

2023年3月期(第51期)
通期
決算説明会

2023年5月12日
株式会社日本エム・ディ・エム
代表取締役社長 弘中 俊行

JMDDM



JMDDM

将来の見通しに関する記述



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。

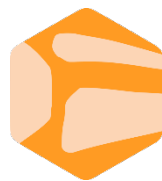
当社の製品セグメント



人工股関節



人工膝関節



骨接合材料



脊椎固定器具

-目次-

1 . 2023年3月期 通期業績結果	P. 4	2 . 2024年3月期 通期業績予想	P.18
- 連結売上高	P. 5	- 2024年3月期(第52期)の戦略	P.19
- 連結損益計算書	P. 6	- 連結損益計算書	P.20
- 前年営業利益比較分析	P. 7	- 主要品目別連結売上高	P.21
- 主要品目別連結売上高	P. 8	- 設備投資等推移	P.22
日本市場	P. 9	3 . サステナビリティ	P.23
- 日本国内売上【前年同四半期比較】	P.10	サステナビリティの取組み(2023年3月期)	P.24
- 日本国内売上【人工関節】	P.11		
- 日本国内売上【骨接合材料】	P.12		
- 日本国内売上【脊椎固定器具】	P.13		
米国市場	P.14		
- 米国売上	P.15		
- 米国売上【前年同四半期比較】	P.16		
- 米国売上【人工関節・製品別】	P.17		

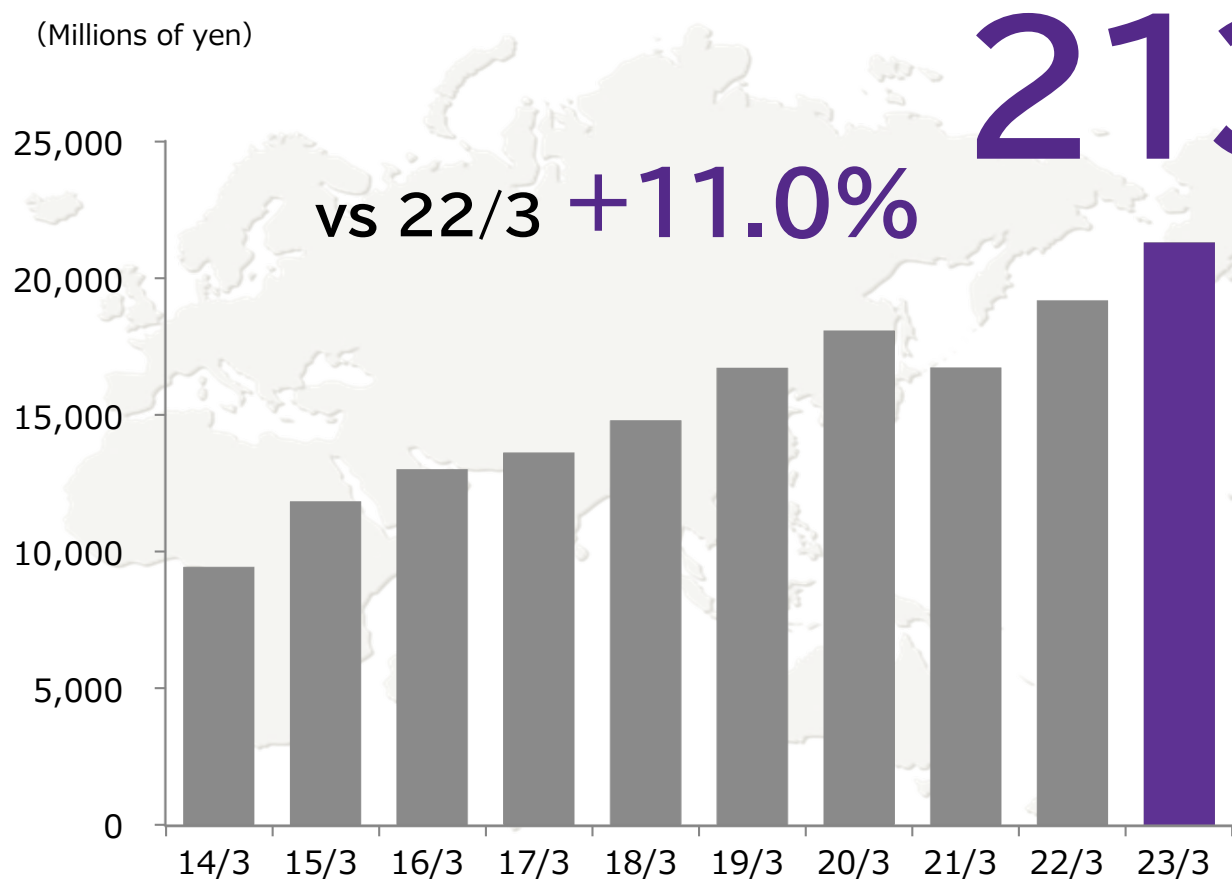


1.

2023年3月期 通期業績結果

連結売上高

(Millions of yen)



213 億円

vs 22/3 +11.0%

2期連続
過去最高売上
更新

連結損益計算書

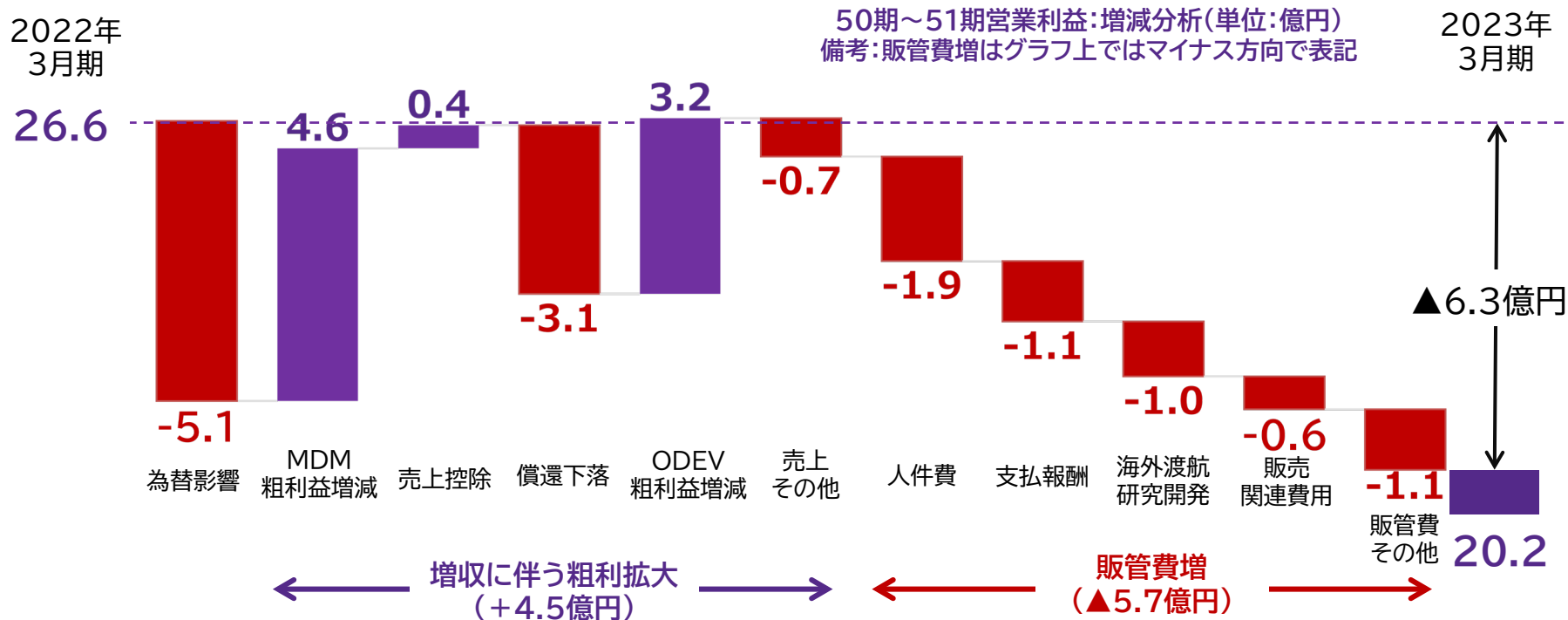
(Millions of yen , %)	2023年3月期		前期比増減		2022年3月期	
	実績	売上比	増減額	増減率	実績	売上比
売上高	21,307	100.0	+2,114	+11.0	19,193	100.0
売上原価	7,315	34.3	+1,111	+17.9	6,204	32.3
販管費	11,967	56.2	+1,640	+15.9	10,327	53.8
営業利益	2,024	9.5	▲636	▲23.9	2,661	13.9
経常利益	2,043	9.6	▲547	▲21.1	2,591	13.5
当期純利益 ※	1,423	6.7	▲711	▲33.3	2,135	11.1

※親会社株主に帰属する当期純利益

前期営業利益比較分析

2023年3月期における6.3億円の減益要因:

ODEV製品仕入・ODEV販管費に関する円安の影響(▲5.1億円)及び営業活動の増加等に伴う販管費増(▲5.7億円)を、増収に伴う粗利拡大(+4.5億円)でカバーするに至らなかった



主要品目別連結売上高

(Millions of yen , %)	2023年3月期		対前期比増減		2022年3月期	
	実績	構成比	増減額	増減率	実績	構成比
日本国内売上	12,601	59.1	+192	+1.6	12,409	64.7
人工関節	4,738	22.2	+18	+0.4	4,719	24.6
骨接合材料	4,322	20.3	+206	+5.0	4,115	21.4
脊椎固定器具	3,185	15.0	+60	+1.9	3,125	16.3
その他	354	1.7	▲93	▲20.9	448	2.3
米国売上※1	8,951	42.0	+1,880	+26.6	7,070	36.8
人工関節	8,910	41.8	+1,865	+26.5	7,044	36.7
脊椎固定器具	40	0.2	+14	+54.8	26	0.1
売上控除前小計	21,552	101.1	+2,072	+10.6	19,479	101.5
売上控除※3	△ 244	△ 1.1	▲42	-	△ 286	△ 1.5
合計	21,307	100.0	+2,114	+11.0	19,193	100.0
自社製品売上	17,377	80.6	+1,936	+12.5	15,441	79.3
ドルベース※2	66,330		+3,690	+5.9	62,640	

※1 換算レート (円)

134.95

+22.07

112.88

※2 Thousands of dollars

※3 売上控除：収益認識基準適用に伴う控除。

日本市場

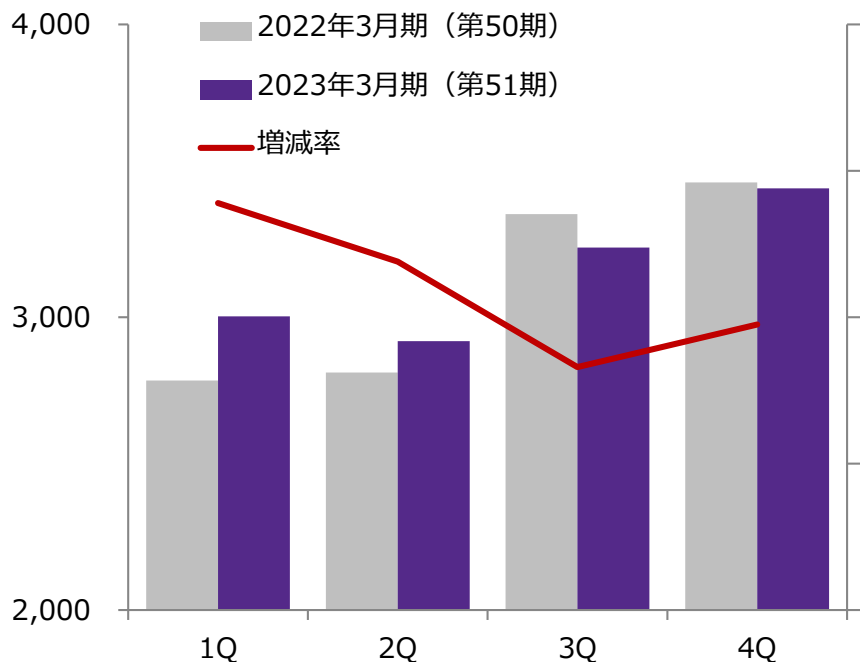


日本国内売上【前年同四半期比較】



(Millions of yen)

会計期間	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
対前期増減比(%)	+7.8	+3.8	▲3.4	▲0.5	+1.6



20.0% 【上半期】

- 大腿骨頸部転子部骨折治療分野への注力により獲得症例数が伸長

10.0% 【下半期】

- 第3四半期会計期間(前連結会計年度比)に一部病院施設にて医療従事者不足の影響もあり獲得症例数が減少
- 暖冬の影響で骨折症例が減少

【通期】

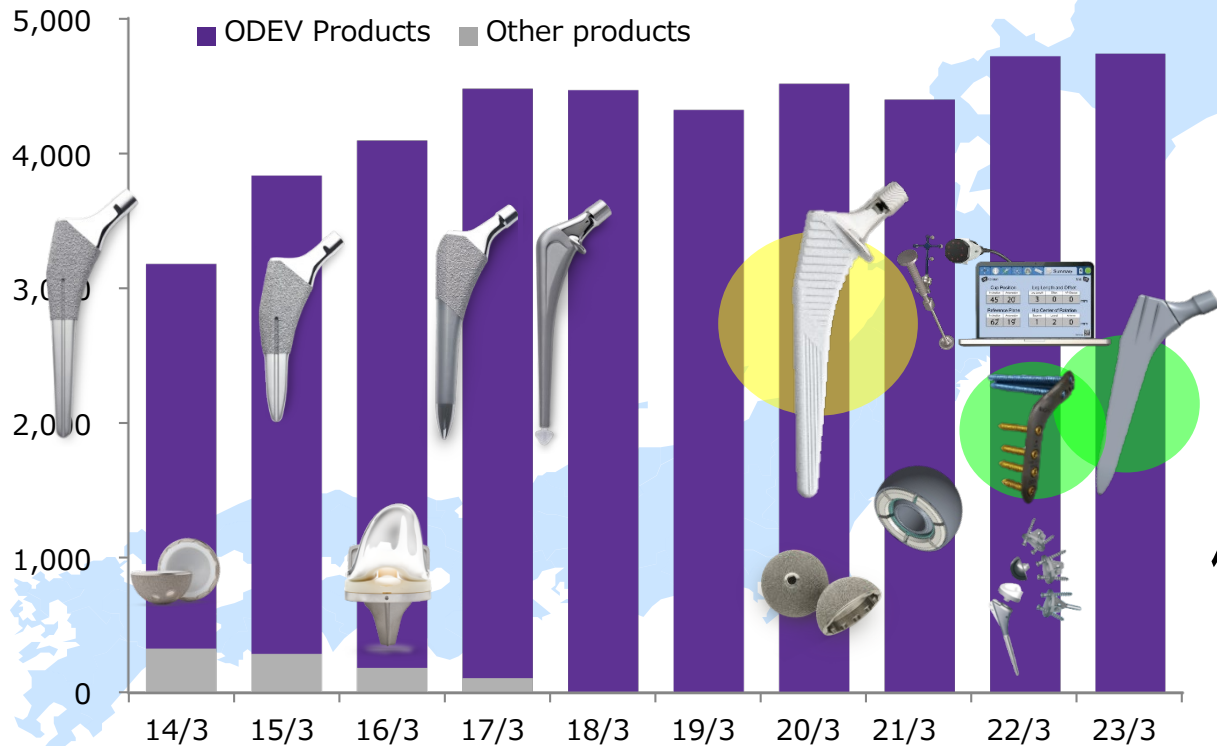
- 通期売上高は、2022年4月、2023年1月実施の償還価格引下げ等による影響(▲2.4%)あったが、獲得症例数が増加したことでプラス成長(+1.6%)となった。

日本国内売上【人工関節】



(Millions of yen)

vs 22/3 +0.4%



成長維持

BHA※1 堅調

THA※2 堅調

Entrada 成長

Intellijoint HIP®ナビ
導入効果

※1 人工骨頭置換術

※2 人工股関節置換術

償還価格引下げ等の影響大

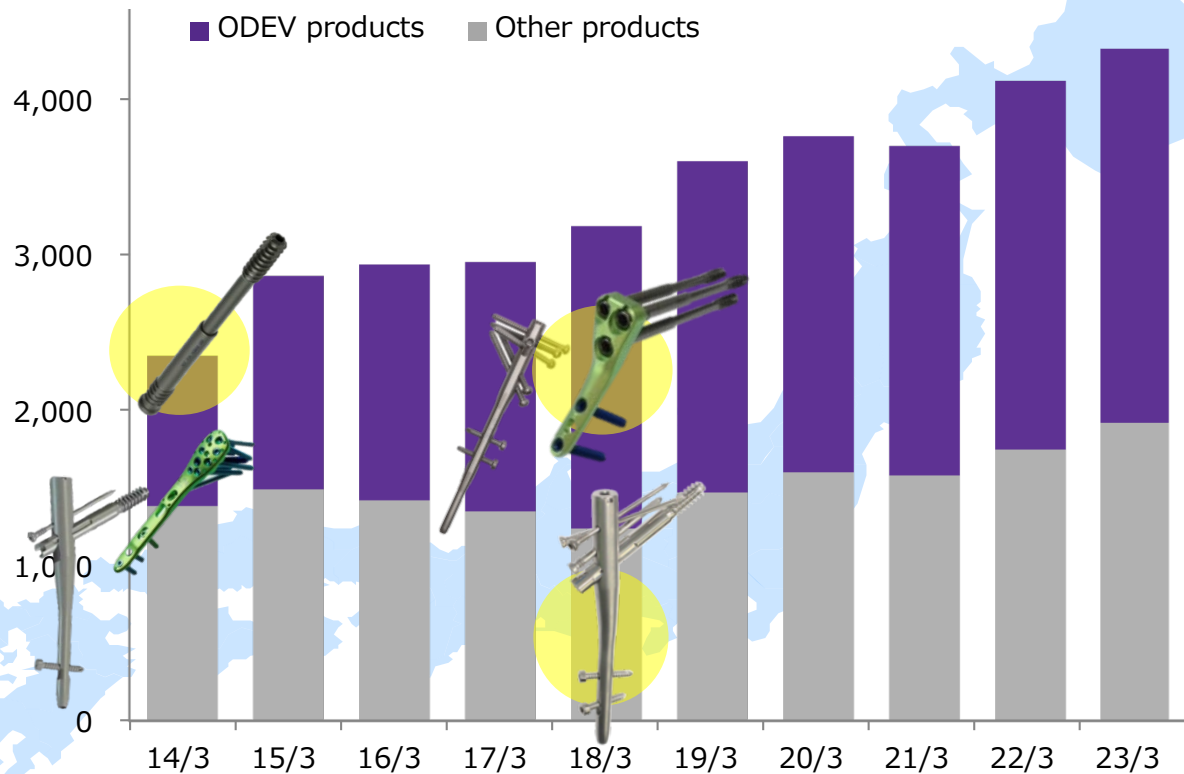
日本国内売上【骨接合材料】



(Millions of yen)

vs 22/3 + 5.0%

■ ODEV products ■ Other products



堅調

大腿骨頸部転子部
骨折治療製品

PHS(自社製品)

ASULOCK(他社商品)

2桁成長

日本国内売上【脊椎固定器具】



(Millions of yen)

vs 22/3 +1.9%

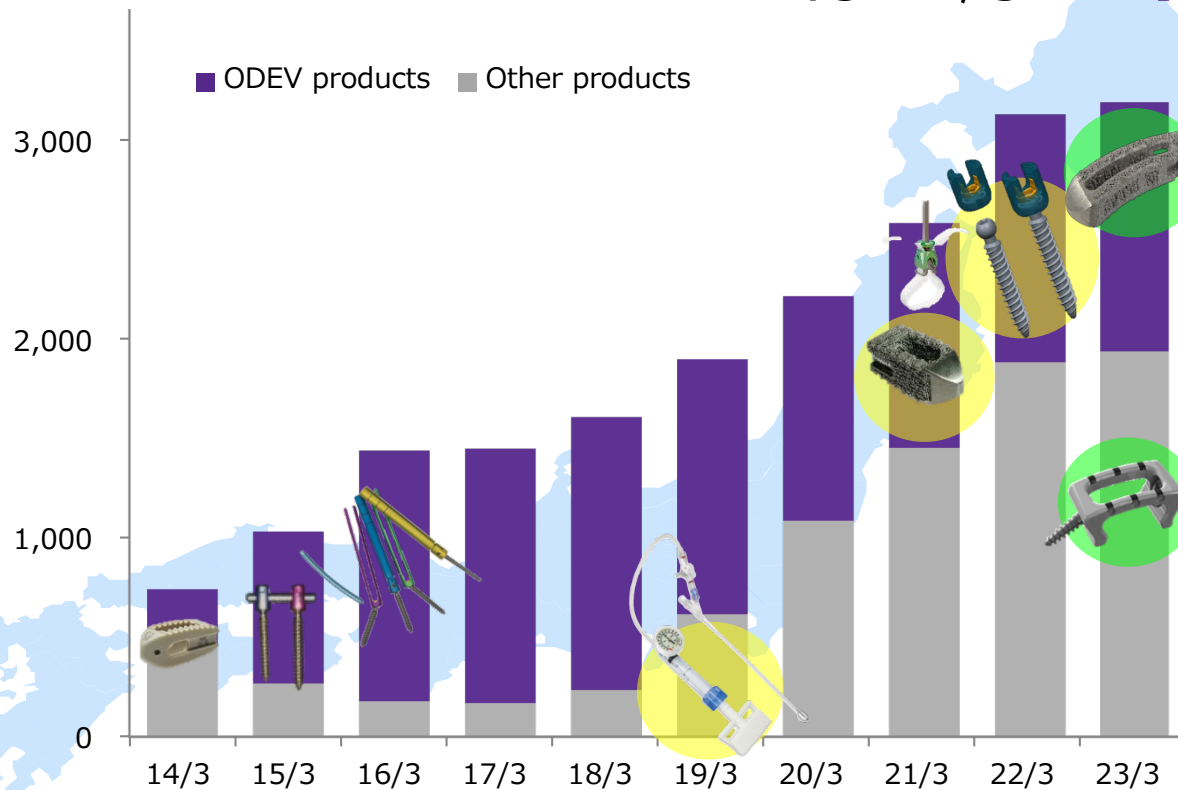
堅調

Pisces(自社新製品)

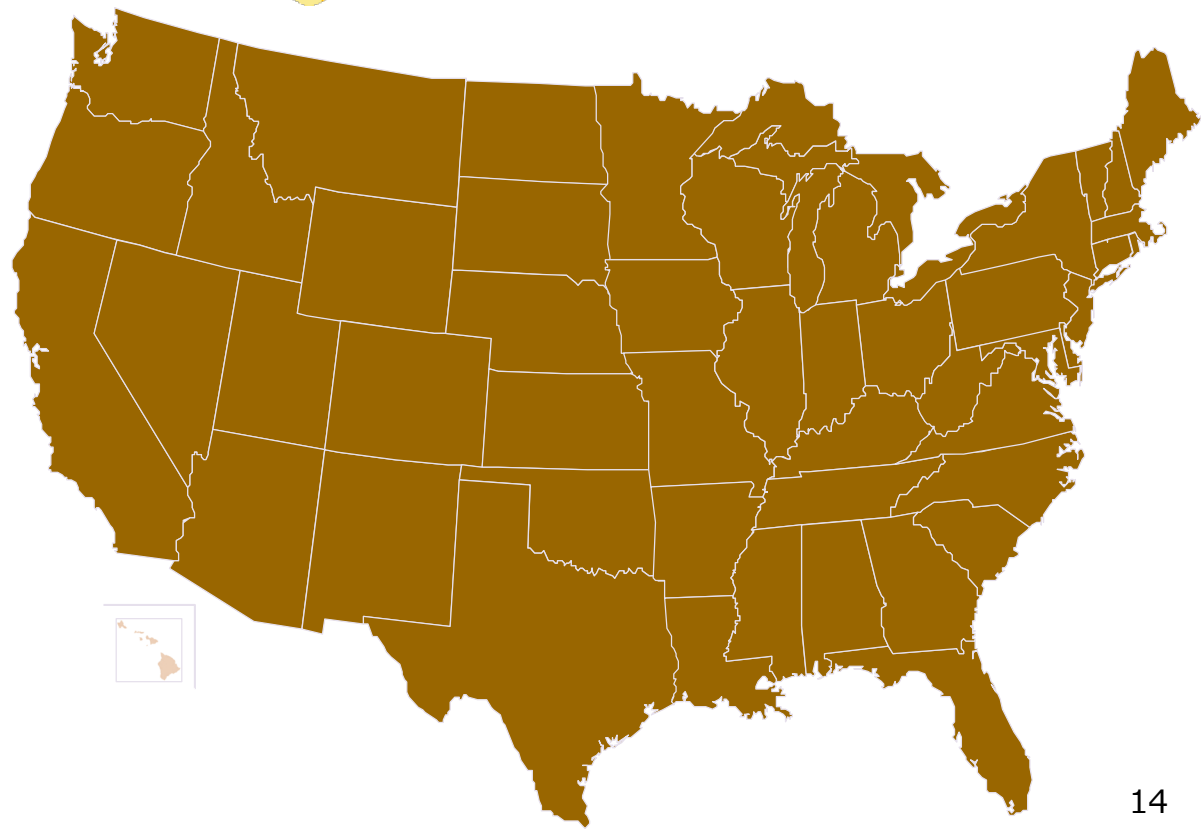
Lynx Plate(他社商品)

KMC製BKP成長スローダウン

■ ODEV products ■ Other products



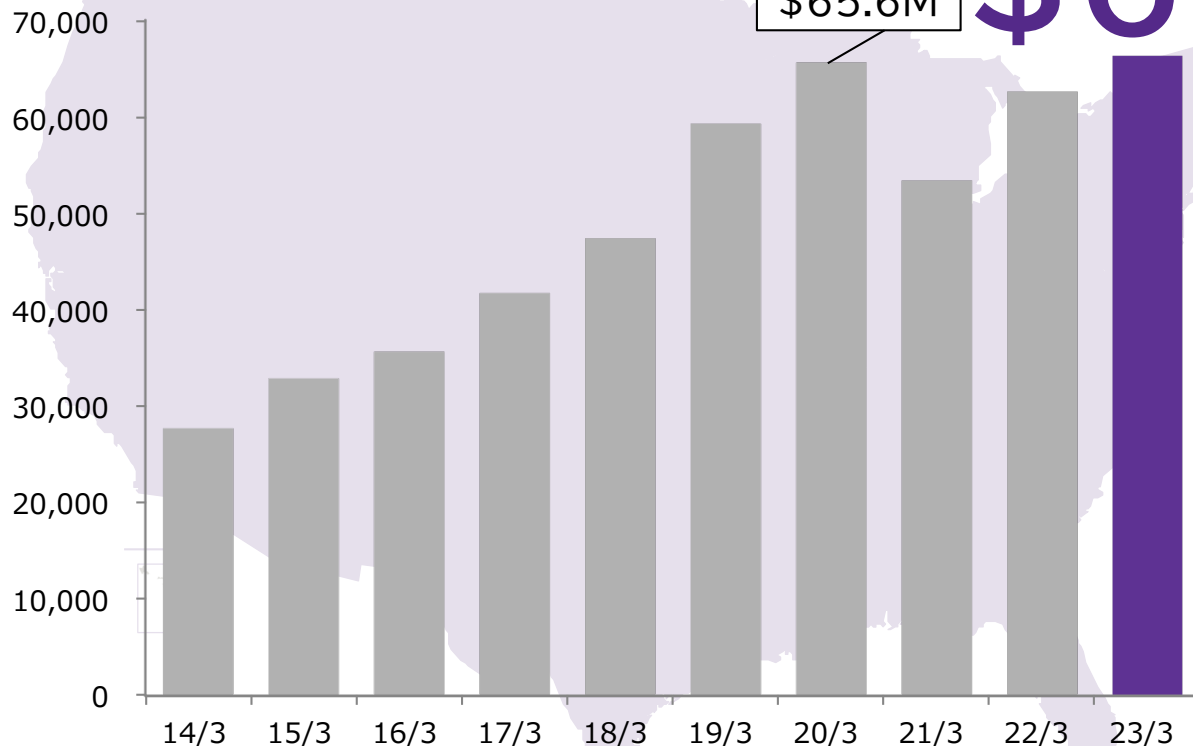
米国市場



米国売上



(Thousands of dollars)



\$66.3M

vs 22/3 + 5.9%

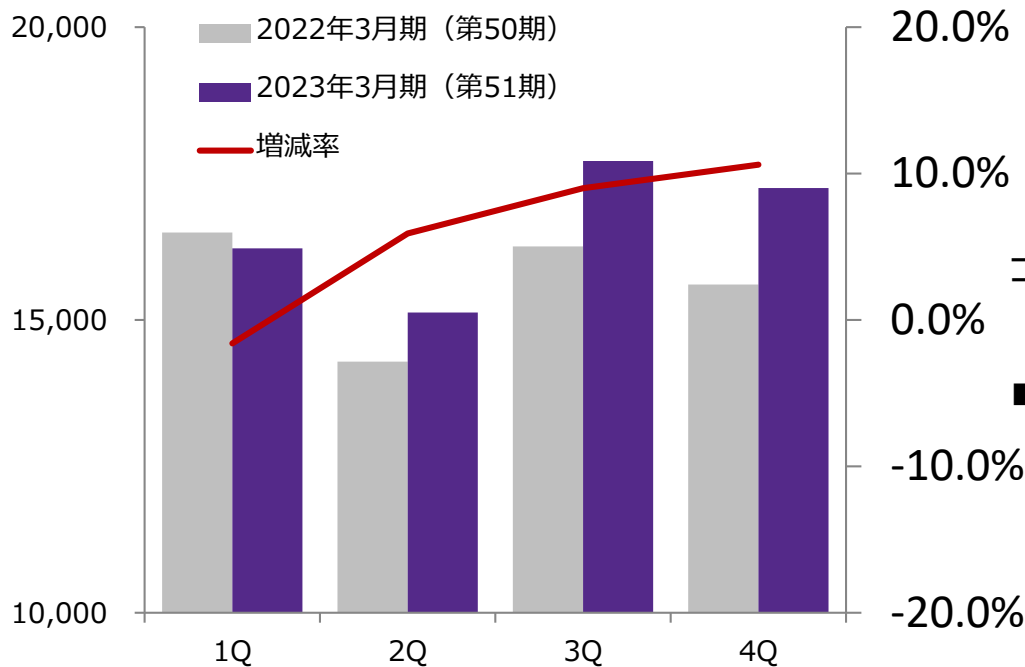
過去最高
売上高更新

米国売上【前年同四半期比較】



会計期間	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
対前期増減比(%)	▲1.6	+5.9	+9.0	+10.6	+5.9

(Thousands of dollars)



4Q 2桁成長回復

上半期のサプライチェーン問題(業界全体)が下半期に改善傾向

- 上半期は延期せざるを得なかった新規顧客獲得活動を下半期より再開したことにより、新規顧客獲得が加速し、最終的に第4四半期は2桁成長へ回復した

米国売上【人工関節・製品別】



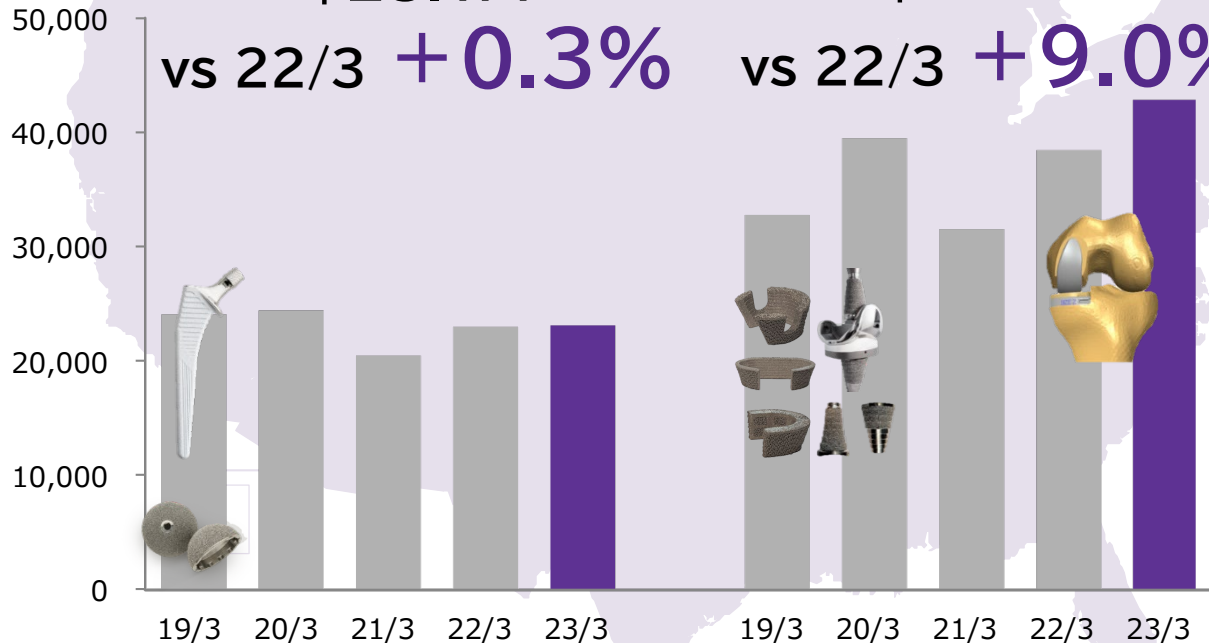
(Thousands of dollars)

股関節【Hip】
\$23.1M

膝関節【Knee】
\$42.8M

vs 22/3 +0.3%

vs 22/3 +9.0%



膝関節
BKS Revision Knee
好調維持

股関節
競合他社による
新製品投入の影響

※DePuy Synthes 社向け「KASM」販売等除く



2.

2024年3月期 通期業績予想

2024年3月期(第52期)の戦略

売上高拡大を軸とした営業利益増を目指す

日本市場

- 人工関節・脊椎固定器具分野新製(商)品の全国展開
- 大腿骨頸部転子部骨折治療分野の症例獲得に注力
- 営業体制強化による顧客基盤の強化
- 人工股関節販売強化:手術支援システム (Intellijoint HIP®ナビゲーションシステム)の継続運用
- 三井化学株式会社との共同開発を推進

米国市場

- UHKAS(ODEV社主催)による顧客基盤の強化
- West地区営業体制強化
- 新製品の全国展開による販売強化
- 手術支援システム(Naviswiss)の運用による人工関節販売強化
- 製造原価削減

【業績予想】連結損益計算書

(Millions of yen , %)	2024年3月期		前期比増減		2023年3月期	
	予測値	売上比	増減額	増減率	実績	売上比
売上高	23,300	100.0	+1,992	+9.3	21,307	100.0
売上原価	7,800	33.5	+485	+6.6	7,315	34.3
販管費	13,000	55.8	+1,033	+8.6	11,967	56.2
営業利益	2,500	10.7	+475	+23.5	2,024	9.5
経常利益	2,400	10.3	+356	+17.4	2,043	9.6
当期純利益※	1,500	6.4	+76	+5.4	1,423	6.7

※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

(Millions of yen , %)	2024年3月期		前期比増減		2023年3月期	
	予測値	構成比	増減額	増減率	実績	構成比
日本国内売上	13,580	58.2	+978	+7.8	12,601	59.1
人工関節	5,260	22.6	+521	+11.0	4,738	22.2
骨接合材料	4,500	19.3	+177	+4.1	4,322	20.3
脊椎固定器具	3,460	14.8	+274	+8.6	3,185	15.0
その他	360	1.5	+5	+1.5	354	1.7
米国売上※1	10,000	42.9	+1,048	+11.7	8,951	42.0
人工関節	10,000	42.9	+1,090	+12.2	8,910	41.8
脊椎固定器具	-	-	△40	△100.0	40	0.2
売上控除前小計	23,580	101.2	+2,028	+9.4	21,552	101.1
売上控除	△ 280	△ 1.2	△ 35	+14.4	△ 244	△ 1.1
合計	23,300	100.0	+1,992	+9.3	21,307	100.0
自社製品売上	19,060	80.8	+1,683	+9.7	17,377	80.6
ドルベース※2	74,074		+7,745	+11.6	66,330	
※1 換算レート (円)	135.00		+0.05		134.95	

※2 Thousands of dollars

【業績予想】設備投資等推移

(単位：百万円)	2019年 3月期 実績	2020年 3月期 実績	2021年 3月期 実績	2022年 3月期 実績	2023年 3月期 実績	2024年 3月期 予想
設備投資	2,075	1,812	1,586	1,665	1,317	2,160
減価償却費 ※	1,159	1,385	1,386	1,420	1,549	1,600
研究開発費	484	470	459	485	662	767

※製造原価算入の減価償却費を含むため、損益計算書上の「減価償却費」とは一致しておりません。



3.

サステナビリティ

サステナビリティの取組み(2023年3月期)

区分	活動内容
サステナビリティ全般	<ul style="list-style-type: none">■ マテリアリティ(重要課題)の特定
環境 (Environment)	<ul style="list-style-type: none">■ TCFD コンソーシアム参画■ 国連グローバルコンパクトに署名■ 環境方針の策定■ TCFD (連結)GHG排出量削減目標の開示■ CDPスコアレベル「B-」評価
社会 (Social)	<ul style="list-style-type: none">■ 人権方針の策定・開示■ 多様な人材の活躍推進(キャリア・マネジメント・システム)の開示 ・ 多様性の確保を含む人材育成方針、社内環境整備方針の策定 ・ ダイバーシティ&インクルージョン、人材開発の取組み
企業統治 (Governance)	<ul style="list-style-type: none">■ サステナビリティ委員会の開催(取締役会に報告)■ リスク管理委員会の開催■ コンプライアンス委員会の開催■ コーポレート・ガバナンス・コードの遵守

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



日本エム・ディ・エム

JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

お問い合わせ先

株式会社日本エム・ディ・エム IR室

E-MAIL

ir@jmdm.co.jp

IRサイト

<https://www.jmdm.co.jp/ir/>



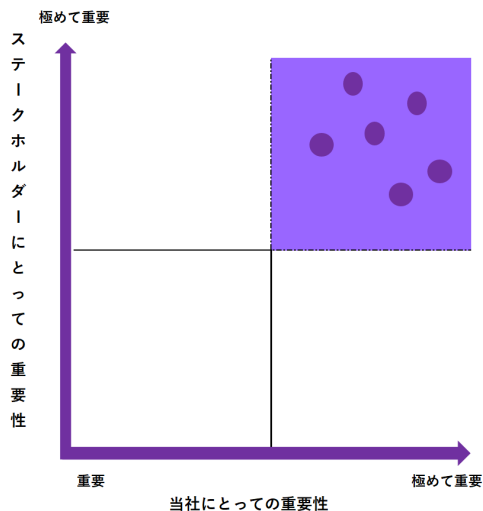
Appendix



① マテリアリティ(重要課題)特定

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、6つのマテリアリティを特定しました。

【マテリアリティ分布図】



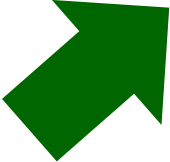
【特定したマテリアリティ】(簡略版)

種類	属性	マテリアリティ
事業活動	S	医療への貢献
	E	環境負荷の低減
事業基盤	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

当社ホームページ【トップ > サステナビリティ > マテリアリティ】
(<https://www.jmdm.co.jp/sustainability-action/materiality/>)

② 環境方針の策定・開示

環境(E)



当社グループは、環境への取り組み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、社会から信頼される企業を目指すために、環境方針を策定・開示しました。

日本エム・ディ・エムグループ環境方針(抜粋)

1.法規制等の遵守	環境保全に関する国際的な宣言、規約、条約、ならびに事業展開している国および地域の法規制を遵守します。
2.気候変動への対応	気候変動に真摯に向き合い、温室効果ガスの排出を削減し、エネルギーの効率的な使用を促進します。
3.環境汚染の防止	環境汚染の予防と化学物質等を適切に管理し、環境への影響の未然防止に努めます。
4.資源循環の推進	資源の持続可能な利用及び資源の使用量削減、廃棄物排出量の削減・リサイクルを推進し、循環型社会の実現に貢献します。
5.水資源の有効活用	水の効率的な使用を通じて水資源の保全に努めます。
6.情報開示	環境に関する積極的な情報開示に努めます。

当社ホームページ【トップ > サステナビリティ > 環境(E)】
(<https://www.jmdm.co.jp/sustainability-action/tcfd/>)

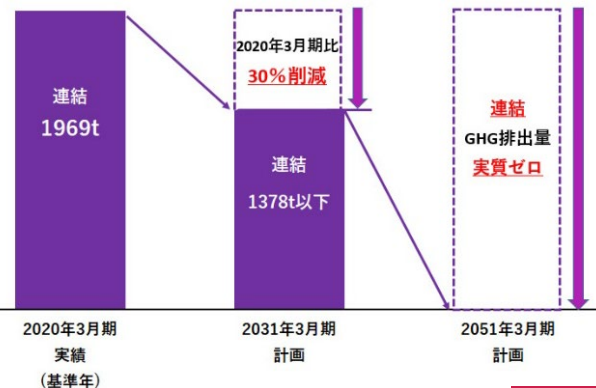
③ TCFDに基づいた情報開示(GHG排出量削減)

環境(E)

当社グループは、2020年3月期～2022年3月期までの連結GHG排出量スコープ1、2、3の開示をしました。

【戦略と目標】

【(連結)スコープ1.2.3 GHG排出量実績:t-CO₂】



(単位:t-CO ₂)	スコープ1	スコープ2	スコープ3	合計
2020年3月期(基準年)	1,200	769	28,167	30,136
2021年3月期	1,150	792	22,030	23,972
2022年3月期	1,256	896	26,002	28,154


CDP評価(2022年)
「B-」(マネジメントレベル)



当社ホームページ【トップ > サステナビリティ > 環境(Environment)】
(<https://www.unglohttps://www.jmdm.co.jp/sustainability-action/tcfd/>)

④ 人権方針の策定・開示

社会(S)



当社グループは、人権尊重の取り組みをグループ全体で推進し、その責務を果たす努力をしていくために「日本エム・ディ・エムグループ人権方針」を策定・開示しました。

日本エム・ディ・エムグループ人権方針(抜粋)


基本方針

日本エム・ディ・エムグループは、「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」ことを経営理念に掲げ、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ています。日本エム・ディ・エムグループは、人権尊重の取り組みをグループ全体で推進し、その責務を果たす努力をしていきます。

当社ホームページ【トップ > サステナビリティ > 社会(S)】
(<https://www.jmdm.co.jp/sustainability-action/social/>)

⑤ 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)

社会(S)



当社グループは、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を導入しています。また、多様性を考慮した人材の選抜型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。

人材育成方針

1. 社員一人一人がキャリアを考え、会社や上司との相互作用でキャリア形成につなげる仕組み(CMS(キャリア・マネジメント・システム))の強化及び運営を推進します。
2. 社会、医療、患者さん、仲間のために、という『貢献意識』を醸成します。
3. “自分らしさ”を大切に、属性を問わず活躍できるように、全従業員の『個性の発揮』を推進します。
4. キャリアパスを意識し、当社独自の職務分類・職務要件一覧に基づいた研修プログラムの活用を推進します。
5. 各ポジションにおける専門性の向上を推進します。

社内環境整備方針

1. 全職階、経営層においても多様性の確保が重要と考え、年齢、性別、国籍を問わず能力や経験に応じた採用・登用を推進します。
2. 社員の職業生活と家庭生活の両立に資する社内制度を充実させます。
(例:時間単位休暇、フレックスタイム勤務、在宅勤務、コンバインドワーク、地域限定勤務、ウェルカムバック、各種研修、等)
3. 各ポジションにおける専門性を向上させるための研修プログラムの充実を目指します。
4. 自分のキャリアを考えるためのMyキャリア、会社や上司へ意識・要望などを伝えるMyボイス等のITシステムの活用を推進します。
5. 個人の意思を尊重したキャリアコンサルティング制度、全社員を対象としたセルフキャリアドック制度を推進します。

質問への回答

Q1

本資料20頁「【業績予想】連結損益計算書」において、当期純利益が増減率+5.4%と他の売上高や営業利益と比較して伸び率が低い要因は何か

A

2023年3月期は、米国でのR&D税制の変更により、一時的な税金調整が2.2億円計上し、2024年3月期は同調整が発生しないため相対的に当期純利益の伸び率が他の段階利益と比較して低く見えています。

Q2

連結損益計算書の営業外費用「持分法による投資損失」約0.6億円の要因は何か(決算短信より)

A

中国WOMA社(持分法適用)における投資損失を計上しています。また、2024年3月期も同水準の額を見積もっております。

Q3

本資料20頁「【業績予想】連結損益計算書」において、上期が減益、下期増益という要因は何か

A

2024年3月期下期増益の要因は、日本市場において冬季(下期)に骨折症例が増加し、売上増となること、日米共に新製品の導入効果が下半期に作用することから、上期・下期で比較すると下期の方が利益水準は高い傾向になります。2024年3月期上期減益の要因は、2023年3月期の人材投資等の販管費が2024年3月期上期から影響することによります。

Q4

為替レートと営業利益率の関係について、為替の影響(為替感応度)はいくらか。また、現状の為替水準(2024年3月期は135.00円を想定)で以前の営業利益水準(約10%強)を維持(改善)できるのか

A

為替感応度は1円あたり営業利益0.2億円を想定します。また、利益率については、現状の為替水準で営業利益率が短期的に改善することは厳しい状況ですが、製造原価を低減する施策として、製造ベンダーの見直しや内製化比率向上による製造原価低減、収益性の高い自社製品比率を向上(特に米国市場)することで営業利益増(営業利益率の向上)を目指します。

質問への回答

Q5 本資料19頁「2024年3月期(第52期)の戦略」の日本市場における「営業体制強化による顧客基盤の強化」とは何か

A

当社の製品は、営業活動において手術の立ち合いを行う機会が多く、売上拡大を目指すためには多くの手術の立ち合いを行う営業人員を増員し、体制を強化する必要があります。同時に、営業体制の強化により日本市場における既存施設シェア(院内シェア率)の向上と新規顧客(新規施設)の獲得にもリソースを費やし、顧客基盤を強化していきます。

Q6 本資料19頁「2024年3月期(第52期)の戦略」の米国市場における「West地区営業体制強化」とは何か

A

West地区が近年不振であったことから、同地区営業責任者やリージョナルセールスマネージャーを交代しました。特に同地区(人口の多いカリフォルニア州)は、多くの症例を獲得できる可能性があり、West地区の営業体制強化に取り組みます。