

BUSINESS REPORT

第38期 中間決算報告

2009年6月1日>>> 2009年11月30日



株式
会社

日本エムディエム

Top Interview

高収益体質への転換に向けて

Mission Statement

経営理念

Japan
Medical
Dynamic
Marketing,
INC.

Medical

「医療に貢献する」という企業ポリシーを貫き、世界の人々の健康のために
商社とメーカーの特徴をバランスよく発揮しています。

Dynamic

医療業界に広く、深く関わりながら、力強い事業展開を進め、
オリジナル製品の開発にも多くの情熱を注いでいます。

Marketing

めまぐるしく進化する医療業界と新しい時代を鋭く見据える広い視野。
ニーズを的確にとらえて、事業をワールドワイドに推進します。



代表取締役社長

大川 正男

PROFILE

1982年横浜国立大学卒、監査法人
中央会計事務所入所。2001年当
社取締役管理本部長兼財務部長、
2002年取締役海外担当(米国駐
在)、2007年取締役管理本部長兼
海外担当、2009年代表取締役社長。

Top Interview トップインタビュー

高収益体質への転換に向け、 事業再構築計画を進めてまいります。

Q 当上半期の業績についてお聞かせください。

A 償還価格の引き下げと競争激化による売上減少の中、
利益向上策による成果を得ました。

近年、医療費抑制や内外価格差是正を目的に、政府が定める特定保険医療材料の償還価格が引き下げられています。当社においては、特に骨接合材料の償還価格引き下げによる影響が大きく、加えて競合他社との競争激化により、当上半期の売上高は計画を下回る状況となりました。一方、利益面では、原価低減、販売費及び一般管理費圧縮の努力が奏功し、前年同期比約5倍の営業利益を上げることができました。しかしながら、急激な円高・ドル安の進行を受けて、米国子会社 Ortho Development Corporation 社（以下、ODEV 社）に対する外貨建て貸付金に係る為替評価損が発生し、また、ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社メディカルカンパニー（以下、J & J 社）との新たな販売提携契約に伴う棚卸資産評価損の発生により、四半期純損失を計上する結果となりました（具体的な数値についてはp2の推移グラフをご参照願います）。

Q 新中期経営計画「New Concept of MDM」の 策定に至った背景と、目指す目標についてご説明願います。

A 事業の停滞傾向を打破するべく、過去の成功体験に囚われない、
新しい取り組みに着手。
5つの方針による「高収益体質への転換」を実現していきます。

最近の当社事業には、かつてトップシェアを保持していた骨接合材料分野で他社に追い抜かれるといった停滞傾向が顕在化していました。これを打破し、持続的な成長を遂げていくためには、過去の成功体験に囚われない新しい取り組みが必要です。そこで当社は、骨接合材料を主とする従来の事業領域から人工関節や脊椎固定器具などへその対象を広げ、また、自ら製品を開発・製造するメーカー機能の拡充など、収益力の強化に向けた事業再構築に着手することとしました。

こうした背景により、2012年5月期までの3か年を計画期間とする中期経営計画「New Concept of MDM」を策定しました。当計画は、「メーカー機能強化」「海外事業拡大」「商社機能強化」「人材強化」「物流機能強化」の5つの方針に基づき、「高収益体質への転換」を実現していくものです。

Q 「New Concept of MDM」の目標達成への チェックポイントを解説願います。

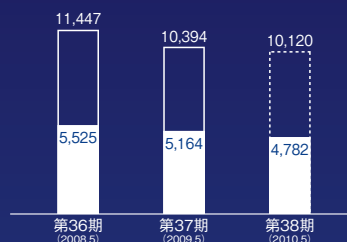
A 特に、「メーカー機能強化」と「海外事業拡大」を
収益力向上の大きなカギとしつつ、営業キャッシュ・フローの創出と
有利子負債の削減により、財務体質を強化します。

まず、収益力向上の大きなカギとなるのが「メーカー機能強化」です。これまで当社では、米国子会社 ODEV 社を通じ、人工関節及び脊椎固定器具の一部を製造・販売していましたが、骨接合材料については全量を J & J 社から調達していました。今回、同社との新たな販売提携契約に基づき、2010年より骨接合材料の自社生産が可能となり、現在開発を進めているところです。当社は、ODEV 社に対する開発費の投入だけでなく、日本のマーケットニーズに合わせた開発データを提供すべく、マーケティング面及びエンジニアリング面での人材支援も行っています。こうした取り組みにより、連結売上高に占める自社製品の割合を、現在の 35% から計画最終年度には 40% に拡大していく考えです。

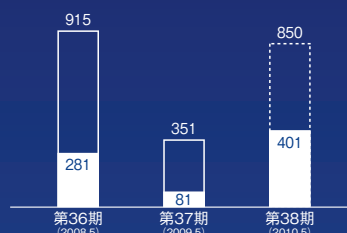
Financial Highlights

連結業績ハイライト

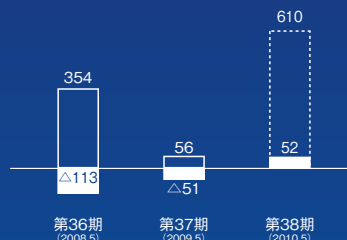
売上高
(百万円)



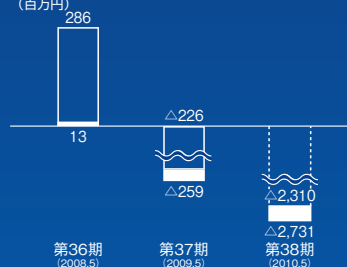
営業利益 (百万円)



経常利益 (損失:△) (百万円)

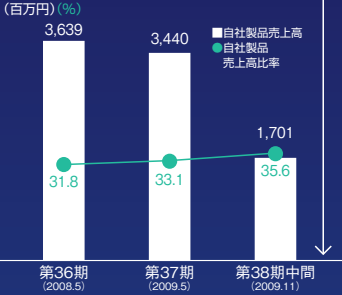


当期純利益 (損失:△) (百万円)



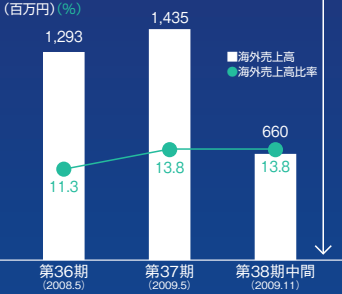
自社製品売上高

メーカー機能強化により、
第40期(2012年5月期)は
自社製品売上高比率**40%**を目標。



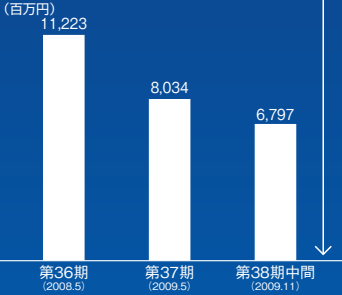
海外売上高

海外事業拡大により、
第40期(2012年5月期)は
海外売上高比率**25%**を目標。



有利子負債

第40期(2012年5月期)は
有利子負債**4,420百万円**を目標。
財務体質をさらに強化。



次に重要なチェックポイントは、「海外事業拡大」です。ODEV社製の脊椎固定器具を全米に拡販していくと同時に、南米及びアジア諸国への展開を進め、計画最終年度における海外売上高比率25%の達成を目指します。

一方、財務戦略面では、物流オペレーションの効率化によって在庫を圧縮し、棚卸資産や医療工具等の運用精度を高め、営業キャッシュ・フローを創出していく取り組みがチェックポイントです。このようにして有利子負債を段階的に削減していき、財務体質の強化を目指します。

中期経営計画「New Concept of MDM」(2010年5月期→2012年5月期)
高収益体質への転換

定量目標				
連結業績 (百万円)	2009年5月期実績 第37期	2010年5月期予想 第38期	2011年5月期予想 第39期	2012年5月期予想 第40期
売上高	10,394	10,120	10,910	12,350
営業利益	351	850	1,040	1,290
経常利益	56	610	870	1,180
棚卸資産	12,207	7,180	5,780	4,880
有利子負債	8,034	6,420	5,420	4,420

定性目標				
メーカー機能強化	海外事業拡大	商社機能強化	人材強化	物流機能強化
自社製品売上高比率 40%の達成	海外売上高比率 25%の達成	先端医療機器の 導入	プロフェッショナルの育成 スペシャリストの採用	ハイクオリティー オペレーションの実現

Q 下半期の見通しと取り組みについてお聞かせください。
A 高収益体質転換への準備段階として、
経営計画方針に沿ったアクションプランを進め、
「New Concept of MDM」初年度目標の達成を目指します。

当期の連結業績は、中期経営計画「New Concept of MDM」の初年度目標値として、売上高10,120百万円、営業利益850百万円、経常利益610百万円の達成を目指しています。上半期時点での売上高は目標を下回っていますが、J&J社との新たな協力体制や、11月に締結したジンマー社との脊椎固定器具製品に関する共同販売提携については、売上計画値に見込んでいないため、下半期はこれらが上乘せとなることが期待できます。利益面については、営業利益が想定以上に拡大して

おり、経常利益段階で為替評価損が発生する可能性はあるものの、順調に進捗している状況と言えます。

取り組みについては、高収益体質転換への準備段階として、前述の「メーカー機能強化」に向けた製品開発・投入をはじめ、新営業体制の構築、事務所の効率運用、人材強化策など、経営計画方針に沿ったアクションプランを進めてまいります。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。
A より幅広い領域への展開にシフトし、それらの製品を自社で開発・製造しつつ、海外市場をターゲットとする事業拡大を推進してまいります。

当期は、特別損失の計上により最終赤字となる見込みですが、期末配当につきましては、前期と同水準となる1株当たり5円の配当を実施させていただく予定であります。これは、当損失の発生が一時的な特殊要因によるものであり、なおかつ、配当実施に十分な分配可能額を確保できる見通しであるためです。今後は、できるだけ早期の業績回復に努め、利益還元のためさらなる充実を図ってまいります。

昨年8月の社長就任後、私は取引先であるメーカーならびに代理店各社、お客様である医療施設等にご挨拶に伺うとともに、当社の営業拠点に出向き、J&J社・オーミック社との販売提携契約の締結、そして新中期経営計画についてご説明させていただきました。お客様からは、販売提携の変化に対するご心配の声もありましたが、安定的な商品供給をお約束することで安心され、今後の商品展開にもご期待いただいています。一方、当社営業マンからは、一連の変化を前向きに捉え、新しい商品展開を武器に、積極的にチャレンジしていく姿勢が感じられました。

現在の当社は、将来の発展に向けた転換点に立っているという認識であります。これまでの骨接合材料を中心とした事業から、人工関節や脊椎固定器具などより幅広い領域への展開にシフトし、それらの製品を自社で開発・製造しつつ、海外市場をターゲットとする事業拡大を推進してまいります。株主の皆様におかれましては、当社のこうした将来性にご期待いただき、引き続き長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

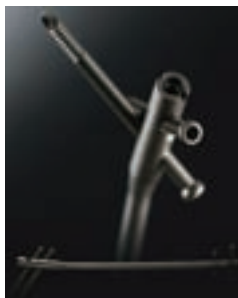


営業の概況

主な製品のご紹介

「バーサネイルシリーズ」

バーサネイルシリーズは、様々な下肢長管骨折に幅広く対応可能なシステムです。骨に対する負担を最小限にしながら大転子からのネイル刺入を可能にしました。ユニバーサルフェモラル、テン、ティピアルの3種類のシステムを用途に応じて使用します。

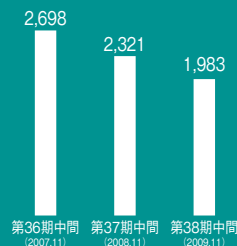


骨接合材料

売上高 **1,983** 百万円
(前年同期比 14.6%減)

前年同期比 14.6% 減少し、1,983百万円となりました。下半期には新たに販売提携契約を締結したオーミック社の製品を投入することにより、当社の強みである営業基盤を最大限に生かすことができると考えております。

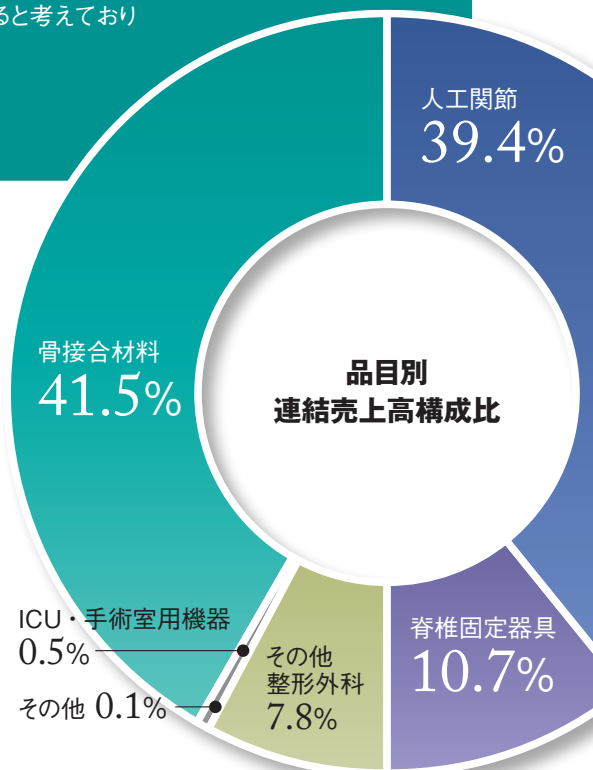
売上高推移
(百万円)



品目別連結売上高

単位：百万円

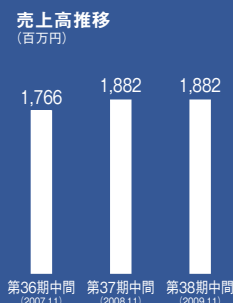
	第37期(前中間期)	第38期(当中間期)
骨接合材料	2,321	1,983
人工関節	1,882	1,882
脊椎固定器具	560	512
その他整形外科	356	375
ICU・手術室用機器	30	24
その他	15	6
合 計	5,164	4,782



人工関節

売上高 1,882百万円
(前年同期比—)

ODEV社製国内販売が増加したものの、日本メディカルマテリアル社製国内販売及びODEV社製北米販売が減少したことにより、前年同期比変わらず1,882百万円となりました。



主な製品のご紹介

「プリマロック バイポーラ システム」

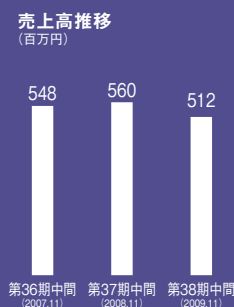


プリマロック バイポーラ システムは、発生頻度の高い「大腿骨頸部骨折」を適応症例とし、痛みを伴わない運動機能を再建する目的でデザインされました。大腿骨にフィットし髄腔占拠率を高め、長期間にわたる股関節への荷重が可能となっています。

脊椎固定器具

売上高 512百万円
(前年同期比8.6%減)

脊椎固定器具分野は、Zimmer社製国内販売が増加したものの、ODEV社製国内販売及び北米販売が減少したことにより、前年同期比8.6%減少し512百万円となりました。



主な製品のご紹介

「パスファインダー」

パスファインダーは、脊椎固定における最小侵襲を可能にしたシステムです。単椎間から多椎間まで幅広い症例に対応可能であり、手術中の操作が進歩しているのが特徴となります。



OM FEMORAL NAIL SYSTEM 『Advanced Fixation』

ロケット部品製造技術をMedical Implantへ

Made in Japanならではの
細部にこだわった
Instruments

市場のトレンドに
マッチした製品

独創的デザインと機能を有した
ターゲティングデバイスをはじめ
日本人向けにDown Sizingされた
機械セット

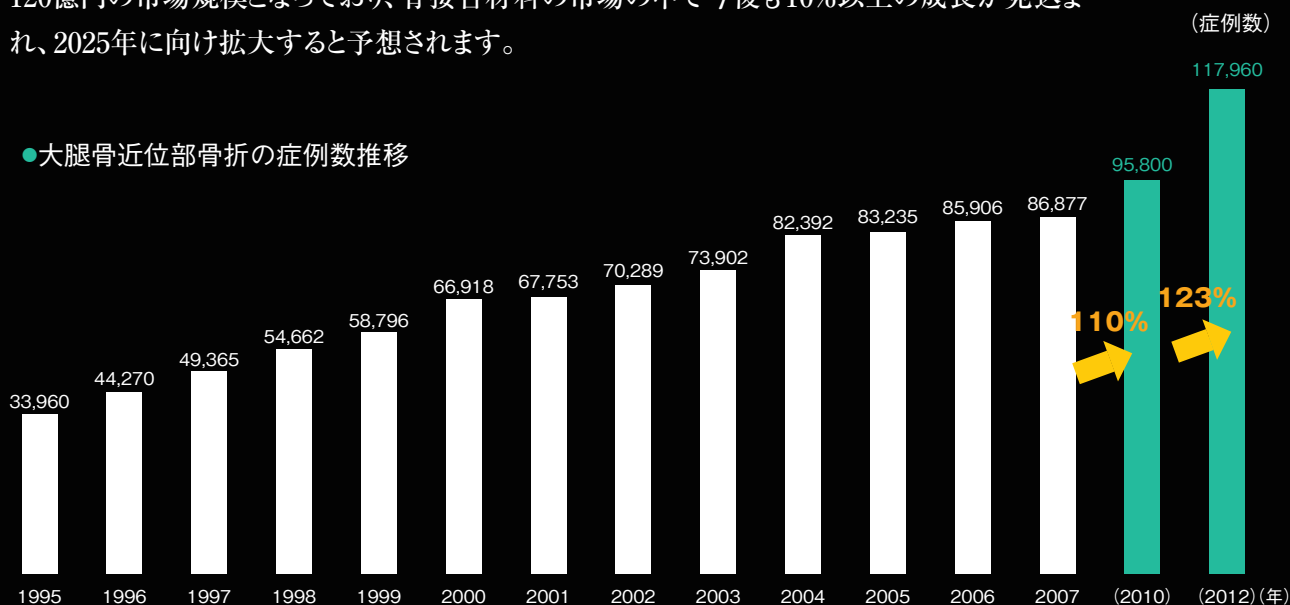
ロケット部品製造技術に定評のあるオーミック社が開発
【オーミック社の概要】

事業内容	医療器機・インプラント製品 原子力・宇宙開発等に関わる産業用機器部品 半導体実験装置部品 光通信部品
名称	株式会社オーミック
所在地	本社工場：滋賀県栗東市辻 600-1 東京事務所：東京都千代田区神田練堀町 3-15-1903
設立	昭和47(1972)年2月
従業員	32名

骨接合材料の市場環境

骨接合材料の市場規模は、償還価格の下落、多発外傷の減少をうけて横ばい傾向が続くと予想されますが、一方、2005年から2025年までに老年人口は急激に増加し、2043年にはピークに達する予想となっています。老年者に多く見られる大腿骨近位部骨折は、2008年度約120億円の市場規模となっており、骨接合材料の市場の中で今後も10%以上の成長が見込まれ、2025年に向け拡大すると予想されます。

●大腿骨近位部骨折の症例数推移



【新商品の概要】

OM FEMORAL NAIL (フェモラルネイル) は、大腿骨近位部骨折をターゲットとした「日本人向けに日本で開発された商品」。日本人の小柄な体型に合わせてコンパクトに作製された手術器械で、患者様への手術のあらゆる負担を最小限に抑えられる商品です。同商品はオーミック社が開発した骨接合材料であり、2009年8月に締結したオーミック社との販売提携契約に基づき、2010年1月8日より販売を開始しております。

四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	当第2四半期末 2009年11月30日現在	前期末 2009年5月31日現在
資産の部		
流動資産	12,706	17,715
固定資産	6,988	5,741
有形固定資産	5,056	5,347
無形固定資産	146	164
投資その他の資産	1,785	229
資産合計	19,695	23,456
負債の部		
流動負債	7,620	8,121
固定負債	745	1,151
負債合計	8,365	9,272
純資産の部		
株主資本	11,186	14,050
資本金	3,001	3,001
資本剰余金	2,587	2,587
利益剰余金	5,623	8,487
自己株式	△25	△25
評価・換算差額等	143	133
純資産合計	11,329	14,183
負債・純資産合計	19,695	23,456

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	当第2四半期累計 2009年 6月 1日から 2009年11月30日まで	前第2四半期累計 2008年 6月 1日から 2008年11月30日まで
売上高	4,782	5,164
売上原価	1,732	2,040
売上総利益	3,049	3,124
販売費及び一般管理費	2,647	3,042
営業利益	401	81
営業外収益	11	20
営業外費用	360	153
経常利益(損失：△)	52	△51
特別利益	3	23
特別損失	3,790	140
税金等調整前四半期純損失(△)	△3,734	△168
法人税等合計	△1,002	90
四半期純損失(△)	△2,731	△259

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当第2四半期累計 2009年 6月 1日から 2009年11月30日まで	前第2四半期累計 2008年 6月 1日から 2008年11月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,602	1,343
投資活動によるキャッシュ・フロー	△288	83
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,348	763
現金及び現金同等物に係る換算差額	47	△0
現金及び現金同等物の増加額	13	2,190
現金及び現金同等物の期首残高	2,307	570
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,320	2,760

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

会社の概要 (2009年11月30日現在)

商 号	株式会社日本エム・ディ・エム	役 員	
設 立	昭和48(1973)年5月28日	代表取締役社長	大 川 正 男
資 本 金	3,001,929,072円	取 締 役	沼 田 逸 郎
従 業 員 数	252名(男性156名・女性96名)	取 締 役	瀬 下 克 彦
事 業 内 容	医療機器の輸入販売	取 締 役	近 藤 浩 一
所 在 地	〒162-0066 東京都新宿区市谷台町12番2号	取 締 役	渡 部 正 一
		取 締 役	弘 中 俊 行
		社 外 取 締 役	横 山 秀 樹
		常 勤 監 査 役	小 川 康 貴
		監 査 役	鈴 木 竹 夫
		監 査 役	大 原 秀 三
		監 査 役	大 石 洋 司

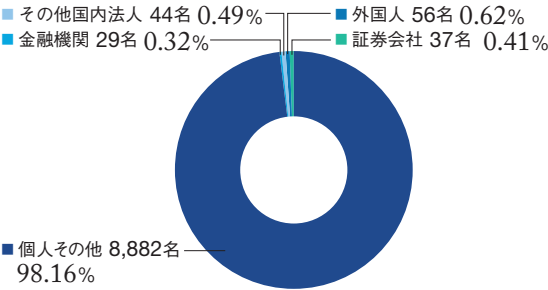
株式の状況 (2009年11月30日現在)

発行可能株式総数	37,728,000株
発行済株式の総数	26,475,880株
株 主 数	9,048名
大 株 主	

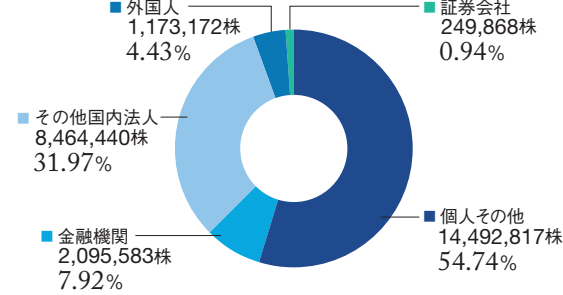
株 主 名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事株式会社	7,942,764	30.00
渡 邊 崇 史	1,444,800	5.45
渡 辺 康 夫	1,012,064	3.82
島 崎 一 宏	893,302	3.37
シービーエヌワイデイエフイ インターナショナルキャップバリューポートフォリオ	451,900	1.70
株式会社アイ・ティー・ティー	396,000	1.49
日 下 部 博	390,529	1.47
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	366,700	1.38
渡 邊 藍 子	309,644	1.16
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	271,000	1.02

(注)持株比率は、小数点第3位を切り捨てて表示しております。

株主数構成比



株式数構成比



株主メモ

事業年度

6月1日～翌年5月31日

定時株主総会

8月

配当基準日

期末配当 5月31日

公告方法

日本経済新聞に掲載いたします。

株主名簿管理人

東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社

郵便物送付先

〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
中央三井信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先)

電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル)

取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。

なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

「配当金計算書」について

配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。

なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、本年より配当金支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。

※確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

ホームページのご案内



トップページ <http://www.jmdm.co.jp/>



IR 情報

<http://www.jmdm.co.jp/ir>

2010年1月よりホームページをリニューアルいたしました。決算情報や適時開示情報、IR資料等を掲載しておりますので是非ご覧ください。



株式
会社

日本エムディエム

〒162-0066 東京都新宿区市谷台町12番2号
IR部 03(3341)6705



この報告書はFSC認証紙「ニュー・V マット FSC-MX」と大豆インキを使用しています。