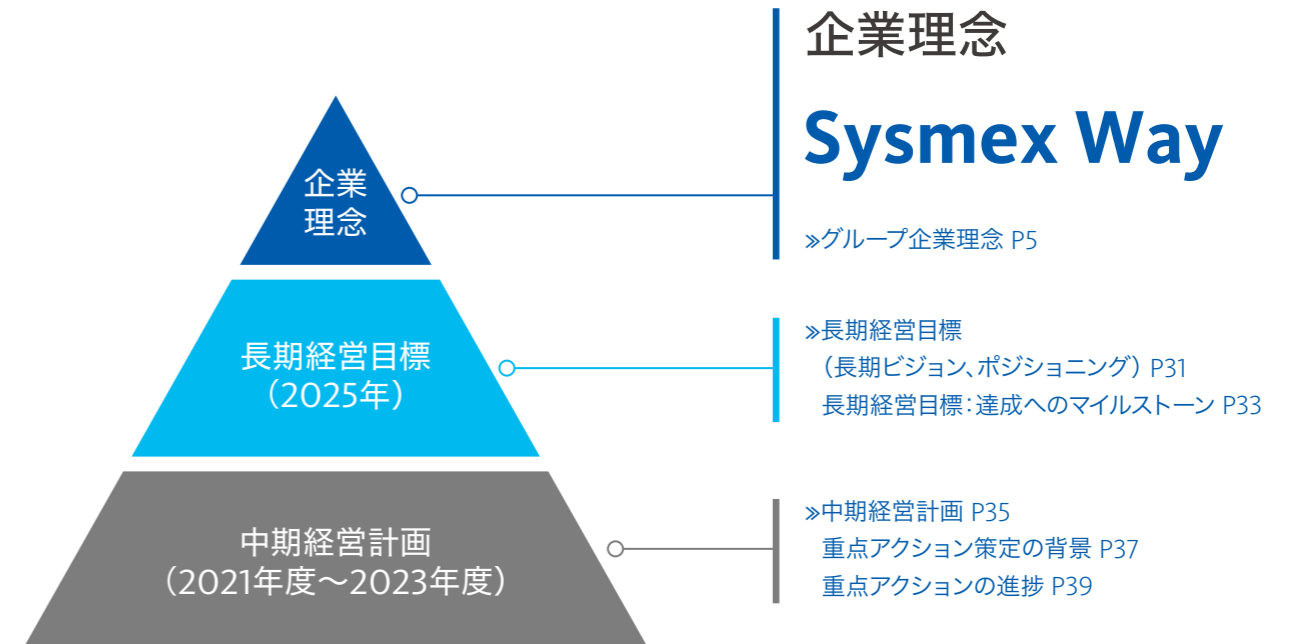




価値創造戦略

シスメックスは、グループ経営理念「Sysmex Way」のもと、ヘルスケアの進化と豊かな健康社会の実現への貢献に向けた長期経営目標を策定しています。中期経営計画は、長期経営目標で設定したポジショニング目標を達成するため、3カ年で取り組むべき重点アクションを設定し、具体的な実行施策を推進します。現在、2023年度を最終年度とする中期経営計画の達成に向け、取り組んでいます。このような戦略のもとに、シスメックスの持続的な成長と企業価値向上および社会課題解決を目指します。



長期経営目標

グループ経営理念「Sysmex Way」のもと、持続的な成長に向け、2025年度を最終年度とする長期経営目標を2018年5月に公表しました。ユニークな存在として、先進的な取り組みにより、ヘルスケアの進化と豊かな健康社会の実現に貢献すべく、長期ビジョンに基づくポジショニングを設定しています。COVID-19感染拡大をはじめ、目標策定時には想定していない状況が起こるなど、変化の著しい市場環境ですが、最終年度まで引き続き取り組んでいきます。

長期経営目標(2025)

長期ビジョン

Unique & Advanced Healthcare Testing Company 「特徴のある先進的なヘルスケアテスト企業」

Unique (特徴のある)

独自の強みと特徴を持つ企業

(グローバルメジャー企業と異なるユニークな存在であり続ける)

Advanced (先進的な)

常に先進的な取り組みで業界をリードする企業

(新たな診断価値、独創的なビジネスモデル、革新的な企業経営)

Healthcare Testing (ヘルスケアテスト)

ヘルスケアの進化・進展に貢献する企業

(医療の質や効率性・経済性を高める検査・診断技術の提供)

ポジショニング

- 1 新たな診断価値を創出するIVDグローバルTop 5
- 2 治療を最適化する個別化診断のリーディングカンパニー
- 3 プライマリケアの進展に貢献するソリューションプロバイダー
- 4 価値と安心を提供する魅力あふれる会社
- 5 スピード豊かな経営を実践するOne Sysmex

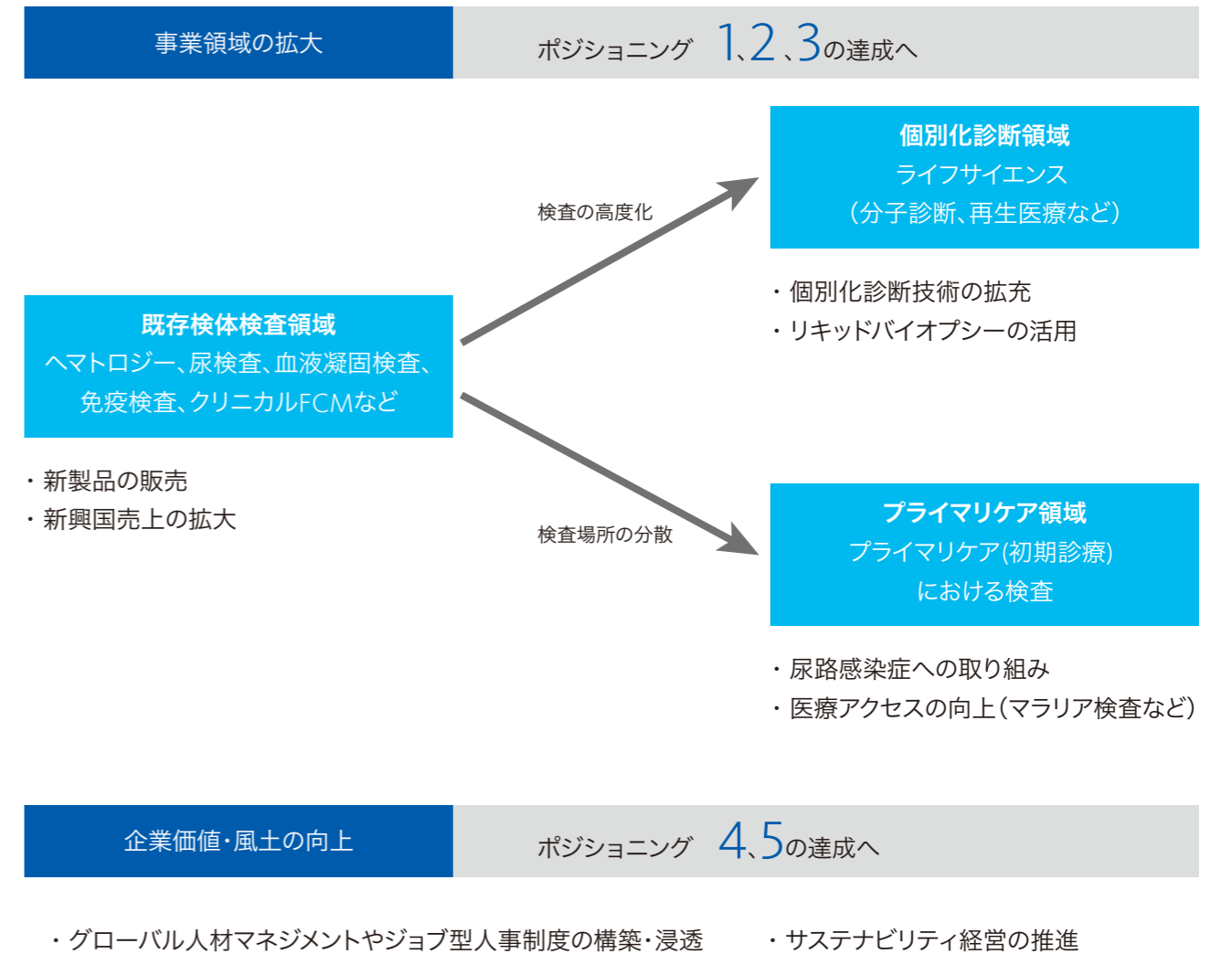
市場環境分析

COVID-19感染拡大によりヘルスケアの市場環境は大きく変化しましたが、新興国における人口増加および経済成長は著しく、一方、先進国における高齢化の進展や医療費の適正化などは、継続して医療課題として取り組みが必要です。技術の進展においても、個別化医療の広がりとともにがんゲノム医療の本格的な普及や、ビッグデータ解析、ロボットの活用、さらに業種を問わずDXが推進されています。このような市場環境の変化に対し、シスメックスは、グロー

バルな販売ネットワークやアライアンスなどを活用し、中国、インド、中南米などの新興国市場シェア拡大に向けて取り組んでいます。また、個別化医療の実現に向けた新たなビジネス領域拡大のため、グループ会社のリキッドバイオプシー技術を活用したライフサイエンスのポートフォリオ拡充を進めています。さらに、競争力の源泉である人材マネジメントにおいても、多様な人材を活かす魅力ある組織風土を目指し、制度の変革、拡充を継続して行っているほか、市場環境変化に対応可能な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なども進めています。

ポジショニング達成に向けた主な取り組み

ヘルスケアを取り巻く外部環境の変化を見据え、長期経営目標では「検査の高度化」と「検査場所の分散」の2つの観点から、既存の検体検査領域、個別化診断領域、プライマリケア領域の3つの事業展開をしています。



長期経営目標:達成へのマイルストーン

目指すポジショニング	方向性	モニタリング項目	達成へのマイルストーン
1 新たな診断価値を創出する IVDグローバルTop 5	<ul style="list-style-type: none"> 既存の検体検査 (IVD) 事業の持続的な成長による、グローバルTop 5 グローバルに成長し続ける検体検査市場におけるシェア拡大に加え、新たな検査・診断価値の創出 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高伸長率 ヘマトロジー市場シェア 分野別売上構成比 売上高研究開発費率 免疫分野におけるユニークな検査項目の拡充 投資原資となる営業キャッシュ・フロー 他社市場動向 	<ul style="list-style-type: none"> ヘマトロジー分野の強化・成長 ヘマトロジー以外の分野のグローバル展開加速 製品ポートフォリオの拡充 成長市場への投資集中 直接販売・サービスエリアの拡大 
2 治療を最適化する 個別化診断の リーディングカンパニー	<ul style="list-style-type: none"> 治療法選択に貢献する新たな検査・診断価値の創出 技術プラットフォームとオープンイノベーションの推進により獲得した新たな技術、知見の融合 	<ul style="list-style-type: none"> 個別化医療実現に向けた新製品の開発パイプライン ライフサイエンスの売上高構成比 ラボアッセイサービスなど多様なビジネスモデル構築 アカデミアとの共同研究数・成果 有力な診療ガイドラインへの掲載 	<ul style="list-style-type: none"> ライフサイエンスの新製品開発 コンパニオン診断システムの開発 がんゲノムプロファイリング検査の拡充 リキッドバイオプシー実用化 開発プロセスの効率化・事業化サイクルの高速化 
3 プライマリケアの進展に 貢献するソリューション プロバイダー	<ul style="list-style-type: none"> 検体検査領域で培った診断技術とITを活用し、予防医療や初期治療、慢性期/安定期ケアへの貢献 医療アクセスの向上に貢献するソリューションの提供 	<ul style="list-style-type: none"> プライマリケア製品ポートフォリオ ITを活用したサービス&サポート体制 診療所など一次医療ネットワーク 世界各国の医療制度 	<ul style="list-style-type: none"> プライマリケアの生産性・効率性を実現する製品の開発 診療所など新規顧客開拓プロセスの確立 有力代理店の拡充・開拓 ヘルスケアデータ・ITを活用したソリューションの実現 
4 価値と安心を提供する 魅力あふれる会社	<ul style="list-style-type: none"> 独創的な技術やビジネスモデル、活力ある人材、健全かつ先進的な企業経営により、多様なステークホルダーからの支持を獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客満足度 ESG外部評価 DX外部評価 リコール件数 世界各国の薬事規制への対応 外部の先進的技術、治療モダリティ ステークホルダーとの対話数 	<ul style="list-style-type: none"> お客様、取引先、株主様、従業員などの期待・要望の把握 マテリアリティの制定と取り組み強化 サステナビリティ目標の達成 事業計画・各部門計画の管理方法の継続的な進化 
5 スピード豊かな 経営を実践する One Sysmex	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材が活躍できる魅力ある職場環境の実現 最高のチームワークを発揮し、高効率かつスピード豊かな経営の実践 	<ul style="list-style-type: none"> Sysmex Way浸透度 従業員エンゲージメントスコア D&I指標、健康経営指標 平均教育時間 生産性(従業員1人当たり営業利益) 	<ul style="list-style-type: none"> 新人事制度の導入・運用 各拠点のローカル経営・人材マネジメントの強化 必要ポジションの人材獲得と次世代リーダーの育成 環境変化に対応した事業推進プロセス革新 

中期経営計画

グループの持続的な成長とそれを支える経営基盤の強化に向け、2021年5月に2023年度を最終年度とするグループ中期経営計画を公表しました。2021年度は、引き続きCOVID-19感染拡大の影響を受けたものの、売上高、営業利益とも過去最高となり、計画を達成、さらに各重点アクションについても着実に進捗しています。

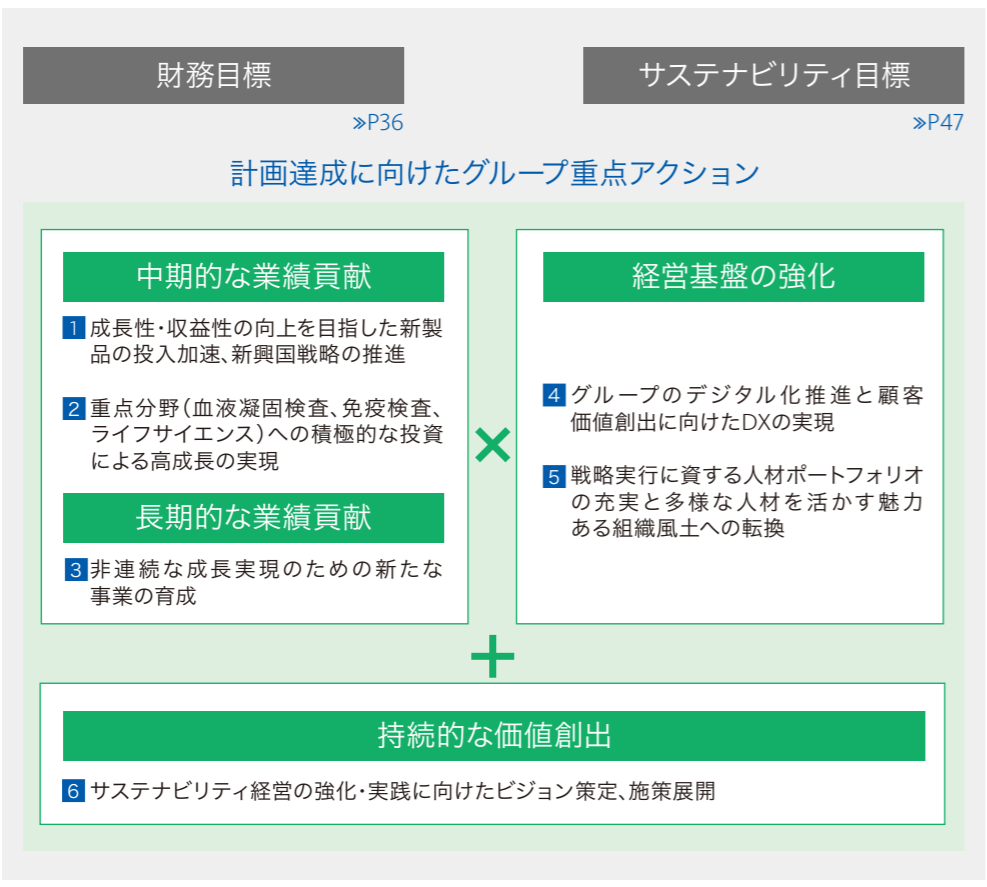
グループ重点アクションの策定フレーム



長期経営目標(2025年) »P31

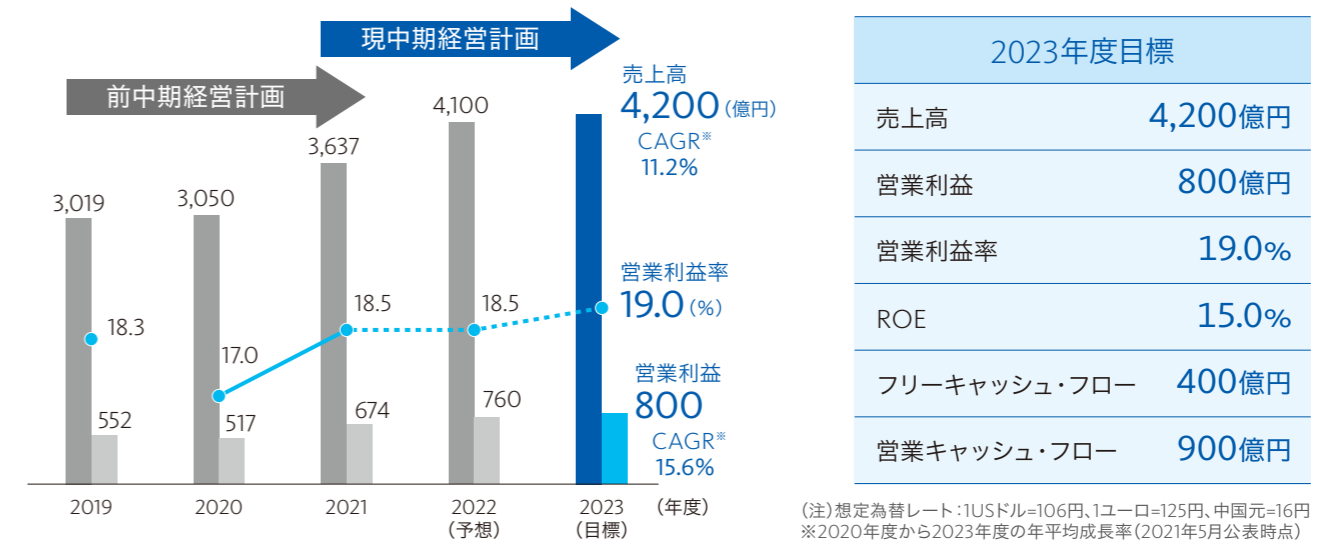
- 中期経営計画策定における主な検討事項
- 環境変化の認識
 - 前中期経営計画における重点課題の進捗と継続課題
 - リスクと機会の抽出
 - マテリアリティの見直し

中期経営計画(2021年度~2023年度)



年度経営計画

財務目標



■売上高目標:2023年度(事業分野別)

	2020年度(実績)	2021年度(実績)	2022年度(予想)	2023年度(目標)
ヘマトロジー	1,800	2,103	2,310	2,200
FCM検査	14	20	30	70
尿検査	218	299	370	360
血液凝固検査	543	620	665	670
免疫検査	154	204	250	300
生化学検査	27	29	30	35
ライフサイエンス	130	179	220	300
その他	153	166	155	165
ダイアグノスティクス事業	3,042	3,624	4,030	4,100
メディカルロボット事業	7	12	70	100

2022年度想定為替レート: 1USドル=120円、1ユーロ=130円、中国元=18円
 2023年度想定為替レート: 1USドル=106円、1ユーロ=125円、中国元=16円

■売上高目標:2023年度(地域別)

	2020年度(実績)	2021年度(実績)	2022年度(予想)	2023年度(目標)
日本	487	556	650	765
米州	658	836	1,010	955
EMEA	821	1,015	1,060	1,000
中国	838	933	1,055	1,120
アジア・パシフィック	244	296	325	360

2022年度想定為替レート: 1USドル=120円、1ユーロ=130円、中国元=18円
 2023年度想定為替レート: 1USドル=106円、1ユーロ=125円、中国元=16円

中期経営計画:重点アクション策定の背景

特に着目する環境変化要因 (機会・リスク)	想定されるリスクシナリオ	主な環境変化要因	重点アクション	関連マテリアリティ				
			① ② ③ ④ ⑤					
(1) IVD 市場の拡大継続、 シェア獲得競争の激化	<ul style="list-style-type: none"> 事業ポートフォリオ戦略の遅れ 製品開発の停滞 新興国市場開拓の遅れ 新興国競合他社の台頭 アライアンスパートナー戦略の不調 販促活動費の高騰 	(1) (2) (3) (4)	1 成長性・収益性の向上を目指した新製品の投入加速、新興国戦略の推進	○	○			
(2) 地域ごとの医療ニーズの多様化と 検査場所の多様化(分散)の進展	<ul style="list-style-type: none"> 地域・顧客ニーズへの適応遅れ 直接販売体制構築の遅れ 顧客満足度の低下 プライマリケア市場への展開遅れ 	(2) (3) (4) (5)	2 重点分野(血液凝固検査、免疫検査、ライフサイエンス)への積極的な投資による高成長の実現	○	○			
(3) 検査の高度先進化	<ul style="list-style-type: none"> 選択と集中およびキャピタルアロケーションの不整合 遺伝子検査など注力領域での研究開発の停滞 技術開発・共同研究の不調 	(2) (3) (5)	3 非連続な成長実現のための新たな事業の育成	○				
(4) 世界各地の薬事規制・ 医療補助制度の変化 医療インフラ投資の変化	<ul style="list-style-type: none"> 各国の医療費削減政策の強化 販売価格の低下・収益性の悪化 各国の薬事規制対応の厳格化による承認取得の遅延およびコスト増加 規制当局やKOLとの対話の停滞 	(1) (4) (5)	4 グループのデジタル化推進と顧客価値創造に向けたDXの実現	○	○			
(5) 技術革新の進展 (AI、ビッグデータ、遺伝子解析など)	<ul style="list-style-type: none"> デジタル技術や先進技術の取り込みの遅れ 提携・M&Aの失敗 研究開発に関するコスト高騰 異業種参入による市場環境の劇的な変化 	(1) (2) (3) (4) (5) (6)	5 戦略実行に資する人材ポートフォリオの充実と多様な人材を活かす魅力ある組織風土への転換			○		○
(6) サステナビリティ要請の高まり、 ESG活動の重視 ガバナンス、情報開示強化の 要請の高まり	<ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーからの信頼低下 ESG活動の減速、外部評価の低下 従業員のエンゲージメント、モチベーションの低下 コンプライアンス違反の発生 	(6)	6 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	○	○	○	○	○

マテリアリティ: ① 製品・サービスを通じた医療課題解決 ② 責任ある製品・サービスの提供 ③ 魅力ある職場の実現
④ 環境への配慮 ⑤ ガバナンスの強化

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

中期経営計画:重点アクションの進捗

1 成長性・収益性の向上を目指した新製品の投入加速、新興国戦略の推進

《取り組みポイント》

- ヘマトロジー分野におけるハイエンドモデルのグローバル展開による売上拡大
- 下位市場向け新製品の販売開始およびインド直接販売による売上拡大
- 最適な治療の選択や治療効果モニタリングなどクリニカルFCMと連携した新たなクリニカルバリューの創出に向けた活動
- オペレーショナルバリューやクリニカルバリューなど、さらなる革新に向けたヘマトロジー+戦略の推進
- 新興国の医療アクセス向上、医療費抑制に貢献する製品の開発

《重視する指標》

- ヘマトロジー・FCM売上高
- ヘマトロジー・FCM粗利益
- ヘマトロジー市場シェア*
- 新興国・開発途上国売上高*
- 売上高販管費率
- 新製品・注力製品の市場導入数
- クリニカルバリュー創出に関するアカデミアとの共同研究数
- リコール件数*

※ サステナビリティ目標と同一

主な進捗

ヘマトロジー分野におけるハイエンドモデルとコンパクトモデルのグローバル展開を推進するとともに、検査全体のワークフローの効率化を向上させる搬送システム群を開発、販売を開始しました。本搬送システム群においては、開発コンセプトの一つ「オペレーショナルバリュー（検査業務の効率化）」に基づき、お客様の手作業を最小限にすることを目指し、世界初*の精度管理物質の自動測定装置を搭載しました。ハイエンドモデルの測定装置と本搬送システム群の接続により従来はお客様が行っていた精度管理・洗浄用材料の保管・搬送などを完全自動化し、マニュアル作業削減に貢献するものです。*自社調べ

▶P98 検査室の生産性向上を実現する「オペレーショナルバリュー」の提供

重点市場と位置付けているインドにおいては、直接販売・サービス体制の構築により、売上高は対前年度比48%増を実現しました。直接販売を強化した上位市場だけでなく、中下位市場においても入札案件などの獲得により、順調に機器導入を推進することができました。今後は、より現地のニーズに特化した販売施策を推進していきます。

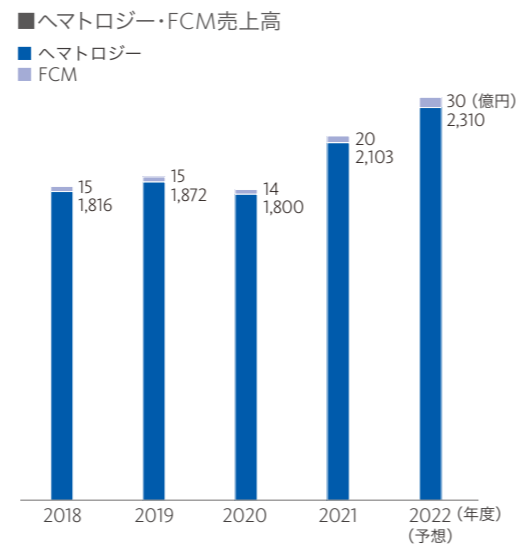
また、クリニカルFCMのハイエンド機器について、欧州で薬事認可を取得し、体外診断薬用医療機器として販売を開始しました。



多項目自動血球分析装置



多項目自動血球計数装置



2 重点分野(血液凝固検査、免疫検査、ライフサイエンス)への積極的な投資による高成長の実現

《取り組みポイント》

- 血液凝固検査分野:
 - ・新製品のグローバル展開加速によるシェア拡大
- 免疫検査分野:
 - ・中国・アジアにおける機器設置台数および検査項目数の拡大
 - ・アルツハイマー型認知症検査の事業化推進
- ライフサイエンス:
 - ・中国におけるがんリンパ節転移検査システムの市場拡大
 - ・がん遺伝子検査売上拡大
- 製品開発スピードの向上、顧客ニーズ検証に向けたアジャイル開発の推進

《重視する指標》

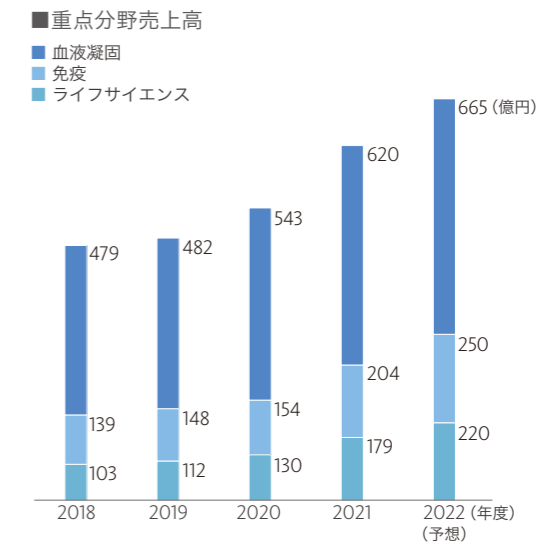
- 重点3分野の売上高構成比・伸長率
- 重点3分野の市場シェア・展開地域
- 重点3分野の研究開発投資額
- 重点3分野の新製品開発数
- がんゲノム医療解析実施件数*
- バイオマーカー数
- 学会発表・論文掲載数

※ サステナビリティ目標と同一

主な進捗

本中期経営計画では、血液凝固検査、免疫検査、ライフサイエンスを重点分野と定め、優先的に資源配分を行い成果を創出していきます。血液凝固検査においては、ハイエンドモデルのグローバルな薬事申請を推進しています。免疫検査においては、機器に搭載可能な検査項目数の拡充が重要な要素です。2021年度は、中国において、現地企業との共同開発などにより、新たに18項目を上市し、合計37項目まで拡充しました。今後、これらの新規項目を医療機関に採用していただくことで、収益に貢献すると期待しています。また、当社独自の試薬項目の開発にも取り組んでおり、2021年12月に日本においてアルツハイマー型認知症の診断薬の製造販売承認申請を実施したほか、米国、欧州におけるビジネス展開の準備も進めています。

ライフサイエンスにおいては、COVID-19関連検査の品揃えを拡充し、社会課題解決に向けた取り組みを推進しました。



リキッドバイオプシーによる個別化医療の実現

リキッドバイオプシーとは、血液や体液中に流れ出た病気の患部のごく微量な成分を、高感度に分析する検査方法です。従来の、腫瘍など組織の一部を採取する検査に比べ、患者さんの身体的・精神的・経済的負担が軽減されることが特長です。また、検査機会の拡大、投薬など早期の治療方針確定につながる可能性があるなど、個別化医療を推進する技術として注目されています。

<取り組み事例>

シスメックスは、2016年、エーザイ株式会社と認知症領域に関する新たな診断薬創出に向けた非独占的包括契約を締結し、互いの技術・ナレッジを交流してきました。血液検査で、病態に影響を及ぼすとされている微量タンパク質の構造異常や量を検出し、早期診断や治療法の選択、治療効果のモニタリングを可能にする次世代診断薬の創出に取り組んでいます。

3 非連続な成長実現のための新たな事業の育成

《取り組みポイント》

- メディカルロボット事業：
 - ・手術指導医の拡充による市場導入の加速
 - ・ロボット鉗子や周辺ソフトウェアの拡充による適用診療科の拡大
 - ・欧米・中国・APへの薬事申請・市場導入に向けた準備
- 新たなビジネス領域の育成：
 - ・再生医療・遺伝子治療などへの取り組みの強化
 - ・社外とのオープンイノベーションによる医療データを利活用した取り組みの検討

《重視する指標》

- メディカルロボット事業売上高
- 手術支援ロボットシステムの適応診療科数
- 手術支援ロボットシステムによる手術症例数
- 再生・細胞医療のアカデミアとの共同研究数
- デジタル医療ソリューションの実証実験数
- 新規事業への投資額

主な進捗

さらなる成長に向けて、従来の検体検査領域とは異なる新たな事業の育成を進めており、その中心となるのが手術支援ロボットの市場導入と適用診療科の拡大です。2021年度は、国内において、販売開始後累計18台を導入しました。多くのKOLの支援を獲得するなど市場からのフィードバックも良好であり、初年度として好調なスタートを切れたと手ごたえを感じています。2021年10月には、株式会社メ

ディカロイドが消化器外科、婦人科への診療科拡大申請を実施しました。今後診療科が拡大することで、さらなる市場普及の加速が期待されます。

その他、再生医療・遺伝子治療への取り組みの強化に向け、遺伝性網膜ジストロフィーにおける遺伝子パネル検査システムの製造販売承認申請を実施するなど、新たな事業の育成活動も推進しました。

4 グループのデジタル化推進と顧客価値創造に向けたDXの実現

《取り組みポイント》

- DXを推進する専門組織を設置し、社内外のデジタル化推進機能を強化
- グループ全体の最適化・効率化を目指し、社内ビジネスプロセスのデジタル化を加速
- Caresphereのアプリケーション拡充によるお客様に対する価値創出の増大

《重視する指標》

- 社員1人当たり生産性
- DX投資額
- デジタル人材獲得数
- 情報リテラシー教育受講者数*
- Caresphere導入施設数
- Caresphereアプリケーション数

※ サステナビリティ目標と同一

主な進捗

2018年度から取り組みを開始した社内プロセスのデジタル化は、基幹システムのグローバル標準化を完了し、一部の地域において導入・稼働のフェーズに進んでいます。また当社のバリューチェーン全体の効率化、付加価値の向上に向けて、製品設計情報や顧客管理、グローバル人材マネジメントシステム、文書管理など、個別システムを導入しました。今後、個別システムの稼働により、例えば開発部門と生産部門間において、設計変更や量産移行などの生産

性が大きく向上することで、従来の工数に比べて約25%の削減が見込まれます。また、顧客向けのDXは、従来のサービスであるSNCSのノウハウを活用し、Caresphereプラットフォームの新たなアプリケーション開発に取り組んでいます。2021年度は、外部精度管理のアプリケーションであるCaresphere XQCの提供を開始しました。このアプリケーションを導入することで、より信頼性の高い検査結果の取得および効率的な検査室運営が可能となります。

5 戦略実行に資する人材ポートフォリオの充実と多様な人材を活かす魅力ある組織風土への転換

《取り組みポイント》

- 職務型(ジョブ型)人事制度の定着および一般職層への適用拡大による人材マネジメントの強化
- 多様な働き方の実現による高度専門人材の獲得機会拡大
- すべての世代への教育機会の提供とコンテンツの拡充
- ダイバーシティ&インクルージョンおよび健康経営の推進

《重視する指標》

- エンゲージメントスコア*
- 離職率*
- 女性マネジメント比率*
- 平均教育時間*
- 年間総労働時間*
- 労働災害度数率*
- 労働災害強度率*

※ サステナビリティ目標と同一

主な進捗

シスメックスは、これまで事業規模の拡大やグローバル化にあわせて、さまざまな人事施策を推進してきました。さらなる取り組みとして、2021年度は、管理職層のみであった職務型(ジョブ型)人事制度を一般職層まで拡大し、多様な人材が能力を発揮し、成果創出と自己実現を行える環境を整えました。これにより、全従業員が個々のライフステージや価値観

に合った働き方を選択することが可能となりました。今後、各自が目指す職務に必要なスキルを取得・向上させることで、従業員の専門性強化に資する制度としていくため、社内議論を進めています。引き続き、従業員の心身の健康およびエンゲージメント向上につなげ、より豊かなコミュニケーションによる戦略実行力の向上やイノベーションの創出を目指します。

6 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

《取り組みポイント》

- サステナビリティ経営の強化に向けたビジョン策定
- サステナビリティ経営ビジョンに基づいた新長期経営目標の策定
- サステナビリティ目標達成に向けた活動

《重視する指標》

- ステークホルダーとの対話数
- CSR調査回答率(原材料一次サプライヤー)*
- CO₂排出量の削減率(機器製品使用時/事業活動)*
- 水消費量の削減率(機器製品使用時/事業活動)*
- 内部通報件数*
- 倫理違反件数*

※ サステナビリティ目標と同一

主な進捗

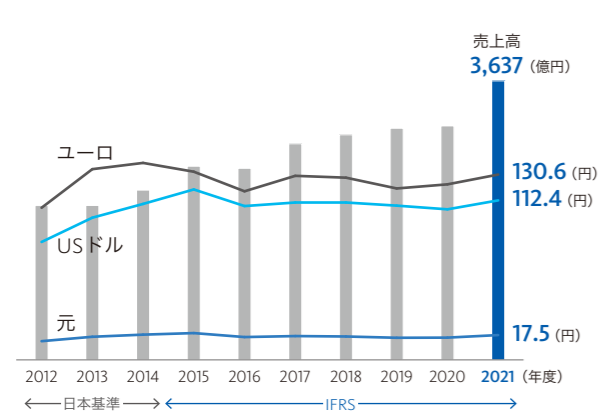
特に社外からの要請や期待が高まっている環境対応について、2022年5月には、2040年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにするカーボンニュートラル目標を設定し、カーボンニュートラル宣言をしました。ガバナンスの実効性向上においては、指名委員会・報酬委員会のメンバーの過半数以上が社外取締役になる体制へ変更しました。さらに、

持続的な社会の実現およびシスメックスの持続的な成長を目指し、サステナビリティ経営強化に関する議論を実施しました。2023年5月の公表に向けて、シスメックスらしいサステナビリティ経営と成長戦略を一体化させた長期経営戦略および中期経営計画の策定を進めています。

財務パフォーマンス

■売上高

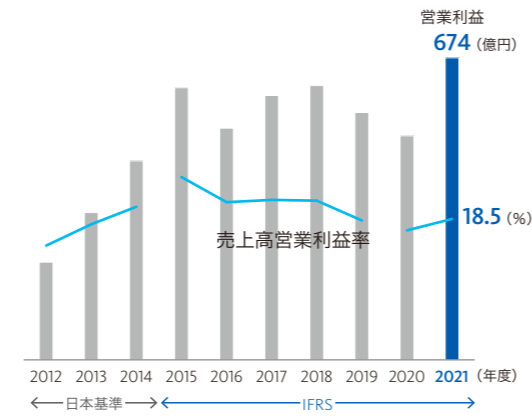
3,637億円
(前年度比19.2%増)



検査需要の回復に伴う試薬売上が大きく伸長。直接販売エリアの伸長や、機器設置台数の増加、COVID-19関連検査需要などプラス要因もあり、大幅増収を達成。

■営業利益/売上高営業利益率

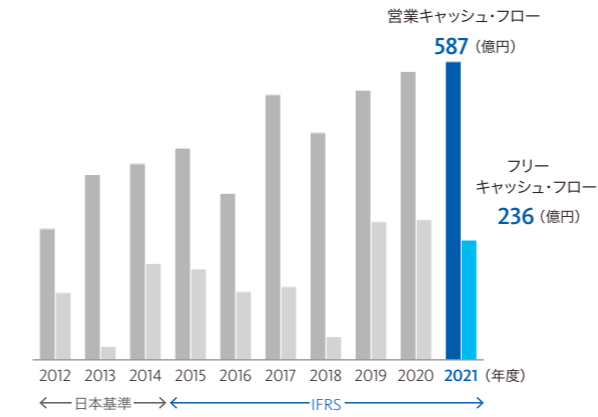
674億円 **18.5%**
(前年度比34.8%増) (前年度比2.1ポイント増)



増収および原価率の改善により売上総利益が大きく伸長。さらにCOVID-19の影響による販売活動の効率化にともない、大幅増益を達成。

■営業キャッシュ・フロー/フリーキャッシュ・フロー

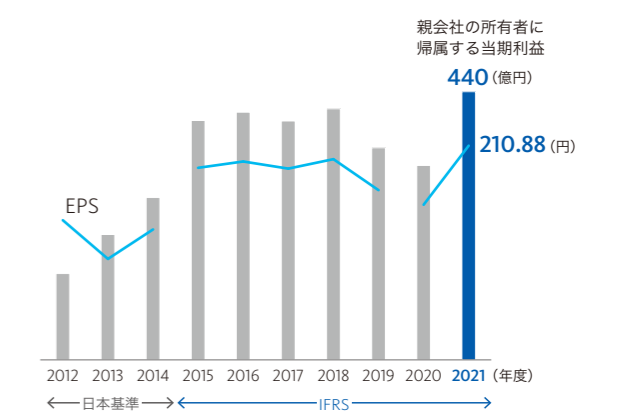
587億円 **236**億円
(前年度比3.3%増) (前年度比14.5%減)



主に税引前利益、減価償却費および償却費の増加により営業キャッシュ・フローが増加したが、有形固定資産、無形固定資産による支出などにより投資キャッシュ・フローが増加し、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)

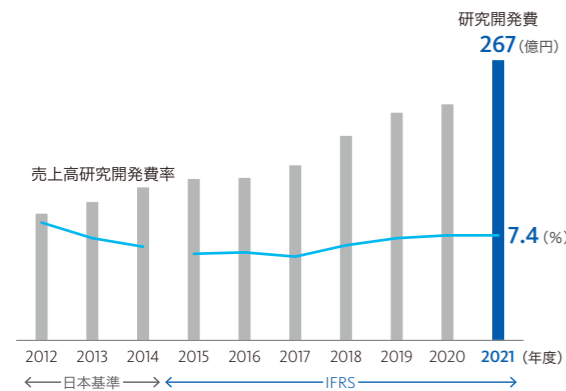
440億円 **210.88**円
(前年度比38.2%増) (前年度比38.1%増)



営業利益の増加および為替差損益の改善により、増益を達成。

■研究開発費/売上高研究開発費率

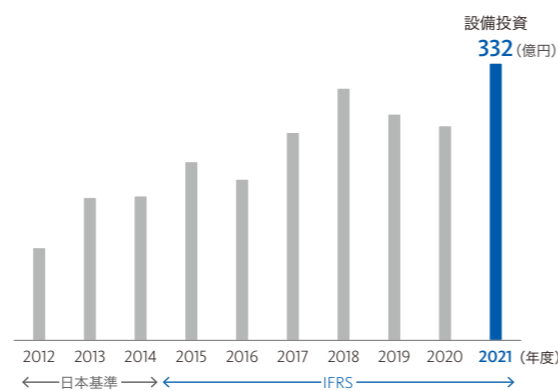
267億円 **7.4%**
(前年度比19.0%増) (前年度同等)



新製品開発やグローバルな薬事登録活動費などにより、増加。

■設備投資 (有形、無形含む)

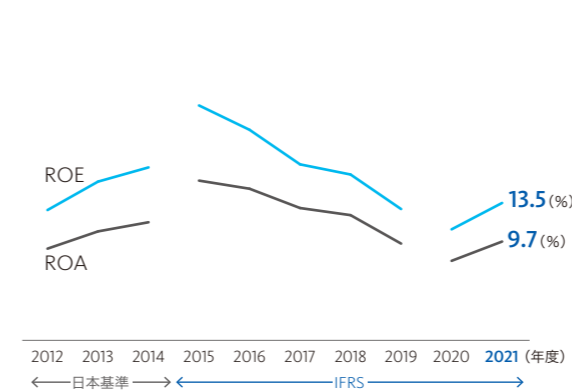
332億円
(前年度比29.4%増)



DX投資のほか、機器の需要回復に伴う顧客貸与資産が増加。

■ROE/ROA

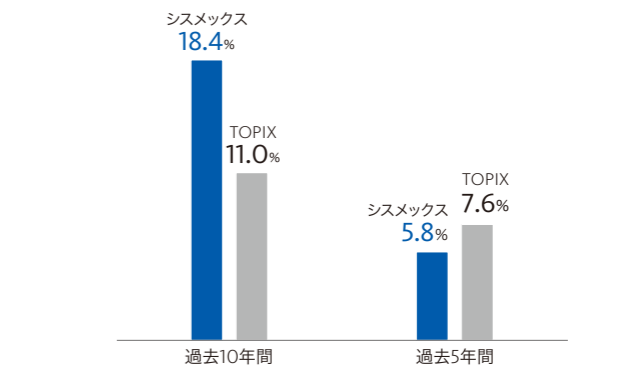
13.5% **9.7%**
(前年度比2.6ポイント増) (前年度比1.9ポイント増)



親会社の所有者に帰属する持分・資産の合計が増加したが、増益効果により、増加。

■株主総利回り (年率換算) (TSR)

18.4% **5.8%**
(過去10年) (過去5年)

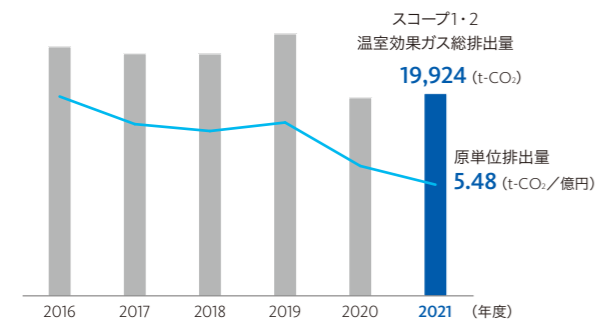


安定した配当などにより、過去10年ではTOPIXを上回る利回りを達成。

非財務パフォーマンス

■ スコープ1^{※1}・2^{※2} 温室効果ガス総排出量 / 原単位排出量

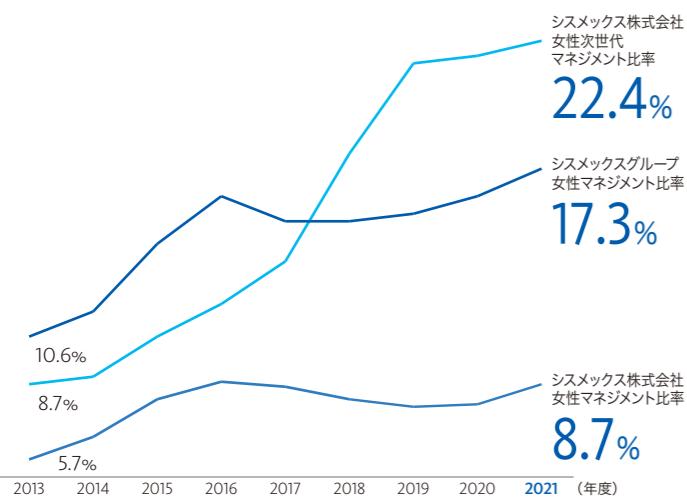
19,924t-CO₂ **5.48**t-CO₂/億円
 (前年度比2%増) (前年度比14%減)



総排出量は、CO₂排出係数の悪化(日本主要拠点)やCoviLabでのPCR検査業務増加などにより、増加。原単位排出量は売上高の増加により、減少。

※1 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
 ※2 スコープ2: エネルギーの使用に伴う、企業から間接排出される温室効果ガス

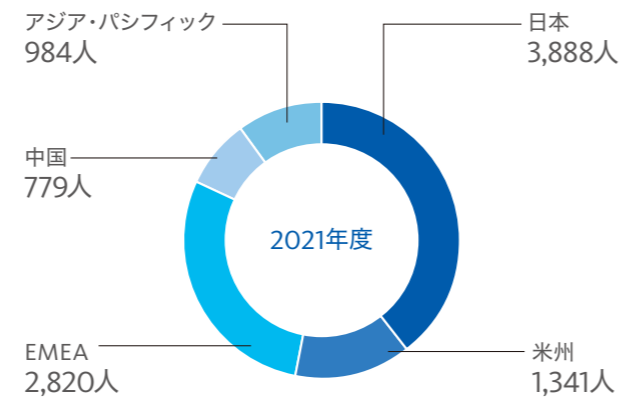
■ 女性マネジメント比率 / 女性次世代マネジメント比率



ジョブ型人事制度やスマートワーク導入などにより、特に日本地域での比率が向上。

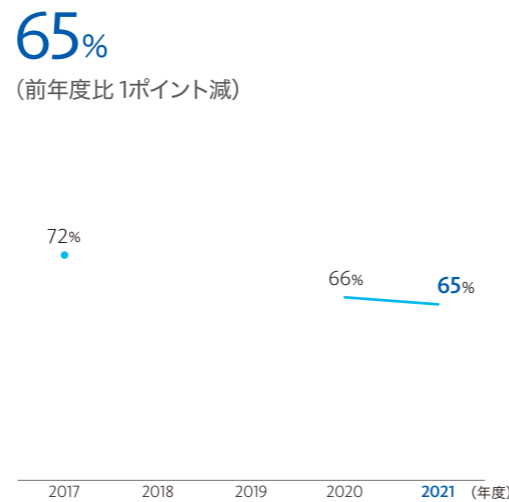
■ グループ従業員数 / 海外従業員比率

9,812人 **60.4%**



直接販売・サービスエリアの拡大など事業規模の拡大にあわせ、継続して増加。

■ エンゲージメントスコア (2020年度、2021年度はEMEA除く)



主に中国やアジア地域においてスコアが低下。

2021年度トピックス

ヘマトロジー分野のポートフォリオ拡充

ヘマトロジー分野において、2021年3月にコンパクトモデル、4月に次世代フラッグシップモデルとなる多項目自動血球分析装置を、2022年6月には世界初の精度管理物質自動測定機能を搭載した搬送システム製品を販売開始しました。シスメックスは、ヘマトロジー分野において世界シェアNo. 1を獲得しています。同分野をリードする立場となった現在も、より価値ある検査結果の提供と、それを活用できる検査室環境の実現を目指して、新製品群のグローバルでの市場導入を推進していきます。



TARC検査キットがCOVID-19の重症化リスク判定補助として適応追加承認取得

塩野義製薬株式会社と共同開発したTh2ケモカイン・TARCキットについて、2021年6月、COVID-19陽性患者の重症化リスクの判定補助を使用目的とする適応追加承認を取得しました。この新たな診断法を用いたCOVID-19発症初期からの重症化リスク判定により、リスクの高い患者さんを入院管理、リスクの低い患者さんを宿泊療養や自宅療養とするなど、状態に応じた最適な措置につなげることが可能となるため、医療リソースの最適化への貢献が期待されています。



遺伝性網膜ジストロフィーの遺伝子パネル検査への取り組み

神戸市立神戸アイセンター病院と共同開発した遺伝子パネル検査システムを用いて行う「遺伝子パネル検査による遺伝性網膜ジストロフィーの遺伝子診断」が、2021年9月に先進医療Bとして承認されました。これは、がんゲノムプロファイリング検査の臨床実装経験やグループシナジーを活かした、ライフサイエンスにおける遺伝性疾患領域へのポートフォリオ拡大に向けた取り組みの一つであり、2022年6月には遺伝性網膜ジストロフィーにおける遺伝子パネル検査システムの国内における製造販売承認申請を実施しています。

株式会社カインスとの資本業務提携

2022年2月、免疫検査分野における診断薬の開発・生産力の強化を目的に、株式会社カインスとの資本業務提携に合意しました。これまで、シスメックスの免疫検査機器における一部診断薬の開発・生産をカインスが担うなど、免疫検査分野において協業を進めてきました。今回の資本提携を通じて、さらに協業体制を強化し、免疫検査用診断薬のラインアップ拡充を加速します。

サウジアラビアに現地法人を設立

シスメックスは、成長市場での事業拡大を目指し、中東地域における販売・サービス体制の強化を進めています。2008年のドバイ、2018年のエジプトに続き、2022年2月、中東地域の中でも高い市場成長が期待されるサウジアラビアに現地法人を設立しました。同国において、代理店を通じた間接販売・サービスから直接販売・サービスに移行し、お客様のニーズを的確に捉えることで、主力のヘマトロジー分野のさらなるシェア拡大、および尿検査・血液凝固検査分野における市場獲得やその他事業への展開を推進します。



サステナビリティ目標の進捗状況

マテリアリティ	KPI	目標		実績					進捗と今後の取り組み	
		2023年度	2025年度 (エコビジョン)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度		
製品・サービスを通じた医療課題解決	ヘマトロジー市場シェア ^{※1, ※5}	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%	55.7%	新型コロナウイルス感染症の影響が残る地域も一部ありましたが、直接販売・サービスエリアの拡大により売上が伸長し、2021年度のヘマトロジー市場シェアは前年度から微増となりました。今後は新たなフラッグシップモデルの市場導入を順次進めていきます。また手術実施件数も回復したことにより、OSNA法による乳がん患者検査数も合わせて伸長しました。事業活動に合わせて特許保有件数、特許出願件数も堅調に推移しました。
	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	
	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	
	がんゲノム医療解析実施件数 ^{※2}	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	
	OSNA TM 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	
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	インドなど新興国の直接販売・サービスエリアが好調に推移したほか、新型コロナウイルス感染症により検査需要が低減していた地域も需要回復傾向になり、検査数が増加したことなどにより、2021年度の売上高は約12%伸長しました。今後もWHOやJICAなど国際機関と連携し、医療の質向上支援にも取り組んでいきます。	
責任ある製品・サービスの提供	リコール件数	販売している製品（装置・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	2021年度のリコール件数は前年度より半減し2件。うちクラスIは0件、クラスIIは2件（機器1件、試薬1件）。FDA Warning Letter件数は前年度に引き続き0件でした。
	FDA Warning Letter件数	FDA Warning Letterを受けた数	—	—	—	—	—	0件	0件	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。
	CSR調査回答率	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%	—	81%	84%	85%	89%	90%	2021年度のCSR調査回答率は90%と前年度に引き続き高い回答率を維持。サプライヤーに対するトレーニング件数は、昨年度の2件から増加し5件。南海トラフ地震を想定したBCP訓練や、SDGsや環境などサステナビリティに関する説明会を開催し、延べ約250社の取引先が参加しました。
	サプライチェーンマネジメントの強化	サプライヤーに対するトレーニング件数 ^{※3}	6件	—	—	—	—	2件	5件	今後も引き続き、取引先との関係強化に努めていきます。
	サプライヤー第三者認証取得率 ^{※3}	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%	
魅力ある職場の実現	エンゲージメントスコア	企業風土調査結果	75%	—	72%	—	—	66% (EMEA ^{※4} 除く)	65% (EMEA除く)	2021年度のエンゲージメントスコアは前年度から1%低下。主に中国と西アジアでのスコア低下が要因。離職率は0.6%増加。新型コロナウイルス感染症で低迷していた人材市場の活性化などが影響していますが、製造業の平均約9%と比較して低く、定着率は高いと考えます。
	離職率 ^{※2}	定年退職を除く、正社員みの離職率	—	—	—	—	—	2.7%	3.3%	今後、グローバル共通のジョブ型人材マネジメントシステムの定着を推進し、外部競争力のある報酬制度への転換と、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て実施していきます。
	働きやすい職場環境の確保	有給休暇取得率 ^{※2}	正社員1人あたりの年次有給休暇取得率	—	—	—	—	61.3%	62.4%	2021年度の実績は前年度から1.1%増加。有給取得推奨日の設定や部門責任者への実績共有と本部員への声掛けを積極的に行うなどの施策を実施しました。今後も従業員への啓蒙活動に加え、生産性向上による取得率増加を目指していきます。
		男性育児休業取得率 ^{※3}	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	30.0%	—	—	—	33.8%	57.1%	2021年度の実績は前年度から23.3%増加。スマートワーク導入による働き方の意識変容と前年度実施した啓蒙活動（ダイバーシティアワードテーブル開催・男性向けガイドブック発行）、管理者向け教育などにより取得率が大きく増加しました。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。
	ダイバーシティ&インクルージョンの推進	女性マネジメント比率	課長級以上の女性比率	17.0%	—	15.2%	15.2%	15.5%	16.2%	17.3%
	障がい者雇用率 ^{※2}	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	2.38%	—	2.04%	2.21%	2.30%	2.30%	2.31%	2021年度の実績は前年度と同等で、シスメックス ハーモニーでの離職率はゼロを継続しています。今後も、身体、知的、精神に障がいを持つ方々が個々の特性にあわせて活躍できる業務や職場環境を整備していきます。

※1 過去の開示データから一部修正 ※2 対象：国内グループ会社 ※3 対象：シスメックス株式会社単体 ※4 欧州、中東、アフリカ地域
 ※5 出所：Clearstateおよび当社推計

マテリアリティ		KPI		目標		実績					進捗と今後の取り組み
				2023年度	2025年度 (エコビジョン)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	
魅力ある職場の実現	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1人あたりの平均教育時間(オンライン学習含む)	40.0時間		—	—	—	24.5時間	31.4時間	2021年度の実績は前年度から6.9時間増加。日本でのミッションリーダー研修、オンボーディング研修、オンライン研修拡大、および各部門での専門教育を拡充しました。今後も引き続き従業員教育の拡充を図っていきます。
	健康増進と労働安全の推進	年間総労働時間 ^{*2}	正社員1人あたりの年間総労働時間	1,950時間	—	—	—	2,030時間	2,045時間	2021年度の実績は前年度から15時間増加。新型コロナウイルス感染症への対応や技術革新・事業構造の変革に取り組む中、人員不足が解消されませんでした。今後は、スマートワークの浸透を推進するとともに労働時間管理、従業員教育に加え、付加価値労働生産性指標をモニタリングする仕組みを導入し、労働時間の削減を目指します。	
		労働災害度率 ^{*2}	延べ実労働100万時間あたりの死傷者数の割合	0.58		—	—	—	0.78	0.91	2021年度の労働災害度率は0.13ポイント増加、工場でのけがなど労災件数は7件(前年度6件)でした。
		労働災害強度率 ^{*2}	延べ実労働1,000時間あたりの労働損失日数の割合	0.02		—	—	—	0.05	0.04	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。今後も労働災害度率の低減に向け、危険・予測トレーニングの強化や、外部講師による教育訓練を継続して実施していきます。
環境への配慮	製品ライフサイクルにおける環境配慮	CO ₂ 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台あたりのCO ₂ 排出量の削減率	20%削減	15%削減	12%削減	10%削減	2%削減	8%削減	22%削減	2021年度の一台あたりのCO ₂ 排出量は前年度から14%減少。省電力製品の販売増加とグローバル全体でCO ₂ 排出係数が改善傾向にあることが主な減少要因。
		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台あたりの排水量の削減率	10%削減	15%削減	8%削減	2%削減	4%削減	6%削減	13%削減	今後も消費電力および水消費量削減を実現する新製品の開発・販売などにより、CO ₂ 排出量と水消費量の削減を推進していきます。
		CO ₂ 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あたりの出荷物流に伴うCO ₂ 排出量の削減率	20%削減	15%削減	17%削減	1%増加	17%削減	25%削減	1%削減	2021年度の実績は前年度から24%増加。半導体不足による機器生産の遅延、外部委託先物流センター火災への対応などにより航空便が増加したことが主な増加要因。今後はモーダルシフトや試薬生産の現地移管を推進し、製品輸送に伴うCO ₂ 排出量を削減していきます。
		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	2021年度の実績は前年度から13%増加。試薬の売上伸長にともない、製品用包装資材(紙パック)が増加したことが主な要因。今後は梱包箱のサイズ最適化によるダウンサイジングや梱包方法の見直しなどにより、包装用資材削減を推進していきます。
	事業所活動における環境負荷低減	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あたりの事業活動に伴うCO ₂ 排出量の削減率	40%削減	50%削減	14%削減	17%削減	13%削減	35%削減	44%削減	2021年度のスコープ1,2総排出量は、CO ₂ 排出係数の悪化(日本主要拠点)と研究開発センターのCoviLab稼働開始によるPCR検査業務増加に伴い、前年度から約2%増加。原単位は連結売上高の増加により減少。今後もオペレーションの効率化や省エネ施策を引き続き推進するとともに、自社の事業所の消費電力を再生可能エネルギー由来に段階的に切り替え、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。
		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あたりの事業活動に伴う水使用量の削減率	5%削減	15%削減	8%削減	7%削減	6%増加	7%削減	19%削減	2021年度の実績は、生産高増加に伴い前年度から約3%増加。連結売上高の増加により原単位量は12%減少。今後も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。
		リサイクル率	総廃棄物排出量あたりのリサイクル排出量の割合	85%以上	93%以上	89%	76%	67%	78%	79%	2021年度のリサイクル率は前年度から1%増加。総廃棄物量は研究開発センターのCoviLab稼働開始によるPCR検査業務増加に伴い約11%増加、連結売上高の増加により原単位量は減少。
		総廃棄物削減率 ^{*1}	2019年度を基準年度とする連結売上高あたりの事業活動に伴う総廃棄物量の削減率	10%削減		—	—	—	8%削減	15%削減	今後もリサイクル可能な資材や消耗品の活用、在庫の適正管理、試薬製品の有効期限延長などによる廃棄物の削減とリサイクル率向上に継続的に取り組んでいきます。
		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対連結売上高比率	—		—	—	—	0.6%	0.6%	
		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
ガバナンスの強化	コンプライアンス	内部通報件数	内部通報受付件数	—		32件	14件	11件	12件	28件	2021年度の倫理違反件数は14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28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。
		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	今後も、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 ^{*2}	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	2021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。今後も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。
		災害対応訓練参加率 ^{*2}	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%	2021年度は、災害対応訓練とeラーニングでの研修を実施しました。今後も定期的な訓練・研修の実施と、従業員の安否確認システムや災害対応に関する規定やマニュアルの整備など、事業継続に関わるリスクへの対応を強化していきます。

財務・資本戦略 (財務担当役員メッセージ)



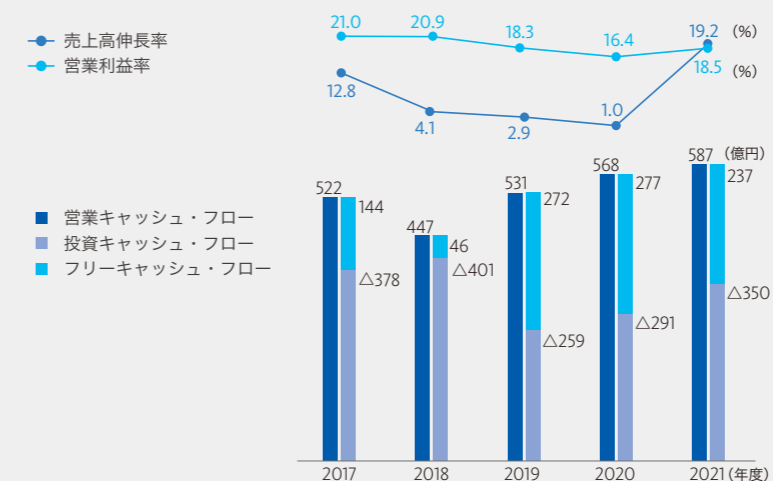
ヘルスケアの進化に資する
経営資源の投下を行い、
成長と投資のサイクルを循環させることにより
企業価値の向上を実現していきます。

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

■重視する指標

売上高	2桁成長 ポートフォリオの拡充、分野・地域の拡大、新規事業の展開
営業利益率	20%水準 試薬・サービス&サポートの拡充、製品原価率の改善
フリーキャッシュ・フロー	営業キャッシュ・フロー増加による成長への再投資



基本的な財務方針

シスメックスが事業ドメインとするヘルスケア領域では、長年にわたり、治療方法や診断技術などが発展し続けています。近年では、遺伝子治療や再生医療など、革新的な技術が登場するほか、未病や予防の重要性も増えています。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るシスメックスにとっては、既存市場の中での競争だけでなく、FCM分野やライフサイエンスなどの新しい市場を自ら作り上げ、発展させていくことも重要な役割です。そのためには、ヘルスケア領域の進化を見据えた、テクノロジーオリエンテッドな経営が不可欠であり、技術に対する先行投資を続けていかなければなりません。そして、その原資も増やし続ける必要があります。

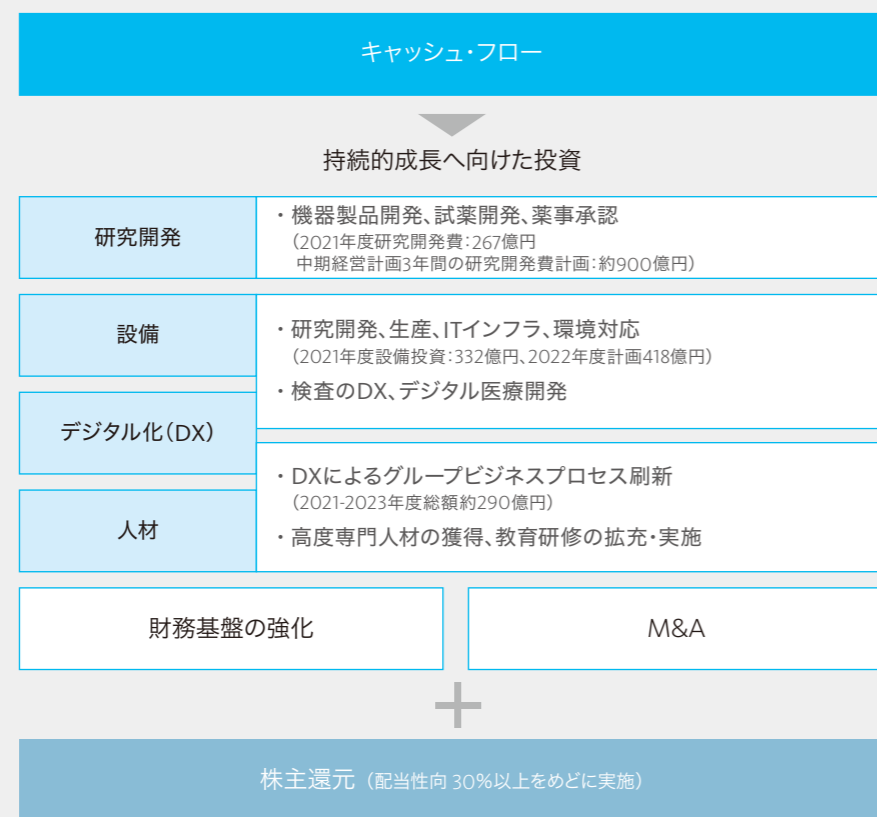
以上の考えのもと、シスメックスは重視する指標として「売上高」、「営業利益率」、「フリーキャッシュ・フロー」を掲げています。「市場成長を超える2桁以上の売上高成長を果たし、営業利益率20%水準の収益性によって利益を創出することで、キャッシュの再投資を行う」このサイクルを的確に循環させることを重視しています。

こうした投資サイクルのベースとなっているシスメックスの収益モデルは、お客様に機器を購入いただいた後、継続的に

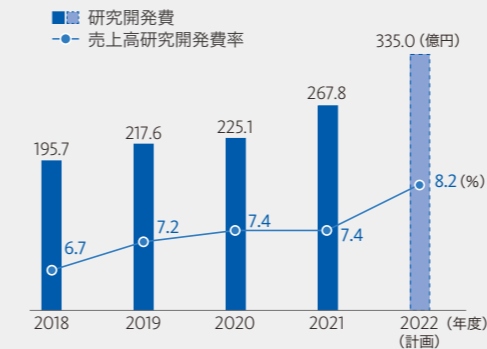
試薬やサービス&サポートの売上が発生する、安定したビジネスモデルです。試薬やサービス&サポートは機器よりも収益性が高いことが特徴で、検査項目の拡充やサービス&サポートの高付加価値化などに取り組んできた結果、これらの売上高構成比は2021年度に76.1%となりました。今後も高収益構造の維持・強化に向け、試薬、サービス&サポートの売上増加および収益性の向上に努めます。また、試薬においても主力分野であるヘマトロジー分野はスケールメリットの効果が出ていますが、それ以外の分野はまだ効果が十分に発揮できていないため、ヘマトロジー以外の検査分野の規模拡大にも注力していきます。

収益性向上においては、原価率の改善も重要なテーマです。シスメックスは、開発と連動した迅速な生産と高品質の維持を目的に、機器生産は国内で行っています。機能面、品質面は国内生産のメリットが出ていますが、人件費や物流費などは海外生産よりも高くなるため、自動化などによる生産効率向上、物流とのシームレスな連携などに集中的に取り組み、原価率改善への努力を続けます。なお、労働生産性の向上や間接費の効率化などについては、問題のないレベルではあるものの、将来の収益体質確立に向けて不可欠なテーマと捉えており、DXやビジネスプロセスの継続的な見直しを進めます。

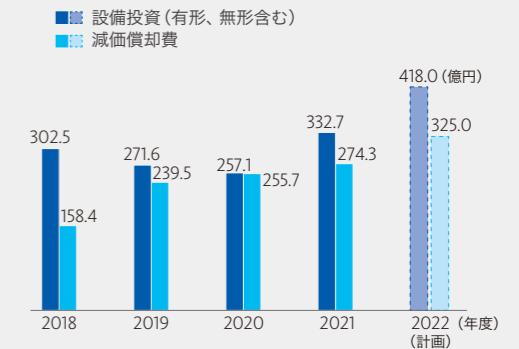
■成長への投資



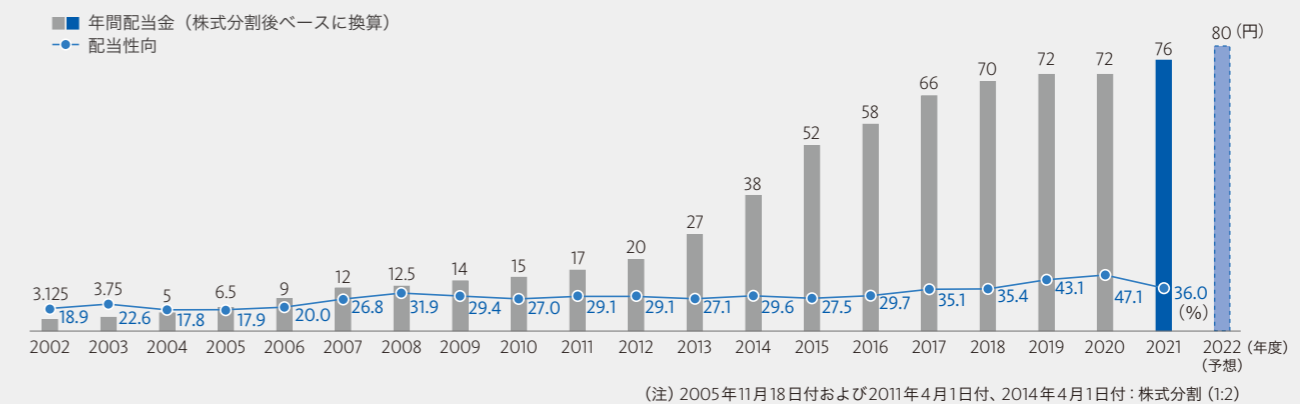
■研究開発費/売上高研究開発費率



■設備投資/減価償却費



■年間配当金/配当性向(連結)



キャッシュ配分と資本政策

キャッシュ配分の領域については、研究開発、設備、DX、人材、財務基盤、M&A、株主還元などが対象になります。

成長に向けた資源配分は、財務方針に基づき、シスメックスの成長を支える研究開発や性能と品質を担保する生産設備、世界190以上の国や地域をカバーするサービス&サポートネットワーク、そして最も重要な経営資源である人的資本への投資に注力しています。

具体的な資源投下配分は、各中期経営計画の戦略に応じて設定しており、本中期経営計画で特に強化しているのは、研究開発とDXです。

研究開発への投資は経費が中心で、製品ポートフォリオ拡充とそれに伴う世界各国での薬事承認費用を中心に増加を見込んでおり、本中期経営計画3年間の研究開発費は約900億円を予定しています(2018~2020年度実績は638億円)。2021年度はヘマトロジー分野の新製品を日本で販売開始したほか、血液凝固検査、免疫検査、ライフサイエンスの重点3分野へ積極投資を行いました。例えば、免疫検査分野では、グローバル競合企業が大きくシェアを占めており

市場競争が激化しているため、競争優位性が高くユニークな検査項目の拡充が鍵となります。また、1つの機器で測定できる検査項目数を増やすことで、収益性の向上にもつながります。シスメックスは国内だけではなく中国も重要な市場と位置付けており、2021年度は中国で18項目の試薬を新たに販売開始し、導入済み項目数は37項目となりました。ライフサイエンスにおいても、COVID-19に関連する検査の開発を着実に進めました。メディカルロボット事業では、2021年に日本市場で手術支援ロボットの本格導入を開始し、株式会社メディカロイドが婦人科や消化器外科への適応拡大申請を行いました。今後、適用診療科の拡大や将来のグローバル展開を見据えた先行投資を行っていきます。

DXにおいては、社内のビジネスプロセス効率化に向けたIT基盤構築に加え、ITプラットフォーム「Caresphere」を核とした、AIとビッグデータ活用、デジタル医療の進展などへの投下を重点的に行うことで、お客様向けのDXも推進しています。DX投資の金額としては、2022年度から2023年度がピークになると見込んでいます。

設備投資は、DX投資をはじめ、試薬生産工場の拡張や研究開発拠点の設立に投下します。2022年4月にはシンガ

ポールに新たな研究開発拠点(RDCAP)を新設しており、これにより日本、米州、EMEA、中国、アジア・パシフィックというグローバル研究開発ネットワークを整備することができました。

戦略投資としては、新規技術獲得を主たる目的として、M&Aを実行してまいります。2022年2月には免疫検査分野の成長加速に向け株式会社カインノとの資本業務提携に合意したほか、同5月には高度な薬剤感受性検査技術を有するAstrego社の株式を追加取得し100%子会社としました。

一方、シスメックスは世界190以上の国や地域へ製品を供給しているため、在庫回転日数や各地域における棚卸資産の推移など資産の流動性を管理することが重要です。特に在庫の適正化については、海外の各拠点において製品需要の変動を精緻に見極め、生産・サプライチェーン計画に連動させるとともに、非居住者在庫についてはサプライチェーンを統括する日本で一元管理しています。

人材への投資については、高度専門人材の獲得、教育研修の拡充・実施、労働環境改善への設備投資、生産性向上に向けたDX投資などが対象になります。目標とするのは、エンゲージメントを高め、社員一人ひとりが能力を発揮できる

機会と環境を整えることであり、社員が自らで考え、成長できる企業風土の構築です。国内では2021年度にジョブ型の人事制度の対象を全社員に広げており、タレントマネジメントの強化を図り、それぞれの社員がキャリアプランを描きやすい環境としていきます。

こうした取り組みと収益性向上を通じ、ROEの向上を図ってまいります。

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、配当性向30%以上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まいります。