GROWTH

2026年11月24日

各　位

会　社　名　株式会社スリー・ディー・マトリックス
東証グロース市場・コード番号 7777
本　社　東京都千代田区麹町三丁目２番４号
代表者名　代表取締役社長　天沼利彦
問合せ先　経営企画ＩＲ室長　新井友行
電話番号　03（3511）3440

株主・投資家の皆様からのご質問と回答に関するお知らせ

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。株主・投資家の皆様よりお寄せ頂いたご質問と回答につきまして、下記のとおり開示させて頂きます。

なお、本開示は情報発信の透明性の向上及びフェアディスクロージャーの観点から、開示させて頂くものです。

Q：米国事業における共同購買組織（GPO）、病院グループ（IDN）、その他代理店（政府系医療機関向け販売代理店等）との製品販売契約の位置付けと効果について

A：米国のほぼ全ての病院や医療機関では、当該施設に所属する医師から製品の採用申請が提出された後、Value Analysis Committee（以下、VAC）という委員会による、製品採用可否の審査・審議プロセスを経て製品の採用が決定されます。

VACによる審査に要する時間は医療機関によって異なりますが、多くの場6か月程度、長い医療機関では数年かかる場合がございます。

弊社米国事業では、止血材：ピュアスタットの導入に向けたVACによる審査期間の短縮等を主目的として、昨年度より、複数の病院と接点を有するGPO、IDN、その他代理店（以下、これらを纏めて「代理店等」という）との製品販売契約の締結を開始しており、2026年10月までに約90の代理店等との契約を実施しております。

ただし、代理店等との契約では病院へのアクセスなど営業効率はアップするものの製品の採用と使用が確約されるものではありません。アクセスが可能となった場合でも、個別に各病院への営業担当者によるプロモーション活動や所属医師・スタッフへの製品説明、製品の臨床価値の周知等の様々なプロセスを経て導入決定となります。そのため代理店等との契約は営業効率に寄与するものの、契約自体が直接売上増加に繋がるものではありません。事業提携のように適時開示が求められる類型の契約という意味合いではなく、代理店契約という位置付けであるため、各個別締結については適時開示をする方針はございません。

一方、米国市場での安定的な成長や中長期的な成長ドライバーとして、当該施策を位置付けております。営業効率の向上だけでなく、大病院から傘下施設まで病院グループ全体へのアクセスが増加していることもあり、大きな案件での成約も出てまいりました。また営業リソースをレバレッジすることで導入件数も増加しており、米国市場での当社製品のプレゼンス向上に寄与していくものと考えております。

【ご参考：語句説明】

・共同購買組織：GPO（Group Purchasing Organization）

複数の医療機関に代わり、医療機器や医薬品の購買条件をメーカーと交渉する組織です。メーカーにとっては、個別病院との価格交渉や契約手続きが簡素化され、営業効率の向上が期待できます。しかしながら、GPO 契約は加盟病院での採用を保証するものではなく、各病院や IDN での VAC 承認取得に向けた営業活動が引き続き必要です。

・病院グループ／総合医療提供ネットワーク：IDN （Integrated Delivery Network）

複数の病院、クリニック、外来手術センター（ASC）などを統合・運営する医療グループです。HCA Healthcare などの IDN 本部での採用承認により、傘下施設でのスムーズな採用活動に繋がります。ただし、採用まで効率的にはなるものの、実際の製品導入までには、各病院の医師への営業活動は依然として必要です。

・販売代理店（政府系医療機関向け販売代理店：TrillaMed）

TrillaMed は、退役軍人病院や軍関連医療施設など、米国政府医療機関向けの販売代理店です。弊社とは 2026 年 7 月に販売提携を締結しました。当社が各施設への営業活動を実施いたしますが、TrillaMed が複雑な政府調達手続きを担当いたします。各病院での採用検討が始まった後、TrillaMed がそのファンクションを担うことで、当社営業負荷が軽減され、病院導入までの業務効率化が期待できます。

以　上