

2021年3月期第2四半期 (2020年4月～2020年9月) 決算説明会

2020年11月12日

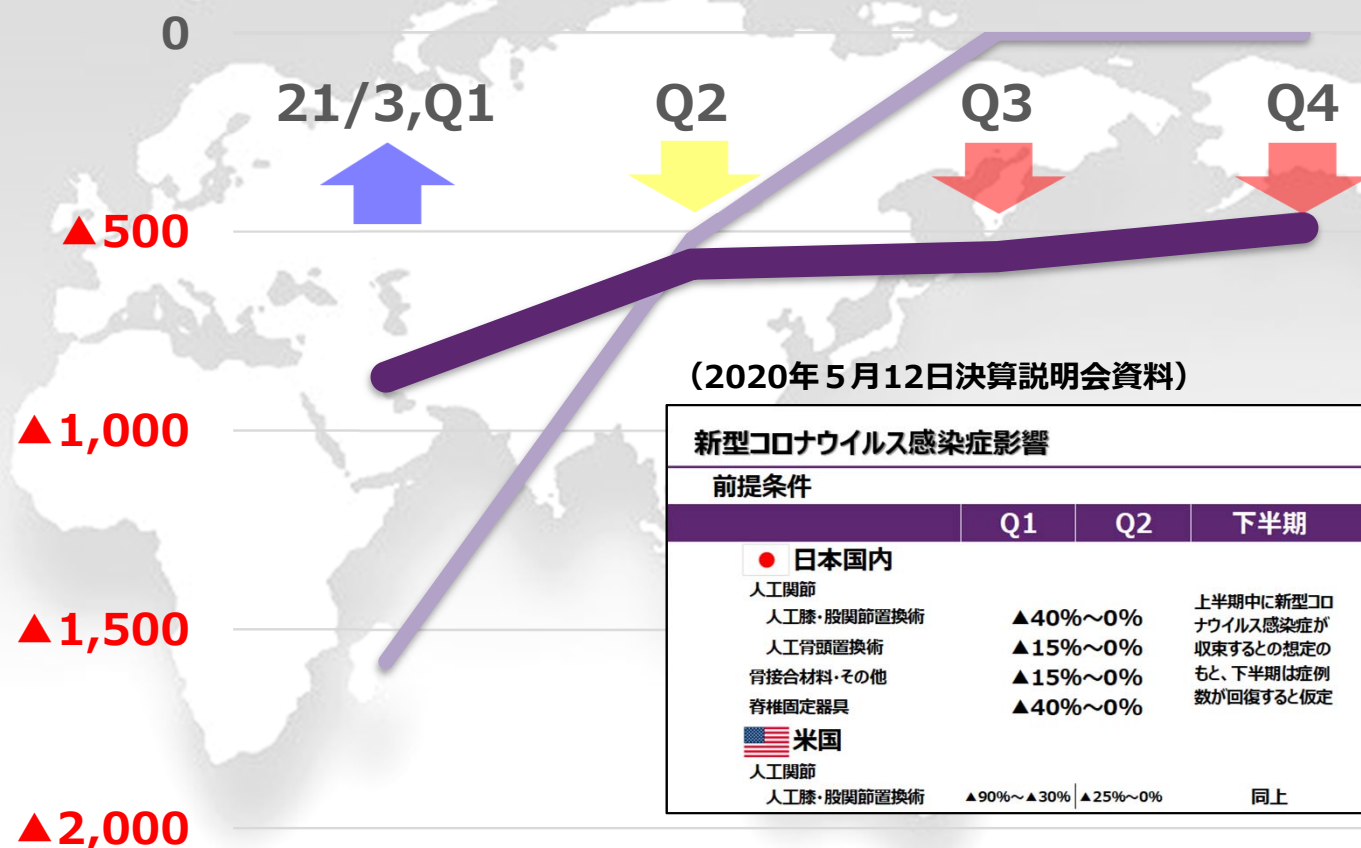
株式会社日本エム・ディ・エム

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

新型コロナウイルス感染症影響【売上高】

(単位：百万円)

— 当初公表値対比 — 修正公表値対比



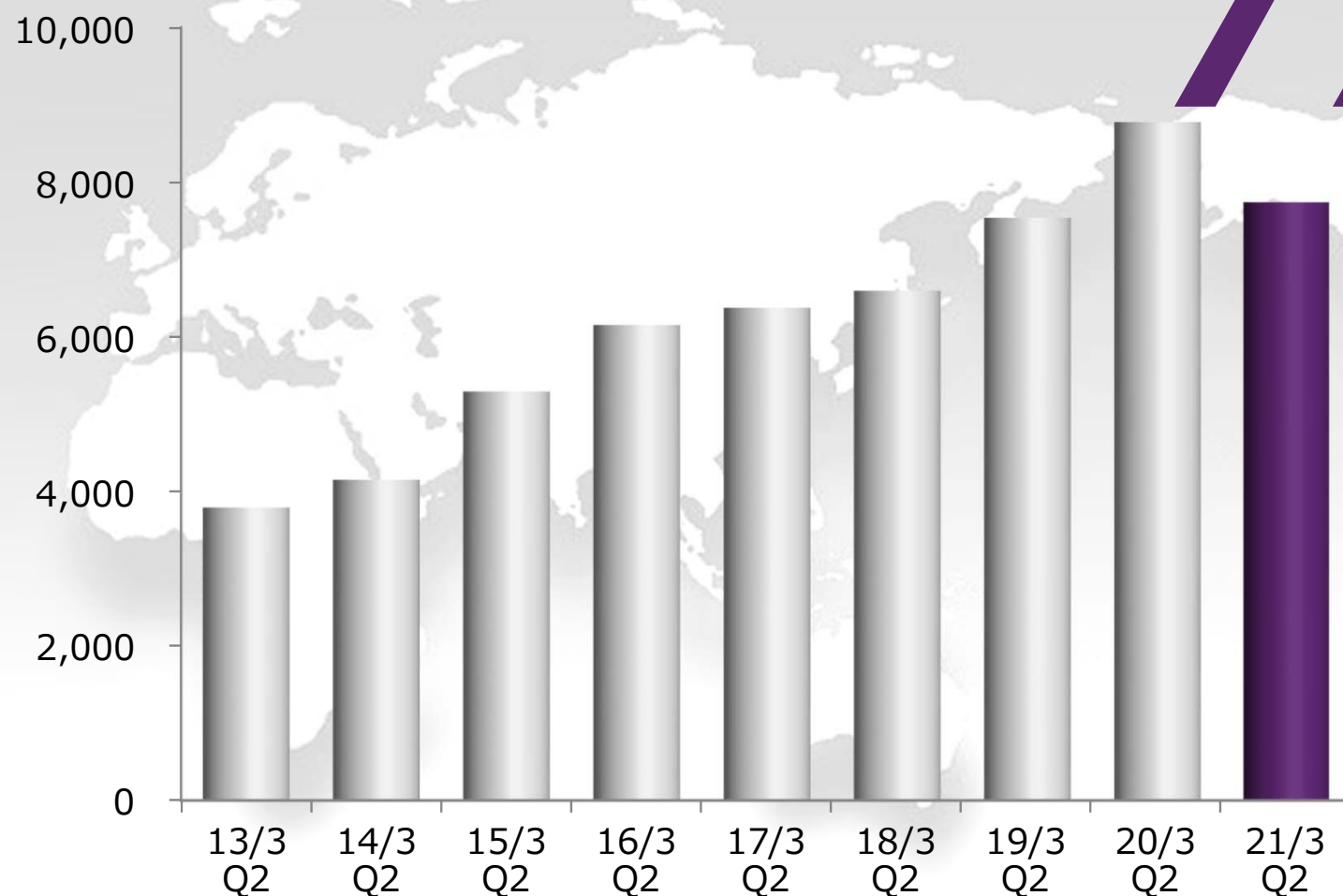
新型コロナ ウイルス感染症 影響

上期下回る
下期継続
通期悪化

※上図、折れ線グラフの売上高の影響額は、新型コロナウイルス感染症の影響がないと仮定した場合の売上高予想値との対比。

連結売上高推移

(単位：百万円)



77 億円

**新型コロナ
ウイルス感染症
影響大**

▲11.7%

連結損益計算書

(単位：百万円、%)	21年3月期Q2		前年同期比増減		20年3月期Q2	
	実績	売上比	増減額	増減率	実績	売上比
売上高	7,753	100.0	△ 1,029	△ 11.7	8,782	100.0
売上原価	2,482	32.0	△ 51	△ 2.0	2,534	28.9
販管費	4,446	57.4	△ 535	△ 10.7	4,982	56.7
営業利益	823	10.6	△ 442	△ 34.9	1,266	14.4
経常利益	806	10.4	△ 417	△ 34.1	1,223	13.9
四半期純利益※	526	6.8	△ 395	△ 42.9	922	10.5

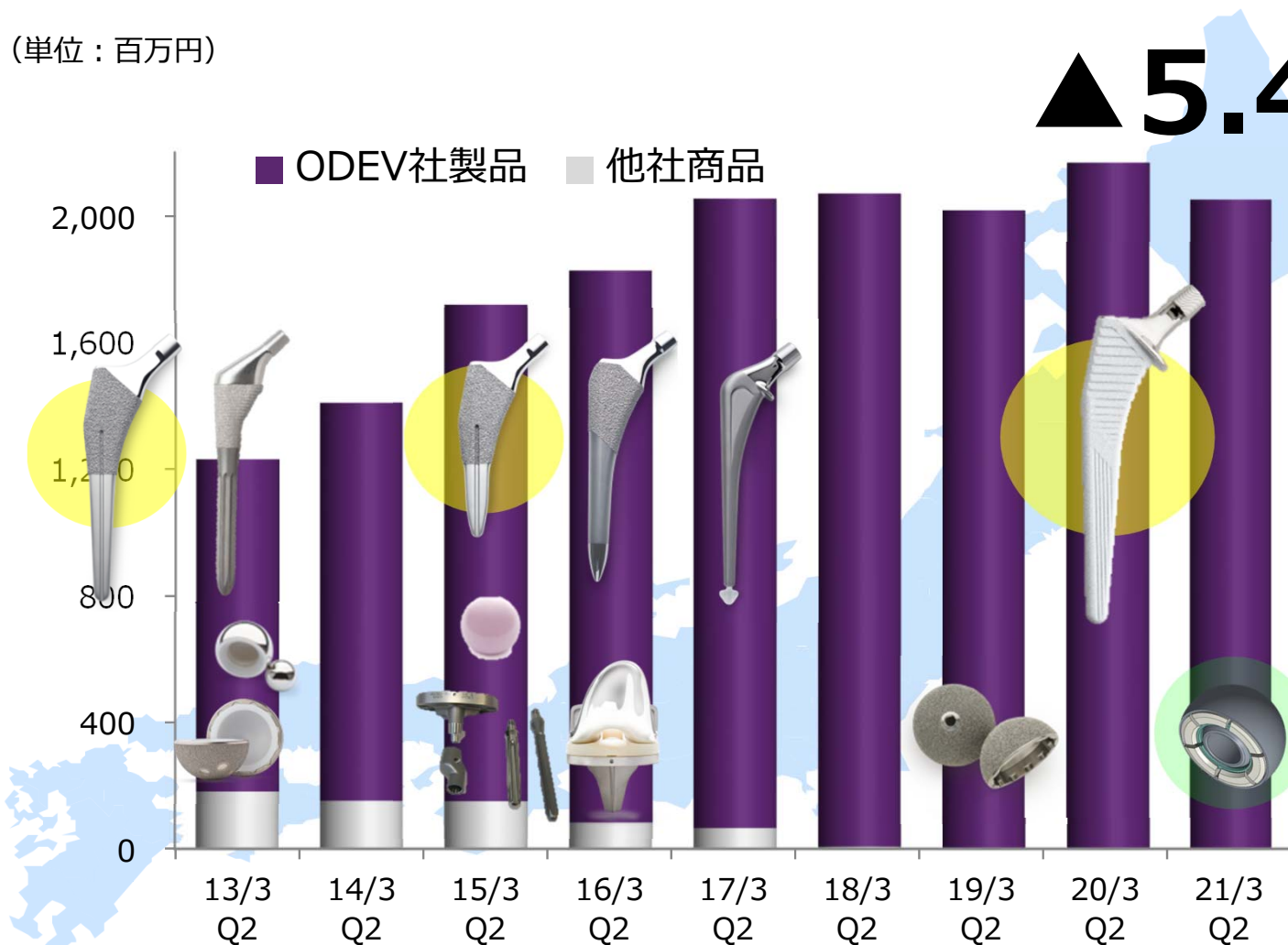
※親会社株主に帰属する四半期純利益

主要品目別連結売上高明細

(単位：百万円、%)	21年3月期Q2		前年同期比増減		20年3月期Q2	
	実績	構成比	増減額	増減率	実績	構成比
日本国内販売	5,067	65.4	△ 183	△ 3.5	5,251	59.8
人工関節	2,052	26.5	△ 116	△ 5.4	2,168	24.7
骨接合材料	1,619	20.9	△ 147	△ 8.4	1,767	20.1
脊椎固定器具	1,220	15.7	+110	+10.0	1,110	12.6
人工骨	99	1.3	△ 18	△ 15.8	117	1.3
その他	76	1.0	△ 11	△ 13.0	87	1.0
米国販売※	2,685	34.6	△ 846	△ 24.0	3,531	40.2
人工関節	2,678	34.6	△ 835	△ 23.8	3,514	40.0
脊椎固定器具	6	0.1	△ 10	△ 62.7	17	0.2
合計	7,753	100.0	△ 1,029	△ 11.7	8,782	100.0
自社製品売上高	6,251	80.6	△ 1,039	△ 14.3	7,291	83.0
※ドルベース(千ドル)	25,171		△ 7,224	△ 22.3	32,396	
※換算レート (円)	106.68		△ 2.33	△ 2.1	109.01	

日本国内販売【人工関節】推移

(単位：百万円)



▲ 5.4%

新製品

Entrada

7月から全国展開

THA※製品好調

(※人工股関節置換術)



日本エム・ディ・エム

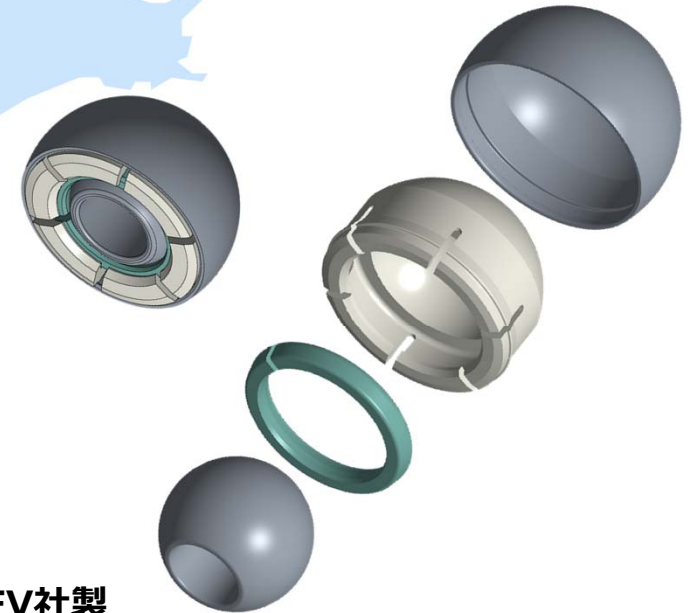
JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

人工股関節新製品「ピボットバイポーラ XCEL」

人工股関節新製品 「ピボットバイポーラ XCEL」 薬事承認取得及び販売開始

当該製品は、股関節疾患に対する人工骨頭置換術等において臼蓋側に使用するインプラント製品。

従来のポリエチレンに替わりハイリークロスリンクポリエチレンを使用することにより、従来当社製品との比較においてインプラントの耐久性向上が期待され、**患者様のQOL向上**及び多くの医療従事者の要望への対応が可能となる。



ODEV社製
「ピボットバイポーラ XCEL」

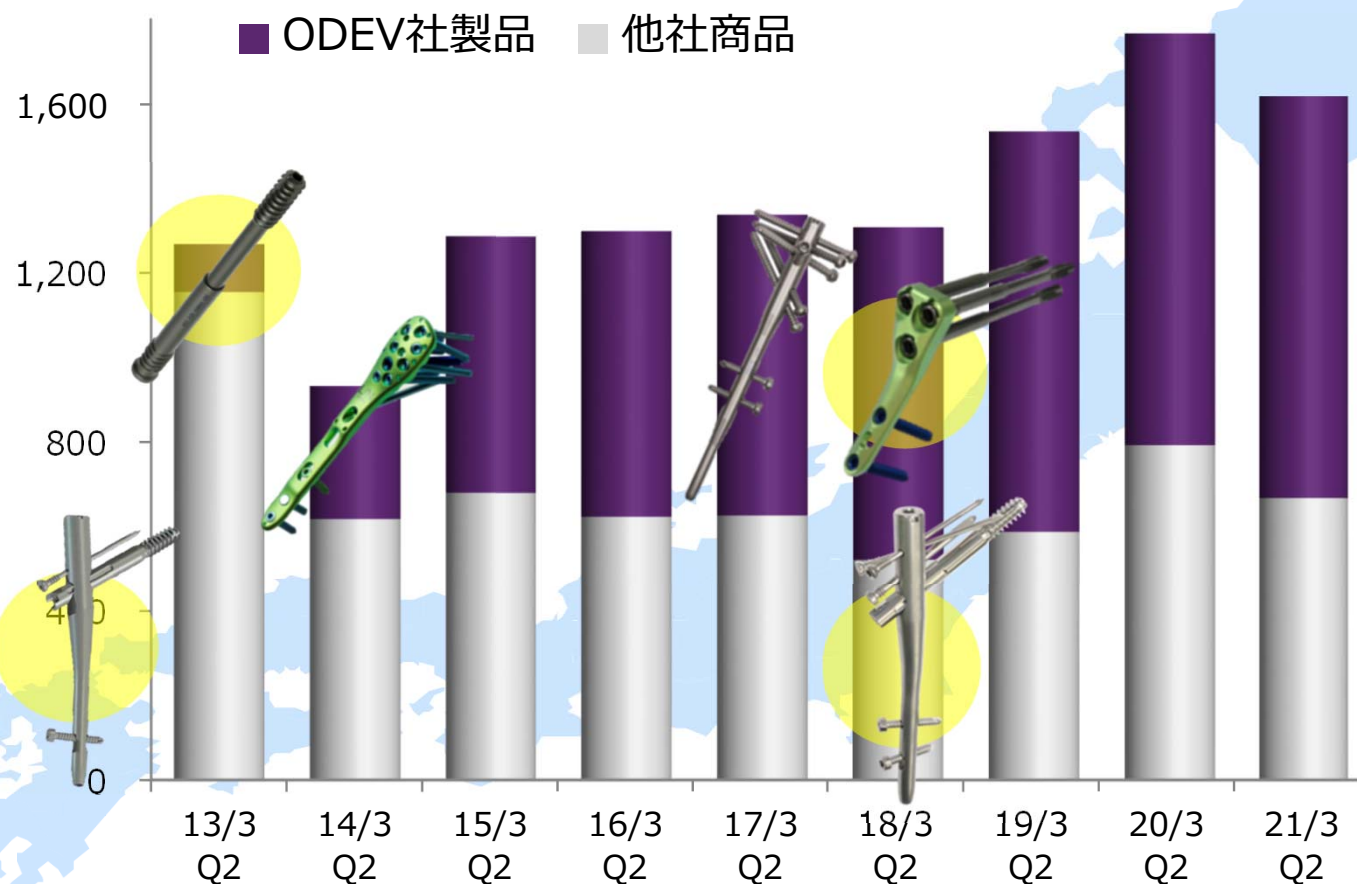


日本国内販売【骨接合材料】推移

(単位：百万円)

▲8.4%

■ ODEV社製品 ■ 他社商品



PHS 好調

大腿骨頸部転子部骨折

+

ASULOCK

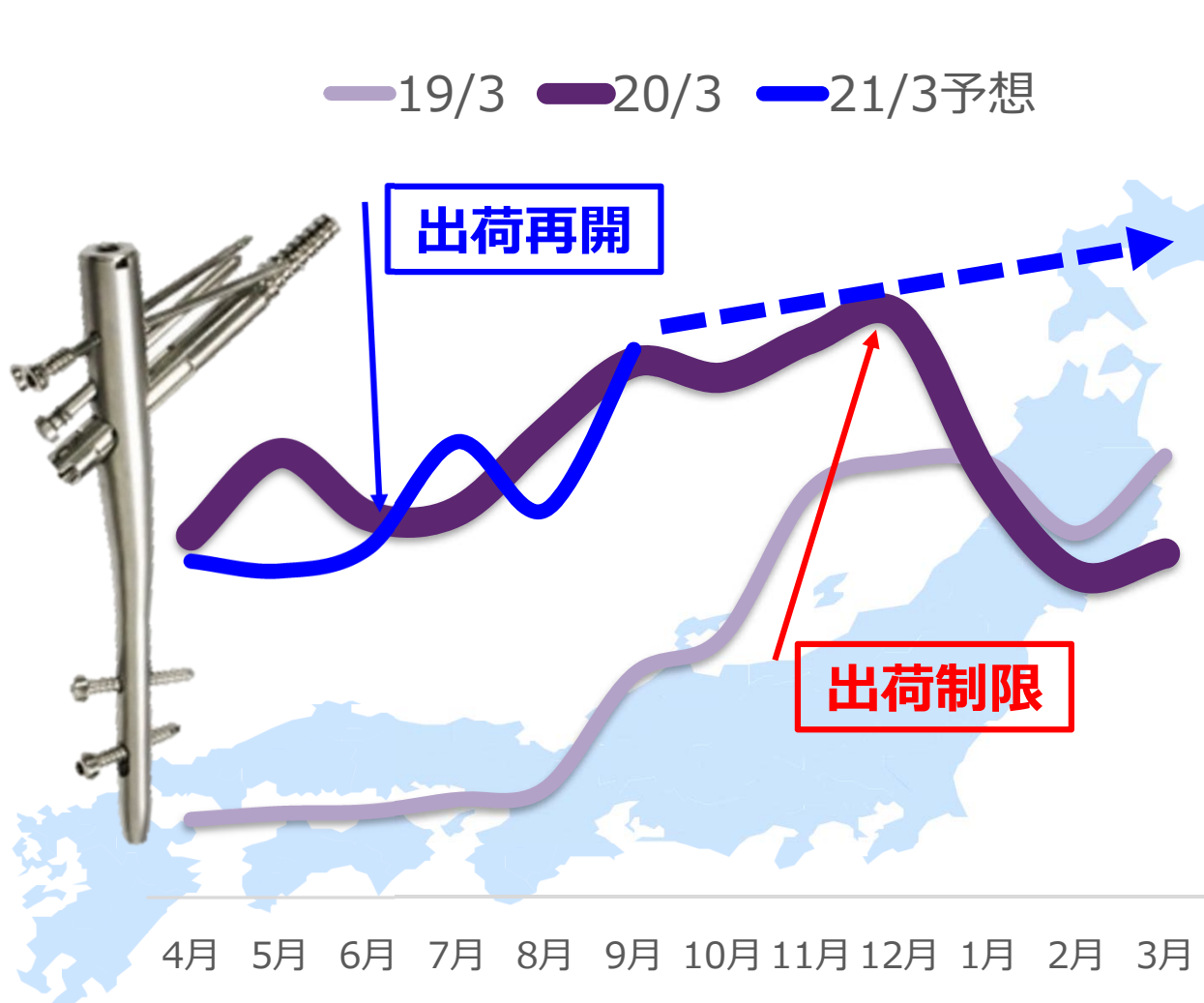
供給不足解消へ



日本エム・ディ・エム

JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

日本国内売上【骨接合材料：ASULOCK】推移



ASULOCK

6月から

出荷制限解除

昨対売上Q4プラス要因

新規顧客の需要に対応できず



日本エム・ディ・エム

JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

骨接合材料新製品「FlexThread Clavicle ネイル」

骨接合材料新製品 「FlexThread Clavicle ネイル」 薬事承認取得及び販売開始

(2021年1月から販売開始予定)

当該製品は、骨折症例の約10%を占める鎖骨骨折治療において、従来のワイヤーピン固定術より強固・安定的であり、プレート固定術より小侵襲な骨折部位の固定が可能となる骨接合材料製品で、ネイル端部に回旋防止スクリューを備え、ネイル先端のスレッド部分にPEEK素材を採用することでフレキシブルな螺旋状の先端部がS字型の鎖骨髄腔に沿って挿入可能となる**新規性の高い**インターロッキングネイルである。

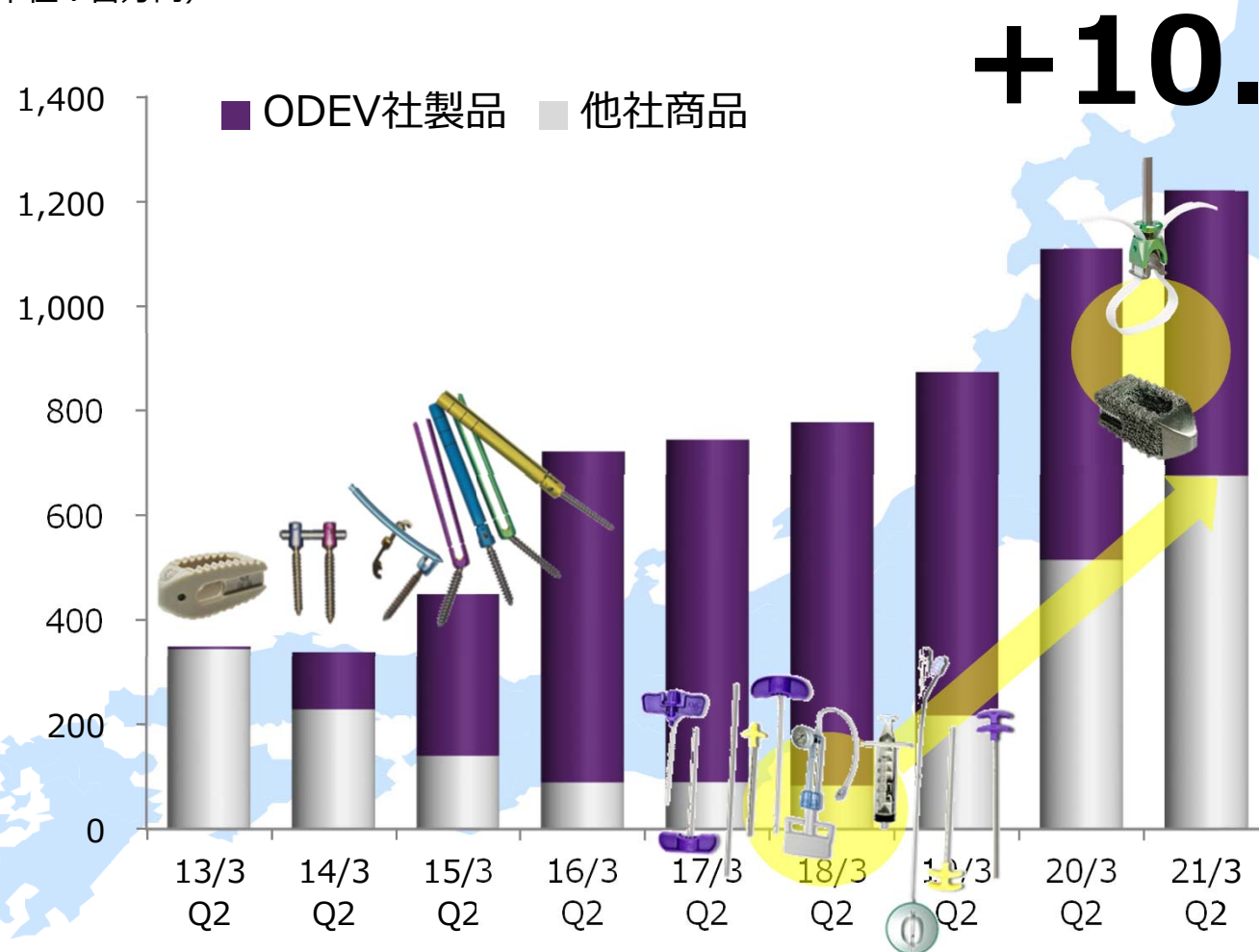


ODEV社製
「FlexThread Clavicle ネイル」



日本国内販売【脊椎固定器具】推移

(単位：百万円)



+10.0%

成長堅持

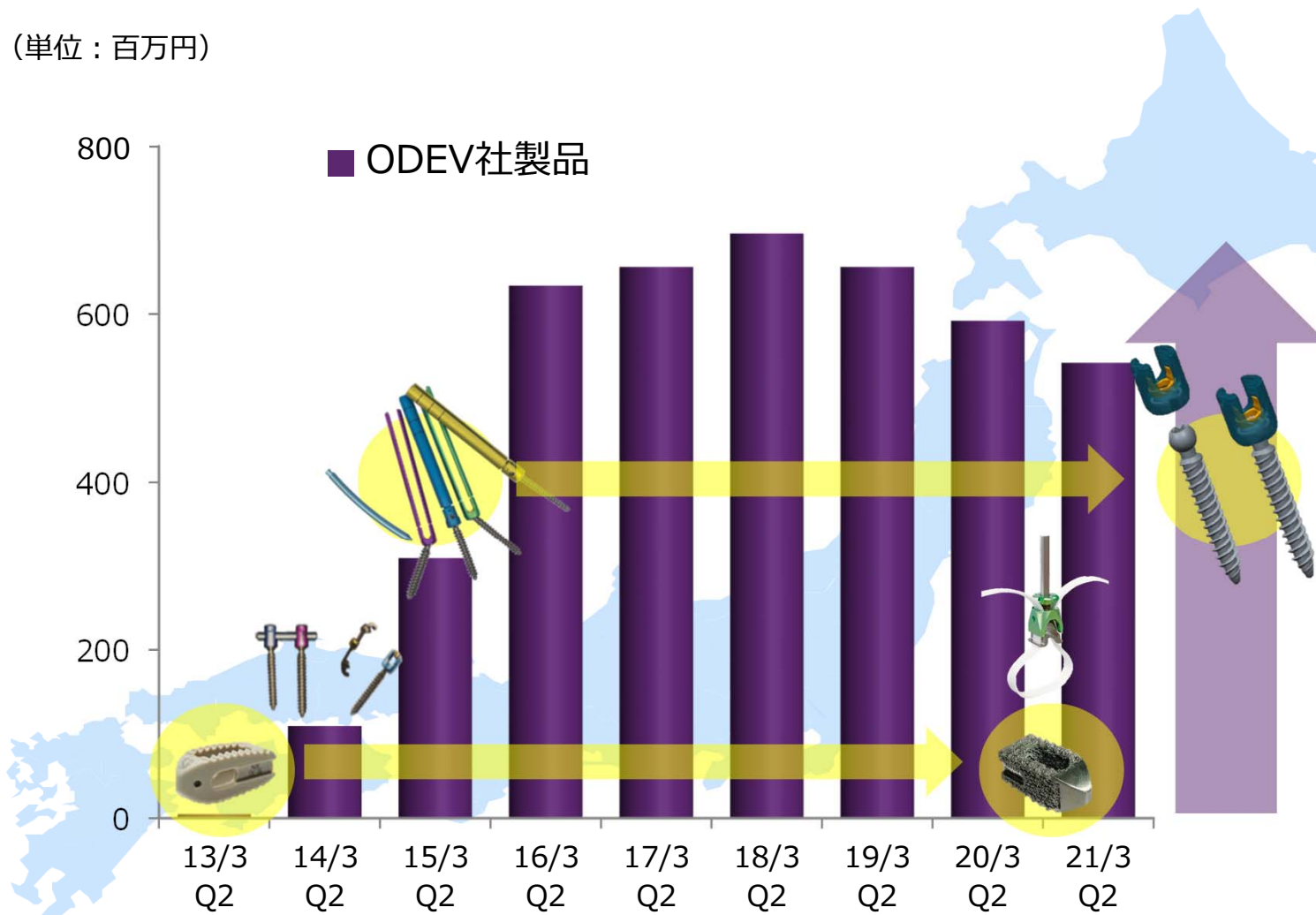
BKP※製品好調

(※経皮的椎体形成術)

自社新製品導入効果

日本国内販売【脊椎固定器具：自社製品】推移

(単位：百万円)



新製品
継続導入
再成長

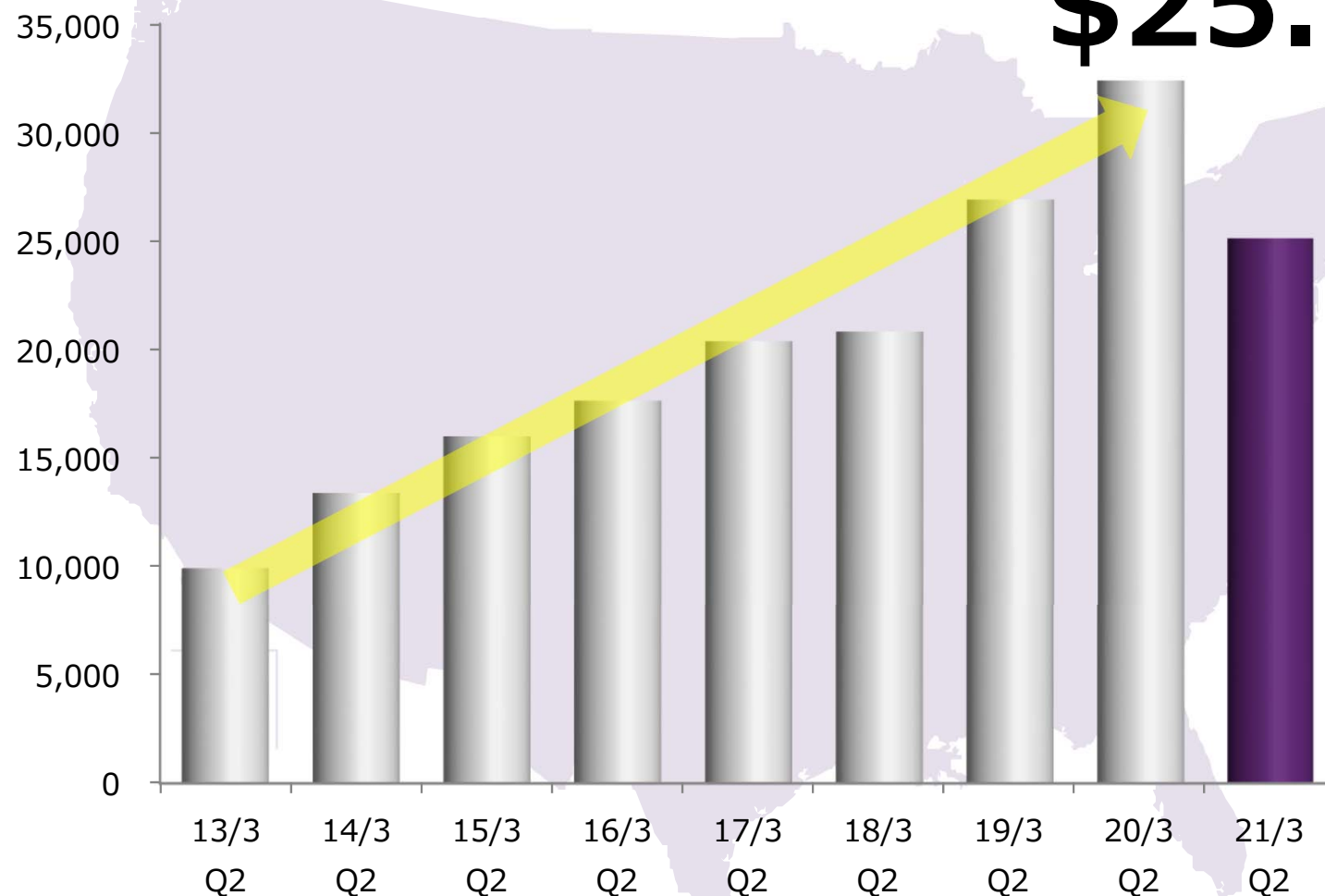


日本エム・ディ・エム

JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

米国販売推移

(単位：千ドル)

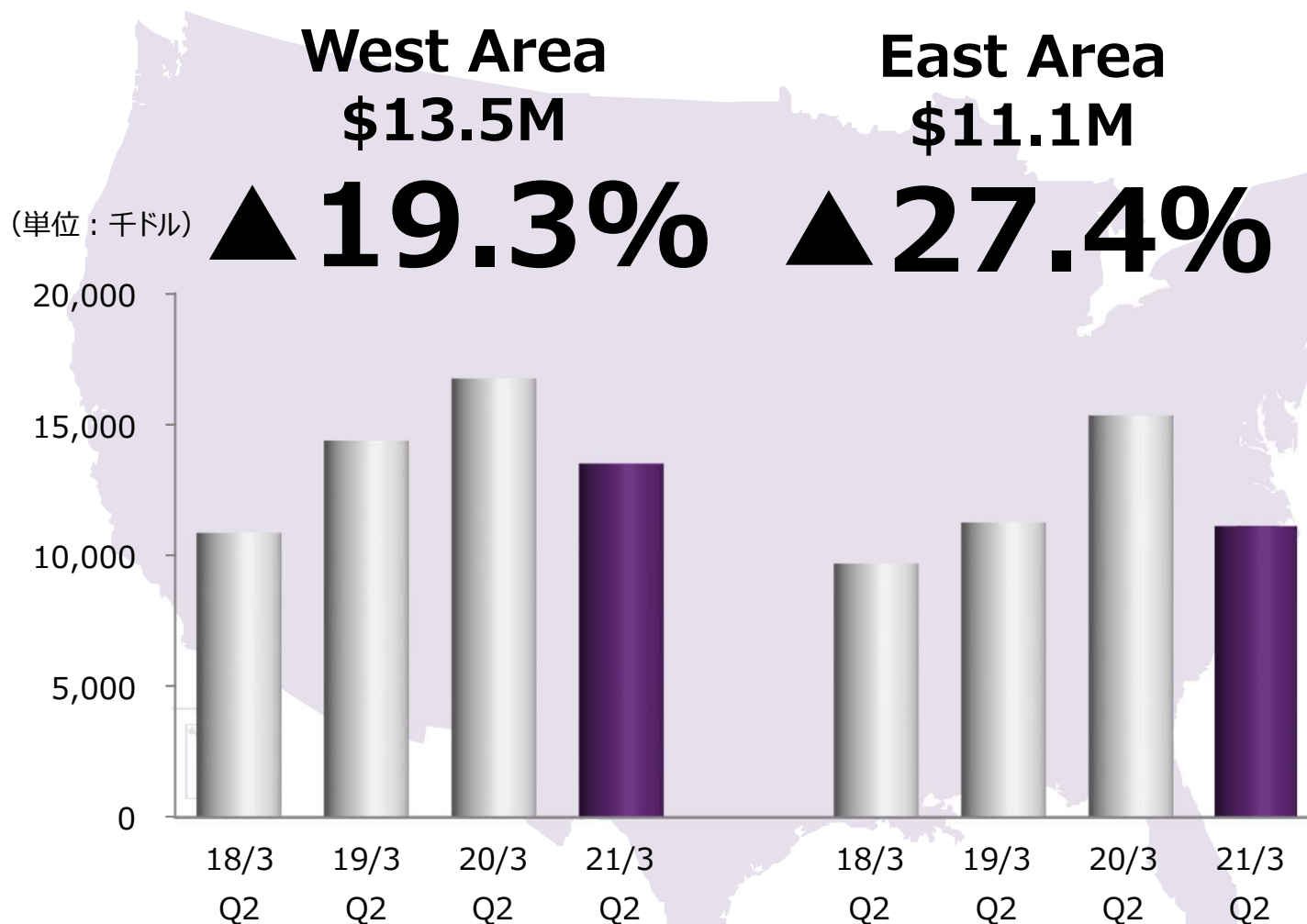


\$25.1M

**新型コロナ
ウイルス感染症
影響
米国 > 日本**

▲22.3%

米国販売【人工関節・地域別】推移



新型コロナ
ウイルス感染症
影響

West < East

ユタ州、影響軽微

※DePuy Synthes 社向け「KASM」販売等除く

米国販売【人工関節・製品別】推移

股関節【Hip】

\$9.7M

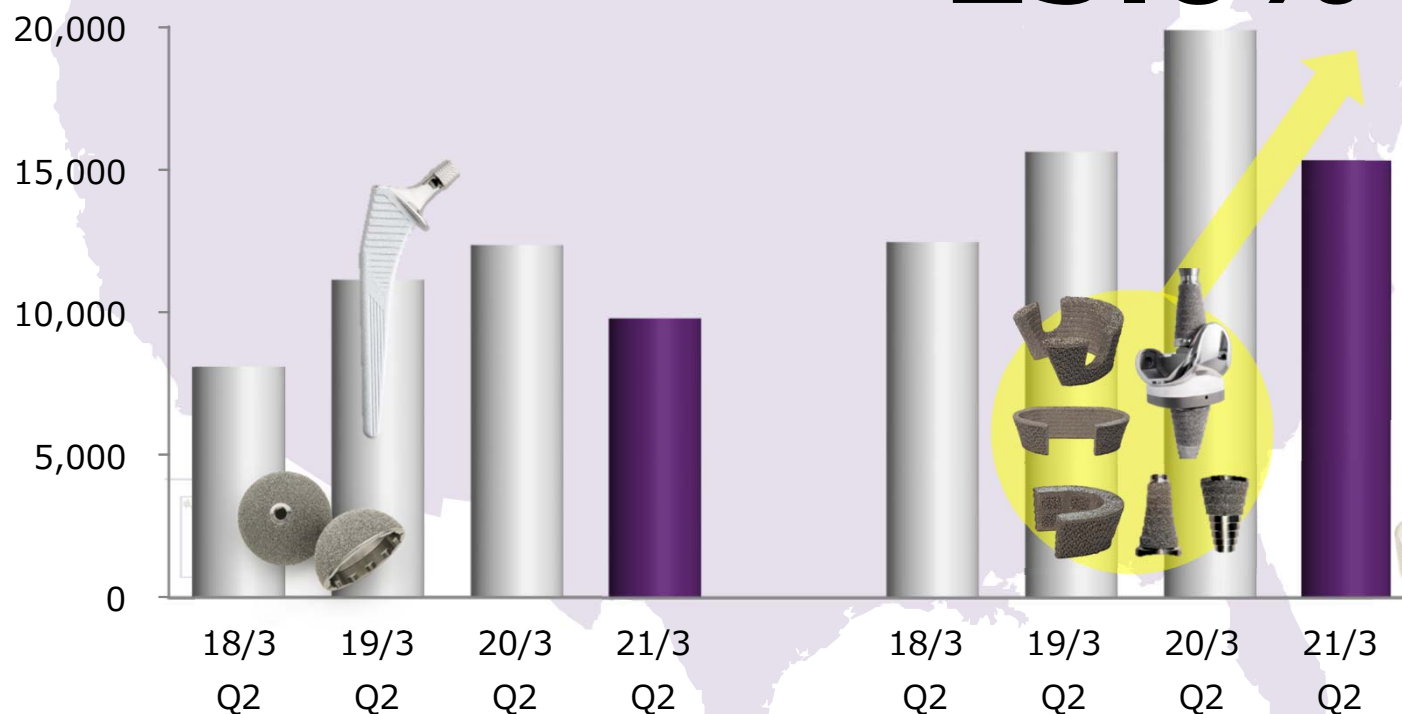
▲ 20.7%

膝関節【Knee】

\$15.3M

▲ 23.0%

(単位：千ドル)



膝関節 新製品

Cones & Sleeves
11月より全米展開



DePuy Synthes 社向け
「KASM」販売、計画通り



前年同期営業利益比較分析

(単位：百万円)

新型コロナウイルス感染症影響大
売上高減少に伴う粗利減少 ▲930百万円
・日本国内売上高 昨対比▲137百万円
・米国売上高 昨対比▲846百万円

コロナ禍、海外渡航制限に伴う
海外Education Program中止、
営業活動制限に伴う
旅費交通費減少 ▲92百万円

米国販売減少に伴う
コミッション、ロイヤリティ等
支払手数料料減少 ▲271百万

コロナ禍、営業活動
制限に伴う
販売促進費減少
▲48百万円

▲34.9%

償還下落等に伴う
売上高減少による粗利減少 ▲47百万円

コロナ禍、その他販管費増減
▲122百万円 (うち、
・顧問料▲60百万円 ・荷造運賃▲25百万円
・車両費▲23百万円 ・広告宣伝▲14百万円)

20/3
Q2

21/3
Q2

※上記金額は、為替の影響を含んで表示しております。
換算レート：20/3 Q2 = 109.01円
21/3 Q2 = 106.68円

予想値（当初）対比

売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響が想定よりも少なく、日本国内及び米国販売ともに想定を上回り、販管費は、営業活動が大幅に制限されたことから抑制され、結果、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益は予測値を大幅に上回った。

(単位：百万円、%)	21年3月期Q2		当初予想値比増減		21年3月期Q2	
	実績	売上比	増減額	増減率	当初 予想値	売上比
売上高	7,753	100.0	 +653	+9.2	7,100	100.0
営業利益	823	10.6	 +663	+414.9	160	2.3
経常利益	806	10.4	 +676	+520.1	130	1.8
四半期純利益※	526	6.8	 +446	+558.0	80	1.1

※親会社株主に帰属する四半期純利益

新型コロナウイルス感染症影響【営業活動】

• 営業活動への影響：

- 病院への立入制限等による、営業活動の大幅な制限
- Educationプログラム、学会等の中止・延期

• 対策：

- Web会議による製品説明等を実施、米国ではOMG（Ortho Meeting & Greeting）と称したWeb会議による会社説明、バーチャル工場見学及び製品説明を実施し、既存顧客とのリレーション維持及び新規顧客獲得を図った。

• 下期への影響：

- 上期は、地域差はあるものの全般的には営業活動制限の緩やかな回復傾向が見られた。
- 下期は、日米において再び感染者数が増加傾向にあり、対面営業活動の制限が継続され、新製品の拡販効果が限定的となり、新規顧客獲得も想定より遅れるものと見込まれる。非対面デジタルツールの活用等で対応する。

【業績予想】連結損益計算書

(単位：百万円、%)	21年3月期		前期比増減		20年3月期	
	予想値	売上比	増減額	増減率	実績	売上比
売上高	17,400	100.0	△ 683	△ 3.8	18,083	100.0
売上原価	5,450	31.3	+171	+3.2	5,278	29.2
販管費	9,750	56.0	△ 409	△ 4.0	10,159	56.2
営業利益	2,200	12.6	△ 444	△ 16.8	2,644	14.6
経常利益	2,100	12.1	△ 481	△ 18.7	2,581	14.3
当期純利益※	1,600	9.2	△ 564	△ 26.1	2,164	12.0

※親会社株主に帰属する当期純利益

【業績予想】主要品目別連結売上高明細

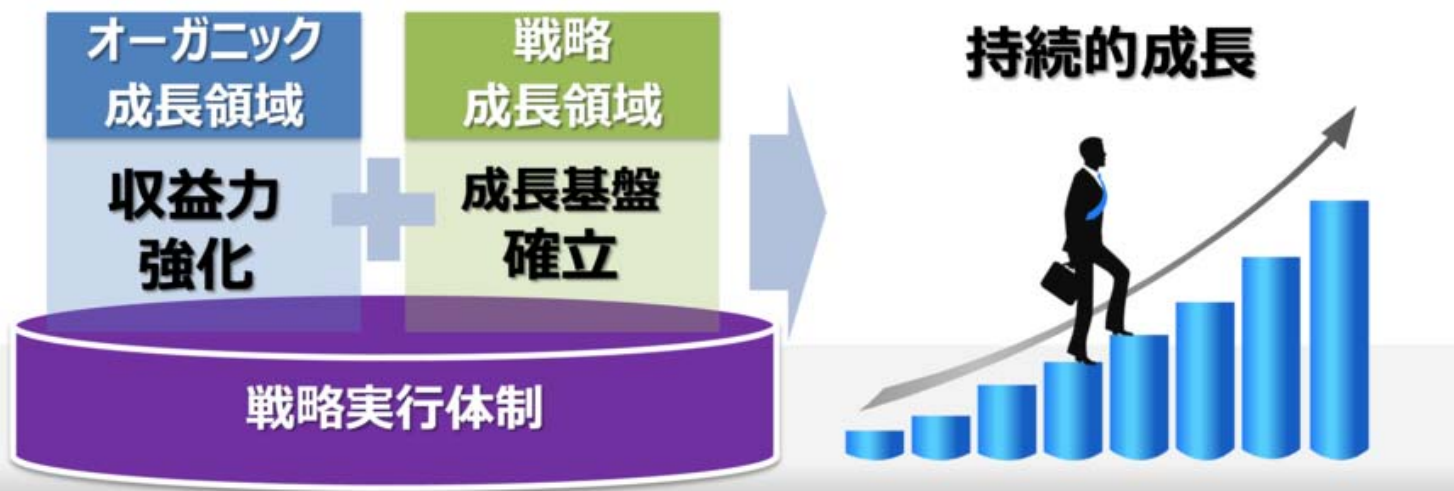
(単位：百万円、%)	21年3月期		前期比増減		20年3月期	
	予想値	構成比	増減額	増減率	実績	構成比
日本国内販売	11,020	63.3	+98	+0.9	10,921	60.4
人工関節	4,440	25.5	△ 76	△ 1.7	4,516	25.0
骨接合材料	3,770	21.7	+9	+0.3	3,760	20.8
脊椎固定器具	2,460	14.1	+248	+11.2	2,211	12.2
人工骨	200	1.1	△ 49	△ 20.0	249	1.4
その他	150	0.9	△ 33	△ 18.2	183	1.0
米国販売※	6,380	36.7	△ 781	△ 10.9	7,161	39.6
人工関節	6,373	36.6	△ 753	△ 10.6	7,126	39.4
脊椎固定器具	6	0.0	△ 28	△ 81.6	34	0.2
合計	17,400	100.0	△ 683	△ 3.8	18,083	100.0
自社製品売上高	14,190	81.6	△ 832	△ 5.5	15,022	83.1
※ドルベース(千ドル)	60,200		△ 5,433	△ 8.3	65,633	
※換算レート (円)	106.00		△ 3.11	△ 2.9	109.11	

中計「MODE2020」進捗

成長基盤の確実な形成

中期経営方針

オーガニック成長領域における収益力の強化と、
戦略成長領域における基盤を確立すると共に、戦略実行体制の強化を図り、
中長期的に利益の伴った持続的成長を実現する



重点施策

	オーガニック成長領域	戦略成長領域
① 製品開発力・製造力の強化	● 高付加価値製品の開発	● 自社新規製品開発 ● NTK社技術付与による商品高付加価値化 ● 北米自社工場製造能力の拡大
② 海外ビジネスの拡大	● 北米：人工関節シェア拡大	● 北米：股関節骨折治療へ参入 ● 中国：人工膝関節販売基盤の確立 ● オーストラリア：販売ビジネス開始
③ 日本市場における注力販売製品分野のシェア拡大	● 注力販売製品分野のシェア拡大 ● 注力販売製品分野の周辺機器の調達	● NTK社開発商品の販売 ● 高付加価値製品の販売
④ 更なる効率化とSCM強化	● SCM強化：インプラント/医療工具最適化 ● IT活用：サービス強化と業務効率改善	● 海外調達（中国・仏・独など）強化によるインプラント/医療工具の原価低減



日本エム・ディ・エム

JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING



ORTHO

DEVELOPMENT®