

Japan  
Medical  
Dynamic  
Marketing,  
INC.

*Business Report* 第42期 決算報告  
2013年4月1日▶2014年3月31日

*Top Interview*

事業の質的転換により業績回復を達成

## 当社の役割

# 本業を通じたQOLへの貢献

当社は子会社であるODEV社との共同開発により、  
整形外科器具の開発、製造、販売を通して、  
日本はもとより世界の医療の更なる発展に貢献してまいります。

## What's MDM?

Japan  
Medical  
Dynamic  
Marketing,  
INC.

Medical

Dynamic

Marketing

### 経営理念

「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。

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。

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。

## 整形外科領域において、 商社機能とメーカー機能を持つ融合型企业

### 商社機能

- 先端医療機器を導入
- 全国ネットワーク

### メーカー機能

- ODEV社による開発製造
- 医療施設との共同開発

全てを自社生産できる  
体制構築を目指す

骨接合材料

人工関節

脊椎固定器具

日本人の  
体型に合った  
独自の商品展開

当社の強み

# 持続的成長を達成する3つの強み

全国ネットワークを確立

- 国内10営業所+ジョイント(人工関節)チーム  
+スパイン(脊椎固定器具)チーム
- 3,100箇所の医療機関をカバー

30年の実績による、医師からの高い信頼と認知

強い  
営業基盤

Japan  
Medical  
Dynamic  
Marketing,  
INC.

メーカー  
機能を保有

優れた  
商品開発力

全国ネットワークにより、  
医療現場のニーズや情報を  
吸い上げ、商品開発に活用

- 医療現場からの率直な意見・クレームは、  
製品の改良や新製品開発のための価値ある情報
- 営業基盤を強みとして、医療現場のニーズを  
商品の改良や開発にフィードバック
- メーカー機能により、ユーザー・ニーズを  
確実に反映させた商品を開発・製造

「日本人の体型に合った最適な商品作り」が可能

Ortho Development  
Corporation



メーカー機能として当社グループの開発、製造を担う、米国ユタ州にある連結子会社です。

# 自社開発製品を柱として 収益力を高め、 事業基盤の更なる拡大を図ります。

代表取締役社長

大川 正男



**Q** 当期の営業状況と成果について  
ご説明願います。

**A** 10年来の売上低落から増収に転じ、  
収益力向上を果たしました。

償還価格の引下げと競争激化による厳しさが続く中、  
当社は「メーカー機能強化」の方針のもと、米国子会  
社Ortho Development Corporation社（以下、  
ODEV社）との共同開発による自社製品を市場に積極

投入し、販売拡大を図っています。その成果として当期  
は、日本国内・米国ともに人工関節及び脊椎固定器具  
の売上を伸ばし、骨接合材料においては、2012年6月  
に販売契約を終了したジョンソン・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）の製品に代  
わるオリジナルブランド「MODE」の国内売上を大幅に

## Management Strategy

**経営戦略** 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。

### 経営方針

#### 国内営業体制の強化

全国どこでも患者様や医療従事者の皆様が必要とする医療機器とサービスを提供できる、医療の現場でなくてはならない存在になることが日本 MDM グループの営業のポリシーです。また、患者様の立場に立った最先端の医療機器を提供するためにも、医療の現場に密着して、情報収集にあたることも重要であると考えています。

#### 商社機能の充実

少しでも早く医療技術の向上に役立つ製品を投入することや、優れた欧米の医療機器を日本の市場に紹介することが日本 MDM グループの役割であると考え、国内外を問わず優れた製品を持つ企業とのアライアンスについて積極的に取り組んでいきます。

#### 開発メーカー機能の充実による グローバル展開

健康は、世界共通の願いでもあります。日本 MDM グループは、医療に貢献できるフィールドは日本だけにとどまらなないと考えています。最先端の優れた医療機器の開発を背景に、自社開発製品やサービスを世界に提供し、国際的にも認められ信頼される会社を目指します。

増加させることができました。

これにより、当期の連結売上高は10年来の低落傾向から増収に転じ、前期比16%増の拡大を遂げました。また、利益面においても、自社製品売上高比率の上昇と製造原価の低減により、償還価格の引下げをカバーして売上総利益が増加し、収益力が向上しました。

品目別に見ると、人工関節は国内売上が前期比12%増となり、中でもODEV社製の人工股関節「オペーションヒップシステム」が同49%増と躍進しました。また、米国売上には為替の影響も加わり、人工膝関節と人工股関節を合わせて同55%増と、こちらも著しい伸びを示しています。

脊椎固定器具は、前期後半から投入したODEV社製「Vusion OS インターボディ Cage」が大きく寄与し、今年1月に発売した「Pagoda スパイナル システム」とも相乗効果を発揮する形で、国内売上が前期比29%増に拡大しました。一方、米国では前期の販売実績を下回ったものの、為替の影響により売上高は同7%増となりました。

そして骨接合材料は、「MODE」ブランド製品が前

期比133%増の大幅な売上拡大を遂げ、売上高合計はJ&J社製品を取り扱っていた前期とほぼ同水準に回復しました。新たに投入した「MDMプリマヒップスクリューステム」も好調に推移し、期後半から拡大ペースが加速しています。

## Q 中期経営計画「NEW MODE」 2期目の状況としてはいかがでしたか？

A 事業の質的転換が、業績回復という形で実を結びつつあります。

3か年中期経営計画「NEW MODE」では、先に述べました自社製品の開発・投入による「メーカー機能強化」とともに、「グローバル展開」「商社機能強化」「業務効率向上」を中期経営方針に掲げています。

「メーカー機能強化」は、自社製品売上高比率80%を最終年度の目標としており、当期は前期の60.7%から74.4%に上昇しました。引き続きODEV社製品の積極的な開発・投入を計画しており、次期（第43期）は目標

### 中期経営計画「NEW MODE」



の80%を達成する見込みです。

「グローバル展開」は、北米市場における拡販と中国市場への参入が主なテーマです。当期は、北米売上が前期比50%増と大きく伸びたため、海外売上高比率が前期の22.8%から29.4%に上昇しました。一方、中国市場については、人工膝関節が中国当局の薬事承認を昨年3月に取得しており、これに続いて人工股関節の薬事申請を行うとともに、現地販売代理店の選定に向けて、目下協議・交渉を進めているところです。

「商社機能強化」は、スポーツ整形分野の商材を重点対象としており、前期から当期にかけてKarl Storz社製内視鏡システムやArthroCare社製電気手術器械の取り扱いを開始しました。今後は同分野のインプラント製品の導入を計画しております。

いずれの成長テーマも今のところ順調な進捗状況にあり、「NEW MODE」を通じた事業の質的転換が、業績回復という形で実を結びつつあると捉えています。次期以降もこの方向性に沿って成長を目指すべく、質的転換をよ

り盤石なものとし、事業基盤の拡大を図ってまいります。

## Q 次期(第43期)の取り組みと見通しをお聞かせください。

A 償還価格の引下げに対応し、顧客拡大と原価低減に注力していきます。

現在、国内市場・米国市場ともに当社製品を使用する医療施設数・医師数が順調に増加しており、販売は引き続き伸長していくものと見ています。しかし、国内では診療報酬が原則として2年に一度改訂され、当社による顧客拡大及び製造原価低減の努力と償還価格の引下げは、スピード競争さながらの様相を呈しています。

次期は、今年4月1日及び来年1月1日に段階的な償還価格の引下げが実施され、当社の売上高合計においては、その影響が3.7%の下落要因になると推計しています。

そうした中で当社は、国内における顧客開拓の注力施策として、医療従事者向けの各種研究会・セミナー開催を通じた営業アプローチを強化しつつ、製品ラインアッ

## Financial Highlights

**連結業績ハイライト** 当社は、2012年3月期より決算期を毎年5月31日から毎年3月31日に変更しております。これに伴い、決算期変更の経過期間となる2012年

売上高 (百万円)



自社製品売上高 (百万円) (%)



海外売上高\* (百万円) (%)



\*ODEV社の決算末日は3月31日であり、海外売上高についてはODEV社の4月1日~翌年3月31日の12ヶ月間の販売実績を掲載しております。

プの充実によるメリットを活かしていきます。また米国では、ここ数年間にわたる販促活動の効果が発現してきた東部地区及び西部地区において、販売代理店とのパートナーシップを強化し、更なる営業の深耕を図ります。同時に生産面では、自社製品の内製化推進や既存ベンダー（製造委託先）との価格交渉、新規ベンダーへの委託などを通じて、一層のコストダウンに努めていきます。

以上の取り組みにより、次期の連結業績については、増収増益基調の維持を見込んでいます。

当社は上場企業として、株主の皆様ならびに投資家の皆様に対し、適時開示要件に該当する情報を正確かつ速やかにお伝えすることはもちろんですが、今後も新製品の薬事承認取得や販売開始といった、事業展開にかかわる動きをより細かく詳細に情報発信していきたいと考えています。その取り組みを通じて、これまで以上に多くの方々が当社事業に関心を寄せられ、医療の発展と人々の健康に貢献する企業としてご認知いただければ、誠に幸いに存じます。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社事業へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



## Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

**A** 事業展開にかかわる動きをより細かく詳細に情報発信していきます。

今回の期末配当につきましては、従来からの利益還元方針である安定配当を維持し、前期同額の1株当たり5円とさせていただきます。次期の期末配当についても、今のところ同額の実施を予定しております。

3月期は10ヶ月決算となっております。

営業利益（損失△）（百万円）



経常利益（損失△）（百万円）

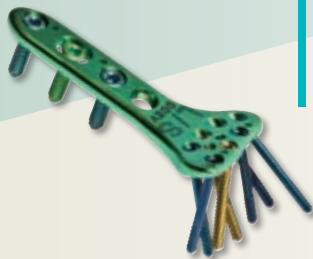


当期純利益（損失△）（百万円）



## 主な製品のご紹介 「MODE」

「MODE」製品は、米子会社ODEV社と共同で「日本人患者の骨格体型に合致し、日本人医師ニーズを満たす製品の提供」というコンセプトで多数の日本人医師の協力を得て開発した骨接合材新製品です。



## 骨接合材料

売上高 **2,349** 百万円

当社とODEV社が共同開発し前期に全国販売を開始した骨接合材料製品「MODE」の売上が日本国内で徐々に拡大し、特に当期から販売を開始した「MDMプリマヒップスクリューシステム」が堅調に推移したことから、前連結会計年度の売上高とほぼ同一水準にまで回復しました。

売上高推移 (百万円)



## 脊椎固定器具

売上高 **778** 百万円

売上高推移 (百万円)



ODEV社製脊椎固定器具「Vusion OS インターボディ Cage」の販売が順調に推移し、日本国内及び米国の売上高合計は前連結会計年度比22.1%増（日本国内29.3%増、米国7.1%増）の778百万円と大幅に伸張しました。

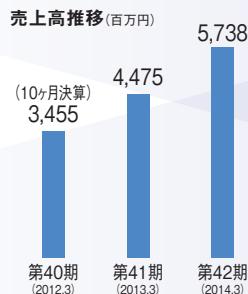
## 主な製品のご紹介 「Vusion OS イン





## 人工関節 売上高5,738百万円

前々期に導入したODEV社製人工股関節製品「オペーションヒップシステム」の販売が順調に推移し、日本国内及び米国の売上高合計は前連結会計年度比28.2%増（日本国内12.3%増、米国55.5%増）の5,738百万円と大幅に伸張しました。



### 主な製品のご紹介

#### 「オペーションヒップシステム」

当社グループが開発した人工股関節新製品「オペーションヒップシステム」は、骨温存型ステムデザインを採用し、日本人の生活様式などを考えた開発を行いました。人工股関節置換術に用いられるステムは、患者様の大腿骨に挿入されて骨や関節の機能を代用します。ステムを大腿骨に挿入するために切除する骨の量をなるべく少なくするように、厚みを薄くデザインしたステムが、高い評価を受けております。初回手術においてより多くの骨を残すことが可能となり、将来の再置換術がより安全に行えるなど、患者様にとっても大きなメリットがあると考えられています。



## ターボディ Cage」

米国子会社ODEV社製造の脊椎固定器具「Vusion OS インターボディ Cage」は、脊柱管狭窄症、椎間板ヘルニアなどの症例に対して、椎体間固定術に使用するための製品であり、現在販売中の脊椎固定器具製品とのシナジー効果が大きいに期待できます。

### 品目別連結売上高

(単位：百万円)

	第41期(前期)	第42期(当期)
骨接合材料	2,378	2,349
人工関節	4,475	5,738
脊椎固定器具	637	778
その他	642	592
合計	8,134	9,459

## ODEV社

# 北米での販売に加えメーカー機能を担う

米国ユタ州に本社を置くODEV社では、整形外科器具の開発、製造、販売をしております。

製品開発では当社と共同で日本人の体形に合った骨接合材料を開発し、製造までを担います。販売においては米国市場にて人工関節、脊椎固定器具を扱い、販売地域を順調に拡大、売上高も好調に推移しております。

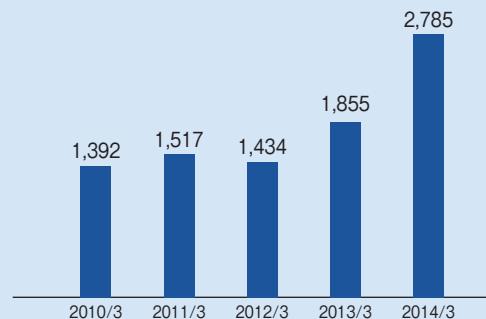
中期経営計画「NEW MODE」において「メーカー機能強化」と「グローバル展開」の双方を実現するうえで重要な役割を担っております。



## 売上高は前期比50%増の大幅増収を達成

新規顧客開拓の進展、新商品導入等により、当期は前期比50%の大幅増収を達成、2010年3月期比でも約2倍と、高成長を続けております。今後も、ここ数年間にわたる販促活動の効果が発現してきた東部地区及び西部地区において販売代理店とのパートナーシップを強化し、更なる営業の深耕を図り、売り上げ拡大を実現します。

ODEV社の売上高推移 (百万円)



## スポーツ整形分野

## ArthroCare社製電気手術器械の販売開始

中期経営計画「NEW MODE」において掲げている商社機能強化の重点施策として、スポーツ整形分野の商材の取扱を広げてまいります。

今期は幅広い疾患ならびに多様化する医師をはじめとした医療従事者のニーズに応えるべく、昨今の整形外科分野で需要の高い、低侵襲手術に使用する関節鏡周辺機器（スポーツ整形分野）を拡充しました。前期より販売を開始したカールストルツ社製関節鏡製品とのシナジー効果を大いに期待し、更なる事業の拡大を図ってまいります。

2012年2月  
カールストルツ社製  
内視鏡システム



RF Wands 先端

ArthroCare社製  
電気手術器械

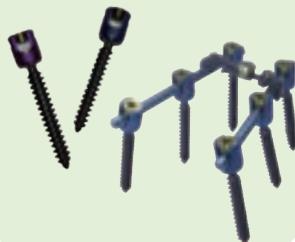
RF Controller  
(Quantum™ 2 System)

システム全体  
(ATLAS R System)

Vusion OS  
インターボディ Cage



Pagoda  
スパイナル システム



脊椎固定器具自社新製品

## 「Pagoda スパイナル システム」の販売開始

整形外科市場の中でも有望な脊椎固定器具市場において、脊椎の胸腰椎部に生じる椎体骨折及び変性疾患（脊管狭窄症、変性側弯症、腰椎すべり症、腰椎分離症等）に使用する製品です。前期に販売開始した「Vusion OS インターボディ Cage」及びその他の脊椎固定器具製品とのシナジー効果が大きいと期待できます。

中期経営計画の目標として掲げているメーカー機能強化を達成すべく、引き続き積極的な自社製品の開発・投入を推進してまいります。

# 連結財務諸表

## 連結貸借対照表

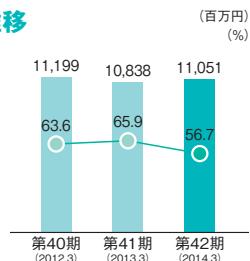
(単位:百万円)

科目	当期末 2014年3月31日現在	前期末 2013年3月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	11,068	8,756
固定資産	8,415	7,698
有形固定資産	6,110	5,532
無形固定資産	142	103
投資その他の資産	2,163	2,063
<b>資産合計</b>	<b>19,483</b>	<b>16,455</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	4,463	3,434
固定負債	3,968	2,182
<b>負債合計</b>	<b>8,432</b>	<b>5,616</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	10,812	10,657
資本金	3,001	3,001
資本剰余金	2,587	2,587
利益剰余金	5,249	5,094
自己株式	△26	△26
その他の包括利益累計額	239	180
<b>純資産合計</b>	<b>11,051</b>	<b>10,838</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>19,483</b>	<b>16,455</b>

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

### 純資産と自己資本比率の推移

純資産は11,051百万円、自己資本比率は56.7%となりました。安定的な財務基盤を築きつつも事業基盤拡大のため積極的な投資を実施してきました。



## 連結損益計算書

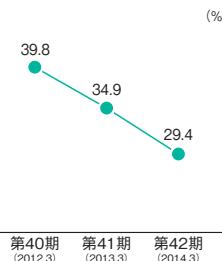
(単位:百万円)

科目	当期 2013年 4月 1日から 2014年 3月31日まで	前期 2012年 4月 1日から 2013年 3月31日まで
売上高	9,459	8,134
売上原価	2,780	2,836
<b>売上総利益</b>	<b>6,678</b>	<b>5,297</b>
販売費及び一般管理費	6,017	5,450
<b>営業利益又は営業損失(△)</b>	<b>661</b>	<b>△152</b>
営業外収益	18	31
営業外費用	203	274
<b>経常利益又は経常損失(△)</b>	<b>475</b>	<b>△395</b>
特別利益	—	3
特別損失	62	68
<b>税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)</b>	<b>413</b>	<b>△460</b>
法人税等合計	126	△53
<b>少数株主損益調整前当期純利益又は少数株主損益調整前当期純損失(△)</b>	<b>286</b>	<b>△406</b>
少数株主損失(△)	—	△8
<b>当期純利益又は当期純損失(△)</b>	<b>286</b>	<b>△397</b>

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

### 売上高原価率の推移

自社製品売上高比率の向上により売上高原価率を低減することで、高い収益性の確保を目指しております。当期は自社製品売上高比率が74.4%となった結果、売上高原価率は29.4%まで低減することができました。



連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当期	前期
	2013年 4月 1日から 2014年 3月31日まで	2012年 4月 1日から 2013年 3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△457	1,647
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,329	△1,576
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,055	△640
現金及び現金同等物に係る換算差額	31	29
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	300	△540
現金及び現金同等物の期首残高	1,750	2,290
現金及び現金同等物の期末残高	2,051	1,750

営業活動によるキャッシュ・フロー

新製品の増加に伴うたな卸資産の増加額が1,431百万円あったことなどから、457百万円の支出となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産（新製品の増加に伴う専用医療工具等）の取得による支出1,313百万円などから、1,329百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入れによる収入2,199百万円、セール・アンド・割賦バックによる収入1,003百万円などから、2,055百万円の収入となりました。

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

連結株主資本等変動計算書

(2013年4月1日から2014年3月31日まで)

(単位：百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額			純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計	
当期首残高	3,001	2,587	5,094	△26	10,657	180	—	180	10,838
当期変動額									
剰余金の配当			△132		△132				△132
当期純利益			286		286				286
自己株式の取得				△0	△0				△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						156	△97	59	59
当期変動額合計	—	—	154	△0	154	156	△97	59	213
当期末残高	3,001	2,587	5,249	△26	10,812	337	△97	239	11,051

(注)記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

## ステークホルダーとの関わり

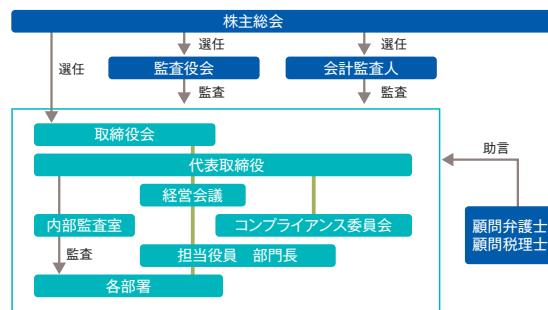
MDMはさまざまなステークホルダーとの信頼関係を大切にし、常にステークホルダーにとって魅力的で発展し続ける会社を目指します。

### コーポレート・ガバナンス体制

当社は、経営組織の活性化と迅速な意思決定を行うことにより、経営の効率性を高め、激変する経営環境に対応し、経営理念である「最先端の優れた医療機器の開発と販売を通して、医療に貢献する」の実現性を追求しております。また、全てのステークホルダーから「価値ある企業」と認知されるためには、社会的責任を果たし経営の透明性の向上に努めることが重要であると認識し、コーポレート・ガバナンスの充実、内部統制の強化、コンプライアンスの充実を図っております。

なお、当社は企業統治を機能させるために社外取締役及び社外監査役を選任しており、東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出ております。

コーポレート・ガバナンス体制の模式図



### 品質管理体制

医療機器のセクター規格である「ISO13485」を取得しております。

「ISO13485」は、人の生命や健康に直接影響を及ぼす医療機器に対して、全世界の医療機器産業の品質マネジメントを確立するために作成された国際規格です。

この認証を取得することにより、世界基準に適した品質を追求し、世界のニーズに十分応えられる品質と安全性を確保した製品を提供してまいります。



JAPAN MEDICAL DYNAMIC MARKETING INC.  
A12834 ISO13485

### リスクマネジメント

当社は体系化されたリスクマネジメントシステムを確立し、行動指針に基づいたリスクマネジメントを継続的に実践しております。

**会社の概要** (2014年3月31日現在)

**商号** 株式会社日本エム・ディ・エム  
**設立** 昭和48(1973)年5月28日  
**資本金** 3,001,929,072円  
**従業員数** 208名(男性151名・女性57名)  
**事業内容** 医療機器の輸入販売  
**所在地** 〒162-0066  
 東京都新宿区市谷台町12番2号

**役員** (2014年6月20日現在)

<b>代表取締役社長</b> 大川 正男	<b>社外取締役</b> 石川 浩司
<b>取締役</b> 沼田 逸郎	<b>常勤監査役</b> 小川 康貴
<b>取締役</b> 瀬下 克彦	<b>社外監査役</b> 鈴木 竹夫
<b>取締役</b> 近藤 浩一	<b>社外監査役</b> 大原 秀三
<b>取締役</b> 弘中 俊行	<b>社外監査役</b> 大石 洋司
<b>取締役</b> 渡部 正一	

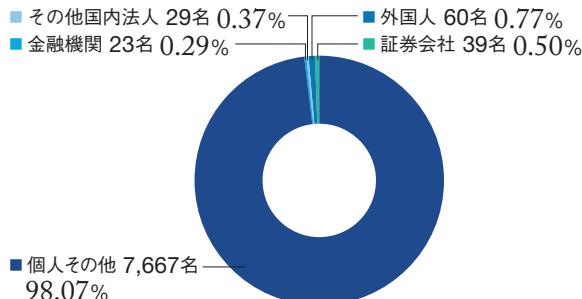
**株式の状況** (2014年3月31日現在)

**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** 7,818名

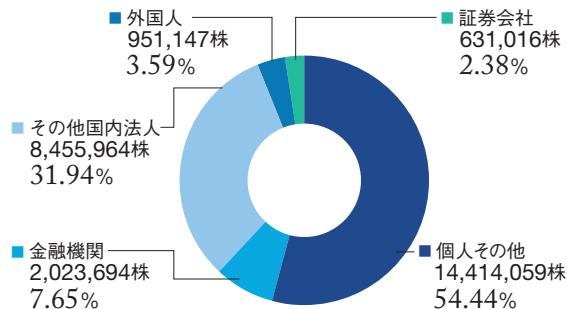
**大株主**

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	30.01
渡邊 崇 史	1,444,800	5.46
渡 辺 康 夫	1,012,064	3.82
島 崎 一 宏	893,302	3.37
CBNY DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	399,000	1.50
株式会社アイ・ティー・ティー	396,000	1.49
日 下 部 博	390,529	1.47
渡 邊 藍 子	309,644	1.17
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	267,000	1.00
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	267,000	1.00

**株主数構成比**



**株式数構成比**



(注) 1. 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。  
 2. 持株比率は、自己株式(14,374株)を控除して計算しております。

## 株主メモ

### 事業年度

4月1日～翌年3月31日

### 定時株主総会

6月

### 配当基準日

期末配当 3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

東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
三井住友信託銀行株式会社

### 特別口座の口座管理機関

東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
三井住友信託銀行株式会社

### 郵便物送付先

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

### (電話照会先)

電話 0120-782-031 (フリーダイヤル)  
取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店  
及び全国各支店で行っております。

## 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>

当社のホームページでは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。