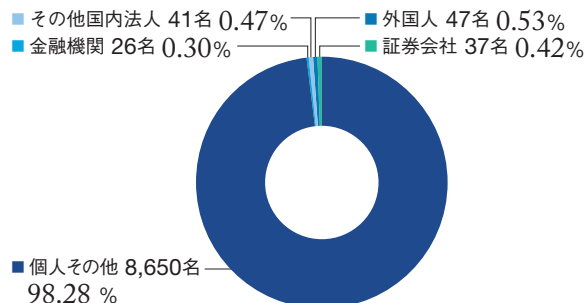
<b>商号</b>	株式会社日本エム・ディ・エム	<b>役員</b>	
<b>設立</b>	昭和48(1973)年5月28日	<b>代表取締役社長</b>	大川 正男
<b>資本金</b>	3,001,929,072円	<b>取締役</b>	沼田 逸郎
<b>従業員数</b>	234名(男性148名・女性86名)	<b>取締役</b>	瀬下 克彦
<b>事業内容</b>	医療機器の輸入販売	<b>取締役</b>	近藤 浩一
<b>所在地</b>	〒162-0066 東京都新宿区市谷台町12番2号	<b>取締役</b>	渡部 正一
		<b>取締役</b>	弘中 俊行
		<b>社外取締役</b>	白石 裕介
		<b>常勤監査役</b>	小川 康貴
		<b>監査役</b>	鈴木 竹夫
		<b>監査役</b>	大原 秀三
		<b>監査役</b>	大石 洋司

## 株式の状況 (2010年11月30日現在)

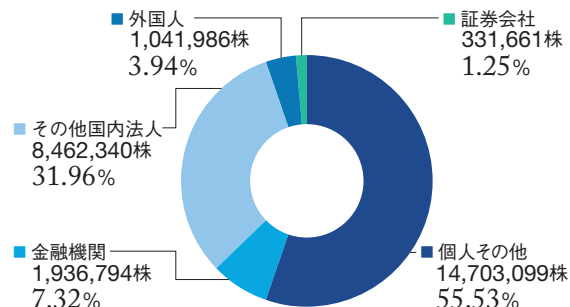
<b>発行可能株式総数</b>	37,728,000株
<b>発行済株式の総数</b>	26,475,880株
<b>株主数</b>	8,801名
<b>大株主</b>	

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
渡邊 崇 史	1,444,800	5.45
渡 辺 康 夫	1,012,064	3.82
島 崎 一 宏	893,302	3.37
シービーエヌワイデイエフエイ インターナショナルキャップバリューポートフォリオ	457,800	1.73
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	413,900	1.56
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 邊 藍 子	309,644	1.17
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	297,900	1.12

### 株主数構成比



### 株式数構成比



(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(13,857株)を控除して計算しております。

# 株主メモ

## 事業年度

6月1日～翌年5月31日

## 定時株主総会

8月

## 配当基準日

期末配当 5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

東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社

## 郵便物送付先

〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
中央三井信託銀行株式会社 証券代行部

## (電話照会先)

電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル)

取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

### 住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。

なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

### 未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

## 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。