証券コード：7600

日本エムディ・エム
JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

Business Report

2026年3月期（第54期）事業報告書

（2025年4月1日 ▶ 2026年3月31日）

Q1 2026年3月期の営業状況について、総括をお願いします。

代表取締役社長
弘中 俊行

A

2026年3月期は、国内で発生した一連の報道事案の影響により、特に第4四半期に入り獲得症例数が減少したこと、また米国では一部製品の供給制約と製造原価上昇が重なったことから、当社グループにとって大変厳しい一年となりました。

連結売上高は23,917百万円、前期比4.8％減、営業利益は574百万円、同63.1％減、経常利益は534百万円、同64.1％減となりました。一方、親会社株主に帰属する当期純利益は263百万円となり、前期の米国子会社訴訟和解関連費用の影響による当期純損失からは黒字に転換しました。ただし、営業利益・経常利益は大きく減少しており、収益性の回復が最重要課題であると認識しております。

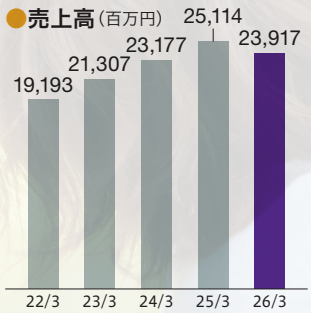
国内売上高は13,109百万円、前期比3.8％減となりました。高齢化を背景とした整形外科治療材料への医療ニーズは引き続き存在するものの、一連の報道事案の影響により、特に第4四半期に入り獲得症例数が減少し、一部医療機関で当社製品の採用見送りが発生しました。

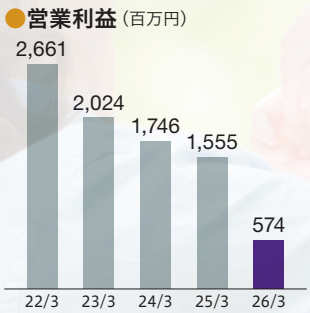
製品分野別では、国内人工関節分野は、人工股関節置換術、人工骨頭挿入術ともに売上高が減少し、4,904百万円、前期比6.4％減となりました。骨接合材料分野は、Prima Hip Screwは堅調に推移したものの、ASULOCKの競争激化や販売中止予定製品の影響により、4,444百万円、同4.5％減となりました。脊椎固定器具分野は、KMC Kyphoplastyシステムが2桁成長となった一方、Pedicle Screw等が減少し、3,493百万円、同1.4％減となりました。

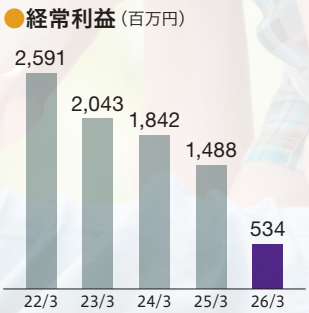
米国売上高は71.5百万米ドル、前期比4.9％減、円換算後では10,807百万円、同5.9％減となりました。人工股関節分野では新製品「Trivicta Hip Stem」が成長しましたが、人工膝関節再置換製品「Balanced Knee System - Revision」の一部コンポーネントで納期遅延が継続し、既存顧客からの獲得症例数が減少したことが売上に影響しました。

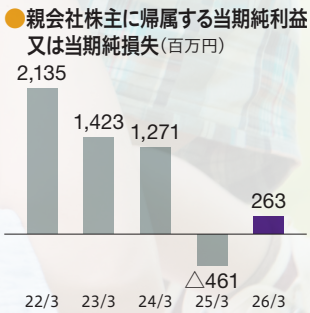
収益面では、製品供給対応に伴う労務費等の製造間接費増加、米国相互関税、売上減少による固定費負担の上昇により、売上原価率が40.9％へ上昇しました。従い、今後は信頼回復、供給安定化、収益性改善を最優先課題として、具体的な施策を着実に実行してまいります。

連結業績ハイライト









Q2 SAICOプロジェクトの取り組み状況についてお聞かせください。

A

SAICOプロジェクトは、当社グループの収益性改善と供給体制強化に向けた最重要施策です。当期は、製品供給対応に伴う労務費等の製造間接費増加、米国相互関税、外部委託先における供給制約などにより、売上原価率が40.9%へ上昇しました。従い、外部環境に左右されにくい製造・調達体制の構築が急務であると認識しております。

当期は、ODEV社を中心に、サプライヤーの複社化、自社製造能力の強化、製造プロセス改善、調達地域の見直し等に取り組みました。一部製品では、複社化によるコスト低減を実現しました。また、人工膝関節のうちBKS Primaryの納期遅延は12月に解消しております。

一方、BKS Revisionについては、一部コンポーネントの納期遅延が継続し、供給制約が売上に影響しました。この問題については、サプライヤー管理、在庫管理、供給計画の強化を進め、2027年3月期第2四半期からの正常化を見込んでおります。

また、WOMA社からBKS TriMax向け医療工具の一部供給を開始し、米国で製造する場合と比較して約30%の製造コスト削減を実現しております。相互関税の影響については引き続き注視し、必要に応じて調達先や供給スキームの見直しを進めてまいります。

さらに、日本市場で販売する一部製品については、マレーシアを含むアジア地域への生産移管を進め、米国相互関税リスクの回避と日本への直接出荷スキームの構築を検討しております。加えて、人工股関節用フェモラルヘッドについては、「JMDM BIOCERAM AZUL セラミックヘッド」の国内調達を進め、為替リスクを回避しながら仕入原価の低減を図っております。

SAICOプロジェクトの効果は短期的にすべて顕在化するものではありませんが、原価低減に加え、安定供給、在庫効率、製造リードタイム短縮を含めたサプライチェーン改革として、取り組みを加速してまいります。

Q3 一連の報道事案を踏まえた信頼回復及びコンプライアンス･ガバナンス体制の強化について

A

このたびの国内における一連の報道事案、ならびに米国子会社ODEV社における訴訟問題につきましては、株主の皆様をはじめ、医療機関の皆様、お取引先を含む関係者の皆様に多大なご心配とご迷惑をおかけしておりますことを、改めて深くお詫び申し上げます。

国内では、一連の報道事案の影響により、特に第4四半期に入り獲得症例数が減少し、一部医療機関で当社製品の採用見送りが発生しました。医療機器メーカーにとって、製品の品質や治療価値だけでなく、企業としての信頼性そのものが事業活動の基盤であることを、改めて強く認識しております。

当社グループは、「患者さんのQOL向上に貢献する」というパーパスを掲げています。今回の一連の事案は、このパーパスに照らしても決して看過できないものであり、私自身、経営責任を重く受け止めております。

国内における一連の報道事案を踏まえ、当社は特別委員会を設置し、原因分析を実施し、調査報告書を開示いたしました。主な課題として、牽制機能及び監督体制に不十分な点があったこと、売上達成に偏重した営業部門の評価制度があったこと、コンプライアンス遵守を重視する企業風土の醸成が不足していたことが整理されております。

これを踏まえ、現在、再発防止策を実行しております。具体的には、法務・コンプライアンス機能の拡充、コンプライアンス研修を通じた遵守意識の浸透、医療従事者等との関係に関する承認プロセスの強化、営業部門の人事評価制度の見直し、寄附金の当面停止、医療従事者に対する商談接待の原則禁止、社内風土改革プロジェクトの推進です。

また、KIZUNAプロジェクトを通じて、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透明性の高い組織を再構築してまいります。単なるルール遵守にとどめず、当社のパーパスに立ち返り、現場の判断軸、部門間の連携、マネジメントの姿勢を見直してまいります。

ODEV社においても、専任のコンプライアンス責任者の機能強化、競合他社からのコンバージョン活動、報酬設計、医療工具の取扱い、契約履行状況のモニタリング等に関するルールを明確化し、教育と監視を強化しております。

信頼回復に近道はありません。再発防止策を実行し、定着させ、継続的に見直すことで、医療に携わる企業としての責任を果たしてまいります。

Q4 来期2027年3月期の通期業績の見通しについて

A

2027年3月期は、信頼回復、供給安定化、収益性改善を同時に進める重要な一年であり、収益構造改善に向けた転換点と位置付けています。業績予想につきましては、売上高25,370百万円、営業利益430百万円、経常利益140百万円、親会社株主に帰属する当期純利益60百万円を計画しております。前提為替レートは1米ドル155円です。

売上高については、米国を中心に増収を見込んでおります。国内売上高は12,970百万円、前期比1.1%の減収を予想しており、まずは顧客からの信頼回復を優先し、既存顧客の維持・回復と、2028年3月期に予定している大型新製品導入に向けた顧客基盤づくりを進めてまいります。

国内市場では、事業本部制による営業員の専門性強化を通じ、顧客への説明・フォローを丁寧に行い、獲得症例数の回復に取り組みます。人工関節分野では新製品を含めた製品ラインアップの拡充、骨接合材料分野ではPrima Hip ScrewなどHip Fracture領域を中心とした販売強化、脊椎固定器具分野ではKMC Kyphoplastyシステムの成長継続とPedicle Screw等の立て直しに取り組みます。

米国売上高は12,400百万円、前期比14.7%の増収を予想しております。米ドルベースでは80百万米ドル、前期比11.8%の増収です。米国では、Trivicta Hip Stemの全米展開、BKS Revisionの供給回復により、売上成長を見込んでおります。

一方、利益面では、米国相互関税や製造間接費、販管費負担増を踏まえ、引き続き厳しい計画となります。中間期については、米国での供給正常化及び新製品拡販の効果が下期に本格化する前段階であり、営業損失を見込んでおります。通期では増収を見込むものの、売上原価率は41.0%と、前期とほぼ同水準で推移する前提です。

従い、第55期は、Trivictaの全米展開、日本における営業員の専門性強化によりトップライン成長を図る一方、サプライヤー管理の強化とSAICOプロジェクトにより、供給安定化と原価低減を進めます。2027年3月期を収益構造改善に向けた転換点とし、2028年3月期、2029年3月期に向けて利益回復を目指してまいります。

Q5 株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

A

株主・投資家の皆様には、日頃より当社グループへのご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

2026年3月期は、当社グループにとって非常に厳しい一年となりました。国内では一連の報道事案の影響により、特に第4四半期に入り獲得症例数が減少し、米国では一部製品の供給制約や製造原価上昇により収益性が大きく低下しました。その結果、連結売上高は23,917百万円、前期比4.8%減、営業利益は574百万円、同63.1%減となりました。

株主の皆様には、業績面、またコンプライアンス面において多大なご心配をおかけしましたことを、改めて深くお詫び申し上げます。

一方、親会社株主に帰属する当期純利益は263百万円となり、黒字に転換しました。また、当期の期末配当は1株当たり17円とし、前期から2円増配いたしました。配当性向は157.4%と一時的に高い水準となりましたが、来期以降の業績回復と株主の皆様への安定的な利益還元を重視した判断です。

当社グループが持続的に成長していくためには、売上拡大だけでなく、医療現場からの信頼、安定供給、利益を生み出すコスト構造、透明性の高いガバナンスが不可欠です。従い、今後は、コンプライアンスとガバナンスの強化、SAICOプロジェクトによる原価低減、サプライチェーンの強靭化、製品ポートフォリオの見直しを一体として進めてまいります。

中期的には、長期VISION「RT500」1st Stageローリングプラン2029において、2029年3月期に連結売上高300億円、営業利益15億円、営業利益率5.0%を目標としております。国内では信頼回復を最優先に、事業本部制による専門性強化と新製商品導入により再成長の基盤を整えます。米国では、Trivicta Hip Stemの拡販、BKS Revisionの供給正常化、新製品導入、原価低減、オペレーション強化を一体で進め、2029年3月期に米国売上高1.0億米ドルを目指します。

当社グループのパーパスは、「患者さんのQOL向上に貢献する」ことです。この原点に立ち返り、医療現場に真に価値ある製品・サービスを誠実かつ安定的に提供することで、社会から信頼される企業グループを目指してまいります。

今後も株主・投資家の皆様からの信頼に応えるために努力を続けますので、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。