

株式会社日本エム・ディ・エム

2026年3月期(第54期) 通期決算説明会

2026年5月13日

代表取締役社長 弘中 俊行



東京証券取引所 プライム市場
証券コード:7600

Copyright © Japan Medical Dynamic Marketing, INC. All Rights Reserved.



- 目次 -

1 . 2026年3月期 通期業績結果	P. 3	- 新製品情報	P.21
- 連結売上高	P. 4	- 売上原価率悪化要因	P.22
- 連結損益計算書	P. 5	- コンプライアンス及びガバナンス体制の強化	P.24
- 前年営業利益比較分析	P. 6	- サステナビリティを巡る取組み結果	P.25
- 主要品目別連結売上高	P. 7	3 . 2027年3月期業績予想	P.26
日本市場	P. 8	- 前提条件	P.27
- 日本国内売上高	P.9	- 中間連結損益計算書	P.28
- 日本国内売上高【人工関節】	P.10	- 通期連結損益計算書	P.29
- 日本国内売上高【骨接合材料】	P.11	- 通期主要品目別連結売上高	P.30
- 日本国内売上高【脊椎固定器具】	P.12	- 2027年3月期(第55期)の主な取組み	P.31
米国市場	P.13	- 2027年3月期米国収益性改善アクションプラン	P.32
- 米国売上高	P.14	- 設備投資等推移	P.33
- 米国売上高【人工膝関節】	P.15	4 . 長期VISION「RT500」1st Stage	P.34
- 米国売上高【人工股関節】	P.16	ローリングプラン2029	
2 . 2026年3月期(第54期)の振り返り	P.17	- 定量目標	P.35
- 2026年3月期(第54期)の主な取組み結果	P.18	- 2029年3月期目標達成に向けた国内事業重点施策	P.36
- SAICOプロジェクト取組み状況	P.19	- 2029年3月期目標達成に向けた米国事業重点施策	P.37
		- 東証プライム上場基準の不適合	P.38

2026年3月期 通期業績結果

1

当社の製品セグメント



人工股関節



骨接合材料



人工膝関節



脊椎固定器具



日本エム・ディ・エム

JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

通期連結売上高

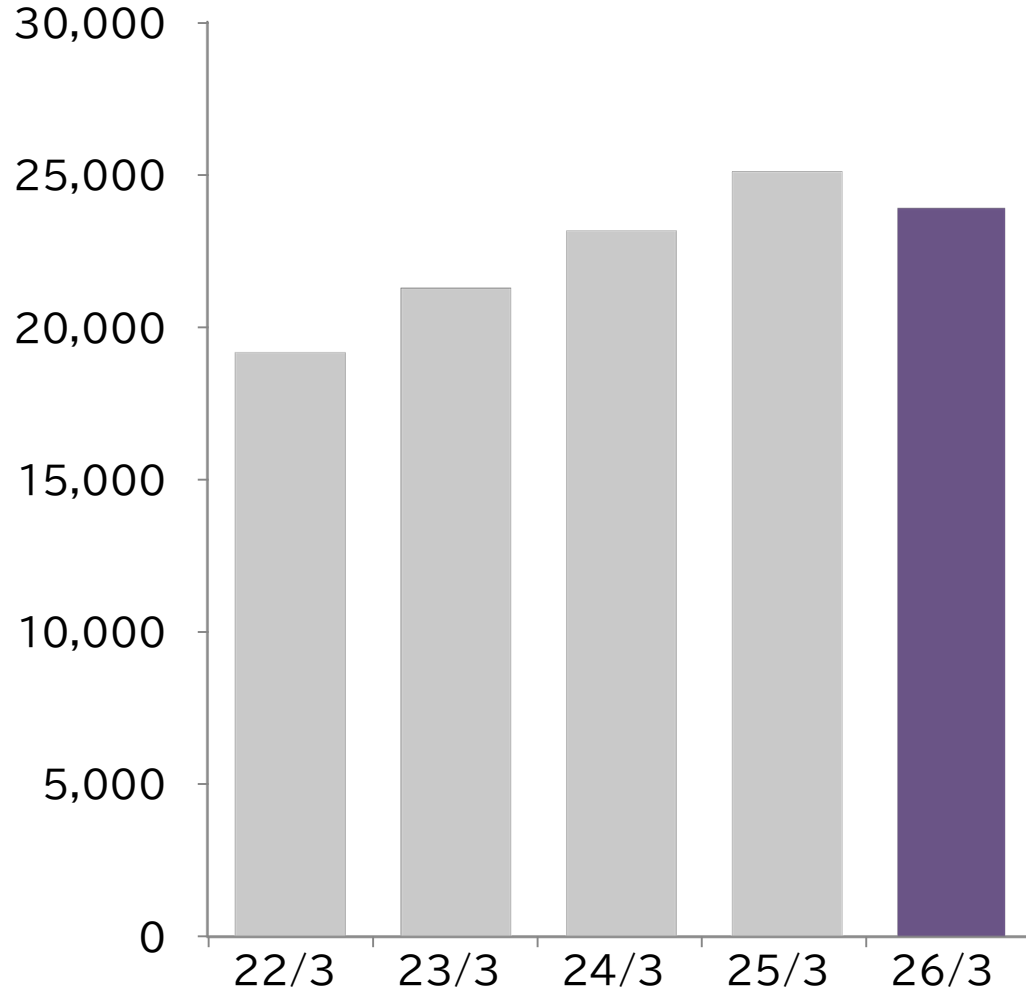
239億円

売上高

増減率

23,917百万円
(前年同期比 $\Delta 4.8\%$)
【売上控除後】

(単位:百万円)



日本



【売上控除後】

131億円
(前年同期比 $\Delta 3.8\%$)

米国



【円換算後】

108億円
(前年同期比 $\Delta 5.9\%$)
(為替影響 $\Delta 1.0$ 億円)

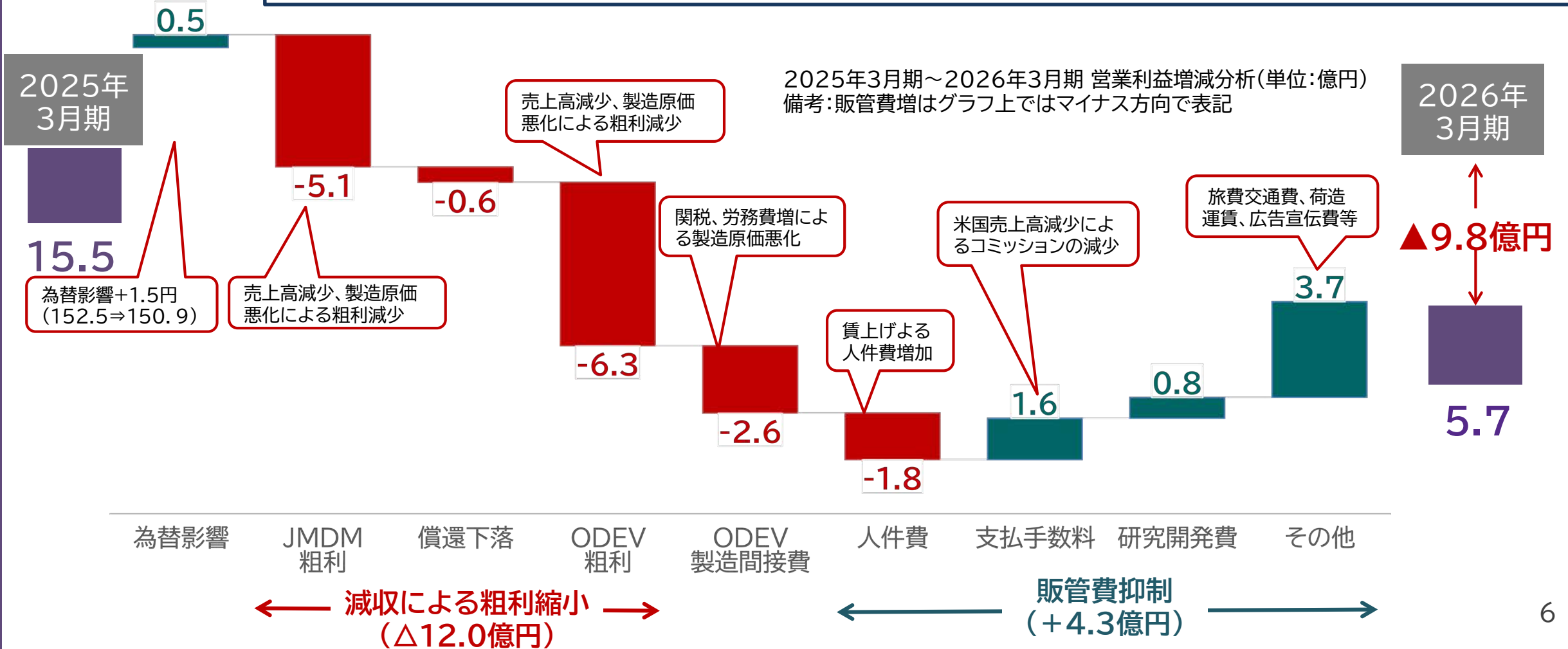
(単位:百万円、%)	2026年3月期		前期比増減		2025年3月期	
	実績	売上比	増減額	増減率	実績	売上比
売上高	23,917	100.0	△1,197	△ 4.8	25,114	100.0
売上原価	9,775	40.8	+307	+3.3	9,467	37.7
販管費	13,567	56.7	△523	△ 3.7	14,090	56.1
営業利益	574	2.4	△981	△ 63.1	1,555	6.2
経常利益	534	2.2	△954	△ 64.1	1,488	5.9
当期純利益※	263	1.1	+724	-	△461	△1.8

※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

営業利益
5.7億円

営業利益は、前期15.5億円から当期5.7億円となり、前年同期比△9.8億円の減益となりました。主な要因は、①日米売上高減少等により粗利が△12.0億円減少、②製品供給対応に伴う労務費や製造間接費の増加、調達コスト上昇等により製造原価が悪化し粗利をさらに△2.6億円押し下げたこと。一方で、販管費は人件費増などがあったものの、費用抑制の取り組みにより前期比+4.3億円の改善(減少)となり、減益影響を一部相殺しましたが、粗利減少と製造原価悪化の影響を吸収しきれず、営業利益は前年同期を下回りました。



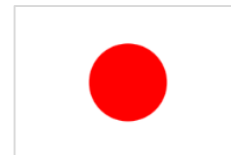
主要品目別連結売上高

(単位:百万円、%)	2026年3月期		前期比増減		2025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	13,109	54.8	△ 524	△ 3.8	13,634	54.3
人工関節	4,904	20.5	△ 332	△ 6.4	5,237	20.9
骨接合材料	4,444	18.6	△ 209	△ 4.5	4,653	18.5
脊椎固定器具	3,493	14.6	△ 50	△ 1.4	3,543	14.1
その他	432	1.8	+25	+6.0	407	1.6
小計	13,274	55.5	△ 568	△ 4.1	13,842	55.1
売上控除 *3	△ 164	△ 0.7	+44	+ 21.0	△208	△ 0.8
米国売上 *1	10,807	45.2	△ 672	△ 5.9	11,479	45.7
人工関節	10,774	45.0	△ 703	△ 5.9	11,449	45.6
脊椎固定器具	32	0.1	+1	+ 6.2	30	0.1
合計	23,917	100.0	△ 1,197	△ 4.8	25,114	100.0
自社製品売上	19,064	79.2	△ 1,379	△ 6.7	20,443	80.7
USDルベース *2	71,509		△ 3,770	△ 5.0	75,279	
*1 期中平均換算レート(円/USDドル)	150.98		△ 1.52		152.50	

*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





売上高

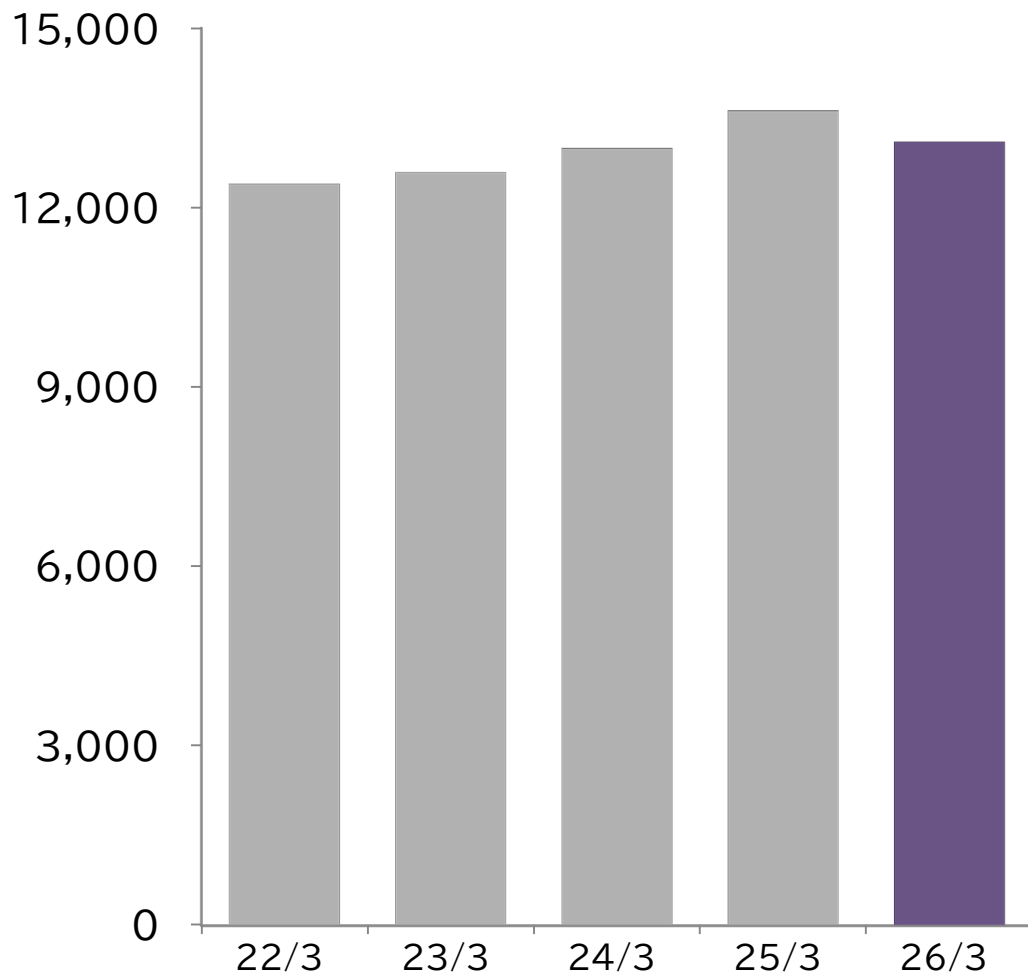
増減率

13,109百万円

(前年同期比 $\Delta 3.8\%$)

(単位:百万円)

【売上控除後】

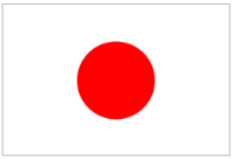


振り返り

■ 通期日本国内売上高

一連の報道事案の影響により、特に4Qに入り一部施設での獲得症例数が減少したことにより、前年同期比 $\Delta 524$ 百万円($\Delta 3.8\%$)となった。

- 2025年に実施された償還価格引下げ等による売上高への影響は、前年同期比 $\Delta 66$ 百万円($\Delta 0.5\%$)であった。

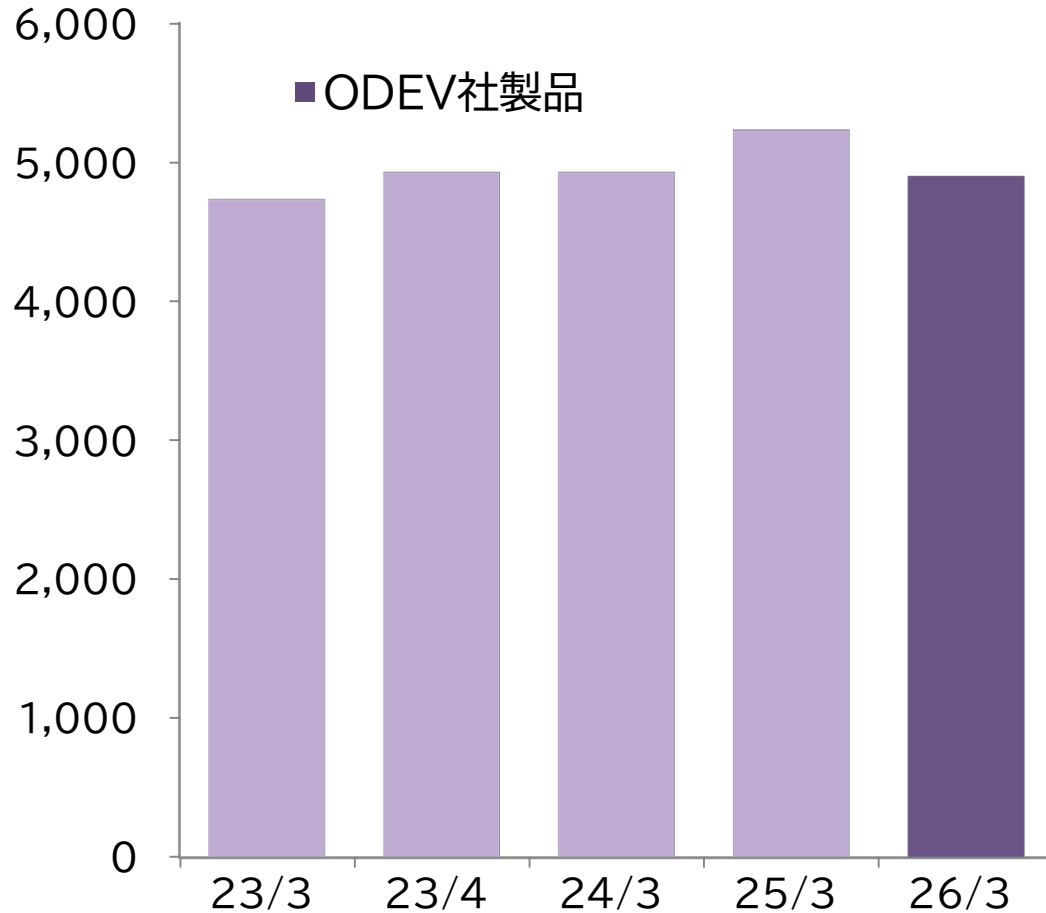


売上高

4,904百万円
(前年同期比△6.4%)

増減率

(単位:百万円)



振り返り

【人工股関節】

- ✓ THA(人工関節置換術)、BHA(人工骨頭挿入術)ともに、一連の報道事案の影響などにより、特に4Qに入り一部施設での獲得症例数が減少

主力製品

新製品



微減

Entrada Hip Stem



微減

Promontory Hip Stem



Ovation Tribute NEO Stem

(2025年3月発売)

【人工膝関節】 前年同期比マイナス成長

主力製品

新製品



減少

BKS TriMax



Balanced Knee System Uni

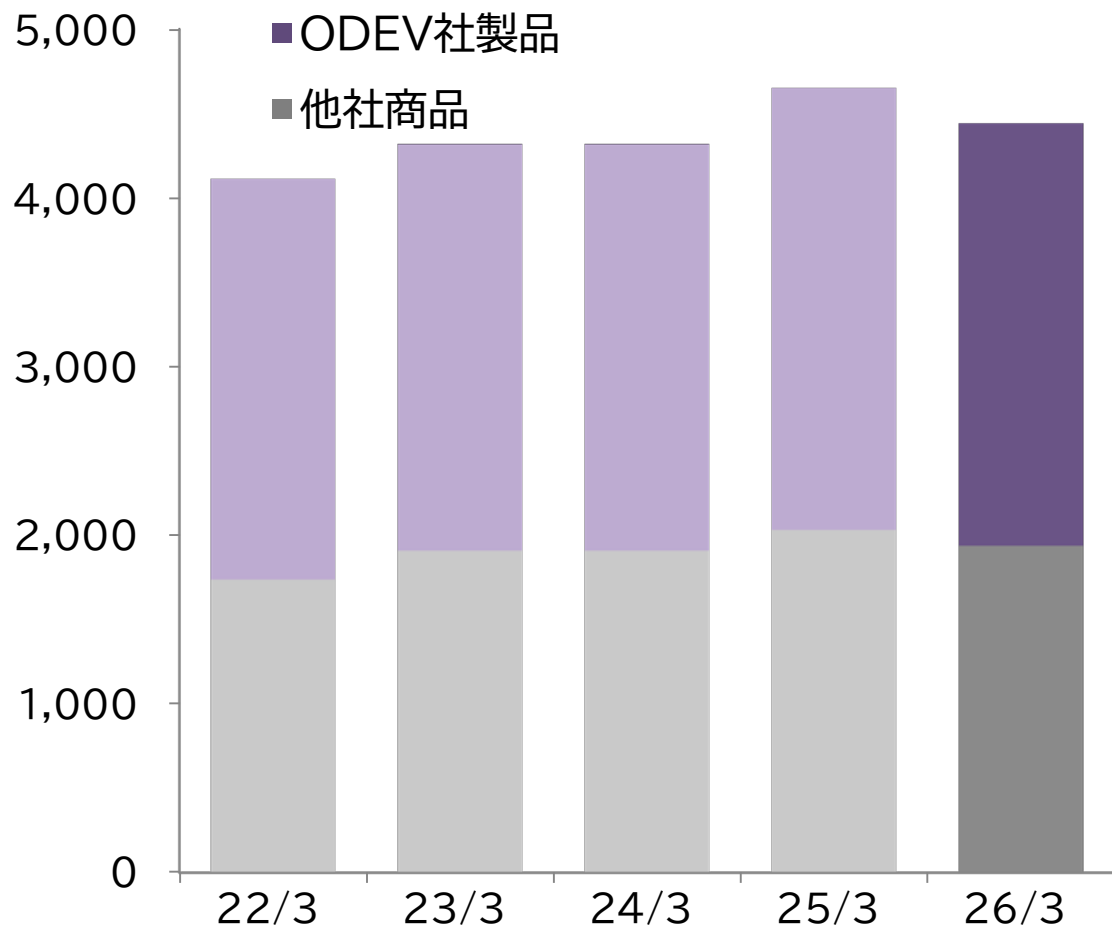


売上高

増減率

4,444百万円
(前年同期比△4.5%)

(単位:百万円)



振り返り

✓ **主力製(商)品**

大腿骨頸部骨折治療製品 PHS成長

大腿骨転子部骨折治療材料 ASULOCK微減

- ✓ 在庫逼迫による出荷停止や猛暑の影響による手術件数減により、Screw & Plate等の売上高が減少

主力製品・商品



成長

PHS

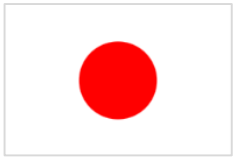


PHS Side Plate



微減

ASULOCK

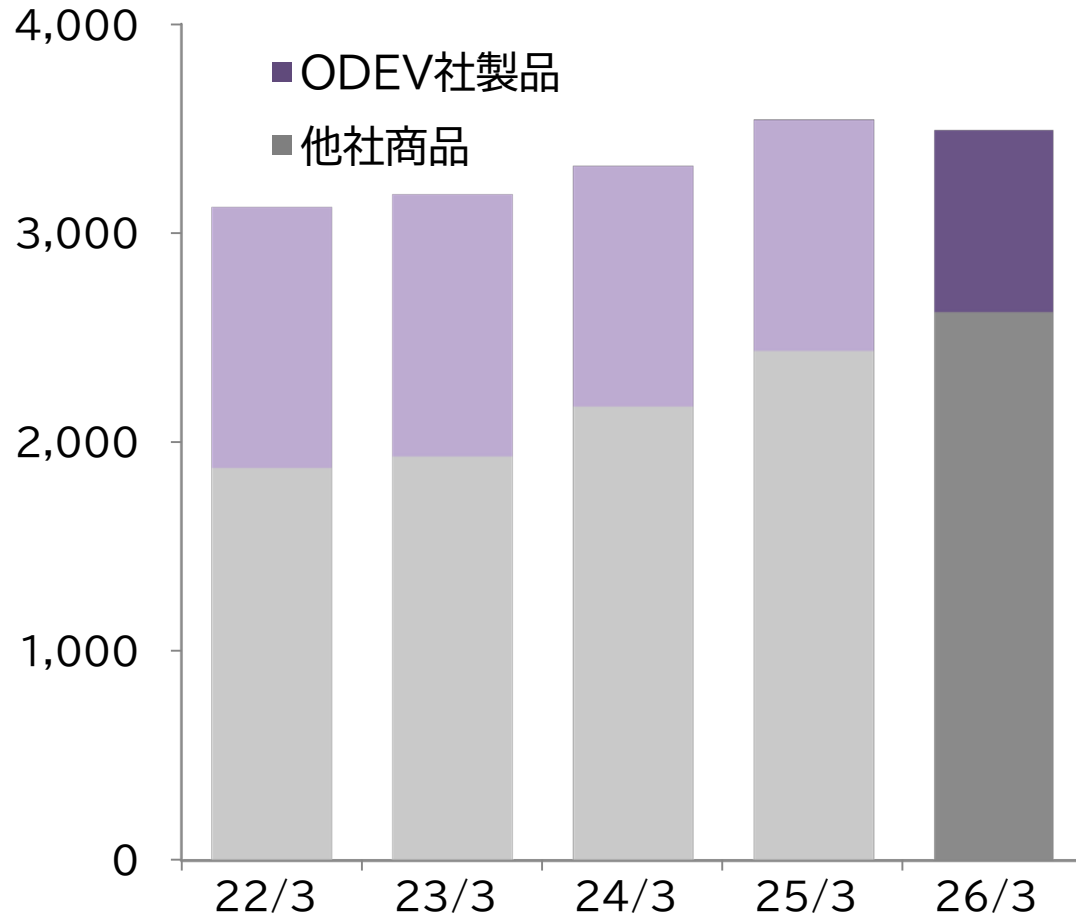


売上高

増減率

3,493百万円
(前年同期比△1.4%)

(単位:百万円)



振り返り

- ✓ BKP:KMC Balloon Kyphoplasty
市場拡大に伴い、2桁成長継続
- ✓ Pedicle Screwなどの獲得症例数が減少

主力製品・商品



Lince Plate



Lince α Plate



Vusion Ti 3D
ケージ



Vusion ARC
ケージ



2桁
成長

KMC Balloon Kyphoplasty

米国市場





売上高

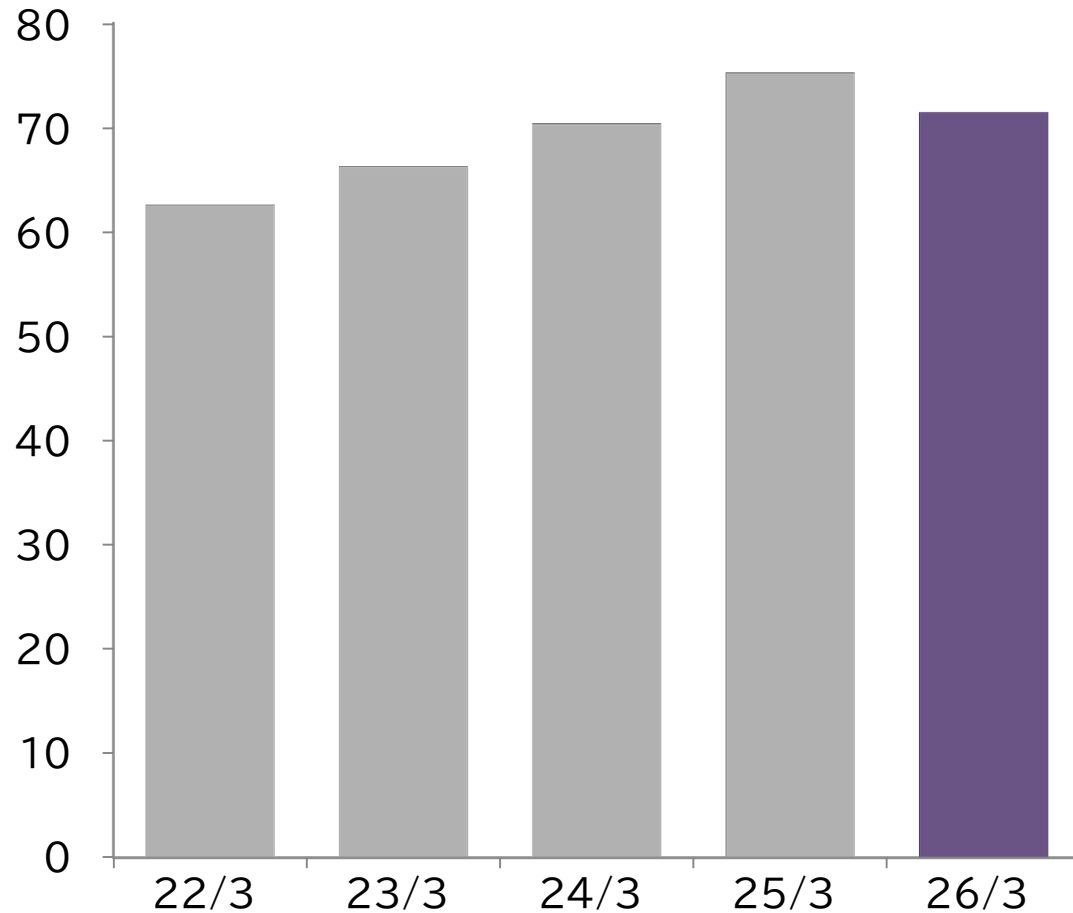
\$ 71.5M

増減率

(前年同期比 Δ 5.0%)

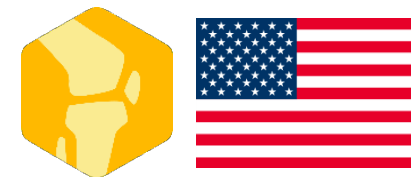
振り返り

(単位: Million of dollars)



- 前年同期比 Δ 3.7百万USドル
- 人工膝関節製品の供給制約の影響などにより、既存顧客からの獲得症例数が減少

【期中平均換算レート:150.98円/USドル】
(前年同期:152.50円/USドル)



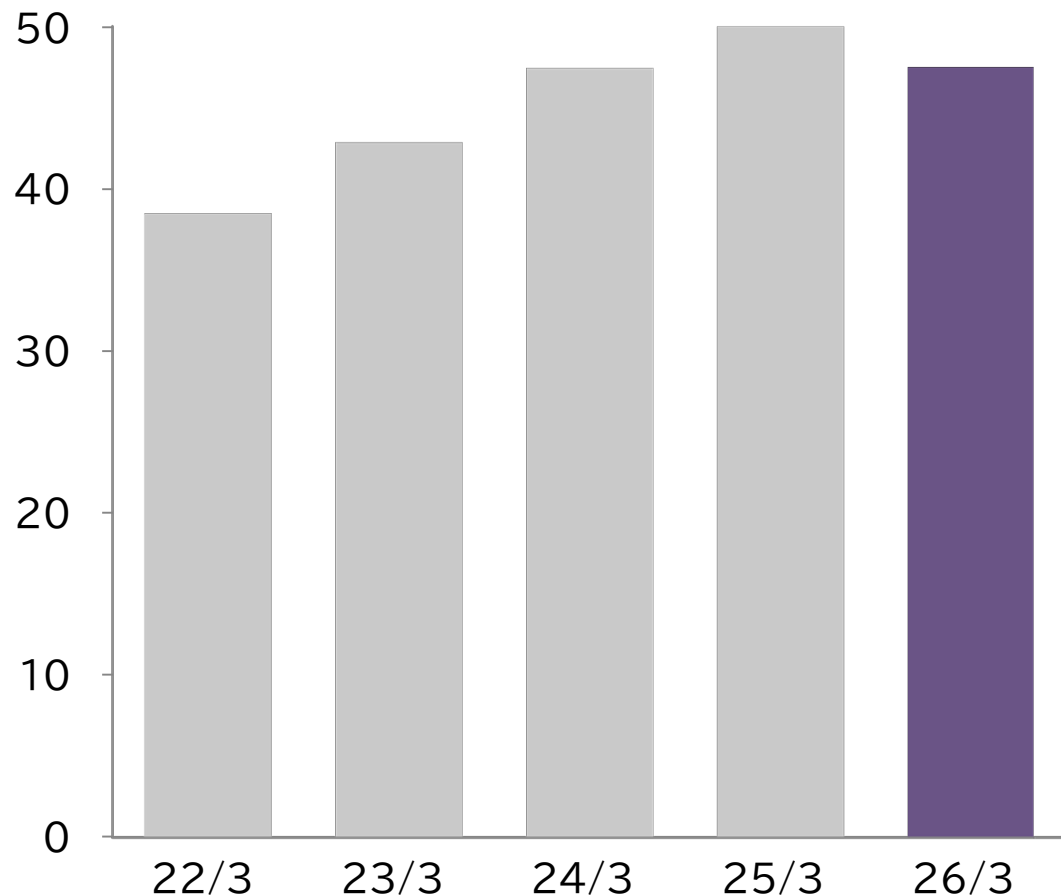
売上高

\$47.5M

増減率

(前年同期比△8.5%)

(単位: Million of dollars)



* DePuy Synthes 社向け「KASM」販売等除く

振り返り

- ✓ BKS TriMax : 微減
- BKS Revision Knee : 2桁減収
外部に製造委託している一部コンポーネントの納期遅延による在庫逼迫→2027年3月期2Qから回復予定

主力製品



微減

BKS TriMax



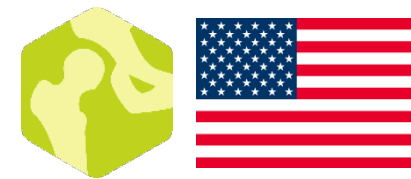
減少

BKS Uni



2桁
減少

BKS Revision Knee



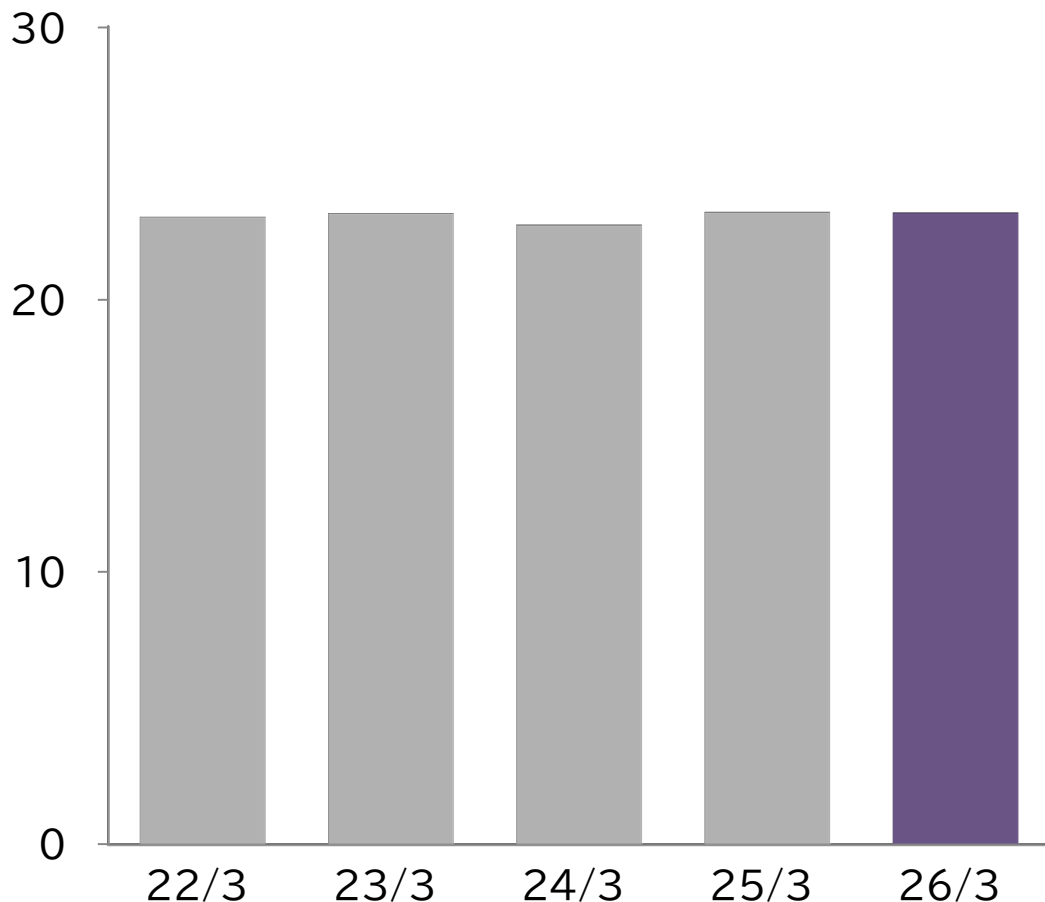
売上高

\$23.2M

増減率

(前年同期比+2.0%)

(単位: Million of dollars)



振り返り

- ✓ 新製品 Trivicta Hip Stem : 成長加速
- ✓ Entrada Hip Stem : 獲得症例数減少

新製品 Trivicta Hip Stem
市場トレンド Triple TaperタイプのStem導入

- 2024年3月、FDA薬事承認取得
- 2024年9月、初症例実施
- 2025年11月、全米販売開始



成長

新規顧客獲得により売上高
拡大を目指す

主力製品



減少



成長

Entrada Hip Stem

Ovation Tribute Stem

* DePuy Synthes 社向け「KASM」販売等除く

2026年3月期(第54期)の振り返り

2

	地域	取組み内容
開発		• 製品ポートフォリオ見直し
		• 製品ラインアップ拡充のために新製品開発を加速
製造		• 自社製造能力強化による製造原価低減 • 調達力強化によるコスト削減・リスク低減
		• 中国製人工膝関節の製造開始及び拡大
		• 人工股関節用フェモラルヘッド導入
販売		• 注力製品、新製品による売上高拡大 人工股関節新製品「Ovation Tribute NEO Stem」販売開始 • 営業体制の強化(4/1、事業本部制へ組織変更)
		• 新製品を梶子に新規顧客獲得 人工股関節新製品「Trivicta Hip Stem」全米販売 人工股関節分野の成長に寄与
		• 中国製人工膝関節の販売拡大

SAICOプロジェクト取組み状況



為替リスク回避、仕入原価低減

報道事案により獲得症例数減
PHS/BKPは成長

専門性を強化し顧客基盤維持・拡大

21ページ

順調

SAICOプロジェクト取組み状況

SAICOプロジェクトとは…

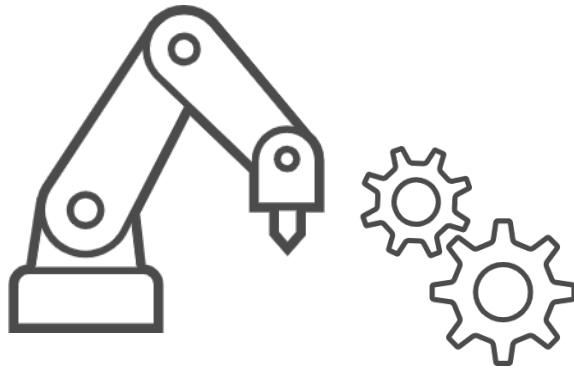
Strategic Actionable Initiatives for Cost Optimizationの略称。

当社グループの「自社製造能力強化によるコスト削減」及び、「調達力強化によるコスト削減」を目的として発足したプロジェクト

1. 調達力強化によるコスト削減・リスク低減

サプライヤーの複社化

ODEV社において、製造プロセスの一部を複数社のサプライヤーに製造委託開始



- ODEV社の製造・供給能力の安定化を推進
- 一部製品でコスト低減を実現
- 人工膝関節(BKS Primary)納期遅延は12月に解消済
- 人工膝関節(BKS Revision)納期遅延継続もFY2027Q2に正常化見込み

2. 調達力強化によるコスト削減・リスク低減

中国製医療工具(WOMA社製)の調達

人工膝関節製品「BKS TriMax」の医療工具の一部



- BKS TriMax向け医療工具の一部をWOMA社より共有
- 米国での製造より△30%のコスト削減を実現
- 追加関税の影響を注視し調達の見直しを検討

マレーシアを含むアジア地域への生産移管

- 日本市場で販売する一部製品のアジア地域へ生産移管推進
- 米国相互関税リスクの回避を図る
- 日本への直接出荷スキーム実現に向け準備中

3. 調達力強化によるコスト削減・リスク低減

日本国内での円貨調達による製造原価低減

人工股関節用フェモラルヘッド
新商品「JMDM BIOCERAM AZUL セラミックヘッド」*1

- 主力製品の一部を米国から国内円貨調達に切り替え
- 為替リスクを回避し、仕入原価を低減
- 安定的な国内調達の仕組みを構築し、収益性改善に貢献



*1 BIOCERAM AZUL は京セラ株式会社の登録商標

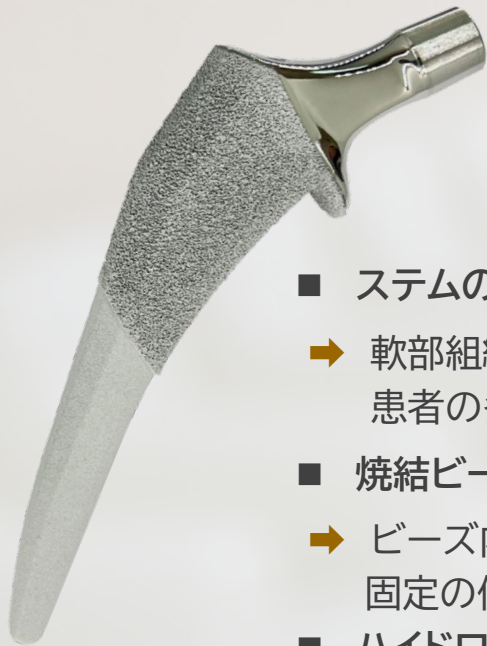
人工股関節新製品 Trivicta Hip Stem

米国市場にてニーズが拡大しているトリプル・テーパ形状の新製品「Trivicta Hip Stem」を全米展開により人工股関節を拡販



トリプル・
テーパーステム

人工股関節大腿骨ステム
「Trivicta Hip Stem」



【本新製品の特長】

- ステムの形状が3つの平面を有するテーパ形状
 - ➔ 軟部組織を温存する手術手技に対応しており、患者の多様な髓腔形状にフィットすることが期待
- 焼結ビーズコーティング
 - ➔ ビーズ内での骨成長を促し、長期の安定的な固定の促進を期待
- ハイドロキシアパタイト(HA)コーティング
 - ➔ HAコーティングが生物学的な固定の促進を期待

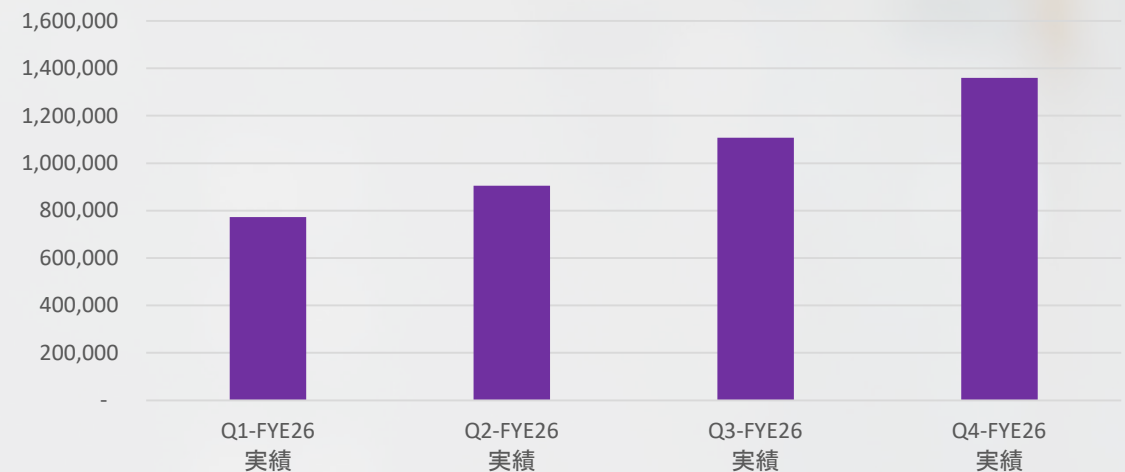
2026年3月期 Q3から全米販売開始済み

2024年9月販売開始

2026年10月αローンチ終了(セット数30セット)

2026年3月：70セットに増産済み

Trivicta売上高(四半期)



売上原価率 悪化の要因 40.9%(前年同期比+3.2pt)

売上原価悪化の要因

供給制約による売上減少

- ➔ BKS Revision等の一部主力製品で供給制約が継続
- ➔ 売上減少により固定費負担が上昇

労務費・製造間接費の増加

- ➔ 供給回復を優先した追加人員投入により労務費が増加
- ➔ 生産効率改善途上で製造間接費が高止まり

関税影響による調達コスト増

- ➔ 米国相互関税の影響: 69百万円

SAICO Project 課題解決に向けた構造改革

- ・製造コスト改善
- ・自社製造拡大
- ・アジア調達・直接出荷スキーム構築
- ・製品別収益性の管理改善
- ・医療工具・在庫投資の適正化

- 供給安定化
- 原価低減
- 売上原価率改善

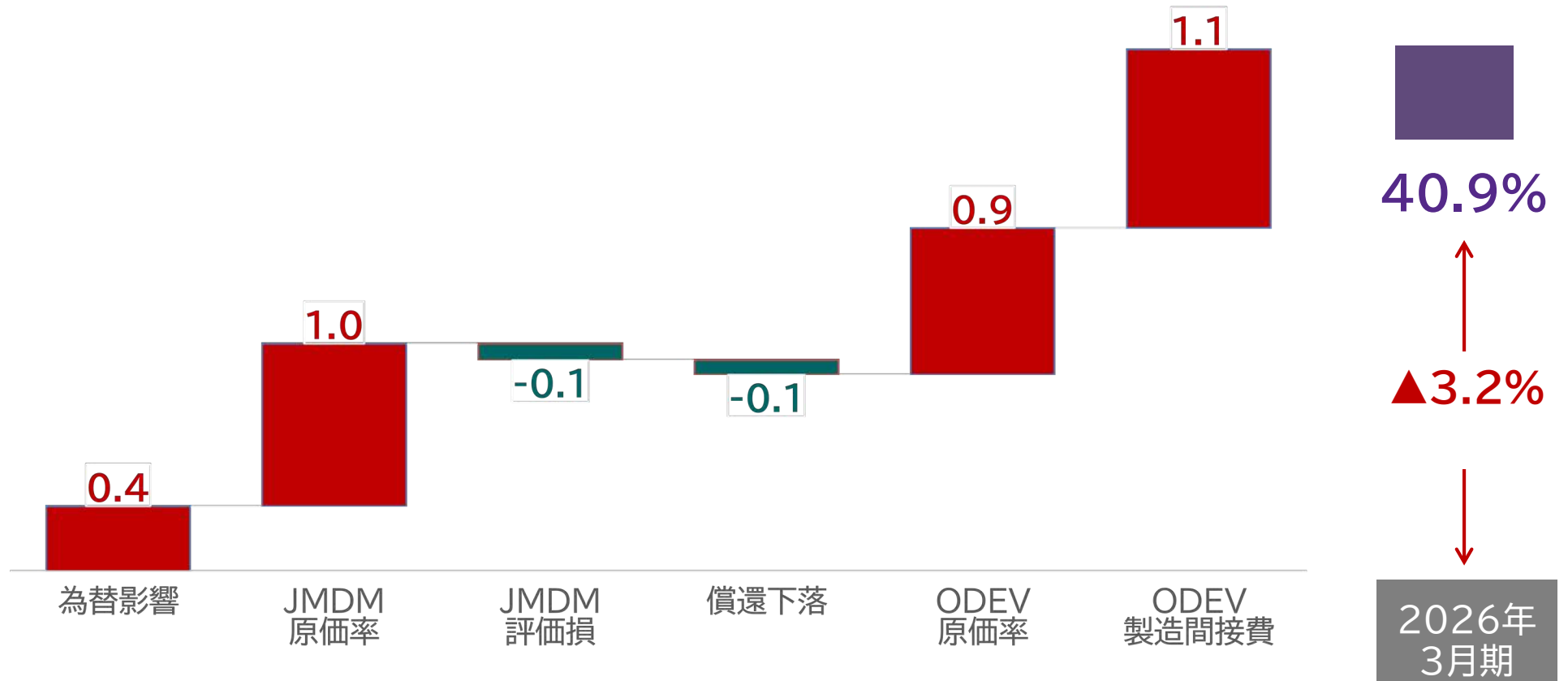
売上原価率悪化要因

売上原価率
40.9%

売上原価率は40.9%となり、前期の37.7%から3.2pt悪化しました。
JMDM(国内)では、主に自社製品売上高比率が低下したこと、ODEV(米国)においては、製造原価の悪化に加え、製造間接費の増加もあり、全体として売上原価率が悪化しました。

2025年
3月期

37.7%



コンプライアンス及びガバナンス体制の強化

■ 一連の報道事案を受け、特別委員会を設置し、原因分析を実施

- ・牽制機能及び監督体制に不十分な点
- ・売上達成に偏重した営業部門の評価制度
- ・コンプライアンス遵守を重視する企業風土の醸成不足

■ 再発防止策を実行中

- ① 法務・コンプライアンス機能の拡充
- ② コンプライアンス研修・意識浸透の強化
- ③ 医療従事者等との関係に関する承認プロセス強化
- ④ 営業部門の人事評価制度見直し
- ⑤ 医療従事者との会食・奨学寄附金の凍結
- ⑥ KIZUNA社内風土改革プロジェクト推進



KIZUNAプロジェクト

コンプライアンス遵守を徹底し、自律的に正しい判断ができる組織を再構築するための新たな行動原則の制定及びその展開プロジェクト

◆ コンプライアンスを経営の最優先事項と位置付け、信頼回復に注力

サステナビリティを巡る取組み結果

- GHG排出量(Scope1+2) 1,444t 2020年3月期比△525t(△27%)削減
- CDP2025 昨年同様、気候変動「B」、水セキュリティ「B-」評価に認定

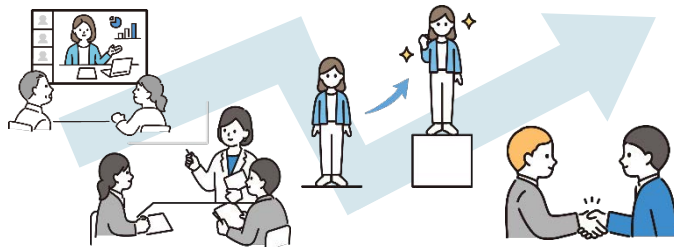
患者QOLの向上



患者QOL向上に資する製品・サービスの開発・商品調達力を強化し医療に貢献

- 市場投入件数:0件
- 整形外科医師向けのエディケーションプログラム2件実施

多様な人材の活躍推進



人的資本経営の強化

- タレントマネジメント、グローバル人材の育成、エンゲージメント強化推進中

環境負荷の低減



- GHG排出量(Scope1+2) を2020年3月期比△525t(△27%)削減
- CDP2025 気候変動に関する調査において「B」、水セキュリティに関する調査において「B-」評価に認定

医療ニーズへの高品質対応



安心で安全な医療機器の安定供給

- ISO13485維持審査指摘事項は0件

人権尊重の取組み



国連グローバル・コンパクト(UNGC)の規範に基づく人権の尊重

- JMDM従業員向け人権DDを実施:重篤な事案:0件
- ODEV従業員向け人権DDを実施:重篤な事案:1件

コーポレート・ガバナンスの推進



- コーポレート・ガバナンス・コードへの対応
- リスクマネジメント、コンプライアンス経営の推進
- 子会社を含むコンプライアンス教育の推進

2027年3月期 連結業績予想

3

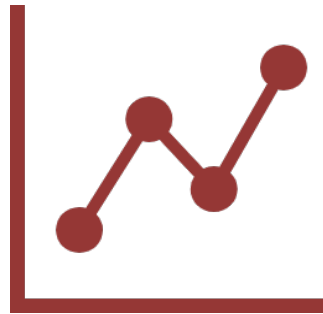
前提条件

2027年3月期 通期業績予想における前提条件

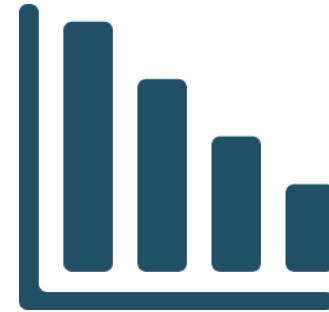
為替レート(US\$)



為替感応度



償還価格引下げ



売上原価



2027
予想

想定為替レート
155.0円(円/US\$)

営業利益1円あたり
30百万円

償還価格引下げ影響
前年同期比50百万円
(0.4%)悪化見込み

売上原価率41%
米国相互関税
1.5M US\$影響

2026
実績

150.9(円/USドル)

前年同期比60百万円
(0.5%)悪化

米国相互関税 \$463千
US(69百万円)

(単位:百万円、%)	2027年3月期 中間期		同期比増減		2026年3月期 中間期	
	予想	売上比	増減額	増減率	実績	売上比
売上高	11,670	100.0	+59	+0.5	11,610	100.0
売上原価	4,790	41.0	+207	+4.5	4,582	39.5
販管費	7,140	61.2	+320	+4.7	6,819	58.7
営業利益	△260	△ 2.2	△ 468	-	208	1.8
経常利益	△410	△ 3.5	△ 540	-	130	1.1
中間純利益*	△330	△ 2.8	△ 399	-	69	0.6

* 親会社株主に帰属する中間純利益

(単位:百万円、%)	2027年3月期(通期)		前期比増減		2026年3月期(通期)	
	予想	売上比	増減額	増減率	実績	売上比
売上高	25,370	100.0	+1,452	+6.1	23,917	100.0
売上原価	10,410	41.0	+634	+6.5	9,775	40.8
販管費	14,530	57.3	+962	+7.1	13,567	56.7
営業利益	430	1.7	△ 144	△ 25.1	574	2.4
経常利益	140	0.6	△ 394	△ 73.8	534	2.2
当期純利益 ※	60	0.2	△ 203	△ 77.2	263	1.1

※親会社株主に帰属する当期純利益

通期主要品目別連結売上高

(単位:百万円、%)	2027年3月期 予想		前期比増減 増減額 増減率		2026年3月期 実績	
	構成比				構成比	
日本国内売上高	12,970	51.1	△ 139	△ 1.1	13,109	54.8
人工関節	4,850	19.1	△ 54	△ 1.1	4,904	20.5
骨接合材料	4,470	17.6	+25	+0.6	4,444	18.6
脊椎固定器具	3,390	13.4	△ 103	△ 3.0	3,493	14.6
その他	460	1.8	+27	△ 6.4	432	1.8
小計	13,170	51.9	△ 104	△ 0.8	13,274	55.5
売上控除 *3	△ 200	△ 0.8	△ 35	+21.7	△ 164	△ 0.7
米国売上高 *1	12,400	48.9	+1,592	+14.7	10,807	45.2
人工関節	12,400	48.9	+1,625	+15.1	10,774	45.0
脊椎固定器具	0	0.0	△ 32	△ 100	32	0.1
合計	25,370	100.0	+1,452	+6.1	23,917	100.0
自社製品売上高	22,550	88.9	+3,475	+18.2	19,064	79.2
USドルベース *2	80,000		+8,420	+11.8	71,509	

*1 期中平均換算レート(円/USドル)

155.00







+4.02

150.98

*2 Thousands of dollars *3 売上控除:収益認識基準適用に伴う控除

2027年3月期(第55期)の主な取組み

2027年3月期は、Trivictaの全米展開、中国事業の立ち上がり、日本の専門性強化によりトップライン成長を図る一方、サプライヤー管理強化とSAICOプロジェクトにより、供給安定化と原価低減を進める

	地域	取組み内容
開発		<ul style="list-style-type: none"> 人工関節分野製品の薬事承認取得(2製品) 複数の人工関節分野製品の上市による製品ラインアップの拡充
		<ul style="list-style-type: none"> 主要サプライヤーとの契約・供給管理を強化、供給制約の再発防止と安定供給体制を構築 SAICOプロジェクトを通じ、調達先多様化などによる製造原価低減
製造		<ul style="list-style-type: none"> 中国製人工股関節の薬事承認取得、現地製造開始 医療工具の調達スコープの拡大
		<ul style="list-style-type: none"> 事業部制による専門性強化を通じた顧客基盤維持・強化
販売		<ul style="list-style-type: none"> 新製品「Trivicta Hip Stem」の全米展開による販売拡大 National Sales Meeting開催による新製品教育・販売力強化 新規顧客獲得と既存顧客の症例回復
		<ul style="list-style-type: none"> 中国製人工膝関節の販売拡大 中国製人工股関節製品の販売開始



新製品拡販、既存製品の症例回復、供給安定化により、売上成長と収益性改善を両立

売上成長

- 新製品の販売拡大
 - 新製品「Trivicta Hip Stem」への追加投資で人工股関節分野の成長を加速
 - 人工関節関連で2製品を上市(α ローンチ)
- 供給正常化
 - 人工膝関節部材の納期遅延を解消し、欠品・バックオーダーを縮小
 - 供給問題が継続するサプライヤーとの関係を見直し、安定供給体制を強化
- 既存製品の症例回復
 - 競争力の高いRevision Kneeに対する医療工具への追加投資で獲得症例を拡大
 - Revision Kneeをドアオープナーとし、人工膝関節全体のシェア拡大を図る

収益性改善

- 製造原価の低減
 - SAICOプロジェクトを通じた製造原価低減
 - ✓ 内製化推進
 - ✓ 製造効率の改善
- 在庫適正化
 - 在庫回転率を改善
 - 主要製品についてサプライヤーとの供給契約を見直し、安定供給体制を構築
- 販管費効率化
 - ROI管理を徹底し、販管費効率を向上
 - 固定費・販促費をゼロベースで見直し

新製品(Trivicta)の症例獲得増を狙うための医療工具への成長投資

(単位:百万円、%)	23/3 実績	24/3 実績	25/3 実績	26/3 実績	27/3 予想
設備投資	1,317	1,916	1,668	2,311	1,940
減価償却費※	1,549	1,595	1,671	1,613	1,710
研究開発費	662	874	959	864	1,010

※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。

長期VISION「RT500」1st Stage
ローリングプラン 2029

4

定量目標

2027年3月期を収益性改善に向けた転換点と位置付け、米国での新製品導入と症例数回復による売上成長の再加速、製造原価低減・販管費効率化を通じて、2029年3月期に向けた収益性改善を目指す

(単位:百万円、%)	1st Stage						2nd Stage			
	2026年3月期				2027年3月期		2028年3月期		2029年3月期	
	予想	売上比	実績	売上比	予想	売上比	目標	売上比	目標	売上比
売上高	26,400	100.0	23,917	100.0	25,370	100.0	27,500	100.0	30,000	100.0
営業利益	1,850	7.0	574	2.4	430	1.7	1,000	3.6	1,500	5.0
当期純利益*	1,450	5.5	263	1.2	60	0.2	500	1.8	1,000	3.3
ROE	5.8%	-	1.1%	-	0.2%	-	2.0%	-	3.9%	-
ROIC	4.3%	-	1.3%	-	1.0%	-	2.2%	-	3.3%	-
配当性向	安定配当 30%以上	-	157.4%	-	安定配当 30%以上	-	安定配当 30%以上	-	安定配当 30%以上	-
期中平均換算レート(円/USDドル)	145.0	-	150.9	-	155.0	-	155.0	-	155.0	-

* 親会社株主に帰属する当期純利益



2027年3月期 ~ 2029年3月期

専門性強化・新製商品導入・販管費効率化・ガバナンス強化により、国内売上と収益性の回復を目指す

2029年3月期

国内売上の回復

売上高 145 億円

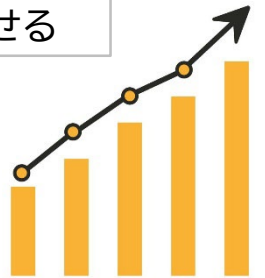
専門性の継続的強化と成長領域への新製商品導入により、国内売上を回復させる

事業部制の深化

- ✓ 治療領域別の専門性・提案力を強化
- ✓ エデュケーションプロモーション施策を高度化
- ✓ 既存視察でのシェア向上と新規顧客獲得を推進

成長領域への新製商品導入

- ✓ HIP Fracture分野へ新商品を投入
- ✓ 慢性疾患分野・外相領域の製品ポートフォリオを拡充
- ✓ 既存主力製品の手術工具改良により獲得症例を拡大



収益性改善

販管费率
改善

営業利益率
改善

販管費の適正運用・業務効率化(AI活用)推進により、収益性の改善をはかる

販管費の効果的な見直し

- ✓ 商談接待・奨学寄附金等の運用を厳格化
- ✓ 製品別の収益性を踏まえ投資配分を最適化
- ✓ 取引条件・契約条件を見直し収益性改善

AI活用による業務効率化推進

- ✓ 在庫運用・受注業務・営業管理へのAI活用
- ✓ 営業支援・販売資料作成の効率化
- ✓ 定型業務削減、高付加価値業務へシフト



ガバナンス強化

コンプライアンス遵守の徹底

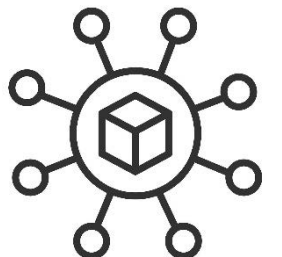
信頼の回復と持続的成長を支える国内ガバナンス基盤を強化

法務・コンプライアンス室の強化

- ✓ 法務・コンプライアンス人材を拡充
- ✓ 医療機関・医療従事者向け施策の事前審査を徹底
- ✓ 役職員研修・社内相談体制を強化

事業管理の高度化

- ✓ 事業別・製品別採算を定期レビュー
- ✓ リスク案件の早期把握と経営への報告を迅速化
- ✓ KPI管理を高度化し、実行力を向上





2027年3月期 ~ 2029年3月期

米国事業は、新製品拡販・原価低減・供給体制の強化により、成長と収益性改善の両立を目指す

2029年3月期

米国売上の成長

売上高 1.0億USD

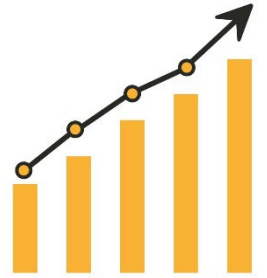
既存顧客の症例数回復と新製品導入により、米国売上成長を再加速

既存強化

- ✓ BKSRevision、新製品導入を起点に人工膝関節製品全体のシェア拡大
- ✓ 全米販社ミーティング開催などによる販売チャネル強化

新製品導入

- ✓ 人工関節 新製品4品目を段階的に上市



収益性・キャッシュ改善

営業利益率
改善

フリー・キャッシュ
フロー改善

原価低減と在庫適正化により、収益性とキャッシュ創出力を改善

SAICO Project

- ✓ 製造コスト低減、内製化拡大、調達改善を推進
- ✓ 支払い済み米国追加関税の回収に向け、払い戻し手続きを推進

在庫最適化

- ✓ 在庫管理の強化により、在庫回転数を改善
- ✓ 需要予測と供給計画の連動を強化し過剰在庫・欠品を抑制



オペレーション強化

安定供給体制の強化

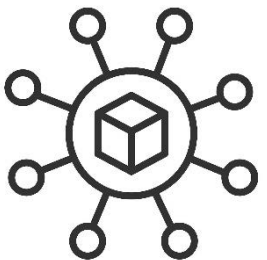
成長と収益を支えるオペレーション基盤を強化

サプライヤーとの連携強化策

- ✓ 供給安定化に向け、主要サプライヤーとのVMI契約を推進
- ✓ OTD%改善に向け、納期改善と供給制約リスク低減に取り組む

S&OP体制の強化

- ✓ 需要予測、販売計画、生産・調達計画の連動を強化
- ✓ 内製化の推進





- 当社は、東証プライム市場の上場維持基準である「流通株式時価総額100億円」を下回っており、基準不適合の状態にあり、2026年4月1日から2027年3月31日までの改善期間内に、同基準を上回る必要があります(任意の3か月の平均株価による流通株式時価総額)



◆東証スタンダード市場への上場申請を準備

当社としては、改善期間内にプライム基準を確実に充足できるかという不確実性も踏まえ、上場維持の確実性を高める観点から、東証スタンダード市場への上場申請準備を進める方針

1. 改善期間内のプライム基準充足に向けた取り組みを継続しつつ、
2. 並行してスタンダード上場申請に必要な準備を進め、適切なタイミングで方針・進捗を開示していきます。

項目	スタンダード基準	プライム基準
株主数	400人以上	800人以上
流通株式数	2,000単位	20,000単位
流通株式時価総額	10億円以上	100億円以上
流通株式比率	25%以上	35%以上

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

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/>



将来の見通しに関する記述について

- 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。