



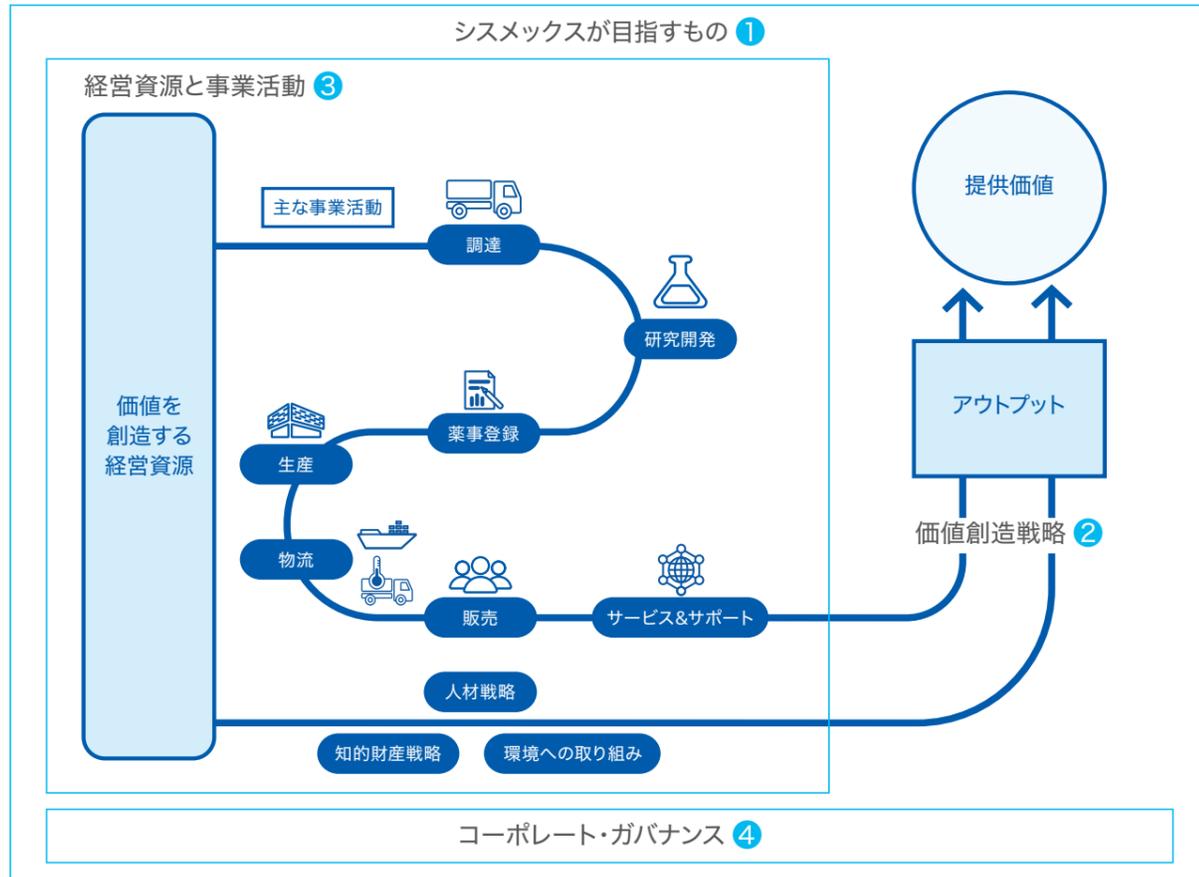
Lighting the way with diagnostics

シスメックスは、
革新的なヘルスケアテストングを創出し
「診断」の価値を高め、
医療により確かな安心をお届けします。

私たちシスメックスは、
これまで血液や尿などを調べるヘルスケアテストングの領域で、
さまざまな製品やサービスを世界190以上の国や地域のお客様にお届けしてきました。
そして、今、未来の医療を切りひらく、診断の革新にチャレンジしています。

目次

シスメックスレポート2022の構成



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様が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「価値協創ガイダンス」などを参照しています。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。

第三者保証

環境・社会データに加え、AA1000アカウントビリティ原則への遵守について第三者保証を取得しています。
 ▶サステナビリティデータブック▶第三者保証 P70

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」(年次報告書)	
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。

対象期間

2021年度(2021年4月1日～2022年3月31日)を対象期間としていますが、一部、2022年4月以降の活動内容を含みます。

会計基準

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。

見直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計画・戦略・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。これらの見直しと実際の業績が大きく異なる可能性があります。



サステナビリティデータブック

01 メッセージ



- 01 ■ コーポレートメッセージ **Lighting the way with diagnostics**
- 05 ■ グループ企業理念
- 06 ■ 創業当時から変わらぬ想い
- 07 ■ シスメックスのあゆみ
- 09 ■ シスメックス スナップショット
- 11 ■ シスメックスのビジネスモデル
- 13 ■ CEOメッセージ

19 シスメックスが目指すもの ①



- 21 ■ マテリアリティ
- 23 ■ シスメックスの価値創造 ～持続的な成長に向けて～
- 25 ■ 患者さん・生活者・医療・社会への提供価値
- 27 ■ 現場の声

29 価値創造戦略 ②



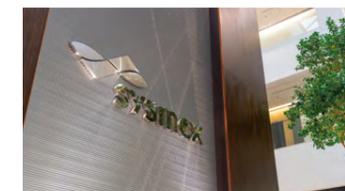
- 31 ■ 長期経営目標
- 33 ■ 長期経営目標:達成へのマイルストーン
- 35 ■ 中期経営計画
- 37 ■ 中期経営計画:重点アクション策定の背景
- 39 ■ 中期経営計画:重点アクションの進捗
- 43 ■ パフォーマンスハイライト
- 46 ■ 2021年度トピックス
- 47 ■ サステナビリティ目標の進捗状況
- 51 ■ 財務・資本戦略 (財務担当役員メッセージ)

55 経営資源と事業活動 ③



- 57 ■ 経営資源と事業活動
- 59 ■ 研究開発力
- 61 ■ 生産・物流体制
- 62 ■ 販売・サービス体制
- 63 ■ 環境への配慮
- 65 ■ 多様な人材
- 67 ■ 知的財産権

68 コーポレート・ガバナンス ④



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

83 活動報告、企業概要



- 83 ■ 経営成績および財務分析
- 89 ■ 連結財務関連データ(10年度)
- 91 ■ 連結財務諸表
- 95 ■ シスメックスの事業
- 98 ■ 主な製品・サービス
- 101 ■ ステークホルダーエンゲージメント
- 103 ■ 用語集
- 105 ■ 株式情報
- 106 ■ 会社情報

グループ企業理念

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と行動基準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、行動基準では「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。

行動基準

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、お客様に安心を届けます。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届けます。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

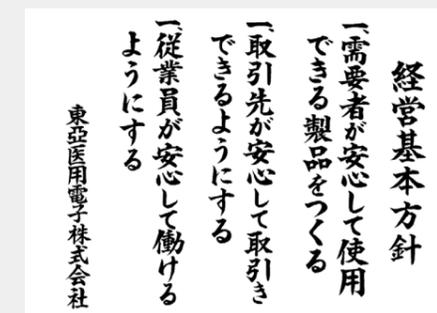
経営の健全性と透明性を高め、積極的な情報開示とコミュニケーションで、株主の皆様々に安心を届けます。堅実かつ革新的な経営を推進し、持続的な成長と株主価値の向上に努めます。

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届けます。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。

創業当時から変わらぬ想い

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。この想いは、現在のグループ企業理念「Sysmex Way」にも脈々と受け継がれています。



創業理念「三つの安心」

創業者 中谷 太郎

創業理念「三つの安心」は、お客様、取引先、従業員へ「安心」を提供することを経営の軸にすると定めたものです。

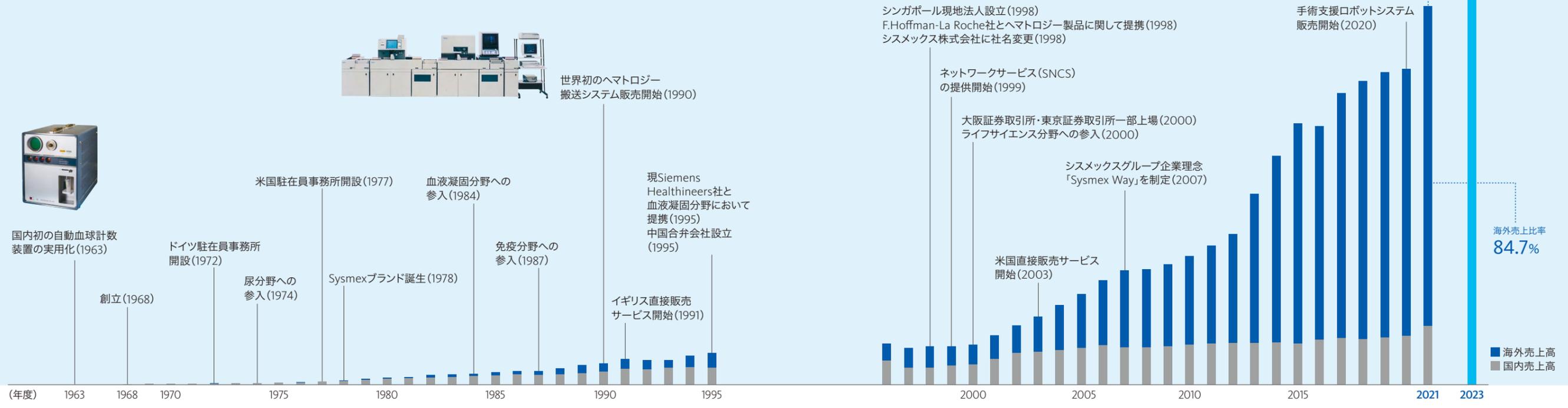
「この世の中には永遠というものはなく、満つれば欠けるのが世の習いである。企業もその例外ではない。」と中谷は説きました。そして「常に安心の提供に向け努力をする。その努力をしなければ存続できないことを念頭におき、仕事を進めることが大切である。」と企業経営と安心への想いを語りました。



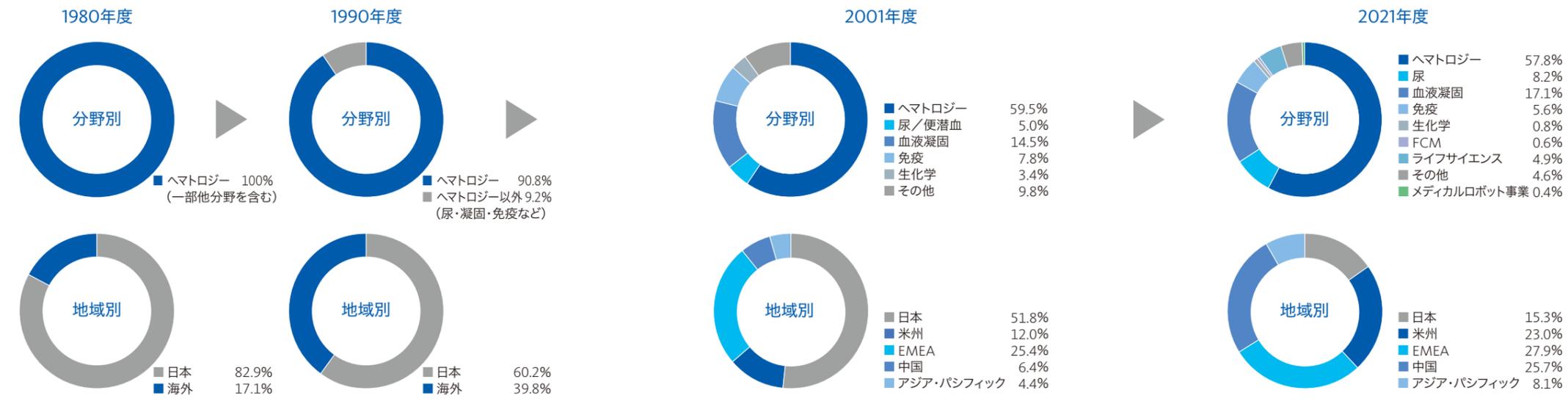
絶えず変わりゆく社会の中で企業が存続し続けるためには、私たち自身が挑戦し変わり続けることが大切であると唱え続けた中谷は、新しい事業のヒントを求め1960年に渡米し、医用電子機器分野に着目しました。帰国後、若手の研究者と調査・開発を始め、1963年に国産初の自動血球計数装置「CC-1001」の実用化に成功しました。

シスメックスのあゆみ

シスメックスは創立以来、検体検査領域において、ポートフォリオの拡充やグローバル展開を進めることで成長してきました。今後も、事業環境の変化をいち早く捉え、事業展開することで、持続的な成長を加速させます。



分野別・地域別売上高構成比の変遷



シスメックス スナップショット

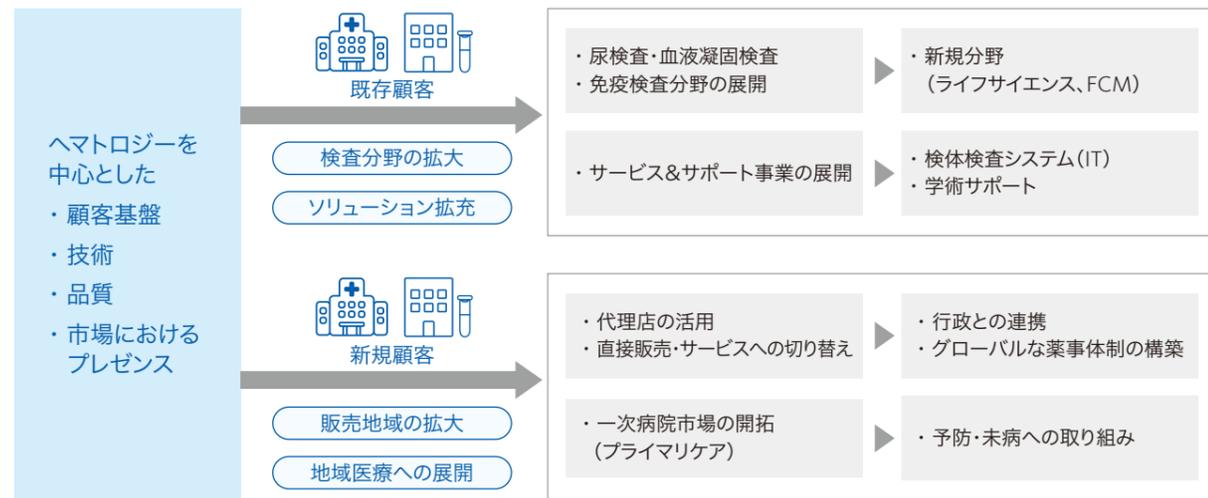
(注)数値は特に注釈がない場合、2021年度末

マテリアリティ	研究開発	生産・物流	販売	サービス&サポート	本社
<p>製品・サービスを通じた医療課題解決</p> <p>責任ある製品・サービスの提供</p>	<p>3カ年累計研究開発投資</p> <p>710億円 (2019~2021年度)</p> <p>特許保有件数</p> <p>3,680件 (特許、実用新案、意匠合計)</p> <p>年平均製品開発プロジェクト数</p> <p>約70件 (過去5カ年平均)</p>	<p>機器生産</p> <p>世界7拠点</p> <p>試薬生産</p> <p>世界14拠点</p> <p>生産数量(試薬)</p> <p>約1,670万箱</p> <p>生産品目数(試薬)</p> <p>1,174品目</p>	<p>展開する国と地域</p> <p>190以上</p> <p>販売・サービス拠点</p> <p>62</p> <p>アライアンス先</p> <p>Roche、Siemens Healthineers、栄研化学、Cellavisionなど</p>	<p>米国顧客満足度調査</p> <p>15年連続1位 出典:IMV ServiceTrak 2021 Hematology</p> <p>収集顧客ニーズ</p> <p>約14,000件 (単体)</p> <p>カスタマーサポートセンター対応件数</p> <p>80,365件 (単体)</p>	<p>検体検査市場ポジション</p> <p>世界9位*</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Roche (瑞) 2. Abbott (米) 3. Danaher (米) 4. Siemens Healthineers (独) 5. Thermo Fisher (米) 6. Becton Dickinson (米) 7. Holgic (米) 8. bioMérieux (仏) 9. Sysmex (日) <p>※2021年開示情報に基づく当社推定</p>
<p>魅力ある職場の実現</p>	<p></p> <p>約900名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様な専門・技術スキル ・過去5年で2件のM&A (2022年5月時点) 	<p></p> <p>約1,000名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ICT導入による生産性向上 ・労働環境整備と研修注力 	<p></p> <p>約2,000名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マネジメントのローカル化推進 ・薬事・臨床開発人材の採用・育成 	<p></p> <p>約1,700名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各地域・施設の個別ニーズ把握 ・Caresphere™、デジタル医療担当拡充 	<p>エンゲージメントスコア</p> <p>65% (EMEAを除く)</p> <p>女性マネジメント比率</p> <p>17.3%</p> <p>平均教育時間</p> <p>31.4時間</p>
<p>環境への配慮</p>	<p>新製品の消費電力削減効果</p> <p>約40%削減 (自社製品比)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヘマトロジー分野の新製品(検体搬送製品群)において、従来モデルより消費電力を削減する環境配慮設計を実現 	<p>出荷・物流におけるCO₂排出量削減率</p> <p>1%削減 (基準年度:2016年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・半導体不足による機器生産の遅延などにより、航空便が増加 	<p>製商品廃棄額対売上高比率</p> <p>0.6%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・在庫の適正管理などによる廃棄物削減への継続的な取り組み 	<p>機器製品使用時のCO₂排出量削減率</p> <p>22%削減 (基準年度:2016年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・省電力製品販売増加およびグローバルでのCO₂排出係数が改善傾向 	<p>事業活動におけるCO₂排出量削減率</p> <p>44%削減 (基準年度:2016年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業所のCO₂排出量削減のための設備導入や、工場の生産効率改善などにより減少
	<p>マネジメント</p>		<p>財務成果</p>		
<p>ガバナンスの強化</p> <p>持続的な成長</p>	<p>社外取締役比率</p> <p>41.7%</p>	<p>役員報酬のうち業績連動・非金銭報酬の割合(監査等委員・社外取締役を除く)</p> <p>73%</p>	<p>売上高</p> <p>3,637億円</p> <p>営業利益</p> <p>674億円</p>	<p>フリーキャッシュ・フロー</p> <p>236億円</p> <p>リカーリング収益比率</p> <p>76.1% (試薬・サービス&サポート・その他売上)</p>	<p>ROE</p> <p>13.5%</p> <p>時価総額</p> <p>1.9兆円</p>

Message
What Sysmex Aims for
Strategies for Value Creation
Management Resources and Business Activities
Corporate Governance
Activity Report and Corporate Overview

シスメックスのビジネスモデル

シスメックスの強みを活かした事業拡大



分野別の状況

ヘマトロジー	尿検査	血液凝固検査	免疫検査
シスメックス売上シェアNo. 1	シスメックス売上シェアNo. 1	シスメックス売上シェアNo. 1	
市場成長率 (2021年-2023年) 4%	市場成長率 (2021年-2023年) 4%	市場成長率 (2021年-2023年) 4%	市場成長率 (2021年-2023年) 4%
市場規模 4,000百万ドル	市場規模 1,200百万ドル	市場規模 3,000百万ドル	市場規模 23,000百万ドル
シスメックス売上高 (2021年度) 2,103億円	シスメックス売上高 (2021年度) 299億円 (沈渣・定性)	シスメックス売上高 (2021年度) 620億円	シスメックス売上高 (2021年度) 204億円

注) 市場規模および成長率は、開示情報に基づいて当社独自で推定データを算出。(2021年) 調査年の為替レートを用いて算出しているため、過去に提示した市場規模との単純比較はできません。血液凝固分野の売上シェアは、Siemens Healthineersとのアライアンスによる売上も含まれます。

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

主な競合他社

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

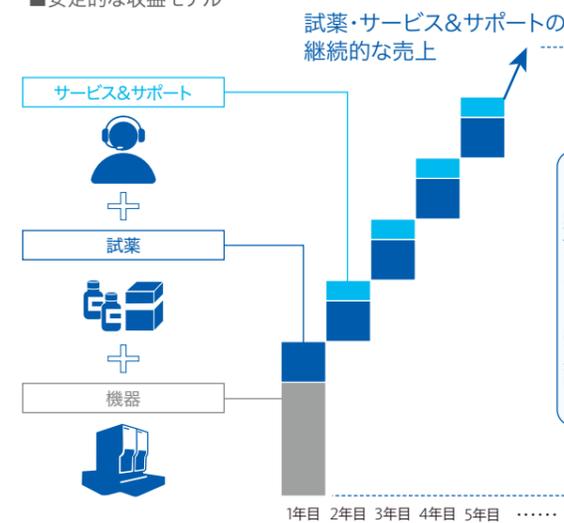
検体検査市場は、世界情勢や景気動向によって需要が左右されにくいという傾向があり、市場規模も医療の発展とともに成長を続けています。その中でシスメックスは、特にヘマトロジー分野でグローバルシェア50%以上(No. 1)と強力なポジションを維持しています。また、尿検査分野や血液凝固検査分野においても、アライアンスパートナーとの協業により、販売地域や製品ポートフォリオを拡充することで、グローバルNo. 1のシェアを獲得しています。

シスメックスが創立以来、成長を続け、ポジション確立に至った主な要因は、ヘマトロジー分野で培ったノウハウを活かし、検査分野やソリューションの拡充を図るとともに、販売地域の拡大や地域医療への展開を進めてきたからといえます(左図参照)。

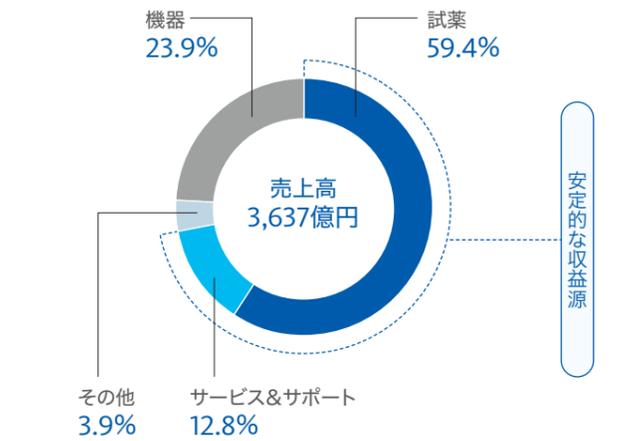
収益構造における特長は、安定的かつ継続的な収益源を有すること、高い収益性です。シスメックスの主力事業領域であるヘマトロジー分野、血液凝固検査分野などにおいては、機器購入後に、専用試薬やサービス&サポートの提供によって継続的に収益が得られる収益モデルとなっています。特にシスメックスは、試薬使用量の多い大規模施設のシェア拡大や、臨床的意義の高い試薬製品のポートフォリオ拡充を通じ、試薬やサービス&サポートの売上構成比を高めています。また機器よりも利益率の高い試薬の構成比を上げることで、安定した収益が見込めると同時に、収益性の維持・向上につながります。さらに、シスメックスの製品とサービス&サポートは顧客満足度が高く、新規のお客様に加えて、継続してご利用いただくお客様も多いという特性があります。

収益モデル

■安定的な収益モデル



■売上高構成比(2021年度)



■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。



代表取締役会長兼社長 CEO

加 次 恒

診断の価値を高めることにより、
健康寿命延伸や医療アクセスの向上、医療の高度化、
そして医療費の最適化に貢献し、
ヘルスケアの進化を促進していきます。

「ヘルスケアの進化をデザインする。」をミッションに掲げ、
社会と医療、患者さんへの提供価値を高める

新型コロナウイルス感染症(以下COVID-19)に罹患された皆様に心よりお見舞い申し上げますとともに、感染の拡大防止にご尽力されている皆様に心より感謝申し上げます。

シスメックスは、グループ企業理念「Sysmex Way」において、「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います。

我々シスメックスがビジネスを展開するヘルスケア領域は、社会やサイエンスの進歩によって新たなニーズが生まれ、常に形を変えながら進化・発展し続けています。世界を見渡せば、国・地域によって医療課題は異なるものの、サイエンスベースで高度化を続ける先進国の医療水準に、新興国が追随するという大きな流れになっています。

また、ヘルスケア領域の中でも、診断がもたらす価値は一層高まっており、約800億ドルと推計される検体検査市場は、堅調に拡大し続けています。正確な診断は治療に不可欠であり、診断を支える検査の進化は医療の発展に直結します。加えて、診断によって一人ひとりに最適な治療を選択するという、個別化医療の考え方は世界的な潮流となっており、最近では、早期、網羅的かつ患者さんの負担軽減といった面の進化が求められています。その実現に向けて、検査機器の自動化・システム化、バイオマーカーの拡充、リキッドバイオプシーの確立などの研究開発が進められています。また、予防・未病に向けたプライマリケアの重要性も高まるとともに、オンライン診療の広がりが想定されるなど、検査の多様化も大きな価値を創出する要素となっています。

その中で、シスメックスの社会に対する提供価値は、健康寿命延伸や医療アクセスの向上、医療の高度化などであり、健康で長生きをしたいという人間の普遍的な願いに応えていきます。そして同時に、医療費の最適化も最重要テーマです。患者さん一人ひとりに最適な時期、場所、方法に基づいた検査を提供することにより、適切な投薬・治療が選択され、患者さんの身体的・金銭的負担は軽減し、医療費も減少します。診断とヘルスケアの進化を志すシスメックスにとって、世界各国における社会保障への貢献は大きいと考えています。

»シスメックスの価値創造 P23

»患者さん・生活者・医療・社会への提供価値 P25



持続的な成長の実現に向けて、 「2桁成長」と「20%の営業利益率」を目指す

成長市場であるヘルスケアを事業ドメインとする中、シスメックスでは30年近くにわたり、売上高の「2桁成長」を軸とした経営を行っています。

シスメックスの主な事業領域である検体検査市場の成長率は、1桁半ばで推移しています。基本的には、これらの成長率を上回る売上規模拡大を目指しており、ポートフォリオの拡充や販売地域の拡大に注力しています。ダイアグノスティクス事業は、機器の導入後に試薬やサービス&サポートの提供によって継続的に安定収益が得られる収益モデルが中心であるため、売上高を伸長させることが重要です。

ここで、私が何よりも重視しているのは、「2桁成長」という目標によって生まれる社内のエネルギーです。既存のやり方を踏襲するだけでは2桁成長に到達できないため、シスメックスでは「知恵を出す」ことにこだわります。お客様や市場が変化中、短期的な対処では達成することはできません。従業員は、お客様をはじめ多様なステークホルダーと対話し、学び、協働することで、新たな戦略・施策を描きます。そして、自らで作った取り組みが価値を創出し、お客様やさらにその先にいる患者さんに貢献することこそ、従業員のモチベーションにつながります。10年後、20年後の次世代の成長に向けて、こうした常に考え抜く風土を築き、成長し続けることが重要だと考えています。

一方、成長を実現するには積極的な投資も必要になるため、そのもととなる利益を生み出さなければなりません。私は、グローバルでポートフォリオを広げ、新たな価値を創出し続けるには、営業利益率20%程度の収益性を目指すべきだと考えています。ここ数年は、新製品開発や薬事申請費用、デジタルトランスフォーメーション(DX)への積極的な投資や原価率の悪化などにより、営業利益率が減少傾向にありましたが、DXなどによる生産効率の向上、試薬の売上構成比の増加などにより、粗利益率を向上させ、収益性を継続的に高めていくことが不可欠であり、実現できる環境は整いつつあると考えています。

»財務・資本戦略(財務担当役員メッセージ) P51

長期経営目標(2025)のポジショニング達成に向けた 中期経営計画

このような価値創出と成長に対する考え方のもと、2018年度に策定した長期経営目標(2025)では「特徴のある先進的なヘルスケア企業」を長期ビジョンに掲げ、5つのポジショニング目標を設定しています。2021年度からスタートしている中期経営計画は、この達成に向け具体的な施策を織り込んだ推進計画です。

戦略のベースとなるのは、事業基盤の拡充と進化です。シスメックスは、50%以上のシェアを有するヘマトロジー分野をはじめ、尿検査や血液凝固検査分野で世界No.1ポジションを確立しており、さらに免疫検査分野、ライフサイエンスなどでも確たる事業基盤を構築しています。世界190以上の国や地域に販売・サービスネットワークを展開しており、米州、EMEA、中国、日本・アジアパシフィックで4分の1ずつの事業規模というバランスの取れた地域ポートフォリオを整えています。加えて細胞・タンパク・遺伝子の技術プラットフォームと生産・品質管理体制を構築しています。

中期経営計画では、このような基盤を活かし、ヘマトロジー分野を継続して強化するとともに、重点分野である血液凝固検査・免疫検査・ライフサイエンスの成長を図ります。同時に、メディカルロボット事業などの新規事業の育成を進めるとともに、お客様向けおよび社内向けのDXを推進します。これら成長戦略の土壌となる人材ポートフォリオの拡充や経営品質の向上にも注力します。

»長期経営目標 P31

»中期経営計画 P35

2021年度はポートフォリオ拡充と販売地域の拡大を進め、 売上・利益ともに過去最高を達成

中期経営計画の初年度である2021年度は、着実に計画を進めることができました。売上高は前年比19.2%増、営業利益は同34.8%増となり、過去最高を更新するとともに、営業利益率は18.5%まで回復しました。

COVID-19の影響をはじめ、原材料不足や価格高騰、物流面の混乱、地政学リスクの高まり、中国のロックダウンなど、多方面で厳しい環境変化に直面しましたが、それぞれの事業・地域で機動的な対応を進めました。世界中のお客様から、事業環境の変動状況や要望をつぶさに収集し、柔軟な対策をとったことが奏功したと考えています。

また、2021年11月には、国内の外部委託倉庫にて火災が発生し、試薬などの在庫が焼失する事態となりましたが、事業継続計画(BCP)に基づく初動対応や機動的な供給計画の見直しなどにより、数日後には製品供給を再開、早期に在庫水準を適正化させることができました。グループの総合力を発揮し、お客様への安定供給を実現したことは、環境変化やリスク局面に対して一定の耐性があるといえます。

ダイアグノスティクス事業では、COVID-19影響により2020年度に減少した、検査市場の回復需要を着実に取り込むことができました。また、北米におけるアライアンスを活かした尿分野の伸長、スペインやポルトガルなど直接販売地域の拡大、COVID-19関連検査の増加などが成長をけん引しました。地域別では、前年並みとなった中国以外は2桁成長を果たしています。なお、中国地域については、ロックダウン生産方式での機器生産や試薬ポートフォリオの拡充など、成長に向けた取り組みは着実に進展しています。シスメックスでは、引き続き中国市場の中長期的な成長を重視しており、今後も重点地域として事業展開を加速していきます。メディカルロボット事業では、国内泌尿器科を対象に手術支援ロボットの

本格導入をスタートしました。2021年度末時点では累計18台を導入しており、2021年10月に株式会社メディカロイドが婦人科、消化器外科への適応拡大申請を行っています。

今後の成長に向けた2022年度以降の取り組みとしては、既存分野のポートフォリオおよび販売地域の拡充に努めるとともに、インドをはじめとする新興国の市場開発に注力します。また、2022年5月に完全子会社化したスウェーデンのAstrego社（現Sysmex Astrego AB）の展開に大いに期待しています。尿路感染症などでは、細菌の同定など診断に時間を要することもあり、初診で適切な抗菌薬を処方できないことによる薬剤耐性の発生が重要な医療課題となっています。同社は、迅速な薬剤感受性検査を可能とする独自のマイクロ流体技術を有しており、早期の製品化、市場導入を進め、薬剤耐性問題の解決に貢献していきます。さらに、アルツハイマー型認知症診断への取り組みも強化します。従来は脳脊髄液を用いた検査が必要でしたが、血液で検査することが可能なキッドバイオプシーにより、患者さんの負担軽減を図ります。さらに、日本だけではなく米国、欧州においても市場導入に向けた展開を加速します。また、メディカルロボット事業についても、米国や欧州、アジアパシフィックにおける事業展開に向けた活動を進めます。

▶中期経営計画：重点アクションの進捗 P39

社会からの期待・要望と経営戦略のベクトルを合わせたサステナビリティ経営を推進

中期経営計画では、重点アクションに「サステナビリティ経営の強化・実践に向けたビジョン策定、施策展開」を掲げています。シスメックスでは、外部環境や社会からの期待・要望の変化、戦略の進捗などを踏まえ、マテリアリティを定期的に見直すこととしており、2021年度は中期経営計画の策定に合わせてKPIを見直し、新たにサステナビリティ目標として設定しました。

環境、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)、サプライチェーンマネジメント、人権、そしてガバナンスなど、シスメックスが特定しているマテリアリティに関連する社会からの期待・要望は日に日に高まっています。これらの変化を踏まえ、シスメックスは長期的な視点で各課題の取り組みを進めるとともに、こうした社会の動きと経営戦略とのベクトルを合わせながら、持続可能な仕組みを構築していくため、サステナビリティ経営が何よりも重要だと考えています。

製品開発においては、検査の価値向上と環境対応を両立して開発することが不可欠となっています。例えば、2021年に販売開始したヘマトロジー分野の新製品では、診断時間の短縮や検査室の作業効率向上と、従来製品比で消費電力40%*削減という環境負荷軽減を同時に実現しています。

D&Iにおいても大切なのは、多様な価値観やバックグラウンドを持つ従業員が、異なるアイデアを出し合い、一人ひとりが能力を発揮することです。グループ全体で、D&Iの取り組みを加速させるほか、D&Iの視点で人材育成や多様性を活かす人材戦略を推進します。また、ジェンダーについては、特に、経済界で男性社会が長く続いてきた日本が課題となります。女性従業員が能力を発揮しやすい環境・風土を構築し、従業員や管理職における女性比率の向上に努めます。

このようなサステナビリティの取り組みを継続し、成長戦略と一体化させるため、新たな長期経営戦略の策定を2023年5月公表に向けて進めています。公表後はステークホルダーの皆様から忌憚のないご意見を賜り、積極的な対話を進めていきたいと考えています。

*検体搬送製品群

▶マテリアリティ P21

▶サステナビリティ目標の進捗状況 P47

企業価値向上に向け、Sysmex Wayに基づいた企業風土構築と戦略の推進

企業価値を向上させるために特に重要なのは、企業風土と人材です。シスメックスでは、人材を価値創造の源泉と位置付け、人事制度の刷新、多様な人材の獲得、次世代経営者の育成などに注力しています。戦略や制度設計にとどまらず、さまざまな経験を積み、お客様をはじめとした多様な人脈を構築できる機会・環境も重視しています。

そして、それらの根底にあるのがグループ企業理念「Sysmex Way」です。Sysmex Wayのもとで従業員が考え、戦略を描き、そして企業風土につながるの、あるべき姿だと考えています。シスメックスでは、グループの各拠点でSysmex Wayに共感する人材を採用し、浸透活動を行うなど、企業の姿勢としてぶれることのないマネジメントを心がけています。従業員企業風土調査では、Sysmex Wayの浸透度はここ数年、70%前後で推移しており、さらなる改善に向け、今後も従業員との対話を進めエンゲージメントを高めていきます。

シスメックスは、Sysmex Wayのミッション「ヘルスケアの進化をデザインする。」のもと、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、企業価値の向上に取り組みます。ステークホルダーの皆様には引き続き、ご支援賜りますよう、よろしくお願いいたします。

▶多様な人材 P65

