

中期経営計画

第47期～第49期 (2019.3月期～2021.3月期)

MODE2020

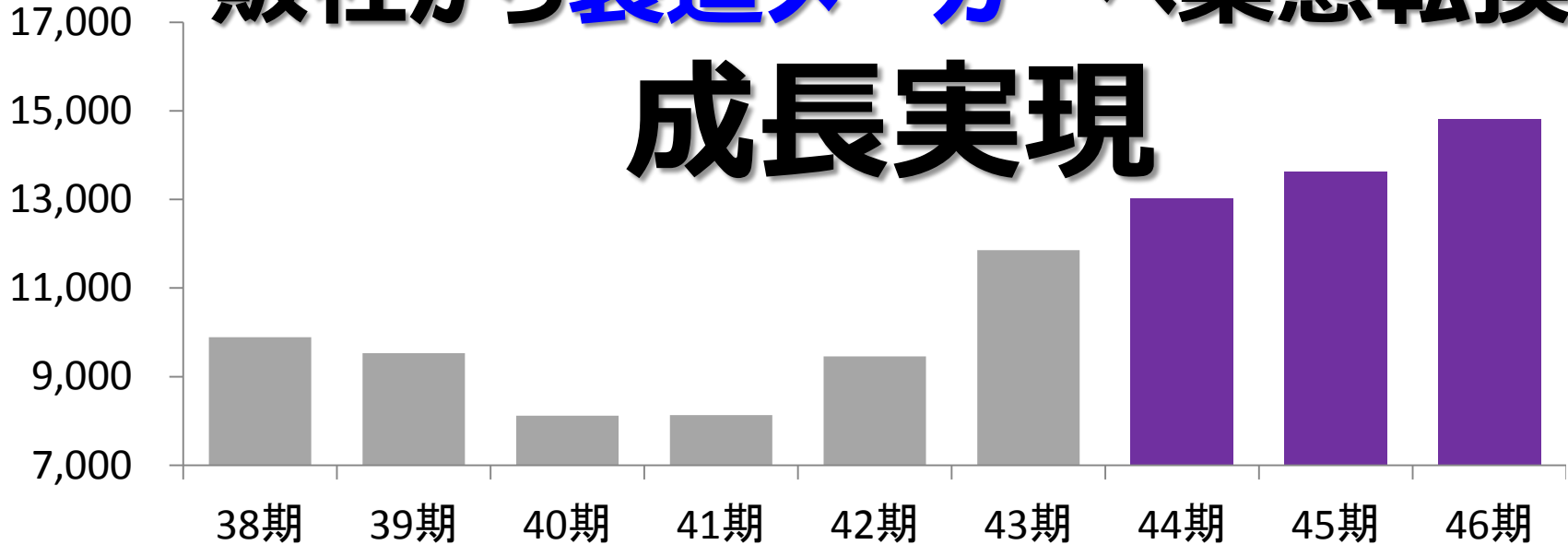
2018年5月10日

株式会社日本エム・ディ・エム

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。

販社から**製造メーカー**へ業態転換 成長実現

(単位：百万円)

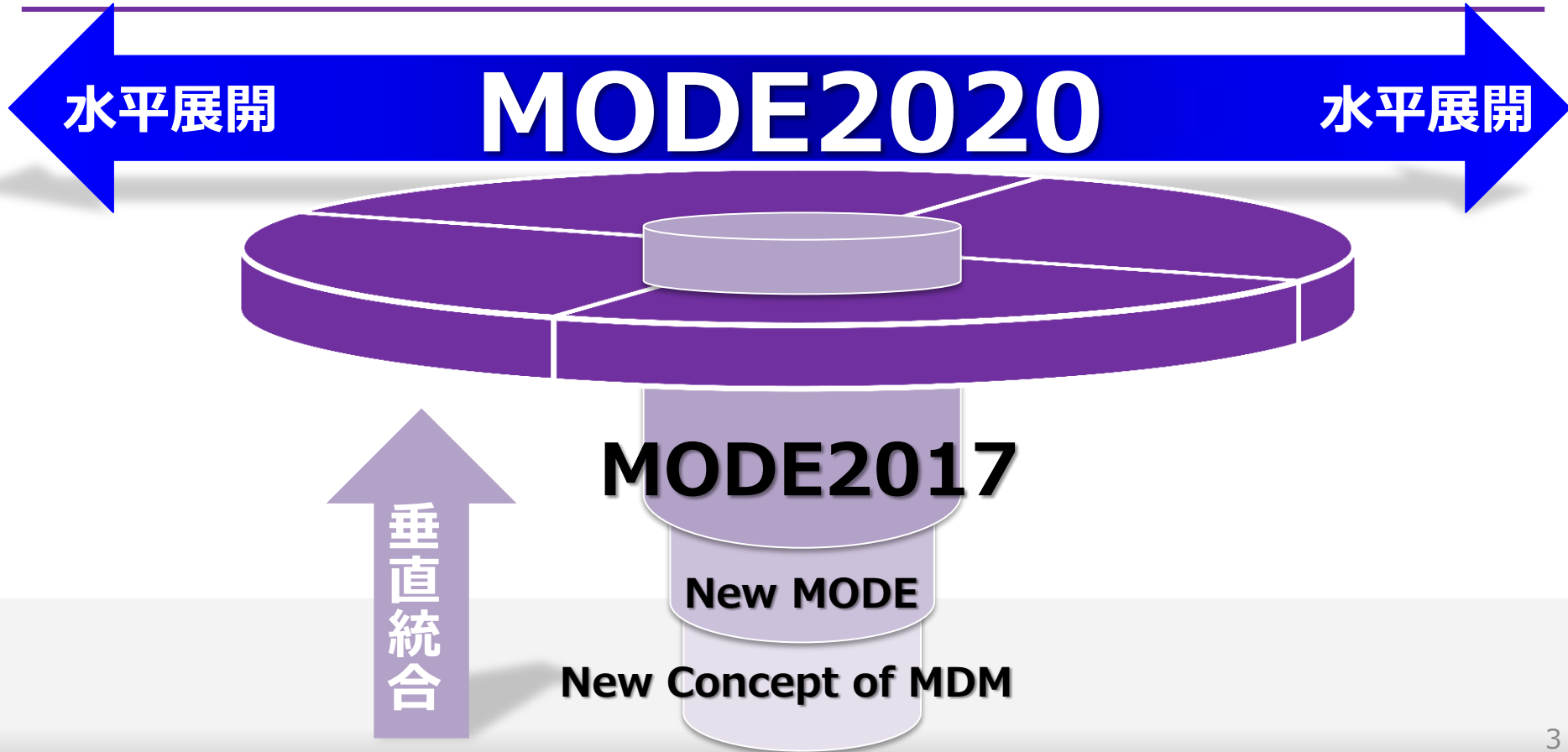


**New Concept of
MDM**

New MODE

**MODE
2017**

MODE2020イメージ



2025年問題

多種多様な医療ニーズ

中国企業の台頭

AI・ITの進歩

医療費高騰

患者様の
QOL向上に
資する経営、
ESGを意識
した課題・問題
解決

少子化・人口減少

医療技術の革新

償還価格下落

競合巨大化による競争激化

高齢人口増加

社会

- 患者様のQOL（生活の質）の向上に貢献します
- 働き方改革に取り組むことにより、社員の置かれた個々の事情に応じ、柔軟な働き方に関する選択肢を提供し、社員一人ひとりがより良い将来の展望を持ち、高いモチベーションで働ける環境整備を行います

環境

- SCM強化により、廃棄在庫・医療工具を削減することにより産業廃棄物の削減に努め環境改善に貢献します

ガバナンス

- 透明性の確保（透明性ガイドライン、サンシャインアクト等）
- 法令遵守（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律、臨床研究法など）

経営理念

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

経営方針

日米共同開発を基軸に、医療機器の開発・製造・輸入・販売を通して、日本だけでなく世界の医療マーケットに真に価値ある医療機器を提供していくことで、医療に貢献すること

MODE2020

中期経営方針

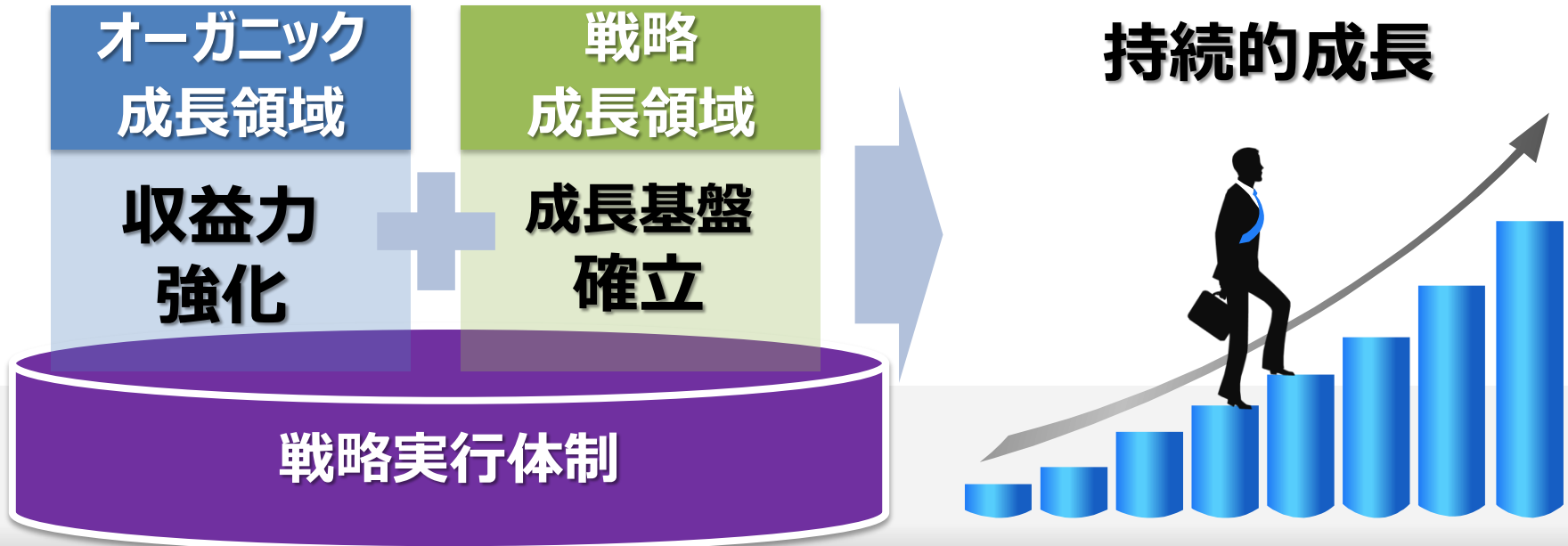
オーガニック成長領域における収益力の強化と、戦略成長領域における基盤を確立すると共に、戦略実行体制の強化を図り、中長期的に利益の伴った持続的成長を実現する。

重点施策

「製品開発力・製造力の強化」、「海外ビジネスの拡大」、
「日本市場における注力販売製品分野のシェア拡大」、及び「更なる効率化とSCM強化」

中期経営方針

オーガニック成長領域における収益力の強化と、
戦略成長領域における基盤を確立すると共に、戦略実行体制の強化を図り、
中長期的に利益の伴った持続的成長を実現する



重点施策

重点施策

		オーガニック成長領域	戦略成長領域
①	製品開発力・製造力の強化	<ul style="list-style-type: none">● 高付加価値製品の開発	<ul style="list-style-type: none">● 自社新規製品開発● NTK社技術付与による商品高付加価値化● 北米自社工場製造能力の拡大
②	海外ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none">● 北米：人工関節シェア拡大	<ul style="list-style-type: none">● 北米：股関節骨折治療へ参入● 中国：人工膝関節販売基盤の確立● オーストラリア：販売ビジネス開始
③	日本市場における注力販売製品分野のシェア拡大	<ul style="list-style-type: none">● 注力販売製品分野のシェア拡大● 注力販売製品分野の周辺機器の調達	<ul style="list-style-type: none">● NTK社開発商品の販売● 高付加価値製品の販売
④	更なる効率化とSCM強化	<ul style="list-style-type: none">● SCM強化：インプラント/医療工具最適化● IT活用：サービス強化と業務効率改善	<ul style="list-style-type: none">● 海外調達（中国・仏・独など）強化によるインプラント/医療工具の原価低減

定量目標

(単位：百万円)	第47期		第48期		第49期		第46期実績対 第49期目標比較
	目標	百分比	目標	百分比	目標	百分比	
売上高	15,750	100.0%	17,000	100.0%	18,700	100.0%	+3,892 (+26.3%)
営業利益	2,250	14.3%	2,450	14.4%	2,800	15.0%	+754 (+36.9%)
経常利益	2,100	13.3%	2,300	13.5%	2,600	13.9%	+635 (+32.3%)
当期純利益※	1,500	9.5%	1,650	9.7%	1,900	10.2%	+474 (+33.3%)
自己資本利益率	11.3%		11.4%		12.3%		

※親会社株主に帰属する当期純利益

製品開発力・製造力の強化

製品開発力強化

既存市場
流通品



日米共同開発

株式会社 日本エムティエム



技術・開発力

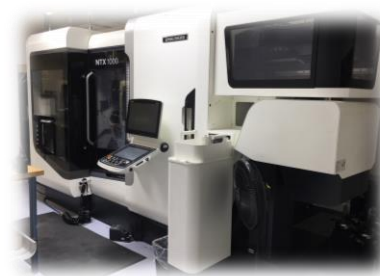
NGK | **NTK**
スパークプラグ | ニューセラミック

日本特殊陶業

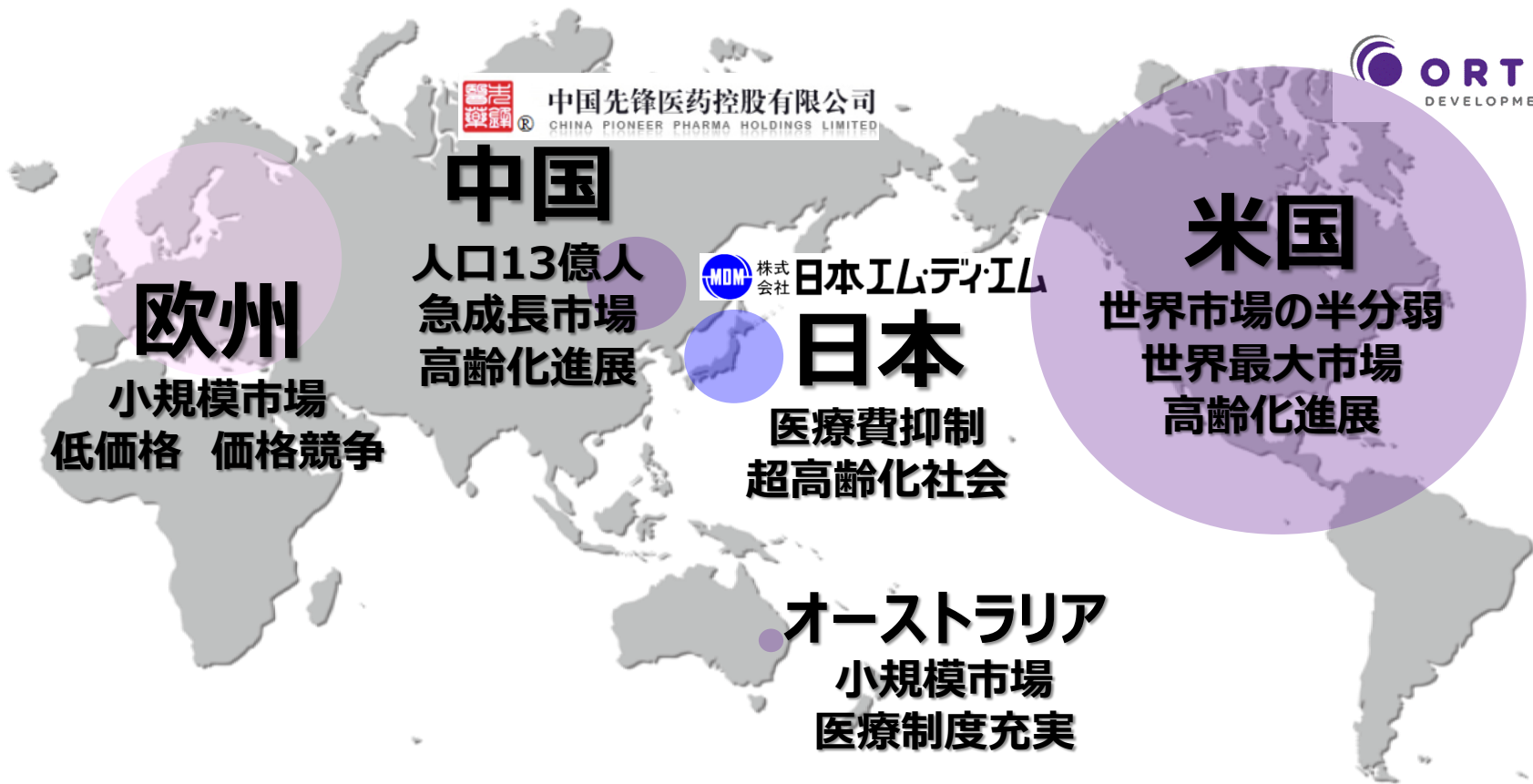
整形外科市場

高付加価値
製商品の
開発・導入

製造力強化

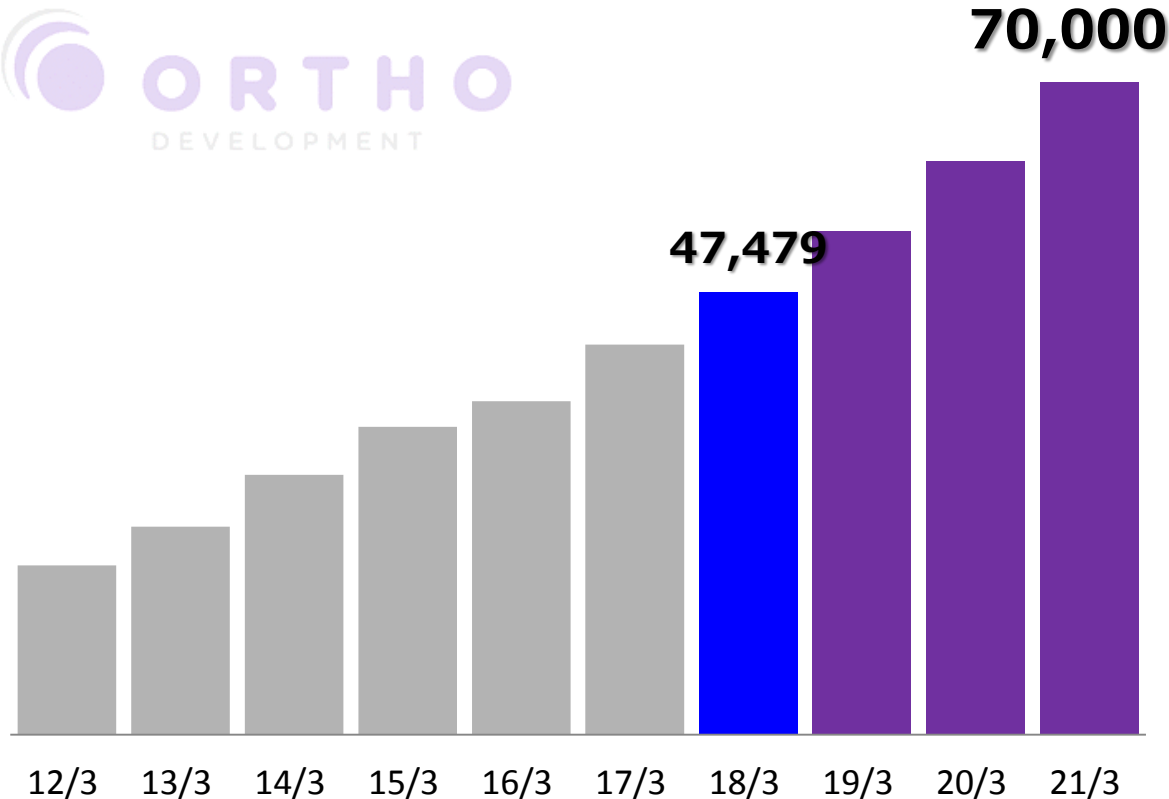


世界の医療機器市場 海外ビジネスの拡大①



米国販売 海外ビジネスの拡大②

(単位：千ドル)



人工関節分野 シェア拡大

海外売上高比率40%

大腿骨頸部転子部
骨接治療分野参入

米国展開 海外ビジネスの拡大③

北米市場

人工関節市場シェア拡大

大腿骨頸部転子部骨折治療分野参入

2020年3月期

- 新製品導入 : 人工関節製品
- 製造力強化 : 製造設備増強
- 医療工具原価低減 : 膝関節用(中国)

47期

48期

49期

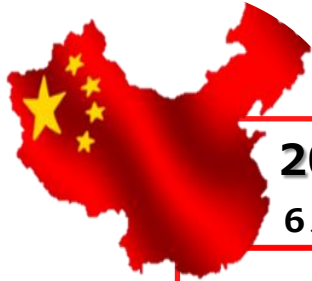
2019年3月期

- 販売体制強化 :
 - ✓ Regional Sales manager 増員
- 新製品導入 : 人工関節製品
- 製造力強化 : 製造設備増強
- 物流体制強化 : 倉庫スペース拡大

2021年3月期

- 骨折治療市場参入(新製品導入)
 - ✓ 大腿骨頸部転子部骨折治療
- 新製品導入 : 人工関節製品
- 製造力強化 : 製造設備増強

米国以外 海外ビジネスの拡大④



中国 膝関節

2018年3月期：

6月：CPP社と販売提携契約締結

2019年3月期：

ODEV社上海事務所設立（Q1）
省・直轄市・病院などへの入札参加・登録

2020年3月期：

各種ドクター向け教育プログラム実施
日・中・米ドクター交流支援

2021年3月期：

600~1,000症例



オーストラリア 膝・股関節

2018年3月期：

薬事承認取得手続き開始

2019年3月期：

フィージビリティスタディ実施
薬事承認取得（Q4）
ビジネスモデル決定（Q3-Q4）

2020年3月期：

販売開始

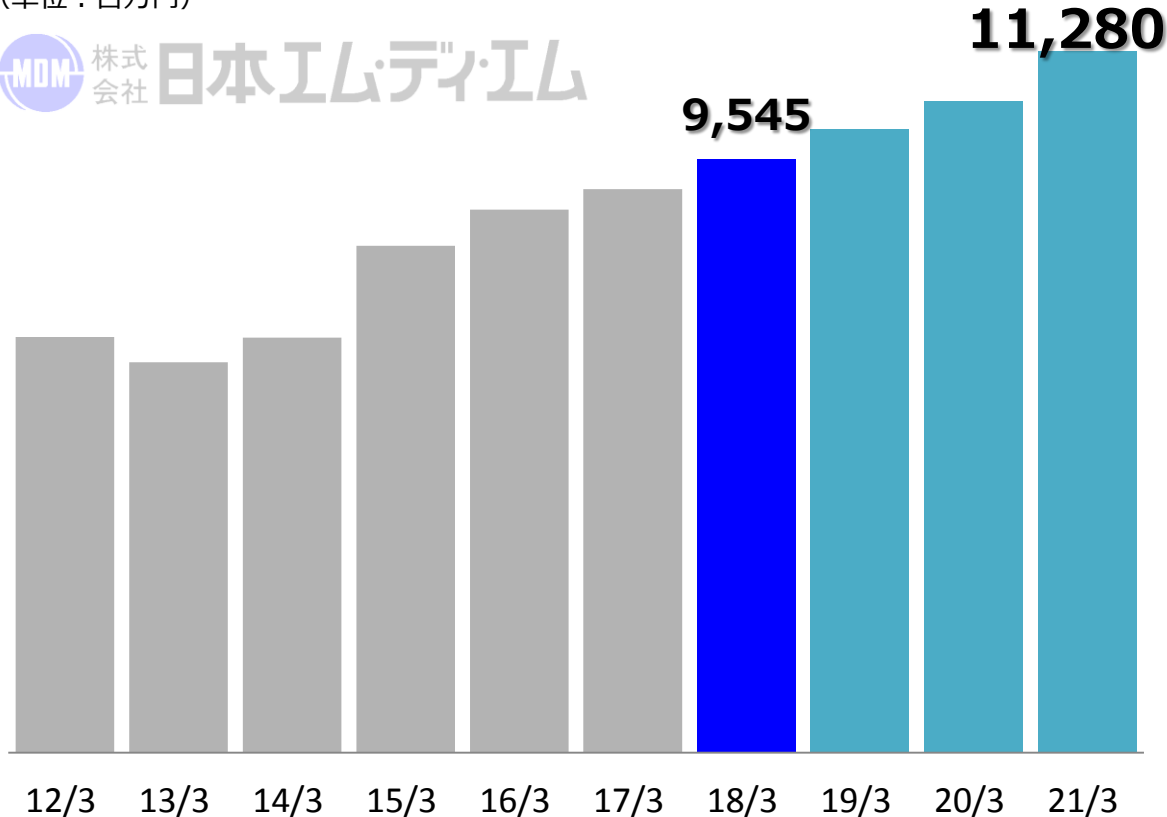
2021年3月期：

販売基盤確立・拡大

日本国内販売 日本市場シェア拡大①

(単位：百万円)

MDM 株式会社 日本エム・ティ・エム



**新製品
継続投入
(10品目以上)**

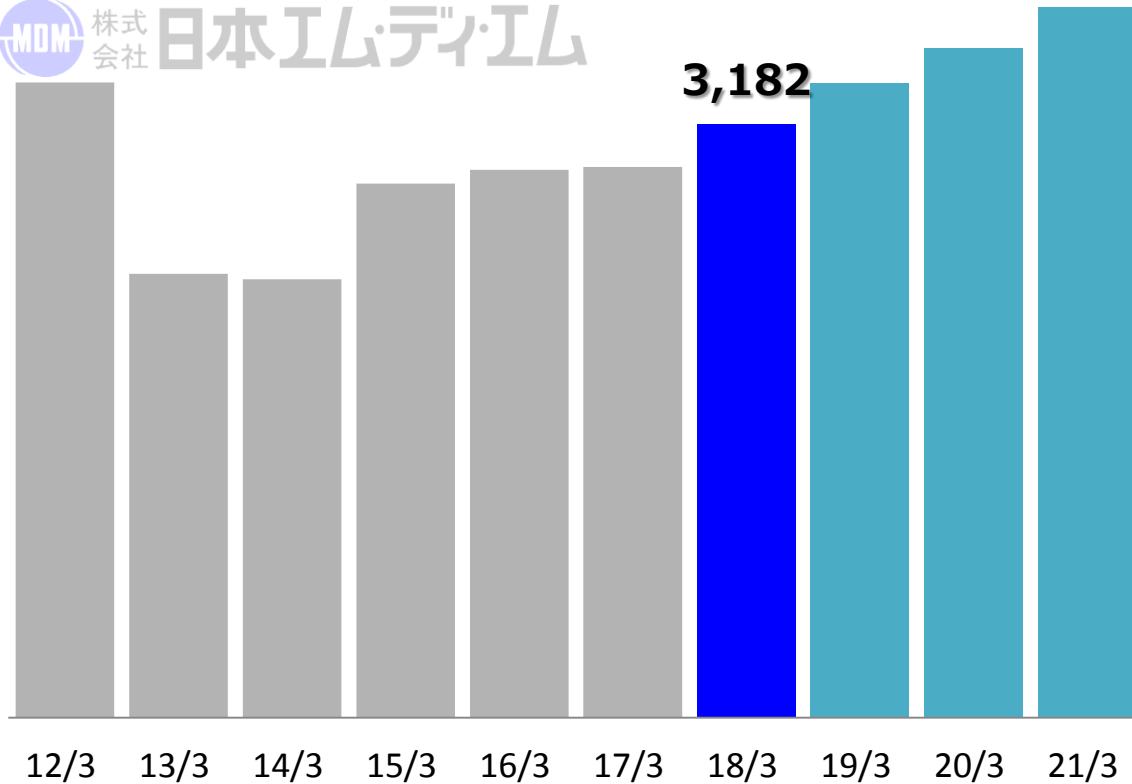
**注力販売製品
分野で拡販**

償還引下影響：2回

骨接合材料 日本市場シェア拡大②

(単位：百万円)

MDM 株式会社 日本エム・ディ・エム



新製品 導入・拡販 再成長



更なる効率化とSCM強化

効率的な 物流オペレーションの追及

- 医療工具の出荷効率
やインプラント在庫の
回転効率向上
- 組織横断的な業務
改善活動の実施



'18年4月
SCM本部設置

'15年5月
国内新物流センター設置

キャッシュフロー

- 営業CF：
75億円創出
- FCF：
20億円創出
- 自己資本比率：
70%

成長投資

- 設備投資：
50億円
主に成長分野医療
工具に投資
内、製造設備投資：
5億円

在庫及び 資金調達

- 在庫：
20億円増
- D/Eレシオ：
20%
戦略成長分野への
投資が必要となる場
合は、有利子負債を
主体とし、D/Eレシオ
50%を許容

株主還元

- **安定配当**方針
を堅持

MODE 2020 OPEN THE DOOR TO NEW ERA OF MDM GROUP

MDM GROUP

新しい時代の幕開け

2018年5月10日

株式会社日本エム・ディ・エム

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。