

JMS NOTES



第56期 第2四半期 事業のご報告

2020年4月1日～2020年9月30日

(証券コード 7702)

目次	01 財務ハイライト
	02 ごあいさつ
	03 トピックス
	05 JMS PREMIUM REPORT グローバル体制の強化[バイオニック社]

09 【特集】キュアセンス® IP-100開発チーム
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



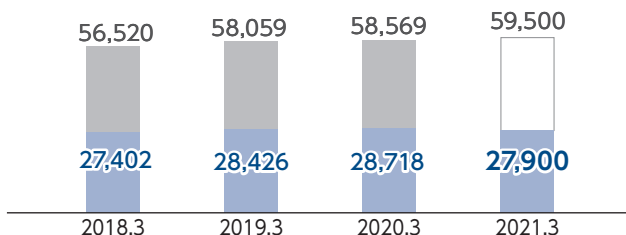
人と医療のあいだに…

連結財務ハイライト 第56期 第2四半期業績(累計)

売上高

279億00百万円

(百万円) 第2四半期 通期 予想



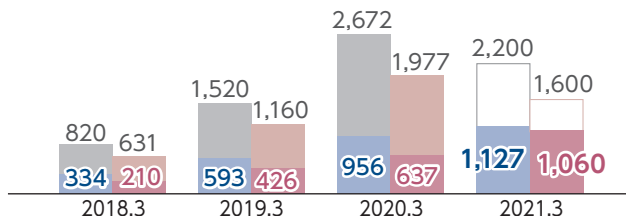
経常利益

11億27百万円

親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益10億60百万円

(百万円) 経常利益 第2四半期 通期 予想

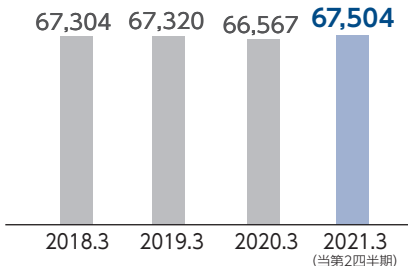
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益 第2四半期 通期 予想



総資産 ※

675億04百万円

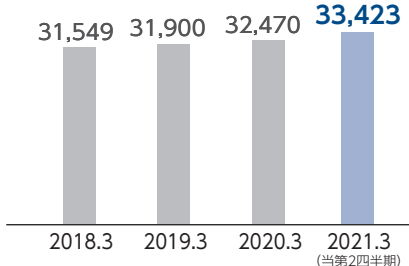
(百万円) 第2四半期 通期



純資産

334億23百万円

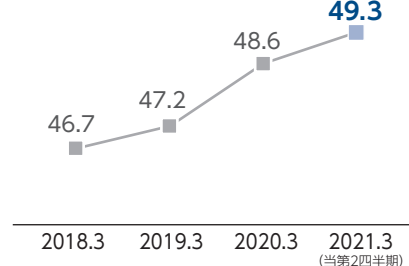
(百万円) 第2四半期 通期



自己資本比率 ※

49.3%

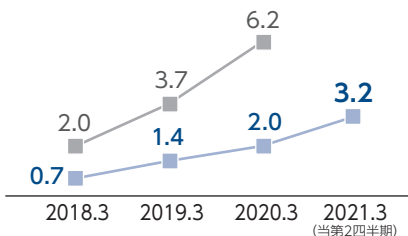
(%) 第2四半期 通期



自己資本四半期(当期)純利益率(ROE)

3.2%

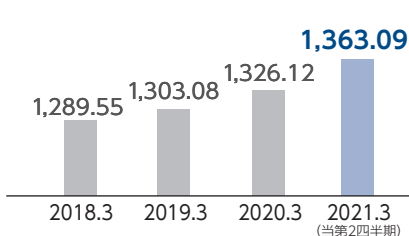
(%) 第2四半期 通期



1株当たり純資産

1,363円09銭

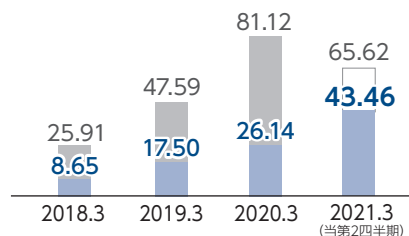
(円) 第2四半期 通期



1株当たり四半期(当期)純利益

43円46銭

(円) 第2四半期 通期 予想



【見通しに関する注意事項】上記予想は、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ることをご承知ください。

※「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)を2019年3月期の期首から適用しており、当指標については2018年3月期に当該会計基準を遡って適用した後の数値となっております。

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。

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々とそのご家族、関係者の皆様にお見舞い申し上げますとともに、お亡くなりになった方々のご冥福を心よりお祈り申し上げます。

また、医療の最前線で献身的な活動を今もなお続けておられる医療従事者の方々に、深く感謝申し上げます。

ここに、当社第56期第2四半期(2020年4月1日から2020年9月30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、国内においては、薬剤調製・投与クローズドシステム「ネオシールド」の販売が増加したものの、輸液セットの販売が減少しました。海外においては、血液バッグの販売が増加しました。

この結果、当第2四半期の売上高は、前年同四半期に比べ8億18百万円減少の279億円(前年同四半期比2.8%減)となりました。

利益につきましては、開発費の増加はあるものの、販売費の減少により営業利益は10億46百万円(同28.0%増)となりました。また、持分法による投資利益や為替差損の計上などにより、経常利益は11億27百万円(同17.9%増)となり、特別利益での補助金収入や法人税等を加減した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は10億60百万円(同66.3%増)となりました。

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円50銭とさせていただきます。

新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、依然として先行き不透明な状況が続いております。このような中、当社は引き続きグループ一丸で事業継続と製品の

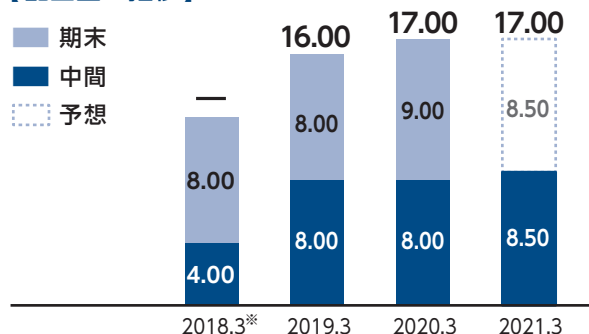
代表取締役社長
奥窪 宏章

安定供給に努め、一刻も早い状況の終息に向けて貢献できるよう取り組んでまいります。

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。

2020年12月

【配当金の推移】



※当社は2017年10月1日付で普通株式2株を1株とする株式併合を行っております。
2018年3月期の期末配当金は、株式併合後の金額を記載しており、年間配当金は単純に合算できないため「—」と記載しております。2018年3月期の中間配当金を株式併合後に換算した場合、年間配当金は16円に相当いたします。

口腔機能向上のノウハウを海外へ 「JMS舌圧測定器」を韓国市場で販売開始

2020年7月27日、「JMS舌圧測定器」が韓国食品医薬品安全庁(MFDS)の輸入許可を取得し、販売を開始しました。

口腔機能を維持することは高齢化社会を支えるためのフレイル※予防として世界でも注目されており、「JMS舌圧測定器」は、食べ物を飲み込むために必要な舌の力を測定できる、日本で唯一の医療機器です。

2015年より、韓国市場で販売している舌圧トレーニング用具「ペコぱんだ」に続き、「JMS舌圧測定器」を投入することで、摂食嚥下事業のさらなる拡大を目指します。

今後は、欧州市場や北米市場への展開も視野に入れ、世界の人々の安全な食生活をサポートし、健康寿命の延伸に貢献してまいります。

※フレイル：加齢により心身の活力が低下した状態。要介護状態に至る前段階に位置づけられています。



JMS舌圧測定器

舌圧トレーニング用具
「ペコぱんだ」

硬さの違う5種類を
ラインナップ

【10月2日プレスリリース】

3製品が「2020年度グッドデザイン賞」を同時受賞



GOOD
DESIGN
AWARD
2020



輸液ポンプ
「キュアセンス® IP-100」



「JMS舌圧測定器」



遠心ポンプ駆動装置
「ECmoVA®」

当社の3製品が2020年度グッドデザイン賞を受賞しました。輸液ポンプ「キュアセンス® IP-100」はタッチパネルの採用による直感的な操作性とシンプルで圧迫感のないデザイン。「JMS舌圧測定器」は嚥下障害に対する先例のないスクリーニング手段の提供、人工心肺装置の遠心ポンプ駆動装置「ECmoVA®」は活用範囲を広げるユニット分離型の合理的でバランスの良いデザインが、それぞれ高く評価されました。

今後も、患者さんや医療従事者の方々に、安全で安心な医療に貢献する製品・サービスを提供できるように努めてまいります。

GOOD DESIGN AWARD グッドデザイン賞とは

国内外の多くの企業や団体が参加する世界的なデザイン賞として、暮らしの質の向上を図るとともに、社会の課題やテーマの解決にデザインを生かすことを目的に、毎年実施されています。

* JMS PREMIUM REPORT (P9-10)で輸液ポンプ「キュアセンス® IP-100」の開発チームを紹介しています。

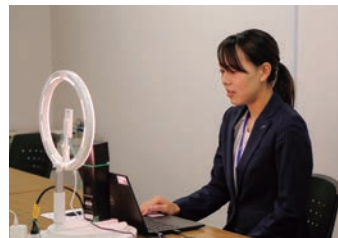
コロナ禍における、社内外コミュニケーション オンラインを活用し、採用内定式・医療従事者向けセミナーを開催

新型コロナウイルス感染症対策への取り組みとして、2020年2月に設置した「緊急対策本部」では、社員およびその家族の健康維持・安全確保の観点から、テレワークやリモート会議等のオンライン化など、柔軟な働き方を実施するとともに、コロナ禍を乗り切る社内外コミュニケーションの活性化にも努めています。

10月2日(金)には、来年春に入社予定の学生を対象とした当社初となる「オンライン内定式」を実施。オンラインの特性を生かし、動画による出雲工場の製造現場の見学や、交流会では社長や社員と1対1で会話する場を設けるなど、例年以上に

親交を深めることができました。

また、JMS製品の販売促進を通じて会員相互の繁栄と親睦を図る「JMS会」や、医療従事者向けセミナー、代理店向けの研修もコロナ禍で制限がある中、オンラインを活用し、効果的な営業活動に取り組んでいます。



代理店向けオンライン研修

日本赤十字社より 「銀色有功章」を受章

2020年7月、当社の広島本社に設置している「赤十字寄付金付自動販売機」による寄付金の支援に対して、日本赤十字社広島県支部より「銀色有功章(ぎんしよくゆうこうしょう)」を授与されました。この寄付金は、災害救護活動をはじめとした国内外のさまざまな活動に使われます。

また、2020年9月には同支部から「赤十字サポーター」として認定されました。これからも、医療に携わる企業として日本赤十字社の活動に積極的に協力し、社会に貢献してまいります。



「銀色有功章」楯



「赤十字サポーター」認定証贈呈式の様子

「ものづくり現場力革新大会」 実践優秀賞を受賞

「ものづくり現場力革新大会」(広島経済同友会 ものづくり委員会主催)において、当社の3名が実践優秀賞を受賞しました。「PP製三方活栓の耐圧性能の改善」をテーマに、流動解析※を活用した品質向上に取り組んだ成果が評価されました。この受賞を励みに、デジタル解析技術を活用した開発・改良業務の効率化や精度向上へ、より一層注力してまいります。



表彰状と記念の楯

※流動解析とは
プラスチック成形で使用する金型は透明でないため、金型内を流れている熔融樹脂を実際に見ることは不可能です。流動解析とは、金型内に射出された樹脂がどのように流れ、充填されるかを三次元でシミュレーションし、成形不良の予測や不良発生の原因分析等につなげるものです。

バイオンニック・メディツィンテックGmbH

グローバル化が加速する医療機器市場 トレンドを捉え、世界に通じるソリューションを。

中期経営計画《GAIN-RG 2023》では「グローバル体制の強化」を掲げ、海外における事業領域と売上の拡大、そして世界に通用するブランド構築を推進しています。今回は、当社の子会社で、ヨーロッパを中心に世界各国へ医療機器を販売し、着実な成長を遂げているバイオンニック・メディツィンテックGmbH(以下バイオンニック)のLeo Allegra社長に、事業戦略や今後の展望などをインタビューしました。



Leo Allegra (レオ アレグラ)
President, Bionic Medizintechnik GmbH

Q1

バイオンニックの会社概要を教えてください。

ドイツに拠点を置く医療機器販売会社 AVF針や透析前後セットなどを扱う

ドイツのフリードリヒスドルフ市に本社を構える医療機器の販売会社です。販売のほかにも、自社開発やキット製品のパッケージングも行っています。1993年に株式会社ジェイ・エム・エス(以下、JMS)のグループ会社となり、主にヨーロッパ向けにJMS製品を販売しています。主力製品は、AVF針(血液透析用針)など透析および採血に用いる血管アクセス用針、セラピーチェア、透析前後セット(透析前後に行う消毒などの処置に必要な消耗品をまとめたキット)で、2019年の売上高は約26百万ユーロ(約31億7千万円:2019年末為替レート)でした。



バイオンニックの社屋

Q2

事業内容について教えてください。

事業活動と収益源を多様化 いずれも売上を順調に伸ばす

近年、大口顧客や単一市場への過度な依存を防ぐために、事業活動と収益源を多様化してきました。主力のAVF針は、透析分野のみならず、採血市場でも売上を順調に伸ばしています。その要因は、長年にわたり安定した品質と供給網、納期遵守で築いてきた信頼です。顧客との活発なコミュニケーションにより、短期間での納品や、技術的な要求事項への対応も迅速に行っています。

その他、透析前後セットや血液バッグの販売なども注力しており、なかでもセラピーチェアの事業は、今後さらに成長が期待できると見込んでいます。

Q3

セラピーチェアとはどのような製品ですか。

透析療法が少しでも快適に受けられるチェア がん治療や献血などの市場にも拡大

セラピーチェアは、1983年に透析クリニック向けに販売を開始したリクライニングチェアです。日本での透析療法はベッドに横たわった状態で受けるのが一般的ですが、ヨーロッパでは着座スタイルが主流のため、根強い需要があります。

初代モデルは、実用的・シンプル・低価格をコンセプトに、サロンチェアのような非医療の既存品をベースに開発しました。1990年代半ばから売上を伸ばしてきました。2004年に設計コンセプトを変更。「長時間の透析の間、少しでも快適に座りたい」という患者さん



ComfortLine2

からのニーズや、「掃除や車椅子からの移動を容易に」という医療現場から寄せられた声を取り入れました。

2019年末に発売した新型モデル「ComfortLine2」は、過去15年で寄せられた顧客からのフィードバックを基に、さらに改良を加えたものです。具体的には、抗菌作用を持つ銀イオンを付加した材質を使ったり、肘掛けを全方向に簡単に動かせるよう調整したり、運動用の足漕ぎペダルの取り付けを可能にしたりしています。その結果、透析クリニックのみへの販売から、がん治療や献血をはじめとするその他の用途へと市場が広がりました。この新型モデルは、今後10年の間、事業拡大の主力になると確信しています。

Q4

顧客のニーズをどのように把握し、
製品開発に結び付けているのでしょうか。

医療先進国のトレンドを的確に捉え 顧客のニーズに迅速に対応

当社は、ドイツ国内では直接顧客へ、ヨーロッパ内外の国へは代

理店経由で製品を販売しています。国際的なパイプを強みに、国外の代理店とは定期的に密な情報交換を行っています。中小企業ならではのスリムな経営体制と、グループ内外のサプライヤーとの緊密な関係構築により、短期間での規格変更や製品改良を実現しています。

新製品の開発は、顧客や自社スタッフの経験則、アイデア、改善案をベースに行っています。重要なのは、技術力が高く、医療機器にハイレベルな要求事項がある国でのトレンドやニーズを取り入れることです。昨今の医療機器市場は、ある地域でのトレンドが世界中に広まっていく傾向にあります。例えば、セーフティAVF針の場合、まずアメリカで採用された後、ヨーロッパへ導入されました。血液バッグの白血球除去フィルターも、まずはフランスで採用された後、ヨーロッパ全域に導入され、現在は世界の至るところで使用されています。JMSグループも当該製品を製造しており、現在、日本は主要な市場になっています。このように製品開発には、国際市場を見据えた将来的なトレンドをしっかりと捉えることが欠かせません。

Q5

透析前後セットも好調のようです。
その背景を教えてください。

自社のクリーンルームを活用した カスタム製品の少量生産が強い

透析前後セットは、今後更なる成長を見込んでいます。この分野はヨーロッパ内で状況が異なります。いくつかの国では、透析前後セットは既に使用されていますが、ドイツではあまり普及していません。そのため、当社では他国での知見を生かし、ドイツの大口顧客向けにカスタマイズした透析前後セットを開発しました。当社は自社のクリーンルームを活用し、カスタム製品を少量でも生産することが

できます。これが、ドイツでのライバルとなる大手企業に負けない強みとなっています。



併設のクリーンルーム

Q6

AVF針を中心としたOEMビジネスでは、
ヨーロッパ市場をリードしています。
OEM事業の位置付けと将来の構想について
お聞かせください。

ヨーロッパで強固な地位を確立 新興国での供給拡大も目指す

当社はヨーロッパにおいて、AVF針のOEM供給で強固な地位を築いています。主要な大手企業の大半が当社から購入しており、さらにJMSブランドと自社ブランドでの供給も行っています。

新興国で透析を必要とする人が増加している現状もあり、OEM事業を拡大するには、価格競争に打ち勝つことが重要な要素になります。今後、主要な顧客とAVF針の事業拡大について協議を進めていきます。もちろん価格だけでなく、安定した品質と供給、需要や規制への素早い対応も引き続き推進していきます。

Q7

グローバル体制の強化を基盤にした、
今後の展望をお聞かせください。

グローバル化が加速する医療機器市場 「ネオシールド®」のヨーロッパ展開を計画

JMSグループは、医療機器の開発やその生産に関して大きなポテンシャルを持っています。グループの既存製品をセールスプロモーションすると同時に、市場のトレンドや顧客のニーズへ対応する能力が、今後の成功の鍵です。医療機器市場はグローバル化が加速しているため、主要顧客は、製品供給や部材のバルク供給においても、グローバル対応を求めています。そのため、当社もグローバル体制の強化が今後の成長に有効だと考えています。

当社は、セラピーチェアで開拓したがん治療分野をさらに拡大していくため、ディスプレイ製品の展開を計画しています。そ

の上で重要な製品として位置付けているのが、JMSブランドの薬剤調製・投与クローズドシステム「ネオシールド®」です。日本市場向けに開発された製品ですので、ヨーロッパ市場への投入を目指してその要求事項へ適応させていきます。ぜひとも今後の展開にご期待いただきたいと思います。



フリードリヒスドルフの街並み

Column



グローバルマーケティング本部
グローバルマーケティング部 課長
佐伯 裕子

海外市場の業績拡大を加速

海外の医療機器市場は新興国を中心に規模が拡大しています。その需要をさらに効率よく取り込むため、2019年に立ち上げたのがグローバルマーケティング本部です。海外市場の司令塔として、各国の動向や市場情勢をにらみながらマーケティング戦略を立案しています。

今後は「ネオシールド®」のほかにも、ダイアライザーや新型シリンジポンプなど、これまで海外になかった新製品の投入を

進めるほか、引き続き日本式血液透析システム(CDDS*)の中国展開も計画しています。医療機器は、国によって顧客要求事項および規制要求事項が大きく異なります。さまざまな国で幅広い製品の事業展開を図っていくには、海外子会社などの販売拠点と強固な関係を築くことが不可欠です。今後もオールJMSの発想でマーケティング力を強化し、海外市場の業績を拡大させていきたいと考えています。

※CDDS (Central Dialysis fluid Delivery System): セントラル透析液供給システム

特集 キュアセンス® IP-100開発チーム インタビュー

輸液ポンプをユーザー目線で大幅リニューアル 医療現場での安全・安心と負担軽減を実現。

2020年度
グッド
デザイン賞
受賞

「キュアセンス® IP-100」は、当社の主力製品である輸液ポンプを医療現場の安全・安心、負担軽減をコンセプトに、大幅にリニューアルした製品です。今回の特集では、部門や職種の垣根を越え、プロジェクトに携わった開発チームをご紹介します。

»EPISODE 1 部門横断型チームを立ち上げ

輸液ポンプは、点滴静脈注射をする際に投与量をコントロールするための機器です。既存の「輸液ポンプOT-8」シリーズが誕生したのは、2009年。以降、改良を繰り返して市場からの信頼を得てきましたが、医療現場のニーズにさらに対応するため、これからの時代に合う輸液ポンプを開発する必要がありました。

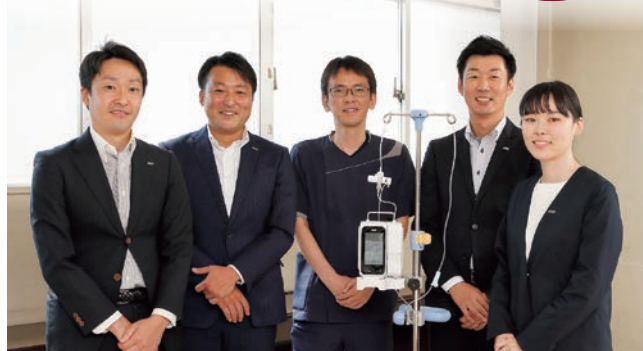
2015年、輸液麻酔・栄養関連製品を扱う部門「ホスピタルプロダクツ ビジネスユニット」がリニューアルを企画。5年後の新製品発売に向けて、各部門から選出されたメンバーによる部門横断型チームを立ち上げました。企画、開発、デザイン、営業などの各専門スキルを持ったチームです。

開発プロセスはまず、使用感や操作性などを多面的に見直して、



輸液ポンプOT-8

キュアセンス® IP-100



(写真左から) 野口 裕祐 [ホスピタルプロダクツ ビジネスユニット 市場開発担当]
瀬戸口 大介 [研究開発本部 研究管理部 デザイン室]
新谷 浩章 [開発部 ホスピタルME開発室]
加藤 真司 [営業部 輸液麻酔グループ ME機器担当 マネージャー]
岩永 望 [研究開発本部 研究管理部 デザイン室]

利点や改善点を検証します。それらを踏まえて開発方針を決め、実際に機器を扱う医療従事者の方々にヒアリングを実施。企画や機能・機構設計等を担当した野口裕祐は「ヒアリングにはデザインや開発担当のメンバーも加わりました。当初から現場の声をチームで聞き、営業や開発、デザインなどあらゆる角度からアイデアを出し合って作り上げていきました」と振り返ります。外装などのデザインを担当した瀬戸口大介も「今回は早い段階で現場に行き、課題を見つけ、解決方法を探ったので、当初思い描いていたイメージをそのまま具現化できました。チーム全体でコンセプトとゴールを共有したことも効果的でした」と話します。

»EPISODE 2 将来のあるべき姿を目指す

「キュアセンス® IP-100」の大きな特徴の一つに、4.3インチの液晶タッチパネルディスプレイがあります。場面に応じて、液晶画面に



シンプルな
操作性を実現

必要なボタンのみを表示するため、医療スタッフは迷うことなく操作できるようになりました。

「既存製品は物理ボタンが多く、操作に慣れが必要でした。使いにくさはないのですが、医療従事者の方々に安全に使っていただくためには、徹底して使用方法をお伝えしないといけないという前提がありました」と、営業部の加藤真司。5年先、10年先の医療機器はどうなっているのか。チーム全員で“未来を見据えたあるべき姿”を目指し、仮説を立てて検証していく中で着眼したのが、スマートフォンでした。瀬戸口は「当時、私たちに身近なアイテムとなっていたスマートフォンは、どんどん操作性がシンプルになり、多機能化していました。そこで、医療機器にスマートフォンの要素を組み合わせることを思いついたのです」と、液晶タッチパネルディスプレイの採用に至った経緯を語ります。

»EPISODE 3 ユーザー目線の付加価値を創出

「安全・安心に使っていただくために、タッチパネルの検出方法には『感圧式』を採用しています」と、ソフトウェアの組み込みを担当した新谷浩章。タッチパネルにはさまざまな検出方法があり、使用する機器の用途によって使い分けられています。一般的になじみが深いのは、スマートフォンなどに代表される「静電容量方式」です。その名の通り静電気を利用したもので、微弱な電流をタッチパネル上に流し、指などが触れることによりタッチした場所を特定します。滑らかな操作性を実現できますが、軽く触れるだけで反応するために予期せぬ誤作動を起こしてしまう欠点があります。

一方で、「キュアセンス® IP-100」に取り入れた「感圧式」は、タッチパネルにかかった圧力に反応して動きます。野口は「静電気による故障や誤作動を防ぐために『感圧式』を選びました。反応速度やタイミングなどを細かくチューニングして、滑らかなタッチ操作を実現しています」と話します。

開発の中盤に差し掛かった2017年には、岩永望がチームに加わります。瀬戸口は「岩永には、外装の色や持ちやすさ、点滴スタンドへの取り付けやすさなど、看護師さんの作業負担軽減に向けて、客観的に率直な意見を出してもらいました。この工程があったからこそ、ターゲットユーザー目線に立ったさらなる付加価値を創出できました」と話します。

»EPISODE 4 全員が当事者意識を持つ

2020年度グッドデザイン賞の審査では、機能性や革新性など幅広いデザイン力を評価していただきました。お客さまに「キュアセンス® IP-100」を直接ご案内している加藤も「医療現場からは、輸液開始までの操作がスムーズに行える、そして迷わずに操作できるという声を多くいただいています」と、確かな手応えを感じています。

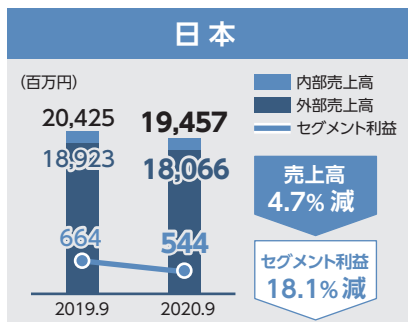
「企画やデザイン、開発など各局面で、専門性を持ったメンバーがそれぞれリーダーシップを取り、そしてメンバー全員が当事者意識を持ったことで、より多くの成果を生み出せたと思います」と野口。瀬戸口も「今回の経験を他製品にも展開し、製品力向上を図りたい」と今後の製品開発に意欲を見せました。



製品の特徴について説明する
新谷(左)と加藤

所在地別

(注) セグメント利益は、経常利益ベースの数値です。



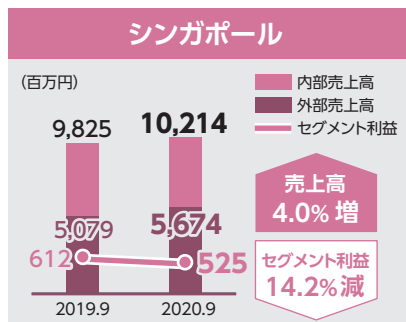
売上高 194億57百万円

[外部顧客への売上高 180億66百万円]

薬剤調製・投与クローズドシステム「ネオシールド®」が増加したものの、輸液セットが減少しました。

セグメント利益 5億44百万円

販売費が減少したものの、減収影響や開発費の増加により減少しました。



売上高 102億14百万円

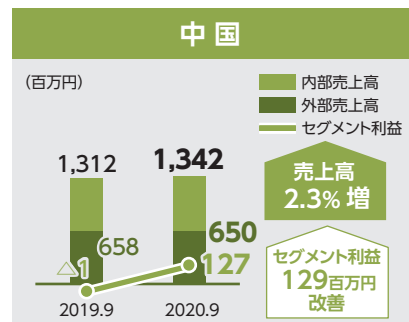
[外部顧客への売上高 56億74百万円]

東アジア向けの血液バッグが増加しました。

セグメント利益 5億25百万円

増収に伴い伸長したものの、為替差損の計上により減少しました。

*シンガポールは、生産体制を相互に補完し一体化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。



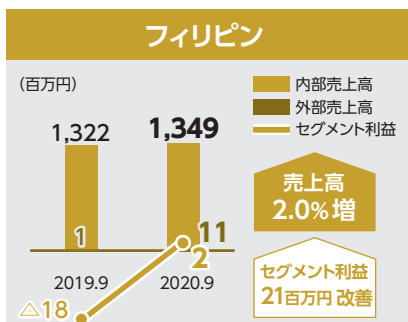
売上高 13億42百万円

[外部顧客への売上高 6億50百万円]

日本向けの輸液輸血関連用品が増加しました。

セグメント利益 1億27百万円

増収効果や原価率の改善により黒字化となりました。



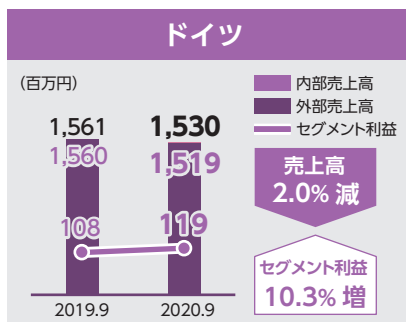
売上高 13億49百万円

[外部顧客への売上高 11百万円]

北米向けの成分献血用回路が増加しました。

セグメント利益 2百万円

増収効果により損益状況は改善しました。



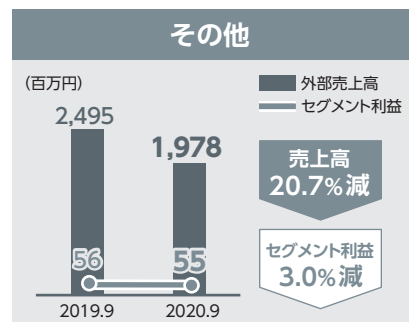
売上高 15億30百万円

[外部顧客への売上高 15億19百万円]

AVF針(血液透析用針)が増加したものの、円貨換算により減少しました。

セグメント利益 1億19百万円

販売費の減少により増加しました。



売上高 19億78百万円

[外部顧客への売上高 19億78百万円]

*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。

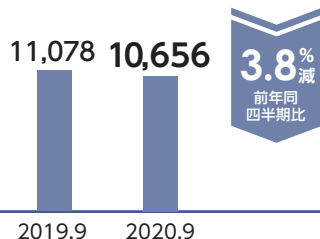
セグメント利益 55百万円

■ システム別売上高

輸液・栄養領域

売上高 **106億56**百万円

(百万円)

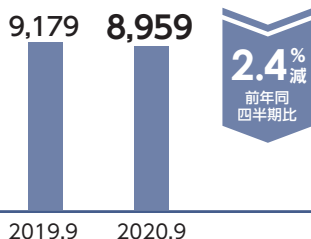


薬剤調製・投与クローズドシステム「ネオシールド®」が増加したものの、輸液セットが減少しました。

透析領域

売上高 **89億59**百万円

(百万円)

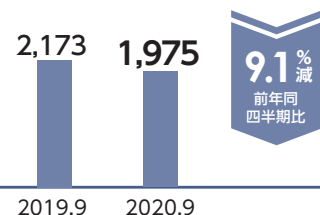


AVF針が減少しました。

外科治療領域

売上高 **19億75**百万円

(百万円)

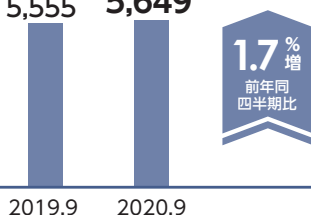


ペースメーカーが減少しました。

血液・細胞領域

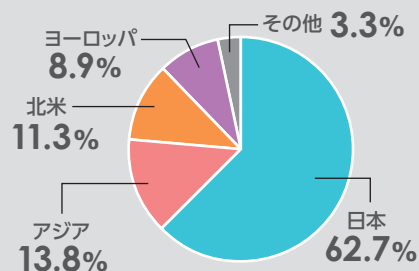
売上高 **56億49**百万円

(百万円)

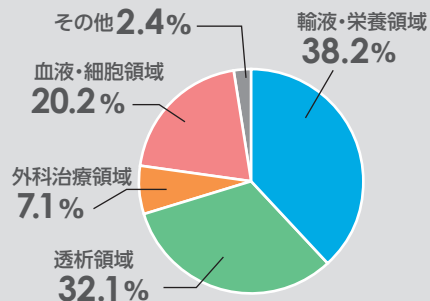


血液バッグが増加しました。

■ 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、注射針、注射筒、薬剤調製・投与クローズドシステム、経腸栄養関連製品、摂食嚥下関連用品、輸液ポンプ、医療用手袋、不織布製品、他

透析領域

血液透析装置、ダイアライザー、人工腎臓用血液回路、AVF針、プレフィルドシリリング製剤、腹膜透析液、他

外科治療領域

膜型人工肺、人工心肺装置、人工心肺回路、ペースメーカー、血管造影用カテーテル、AED(自動体外式除細動器)、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 2020年3月31日現在	当第2四半期 2020年9月30日現在
《資産の部》		
流動資産	37,088	① 38,093
現金及び預金	5,765	6,588
受取手形及び売掛金	15,683	14,892
たな卸資産	14,452	15,568
その他	1,187	1,043
固定資産	29,479	29,410
有形固定資産	23,970	23,599
無形固定資産	538	551
投資その他の資産	4,969	5,259
資産合計	66,567	67,504
《負債の部》		
流動負債	21,895	② 20,533
固定負債	12,201	13,546
負債合計	34,096	34,080
《純資産の部》		
株主資本	33,435	34,304
その他の包括利益累計額	△1,098	△1,016
非支配株主持分	133	136
純資産合計	32,470	③ 33,423
負債純資産合計	66,567	67,504

>>> POINT 解説

- ① 流動資産**〔前連結会計年度末に比べ10億5百万円増加〕
・新型コロナウイルス感染症拡大に備えて商品及び製品が増加しました。
- ② 流動負債**〔前連結会計年度末に比べ13億61百万円減少〕
・短期借入金が減少しました。
- ③ 純資産**〔前連結会計年度末に比べ9億52百万円増加〕
・当四半期純利益の計上により利益剰余金が増加しました。
- ④ 売上高**〔前年同四半期に比べ8億18百万円減少〕
・地域別ではアジアで増加したものの日本で減少、システム別では輸液・栄養領域が減少し減収となりました。
- ⑤ 営業利益**〔前年同四半期に比べ2億28百万円増加〕
・開発費の増加はあるものの、販売費の減少により増益となりました。
- ⑥ 四半期純利益**〔前年同四半期に比べ4億42百万円増加〕
・特別利益での補助金収入により増益となりました。

■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前第2四半期 (2019年4月1日～ 2019年9月30日)	当第2四半期 (2020年4月1日～ 2020年9月30日)
売上高	28,718	④ 27,900
売上原価	21,143	20,414
売上総利益	7,575	7,485
販売費及び一般管理費	6,757	6,439
営業利益	817	⑤ 1,046
営業外収益	307	305
営業外費用	168	224
経常利益	956	1,127
特別利益	2	238
特別損失	6	7
税金等調整前四半期純利益	952	1,359
法人税等	314	298
四半期純利益	638	⑥ 1,061
非支配株主に帰属する四半期純利益	0	1
親会社株主に帰属する四半期純利益	637	1,060

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	前第2四半期 (2019年4月1日～ 2019年9月30日)	当第2四半期 (2020年4月1日～ 2020年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,657	1,678
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,567	△1,406
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,527	516
現金及び現金同等物に係る換算差額	△176	13
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△2,614	801
現金及び現金同等物の期首残高	7,216	6,008
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,602	6,809

>>> POINT 解説

- 投資活動によるキャッシュ・フロー
〔前年同四半期に比べ1億61百万円支出減少〕
・有形固定資産の取得にかかる支出の減少によるものです。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
〔前年同四半期に比べ30億43百万円収入増加〕
・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。

◎コーポレートデータ

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 取 引 所	東京証券取引所市場第一部 (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	1,671人(グループ総数 6,330人)

◎役員

取 締 役	代表取締役社長	奥 窪 宏 章
	常 務 取 締 役	栗 根 康 浩
	取 締 役	佐 藤 雅 文
	取 締 役	桂 龍 司
	取 締 役	柳 田 正 吾
	社 外 取 締 役	池 村 和 朗
	社 外 取 締 役	石 坂 昌 三
監 査 役	常 勤 監 査 役	近 藤 良 夫
	社 外 監 査 役	水 戸 晃
	社 外 監 査 役	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27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

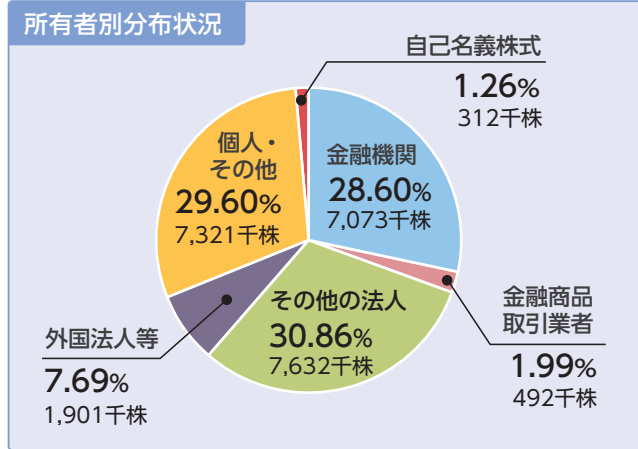
- 【子 会 社】株式会社 韓国メディカル・サプライ《製造・販売》
- ジェイ・エム・エス・シンガポールPTE.LTD.《製造・販売》
- 大連ジェイ・エム・エス医療器具有限公司《製造・販売》
- ジェイ・エム・エス・ノース・アメリカ・コーポレーション《販売》
- バイオニック・メディツィンテックGmbH《販売》
- PT. ジェイ・エム・エス・パタム《製造・販売》
- ジェイ・エム・エス・ヘルスケア・フィリピン, INC.《製造・販売》
- ジェイ・エム・エス・ヘルスケア・タイランド CO.,LTD.《販売》

◎株式等の状況

- ◇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312,723株を含む)
- ◇株主数 …………… 5,262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	2,473	10.12
一般財団法人土谷記念医学振興基金	1,900	7.78
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,154	4.72
土谷佐枝子	1,008	4.12
社会福祉法人千寿会	1,000	4.09
株式会社広島銀行	895	3.66
第一生命保険株式会社	861	3.52
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)	559	2.29
JMS共栄会	528	2.16

(注)持株比率は、自己株式(312,723株)を控除して計算しております。



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 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関

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 東京証券取引所市場第一部

公告の方法 電子公告とする。
(<http://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お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お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信託銀行にお問合わせください。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。

▶▶▶ <http://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

〒140-0013 東京都品川区南大井一丁目13番5号 新南大井ビル
TEL 03-6404-0600 FAX 03-6404-0610

【表紙デザイン】

テーマ「安心を届ける」



世界中で暮らす人々の生活に寄り添い、安心を届けるJMSの姿勢を描きました。カラフルな色調で明るい未来のイメージを表現しています。

UD FONT
見やすいユニバーサルフォントを採用しています。