

中期経営計画

New Concept of MDM

～第39期（2011年5月期）～

2010年7月22日



本資料で示されてる将来予想及び業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づいて当社が分析を行い、判断した予測であり潜在的なリスクや不確実性が含まれております。その為、様々な要因により実際の業績は記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

第38期業績レビュー

定量レビュー

第38期は、北米販売の伸張が計画通りに進展しなかったものの、国内販売は計画を達成した。たな卸資産評価損の減少及びその他原価低減努力の成果により原価率を改善することができ、また、販管費の削減効果もあり営業利益の減少を最小限に留めることができたが、子会社宛て貸付金換算の為替差損が主な要因となり、利益計画は僅かながら計画を下回った。たな卸資産及び有利子負債は順調に減少し、財政状態の改善は計画を上回った。

(単位：百万円)

連結	第38期計画	第38期実績
売上高	10,120	9,894
営業利益	850	818
経常利益	610	475
当期純利益	△ 2,310	△ 2,358
たな卸資産	7,180	7,003
有利子負債	6,420	5,623

第38期業績レビュー

定性レビュー

中期経営方針の5本の柱である「メーカー機能強化」「海外事業拡大」「商社機能強化」「物流機能強化」「人材強化」の重要施策を推し進めた。

「メーカー機能強化」

- ・ 既存自社製品販売の拡充⇒自社製品販売比率（33.1%→35.2%）
- ・ 新たな自社製品の開発着手

「海外事業拡大」

- ・ 人工関節、脊椎固定器具製品を中心とした北米エリアの販売拡充
⇒海外売上比率（13.8%→14.1%）

「商社機能強化」

- ・ 新規提携企業との契約締結及び全国販売開始
- ・ 既存提携企業との新たな契約締結による更なる連携強化の推進

「物流機能強化」

- ・ 物流拠点の移転に伴う効率運用の開始

「人材強化」

- ・ 管理並びに品質関連エグゼクティブクラスの採用
- ・ 社内外トレーニングによるマネジメント、プロフェッショナルの育成強化

第39期基本方針

高収益体質転換に向けて基本方針（5本の柱）
遂行のための重要施策の実行を促進する

メーカー機能強化
ODEV社への積極投資

海外事業拡大
北米事業拡大

商社機能強化
新規提携の積極推進

人材強化
人的資源への積極投資

物流機能強化
新物流体制の構築

第39期業績目標

定量目標

39期は、償還価格改定の影響を受けるものの、国内での症例数を拡大し、北米販売が伸張すると見込まれることから、売上高が増加に転じると見込んでおり、また、自社製品比率の増大及びたな卸資産評価損の減少により原価率の上昇を最小限に留め、自社製品開発推進による開発投資を拡大するが、減価償却費及び金利負担減少等により、黒字転換を見込んでいる。

たな卸資産及び有利子負債は更に削減し、一層の財政状態の改善に取り組んでいく。

計画の前提条件：為替 ¥92.00 ⇔ \$1.00

(単位：百万円)

連結	第38期実績	第39期計画
売上高	9,894	10,200
営業利益	818	700
経常利益	475	520
当期純利益	△ 2,358	300
たな卸資産	7,003	5,700
有利子負債	5,623	4,700

第39期重要施策

メーカー機能強化

巨大市場、成長市場へ向けた自社新製品の開発促進
自社製品充実に向けた開発・製造・品質管理体制の強化

海外事業拡大

北米販売網拡大の為の販売体制強化
新製品の全米展開並びに既存製品販売拡大

商社機能強化

注力分野における新規提携の積極推進
既存提携先との更なる関係強化
顧客リレーションの更なる強化



製品力・販売網拡大

第39期重要施策

物流機能強化

物流業務の標準化、IT化促進⇒業務効率の改善
在庫及び医療工具の保有基準見直しによる適正運用の促進

人材強化

トレーニングプログラムの強化⇒プロフェッショナル人材の育成
採用体制強化により専門分野における即戦力を確保

業務効率化・生産性向上