Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

中期経営計画
～NEW MODE ～
第41期～第43期
(2013.3月期～2015.3月期)

2012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。

目次

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

Ⅰ. 指針/方針

Ⅱ. 業績目標

Ⅲ. 基本戦略

Ⅳ. 重点施策

Ⅰ．中期経営計画　　指針・方針

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

中期経営指針：
ＭＤＭの独自性の追求及び日米協同開発を推進し、
グローバル市場において存在感のある企業を目指す

中期経営方針

メーカー機能強化
骨接合材のシェア回復
慢性疾患分野の更なる展開

商社機能強化
新規医療機器の導入
提携企業との連携強化

NEW MODE

グローバル展開
北米販売網の拡大
アジア市場への参入

業務効率向上
構造改革推進
ＩＴ有効活用

Ⅱ．中期経営計画　業績目標

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

成長の実現

（定量目標：第43期）

連結営業利益率18%達成

自社製品売上比率80%達成

純有利子負債残高▲10億円達成

連結業績（百万円）	12/3実 40期	13/3予 41期	14/3予 42期	15/3予 43期
売上高	8,120	9,500	10,800	12,400
営業利益	342	700	1,550	2,250
経常利益	172	550	1,400	2,100

※40期は決算期変更により変則10ヶ月決算

Ⅲ-１．中期経営計画　基本戦略①

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

メーカー機能強化
骨接合材シェア10%
人工関節売上比率50%

商社機能強化
新規隣接分野商品導入
提携企業との連携強化

グローバル展開
北米売上US$30M
アジアでの展開

業務効率向上
物流業務効率化
業務プロセス簡素化

第41期　第42期　第43期

Phase1
安定的収益基盤確立
自社新製品本格投入

Phase2
成長基盤確立
製品バージョンUP

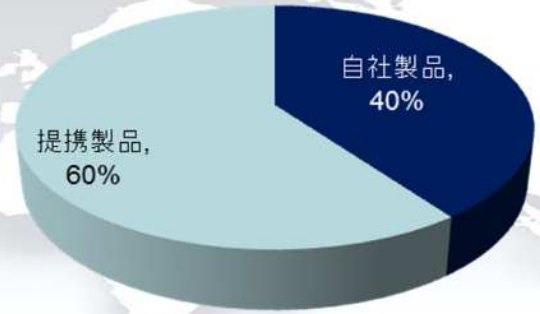
Phase3
成長実現
新製品継続投入

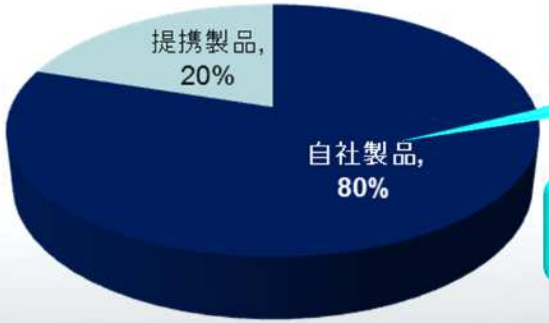
Ⅲ-２．中期経営計画　基本戦略②

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

戦略的プロダクトミックスへシフトし、事業拡大を図る
～強固な事業基盤の確立～

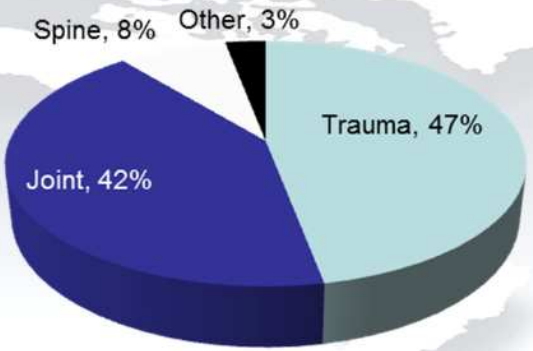
自社製品比率

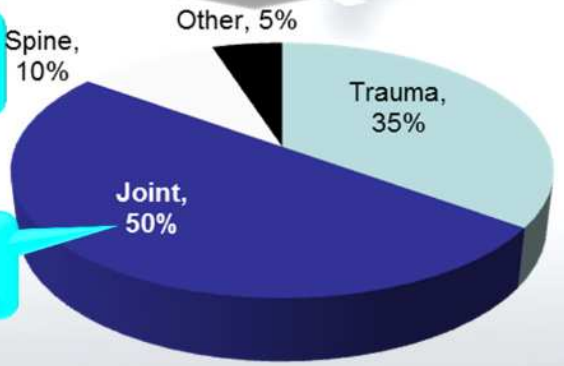




☆J&J製品から自社製品への転換
☆自社製品拡充により原価を低減

製品ミックス





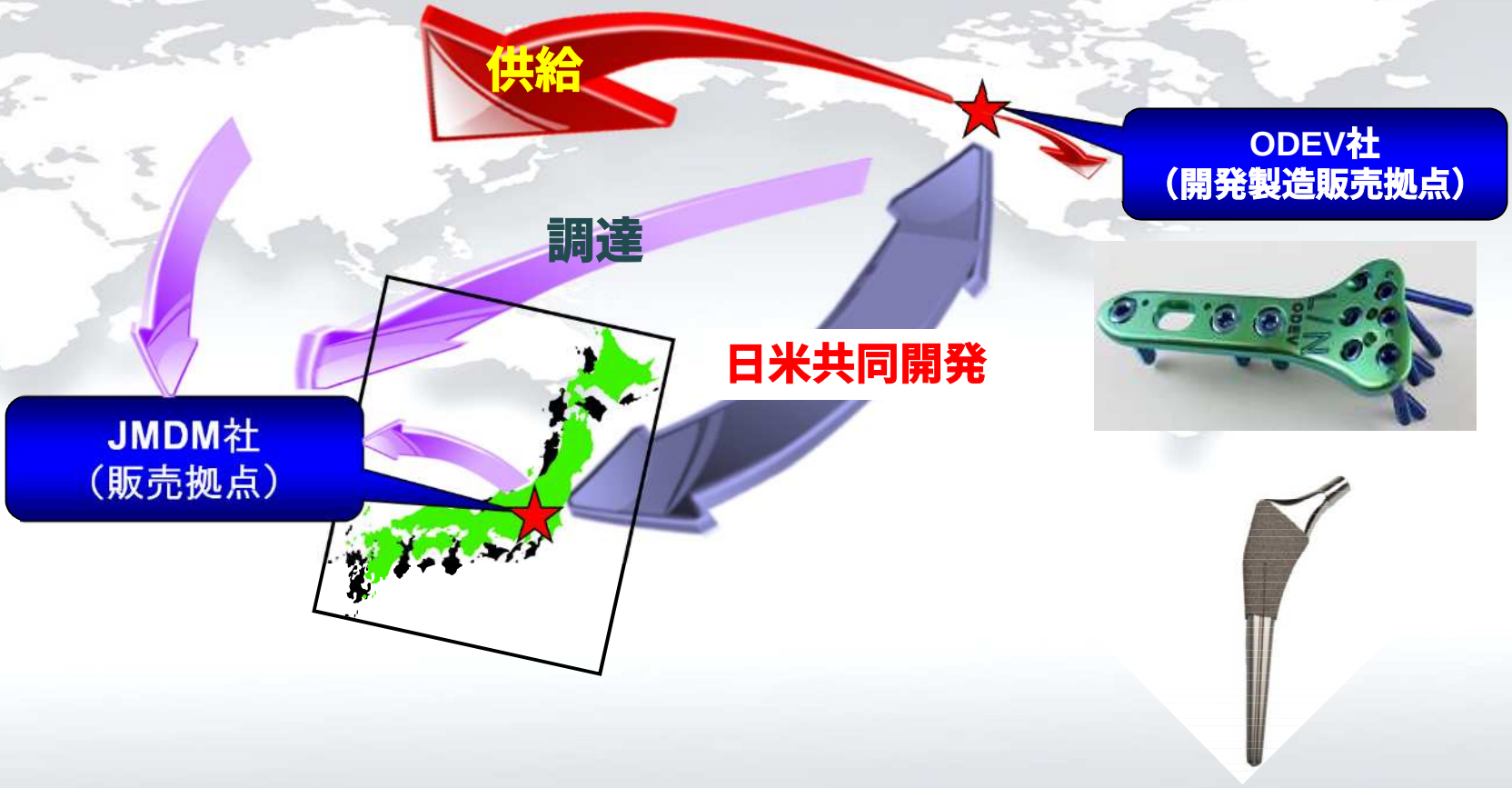
☆骨接合材製品依存からの脱却
☆巨大市場：人工関節製品売上拡大

市場ニーズに合致した自社新製品への大幅転換を図る

III-３．中期経営計画　　基本戦略③

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

グループ機能を活用し、日米共同開発を推進する
～新規隣接分野はグローバルに提携～



市場ニーズに合致した製品をグローバルに開発製造及び調達する

Ⅲ-４．中期経営計画　基本戦略④

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

多様化する顧客ニーズへの対応力向上を実現する
～継続的新製品導入体制の確立～

JMDM GROUP

20以上の新製品を継続投入

人工関節分野

骨接合材分野　**脊椎分野**

開発力強化

☆日米共同開発の推進
☆新規提携先との連携強化

販売力強化

☆販売代理店との連携
☆スペシャリストの育成

付加価値提供

☆エデュケーションの充実
☆効果的物流体制構築

Ⅳ-１．中期経営計画　　カテゴリー別重要施策

Japan Medical Dynamic Marketing, Inc.

メーカー機能強化

商社機能強化

市場ニーズに合致した製品の提供

- プラットホーム製品の更なる拡充
- パイオニア製品の開発、調達促進
- 整形インプラント隣接分野製品への参入促進
- 内製比率向上、海外生産推進による製造原価低減実行
- 販売代理店、Drグループとの関係強化
- 専門性の高い営業体制の確立
- エデュケーションプログラムの更なる充実

グローバル展開

成長市場への参入

- 米国販売網拡充による海外売上高比率向上
- 中国での薬事承認取得/販売開始
- アジア諸国での販売可能性検討

業務効率向上

構造改革の実施

- 物流拠点集約による業務効率の向上
- 滅菌製品比率上昇による物流業務の簡素化
- IT有効活用による標準化・簡素化の促進

Ⅳ-２．中期経営計画　　期別重要施策

Japan Medical Dynamic Marketing, INC.

第41期アクションプラン

- 新たな骨接合材製品を導入し、安定的製品基盤を確立する
- 日本市場における慢性疾患分野へ積極的に展開する
- 既存提携先との更なる関係強化を果たす
- 中国での人工関節製品の薬事承認を取得する
- 内製比率向上、ベンダーコントロールにより原価を低減する
- 新物流体制への段階的移行を開始する
- 滅菌製品比率上昇により物流業務を簡素化する

第42期アクションプラン

- 新製品を継続的に投入し、新たな顧客を開拓し販売を拡大する
- 新製品導入により北米での販売を拡大する
- 中国での人工関節製品の販売を開始する
- 新物流体制を確立する

第43期アクションプラン

- 新製品を継続的に投入し、国内及び海外での販売を拡大する