

株主の皆さまとJMSをつなぐコミュニケーション誌

JMS NOTES

株主通信

第60期 中間期

2024年4月1日 ▶ 2024年9月30日



特集

座談会「ネオシールドの技術革新と挑戦」
改善を重ね、より良い製品を

サステナビリティレポート

サステナビリティ経営への取り組み



JMS
人と医療のあいだに…



トップメッセージ

課題解決力の強化と 環境変化に強い経営体質で 企業価値向上を目指す

代表取締役社長

桂 龍司

Q 2025年3月期中間期の業績について 総括をお願いします。

日本国内においては、注力事業として取り組みを進める薬剤調製・投与クロードシステムの販売が堅調に推移したほか、薬価が引き上げられたプレフィルドシリンジ製剤や診療報酬が適用された摂食嚥下関連用品の販売が増加しました。海外においては、主力の成分献血用回路や血液バッグの販売が増加したほか、AVF針(血液透析用針)の販売も好調に推移しました。また、前期に事業譲受した白血球除去フィルターが売上を伸ばしました。

この結果、当中間期の売上高は、前年同期比25億82百万円増加の338億30百万円(前年同期比8.3%増)となりました。

利益につきましては、原材料費や電力費等の高騰に加え、設備投資に伴う減価償却費の増加はあるものの、主力製品の売上が伸びたことや、前期から進めている価格転嫁などの増収効果により、営業利益は1億55百万円(前中間期は営業損失3億20百万円)となりました。持分法による投資利益はあった一方で、為替が大きく不利に働き、為替差損を計上した結果、経常損失は1億18百万円(前中間期は経常損失1億35百万円)となりました。法人税等を加減した結果、親会社株主に帰属する中間純損失は2億58百万円(前中間期は親会社株主に帰属する中間純損失2億58百万円)となりました。

Q 今期から新しい「中期経営計画2027」が 始まりました。そのポイントについて 教えてください。

2024年4月からスタートした3カ年の中期経営計画では、「未来をつくるための変革と挑戦」をテーマに掲げています。基本方針は「収益構造の改革」と「グローバル化の推進」の2つです。

安定的な利益創出には、投下資本効率を踏まえたグループ収益構造の抜本的な見直しが必要と認識しています。そのために、事業や製品ポートフォリオの再編を進めるほか、DX活用による業務の効率化を推進します。そこで生み出された経営資源を、がん治療、血液事業、在宅医療といった成長・新規分野に集中投下することで、持続的な成長を図ります。中でも閉鎖式薬剤移注システム「ネオシールド」は、付加価値の高い製品です。今後は、国内のシェア拡大に加え、海外展開を進めて、グローバルな主力製品に育てていきたいと考えています。

また、持続的な成長には、グローバル展開の加速も欠かせません。国や地域の多様なニーズに対応した事業戦略を推進し、収益拡大につなげます。スピード感ある成長戦略の実現に向けては、外部とのアライアンスやM&Aも活用していきます。具体的には、在宅医療の推進を目指して、帝人ファーマ株式会社との合併会社を設立し、在宅腎不全治療におけるサービス企業として成長を図ります。

これらの施策を実行することで、2027年3月期の営業

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。

Q 今後の経営環境の見通しについては どのようにお考えですか。

原材料費や電力費の上昇、賃上げなどによるコスト上昇への対応は、依然として大きな課題です。さらなる原価低減策に取り組むほか、売上拡大や薬価改定を踏まえた価格政策などにより、利益確保を進めていきます。

中長期の視点では、当社の事業に影響を及ぼす3つの外部環境の変化に、柔軟に対応していく必要があると考えています。まずは「グローバル化」です。今後、新興国メーカーとの競争激化が予測されます。その対応策の一つとして、血液・細胞領域では、白血球除去フィルターの事業買収により外部調達から内製化に切り替えることで競争力強化を図り、海外市場の拡大を狙います。2つ目は「人口動態の変化」です。国内では少子高齢

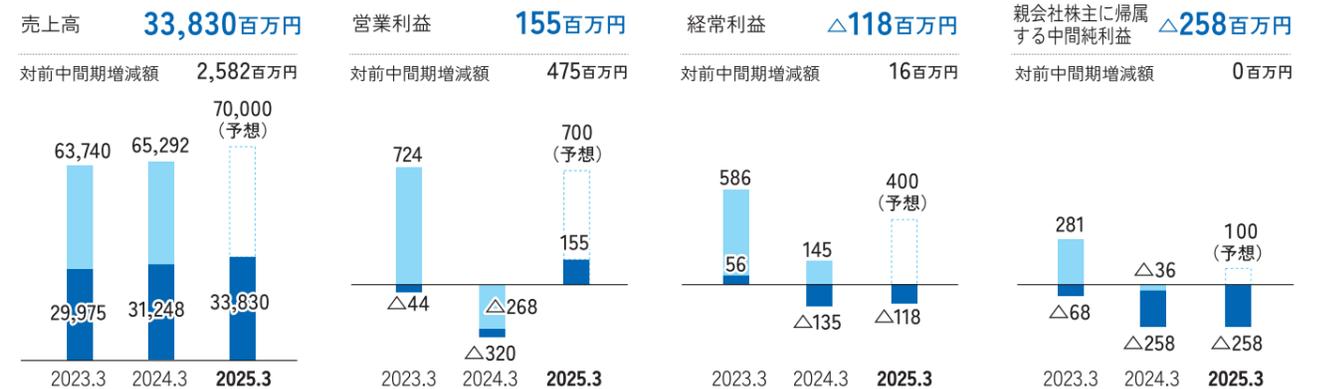
化の進展に伴い、医療現場における人手不足や働き方改革が進んでおり、医療の質を確保しつつ効率的な運営が求められています。一方、海外では少子高齢化が進む先進国、経済発展する新興国などにおいて、医療機器へのニーズが高まっています。当社は国内外の市場特性に応じた製品開発を行うとともに、製品やサービスなどソリューションの提供により質の高い効率的な医療を支えていきます。最後が「DXの加速」です。当社も、デジタル技術を活用したソリューション開発や業務改善、またそのための人材育成に取り組んでいます。

こうした外部環境の変化に柔軟に対応することで、持続的な成長を実現するための基盤を整え、環境変化に強い筋肉質な経営体質を目指していきたいと考えています。

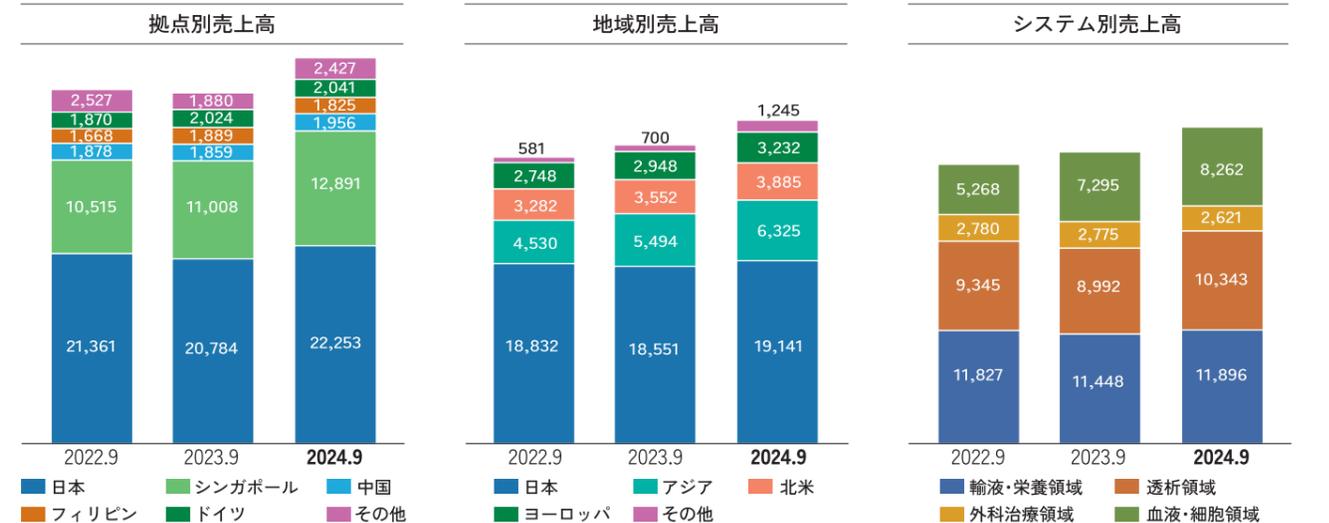
株主の皆様には、今後とも格別のご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

連結財務ハイライト

第60期 中間期業績(累計) ■ 中間期 ■ 通期 (単位:百万円)



セグメント情報(連結) (単位:百万円)



座談会「ネオシールドの技術革新と挑戦」 改善を重ね、より良い製品を

発売10年目を迎えた「ネオシールド」は、弊社独自の設計技術で「安心」「簡便性」「効率性」を実現した閉鎖式薬剤移注システムです。

今回は、「ネオシールド」の開発、生産、営業に関わる担当者が集まり、開発当時の状況や生産秘話、将来性について語り合いました。



営業担当 岸岡 雄太 [ホスピタルプロダクツBU 営業部 オンコロジーグループ] | 生産担当 岡田 年弘 [出雲工場 FAシステム課] | 生産担当 花田 卓臣 [出雲工場 第四製造部] | 生産担当 石川 浩太 [出雲工場 第二製造部] | 開発担当 立崎 斉 [ホスピタルプロダクツBU]

—はじめに、開発の背景を教えてください。

■立崎 開発がスタートしたのは2010年です。当時、私は輸液システム「プラネクタ」の設計を担当していました。「プラネクタ」は、注射針を使わず、薬剤を安全に注入するための閉鎖式ニードルレスアクセスポート（または閉鎖式注入ポート）です。「この技術を応用して、新たな薬剤移注製品を生み出せないか」と考え、完全な閉鎖式バルブを備えた製品の開発を始めました。

■岸岡 「ネオシールド」のコンセプトには「抗がん薬の曝露防止」がありますが、開発当初の動機には開発者の好奇心があったのですね。

■立崎 開発プロジェクトは試行錯誤の連続でした。最終的に、挿入部に先端を保護し、可動もできるシールドバルブを取り入れ、専用の混注口に接続することで、繰り返しの付け外しの際にも閉鎖状態を維持することが実現できました(図1)。

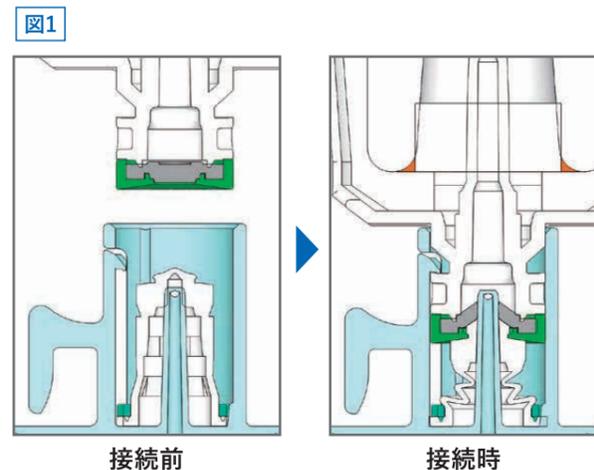
—生産現場の苦労も多かったのでは。

■花田 「ネオシールド」は革新的な製品です。これまで私

がかかわってきた製品と異なる構造のため、既存の生産ノウハウが通用しませんでした。

■立崎 今だから言えますが、設計者の私ですら、工場での量産方法が思い浮かばないほどでした。

■花田 確かに手待ちが発生しないように組立の工程順序を作るのは大変でしたが、誰もやったことがない新規製品の立ち上げに携われることが挑戦意欲をかき立てられました。



■石川 部品点数が多く、複雑です。工程の管理も一筋縄ではいきませんでした。

—発売後、医療現場からの反響はいかがでしたか。

■岸岡 今までにない発想の製品ということもあり、当初は使い方について多くの質問がありましたが、実際に使用していただくと、すぐにその簡便性が伝わり、良い評価をいただくことができました。

■立崎 「ネオシールド」の強みは、改善・改良のスピードです。発売後もお客様の声に応じて改良を重ね、今では初期モデルの面影がほぼ残っていません。

■岸岡 開発部門や生産部門には、チューブの長さやコックの向きなど、本当にさまざまな要望に承えてもらいました。そして現在では、ラインナップも充実。お客様のニーズに合わせた提案が可能になり、それが売上の伸びとして現れています。

■花田 仕様変更の内容によっては、検査工程が増え、1日あたりの生産数が減少する懸念もありましたが、生産数を下げることは生産者としてのプライドにかけて避けたかったので、品質と生産数の維持にこだわりを持ち、ムダな工程を徹底的に見直しました。

■岸岡 「ネオシールド」は日本で流通している閉鎖式薬剤移注システムの中で、当時は唯一の国産品でした。自社開発・生産だからこそ柔軟な対応ができ、それがお客様の安心感、満足感につながっています。

■石川 私は、営業担当者とともに医療施設を訪問し、現場の声を直接聞きました。「お客様のために何とかしたい」という気持ちが、今もモチベーションにつながっています。

■花田 工場勤務の私はお客様の声を直接聞ける機会は少ないですが、一番のモチベーションは、作業スタッフからの「作りやすくなった」「品質確認がしやすくなった」「生産が増えて大変ですけど、頑張ります」という声ですね。

—生産ラインの自動化が進んでいますね。

■花田 導入初期は、手作業が大部分を占めていました。しかし、需要の拡大や製品改良に対応するため、自動化の必要性が高まり、FAシステム課に支援を依頼しました。

■岡田 私が所属するFAシステム課は、ファクトリーオートメーション(工場の自動化)を担当しています。人間が行っていた工程を自動化するための生産設備の設計や導入、管理が主な業務です。自動化により、生産能力は飛躍的に向上しました。例えば、ある規格の1時間あたりの生産数は、従来の18倍に向上しました。

■花田 同じ品質の製品を安定して供給できるようになり、作業スタッフの負担も軽減されています。FAシステム課は、生産現場を支える「緑の下の力持ち」ですね。

■岡田 ありがとうございます。

—「ネオシールド」のコア技術がJAXA(宇宙航空研究開発機構)に採用されました。製品の将来性や成長性については、どうお考えですか。

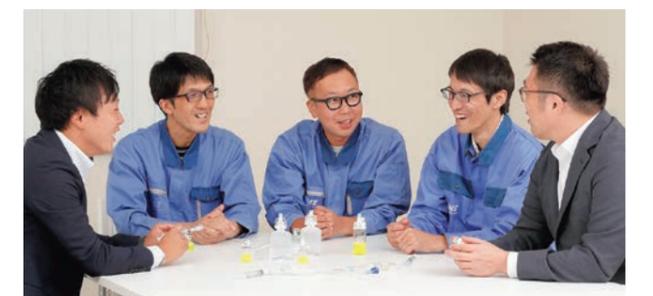
■立崎 医療分野に限らず、広範な分野でのニーズを感じています。もちろん、海外でも十分通用する製品だと自負しています。

■岸岡 営業部門が実施した満足度調査では、95%を超える医療施設から「継続利用を希望する」との評価をいただいています。発売以来、大きなトラブルがなく、品質・供給・使用感のいずれも満足いただいている証拠だと思います。

■花田 そういった声もあり、今回のグッドデザイン賞受賞につながったのだと思います。

■石川 これからもお客様の声に真摯に応え、お役に立てる製品であり続けたいですね。

■岡田 今後の海外展開を見据えると、自動化のニーズもこれまで以上に高まるでしょう。「メイド・イン・ジャパン＝JMS」として認知されるように、今後も確かな品質の製品を提供していきます。



在宅の腹膜透析治療に特化 帝人ファーマとの合併会社設立へ

当社は5月16日、帝人ファーマ株式会社と腹膜透析を主とする合併会社設立の契約を締結しました。両社が共同出資する合併会社は、当社の腹膜透析事業に関する営業機能と、帝人ファーマがこれまで築いた在宅医療事業のノウハウや地域包括ケア関連の事業を組み合わせ、シナジーを創出。設立後は、医療従事者や透析患者さんの腹膜透析に対するニーズに応え、在宅腎不全治療におけるサービスのさらなる充実を図ります。

当社が展開する腹膜透析関連製品



腹膜透析液「ペリセート」



自動腹膜灌流装置
[APD装置 PD-Relaxa]

中国国内マーケットのシェア拡大を目指す テルモ上海と独占販売協力契約を締結

当社の連結子会社である大連ジェイ・エム・エス医療器具有限公司(以下、JMS大連)が、同社製造の人工心肺用熱交換器について、テルモ医療製品(上海)有限公司(以下、テルモ上海)と、中国国内における独占販売協力契約を締結しました。

中国では心臓外科手術が増加しており、安全で高品質な手術関連製品の需要が拡大しています。このような状況を受け、JMS大連は、人工心肺用熱交換器の上市準備を進めています。このたび、中国市場において幅広い販売網を持つテルモ上海と連携し、シェア拡大を目指します。



人工心肺用熱交換器

安全で効率的な調剤・投与を実現 「ネオシールド」がグッドデザイン賞受賞

当社の閉鎖式薬剤移注システム「ネオシールド」が、2024年度グッドデザイン賞を受賞しました。本製品は、がん化学療法において、医療従事者が抗がん薬を安全に取り扱うための調剤・投与システムです。優れた閉鎖機構を備え、簡易かつ効率的に操作できるデザインが高く評価されました。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を通じ、医療を必要とされる方と支える方のQOL(クオリティ・オブ・ライフ)向上に努めてまいります。

本誌の「JMS PREMIUM REPORT(P.3-4)」では、「ネオシールド」の開発、生産、営業に関わる担当者による座談会を掲載しています。あわせてご覧ください。

(リリース日 2024年10月16日)



閉鎖式薬剤移注システム「ネオシールド」

サステナビリティ経営への取り組み

当社では、持続的な企業価値向上と社会課題の解決を両立させることを目指し、2022年度より役員会での協議を重ねて、価値創造プロセスの策定やマテリアリティ(重要課題)の特定を行ってまいりました。

今回の株主通信では、特定した19個のマテリアリティについてご紹介します。

今後は、これらのマテリアリティを解決するため、中期経営計画と連動しながら具体的なアクションプランを実行し、持続可能な社会への貢献を通じて企業価値の向上を図ってまいります。

当社が取り組む重要課題(マテリアリティ)

Business

1 環境・社会課題解決に向けたインパクト創出

- ・ 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
- ・ 医療アクセスの向上
- ・ 予防医療サービスの拡充
- ・ オープンイノベーションによる新たな価値の創造・提供
- ・ グローバルマーケットにおけるJMSブランドの確立
- ・ ヘルスリテラシーの醸成
- ・ DX推進

Governance

4 健全なガバナンス体制の構築

- ・ 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

2 環境課題への貢献

- ・ 循環型社会への貢献
- ・ 気候変動に対応した経営

Environment

3 価値創造を支える多様な自律型人材の育成

- ・ DE&I (Diversity Equity & Inclusion)
- ・ 働きやすさ・働きがい
- ・ 人的資本開発

Social

JMSのサステナビリティ経営についてくわしくはWEBをご覧ください。



これらの取り組みを通じて、当社は、社会や環境への責任を果たしつつ、持続的な成長を実現していくことを目指しています。

会社概要

設立	1965年(昭和40年)6月12日
資本金	7,411,014,445円
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	1,588人(グループ総数 5,570人)

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)
上場金融商品取引所	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。 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。
公告掲載URL	https://www.jms.cc/ir/denshi.html

ご注意

- 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。
- 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。
- 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。

株式の状況

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229,537株を含む)
株主数	9,200名

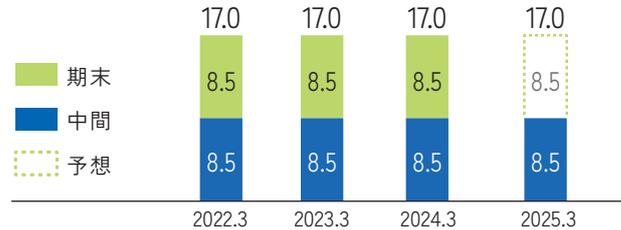
大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社カネカ	2,539	10.36
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,299	9.38
一般財団法人土谷記念医学振興基金	1,900	7.75
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	670	2.73
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)	560	2.28

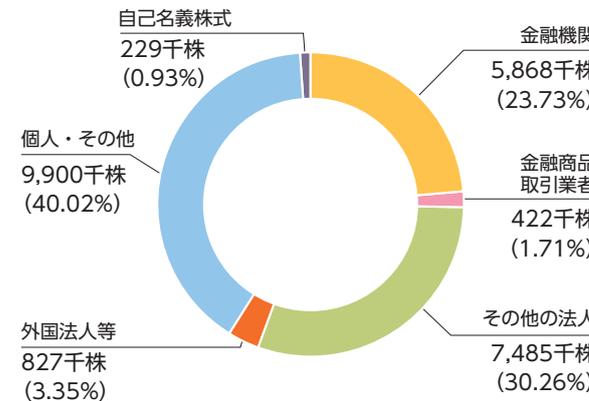
(注)持株比率は、自己株式(229,537株)を控除して計算しております。

配当金の推移

(単位:円)



所有者別分布状況



■ 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など掲載しています。ぜひご覧ください。

Q JMS

<https://www.jms.cc/>

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 シーパンス館11F TEL 03-6372-9120 FAX 03-6372-9121