

シスメックスレポート 2023

2022年度(2022年4月1日-2023年3月31日)

Together for a better
healthcare journey



より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。

シスメックスは、一人ひとりの生涯にわたるヘルスケアの旅路「ヘルスケアジャーニー」がより良いものになるよう、テクノロジーとソリューションで支えていく。

「ヘルスケアジャーニー」において重要な役割を担う検査・診断にさらなるイノベーションを起こすとともに、個別化医療や新たな治療の領域においても、さまざまなステークホルダーとの協創を通して、ユニークな価値を提供していく。

人々、また社会に、より確かな安心をお届けするために、社会価値と経済価値を創出するサステナブル企業として成長し続ける。

Together for a better healthcare journey

目次

01 シスメックスについて

Current Picture



- 01 ■ コーポレートメッセージ Together for a better healthcare journey
- 05 ■ グループ企業理念
- 07 ■ シスメックスのあゆみ
- 09 ■ スナップショット(シスメックスの経営資源)
- 11 ■ シスメックスのビジネスモデル

15 シスメックスの価値創造

Prospects



- 17 ■ グループCEOメッセージ
- 21 ■ 価値創造ストーリー
- 23 ■ 長期経営戦略
- 25 ■ マテリアリティ(優先する重要課題)
- 27 ■ 基本戦略
- 29 ■ 長期的な提供価値
- 31 ■ 現場の声

33 中期経営計画と取り組み

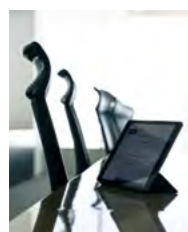
Initiatives



- 34 ■ これまでの経営計画
- 35 ■ 社長メッセージ
- 39 ■ 中期経営計画の概要
- 41 ■ 中期経営計画の目標
- 43 ■ 中期経営計画重点アクション
- 55 ■ 財務担当役員メッセージ
- 59 ■ パフォーマンスハイライト
- 62 ■ 2022年度トピックス
- 63 ■ サステナビリティ目標の進捗状況
- 71 ■ ステークホルダーエンゲージメント

73 コーポレート・ガバナンス

Management



- 74 ■ 社外取締役メッセージ
- 77 ■ コーポレート・ガバナンス
- 81 ■ リスクマネジメント
- 83 ■ 取締役
- 87 ■ 執行役員

89 財務・企業概要

Data



- 89 ■ 経営成績および財務分析
- 95 ■ 連結財務関連データ(10年度)
- 97 ■ 連結財務諸表
- 101 ■ シスメックスの事業
- 104 ■ 主な製品・サービス
- 107 ■ 用語集
- 109 ■ 株式情報
- 110 ■ 会社情報

編集方針

「シスメックスレポート」は、ステークホルダーの皆さまにシスメックスの中長期的な価値創造についてご理解いただきたいという想いから、財務・非財務情報を簡潔にまとめた「統合報告書」として作成しています。より詳細な情報はWebサイトやサステナビリティデータブックをご参照ください。

編集においては、IIRC「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省「価値協創ガイド」などを参照しています。

情報開示体系

財務情報	非財務情報
統合報告書「シスメックスレポート」(年度報告書)	
IR情報サイト https://www.sysmex.co.jp/ir/index.html 財務情報や株式・株主情報を詳細に開示しています。 ・有価証券報告書 ・決算短信 など	サステナビリティサイト https://www.sysmex.co.jp/csr/index.html ・サステナビリティデータブック(年度報告書)(PDF) https://www.sysmex.co.jp/csr/report/index.html
コーポレート・ガバナンスに関する報告書 https://www.sysmex.co.jp/corporate/governance_j.pdf	

対象組織

原則としてシスメックスグループ(国内・海外グループ会社を含む)を対象としています。本レポート中の「シスメックス」はシスメックスグループを、「シスメックス株式会社」はシスメックス株式会社単体を指します。

見通しに関する注意事項

本レポートに記載されているシスメックスの将来の戦略・計画・業績などは、現在入手可能な情報に基づくものであり、リスクや不確定な要素を含んでいます。これらの見通しと実際の業績が大きく異なる可能性があります。

会計基準・会計方針

当グループは、2016年度より国際会計基準(IFRS)を任意適用しています。本レポートにおける財務数値は、2014年度以前は日本基準に、2015年度以降はIFRSに準拠して表示しています。

2022年3月期に、クラウド・コンピューティング契約におけるコンフィギュレーションまたはカスタマイゼーションのコストについて、サービスを受領したときにそのコストを費用として認識する方法に変更しており、2021年3月期の数値についても遡及適用しています。

対象期間

2022年度(2022年4月1日～2023年3月31日)を対象期間としていますが、一部、2023年4月以降の活動内容を含みます。

カバーストーリー



シスメックスは、患者さんにとってより負担の少ない検査・診断技術の確立および国内外への普及促進に取り組んでいます。その一環として、微量の血液からアルツハイマー病の原因となる脳内アミロイドβの蓄積状態を調べる検査試薬を販売しました。健康で長生きをしたいという人々の普遍的な願いに寄り添い、ヘルスケアジャーニーがより良いものになるよう、独自のテクノロジーとソリューションを通じて一人ひとりに最適な医療の実現に貢献していきます。

» Webサイト ブランドコンセプトムービー



サステナビリティデータブック

グループ企業理念

「ステークホルダーの皆さまへ確かな“安心”をお届けする」

——創業以来変わらぬシスメックスの想い——

シスメックスのグループ企業理念「Sysmex Way」には、お客様、取引先、従業員に「安心」をお届けするという創業者中谷太郎の想いが脈々と受け継がれています。その想いを大切に私たちは、ステークホルダーの皆さまを常に意識して経営・行動してきました。また中谷は、この世には永遠というものはなく、満つれば欠けるのが世の習いであり企業もその例外ではないとし、絶えず変わりゆく社会の中で企業が存続し続けるためには、私たち自身が挑戦し、変わり続けることが大切だと説きました。シスメックスは健康で長生きしたいという人々の普遍的な願いに寄り添い、一人ひとりに最適な医療の実行にまい進し、ヘルスケアの進化に挑戦し続けます。

創業の意志



創業者 中谷 太郎

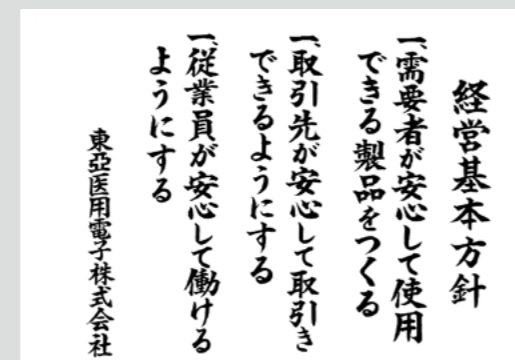
創業者の中谷太郎は、「われわれが生み出す製品の提供により、社会課題の解決に貢献するとともに、われわれ自身の生活を豊かにする」ことを企業目的に掲げ、創業理念「三つの安心」を定めました。

「三つの安心」とは

お客様
への安心

取引先
への安心

従業員
への安心



創業理念「三つの安心」

2007年、シスメックスは創業理念の価値観を継承し、発展させたグループ企業理念「Sysmex Way」を制定しました。私たちが社会に貢献し、そして成長し続けるためのMission、Value、Mindで構成されています。Missionはシスメックスが社会に存立する意義、Valueは大切にすべき価値観や経営姿勢、Mindはシスメックスで働く一人ひとりが遵守すべき心構えを表明しています。また、Shared Values*では「三つの安心」で示されたお客様・取引先・従業員に加え、株主様と社会というステークホルダーに対しても「安心」を提供していくことを宣言しています。

Sysmex Way

Mission

ヘルスケアの進化をデザインする。

Value

私たちは、独創性あふれる新しい価値の創造と、人々への安心を追求し続けます。

Mind

私たちは、情熱としなやかさをもって、自らの強みと最高のチームワークを発揮します。

Shared Values

お客様に対して

常にお客様の視点で行動し、確かな品質ときめ細やかなサポートにより、お客様に安心をお届けします。常にお客様が真に求めるものが何かを追求し、お客様の期待を超える新しい価値を提案します。

従業員に対して

多様性を受け入れ、一人ひとりの人格や個性を大切にすると共に、安心して能力が発揮できる職場環境を整えます。自主性とチャレンジ精神を尊重し、自己実現と成長の機会、成果に応じた公正な処遇を提供します。

取引先に対して

公平・公正を基本とした幅広い取引により、取引先の皆様に安心をお届けします。相互の信頼関係と研鑽により、取引先の皆様と共に発展する企業をめざします。

株主様に対して

経営の健全性と透明性を高め、積極的な情報開示とコミュニケーションで、株主の皆様へ安心をお届けします。堅実かつ革新的な経営を推進し、持続的な成長と株主価値の向上に努めます。

社会に対して

法令遵守はもとより、常に高い倫理観にもとづいた事業活動を推進し、社会の全ての皆様に安心をお届けします。環境問題をはじめ地球や社会が抱える様々な問題の解決に、社会と共に取り組みます。

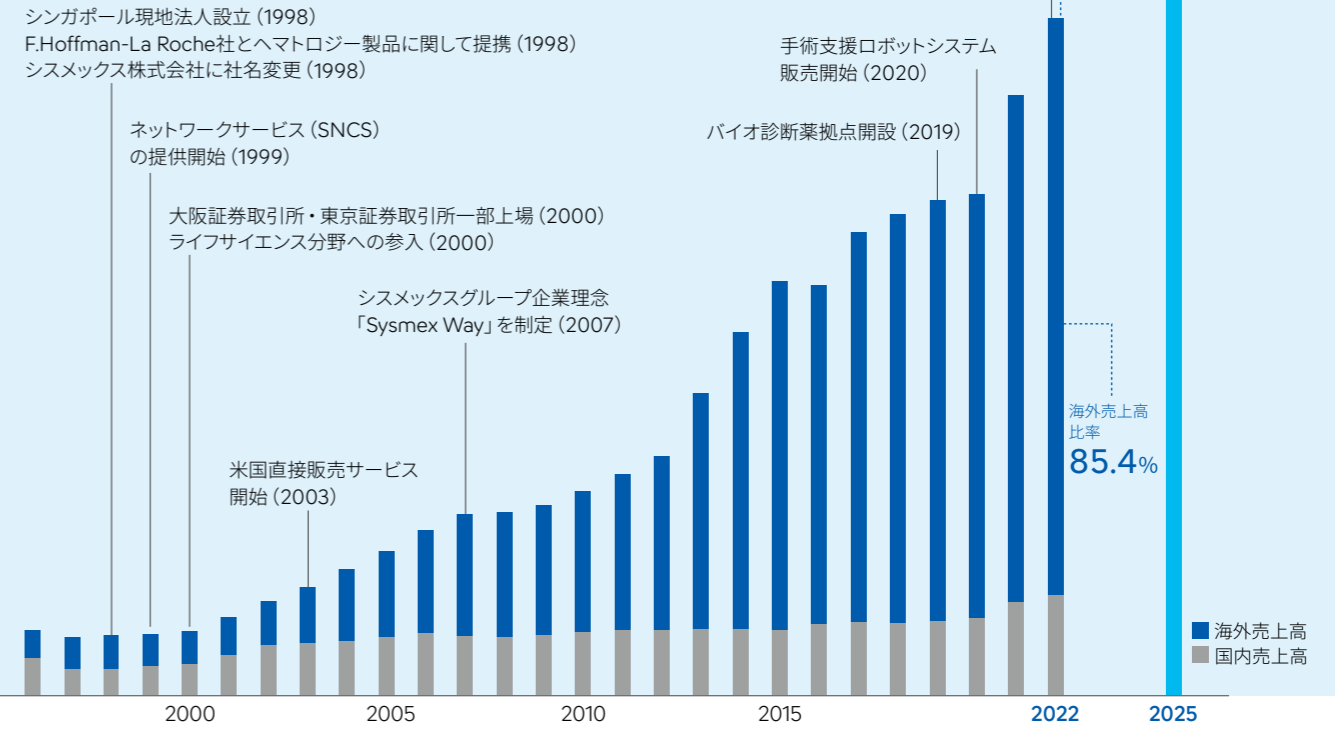
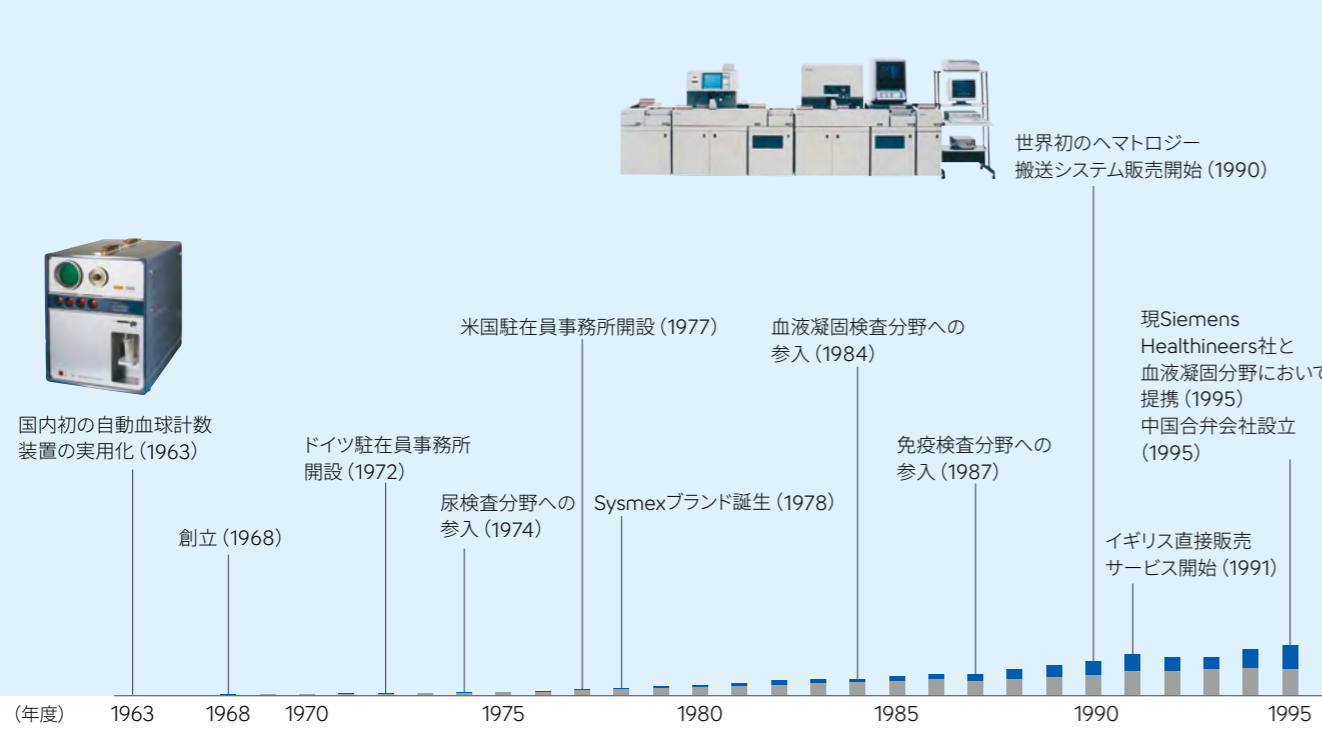
安心(anshin)は、シスメックスの企業理念の根幹にある言葉であり、当社が創業以来追求してきた本質的な価値として、以下のような意味を持ちます。

- ・お客様が使用する当社の製品やサービスについて、**安全性、品質等に不安がない状態**
- ・ステークホルダーが、当社との関係、取引、対話等において**信用・信頼でき不安がない状態**
- ・人々が、自分自身の健康、生活などに**不安がなく、心が落ち着いている状態**

※ 各ステークホルダーへの提供価値であることをより明確に伝えるため、2023年度から「行動基準」を「Shared Values」に改めました。

シスメックスのあゆみ

シスメックスは創業以来、常に環境変化の先を読み、時代のニーズに応じた製品・サービスの提供に努めてきました。国内初の自動血球計数装置の実用化に始まり、今では提供範囲は複数分野にわたり、診断から予防や治療領域にも提供価値を拡大させています。



環境変化

国民皆保険導入(日本) 医療需要の増大

シスメックスの提供価値

血球計数検査の自動化 (ヘマトロジー)

- 国内初の自動血球計数装置の実用化
- 機器に加え試薬も開発し、検査の品質、性能の向上を実現

分野別売上高構成比の推移

1980年度

- ヘマトロジー (一部他分野を含む) 100%

環境変化

医療ニーズの多様化 医療費適正化の推進

シスメックスの提供価値

検査以外にも 検査室への提供価値を拡大

- 世界初のヘマトロジー搬送システムを開発し、検査工程の効率化、安全性の向上を実現
- 尿・血液凝固・免疫検査へ分野拡大

分野別売上高構成比の推移

1990年度

- ヘマトロジー 90.8%
- ヘマトロジー以外 (尿・血液凝固・免疫検査など) 9.2%

環境変化

グローバル化の進展 IT革命の到来

シスメックスの提供価値

販売・サービスエリアの拡大 IT活用サービスの提供開始

- 直接販売・サービス体制の充実を図り、190以上の国や地域へ提供拡大
- ITを活用した独自のサービス&サポート提供を開始

分野別売上高構成比の推移

2002年度

- ヘマトロジー 54.0%
- 尿検査/便潜血検査 5.0%
- 血液凝固検査 15.5%
- 免疫検査 9.0%
- 生化学検査 4.8%
- その他 11.7%

環境変化

革新的技術の医療への応用 医療の高度化とニーズの多様化

シスメックスの提供価値

個別化医療など さらなる領域拡大への挑戦

- がん領域における遺伝子検査システムの開発と実用化
- アルツハイマー病検査やマラリア検査などへの拡充
- メディカルロボット事業の開始

分野別売上高構成比の推移

2022年度

- ヘマトロジー 58.8%
- 尿検査 8.3%
- 血液凝固検査 16.3%
- 免疫検査 5.7%
- 生化学検査 0.8%
- FCM検査 0.6%
- ライフサイエンス 4.9%
- その他 4.0%
- メディカルロボット事業 0.6%

スナップショット (シスメックスの経営資源)

(注) 数値は特に注釈がない場合、2022年度末

研究開発力・知的財産

生産・物流体制

グローバルな販売・サービス体制

グローバルな研究開発拠点と技術・ノウハウ

研究開発拠点 **24** 拠点

3カ年累計研究開発投資 **803** 億円
(2020～2022年度)

年平均製品開発プロジェクト数 **約65** 件
(過去5カ年平均)

特許保有件数 **3,832** 件
(特許、実用新案、意匠合計)

課題
・オープンイノベーションなどを活用した技術獲得・強化

品質と安定供給へのこだわり

機器生産拠点 **8** 拠点

生産品目数 (試薬) **1,253** 品目

試薬生産拠点 **14** 拠点

サプライヤー社数(一次) **約250** 社

課題
・グローバルなコスト競争に向けたITの活用強化
・海外への製造移管 (一部地域)

地域・施設ごとに異なる医療ニーズへのアクセス

販売・サービス拠点 **62** 拠点

収集顧客ニーズ **約13,600** 件
(単体)

展開する国と地域 **190** 以上

アライアンス先
Roche、栄研化学、Siemens Healthineersなど

課題
・中国、インドなどにおける販売・サービス体制強化
・ITの高度化によるサービスの拡充

安定した財務基盤

持続的な成長と高い収益性

売上高 **4,105** 億円

売上高営業利益率 **17.9%**

時価総額 **1.8** 兆円

ROE **12.4%**

リカーリング収益比率 **77.6%**
(試薬・サービス&サポート・その他売上)

課題
・さらなる収益性、資本効率の改善

多様な人材

環境資源

個の尊重・成長の実現と人材ポートフォリオ構築

エンゲージメントスコア **71%**

従業員数 **10,522** 名

女性マネジメント比率 **19.5%**
(ロシア除く)

平均教育時間 **30.0** 時間

地域別従業員割合

課題
・エンゲージメントの強化
・グローバルな人材獲得競争への対応

効率的な環境資源の活用

事業活動におけるCO₂排出量削減率 **55%** 削減
(基準年度：2016年度)

機器製品使用時のCO₂排出量削減率 **27%** 削減
(基準年度：2016年度)

ヘマトロジー分野新製品の消費電力削減効果 **約40%** 削減
(自社製品比)

課題
・循環型社会実現に寄与する中長期ロードマップの構築

ブランド力

ステークホルダーからの信頼

米国顧客満足度調査 **17年連続1位**
(出典：IMV ServiceTrak™ 2023 Hematology)

Systemx Way展開言語数 **9** 言語

企業風土調査 Systemx Way好意的回答率 **81%**

課題
・さらなるブランド価値の向上

シスメックスのビジネスモデル

事業拡大の流れ



シスメックスは1963年に国内初の自動血球計数装置の実用化に成功し、検体検査におけるヘマトロジー分野へ参入しました。その後、医療需要の増加や多様化する医療ニーズに応えるため、ヘマトロジー分野で培った細胞測定技術やロボティクス技術の応用、さらには検査室全体への貢献を目指し、検査分野を拡大してきました。中でも血液凝固、免疫検査分野のポートフォリオ拡充にあたっては、これらの分野で使用されるバイオ系試薬の開発、生産に強みを持つ国際試薬株式会社(2022年度吸収合併)などをグループに迎えたほか、バイオ診断薬拠点を設立するなど自社開発および生産能力を強化してきました。このような

取り組みなどにより、ヘマトロジー分野を除くダイアグノスティクス事業の売上高は過去10年で3.2倍、売上高比率は40.9%となり、大きく成長しています。

グローバル展開もシスメックスの成長をけん引してきました。創立間もない段階から欧米に駐在員事務所を設立、1990年代にはF.Hoffman-La Roche社やDade社(現Siemens Healthineers社)とのアライアンスなどを通じ、商習慣の異なるさまざまな国への展開を加速しました。その後、イギリスを皮切りに欧州や北米などで直接販売・サービス体制に移行したことがグローバルでの発展につながりました。中国やアジア・パシフィック地域については、

検体検査領域の企業の中で、アジアに本社を置く唯一の企業である強みを生かし、1980年代から参入しています。経済状況や医療体制など国や地域のニーズに合わせ、検査室の構築支援や学術セミナーを実施、検査の標準化や効率化に資する製品開発などにより、国全体の医療品質向上に貢献してきました。このように長年積み上げてきた取り組みにより、海外売上高は過去10年で3.3倍、売上高比率は85.4%となりました。

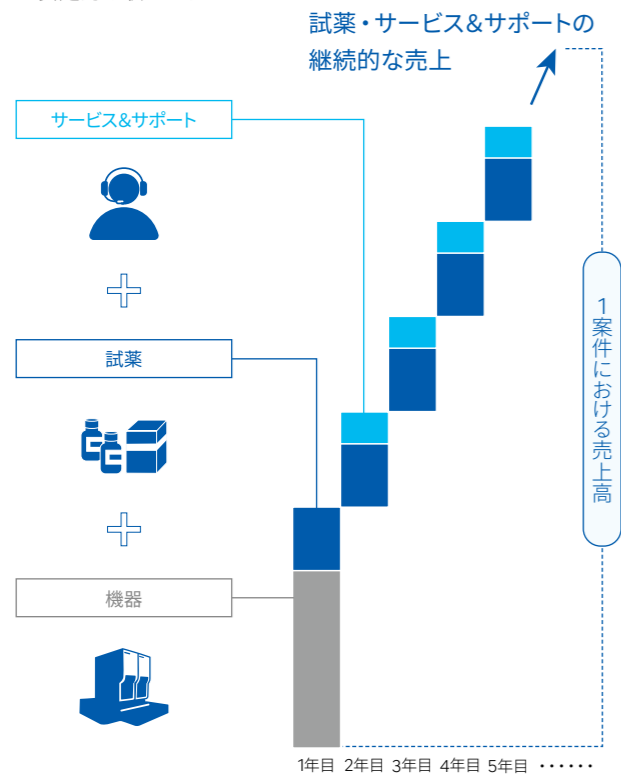
お客様に選ばれるためシスメックスが重視してきたことは、「モノではなく価値(課題解決)の提供」、「安心して検査のできる環境の提供」です。例えば、検査室の生産性や品質

向上のためのソリューション提案、ITを活用したサービス&サポートの拡充により、機器の不具合を未然に防ぐなど、医療機関や患者さんが安心して検査のできる環境を提供しています。これらの取り組みがシスメックスのブランド力へとつながり、高い顧客満足度を支えています。

さらに、医療ニーズの多様化や技術革新を受けて、シスメックスはこれまで培ったノウハウや強みを生かし、オープンイノベーションなどにより、新たな事業の創出に取り組んでいます。

収益構造

■安定的な収益モデル

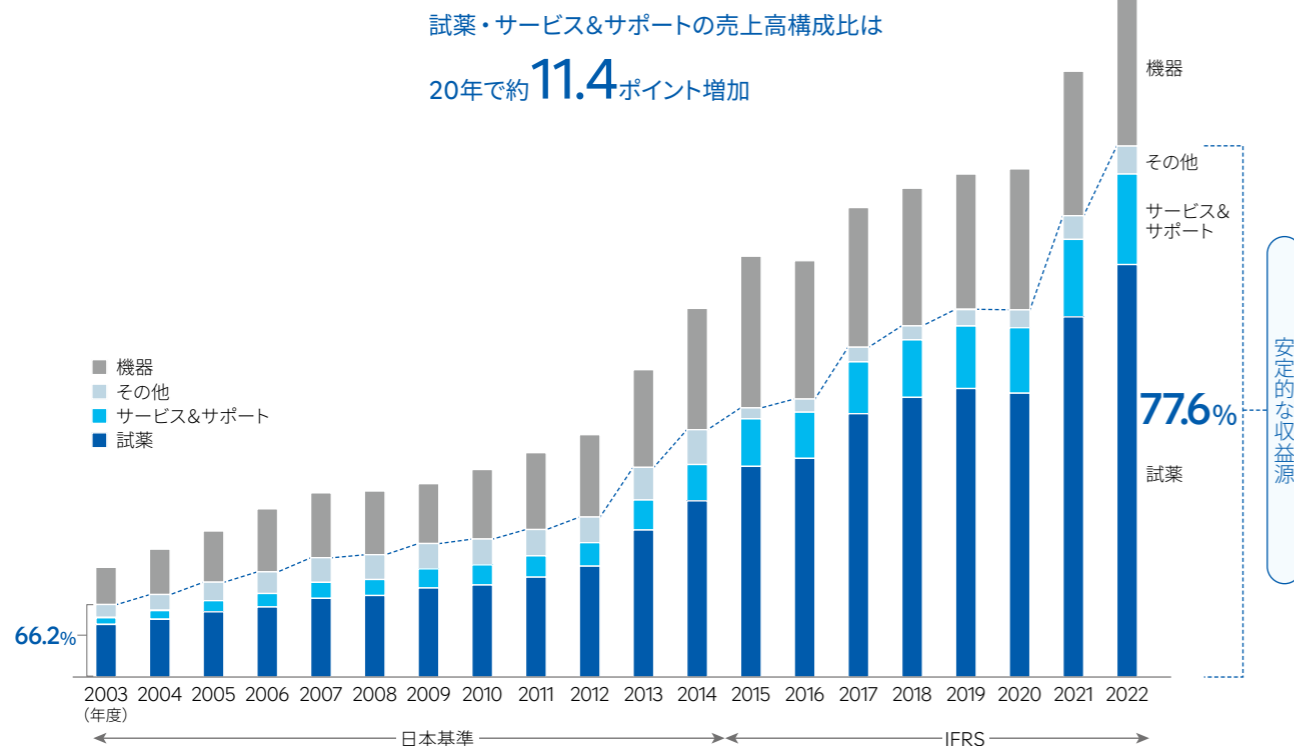


シスメックスの収益構造における特長は、安定的かつ継続的な収益源を有すること、高い収益性です。主力事業であるヘマトロジー分野などにおいては、機器を使用いただいている間、検査に必要な専用試薬やサービス&サポートを提供することによって、継続的に収益が得られるビジネスモデルとなっています。

試薬は機器よりも利益率が高いため、試薬の売上構成比を上げることで収益性向上につながります。シスメックスは、試薬使用量の多い大規模施設のシェア拡大や臨床的意義の高い試薬項目の拡充などを通じ、試薬の売上構成比を高めています。血液凝固検査分野と免疫検査分野については、使用いただいている機器に新たな検査項目を追加することが可能なため、お客様のニーズにあわせて使用する試薬が増加します。

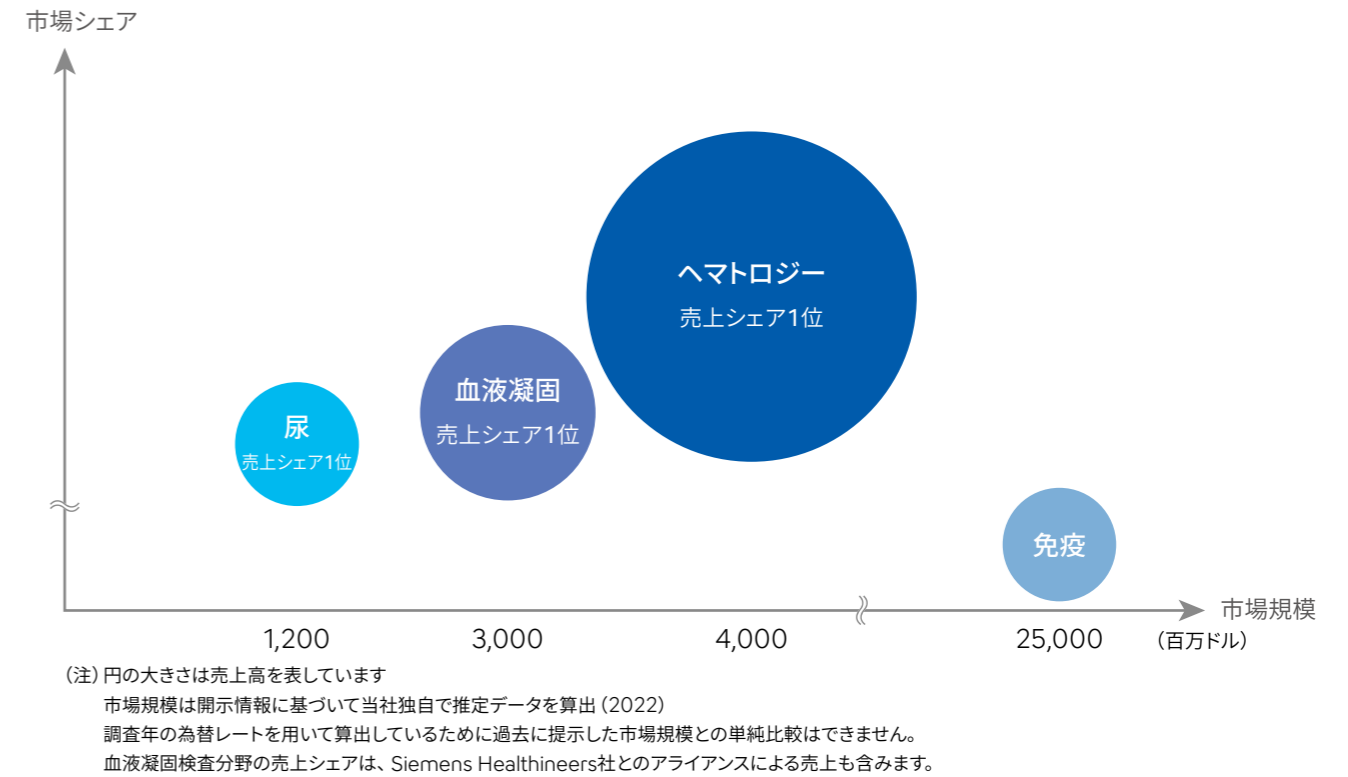
さらに、ITを活用したサービス&サポートは顧客満足度が高く、新規のお客様に加えて、継続してシスメックス製品をご使用いただくお客様も多いことも、安定した収益を生み出す要因の一つです。

■試薬・サービス&サポートの売上高推移



(注) 従来、検査回数に応じてお客様に課金する取引を「その他」に含めていましたが、2015年度以降は「機器」「試薬」「サービス」に分割して表示しています。また、その他には消耗品を含みます。

市場ポジション



■検体検査市場ポジション

世界10位*

1. Roche (瑞)
2. Abbott (米)
3. Danaher (米)
4. Siemens Healthineers (独)
5. Thermo Fisher Scientific (米)
6. Becton Dickinson (米)
7. QuidelOrtho (米)
8. bioMerieux (仏)
9. Hologic (米)
10. Sysmex (日)

* 2022年開示情報に基づく当社推定

■分野別の状況

主なアライアンスパートナー

● ヘマトロジー	Roche、Cellavision
● 尿検査	栄研化学、Siemens Healthineers
● 血液凝固検査	Siemens Healthineers

主なプレーヤー

● ヘマトロジー	Danaher、Mindray、Siemens Healthineers、Abbott
● 尿検査	Danaher、Siemens Healthineers
● 血液凝固検査	Welfen、Stago
● 免疫検査	Roche、Abbott、Siemens Healthineers、Danaher
● クリニカルFCM	Becton Dickinson、Danaher

約800億ドルと推計される検体検査市場は、世界情勢や景気動向に需要が左右されにくい傾向があり、市場規模も医療の発展とともに成長を続けています。欧米を中心とするグローバルメジャー企業が市場を席巻する中、シスメックスは唯一アジアの企業としてTOP10入りを果たしています。特にヘマトロジー分野においては、50%以上のシェア

を獲得するなど、強固なポジションを確立しています。また、尿検査分野や血液凝固検査分野においても、アライアンスパートナーとの協業などにより、製品ポートフォリオを拡充、販売地域の拡大を通じて、グローバルシェアNo. 1を獲得しています。免疫検査分野においては事業拡大を目指し、ユニークな試薬項目の開発を進めています。

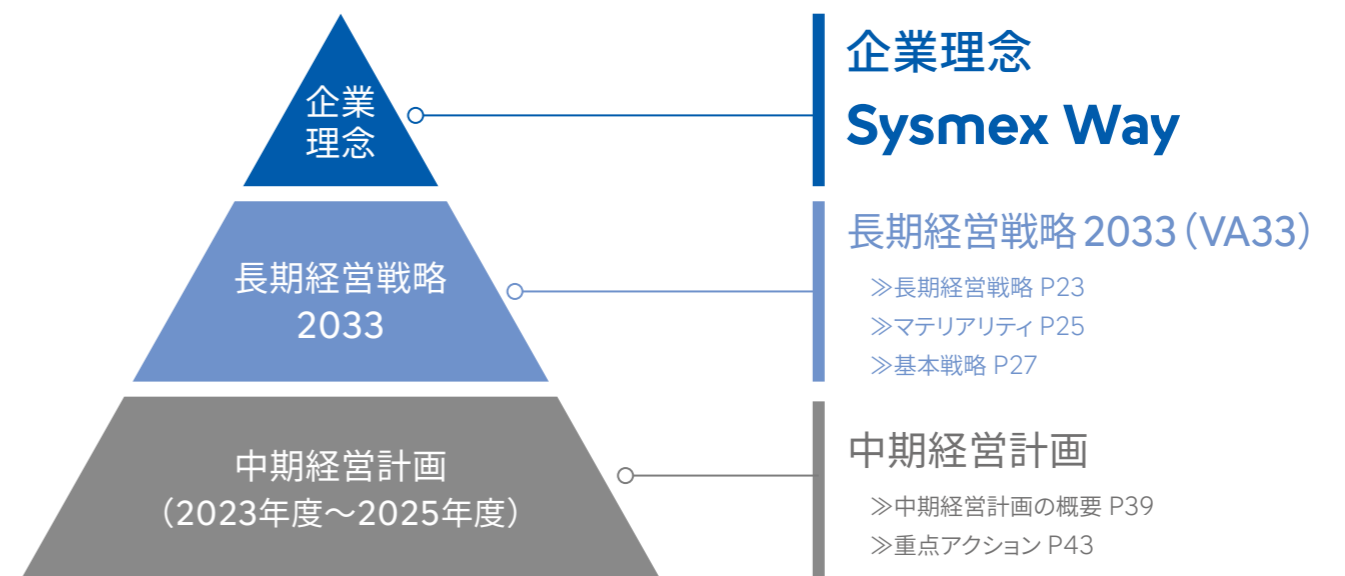


シスメックスの価値創造

拡大を続けるヘルスケア市場において、
新たな技術やイノベーションの創出を通じて、医療課題の解決に取り組むことで、
世界中の人々の健康寿命延伸へ貢献するとともに、持続的な成長を目指します。

企業理念の実現に向けた戦略と計画

シスメックスは、グループ企業理念「Sysmex Way」のもと、2033年を最終年度とする新たな長期経営戦略を策定しました。策定にあたって、マテリアリティ(優先する重要課題)を見直し、新たなビジョンと戦略、マテリアリティに一貫性のある戦略設計を行いました。さらに、新たな中期経営計画をスタートさせ、今後3年間の経営計画および重点アクションを設定しました。このような戦略および計画をもとに、シスメックスの持続的な成長と企業価値の向上を目指します。





代表取締役会長 グループCEO

家次恒

ヘルスケアの進化をデザインし、自らの変革を続けることで、健康寿命の延伸に貢献し、社会価値・企業価値の向上を図ります。

検査室、医療機関、そしてヘルスケアの進化をデザインする

2022年度は、新型コロナウイルス感染症（以下、COVID-19）や地政学的リスクなどの影響を受けながらも、着実に前進することができました。業績については、ロックダウンなどがあった中国を除いて堅調に推移し、円安効果もあいまって、過去最高の売上・利益を更新することができました。これは、グループ企業理念のミッションに基づき、世界各地におけるお客様ニーズの変化を的確に捉えた結果だと考えています。

シスメックスのミッションは「ヘルスケアの進化をデザインする。」です。ヘルスケアは、健康や長寿といった普遍的な願いに基づいており、社会や技術の進歩を背景に、変化を続けながら発展しています。

振り返ると、シスメックスは創業以来、こうした変化に対応、あるいは先読みすることで、提供価値を進化させ、ヘルスケアに貢献してきました。製品・サービスはあくまでも価値創出の手段と捉え、診断および検査室の進化をデザインしてきたともいえます。

日本においては国民皆保険制度導入を背景とした、1960年代の医療拡大期に、検査項目の拡充や自動化を進め、診断の標準化に貢献してきました。また、1980年代の世界的な医療高度期には、増大・複雑化する検査業務に対応するため、生産性や安全性に資する検査システムを開発してきました。これにより、検査室は検査マネジメントを行う部門へと進化し、ある医療機関においては、直接検査を行う要員が40名から4名となり、医師への情報提供など付加価値の高い業務への人員シフトが可能となりました。お客様との協働のもと、検査室のワークフローを大きく変え、検査・診断の品質・安全性・生産性を大幅に改善した事例です。2000年代以降は、世界各地の医療課題に対応し、展開地域を広げました。例えば、新興国では現地のニーズに適した製品開発や学術セミナーの開催などにより、医療の普及や質の向上に努めたほか、中国などではシスメックス製品が標準器として採用され、国全体の品質基準確立の一助ともなりました。同時に、加速度的に進展するデジタル技術などを取り込み、ネットワークソリューションの提供や、個別化医療を見据えたライフサイエンス分野の展開も進めてきました。

また、2013年から川崎重工業株式会社と合併事業で進めているメディカルロボット事業は、進化をデザインする対象を検査室から手術室に拡大した取り組みです。微細・正確なロボットアームによる手術の均てん化と生産性向上を目指した手術室全体のサポートを進めています。

こうしたヘルスケアの進化により、シスメックスは社会に対して「健康寿命の延伸」という価値を提供したいと考えています。そのために各個人に最適な医療の実現、医療費の最適化、医療アクセスの向上による医療格差解消を目指すとともに、ヘルスケアの進化に不可欠な循環型社会や、インクルーシブな社会の実現にも貢献していきます。

前長期経営目標への取り組みを通じて確たるポジションを確立

2018年に2025年度をゴールとする「長期経営目標2025」を策定しました。「特徴のある先進的なヘルスケアテスティング企業」を長期ビジョンに掲げ、既存の検体検査領域の拡充、個別化診断の進化、企業価値・風土の向上などのポジショニング目標を設定しました。その実行計画として3カ年の中期経営計画をローリング形式で推進し、直近の中期経営計画(2021年度～2023年度)では6つの重点アクションに取り組みました。

これまでの進捗を振り返ると、厳しい環境変化に直面しながら、特徴的で先進的な企業としてポジションを確立したといえます。具体的な成果として、ヘマトロジー分野では新製品を市場導入し、免疫検査分野では注目度の高いアルツハイマー病検査試薬の開発・薬事承認など、新規診断技術の創出、検査項目拡大を果たしました。ライフサイエンス分野では、がんゲノムプロファイリング検査システムの販売などが順調に進展しました。地域別では、インド、中南米、中東などで直接販売体制を強化し、新興国の成長が業績に貢献しています。中国については、ロックダウンや政府調達方針の影響を大きく受けましたが、ロックダウン生産方式での機器生産や免疫検査分野の試薬ポートフォリオ拡充などの取り組みが着実に進展しています。今後の成長ポテンシャルや市場規模を踏まえ、今後も中国を重点地域の一つとし成長に向けた事業展開を進めます。

新規事業のメディカルロボット事業では、手術支援ロボットシステムの本格導入をスタートし、2022年度末時点では泌尿器科、消化器外科、婦人科での薬事承認、保険適用を受け、累計35台を導入しました。今後は国内展開はもちろんのこと海外への展開準備を進めていきます。

社内においては、積極的な投資を通じてデジタルトランスフォーメーション(DX)の取り組みに注力するとともに、エンゲージメント向上を図り、グローバル人材マネジメントの高度化、ジョブ型人事制度の構築、多様な働き方を可能とする制度を整えてきました。

さらなるヘルスケアの進化に向けた価値創出

今後の課題としては、さらに急速に変化するであろうヘルスケア市場に対し、いかに対応していくかが重要です。COVID-19のパンデミックを通じて各国の医療体制の問題が浮き彫りになり、医療・検査の価値が再認識される一方、社会保障費は削減の動きが顕著になると考えられます。また、遺伝子解析と個別化医療はさらに進展し、デジタル化の加速により、その在り方が大きく変革する可能性があります。検査はデータビジネスであり、これまで蓄積してきたゲノムデータや検査データの扱い次第で、まさに生活者一人ひとりに適した医療を提供していく時代が到来するかもしれません。

こうした環境予測を踏まえ、今般、新たに「長期経営戦略2033(VA33)」を策定しました。本戦略は、人のヘルスケアイベントの流れである「ヘルスケアジャーニー」*に着目し、事業領域の拡大と提供価値の増大を目指しています。また、サステナビリティ経営をさらに強化すべく、ステークホルダーの期待・要望を超える価値提供を果たし、その評価・支持のもと、一層の価値創造を進めるというサイクルを強力に回していきます。

財務面では、30年にわたって掲げてきた「2桁成長」と「20%の営業利益率」を軸とした経営を継続します。世界の検体検査市場は1桁半ばで伸長しており、これを上回る売上成長を目指すとともに、成長目標に向かって試行錯誤することで生まれる社内のエネルギーを重視します。また、グローバルで新たな価値を生みポートフォリオを広げるためには、継続的

な投資が不可欠であり、その原資確保に向けて、営業利益率20%程度の収益性が必要だと考えています。こうした成長を実現することで、2033年度は売上高1兆円以上を目指します。
※ シスメックスが新たに提唱する概念であり、人が一生の中(ライフステージ)で、自身のヘルスケアについて経験する各種イベントと、医療機関などを含む対応のプロセスを「旅路」として捉えたもの。

新経営体制のもと、意を持って従業員自らを進化

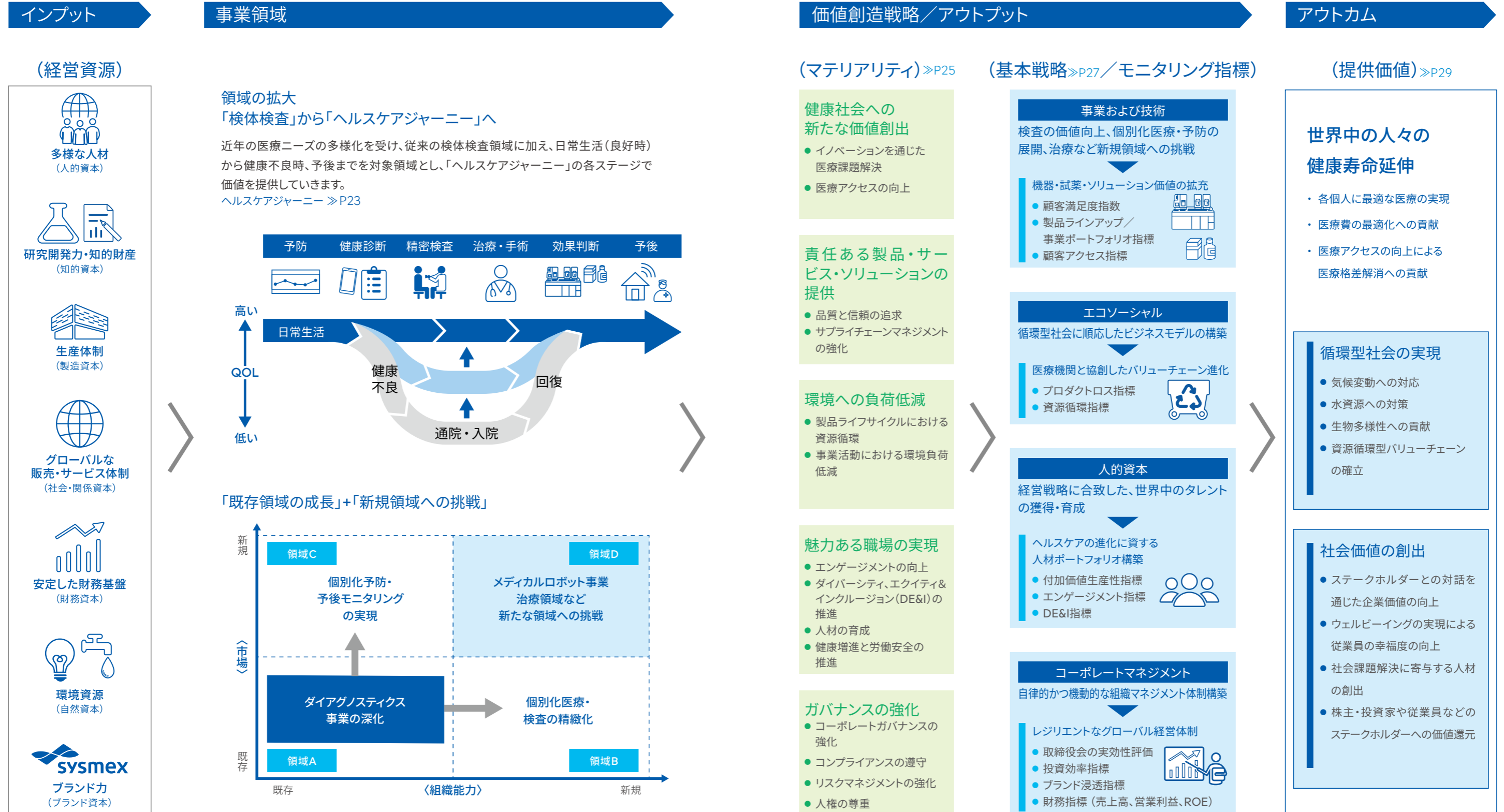
2023年4月、新たに代表取締役社長として浅野 薫が就任しました。この人事は、長年のサクセッションプランのもと、指名委員会の審議を経て、取締役会で決議したものです。新たな経営体制では、私はグループCEOとしての役割を担い、浅野が社長として戦略の指揮をとります。浅野はこれまで研究開発や事業開発を率いて多くの変革を成し遂げており、新たな価値創造に向けたシスメックスの経営を担うにふさわしいと判断しました。「VA33」および中期経営計画は、浅野を中心に立案・策定しており、浅野を含む経営陣の意志と想いが詰まった戦略となっています。

私は常々、従業員に「意あらば通ず」という言葉を発信しています。確固たる意志をもって事にあたれば道は自ずと開くという意味で、従業員が社会に対していかに価値を生み出していかを、自ら考える会社にしたいと思っています。「VA33」においても、従業員が「意」を持って推進していくことを目指します。

シスメックスは、これからも「ヘルスケアの進化をデザインする。」のもと、社会価値・企業価値の向上に向けて、ステークホルダーとともに変革の道を歩んでいきます。引き続き、ご支援賜りますよう、よろしくお願いいたします。



《長期ビジョン》より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。



長期経営戦略

長期経営戦略2033「VA33」(Value Advance 2033)

《長期ビジョン》「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」

- 《戦略のポイント》
- 1 対象領域を、検体検査からヘルスケアジャーニーへ拡大
 - 2 自社の強みを生かした事業成長の加速
 - 3 人的資本強化と環境負荷低減へのチャレンジ

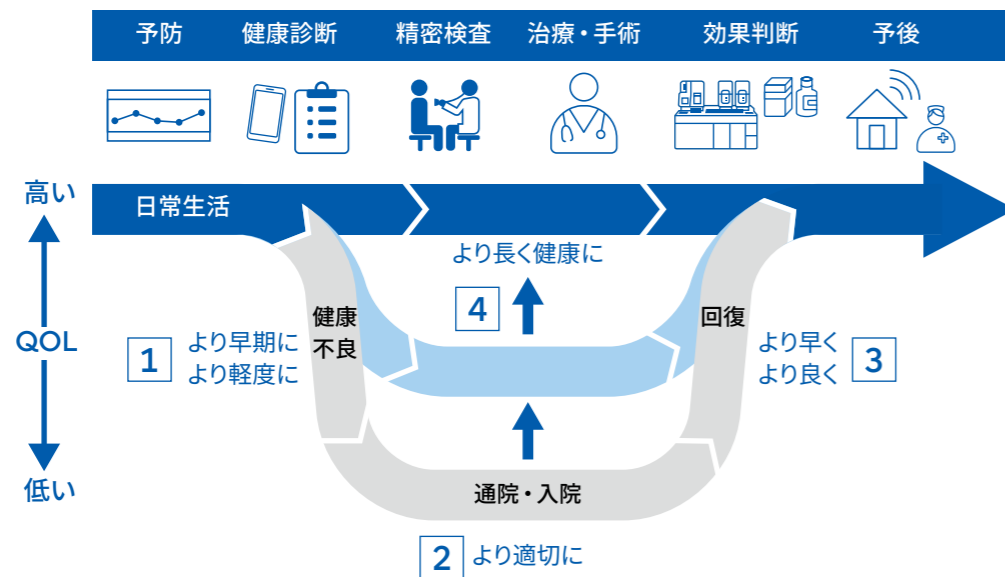
Value

- ・従業員一人ひとりが常に「社会価値」と「企業価値」の向上に真摯に向き合う
- ・検査・診断にイノベーションを起こし、個別化医療や新たな治療領域においてもユニークな「価値」を創出

Advance

- ・ミッションであるヘルスケアの「進化」を推進
- ・さらなる「進化」への覚悟

ヘルスケアジャーニー



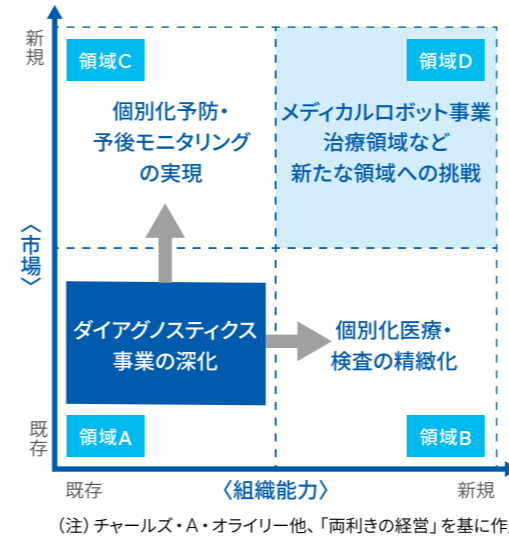
長期経営戦略策定の背景

シスメックスでは、10年の時間軸で将来のありたい姿から長期経営戦略を描き、外部・内部環境の変化に応じて適宜改定を行っています。2018年に策定した前長期経営戦略は、「特徴のある先進的なヘルスケアテスティング企業」を長期ビジョンに掲げ、既存事業の拡大とともに個別化医療やプライマリケアへの貢献を目指してきました。その結果、市場シェアNo. 1のヘマトロジーや尿、血液凝固検査分野ではポジションをより強固なものとし、免疫検査分野でも着実な事業展開を進めることができました。また、個別化医療においてはアルツハイマー病検査試薬を、プライマリケアでは世界初となる薬剤感受性の迅速判定システムを開発・販売、さらにはメディカルロボット事業を事業化するなど、新規事業の布石を打ってきました。

戦略策定の背景となる10年後の環境展望としては、世界的な高齢化社会の中で、社会保障費の適正化と医療機能の分散が進み、予防やセルフメディケーションが重要になる一方、医療格差や医療アクセスの問題は依然継続していると想定しています。また、遺伝子解析、超高感度測定、小型化などの技術革新と医療への実装が進展するとともに、個別化医療へのニーズは増加、再生細胞医療や遺伝子治療など新たな治療法が実用化されるとみえています。加えて、AIの普及をはじめ医療分野のDXは加速し、ロボット技術の実装・用途拡大も進展する予測です。内部資源としては、これまで培ってきたグローバルな事業基盤、広範な技術、アカデミアとのネットワークや産業界との連携などが、今後の価値創造に有効であると考えています。

事業領域

■イノベーションストリーム



領域	ヘルスケアジャーニーでの主な領域
領域A	1 2 4
領域B	1 3
領域C	1 3
領域D	2 4

基本戦略と目標

事業および技術	財務目標	成長性	売上高	1兆円以上
	非財務目標	収益性	営業利益率	20%以上
エコソーシャル	非財務目標	プロダクトロスのゼロ化	未使用自社製品の廃棄率	0.1%未満
人的資本		環境配慮材料への代替	容器と包装材への利用率	100%
コーポレートマネジメント				

新長期経営戦略の概要

こうした前提を踏まえ、「長期経営戦略2033 (VA33)」では、提供価値や実現したい社会を見据え、長期ビジョンを「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」と策定しました。ヘルスケアジャーニーとは、人の一生におけるヘルスケアイベントと対応プロセスを旅路と捉えたものです。世界中の、一人ひとりのヘルスケアジャーニーをより良いものにしていくためには、各個人に最適な医療の実現や、医療費の最適化、医療アクセスの向上が不可欠です。シスメックスの対象領域としても、従来の検査室で行われていた検体検査に加え、未病・予防、予後モニタリング、そして治療も加えたヘルスケアジャーニーとして捉えていきます。

一方、事業領域については、組織能力と市場の2軸で整理したイノベーションストリームのフレームを用い、上図のように設計しています。まず、領域Aでは確たるポジションを確立しているダイアグノスティクス事業をさらに深化させ

ます。それを軸として、領域Bでは新たな技術を獲得し、ライフサイエンス分野など個別化医療の実現を目指します。領域Cではこれまでの技術などをベースにしながらも、個別化予防や予後モニタリングなど新規市場に進出していきます。そして、領域Dは新領域への挑戦として、手術支援ロボットシステムや再生細胞医療などの治療領域に取り組みます。戦略設計にあたっては、これまで以上にサステナビリティの観点を重視し、長期ビジョンのもとに優先するSDGs項目とマテリアリティを再設定。ここから、事業・技術、エコソーシャル、人的資本、コーポレートマネジメントで構成される基本戦略を描いています。

こうした戦略を遂行していくことで、売上高1兆円以上、営業利益20%以上の成長を目指すとともに、資源循環型社会の実現に向けた非財務目標達成を目指し、企業価値・社会価値の向上を実現していきます。

▶マテリアリティ P25、▶基本戦略 P27

マテリアリティ (優先する重要課題)

シスメックスのマテリアリティ

優先的に取り組むべきSDGs	マテリアリティ	
	取り組み	テーマ
3 すべての人に健康と福祉を	<ul style="list-style-type: none"> イノベーションを通じた医療課題解決 医療アクセスの向上 	健康社会への新たな価値創出 ^{※2}
9 産業と技術革新の基盤をつくろう	<ul style="list-style-type: none"> 品質と信頼の追求 サプライチェーンマネジメントの強化 	責任ある製品・サービス・ソリューションの提供 ^{※2}
12 つくる責任 つかう責任		
17 パートナリシップで目標を達成しよう		
5 ジェンダー平等を実現しよう	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージメントの向上^{※1} ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの推進^{※2} 	魅力ある職場の実現
8 働きがいも経済成長も		
13 気候変動に具体的な対策を	<ul style="list-style-type: none"> 製品ライフサイクルにおける資源循環^{※2} 事業活動における環境負荷低減^{※2} 	環境への負荷低減 ^{※2}
(ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンス コンプライアンス リスクマネジメント 人権の尊重^{※1} 	ガバナンスの強化

※1 新規追加したマテリアリティ項目
 ※2 従来マテリアリティから整理・統合・表記変更を行った項目

▶サステナビリティ目標の進捗状況 P63

マテリアリティの位置付けと特定プロセス

シスメックスは、持続可能な社会の実現とシスメックスの持続的な成長に向けて、マテリアリティ(優先的に取り組むべき課題)を特定しており、定期的に内容の検証を行っています。

従来のマテリアリティは、ステークホルダーとシスメックスの重要度を2軸で分析したもので、2017年に初めて特定しました。その進捗の可視化や実効性の向上に向け、中期経営計画に沿った具体的な目標およびKPIを「非財務目標」(2021年度からは「サステナビリティ目標」へ名称変更)として設定し、責任部門の実行計画や活動へ展開してきました。なお、その内容は、2021年に中期経営計画の策定に合わせて見直しを行っています。

このたび、新たな長期ビジョンおよび戦略を策定するにあたり、事業領域の拡大や、今後の多様化・複雑化する社会環境を見据え、長期経営戦略および中期経営計画とマテリアリティがすべて一貫した戦略設計を行い、サステナビリティ経営を加速していくことが重要であると判断しました。社内外の理解促進にも資することから、実行力向上と対話の活性化にもつながると考えています。

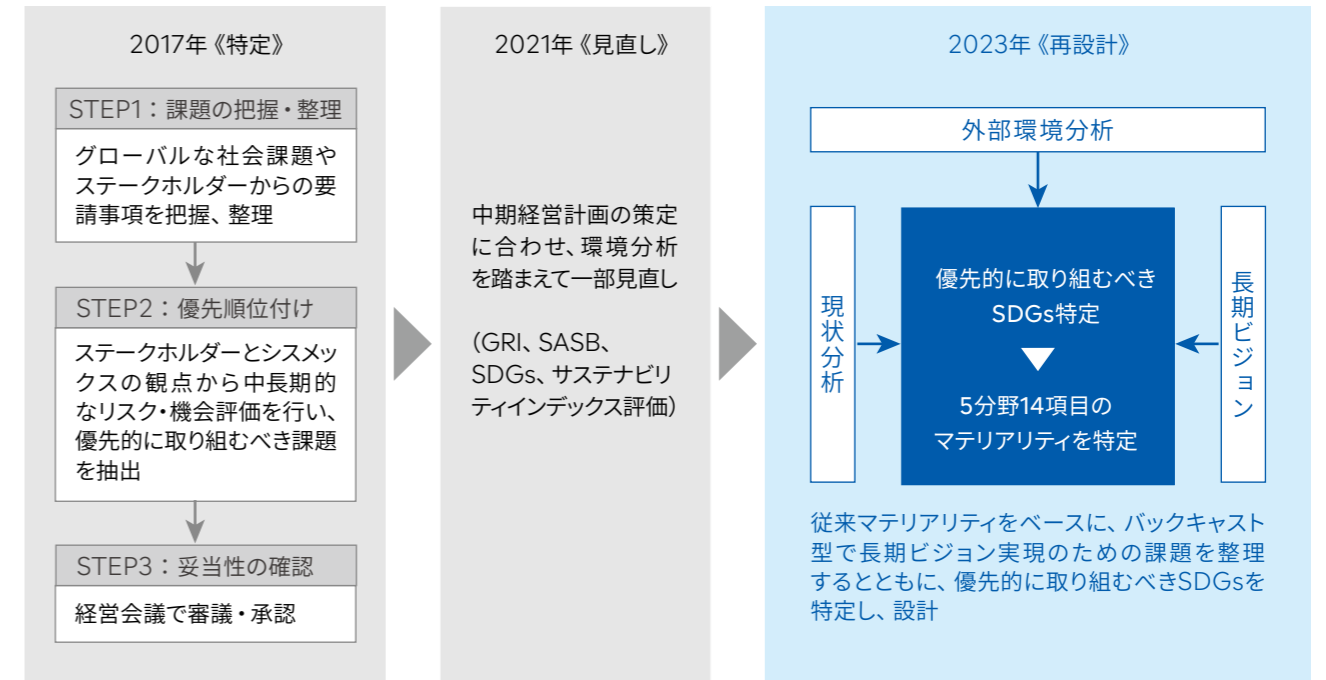
マテリアリティ再特定のアプローチとして、従来のマテリアリティをベースとしながら、バックキャスト型の設計を行いました。まずは、長期経営戦略2033 (VA33) と合わせて、2033年までの社会・地球環境や業界動向を分析し、長期ビジョン実現のための課題として整理するとともに、社会価値と企業価値におけるインパクトの観点から、シスメックスが優先的に取り組むべきSDGsを特定。この優先的に取り組むべきSDGsのもと5分野14項目のマテリアリティを特定しました。

また、新たなマテリアリティをVA33における基本戦略およびそのモニタリング指標設定の基点としました。さらに、基本戦略と中期経営計画、サステナビリティ目標を連動させることで、シスメックスが目指す価値創造の姿を構築しました。

なお、各戦略の執行状況およびサステナビリティ目標は、半期ごとに、取締役会や経営会議などにおいて各部門から報告し、取締役が進捗を確認しています。

戦略の進捗や環境変化に合わせ、シスメックスは今後も定期的にマテリアリティの検証、見直しを行いながら、価値を提供し続けます。

マテリアリティ特定の流れ



優先的に取り組むべきSDGs



基本戦略

事業および技術



イノベーションストリームの4領域ごとに方針を設定しています。

ダイアグノスティクス事業の深化 領域A

収益源の成長ドライバーと位置付け、グローバルな事業基盤や技術資産の活用により、既存検査の性能向上や新たな診断指標につながる検査を拡充することで、検査の価値向上を図ります。分野別では、グローバルシェアNo. 1のヘマトロジー分野において潜在市場拡大と競争優位の確立を図るほか、免疫検査分野ではユニークな試薬ポートフォリオ拡充を軸としたグローバルプレゼンスの向上、血液凝固検査分野では、アライアンスの活用や独自のソリューションによりグローバル展開を進めます。また、対象疾患の拡大と検査分野を横断する診断への価値提供を推進します。これらの取り組みの展開にあたり、新興国市場など各国・地域の医療ニーズに対応した製品やユニークな検査項目の開発、検査・診断データのデータベース化および解析による新たな価値の提供に注力します。

個別化医療・検査の精緻化 領域B

がんやアルツハイマー病など社会的な課題である疾患に対し、新たな診断価値の提供を目指します。細胞・タンパク・遺伝子を測定するリキッドバイオプシー技術の実用化に加え、遺伝子検査のポートフォリオ拡大、遺伝子情報を活用した診断ソリューションの開発など、新たな技術と既存技術の融合により個別化医療・検査の精緻化を行います。

個別化予防・予後モニタリングの実現 領域C

医療の分散化やセルフメディケーションニーズの高まりに対応すべく、検査の場所、対象を拡大したプライマリケア製品の開発、未病、予防を対象とする新たな検査の実現、個人の時系列検査データの蓄積、解析による再発、予兆検出プログラムの開発などに取り組みます。

メディカルロボット事業、治療領域など新たな領域への挑戦 領域D

メディカルロボット事業を軸として手術ソリューションの提供を目指す外科治療領域、検体検査で培った品質管理技術やロボット技術を駆使した再生細胞医療領域など、新たな領域の継続的な探索を進めます。



《モニタリング指標※1》

顧客満足度指数

- NPS®※2 (Net Promoter Score)
- VOC (Voice of Customer) 収集数
- カスタマーサポートセンター対応件数

製品ラインアップ／事業ポートフォリオ指標

- 特許保有件数・出願件数
- 学会発表・論文掲載数、アカデミアとの共同研究数

ダイアグノスティクス事業：

- 各分野の市場シェア
- ユニーク検査項目開発数
- 売上高・営業利益・営業利益率

個別化医療・予防・予後：

- プライマリケア製品導入数
- がんゲノム医療解析実施件数

新規事業：

- 手術支援ロボットシステムの適応診療科数、導入地域、症例数
- 再生医療等製品の承認数
- 売上高・営業利益・営業利益率

医療アクセス指標

- ヘマトロジー検査数
- 展開国数
- 直接販売拠点数
- 新興国・開発途上国売上高・売上高比率

※1 長期経営戦略において長期視点でモニタリングしていく指標として設定していますが、環境変化・戦略の進捗とともに随時見直していきます。

※2 NPS®はBain&Company、Fred Reichheld、SatmetrixSystemsの登録商標です。

エコソーシャル



国際社会の一員として循環型社会に順応したバリューチェーン改革を行うことにより、環境・社会課題解決と事業拡大を両立するビジネスモデルを構築していきます。事業活動におけるカーボンニュートラルや水資源保全などに加え、バリューチェーン全体を資源循環型へ移行していきます。機器、試薬における環境配慮型設計の拡大に加え、脱動物由来原料や環境配慮材料の採用や代替加速、リユース、リサイクルの仕組みの確立、未使用自社製品の廃棄のゼロ化などに取り組みます。

さらに、保有する技術資産の活用により、医療経済性や医療アクセスの向上に貢献する新規ソリューション探索を図るとともに、サステナビリティ活動に関連する外部との協働を加速し、社会からの信頼獲得を目指します。

人的資本



企業価値向上に向けた最大の資本は人材です。人材の獲得、育成、配置へ積極的に投資を進め、ヘルスケアの進化を実現する人材を創出します。具体的には、最適な人材ポートフォリオを構築するための高度専門人材の獲得、育成を進めるほか、従業員一人ひとりが働きがいを持ち、高いエンゲージメントを実現するため、多様な人材の個性を尊重するとともに、個々のウェルビーイングを向上する職場環境の構築や成長機会の提供を行います。また、最高のチームワークを発揮するため、企業風土の進化とグループ横断で既存・新規事業をけん引する豊富なリーダーの輩出に注力します。これらの取り組みについては、DXによるグローバル横断の人的資本データベースを構築し、適切にモニタリングを行います。▶▶人的資本戦略P53

コーポレートマネジメント



イノベーションを促し、戦略を推進するため、自律的かつ機動的な組織マネジメント体制を構築していきます。例えば、グループ組織力を最大化させる組織設計や、機能配置、権限体系、意思決定の仕組みの構築や、アライアンスやオープンイノベーションなどの外部リソース活用体制の強化を進めます。

また、デジタル技術を活用し、経営基盤の強化および経営品質の向上に向け、グループガバナンスや統括機能の高度化、経営管理機能・オペレーションの効率化、リスクマネジメント体制の強化に努めます。

そして、先進的で魅力的な企業であり続けるため、ステークホルダーと透明性と質の高い双方向のコミュニケーションを進め、ブランド力を強化していきます。

《モニタリング指標※1》

プロダクトロス指標

- プロダクトロスのゼロ化

資源循環指標

- リサイクル・環境配慮材料への完全代替
- 包装用資材削減率
- 再生エネルギー比率

上記以外の重要サステナビリティ目標

- GHG排出量削減率
- 水消費量削減率
- CSR調査回答率

《モニタリング指標※1》

人的生産性指標

- 付加価値生産性
- 人的資本投資額
- エンゲージメントスコア
- 離職率
- 女性マネジメント比率
- 障がい者雇用率

《モニタリング指標※1》

実効性評価

- 取締役会実効性評価

ブランド浸透指標

- 認知度調査など

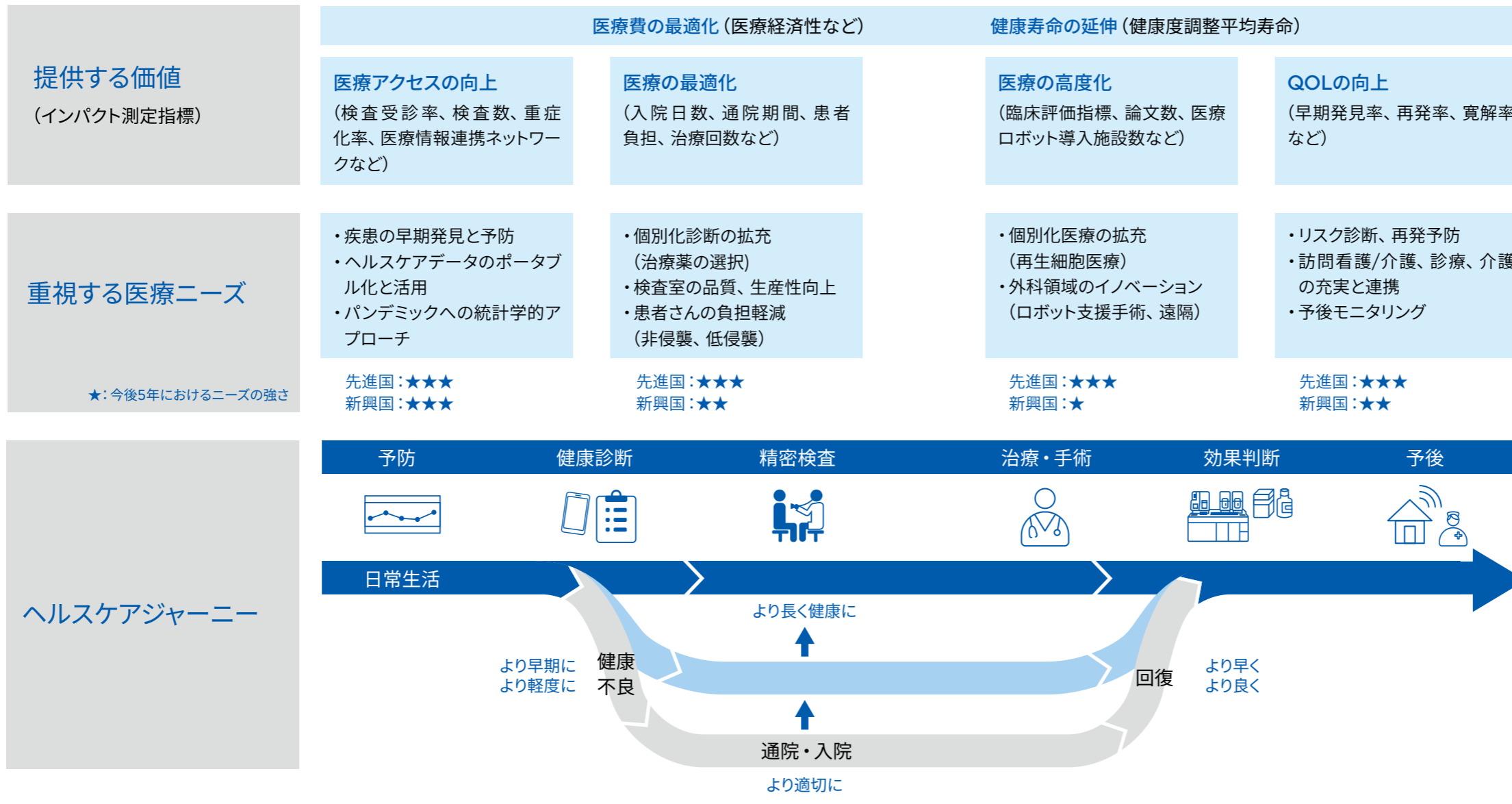
財務指標

- 売上高(伸長率)
- 収益性(営業利益・率)
- 資本効率性(ROE)

長期的な提供価値

① 世界中の人々の健康寿命延伸

- 各個人に最適な医療の実現
- 医療費の最適化への貢献
- 医療アクセスの向上による医療格差解消への貢献



より良いヘルスケアジャーニーの実現に向けシスメックスは、患者さんや医療機関などのニーズをいち早くみ取り、それに応えることで、世界中の人々の健康寿命延伸に貢献することを目指しています。

例えば、シスメックスは患者さんにとって最適な治療薬の選択を可能にする検査や、負担を軽減する検査の開発とその実用化に取り組んでいます。さらに、人々のQOL向上に向けて、予防や疾患の早期発見、予後モニタリングにも寄与する製品の開発を進めています。このような医療の高度化・最適化により個人に最適な医療を実現するとともに、早期治療や適切な投薬による医療費の最適化も目指しています。そして、新興国・発展途上国では、最適な製品・サービスのみならず学術情報などもお届けすることで、医療アクセスの向上による医療格差の解消に寄与しています。

また、社会と企業の持続的な成長に資する循環型社会の実現に加え、各ステークホルダーへの価値還元など社会価値創出にも取り組みます。これらは、国際社会の一員としての企業活動の土台であり、「世界中の人々の健康寿命延伸」の実現に向けて取り組む中で生み出される価値です。

シスメックスは、さらなる価値を提供し続けることで、社会課題の解決を通じた持続的な社会の実現に貢献します。

② 循環型社会の実現

- 気候変動への対応、水資源への対策、生物多様性への貢献
 - ・自社事業活動を通じた直接的な環境負荷低減
 - ・業界協働、サプライチェーン全体での先進事例普及
- 資源循環型バリューチェーン確立
 - ・環境配慮型材料・設計の一般化
 - ・資源廃棄ゼロ化への進展

③ 社会価値の創出

- ステークホルダーとの対話を通じた企業価値の向上
 - ・ヘルスケア業界におけるイノベーション創出
- ウェルビーイングの実現による従業員の幸福度の向上
 - ・従業員のワークライフバランスの実現、自己実現の創出
- 社会課題解決に寄与する人材の創出
 - ・魅力的な人材が活躍する労働市場の活性化
- 株主・投資家や従業員などステークホルダーへの価値還元

現場の声

世界中の人々により良いヘルスケアジャーニーを届けるシスメックスの従業員の取り組みを紹介します。

中南米地域の医療の質向上に向けた活動



Sysmex Colombia SAS
Commercial/ Sales
Senior Distributors Manager-
Latin America
Nancy Zamora Bello

私の担当地域である中央アメリカ・カリブ海・アンデス地方では、多くの病院は、予算不足を背景に自動化された検査システムを保有できず、検査技師がマニュアルで検査を行っています。その結果、検査結果のばらつきが発生するほか、検査時間もかかり、診断や治療の遅れ、さらには重症化につながる可能性があります。

シスメックスは、自動検査システムにより、標準化された信頼性の高い検査結果を迅速に提供することができます。これにより、診断および治療の早期化や治療費の削減、入院期間の短縮など医療の質向上に寄与するだけでなく、患者さんの負担軽減にも貢献します。

しかし、このような国々で予算を確保し検査システムを導入していただくためには、施設の責任者だけでなく、各国の政府への働きかけが重要です。私は、ヘマトロジーや尿検査、感染症のKOLの方々とネットワークを構築し、最先端の自動化システムの導入による検査の標準化がもたらす効果について、積極的に啓発活動を行っています。これらの活動により、グアテマラ初の全自動尿検査システムの導入を行うなど、医療インフラの底上げに取り組んでいます。

中南米地域の人々の健康をより良くし生活の質を向上するため、今後も引き続き活動を行っていきます。

手術支援ロボットシステムを中心とした外科領域への挑戦



MR(メディカルロボット)事業本部
係長
秦 裕樹

2020年に販売開始された日本発の手術支援ロボットシステムは、微細かつ正確な動きによる手術サポートだけでなく、手術室全体の効率化や、医療の進化に貢献することを目的に開発されました。

システム導入にあたっては、対象地域の医療ニーズに合わせた、手術支援ロボットの活用を考えるにあたり、医師や病院関係者とのコミュニケーションを大切にしています。システムを設置するだけでなく、中長期的な視点で医療の在り方を一緒に見据えながら運用することで、より良い医療提供体制の確立につながると考えるからです。

また、シスメックスがこれまで培ってきた検査・診断に関するノウハウを外科領域へ応用することにより、幅広いソリューションの提供が可能になります。例えば、手術前の検査から、腫瘍の良性・悪性などを調べる手術中の検査、経過をモニタリングする手術後の検査までサポートすることで、医療機関の負担軽減だけでなく患者さんへの安心提供にもつながります。

そして、今後の医療の発展には欠かせない遠隔医療の実現においても、手術支援ロボットシステムは高い潜在能力を有しています。例えば、離れた病院に設置された手術支援ロボットシステムを、ネットワークでつなぐことにより、医師と患者さんが離れていても手術が行えるなど、時間や場所による制約を軽減し、良質かつ適切な医療を効率的にお届けできるようになります。外科領域はシスメックスにとって新たな事業領域ですが、検体検査領域と同様に、新たな価値を提供できるよう取り組んでいきます。

予防	健康診断	精密検査	治療・手術	効果判断	予後
----	------	------	-------	------	----

世界初、薬剤耐性(AMR)に対する迅速薬剤感受性検査システムの開発



Sysmex Astrego AB
Research and Development
Lead researcher
Lovisa Söderberg

現代における感染症治療は、抗菌薬の使用が基本とされていますが、適切な薬剤が投与されない場合、体内で有効な効果が得られず薬剤耐性菌が増殖し、重症化や死に至ることがあります。AMRのまん延は、新しい抗菌薬の開発スピードをはるかに上回ります。特に治療の選択肢が限られている国や地域においては深刻な問題となっており、これに対抗するためには、迅速検査により、抗菌薬を必要かつ有効な患者さんに適切に処方する必要があります。

開発当初は乗り越えなければならないさまざまな課題があり、販売に向け技術を製品に仕立て上げるための開発は大変な道のりでした。医療現場で使用いただくためには、正確な検査結果を提供する必要がありますが、そのための品質基準の実現など、一つひとつ製品化に向け改良を重ね、より使いやすい検査システムを作り上げました。

そのような中、開発の初期段階から私たちの大きな原動力となったのは、市場からのフィードバックです。このフィードバックにより、私たちの技術がAMRとの戦いに必ず変化をもたらすという自信を与えてくれました。

2023年6月、私たちは独自技術を用いた尿路感染症に対応した迅速薬剤感受性検査システムを販売開始しました。今後は対象疾患を拡大し、細菌感染症の治療方法に影響を与え、世界的な医療課題の解決に引き続き取り組んでいきます。

デジタル医療への取り組み



R&D Center Asia Pacific
Research Executive
João Nunes

AI技術により急速なデジタル変革が進んでいますが、医療分野においても、医師の診断をサポートし、患者さんの健康に大きく寄与する可能性を秘めています。AIソリューションは、大量のデータを実用的な臨床アプリケーションに変換することで、疾患の早期発見や健康管理、そして費用面を含む効率性の高い医療ワークフローへの活用など、期待が高まっています。

私は、2022年4月に新たに設立されたシンガポールの研究開発拠点で、医療分野におけるAI開発を行っています。医療分野における潜在ニーズに対応するため、クラウドインフラ、ビッグデータなどを活用した新たなサービスの開発に取り組んでいます。しかし、絶えず変化する環境の中で、規制やデータに対するコンプライアンスを遵守しながらイノベーションを生み出すためには、さらなる知識の習得が必要だと感じています。そのような中、携わっている共同開発プロジェクトにおいてアジア・パシフィック地域のKOLや長年のお客様からシスメックスの取り組みについて評価をいただく機会があり、私自身にとって大変有意義な経験となりました。同時にさまざまな専門知識を習得することもできました。

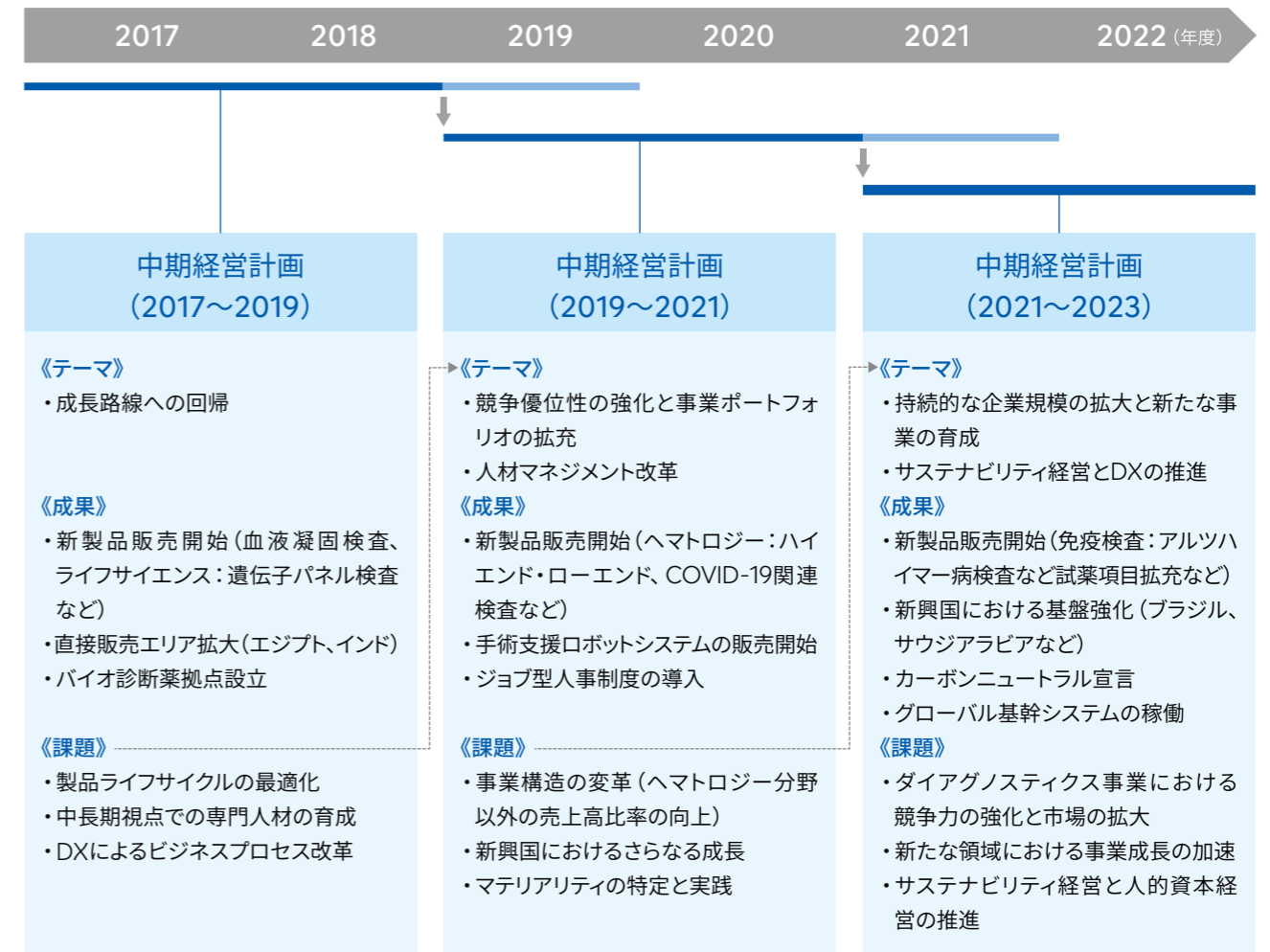
今後は、グループ全体で連携しながら、長期的なデータを活用した個別化医療のモデルの開発に取り組んでいきたいと思っています。それにより、患者さん一人ひとりに対し最適な治療方針やタイミングを特定するなど、現在の治療を進化させられるのではないかと考えています。医療は保守的な分野ですが、世界中で起こっている大きなDXを活用し、社会に貢献していきます。

中期経営計画と取り組み

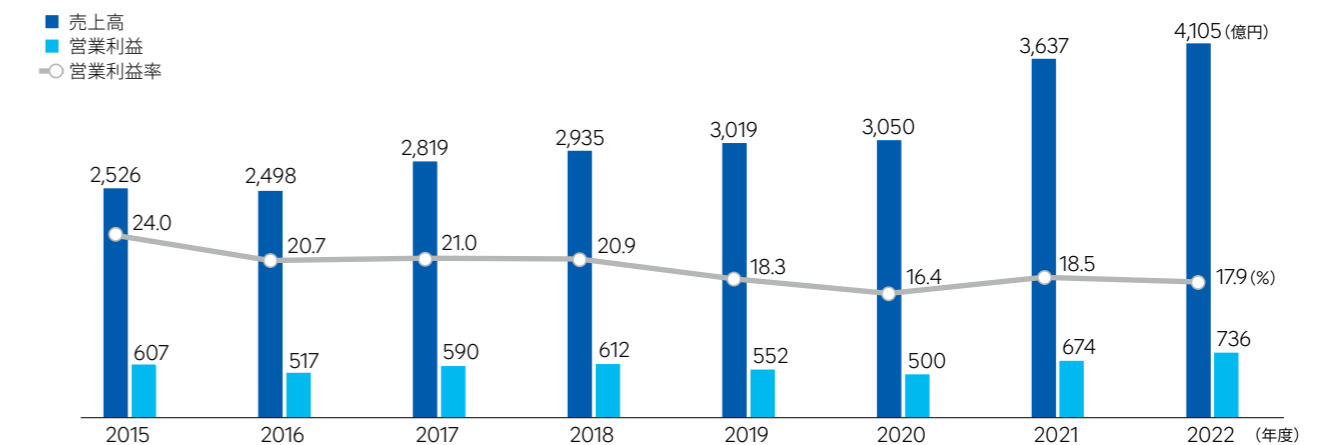
新たに策定した長期経営戦略を受け、
2023年度から3年間の新たなグループ中期経営計画を策定しました。
(2023年5月発表)

これまでの経営計画

シスメックスはこれまで前長期経営戦略に基づき持続的に成長を遂げてきました。2016年度は各地域で増収を達成しましたが、円高の影響を完全には補えず、それまで続いてきた連続増収は達成できませんでした。2017年度から始まった中期経営計画では、成長路線への回帰を強く掲げ、その後の競争力につながる新製品の投入や新興国における基盤の強化、手術支援ロボットシステムを中心とした新規事業の立ち上げなど取り組みを進めました。また、シスメックスは新たなステージに向けて、SDGsをはじめとするサステナビリティ目標の重要性を認識し、サステナビリティ経営やDXの推進にも力を入れてきました。なお、シスメックスでは中期経営計画を、外部環境や自社における状況の変化を鑑みて、目標達成に向けたより精緻な計画とすべく、3年間の計画を2年ごとに見直すローリング方式を採用しています。



■主要財務実績





代表取締役社長

浅野 董

長期ビジョン「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」のもと、
ビジネスモデルの進化と事業領域の拡大を果たし、
さらなる成長を遂げていきます。

10年後の環境展望から長期経営戦略2033 (VA33) を策定

新長期経営戦略がスタートする節目の年に、私は代表取締役社長に就任しました。
これまでのシスメックスは、ダイアグノスティクス事業を通じてグローバルに医療課題解決
に寄与し、確たるポジションを築いてきました。世界のヘルスケアに貢献することはシスメ
ックスの存在意義かつ社会的責務であり、そのためには持続的な成長が必須要件でもあります。
価値創造の舵取りに全力を注ぐこと、そしてステークホルダーの皆さまに引き続き「安心」を
提供し続けることが私の使命であると考えています。

シスメックスは2023年度から、10年間の価値創造の在り方を描いた「長期経営戦略
2033 (VA33)」を始動しました。VA33はグループ企業理念であるSysmex Wayのミッション
「ヘルスケアの進化をデザインする。」をもとに、10年後のありたい姿がスタート地点となっ
ています。特に、ゲノム解析など技術革新を背景とした健康寿命の延伸や医療費の最適化に
向けて、個別化医療のさらなる進展に注目しました。薬の選択はより精緻になり、超早期から
の治療や予後のフォローアップも充実が求められます。生活者の一人ひとりに注目すること
が重要で、ヘルスケアに関わる一連のプロセスを俯瞰し、価値提供の場と対象を広げなく
ては、世界の人々の健康に貢献できない時代になると考えています。

そこで、シスメックスが提唱する概念が「ヘルスケアジャーニー」です。ペイシエントジャー
ニーという考え方はありますが、患者さんの診断・治療の流れだけではなく、人の一生の
ヘルスケアイベントを旅路と捉えたものです。シスメックスは、この一人ひとりの「ヘルスケア
ジャーニー」をより良くしたい。そしてそれはシスメックス単独ではなく、医療機関をはじめ、
ヘルスケアに関わる多様な企業・組織と協業することで成し遂げられると考えています。こ
うして、長期ビジョン「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」が生まれました。

価値創造の進化の方向性を整理 ビジネスモデルもB to B to Cのスコープで捉える

ヘルスケアジャーニーの各シーンで創出価値を高めるためには、シスメックス自身が変革・
進化しなければなりません。従来の検査事業はB to Bビジネスでしたが、今後はヘルスケア
ジャーニーの主体である生活者に着目し、B to B to Cビジネスのスコープでも捉えるべきです。

事業領域については、イノベーションストリームの考え方を取り入れ、組織能力と市場の
2軸で進化の方向性を整理しました。▶長期経営戦略 P23 まずは、既存のダイアグノスティクス
事業を深化させることが重要で、ここに全体の投資の約7割を投下し、原資となるキャッシュ
を生み出します(領域A)。高いシェアを誇るダイアグノスティクス事業ですが、成長ポテンシャル
は多岐です。ヘマトロジー分野や尿検査分野では、インドをはじめ新興国の開拓余地は大きく、
市場を広げていきます。ニーズが多様化する血液凝固検査分野では高度なソリューションと
グローバル展開を果たします。市場規模が大きく、今後の成長が期待できる免疫検査分野
では、試薬の拡充と販売地域の拡大が重点課題です。

また、組織能力と市場をそれぞれ進化させることで、ゲノム検査技術を追求したライフサイエンス分野を拡充するとともに、個別化予防・予後モニタリングに診断価値を広げていきます(領域B、C)。新規事業は、2021年度に本格展開が始まったメディカルロボット事業のほか、再生細胞医療など治療領域を中心としており、オープンイノベーションや他社との協業を基本に事業化・事業育成を図ります(領域D)。

成長戦略とサステナビリティ戦略を一体化 財務面では、売上高1兆円以上、営業利益20%以上を目指す

「VA33」は、ビジョン策定を起点に、マテリアリティと基本戦略、各KPIを、バックキャスト型で設計している点が特徴です。これにより、一貫したストーリーとシンプルな構造で整理され、中期経営計画の目標・重点アクションとの関係も明確になりました。従業員だけでなく社外のステークホルダーの皆さまにとっても理解しやすく、対話が活性化することを期待しています。

基本戦略については、新たにエコソーシャルと人的資本の考えを取り入れ、成長戦略とサステナビリティ戦略を一体化させています。例えば、環境については社会的要請が高い気候変動や水資源の対応だけでなく、ヘルスケア業界全体で注力すべき「資源循環型社会の実現」をテーマに、シスメックスのバリューチェーン全体の変革を図ります。人的資本については、シスメックス最大の資本は人材との考えのもと、価値創造に向けて最適な人材ポートフォリオを構築するとともに、DE&Iの取り組みを加速します。女性従業員の活躍推進はもとより、多様な価値観やバックグラウンドを持つ従業員が、それぞれの能力を発揮し合うことを重視します。

こうした考えのもと、「VA33」の定量目標は、財務・非財務の両面で設定しました。2033年度をゴールとした財務目標は、成長性の観点で売上高1兆円以上、収益性については営業利益20%以上としています。シスメックスはこれまで「2桁成長」と「20%の営業利益率」の成長モメンタムを標榜してきており、これは今後も堅持します。非財務面では、プロダクトロスゼロ化に向けて、未使用自社製品の廃棄率を0.1%未満とするほか、容器・包装材におけるリサイクル・環境配慮材料への代替率を100%とします。また、資本効率指標のほか、エンゲージメントスコアや顧客満足度指標など、人的資本やコーポレートマネジメントに関する指標もモニタリングしていきます。2023年度中には、こうした指標の体系も整理していく予定です。

新中期経営計画は変革のための重要な期間 6つの重点アクションを着実に実行する

「VA33」の実現に向け、最初の3カ年の実行計画が「中期経営計画(2023年度～2025年度)」です。シスメックスの進化に向けて重要なフェーズであり、10年後には“新たなステージへの変革点だった”と評される期間にしていきます。

中期経営計画では、先ほどご説明した進化の方向性(領域A～D)に照らした重点アクション4つと、エコソーシャル、人的資本、コーポレートマネジメントにおける重点アクションを定めました。

中期経営計画期間の収益の大部分はダイアグノスティクス事業です。ヘマトロジー分野の新製品のグローバル展開や、免疫検査分野の試薬ポートフォリオ拡充、血液凝固検査分野におけるシーメンスとのグローバルOEM契約を活用した事業拡大などが収益をけん引し、インドなどの新興国の販売体制強化が力強い成長を後押しする見込みです。同時に、ゲノム解析

技術やリキッドバイオプシー技術のさらなる活用や、個別化予防・予後モニタリングでの迅速な事業立ち上げを進めます。メディカルロボット事業については、海外での薬事承認取得と市場導入に注力します。

こうした事業領域拡大を進めるうえでは、機動的な変化対応と柔軟な軌道修正が重要になるため、リスク管理や投資管理の高度化に努めます。M&Aや出資・提携については、これまで以上にゴール設定と収益回収計画の精度を高め、厳格なモニタリングを行います。

中期経営計画最終年度である2025年度の売上高は、2022年度比36%増となる5,600億円、営業利益は同52%増の1,120億円を目指し、ROEは16%、フリーキャッシュ・フローは460億円を目指します。収益性の面では、これまで積極的に行ってきたデジタル化への投資のもと2023年度から新システムが稼働するため、業務プロセスの刷新やデータの利活用によって生産性向上につなげていきます。これに加え、ダイアグノスティクス事業各分野におけるさらなるグローバル展開や、免疫検査分野などの検査項目拡充により収益性を引き上げます。

また今般、再策定を行ったマテリアリティに応じて、14項目のサステナビリティ目標を設定しており、その進捗を検証しながらPDCAを回していきます。

従業員が事業の意義と提供価値を実感し、 自律的に成長できる会社となり、企業価値を高める

私は、会社の成長と人材の成長は、相関関係にあり同義でもあると考えています。自律的に成長する人材を数多く輩出するため、研修をはじめ人材育成に重点投資を行うと同時に、外部と協業し、異なる価値観、ケイパビリティと相互作用を起こす機会・環境を積極的に作っていきます。

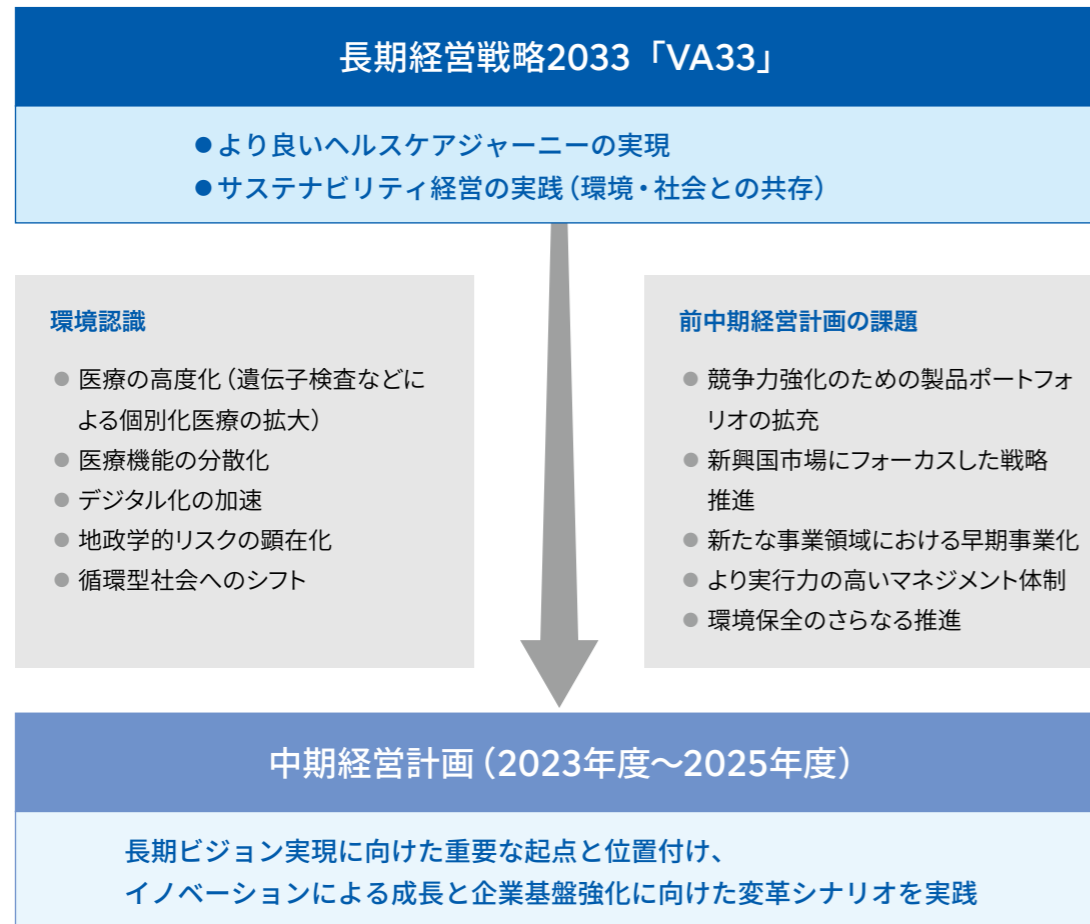
そして、そのために大切なのが、会社と従業員とのエンゲージメントであり、自分の仕事の意義・やりがいです。研究開発や新規分野・事業に携わってきた私の経験でいえば、2020年の手術支援ロボットシステムの初手術の時が印象的です。私たちは、手術室の横のモニタールームで見学していたのですが、手術が進む間はモニターに見入り、手術が成功裏に終わり医師の先生たちが握手している姿を見た時は、涙ぐみました。あの光景は一生忘れないでしょう。手術に限らずとも、シスメックスの仕事は人の健康と命に直結する、充実感にあふれたものであり、それを実感する機会は少なくありません。従業員一人ひとりが、社会や生活者に対する提供価値に軸足を置いた企業にしていきたいと思います。そして、そういった会社であれば、自ずと進化し、企業価値や業績の向上につながるはずです。

シスメックスはさらなる価値創造に向けて、矜持をもって挑戦を続けます。ご期待ください。

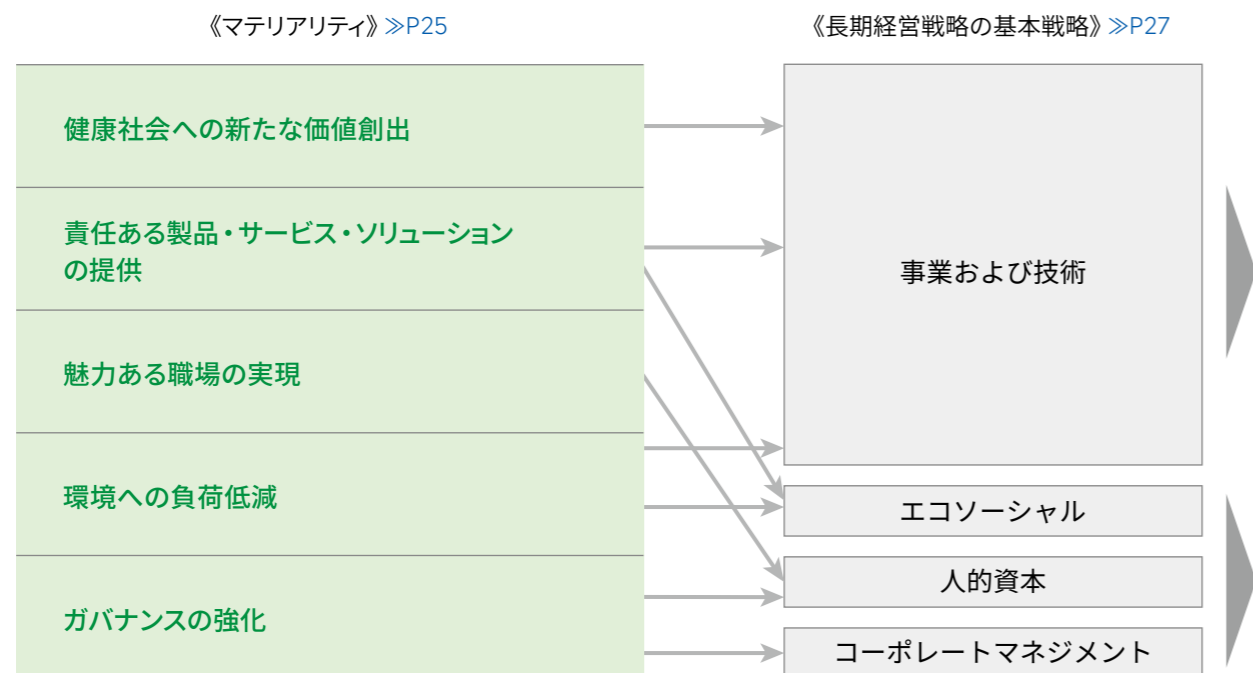


中期経営計画の概要

中期経営計画策定の背景



マテリアリティ、基本戦略、グループ重点アクションの位置付け



本中期経営計画は、「長期経営戦略2033 (VA33)」の実現に向けた最初の3カ年計画であり、シスメックスが進化するための、新たなステージへ向けた重要な転換点として位置付けています。計画の策定にあたっては、長期ビジョンにある、より良いヘルスケアジャーニーの実現と、サステナビリティ経営の実践に向け、社会の環境変化や前中期経営計画からの課題を精査、これを踏まえて、基本戦略に基づいた6つのグループ重点アクション (GKA) を決めました。

GKAでは、事業および技術の観点から4つのアクションを定めており、中でも本計画の収益性、成長性の柱となるのがGKA1です。既存のダイアグノスティクス事業の市場規模は年4%前後で成長しており、依然として成長余地は多大了。主力のヘマトロジー分野を中心に、免疫検査分野の試薬ポートフォリオ拡充や、血液凝固検査分野の自社販売・サービスエリア拡大などを進めることで、市場成長率を超える伸長を図ります。また、インドなどの新興国へ注力することで、さらなる成長を後押しし、医療アクセスの改善にも寄与していきます。

GKA2では、既存事業を発展させ、領域の拡大を目指します。特にシスメックスが2000年度から参入しているライフサイエンス分野においても、保険診療下で遺伝子検査が受けられるようになるなど、医療の個別化が大きく前へ進んでいます。シスメックスはこれらの環境変化を捉え、遺伝子パネル検査やリキッドバイオプシー技術の拡充、活用など

により次世代医療を担う事業の確立を狙います。

GKA3では、世の中の技術革新が医療分野にも実装され始めている中、医療機能の分散化や個人の予防意識の高まりなどを踏まえ、新たな領域での貢献を視野に入れて取り組みます。

これらGKA2、3の取り組みと、シスメックスの強みである検体検査との相乗効果により、例えば医療費の適正化、検査の非侵襲・低侵襲化や検査時間の短縮など医療課題解決に寄与するとともに、長期ビジョン実現に向けた事業創出を目指します。

そして、シスメックスが新たに挑戦する治療領域の取り組みがGKA4です。2020年に日本国内にて販売を開始した手術支援ロボットシステムは、本中期経営計画期間中にアジア・パシフィックと欧米への市場導入を進めます。

人的資本、コーポレートマネジメント、そして全体を包括するエコソーシャルの観点からは、2つのアクションを定めています。

GKA5では循環型バリューチェーンの実現と社会課題解決に向けて、ITを活用したバリューチェーンの一元管理を実現するとともに、プロダクトロスゼロ化を目標とします。

GKA6では持続可能な企業を目指し、人材ポートフォリオの最適化と、柔軟な働き方を通じたDE&Iの取り組みを強化します。多様性を尊重し、異なるバックグラウンドを持つ人材を生かすことで、イノベーションを促進していきます。

《中期経営計画のグループ重点アクション (GKA)》

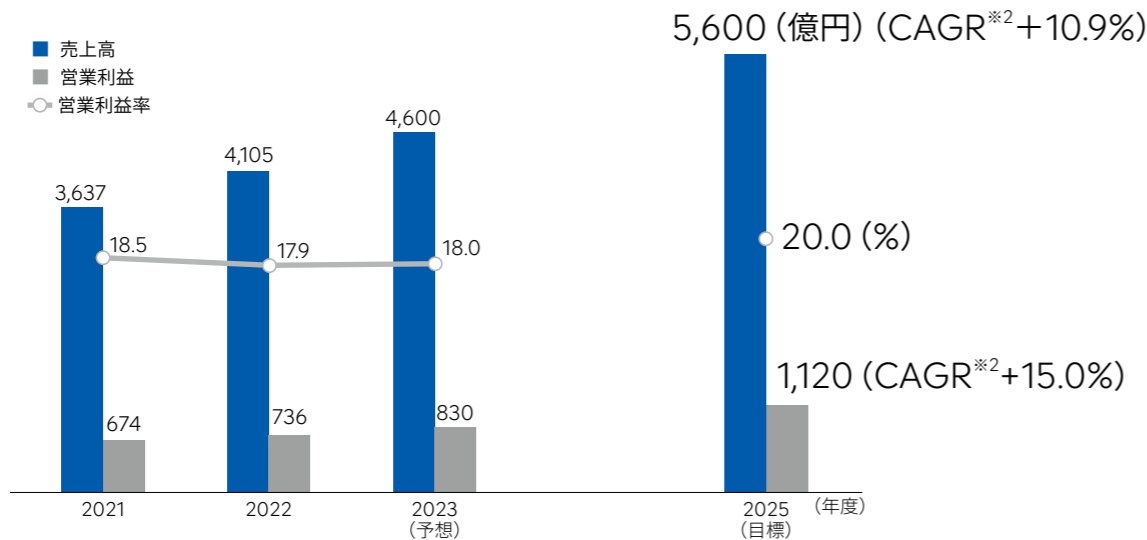
1	ダイアグノスティクス事業領域のイノベーションによる競争力の強化と市場の拡大	P43
2	個別化医療領域における、遺伝子検査を中心とした事業化の加速	P44
3	予防・セルフメディケーション領域における新たなビジネスモデル創出	P44
4	治療領域における、メディカルロボット事業を中心とした事業成長の加速	P48
5	資源循環型バリューチェーン実現と社会課題解決に向けた変革	P51
6	人的資本および経営基盤強化を通じた企業価値の向上	P53

中期経営計画の目標

財務・非財務主要目標

	2022年度(実績)	2025年度(目標)	2033年度(目標)
売上高	4,105億円	5,600億円	1兆円以上
営業利益	736億円	1,120億円	
営業利益率	17.9%	20.0%	20%以上
ROE	12.4%	16.0%	
フリーキャッシュ・フロー	170億円	460億円	
プロダクトロス：未使用自社製品の廃棄率 ^{※1}	—	0.18%	0.1%未満
環境配慮材料への代替：容器と包装材への利用率	—	60%	100%

※1 自社製品の未使用廃棄物の原価/売上高



事業・分野別売上高目標

	2022年度(実績)	2025年度(目標)	CAGR ^{※2} (%)
ヘマトロジー	2,413	2,970	7.2
FCM検査	22	70	45.7
尿検査	340	430	8.1
血液凝固検査	669	930	11.6
免疫検査	235	400	19.3
生化学検査	34	50	13.4
ライフサイエンス	199	310	15.9
その他	166	170	—
ダイアグノスティクス事業	4,081	5,330	9.3
メディカルロボット事業	23	270	126.2
合計	4,105	5,600	10.9

地域別売上高目標

	2022年度(実績)	2025年度(目標)	CAGR ^{※2} (%)
日本	598	900	14.6
米州	1,059	1,400	9.7
EMEA	1,113	1,400	7.9
中国	969	1,300	10.3
アジア・パシフィック	364	600	18.0

2022年度実績為替レート：1USドル=135.5円、1ユーロ=141.0円、中国元=19.8円
2023年度および新中期経営計画における想定為替レート：1USドル=133.0円、1ユーロ=143.0円、中国元=19.2円

※2 2022年度から2025年度の年平均成長率

資本政策 (3カ年累計)

	過去3カ年累計 (2020年度～2022年度)	新中期経営計画3カ年累計 (2023年度～2025年度)
キャッシュ・フロー創出 (営業活動キャッシュ・フロー)	1,844億円	2,800億円以上
設備および事業投資 (投資活動キャッシュ・フロー)	1,159億円	1,700億円 ・新興国展開/拠点整備(インドなど) ・デジタル化の推進 ・機動的なM&A
株主への還元	468億円	・配当性向30%以上 ・業績伸長に裏付けられた安定的な増配
研究開発費	803億円	1,250億円 ・次世代機器・試薬の開発 ・新たな領域に向けた技術開発
資本効率 [※] (ROE)	12.4%	16.0%

※ 最終年度

主なサステナビリティ目標

マテリアリティ	主なサステナビリティ目標	2022年度(実績)	2025年度(目標)
● 健康社会への新たな価値創出	・イノベーションを通じた医療課題解決	ヘマトロジー検査件数	2,977百万件 ^{※1}
	・医療アクセスの向上	手術支援ロボットシステムによる症例数	1,323件 ^{※1}
	・新興国・開発途上国売上高	新興国・開発途上国売上高	1,567億円 ^{※1}
● 責任ある製品・サービス・ソリューションの提供	・品質と信頼の追求	リコール件数	2件 ^{※1}
	・サプライチェーンマネジメントの強化	CSR調査回答率(国内・海外一次サプライヤー)	94% / 90%
● 魅力ある職場の実現	・エンゲージメントの向上	エンゲージメントスコア	71% / 75%
	・ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの推進	離職率	8.4% / 10%以下
	・人材の育成	女性マネジメント比率	19.5% ^{※2} / 20%以上
	・健康増進と労働安全の推進	経営層の多様性(女性比率、外国籍比率)	女性:8.3% ^{※1} 外国籍:16.7%
● 環境への負荷低減	・製品ライフサイクルにおける資源循環	平均教育時間	30.0時間 / 40.0時間
	・事業活動における環境負荷低減	付加価値生産性(グループ)	1,874万円 / 2,250万円
● ガバナンスの強化	・製品ライフサイクルにおける資源循環	年間総労働時間 ^{※3}	2,022時間 / 1,980時間
	・事業活動における環境負荷低減	プロダクトロスのゼロ化	— / 0.18%
	・リスクマネジメント	リサイクル・環境配慮材料への完全代替	— / 60%
		GHG排出量削減率(スコープ1,2) ^{※4}	— / 40%削減
		投資家アナリストミーティング数 ^{※5}	597社 ^{※1}
		内部通報件数	21件 ^{※1}
		情報リテラシー教育受講者数 ^{※3}	4,900名 ^{※1}

※1 目標値は設定せずモニタリング項目として設定 ※2 ロシア除く ※3 対象：国内グループ ※4 基準年度2022年度 ※5 シスメックス株式会社単体

▶サステナビリティ目標の進捗状況 P63

中期経営計画重点アクション

1 ダイアグノスティクス事業領域のイノベーションによる競争力の強化と市場の拡大

これまでの取り組み

- ヘマトロジー：ハイエンド・ローエンドモデルの2種類の新製品を開発・市場導入
- 血液凝固：新製品のグローバル展開加速によるシェア拡大
- 免疫：アルツハイマー病検査試薬の開発・承認、中国における検査試薬を57項目へ拡充、COVID-19関連検査試薬の開発
- ブラジル、サウジアラビアなど新興国における販売体制の強化

新中期経営計画中の取り組み

- ヘマトロジー：新製品のグローバル展開と市場導入の加速
- 血液凝固：新たなグローバルOEM契約のもと欧米での販売・サービス&サポート体制の構築および開始
- 免疫：検査項目の拡充、アルツハイマー病検査の早期事業化
- 新興国において、医療アクセスの向上や医療インフラの強化に貢献する製品・サービスの提供

主力のヘマトロジー分野において、2021年度にハイエンドモデルの新製品、その後搬送システム商品群を日本地域から順次販売しました。搬送システム製品には、世界初となる精度管理物質の自動測定機能を搭載するなど、検査室全体のワークフロー効率化に貢献します。今後は他地域においても新製品の販売を開始することで、成長性・収益性の向上を目指していきます。

血液凝固検査分野では、2022年度に締結したSiemens Healthineers社との新たな契約により、シスメックスの販売エリアが拡大します。これまでは日本や中国などアジア圏が中心でしたが、機器と試薬を相互に供給する新契約のもと、今後は欧米における販売・サービス&サポートを推進し、自社ブランドでグローバルに販売を拡大していきます。

免疫検査分野では、既存ユーザーに新たな試薬ポートフォリオを採用いただくことで、中国をはじめアジア地域の収益拡大を目指します。さらに、アルツハイマー病の兆候を血液で検査する試薬を、2023年6月より日本で販売、同年8月には米国の大型検査センターへLDT向け試薬の供給を開始しました。今後はアルツハイマー病検査の早期

事業化に加え、これを足掛かりとした欧米市場への参入に取り組めます。

また、人口増加および経済成長が著しい新興国において、市場ニーズに適した製品の開発や市場導入を進めることで、お客様の課題解決や医療アクセス向上に貢献します。特にインドを重要市場と位置付け、新たな生産拠点の設立やバリューチェーン横断的な取り組みにより、市場導入を加速させます。

中国においても、機器のノックダウン生産品目の拡充や免疫検査における試薬ポートフォリオの現地開発の加速など、地域のニーズに即した対応により、市場シェアの拡大に取り組んでいきます。

関連する目標・指標

- 分野別売上高(ヘマトロジー、尿、血液凝固、免疫検査分野)
- 新興国・開発途上国売上高*
- 分野別の市場シェア
- ヘマトロジー検査数*
- ※ サステナビリティ目標と同様



ヘマトロジー分野のハイエンドモデル新製品の特長

- 精度管理やバックアップ、再検査の自動化機能を搭載し、検査業務の生産性向上に貢献
- 従来モデルからモジュラーコンセプトを継承し、顧客のニーズに合わせた柔軟なカスタマイズに対応
- 省スペース化と消費電力の低減を実現

2 個別化医療領域における遺伝子検査を中心とした事業化の加速

これまでの取り組み

- OSNA™法を用いた製品の海外市場導入、対象がん種の拡大
- リキッドバイオプシー技術の測定基盤強化
- マルチ遺伝子PCRパネルの保険適用および販売開始

新中期経営計画中の取り組み

- OSNA法を用いた製品の中国市場導入を加速
- リキッドバイオプシー技術の強化と実用化
- マルチ遺伝子PCRパネルの市場導入加速

遺伝子検査において、独自のOSNA法を用いたがんリンパ節転移検査システムの海外展開を進めています。特に、2019年に薬事認可を取得した中国市場において医療環境が正常化してきた今、導入を加速させる計画です。また、日本では肺がん治療薬に対するコンパニオン診断薬としてマルチ遺伝子PCRパネルの普及を促進します。これらの製品導入を通じて、個別化医療の進展およびライフサイエンス分野の収益性向上を目指します。

同時に、患者さんの負担軽減に寄与するリキッドバイオプシー技術を活用し、新規項目の開発や製品の市場導入を進める予定です。例えば、PSS技術を用いた高感度な遺伝子

変異検査の開発、FISH検査のグローバル展開に取り組めます。さらに、2023年8月に日本で保険適用を受けた遺伝性網膜ジストロフィの遺伝子パネル検査システムの市場導入を推進することで、難病の患者さんのQOL向上を目指していきます。

関連する目標・指標

- がんゲノム医療解析実施件数*
- OSNA法による乳がん患者検査数*
- バイオマーカー数
- 学会発表・論文掲載数
- ※ サステナビリティ目標と同様

3 予防・セルフメディケーション領域における新たなビジネスモデル創出

これまでの取り組み

- Astrego Diagnostics社との共同開発により、薬剤感受性検査を製品化、販売開始
- 株式会社オプティムと合併会社を設立し、デジタル医療の事業化を推進

新中期経営計画中の取り組み

- 薬剤感受性検査のグローバル展開の推進
- 在宅・クリニック向けのプライマリケア検査システムの開発
- 検査データを活用した新たなソリューションの創出

個人の健康意識の高まりやデジタル医療の進展などを背景に、予防医療やセルフメディケーションに対するニーズが高まっています。シスメックスは、在宅・クリニックなどへ検査の場を拡大し、予防医療やプライマリケアの実現に貢献していきます。

例えば、検査時間に2日以上要していた薬剤感受性検査を最短30分に短縮した製品を開発、2023年6月に欧州で販売を開始しました。この製品は小型の検査機器と試薬カートリッジで構成されており、クリニックなどにおいて適切な抗菌薬の処方をサポートします。さらに、既存事業の高いシェアや機器に蓄積された検査データ、医療機関と結ばれたITネットワークなどを活用し、検査データを活用した新たなソリューションの創出を目指していきます。

関連する目標・指標

- 迅速薬剤感受性検査システムの売上高、導入地域
- ユニーク検査項目開発数



薬剤感受性検査システムの機器および試薬カートリッジ

中期経営計画重点アクション

1 2 3 共通の取り組み 研究開発力の強化

これまでの取り組み

- シンガポールに研究開発拠点を設立
- 無錫診断薬開発センター（中国）の基盤強化
- バイオ診断薬拠点を活用した試薬生産技術の確立

新中期経営計画中の取り組み

- グローバル研究開発機能の強化
- デジタル化、AI技術の強化（人材の獲得・育成含む）
- 環境、社会課題への解決に資する技術開発

機器・試薬・IT技術を活用した付加価値の高い製品・サービス

シスメックスの特徴の一つは、機器・試薬・ITの技術を保有していることです。この技術の融合により、検査において最も重要な正確性の高い検査データの提供や、エラー発生時の迅速な原因究明が可能となっています。また、新たな検査・診断技術の創出だけでなく、ユーザビリティの向上など付加価値の高い製品・サービスを提供しています。

機器については、検査室の生産性向上のため、処理能力の向上や搬送システムによる多検体処理の自動化、コンパクト化などユーザビリティの向上を実現してきました。試薬については、化学系の試薬に加え、生物由来の原材料を利用するバイオ系試薬の検査項目の拡充に注力しています。ITについては、これまで業界に先駆けて医療現場のネットワーク化を推進、ネットワークソリューションCaresphere™の提供により、検査および検査室の効率化に加えて品質向上に寄与するアプリケーションやサービスを展開しています。

関連する目標・指標

- 学会発表・論文掲載数
- アカデミアとの共同研究数
- ユニーク検査項目開発数

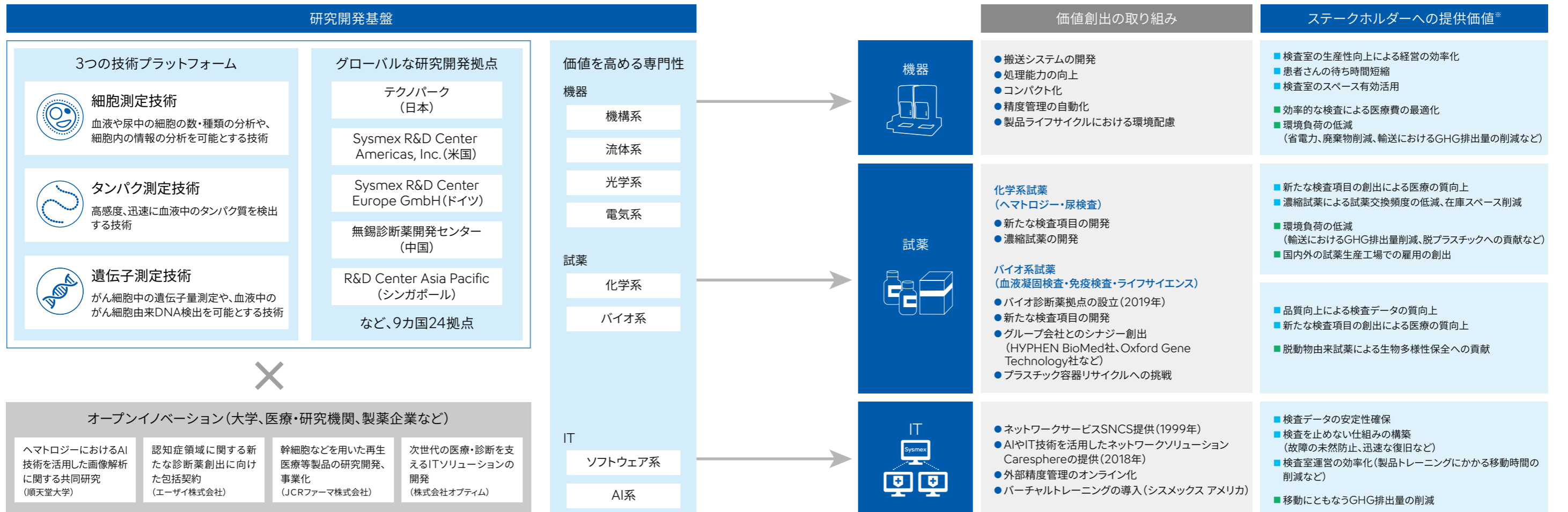
新中期経営計画期間中の取り組み

国内の組織体制においては、今後成長が見込まれるデジタル医療、再生細胞医療分野にフォーカスした組織を新設し戦略立案と推進、早期事業化に向けた活動を行います。また、より専門性の高いチームの連携強化と、柔軟なリソース配分の実現に向けて組織再編も行っています。例えば、研究開発部門においてデータサイエンティストを集約し、より実効性をもって取り組みを進められる

体制を構築しました。さらに、関東に研究拠点を設立し、首都圏のKOLとのネットワーク構築や、データサイエンティストを含む優秀な人材の確保に注力していきます。グローバル研究開発体制については、シスメックスはテクノパークを中核拠点とし、世界9カ国で研究開発を行い、各地域での取り組みを拡充することにより、世界トップレベルのアカデミアや各国のKOLとの関係を強化、地域ニーズに合わせた研究開発を目指します。

技術面においては、血液凝固検査や免疫検査分野で利用されるバイオ診断薬技術において、AIとシミュレーション技術を組み合わせて開発力を強化していきます。また、個別化医療の実現に向け、リキッドバイオプシー技術（細胞・タンパク・遺伝子）のIVD化や既存の検査技術を組み合わせたアプローチによる新たな診断価値の創造にも取り組んでいきます。

■研究開発を通じて提供する価値



* ■ お客様（医療機関など）への提供価値 ■ 社会への提供価値

中期経営計画重点アクション

4 治療領域における メディカルロボット事業を中心とした事業成長の加速

これまでの取り組み

- メディカルロボット事業：消化器外科、婦人科への保険適用拡大
- 再生細胞医療：合併会社の設立、事業開発、事業化に向けた検討開始

新中期経営計画中の取り組み

- メディカルロボット事業：手術支援ロボットシステムの国内導入加速と海外展開
- 再生細胞医療：品質管理検査・自動化技術の開発

メディカルロボット事業では、シスメックスは株式会社メディカロイドのグローバル総代理店として、2020年より国内において本格的に手術支援ロボットシステムの市場導入を開始しました。保険適用の術式も、販売開始当初は泌尿器科のみでしたが、現在は消化器外科、婦人科領域へと広がり、国内におけるロボット支援手術の7割以上の術式をカバーするに至っています。また、より患者負担の少ない手術支援ロボットを使用することによる診療報酬上の保険の加算対象も増えており、国内の手術支援ロボット市場は今後大きな成長が見込まれています。

新中期経営計画においては、シスメックスの販売・サービス&サポートの強みを生かし、システム設置導入を加速させるほか、ITを活用したサポートシステムによる手術室全体のソリューションの展開、遠隔手術実現に向けた基盤構築を進めます。

また、グローバルにおいても、手術支援ロボットの市場規模は毎年10%を超える成長が予想されています。シスメックスは、ダイアグノスティクス事業で培った販売・サービス網も活用し、各地域のKOLとのネットワークを構築するなど、

アジア・パシフィックをはじめ、米国、EMEAへの市場導入準備を行います。

再生細胞医療関連の事業においては、2022年にJCRファーマ社と立ち上げたAlliedCel株式会社を中心に、幹細胞やその他の細胞を用いた再生医療等製品の技術開発および早期事業化を進めていきます。

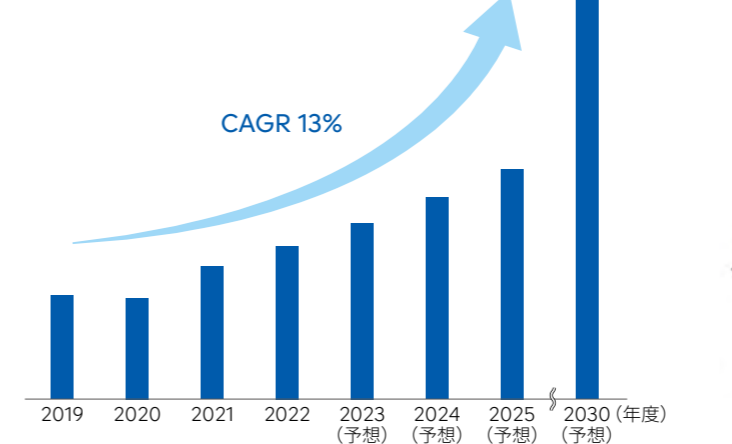
関連する目標・指標

- 手術支援ロボットシステムの設置台数、症例数
- 再生細胞医療領域における品質管理手法の確立

メディカロイド社地域別展開状況(予定)

- 日本
- ・2020年度 薬事承認取得、泌尿器科より販売開始
 - ・2022年度 消化器外科・婦人科への保険適用拡大
- アジア・パシフィック
- ・2023年度 シンガポールで薬事承認取得
- 米国・EMEA
- ・薬事申請準備中

手術支援ロボットグローバル市場規模



(注) 顧客購入価ベース
出典：TechSci Research、2030年はメディカロイド予測



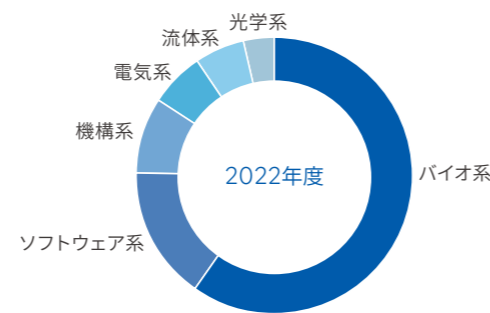
手術支援ロボットシステム

循環型バリューチェーンの実現に向けては、環境配慮型の製品設計を強化します。従来から進めてきた機器の省電力化・省スペース化、試薬の有効期限延長などに加え、より資源循環を意識した設計をすべての製品に展開していきます。また、生物多様性の保全の観点から、生物由来原料に代わる原料開発の探索も引き続き行っていきます。

多様な研究開発人員

シスメックスには、細胞・タンパク・遺伝子といった異なる測定技術プラットフォームにおいて機器・試薬・ITの開発を可能にする、多様かつ高度な専門知識を持つ人材がいることが大きな強みです。新中期経営計画においては、特にバイオ系人材に加え、データサイエンティストなどIT系の人材獲得と強化をグローバルに進めていきます。

研究開発系人材の専門内訳

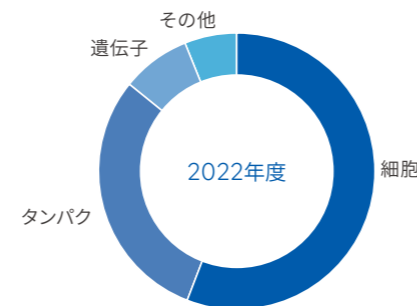


グローバルな競争力を強化する知的財産権

シスメックスは、知的財産に関するレビューシステムを導入し、自社および第三者の知的財産を評価しながら、戦略的に知的財産活動を推進しています。また、取締役会などの経営会議において、年度の知的財産活動を総括・議論し、知的財産ガバナンスを強化しています。

事業展開に合わせ、グローバルに知的財産権の取得を推進しており、全体の知的財産権のうち海外保有比率は85%に達しています。細胞・タンパク・遺伝子の測定技術プラットフォームのそれぞれから、付加価値の高い製品・サービスの提供につながる技術について、日本、米国、欧州、中国を中心に特許権、実用新案権および意匠権の確保を進めています。また、重要なブランドについて、新興国や開発途上国を含みグローバルに商標権の確保を進め、特にコーポレートブランドについては195の国・地域に商標権の確保を進めています。

特許・実用新案・意匠保有件数の技術プラットフォーム別割合



関連する目標・指標

- 特許保有件数*
- 特許出願件数*
- ※ サステナビリティ目標と同様

中期経営計画重点アクション

1 2 3 共通の取り組み 調達・生産・物流体制の拡充

これまでの取り組み

- 調達：COVID-19感染拡大の影響下における原材料・半導体の安定調達の実現
- 生産：機器生産部門での新生産支援システム(MES)の導入
- 物流：ドライアイスフリーによるサステナブルなコールドチェーンの構築(一部製品)

新中期経営計画中の取り組み

- 調達：調達環境に関する情報収集を行い戦略的な調達を担う専門部門の新設
- 生産：試薬生産部門や海外地域へのMES導入、インドでの新工場設立、中国でのノックダウン生産機器の拡充
- 物流：さらなる安定供給を目指しグローバルな需要供給を統括管理する専門部門の新設

シスメックスは医療を支える企業として、徹底した品質管理とグローバルな生産体制を構築しています。高品質な製品を途切れることなく医療現場へお届けするため革新を推進しています。

2022年度には国内の機器生産部門に新しい生産支援システム(MES)を導入しデジタル化を進めたことで、より効率的で高精度の作業が可能となりました。新中期経営計画中には、本MESを国内の試薬生産部門や海外の工場にも展開することなどにより、より円滑に海外製造移管を遂行していきます。

また、現在導入している試薬生産工程におけるAI技術の活用もさらに進めていきます。バイオ系の試薬原料は個体差があり配合の段階で調整が必要です。この調整時に生じる無駄を極力減らすためにAI技術を活用し、効率性を上げることで製造原価の低減を実現するほか、品質格差を解消しお客様の満足度向上にもつなげていきます。

さらに、製造のリードタイム短縮化や、BCP対策として世界各地域にある試薬生産拠点間の相互供給体制強化にも取り組んでいきます。

▶▶グローバルに製品供給を支える生産体制 P104

関連する目標・指標

- CSR調査回答率(国内・海外一次サプライヤー)*
 - サプライヤー(国内)に対するトレーニング件数*
- ※ サステナビリティ目標と同一



検査を止めない製品供給のために ~COVID-19の経験を経て~

シスメックスは、COVID-19の感染拡大やウクライナ情勢を背景とした原材料および半導体調達の困難に直面しながらも、医療現場への製品の安定供給を実施してきました。これにはシスメックスが、サプライチェーンとエンジニアリングチェーン双方を自社で統括していることが寄与しています。サプライチェーン全体での情報連携や、原材料メーカーの探索・設計変更に対応できたことで、柔軟な供給調整を実現することができました。また、これらの経験を経て、半導体の戦略的調達を立案、安定供給を司る調達情報センターや、世界各地域の販売予測と在庫状況、生産計画など一連のサプライチェーン情報を統括管理する供給企画部など、専門部門を新設・体制化することでお客様への安定的な製品供給をより確固なものにしていきます。

1 2 3 4 共通の取り組み 販売・サービス&サポート体制の拡充

これまでの取り組み

- 海外地域における直販化の推進や、アライアンスを活用した販売・サービス体制強化
- メディカルロボット事業の販売体制の構築
- Caresphereなどのネットワークソリューションを通じた、効率的なサービス&サポートの展開

新中期経営計画中の取り組み

- アルツハイマー病検査を通じた欧米免疫検査市場への参入
- 欧米における血液凝固検査分野の直接販売体制の構築
- 新興国の医療アクセスおよび質向上を支える事業基盤の強化
- Caresphereを活用した、新たなサービスモデルの構築

シスメックスは、現在190以上の国と地域をカバーしており、直接販売・サービス体制やグローバルメジャー企業とのアライアンスなどにより、地域特性に応じた事業を展開しています。

新中期経営計画では、これまで日本・アジアを中心に展開していた血液凝固・免疫検査分野を欧米へも拡大します。血液凝固検査分野においては、Siemens Healthineers社とのグローバルOEM契約に基づき直接販売エリアを拡大します。免疫検査分野では血液を用いたアルツハイマー病検査をドアオープナーとして参入を進めていきます。これらの実現に向け、各国での薬事登録と販売・サービス体制を構築していきます。

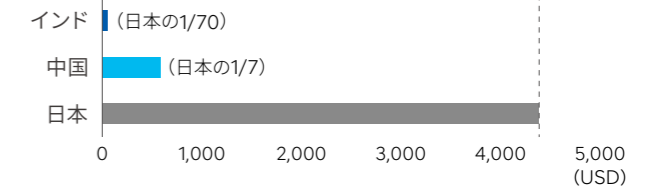
今後、経済発展にともない、医療アクセスおよび医療の質向上を必要とする国々の増加が予想されます。シスメックスは、今後医療ニーズの高まりが予想され、高い市場成長が見込まれるインドなどを重点地域と位置付けて取り組みを強化していきます。

サービス&サポートにおいては、これまでCaresphereで蓄積したデータやサービスデータなどのデジタル情報を活用したサービスモデルを構築し、世界中へ新たな価値を提供していきます。

関連する目標・指標

- ヘマトロジー市場シェア*
 - 新興国・開発途上国売上高*
- ※ サステナビリティ目標と同一

■ 国民一人当たり医療費



出典：WHO Webサイト
<https://apps.who.int/gho/data/view.main.GHEDCHEpcUSSHA2011v?lang=en>
 OECD Health Statistics 2021 (2019データ)

■ 販売・サービス&サポート活動概要

	直販比率 (2022年度)	新中期経営計画中の活動概要
日本	100%	<ul style="list-style-type: none"> ● 主力のヘマトロジー分野の新製品などを中心に、市場展開の加速 ● アルツハイマー病検査における新たな診断フローの確立と検査の普及 ● 手術支援ロボットシステムの導入推進と遠隔手術など新たな価値の普及
米州	76.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● 中南米での販売体制の強化、各国のニーズに合わせた販売活動の展開 ● 血液凝固・免疫検査分野での直接販売体制エリア拡大にともなう、薬事および販売・サービス体制の強化
EMEA	75.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● イベリアやサウジアラビアなど、直接販売体制へ移行した国・地域での市場拡大 ● 血液凝固・免疫検査分野での直接販売体制エリア拡大にともなう、薬事および販売・サービス体制の強化 ● 迅速薬剤感受性検査システムを通じた新たな価値の浸透と、市場導入の加速
中国	1.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● 政府調達方針への対応として現地でのノックダウン生産機器の拡充(血液凝固・免疫検査分野) ● 免疫検査の検査項目開発による免疫分野市場シェアの拡大
アジア・パシフィック	52.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● インド市場シェア拡大に向けた販売・サービス体制の強化 ● メディカルロボット事業の推進

中期経営計画重点アクション

5 資源循環型バリューチェーン実現と社会課題解決に向けた変革

これまでの取り組み	新中期経営計画中の取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ●製品の省電力・省スペース化の実現 (ヘマトロジー分野新製品:消費電力約40%削減) ●ドライアイスフリーの超低温輸送の実現 ●RFIDを活用した製品パーツの廃棄削減 	<ul style="list-style-type: none"> ●資源循環型バリューチェーンの実現に向けた環境配慮型設計の推進 ●プラスチック製試薬容器など容器包装のリサイクル化の推進 ●製品廃棄の削減に向けた取り組みの強化

気候変動への適応・緩和をはじめ、水資源や生物多様性の保全など、環境問題は世界全体が抱える大きな課題の一つです。ヘルスケア市場においても、気温上昇による熱帯病や感染症の流行地域拡大、大気汚染による呼吸器疾患の増加など、医療費の増加、医療インフラの圧迫に影響を与えることが懸念されています。

シスメックスは長期経営戦略の策定に合わせて、新たに「シスメックス・エコビジョン2033」を制定するとともに、「環境への負荷低減」をマテリアリティに特定し、製品ライフサイクルにおける資源循環と事業活動における環境負荷低減に取り組んでいます。

中期経営計画では基本戦略に含まれるエコソーシャル戦略のもと、資源循環型バリューチェーンの実現に向けて、お客様やサプライヤー様と協力し製品ライフサイクル全体での環境負荷低減に向け4R^{※1}によるグリーンイノベーション

を創発していきます。具体的には、製品における環境配慮型設計を強化するとともに、マテリアルサイエンスを活用し、脱動物由来原料の開発を強化します。また、製品廃棄の削減に向けて、試薬の有効期限の延長やRFIDを活用した製品パーツの廃棄削減に取り組むほか、容器包装リサイクルにおいて、多くの試薬に利用されているプラスチック製容器のリサイクルの実現に向けて検討を開始しています。

近年、カーボンニュートラルなどに取り組む医療機関が増加していることから、このような環境負荷低減の取り組みは、企業としての社会的責任であると同時に、市場での競争優位性確立につながると考えています。

なお、気候変動以外の社会課題の解決に向けては、長期経営戦略に合わせて特定したマテリアリティに基づき事業活動を展開しています。▶▶サステナビリティ目標の進捗状況 P63
^{※1}4R シスメックスが考える4Rとは、Reduce (減らす)、Reuse (再利用)、Recycle (リサイクルする)、Replace (置き換える)

■長期環境目標 (2033年度)

<p>気候変動^{※2}</p> <p>再生可能エネルギーの使用 90%以上</p> <p>GHG排出量削減(スコープ1、2) 55%削減</p> <p>GHG排出量削減(スコープ3) 35%削減</p>	<p>水</p> <p>主要な試薬生産拠点の水消費量 90pt削減</p>	<p>資源循環</p> <p>未使用自社製品の廃棄 ゼロ</p> <p>売上高当たり総廃棄物量 15%削減</p> <p>容器と梱包材のリサイクル・環境配慮材料の使用率 100%</p>	<p>生物多様性</p> <p>脱動物由来原料製品のラインアップを拡充</p>
--	---	---	--

※2 目標はSBT (Science Based Targets) に基づく

■TCFD提言への賛同



2021年1月にTCFDの提言に賛同し、そのフレームワークに基づき情報開示を行っています。

▶▶シスメックスサステナビリティデータブック2023 P63

■カーボンニュートラル宣言

2022年に、2040年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにする目標を設定しました。(スコープ1, 2が対象)

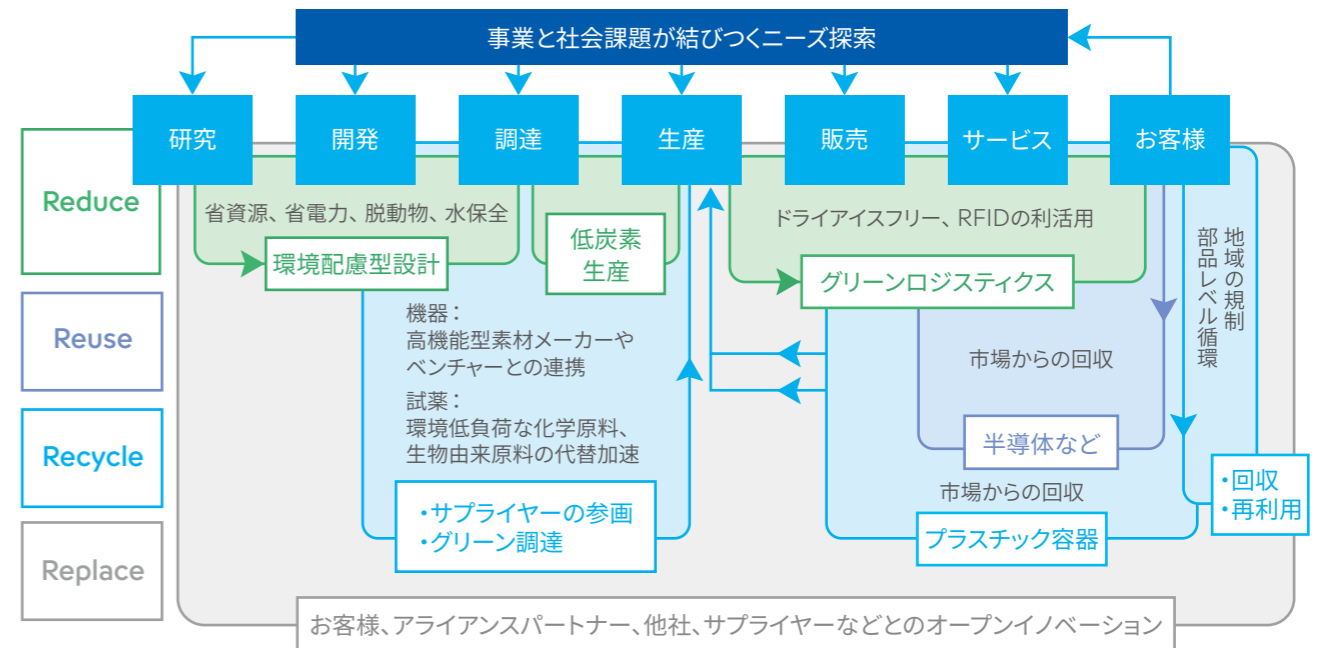
注 スコープ1: 企業の施設や工場・社用車から直接排出される温室効果ガス
 スコープ2: エネルギーの使用にともなう、企業から間接排出される温室効果ガス



関連する目標・指標

- プロダクトロスのゼロ化^{*}
 - リサイクル・環境配慮材料への完全代替^{*}
 - 再生エネルギー比率^{*}
 - GHG排出量削減率(スコープ1、2、3)^{*}
 - 水消費量削減率(主要試薬工場)^{*}
 - 動物由来原料使用量の削減
- ^{*} サステナビリティ目標と同一

■資源循環型バリューチェーン



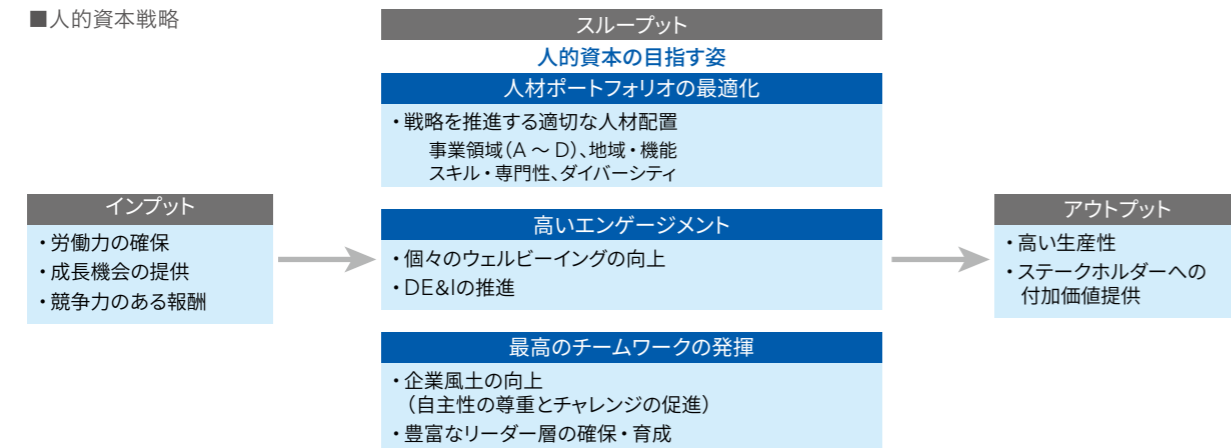
■競争優位性と環境配慮を実現する取り組み例

取り組み	環境・社会への配慮	競争力強化
●カイコや培養細胞を利用した原料生産	●生物由来原料の削減 ●水消費量・GHG排出量削減	●原材料の安定供給 ●品質の安定化
●濃縮試薬の普及 (ヘマトロジー・尿検査分野)	●GHG排出量抑制 ●パッケージ、石油資源の節約	●ユーザビリティの向上 (検査室での試薬交換頻度の低減) ●在庫保管のスペース削減
●試薬の海外現地製造移管	●GHG排出量削減	●安定供給の実現、輸送コスト削減
●試薬の有効期限延長	●廃棄物削減	●ユーザビリティの向上 ●品質の安定化
●ドライアイスフリーの輸送 (遺伝子検査用試薬など)	●GHG排出量削減	●輸送コスト削減 ●流通の柔軟性、利便性向上

中期経営計画重点アクション

6 人的資本および経営基盤強化を通じた企業価値の向上

人的資本に対する考え方



シスメックスは、長期経営戦略において、人的資本戦略を設定しました。人的資本戦略では、3つの人的資本の目指す姿に向けた取り組みを通じて、長期ビジョンの実現を目指します。

人的資本の目指す姿の1つ目の「人材ポートフォリオの最適化」とは、戦略を推進し、企業の持続的な価値向上に寄与する人材が適切に配置されていることです。この実現に向けて、経営戦略が目指す事業領域や機能、スキル・専門性、多様性など多面的な視点で組織づくりに取り組みます。2つ目の「高いエンゲージメント」とは、従業員一人ひとりが心身ともに充実し、個々の働きがいを実現されていることです。そのため、個々のウェルビーイングを向上させる職場環境の構築や、従業員の成長機会を提供して

いきます。さらに、公平かつ公正な機会の提供や、DE&Iの取り組みを推進するほか、時間、場所、雇用形態に関わらず多様な人材が活躍できる仕組みを構築します。3つ目が「最高のチームワークの発揮」です。チームワークを最大限発揮するためには、自主性を尊重し、チャレンジを促進する企業風土と豊富なリーダー層の確保・育成が重要です。シスメックスは、グローバルキーポジションの後継者の可視化や育成機会を充実することで、既存事業と新規事業をけん引するリーダーを持続的に確保・育成していきます。組織風土についても、企業風土調査結果を従業員に公開し、対話を通じて向上に取り組めます。

さらに国際標準に基づくデータ開示を進め、ステークホルダーと対話しながら、長期ビジョンの実現を目指します。

人的資本の主なサステナビリティ目標とモニタリング指標			
	指標	2022年度(実績)	2025年度(目標)
インプット 人的資本の投下に関する項目	要員計画・人員数	11,126人	—
	平均教育時間 ^{※1}	30.0時間	40.0時間
	人件費	1,106億円	—
スループット 従業員エクスペリエンス・ 企業カルチャーに関する項目	エンゲージメントスコア ^{※1}	71%	75%
	女性マネジメント比率 ^{※1}	19.5% ^{※2}	20%以上
	「Sysmex Way」好意的回答率 ^{※3}	81%	—
「ウェルビーイング」好意的回答率 ^{※3}	72%	—	—
アウトプット 人的資本の活用に関する項目	一人当たり付加価値生産性	1,874万円	2,250万円

※1 サステナビリティ目標と同一 ※2 ロシア除く ※3 企業風土調査

これまでの取り組み

- グローバルHRポリシーおよびグループ共通の人材マネジメントシステムの導入
- グループ全体でのスマートワークの推進
- 人材マネジメントにおけるDX活用

新中期経営計画中の取り組み

- 長期経営戦略に基づくグループ人材ポートフォリオの拡充
 - 人材の獲得、育成および配置
 - グローバルキーポジションに対する次世代リーダーの育成
- 柔軟な働き方を通じたDE&Iの取り組み強化

持続的な成長をけん引する人材の育成、獲得

シスメックスは、人的資本戦略を実行するため、新中期経営計画においては、グループ人材ポートフォリオの拡充と、柔軟な働き方を通じたDE&Iの取り組みの強化を推進します。

人材ポートフォリオの拡充のために、事業領域や機能の拡大に合わせた人材の確保・育成および適切な配置が重要です。そのため、既存人材の育成に加え、新規の事業領域では社外の高度専門人材を獲得します。

例えば、再生細胞医療など新規領域のほか、アルツハイマー病検査のようなユニーク検査項目の開発を推進するため、免疫検査分野や血液凝固検査分野、ライフサイエンスで活躍するバイオ系の知識・技術を有する人材を拡充します。また、今後の企業の成長には必須である最新のデジタル技術を有する人材については、各国の大学などへ積極的に採用活動を行います。

アジアやアフリカなどの新興国市場、特にインドでのビジネス拡大に向けては、地域ニーズに適した製品の開発

や機器・試薬の現地生産を行うための専門人材の獲得・育成を進めます。さらに欧米では血液凝固検査分野の事業拡大に向けて、学術的な専門知識を有する人員を獲得していきます。

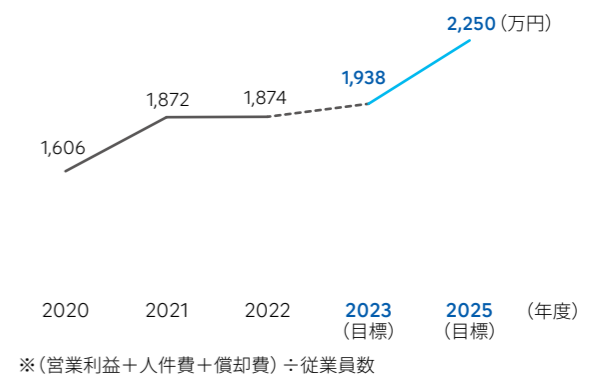
また持続的な企業価値向上の観点から、次世代の人材のパイプライン充実のため、グローバルキーポジションに対し、グループ全体で後継者計画を認定し、推進していきます。

DE&Iの取り組みについては、アンコンシャスバイアスの認知の強化や柔軟な働き方に向けた取り組みなどを通じ、引き続き従業員の個々を尊重した職場環境を構築します。

人的資本のモニタリング

シスメックスは、人的資本のモニタリングの重要指標として付加価値生産性を掲げ、グループ全体で従業員数や人件費などのデータを毎月収集し、地域・国ごとの動向を把握しています。また統括現地法人の人事責任者とのミーティングを定期的に開催し、人的資本の重点テーマについての議論を通じて、グローバルで付加価値生産性向上を進めます。

■一人当たり付加価値生産性[®](グループ)



財務担当役員メッセージ



取締役 専務執行役員
コーポレートマネジメント、品質保証・薬事、DX戦略担当
立花 健治

将来に向けた積極的な投資を継続するため、資本効率、投資効率をこれまで以上に追求し、財務・資本戦略を進化させていきます。

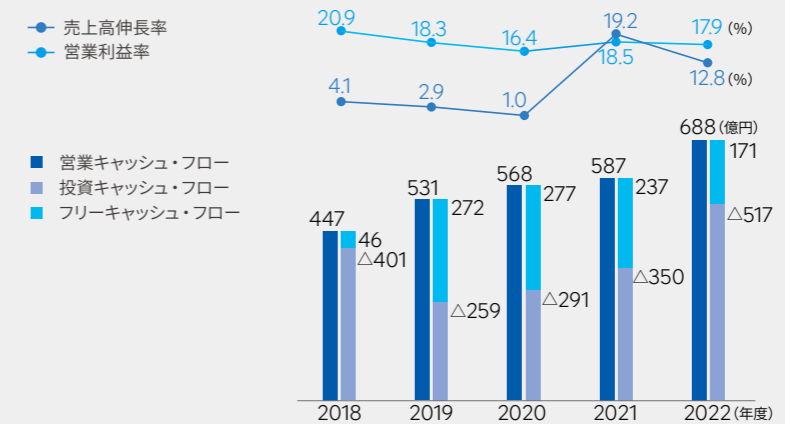
「長期経営戦略2033 (VA33)」における財務方針

2023年度からスタートした「長期経営戦略2033 (VA33)」では、重視する財務指標として、売上高、営業利益率、フリーキャッシュ・フロー、ROEを掲げています。このうち、「VA33」の定量目標として、2033年度に売上高1兆円以上、営業利益率20%以上と設定しています。

これは、シスメックスの価値創造と成長の考え方をベースとしています。シスメックスは「ヘルスケアの進化をデザインする。」をミッションに掲げており、既存事業における新たな価値の追加や地域拡大、アルツハイマー病検査や個別化医療に資する遺伝子検査などのユニークな検査項目の開発、さらに手術支援ロボットシステムのような新たな事業の展開など、成長のためのテーマは数多くあります。そのため、技術への先行投資を続け、その投資原資も継続的に増やさなければなりません。高い売上高成長と収益性によって利益を創出し、キャッシュの再投資を行うことが、従来から変わらない基本的な方針です。非連続的な成長に加え2桁成長を続けられれば、10年後の2033年度には売上高1兆円以上

■重視する指標

売上高	2桁成長 (「VA33」2033年度目標：1兆円以上) ・拡大するヘルスケア市場における高い成長の実現
営業利益率	20%以上 ・将来に向けた投資と株主還元を安定的に実現するための高い収益性
フリーキャッシュ・フロー	・営業キャッシュ・フロー増加と成長への再投資による健全な財務体質
ROE	・ステークホルダーの期待に応える資本効率、同業グローバル企業と比肩できる水準



を達成することができます。

そして、「VA33」では新たな領域への展開を志向しており、従来以上に資本効率、投資効率を追求する必要があります。シスメックスのROEはこの数年10%~15%で推移しており、資本コストを上回るROE水準ではあるものの、他のグローバル企業と比べれば、さらなる改善余地はあります。また「VA33」ではリスクをとった投資も実行するため資本コストは高まる想定で、今までよりもROE水準を重視していきます。投資効率については、投下資本に対するリターンや回収時期を適切に管理していくためROICの採用を検討していきます。

収益構造については、事業領域を拡大し、新たなビジネスモデルを開拓していく中であっても、シスメックスの特徴であるリカーリング型の収益モデルを継続・拡充していきます。収益の中心であるダイアグノスティクス事業は、機器を販売し、導入後、試薬やサービス&サポートの継続的な売上が発生するうえ、試薬やサービス&サポートは機器よりも収益性が高いことから、安定収益を得られる収益モデルとなっています。長年注力してきた、検査項目の拡充やサービス&サポートの高付加価値化は、競合優位性にも直結しており、安定収益と

成長力、両面での強化につながっています。2022年度の売上高に占める、これらリカーリング収益*の構成比は77.6%です。

事業育成を進めるライフサイエンスや個別化予防・予後モニタリングなどの領域についても、新規の診断方法やデータを活用したヘルスケアサポートなどの創出により、試薬やサービス&サポート、ソリューションによって収益を生み出すビジネスモデルを追求していきます。海外を含め本格展開を進めるメディカルロボット事業においても、収益性の向上に向けた取り組みを進めていきます。

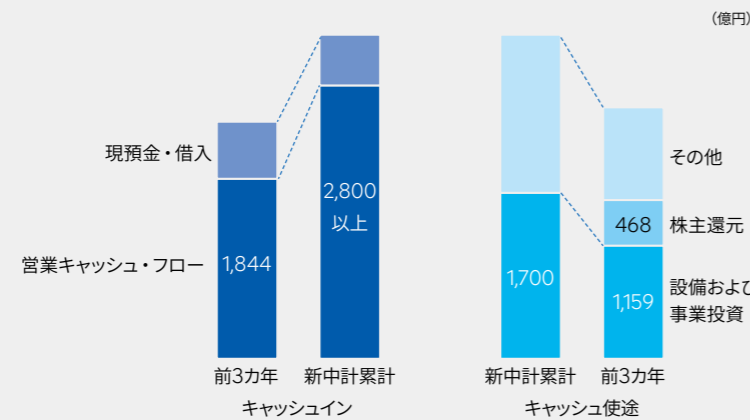
※ 試薬・サービス&サポート・その他の売上

中期経営計画の財務戦略

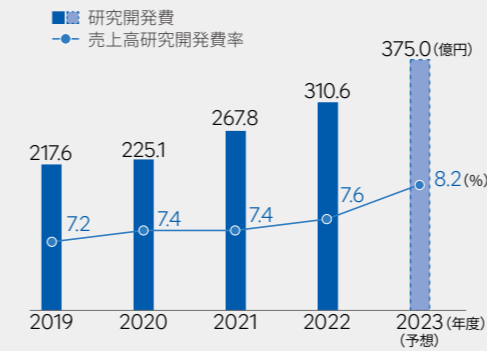
「VA33」の財務方針に基づき、「中期経営計画 (2023年度~2025年度)」では、2025年度の収益目標として、売上高5,600億円、営業利益1,120億円、ROE16%、フリーキャッシュ・フロー460億円を掲げています。2022年度から2025年度の売上高年間平均成長率は10%以上、2025年度の営業利益率は20%を見込んでいます。

■「新中期経営計画」財務ガイダンス

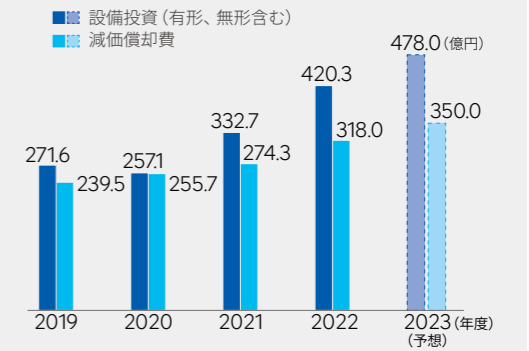
売上高	5,600億円	(2025年度目標)
営業利益	1,120億円	
ROE	16.0%	
フリーキャッシュ・フロー	460億円	
研究開発費	1,250億円	(2023～2025年度累計)
株主還元	・配当性向30% ・業績伸長に裏付けられた安定的な増配	



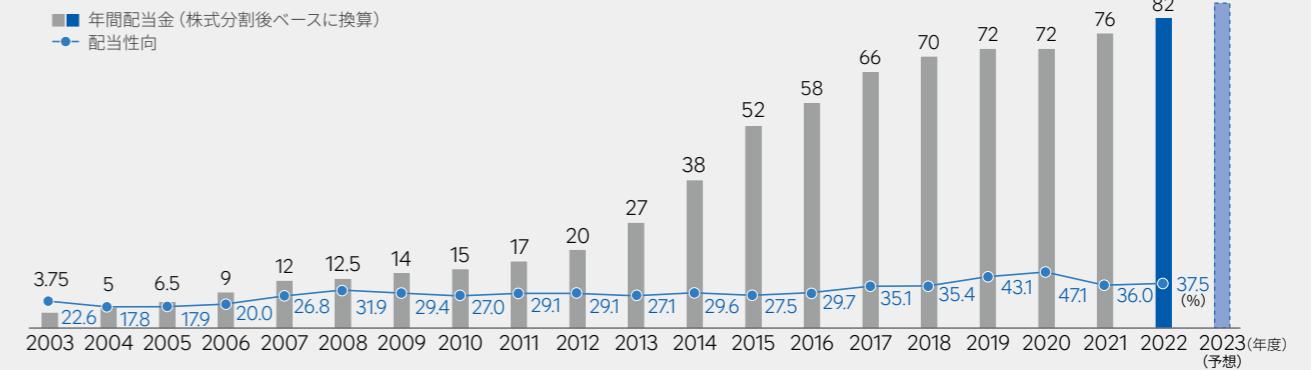
■研究開発費/売上高研究開発費率



■設備投資/減価償却費



■年間配当金/配当性向 (連結)



(注) 2005年11月18日付および2011年4月1日付、2014年4月1日付：株式分割 (1:2)

売上・利益のけん引は、既存のダイアグノスティクス事業が中心となります。売上高の成長については、製品・サービスの競争優位性をもって市場シェア向上を図ります。また、各分野の市場拡大ポテンシャルを取り込み、自ら市場を広げていくことが重要です。例えば、地域の観点から見ると、国民一人当たりの医療費は中国では日本の1/7程度、インドでは日本の1/70程度であり、医療ニーズの高まりによる市場拡大余地は多大です。新中期経営計画では、ヘマトロジー分野や尿検査分野における新興国展開、血液凝固検査分野や免疫検査分野での検査項目拡充とグローバル展開によって成長モメンタムを継続していきます。

収益性については、この数年、2018年から行ってきた社内のDX投資をはじめ、新製品開発やメディカルロボット事業関連費用などの費用負担が大きかったものの、今後はこれらの回収フェーズに入ります。中でもDXでは、従来の個別最適なITシステムからグローバル最適へ取り組んでおり、2023年度に一連の新規ITシステムが稼働します。無形資産の償却も増えますが、2025年度にはこれを上回る生産性向上効果を見込んでいます。なお、これらのDX

効果は、あらゆる領域にわたるもので、全部門の業務プロセスの改善ほか、研究開発スピードの向上、データの一元化によるサービス&サポートの充実、グローバルで適材適所の人材配置などが期待されます。また、先ほどご説明した収益構造の観点では、一つの機器製品にどれだけの検査項目を搭載できるかでも収益性が大きく変わります。血液凝固検査分野や免疫検査分野では検査項目拡大を加速させており、特に免疫検査分野は単価が高く効果が出てくるとみえています。

中期経営計画の資本配分

新中期経営計画における成長投資の主な対象は、事業費用として計上する研究開発と人材、資本配分としてはDXも含めた設備投資・事業投資です。

事業費用からご説明しますと、研究開発は、売上高に対する研究開発費率を7～8%程度とし、次世代機器・試薬の開発や新規技術開発、薬事承認関連費用を中心に増加させます。新中期経営計画中の研究開発費累計は、前3カ

年から55.7%増加の1,250億円を見込んでいます。人的資本への投資では、従業員のエンゲージメントの向上、一人ひとりが能力を発揮できる環境の整備、高度専門人材の獲得、教育研修の拡充・実施、DE&I加速などに注力します。

資本配分としては、営業キャッシュ・フローを主たる原資とし、設備および事業投資と株主還元に充当します。設備投資は、無形資産となるDX投資に加え、新興国など直接販売・サービス地域拡大にともなう機器のリース資産増加や、インドなどの体制整備を計画しています。事業投資では、今後の新規事業の開拓・育成を加速すべく、機動的なM&Aを実行していきます。2022年度に実施した、高度な薬剤感受性検査技術を有するSysmex Astrego社への出資・買収も同様ですが、シスメックスのM&Aは技術を基軸としています。投資リターンの回収時期や収益規模の精緻な予測は容易ではありませんが、積極的な事業投資が想定される新中期経営計画では、今まで以上に綿密なモニタリングを行います。

株主還元については、キャッシュ・フロー成長をもとにした企業価値向上と株主への利益還元が基本です。これまでも、配当性向30%をめどに継続的な増配に努めており、

引き続き「継続的な安定配当の留意」に則った配当政策を続けていきます。

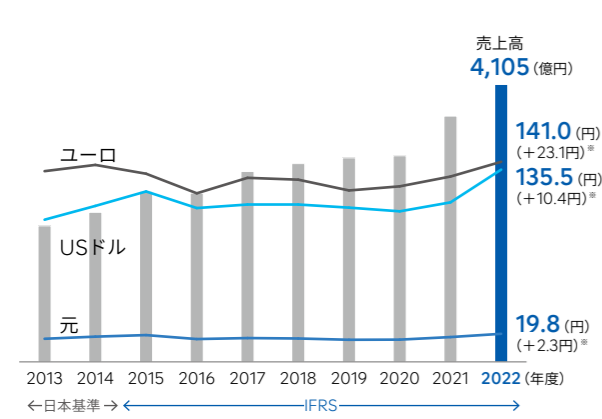
今後のKPI

社内外で戦略の進捗を把握・共有するため、KPIの整理・体系化を行っていきます。ただし、今後の戦略の実行力を左右するのは、戦略の内容について従業員がどれだけ腹落ちしているかだと考えており、他社と同様の仕組みや形式的な指標を取り入れても十分に機能しません。例えば、分野別ROICなどは、分野ごとにマネジメントが分かれているわけではないため、単純にKPIのみを導入するのは困難で、十分な工夫・検討が必要になります。一方、NPS® (Net Promoter Score) などの顧客満足度指標や、エンゲージメントスコアなどは、価値創造のドライバーとして重要な指標であり、これらの非財務指標はROICの向上につながります。こうしたシスメックスの価値創造や企業価値を可視化できるKPIを整理し、ステークホルダーとの対話を活性化していきたいと考えています。

財務パフォーマンス

■売上高

4,105 億円
(前年度比12.8%増)

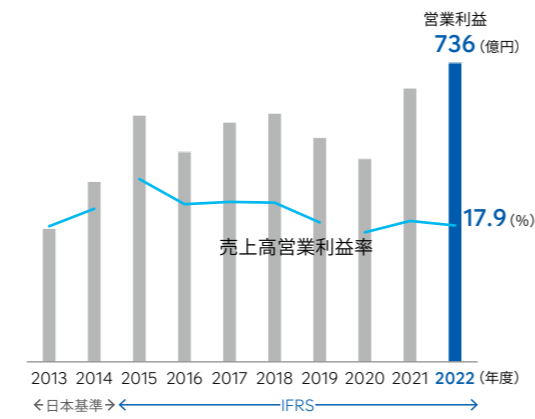


機器設置台数の増加などにより、ヘマトロジー分野を中心に試薬の売上が増加し、増収。

※ 対前年度

■営業利益／売上高営業利益率

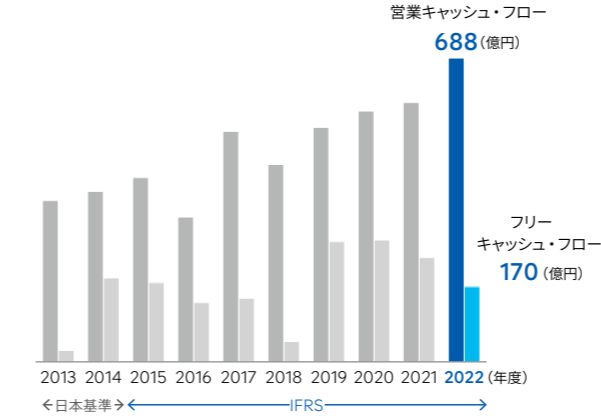
736 億円 **17.9%**
(前年度比9.3%増) (前年度比0.6ポイント減)



各地域の販売・サービス活動再開などにより販売管理費の増加や原材料費高騰などの影響があるも、円安の影響により増益。

■営業キャッシュ・フロー／フリーキャッシュ・フロー

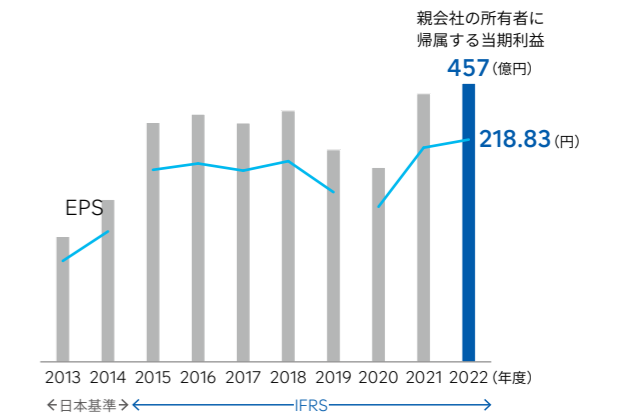
688 億円 **170** 億円
(前年度比17.2%増) (前年度比27.9%減)



主に税引前利益、減価償却費及び償却費の増加により営業キャッシュ・フローが増加したものの、Sysmex Astrego社の子会社化やDX投資などにより投資キャッシュ・フローが増加したため、フリーキャッシュ・フローは減少。

■親会社の所有者に帰属する当期利益／基本的1株当たり当期利益 (EPS)

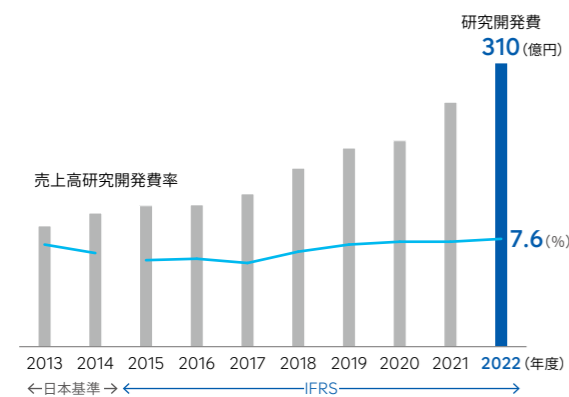
457 億円 **218.83** 円
(前年度比3.8%増) (前年度比3.8%増)



為替差損益の影響があるも営業利益の増加により、増益。

■研究開発費／売上高研究開発費率

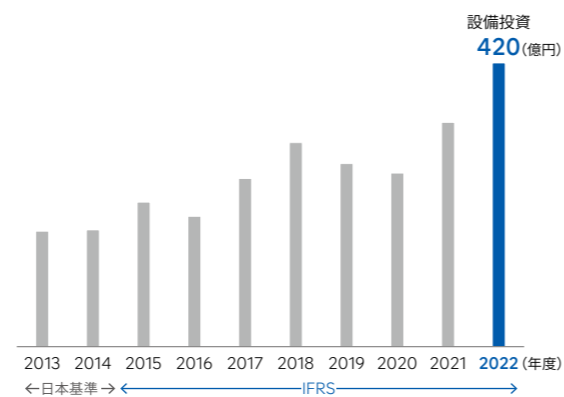
310 億円 **7.6%**
(前年度比16.0%増) (前年度比0.2ポイント増)



製品開発への継続投資および薬事関連費用増などにより増加。

■設備投資 (有形、無形含む)

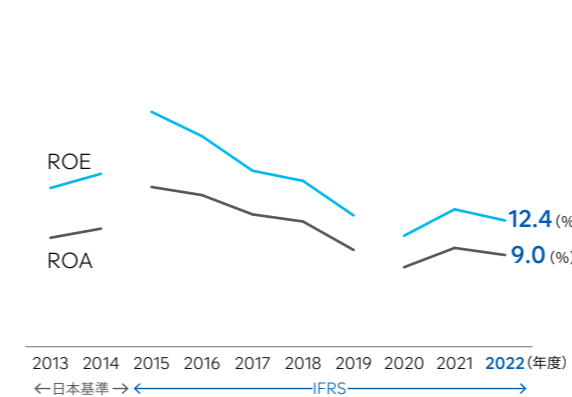
420 億円
(前年度比26.3%増)



DX投資のほか、機器の需要回復にともなう顧客貸与資産が増加。

■ROE／ROA

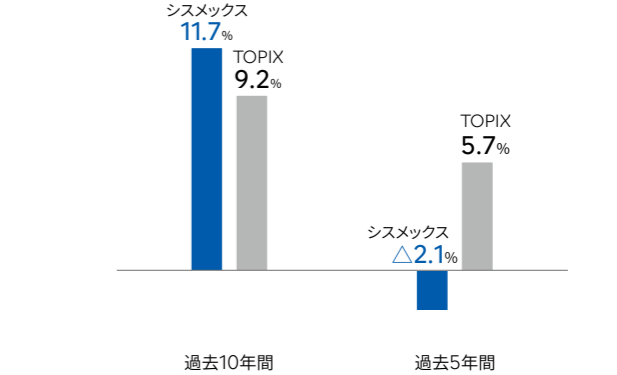
12.4% **9.0%**
(前年度比1.1ポイント減) (前年度比0.7ポイント減)



増益となるも、親会社の所有者に帰属する持分および資産の合計の増加により減少。

■株主総利回り (年率換算) (TSR)

11.7% **△2.1%**
(過去10年) (過去5年)

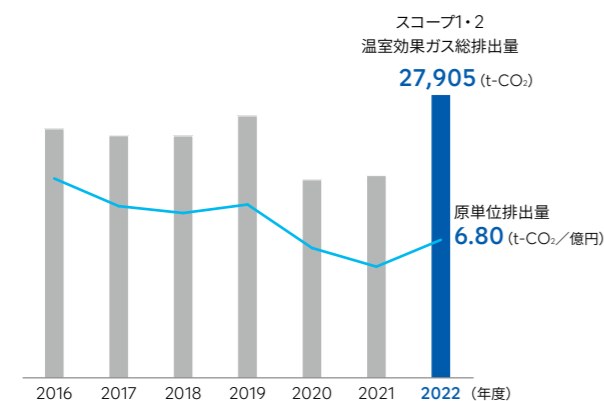


株価の下落により過去5年はマイナスとなるも、過去10年では安定した配当などもあり、TOPIXを上回る利回りを達成。

非財務パフォーマンス

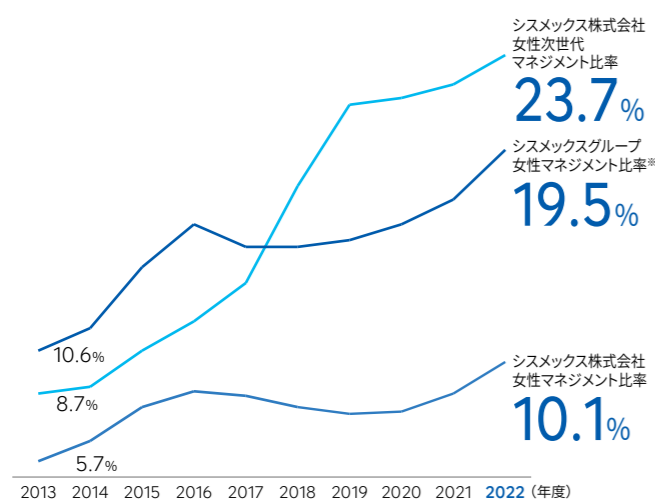
■スコープ1・2 温室効果ガス総排出量／原単位排出量

27,905 t-CO₂ (前年度比40%増)
6.80 t-CO₂/億円 (前年度比24%増)



対象範囲拡大によりCO₂排出量が大幅に増加するも、資源エネルギーから再生エネルギーへの切り替えを順次展開。(2022年度の再生エネルギーによる電力使用量は前年度比40%増)

■女性マネジメント比率／女性次世代マネジメント比率

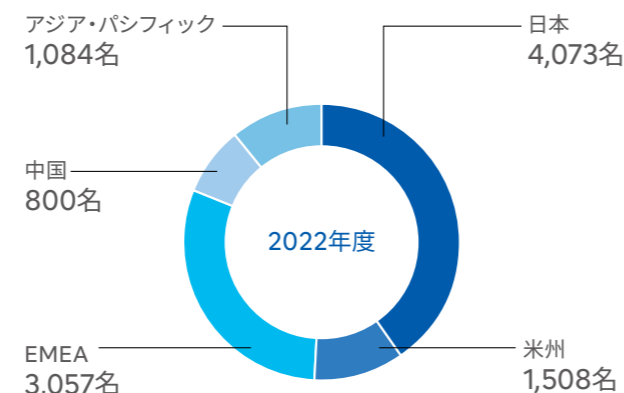


継続的な職場環境の改善や多様な働き方を実現する仕組みの構築などにより、特にEMEA、アジア・パシフィック地域での比率が向上。

※ ロシアを除く

■従業員数(連結)*／海外従業員比率

10,522名 **61.3%**

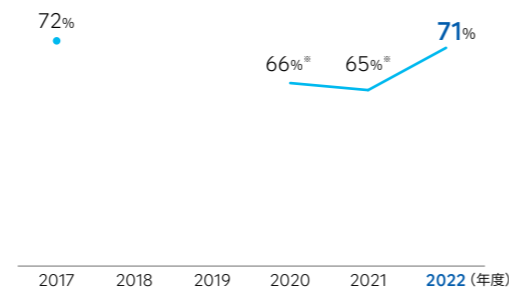


直接販売・サービス地域の拡大など事業規模の拡大に合わせ、継続して増加。

※ 嘱託およびパートタイマーなどを含む

■エンゲージメントスコア

71%
(前年度比 6.0ポイント増)



COVID-19感染拡大下において安心安全な働き方施策の推進などにより、全地域でスコア上昇。

※ 2020年度、2021年度はEMEAを除く

2022年度トピックス

2022年度における、シスメックスの事業に関する主なトピックスをご紹介します。

Siemens Healthineers社と血液凝固検査分野における契約を締結し、販売地域を拡大

Siemens Healthineers社とシスメックスは、25年以上にわたるアライアンスを通じて、それぞれの担当地域で販売・サービスを展開してきた結果、血液凝固検査分野において両社あわせてグローバルシェアNo. 1を獲得しています。2023年2月に締結された新たなグローバルOEM契約においては、機器・試薬を相互に供給しながら、各社のブランドでグローバルに販売が可能となります。本契約に基づき、シスメックスは欧米などの地域においても直接販売・サービス&サポートを進めていきます。

アルツハイマー病検査試薬が日本において、製造販売承認を取得

微量の血液からアルツハイマー病の原因とされる脳内アミロイドβの蓄積状態を調べる検査試薬が、2022年12月に国内製造販売承認を取得しました。本製品は血液で検査するため、検査にともなう患者さんの身体的・精神的・経済的負担を軽減させるとともに、早期診断・早期治療方針決定に貢献することが期待されます。日本では2023年6月に販売を開始したほか、米国では2023年8月に大手検査センターにLDT試薬として供給を開始しました。



迅速な薬剤感受性検査の臨床実装の加速を目指し、Astrego社を子会社化

薬剤耐性 (AMR) 対策に貢献することを目指し、2019年から共同で製品開発に取り組んできたAstrego Diagnostics社を2022年5月シスメックスグループに迎えました。そして2023年6月には欧州において、尿検体を用いて細菌の有無および抗菌薬の効果を調べる迅速薬剤感受性検査システムを発売しました。この検査は、従来数日を要する検査時間を最短30分まで短縮することができ、クリニックなどのプライマリケアにおいて、初診時の適正な抗菌薬の処方をサポートする役割を果たします。



再生細胞医療の社会実装に向け、JCRファーマ株式会社と合併会社を設立

2022年10月、幹細胞などを用いた再生医療等製品の研究開発・早期事業化を目的に、JCRファーマ株式会社とともに合併会社AlliedCel株式会社を設立しました。シスメックスが持つ品質管理検査の技術やワークフロー効率化に関する知見と、JCRが持つ再生医療等製品の開発・製造・販売の実績やノウハウを融合し、造血幹細胞の増殖技術を用いたプロジェクトをはじめ、その他の技術開発や事業化の可能性を検討していきます。



手術支援ロボットシステムの消化器外科、婦人科領域への保険適用拡大

シスメックスと川崎重工業株式会社の共同出資により設立された株式会社メディカロイドは、国内において2022年10月に手術支援ロボットシステムの適応範囲を消化器外科、婦人科領域まで拡大し、同年12月に保険適用されました。今回の適応拡大により、より幅広い領域での臨床使用が可能となり、今後は市場導入をさらに加速させる計画です。



サステナビリティ目標の進捗状況

マテリアリティ	KPI※1		目標			実績						進捗と今後の取り組み	
			2023年度	2025年度	2033年度 (エコビジョン)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度		
健康社会への新たな価値創出	イノベーションを通じた医療課題解決	ヘマトロジー検査件数	CBCテスト数(試薬数ベース)	—	—	—	—	—	—	—	2,971百万件	2,977百万件	2022年度の市場シェアは、各地域において機器設置台数の増加にともない試薬売上が伸びたほか、日本において新たなハイエンドモデルの導入が好調に進んだ一方、中国での政府調達方針やCOVID-19感染拡大による行動規制の影響があり、前年度と同水準にとどまりました。 また、がんゲノム医療解析実施件数やOSNA法による乳がん患者検査数も前年度と同水準で推移しています。さらに、特許保有件数や特許出願件数は、事業活動に合わせて堅調に推移しています。 今後は、ヘマトロジー検査件数と手術支援ロボットによる症例数を新たなモニタリング項目として設定し、既存のダイアグノスティクス事業、新規事業であるメディカルロボット事業双方での社会へのインパクトをモニタリングしていきます。
		ヘマトロジー市場シェア※2	ヘマトロジー分野における単年度の機器・試薬・サービスの市場規模に対する連結売上高比率	—	—	—	52.7%	53.8%	54.7%	55.6%	54.6%※5	54.0%	
		手術支援ロボットによる症例数	手術支援ロボットシステム(株式会社メディカロイド製)を用いた症例数	—	—	—	—	—	—	—	—	1,323件	
		特許保有件数	特許、実用新案、意匠の保有件数の合計	—	—	—	2,709件	2,987件	3,143件	3,485件	3,680件	3,832件	
		特許出願件数	特許、実用新案、意匠の出願件数の合計	—	—	—	301件	346件	306件	287件	298件	257件	
		がんゲノム医療解析実施件数※3	NCCオンコパネルを用いたがんゲノム医療解析実施件数	—	—	—	—	—	—	1.6千件	1.6千件	1.7千件	
		OSNA法による乳がん患者検査数	乳がん患者に対してOSNA法(がんリンパ節転移検査システム)を用いた検査の実施件数	—	—	—	—	—	—	46千件	54千件	52千件	
医療アクセスの向上	新興国・開発途上国売上高	新興国・開発途上国の連結売上高	—	—	—	—	—	—	1,220億円	1,430億円	1,567億円	ブラジル、サウジアラビアなど新興国の販売・サービス体制を強化したことなどにより、新興国・開発途上国の売上は前年度比100億円以上増加しました。今後もWHOやJICAなど国際機関と連携し、医療アクセスや品質の向上支援に取り組んでいきます。	
責任ある製品・サービス・ソリューションの提供	品質と信頼の追求	リコール件数	販売している製品(機器・試薬)を対象として、自主回収・自主改修を実施した件数	—	—	—	—	—	—	4件	2件	2件	2022年度のリコール件数は前年度と同等の2件で健康被害はなし。FDA Warning Letter件数についても前年度に引き続き0件でした。 世界各国の規制遵守を徹底できる体制を構築するとともに、定期的な品質監査の実施、グローバル品質苦情処理システムによるタイムリーな市場からの情報収集と原因究明の徹底により、不具合品の市場流出を防止しています。今後も製品の安全性、品質の維持・向上を図っていきます。
		FDA Warning Letter件数	FDA Warning Letterを受けた件数	—	—	—	—	—	—	0件	0件	0件	
	サプライチェーンマネジメントの強化	CSR調査回答率(国内・海外一次サプライヤー)	原材料一次サプライヤー(国内・海外)に対して、CSR調査に回答したサプライヤーの割合(海外関係会社の直サプライヤーは含まない)	90%	90%	—	81%	84%	85%	89%	90%	94%	
		サプライヤー(国内)に対するトレーニング件数※4	サプライヤー(国内)を対象とした説明会、研修・トレーニングなどの実施回数(単年度)	6件	5件	—	—	—	—	2件	5件	5件	
		サプライヤー(国内一次)第三者認証取得率※4	原材料一次サプライヤー(国内)の製造や製品品質に関する第三者認証の取得率	—	—	—	—	—	—	86%	88%	86%	2022年度は、BCP訓練やサステナビリティ・グリーン調達に関する説明会を開催し、延べ431社の取引先が参加しました。今後も引き続き、取引先との関係強化に努めていきます。
環境への負荷低減	製品ライフサイクルにおける資源循環	プロダクトロスのゼロ化	自社製造品、原材料、スペアパーツの未使用廃棄率(自社製品の未使用廃棄物の原価/売上高)	—	0.18%	0.1%未満	—	—	—	—	—	—	2022年度の機器1台当たりのCO2排出量は前年度からさらに削減(5%減少)。省電力製品の販売増加とグローバル全体でCO2排出係数が改善傾向にあることが主な減少要因となりました。また、2022年度の出荷物流にともなうCO2排出量は前年度から24%削減。航空便から船便を増加させる供給管理を推進しました。 今後は、シスメックス・エコビジョン2033の達成に向けた新たな目標として「プロダクトロスのゼロ化」「リサイクル・環境配慮材料への完全代替」「GHG排出量削減率(スコープ3)」を設定し、ステークホルダーとともにグリーンイノベーションに挑戦し、シスメックスならではの強みを生かし、循環型社会の実現に向けた新たな常識を協創することを目指します。
		リサイクル・環境配慮材料への完全代替	容器と包装材のリサイクル・環境配慮材料の利用率	—	60.0%	100%	—	—	—	—	—	—	
		GHG排出量削減率(スコープ3)	2022年度を基準年度とするGHG排出量(スコープ3)の削減率	—	10%削減	35%削減	—	—	—	—	—	—	
		CO2排出量の削減率(機器製品使用時)	2016年度を基準年度とする機器1台当たりのCO2排出量の削減率	20%削減	—	—	12%削減	10%削減	2%削減	8%削減	22%削減	27%削減	
		水消費量の削減率(機器製品使用時)	2016年度を基準年度とする機器1台当たりの排水量の削減率	10%削減	—	—	8%削減	2%削減	4%削減	6%削減	13%削減	7%削減	
		CO2排出量の削減率(出荷物流)	2016年度を基準年度とする単体売上高当たりの出荷物流にともなうCO2排出量の削減率	20%削減	—	—	17%削減	1%増加	17%削減	25%削減	1%削減	25%削減	
		包装用資材削減率	2019年度を基準年度とする包装材料総重量の削減率	—	—	—	—	—	—	—	4%削減	9%増加	

※1 網掛けのKPIは2023年4月からの新規目標、目標を「-」で表示している項目は、目標を設定しないモニタリング項目

※2 出所：Clearstateおよびシスメックス推計

※3 対象：国内グループ会社

※4 対象：シスメックス株式会社単体

※5 計算方法の変更などにより昨年度開示数値から変更

マテリアリティ	KPI※1		目標			実績						進捗と今後の取り組み		
			2023年度	2025年度	2033年度 (エコビジョン)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度			
環境への負荷低減	事業活動における環境負荷低減	GHG排出量削減率(スコープ1,2)	2022年度を基準年度とするGHG排出量(スコープ1,2)の削減率	—	40%削減	55%削減	—	—	—	—	—	—	2022年度の事業活動にともなうCO ₂ 排出量の削減率(シスメックス・エコビジョン2025対象事業所)は、前年度から11%削減。再生可能エネルギーの切り替えが進んだことによる大幅な削減を実現しました。	
		CO ₂ 排出量の削減率(事業活動)	2016年度を基準年度とする連結売上高当たりの事業活動にともなうCO ₂ 排出量の削減率	40%削減	—	—	14%削減	17%削減	13%削減	35%削減	44%削減	55%削減	2023年度に新たに設定した「シスメックス・エコビジョン2033」では、対象事業所を拡大したCO ₂ 排出量の削減率目標を設定するとともに、従業員一人ひとりの環境意識強化のため、一人当たりのエネルギー使用量削減率、また、再生可能エネルギー比率も新たな目標として設定し、カーボンニュートラル実現に向けた取り組みを強化していきます。	
		再生可能エネルギー比率	全電気使用量に対する再生可能エネルギー使用量の比率	—	75%	90%以上	—	—	—	—	—	—	—	2022年度の水消費量の削減率と総廃棄物量削減率(シスメックス・エコビジョン2025対象事業所)は、売上高の増加により、それぞれ前年度比18%減少、12%減少しました。
		一人当たりエネルギー使用量削減率	2022年度を基準年度とする一人当たりのエネルギー使用量の削減率	—	3%削減	—	—	—	—	—	—	—	—	今後の水消費量に関する目標については、水リスクが地域により偏在していること、製品使用時の水消費量は製品ポートフォリオの影響が大きく製品改良の影響が反映されにくいことなどを考慮し、主要試薬工場における水消費量削減率として、新たに設定しました。「シスメックス・エコビジョン2033」の目標達成に向け、各拠点で水の使用効率を高める製造工程の見直しや設備の導入、リサイクル水の活用など水消費量の削減を推進していきます。
		水消費量削減率(主要試薬工場)	2022年度を基準年度とする試薬生産量当たりの水使用量の削減率	—	23pt削減	90pt削減	—	—	—	—	—	—	—	2022年度の水消費量の削減率と総廃棄物量削減率(シスメックス・エコビジョン2025対象事業所)は、売上高の増加により、それぞれ前年度比18%減少、12%減少しました。
		水消費量の削減率(事業活動)	2016年度を基準年度とする連結売上高当たりの事業活動にともなう水使用量の削減率	5%削減	—	—	8%削減	7%削減	6%増加	7%削減	19%削減	37%削減	—	2022年度の水消費量の削減率と総廃棄物量削減率(シスメックス・エコビジョン2025対象事業所)は、売上高の増加により、それぞれ前年度比18%減少、12%減少しました。
		リサイクル率	総廃棄物排出量当たりのリサイクル排出量の割合	85%以上	—	—	89%	76%	67%	78%	79%	80%	—	今後の水消費量に関する目標については、水リスクが地域により偏在していること、製品使用時の水消費量は製品ポートフォリオの影響が大きく製品改良の影響が反映されにくいことなどを考慮し、主要試薬工場における水消費量削減率として、新たに設定しました。「シスメックス・エコビジョン2033」の目標達成に向け、各拠点で水の使用効率を高める製造工程の見直しや設備の導入、リサイクル水の活用など水消費量の削減を推進していきます。
		総廃棄物量削減率	連結売上高当たりの事業活動にともなう総廃棄物量の削減率※2	10%削減	5%削減	15%削減	—	—	—	8%削減	15%削減	27%削減	—	2022年度の水消費量の削減率と総廃棄物量削減率(シスメックス・エコビジョン2025対象事業所)は、売上高の増加により、それぞれ前年度比18%減少、12%減少しました。
	製商品廃棄額対売上高比率	有効期限切れなどの理由により廃棄となった製商品の廃棄額の対連結売上高比率	—	—	—	—	—	—	0.6%	0.6%	0.5%	—		
ガバナンスの強化	コーポレート・ガバナンス	投資家アナリストミーティング数※3	機関投資家・証券会社アナリストとのミーティング実施社数	—	—	—	—	—	506社	485社	597社	COVID-19の影響緩和により、海外投資家の来日や海外ロードショーなど、対面での面談が増加しました。証券会社主催のカンファレンスなどの機会を有効活用し、グループミーティングなどにおいて幅広い投資家とのミーティングを実施したことにより、2022年度の実績は前年度から100社以上増加しました。		
		内部通報件数	内部通報受付件数	—	—	—	32件	14件	11件	12件	28件	21件	2022年度の倫理違反件数は9件ありましたが、重大な違反はありませんでした。内部通報件数は、国内・海外合わせて21件となり、それぞれの案件に対し、事実調査を行ったうえで適切に対処しました。	
	コンプライアンス	倫理違反件数	法律に違反した事象、およびグローバルコンプライアンスコード違反があったとして制裁処分が科された事象の合計件数	—	—	—	—	9件	7件	5件	14件	9件	今後、従業員への教育・啓発活動をコンプライアンス推進・徹底のベースと位置付け、継続的に教育を実施し、グローバルコンプライアンスコードに則った行動の浸透を図っていきます。	
	リスクマネジメント	情報リテラシー教育受講者数※4	情報セキュリティに関するトレーニングの受講者数(延べ)	—	—	—	—	—	—	2,720名	3,601名	4,900名	2022年度は、グループ全従業員に加え、派遣社員、請負業者に対してサイバーセキュリティのeラーニングを多言語で実施しました。また、標的型メール訓練(BEC・フィッシング詐欺)に加え、メールの取り扱いに関する講習会など、従業員への情報セキュリティ意識向上の取り組みを実施しています。	
災害対応訓練参加率※4		災害などを想定した安否確認ツールを用いた訓練参加率(長期休業者含む)	—	—	—	—	—	—	98.7%	98.7%	99.4%	今後定期的な従業員教育の実施とともに、グループ全体の情報セキュリティマネジメント体制の強化を図っていきます。		

※1 網掛けのKPIは2023年4月からの新規目標、目標を「-」で表示している項目は、目標を設定しないモニタリング項目
 ※2 基準年度：2023年度目標と各年度実績は2019年度、2025年度目標と2033年度目標は2022年度
 ※3 対象：シスメックス株式会社単体
 ※4 対象：国内グループ会社

マテリアリティ	KPI※1	目標			実績						進捗と今後の取り組み	
		2023年度	2025年度	2033年度 (エコビジョン)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度		
エンゲージメントの向上	エンゲージメントスコア	企業風土調査結果におけるエンゲージメント項目の好意的回答率	75%	75%		72%	—	—	66% (EMEA除く)	65% (EMEA除く)	71%	2022年度のエンゲージメントスコアは前年度から6%向上し、グループ全体で71%となりました。これはフォーチュン500の企業とほぼ同水準であり、シスメックスグループの成長を推進するキードライバーとなっています。SysmexWayの浸透活動やCOVID-19感染拡大下における安全対策や働き方への対応などにより、各地域でのエンゲージメントが向上し、特に中国地域ではスコアが3%向上しました。2022年度の離職率は、各地域で人材育成の強化や報酬設計の見直しなどを進めた結果、前年度から2.5ポイント減少しました。今後も優秀な人材の獲得・育成、働きやすい職場環境の整備、労使の対話を継続し、従業員エンゲージメントの向上を目指していきます。
	離職率	正社員のみ離職率(解雇、人員削減、転職、定年など、理由を問わず組織を離れた人の割合)	10%以下	10%以下		—	—	10.1%※4	7.5%※4	10.9%※4	8.4%	
	自発的離職率	自己都合の年間退職率	—	—		—	—	—	—	—	6.8%	
	育児休業からの復帰率※2	育児休暇取得後の職場への復帰率	—	—		—	—	—	—	—	100%	
	男性育児休業取得率※2	男性従業員(嘱託・パートタイマー含む)のうち、配偶者が出産した男性従業員に対する育児休業取得者の割合	60%以上	65%以上		—	—	—	31%※4	53%※4	62%	
魅力ある職場の実現	女性マネジメント比率	課長級以上の女性比率	20%以上	20%以上		15.2%	15.2%	15.5%	16.2%	17.3%	19.5% (ロシア除く)	2022年度の実績は前年度から9ポイント増加。次世代育成や女性活躍推進法の行動計画において目標設定し、育児と仕事の両立支援や働きやすい職場環境の整備に向けた継続した啓蒙活動(国内全従業員を対象とした座談会や社内外の登壇者によるセミナー、男性従業員向けガイドブック発行)、管理職向けの多様な働き方の教育、スマートワーク導入による働き方の意識変容などにより大きく上昇しています。今後も引き続き、男性育児休業取得率を高めるための施策を推進していきます。
	女性次世代マネジメント比率	シスメックスグループにおけるManagerポジションの女性比率	—	—	—	—	—	—	—	—	32.1%	
	女性従業員比率	シスメックスグループにおける女性従業員比率	—	—		—	—	—	—	—	41.8%	
	管理専門職層の中途採用者比率※2	管理専門職ポジションにおける中途採用者の比率	—	—		—	—	—	—	—	41.7%	
	採用者の男女比率(新卒、中途)※2	新卒採用における女性比率、中途採用における女性比率	—	—		—	—	—	—	—	新卒: 35.9% 中途: 27.0%	
	経営層の女性比率、外国籍比率※2	経営層における女性比率、外国籍比率	—	—		—	—	—	—	—	女性: 8.3% 外国籍: 16.7%	
	経営層の女性比率	経営層における女性比率	—	—		—	—	—	—	—	9.4%	
	管理専門職層の賃金格差(総報酬額)※2	平均総報酬額における性別比率(管理専門職層)(女性:男性)	—	—		—	—	—	—	—	93:100	
	一般社員層の賃金格差(総報酬額)※2	平均総報酬額における性別比率(一般社員層)(女性:男性)	—	—		—	—	—	—	—	80:100	
障がい者雇用率※3	従業員に占める身体障がい者・知的障がい者・精神障がい者の割合	2.35%以上	2.65%以上		2.04%	2.21%	2.30%	2.30%	2.31%	2.31%	特例子会社シスメックスハーモニー株式会社を中心に障がい者雇用も増加していますが、事業拡大による従業員数の増加にともない、障がい者雇用率は横ばいとなっています。今後も、障がいのある方々により多くの働く機会を提供するために、業務の切り出しや集約を進め、一人ひとりが個々の特性を能力として発揮できる業務や職場環境を整備していきます。	

※1 網掛けのKPIは2023年4月からの新規目標、目標を「-」で表示している項目は、目標を設定しないモニタリング項目

※2 対象: シスメックス株式会社単体

※3 対象: 国内グループ会社

※4 計算方法の変更などにより昨年度開示数値から変更

マテリアリティ	KPI※1	目標			実績						進捗と今後の取り組み
		2023年度	2025年度	2033年度 (エコビジョン)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
人材の育成	平均教育時間	会社が提供する研修を対象とした従業員一人当たりの平均教育時間（オンライン学習含む）	40.0時間	40.0時間	—	—	—	24.5時間	31.4時間	30.0時間	2022年度の平均教育時間は前年度から1.4時間減少（前年度比95.5%）となりました。一方、国内では、研修プログラムへの従業員参加率は100%を実現し、一人当たりの研修投資額は92,000円となっています。今後は新たな目標として、付加価値生産性や人材育成投資額、研修への参加率をモニタリング項目とすることや、新規登用ポジションにおける内部登用者比率なども設定し、次世代のグローバルリーダーの育成を含めた人材育成を推進していきます。
	付加価値生産性(単体)※2	付加価値生産性/時間	—	—	—	—	—	—	—	13,230円	
	付加価値生産性(グループ)	付加価値生産性/人	1,938万円	2,250万円	—	—	—	—	—	1,874万円	
	人材育成投資(単体)※2	人材開発・研修の総投資額	2.34億円	2.52億円	—	—	—	—	—	2.66億円	
	人材育成投資(グループ)	人材開発・研修の総投資額	—	—	—	—	—	—	—	3.56億円	
	研修への参加率(単体)※2	各年度の研修を受講した従業員の総数÷総従業員数	90%以上	90%以上	—	—	—	—	—	100%	
	研修への参加率(グループ)	各年度の研修を受講した従業員の総数÷総従業員数	—	—	—	—	—	—	—	100%	
	サクセッションプラン有効率※2	キーポジションにおける内部登用率	—	—	—	—	—	—	—	100%	
魅力ある職場の実現	サクセッション・カバレッジ率※2	キーポジションにおける後継候補準備率	—	—	—	—	—	—	—	218.9%	2022年度の年間総労働時間は前年度から23時間減少。主な要因としては、技術革新・事業構造の変革に取り組む中、積極的な採用活動によって人員不足の解消が進んだこと、付加価値生産性指標を取り入れることで効率的な働き方に変化し残業時間の減少につながったこと、有給休暇の取得日数の増加などがあります。今後も採用活動の強化による適正な人材配置を進め、労働組合とも連携して従業員への教育や啓蒙活動を積極的に行うことで、労働時間の削減を目指します。
	年間総労働時間※3	正社員一人当たりの年間総労働時間	2,000時間	1,980時間	—	—	—	2,030時間	2,045時間	2,022時間	
	有給休暇取得率※3	正社員一人当たりの年次有給休暇取得率	70%以上	75%以上	—	—	—	61.3%	62.4%	66.5%	
	労働災害度数率※3	延べ実労働100万時間当たりの死傷者数の割合	0.5未満	0.5未満	—	—	—	0.78	0.91	0.81	
健康増進と労働安全の推進	労働災害強度率※3	延べ実労働1,000時間当たりの労働損失日数の割合	0.05未満	0.05未満	—	—	—	0.05	0.04	0.05	2022年度の労働災害強度率は0.1ポイント減少、労働災害強度率は0.01ポイント増加しました。工場でのけがなど労災件数は6件（前年度7件）でした。対策の一つとして産業医による転倒防止の指導などを行いました。今後も国内グループ会社を対象とした中央安全衛生委員会を中心とし、安全衛生・健康管理体制の強化・充実を図り、労働災害が発生した場合は、各事業所の安全衛生委員会で原因・対策を行い、グループ内で水平展開することで再発防止に努めていきます。

※1 網掛けのKPIは2023年4月からの新規目標、目標を「-」で表示している項目は、目標を設定しないモニタリング項目

※2 対象：シスメックス株式会社単体

※3 対象：国内グループ会社

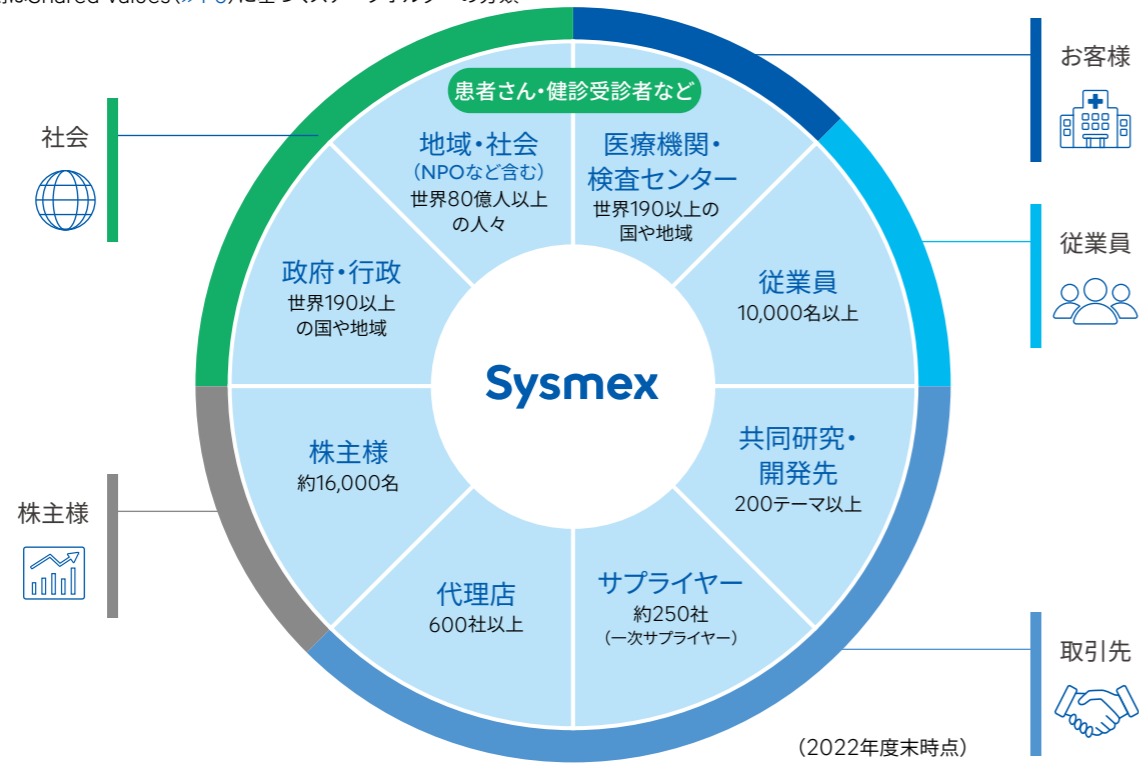
ステークホルダーエンゲージメント

シスメックスは、取引先・従業員とともに医療機関などのお客様に製品・サービスを提供することにより、医療課題・社会課題の解決に取り組んでいます。

今後も、ステークホルダーの皆さまとの積極的な対話を通じて、より良い関係を構築するとともに、ご期待やご要望を事業活動に取り入れることで戦略の実効性を高め、ともに持続可能な社会の実現を目指します。



主なステークホルダー

円の外側はShared Values(▶P6)に基づくステークホルダーの分類



ステークホルダーとの主な対話実績(2022年度)

▶サステナビリティ目標の進捗状況 P63 ▶シスメックスサステナビリティデータブック2023>ステークホルダーエンゲージメント P18

お客様 	<p>お客様に安心して製品・サービスをご利用いただくことに加え、期待を超える付加価値の提供を目指し、販売・サービス&サポート活動を通じた継続的なコミュニケーションを実施しています。その結果、顧客満足度調査では高い評価をいただいています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 24時間365日体制のカスタマーサポートセンターを設置(別途契約が必要) ● 顧客満足度調査の実施 ● VOCを収集し、製品開発や品質改善に活用 ● 製品の正しい知識を伝えるユーザーミーティングの開催 ● 学術セミナーの開催(オンラインと会場のハイブリッド) <p>▶米国顧客満足度調査 P106 ▶シスメックスサステナビリティデータブック2023>責任ある製品・サービス・ソリューションの提供 P29</p>
従業員 	<p>持続的な成長を実現していくためには、長期経営戦略2033と紐づく人材の採用・育成・配置に加え、DE&Iの推進と働きやすく、働きがいのある魅力ある職場作りに取り組むことが不可欠です。企業風土調査のエンゲージメントスコアをサステナビリティ目標の一つとして設定し、目標達成に向けた取り組みを進めています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 企業風土調査の実施(エンゲージメントスコアの結果に応じた従業員との対話) ● グループ企業理念の浸透活動、社内表彰制度の導入 ● グローバル内部通報制度の構築 ▶シスメックスサステナビリティデータブック2023>コンプライアンス P79 ● 労使協議会 <p>▶人的資本戦略 P53 ▶シスメックスサステナビリティデータブック2023>魅力ある職場の実現 P38</p>

取引先 	<p>シスメックスの事業の方向性や方針をご理解いただくとともに、信頼関係を構築し相互に発展することを目指して、継続的な対話を実施しています。サプライヤーに対しては、循環型社会の実現に向けて、コミュニケーションを強化するほか、調達方針に則ったサプライチェーンマネジメントの構築を進めています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 共同研究・共同開発先とのオープンイノベーションやアライアンスを通じたコミュニケーション ● 調達方針に基づくコミュニケーション ● サプライヤー向けCSR調査の実施 ● 販売代理店会議の開催/訪問 <p>▶シスメックスサステナビリティデータブック2023>サプライチェーンマネジメントの強化 P36</p>	<p>CSR調査回答率 (原材料一次サプライヤー)</p> <p>94%</p>
株主様 	<p>シスメックスは、IR活動を持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けた重要な活動の一つであると認識しています。積極的な情報開示を行うとともに、株主・投資家の皆さまとの対話で得られた評価やご要望は、迅速に社内でも共有し、経営・IR活動に反映しています。前年度に引き続き、オンラインの活用によりグローバルな投資家との対話の機会は大幅に増加しました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 定時株主総会の開催 <ul style="list-style-type: none"> ・ 書面・インターネットでも議決権行使を実施 ● 情報開示 <ul style="list-style-type: none"> ・ 業績を地域別、事業別、品目別に開示するなど積極的な自主開示を実施 ● 機関投資家、アナリストとの対話 <ul style="list-style-type: none"> ・ 決算説明会・カンファレンスコールを開催 ・ IRミーティングの実施:経営層が米州、欧州、東京などを訪問し、長期経営戦略や中期経営計画、ビジネスモデル、研究開発、株主還元、サステナビリティなどについて対話を実施 ・ IRイベントの開催:研究開発の進捗を研究開発部門責任者から説明する技術説明会を毎年開催。加えて、当社の経営戦略や事業活動を理解いただくために、国内外の施設見学会や事業所見学会を実施(※2022年度はCOVID-19感染拡大のため開催見送り) ・ 各イベントにおいて、スクリプトを含む英語資料を提供 ● 個人投資家の皆さまとの対話 <ul style="list-style-type: none"> ・ 株主通信やWebサイトを通じた情報発信 ・ 事業所見学会の開催(2022年度はCOVID-19感染拡大のため開催見送り) 	<p>機関投資家・証券会社 アナリストとのミーティング</p> <p>延べ約590社以上/年</p>
社会 	<p>医療の発展や持続的な社会の実現に向け、政府機関や国際機関などと連携・対話を行っています。さらに、社会貢献方針に基づき、世界各地で地域のニーズに応じた社会貢献活動を通じてコミュニケーションを行っています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 政府機関、国際機関との連携・対話 ● 業界団体への参画 ● グループ社会貢献プログラム「Sysmex Gives Back Campaign」(献血への協力、環境保全活動、がん撲滅・小児患者さんや孤児への支援など) ● COVID-19の感染拡大にともなう各地域での支援活動 <p>▶シスメックスサステナビリティデータブック2023>社会貢献活動 P55</p>	<p>グループ社会貢献プログラムに 参加した従業員</p> <p>延べ7,000名以上/年</p>

コーポレート・ガバナンス

シスメックスは、コーポレート・ガバナンスの強化を重要な経営課題の一つとして位置付けており、グループ企業理念「Sysmex Way」に基づき、経営の健全性・透明性を高め、経営スピードおよび経営効率を向上させることで、グループ全体の企業価値最大化を目指しています。



社外取締役メッセージ



社外取締役 独立役員
報酬委員会委員長、指名委員
福本 秀和

社外取締役 独立役員
指名委員会委員長、報酬委員
太田 和男

2022年度の評価と、特にモニタリングに注力した事項をお聞かせください。

太田 2022年度は、中期経営計画（2021年度～2023年度）の2年目として、順調な一年だったと捉えています。アルツハイマー病検査試薬の薬事承認取得やメディカルロボット事業の保険適用拡大などの象徴的なトピックもありました。業績についても、為替の追い風があったとはいえ、中国やロシアにおける環境変化の影響を受けながら、中期経営計画の成長ラインに沿った結果となりました。

私は当社を、成長の使命を負った企業と捉えており、外部環境変化に機動的に対応し、将来への布石を打ち続けたことを評価しています。

福本 私も太田さんとおおむね同意見です。重視したモニタリング項目としては、次の3点が挙げられます。まずは、中国事業におけるリスク対応を注視してきました。取締役会では、中国市場は複雑なリスクを内包する一方、成長ポテンシャルがある重要な市場と位置付けています。COVID-19によるロック

ダウンや中国の政府調達方針などに対し、執行側からも適宜詳細な報告を受けてきましたが、さまざまなリスクシナリオとその対応策をより精緻に作るよう提言しています。2点目は、免疫検査分野やライフサイエンス分野、新規事業への成長投資です。将来が楽しみな成果は上がっていますが、収益の柱となるには、未だ道半ばであり、適切な投資が不可欠となります。3点目としては、DX投資の費用対効果や、トップライン成長に資する顧客向けデジタルビジネスの取り組みです。投資計画の精緻化や効果測定など、ITガバナンスについては、改善の余地があると考えています。

太田 そうですね。取締役会でも、全般的に投資に対する効果検証は活発な議論を行っています。私は社外取締役に就任して4年が経ちましたが、例えばメディカルロボット事業については、常に注目してきました。長期にわたる事業なので、収益計画の策定は容易ではありませんが、投資回収計画の機動的運用、ROICなどを活用した企業価値への寄与度検証などを提言しています。

2022年度は浅野新社長の選任もありました。
この人事に対するお考えを教えてください。

福本 取締役会では、長期経営戦略を議論する中で、これまでに培ってきた研究開発力や技術をいかに成長につなげられるかが要諦であると捉えています。そのため、研究開発や事業開発の経験を有し、中心となって「長期経営戦略2033 (VA33)」や中期経営計画を練り上げてきた浅野社長は、経営トップに適任です。時宜を得た人事でもおもうと思います。指名委員会、取締役会でも異論はありませんでした。ただし、「VA33」と中期経営計画を軌道に乗せ、力強い成長を果たしていくためには、家次会長がグループCEOとしてサポートすべきとの見解も一致しています。

太田 福本さんも私も、2022年度から指名委員に就任しましたが、私たちが折に触れ、サクセッションプランがシスメックスにとって極めて重要な経営課題であること、そして次期社長はこれまでの変革・進化を良く知る内部から選任したいという執行側の意向を確認していました。

浅野社長は好奇心の塊のような人物で、家次会長同様、成長意欲にあふれたリーダーでもあり、新たな成長を遂げていくうえで適任だと考えています。一方、今後はより積極的な投資も行っていくため、新経営体制においては、一層のガバナンス強化が必要だと考えています。

「長期経営戦略2033 (VA33)」への期待および今後の課題をお聞かせください。

福本 「VA33」の策定においては、社外取締役に対しても、骨子段階から随時、共有の場が設けられ、何度も議論を重ねました。将来の環境変化をさまざまな観点から想定し、ステークホルダーや社会との価値共有を重視した戦略になっています。

太田 しかも「VA33」では、事業領域を検体検査からヘルス

ケアジャーニーへと拡大させ、変革していくことを、従業員はじめステークホルダーに宣言しました。新社長就任と同タイミングとなったのも、挑戦への意志を示すうえで有効だったと考えます。

戦略の目標や内容も野心的かつ明快で、これからの社会に大きな価値をもたらすと期待しています。しかし、売上高1兆円という数値目標も含め、その道のりは容易ではありません。素晴らしい絵は描けたので、次はその実行が重要になります。領域の拡大によりリスクも広がるわけで、常に進捗や成果・課題を検証し続ける必要があります。

福本 その意味で、「VA33」達成の鍵は、スピードと実行力だと思います。血液凝固検査分野しかり、インド市場の開拓しかり、数年後に収益拡大が期待できる事業の種は多数存在しています。具体的かつ適切なKPIとマイルストーンを定め、PDCAを回していかなければなりません。

2桁成長と売上高1兆円を目指さないのであれば、既存領域で確実に成長できます。しかし、高い目標を掲げた以上、非連続な成長に向け、工夫が必要になります。これまでと異なり、資金と人材の投資の優先順位付けも重要になりますし、プロジェクトの見直しや撤退の判断が必要なケースもあるかもしれません。私たち取締役においても、KPIやマイルストーンの有効性・蓋然性を検討し、大所高所の観点からモニタリングと議論を重ねていく必要があります。

太田 福本さんの話をお伺いし、あらためて今後のモニタリングの重要性を感じます。これまで、成長市場の中で競争を行い、顧客ニーズに対応した製品・サービスを提供することで成長できました。しかしこれからは、事業の開拓や育成、リスク計量など、さまざまな観点から議論が必要です。私たち社外取締役の議論参加についても、これまで以上に早期から関与する必要があります。多面的に議論することで、適切なモニタリング項目を設定できるはずです。そして、そうした議論を重ねた経営および戦略でなければ、ステークホルダーから認められるガバナンスにはならないと思います。



今後のガバナンス強化に向けて、委員会委員長としての抱負も含めて、ご見解をお聞かせください。

太田 ガバナンスという言葉は広い意味を持ち、経営の仕組みそのものでもあります。ガバナンスの強化は、経営の効率性やスピードと相反すると捉える向きもあるかもしれませんが、ガバナンスが強化された企業は、リスクをコントロールし、中長期的に成長できる確率が高まるはずで、まず全般的な方針としては、経営陣はもとより、全社を挙げてガバナンス強化を目指す企業になっていきたいと思っています。

福本 私も同感で、ガバナンスの強化、進化は目的ではありません。ビジョンを実現し、成長することが目的で、その実行のためにガバナンスの継続進化が不可欠になります。私は、以前の銀行勤務時代からシスメックスを見てきましたが、常にガバナンスの改善に努めている企業だと評しています。私が社外取締役に就任してから、課題点は常に改善しています。その例として、2023年度に実施した、指名・報酬、両委員長の社外取締役就任が挙げられます。これまでも各委員が活発に発言する委員会でしたが、社会の期待や要望を踏まえ、より透明性を担保できる体制としました。

太田 その中で、指名委員会委員長に私が就任したわけですが、今後の指名委員会の役割はより大きくなると認識しています。これまで、家次会長の強力なリーダーシップのもと成長してきたシスメックスは、執行面の人事も家次会長中心で選任していました。しかし今後は、経営環境も複雑化、不透明化し、展開領域も広がるため、多様な観点から役員候補者の発掘、選定を行わなければなりません。経営トップだけでなく、執行役員レベルまで対象を広げ、サクセッションプランを構築していく必要があると考えています。女性役員比率30%以上という政府指針があるように、取締役および執行役員のダイバーシティは重要な論点です。女性や外国籍の役員の登用についても、

その方針、枠組みの議論を重ねていきます。

福本 私が委員長に就任した報酬委員会では、「VA33」および中期経営計画の推進に合わせて、中長期的な計画達成度やサステナビリティ活動など、評価指標の改訂、強化の議論を行っています。

シスメックスは、社内取締役の業績連動報酬および非金銭報酬の割合が、合わせて70%以上と比較的高い水準にあり、個人業績評価の内容も、非財務面を組み込むなど進化を続けています。今後、評価項目を体系的に整理し、ステークホルダーと具体的かつ明示的に共有できるように、検討を進めていく構えです。

太田 対話も非常に重要です。私も昨年、投資家との面談の機会を設けていただきましたが、課題の共通認識を持たせた点、投資家の目線を確認できた点など、実りあるものとなりました。今後もご要望がある限り、積極的に対話の場に参加していきたいと思っています。

また社内の対話も重要です。私は社外取締役として、客観的に経営を監督する役割と、これまでの経験のもと、執行メンバーのサポートを行っていく役割を担っています。例えば、今後進化が必要となるグローバル生産・調達などでは、失敗も含めて多くの経験を積んできていますので、さまざまな意見交換を行っていききたいと思います。

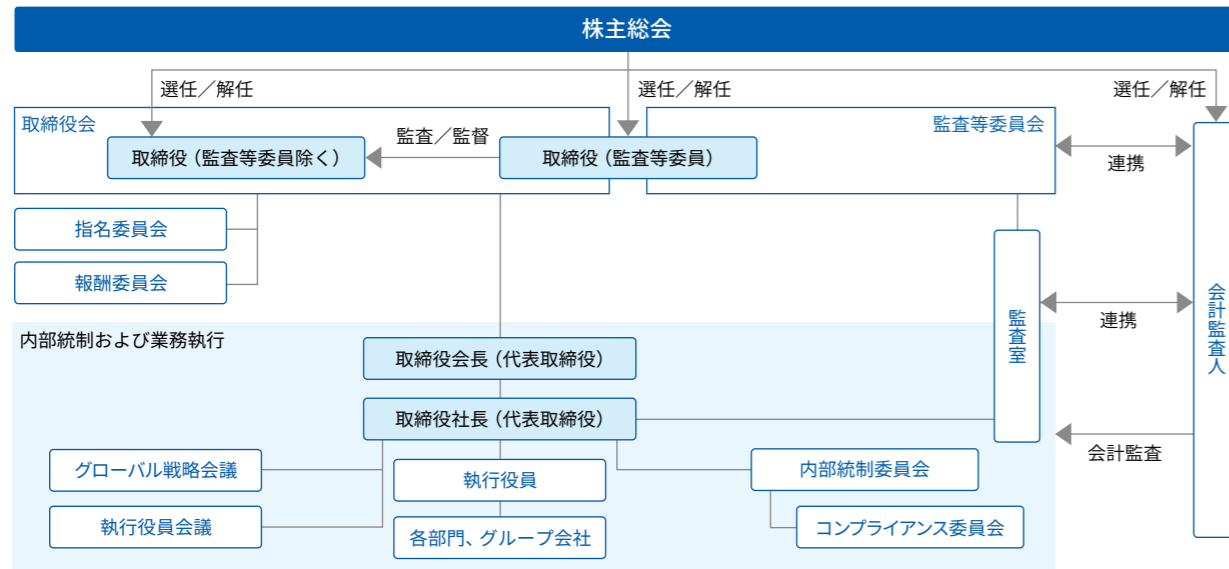
福本 社外取締役は、役員、部長クラスとはもちろん、研究所、工場などのさまざまな現場従業員と対話する機会があり、昼食会などでざっくばらんな意見を聞くこともあります。それ故、インプット量も多く多忙にはなりますが、社外取締役の責務を果たすうえで、有効な環境を整えていただいていると感じています。今後も引き続き、社内外に対して、想いをもって語り掛け、相手の見解を吸い上げ、経営に生かしていく所存です。そして、社外取締役という立場ではありますが、社会に対する価値創出や成長を、従業員の皆とともに喜び合っていきたいと思っています。

コーポレート・ガバナンス

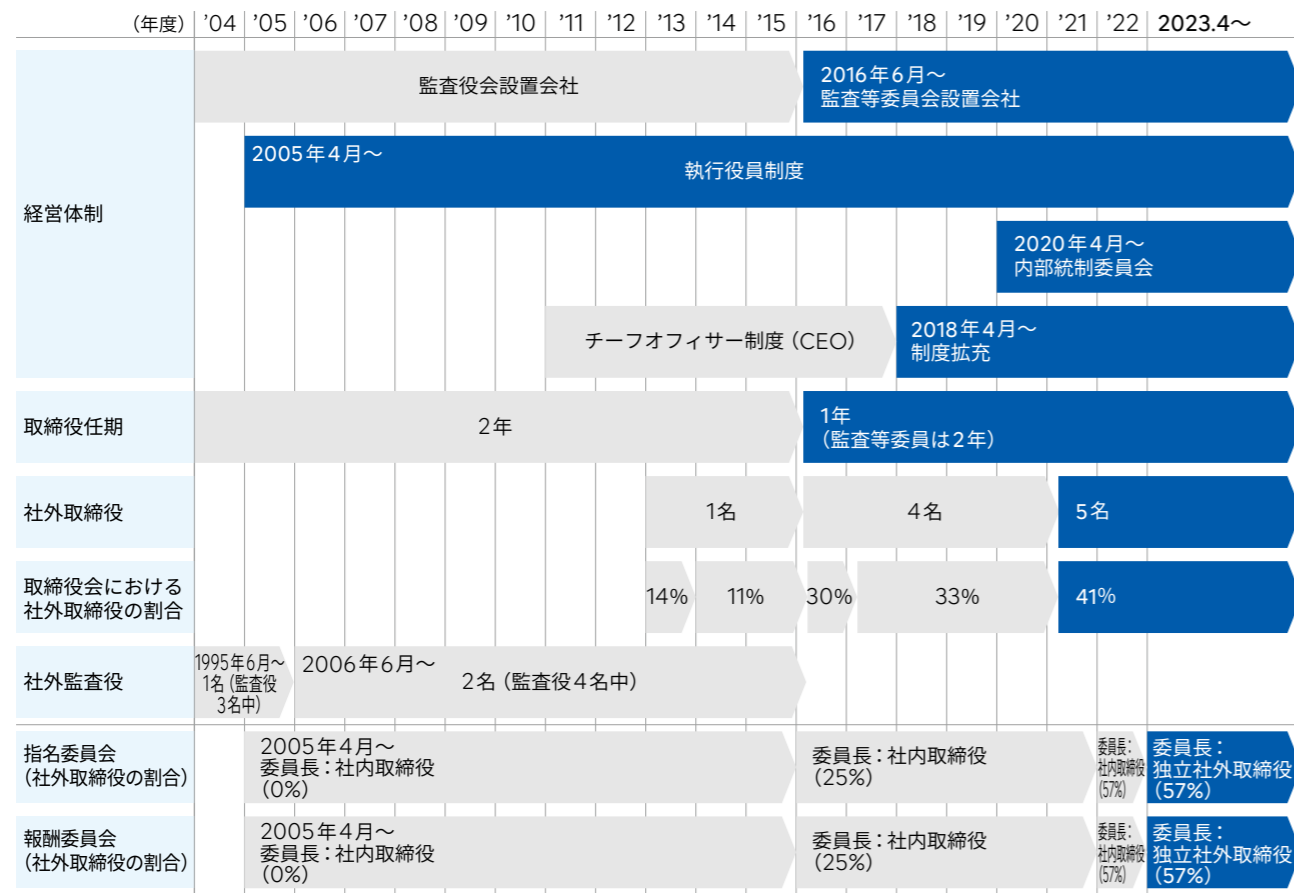
シスメックスは、コーポレート・ガバナンス強化の取り組みとして、監査等委員会の設置や社外取締役による監督機能強化、取締役会の実効性向上などを進めてきました。あわせて、コンプライアンス委員会や内部通報制度の設置、

グループ全体でのリスクマネジメント機能強化に向けた体制整備など、持続的な成長に向けた基盤強化にも取り組んでいます。

■体制図



■コーポレート・ガバナンス強化の推移



経営体制

シスメックスは、監査等委員会設置会社制度を採用しています。監査等委員である取締役が取締役会における議決権を持つことなどで取締役会の監査・監督機能を強化するとともに、経営の透明性・客観性を向上させています。さらに、社外取締役の選任による取締役会の監督機能の強化・充実を図っています。また、業務執行の意思決定スピードを高め、事業環境の変化に迅速に対応するため、執行役員制度を導入しています。現在の経営体制は、

取締役12名（うち社外取締役5名）、取締役のうち監査等委員3名（監査等委員のうち社外取締役2名）、執行役員16名（うち取締役兼任4名）で構成しています。さらに、諮問機関として指名委員会と報酬委員会を設置しており、2023年度から各委員会の委員長を独立社外取締役としました。

なお、東京証券取引所の「コーポレートガバナンス・コード」の各原則のすべてに対応しています。

» Webサイト > 企業情報 > コーポレート・ガバナンス

■主要会議体概要

会議名	機能・内容	構成	2022年度開催回数
取締役会	経営に関する重要事項を審議	取締役	18回
指名委員会	役員の指名に関する取締役会の諮問機関	取締役会長、取締役社長、取締役(1名)、独立社外取締役(4名)	3回
報酬委員会	役員報酬などの決定に関する取締役会の諮問機関	取締役会長、取締役社長、取締役(1名)、独立社外取締役(4名)	2回
監査等委員会	主に取締役の職務の執行を監査する独立機関	監査等委員	18回
グローバル戦略会議	グループにおける中長期的な経営の方向性や重要な戦略・課題について討議・審議	取締役会長、取締役社長、担当執行役員、監査等委員(1名)*	11回
執行役員会議	グループにおける年度計画推進上の重要な案件について討議・審議・報告	取締役会長、取締役社長、執行役員、監査等委員(1名)	16回

* オブザーバーとして参加

■主要会議体の構成メンバー (2023年6月23日時点)

氏名	会議体	取締役会出席率	指名委員会出席率	報酬委員会出席率	監査等委員会出席率
社内	家次 恒	100%	100%	100%	—
	浅野 薫	100%	100%	100%	—
	立花 健治	100%	100%	100%	—
	松井 石根	100%	—	—	—
	神田 博*1	100%	—	—	—
	吉田 智一	100%	—	—	—
	小野 隆	—**2	—	—	—
社外	新牧 智夫	100%	—	—	100%
	高橋 政代	88%	—	—	—
	太田 和男	100%	100%	100%	—
	福本 秀和	100%	100%	100%	—
	橋本 和正	100%	100%	100%	100%
岩佐 道秀	100%	100%	100%	100%	

(注) 出席率は2022年度実績 ※1 2023年6月退任 ※2 2023年6月より構成メンバー

取締役会の実効性

取締役会は、さまざまな知識、経験、能力を有する者により構成し、取締役会として全体のバランスを考慮し、適切な多様性と規模を確保するよう努めています。

また、取締役会の機能向上を目的として、すべての取締役（監査等委員を含む）への書面によるアンケート調査を実施し、集計結果を取締役会で確認のうえ、取締役会の実効性評価を実施しています。2022年度の評価結果は、取締役会は有効に機能し、その役割を適切に果たしていることが確認された一方で、さらなる実効性の向上への取り組みについて、引き続き対応していくことが確認されました。

■実効性評価の概要

（構成）

取締役会の規模、社外取締役の割合、資質や経験はおおむね適切ですが、さらなる実効性向上に向けて、知識、経験、能力のバランスに加え、女性や外国籍の役員比率を高めていくなど、ジェンダーや国際性、職歴、年齢の面も含む多様性の確保についても引き続き検討を進めます。

（運営）

取締役会の議題を十分に議論するために必要な情報提供がなされており、社外取締役に対する事前説明、背景を理解するうえで必要な関連情報の提供など、運用改善にも取り組んでいます。

組んでいます。また社外取締役のみをメンバーとする意見交換会など、議論の活性化に向けた取り組みがなされています。なお、課題であった資料提供時期の早期化については、昨年度に比べ改善が進んでおり、今後も継続して取り組んでいきます。

（議題・審議の状況）

取締役会で取り扱われている議題や審議時間は適切であり、各取締役は議題の事前理解や情報提供に自ら努めるとともに、その知識・経験を生かし、議論は適正に行われています。経営上の重要な事項について、社外取締役による客観性・合理性のある意見も取り入れながら、意思決定は適切に行われています。

■取締役会での主な審議・報告事項(2022年度)

● 取締役の選解任、報酬に関する事項
● 取締役の業務執行状況に関する報告
● 取締役会の実効性評価
● 監査方針、監査計画、監査実施報告(監査等委員)
● コーポレート・ガバナンス方針
● グループの内部統制に関する事項
● サステナビリティに関する事項
● グループ業績、四半期・半期・通期決算
● グループにおけるDX推進に関する事項
● 長期的な戦略・投資に関する事項

■取締役スキル・マトリックス(2023年6月23日時点)

	氏名	性別	生年	着任	独立性	スキル・経験								
						企業経営	経営・事業企画	グローバル	営業・サービス	研究開発	生産・SCM	IT・DX	財務・会計	人事・総務
社内	家次 恒	M	1949年	1986年		●	●		●				●	●
	浅野 薫	M	1958年	2014年		●	●		●			●		
	立花 健治	M	1957年	2014年		●	●	●	●		●	●		
	松井 石根	M	1961年	2019年		●	●	●	●		●			
	吉田 智一	M	1964年	2021年		●	●		●					
	小野 隆	M	1965年	2023年		●	●	●	●		●			
	新牧 智夫	M	1966年	2022年				●					●	
社外	高橋 政代	F	1961年	2016年		●	●		●					●
	太田 和男	M	1955年	2019年	○	●	●	●			●	●	●	●
	福本 秀和	M	1955年	2021年	○	●	●		●			●	●	●
	橋本 和正	M	1953年	2020年	○	●	●		●			●	●	●
	岩佐 道秀	M	1956年	2020年	○	●					●			

(注) 上記は、各取締役の主なスキル・経験を表しており、すべてのスキルと経験を表すものではありません。

■スキル・経験の定義

項目	定義
企業経営	企業、団体などにおける代表者、業務執行取締役・役付執行役員などとしての経営経験
経営・事業企画	経営企画、事業戦略・企画・推進などに関する実務・マネジメント・担当役員などとしての経験、知見
グローバル	海外駐在の経験
営業・サービス	国内や海外の営業・マーケティング・技術サービスなどに関する実務・マネジメント・担当役員などとしての経験、知見
研究開発	技術戦略、技術・商品開発、IT開発、知的財産などに関する実務・マネジメント・担当役員などとしての経験、知見
生産・SCM	生産・調達・物流・品質などに関する実務・マネジメント・担当役員などとしての経験、知見
IT・DX	IT・DXなどに関する実務・マネジメント・担当役員などとしての経験、知見
財務・会計	経理・財務・会計・経営管理などに関する実務・マネジメント・担当役員などとしての経験、知見
人事・総務	人事・労務・人材育成・ダイバーシティ、法務・コンプライアンスなどに関する実務・マネジメント・担当役員などとしての経験、知見

(注) 各項目における該当の判断基準：通算3年程度の経験の有無で判断

監査等委員会の実効性

監査等委員は、取締役会をはじめとした各種の重要な会議への出席に加え、決算書類の閲覧や子会社の監査、各取締役との意見交換などにより、取締役の職務執行状況を確認しています。また、監査等委員会は、会社の内部統制システムなどを活用して監査を実施し、内部監査部門に対しては、必要に応じて指示できる体制をとっています。会計監査人とは会計監査計画および会計監査結果の確認のほか、財務報告に係る内部統制などについて、相互に情報交換・意見交換を行うなど連携を緊密にとっています。

なお、監査等委員会での2022年度の主な検討事項は、監査方針・監査計画、内部統制システムの整備・運用状況、会計監査人の監査の方法および結果の相当性などでした。

役員報酬

取締役の報酬は成果責任を明確にした業績連動型の報酬制度です。監査等委員・社外取締役を除く取締役の報酬は固定報酬、業績連動報酬、非金銭報酬の3種類に大別しています。

固定報酬は取締役報酬、業務執行報酬から構成され、取締役の担当領域の規模・責任やグループ経営への影響の大きさに応じた役位別係数を用いて決定しています。業績連動報酬はグループ全体の連結業績と連動させて決定し、その指標は親会社の所有者に帰属する当期利益です。当該指標は連結会計年度における売上から経費や損益を差し引いた純粋な収益を示すものであるため、業績

連動報酬に係る指標として適切と判断しています。非金銭報酬は中長期インセンティブ報酬とストック・オプションなどのその他株式報酬で、自社株式の取得や保有を通じて、株主視点を持つことによる企業価値向上、業績向上に対する中長期インセンティブ向上や人材のリテンション強化などを目的としています。

また、取締役・執行役員は固定報酬の一定額を当社株式取得に充当しています。代表取締役会長は固定報酬の5倍、その他の取締役・執行役員は固定報酬の2倍の株式を保有することに努め、取得した株式は在任期間中継続して保有することとしています。2023年3月末日現在、代表取締役会長は614千株(固定報酬の104倍)、その他の取締役・執行役員(保有者のみ)は平均17千株(固定報酬の7倍)を保有しています。▶各取締役の保有株式 P85

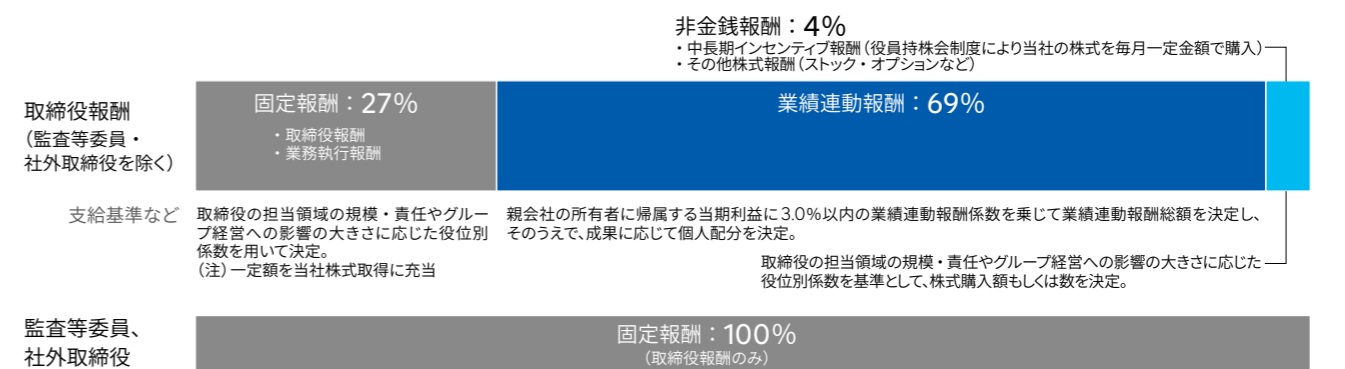
なお、監査等委員である取締役および社外取締役の報酬は、固定報酬のうち取締役報酬のみです。

シスメックスは取締役会の委任決議に基づき代表取締役会長が監査等委員を除く取締役の個人別の報酬などの具体的内容を決定しています。取締役会は、役員報酬の決定プロセスおよび報酬額の妥当性について、監査等委員3名(うち、社外取締役2名)で構成する監査等委員会にて確認をしています。

コンプライアンス

▶シスメックスサステナビリティデータブック2023>コンプライアンス P79

■役員報酬の内訳(2022年度)



■役員報酬の実績(2022年度)

役員区分	報酬などの総額	種類別の総額			対象となる 役員の員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬	
取締役(監査等委員・社外取締役を除く)	707	194	485	27	6
監査等委員(社外取締役を除く)	21	21	—	—	2
社外取締役	36	36	—	—	5

■報酬などの総額が1億円以上であるもの(2022年度)

氏名	役員区分	会社区分	種類別の額			報酬などの総額
			固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬	
家次 恒	取締役	提出会社	52	171	6	230

リスクマネジメント

事業リスクの考え方

シスメックスは、世界190以上の国や地域のお客様に対し、医療に不可欠な検査業務を停滞させないため、製品・サービスを安定的に提供する責任を担っています。そのため、どのような事態のなかでも事業活動が継続できるように、経済動向のリスクだけではなく、自然災害・気候変動などの環境や地政学的リスク、各国の医療法規制の厳格化や製品の品質問題発生、情報漏洩なども重要なリスクと捉え、短期的・長期的な視点で対策を講じています。さらに、持続的な成長を支えるためのリスクマネジメントにも取り組

組んでおり、変化の激しい事業環境に素早く対応することで、ステークホルダーの支持獲得および市場におけるポジショニングの維持・向上を目指しています。

リスクマネジメント体制

シスメックスでは、2020年度に内部統制全般およびリスクマネジメントを対象とする内部統制委員会を設置し、戦略リスクも加えたリスク全般に関するマネジメント活動を推進しています。委員長は取締役社長が務め、担当執行役員、常勤監査等委員(社外取締役を除く)をメンバーとし、

社外取締役がオブザーバーを務めています。

また、災害やサイバー攻撃など実際に起こりうるリスクを想定し、医療機関への安定的な製品供給やサービスの提供、医療機関におけるシスメックス製品の安定稼働のため、事業継続計画(BCP)を策定しています。BCPでは、危機発生時の対応に関する規定やマニュアルの制定のほか、優先して供給すべき重要製品の選定なども含まれています。

2022年度は、半導体を含む原材料の調達懸念がありましたが、サプライチェーン全体での柔軟な対応により、途切れることなくお客様へ製品供給を実施しました。

情報セキュリティについても、社内の対策強化に加え、PSIRT(Product Security Incident Response Team)を設置するなど、お客様に安心して使用いただけるように製品・サービスにおけるサイバーセキュリティ対策も進めています。

また、気候変動などの環境への対応においても、循環型社会の実現への貢献を目指し、グループ全体で取り組みを推進しています。

»シスメックスサステナビリティデータブック2023>リスクマネジメント P84

■主な事業リスク

リスク	主な内容	主な環境要因	リスク発生による主な影響	主な対策
経済動向の変動	<ul style="list-style-type: none"> ●各国政府の医療財政悪化や、医療施設における予算縮小などによる購入遅延、見送り ●世界的な物価の高騰や金利の上昇 	外部	<ul style="list-style-type: none"> ●機器の買い控えや、原材料費などコスト増加によるグループ連結業績の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ●国や地域における市場環境の変化について継続的にモニタリング・分析 ●効率化や付加価値の創出などに関して適切な対応
為替の変動	<ul style="list-style-type: none"> ●8割を超える海外売上高構成比 ●新興国売上高の伸長にともなう基軸通貨以外の売上高構成比の拡大 	外部	<ul style="list-style-type: none"> ●グループ連結業績の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ●財務部門および現地法人における為替予約などによるリスクヘッジ ●試薬生産機能のグローバル分散
医療制度改革の加速や医療法規制などの厳格化	<ul style="list-style-type: none"> ●国および医療機関の医療費適正化や調達方針の厳格化による競合環境の激化 ●薬事承認取得の長期化による事業推進および新製品市場導入の遅延 	外部	<ul style="list-style-type: none"> ●市場獲得機会の損失や値下げ圧力の拡大、対応コストの増加によるグループ連結業績の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ●医療経営効率化へ貢献する生産性の高い製品・サービスの提供 ●国や地域の方針に合わせた生産体制の整備や部品、原材料の調達 ●薬事部門および現地法人による最新の法規制把握および最適な体制の構築
知的財産権に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ●当社が保有する知的財産権の第三者による侵害、もしくは第三者保有の知的財産権の予期せぬ侵害にともなう知的財産紛争の発生 	内部	<ul style="list-style-type: none"> ●自社技術の流出による市場シェアの減退やブランド力低下 ●知的財産紛争にともなう訴訟コストや賠償金の発生 	<ul style="list-style-type: none"> ●研究開発部門の従業員を中心に知的財産教育の徹底 ●第三者による知的財産紛争の可能性低下への取り組み
市場環境変化によるビジネスモデルの変化	<ul style="list-style-type: none"> ●ヘマトロジー分野の高い売上高・利益構成比 	内部	<ul style="list-style-type: none"> ●グループ連結業績の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ●ヘマトロジー分野以外の事業ポートフォリオの拡充 ●医療インフラの脆弱な国や地域のニーズに対応した製品・サービスの提供 ●成長ドライバーの確立に向けた開発スピード加速
製品、サービスにおける品質問題の発生	<ul style="list-style-type: none"> ●検査結果エラーなど重大な影響発生 	内部	<ul style="list-style-type: none"> ●対応コストの増大や企業の信用力低下およびブランド力低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●各国の法令、国際規格に準拠し、品質を維持・強化する仕組みの構築 ●運用・設計品質、量産品質の向上および市場導入前の品質チェック体制の強化 ●調達原材料・部品の品質向上に向けた、サプライヤー説明会の開催
気候変動など環境に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ●大規模な風水害、干ばつ、生物多様性へ甚大な影響による原材料の調達や物流網の遮断・混乱 ●輸入関税や入札条件への環境規制の強化 	外部	<ul style="list-style-type: none"> ●製品供給の停滞による売上低下および供給責任に起因する企業価値低下 ●対応コストの増加 	<ul style="list-style-type: none"> ●TCFDの提言への賛同、フレームワークに基づく気候関連リスクと機会の評価、管理 ●2040年カーボンニュートラル目標の設定。SBTに基づく目標の設定、取り組みの加速
災害・重大事故および地政学的な問題などによる製品供給障害の発生	<ul style="list-style-type: none"> ●自然災害・火災などの重大事故による製造拠点の罹災および生産活動停止 ●サプライヤーの業務停止などによる原材料調達障害の発生 ●地政学的な問題による物流停滞や生産活動の停止 	外部	<ul style="list-style-type: none"> ●製品供給の停滞による売上低下および供給責任に起因する企業価値低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●機器生産工場への免震構造の導入、試薬生産機能のグローバル分散および相互補完体制の構築 ●原材料・部品の複数社からの調達や備蓄確保、取引先へのCSR調査の実施
情報セキュリティリスク	<ul style="list-style-type: none"> ●サイバー攻撃などによる情報漏洩やネットワーク回線の障害などによる業務への影響 ●自社製品を経由したサイバー攻撃などによるお客様施設内のネットワーク障害発生 	内部	<ul style="list-style-type: none"> ●事業活動の停止や企業の信用力低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●厳格なユーザー管理やアクセス制限などの内部統制強化 ●不正通信検知やマルウェアの隔離などの仕組みの導入 ●24時間の監視 ●CSIRT(Computer Security Incident Response Team)の設置 ●PSIRT(Product Security Incident Response Team)の設置
M&Aにともなうリスク	<ul style="list-style-type: none"> ●M&Aによる効果が想定を下回った場合の戦略や業績への影響 	内部	<ul style="list-style-type: none"> ●グループ連結業績の悪化および事業戦略の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ●市場環境や財務的視点での十分な事前調査の実施 ●経営・財務における管理体制の構築
感染症のまん延など、その他事業活動に重大な影響を及ぼすリスクの発生	<ul style="list-style-type: none"> ●COVID-19など、人類が免疫を持たない未知の感染症の世界的なまん延(パンデミック)などによる業務への影響 	外部	<ul style="list-style-type: none"> ●グループの設備・インフラへの甚大な被害や人的被害の発生による事業活動の停止 ●医療機関の運営停止や検査需要低下にともなう業績悪化、キャッシュ・フローの悪化 ●人材や労働環境の維持・継続困難などによる生産性の大幅な低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●被害低減および事業活動早期回復を目指した、グローバルなリスクマネジメント体制の構築(BCPの強化など) ●有事に柔軟に対応できるインフラの構築(リモートワークの導入など) ●検査試薬の開発、販売および受託検査ラボ開設など、検査体制の構築による感染拡大防止
コンプライアンス違反	<ul style="list-style-type: none"> ●関連する法規制違反などコンプライアンス違反の発生 	内部	<ul style="list-style-type: none"> ●事業活動の停止や企業の信用力低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●従業員へのコンプライアンス教育の徹底 ●内部通報制度の設置・運用

取締役



立花 健治

取締役 専務執行役員
コーポレートマネジメント
品質保証・薬事
DX戦略担当

家次 恒

代表取締役会長 グループCEO

浅野 薫

代表取締役社長

松井 石根

取締役 専務執行役員
国内事業・海外事業
MR(メディカルロボット)事業担当

橋本 和正

社外取締役(監査等委員)
独立役員

福本 秀和

社外取締役
独立役員

高橋 政代

社外取締役

吉田 智一

取締役 常務執行役員CTO
R&D担当

小野 隆

取締役 常務執行役員
ES(エコソーシャル)戦略
事業戦略担当

太田 和男

社外取締役
独立役員

新牧 智夫

取締役(監査等委員)

岩佐 道秀

社外取締役(監査等委員)
独立役員

取締役 (2023年6月23日時点)

家次 恒 (1949年生)
代表取締役会長 グループCEO
所有する当社株式の数 614,800株

- ・1986年9月 当社入社、取締役
- ・1990年3月 常務取締役
- ・1996年2月 代表取締役 常務取締役
- ・1996年4月 代表取締役 専務取締役
- ・1996年6月 代表取締役社長
- ・2013年4月 代表取締役会長兼社長
- ・2018年4月 代表取締役会長兼社長CEO
- ・2023年4月 代表取締役会長
グループCEO(現任)

選任理由

長年にわたりグループ全体の経営の指揮を執り、強いリーダーシップを発揮。経営者としての見識、豊富な経験と実績に加え、企業価値向上に必要な経営全般の監督と意思決定のバランス感覚を有しているため。

松井 石根 (1961年生)
取締役 専務執行役員
国内事業・海外事業、MR事業担当
所有する当社株式の数 3,000株

- ・1985年4月 当社入社
- ・2001年7月 Sysmex Europe GmbH (現Sysmex Europe SE)社長
- ・2011年4月 執行役員経営企画本部長
- ・2013年4月 執行役員海外事業推進本部長
- ・2017年4月 上席執行役員
- ・2019年4月 常務執行役員
- ・2019年6月 取締役 常務執行役員
- ・2023年4月 取締役 専務執行役員(現任)

選任理由

国内販売責任者や海外統括現地法人責任者を歴任するなど、長年にわたり国内外の販売・マーケティングなどの事業推進に携わり、グローバルな事業展開に貢献。その豊富な経験や見識は今後の企業価値向上に必要であるため。

浅野 薫 (1958年生)
代表取締役社長
所有する当社株式の数 53,600株

- ・1987年8月 当社入社
- ・2009年4月 執行役員中央研究所長
- ・2011年4月 執行役員研究開発企画本部長
- ・2013年4月 上席執行役員
- ・2014年6月 取締役 上席執行役員
- ・2015年4月 取締役 常務執行役員
- ・2017年4月 取締役 専務執行役員
- ・2018年4月 取締役 専務執行役員
LSビジネスユニット
COO 兼 CTO
- ・2021年4月 取締役 専務執行役員
CTO
- ・2023年4月 代表取締役社長(現任)
(重要な兼職)
神戸商工会議所 副会頭

選任理由

長年にわたり研究・技術開発および技術戦略の指揮を執り、事業展開に貢献。これらの豊富な経験と幅広い見識は今後の企業価値向上に必要であるため。

吉田 智一 (1964年生)
取締役 常務執行役員 CTO
R&D担当
所有する当社株式の数 1,800株

- ・2000年6月 当社入社
- ・2017年4月 執行役員 中央研究所長
MR事業推進室長
- ・2020年4月 上席執行役員
- ・2021年4月 常務執行役員
- ・2021年6月 取締役 常務執行役員
- ・2023年4月 取締役 常務執行役員
CTO(現任)

選任理由

長年にわたり研究・技術開発に携わり、事業展開に貢献しており、その豊富な経験と幅広い見識は、今後の企業価値向上に必要であるため。

立花 健治 (1957年生)
取締役 専務執行役員
コーポレートマネジメント、品質保証・薬事、DX戦略担当
所有する当社株式の数 38,800株

- ・1980年3月 当社入社
- ・1998年4月 Sysmex Singapore Pte Ltd. (現Sysmex Asia Pacific Pte Ltd.)社長
- ・2011年4月 執行役員IVD事業戦略本部長
- ・2013年4月 上席執行役員
- ・2014年6月 取締役 上席執行役員
- ・2015年4月 取締役 常務執行役員
- ・2017年4月 取締役 専務執行役員
- ・2018年4月 取締役 専務執行役員
IVDビジネスユニット
COO
- ・2021年4月 取締役 専務執行役員(現任)

選任理由

事業戦略や海外事業に携わり、戦略的かつグローバルな事業展開に貢献しており、当社の基盤事業の成長を通じた今後の企業価値向上に必要であるため。

小野 隆 (1965年生)
取締役 常務執行役員
ES(エコソーシャル)戦略、事業戦略担当
所有する当社株式の数 10,393株

- ・1987年4月 当社入社
- ・2009年4月 Sysmex America, Inc. 社長
- ・2019年4月 執行役員 SCM本部長
- ・2021年4月 上席執行役員
- ・2023年4月 常務執行役員
- ・2023年6月 取締役 常務執行役員(現任)

選任理由

商品企画・市場開発・生産・サプライチェーンマネジメント(SCM)などに携わり、グローバルな事業展開に貢献しており、この豊富な経験と幅広い見識は、今後の企業価値向上に必要であるため。

高橋 政代 (1961年生)
社外取締役
所有する当社株式の数 ー

- ・1992年4月 京都大学医学部附属病院
眼科 助手、医学博士
- ・2006年4月 理化学研究所
発生・再生科学総合研究センター
(現 生命機能科学研究センター)
網膜再生医療研究チーム
チームリーダー
- ・2016年6月 当社社外取締役(現任)
- ・2017年12月 神戸市立神戸アイセンター病院
研究センター長
- ・2019年8月 株式会社ビジョンケア
代表取締役社長(現任)
- ・2020年8月 株式会社 VC Gene Therapy
代表取締役社長(現任)
- ・2021年3月 株式会社VC Cell Therapy
代表取締役社長(現任)
- ・2022年4月 立命館大学 立命館先進研究
アカデミー(RARA)フェロー／
総合科学技術研究機構 客員
教授(現任)
- ・2022年4月 理化学研究所 科技ハブ産連本部
バトンゾーン研究推進 プログラム
眼科領域 遺伝子細胞治療研
究チーム 客員研究員(現任)
- ・2022年4月 神戸市立神戸アイセンター病院
研究センター顧問(現任)

選任理由

臨床医・研究者として先進医療、医療倫理などに関する豊富な知見と幅広い見識を有しており、その知見や見識を当社の経営に生かしていただくため。

新牧 智夫 (1966年生)
取締役(監査等委員)
所有する当社株式の数 7,200株

- ・1989年4月 当社入社
- ・2019年4月 経営管理本部長
- ・2022年6月 取締役(監査等委員)(現任)

選任理由

長年にわたり経営管理部門に携わるほか、海外統括現地法人においても経営管理部門の責任者を歴任するなど、豊富な経験・見識を有しており、監査監督機能向上に必要であるため。

太田 和男 (1955年生)
社外取締役 独立役員
所有する当社株式の数 ー

- ・1978年4月 川崎重工業株式会社入社
- ・2013年4月 同社執行役員
航空宇宙カンパニー企画本部長
- ・2015年4月 同社常務執行役員
企画本部長、財務・人事部門管掌
(コーポレート)
- ・2015年6月 同社常務取締役
企画本部長、財務・人事部門管掌
(コーポレート)
- ・2018年4月 同社取締役 常務執行役員
モーターサイクル&エンジン
カンパニープレジデント
- ・2019年6月 同社顧問
- ・2019年6月 当社社外取締役(現任)

選任理由

企業経営などの豊富な経験と幅広い見識を有しており、その経験や見識を当社の経営および監督に生かしていただくため。

橋本 和正 (1953年生)
社外取締役(監査等委員) 独立役員
所有する当社株式の数 ー

- ・1976年4月 株式会社住友銀行
(現 株式会社三井住友銀行)入行
- ・2004年4月 株式会社三井住友銀行執行役員
- ・2007年4月 同行常務執行役員
- ・2010年6月 銀泉株式会社代表取締役社長
- ・2014年6月 株式会社関西アーバン銀行
(現 株式会社関西みらい銀行)
頭取(代表取締役)兼最高執行責任者
- ・2016年6月 同行取締役会長兼頭取
(代表取締役)
- ・2018年4月 株式会社関西みらいフィナンシャル
グループ代表取締役
- ・2019年4月 株式会社関西みらい銀行会長
- ・2020年6月 当社社外取締役
(監査等委員)(現任)
- ・2023年4月 株式会社関西みらい銀行
特別顧問(現任)

選任理由

金融機関の経営者として、豊富な経験と財務・会計に関する知見を有しており、その経験や見識を当社の監査などに生かしていただくため。

福本 秀和 (1955年生)
社外取締役 独立役員
所有する当社株式の数 ー

- ・1978年4月 株式会社三和銀行(現 株式会社三菱UFJ銀行)入行
- ・2005年5月 株式会社UFJ銀行(現 株式会社三菱UFJ銀行)執行役員
- ・2006年1月 株式会社三菱東京UFJ銀行
(現 株式会社三菱UFJ銀行)
執行役員
- ・2008年4月 同行常務執行役員
- ・2010年6月 同行常務取締役
- ・2012年5月 同行専務取締役
- ・2014年5月 同行副頭取
- ・2016年5月 同行取締役副頭取
- ・2017年6月 同行取締役副頭取執行役員
- ・2018年4月 株式会社三菱UFJ銀行
取締役副頭取執行役員
- ・2019年6月 同行顧問(現任)
- ・2019年6月 三信株式会社取締役社長
- ・2021年6月 当社社外取締役(現任)
- ・2023年6月 三信株式会社
取締役会長(現任)
*2023年6月29日時点

選任理由

金融機関の経営者として、金融・財務会計、リスク管理などに関する知見と豊富な経験を有しており、その経験や見識を当社の経営および監督に生かしていただくため。

岩佐 道秀 (1956年生)
社外取締役(監査等委員) 独立役員
所有する当社株式の数 ー

- ・1979年4月 株式会社神戸製鋼所入社
- ・2009年4月 同社理事鉄鋼部門原料部長
- ・2010年4月 同社執行役員鉄鋼事業部門
原料部、資材部、建設技術部担当
- ・2012年4月 同社常務執行役員鉄鋼事業部門
原料部、資材部、同鉄鋼事業部
担当
- ・2014年6月 神鋼物流株式会社代表取締役
社長
- ・2020年6月 同社顧問役
- ・2020年6月 当社社外取締役
(監査等委員)(現任)

選任理由

企業経営などの豊富な経験と幅広い見識を有しており、その経験や見識を通じて取締役会の健全性・透明性の確保や監査監督機能の充実などに貢献していただくため。

執行役員 (2023年6月23日時点)



久保田 守
上席執行役員
事業戦略副担当



飯塚 健介
上席執行役員
経営戦略担当
経営企画室長
秘書室長



Frank Buescher
上席執行役員
CEO, Sysmex Asia Pacific Pte Ltd.
DX戦略副担当



彭 作輝
執行役員
President and CEO,
Sysmex Shanghai Ltd.



金川 晃久
執行役員
機器生産・SCM担当



Alain Baverel
執行役員
CEO, Sysmex Europe SE



渡辺 玲子
執行役員
臨床戦略・学術本部長



渡辺 薫
執行役員
日本・東アジア地域統括
MR事業副担当



長井 孝明
執行役員
システムエンジニアリング本部長



内橋 欣也
執行役員
診断薬生産担当
診断薬生産本部長



Andy Hay
執行役員
CEO, Sysmex America, Inc.



松尾 直彦
執行役員
事業戦略副担当
ICH (免疫・生化学・血液凝固) 事業本部長

執行役員的主要な担当

役員・担当	グループ重点アクションの主な担当・管掌					マテリアリティの主な担当・管掌				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
立花 健治			●		●	●	●	●		●
松井 石根	●			●		●	●			
吉田 智一	●	●	●			●	●		●	
小野 隆	●	●	●		●	●	●		●	
久保田 守	●	●	●			●	●			
飯塚 健介						●	●	●		●
Frank Buescher	●		●	●		●	●	●		
彭 作輝	●					●	●	●		
金川 晃久	●				●	●	●		●	
Alain Baverel	●			●		●	●	●		
渡辺 玲子	●		●			●	●			
渡辺 薫	●			●		●	●			
長井 孝明	●				●	●	●		●	
内橋 欣也	●				●	●	●		●	
Andy Hay	●			●		●	●	●		
松尾 直彦	●	●	●			●	●			

財務概要

経営成績および財務分析

経営成績

2022年度は、中国におけるCOVID-19感染拡大や、地政学的課題などに起因する各種費用高騰の影響を受けましたが、検査需要の回復や機器設置台数の増加にともない、主にヘマトロジー、尿検査、血液凝固、免疫検査分野における試薬の売上が増加したことに加え、円安の恩恵もあり、売上高は前年度に比べて467億円増加（12.8%増）の4,105億円となりました。なお、為替の影響は、前年度と比較して388.9億円との増収要因となりました。

売上原価は、昨年度までの機器設置増にともなう試薬売上構成比の増加により改善基調であったものの、原材料や輸送費の高騰など悪化要因を受け、売上原価率は47.4%（前期比0.2ポイント減少）となりました。

販売費及び一般管理費は、主に販売・サービス活動の再開や直接販売サービス体制強化などのほか、社内デジタル化にともなう費用の増加により、前年度比181億円増加（19.2%増）の1,123億円となりました。また、売上高に対する比率は27.4%（前期比1.5ポイント減少）でした。

研究開発費は、製品開発への継続投資や薬事関連費用の増加により、前年度比42億円増加（16.0%増）の310億円となりました。また、売上高に対する比率は7.6%

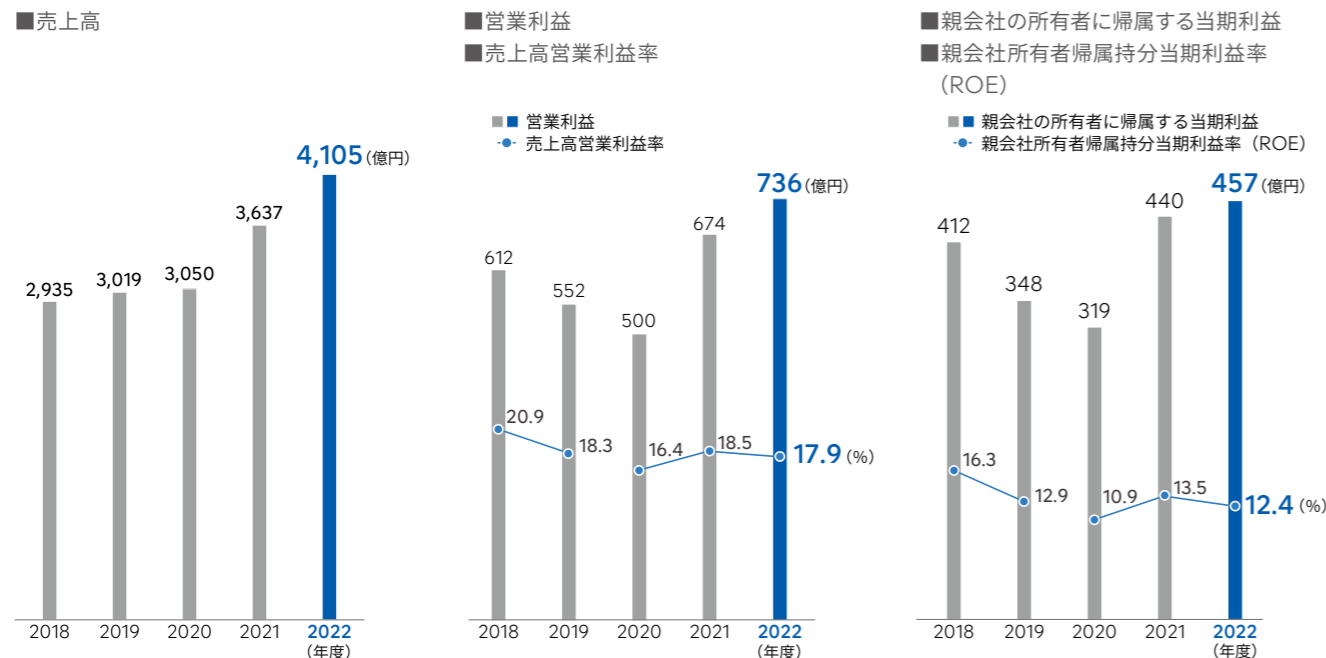
（前期比0.2ポイント増加）でした。

営業利益は、増収と円安による原価率改善により売上総利益が伸長したことなどで、前年度比62億円増加（9.3%増）の736億円、売上高営業利益率は17.9%（前期比0.6ポイント減少）となりました。なお、為替の影響は、前年度と比較して169億円の増益要因となりました。

税引前利益は、為替差損が13億円（前期は為替差益が8億円）となりましたが、営業利益が増益となったことなどによって、前年度比43億円増加（6.8%増）の687億円となりました。親会社の所有者に帰属する当期利益は、法人所得税費用が前年度比27億円増加（13.4%増）の229億円となり、前年度比16億円増加（3.8%増）の457億円となりました。

経営環境については、グループCEOメッセージP18をご覧ください

為替レート	(円)				
(年度)	2018	2019	2020	2021	2022
1USドル	110.9	108.7	106.1	112.4	135.5
1ユーロ	128.4	120.8	123.7	130.6	141.0
1中国元	16.5	15.6	15.7	17.5	19.8



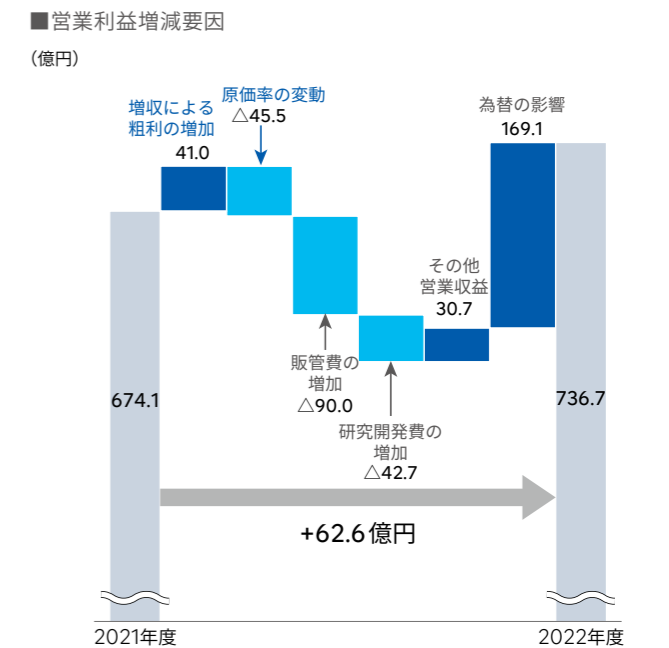
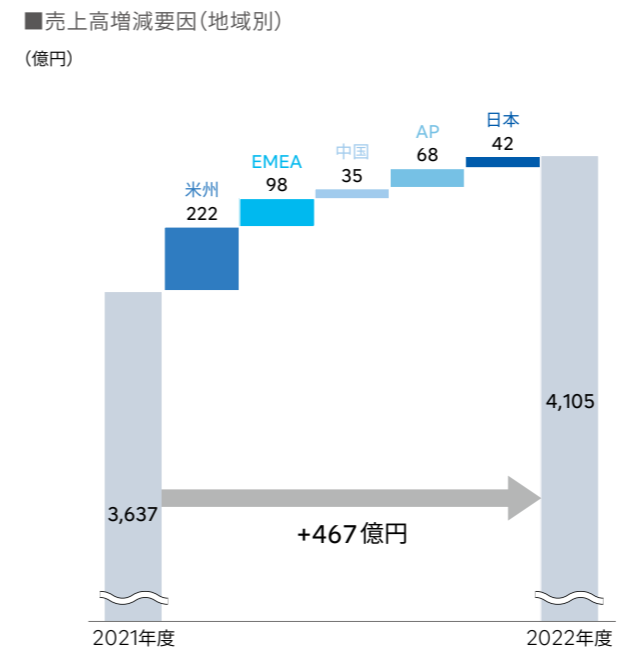
業績予想に対する実績および2023年度の見通し

シスメックスは、前中期経営計画において最終年度の2023年度には、売上高4,200億円、営業利益800億円を達成することを目指し、2022年度の目標数値を売上高4,200億円、営業利益770億円と設定していました。中国などでCOVID-19感染拡大の影響があり、2022年度は売上高、営業利益とも計画を下回りましたが、増収、増益を達成しました。

2023年度に想定される外部環境として、中国において検査需要および医療インフラ投資の回復のほか、新興国を中心に検査需要は引き続き高い水準で推移すると見込んでいます。こうした中、ヘマトロジー分野の新製品のグローバル展開やメディカルロボット事業の市場導入加速に加え、

中国における現地生産ポートフォリオの拡充などにより、売上、利益ともに伸長することを想定しており、2023年度は売上高4,600億円、営業利益830億円、税引前利益780億円、親会社の所有者に帰属する当期利益520億円を予想しています。算定にあたりましては、通期の為替レートを1USドル133円、1ユーロ143円、1中国元19.2円で想定しています。なお、上記予想は、現時点で入手している情報に基づき算定したものであり、さまざまな要因により変動する可能性があります。

また、シスメックスでは、2023年4月より新たな中期経営計画（2023年度から2025年度まで）をスタートさせました。同期間中における重点アクションの推進により、持続的な成長の実現とそれを支える経営基盤の強化を図っていきます。>>中期経営計画の目標 P41



米州

米州では、オンラインを活用したサービス&サポートを行うなど、卓越した顧客サービスを軸として、ヘマトロジー分野でのNo. 1ポジションを確立しています。2022年度は、北米におけるヘマトロジー分野の機器の伸長に加え、尿検査分野の機器設置台数増加による試薬の売上が増加しました。販売体制を強化した中南米においても、ヘマトロジー、尿検査分野において試薬の売上が好調に推移しました。その結果、売上高は1,059億円(前年度比26.6%増)となりました。(現地通貨ベースでは5.2%増)

EMEA

EMEAでは、先進国、新興国など100カ国以上に事業を展開しており、地域の特性に応じた販売・サービス&サポート体制を構築しています。また、主力のヘマトロジー分野に加え、Siemens Healthineers社とのアライアンスを活用した血液凝固検査分野の強化を図っています。2022年度は、地政学的リスクの影響があったものの、大型案件の獲得や直接販売地域の機器設置台数増加などにより、ヘマトロジー、尿検査分野の機器および試薬の売上が増加しました。その結果、売上高は1,113億円(前年度比9.7%増)となりました。(現地通貨ベースでは1.6%増)

中国

シスメックスは、他社に先駆けて中国での体制整備に取り組んできた結果、多くの販売代理店と連携することで中国全土に製品・サービスを供給できる強固な事業基盤を構築しています。また市場の特性に合わせた製品供給スキームに適用するためノックダウン生産方式による機器の現地生産体制の構築を進めており、対象機種を拡大し

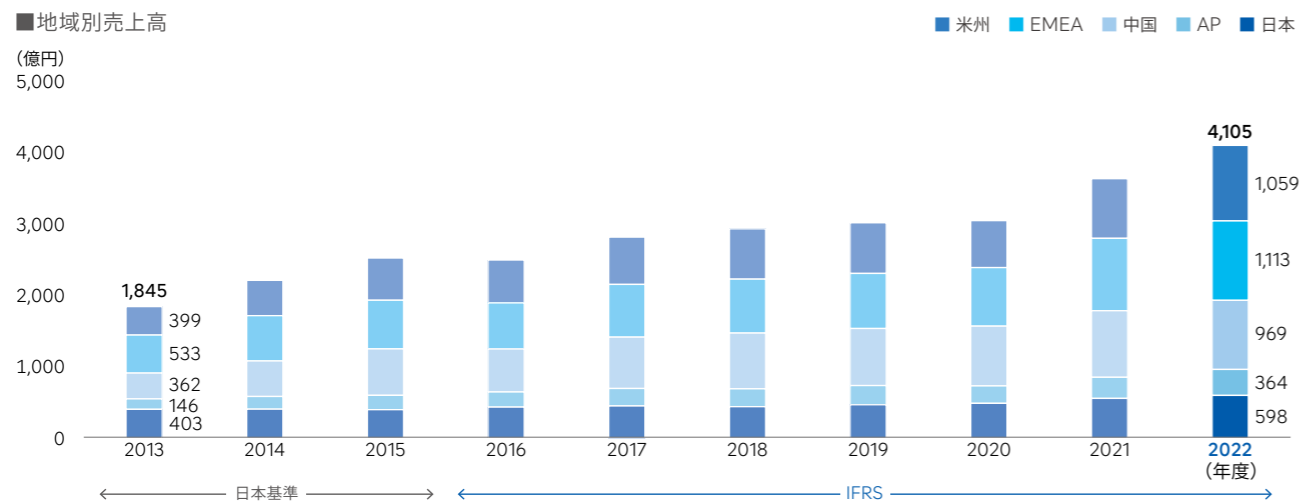
ています。2022年度は、COVID-19感染拡大や政府調達方針の影響などにより機器の売上が減少しましたが、COVID-19重症化予測に用いられる血液凝固検査分野を中心に試薬の売上が増加しました。また、為替の影響もあり、その結果、売上高は969億円(前年度比3.8%増)となりました。(現地通貨ベースでは7.6%減)

アジア・パシフィック

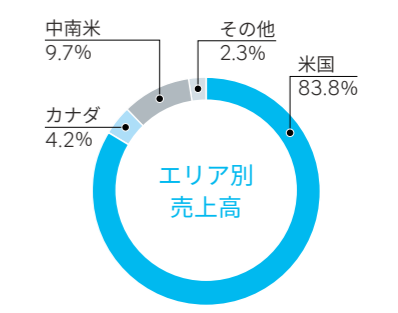
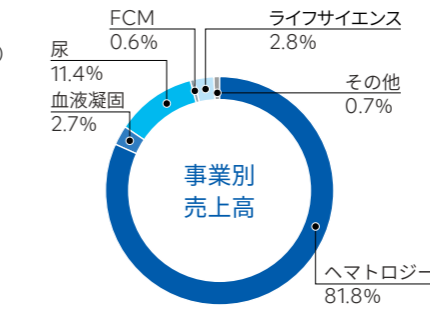
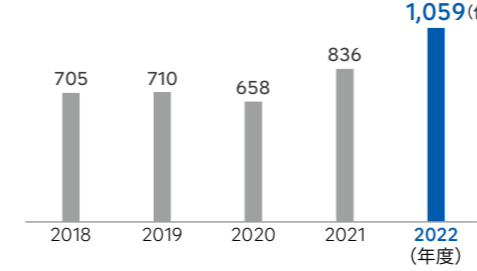
アジア・パシフィックは人口が多く、今後さらなる市場拡大が期待されるエリアです。国によって経済水準・言語・医療制度などが異なる多様性のある市場ですが、お客様視点で現地のニーズにあったソリューションを提供するなど、市場におけるポジションの強化に取り組んでいます。2022年度は、2019年度に直接販売に切り替えたインドが好調に推移したほか、東南アジアなどで機器設置台数増加によりヘマトロジー、尿検査、免疫検査分野などで試薬が伸長しました。その結果、売上高は364億円(前年度比23.2%増)となりました。

日本

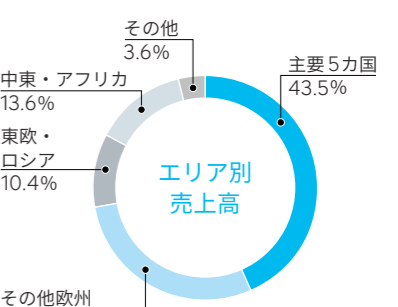
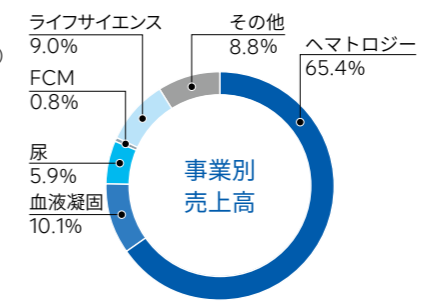
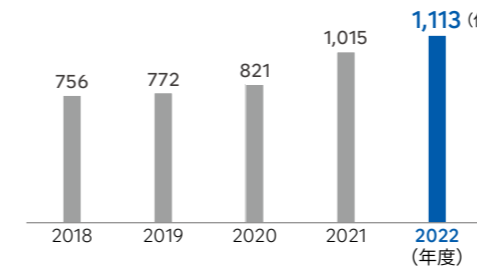
シスメックスは、日本の検体検査市場におけるNo. 1ポジションの確立を目指しており、競合他社との差別化を図っています。さらに、がんゲノム医療領域への展開、メディカルロボット事業への進出など、新たな市場獲得に取り組んでいます。2022年度は、ヘマトロジー分野の新製品や、免疫検査分野においてCOVID-19関連検査の需要により機器の売上が伸長しました。また、免疫検査、血液凝固検査の試薬に加え、メディカルロボット事業における機器の売上が増加しました。その結果、売上高は598億円(前年度比7.6%増)となりました。



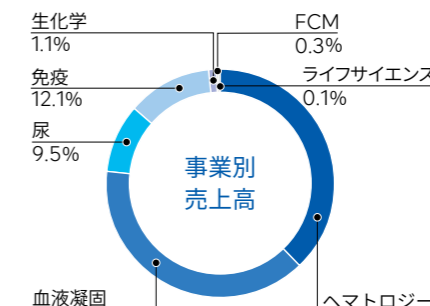
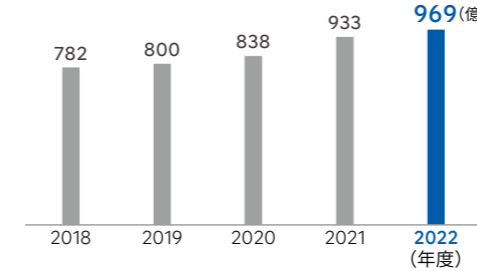
米州



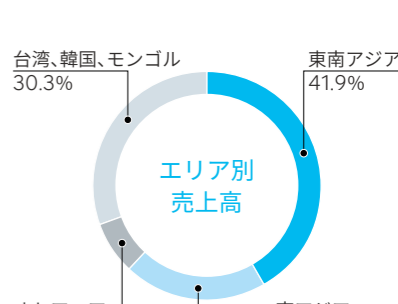
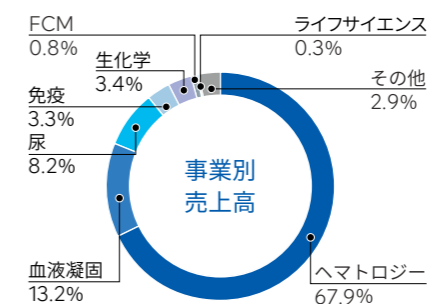
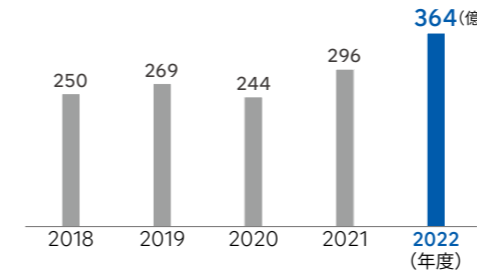
EMEA



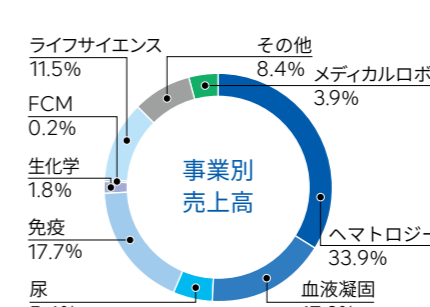
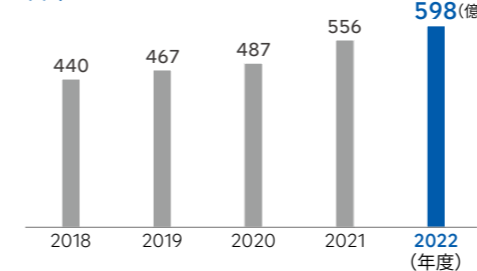
中国



アジア・パシフィック



日本

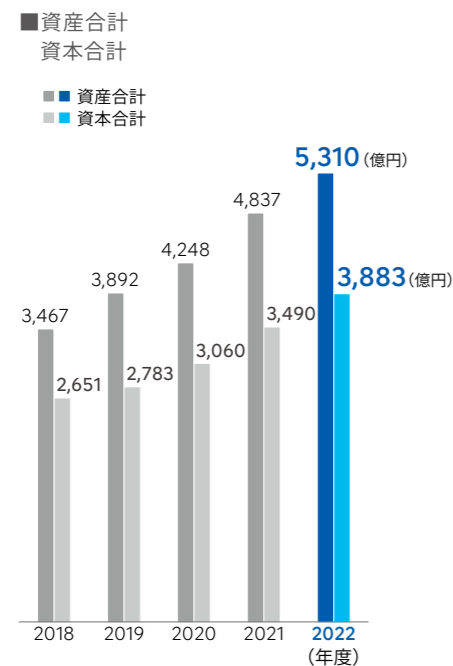


資金調達と流動性マネジメント

シスメックスは、運転資金は必要に応じて短期銀行借入などで調達します。各連結子会社についても、運転資金確保のために必要に応じて銀行借入を行いますが、国内の子会社については、2003年10月よりシスメックス株式会社と各社との貸金決済にCMS（キャッシュ・マネジメント・システム）を導入し、資金の調達・運用を一元化して効率化を図っています。

また、シスメックス株式会社は現在、株式会社格付投資情報センター（R&I）よりAA-（ダブルAマイナス）の発行体格付を取得しており、毎年レビューを受けて格付を更新しています。今後も格付を維持・向上していくために、売上高・利益と資産および負債・資本のバランスに考慮していきます。設備投資などの長期資金需要に関しては、投資回収期間とリスクを勘案したうえで調達方法を決定しています。

なお2022年度は、設備投資および研究開発活動などの資金について、主に営業活動の結果得られた資金から充当しています。

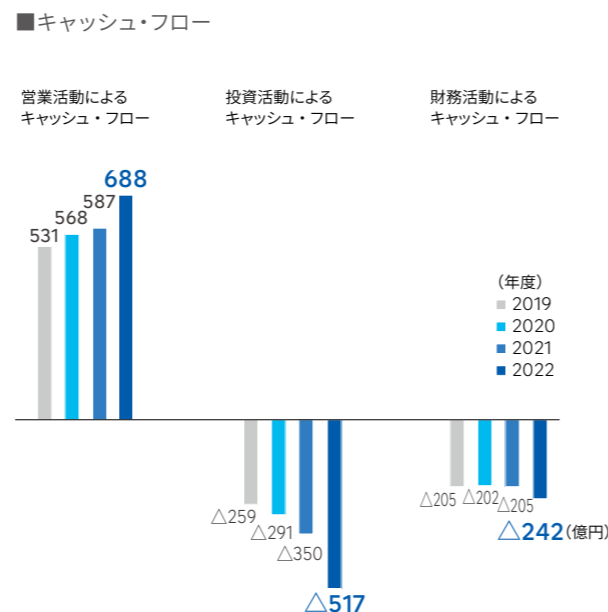


財政状態

2022年度末の資産合計は、前年度末と比べて473億円増加し、5,310億円となりました。この主な要因は、営業債権及びその他の債権が76億円増加、棚卸資産が113億円増加、無形資産が162億円増加したことなどによるものです。

一方、負債合計は、前年度末と比べて80億円増加し、1,427億円となりました。未払法人所得税が18億円増加、その他の短期金融負債が20億円増加、契約負債が16億円増加したことなどによるものです。

資本合計は、前年度末と比べて393億円増加し、3,883億円となりました。この主な要因は、利益剰余金が284億円増加、その他の資本の構成要素が106億円増加したことなどによるものです。また、親会社所有者帰属持分比率は前年度末の72.0%から1.0ポイント増加して73.0%となりました。



キャッシュ・フロー

2022年度末の現金及び現金同等物（以下、資金）は、前年度末より42億円減少し、694億円となりました。

2022年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、以下のとおりです。

<営業活動によるキャッシュ・フロー>

営業活動の結果得られた資金は、688億円（前年度比100億円増）となりました。この主な要因は、前年度と比べて営業債権および棚卸資産の増加額が減少したこと、税引前利益、減価償却費及び償却費が増加したことなどによるものです。

<投資活動によるキャッシュ・フロー>

投資活動の結果使用した資金は、517億円（同166億円増）となりました。この主な要因は、有形固定資産の取得による支出や、無形資産の取得による支出などが増加したことによるものです。

<財務活動によるキャッシュ・フロー>

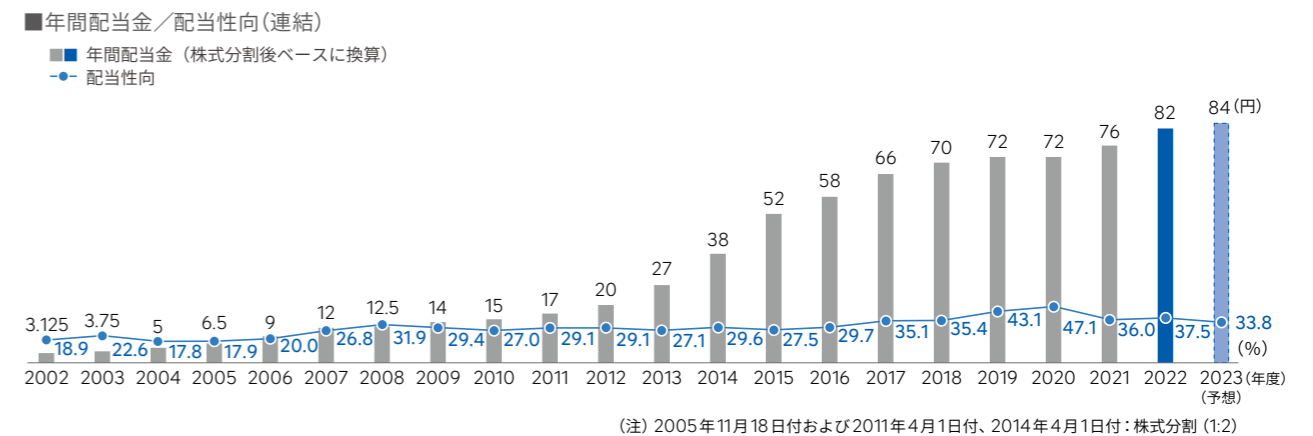
財務活動の結果使用した資金は、242億円（同36億円増）となりました。この主な要因は、配当金の支払額が165億円（同12億円増）、リース負債の返済による支払額が79億円（同13億円増）となったことなどによるものです。

株主還元

シスメックスは、安定的な高成長を持続させるための研究開発や設備投資に充当する内部留保と、収益性の向上にともなう株主に対する利益還元との適正なバランスを確保することを目指しています。株主還元については、継続的な安定配当に留意するとともに、業績に裏付けられた成果の配分を行うという基本方針のもと、連結での配当性向30%をめどに配当を行います。

また、シスメックスは、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本方針としています。これらの剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会です。2022年度の配当につきましては、上記の基本方針および業績を勘案のうえ、1株につき82円の配当（うち中間配当40円）を実施しました。この結果、2022年度の配当性向は37.5%となりました。

内部留保資金につきましては、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、競争力の高い製品開発やグローバルな事業戦略の展開を図るために有効投資していきたいと考えています。



連結財務関連データ(10年度)

日本基準			IFRS										
(年度)	2013	2014	2015	(年度)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
会計年度：			会計年度：										
売上高	1,845	2,213	2,531	売上高	2,526	2,498	2,819	2,935	3,019	3,050	3,637	4,105	
営業利益	328	444	569	営業利益	607	517	590	612	552	500 ^{※8}	674	736	
当期純利益 ^{※1}	205	266	362	親会社の所有者に帰属する当期利益	392	406	392	412	348	319 ^{※8}	440	457	
設備投資 ^{※5}	171	173	199	設備投資 ^{※5}	214	193	249	302	271	257	332	420	
減価償却費	99	112	122	減価償却費及び償却費	121	123	146	158	239	255	274	318	
研究開発費	132	146	177	研究開発費	154	155	167	195	217	225	267	310	
営業活動によるキャッシュ・フロー	365	386	395	営業活動によるキャッシュ・フロー	417	328	522	447	531 ^{※7}	568 ^{※8}	587	688	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△339	△195	△216	投資活動によるキャッシュ・フロー	△238	△194	△378	△401	△259	△291 ^{※8}	△350	△517	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△28	△75	△87	財務活動によるキャッシュ・フロー	△87	△108	△115	△140	△205 ^{※7}	△202	△205	△242	
会計年度末：			会計年度末：										
総資産	2,107	2,479	2,676	資産合計	2,639	2,798	3,219	3,467	3,892 ^{※7}	4,248 ^{※8}	4,837	5,310	
現金及び現金同等物の期末残高	365	502	564	現金及び現金同等物の期末残高	564	579	614	510	565	664	737	694	
純資産	1,462	1,695	1,880	資本合計	1,828	2,102	2,414	2,651	2,783	3,060 ^{※8}	3,490	3,883	
有利子負債	19	7	13	有利子負債	13	11	9	8	231 ^{※7}	225	228	235	
1株当たりデータ：			1株当たりデータ：										
1株当たり純資産 (BPS) (円)	703.7 ^{※3}	812.3	899.5	1株当たり親会社所有者帰属持分(BPS)(円)	879.32	1,005.86	1,154.57	1,267.07	1,329.78	1,460.88 ^{※8}	1,664.85	1,852.68	
1株当たり当期純利益 (EPS) (円)	99.4 ^{※3}	128.4	174.4	基本的1株当たり当期利益 (EPS) (円)	189.08	195.31	188.29	197.60	167.10	152.73 ^{※8}	210.88	218.83	
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	99.1 ^{※3}	128.0	173.7	希薄化後1株当たり当期利益 (円)	188.30	194.74	187.84	197.29	166.93	152.47 ^{※8}	210.49	218.73	
年間配当金 ^{※2} (円)	27.00 ^{※3}	38.00	52.00	年間配当金 (円)	52.00	58.00	66.00	70.00	72.00	72.00	76.00	82.00	
配当性向 (%)	27.1	29.6	29.8	配当性向 (%)	27.5	29.7	35.1	35.4	43.1	47.1 ^{※8}	36.0	37.5	
その他主要データ：			その他主要データ：										
営業利益率 (%)	17.8	20.1	22.5	売上高営業利益率 (%)	24.0	20.7	21.0	20.9	18.3	16.4 ^{※8}	18.5	17.9	
海外売上高比率 (%)	78.2	81.7	84.3	海外売上高比率 (%)	84.2	82.6	84.0	85.0	84.5	84.0	84.7	85.4	
自己資本比率 (%)	69.2	68.0	69.9	親会社所有者帰属持分比率 (%)	69.3	74.8	74.8	76.3	71.3	71.9 ^{※8}	72.0	73.0	
自己資本利益率 (ROE) (%)	15.6	17.0	20.4	親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)(%)	23.1	20.7	17.4	16.3	12.9	10.9 ^{※8}	13.5	12.4	
総資産当期純利益率 (ROA) ^{※4} (%)	10.7	11.6	14.1	資産合計当期利益率 (ROA) ^{※6} (%)	15.7	14.9	13.0	12.3	9.5	7.8 ^{※8}	9.7	9.0	
従業員数 (名) (パートタイマーなどを含む)	6,211	6,742	7,446	従業員数 (名) (パートタイマーなどを含む)	7,446	7,930	8,445	8,715	9,231	9,510	9,812	10,522	
換算レート：			換算レート：										
USドル (円)	100.2	109.9	120.1	USドル (円)	120.1	108.4	110.9	110.9	108.7	106.1	112.4	135.5	
ユーロ (円)	134.4	138.8	132.6	ユーロ (円)	132.6	118.8	129.7	128.4	120.8	123.7	130.6	141.0	
元 (円)	16.3	17.8	18.9	元 (円)	18.9	16.1	16.8	16.5	15.6	15.7	17.5	19.8	

※1 2015年度の数値は「親会社株主に帰属する当期純利益」の数値
 ※2 株式分割後ベースに換算した配当金(年間)
 ※3 株式分割(1:2)
 ※4 当期純利益/総資産(期中平均)×100

※5 有形、無形含む
 ※6 親会社の所有者に帰属する当期利益/資産合計(期中平均)×100
 ※7 IFRS16号適用(2019年度以降)
 ※8 2021年度に、クラウド・コンピューティング契約におけるコンフィギュレーションまたはカスタマイゼーションのコストについて、サービスを受領したときにそのコストを費用として認識する方法に変更しており、2020年度の数値についても遡及適用

連結財政状態計算書

	(百万円)	
	2021年度末	2022年度末
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	73,752	69,460
営業債権及びその他の債権	118,697	126,319
棚卸資産	61,944	73,310
その他の短期金融資産	1,498	875
未収法人所得税	470	600
その他の流動資産	18,728	24,924
流動資産合計	275,092	295,491
非流動資産		
有形固定資産	98,525	102,106
のれん	13,010	16,842
無形資産	57,260	73,530
持分法で会計処理されている投資	986	92
営業債権及びその他の債権	16,403	17,895
その他の長期金融資産	9,157	9,777
退職給付に係る資産	841	614
その他の非流動資産	3,910	3,842
繰延税金資産	8,520	10,880
非流動資産合計	208,614	235,583
資産合計	483,707	531,074
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	32,111	31,678
リース負債	6,439	7,149
その他の短期金融負債	1,482	3,537
未払法人所得税	12,813	14,662
引当金	1,234	1,123
契約負債	12,852	14,469
未払費用	17,498	18,772
未払賞与	10,985	11,360
その他の流動負債	6,663	8,348
流動負債合計	102,082	111,102
非流動負債		
リース負債	15,840	15,442
その他の長期金融負債	30	305
退職給付に係る負債	1,183	1,959
引当金	366	398
その他の非流動負債	8,537	7,059
繰延税金負債	6,613	6,450
非流動負債合計	32,571	31,615
負債合計	134,654	142,718
資本		
親会社の所有者に帰属する持分		
資本金	14,112	14,282
資本剰余金	20,483	20,580
利益剰余金	305,710	334,192
自己株式	△312	△314
その他の資本の構成要素	8,309	18,925
親会社の所有者に帰属する持分合計	348,303	387,665
非支配持分	750	690
資本合計	349,053	388,356
負債及び資本合計	483,707	531,074

連結損益計算書

	(百万円)	
	2021年度	2022年度
売上高	363,780	410,502
売上原価	173,195	194,419
売上総利益	190,585	216,082
販売費及び一般管理費	94,235	112,371
研究開発費	26,784	31,060
減損損失	-	2,368
その他の営業収益	1,409	4,103
その他の営業費用	3,557	705
営業利益	67,416	73,679
金融収益	550	863
金融費用	909	1,566
持分法による投資損益(△は損失)	△3,561	△2,923
為替差損益(△は損失)	850	△1,339
税引前利益	64,346	68,713
法人所得税費用	20,274	22,988
当期利益	44,071	45,725
当期利益の帰属		
親会社の所有者	44,093	45,784
非支配持分	△21	△59
当期利益	44,071	45,725
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益	210.88	218.83
希薄化後1株当たり当期利益	210.49	218.73

連結包括利益計算書

	(百万円)	
	2021年度	2022年度
当期利益	44,071	45,725
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて測定する金融資産の公正価値の純変動	△213	484
確定給付負債(資産)の再測定	△66	△774
純損益に振り替えられることのない項目合計	△280	△289
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	12,647	10,117
持分法適用会社のその他の包括利益に対する持分	3	12
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	12,650	10,130
その他の包括利益	12,370	9,841
当期包括利益	56,442	55,566
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	56,463	55,625
非支配持分	△21	△59
当期包括利益	56,442	55,566

連結持分変動計算書

(百万円)

2021年度	親会社の所有者に帰属する持分						非支配 持分	資本合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	その他の 資本の 構成要素	合計		
2021年4月1日残高	13,229	19,581	276,897	△307	△4,082	305,318	771	306,089
当期利益	—	—	44,093	—	—	44,093	△21	44,071
その他の包括利益	—	—	—	—	12,370	12,370	0	12,370
当期包括利益	—	—	44,093	—	12,370	56,463	△21	56,442
新株の発行 (新株予約権の行使)	882	502	—	—	—	1,384	—	1,384
株式報酬取引	—	399	—	—	—	399	—	399
配当金	—	—	△15,258	—	—	△15,258	—	△15,258
自己株式の取得	—	—	—	△4	—	△4	—	△4
その他の資本の構成要素 から利益剰余金への振替	—	—	△21	—	21	—	—	—
所有者との取引額合計	882	901	△15,280	△4	21	△13,478	—	△13,478
2022年3月31日残高	14,112	20,483	305,710	△312	8,309	348,303	750	349,053

(百万円)

2022年度	親会社の所有者に帰属する持分						非支配 持分	資本合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	その他の 資本の 構成要素	合計		
2022年4月1日残高	14,112	20,483	305,710	△312	8,309	348,303	750	349,053
当期利益	—	—	45,784	—	—	45,784	△59	45,725
その他の包括利益	—	—	—	—	9,841	9,841	△0	9,841
当期包括利益	—	—	45,784	—	9,841	55,625	△59	55,566
新株の発行 (新株予約権の行使)	170	97	—	—	—	267	—	267
株式報酬取引	—	—	—	—	—	—	—	—
配当金	—	—	△16,528	—	—	△16,528	—	△16,528
自己株式の取得	—	—	—	△1	—	△1	—	△1
その他の資本の構成要素 から利益剰余金への振替	—	—	△774	—	774	—	—	—
所有者との取引額合計	170	97	△17,302	△1	774	△16,263	—	△16,263
2023年3月31日残高	14,282	20,580	334,192	△314	18,925	387,665	690	388,356

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2021年度	2022年度
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	64,346	68,713
減価償却費及び償却費	27,431	31,807
減損損失	—	2,368
受取利息及び受取配当金	△408	△704
支払利息	740	1,133
持分法による投資損益(△は益)	3,561	2,923
固定資産除却損	2,245	265
営業債権の増減額(△は増加)	△10,297	△2,980
前渡金の増減額(△は増加)	832	△983
棚卸資産の増減額(△は増加)	△12,495	△10,558
営業債務の増減額(△は減少)	△5,055	△13
未払金の増減額(△は減少)	1,108	△713
未払費用の増減額(△は減少)	2,044	747
未払又は未収消費税等の増減額	△2,417	766
契約負債の増減額(△は減少)	158	1,450
未払賞与の増減額(△は減少)	1,984	125
その他	70	△920
小計	73,850	93,425
利息及び配当金の受取額	298	676
利息の支払額	△704	△985
法人所得税の支払額	△14,705	△24,281
営業活動によるキャッシュ・フロー	58,739	68,835
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△12,768	△17,485
有形固定資産の売却による収入	545	337
無形資産の取得による支出	△19,266	△25,020
長期前払費用の増加を伴う支出	△1,896	△646
資本性金融商品の取得による支出	△320	△5,189
負債性金融商品の取得による支出	△1,199	—
子会社又はその他の事業の取得による支出	—	△2,984
定期預金の預入による支出	△640	△711
定期預金の払戻による収入	755	811
その他	△260	△863
投資活動によるキャッシュ・フロー	△35,052	△51,751
財務活動によるキャッシュ・フロー		
株式の発行による収入	1,384	267
配当金の支払額	△15,258	△16,528
リース負債の返済による支出	△6,577	△7,959
その他	△90	△13
財務活動によるキャッシュ・フロー	△20,542	△24,234
現金及び現金同等物に係る換算差額	4,139	2,858
現金及び現金同等物の純増減額(△は減少)	7,284	△4,291
現金及び現金同等物の期首残高	66,467	73,752
現金及び現金同等物の期末残高	73,752	69,460

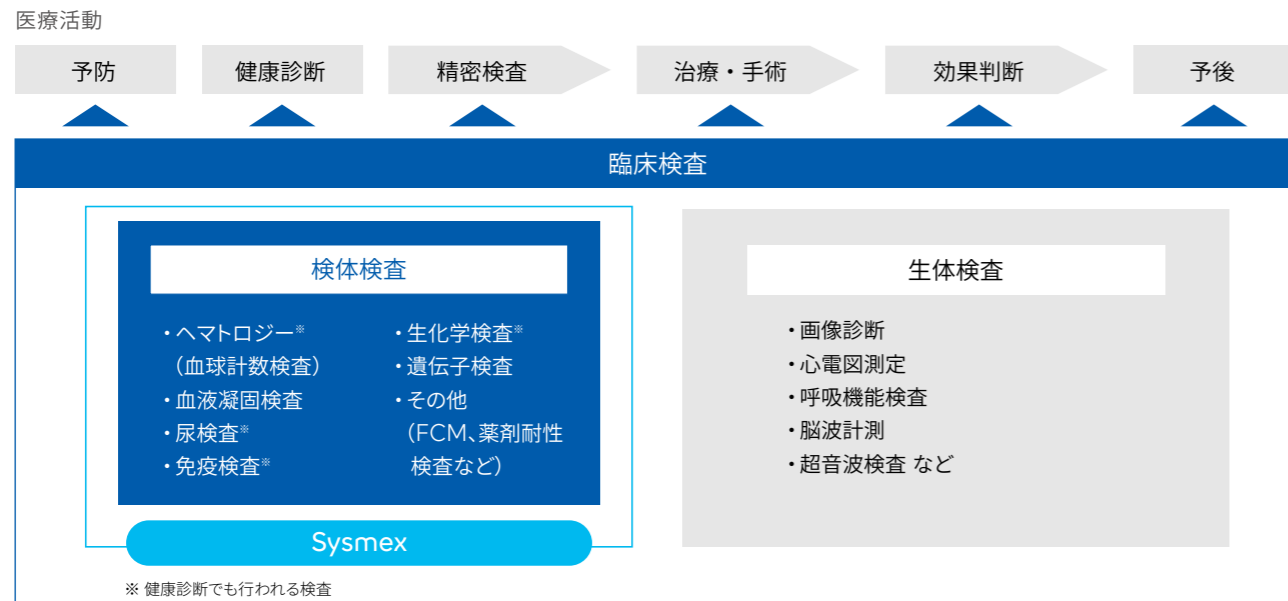
ダイアグノスティクス事業

医療に不可欠な臨床検査は、体内から採取した血液や尿などを調べる検体検査と、レントゲンや心電図など身体を直接調べる生体検査に分けられます。シスメックスは、検体検査領域を中心にダイアグノスティクス事業を展開し、医療機関などのお客様に、機器・試薬・ITをグローバルに提供しています。

検体検査は、予防のための健康診断や、病気の診断、治療方針の決定、治療中の投薬効果測定や重症化予測、治療後のモニタリングなど、さまざまな場面で行われています。正確な検査結果を持たずに医療を行うことは、行き先も分からずに霧の中を歩いているようなもので、患者さんの状態を正確かつ迅速に把握し、最適な治療方針を定めるためには、検体検査が必要不可欠です。

検体検査の中でも、シスメックスの主力事業であるヘマトロジーや尿検査、免疫検査は、患者さんの容体を確認するために行われる基礎的な検査であり、健康診断などの予防・早期発見の段階から病気の治療や予後の管理まで幅広い場面で活用されています。一方、血液凝固検査や遺伝子検査などは、より詳細に身体の状態を測定する検査であり、主に病気の診断から治療のプロセスの中で活用されています。

■シスメックスのダイアグノスティクス事業領域

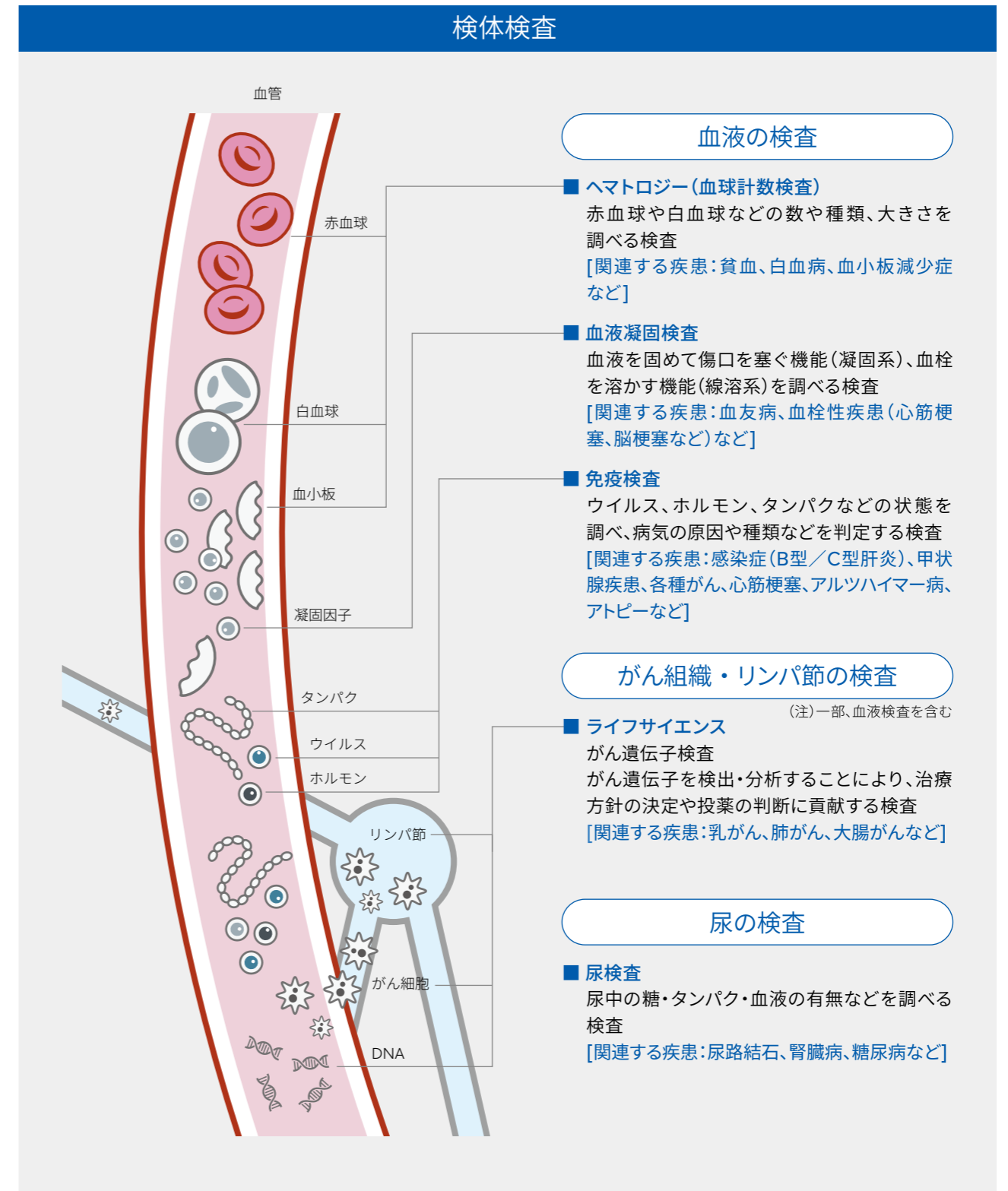


メディカルロボット事業

近年、外科手術において、患者さんの身体的負担軽減などを目的に、低侵襲である腹腔鏡手術が行われるようになってきました。一方、本手術には高い技術力が求められ、これを補完する手術支援ロボットが医療従事者より注目を集めています。現在は、泌尿器科や消化器外科、産婦人科などへと術式の保険適用拡大が進み、徐々に手術支援ロボットによる手術件数が増加しています。また、医療アクセス向上の観点から、遠隔医療での活用も検討されており、医師と患者さんが離れた場所でも手術を行うことが可能となる日も遠くないといわれています。

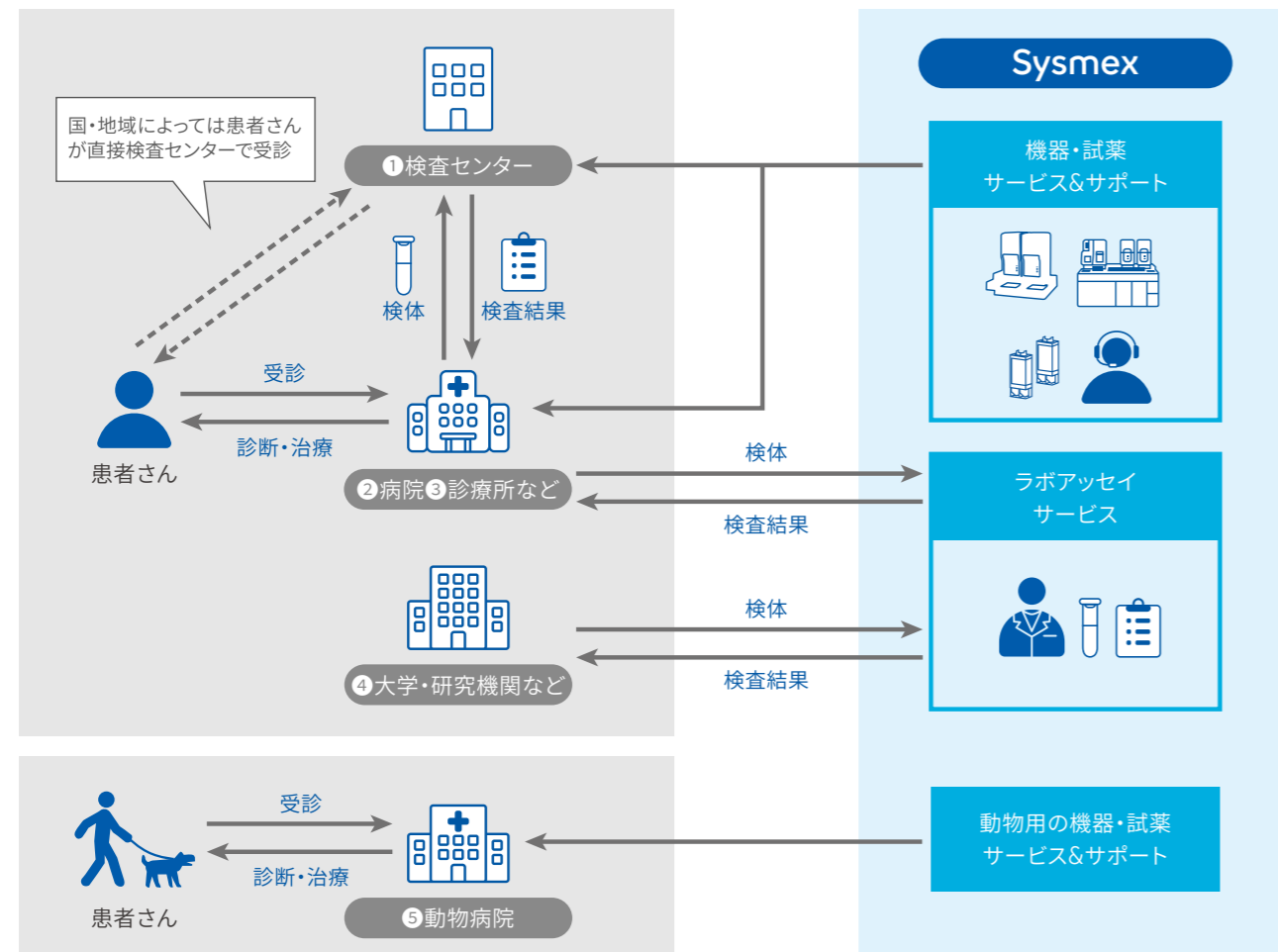
このような中、シスメックス株式会社と川崎重工業株式会社の合併会社である株式会社メディカロイドは、国産発の手術支援ロボットシステムを開発しました。シスメックスはグローバル総代理店として2020年より国内で販売を開始しました。

検体(血液、尿、がん組織など)から分かること



主な製品・サービス

シスメックスの製品が活躍するところ



① 検査センター

検査機器を保有していない小規模な医療機関から検査を受託するほか、専門的な検査の受託なども行っています。1日に数万人の検体が集まることもある大規模な施設では、生産性の高い搬送システム製品などが活躍しています。

② 病院

健康診断や外来・入院患者さんの診療に活用される血液検査に加え、リンパ節転移検査や、がんゲノムプロファイリング検査などが活躍しています。

③ 診療所(クリニックなど)

小型で簡便な製品が活躍しています。

④ 大学・研究機関など(ラボアッセイサービス)

医療機関から検体を受託し、シスメックスのラボのほか関係会社のSysmex Inostics社や理研ジェネシスよりタンパクや遺伝子解析の結果を返送するラボアッセイ事業を展開しています。医療機関以外にも、大学や研究機関、製薬会社からも測定を受託し、創薬や研究開発を支援する情報を提供。

⑤ 動物病院

犬や猫などのペットをはじめ、水族館や動物園の動物たちの健康管理にも製品が使用されています。

ダイアグノスティクス事業

ヘマトロジー(血球計数検査)

中小規模施設向けの基礎的な項目を測定できる白血球3分類モデルから、臨床的意義がより高く、使用する試薬数が多い白血球5分類モデル、さらに、大規模施設で大量検体の高速処理が可能な搬送システム製品まで幅広いラインアップの製品を揃えています。日本において、2021年には新たな白血球5分類のフラッグシップモデルおよび白血球3分類のコンパクトモデルを、2022年には世界初の精度

管理物質自動測定機能を搭載したシステム製品を発売しました。2023年にはEMEAでの販売を開始し、今後グローバルに展開予定です。

また、2018年より米国においてクリニックなど小規模な施設向けの世界初となるCLIA Waiver認証を取得した製品を展開しています。さらに、2019年にはEMEA、2020年には日本で、マラリア検査の標準化と効率化を支援する検査装置の市場導入を開始するなど、マラリアの早期発見と早期治療の実現に貢献する製品も展開しています。

■多項目自動血球分析装置



グローバルに製品供給を支える生産体制

安全で高品質な製品をグローバルにお届けするため、シスメックスは機器、試薬それぞれにおいて強固な生産体制を構築し、安定供給を実現しています。

機器生産	試薬生産
<p>国内中心に8拠点</p> <p>検査機器には、検査結果の正しさを担保するための高い品質が求められます。シスメックスは、少量多品種かつ高品質で故障しにくい製品を製造するため、ICTを活用した効率的な生産体制を構築しています。また、研究開発、サービス&サポートの中核拠点である兵庫県に機器生産拠点を設置することで、効率的かつ強固な連携を図っています。</p>	<p>10カ国14拠点 (化学系：8拠点 バイオ系：6拠点)</p> <p>検体検査を実施するうえで必要不可欠な試薬は、日々の検査を止めないためにも医療機関への安定供給が重要です。有事の供給体制も考慮し、グローバルに生産拠点を設けることで、安定供給を実現しています。</p>

▶ 調達・生産・物流体制の拡充 P49

FCM(フローサイトメトリー)検査

フローサイトメトリー法を応用した製品を開発しています。白血病や悪性リンパ腫診断、HIV/AIDSなどの詳細解析のために行うクリニカルFCM領域や、食品などの品質管理に利用されるインダストリーFCM領域、培養細胞の機能解析などを研究用途で行うリサーチFCM領域で事業を展開しています。2020年には、FCM検査の最大市場である北米においてFCM検査装置(研究用)の販売開始。2022年には、欧州体外診断用医療機器規則(IVDR)の認証を取得し、欧州での市場導入を開始し、2023年には、日本においても販売開始しました。



FCM検査装置

血液凝固検査

施設の規模に応じて選択していただける幅広い処理能力の製品を取り揃えています。生活習慣などに起因する血栓性疾患の増加や、新たな血液製剤の開発などを背景として、血液凝固検査へのニーズは拡大かつ多様化しています。

シスメックスは、2018年に生産性・信頼性・操作性を向上させた新製品の販売を開始し、グローバル展開を進めています。試薬は、Siemens Healthineers社との提携に加え、グループ会社であるHYPHEN BioMed社との連携により、臨床的価値の高い製品の開発を進めています。



全自動血液凝固測定装置

尿検査

尿沈渣検査分野において世界で初めてフローサイトメトリー法を用いた尿中有形成成分分析装置を開発。また、アライアンスの活用により尿定性検査製品をポートフォリオに加えるなど、多様な尿検査のニーズにお応えするラインアップの拡充に取り組んでいます。2020年には、Siemens Healthineers社と北米市場における販売代理店契約を締結。2022年には、日本にて中下位市場向けの新製品も販売開始、EMEA地域への販売も展開するなど、さらなる市場拡大に取り組んでいます。



全自動尿中有形成成分分析装置
全自動尿化学分析装置
全自動尿中有形成成分撮像ユニット



試薬

免疫検査

微量の検体で、高水準の感度・迅速測定を実現した全自動免疫測定装置を、日本および中国を含むアジア地域において展開しています。

試薬は、感染症や腫瘍マーカーなどの検査項目に加え、肝臓の線維化やアトピー性皮膚炎を検査する独自の項目を保有しています。さらに、2023年には日本でアルツハイマー病検査の試薬を販売開始するなど、新たな検査項目の開発にも取り組んでいます。

中国においては、現地研究開発拠点での開発および現地企業との共同開発などにより、地域ニーズに沿った項目の拡大に取り組み、差別化を進めています。



全自動免疫測定装置

がん遺伝子検査

独自で開発したOSNA法を用いて、がんのリンパ節転移診断などの補助となる情報を自動かつ簡便に検出する製品を提供しています。2020年には中国地域での販売を開始しました。



がんリンパ節転移検査システム

また、固形がんを解析対象とした腫瘍組織における包括的ながんゲノムプロファイルを取得することで、患者さんのがん固有の遺伝子変異を解析し、診断や抗がん剤選定などの治療方針決定に有用な情報を提供する、がんゲノムプロファイリング検査用システムを国立がん研究センターと共同開発。2019年には日本で初めて保険適用を受け、臨床現場で用いられています。

その他ラボアッセイ

血液に含まれるごくわずかな遺伝子を高感度に検出する、高感度デジタルPCR技術や超高感度NGS技術を活用した受託測定サービスなどを展開しています。

▶▶ラボアッセイサービス P103

薬剤感受性検査

尿路感染症が疑われる患者さんの尿検体を用いて、細菌の有無および抗菌薬の有効性を判定する迅速薬剤感受性検査システムを、2023年6月に欧州で販売を開始しました。本システムにより、従来数日を要する検査時間を最短30分に短縮することができ、クリニックなどのプライマリケアにおいて初診時の適正な抗菌薬の処方を支援します。



検査装置 試薬カートリッジ(検査パネル)
迅速薬剤感受性検査システム

メディカルロボット事業

手術支援ロボットシステム

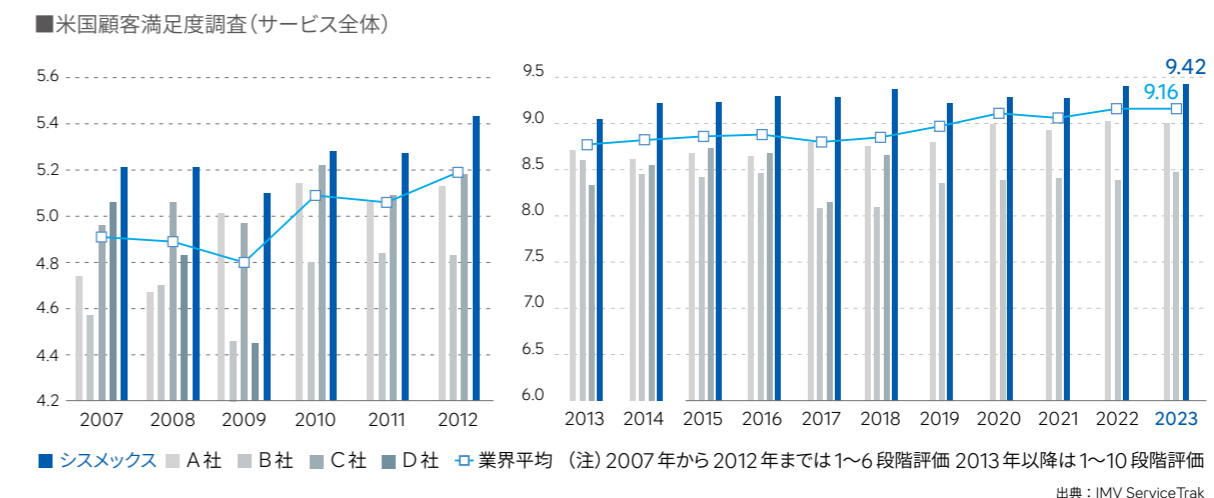
本システムの特徴である、日本国内の手術室サイズを考慮した設計、高い操作性を有するロボットアーム、高精細な3D画像などに加えて、動作状況をモニタリングするネットワークサポートを実装し、医療従事者のよりの確かな施術を支援しています。



手術支援ロボットシステム

お客様満足度の向上を実現する製品およびサービス&サポート

シスメックスは、製品ポートフォリオの拡充だけでなく、サービス&サポートの充実にも取り組んでいます。その結果、国内外で高い顧客満足度を獲得しており、米国の顧客満足度調査においては、17年連続で最高評価を獲得しています。

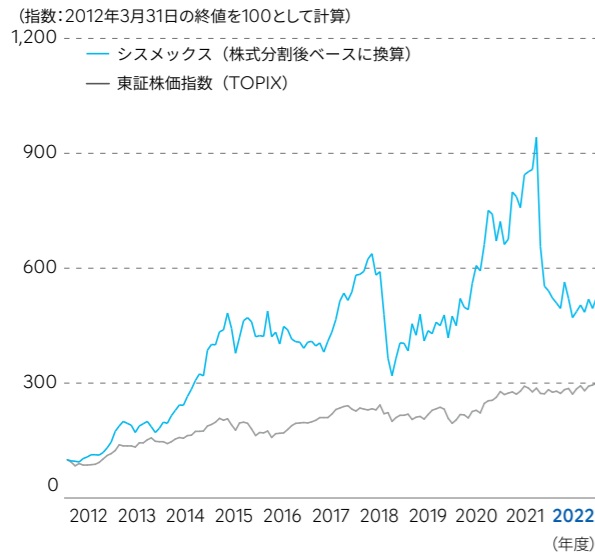


Caresphere	IoTやクラウドを活用して、検査機器や臨床検査情報システムなどで管理しているさまざまな情報をリアルタイムに連携・解析するプラットフォームを構築し、検査・医療に携わる方々の業務効率化、品質強化、患者さんの満足度向上などを支援する、シスメックスの新たなネットワークソリューション
CBC	末梢血中の赤血球数・白血球数・ヘモグロビン・ヘマトクリット値・平均赤血球容積・平均赤血球色素量・平均赤血球色素濃度・血小板数の8項目。貧血や感染症、血液疾患の有無を知るための基本的な検査項目
EMEA	欧州、中東、アフリカ地域
FCM(フローサイトメトリー)	微細な粒子を流体中に分散させ、その流体を細く流して個々の粒子を光学的に分析する手法
FISH検査(Fluorescence In Situ Hybridization)	特定の遺伝子にだけ結合する蛍光物質を使って染色体の異常などを検出する方法
IVD(<i>in vitro</i> diagnostics)	一般的には、血液や尿などの検体を用いて身体状態を診断する体外診断を示す。または、体外診断を行うために実施される検体検査の領域
LDT	Laboratory Developed Test (自家調製検査) の略。医療機関や検査センターなどの臨床検査室内において、独自の品質管理規定に基づき行われる検査
OSNA(One-Step Nucleic Acid Amplification)法	前処理工程の一部である核酸の抽出・精製が不要で、ワンステップで遺伝子増幅を可能とするシスメックスが開発した技術
PCR(Polymerase Chain Reaction)	少量DNAを大量に複製する、遺伝子増幅技術の一つ
PSS(Plasma-Safe-SeqS)	増幅対象の遺伝子にタグを付けることで、本来の遺伝子変異と読み取りエラーとを識別する前処理技術
QOL(Quality of life)	「生活の質」という意味で、「人が人としての尊厳を保ち、より良く生きること」を指す
RFID	無線通信によって、媒体のデータ呼び出し・登録・削除・更新などを行う自動認識システム
SNCS(Sysmex Network Communication Systems)	お客様の検査機器と、シスメックスのカスタマーサポートセンターをインターネットでオンライン化することにより、リアルタイムの外部精度管理・装置状態の自動監視や、Webによる情報提供を行うサービス
アプリケーション	シスメックスの各技術プラットフォームにおける「検査内容」に該当する
がんゲノムプロファイリング	がん組織中の複数の遺伝子の変異や増幅、融合など、がんの診療上重要な遺伝子の情報を解析すること
技術プラットフォーム	シスメックスが持つ「細胞測定」、「タンパク測定」、「遺伝子測定」の3つの技術およびそれを利用した測定プラットフォーム
クリニカルFCM	臨床検査などの領域で使われるFCMを指し、白血病、リンパ腫、HIV、造血幹細胞などの分析に用いられる
ゲノム医療	遺伝子情報と病気との関係を解析し、発症リスクのある疾患の予防や、より効果的な治療の選択を可能とする医療
検査センター	医療機関や研究機関などから検体検査を受託し、検査業務を専門に実施する企業

検体	検査に必要な材料。血液・髄液・膿・尿・便など
個別化医療	従来の疾患ごとに予め決められた画一的な治療を施す医療ではなく、遺伝子検査データやその他の検査データに基づいて、患者さん一人ひとりの特性にあった最適な治療法を選択し施行する医療
コンパニオン診断	医薬品の効果や副作用の恐れのある患者さんの特定や投与方法変更、中止の判断などのために行われる検査
試薬	検体検査に用いられる医療用医薬品のことで、体外診断用医薬品ともいわれる。人体に直接使用されるものではなく、体外に取り出された血液や体液に使用される
製造販売承認(薬事承認)	日本で医療機器・試薬などの製造販売をするにあたり、厚生労働省から求められる承認。製品の性能や安全性などが確認される。なお、各国での製品販売については、米国では食品医薬品局(FDA)の承認、欧州ではIVDD(体外診断用医療機器指令)やIVDR(体外診断用医療機器規則)などの規則や基準の適合を示すCEマークの取得、中国では国家薬品监督管理局(NMPA)の承認などが義務付けられている
精度管理	検査機器の測定値を保証するための管理手法。お客様の検査機器が正しく機能しているかを確認すること。なお、外部精度管理とは、複数の臨床検査室に同一の試料(人工的に作られた血液など)を配付し、回収された測定結果を統計的手法を用いて解析することにより、各検査室の測定結果の精度を評価する手法のこと。結果は各検査室へフィードバックされ、検査の質向上に役立てられる
セルフメディケーション	自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は、自分で検査や手当てすること
尿沈査検査	尿に含まれる血球や細胞などの有形成分を分析する検査。一方、尿定性検査は、試験紙を尿に浸し、尿中の糖・タンパク・血球の有無などを分析する検査
尿路感染症	腎臓から尿の出口までを「尿路」といい、尿路に細菌が進入し炎症が生じたものを尿路感染症という。膀胱では膀胱炎、腎臓では腎盂腎炎を引き起こす
ノックダウン生産方式	主要部品を日本から輸出し、現地で完成品に仕上げる生産方式
パネル検査	複数のマーカーを一度に測定する検査。特にゲノム医療においては、診療上重要な、遺伝子の変異・増幅・融合を複数同時に解析することができる検査のことを指す
搬送システム	複数の検査機器を連結し、検査の自動化を実現するシステム。自動化による検査業務の効率化に加え、検体取り扱い時の感染リスク軽減や検体の取り違い防止にも貢献
プライマリケア	患者さんが何らかの不調を感じた際に、診療所などではじめにかかる初期診療のこと
ヘマトロジー(血球計数検査)	血液中の赤血球や白血球などの数や種類、大きさを分析することにより、精密な検査が必要かどうかを判断するための検体検査
薬剤感受性検査	検体から検出された病原菌に対する各種抗菌薬の効能を調べる検査
薬剤耐性	生物が自分に対して何らかの作用をもった薬剤に対して抵抗性を持つことで、これらの薬剤が効かない、もしくは効きにくくなる現象。この薬剤耐性を獲得した細菌のことを薬剤耐性菌という
リキッドバイオプシー	病変組織を採取して診断する従来の生検(バイオプシー)に対して、血液などの体液サンプルを使って診断や治療効果予測を行う技術の総称。生検検査と比べ低侵襲で検査を行うことができるが、より高感度な検出技術が必要

株式情報 (2022年度末時点)

■ 株価



■ 株価の推移 (最高値・最安値・終値・ボラティリティ)

年度	最高値 (円)	最安値 (円)	年度末 (円)	ボラティリティ (%)
2012	5,800	2,900	5,790	25.7
2013	7,180	3,130	3,290	37.5
2014	6,880	3,070	6,670	27.6
2015	8,640	5,430	7,040	39.2
2016	8,170	6,010	6,750	29.9
2017	9,730	6,080	9,640	24.7
2018	11,110	4,810	6,690	38.7
2019	8,420	5,814	7,846	38.4
2020	13,310	7,024	11,925	27.8
2021	15,725	7,970	8,923	41.6
2022	9,815	7,380	8,643	41.0

(注) ボラティリティは日次終値ベースの標準偏差を年率換算

■ 株主総利回り (年率換算) (TSR*) (%)

投資期間	1年		3年		5年		10年	
	累計/年率	累計	年率	累計	年率	累計	年率	
シスメックス	-3.0	10.5	3.4	-9.9	-2.1	201.9	11.7	
TOPIX	5.8	53.4	15.3	31.8	5.7	142.1	9.2	
TOPIX (電気機器)	1.6	77.6	21.1	56.4	9.4	254.5	13.5	

* TSR: キャピタルゲインと配当を合わせた、株主にとっての総合投資利回り

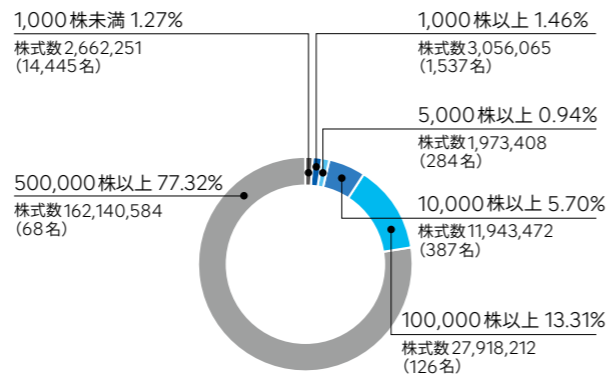
- ・日経 NEEDS-FinancialQUESTデータを基にシスメックス作成
- ・基準日は2023年3月31日
- ・TSRは配当を株式に再投資するものとして計算

■ 大株主 (上位10名)

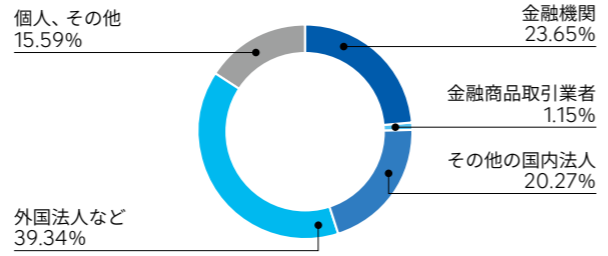
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	27,874	13.3
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	12,075	5.8
公益財団法人神戸やまぶき財団	12,000	5.7
公益財団法人中谷医工計測技術振興財団	11,830	5.7
有限会社中谷興産	10,519	5.0
家次和子	6,094	2.9
和田妙子	6,094	2.9
ルソール株式会社	4,750	2.3
中谷忠子	4,012	1.9
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	3,665	1.8

(注) 持株比率は自己株式 (447,492株) を控除して計算しています。

■ 所有数別分布状況



■ 所有者別分布状況



会社情報 (2022年度末時点)

シスメックス株式会社

設立	1968年2月20日
本社所在地	〒651-0073 兵庫県神戸市中央区脇浜海岸通1丁目5番1号
お問い合わせ先	IR部 Tel: 078-265-0500 (代表)
Webサイト	https://www.sysmex.co.jp/
従業員数	10,522名 (連結) (嘱託およびパートタイマーなどを含む)
決算期	3月31日
定時株主総会	6月
発行可能株式総数	598,688,000株
発行済株式総数	209,693,992株
資本金	142億8,126万円
上場市場	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	6869
株主名簿管理人	三菱UFJ 信託銀行株式会社
独立監査人	有限責任監査法人トーマツ
格付	AA- 格付投資情報センター (R&I)
主な採用インデックス	Dow Jones Sustainability World Index Dow Jones Sustainability Asia Pacific Index FTSE4Good Index Series FTSE Blossom Japan Index FTSE Blossom Japan Sector Relative Index MSCI ESG Leaders Indexes MSCI SRI Indexes MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数 MSCI日本株女性活躍指数 (WIN) S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数 ISS ESG 「Prime」 Status Ethibel Excellence Ethibel Pioneer Ethibel Sustainability Index (ESI) Euronext Vigeo Eiris World 120 Index iSTOXX MUTB Japan プラチナキャリア 150 インデックス



»シスメックスサステナビリティデータブック2023>社外からの評価 P90