

対応すべき課題

中期経営計画2027 重要な取り組み

2024年6月25日

株式会社 ジェイ・エム・エス

代表取締役社長

桂 龍司

前中期経営計画及び 2023年度の振り返り

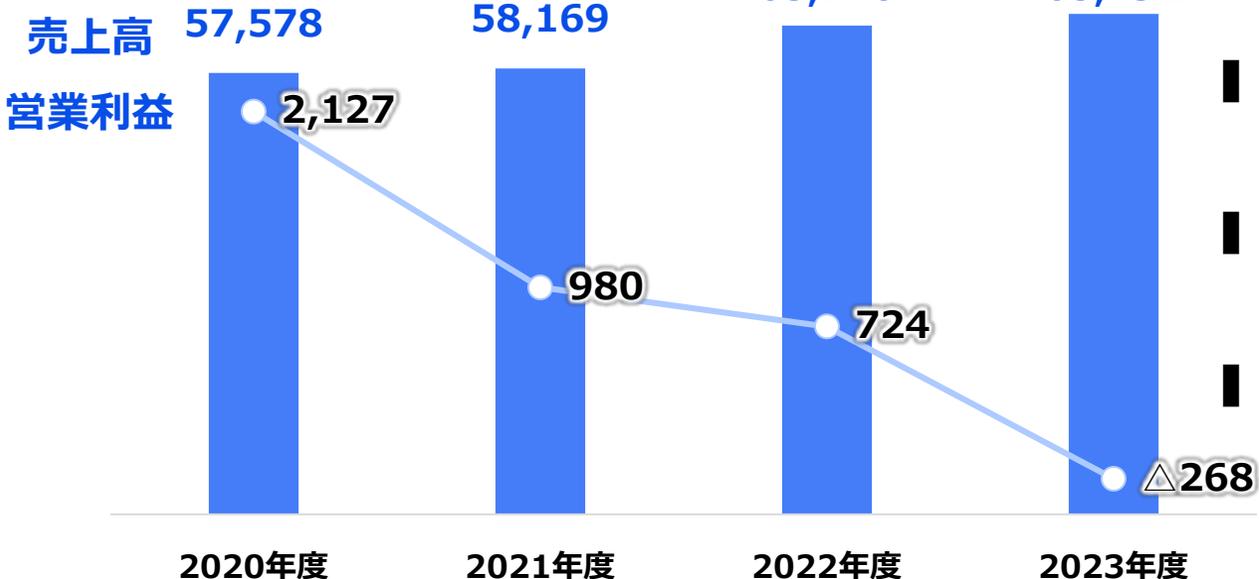


売上高は国内外での需要回復と円安による為替影響が加わり増収を維持するも、原材料費や電力費等の高騰影響を受けて収益性は低下している

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

業績

(単位：百万円)



GAIN-RG2023
(2020~2022年度)

前中期経営計画

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

選択と集中

成長性

成長・新規事業へ資源投入

- コア事業の改良中心から成長・新規事業へ資源投入
- 患者目線で新たな価値を創造する人材育成と体制構築

収益性

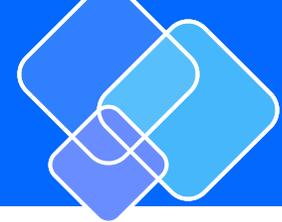
品目見直しとコスト低減

- 低採算品整理、規格統合、値上げ等の実行
- 徹底したコスト低減の推進、主力品目へ資源集中

効率性

投資の厳選とアライアンス活用

- ROI（投資利益率）の高い設備・開発投資の推進
- 外部資本を活用した資源の補完や節減



中期経営計画 2027



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：



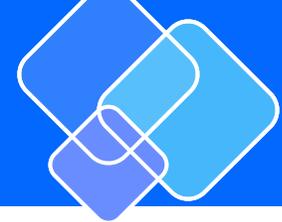
収益構造の改革

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



全社経営目標



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

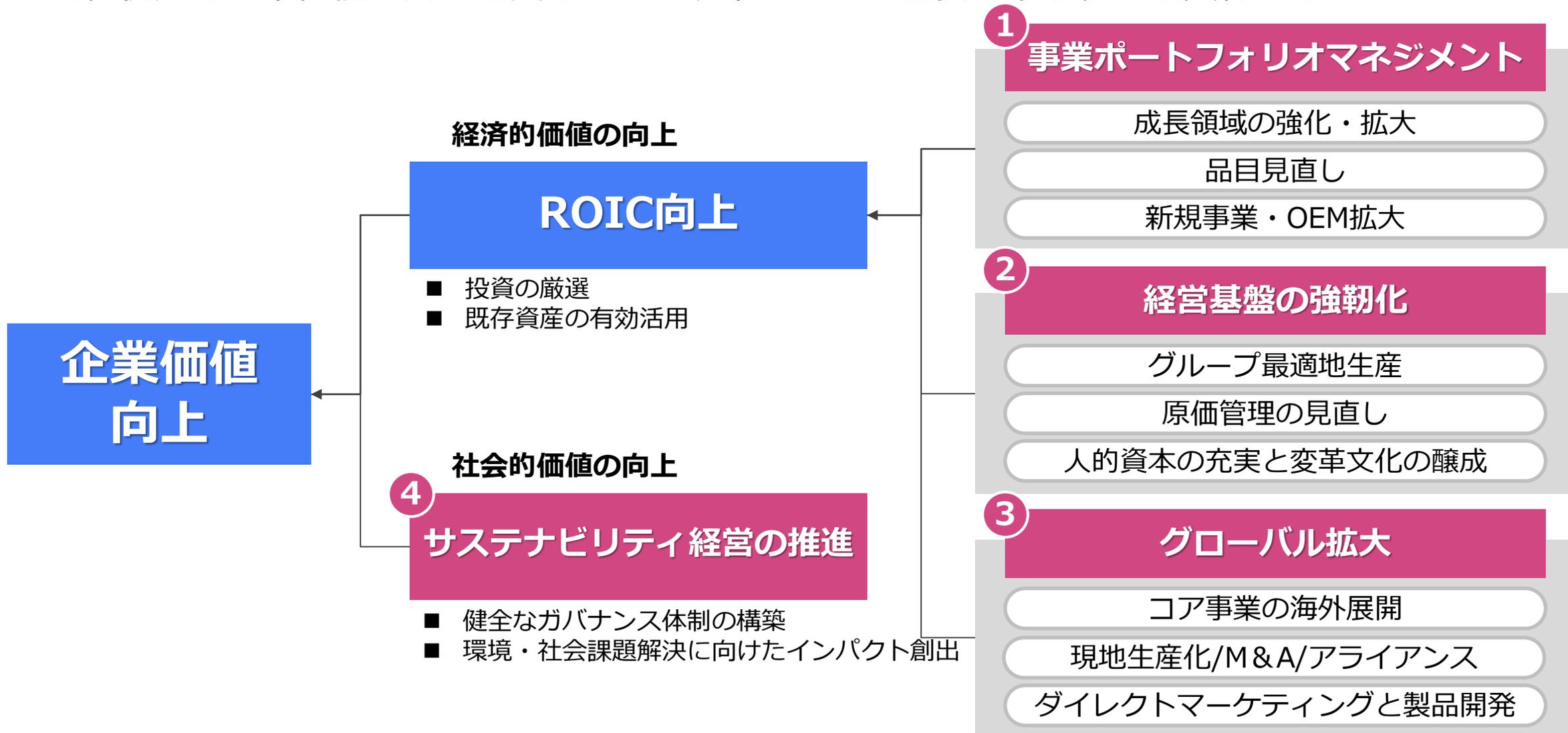
収益性	営業利益
	25億円
資本効率	ROIC
	3.5% 水準 (> WACC)

※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



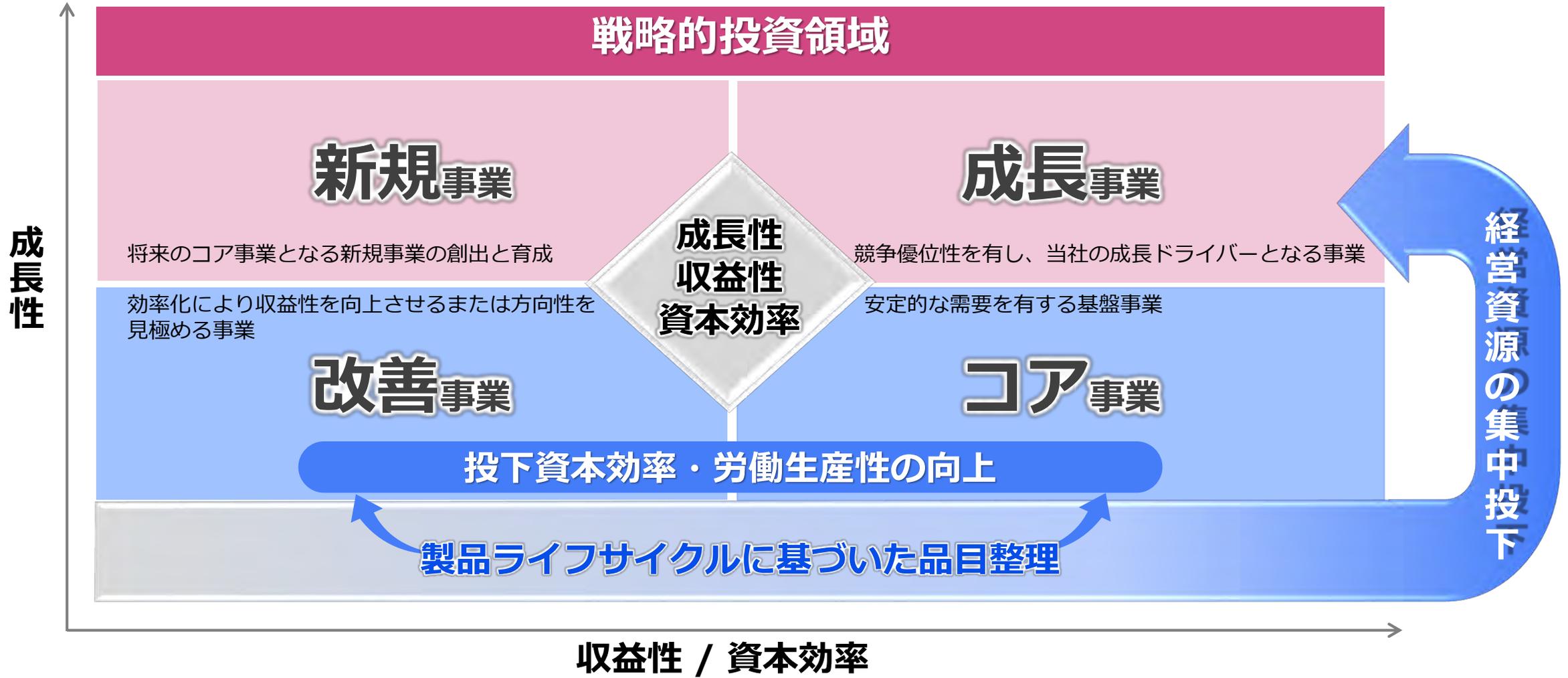
全社視点で企業価値の向上を図るため、以下の4つの重要な取り組みを実行する



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



経営資源の集中投下



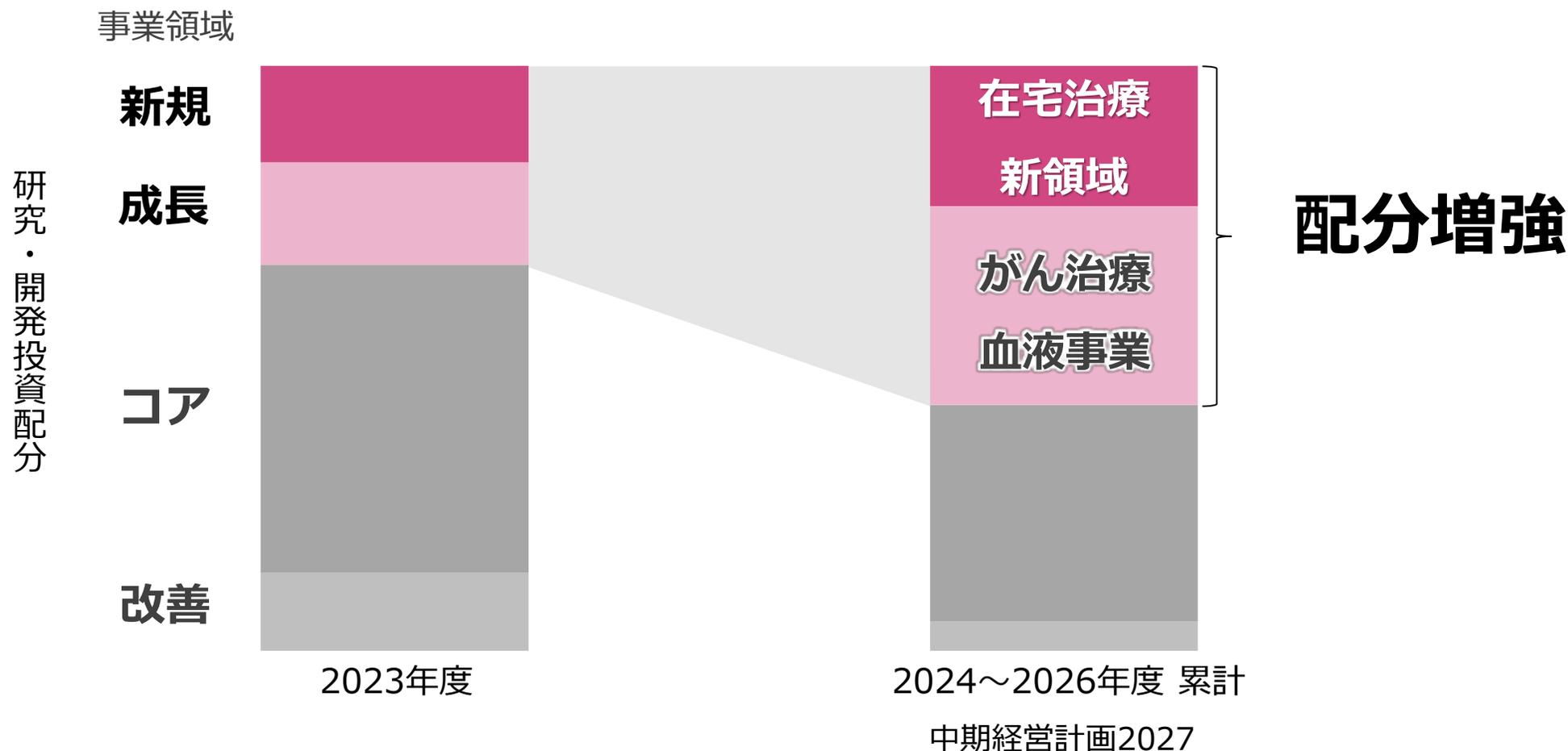
研究・開発投資は、戦略的投資領域である新規事業及び成長事業への配分を増加させ、持続的な売上と利益の成長を目指す

新規

成長

改善

コア



【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



2024年5月

帝人ファーマ株式会社と腹膜透析事業を運営する

合併会社設立の契約を締結

※バイタルリンクは、
帝人株式会社の登録商標です。

【新規領域】：がん治療

使いやすい国産デバイスで課題解決を促進



抗がん剤を安全に取り扱うデバイス
ネオシールド

国内

- ▶ 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

- ▶ 北米をターゲットとして、システム展開を図る

2023年5月

大研医器株式会社と抗がん薬治療に関する事業提携締結



新たな化学療法用システムを開発中

戦略的投資領域 - 成長 -

JMS

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

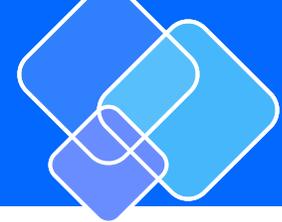
白血球除去フィルターの内製化と血液バッグとの一体的事業運営を通じたシナジー創出

- ▶ 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

営業利益の最大化

血液・細胞

外科治療

血液透析

- ▶ 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

JMSブランドの浸透

OEM/ODM

- ▶ 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

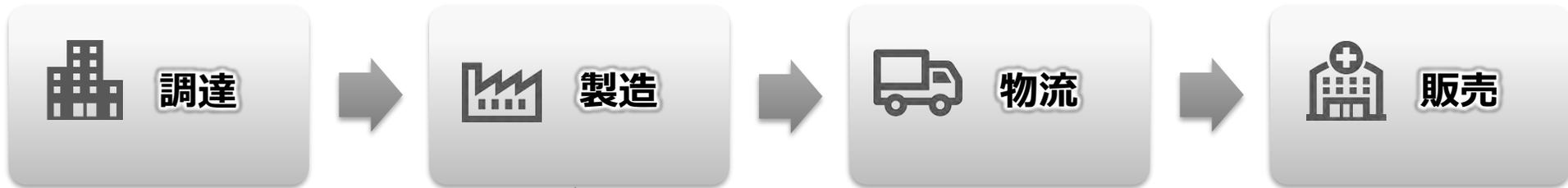
■ グローバル化・デジタル化を支える
人材確保と育成基盤の構築

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

サプライチェーン



- 社会的責任（CSR）強化

- 生産拠点・生産品目の再編
- 外部委託検討

- 製品ポートフォリオ再構築

全体最適化

- 事業継続マネジメント（BCM）の見直し

- デジタル技術導入と管理システムの構築/プロセス効率化

グループ最適地生産

日本

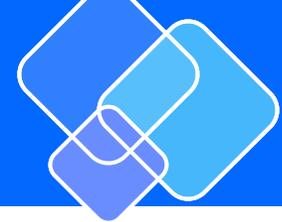
韓国

中国

フィリピン

インドネシア

シンガポール



取り組み③： グローバルな事業収益の拡大



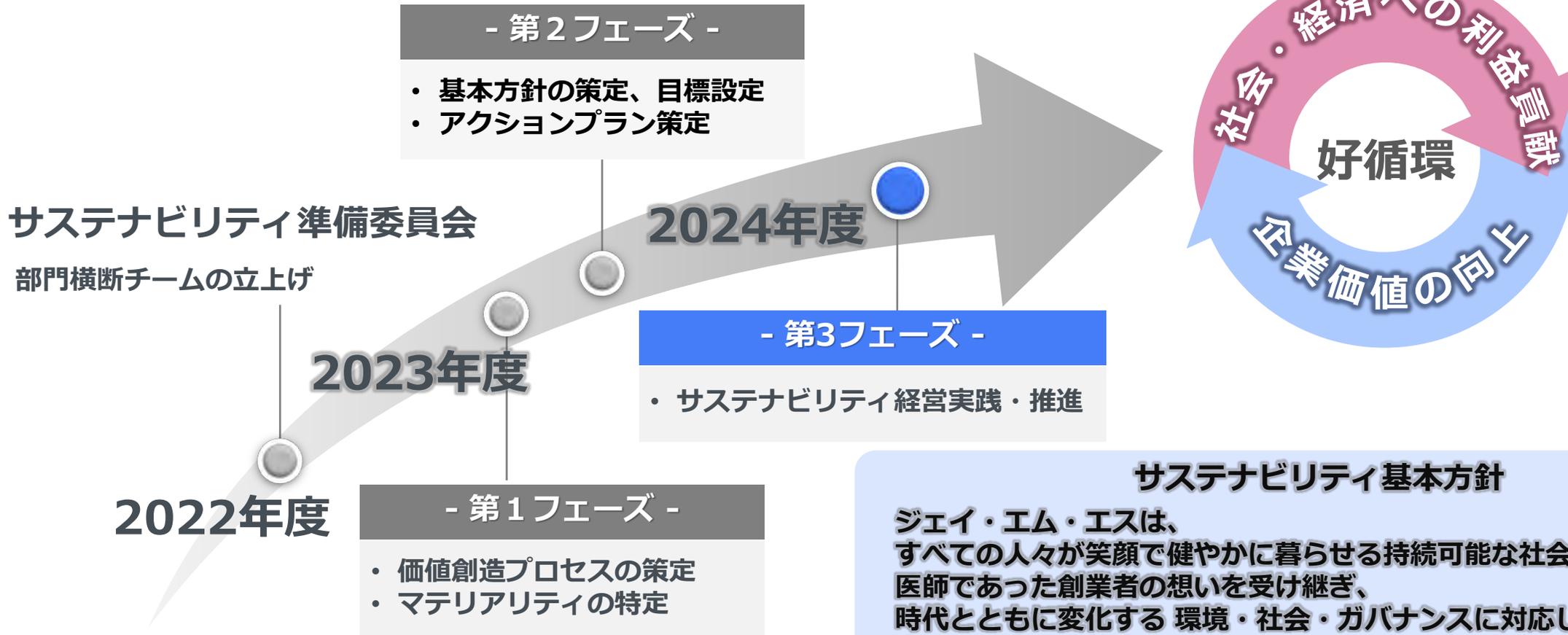
地域特性に合った最適なソリューションビジネスを展開し、事業のグローバル化を加速させるとともに、JMSブランドの浸透を促進し、強固な事業基盤の構築と事業収益の拡大を目指す



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



サステナビリティ基本方針

ジェイ・エム・エスは、すべての人々が笑顔で健やかに暮らせる持続可能な社会の実現のために、医師であった創業者の想いを受け継ぎ、時代とともに変化する環境・社会・ガバナンスに対応し、未来の医療に貢献するソリューションを世界中に提供していきます。



最後に

JMS

JMSグループ一丸となって、 企業価値向上を目指す

適時適切なIR活動
(進捗と成果)

PBR改善