証券コード：7600

日本エム・ディ・エム
JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING



Business Report

2027年3月期（第55期）中間事業報告書

（2026年4月1日 ▶ 2026年9月30日）

Q1 上期の営業状況についてお聞かせください。

A



代表取締役社長
弘中 俊行

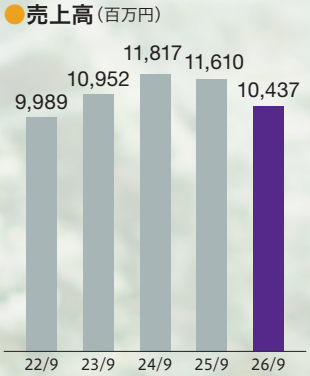
上期は、国内における販売回復と米国事業の立て直しが想定した速度で進まず、当社グループにとって非常に厳しい結果となりました。連結売上高は104億37百万円、前年同期比10.1%減となり、営業損失10億36百万円、経常損失11億61百万円、親会社株主に帰属する中間純損失17億49百万円を計上しました。期初の計画を大きく下回る結果となったことを、経営責任者として重く受け止めております。

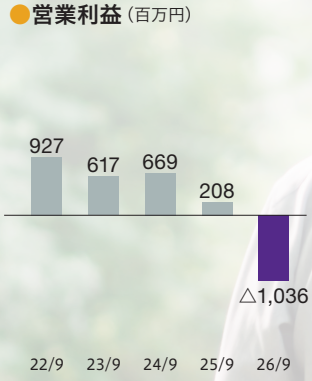
国内では、一連の報道事案も背景に、人工関節分野を中心として、一部の医療機関で商談機会の減少や当社製品の採用を見送る動きがみられ、販売回復が計画を下回りました。営業担当者の専門性を高め、医療現場への説明とフォローを続けておりますが、信頼回復には継続的な取り組みが必要であると認識しております。

米国では、人工膝関節製品の従前の納期遅延を契機とした既存顧客との取引減少が続きました。加えて、新たなコンセプトの製品に対する需要が高まる中、既存製品の競争力にも課題が生じています。このため、供給体制の改善に加え、既存顧客との関係強化と製品競争力の向上に取り組む必要があると認識しております。

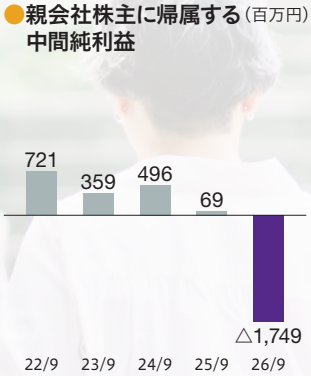
利益面では、米国の生産数量減少に伴う製品1単位当たりの製造固定費負担の増加と、円安による国内の輸入仕入原価上昇などが収益を圧迫しました。原価上昇要因も踏まえ、原価と経費の見直しを進めています。また、米国子会社の繰延税金資産の取崩しが、親会社株主に帰属する中間純損失の拡大要因となりました。

連結業績ハイライト









Q2 長期VISION RT500とローリングプランを踏まえた重点施策の進捗についてお聞かせください。

A

前回の第54期通期の事業報告書で、信頼回復、供給安定化、収益性改善を同時に進め、2027年3月期を収益構造改善の転換点にするという考えをお伝えしました。しかし、上期の実績は、その実現に向けた取り組みが十分な成果につながっていないことを示しています。長期VISION「RT500」で目指す成長を実現するためにも、まず足元の収益力とキャッシュ創出力の回復を優先します。

国内では、事業本部制による専門性強化を、顧客ごとの採用回復や継続使用につなげることに注力しています。売上・症例数と営業活動の状況を分析し、重点顧客と重点製品を絞り込んで活動を見直します。人工関節、骨接合材料、脊椎固定器具の各領域で、製品の特性と医療現場のニーズに応じた営業活動を進めます。

米国では、Trivicta Hip Stemの拡販や人工膝関節製品の供給改善に取り組む一方、既存顧客との取引減少と新製品上市の遅れに対応する必要があります。売上回復施策と併せて、10月にはODEV社で人員削減等の合理化を実施しました。事業規模に見合った固定費構造への見直し、在庫・購買管理の強化を進めています。

製品ポートフォリオについては、将来の成長に必要な開発を見極め、販売見込み、投入時期、開発費、医療工具への投資、投資回収を踏まえて優先順位を見直します。医療現場のニーズと収益性を踏まえ、重点製品に経営資源を配分します。

サプライチェーンでは、調達・供給体制の改革を進めるSAICOプロジェクト2を通じ、骨接合材料・脊椎固定器具を中心に国内及びアジアからの直接調達への移行を進めます。米国子会社の固定費削減と併せて進めることで、グループ全体の調達コストと資金負担の低減を図ります。品質と安定供給を確保しながら、調達・生産・在庫を一体で見直します。

Q3 10月1日付の組織変更の課題認識と収益基盤の強化につながる点をお聞かせください。

A

今回の組織変更で重視したのは、事業の実態を数字に基づいて把握し、経営判断から実行・検証までの速度を上げることです。売上が計画を下回った場合に、利益や在庫、資金繰りへの影響を早期に捉え、具体的な対応に結び付ける必要があります。

経営戦略本部に新設したFP&A部は、連結・単体の経営計画、予算、業績予測、管理会計・財務分析などを担います。経営企画機能との役割分担を明確にし、計画と実績の差異、その要因及び対応策を経営判断に反映する体制を整えます。損益だけでなく、在庫・購買、固定費、投資及びキャッシュ・フローを併せて確認することで、収益構造改革の実行を支えます。

また、事業開発室を経営戦略本部から事業本部へ移管しました。市場・顧客ニーズと事業開発活動の連携を強め、新製品・サービスの導入や業務提携の判断と実行を迅速にする狙いです。営業現場が把握する需要と、開発・導入の優先順位の整合性を高め、販売見込みと投資回収を踏まえた事業化を進めます。

Q4 信頼回復に向けたコンプライアンス及びガバナンス体制の強化についてお聞かせください。

A

医療に携わる企業として、信頼は事業活動の基盤です。一連の報道事案を重く受け止め、医療現場からの信頼回復に向けて、経営陣自らが率先して行動を改め、日々の組織運営のあり方を見直していく必要があると考えています。業績が厳しい時こそ、品質とコンプライアンスを優先する姿勢を徹底します。

前回お伝えした法務・コンプライアンス機能の強化、研修、医療従事者等との関係に関する承認プロセスの強化、人事評価の見直しなどについて、実行と定着を進めています。また、2026年6月には監査等委員会設置会社へ移行しました。取締役会による監督と監査等委員会による監査・監督を通じ、経営の透明性と実効性を高めてまいります。

KIZUNAプロジェクトでは、行動指針を日々の業務判断に結び付けるため、社員アンケートで把握した浸透上の課題を踏まえ、対話の機会や周知方法の見直しを進めています。患者さんの安全、品質、法令・社内ルールの遵守を優先する判断が、各職場で実践されることを目指します。

その一環として、私自身が参加する少人数の対話の場を設け、現場で判断に迷う場面や会社に対する疑問・懸念を直接聞いてまいります。問題や不都合な情報を早く共有でき、立場にかかわらず意見を伝えられる職場をつくることが重要です。社員の声を具体的な改善につなげ、再発防止策が現場で機能しているかを継続的に確認します。

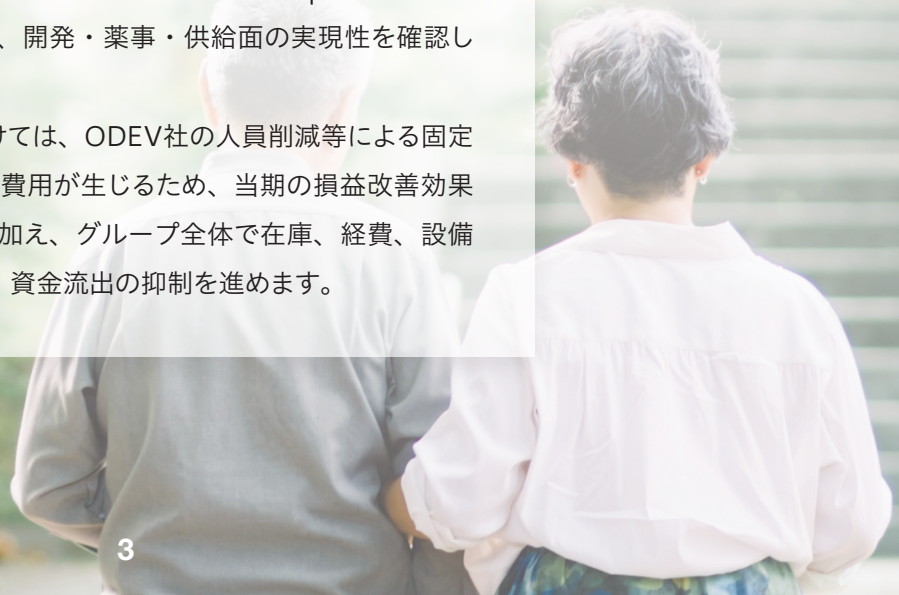
Q5 下期の取り組みと通期業績の見通しをお聞かせください。

A

通期業績予想は、売上高217億円、営業損失15億円、経常損失17億50百万円、親会社株主に帰属する当期純損失25億円へ下方修正しました。期初は下期の売上回復と利益改善を見込んでいましたが、国内の販売回復の遅れに加え、米国の既存顧客との取引減少や新製品の上市遅延などを踏まえ、見通しを見直しました。下期も厳しい収益状況が続くと認識しております。

国内では、冬季に増加が見込まれる骨折症例への対応を進めるとともに、既存顧客との関係強化、新規採用後の継続使用、人工関節分野の症例回復に取り組みます。米国では、既存製品の供給と顧客対応を着実に行い、Trivicta Hip Stemなどの販売機会を捉える一方、新製品については、開発・薬事・供給面の実現性を確認したうえで計画に反映します。

収益及びキャッシュ・フローの改善に向けては、ODEV社の人員削減等による固定費低減を進めます。当期は退職関連の一時費用が生じるため、当期の損益改善効果は限定的となる見込みです。固定費削減に加え、グループ全体で在庫、経費、設備投資を見直し、投資の選択と集中によって、資金流出の抑制を進めます。



Q6 株主及び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、業績の大幅な悪化に加え、期末配当予想を無配に修正したことにより、ご期待に応えられない結果となりましたことを深くお詫び申し上げます。前回は業績回復と安定的な利益還元を重視する考えをお伝えしましたが、回復の見通しが大きく変わったことについて、経営責任を重く受け止めております。

2027年3月期の期末配当予想は、従来の1株当たり17円から無配へ修正しました。営業損失の計上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、事業の立て直しと将来の成長に必要な資金を確保し、財務基盤を安定させることを優先した判断です。

株主還元を重要な経営課題とする姿勢は変わりません。まずは収益力とキャッシュ創出力の回復、財務基盤の正常化に取り組みます。その改善状況を総合的に踏まえ、可能な限り早期の復配を目指します。取り組みの進捗について株主・投資家の皆様に適切にご説明し、持続的な株主還元につなげてまいります。

私自身を含む役員報酬の見直しによって経営責任を明確にするとともに、経営陣が業績と財務の立て直しを担います。資本コストを意識し、在庫や投資を含む資本効率の改善と、持続的に利益・キャッシュを生む事業構造への転換に取り組みます。

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。

