



2024年4月30日

各位

会社名 株式会社日本エム・ディ・エム
代表者名 代表取締役社長 弘中 俊行
(コード番号 7600 東証プライム)
問合せ先 IR室 棟近 信司
(03-3341-6705)

「長期 VISION RT500、1st Stage 経営計画」の策定に関するお知らせ

2024年4月30日開催の取締役会において、「長期 VISION RT500、1st Stage 経営計画」を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 経営課題等

<日本>

① 高齢者人口の増加

日本における65歳以上の高齢者人口は、2023年は約3,622万人であり、2040年には約3,920万人（総人口の約35%）と増加することが想定されております。高齢者人口の増加に伴い、骨疾患（変形性股関節症、変形性膝関節症や脊柱管狭窄症、骨粗鬆症等に起因する骨折）を抱える患者の増加が予想され、今後も当社製品を用いた適応症例の拡大が見込まれます。

② 医療体制の変容（医師の働き方改革への対応）

2024年4月より、医師の健康と医療の質・安全を確保するため、医師の働き方改革が施行されています。整形外科にかかわる適応症例の拡大が見込まれる中、勤務医の時間外労働は年間上限が原則960時間とされました。この改革により、医師のタスクシフトや手術オペレーションの効率化など、より労働時間と医療の質のバランスを意識した変化が起きる事が予想されております。当社としても、こうした変化を見越して、治療効果に優れた製品開発はもちろんのこと、習熟までの時間が短縮された使い勝手の良い製品の開発・導入を追求することが重要と考えております。

③ 償還価格の引下げ

国は効率・効果的で質の高い医療提供体制の構築を推進するために、大幅な増収増が見込めない中、社会保障関係費の抑制が不可避な状況を踏まえて、診療報酬改定による償還価格のマイナス改定を行うなど、当社にとって厳しい市場環境が継続するものと想定しております。また、当社製品や医療サービス等においても、厚生労働省発表による2024年6月1日付償還価格改定により償還価格が一部引下げられます。

<米国>

① 高齢者人口の増加

米国の65歳以上の高齢者人口は、2022年は約5,779万人であり、2040年には約8,000万人（総人口の約21%）規模に増加すると見込まれております。また、高齢者以外でも肥満等に起因する変形性関節疾患を抱える患者のQOL（Quality of Life）向上ニーズも継続的に存在する見込みであることから、人工関節置換術を必要とする患者の増加が予想され、今後も当社製品を用いた適応症例の拡大が見込まれます。

② 医療ニーズの変化

整形外科手術においても、術前の手術計画ソフトや術中の手術ナビゲーションシステム、ロボットを用いた手術、ウェアラブルデバイスから取得したデータを用いた手術後のリハビリテーションプログラムの展開などデジタルソリューションを活用した治療のトレンドが見受けられます。さらに、医療施設にとってはこうした新規技術を経済合理性が伴う形で導入し治療コスト削減に繋げていくことも重要な課題と当社は認識しております。

また、治療コスト削減においては、入院ではなく外来で人工関節手術を行うASC（Ambulatory Surgical Center）における人工関節手術が増加傾向にあり、医療施設にとって低コストでオペレーション効率の向上に寄与するインプラント・医療工具、簡易なデジタルソリューションの調達ニーズが拡大するものと考えており、当社としては、デジタル技術活用などについて多様化する医療施設のニーズに即した様々な選択肢を提供していくことが必要と認識しております。

<その他>

① 製造原価上昇、及び為替変動（円安）による収益性低下

米国インフレ等の影響やサプライヤーからの調達コスト上昇により、米国子会社の製造原価が上昇し、また、対USドルの換算レートが150円台と円安傾向が続いており、米国子会社からの製品輸入において原価率の悪化が避けられない状況となっております。

② PBR1倍割れへの課題

中期経営計画「MODE2023」では、最終年度の2024年3月期において、連結売上高231億円、営業利益率7.5%、ROE5.2%、ROIC4.5%と米国製造原価の悪化、及び急激な円安進行による日本国内の売上原価率の上昇の影響で収益性が低下し、株価もPBR1倍割れの状態となっております。

③ 三井化学株式会社との業務提携

2022年1月に資本業務提携契約を締結した三井化学株式会社と連携し、同社が保有するヘルスケア分野での開発・製造機能や各種事業運営上のノウハウと、当社グループが保有する日米に跨る医療機器分野の薬事・開発及び販売・マーケティング機能を相互に有効活用しながら、製品開発など協業を推進しております。

④ サステナビリティを巡る取組み

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、マテリアリティ（重要課題）を特定し、ESG活動を通して企業の社会的責任（CSR）を果たし、SDGs（持続可能な開発目標）に貢献します。

2. 長期 VISION 「RT500」 (2025 年 3 月期から 2033 年 3 月期)

当社は、上記 1. に掲げる経営課題を解決し、企業価値の向上を目指すため、2033 年 3 月期を最終年度とする長期 VISION 「RT500」 を策定しました。

「RT500」では、「医療現場ニーズを把握し、治療価値向上に資するサービスをより高い専門性・品質をもってタイムリーかつ安定的に医療現場に提供する」を長期経営方針として掲げ、定量目標として、連結売上高 500 億円、営業利益率 15%以上、ROE10%以上、配当性向 30%以上を目標とし、企業価値の向上を目指します。

長期 VISION 「RT500」を実現するため、また、PBR1 倍割れを早期に改善させるため、はじめの 3 年間 (2025 年 3 月期～2027 年 3 月期) を「1st Stage」として位置づけ、重点施策として、① 販売力強化 (米国ビジネスの拡大、日本ビジネスの拡大、中国販売基盤の構築)、② 製品ポートフォリオマネジメント強化、③ サプライチェーンマネジメント強靱化 を掲げ、定量目標として、「1st Stage」の最終年度までに連結売上高 300 億円、営業利益率 10.0%以上、ROE8.0%以上、ROIC7.0%以上の実現を目指します。

【1st Stage 重点施策】

① 販売力強化 (米国ビジネスの拡大、日本ビジネスの拡大、中国販売基盤の構築)

(ア) 米国ビジネスの拡大

新製品の導入・拡販、製品ラインナップ強化及び販売ネットワーク強化により、米国ビジネスを拡大します。

(イ) 日本ビジネスの拡大

新製品の導入・拡販、早期治療領域での売上拡大、営業体制の強化及び営業の専門性強化により、日本ビジネスを拡大します。

(ウ) 中国販売基盤の構築

製品ラインナップ拡充、販売ネットワーク強化により、中国販売の基盤を構築します。

② 製品ポートフォリオマネジメント強化

製品軸として、製(商)品の選択と集中、製品ライフサイクルマネジメント及び治療価値を高めるシステム (Enabling Technologies System ※ナビゲーションシステム、ロボティクス等) を、また、開発軸として、開発投資及び知財戦略を強化し、製品ポートフォリオマネジメントを強化します。

③ サプライチェーンマネジメント強靱化

自社製造能力強化によるコスト削減、調達力強化によるコスト削減・リスク低減及び中国 WOMA 社製医療工具の調達によるコスト削減により、サプライチェーンマネジメントを強靱化します。

【1st Stage 定量目標】

	2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期	
	予想	売上比	目標	売上比	目標	売上比
売上高（百万円、%）	25,200	100.0	27,400	100.0	30,000	100.0
営業利益（百万円、%）	1,850	7.3	2,350	8.6	3,250	10.8
当期純利益（百万円、%）※	1,300	5.2	1,600	5.8	2,300	7.7
ROE（%）	5.0	-	5.9	-	8.0	-
ROIC（%）	4.5	-	5.6	-	7.4	-
配当性向（%）	30.5	-	30.0	-	30.0	-
期中平均換算レート（円/USドル）	150.0	-	150.0	-	150.0	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

「長期 VISION RT500、1st Stage 経営計画」に関する詳細資料は、2024年5月14日に当社 Web サイトに掲載する予定です。

以上