Business Report

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

株式会社日本エムディエム

第46期 中間

2017年4月1日▶2017年9月30日

証券コード：7600

トップインタビュー

中期経営計画を着実に仕上げ、次のステージにおける飛躍を目指します。

代表取締役社長 大川 正男

Q » 当期前半の営業状況についてご説明願います。

A » 売上高は過去最高の半期実績となりましたが、営業利益において前年同期を下回りました。

本年は1月1日と4月1日に償還価格が引き下げられましたが、引き続き自社製品を中心に販売拡大を果たしたことで、半期の売上高としては、当社創業以来過去最高の66億円に達しました。一方で利益面は、営業人員の増強や医療工具の貸出品拡充などの費用が先行し、また円安により米国における販管費の円貨換算額が増加したことなどから、営業利益において前年同期を下回りました。

国内売上高は、前年同期比で1.7%増加しました。脊椎固定器具は、自社製品「IBIS スパイナルシステム」

の好調により伸長し、日本特殊陶業から「セラリボーン」の販売を引き継いだ人工骨も拡大しましたが、人工関節は、他社製人工股関節の販売減を受けて売上高の伸びが鈍化し、骨接合材料も主に他社製品の販売減により減収となりました。その中でも、人工股関節「Alpine ヒップシステム」と上腕骨接合材料「ARISTO ネイルシステム」は、両分野における自社開発新製品として、それぞれ大きく販売を伸ばしました。これらにより国内売上高全体に占める自社製品比率は、前年同期の80.7%から83.7%に上昇しています。

米国売上高（円貨換算後）は、人工関節を中心とする販売増に円安のプラス影響も加わり、前年同期比6.7%増となりました。しかしUSドルベースでの売上高は、同2.2%増にとどまり、成長ペースが鈍化しました。これは直接雇用の営業員（Regional Sales Manager）を増員し営業体制強化を図ったものの、その効果が表れるには時間を要することから新規顧客開拓の表出が遅れていること、また大型ハリケーンの発生による病院等医療施設の停電等の影響も受けたこと等によります。成長を牽引したのは主に東部地域で、同8.4%増の拡大を果たしましたが、もう一つの注力対象である西部地域では、同0.7%減と停滞しました。

Q » 新たな成長への取り組みについてお聞かせください。

A » 骨接合材料・脊椎固定器具の新製品を投入。海外ではODEV社製品の中国販売を開始します。

骨接合材料の新製品投入については、自社開発による「プリマヒップスクリュー サイドプレートシステム」が本年8月に薬事承認を取得し、10月より販売を開始しました。これは、既発製品である「MDMプリマヒップスクリューシステム」の固定性を高めるもので、大腿骨頚部骨折に対する治療戦略の選択肢を拡げ、両システムの販売拡大につながるシナジー効果が期待できます。

続いて11月には、オーミック社製の骨接合材料新製品「ASULOCK」の販売を開始しました。「ASULOCK」は、大腿骨近位部骨折の治療に用いられる髄内釘で、これまで多くの治療実績を上げてきた「OM-Femoral Nail」の後継製品として開発されました。日本人の大腿骨近位部の形状により適合し、多様な骨折状態の治療に対応すべ

Medium-term Management Plan

中期経営計画 MODE2017（第44期～第46期）

中期経営計画指針・基本方針

成長領域への積極投資を通じ新たなステージへ成長を加速させる

成長領域

❶開発、調達力の強化
❷注力分野での国内市場シェア拡大
❸北米事業の拡大及び海外トレード事業の開発

効率化領域

❹更なるコスト効率化の実現

連結業績目標

（単位：百万円）

	第43期 (2015.3) 実績	第44期 (2016.3) 実績	第45期 (2017.3) 実績	第46期 (2018.3) 予想
売上高	11,855	13,024	13,629	**14,800**
営業利益	1,295	1,707	1,909	**2,200**
経常利益	1,086	1,536	1,747	**2,100**
売上高成長率（対前期比）	25.3%	9.9%	4.6%	**8.6%**
自己資本利益率（ROE）	△3.6%	7.2%	9.6%	**10.1%**

く骨折部の固定方法や固定強度を選択できる新製品として、医療現場への普及・浸透を見込んでいます。

脊椎固定器具の新製品投入では、日本アメリケア社が製造する「KMC Kyphoplasty システム」と「Mendec Spine 骨セメント・キット」の販売を12月より開始します。これは、米国で開発された新しい治療法で使用される風船状の手術器具と医療用骨セメントで、脊椎脊髄外科市場における新たな需要の獲得を目指します。

一方、当社の筆頭株主として資本・業務提携を結んでいる日本特殊陶業との協業展開については、人工骨「セラリボーン」の販売引き継ぎに続く営業プロジェクトのみならず、同社の技術力を活かした製品開発も視野に入れ、シナジー創出に向けた協議を進めています。その一環として現在、当社のマーケティング部門と営業部門に同社から人材を招く人事交流を実行しており、今後は米国子会社Ortho Development Corporation（以下、ODEV社）においても同社の人材を招く予定です。

また新たな海外事業展開への布石として、ODEV社を通じ、中国全土で輸入医薬品や医療機器を販売するChina Pioneer Pharma Holdings Limited（以下、CPP社）と中国における独占販売提携契約を締結しました。ODEV社は本契約に基づき、2018年2月から自社製人工膝関節をCPP社に販売開始する予定です。当社とODEV社はCPP社に対し、取り扱い製品の詳細や商流に関する説明会を開催するなど販売開始への準備を進めており、今後は現地医師へのトレーニングや勉強会として、日本及び米国の医師との交流機会を設けていく考えです。

Q » 最終年度を迎えた中期経営計画の進展はいかがですか?

A » 定性目標は各テーマとも着実に進展。期初に想定した業績目標の達成を目指します。

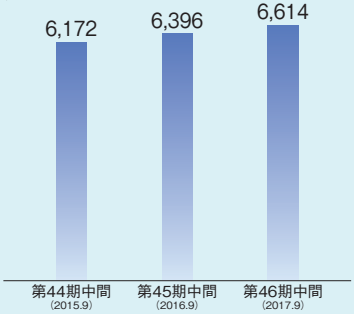
2016年3月期から始動した中期経営計画「MODE2017」は、当期で最終年度となり、3年間の取り組みの大詰めを迎えています。これまでの取り組みにより「開発、調達力の強化」「注力分野での国内市場シェア拡大」「北米事業の拡大及び海外トレード事業の開発」「更なるコスト効率化の実現」の各テーマは、いずれも概ね良好な成果を上げていると捉えています。

特に自社製品の開発・上市は、計画期間中の目標10

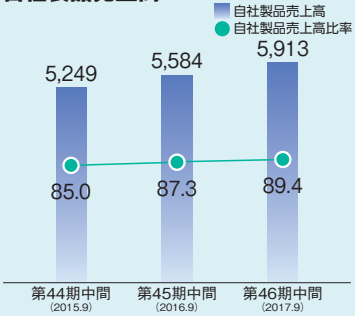
Financial Highlights

連結業績ハイライト

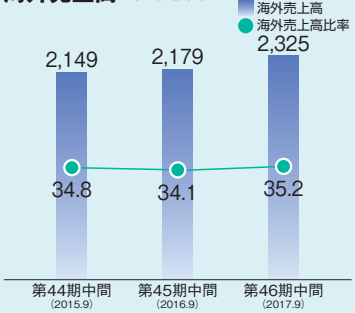
売上高 (百万円)



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。

件に対して遅れているものの、各製品分野において売上成長と利益改善に大きく寄与しています。股関節の全置換など注力分野については、ここにきて国内市場シェアの伸びが鈍化していますが、当下半期に挽回が期待できる状況です。海外では北米事業が高い成長率で拡大し、中国への販売展開が前述の通り具体化してきました。そしてコスト効率化については、ODEV社の内製能力増強等により製造原価の低減が順調に進んでいます。

計画最終年度としての数値目標については、下半期における挽回を見込み、期初に想定した売上高148億円、営業利益22億円、経常利益21億円、親会社株主に帰属する当期純利益13億円の達成を目指してまいります。

Q » 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

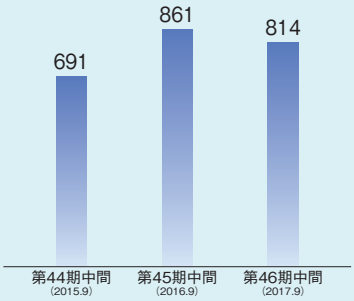
A » 販社からメーカーへの「垂直成長」に加え、新たな市場展開による「水平成長」を推進します。

株主の皆様への利益還元については、期末配当を前期比1円増配し、1株当たり8円とさせていただく予定です。これからも還元水準を更に高めるべく、業績の向上に努めてまいります。

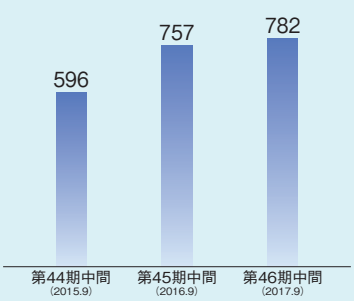
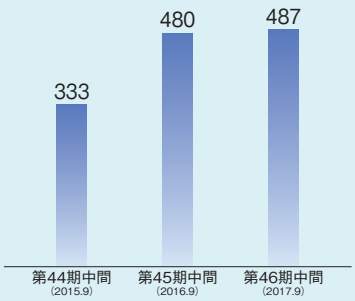
当社は「MODE2017」の順調な進展を踏まえ、積極投資による新たなステージへの成長加速について、着実な手応えを感じています。今後策定していく次期中期経営計画においては、これまで進めてきた販社からメーカーへの「垂直成長」によるオーガニックな拡大に加え、米国事業の更なる強化や中国など新たな市場展開による「水平成長」を推進し、M&Aの実施も視野に入れた飛躍を目指す考えです。また製品展開についても新たな方向性を打ち出し、医療への更なる貢献を果たしてまいります。

株主の皆様におかれましては、これからも長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



親会社株主に帰属する四半期純利益 (百万円)