

JMS NOTES



第59期 事業のご報告

2023年4月1日～2024年3月31日

(証券コード 7702)

目次

- 01 連結財務ハイライト
- 02 ごあいさつ
- 03 トピックス
- 05 JMS PREMIUM REPORT
「サステナビリティ座談会」
- 10 【特集】
グローバル展開「血液関連市場」
- 11 セグメント情報
- 12 システム別売上高
- 13 財務諸表
- 14 会社情報

JMS

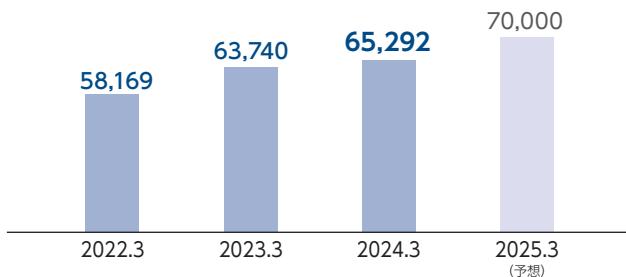
人と医療のあいだに…

連結財務ハイライト

売上高

652億92百万円

(百万円)



経常利益

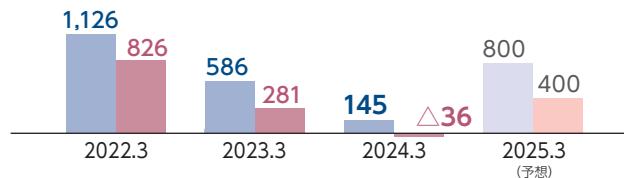
親会社株主に帰属する当期純利益

1億45百万円

△36百万円

(百万円)

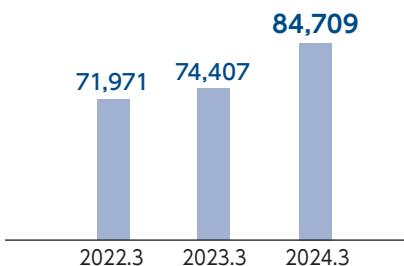
経常利益
親会社株主に帰属する当期純利益



総資産

847億9百万円

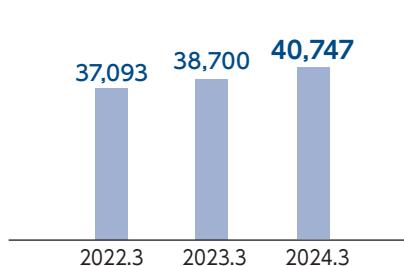
(百万円)



純資産

407億47百万円

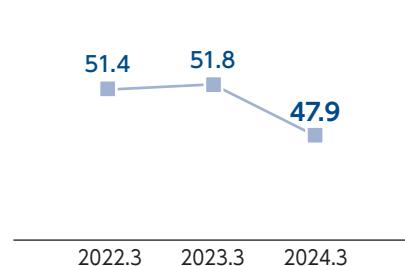
(百万円)



自己資本比率

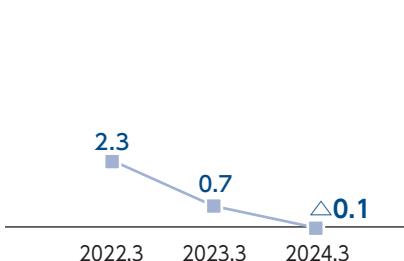
47.9%

(%)



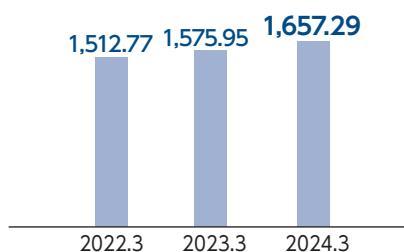
自己資本当期純利益率(ROE) △0.1%

(%)



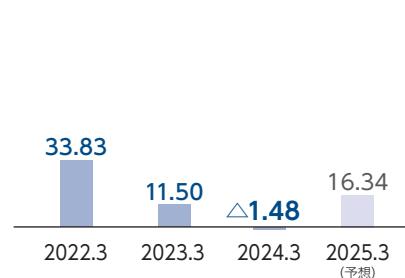
1株当たり純資産 1,657円29銭

(円)



1株当たり当期純利益 △1円48銭

(円)



ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに、当社第59期(2023年4月1日から2024年3月31日まで)のJMS NOTESをお届けいたしますので、ご高覧いただきますようお願い申し上げます。

当社グループの業績は、国内では、薬剤調製・投与クロワードシステムやニードルレスアクセスポート付輸液セットの販売が堅調に推移した一方で、医療用手袋や栄養セットの販売が減少しました。海外においては、国・地域ごとに状況は異なるものの、成分献血用回路や血液バッグの販売が好調に推移しました。

この結果、売上高は、円安による円貨換算額の増加も加わり、前連結会計年度に比べ15億51百万円増加の652億92百万円(前連結会計年度比2.4%増)となりました。

利益につきましては、増収効果はあるものの、原材料費や電力費の高騰のほか、需要拡大に備えた労務費の増加や、研究開発費も増加したことに加え、棚卸資産の評価減及び廃棄損も影響し、営業損失は2億68百万円(前連結会計年度は営業利益7億24百万円)となりました。また、持分法による投資利益や補助金収入の計上などにより、経常利益は1億45百万円(前連結会計年度比75.1%減)となりました。これに法人税等を加減した結果、親会社株主に帰属する当期純損失は36百万円(前連結会計年度は親会社株主に帰属する当期純利益2億81百万円)となりました。

【配当金の推移】



期末配当金につきましては、利益配分に関する基本方針に基づき、1株につき8.5円とさせていただきます。これにより年間配当金は中間配当金(1株につき8.5円)と合わせまして1株につき17円となります。

当社グループは、このたび、「未来をつくるための変革と挑戦」をテーマとした3ヶ年の中期経営計画2027を策定しました。コスト上昇の影響を吸収するよう価格転嫁やさらなる原価低減を進める等、短期的な収益改善に取り組むとともに、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ってまいります。

株主の皆様には、今後とも格別のご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

2024年6月

代表取締役社長
桂
龍
司



多職種間のシームレスな情報共有を支援 「バイタルリンク」販売代理店契約を締結

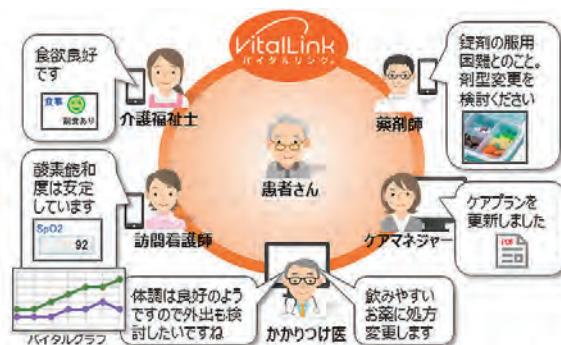
当社は帝人ファーマ株式会社(以下「帝人ファーマ」)と2023年12月1日、帝人ファーマの多職種連携システム「バイタルリンク※」について、販売代理店契約を締結しました。「バイタルリンク」は、パソコンやスマートフォン、タブレット端末を用い、医療従事者が多職種間で、患者さんの情報を共有できる連携システムです。

在宅透析治療においても、多職種が連携して患者さんを支える仕組みが求められています。このたび、「バイタルリンク」のさらなる利用者拡大を目指す帝人ファーマと、腹膜透析領域の事業基盤強化を図る当社において、腹膜透析の患者さんのさらなるQOL(クオリティ・オブ・ライフ)向上を目指すという構想が一致しました。

「バイタルリンク」の拡販を通じて、透析患者さんと医療

従事者の双方にとって、腹膜透析のより良い環境を実現するとともに、在宅透析の普及促進に貢献してまいります。

※バイタルリンクは帝人株式会社登録商標です。



患者さんと介助者のQOL向上に寄与 「APD装置 PD-Relaxa」がグッドデザイン賞

当社の自動腹膜灌流用装置「APD装置 PD-Relaxa」が、2023年度グッドデザイン賞を受賞しました。本製品は、慢性腎不全患者さんが在宅にて就寝中に腹膜透析を行うためのデバイスです。丁寧に作り込んだハード面だけでなく、当社の腹膜透析情報サイトに掲載された献立集や旅行マップなど、ソフト面でも多くの工夫が凝らされ、体系的な取り組みが、患者さんや介助者のQOL向上に寄与している点が評価されました。

今後も、安全で安心な医療に貢献する製品およびサービスの提供はもちろんです。患者さんの生活に寄り添ったデザインや利便性を追求することで、さらなるQOL向上に努めてまいります。

(リリース日 2023年10月6日)



「APD装置 PD-Relaxa」

働きがいと生きがいを両立できる環境を整備 経済産業省「健康経営優良法人2024」に認定



当社は、全ての社員が心身ともに健康で、働きがいと生きがいを両立させながら仕事に取り組んでいけるよう、健康経営を実践しています。このたび、その取り組みが評価され、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2024」に認定されました。当社が認定されるのは3年連続です。

これからも社員とその家族の皆さんが生き生きと安心して生活できる環境づくりを目指して、取り組みを一層推進してまいります。

主な取り組み

•ワーク・ライフ・バランスの充実
男性育休は、2023年度も高い取得率を維持しました。



•禁煙外来プログラム •社内分煙 •特定保健指導プログラム
•過重労働対策 •メンタルヘルス対策

「ネオシールド」の閉鎖式システムを活用 JAXAの細胞培養QCD 次段階モデル製作を落札

当社は、閉鎖式薬剤移注システム「ネオシールド」の設計をベースに、宇宙航空研究開発機構(JAXA)が求める「定型化細胞培養装置クイックコネクトディスコネクト(QCD)」のエンジニアリング・モデルの製作を進めてまいりました。このたび、当該モデルの製作が完了し、次段階のグランド・モデルおよびフライト・モデルの製作を落札しました。

JAXAでは、定型化細胞培養装置の技術実証のための再生医療分野に関する研究が2件選定されており、この研究に当社が製作したQCDが使用されます。

今後も当社のコア技術である閉鎖システムの活用を通じて、医療および科学技術の発展に貢献してまいります。

未来をつくるための変革と挑戦 中期経営計画2027を策定

長期的耐久性を備えた会社への変革と、持続可能な社会づくりを実現するために、2025年3月期～2027年3月期の3ヶ年を対象とする中期経営計画を策定しました。テーマは「未来をつくるための変革と挑戦」。「収益構造の改革」と「グローバル化の推進」が基本方針です。企業価値の向上に向けた重要な取り組みを着実に実行することで、本計画期間最終年度の営業利益は25億円、ROIC(投下資本利益率)は3.5%以上を目指します。

詳細については
こちらをご覧ください



サステナビリティ座談会 未来の当事者と社長が語るJMSのあるべき姿

当社はサステナビリティ経営を根幹に置き、企業価値の向上はもちろん、社会の持続的成長を目指しています。2022年4月には、一層の推進を図るため「サステナビリティ準備委員会」を設置。2023年11月からは、部門横断によるプロジェクトを立ち上げ、マテリアリティ(重要課題)を解決するためのアクションプランやKPI(成果指標)を策定しました。今回は、プロジェクトを牽引した5人のチームリーダーが活動を振り返りながら、桂龍司社長と社会課題や解決策、JMSが目指す未来の姿について語り合いました。



(写真左から) ■石井 孝規 [コーポレート本部 総務部]
■立花 誠 [コーポレート本部 購買部]
■平井 聡 [S&T-BU 治療デバイス部 デバイス開発室]
■代表取締役社長 桂 龍司
■渡邊 高寛 [S&T-BU 治療デバイス部]
■大澤 敦子 [経営戦略室 マーケティンググループ]

Introduction

当社のサステナビリティ活動は、桂社長のリーダーシップのもと、社員の意見を基に意思決定するボトムアップ型で取り組みを開始しました。2022年にスタートした第1フェーズでは、「サステナビリティ準備委員会」のもと若手社員で構成したプロジェクトにより、マテリアリティを特定し、2050年のJMS像を見据えた価値創造プロセス図を策定しました。そして2023年11月からは第2フェーズとして、部門横断による新たなプロジェクトを始動。19項目のマテリアリティを5つに分けてワーキングチームを編成し、それぞれのチームが課題解決に向けたアクションプランやKPIを策定しました。

第2フェーズで立ち上げたワーキングチームは、さまざまな部署や専門分野のメンバーが集まりました。どのようにチーム運営を進めたのか、お聞かせください。

■平井:私のチームは、「環境・社会課題解決に向けたインパクト創出」のマテリアリティのうち4項目を担当しました。メンバーは、開発やデザイン、営業、経営企画などさまざま。普段の業務で関わる機会が少ない部署の人同士でも遠慮なく話し合いができ、多様な視点から意見が飛び交いました。

■渡邊:私のチームも、平井さんと同じ「環境・社会課題解決に向けたインパクト創出」を担当しました。メンバーのほとんどが入社10年未満。若手ならではの柔軟な発想で、20年、

30年先の将来を見通した意見交換ができたと思います。

■大澤:担当したテーマは「価値創造を支える多様な自立型人材」です。「働きやすさ・働きがい」「人的資本開発」などのマテリアリティを検討しました。メンバーの年齢は20代、30代、40代とバラバラ。就業スタイルや価値観も異なり、特に「働きやすさ・働きがい」については多角的観点から意見が出ました。

■立花:「環境課題への貢献」を担当しました。チームメンバーがいる三次工場(広島県)をメンバー一同で訪問し、実践されている地球環境に配慮した取り組みを学びました。視察も有意義でしたが、道中の車内で仕事以外の話題を交えながら親睦を図ることができたのも、いい経験になりました。

■石井:私のチームが担当したのは「健全なガバナンス体制の構築」です。6項目あるマテリアリティは多種多様でしたが、高い専門性を持ったメンバーが集まり、それぞれの意見を融合した策定ができたと思います。

■桂:部門横断型のチーム編成だったからこそ、思いがけない意見や新たな視点を得られたと思います。面識のある人が社内に増えることで、コミュニケーションが活性化し、業務の効率化にもつながりますね。



医療に関わる
すべての人々が
満足できる製品開発を

平井チームが担当

テーマ ▶ 環境・社会課題解決に向けたインパクト創出
【マテリアリティ】

環境課題に対応した製品開発／すべての人々を笑顔にするための製品開発／オープンイノベーションによる新たな価値の創造・提供／DX推進



今回、アクションプランやKPIの策定に取り組んだ感想を教えてください。

■大澤:マテリアリティに込められた思いを汲む作業に、難しさを感じました。どのような考えに基づいてマテリアリティを特定したのか、その理由や背景を深掘りしていくことから始めました。

■立花:キックオフから最終段階の役員会発表まで4カ月。通常業務との並行作業だったので、どのチームも時間の確保には苦慮したと思います。

■石井:そうですね。振り分けられたマテリアリティが6つあり、多岐にわたる内容だったので、メンバーの専門性を生かし、分担して進めることにしました。それにより限られた時間の中でも、議論を進めることができました。

それぞれのチームで検討・策定した内容を教えてください。

■平井:「すべての人々を笑顔にするための製品開発」で示されている「すべての人々」は誰を指しているのか。まず、そこから検討していきました。今後、在宅医療が普及してい

グローバルな
事業展開を加速し、
世界のJMSに!



渡邊チームが担当

テーマ 環境・社会課題解決に向けたインパクト創出

【マテリアリティ】

医療アクセスの向上／グローバルマーケットにおけるJMSブランドの確立／予防医療サービスの拡充／ヘルスリテラシーの醸成

くにつれ、家庭で医療機器を使用する機会が増えます。とすれば、医療従事者だけでなく、患者さんはもちろん、家族や看護・介護をサポートする方々など、医療に関わるすべての人々に満足していただかないといけません。それを踏まえ、アクションプランは『「キュア（治療）からケア（総合的な健康管理）へ』を意識した顧客満足度の高い在宅医療関連のソリューション開発促進』と策定しました。

■桂:「在宅医療だから家族も使う」ことに注目したのは素晴らしいですね。価値創造プロセス図で明示しているキーワード「キュアからケアへ」「在宅医療」もしっかり捉えています。ユーザビリティをより一層意識した開発を進めていきましょう。

■渡邊:私のチームでは「グローバルマーケットにおけるJMSブランドの確立」について、最後まで議論が続きました。

■桂:渡邊さんのチームには、グローバルマーケティング部の中国出身の方がいましたね。どのような意見が出ましたか。

■渡邊:「グローバルな事業展開が当たり前の会社にならなくてはいけない」という言葉が印象に残っています。

■桂:そうですね。日本国内で仕事をしていると、視点や発想が国内に向きがちです。今回のプロジェクトは、若手社員が海外に目を向ける契機にもなったと思います。

■渡邊:はい、メンバーから「いろいろな国の医療状況やニーズを調査したい」という意欲的な意見が出たのも収穫でした。

■立花:私は環境分野で、JMSだからこそできる活動を探りました。当社の製品はディスプレイ製品が多いため、リデュースやリユースが難しい。そのため、アクションプランには「工場における廃棄物のリサイクル率向上」を策定しました。成果指標は「樹脂を原料とした廃棄物のリサイクル率」と設定。国内工場は2030年に100%達成、海外工場も2035年には100%達成を目指していきます。

■桂:環境問題は、あまたの企業が取り組んでいるので、事例や結果を比べられてしまいます。だからこそ、当社の特性を生かした課題解決策には大きな価値がありますね。ディスプレイは医療安全や感染防止を担保する観点から必要不可欠なものです。環境負荷が高い面もあります。

■大澤:私のチームで一番熱く語り合ったのは「働きやすさ・働きがい」についてです。会社に対する愛着や思い入れ、誇り、そして仕事に対するモチベーション。そういったエンゲージメントは、どうしたら向上するのか。議論していくなかで、互いの立場や考えを尊重し認め合う大切さを強く感じました。目指すのは、多様性を生かした“チームJMS”。そ

リサイクル活動を
推進して、
循環型社会に貢献



立花チームが担当

テーマ 環境課題への貢献

【マテリアリティ】 循環型社会への貢献／気候変動に対応した経営



多様性を生かした
“チームJMS”を
つくりたい

大澤チームが担当

テーマ 価値創造を支える多様な自立型人材

【マテリアリティ】

DE&I ダイバーシティ（多様性）エクイティ（公平性）&インクルージョン（受容・包括）／働きやすさ・働きがい／人的資本開発

して、社員一人ひとりが胸を張ってJMSの良さを語るの会社にしていきたいと考えています。

■桂:エンゲージメントの向上は非常に大切です。働きがいは目に見えにくく、個人差が大きいもの。定義やKPIの数値化など、検討事項が多い分野ではありますが、会社全体でエンゲージメント向上に取り組んでいきましょう。

■石井:「健全なガバナンス体制の構築」も目標の数値化が難しいテーマでした。そのため、定量目標ではなく、「2025年までに準備完了」「2027年度までにガイドラインを策定」のように定性目標を設定。取締役会の機能強化はガバナンスの土台構築につながると思い、着実に成果が出る目標設定となるよう心掛けました。特に意識したマテリアリティは「事業継続マネジメント(BCM)の実施」です。自然災害や火災などの発生によって医療機器メーカーが事業を継続できなくなることは、人々の生命や健康に直結します。不確実性が高い要素ではありますが、リスク分析を行い、BCP(事業継続計画)をしっかりと構築していきたいと思っています。

■桂:災害が起こったとき、医療機器は真っ先に必要とされ、欠かせないものです。感染症をはじめさまざまなリスクに対しても、今からしっかり備えておく必要がありますね。

策定プロセスを通しての気づきや成果、課題などについてお聞かせください。

■渡邊:若いメンバーが、「JMSに対する期待」と「挑戦したいこと」をしっかりと持っていたので、私も大いに刺激を受けました。JMSのJ(Japan)から世界に羽ばたいていく後輩たちの背中を押していきたいと考えています。

■桂:渡邊さんのように国内営業の第一線で活躍している人が、海外に目を向け始めたことはとても頼もしいです。部署内の意識改革も促し、ぜひ突破口を開いてください。

■大澤:私も今回のプロジェクトを通して、将来のJMSを強く意識しました。今、多くの企業が抱える課題の一つに、若手人材の早期離職があります。適切な就業環境はもちろん、会社のあるべき姿も考えていく必要性を感じています。社内コミュニケーションを活性化し、経営層とも意見交換できる場もつくっていきたいです。

■桂:働きやすい環境をつくるのが、結果として働きがいにつながると思います。大澤さんがロールモデルとして、後輩を導いていくことを期待しています。

■平井:持続可能な社会を実現させ、JMSの企業価値を向

取締役会の機能強化が、
ガバナンスの
土台構築につながる



石井チームが担当

テーマ 健全なガバナンス体制の構築

【マテリアリティ】

コーポレート・ガバナンスの強化／サプライチェーン全体でのサステナビリティへの取り組み／事業継続マネジメント(BCM)の実施／感染症への対応／情報セキュリティの強化／コンプライアンスの徹底

上していくために、何が必要で何ができるのか。それらを意識して業務を進めていくことが今後の課題です。今回の策定内容を実現できるよう、周囲にも働きかけていきます。

■**桂**:そうですね。実現には、一人ひとりの行動が大切です。開発の平井さんはまさに実践の場にいます。ぜひ率先して行動に移してください。

■**立花**:環境は、JMSグループ全体で取り組んでいかななくてはいけない課題です。海外工場も国内工場と同じようにリサイクル活動を推進して、循環型社会に貢献することが重要と考えています。個人目標としては、将来の環境に配慮した購買業務を心掛けていきたいと思います。

■**桂**:海外のグループ会社は、日本とは事業環境や規模が異なるという難しさはありますが、しっかり展開と連携を進め、JMSグループ全体として取り組んでいきましょう。

■**石井**:漫然と受け止めていたことを、今回のプロジェクトを通して自分ごととして捉えることができました。取締役会の機能強化については、桂社長が「任せてください」と言ってくださると思っています。ぜひお願いします。

■**桂**:もちろんです、何でも言ってください。信頼される企業であり続けるために、実践あるのみですね。

最後に、桂社長から総評をお願いします。

■**桂**:皆さんのおかげで、サステナビリティの視点に基づいた具体的な活動と成果指標を策定することができました。ボトムアップ型の策定プロセスを踏んだことは、非常に大きな意味があると思います。また、今年は新しい中期経営計画の初年度でもあります。今後は、策定したアクションプランを中期経営計画の数値目標や事業戦略にリンクさせ、社内浸透を図ることも大切です。戦略の担い手である社員一人ひとりが行動して初めて、変化が起こせます。

そして、今回のプロジェクトを通じて、皆さんのように多様な視点を持った人材が各部署にいることを実感しました。これは、サステナビリティ活動を進めるうえでの強い推進力になると思います。これからが本当のスタートです。世界の医療の発展に貢献する企業として、持続可能な社会の実現と当社グループの企業価値向上を目指して、一緒に取り組んでいきましょう。



血液関連市場での競争力を高め収益力向上を目指す

輸血用白血球除去フィルターを開発・製造するジェイ・エム・エス医療科技(張家港)有限公司が2023年、JMSグループの一員に加わりました。総経理(代表者)の入江秀和に事業戦略や今後の展望などを聞きました。



ジェイ・エム・エス医療科技
(張家港)有限公司 総経理
入江 秀和

血液バッグの内製化を目指す

当社の前身は、旭化成メディカル株式会社の子会社・旭化成医療科技(張家港)有限公司[以下AKTT社]です。2023年7月に、ジェイ・エム・エス・シンガポールPTE.LTD.が、AKTT社の全出資持分を譲受。同年11月に、社名をジェイ・エム・エス医療科技(張家港)有限公司[以下JMSTT]に改め、新たに始動しました。

当社はJMSグループの血液・細胞領域の一翼を担い、輸血用白血球除去フィルターの開発・製造・販売を行っています。白血球除去フィルターは、血液事業の主力製品である血液バッグに組み込む部品です。輸血副作用(発熱や呼吸困難など)の原因となる白血球をろ過して取り除く重要な役割を持っています。

これまでJMSでは、フィルターを外部調達していましたが、当社がJMSグループに加わったことで、内製化の実現を目指すとともに、血液バッグとの一体的な事業運営を通じて、シナジー効果を創出していきます。また、AKTT社は旭化成メディカルの子会社だったことから、同社が有する世界トップシェアの白血球除去フィルター「Sepacell™」※1に係る技術を導入してフィルターを製造し、主に中国国内で販売してきました。当社もその知見やノウハウを継承し、積極的な事業展開を進めていきます。

※1 Sepacellは旭化成メディカル株式会社の登録商標であり、株式会社ジェイ・エム・エスは使用許諾を受けています。



JMSTT社製の輸血用白血球除去フィルター

収益基盤の強化を図る

白血球除去フィルターには、全血用、赤血球製剤用、血小板製剤用の3種類があります。当社では現在、全血用および赤血球製剤用ハードハウジング※2を生産。新たに開発した赤血球製剤用ソフトハウジングも上市予定です。

まず当社が取り組むのは、収益力向上です。中国の白血球除去基準値は国際基準よりも緩く、これが安価な製品の普及につながっています。これに対して当社は、中国でも国際基準の必要性をPRして、安全な輸血を推進するための高品質なフィルターを提供し、売上げを伸ばしていきたいと考えています。並行して、新製品投入や市場開拓による需要拡大に対応するため、生産体制を強化。トヨタ生産方式を基にした、JMS独自の生産方式「BPS (Best Production System)」を導入し、コスト削減と品質向上の両立を図っていきます。

血液事業は、JMSのグローバル展開を支える柱の一つです。JMSグループの連携を最大限に活用して競争力を高め、世界No.1の白血球除去フィルター供給メーカーを目指します。

※2 ハウジング…フィルターの外装パーツ

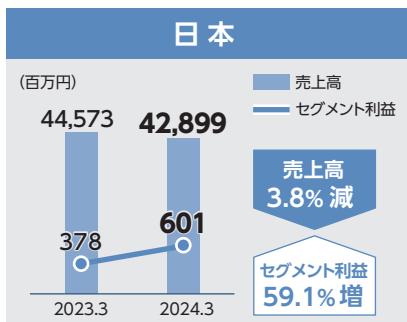
会社概要

名称	ジェイ・エム・エス医療科技 (張家港)有限公司
所在地	中華人民共和国江蘇省張家港市金港鎮香山河路8号
事業内容	輸血用白血球除去フィルターの開発・製造・販売
資本金	11,163万元



■ 所在地別

(注)セグメント利益(損益)は、経常利益ベースの数値です。

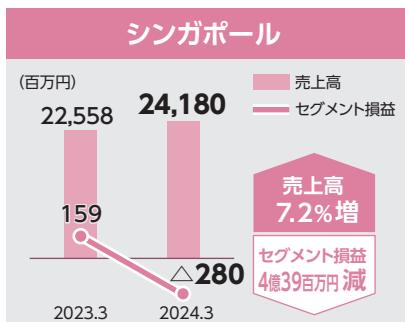


売上高 428億99百万円

薬剤調製・投与クローズドシステムやニードルレスアクセスポート付輸液セットなどが堅調に推移したものの、医療用手袋や栄養セットが減少したほか、欧州向けAVF針が顧客の在庫調整で減少しました。

セグメント利益 6億1百万円

研究開発費の増加があるも、国内で価格転嫁を進めるほか、補助金収入や子会社からの受取配当金があり増加しました。



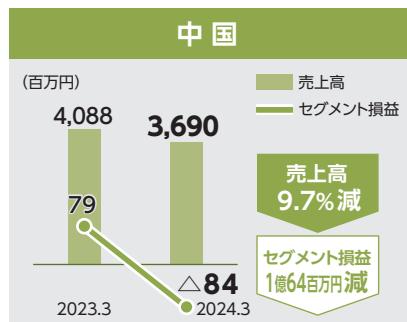
売上高 241億80百万円

北米向け成分献血用回路や、アジア及びアフリカ向けの血液バッグが増加したことに加え、円安による円貨換算額の増加もあり増加しました。

セグメント損益 △2億80百万円

増収効果はあるものの、原材料費や電力費等の高騰に加え、需要拡大に備えた労務費の増加もあり減少しました。

*シンガポールは、生産体制を相互に補完し一体とした事業活動を行うインドネシアの現地法人を含んでいます。

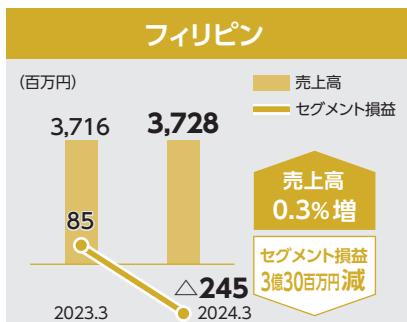


売上高 36億90百万円

市場成長による需要の拡大傾向は変わりがないものの、顧客の在庫調整等によりAVF針や急性血液浄化回路が減少しました。

セグメント損益 △84百万円

原材料費の高騰に加え、労務費などの増加により減少しました。

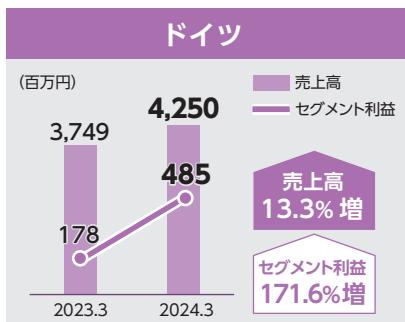


売上高 37億28百万円

AVF針やアジア向け血液バッグが増加しました。

セグメント損益 △2億45百万円

原材料費や電力費の高騰に加え、労務費や設備投資に伴う減価償却費の増加もあり減少しました。

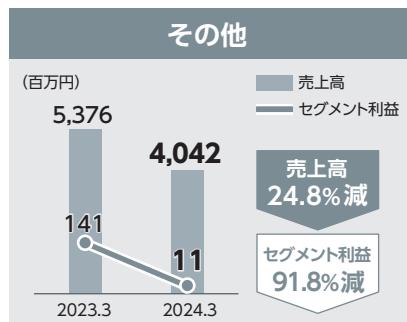


売上高 42億50百万円

欧州向けAVF針や血液バッグが好調に推移し増加しました。

セグメント利益 4億85百万円

増収効果により増加しました。



売上高 40億42百万円

*その他は、国内子会社及びアメリカ、韓国、タイの現地法人の事業活動を含んでいます。

セグメント利益 11百万円

■ システム別売上高

輸液・栄養領域

売上高 **234億45百万円**

(百万円)

24,221 23,445

3.2%減

2023.3 2024.3

薬剤調製・投与クローズドシステムが堅調に推移したものの、医療用手袋や栄養セットのほか、北米向け翼状針が減少しました。

透析領域

売上高 **192億62百万円**

(百万円)

20,190 19,262

4.6%減

2023.3 2024.3

顧客の在庫調整により北米や中国でAVF針が減少、国内の需要減退により血液透析装置が減少しました。

外科治療領域

売上高 **55億68百万円**

(百万円)

5,783 5,568

3.7%減

2023.3 2024.3

血液濃縮器や中国向け急性血液浄化回路が減少しました。

血液・細胞領域

売上高 **156億5百万円**

(百万円)

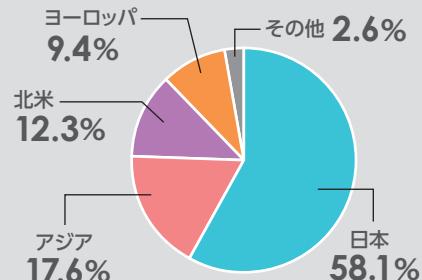
12,025 15,605

29.8%増

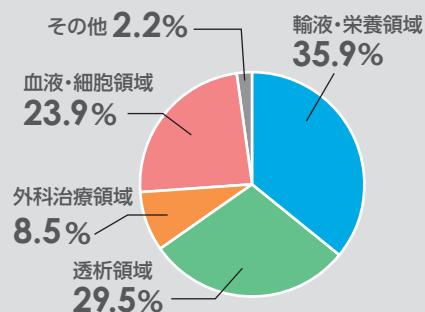
2023.3 2024.3

海外需要の回復により成分献血用回路や血液バッグが継続伸長しました。

■ 地域別売上高構成比



■ システム別売上高構成比



輸液・栄養領域

輸液セット、ニードルレスアクセスポート、輸液ポンプ、注射針、シリンジ、薬剤調製・投与クローズドシステム、経腸栄養関連用品、摂食嚥下関連用品、医療用手袋、他

透析領域

血液透析装置、ダイアライザ(人工腎臓)、人工腎臓用血液回路、AVF針(血液透析用針)、プレフィルドシリンジ製剤、腹膜透析液、他

外科治療領域

膜型人工肺、人工心肺装置、人工心肺用回路、急性血液浄化関連用品、他

血液・細胞領域

血液バッグ、成分献血用回路、血液成分分離バッグ、再生医療関連製品、他

財務諸表《連結》

■ 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	前連結会計年度 2023年3月31日現在	当連結会計年度 2024年3月31日現在
《資産の部》		
流動資産	42,263	48,665
現金及び預金	6,329	10,308
受取手形及び売掛金	17,197	18,298
棚卸資産	17,758	19,127
その他	977	931
固定資産	32,144	36,043
有形固定資産	26,008	29,079
無形固定資産	847	995
投資その他の資産	5,287	5,968
資産合計	74,407	① 84,709
《負債の部》		
流動負債	22,437	29,929
固定負債	13,270	14,031
負債合計	35,707	43,961
《純資産の部》		
株主資本	35,057	34,623
その他の包括利益累計額	3,473	5,949
非支配株主持分	169	174
純資産合計	38,700	② 40,747
負債純資産合計	74,407	84,709

▶▶▶ POINT 解説

- ① 資産合計**〔前連結会計年度末に比べ103億1百万円増加〕
・現金及び預金や有形固定資産が増加しました。
- ② 純資産**〔前連結会計年度末に比べ20億47百万円増加〕
・為替換算調整勘定の変動により増加しました。
- ③ 売上高**〔前連結会計年度に比べ15億51百万円増加〕
・国内は、がん治療領域が増加したものの、透析領域の需要減退で微減となりました。海外は、血液細胞領域が引き続き好調に推移し、円安による円貨換算額の増加も加わり、連結では増収となりました。
- ④ 営業利益**〔前連結会計年度に比べ9億93百万円減少〕
・原材料費や電力費の高騰に伴い一部価格転嫁を進めるものの、需要拡大に備えた労務費の増加や棚卸資産の評価減及び廃棄損の計上もあり減益となりました。
- ⑤ 経常利益**〔前連結会計年度に比べ4億40百万円減少〕
・持分法による投資利益や補助金収入の計上があるものの、営業利益の減少により減益となりました。

■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	前連結会計年度 (2022年4月1日～ 2023年3月31日)	当連結会計年度 (2023年4月1日～ 2024年3月31日)
売上高	63,740	③ 65,292
売上原価	49,145	51,198
売上総利益	14,594	14,094
販売費及び一般管理費	13,869	14,362
営業利益又は営業損失(△)	724	④ △268
営業外収益	258	649
営業外費用	397	235
経常利益	586	⑤ 145
特別利益	65	17
特別損失	31	17
税金等調整前当期純利益	620	145
法人税等	358	191
当期純利益又は当期純損失(△)	261	△45
非支配株主に帰属する当期純損失(△)	△19	△9
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	281	△36

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	前連結会計年度 (2022年4月1日～ 2023年3月31日)	当連結会計年度 (2023年4月1日～ 2024年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,485	⑥ 3,140
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,691	⑦ △4,239
財務活動によるキャッシュ・フロー	525	⑧ 4,775
現金及び現金同等物に係る換算差額	195	302
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△485	3,979
現金及び現金同等物の期首残高	6,810	6,325
現金及び現金同等物の期末残高	6,325	10,304

▶▶▶ POINT 解説

- ⑥ 営業活動によるキャッシュ・フロー**
〔前連結会計年度に比べ6億54百万円の収入増加〕
・売上債権の変動によるものです。
- ⑦ 投資活動によるキャッシュ・フロー**
〔前連結会計年度に比べ5億48百万円の支出増加〕
・連結の範囲の変更を伴う子会社出資金の取得に係る支出によるものです。
- ⑧ 財務活動によるキャッシュ・フロー**
〔前連結会計年度に比べ42億50百万円の収入増加〕
・借入金の収支差額によるものです。

(注)金額につきましては、百万円未満を切り捨てて記載しております。

会社情報

◎コーポレートデータ

(2024年3月31日現在)

設立 1965年(昭和40年)6月12日
 資本金 7,411,014,445円
 上場金融商品 東京証券取引所スタンダード市場
 取引所 (証券コード:7702)
 主要な事業内容 医療機器、医薬品の製造・販売及び
 輸出並びに輸入
 従業員数 1,560人(グループ総数 5,283人)

◎役員

(2024年6月25日現在)

取締役	取締役	会長	奥 達 宏 章
	代表取締役	社長	桂 龍 司
	取締役	副社長	栗 根 康 浩
	取締役		柳 田 正 吾
	取締役		迫 田 亨
	取締役		植 松 雷 太
	社外取締役		池 村 和 朗
	社外取締役		石 坂 昌 三
	取締役	監査等委員(常勤)	近 藤 良 夫
	社外取締役	監査等委員	水 戸 晃
	社外取締役	監査等委員	佐 上 芳 春

国内ネットワーク

株式会社ジェイ・エム・エス

[本 社] 広島本社／東京本社
 [支社・営業所] 東日本支社／中日本支社／西日本支社、営業所24カ所
 [工 場] 三次工場／出雲工場／千代田工場
 [子 会 社] ジェイ・エム・エス・サービス株式会社《医療機器の修理等》
 [関連会社] 株式会社ジェイ・オー・ファーマ《医薬品の製造・販売》

海外ネットワーク

[子 会 社] 株式会社 韓国メディカル・サプライ《製造・販売》
 ジェイ・エム・エス・シンガポールPTE.LTD. 《製造・販売》
 大連ジェイ・エム・エス医療器具有限公司《製造・販売》
 ジェイ・エム・エス・ノース・アメリカ・コーポレーション《販売》
 バイオニック・メディツィンテックGmbH《販売》
 PT. ジェイ・エム・エス・パタム《製造・販売》
 ジェイ・エム・エス・ヘルスケア・フィリピン, INC.《製造・販売》
 ジェイ・エム・エス・ヘルスケア・タイランド CO.,LTD.《販売》
 ジェイ・エム・エス医療科技(張家港)有限公司《製造・販売》

◎株式等の状況

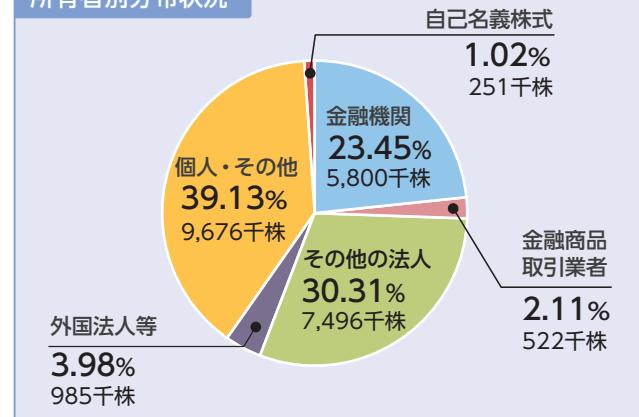
(2024年3月31日現在)

◇発行可能株式総数 …………… 65,000,000株
 ◇発行済株式総数 …………… 24,733,466株
 (自己株式251,493株を含む)
 ◇株主数 …………… 8,986名
 ◇大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社カネカ	2,539	10.37
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,148	8.77
一般財団法人土谷記念医学振興基金	1,900	7.76
土谷 佐枝子	1,008	4.11
社会福祉法人千寿会	1,000	4.08
株式会社広島銀行	895	3.65
JMS共栄会	647	2.64
第一生命保険株式会社	645	2.63
大下産業株式会社	571	2.33
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	515	2.10

(注)持株比率は、自己株式(251,493株)を控除して計算しております。

所有者別分布状況



株主メモ 証券コード:7702

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日までの1年
基準日 定時株主総会 3月31日
期末配当 3月31日
中間配当 9月30日
その他必要があるときは、あらかじめ公告いたします。

定時株主総会 毎年6月

株主名簿管理人
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社
大阪証券代行部
〒541-8502
大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
Tel.0120-094-777(通話料無料)

上場証券取引所 東京証券取引所スタンダード市場

公告の方法 電子公告とする。
(<https://www.jms.cc/ir/denshi.html>)
ただし、事故その他やむを得ない事由によって
電子公告による公告をすることができない
場合は、日本経済新聞に掲載して行う。

ご注意

- 1.株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 2.特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関である三菱UFJ信託銀行にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取次ぎいたします。
- 3.未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



JMS WEBサイトのご案内

当社の経営方針から主な製品、研究開発、IR、腹膜透析等の医療情報まで、多彩な情報を掲載しています。ぜひ、ご覧ください。

▶▶▶ <https://www.jms.cc> JMS 検索



株式会社 ジェイ・エム・エス

広島本社 〒730-8652 広島市中区加古町12番17号
TEL 082-243-5844 FAX 082-243-5997

東京本社 〒105-0023 東京都港区芝浦一丁目2番1号 シーバンスN館11F
TEL 03-6372-9120 FAX 03-6372-9121

【表紙デザイン】

テーマ「しあわせに続く道を歩いていく」



力強く歩み続ける人々と、その背景には希望、未来、心をつなぐ架け橋を表現した虹をモチーフに、人々の健康を願いながら歩み、成長を続けるJMSをイメージしています。

UD FONT
見やすいユニバーサルフォントを
採用しています。