



2024年5月14日

各 位

上場会社名 株式会社 JMS  
代表者名 代表取締役社長 桂 龍司  
(コード番号 7702 東証スタンダード市場)  
問合せ先 執行役員 コーポレート本部長 末田 穰  
TEL 082-243-5844

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、この度、2024年度からの3ヶ年（2025年3月期～2027年3月期）を対象とする中期経営計画2027を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

### 記

#### 中期経営計画2027

テーマ「未来をつくるための変革と挑戦」

#### I. 前中期経営計画+2023年度 振り返り

前中期経営計画は、未曾有のコロナ禍でスタートしました。事業継続と安定供給の責務を果たしつつ、売上高は国内外でコロナ禍からの需要回復と円安による為替影響も加わり概ね目標を達成しました。一方で、利益は原材料費や電力費など想定を超える物価高騰影響を受けて目標から大きく乖離し、収益改善に課題を残しました。2023年度においても収益性が低下しており、喫緊の経営課題と認識しております。

#### II. 中期経営計画2027

「未来をつくるための変革と挑戦」をテーマに掲げ、短期的な収益性向上のみならず、社会の様々な要請に応じて中長期的に企業価値を高め、長期的耐久性を備えた会社へと変革を図るとともに、ステークホルダーの皆様と協働して持続可能な社会づくりにチャレンジしてまいります。その実現を目指して基本方針と中期的な取り組みを以下の通り定めました。

##### 1. 基本方針

###### (1) 収益構造の改革

投下資本効率を踏まえたグループ収益構造の抜本的見直しにより体質改善を図るとともに、国内外の市場環境に適応した事業戦略を遂行し、安定的な利益創出を実現する。

###### (2) グローバリゼーションの推進

拡大する海外需要の取込みに向けて経営資源の重点配分と体制の強化を図り、顧客課題を解決する力を高めて、グローバル展開を加速する。

## 2. 取り組み

### (1) 事業ポートフォリオマネジメントの強化

資本コストを意識した事業マネジメントを強化し、成長性、収益性、および資本効率のバランスを取った経営志向により、長期ビジョン達成に向けて、環境変化に耐えうるポートフォリオ構築を進め、企業価値の向上を目指す。

### (2) 構造改革による経営基盤の強靱化

次なる10年を見据えて、グループ全体の最適化を目指す構造改革を推進し、高い競争力を維持しながら、環境変化の中でも安定的な利益を生み出す強靱な経営基盤を構築する。

### (3) グローバルな事業収益の拡大

地域特性に合った最適なソリューションビジネスを展開し、事業のグローバル化を加速させるとともに、JMSブランドの浸透を促進し、強固な事業基盤の構築と事業収益の拡大を目指す。

### (4) サステナビリティ経営の推進

持続可能な社会の実現に向けて、経営戦略の一環として積極的かつ能動的に取り組みを推進し、事業と企業活動を通じてマテリアリティの解決を図ることで、社会・経済全体への利益貢献と、中長期的な企業価値向上の好循環を実現する。

## 3. 経営指標

連結) 営業利益 25 億円 ROIC 3.5%以上 (2027 年 3 月期)

※中期経営計画2027「未来をつくるための変革と挑戦」の詳細は添付資料をご覧ください。

以上

～ お問い合わせ先 ～

経営企画グループ TEL 082-243-9059 / FAX 082-243-5924

株式会社 ジェイ・エム・エス

# 中期経営計画2027

～未来をつくるための変革と挑戦～

2024年 5月 14日

1. JMSの未来とは
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 新中期経営計画2027

1. JMSの未来とは
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 新中期経営計画2027

創業精神 かけがえのない生命のために

企業理念  
- Our Mission -

私たちは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

長期ビジョン

常に医療現場の課題解決を目指し、製品・サービスを開発する  
ソリューションカンパニー

# 「JMSの未来」の 価値創造プロセス

## 企業理念

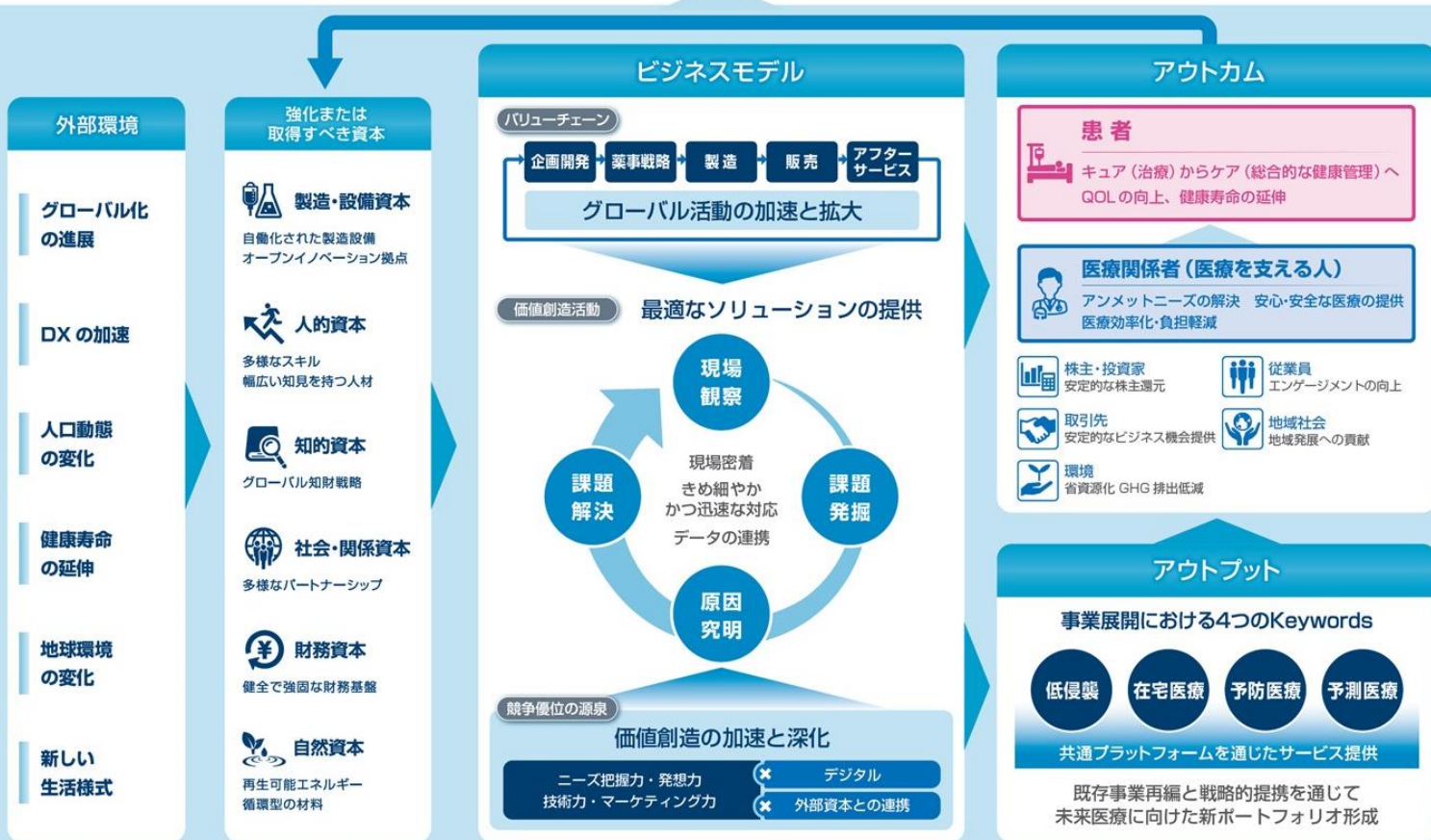
私たちは  
医療を必要とする人と支える人の架け橋となり  
健康でより豊かな生活に貢献することで  
すべての人々を笑顔にします

## 長期 ビジョン

常に医療現場の課題解決を目指し、  
製品・サービスを開発するソリューションカンパニー

## マテリアリティ テーマ

- 環境・社会課題解決に向けたインパクト創出
- 価値創造を支える多様な自立型人材
- 環境課題への貢献
- 健全なガバナンスの構築



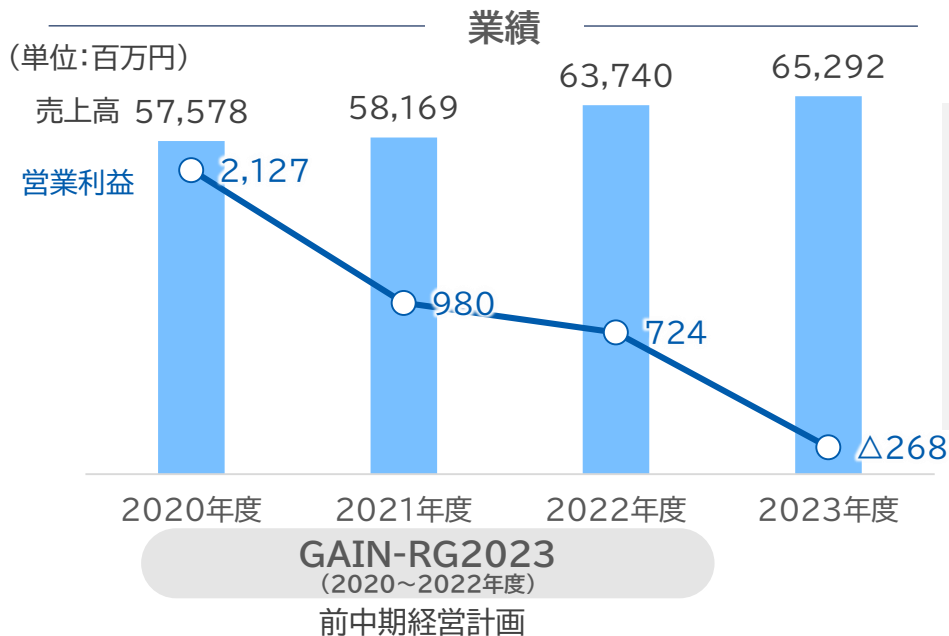
1. JMSの未来とは
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 新中期経営計画2027



# 前中期経営計画(2020年度-2022年度) 及び 2023年度の振り返り

売上高は国内外での需要回復と円安による為替影響が加わり増収を維持するも、原材料費や電力費等の高騰影響を受けて収益性は低下している

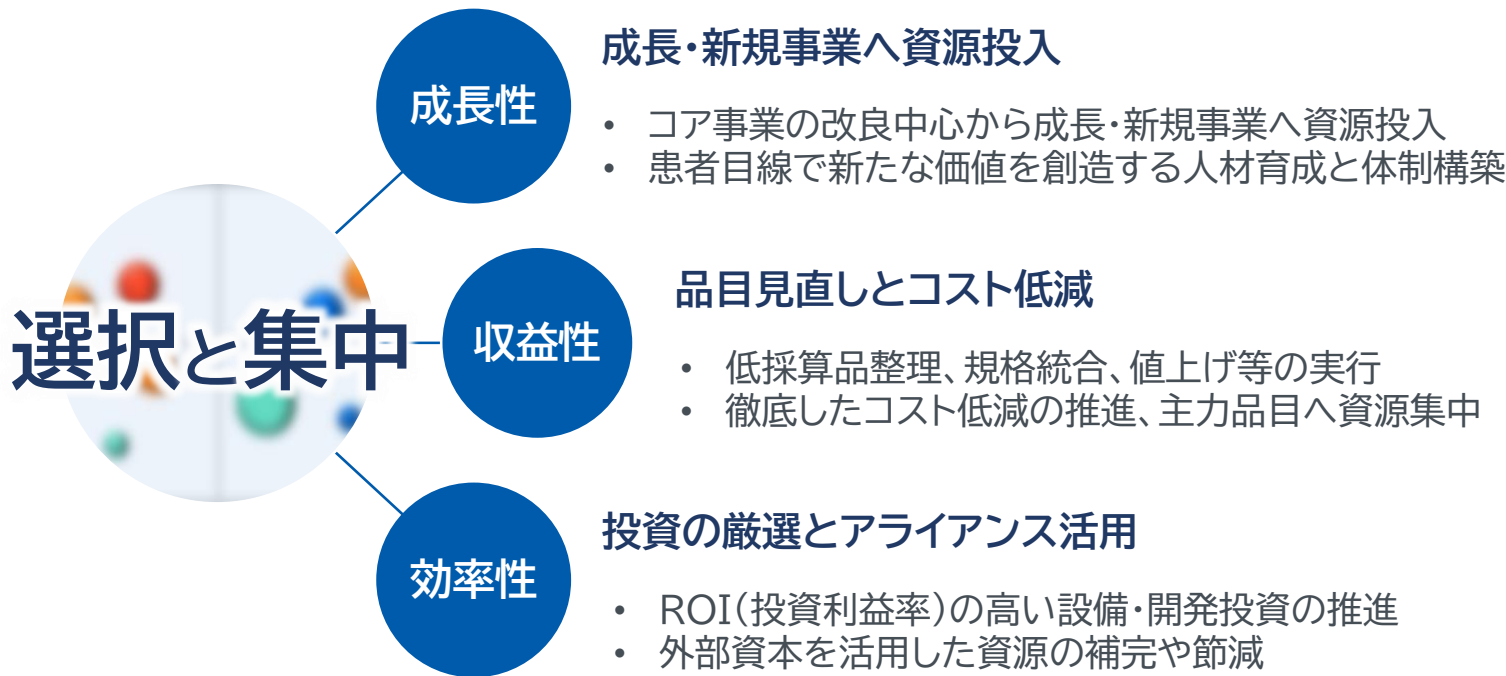
中長期視点で事業ポートフォリオ再編とグローバル展開を進め、成長性・収益性・資本効率のバランスの取れた対応により企業価値を高める必要がある



## 成果

- 海外では主力の成分献血用回路や血液バッグが伸長し、国内では薬剤調整・投与クローズドシステムが主要品目に成長
- コロナ禍においても積極的なM&A投資を実施し、急性血液浄化事業および白血球除去フィルター事業を譲受
- アライアンスを推進するも、価値創出には時間が必要

持続的成長と収益性向上はもとより、資本効率の向上が求められるなか、  
選択と集中による自社の強みを活かしてメリハリをつけた経営資源の配分と活用がポイントとなる



1. JMSの未来とは
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 新中期経営計画2027

原材料費の高騰や保護貿易政策の拡大など、大きく変化する外部環境を見据えたサステナビリティ経営を推進することが求められている

特に先進国では、在宅医療など、高齢化の進行によりキュア(治療)からケア(総合的な健康管理)へ病気と共存しながら生活の質(QOL)を向上させる必要性が高まってきている

## 社会

持続可能な社会へ転換

人的資本経営の推進  
▶▶ DE&I/グローバル人材育成

## 経済

原材料・燃料費高騰

製造原価上昇  
▶▶ 最適地生産/適切な価格転嫁

## 政治

保護貿易政策の拡大

中国を筆頭に拡大  
▶▶ 現地生産化 / M&A

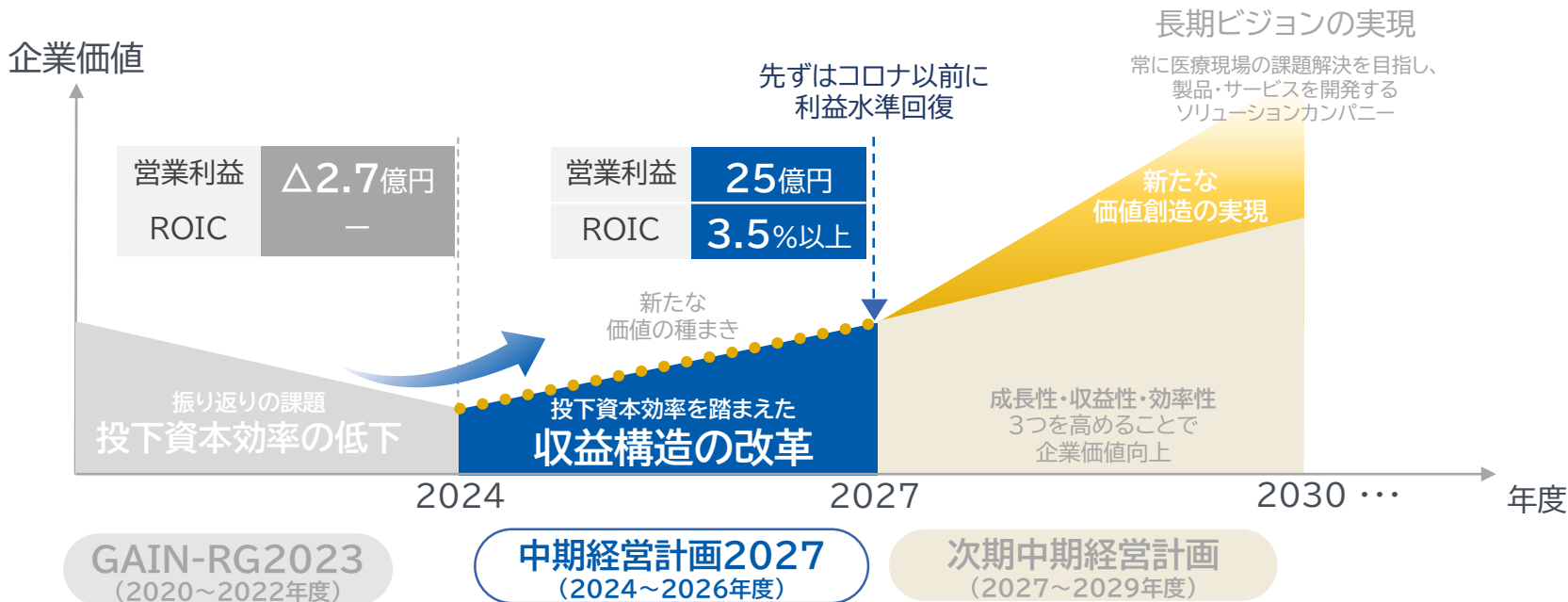
## 技術

先進国の超高齢化

キュアからケアへ、在宅医療の拡大  
▶▶ がん治療領域強化、ソリューション提供

# 中期経営計画2027の位置付け

新しい中期経営計画では、長期ビジョンの達成に向けて資源の最適な配分を実現するために、構造改革フェーズに移行する



構造改革フェーズでは、安定的に利益を稼ぐ力を築き上げ、  
新たな成長ドライバーとして海外需要を取り込むための課題解決力を強化する

中期経営計画テーマ： ～未来をつくるための変革と挑戦～

## 基本方針：



### 収益構造の改革

投下資本効率を踏まえたグループ収益構造の抜本的見直しにより体質改善を図るとともに、国内外の市場環境に適応した事業戦略を遂行し、安定的な利益創出を実現する



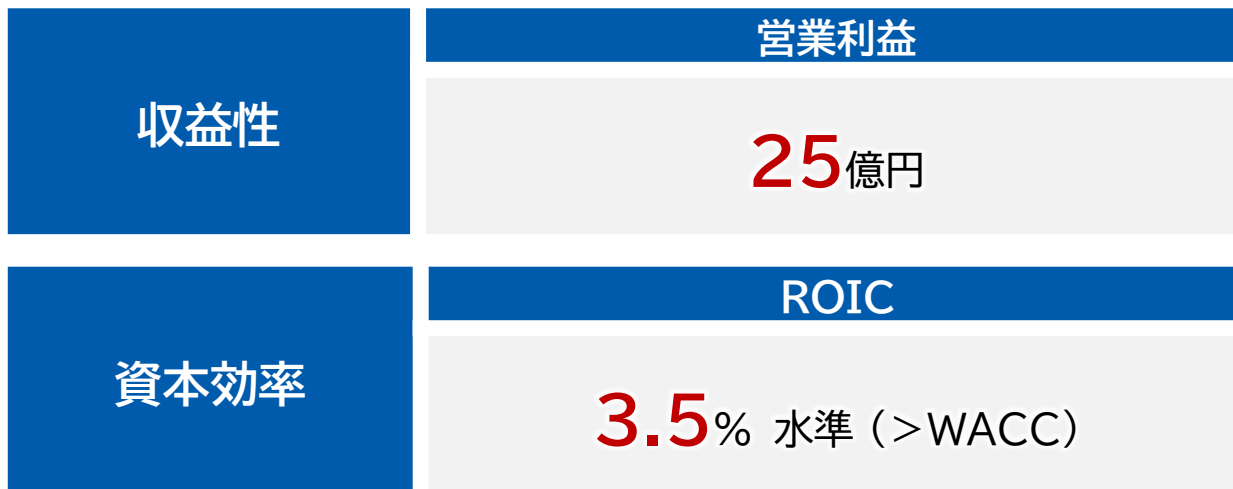
### グローバル化の推進

拡大する海外需要の取込みに向けて経営資源の重点配分と体制の強化を図り、顧客課題を解決する力を高めて、グローバル展開を加速する

選択と集中の経営戦略により、資本コスト(WACC)を上回る投下資本利益率(ROIC)を実現し、  
超過利潤の獲得と企業価値の向上を目指す

構造改革フェーズとして、選択と集中による事業および製品ポートフォリオの再編を進めるため、  
成長性(売上高)に囚われない目標設定とする

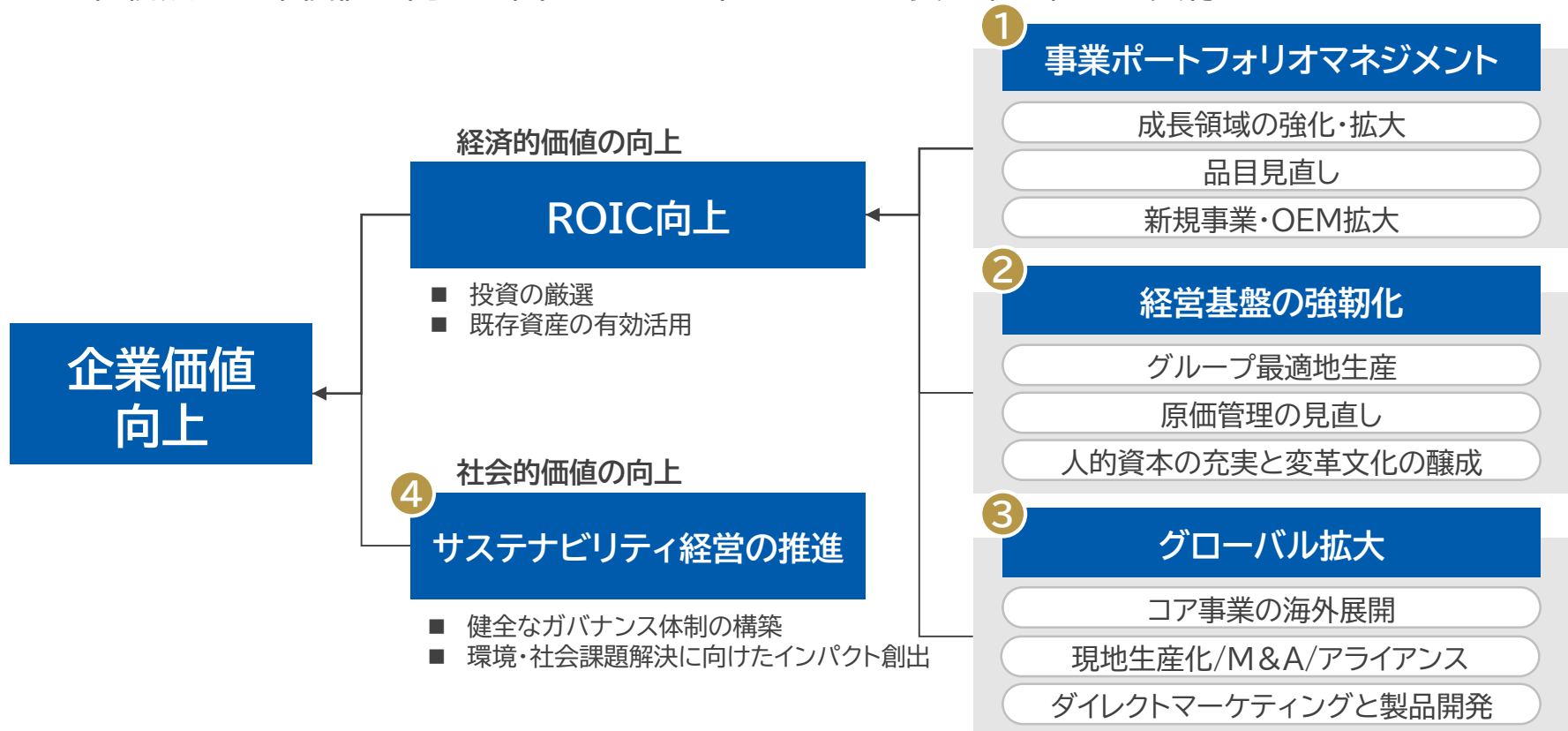
2027年3月期



※目標設定にあたっての前提として、為替レートを、  
1米ドル=145円、1ユーロ=156円、1シンガポールドル=106円としております。

# 企業価値向上のロジックツリー

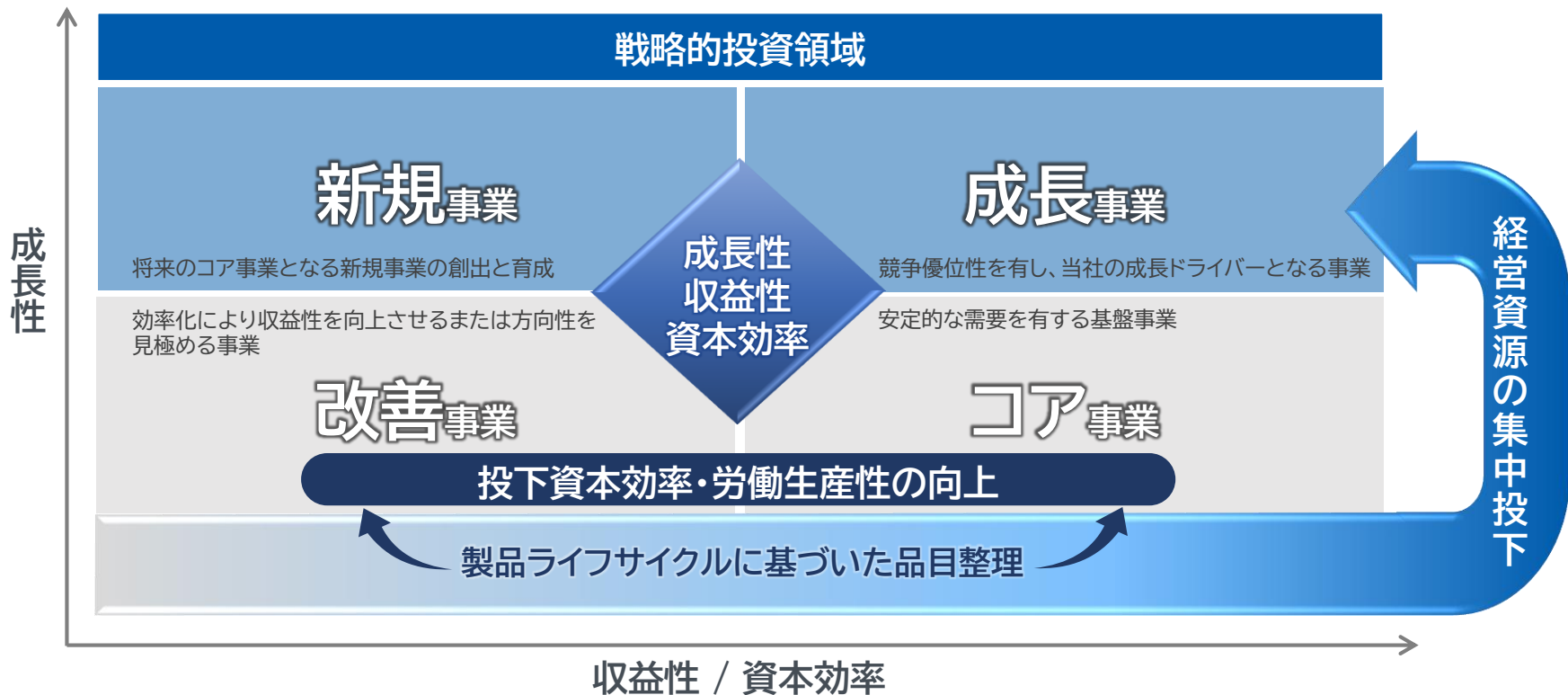
全社視点で企業価値の向上を図るため、以下の4つの重要な取り組みを実行する





# 取り組み①:事業ポートフォリオマネジメントの強化

資本コストを意識した事業マネジメントを強化し、成長性、収益性、および資本効率のバランスを取った経営志向により、長期ビジョン達成に向けて、環境変化に耐えるポートフォリオ構築を進め、企業価値の向上を目指す



# 経営資源の集中投下

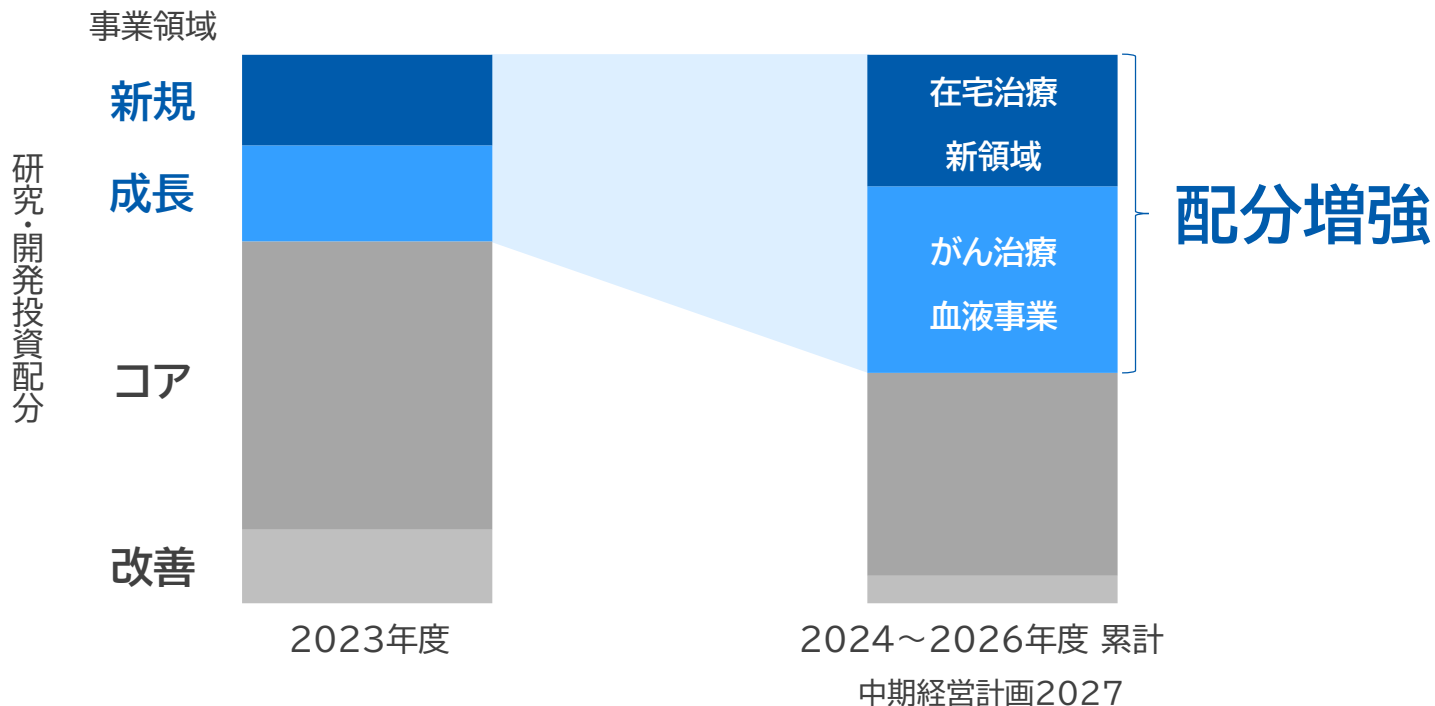
研究・開発投資は、戦略的投資領域である新規事業及び成長事業への配分を増加させ、持続的な売上と利益の成長を目指す

新規

成長

改善

コア



治療の多様化・医療環境の変化を捉え、  
デジタル技術の活用やアライアンス推進により新たなビジネスを展開する

新規 成長

改善 コア

## 【新規領域】:在宅治療

### DX推進による腹膜透析療法選択の啓発

- ▶ 充実した通信機能を持つ自動腹膜灌流用装置や、地域包括ケアシステムにおける多職種間のシームレスな情報共有を支援することで、高齢化が進む患者さんと、働き方改革が求められる医療従事者にとってより良い腹膜透析療法の環境を実現する



自動腹膜灌流用装置  
APD装置 PD-Relaxa



## 【成長領域】:がん治療

### 使いやすい国産デバイスで課題解決を促進

- ▶ 国内では、がん治療を必要とする患者数が増加し、医療現場では働き方改革や人手不足による深刻な課題を抱える中、タスクシフトや業務効率の向上を実現させ、抗がん薬治療における持続可能な医療環境を築くための新たな価値づくりを進める
- ▶ 海外では、北米をターゲットとして、システム展開を図る



抗がん剤を安全に取り扱うデバイス  
ネオシールド

# 戦略的投資領域 - 成長 -

新たに譲受した白血球除去フィルターの供給により、世界の血液関連市場における存在感を一層高め、事業収益の拡大を図る

新規 成長

改善 コア

## 【成長領域】:血液事業

### 白血球除去フィルターの内製化と血液バッグとの一体的事業運営を通じたシナジー創出

- ▶ 白血球除去フィルターのサプライチェーンを強化し、需要が伸びていく  
アフリカ、中東、アジア、オセアニアの巨大市場の攻略を進める

2023年11月

旭化成メディカル株式会社より同社の子会社の全出資持分を譲り受けし、ジェイ・エム・エス医療科技(張家港)有限公司として新たにスタート



# コア・改善領域

安定的な需要を有する国内の基盤事業は、環境変化への対応や効率化を図り、営業利益を最大化する  
 海外の基盤事業は、ブランドの存在感を高め、新たな成長ビジネスへと繋げる

新規

成長

改善

コア

## 国内

輸液・栄養  
 血液・細胞  
 外科治療  
 血液透析

### 営業利益の最大化

- ▶ マーケティングオートメーションの活用、代理店政策による効率的なセールス活動
- ▶ ME(医用工学)機器のプラットフォームを構築し新たな価値を創出
- ▶ 製品ポートフォリオの見直し
- ▶ アライアンス推進
- ▶ プライシングの最適化

## 海外

血液透析  
 OEM/ODM

### JMSブランドの浸透

- ▶ 新機能付き血液透析用針の導入
- ▶ 日本独自の透析システムCDDSを展開
- ▶ アライアンス推進
- ▶ サプライチェーン全体最適化の推進とQCD(品質・コスト・納期)の向上

新規・成長ビジネスへの重要資源

得られたキャッシュや技術競争力、構築したブランドを戦略的に活用

# 取り組み②: 構造改革による経営基盤の強靱化

次なる10年を見据えて、グループ全体の最適化を目指す構造改革を推進し、高い競争力を維持しながら、環境変化の中でも安定的な利益を生み出す強靱な経営基盤を構築する

構造改革  
の推進

グループ  
全体最適  
の実現

安定的な  
利益創出

経営基盤の強靱化

■ 新興国の保護貿易政策を踏まえた  
サプライチェーン全体最適化

■ 適切な原価計算方法の選定、  
管理システムの構築と効率化プロセスの導入

■ グローバル化・デジタル化を支える  
人材確保と育成基盤の構築

# グループ全体最適と効率化

QCD(品質・コスト・納期)の維持・向上を目指した構造改革として、  
品目見直しを契機にグループ最適地生産を軸としたサプライチェーン全体最適化を推進する

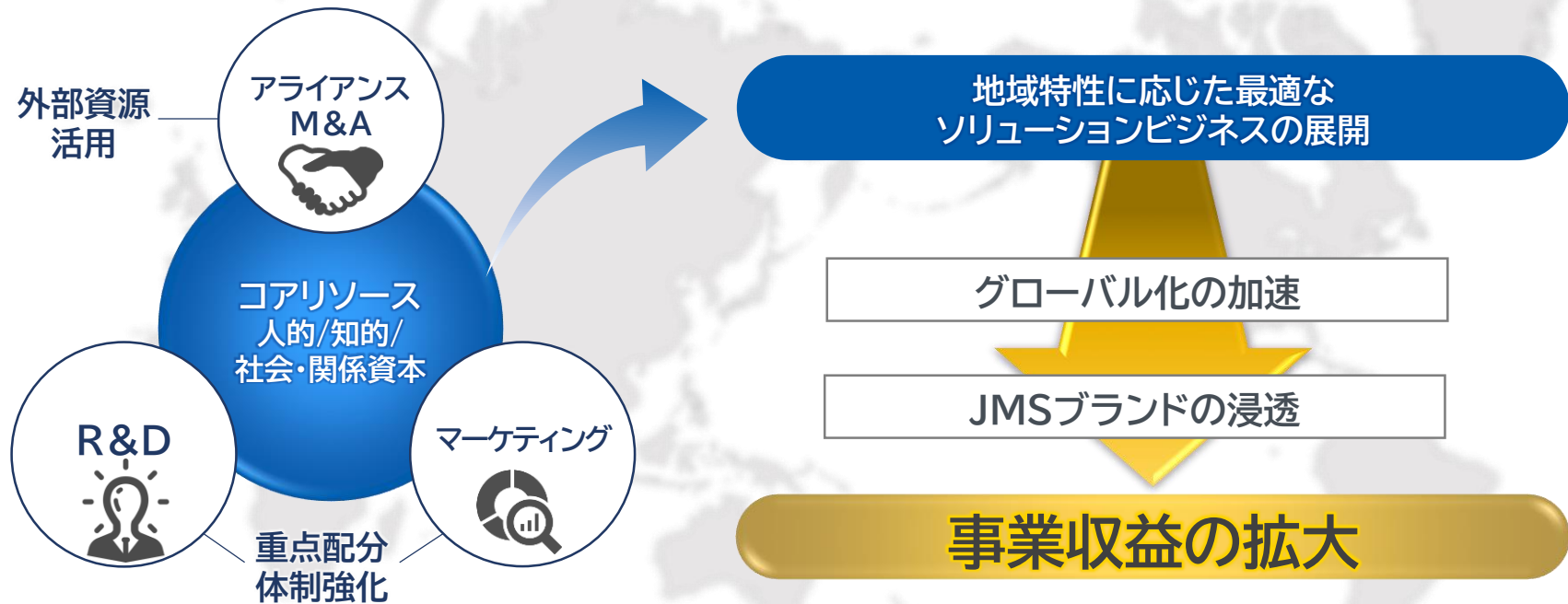






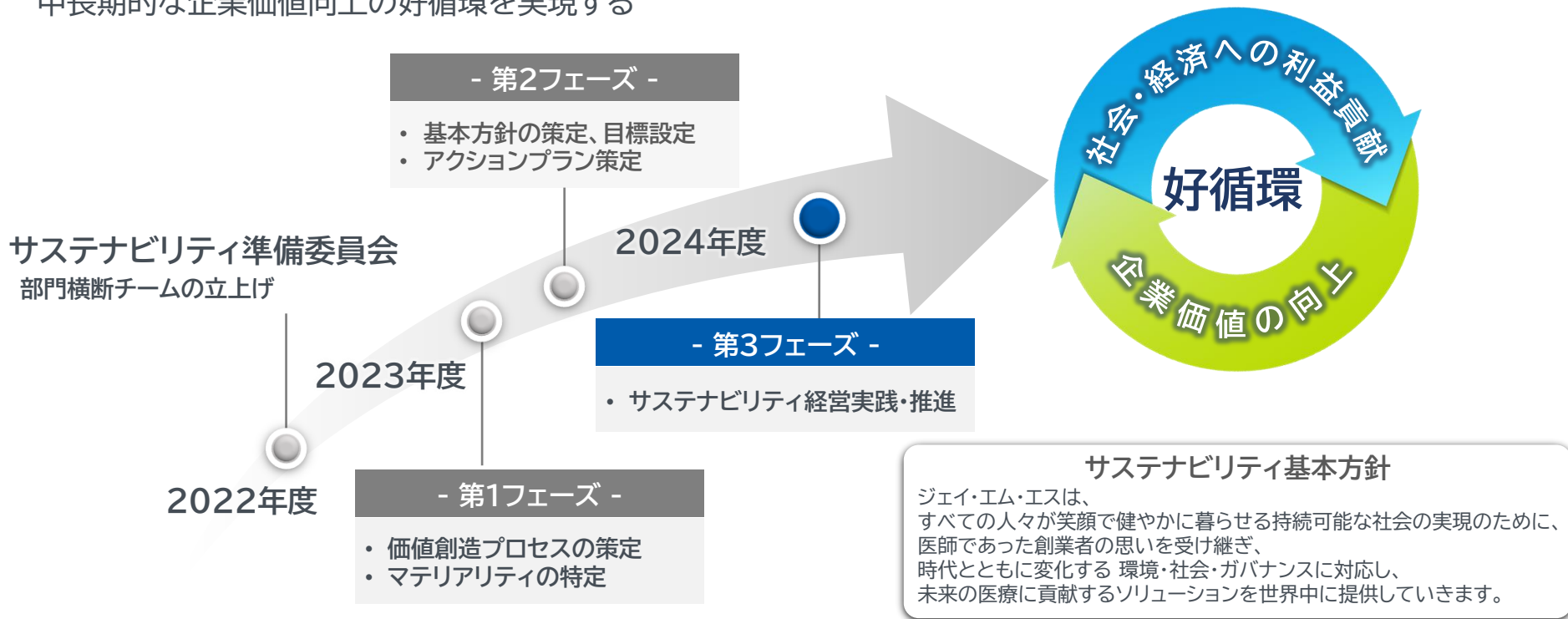
# 取り組み③: グローバルな事業収益の拡大

地域特性に合った最適なソリューションビジネスを展開し、事業のグローバル化を加速させるとともに、JMSブランドの浸透を促進し、強固な事業基盤の構築と事業収益の拡大を目指す



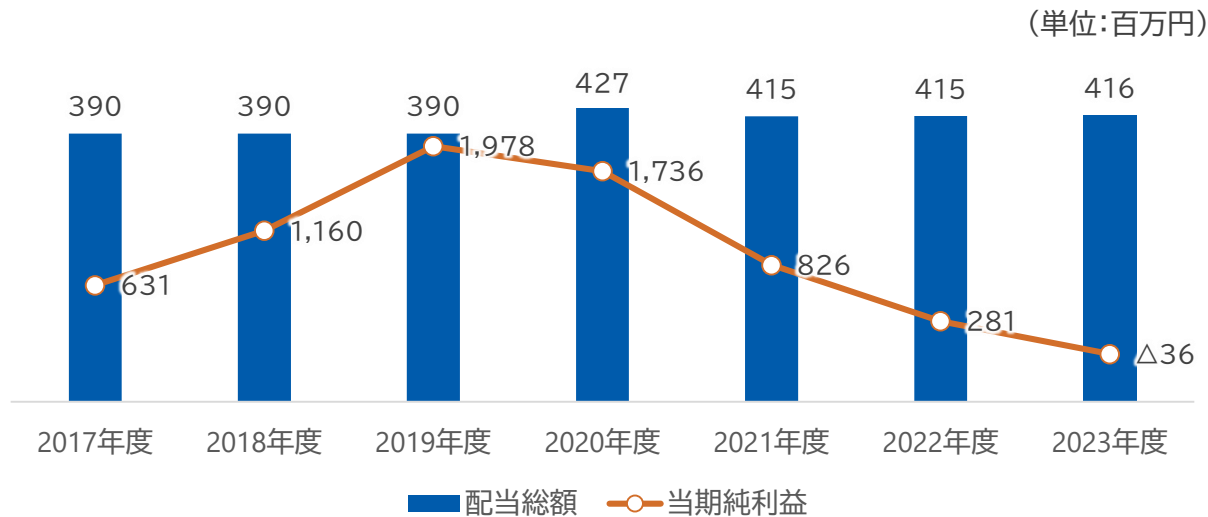
# 取り組み④:サステナビリティ経営の推進

持続可能な社会の実現に向けて、経営戦略の一環として積極的かつ能動的に取り組みを推進し、事業と企業活動を通じてマテリアリティの解決を図ることで、社会・経済全体への利益貢献と、中長期的な企業価値向上の好循環を実現する



# 株主還元方針（連結）

安定的な配当を基本方針として、利益成長に合わせた還元水準の向上を図る



年度	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
配当性向	61.8%	33.6%	21.0%	23.9%	50.3%	147.8%	-
DPS(円) (一株当たり年間配当金)	16	16	17	17	17	17	17(予想)



人と医療のあいだに…

### 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

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。