

2017年 9月 1日

各 位

株式会社ジェイ・エム・エス
代表取締役社長 奥窪 宏章
(コード番号 7702 東証第1部)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、このたび、グループの持続的な発展と企業価値の向上を目指し、2020年3月期を最終期とする中期経営計画《GAIN 2020》を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

GAIN 2020

Globalization, Acceleration and Innovation for the New generation
(グローバルに、スピード感をもって、イノベーションを推進し、新たな時代を切り拓く)

当社は、1965年の創業以来「かけがえのない生命のために」という創業精神の下、「医療を必要とする人と支える人の架け橋となり健康でより豊かな生活に貢献することですべての人々を笑顔にします」を企業理念として掲げて、患者さんと医療従事者のQOL(クオリティ・オブ・ライフ)の向上を目指した企業活動を推進しております。

当社を取り巻く環境は、国内では増大する医療費を背景にその抑制策が継続する一方で、医療技術の進歩を支え高齢社会の課題を解決する医療機器が望まれています。海外においては、新興国を中心に経済発展とともに医療ニーズが高まり医療機器に関する事業機会も拡大しています。

このような環境のもと、当社は、人々の「かけがえのない生命」を守るために、これまで培ってきた技術力・開発力をベースとして、医療現場の課題解決に真に役立つ価値を創造し、市場に新しいウェーブを醸し出すようなイノベーションの推進役となって、医療の発展と社会に貢献していくことを目指し、中期的な取り組みを以下の通り決めました。

1. 基本方針

(1) 顧客起点での事業推進

高度で専門的な医療現場の課題や要求に的確かつ迅速に応えるため、より医療現場に密接した顧客起点の事業運営となるよう変革を推進します。

(2) 全社的な生産性向上

事業運営及び組織機能の両面から、創意工夫を凝らして業務の効率性を高め、ムダを排除し、全社的な生産性向上によって収益力を強化します。

2. 取り組み

(1) 機構改革(ビジネスユニット化)

医療現場が抱える様々な課題にスピーディかつきめ細かく対応できる組織を目指し、顧客を基点としたビジネスユニット型組織へ機構改革を進めます。各ビジネスユニット責任者の指揮のもとあらゆる意思決定を速め、経営資源の機動的、効率的な配分により開発～生産～販売の一体的運営を進め、最適な事業戦略を迅速に展開して各事業の競争力を強化します。

(2) ビジネスユニットによる戦略展開

次に掲げる事業ビジョンの実現を目指して、各ビジネスユニット(BU)において顧客起点で最適な事業戦略を迅速に展開します。

〈ホスピタルプロダクツ BU〉 … 製品力とラインアップを強化し、安定成長と収益確保の基盤を築きます

- ・輸液領域において、院内感染制御、注入制御、医療事故対策の課題を解決する製品を核とした、トータルシステムでの価値提供を行い、No. 1の顧客信頼とシェア獲得を実現します。
- ・栄養領域において、安全性・利便性の高い製品を供給し、栄養管理からリハビリ・回復までの栄養療法のトータルコーディネーターとなります。

〈サージカル&セラピーBU〉 … 製品・サービスに加えて運営体制も見直し、収益性の向上に努めます

- ・透析領域において、安全性、効率性に優れた日本式の血液透析療法をアジアで普及させ、国内外の事業展開による安定した利益を確保します。
- ・外科治療領域において、既存事業の収益を強固にし、それを基盤にして新たな成長事業を創出します。

〈ブラッドマネジメント&セルセラピーBU〉 … 新技術の導入により顧客価値を高め、高い成長を目指します

- ・血液領域において、全血採血及び成分採血の両分野の採血から輸血に至る各プロセスで事業展開し、日本の血液事業においてなくてはならない存在になります。
- ・細胞領域において、医療関係者との協働開発や医工連携等によって再生医療の各プロセスに必要な製品を開発し、臨床応用への進展に貢献します。

(3) 次世代事業の創出

医療の安全と効率化、患者さんの QOL 向上に貢献できる製品を開発し基盤事業の成長を支えるとともに、将来を担う事業の創出にも積極的に挑戦し、新たな事業領域の確立を目指します。

- ・がん治療領域、消化器外科領域、整形外科領域への事業展開
- ・癒着防止材、消化管内分解ステントなどへの生分解性材料の技術展開
- ・再生医療製品の製造・加工システムの構築
- ・産学官連携等を活用したオープンイノベーションへの取り組み
- ・IoT、AIなどICT技術の活用

(4) グローバル展開の加速

日本で培ったコア事業をアライアンスを活用して海外展開するほか、ダイレクトマーケティングによる市場開拓と製品開発の取り組みを進め、海外売上高比率40%超を目指します。

- ・日本式血液透析システムの中国展開
- ・技術供与を通じた腹膜透析システムの海外展開
- ・中国、インドネシア、フィリピンに生産拠点を持つメリットを活かした販売展開
- ・伸長するアジア市場でのダイレクトマーケティング

(5) 最適生産の推進

グループ生産体制を再編、各生産拠点を一体的かつ戦略的に運営することで最適生産を推進し、供給能力の増強と競争力(コスト、品質、機能)の強化によってグローバル競争に勝てる製品の供給体制を確立します。

- ・フィリピン工場の操業拡大と最新鋭工場への進化
- ・国内マザー工場の中核として、出雲工場の供給能力と製造コア技術力の向上

(6) コトづくりの強化

モノづくりの強みを活かしつつ、コトづくりの強化により新たな顧客価値を提供します。

- ・製品と併せたシステム、サービス、ソリューションの提供
- ・研究やマーケティング、商品企画など事業プロセスを通じてのコトづくり

3. 計数目標

2020年3月期の最終期で売上高620億円、営業利益25億円を目標とします。

(注記)

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、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。

以上

～ お問い合わせ先 ～

経営企画本部 TEL 082-243-9059 / FAX 082-243-5924