

Business Report

第51期 決算報告

2022年4月1日 ▶ 2023年3月31日



■ トップインタビュー

治療価値向上に資するサービスを提供することで
患者さんのQOL向上に貢献します。

代表取締役社長 

Q1 はじめに、 社長就任の抱負をお聞かせください。

ご経歴の中で知見・経験として積み重ねてきたもの、
大切にしている考え方

現場の意見をリスペクトすることと、“DO THE RIGHT
THING(正しいことをする)”を大切にしています。

2009年の取締役就任以来、

日本エム・ディ・エムという会社をどのように見てきたか

整形外科の治療材料分野は、国内外で外資系企業が
大きなシェアを占めています。一方、当社は日本人の骨格
体形にあった骨折治療材料の開発を行っており、世界最大
の市場である米国市場において人工関節の開発・製造・
販売機能を持っている唯一の日本資本の会社です。

また、米国に製品の研究開発拠点と販売インフラを持つ

ことで、米国における先進的な治療トレンドを踏まえた治療
材料の開発を行い日米両市場にタイムリーに導入すること
ができることが当社の強みとなっており、成長機会の大きな
会社だと考えています。

新社長としての想い、

ご自身と新経営体制のミッションについて

今年の5月、当社は50周年を迎えます。図らずも、そう
いった節目の年に大役を仰せつかりましたのは、MDMを
この先50年しっかり成長出来る夢のある会社にして欲しい
ということだと考えております。また、会社運営において
株主価値の最大化を図りながら、医療ニーズへの高品質
な対応、環境負荷低減に向けた取り組み、人権尊重への
取り組みなど社会的責任も念頭に置いた経営を行ってまい
ります。

Q2

2023年3月期を振り返り、 営業状況を総括願います。

事業環境の変化(症例数回復状況、国内償還価格、 物流・人件費の影響、他)

日本国内において、上半期は医療提供体制が回復したことや行動制限が無かったことから症例数が好調に推移したものの、下半期に入り一部病院施設にて医療従事者不足の影響もあり、医療提供体制が悪化しました。さらに、2022年の冬は例年よりも暖冬であったことから、骨折症例が例年と比べ少なかったと思われます。また、症例単価は、2022年4月、2023年1月に実施された償還価格引下げなどの影響をも受けましたが、全体として獲得症例数を増やすことにより、売上を昨年対比でプラス成長(+1.6%)させることが出来ました。

日本国内の営業成果(人工関節／骨接合材料／ 脊椎固定器具の販売状況、新製品寄与)、業績分析

骨折治療分野において+5%成長しました。特に、注力している頸部転子部骨折治療材料分野で注力商品であるASULOCKや自社製品PHSの獲得症例が大きく拡大し、二桁成長とすることが出来ました。

人工関節に関しては、償還価格引下げの影響が大きかったものの、BHA(人工骨頭置換術)、THA(人工股関節置換術)がEntradaを中心に獲得症例が伸びたため+0.4%成長となりました。

脊椎固定器具に関しては、これまで成長を牽引してきたBKP(経皮的椎体形成術)が競合環境の激化により成長率が低下したものの、自社製品Piscesや他社商品Lynx Plate(頸椎プレート)の獲得症例が増えたことで全体として+1.9%成長しました。

米国の営業成果、製造問題・部品不足の影響、 人工股関節の競合状況、業績分析

様々な要因でサプライチェーン上の問題(業界全体の問題)が発生したことから一部製品の供給が困難となることが予想されたため、上半期は既存顧客向けへの治療材料提供を優先し、新規顧客との契約締結を延期せざるを得ませんでした。下半期になりサプライチェーン上の問題が改善傾向となったため、新規顧客獲得を推進したことにより、ビジネスが拡大傾向となり第4四半期には昨年対比で二桁成長に回復しました。

製品面では人工膝関節でリビジョンの獲得症例が増え米国ビジネスの+9%成長(米ドルベース)につながりました。また、新製品であるBalanced Knee® System Uniの試験運用をしており、順調にいけば2024年3月期には全米に展開出来る見込みです。

人工股関節は+0.3%の成長を維持出来ました。競合他社による新製品導入の影響を一部受けていますが、現在、新製品の開発をすすめており今期中の導入を計画しています。

損益要因(特に円安影響)、 自社製品売上比率及び売上原価率の変化

米国市場における販売が回復傾向にあることから、より収益性の高い自社製品の売上高比率は80%に回復したことが売上原価低減の要因となりましたが、為替が150円/ドルに向かうなど想定を超える円安に進行したことと、日本市場における保険償還価格引下げが、売上原価悪化につながり、結果として売上原価は2ポイント悪化しました。

以上により連結業績は、売上高が213億7百万円(前期比11.0%増)と2年連続過去最高を更新し、利益面は、営業利益が20億24百万円(同23.9%減)、経常利益が20億43百万円(同21.1%減)となり、親会社株主に帰属する当期純利益は14億23百万円(同33.3%減)となりました。

Q3

「MODE2023」の進捗と 最終年度の展開をお聞かせください。

4つの重点施策における、この2年間の進展について

■海外ビジネスの拡大

当社は、引き続き米国市場を当社グループの成長市場と位置付けており、継続的な新製品・サービスの導入、営業力強化による顧客基盤拡大を目指していきます。高齢化社会を迎えようとしている中国においても2021年に設立したWOMA社(Waston社との合併会社)での製造販売事業を早期に立ち上げ、中国市場やその他第三国市場への治療材料の供給によるビジネス拡大に加え、医療工具の製造コストの低減などを目指します。

■開発・調達力の強化

製品開発の戦略検討に際し、これまで以上に多くの人材を充て戦略議論を活性化させることで、より効果的な製品開発に繋げていきます。同時に、三井化学株式会社との共同開発の検討を進めており、両社間で多くのアイデアが出され活発な議論が交わされています。今後は両社で開発テーマを絞り込み出来るだけ早いタイミングでの開発着手を目指します。

■人材・組織の専門性強化

当社の営業職・非営業職共に、各部署でOJTに加えオンラインを活用した外部トレーニングの受講など専門性向上に向けた様々な取組みを継続します。

■デジタル化の推進

Webセミナーが定着し、医療従事者の方から一定程度のご評価を頂いています。引き続き、付加価値の高いニーズにあったコンテンツでのセミナーを開催していきます。また、VRを使った手術トレーニング向けのコンテンツの追加や、ケースレポートの当社Webでの提供など、医療従事者のニーズに合った情報提供を強化します。

中期経営計画 MODE2023（第50期～第52期）

●中期経営方針

治療成績の向上等、様々な**医療現場ニーズへの対応**に加え、**治療価値向上**（安全性・有効性、入院期間短縮による治療収益改善など）に資するサービス（インプラント・医療工具、手術支援システムなど）を、**より高い専門性**をもってタイムリーに医療現場に提供し、患者の**QOL向上に貢献**する。

重点施策

- 1 海外ビジネスの拡大
- 2 開発・調達力の強化
- 3 人材・組織の専門性強化
- 4 デジタル化の推進

最終年度目標の達成見通し(2024年3月期業績予想)と その前提条件

中期経営計画「MODE2023」における最終年度の2024年3月期は、連結売上高220億円、営業利益35億円、経常利益34億円、親会社株主に帰属する当期純利益23億円を目標としていましたが、対米ドルレートでの急激な円安進行(想定為替レート108円⇒135円)による日本国内の売上原価の大幅上昇の影響などで営業利益が減少するため、2024年3月期は、連結売上高233億円、営業利益25億円、経常利益24億円、親会社株主に帰属する当期純利益15億円を計上する見通しです。

日本国内市場において、コロナの影響は2023年5月に第5類へ分類されたことから、病院が取り扱う慢性疾患の症例数は回復し、我々の事業環境への好影響が期待出来ます。

一方、2023年4月に保険償還価格引下げが行われ、2023年3月期対比で日本国内の売上高には▲1.4%程度の減少影響があると想定しています。他方、日米両市場において多くの新製品・商品の導入を計画しております。それらを計画通り市場投入することが、既存顧客のロストを防ぎ、院内シェアを上げ、また、新規顧客獲得に繋がることで獲得症例数が増えて売上増に結び付けられると想定しています。

米国市場においては、2023年4月に2年ぶりの自社開催となる人工関節セミナーを開催しました。多くの医療従事者の参加を得ており、顧客との関係強化と新規顧客獲得による顧客基盤拡大を見込んでおります。

2024年3月期の想定為替レートは135円/ドルと想定しています。既に今期の想定ドル為替の約半分の為替予約をしましたので、為替環境が大きく変動しない限りは当社の損益に大きな影響はないものと想定しています。

最終年度の重点課題、新製品への期待

国内において多くの新製品・商品・サービスの導入を予定しています。既に、2023年3月期において試験運用していた「Promontory ヒップ ステム」「SecuAlign HTO プレート」「Lynxα プレート」「Vusion Ti3D ARC ケージ」などの新製品を今期中に本格導入する計画です。

米国においても今期はBalanced Knee® System Uniの全米展開に加え、人工股関節の新製品導入を計画しています。

また、サプライチェーン上の問題への対応や製造原価低減に向けた製造体制の強化、西部地区の営業体制を強化、また、Naviswiss社との提携によるナビゲーションシステム提供やThink Surgical社の新製品導入によるロボット手術ニーズへの対応などを進めます。

● 定量目標

(単位: 百万円)

	第50期(2022.3)		第51期(2023.3)		第52期(2024.3)	
	実績	目標	実績	目標	見通し	当初目標
売上高	19,193	18,700	21,307	20,000	23,300	22,000
営業利益	2,661	2,700	2,024	3,000	2,500	3,500
経常利益	2,591	2,650	2,043	2,950	2,400	3,400
当期純利益*	2,135	1,800	1,423	2,000	1,500	2,300
自己資本利益率	10.7%	9.2%	6.4%	9.5%	7.5%	10.0%

*親会社株主に帰属する当期純利益

MODE2023策定時の為替レート: 108円/ドル

Q4 サステナビリティと人的資本経営への取り組みをご説明願います。

環境方針及び人権方針の制定について

当社は、環境への取り組みや人権尊重の取り組みなどを経営の重要課題と位置付け、社会の責任ある一員として、地球環境の保全や循環型社会の形成に貢献し、また、自らのすべての企業活動が、人権尊重を前提に成り立っているものでなければならないと認識し行動することで、社会から信頼される企業を目指します。なお、当社の人権方針は、国際的に認められた人権に関する行動規範(国連「国際人権章典」、労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言)に準拠しており、また、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」の要求事項も参考に策定しました。

マテリアリティにもとづく取り組みについて、特筆すべきこと

当社は、「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、優先的に取り組むべき環境・社会課題として、「事業活動におけるマテリアリティ」と「事業基盤におけるマテリアリティ」に区分し、以下の6つのマテリアリティを特定しました。また、特定したマテリアリティ毎に担当委員を任命し、アクション

プランを策定、リスクと機会を特定した上で、長期目標、KPI、目標達成年度を設定しました。さらに、担当部門は特定したマテリアリティへの取り組みについて、サステナビリティ委員会へ進捗を報告し、PDCAサイクルを回すことで継続的に課題解決を図っていきます。

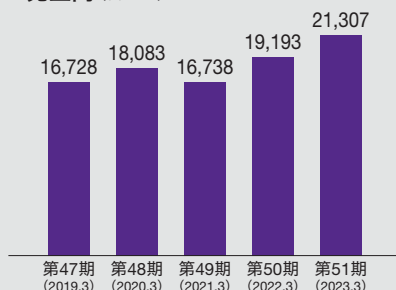
種類	属性	マテリアリティ
事業活動	S	医療への貢献
事業基盤	E	環境負荷の低減
	S	人権尊重への取り組み
		多様な人材の活躍推進 (CMS: キャリアマネジメントシステム)
	G	医療ニーズへの高品質対応
コーポレートガバナンスの推進		

人的資本経営の考え方、人的資本開示に向けた可視化・定量化の取り組み

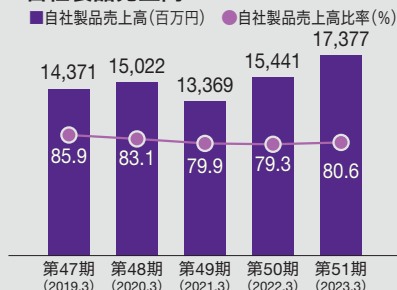
当社は、社員一人一人が自分のキャリアを考え、会社や上司との相互作用でキャリア形成につなげるCMS(キャリアマネジメントシステム)を導入しました。また、多様性を考慮した人材の研修や人材ローテーション制度を活用した人材育成の仕組みづくりを進めています。また、その取り

連結業績ハイライト

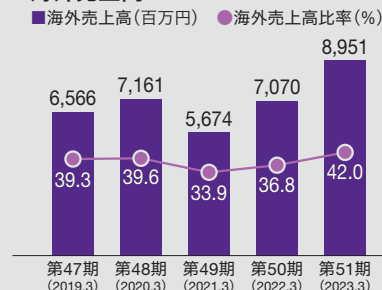
●売上高 (百万円)



●自社製品売上高



●海外売上高[※]



※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。

組みの結果として、女性労働者に対する職業生活に関する機会の提供に関する指標、職業生活と家庭生活との両立に関する指標、また、働き方に関する制度の活用率に関する指標などを積極的に開示していく方針です。

Q5 株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

当期の期末配当に関しましては、1株当たり14円(前期比1円増配)を計画しています。

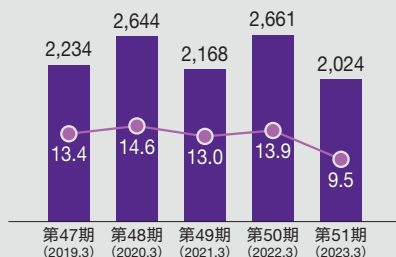
さて、当社の歴史を振り返りますと、1973年に事業を開始し、その後、骨折治療材料を米国から輸入販売することで事業を拡大、1994年には世界最大市場である米国に人工関節メーカーとして事業参入することで米国においても「医療に貢献する」という企業理念の実現に着手しました。2012年には日本の患者さん向けに日本人の骨格体形にあった治療材料を提供したいという想いから、骨折治療材料や脊椎固定器具のメーカー機能を強化するなど、商社からメーカーへの業態転換を進めてまいりました。また、新たな海外市場への取組みとして2021年には中国における人工関節の製造販売事業にも参入し中国においても「医療に貢献する」を実現すべく様々な取組みを推進しております。一方、ここ数年は、新型コロナウイルス感染症により、我々

のライフスタイルだけでなく医療の現場も激変しました。また、ウクライナ・ロシア問題発生に起因するサプライチェーン問題、日米金利差などに起因する急激な円安進行など、当社グループにとっても様々な環境変化がありました。しかしながら、国内においては団塊の世代の方々全て75歳となる2025年には、75歳以上の人口が全人口の約18%となり、2040年には65歳以上の人口が全人口の約35%を占めると推計されていることや、米国や中国においても、日本同様、高齢者人口の増加に伴い、今後も引き続き整形外科治療材料市場の拡大が見込まれています。そのため、夫々の国と地域で医療現場の様々なニーズに高い専門性をもって対応していくことが、当社グループの更なる発展・成長につながると考えております。引き続き、当社グループとして治療価値の向上に資するサービスを提供し、患者さんのQOL向上へ貢献することで「医療への貢献」を通じ社会に貢献する姿勢を貫き続ける所存です。また、全てのステークホルダーの皆様のために、全社一丸となってマテリアリティ（重要課題）に取り組むことで、魅力ある日本エム・ディ・エムグループの実現を目指してまいります。株主の皆様におかれましては、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。

以上

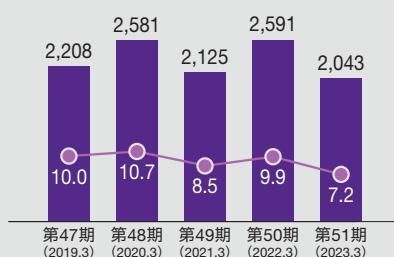
● 営業利益／売上高営業利益率

■ 営業利益(百万円) ● 売上高営業利益率(%)



● 経常利益／総資産利益率(ROA)

■ 経常利益(百万円) ● ROA(%)



● 親会社株主に帰属する当期純利益／自己資本利益率(ROE)

■ 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円) ● ROE(%)

