日本エム・ディ・エム
JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

2027年3月期第2四半期（中間期）

決算説明会

2026年 11月 13日



株式会社日本エム・ディ・エム
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 .	2027年3月期 中間業績結果	P. 3
-	連結売上高	P. 4
-	連結損益計算書	P. 5
-	前年営業利益比較分析	P. 6
-	主要品目別連結売上高	P. 7
	日本市場	P. 8
-	日本国内売上高	P. 9
-	日本国内売上高【人工関節】	P.10
-	日本国内売上高【骨接合材料】	P.11
-	日本国内売上高【脊椎固定器具】	P.12
	米国市場	P.13
-	米国売上高	P.14
-	米国売上高【人工膝関節】	P.15
-	米国売上高【人工股関節】	P.16
2 .	**2027年3月通期業績予想**	**P.17**
-	前提条件	P.18
-	通期連結損益計算書(修正後)	P.19
-	通期主要品目別連結売上高(修正後)	P.20
-	配当予想の修正及び今後の株主還元方針	P.21
3 .	構造改革と成長戦略の一体推進	P.22
-	構造改革と成長戦略の全体像	P.23
-	構造改革① ODEV(米国)	P.24
-	構造改革② JMDM(日本)	P.25
-	成長戦略① 日本(重点4領域への集中)	P.26
-	成長戦略② 米国(販売基盤の再構築)	P.27
-	成長戦略③ 新領域への展開	P.28

2027年3月期中間期業績結果

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

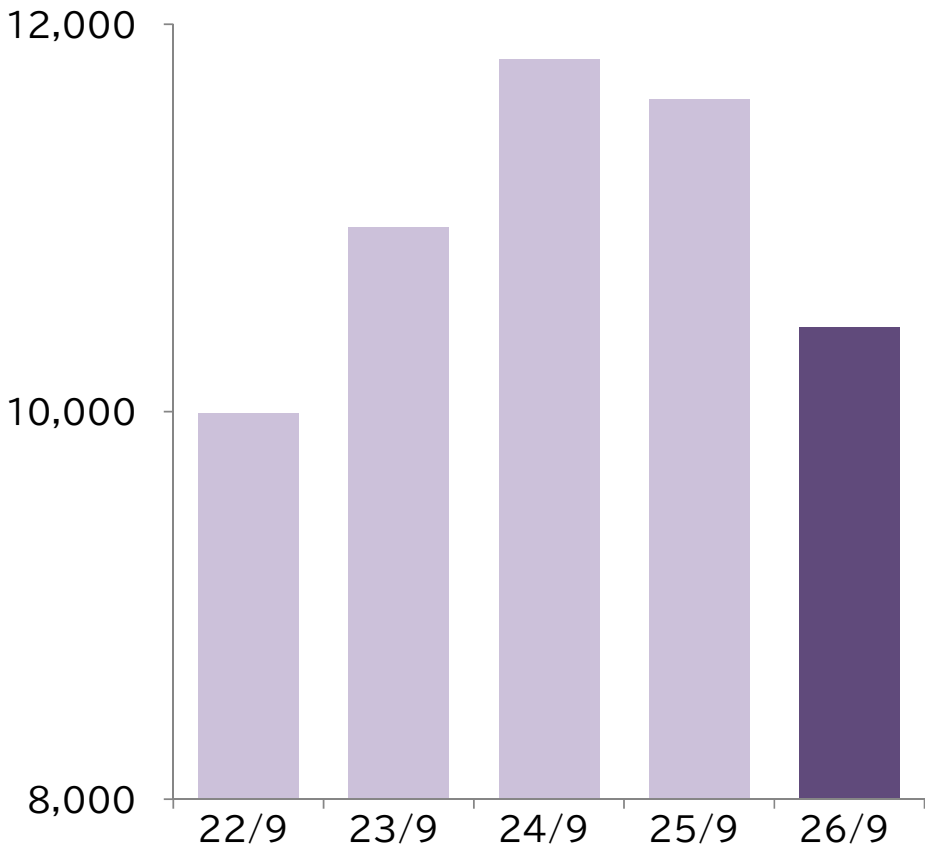
2027年3月期中間期業績結果 連結売上高

中間期売上高
増減率

10,437百万円
（前年同期比△10.1%）

（単位：百万円）

【売上控除後】



104億円
（△11.7億円）

日本

【売上控除後】

5,475百万円
（前年同期比△13.9%）

米国

【円換算後】

4,962百万円
（前年同期比△5.4%）
（為替影響+2.7億円）

2027年3月期中間期業績結果

(中間)連結損益計算書

(単位:百万円、%)	2027年3月期 中間期 実績	売上比	前年同期比増減 増減額	増減率	2026年3月期 中間期 実績	売上比
売上高	**10,437**	100.0	△ 1,173	△ 10.1	11,610	100.0
売上原価	4,637	44.4	+54	+1.2	4,582	39.5
販管費	6,836	65.5	+17	+0.2	6,819	58.7
営業損益	**△ 1,036**	△ 9.9	△ 1,244	-	208	1.8
経常損益	**△ 1,161**	△ 11.1	△ 1,291	-	130	1.1
中間純損益*	**△ 1,749**	△ 16.8	△ 1,819	-	69	0.6

＊親会社株主に帰属する中間純損失

項目	主な増減要因
売上高	日米の販売が減少
売上原価	米国子会社の低操業による製造固定費負担増、円安による輸入仕入原価上昇
販管費	研究開発費・福利厚生費の増加と円安影響を支払手数料の減少で一部吸収
営業損失	減収による売上総利益の減少と原価率悪化が主因
経常損失	営業損失に加え、支払利息の増加が影響
当期純損失（中間）	米国子会社の繰延税金資産取崩しに伴う法人税等調整額（6.29億円）の計上が影響

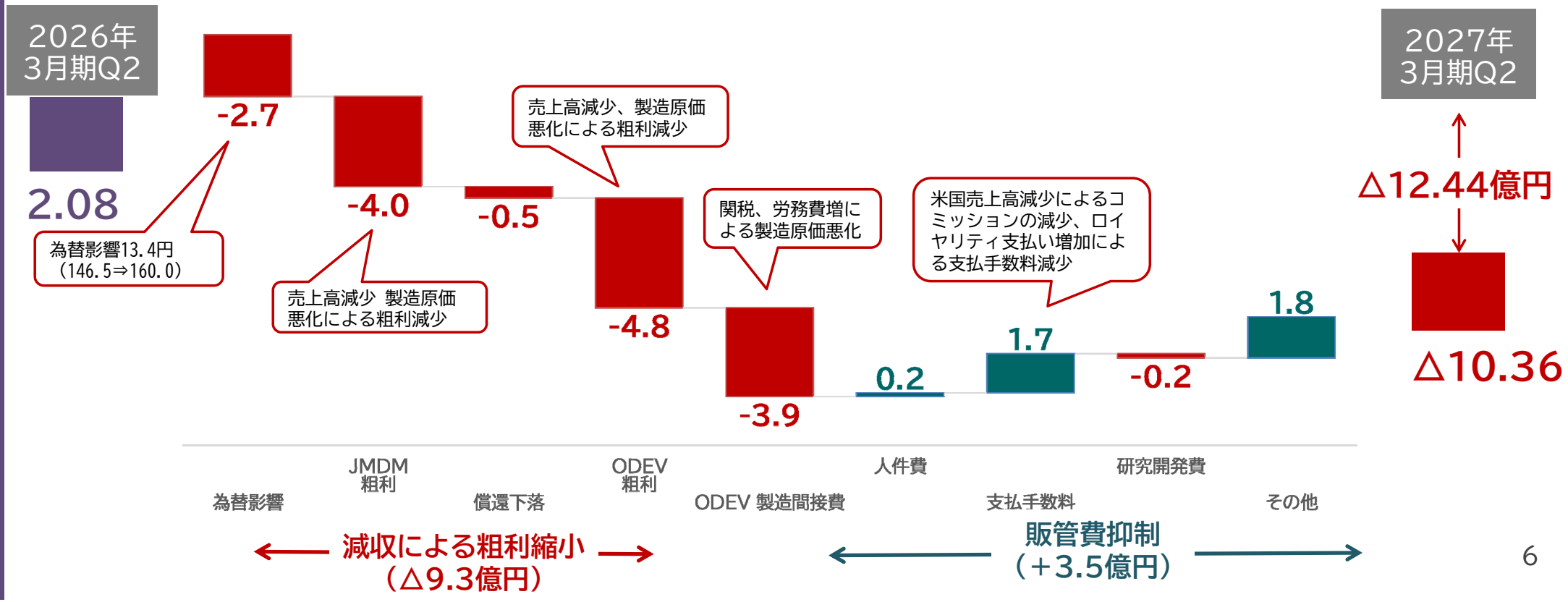
2027年3月期中間期業績結果

前期営業利益比較分析

営業利益 △10.3億円

営業利益は、前年同期2.0億円から△10.3億円となり、前年同期比12.4億円の減益となった。減収に伴う粗利減少9.3億円に加え、関税や労務費増加等による製造原価悪化で粗利がさらに3.9億円悪化した。販管費はコミッション減少等により3.5億円抑制したものの、減収と原価悪化を補えず、大幅な営業減益となった

2026年3月期～2027年3月期 営業利益増減分析（単位：億円）
備考：販管費増はグラフ上ではマイナス方向で表記



2027年3月期中間期業績結果

主要品目別連結売上高

（単位：百万円、％）	2027年3月期 中間期 実績	構成比	前年同期比増減 増減額	増減率	2026年3月期 中間期 実績	構成比
日本国内売上高	**5,475**	**52.5**	**△ 887**	**△ 13.9**	**6,362**	**54.8**
人工関節	1,947	18.7	△ 473	△ 19.5	2,421	20.9
骨接合材料	1,885	18.1	△ 203	△ 9.7	2,088	18.0
脊椎固定器具	1,497	14.3	△ 246	△ 14.1	1,743	15.0
その他	213	2.0	+14	+7.3	198	1.7
小計	5,543	53.1	△ 907	△ 14.1	6,451	55.6
売上控除*4	△ 68	△ 0.7	+20	△ 23.2	△ 89	△ 0.8
米国売上高*1	**4,962**	**47.5**	**△ 285**	**△ 5.4**	**5,247**	**45.2**
人工関節	4,962	47.5	△ 276	△ 5.3	5,238	45.1
合計	**10,437**	**100.0**	**△ 1,173**	**△ 10.1**	**11,610**	**100.0**
自社製品売上高*2	**8,335**	**79.3**	**△ 972**	**△ 10.5**	**9,307**	**79.6**
米国売上高（US＄）*3	**31,007**		**△ 4,796**	**△ 13.4**	**35,803**	
*1 期中平均換算レート（円/USドル）	160.03		+13.45		146.58	

*2 構成比の分母は売上控除前 *3 Thousands of dollars *4 売上控除：収益認識基準適用に伴う控除

日本市場



日本市場

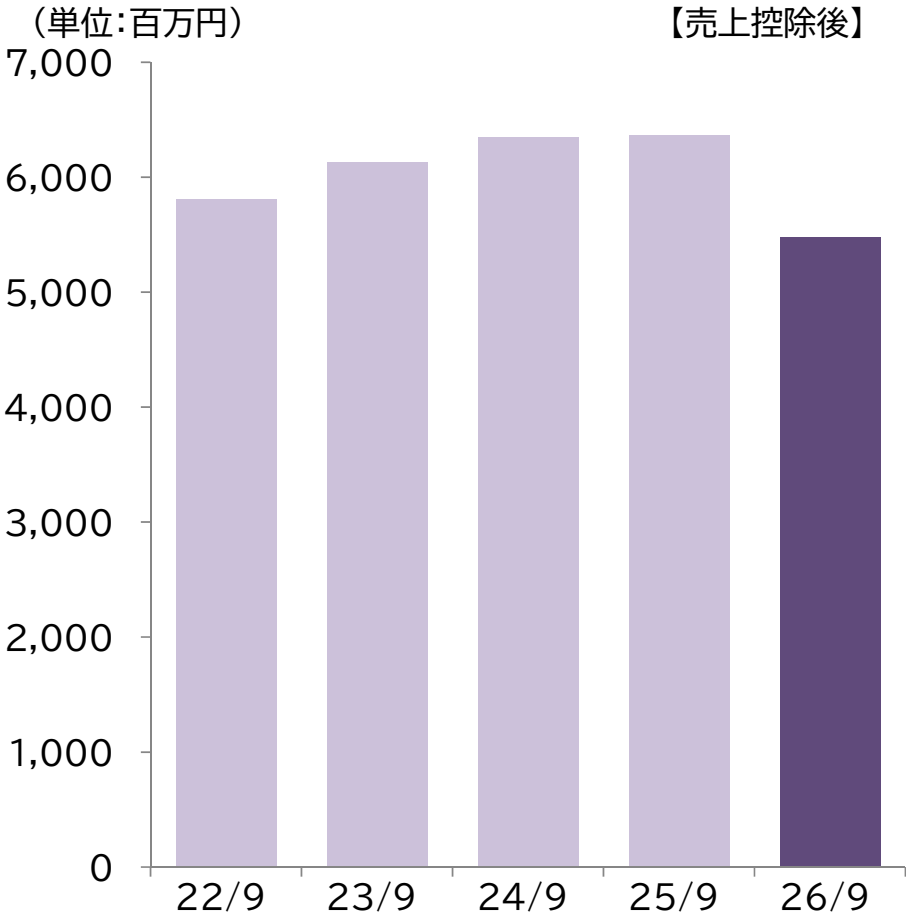
日本国内売上高

中間期売上高

5,475百万円

増減率

（前年同期比△13.9%）



振り返り

54億円

（△8.8億円）

✓ 人工関節、骨接合材料、脊椎固定器具すべての分野で売上高が減少した。特に人工関節分野では、一部の医療機関で商談機会が減少したことにより、当社製品の採用を見送る動きがみられた。

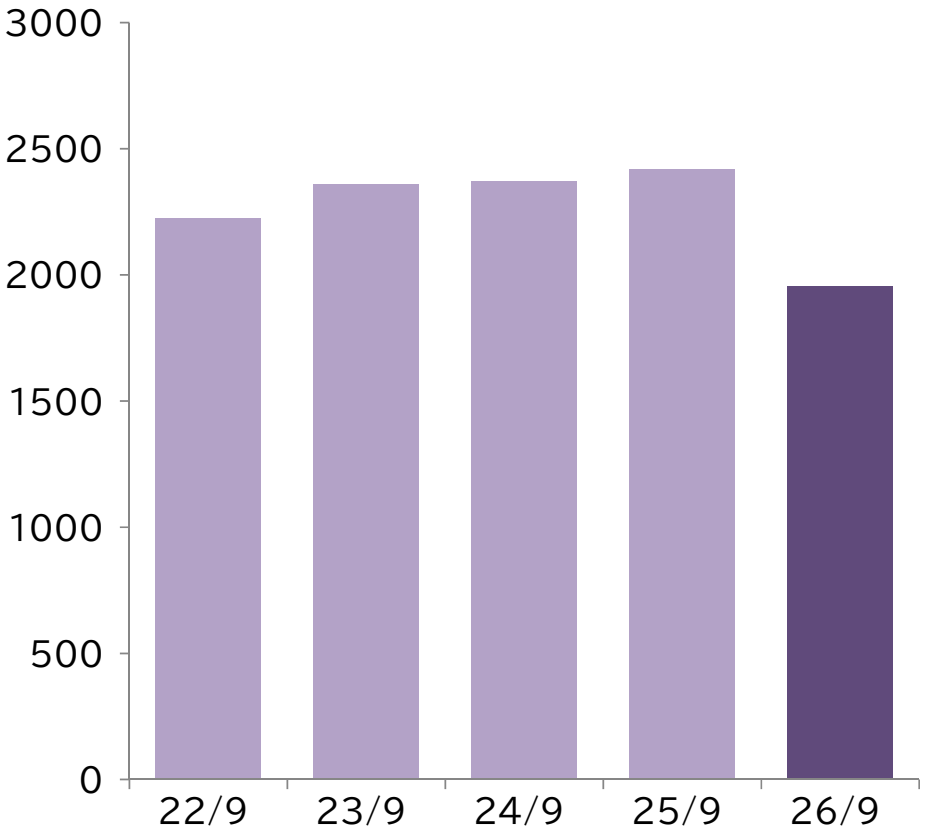
日本市場

日本国内売上高【人工関節】

中間期売上高
増減率

1,947百万円
（前年同期比△19.5%）

（単位：百万円）



振り返り

【人工股関節】 前年同期比マイナス成長

- ✓ BHA（人工骨頭挿入術）は、一部の医療機関で商談機会が減少したことにより、売上高が減少
- ✓ THA（人工関節置換術）は、一部の医療機関で商談機会が減少したほか、当社製品の採用を見送る動きが見られ売上高が大幅に減少

主力製品	新製品	
		
Entrada Hip Stem	Promontory Hip Stem	Ovation Tribute NEO Stem

【人工膝関節】 前年同期比マイナス成長

主力製品	新製品
	
BKS TriMax	BKS Uni

日本市場

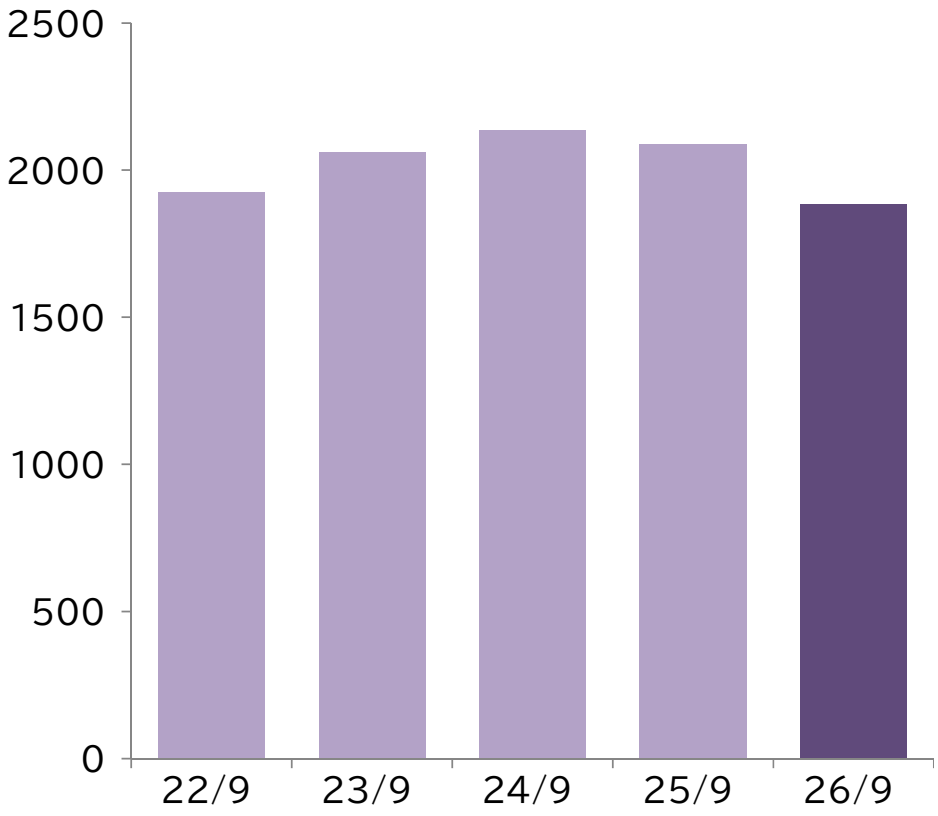
日本国内売上高【骨接合材料】

中間期売上高

増減率

1,885百万円
（前年同期比△9.7%）

（単位：百万円）



振り返り

✓ 主力製(商)品　前年同期比マイナス成長

大腿骨頚部骨折治療製品 PHS
大腿骨転子部骨折治療材料 ASULOCK
ともに競争激化により、売上高減少

主力製品・商品



PHS



PHS　Side Plate



ASULOCK

日本市場

日本国内売上高【脊椎固定器具】

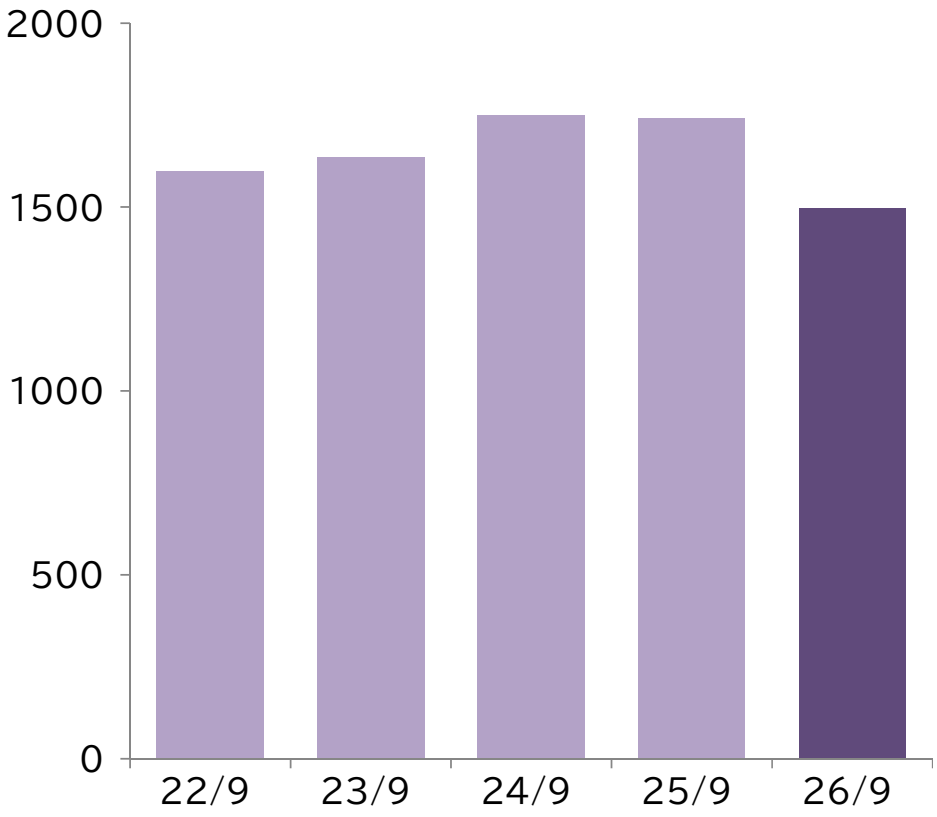
中間期売上高

1,497百万円

増減率

（前年同期比△14.1%）

（単位：百万円）



振り返り

- ✓ BKP：**KMC Kyphoplastyシステムの保険償還価格の大幅下落の影響を受け、売上高が減少**
- ✓ Pedicle Screwなどの獲得症例数が減少

主力製品・商品



Lince Plate



Linceα Plate



Vusion Ti 3D ケージ



Vusion ARC ケージ



KMC Balloon Kyphoplasty

米国市場



米国市場

米国売上高

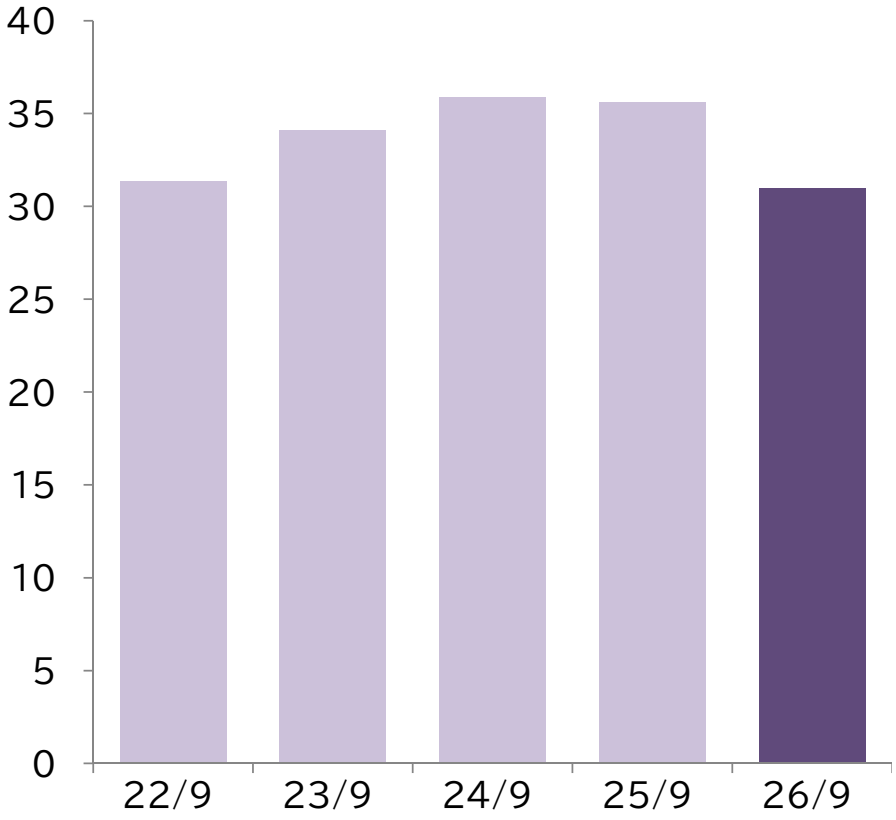
中間期売上高

$31.0M

増減率

（前年同期比△13.4%）

（単位：Million of dollars）



振り返り

49億円

（△2.8億円）

- ✓ 米国売上高は、人工膝関節製品の供給制約は改善したものの、一部大口既存顧客との取引減少により、売上高は前年同期比で大幅に減少

【期中平均換算レート：160.03円/USドル】

（前年同期：146.58円/USドル）

米国市場

米国売上高【人工膝関節】

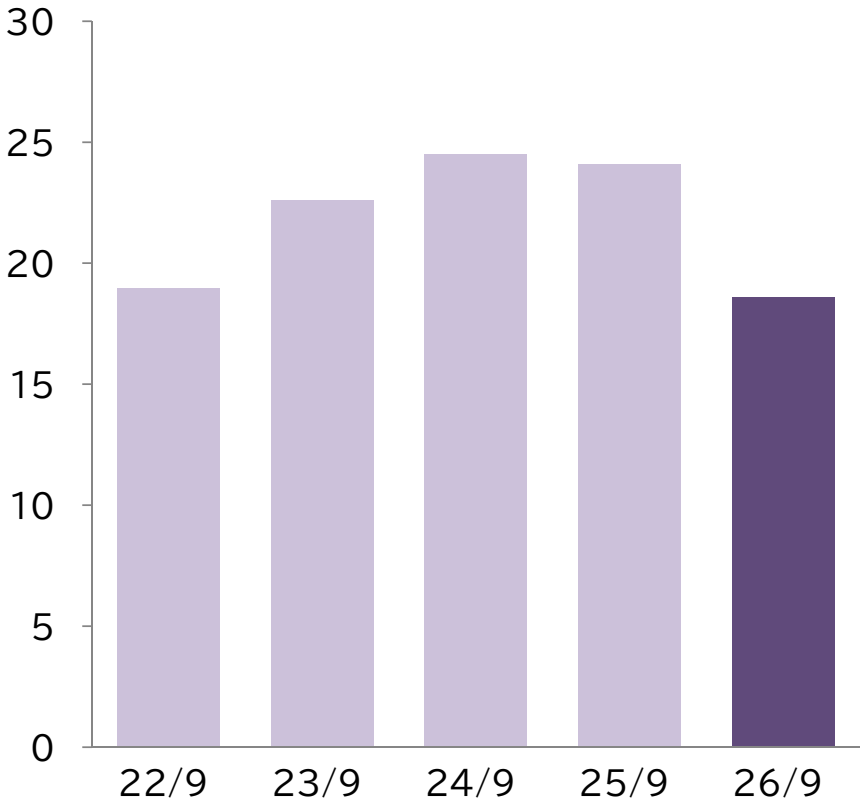
中間期売上高

$18.5M

増減率

（前年同期比△23.2%）

（単位：Million of dollars）



＊ DePuy Synthes 社向け「KASM」販売等除く

振り返り

✓ BKS TriMax、BKS Revision Knee：2桁減収
納期遅延は解消したものの、一部既存顧客との取引減少に加え、新たなコンセプト製品への需要が高まる中で当社製品の競争力が相対的に低下したことが原因

主力製品



2桁減収

BKS TriMax



2桁減収

BKS Revision Knee



2桁成長

BKS Uni

米国市場

米国売上高【人工股関節】

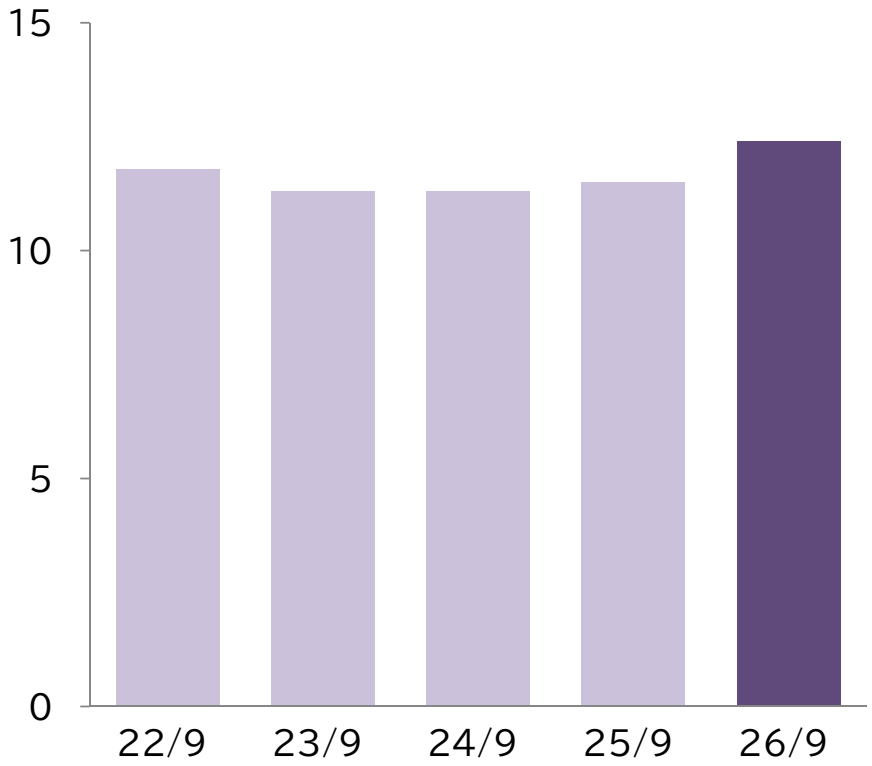
中間期売上高

$12.4M

増減率

（前年同期比+8.0%）

（単位:Million of dollars）



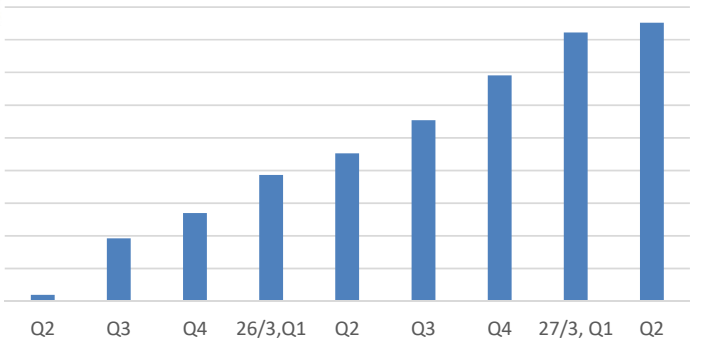
振り返り

- ✓ **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タイプのステム

新規顧客獲得により売上高拡大を目指す





2027年3月期通期業績予想

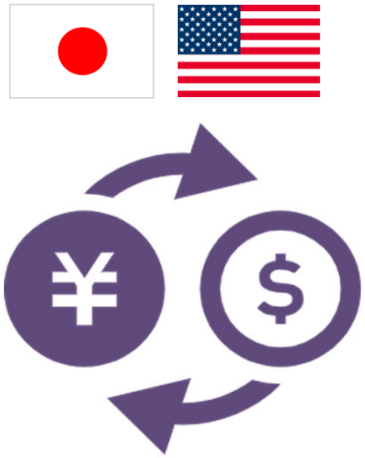
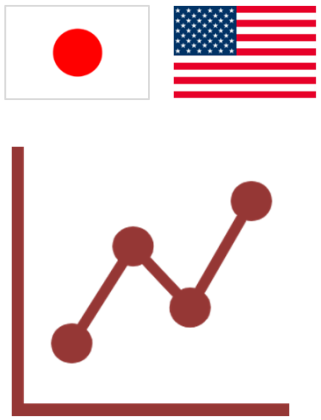
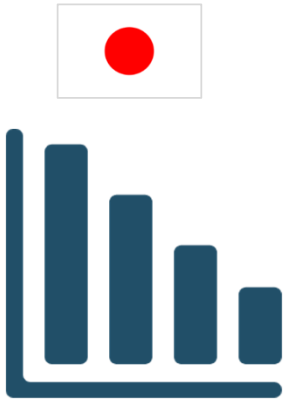
2

日本エム・ディ・エム
JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

2027年3月期業績予想

前提条件(修正後)

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(円/US＄) 下期　158.0 (通期平均　159.0)	下期営業利益 1円円高+8百万円 (※通期感応度35百万円)	償還価格引下げ影響 前年同期比100百万円 (0.9%)悪化見込み	売上原価率43.3%
2026 実績	150.9(円/USドル)		前年同期比60百万円 (0.5%)悪化	売上原価率 40.9%

2027年3月期業績予想

通期連結損益計算書(修正後)

(単位:百万円、%)	2027年3月期通期 予想	売上比	前期比増減 増減額	増減率	2026年3月期通期 実績	売上比
売上高	**21,700**	**100.0**	**△ 2,217**	**△ 9.3**	**23,917**	**100.0**
売上原価	9,400	43.3	△ 375	△ 3.8	9,775	40.9
販管費	13,800	63.6	+232	+1.7	13,567	56.7
営業損益	**△ 1,500**	**△ 6.9**	**△ 2,074**	**-**	**574**	**2.4**
経常損益	**△ 1,750**	**△ 8.1**	**△ 2,284**	**-**	**534**	**2.2**
当期純損益※	**△ 2,500**	**△ 11.5**	**△ 2,763**	**-**	**263**	**1.1**

※親会社株主に帰属する当期純利益

項目	業績予想修正の主な要因
売上高	日米の販売低迷継続、下半期に予定していた新製品の上市遅延
売上原価	米国子会社の低操業、調達コスト上昇による製造固定費負担増による原価率悪化、円安による輸入仕入原価上昇
販管費	研究開発費増加、円安影響等が継続、人員削減による削減効果を見込む
営業損失	減収による売上総利益の減少と原価率悪化が主因
経常損失	営業損失に加え、支払利息の増加が影響
当期純損失	上記要因に加え、米国子会社の繰延税金資産取崩しに伴う法人税等調整額（6.29億円）を計上が影響

通期主要品目別連結売上高(修正後)

(単位:百万円、%)	2027年3月期通期 予想	構成比	前期比増減 増減額	増減率	2026年3月期通期 実績	構成比
日本国内売上高	**11,900**	**54.8**	**△ 1,209**	**△ 9.2**	**13,109**	**54.8**
人工関節	4,230	19.5	△ 674	△ 13.8	4,904	20.5
骨接合材料	4,170	19.2	△ 274	△ 6.2	4,444	18.6
脊椎固定器具	3,190	14.7	△ 303	△ 8.7	3,493	14.6
その他	480	2.2	+48	+11.0	432	1.8
小計	12,070	55.6	△ 1,204	△ 9.1	13,274	55.5
売上控除 *4	△ 170	△ 0.8	△ 6		△164	△ 0.7
米国売上高 *1	**9,800**	**45.2**	**△ 1,007**	**△ 9.3**	**10,807**	**45.2**
人工関節	9,780	45.1	△ 994	△ 9.3	10,774	45.0
その他	20	0.1				
合計	**21,700**	**100.0**	**△ 2,217**	**△ 9.3**	**23,917**	**100.0**
自社製品売上高 *2	**17,160**	**78.5**	**△ 1,904**	**△ 10.0**	**19,064**	**79.2**
米国売上高(US$) *3	**61,600**		**△ 9,979**	**△ 13.9**	**71,579**	
*1 期中平均換算レート(円/USドル)	159.09		+8.11		150.98	

*2 構成比の分母は売上控除前 *3 Thousands of dollars *4 売上控除:収益認識基準適用に伴う控除

配当予想の修正及び今後の株主還元方針

2027年3月期の期末配当予想を、17円00銭 → 無配に修正

■ 配当予想の修正

- 2027年3月期の期末配当予想を、17円00銭 → 無配に修正
- 営業損失及び大幅なフリーキャッシュ・フローのマイナスを見込む中、事業再建と財務基盤安定化を優先

■ 今後の株主還元方針

- **今回の無配は、株主還元を重視する基本姿勢を変更するものではありません**
- 収益力及びキャッシュ創出力の回復と財務基盤の正常化を最優先、そのうえで、可能な限り早期の復配を目指す

	1株当たり期末配当金
前回予想	17円00銭
今回修正予想	0円00銭
前期実績（2026年3月期）	17円00銭

構造改革と成長戦略の一体推進

3

日本エム・ディ・エム
JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

構造改革と成長戦略の一体推進

構造改革と成長戦略の全体像

構造改革で収益基盤を立て直し、重点領域への投資を加速

固定費と在庫を適正化し、生み出した資源を日米の重点製品・領域に集中し、収益力とキャッシュ創出力を回復させ、再成長につなげる

構造改革(守り)― 収益構造を作り直す

A　ODEV(米国)の収益構造改革

人員・固定費の削減、開発・製造体制の見直し、在庫・SCMの改善

B　JMDM(日本)の事業構造改革

調達先の見直し(SAICO2 ※)、製品ポートフォリオの選択と集中

※ SAICO2プロジェクト

「自社製造能力強化、調達力強化によるコスト削減」プロジェクト

C　財務体質・投資規律の強化

在庫、医療工具等の設備投資の適正化と月次の資金管理でFCFを改善

成長戦略(攻め)― 重点領域で成長を取り戻す

1　日本:重点4領域への集中

大腿骨近位部骨折・人工骨頭・人工股関節・BKP

2　米国:販売基盤の再構築

Trivicta Hip　Stemの拡販、新製品の確実な上市

3　新領域:周術期への展開

術前・術後の栄養サポート(2027年春 発売予定)

PHASE 1　止血
2027年3月期 下期
固定費削減・在庫適正化に着手

PHASE 2　再建
2028年3月期
構造改革の完遂

PHASE 3　再成長
2029年3月期～
重点新製品で成長軌道へ

目指す姿
収益力とキャッシュ創出力の回復
→ 持続的な成長と企業価値の向上

構造改革と成長戦略の一体推進

構造改革① ODEV（米国）

米国ODEV社の固定費を削減し、売上規模に見合う収益構造へ転換
人員削減を実施し、年間約12.6億円（2028年3月期）の固定費削減を見込む　開発・製造・在庫管理を見直す

51 名減
2026年10月から人員削減を段階的に実施

$ 8M ／年
年間の固定費削減額（2028年3月期）
年間約12.7億円（1ドル＝159円で換算）

見直しの対象	何を変えるか	状況
人員・固定費	人員を事業規模に見合う水準へ適正化 ・ 主に製造部門、開発部門（段階的に実施）が対象	実行中
開発体制	開発の優先順位を見直し、早期の製品導入を実現するため、 一部製品の開発外部委託を想定（$1.75M 2028年3月期）	実行中
製造体制	人工股・膝関節の製造に集中 クリーンルームは日勤体制に移行	実行中

経営体制強化： 外部からCFOを採用（2027年1月予定）

構造改革と成長戦略の一体推進

構造改革② JMDM(日本)

日本事業は調達先を見直し、重点製品に経営資源を集中

ODEV社に集中していた開発・製造を、製品ごとに最適な体制へ切り替える、製品を成長性と収益性で見直し、原価率改善と重点領域へ集中

製品領域ごとに、開発・製造を最適化(SAICO2)

製品領域	これまで		これから
Joint (Hip・Knee)	ODEV社で開発・製造	→	ODEV社にて人工股・膝関節の開発・製造 一部製品は開発委託を想定
Trauma	ODEV社で開発・製造	→	注力製品は国内サプライヤーとの共同開発・製造へ移行
Spine	ODEV社で開発・製造	→	ODEV社の開発体制を縮小 一部製品の製造は国内外サプライヤーへ移管

※ SAICO2プロジェクト
「自社製造能力強化、調達力強化によるコスト削減」プロジェクト

製品ポートフォリオの選択と集中

- 成長性とROICで製品ごとに評価
- 不採算製品の販売中止と、不要なSKU(製品アイテム)の削減で在庫を圧縮
- 採算性の高い製品に経営資源を集中
- 年1回のレビューで継続的に見直し

信頼回復と営業体制の見直し

- コンプライアンス教育を全社員に徹底
- 行動指針の浸透(KIZUNAプロジェクト)で企業風土を刷新
- 地域別の販売状況に応じて営業体制・人員配置の見直し

構造改革と成長戦略の一体推進

成長戦略①　日本（4領域への集中）

4領域に集中し、獲得症例を拡大

大腿骨近位部骨折、人工骨頭、人工股関節、BKPの4領域に営業資源を集中、新製品の投入に加え、医療機関からの信頼回復と専門性強化、営業体制の最適化を進め、獲得症例の拡大を目指す

Trauma 大腿骨近位部骨折

対象となる治療

大腿骨転子部骨折を髄内釘などで固定をする骨接合術

新製品の投入で
症例獲得を拡大

Joint:BHA 人工骨頭

対象となる治療

大腿骨頸部骨折で、骨頭を人工骨頭に置き換える手術

新製品ステムの導入で
症例獲得を拡大

Joint:THA 人工股関節

対象となる治療

変形性股関節症などで、股関節全体を人工関節に置き換える手術

新製品と手術支援アイテムで
症例獲得を拡大

Spine BKP

対象となる治療

骨粗鬆症性椎体骨折をバルーンで整復し、骨セメントで固定する手術

市場ニーズに沿った製品で
さらに拡販

営業力の強化

信頼の回復

コンプライアンス教育の徹底とKIZUNAプロジェクトによる企業風土の刷新で、信頼を回復

専門性と活動量

営業トレーニングで専門性を高め、重点領域の活動量と製品説明会の機会を拡大

営業体制の最適化

地域別の販売状況に応じて、営業体制・人員配置を継続的に見直しを検討する

構造改革と成長戦略の一体推進

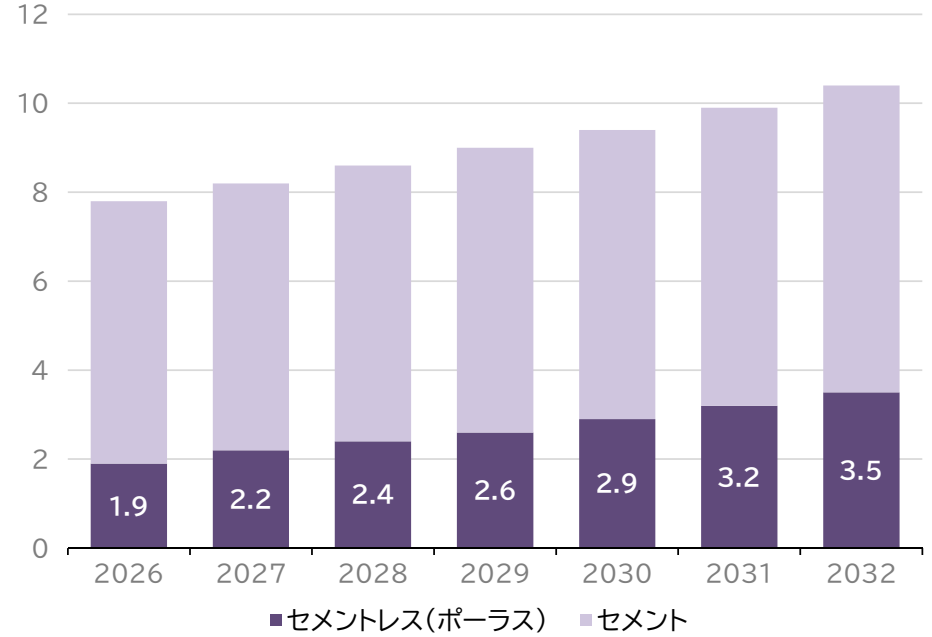
成長戦略② 米国（販売基盤の再構築）

米国は供給の安定化と販売網の再構築で、成長軌道への回復を目指す

製品の安定供給によって既存顧客の信頼を取り戻し、成長製品の拡販と新製品の投入、営業体制の再編を進める

供給	**安定供給で信頼を取り戻す** 安全在庫の確保により、重点製品を安定供給
製品	**成長製品と新製品で伸ばす** 人工股関節：Trivicta Stemの拡販、新製品カップの投入 人工膝関節：BKS Revisionの拡販、セメントレスの新製品投入
販売網	**販売網を再構築** 新任の営業責任者のもとで販売代理店（Distributor）網を再構築

米国 人工膝関節市場の予測（US$ Bil,）



セメントレスの構成比：25%（2026年）→ 34%（2032年）

出典：ORTHOWORLD Orthopaedic Industry Annual Report（2026年5月）等を基に当社推計

構造改革と成長戦略の一体推進

成長戦略③　新領域への展開

手術の前後を支える栄養サポートを新たな事業領域に

インプラント・医療工具に加え、「周術期」の栄養サポートに取り組み、患者さんの回復を支える新たな事業を育てる

	予防・術前	手術	術後・リハビリ	在宅・生活
	NEW	既存事業	NEW	NEW
患者さんのニーズ	体力・栄養状態を整えて手術に臨みたい	安全で確実な手術を受けたい	早く回復して日常生活に戻りたい	歩ける状態を長く保ちたい
当社の提供価値	栄養サポート	インプラント・医療工具	栄養サポート	継続的な栄養サポート

栄養サプリメント

顧客	骨折治療の手術を受ける患者さん（主に高齢者）
販路	医療機関経由

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	E-MAIL	IRサイト
株式会社日本エム・ディ・エム IR室	ir@jmdm.co.jp	https://www.jmdm.co.jp/ir/

日本エム・ディ・エム
JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING

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。

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