



シスメックスレポート 2021

シスメックス レポート 2021

2020年度(2020年4月1日 - 2021年3月31日)

シスメックス株式会社



シスメックス株式会社
神戸市中央区脇浜海岸通1丁目5番1号 〒651-0073
Tel 078-265-0500 Fax 078-265-0524
www.sysmex.co.jp



Lighting the way **with diagnostics**



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。



多様な製品ポートフォリオの展開・提供による
医療機関の検査体制の拡充
 »P21



診断価値の高い検査の開発・提供による
診断と治療方針決定への貢献
 »P23

Lighting the way **with diagnostics**

ステークホルダーの皆様とともに
 社会課題の解決に取り組んでいます。



検査を支える医療従事者のサポートを通じた
検査室の生産性向上
 »P22



環境に配慮した製品開発・事業活動による
医療機関における環境負荷低減
 »P24

目次

01 INTRODUCTION



Introduction

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。

- 01 ■ コーポレートメッセージ
Lighting the way with diagnostics
- 07 ■ 創業当時から変わらぬ想い
- 08 ■ グループ企業理念
Sysmex Way
- 09 ■ シスメックスを取り巻くステークホルダー
- 10 ■ マテリアリティ

11 OUR VALUE



シスメックスの価値創造

ステークホルダーの皆様とともに新たな価値を共創することにより、医療の発展や人々の健やかな暮らしの実現を目指します。

- 12 ■ ステークホルダーの皆様へ
- 17 ■ シスメックスのあゆみ
- 19 ■ シスメックスの価値創造
- 21 ■ 医療機関とともに実現する社会課題解決
- 25 ■ パフォーマンスハイライト
- 27 ■ 新型コロナウイルス感染症(COVID-19)に対する取り組み

29 OUR BUSINESS & STRATEGY



持続的な成長を実現する戦略

拡大を続けるヘルスケア市場において、各地域の医療課題解決に取り組むことにより人々の健康寿命延伸へ貢献するとともに、さらなる成長を目指します。

- 30 ■ 経営計画
- 31 ■ 前中期経営計画(2019年度～2021年度)の振り返り
- 33 ■ シスメックスのポジショニング
- 34 ■ 市場環境の変化
- 35 ■ 新中期経営計画(2021年度～2023年度)
- 37 ■ グループ重点アクション
- 43 ■ 事業活動における環境負荷低減への取り組み
- 45 ■ 財務方針

47 OUR PLATFORM



持続的な成長を支える経営基盤

これまで培ってきた経営資源をもとにさらなる成長を目指すとともに、経営品質の向上を目指し、経営基盤の強化に取り組んでいます。

- 48 ■ 経営基盤
- 49 ■ 経営資源
- 51 研究開発力
- 53 多様な人材
- 55 ■ コーポレート・ガバナンス
- 59 ■ リスクマネジメント
- 61 ■ 取締役
- 65 ■ 社外取締役対談
- 67 ■ 執行役員

68 OUR PERFORMANCE AND COMPANY INFORMATION

活動報告、企業概要

- 69 経営成績および財務分析
- 75 連結財務関連データ(10年度)
- 77 連結財政状態計算書
- 78 連結損益計算書
- 78 連結包括利益計算書
- 79 連結持分変動計算書
- 80 連結キャッシュ・フロー計算書
- 81 非財務目標と実績
- 83 ステークホルダーエンゲージメント
- 85 医療を支える検体検査
- 87 シスメックスの事業
- 89 主な製品・サービス
- 92 収益モデル
- 93 用語集
- 95 株式情報
- 96 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。

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	CSR(企業の社会的責任)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

2020年度(2020年4月1日～2021年3月31日)を対象期間としていますが、一部、2021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

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。



創業者 中谷 太郎

創業理念「三つの安心」
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。

経営基本方針
「需要者が安心して使用できる製品をつくる」
「取引先が安心して取引できるようにする」
「従業員が安心して働けるようにする」
東洋医用電子株式会社

安心ということ

「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。



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

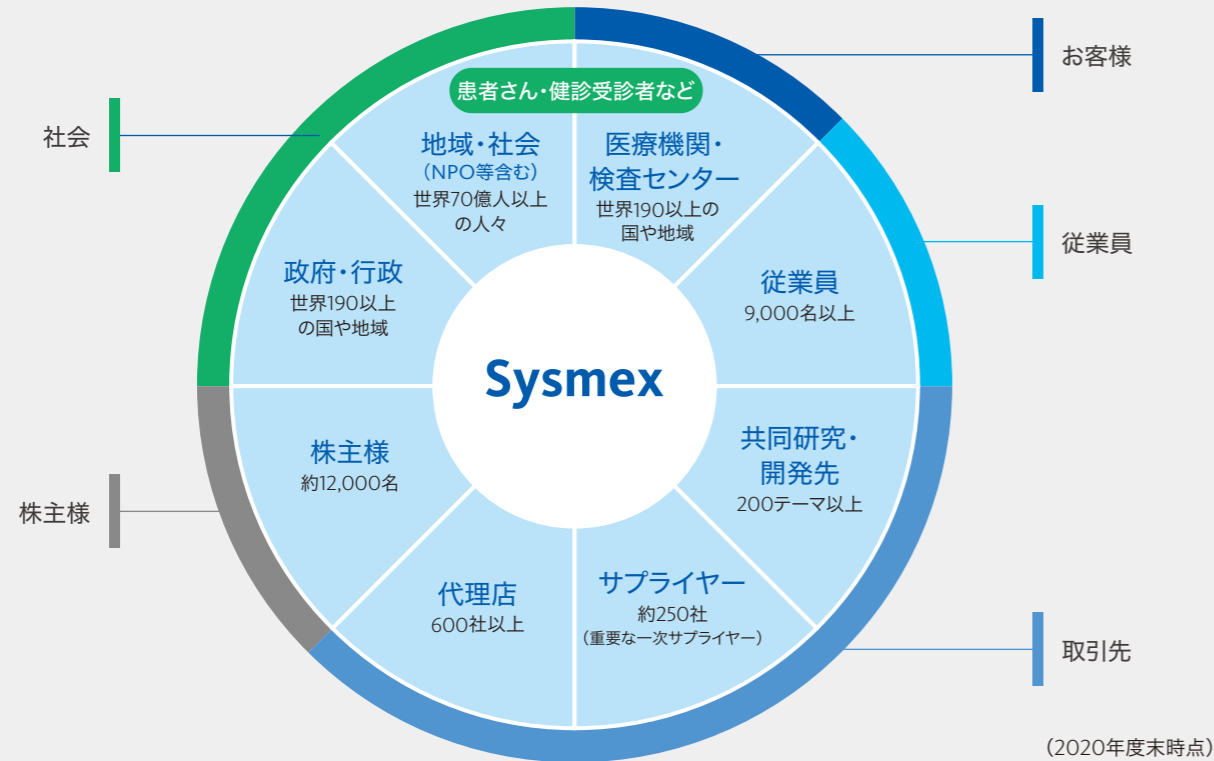
法令遵守はもとより、常に高い倫理観にもとづいた事業活動を推進し、社会の全ての皆様に安心を届けます。環境問題をはじめ地球や社会が抱える様々な問題の解決に、社会と共に取り組みます。

シスメックスを取り巻くステークホルダー

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、医療課題の解決に取り組んでいます。事業規模の拡大とともにステークホルダーも多様化してきましたが、創業当時から変わらず、ステークホルダーの皆様へ「安心」をお届けすることを経営の基本と考え、積極的な対話を推進し、価値の共創に取り組んでいます。

主なステークホルダー

円の外側は行動基準(※P8)に基づくステークホルダーの分類



(2020年度末時点)

ステークホルダーとの主な対話

詳細についてはP83をご覧ください

ステークホルダー	ステークホルダーとの主な対話
お客様 医療機関・検査センターなど	<ul style="list-style-type: none"> 販売・サービス&サポート活動を通じたコミュニケーション VOC(Voice of Customer)の収集 学術セミナーの開催(オンライン)
従業員 シスメックスグループ従業員	<ul style="list-style-type: none"> 企業風土調査の実施および結果に基づく対話 グローバル内部通報制度の構築 労使協議会
取引先 共同研究・開発先 サプライヤー 代理店など	<ul style="list-style-type: none"> 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 販売代理店会議の開催
株主様 株主・投資家	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な情報開示・対話 各種説明会の開催
社会 政府・行政 地域・社会(NPO含む)	<ul style="list-style-type: none"> 政府機関、国際機関との連携・対話 地域コミュニティへの参画

マテリアリティ

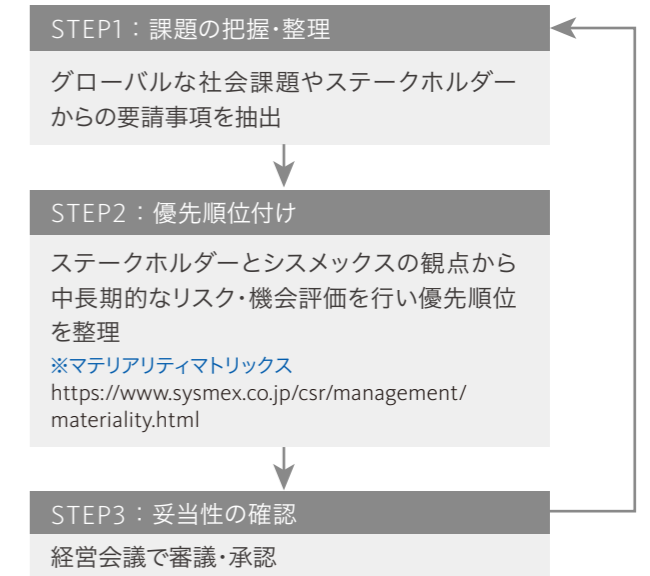
シスメックスは、さまざまなステークホルダーの皆様との共創関係により、価値創造を実現しています。ステークホルダーとの関係性を踏まえ、中長期視点で優先的に取り組むべき課題(マテリアリティ)を特定し、持続可能な社会の実現およびシスメックスの持続的な成長を目指しています。

マテリアリティの特定

マテリアリティは、持続可能な社会の実現およびシスメックスの持続的な成長に向けて掲げている重要課題です。これらは、ステークホルダーエンゲージメントによる皆様からの期待・要望や、シスメックスを取り巻く内外部の環境を踏まえて特定しています。具体的な目標やKPIは、中期経営計画に展開して取り組みを推進しており、2021年度は新中期経営計画に合わせKPIを見直し、サステナビリティ目標として設定しました。

※マテリアリティの詳細はサステナビリティデータブック
 >マテリアリティとサステナビリティ目標 P3をご覧ください。


マテリアリティの特定プロセス



■持続的な成長を支えるマテリアリティ

マテリアリティ	目標	貢献するSDGs
製品・サービスを通じた医療課題解決	・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	3 持続可能なエネルギー, 9 産業・イノベーション, 17 パートナーシップ
責任ある製品・サービスの提供	・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	8 豊かになる経済成長, 12 つくばない消費
魅力ある職場の実現	・働きやすい職場環境の確保 ・ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ・人材の育成 ・健康増進と労働安全の推進	5 ジェンダー平等, 8 豊かになる経済成長
環境への配慮	・製品ライフサイクルにおける環境配慮 ・事業所活動における環境負荷低減	6 安全な水と衛生, 7 持続可能なエネルギー, 12 つくばない消費, 13 気候変動に具体的な対策を
ガバナンスの強化	・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	10 人や国ごとの公平な開発, 16 平和と公正, 17 パートナーシップ
持続的な成長	・売上高の伸長 ・営業利益の伸長 ・フリーキャッシュ・フローの創出	8 豊かになる経済成長

新中期経営計画
 ※P35
 ※主なサステナビリティ目標 P42



新たなイノベーションを起こし
医療課題の解決を実現する。

ステークホルダーの皆様へ

ステークホルダーの皆様とともに新たな価値を共創することにより、医療の発展や人々の健やかな暮らしの実現を目指します。

2019年末より顕在化した新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の流行は、変異株の出現などにより収束への道筋が未だ不透明な状況です。このような状況が続くなか、多くの方々が医療体制を守り、維持するために懸命の努力を払っています。最前線でご尽力されている皆様に、深く感謝申し上げます。

ヘルスケア市場はCOVID-19の流行に加え、先進国を中心とした少子高齢化の加速による医療費の抑制、新興国における医療インフラの整備、開発途上国における医療アクセスの向上など、さまざまな医療課題を抱えています。また技術革新による新たな検査方法・治療方法の登場によりダイナミックに変化しています。

シスメックスは付加価値の高い製品・サービスの提供や新たなイノベーションを起こすことで、医療課題の解決を実現します。そして、今後もグループ企業理念「Sysmex Way」にミッション「ヘルスケアの進化をデザインする。」を掲げ、人々の健康寿命延伸へ貢献してまいります。

代表取締役会長兼社長 CEO

冨 次 恒

Q1 2020年度を振り返って、どのように評価されますか。

COVID-19の影響により、特に上期にヘマトロジー、尿検査、免疫検査分野において試薬売上が減少しましたが、COVID-19の重症化モニタリング指標に活用される血液凝固検査分野の需要増加や、EMEAや中国、日本における機器売上の伸長などにより増収となりました。各国において都市封鎖（ロックダウン）や行動規制の影響があり、従来のような活動ができないにもかかわらず、オンラインを活用した販売・マーケティング活動を行うなど、環境の変化に柔軟に対応した結果だと考えています。シスメックスのビジネスモデルは、機器を一度ご購入いただくと継続的に試薬、サービス売上が発生するため、2020年度に好調に推移した機器売上は、今後の成長へ寄与すると考えています。COVID-19感染拡大によりさまざまな制約があり難しい一年となりましたが、医療従事者はもとより、最前線で頑張っていた従業員の皆さんに感謝しています。

また、前中期経営計画に設定した重点課題も着実に進めることができました。ヘマトロジー分野や血液凝固検査分野における新製品の販売開始、アライアンスパートナーとの契約更新による直接販売・サービスエリアの拡大や協業関係の強化、中国におけるがんリンパ節転移検査システムの販売開始などライフサイエンス分野の拡充、手術支援ロボットの販売開始など、競争優位性の強化および事業ポートフォリオの拡充を確実に進めることができました。今後は、各国における薬事承認を早期に取得するとともに、販売・サービス体制を拡充することで、新たな価値を速やかにお客様にお届けするよう努めたいと考えています。

課題としては、COVID-19関連検査の開発に取り組みましたが、販売開始までに時間を要しました。COVID-19関連検査は抗原・抗体検査やPCR検査など、IVD事業とライフサイエンス事業の双方に関連していたため、スピード感を高めることができなかったことなどが要因だと考えています。新たな中期経営計画においては、実行力を高めるために、両事業の戦略策定・推進機能および研究開発機能を統合し、より迅速に推進できる組織体制に再編しました。

2020年度はCOVID-19の影響を受け減益となり、18期連続で続けてきた増配をストップし、配当金は据え置きとさせていただきます。これまで続けてきたことが途絶えてしまったことは残念ですが、2021年度は再び業績を向上させることにより、増配を予定しています。

▶前中期経営計画の振り返り P31
▶経営成績および財務分析 P69

Q2 ポストコロナの時代において、ヘルスケア市場、特に検体検査市場はどのように変化していくとお考えでしょうか。

COVID-19は、ヘルスケア業界にとって大きな転換期になったと考えています。例えば、新興国、開発途上国における医療アクセスの向上は長年の課題でしたが、COVID-19により、先進国においても医療インフラは決して十分ではないことが露呈しました。各国において、医療体制の拡充へ向けた取り組みを再考する必要が生じています。また、医療の集中を避けるため、プライマリケア市場の拡大が想定されます。COVID-19感染拡大局面において、米国食品医薬品局（FDA）がCOVID-19の家庭用検査キットを承認したように、今後、検査を行う場所がクリニックや薬局などへ分散していくと考えられます。これらに対応していくには、シスメックスが従来から優位性を発揮している大規模病院や検査センターとは異なり、製品のコンパクト化や操作方法の簡易化などに取り組む必要があります。

一方、COVID-19が流行する前から顕在化していた課題が解決した訳ではありません。先進国や中国における高齢化社会の進展による関連疾患の治療、検査の重要性増大や、AIやビッグデータ、ロボットなどさまざまな技術革新の医療への応用などにより、高い付加価値を持った製品・サービスによる「医療および検査の高度化」が進むと考えられます。こうした新たな検査は薬事承認の取得や保険適用に時間とコストがかかるため、迅速かつ効率的に進める体制を構築する必要があります。

▶市場環境の変化 P34



Q3

今後もシスメックスが持続的に成長していくために、何が重要な課題とお考えでしょうか。

お客様の満足度を向上させ続けることが重要だと考えています。ただし、何がお客様の満足につながるかは、技術革新や規制の変化など、市場環境により移り変わっていくため、常にキャッチアップしなければなりません。例えば製品・サービスだけではなく、サプライチェーンの在り方も大きく変化する可能性があります。どれだけ高品質な製品を生み出したとしても、お客様の元へ届けるまでのサプライチェーンにおいて二酸化炭素を排出していれば、市場からNOと言われる可能性もあります。シスメックスの持続的な成長を妨げるリスクがあるとすれば、こうしたパラダイムシフトに対応できず、取り残される場合だと考えています。

私たちはこれまでも検査の自動化、事業のグローバル化、インターネットの普及によるIT化など、さまざまな時代の変化を先読みし、成長につなげてきました。今後も持続的に成長し続けるためには、過去の成功体験に奢らず、常に現状を見つめ直し、変化に対応していく必要があります。そのためには、新たな感覚、経験を持った人材を獲得、育成することで、多様性を醸成していくことが非常に重要です。世代、性別、国籍など、さまざまな特徴を持った人材が能力を発揮できる環境を整えることが、社内における意見の偏りを防ぐことにつながり、会社の成長へとつながっていきます。各自の弱みを是正するのではなく、特徴を認めて能力を発揮することにより新たなカルチャーを育みたいと考えています。

▶持続的な成長を支える「多様な人材」P53

Q4

今回、新たな中期経営計画を発表しましたが、ねらいについて教えてください。

新中期経営計画は、2018年に策定した長期経営目標(2025)の達成に向け2021年度から3年間の計画として策定しました。持続的な成長を実現するために、ヘマトロジー分野や血液凝固検査分野における新製品の販売開始など、前中期経営計画において進展したテーマの確実な推進により、事業規模をさらに拡大していきます。また、リキッドバイオプシーによるアルツハイマー型認知症の診断技術の開発や手術支援ロボットの市場獲得など、非連続な成長を実現するための新たな事業の育成、さらにはデジタルトランスフォーメーション(DX)や人材ポートフォリオ拡充による経営品質の強化をねらいとしています。新製品のグローバルでの薬事登録に関連する費用や、デジタルトランスフォーメーションへの投資などもあり、一時的に

は収益性が従来水準より低下しますが、これらは中長期に成長するために必要な投資だと判断しています。新中期経営計画の最終年度にはこれらの投資の成果が出始めることにより、営業利益率19%、ROE15%へ向上させる計画です。

また、昨今の環境変化を踏まえ、2025年以降を見据えた新たな長期経営目標を策定することも今回の中期経営計画の大きなテーマです。事業の成長と社会課題解決に向けて、丁寧かつスピーディーに議論を重ね、シスメックスらしいサステナビリティ経営を実現します。

▶新中期経営計画 P35

Q5

最後に、ステークホルダーの皆様一言お願いします。

シスメックスは、事業の成長だけではなく、新たなイノベーションにより、医療課題を解決することが使命だと考えています。ただ、そのためには我々だけで取り組むのではなく、ステークホルダーの皆様とともに新たな価値を共創していく必要があります。

これからも持続可能な社会の実現に貢献するとともに、企業価値を高めていきますので、ステークホルダーの皆様には今後ともご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

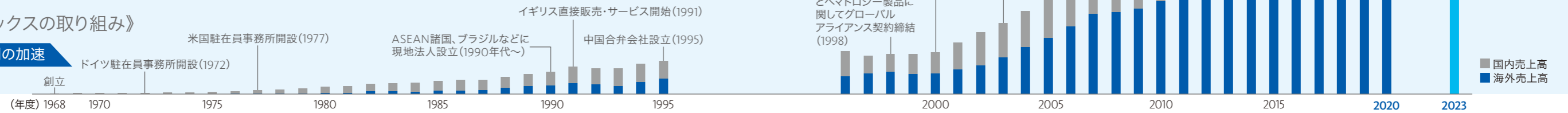


シスメックスのあゆみ

シスメックスは創立以来、時代のニーズを先読みし、検体検査領域においてビジネスモデル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、事業を展開していくことで持続的な成長を加速させていきます。

《シスメックスの取り組み》

海外展開の加速



事業の拡大

国内初の自動血球計数装置の実用化(1963年12月)



尿分野への参入(1974年9月)



血液凝固分野への参入(1984年1月)



免疫分野への参入(1987年3月)



世界初、ヘマトロジー搬送システム販売開始(1990年8月)



現Siemens Healthineers社と血液凝固分野において提携(1995年3月)



ネットワークサービスSNCS提供開始(1999年12月)



ライフサイエンス分野への参入、中央研究所開設(2000年4月)

国際試薬の子会社化(2002年4月)

シーエヌエーの子会社化(2007年4月)

Inostics社、Partec社の子会社化(2013年10月)

理研ジェネシスの子会社化(2016年6月)



バイオ診断薬拠点設立(2019年4月)



手術支援ロボットシステム販売開始(2020年12月)

経営品質の向上

経営基本方針「三つの安心」提唱

Sysmexブランド誕生(1978年2月)

大阪証券取引所二部上場(1995年11月)

東京証券取引所二部上場(1996年7月)

大阪証券取引所・東京証券取引所一部上場(2000年3月)

シスメックスグループ企業理念「Sysmex Way」を制定(2007年4月)

人材開発拠点開設(2015年4月)

グローバル共通のジョブ型人材マネジメントシステムを導入(2020年4月)

《時代背景と検査ニーズ》

医療需要の高まりによる検体数増加

医療費高騰による効率化ニーズの拡大

ITの進展

技術革新の医療への応用

《社会の変化》

高度経済成長期

経済安定成長期

グローバル化・IT化の加速

サステナブルな社会へ

● 1970s 貿易の自由化が進展

● 1990 冷戦時代の終結
● 1990s インターネットの普及
● 1993 EUの誕生

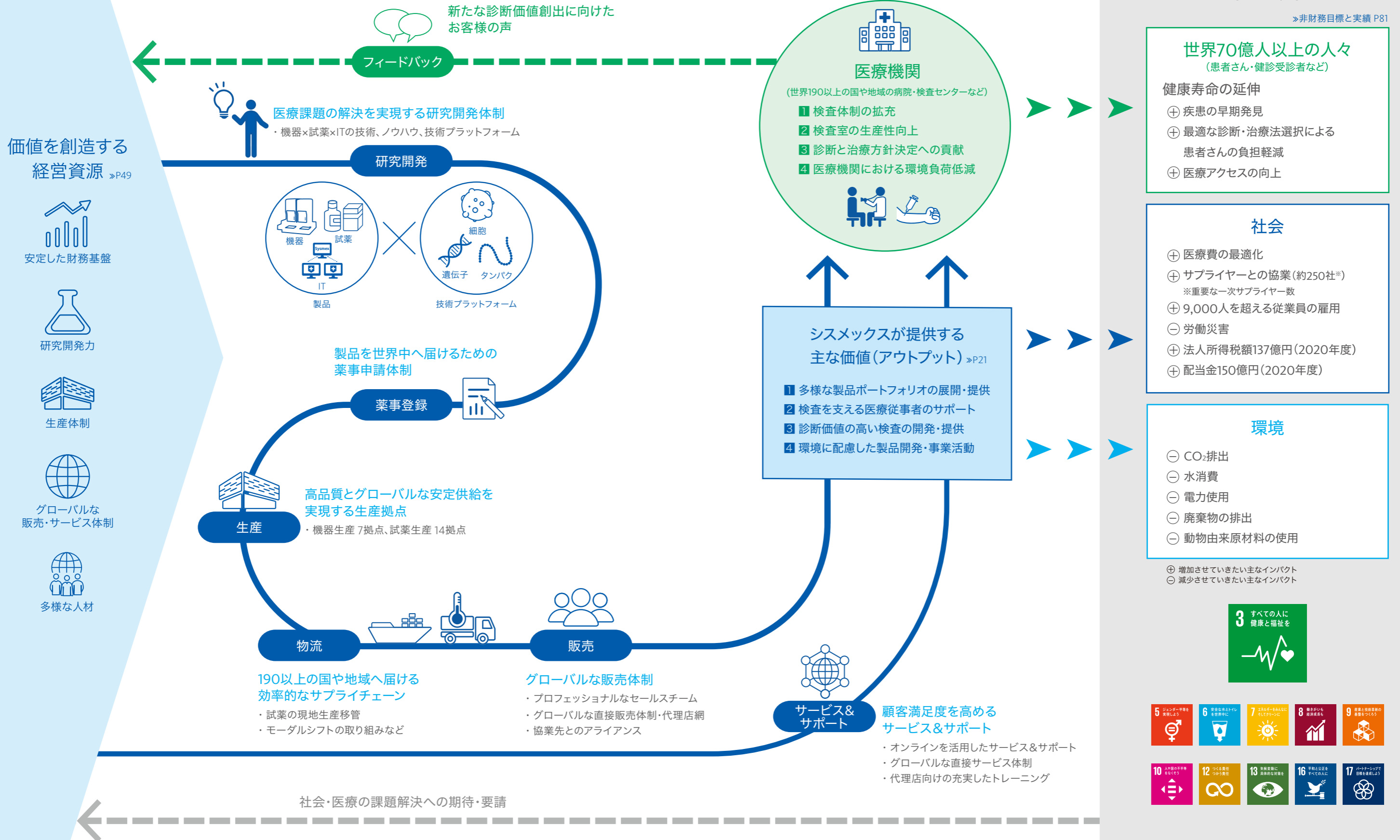
● 2000s BRICs諸国の台頭

● 2008 金融危機発生

● 2015 SDGs採択 ● 2019 COVID-19発生
● 2015 パリ協定採択

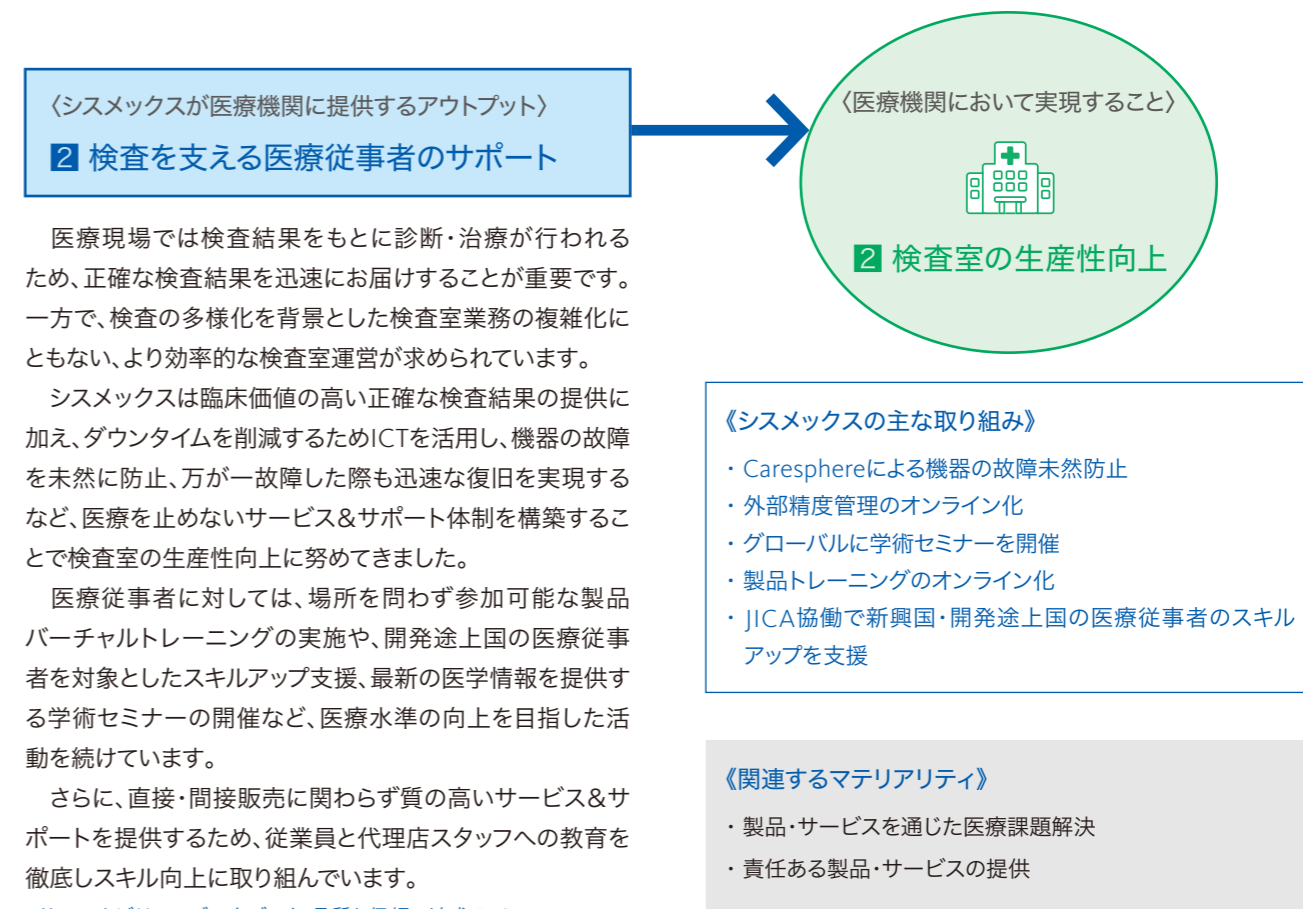
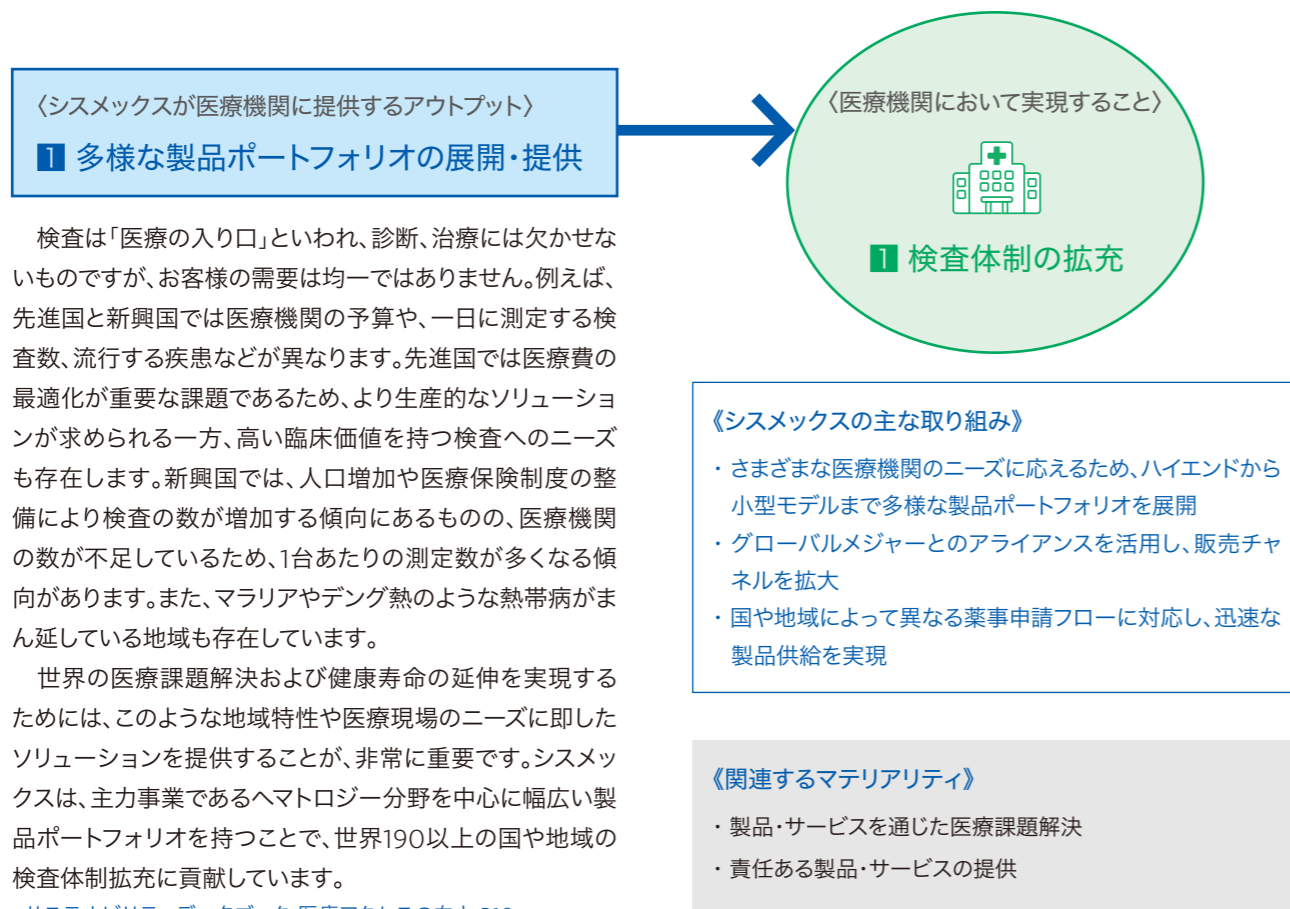
シスメックスの価値創造


グループ企業理念「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、検体検査領域を中心に事業を展開しています。独自の経営資源を活用して、付加価値の高い製品・サービスの提供により、人々の健康寿命の延伸や医療費最適化に貢献していきます。



医療機関とともに実現する社会課題解決

シスメックスは、検体検査領域を中心に付加価値の高い機器や試薬・サービスを提供することにより、病院の検査室や検査センターなどの医療機関とともに、世界70億人以上の人々の健康寿命の延伸や医療費の最適化、環境負荷の低減などに取り組んでいます。





新興国におけるポートフォリオ拡充を目指してお客様のユーザビリティと機能強化を実現した新製品を開発

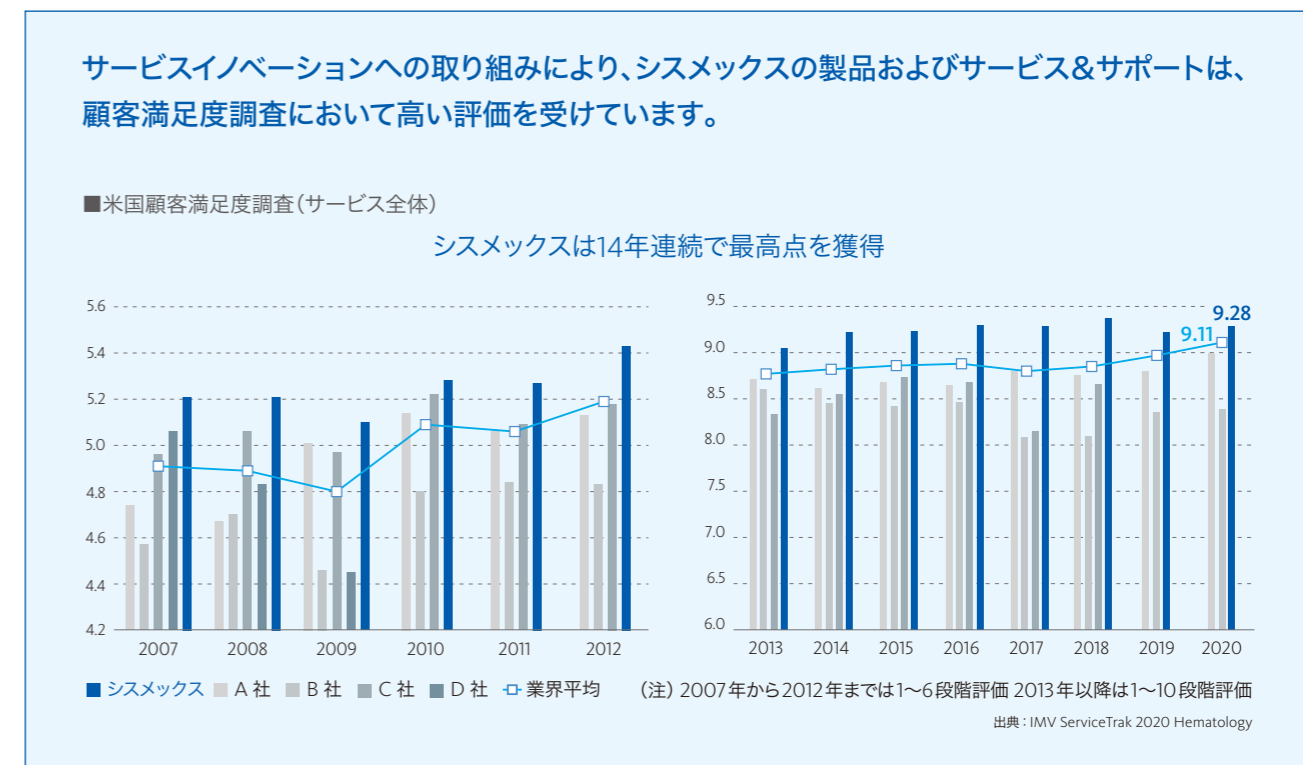
システムエンジニアリング本部 ハードウェア技術グループ 課長 黒岩 知弘

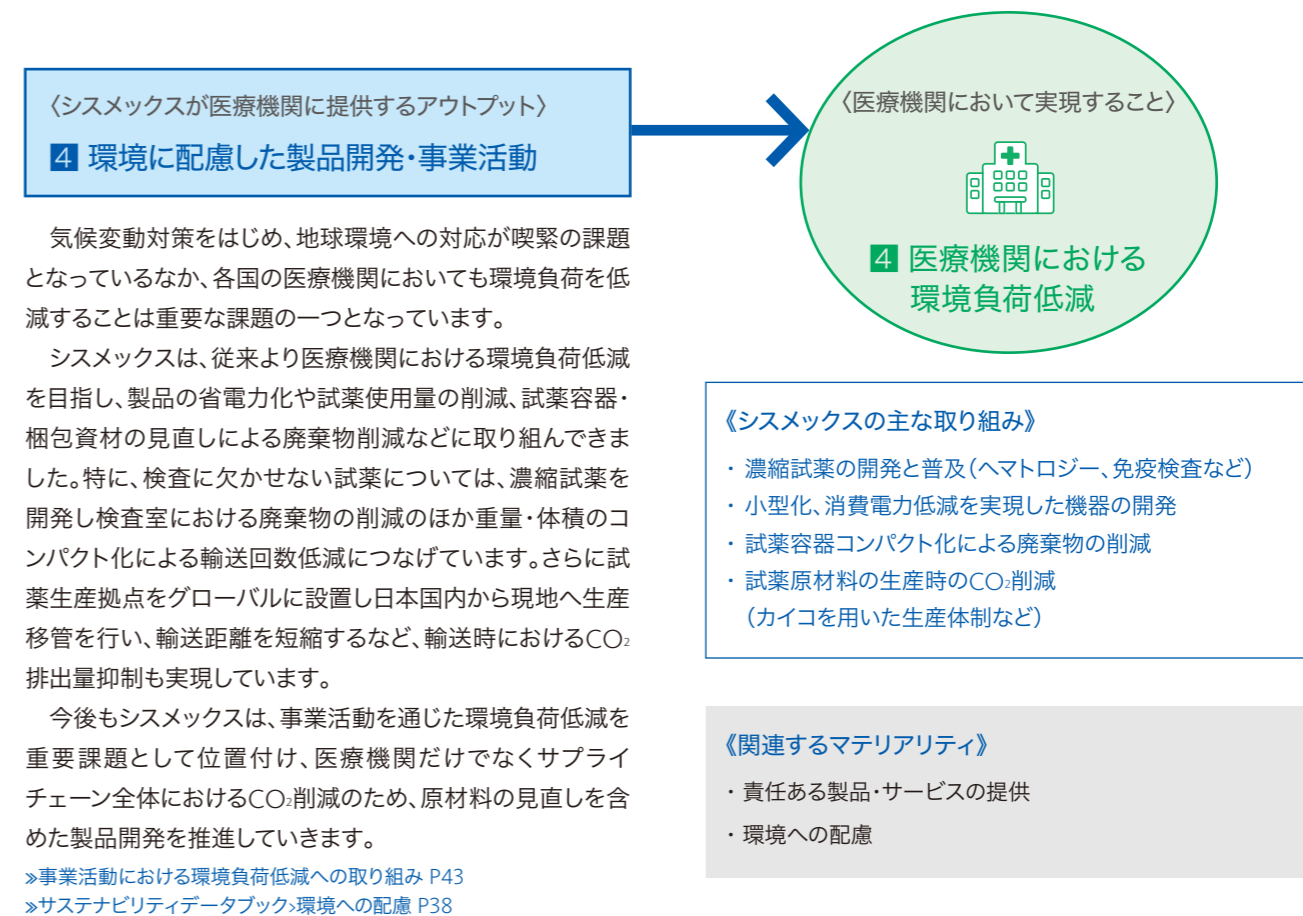
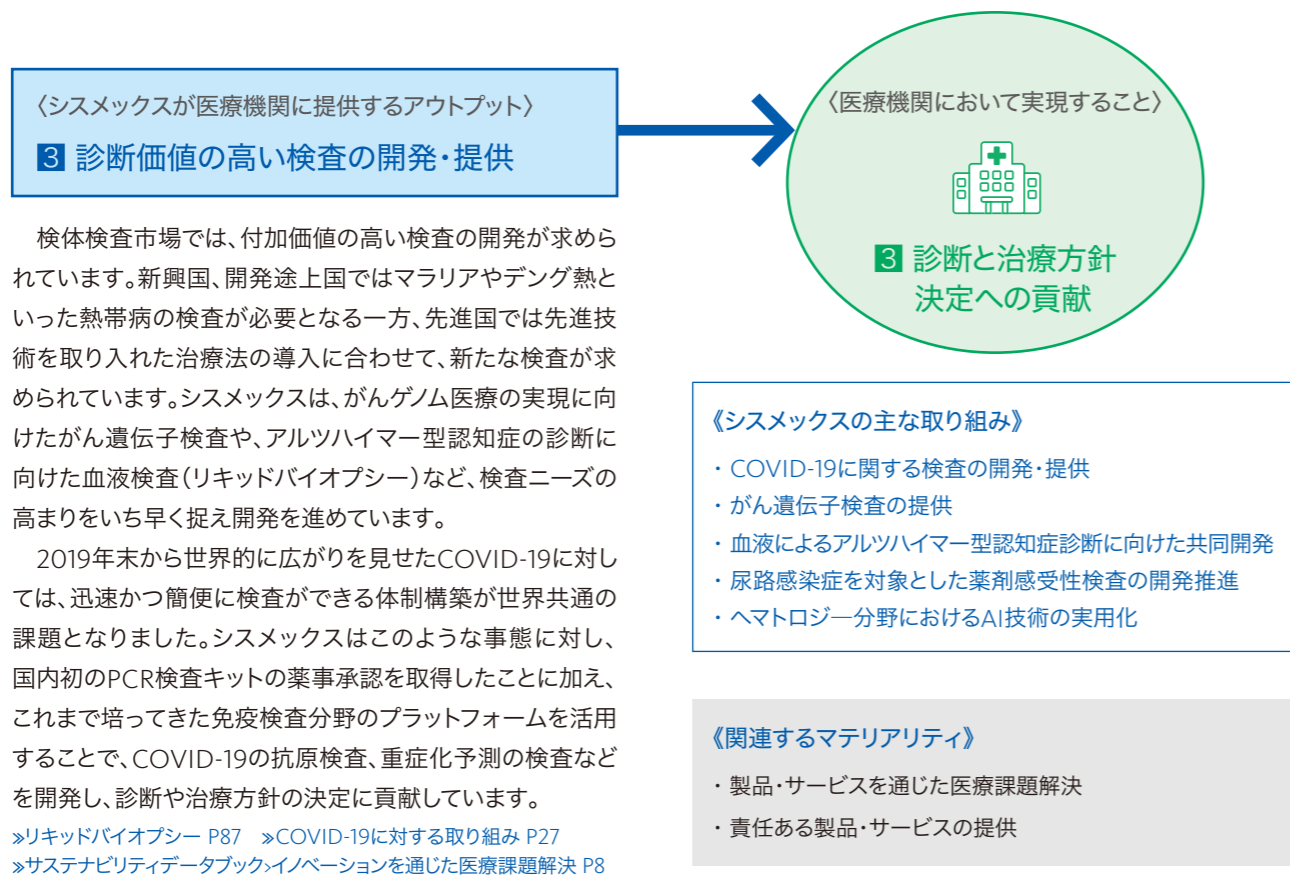
このたび我々が開発した白血球3分類モデル「多項目自動血球計数装置」は、新興国を中心に市場が拡大しており、従来モデルからのさらなる機能強化が求められていました。

白血球3分類モデルは、小規模病院やクリニックおよびアクセスが困難な山間部や離島などでの利用率が高い傾向にあります。開発にあたり新興国のお客様の声をヒアリングしたところ、医療機関によっては不具合発生時にサービス担当者の移動や部品の輸送に時間を要するため、すぐに修理ができないなど、新興国特有の課題が浮かび上がりました。そこで、お客様により安心して製品を使用いただくため、上位機種に搭載している微量検体での測定技術や測定時間の短縮、上位機種との高い相関性だけでなく、堅牢性や保守性といったユーザビリティの強化も合わせて実現することを目指して開発を進めました。

本製品は若手の開発メンバーを中心にプロジェクトを編成したことで、社内におけるノウハウの継承やチームワークの醸成など、シスメックスの持続的な成長にもつながる貴重な経験ができたと考えています。

今後も新興国をはじめ世界中の検査体制の拡充、進展に貢献し、検査を通じて新たな価値が提供できるよう、お客様のニーズを捉えた製品開発を進めていきます。





**COVID-19の流行が拡大するなか
新型コロナウイルス抗原検出試薬を開発**

ビジネスインキュベーション本部 係長
岡 智子

今回の開発プロジェクトでは、項目の緊急性を鑑み、できる限り早期に市場導入することを第一目標としました。そのため、製品仕様の設定や、開発の進め方、想定されるリスクへの対応などについて関連部門と知恵を絞りながら取り組みました。また薬事申請では、パンデミックの状況下で情報が刻々と変化中、製品への要求事項が急遽追加されるなど予定変更を余儀なくされることもありましたが、薬事部門などと連携し最善策を選択して進めました。結果として、早期薬事承認取得を実現したほか、人材・ノウハウの共有を含め部門を越えた交流が活発となりました。このような交流の意義は大きく、今後の製品開発にも非常に役立つと思います。

技術面においては、これまで培った技術を活用し、検体のウイルスを不活性化する検体抽出液を同時に開発しました。これにより、検体の輸送や検査室での検体の取り扱いにおいて感染リスクを低減し、医療従事者の方が安全に検査を行える環境を提供できたことは、お客様から好評価をいただいています。

今回の製品は、検査結果が臨床に直結するため責任の重さを実感すると同時に、全社一丸となって取り組んだプロジェクトであり、非常にやりがいも感じました。今回の経験を活かして、関連部門との連携をより強め、多くのお客様へ新たな価値を提供できる製品開発に今後もチャレンジしていきたいと考えています。

**濃縮試薬の開発・提供などにより、
CO₂排出量の削減・省資源化・廃棄物の削減・石油資源の節減を実現するとともに、
ユーザビリティの向上にも貢献しています。**

■ 25倍濃縮試薬

試薬容積(L)

100
50
0

20L
20L
20L
20L
20L

従来試薬

4L

濃縮試薬

1/25

- ・ 環境負荷の低減
- ・ 交換頻度の低減
- ・ 在庫スペースの低減

ヘマトロジー、免疫検査分野などの一部の機器では、従来試薬を25倍に濃縮した試薬が利用できます。

この濃縮試薬は、上記で記載したCO₂排出量抑制のほか、コンパクト化による容器・包装材料の削減（省資源化）、検査室で発生する廃棄物の削減、さらにパッケージを従来のポリエチレンから紙パックに変更することで石油資源の節減なども実現しています。

加えて、検査室での試薬交換頻度の低減や在庫保管の省スペース化などユーザビリティ向上にも大きく貢献しています。

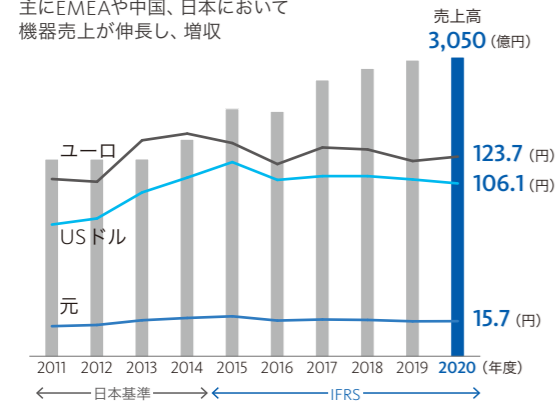
パフォーマンスハイライト (2020年度末時点)

■売上高

3,050億円

(前年度比1.0%増)

試薬売上はCOVID-19の影響を受けたものの主にEMEAや中国、日本において機器売上が伸び、増収

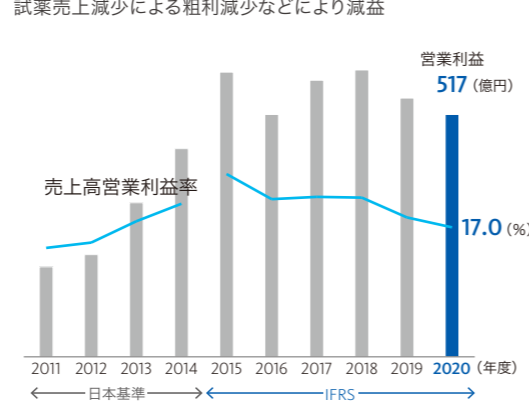


■営業利益/売上高営業利益率

517億円 17.0%

(前年度比6.3%減) (前年度比1.3ポイント減)

販管費は前年度を下回ったものの試薬売上減少による粗利減少などにより減益

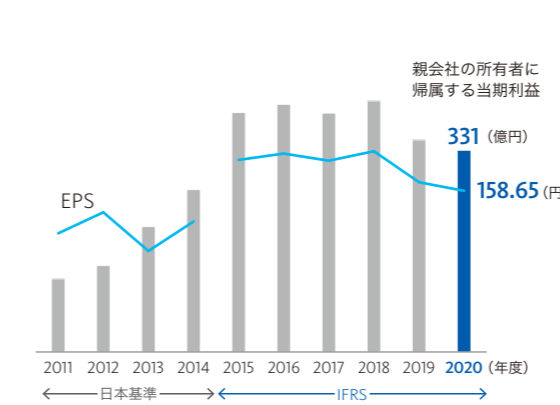


■親会社の所有者に帰属する当期利益/基本的1株当たり当期利益 (EPS)

331億円 158.65円

(前年度比5.0%減) (前年度比5.0%減)

為替差損は減少したものの営業利益の減少により減益

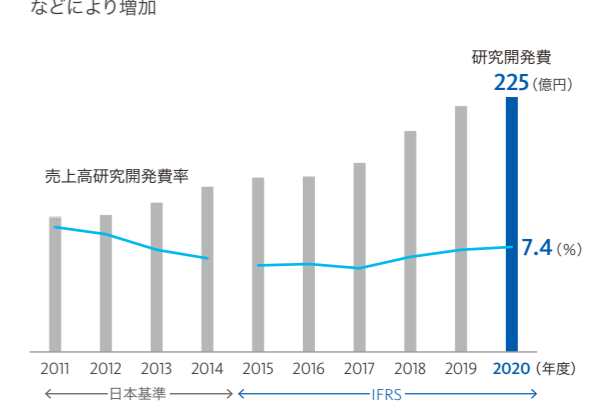


■研究開発費/売上高研究開発費率

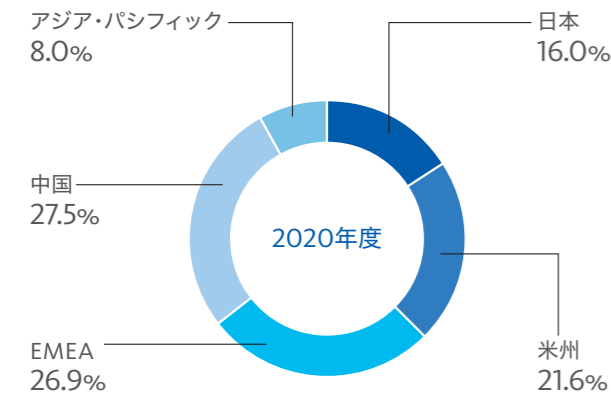
225億円 7.4%

(前年度比3.5%増) (前年度比0.2ポイント増)

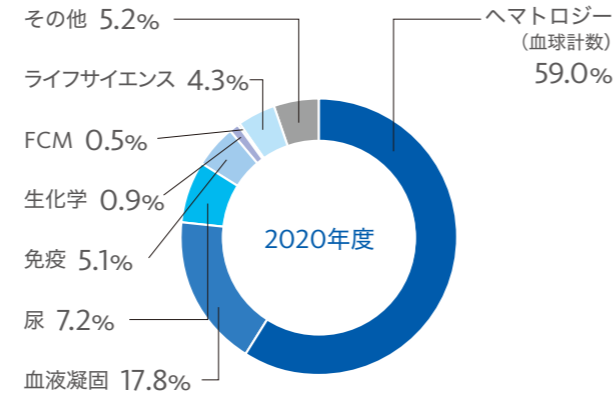
IVD新製品やCOVID-19関連検査への投資を継続したことなどにより増加



■地域別売上高構成比



■事業別売上高構成比

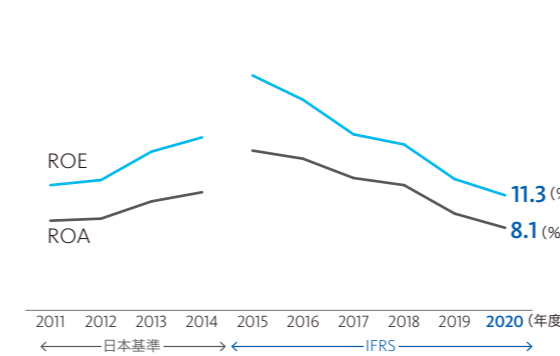


■ROE/ROA

11.3% 8.1%

(前年度比1.6ポイント減) (前年度比1.4ポイント減)

減益および親会社の所有者に帰属する持分・資産合計の増加により減少

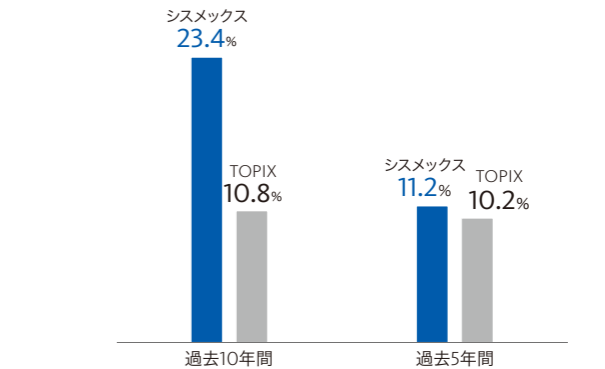


■株主総利回り (年率換算) (TSR)

23.4% 11.2%

(過去10年) (過去5年)

安定した配当や長期的な株価の上昇トレンドによりTOPIXを上回る利回り

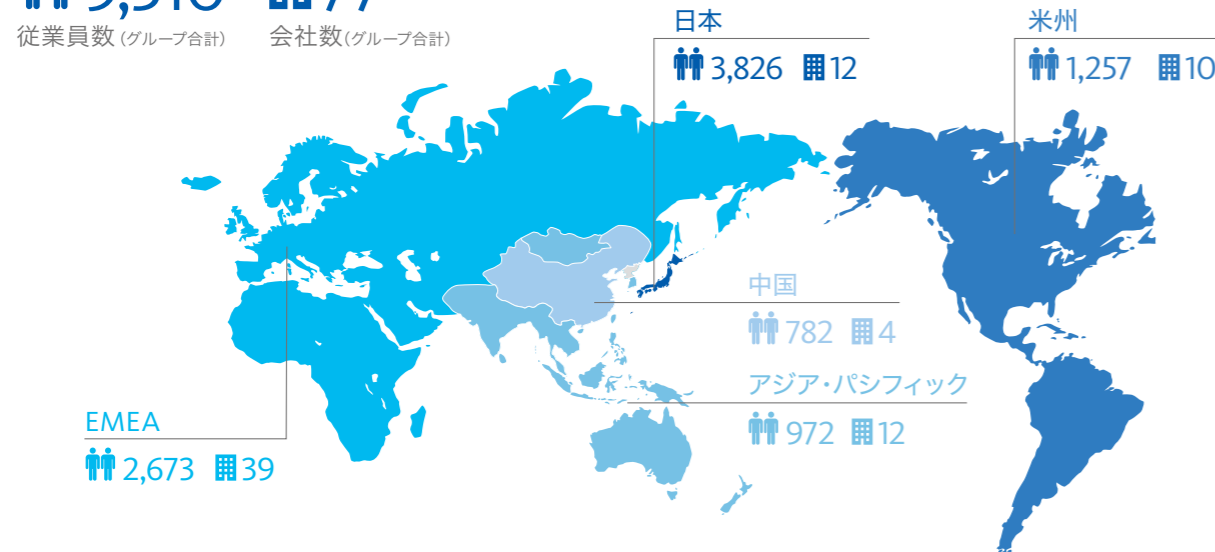


非財務パフォーマンス

■グローバル事業展開

9,510 77

従業員数 (グループ合計) 会社数 (グループ合計)

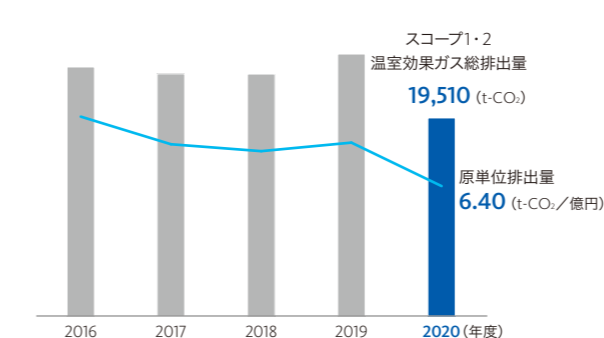


■スコープ1・2 温室効果ガス総排出量/原単位排出量

19,510t-CO₂ 6.40t-CO₂/億円

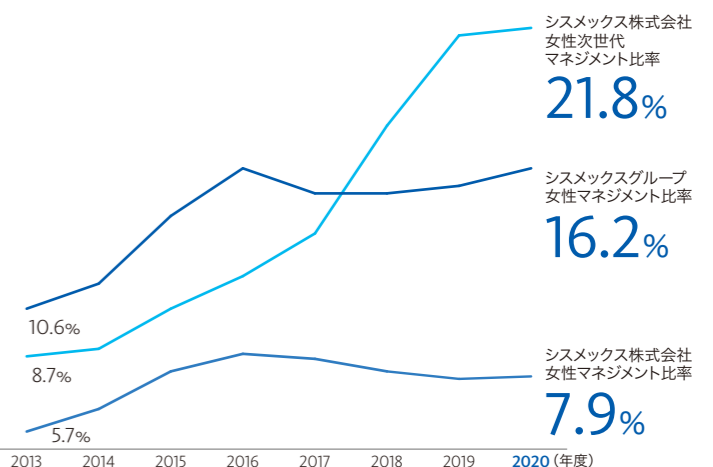
(前年度比24%減) (前年度比25%減)

リモートワークの導入などによる電力消費量減少およびCO₂排出係数変更などにより減少



※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



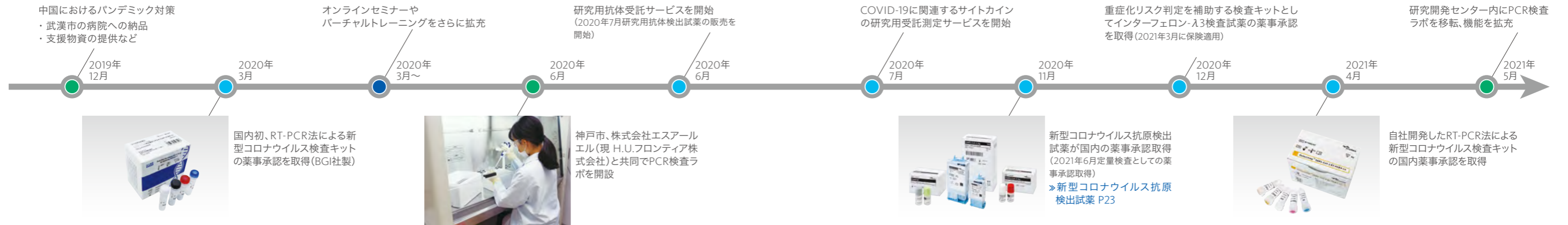
新型コロナウイルス感染症(COVID-19)に対する取り組み

COVID-19感染拡大に対し、人々が一日も早く安心して暮らせる毎日を取り戻せるよう、新たな検査試薬・サービスの開発に取り組みました。検査を通じて感染拡大へ歯止めをかけること、また医療現場を支え、患者さんが適切な医療を受けられるように、これからもシスメックスはCOVID-19への取り組みを続けていきます。

▶市場環境の変化 P34 ▶リスクマネジメント P59 ▶COVID-19感染拡大による影響について P70

コロナ禍におけるシスメックスの取り組み

●新たな製品・サービスの開発と提供 ●ニューノーマルへの対応 ●地域・社会への貢献



●新たな製品・サービスの開発と提供

PCR検査体制の強化を目指した開発と取り組み

シスメックスは検査・医療を支える企業として、検査体制の拡充に尽力してきました。感染拡大初期の2020年3月には、国内で初となる新型コロナウイルス検査キット(RT-PCR法)の薬事承認を取得し、医療機関へいち早く提供しました。また、シスメックスはPCR検査における医療従事者の感染リスク低減や検査効率化を目指した製品を早期に市場導入してきました。例えば、新型コロナウイルス不活化試薬やRNA抽出キット、滅菌綿棒(唾液採取専用綿棒)の提供により、ウイルス不活化作業の省略と通常輸送に対応した検査フローを実現しました。

その後、国内での原料調達、試薬の供給不足によるPCR検査の普及遅延にも対応すべく、国内完結型の生産体制を構築した検査キットを開発、2021年4月に日本において薬事承認を取得しました。このPCR検査試薬は、川崎重工工業株式会社と株式会社メディカロイドとともに開発した自動PCR検査ロボットシステムにも使用され、空港などで活用されています。

新たな診断技術の創出・提供

世界中にCOVID-19の感染が拡大するなか、PCR検査だけではなく、診断から治療、回復期までの幅広い検査法の確立が求められています。シスメックスは、日本や中国をはじめアジアを中心に稼働している全自動免疫測定装置のプラットフォームを活用し、新たな試薬開発に取り組みました。その結果、抗原検出試薬や研究用抗体検出試薬に加え、重症化に関わると考えられるサイトカインの研究用受託測定サービスなど研究や診断、治療に寄与する製品・サービスを生み出しました。

これら新規診断技術の創出はシスメックスのみで完結せず、患者さんの実検体を用いた臨床データの分析や評価など、医療現場との連携が不可欠でした。シスメックスは、日ごろから医療機関、研究機関、企業などステークホルダーの皆様と協働し研究開発を行っており、コロナ禍においても国立国際医療研究センターとの共同研究により、新型コロナウイルス陽性患者の重症化リスク判定を補助する新たな検査試薬を生み出しました。これからもグループ内外のパートナーとのチームワークを発揮するとともに、より価値の高い検査の創出を目指して研究開発を進めていきます。



全自動免疫測定装置

●ニューノーマルへの対応

オンラインを活用したユーザー向けサービスを展開

シスメックスは、ネットワークを活用した機器の精度管理・運用サポートやお客様のバーチャルトレーニングを推進していますが、コロナ禍においても、感染拡大防止とお客様への最新情報の提供を両立させるため、オンラインを活用した取り組みを強化しました。例えば、従来対面で行っていたお客様向けの製品紹介イベントや学術情報セミナーなどをオンラインで開催するなど、安全な環境でシスメックスの製品やサービスを知っていただくことに加え、双方向のコミュニケーションを通じた新たなネットワークの構築にもつながっています。



オンライン展示会の3Dブース(ドイツ)
【活動事例】
・当社製品やCOVID-19に関する学術情報のウェビナー(各地域)
・オンラインのユーザートレーニング(米国・ロシア)

●地域・社会への貢献

官民連携で、PCR検査ラボを開設

神戸市内のPCR検査体制強化を目指して、2020年6月に神戸市、株式会社エスアールエル(現 H.U.フロンティア株式会社)とともに、国内初となる官民連携によるPCR検査ラボを開設し、これまで2万件以上の検査を行ってきました(2021年5月時点)。さらなるPCR検査数の拡大と機能拡充に向けて、2021年5月に神戸市の研究開発センター内にラボを移転、自動PCR検査ロボットシステムを稼働させたことで、検査件数は1日約1,500件と前施設の5倍にまで増加させるとともに、検査関係者の感染リスク低減にも寄与することができました。今後もCOVID-19検査体制の拡充を通じ、地域社会への貢献を継続していきます。



自家製消毒液の製造(ブラジル)
【活動事例】
・非接触体温計の寄贈(ガーナ)
・医療従事者への軽食提供(米国・韓国)
・医療機関への防護服やマスクの提供(中国など)

従業員によるグローバルな社会貢献活動を推進

世界各地のシスメックスのグループ会社において、それぞれの知見や技術、設備を活かした取り組みを実施し、コロナ禍の社会課題に向き合っています。医療従事者の皆様への支援をはじめ、試薬工場の設備を活用した消毒液の製造・提供など、世界各地の従業員が社会貢献活動やボランティアに参画しています。

新型コロナウイルス感染症への取り組み

シスメックスの取り組み進捗や最新のリリースを更新しています。詳細はWebサイトをご覧ください。
<https://www.sysmex.co.jp/COVID19.html>



持続的な成長を実現する戦略

拡大を続けるヘルスケア市場において、各地域の医療課題解決に取り組むことにより人々の健康寿命延伸へ貢献するとともに、さらなる成長を目指します。



経営計画

グループ企業理念「Sysmex Way」のもと、持続的な成長に向けた長期経営目標と中期経営計画を策定しています。長期ビジョンに基づくポジショニング目標の達成に向けた重要な事項を設定するとともに、変化の著しい市場環境を捉え、取り組みを進めています。

企業理念

Sysmex Way

長期経営目標(2025年)

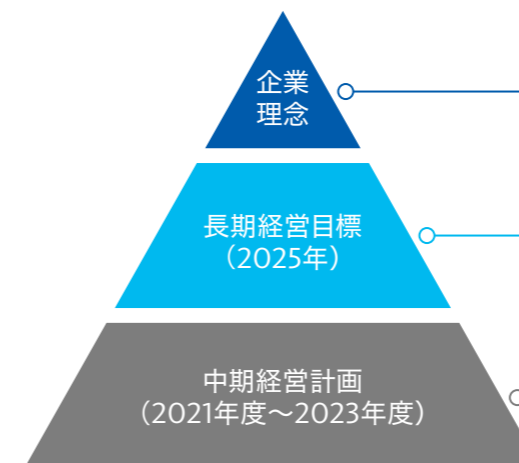
長期ビジョン

特徴のある先進的なヘルスケアテストング企業

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

»長期経営目標の詳細についてはシスメックスレポート2018のP33をご覧ください。



新中期経営計画(2021年度～2023年度)

- 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 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 非連続な成長実現のための新たな事業の育成
- ④ グループのデジタル化推進と顧客価値創出に向けたDXの実現
- 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 サステナビリティ経営の強化・実践に向けたビジョン策定、施策展開

»新中期経営計画 P35

前中期経営計画(2019年度~2021年度)の振り返り

COVID-19感染拡大の影響を受けるも、顕在化した課題に対して着実に成果を創出しました。さらに、経営基盤・体質の強化に向けたさまざまな取り組みも進捗しました。

厳しい環境下で2期連続の増収を達成

前中期経営計画の初年度にあたる2019年度第4四半期に発生したCOVID-19感染拡大により、世界各国での都市封鎖(ロックダウン)および行動規制があり、一般検査需要が減少しました。その影響を大きく受け、シスメックスの主力事業であるヘマトロジー分野を中心に売上が減少しました。その結果、売上高は2019年度は3,019億円、2020年度は3,050億円(前年度比101.0%)となり、2期連続で増収を達成しましたが、想定を下回る伸長でした。また、利益率の高い試薬売上が減少したことなどにより、営業利益は2期連続で減益となりました。ROEについても収益性悪化などに

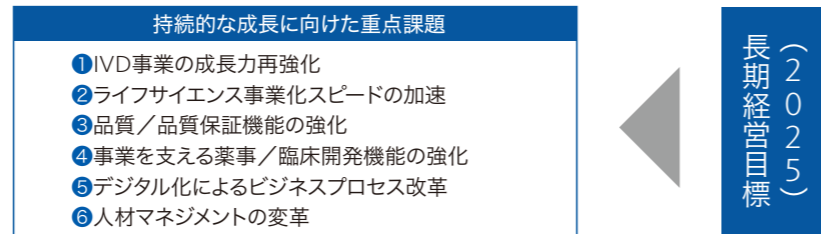
より低下しており、引き続き資本効率の改善が必要です。

重点課題に対しては、ヘマトロジー・血液凝固検査分野の新製品販売開始や、ライフサイエンス分野におけるがん遺伝子検査の事業化に加え、COVID-19関連検査の開発なども着実に進捗させることができました。さらに、品質マネジメントシステムの効率化や、デジタル化の推進によるビジネスプロセス改革など、経営基盤の強化も進展させました。

しかしながら、新製品開発のスピードアップや生産性の向上、薬事承認を早期に取得する体制構築など継続すべき課題も残りました。加えて、ニューノーマルへの対応など新たな課題にも、新中期経営計画のもとで引き続き取り組んでいく必要があります。

前中期経営計画の重点課題

- 顕在化した課題の解決
- 成長を支える基盤・体質の強化



前中期経営計画の主な実績

	2018年度	(中計1年目) 2019年度	(中計2年目) 2020年度	伸長率 (対2018年度)
財務目標				
売上高	2,935	3,019	3,050	3.9%
IVD事業	2,831	2,906	2,912	2.9%
ライフサイエンス事業	103	112	130	25.7%
営業利益	612	552	517	△15.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	412	348	331	△19.6%
基本的1株当たり当期利益(EPS)(円)	197.60	167.10	158.65	—
親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)(%)	16.3	12.9	11.3	—

非財務目標※1

ヘマトロジー市場シェア(%)	53.8	54.7	56.3	—
新興国売上高比率(%)	39.5	39.7	40.0	—
CSR調査数(%)	84	85	89	—
エンゲージメントスコア(%)	—	—	66%※2	—
平均教育時間(時間)※3	28.9	27.7	34.0	—
女性マネジメント比率(%)	15.2	15.5	16.2	—
環境配慮(機器製品使用時)				
CO ₂ 排出量の削減率※4	10%削減	2%削減	8%削減	—
水消費量の削減率※4	2%削減	4%削減	6%削減	—

※1 前中期経営計画で設定した非財務目標に対する実績 ※2 EMEA除く ※3 シスメックス株式会社単体 ※4 基準年度:2016年度

前中期経営計画における主な取り組み

持続的な成長に向けた重点課題

① IVD事業の成長力再強化

製品開発から薬事申請に至るプロセスを最適化することでヘマトロジー、血液凝固検査分野のフラッグシップモデルの販売開始を実現し、製品ポートフォリオの拡充を実現しました。

●ヘマトロジー

- ・新規フラッグシップモデルの販売開始
- ・新規コンパクトモデルの販売開始



多項目自動血球分析装置



全自動血液凝固測定装置

●血液凝固検査

- ・新規フラッグシップモデルおよび免疫検査モジュールの販売開始
- ・グローバルアライアンスの再構築

●免疫検査

- ・COVID-19関連検査試薬開発・販売開始
- ・地域に特化した試薬開発・販売開始(中国)

●尿検査

- ・アライアンス再構築による定性検査用機器の販売開始(北米)

② ライフサイエンス事業化スピードの加速

がん遺伝子検査の受託開始や中国におけるがんリンパ節転移検査システムの薬事承認など、着実に事業拡大を推進しました。引き続き収益性の改善に向けて取り組みを進めていきます。

- ・がんゲノムプロファイリング用検査システムの保険適用、販売開始
- ・RAS遺伝子変異検出キットの保険適用、販売開始
- ・Oxford Gene Technology社、Sysmex Inostics社の事業拡充



RAS遺伝子変異検出キット

③ 品質/品質保証機能の強化 ④ 事業を支える薬事/臨床開発機能の強化

高品質な製品の早期提供に向けて、QMS(Quality Management System)の効率化および海外研究開発拠点を活用した臨床開発の強化に取り組みました。

- ・欧州における体外診断用医療機器規則(IVDR)への対応
- ・品質評価に向けたサプライヤーの出荷検査および受入検査の強化
- ・臨床開発に特化した専門組織の構築による臨床評価の短縮化



⑤ デジタル化によるビジネスプロセス改革 ⑥ 人材マネジメントの変革

社内プロセスのデジタル化を推進し、グローバルビジネスプロセスの標準設計を完了しました。また、お客様の効率化をサポートするネットワークソリューションツールであるCaresphereの開発・市場導入やHRポリシーのグローバル統一、管理職層への職務型(ジョブ型)人事制度の導入を推進しました。

- ・基幹システムのグローバル標準設計の完了、構築に着手
- ・個別システムの稼働(人材管理、設計情報、薬事文書管理、購買、旅費精算)
- ・検査室の運用・精度管理をサポートする新たなネットワークソリューションCaresphereの販売開始
- ・グローバルHRポリシーの策定完了
- ・管理職層における職務型(ジョブ型)人事制度の導入
- ・リモートワークの導入等による働き方改革の推進

市場におけるポジション

シスメックスは世界中のお客様に製品・サービスを提供しており、検体検査領域において売上高はグローバルで8位に位置しています。2020年度はCOVID-19の影響により、検体検査市場は1桁半ばの成長率となる見込みです。また、COVID-19関連検査の増加により各社の順位に変化がありました。欧米企業が上位を占めるなか、アジアに本社を置く唯一の企業です。

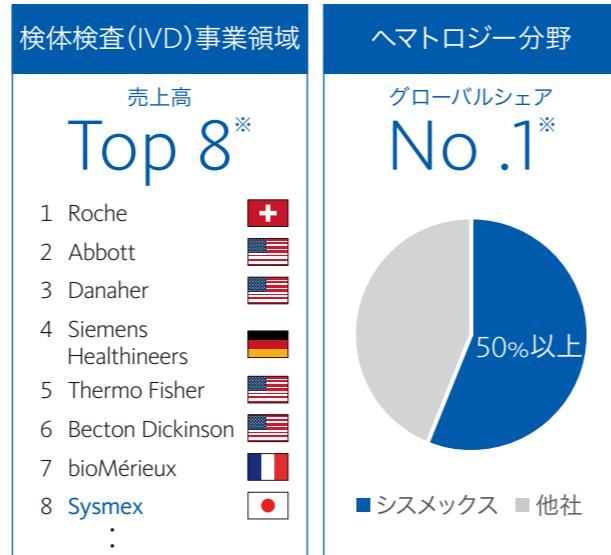
特に、ヘマトロジー分野では50%以上のシェアを維持するなど、リーディングカンパニーの地位を確立しています。また、血液凝固検査分野や尿検査分野では、アライアンスパートナーとの協業により販売地域やポートフォリオを拡充し、グローバルに高シェアを獲得しています。

一方、アジアを中心に展開している免疫検査分野においても堅調に機器の設置台数を増加させており、今後は独自の試薬項目の開発や各国での薬事承認取得によりラインアップを拡充し、さらなる売上拡大を目指しています。

さらに、FCM検査やライフサイエンス、プライマリケアなど新たな事業領域においても、新製品の市場導入を進めています。

他社との競合状況

欧米企業との競合に加え、新興国企業や異業種からの参入など競争関係は変化しつつあります。しかし、検体検査



※2020年開示情報に基づく当社推定

査領域で事業を展開するには各国の薬事承認の取得が必須であり、新規参入は容易ではありません。シスメックスは各国の法規制などに対する確に対応できるノウハウをもとにグローバルな薬事体制を構築しており、開発した新製品を円滑、迅速にお客様へお届けしています。

また、お客様の期待を超える付加価値の高い製品・サービスの提供を続けることで、シスメックスブランドを確立し、さらなるシェア拡大を目指しています。

■市場規模とシスメックスの事業領域

検査分野	市場規模 (百万ドル)*	市場成長率* (2021年-2023年)	シスメックス売上構成比 (2020年度)	主な業界他社
検体検査市場	70,000	—	—	
ヘマトロジー	3,600	4%	59.0%	Danaher, Siemens Healthineers, Abbott, Mindray
血液凝固	2,700	4%	17.8%	Instrumentation Laboratory, Stago
尿 (うち尿沈渣)	1,150 (500)	4% (5%)	7.2%	Danaher
免疫	19,200	6%	5.1%	Roche, Abbott, Siemens Healthineers
クリニカルFCM	—	—	0.5%	Becton Dickinson, Danaher
その他(遺伝子など)	—	—	10.4%	

*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。調査年の為替レートを用いて算出しているため、前年に提示した市場規模との単純比較はできません。

COVID-19感染拡大

COVID-19感染拡大の影響を受け、一時的な検査需要の低下が見受けられましたが、ヘルスケア市場は今後も堅調に拡大していくと考えられます。先進国においては、従来は抑制傾向であった医療への投資拡大、治療や検査の多様化が予想され、新興国、開発途上国においては、検査の普及や受診増加が期待されます。COVID-19のワクチン普及や治療薬の開発により社会的な影響は徐々に少なくなることが想定されますが、より高精度かつ簡便な検査技術の開発や検査体制の拡充も引き続き求められています。

多様化する医療課題解決へのニーズ

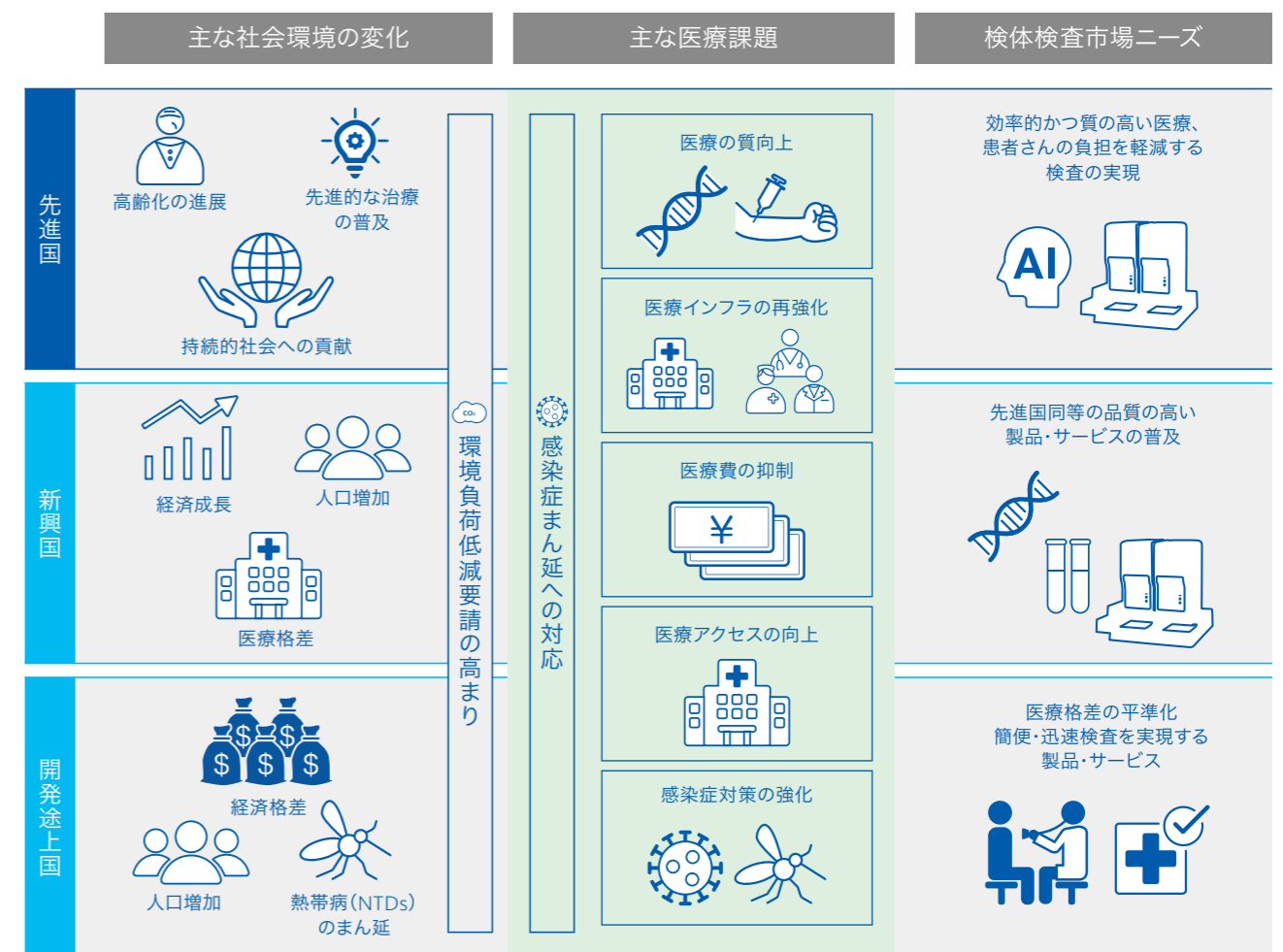
先進国における検体検査市場では、リキッドバイオプシーやがん遺伝子検査など、革新的な技術の実用化が進んでい

ます。そのようななか、医療の質向上のみならず、早期発見や適切な診断・治療による医療費抑制など、効率的な医療がより一層求められています。

一方、新興国、開発途上国では、経済成長の状況は異なるものの、共通して医療インフラの構築・強化が課題です。さらに、先進国と同等の検査ニーズの増大に加え、地域特性に応じた製品・サービスを限られた予算内で提供することが求められています。

このほか国際社会では、持続可能な社会の実現を目指し、SDGs17の目標達成へ向け、企業が社会的責任を果たすことについても要請が高まっています。グローバルヘルスの高まりもあり、特にヘルスケア企業に対しては、目標3「すべての人に健康と福祉を」の達成への貢献が求められるほか、環境に配慮した製品の市場導入など、社会課題解決への貢献にも期待が高まっています。

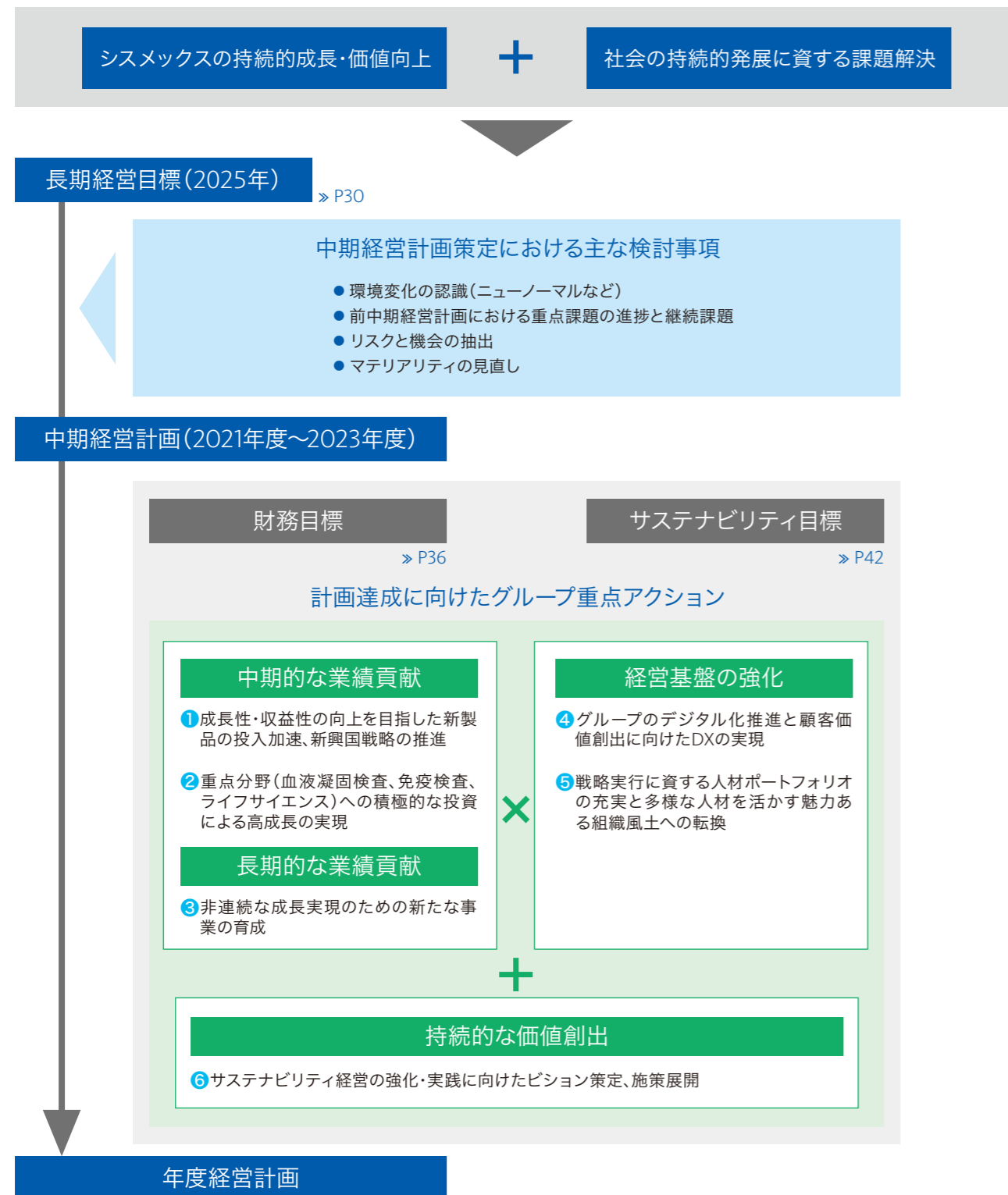
■社会環境の変化にともなう医療課題・市場ニーズの変化



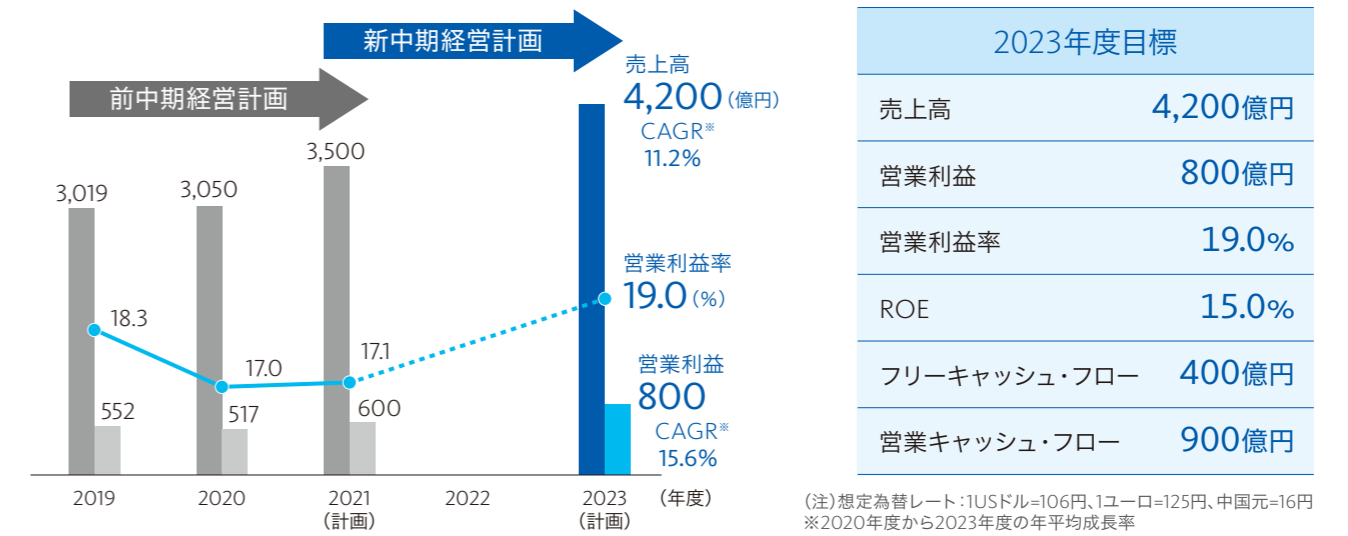
新中期経営計画(2021年度~2023年度)

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、2023年度を最終年度とする新たなグループ中期経営計画を策定しました。本グループ中期経営計画では、長期経営目標に基づくポジショニング目標の達成を目指し、今後3年間で取り組むべき重点アクションを設定し、具体的施策の実行を推進します。これらの推進により、シスメックスの持続的な成長、企業価値の向上とともに、社会の持続的発展に資する課題解決を目指します。

グループ重点アクションの策定フレーム



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	2023年度	CAGR*(%)
ヘマトロジー	1,800	1,970	2,200	6.9
FCM検査	14	30	70	68.9
尿検査	218	300	360	18.1
血液凝固検査	543	580	670	7.2
免疫検査	154	200	300	24.7
生化学検査	27	30	35	7.7
ライフサイエンス	130	180	300	32.1
その他	153	160	165	—
ダイアグノスティクス事業	3,042	3,450	4,100	10.4
メディカルロボット事業	7	50	100	134.5

(注) 想定為替レート: 1USD=106円、1ユーロ=125円、中国元=16円

※2020年度から2023年度の年平均成長率

売上高目標: 2023年度(地域別)

	2020年度(実績)	2021年度	2023年度	CAGR*(%)
日本	487	595	765	16.2
米州	658	795	955	13.2
EMEA	821	880	1,000	6.8
中国	838	940	1,120	10.1
アジア・パシフィック	244	290	360	13.8

(注) 想定為替レート: 1USD=106円、1ユーロ=125円、中国元=16円

※2020年度から2023年度の年平均成長率

グループ重点アクション

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

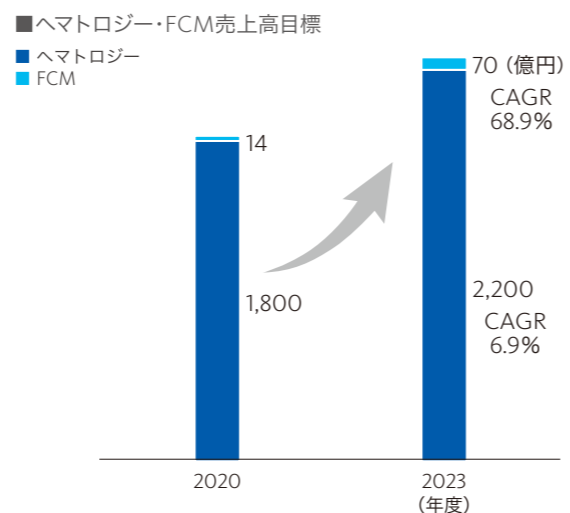
2020年度に販売を開始したヘマトロジー分野新製品のグローバル展開を加速させることで、成長性・収益性の向上を目指します。また、人口増加および経済成長、医療品質の向上が大きく期待される新興国において、ニーズに適した製品の導入を進め、医療アクセスの向上や医療インフラ強化に貢献します。特に、2019年度に直接販売・サービスを開始したインドを重要市場と位置付け、事業企画・製品開発・市場導入を推進し、新興国における市場シェア拡大に取り組みます。

さらに、北米市場で展開している臨床的FCM検査においては、ヘマトロジーと組み合わせることにより、従来より臨床価値の高い検査を創出し、早期診断や適性な治療選択・効果モニタリングなど、付加価値の高い検査を提供します。

同時に、売上原価率の低減やITの活用によるサービスの効率化などにより、収益性の改善にも引き続き取り組みます。

《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臨床的FCMと連携した新たな臨床的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臨床的バリューなど、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



■ヘマトロジー+FCM検査のポートフォリオ



多項目自動血球分析装置

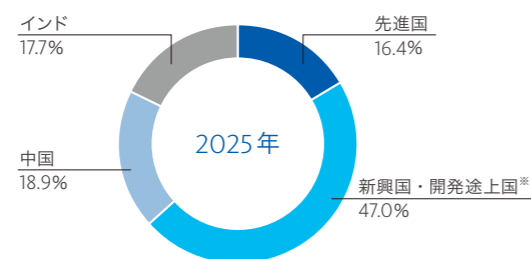


多項目自動血球計数装置



FCM検査装置

■世界の人口比率



(注) 当社の業績管理区分に基づき集計
出典: GLOBAL NOTE (国連統計をもとに算出)
※中国・インドを除く

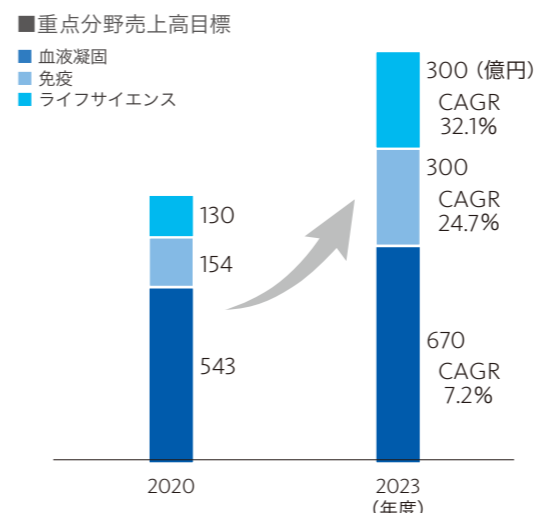
② 重点分野(血液凝固検査、免疫検査、ライフサイエンス)への積極的な投資による高成長の実現

血液凝固検査分野、免疫検査分野、ライフサイエンスを重点分野と定め、優先的に経営資源を配分し事業ポートフォリオ拡充を進めます。シスメックスの主力分野であるヘマトロジー分野で得られる収益を源泉として、血液凝固分野新製品のグローバル展開の加速や免疫分野の試薬項目拡充のほか、ライフサイエンスにおいて新たな検査項目の開発などへ投資を行い、中期経営計画の最終年度にはヘマトロジー分野以外の売上高構成比を48%に引き上げます。

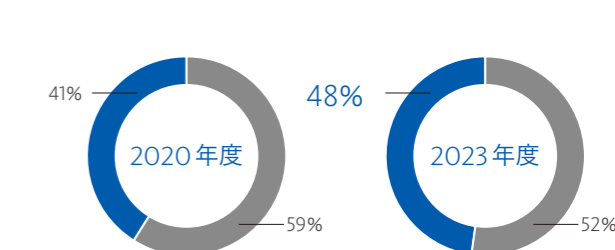
また、既に保有している技術の早期事業化に向け、製品開発の早期ステージから共同開発先や病院などのステークホルダーと連携することで、アジャイル開発を推進し、新しい価値創出に向けた取り組みを加速させます。

《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試薬項目数の拡大
・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



■売上高構成比



持続的な成長に向け、既存事業の成長性・収益性の向上、ポートフォリオの拡充を実現します。

神田 博
取締役 常務執行役員
事業戦略担当

前中期経営計画で取り組みましたIVD事業の成長力再強化およびエンジニアリング改革の成果を活かし、ヘマトロジー分野においては、さらなる検査の効率化や診断価値の創出に向けた取り組みを行っていきます。また事業拡大に向け、これまでの先進国に加え、医療経済の拡大が期待される新興国への取り組みをより強化していきます。さらに、ヘマトロジー以外の構成比を高めることを目的に、ヘマトロジーに加え重点分野を明確にし、本中期経営計画では、それらに優先的な資源配分を行っていきます。これらの取り組みにより、医療課題の解決を通じたさらなるシスメックスの持続的な成長を実現します。



③ 非連続な成長実現のための新たな事業の育成

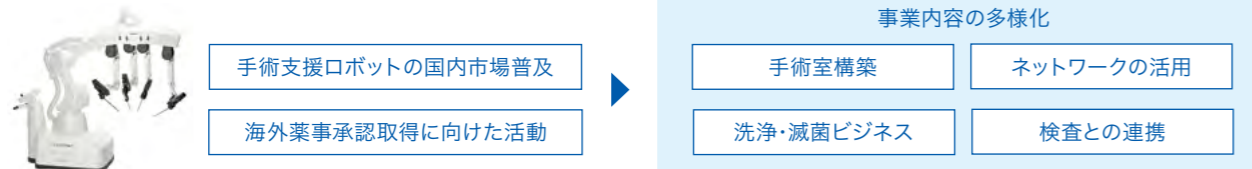
さらなる成長に向けて、従来の検体検査領域とは異なる新たな事業の育成を進めます。具体的には2020年度に国内で販売を開始した手術支援ロボットの市場シェア拡大などにより、医療ロボット事業を着実に育成すると同時に、将来のグローバル展開に向け、海外薬事承認取得に向けた活動を推進します。

また、シスメックスが検体検査領域で培った技術やノウハウを活かすことで、再生医療や遺伝子治療など、診断と治療の境界に位置する領域での新たな事業の創出や、革新的なデジタル技術の社会および医療への実装を見据え、オープンイノベーションを推進し、医療データを利活用した新たな事業の創出にも取り組みます。

■医療ロボット事業の売上高



■医療ロボット事業の主な取り組み



《取り組みポイント》

医療ロボット事業:

- 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・中国への薬事申請・市場導入に向けた準備
▶手術支援ロボットシステム P91

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

既存事業の強みとノウハウを活かし、シスメックス独自の新たな事業を創出していきます。

浅野 薫

取締役 専務執行役員 CTO
R&D・インキュベーション・MR事業担当

シスメックスは、これまで新たな事業領域の創出に向け、オープンイノベーションなどを活用し、継続的に技術獲得および製品開発を行ってきました。本中期経営計画においては、獲得した技術の実用化や新たな製品・サービスの事業化に向けて着実に取り組んでいきます。特に前中期経営計画において、国内で販売を開始した医療ロボット事業は、既存事業とのシナジー効果により、シスメックス独自の価値を創出することで、事業拡大を実現します。それに加え、検査・手術に関連するさまざまな医療データの利活用も検討するなど、既存事業の延長線上ではない新たな事業の育成により、非連続な成長を目指していきます。



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

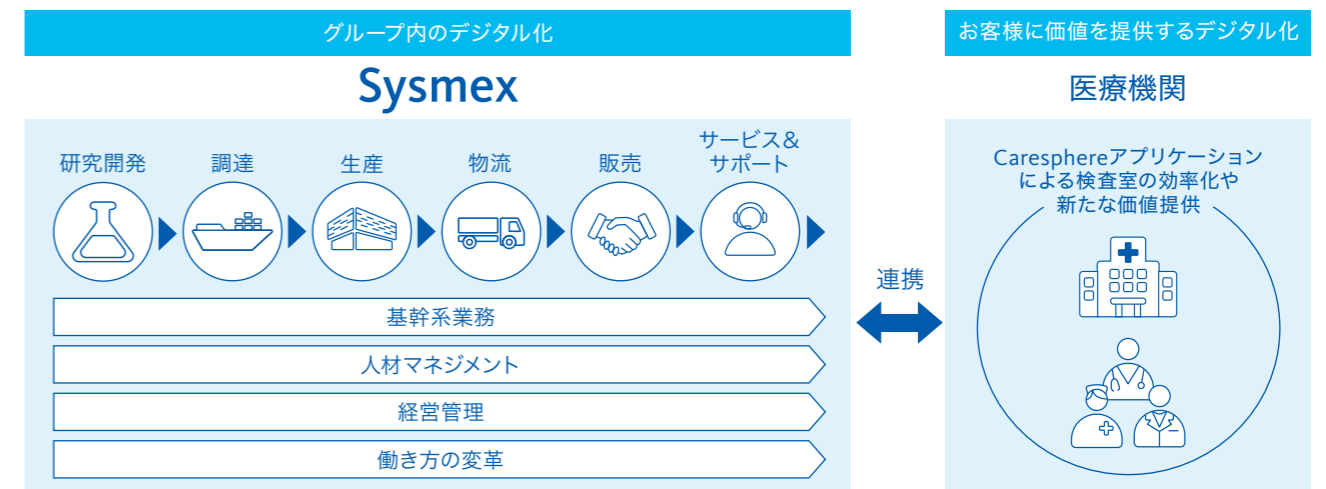
2018年から取り組みを進めている社内ビジネスプロセスのデジタル化において、グループ横断的かつ機能横断的に最適化・効率化を目指しています。そのために、基幹システム刷新だけでなく、全バリューチェーンにデジタル化の対象範囲を広げ、グローバルにデジタル基盤を構築します。

また、お客様に対するデジタル化については、2018年に導入したネットワークソリューションCaresphereのアプリケーション拡充による新たな付加価値の提供により、新しいソリューションの創出に向けて取り組みを推進します。

《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

■デジタルトランスフォーメーション(DX)の範囲



社内向けDXとお客様向けDXを融合させ、デジタル化がもたらす価値を進化させていきます。

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

当グループは1990年代後半から社内ITシステムやお客様に対するITソリューションを整備・充実させてきましたが、不確実性が高い環境下において、社内外に新しい価値をもたらすDXの取り組みは不可欠かつ時間とともに進化させていく必要があると考えています。社内においては、単に従来のITシステムの刷新ではなく、「人」の創造力や生産性を高めるためのDXに取り組んでいます。お客様に対しては、新ネットワークソリューションとして2018年に開発・導入したCaresphereのアプリケーションを拡充し、お客様に新たな価値を提供し続けるDXに取り組んでいます。さらに、社内向けDXとお客様向けDXの情報融合を図り、双方への提供価値へと進化させていきます。



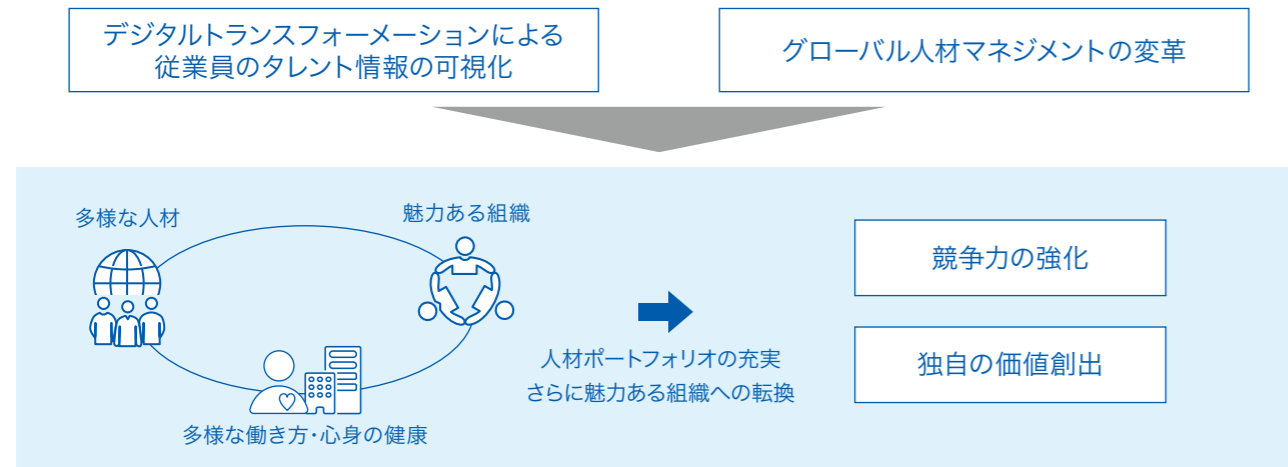
⑤ 戦略実行に資する人材ポートフォリオの充実と多様な人材を活かす魅力ある組織風土への転換

持続的な成長を支える次世代リーダーと高度専門人材の獲得および育成を目的に取り組みを強化します。例えば、デジタル基盤を活用し従業員のタレント情報をグローバルに可視化することで、人材マネジメントの質を向上させ、企業競争力を強化します。また多様な人材を活かす魅力ある職場・組織風土へのさらなる転換に向け、グローバルに人材の多様化と女性マネジメント比率の向上に取り組みます。それらに加え、健康経営宣言に基づく施策を実行することで心身ともに健康で安心して働ける環境作りを実現し、従業員の能力発揮とエンゲージメント向上を目指します。

《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

■中期経営計画における主な取り組み



競争力の源泉である人材の育成、イノベーションを生み出す組織風土作りに注力していきます。

飯塚 健介
 上席執行役員
 コーポレートマネジメント副担当 経営企画室長 兼 秘書室長

シスマックスは、これまで事業規模の拡大やグローバル化に合わせてさまざまな人事施策を導入してきましたが、さらなる成長に向けて社会の変化に即した取り組みを今後も積極的に推進していきます。特に、職務型(ジョブ型)人事制度の全従業員への拡充とグローバルにダイバーシティ&インクルージョンを推進し、多様で魅力のある組織作りを実現します。さらにライフステージや価値観に合った働き方を選択できるようにすることで、心身の健康およびエンゲージメントを向上させ、より豊かなコミュニケーションやイノベーション創出に寄与するOne Sysmexの実現に取り組みます。



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

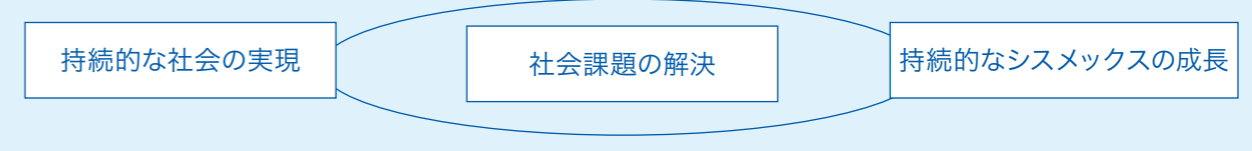
持続的な社会の実現およびシスマックスの持続的な成長に向け、サステナビリティ経営の強化を図ります。ステークホルダーとの対話により社会からの期待に対する理解を深めるとともに、適切に経営に反映させていきます。さらに役員から従業員に至るまですべての関係者が企業使命(ミッション)を理解し、事業活動を通じた社会課題解決への貢献を意識・実践できるように、新たな経営目標の策定に取り組み、シスマックスらしいサステナビリティ経営を実現していきます。

※マテリアリティ P10

《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

優先的に取り組むべき課題(マテリアリティ)およびサステナビリティ目標に基づき、グループ全体で施策展開することにより、多様なステークホルダーからの信頼を獲得するとともに、企業価値の向上を図ります。



■主なサステナビリティ目標

※詳細はサステナビリティデータブック P4 ※前中期経営計画における非財務目標と実績 P31、81

	主なKPI	2020年度実績	目標(2023年度)
イノベーションを通じた医療課題解決	ヘマトロジー市場シェア	56.3%	※4
	がんゲノム医療解析実施件数※2	1.6千件	※4
医療アクセスの向上	新興国売上高	1,220億円	※4
品質と信頼の追求	リコール件数	4件	※4
サプライチェーンマネジメントの強化	CSR調査回答率(原材料一次サプライヤー)	89%	90%
働きやすい職場環境の確保	エンゲージメントスコア	66%※1	75%
	離職率※2、※3	2.7%	※4
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	16.2%	17.0%
	人材の育成	平均教育時間※3	24.5時間
健康増進と労働安全の推進	年間総労働時間※2	2,030時間	1,950時間
	労働災害度数率※2、※3	0.78	0.58
	労働災害強度率※2、※3	0.05	0.02
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)	8%削減	20%削減
	水消費量の削減率(機器製品使用時)	6%削減	10%削減
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)	35%削減	40%削減
	水消費量の削減率(事業活動)	7%削減	5%削減
コンプライアンス	内部通報件数	12件	※4
	倫理違反件数	5件	※4
リスクマネジメント	情報リテラシー教育受講者数※2	2,720名	※4

※1 EMEA除く ※2 対象:国内グループ会社 ※3 非財務目標から集計方法を変更 ※4 目標値は設定せずモニタリング指数として設定

事業活動における環境負荷低減への取り組み

地球環境の持続可能性が喫緊の課題となっているなか、シスメックスはグローバルに事業を展開する企業として、事業活動における環境への負荷低減が重要な課題の一つだと認識しています。

気候変動はヘルスケア市場に対しても大きな影響を及ぼすと考えられています。例えば、気温上昇による熱中症患者さんの増加、マラリアやデング熱など熱帯病の流行地域拡大、大気汚染による呼吸器疾患の増加などが懸念されています。このような変化が引き起こされた場合、医療費の増加や、医療インフラの圧迫につながる可能性があります。気候変動問題への対処が遅れると、医療体制にも影響があるため、社会の一員として対策に取り組んでいく必要があります。

また、気候変動以外にも水消費量の削減や、資源循環の推進、生物多様性の保全など、環境問題はシスメックスの

事業活動全般に関わっています。

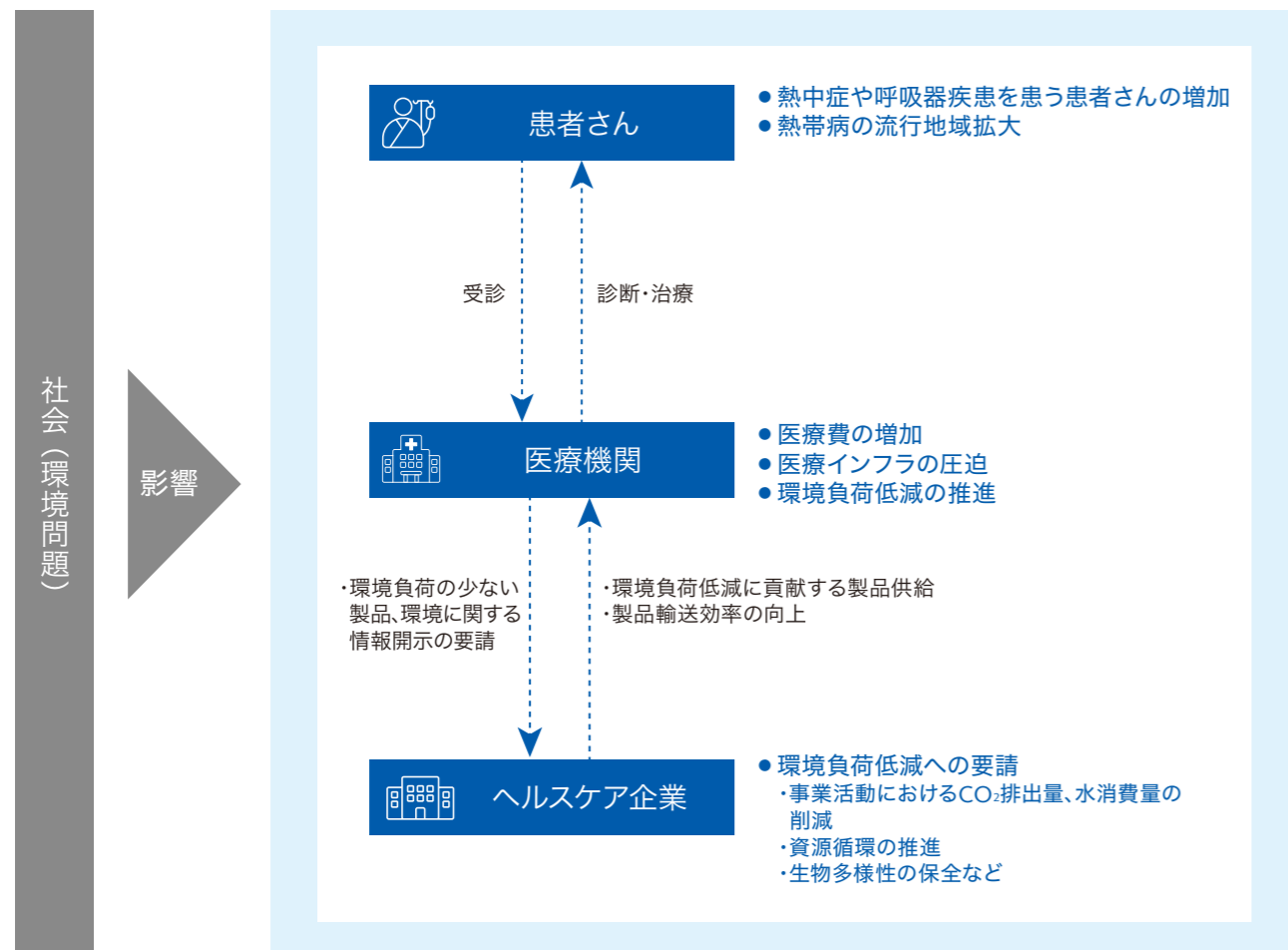
そのため、長期的な環境マネジメントの指針として「シスメックス・エコビジョン2025」を策定するとともに、「環境への配慮」をマテリアリティに特定し、製品ライフサイクルにおけるCO₂排出量削減や水消費量の削減、環境に配慮したグリーン調達などを推進しています。加えて、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に対応した情報開示を行っています。

このような対応を進めることは企業としての社会的責任であると同時に、ユニークな取り組みを行うことで市場での競争優位性確立につながります。世界中の人々の健康寿命延伸へ貢献するため、今後も中長期的な視点での環境負荷低減へ挑戦していきます。

▶サステナビリティデータブック>環境マネジメントP40 (TCFDに基づく開示を含む)

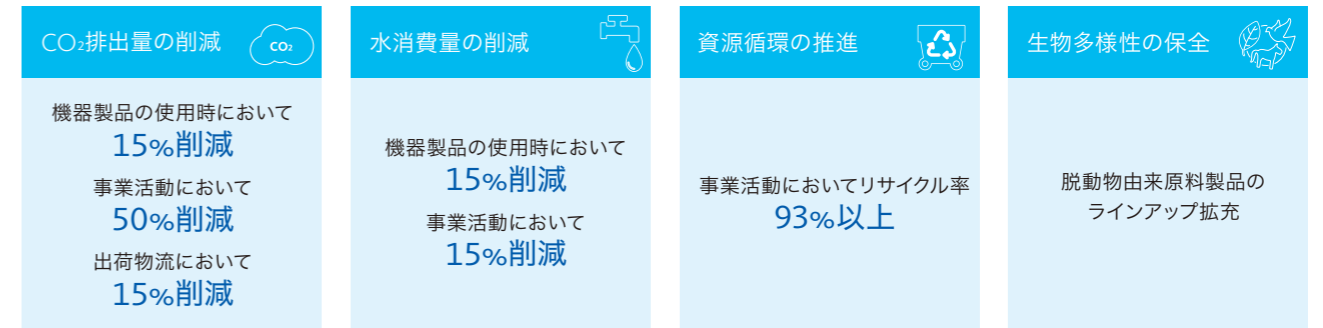
■ヘルスケア市場への環境問題の影響

ヘルスケア市場

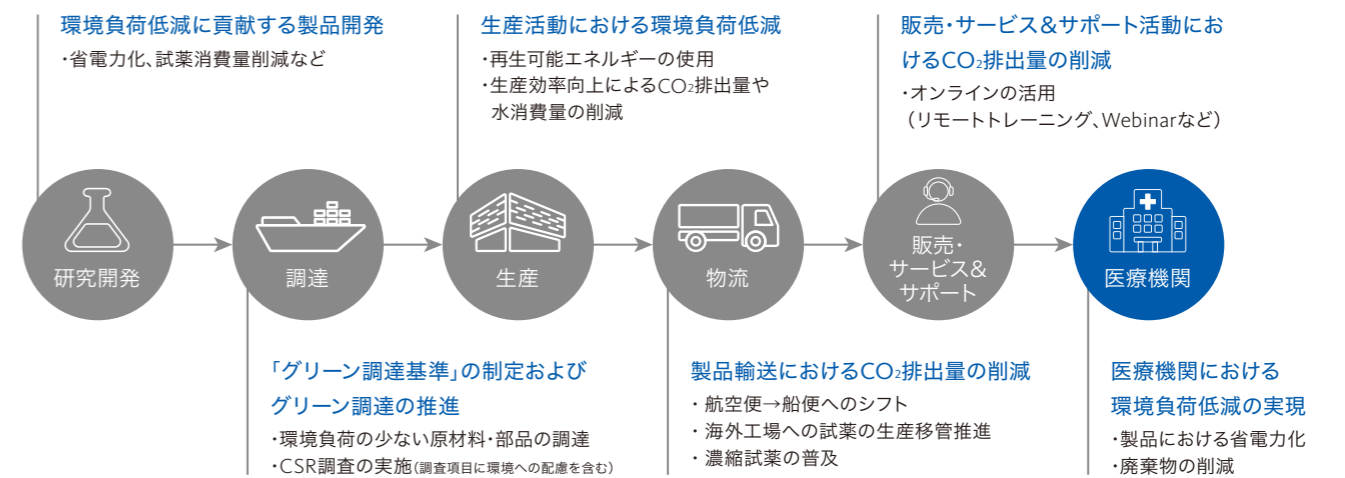


■長期環境目標 (2025年度)

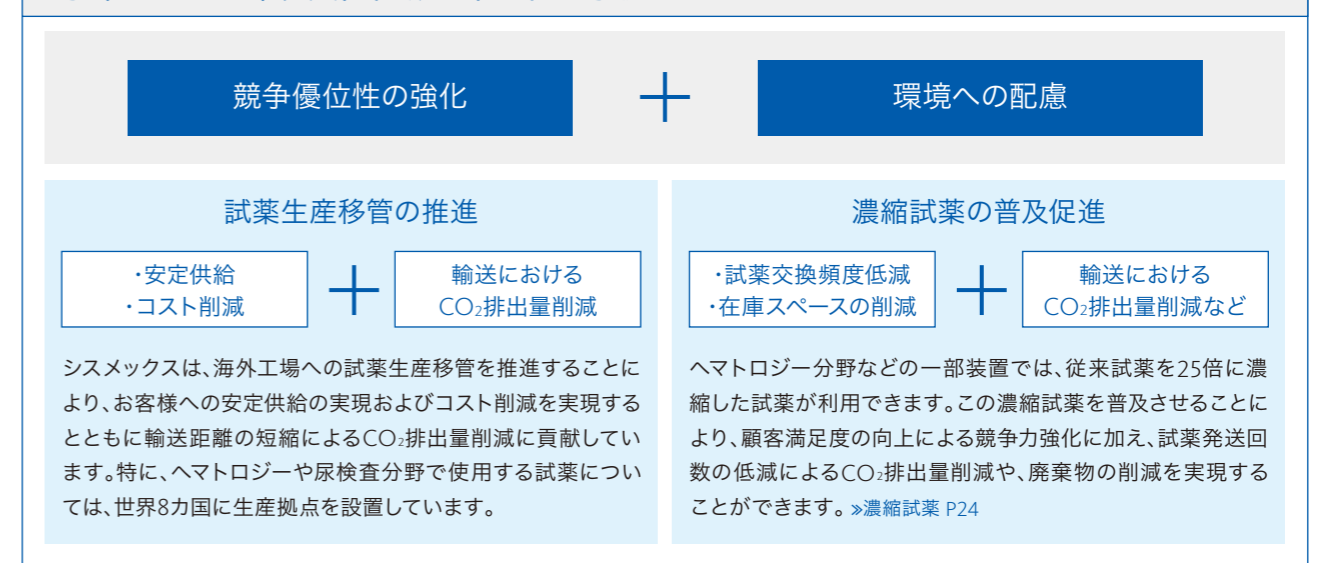
(基準年度:2016年度)



■主な取り組み



事業を通じた環境負荷低減の取り組み事例



財務方針

ステークホルダーへの提供価値を高め、持続的に企業価値を向上させます。

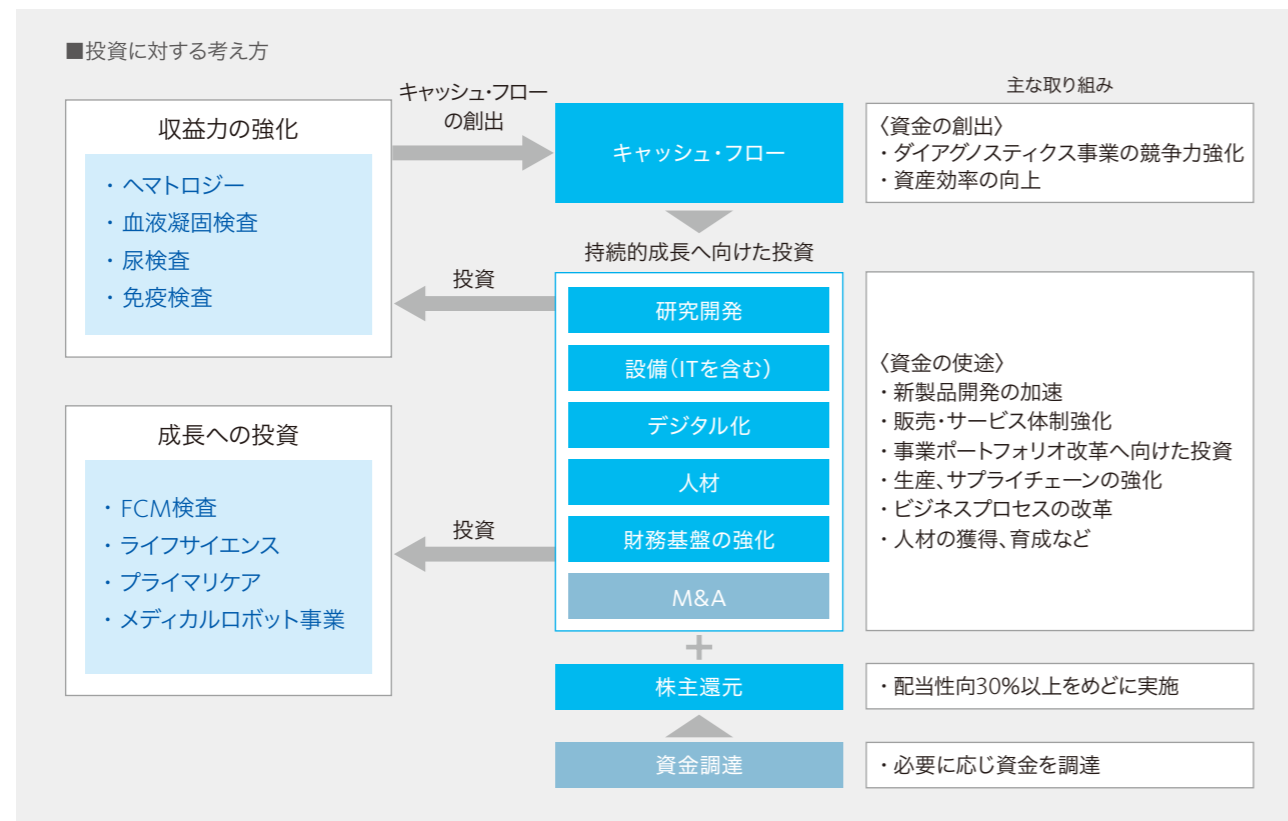
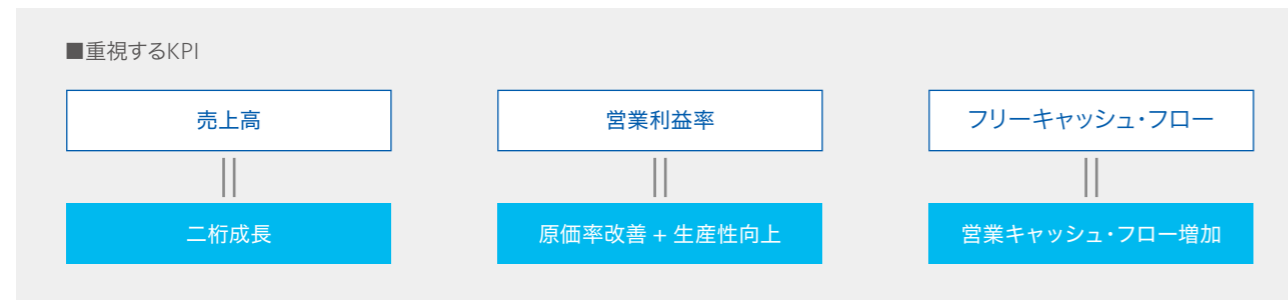
企業価値向上を実現する財務方針

シスメックスが持続的に企業価値を向上させるためには、環境変化に適応し、スピード感をもって変革を進める必要があります。

シスメックスの事業は、お客様に機器を購入いただく、その後も試薬やサービス&サポートの提供に結び付き、継続的に収益を得られる安定したビジネスモデルとなっています。そこで創出された安定的なキャッシュ・フローを活用することにより、研究開発、設備、販売・サービス体制、人材、デジタル化などへ投資を行い経営基盤を強化するとともに、持続的な成長を実現するため新たな事業の育成に向け、積極的に投資を行っています。

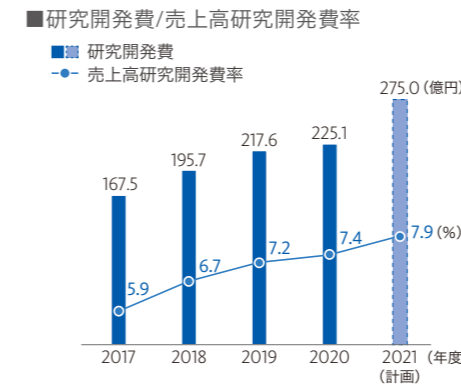
収益性については、資本コストを上回るROEを確保していますが、製品ライフサイクルの長期化による原価率の悪化や新規事業への投資などにより、ここ数年は低下しています。

前中期経営計画において重要テーマであったIVD事業の再強化を推進したことにより、ヘマトロジーや血液凝固検査分野において新製品の販売を開始したことに加え、尿検査分野における北米市場でのアライアンスの再構築や、アジアにおける免疫検査分野の機器設置台数増加など、収益力を強化する土壌を着実に整えることができました。新たな中期経営計画では、こうした取り組みをさらに加速させることにより、収益性の向上を実現します。



研究開発費

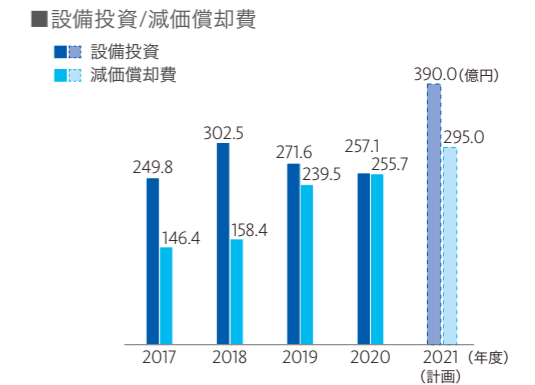
新たな付加価値を持つ製品・サービスの開発による医療課題の解決へ貢献するため、研究開発への投資は不可欠と考えています。ダイアグノスティクス事業における新製品開発の加速による新たな価値の創出や、長期的な成長ドライバーを育てていくための先行投資などを積極的に行っています。また、新製品のグローバルでの薬事登録を迅速に推進し、一日も早く新たな価値を患者さんにお届けする体制も強化していきます。なお、新中期経営計画3年間の研究開発費は、約900億円を予定しています。(参考:2018~2020年度実績は約640億円)



設備投資・減価償却費

グループの持続的な成長を支える基盤を強化するため、シスメックスは重点分野を定め、優先的に設備投資を推進しています。お客様への安定供給を強化するための試薬生産工場の拡張、ビジネスプロセスのデジタル化による企業体質の強化、従業員の働きやすさ向上へ向けた職場環境の整備などを行っています。

前中期経営計画から取り組みはじめたデジタル化投資に関連する減価償却費が2021年度から増加しますが、ビジネスプロセスの効率化によるコスト削減を見込んでいます。



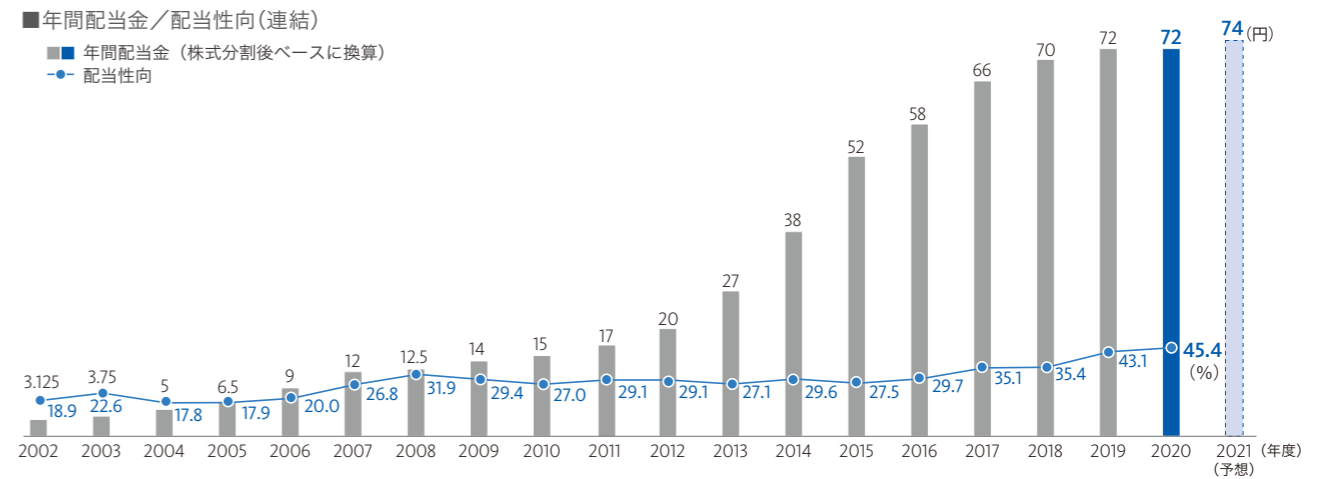
株主還元

シスメックスは、成長力を持続させるための積極的な投資と、収益性の向上にともなう株主の皆様に対する利益還元とのバランスを確保することを目指しており、配当性向30%以上をめどに、継続的な増配に努めてきました。

2020年度の配当はCOVID-19の世界的感染拡大により

減益となったため据え置きましたが、2021年度は業績の回復および成長による増益を見込んでいるため、2円の増配を計画しています。

今後も「継続的な安定配当の留意」に則り、株主の皆様への利益還元を重要課題の一つとして位置付け、配当政策を進めていきます。



(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)



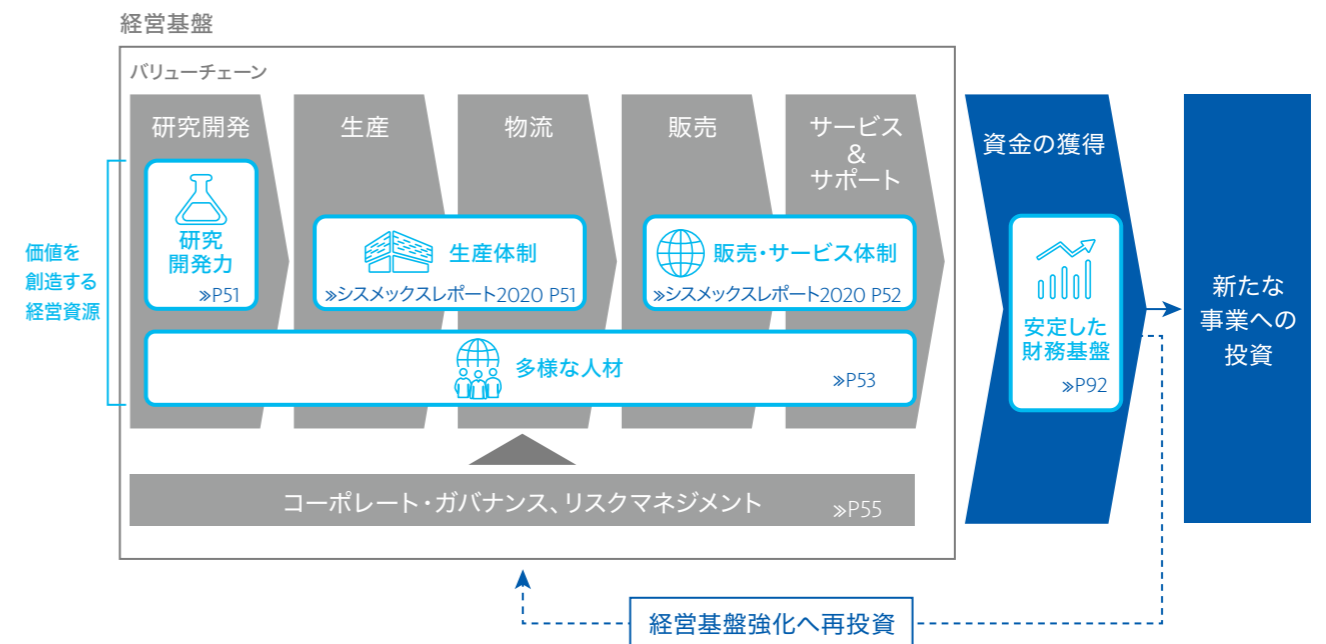
持続的な成長を支える経営基盤

これまで培ってきた経営資源をもとにさらなる成長を目指すとともに、経営品質の向上を目指し、経営基盤の強化に取り組んでいます。



経営基盤

シスメックスは、これまでIVD(検体検査)事業を軸に、強固な経営基盤を構築してきました。獲得してきた経営資源を活用し、既存事業のさらなる成長を目指すとともに、新たな事業へ投資することによる成長ドライバーの確立および経営基盤の強化を進めます。さらに、コーポレート・ガバナンスの強化や事業リスクの低減に向けた取り組みなど、企業体質の強化にも取り組んでいます。



経営資源

創立以来、独自の技術や新しい製品・サービスを生み出す過程で、研究開発への投資やM&Aを行ってきました。

また、事業ポートフォリオの拡充やグローバル化にともなう経営基盤の強化に加え、ビジネスモデルの変革を進めることにより、今後の成長を支える経営資源を獲得してきました。



安定した財務基盤

検査機器に加え、試薬およびサービス&サポートを合わせてお届けする、収益性の高いビジネスモデルを確立。この安定したビジネスモデルを活かし、既存事業の競争力強化や、中長期的な成長を支える新たな事業、人材、ものづくりなどに積極的な投資を行っています。

»P92

■財務資本(3年間累計フリーキャッシュ・フロー)

234
億円

2008年度~2010年度

595
億円

2018年度~2020年度

■格付(R&I格付投資情報センター)

A

2010年度末

AA-

2020年度末



研究開発力

テクノパーク(神戸)を中核としてグローバルに研究開発拠点を整備。独自技術に加え、M&Aなどにより3つの技術プラットフォーム(細胞・タンパク・遺伝子)を獲得してきました。また、事業分野の拡大にともない構築してきた大学、医療・研究機関、製薬企業をはじめとする外部機関との関係を活かし、共同研究・共同開発を展開。臨床価値の高い検査・診断技術のいち早い開発と事業化を目指しています。

»P51

■研究開発拠点

6カ国
11拠点

2010年度末

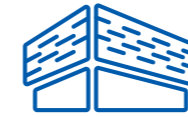
7カ国
21拠点

2020年度末

機器 × 試薬 × IT
技術・ノウハウ

3つの技術プラットフォーム
(細胞・タンパク・遺伝子)

外部機関とのネットワーク



生産体制

機器生産においては、高品質を実現しながらもグローバルなコスト競争に打ち勝っていくため、ICTを活用した効率的な生産体制を国内で構築しています。一方、試薬生産はグローバル展開にともない、世界10カ国14拠点に工場を設けることで、世界中のお客様への安定供給を実現しています。特に近年は、バイオ系試薬の生産体制の強化を進めています。

»シスメックスレポート2020 P51

機器生産拠点

7
拠点

試薬生産拠点

化学系
8
拠点

(ヘマトロジー、尿検査分野)

バイオ系
6
拠点

(血液凝固検査、免疫検査分野など)

(2020年度末)



グローバルな販売・サービス体制

創立以来、各地域に適した販売・サービス体制を構築し、お客様との信頼関係を築いてきました。ヘマトロジーシェアNo.1のブランド力を有し、着実に市場を拡大するとともに、新たな製品・サービスの源泉となるお客様のニーズ把握にも努めています。さらに、グローバルメジャー企業などとのアライアンスを活かし、販売・サービス体制の強化や、製品ポートフォリオの拡充に取り組んでいます。

»シスメックスレポート2020 P52

■販売・サービス拠点(関係会社数)

40
拠点

2010年度末

61
拠点

2020年度末

販売・サービスネットワーク

190
以上の国や地域をカバー

ヘマトロジーシェア

No.1
のブランド力



多様な人材

事業のグローバル化やM&Aの実施などにより、多様な人材を獲得。さまざまな価値観、経験、能力のシナジー効果により、新たなイノベーションの創出・価値の創造につなげています。さらに、従業員が安心して働ける職場環境の整備に注力しており、テレワークの推進やフレキシブルな勤務体系の導入のほか休暇制度、育児・介護支援制度の充実化などを進めています。

»P53

■海外従業員比率(グループ)

54.2%

2014年度末

59.8%

2020年度末

■女性マネジメント比率(グループ) (社員のうち課長級以上の者)

11.6%

2014年度末

16.2%

2020年度末

多様な専門人材

(機械、ソフトウェア、生物、化学など)



付加価値の高い検査・診断技術を創出する「研究開発力」

創立以来、培ってきた技術力・技術プラットフォームおよびグローバルに展開する研究開発拠点を活用し、既存事業の競争力の強化および新しい検査・診断技術の創出を進めています。

付加価値の高い製品・サービスの提供を実現する 機器×試薬×IT技術

シスメックスは、創立以来、機器・試薬・ITに関する技術を獲得してきました。これらの技術の融合により、検査にとって最も重要な正確性の高い検査データの提供に加え、お客様のニーズに応じた改良や、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・診断技術の創出に加え、ユーザビリティの向上や環境負荷の低減などを考慮した付加価値の高い製品・サービスを提供していることがシスメックスの強みとなっています。

▶研究開発系人材 P53

例えば機器においては、検査の生産性を向上させるため、処理能力の向上や、搬送システムによる多検体処理、コンパクト化などを実現してきました。

試薬は、化学系の試薬と、生物由来の原材料を利用するバイオ系の試薬とに分けられます。化学系試薬は主にヘマトロジー・尿検査分野で利用されます。独自で開発したヘマトロジー分野の濃縮試薬は、先進国を中心に普及を進めており、お客様からの評価も高く、シェア拡大に貢献しています。一方、バイオ系試薬は、研究開発・生産能力の強化に向けて、バイオ診断薬拠点を2019年に設立。免疫検査分野やライフサイエンスにおける新たな検査項目の開発により、さらなる医療の質向上への貢献を目指します。▶濃縮試薬 P24

IT技術においては、1999年にはネットワークサービスSNCSを開発するなど、いち早く医療現場におけるネットワーク化を推進してきました。近年では、2018年にネットワークソリューションCaresphereの提供を開始。検査の効率化や品質向上に寄与する新たなアプリケーションやサービスの展開を進めています。

■研究開発における主な取り組みおよび提供価値

	主な取り組み	ステークホルダーへの提供価値*
機器	<ul style="list-style-type: none"> 搬送システムの開発 処理能力の向上 コンパクト化 製品ライフサイクルにおける環境配慮 	<ul style="list-style-type: none"> 検査室の生産性向上による経営の効率化 患者さんの待ち時間短縮 検査室のスペース有効活用 効率的な検査による医療費低減 環境負荷の低減 (省電力、廃棄物削減、輸送におけるCO₂排出量の削減など)
試薬	<p>化学系試薬 (ヘマトロジー・尿検査)</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな検査項目の開発 濃縮試薬の開発 (ヘマトロジー) 紙バック試薬の開発 (ヘマトロジー) <p>バイオ系試薬 (血液凝固検査・免疫検査・ライフサイエンス)</p> <ul style="list-style-type: none"> バイオ診断薬拠点の設立 (2019年) 新たな検査項目の開発 グループ会社とのシナジー創出 (HYPHEN BioMed社、Oxford Gene Technology (以下、OGT)社など) 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな検査項目の創出による医療の質向上 濃縮試薬による試薬交換頻度の低減、在庫スペース削減 環境負荷の低減 (輸送におけるCO₂排出量削減、脱プラスチックへの貢献など) 各試薬生産工場での雇用の創出
IT	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークサービスSNCS提供開始 (1999年) AIやICT技術を活用したネットワークソリューションCaresphereの提供 (2018年) 外部精度管理のオンライン化 バーチャルトレーニングの導入 (シスメックス アメリカ) 	<ul style="list-style-type: none"> 検査データの安定性確保 検査を止めない仕組みの構築 (故障の未然防止、迅速な復旧など) 検査室運営の効率化 (製品トレーニングにかかる移動時間の削減など) 移動にともなうCO₂排出量の削減

▶事業活動における環境負荷低減への取り組み P43

* ■ お客様 (医療機関など) への提供価値 ■ 社会への提供価値



研究開発拠点については、研究開発の中核拠点であるテクノパーク(神戸)を中心に、欧米や中国などにも拠点を設置しています。グローバルに拠点を有することにより、各地域の外部機関との連携を深め、いち早く新規技術を獲得するとともに治験支援なども実施しています。

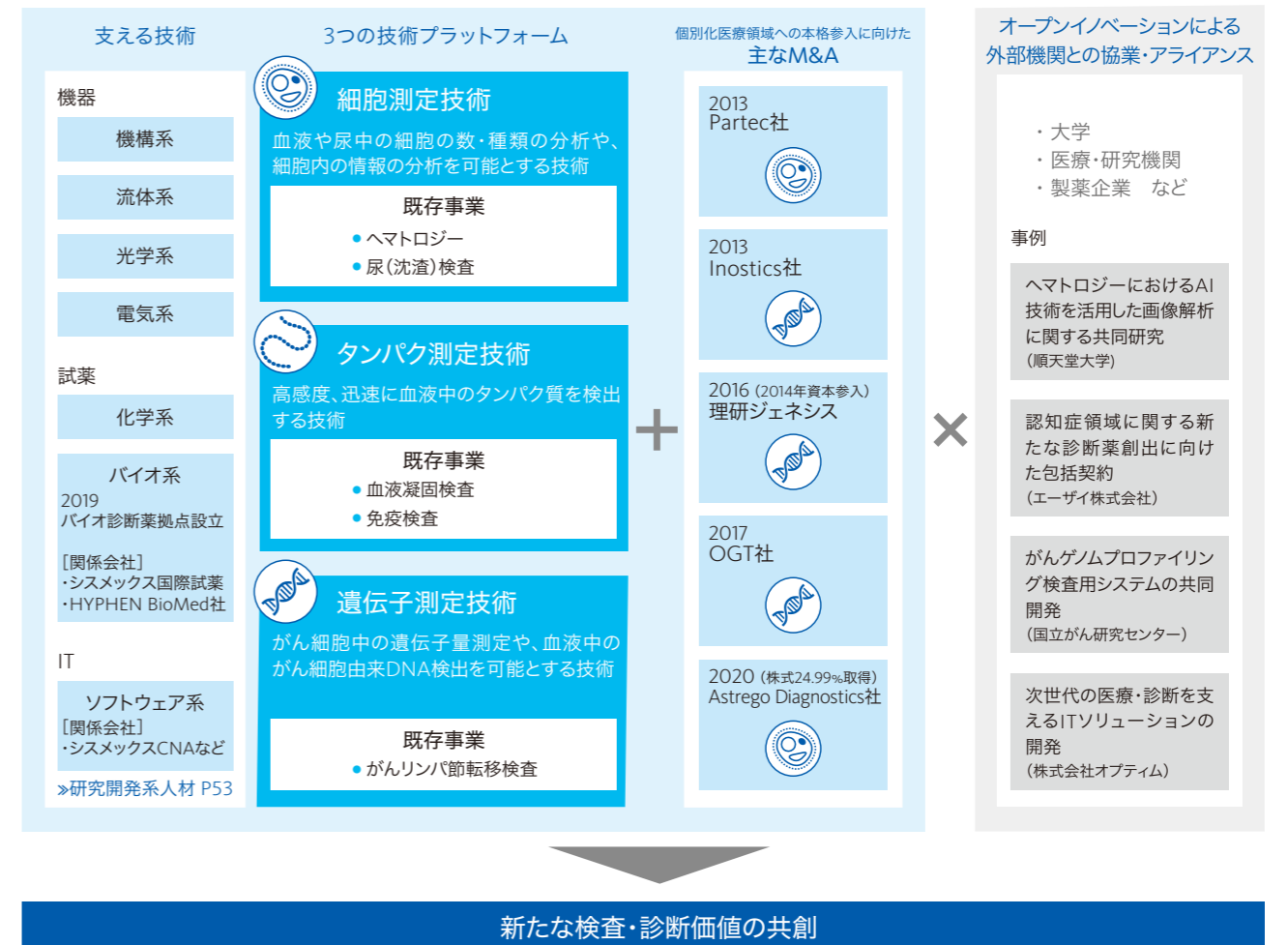
新たな価値の創出に向けて

シスメックスは、細胞、タンパク、遺伝子を測定する3つの技術プラットフォームを有しています。細胞測定プラットフォームでは血液や尿中の細胞の数・種類の分析や、細胞内の情報の分析を可能とする技術開発を進めています。タンパク測定プラットフォームでは高感度かつ迅速に血液中のタンパク質を検出する技術、遺伝子測定プラットフォーム

では、血液中のがん細胞由来DNA検出を可能とする技術などの開発に取り組んでいます。COVID-19のパンデミックに際してもこれらの技術プラットフォームを活用し、感染拡大当初より新たな診断技術の開発と実用化に取り組みました。▶COVID-19に対する取り組み P27

また、目まぐるしく変化するヘルスケア領域の環境下で、いち早く技術開発と事業化を推進していくために、M&Aやアライアンスを活用しています。新たに獲得した技術と既存事業で培った技術を組み合わせることでプラットフォームを強化し、シスメックスならではの新たな価値創出を目指しています。さらに、オープンイノベーションを活用し、大学や医療機関・研究機関、製薬企業など外部の技術・ナレッジを我々の既存の経営資源と組み合わせることで、タイムリーに製品を市場に送り出すことを目指しています。

■新たな価値を創出するシスメックスの技術

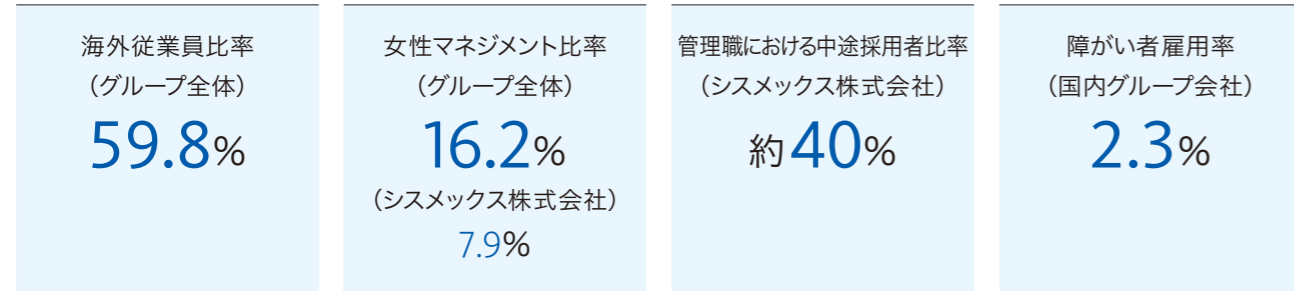




持続的な成長を支える「多様な人材」

シスメックスには、事業を通じて社会課題解決へ貢献したいという意欲を持った人材が集まっています。強い志と幅広いバックグラウンドを持った従業員は、持続的な成長を支える重要な経営資源であり、シスメックスの強みの一つです。

■シスメックスの多様性を示す主なKPI(2020年度末時点)



地域性を尊重した経営・人材マネジメント

シスメックスの売上は、80%以上が日本以外の地域で構成されています。世界190以上の国・地域にまたがる事業を支えるためには、日本中心ではなく、各地域の市場に精通した人材が必要です。海外事業において日本人出向者が占める比率は1%未満であり、中心となって活躍しているのは各国で採用した現地法人の従業員です。コーポレート主導で進めていくのではなく、現地市場に精通した人材を採用し、事業を任せることが、迅速かつ的確な施策展開につながっています。

ダイバーシティ&インクルージョンの取り組み

シスメックスにはSysmex Wayに共感した人材が数多く入社しています。2020年度末時点では、シスメックス株式会社単体における管理職のうち、約40%が中途採用の人材です。異なる組織でのバックグラウンドを活かし、新たな価値観、目線で業務に取り組むことにより、シスメックスの競争力向上へとつながっています。

また、研究開発系人材においては、細胞、タンパク、遺伝子といった異なる技術プラットフォームにおいて機器、試薬、ITの自社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は、大きな強みになっています。

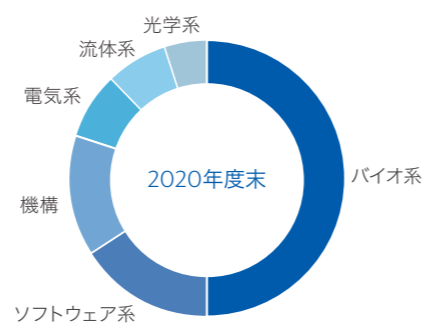
さらに、シスメックスでは、身体、知的、精神に障がいを持つ方々が個々の特性に合わせて活躍できる業務や職場環境を整備し、障がいの有無に関わらず、誰もが安心して働く喜びを感じながら、いきいきと活躍し、ともに成長できる、笑顔あ

ふれる職場を目指しています。特例子会社であるシスメックスハーモニーでは、2017年の設立から業務の種類や規模が拡大し、従業員数23名の会社に成長しました。従業員一人ひとりの特性を踏まえた業務の割り振りや、上司との定期的な面談による密なコミュニケーションなどにより、離職率はゼロを継続しています。(2020年度末時点)

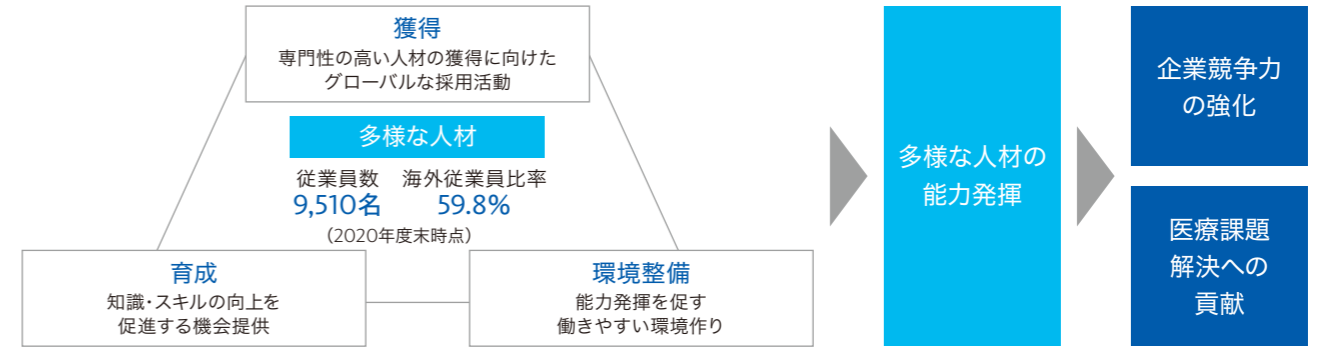
一方、シスメックスグループにおける女性マネジメント比率は16%に留まっており、改善へ向けた取り組みが必要です。ただし、数値だけを性急に引き上げるのではなく、働きやすい職場環境の構築や、スキル開発に向けた研修などを拡充し、段階的に活躍する女性を増やします。特に女性マネジメント比率が他地域より低い日本において、2020年度に、女性活躍推進法に基づく「女性活躍推進行動計画」を新たに制定し、2024年度までにシスメックス株式会社での女性マネジメント比率を15%、年間労働時間を1950時間未満にするという目標を設定しました。

▶女性マネジメント比率 P26

■研究開発系人材の専門内訳



■企業競争力強化に向けた人材関連の取り組み



持続的な成長を牽引する新人事制度の導入

シスメックスでは、2020年4月より、各自の能力を等級化した「職能型」の人事制度を一新し、役割や職務内容に基づき等級を決める「職務型(ジョブ型)」の人事制度を国内管理職層を対象に導入しました。これまでの長期雇用を前提とした育成に重きを置いた考え方を継承しつつ、高い企業成長力を持続するために多様な人材が活躍できる環境を整備していきます。

また、グループ全ての主要ポジションに対して、共通のHRポリシーに基づいた等級制度、評価制度、人材育成を展開することで、グローバルで統一した人材マネジメントを実現します。加えて、より外部競争力のある報酬制度へと転換し、グローバルで活躍できる優秀な人材の獲得・育成を通じて、持続的な企業成長を実現します。

人材育成の推進

シスメックスでは、グループ共通のグローバル人材開発体系に基づき、一体感の醸成や次世代の人材育成など各地域においてさまざまな施策に取り組んでいます。

例えばシスメックスアメリカでは、研修プログラムSysmex Universityにおいて、リーダーシップスキルなどのビジネススキルや専門スキルに関するプログラムを提供しています。2020年にはシステムの改善とプログラムの充実により、受講率の向上と受講者のコンピテンシー・スキルの向上が見られたことが評価され、米国の人材育成協会(ATD)が主催するBest Award Winnerを受賞しました。



ニューノーマルな時代における働きやすさの推進

シスメックス株式会社では、働きやすい環境整備の一つとして導入しているフレックスタイム制度に加え、2021年度より「働く時間」と「働く場所・働き方」を自分で選ぶことができるスマートワーク制度を開始しました。5時から22時までを就業可能時間とし、自宅やサテライトオフィスなどで業務内容や個人の生活スタイルに合わせて働くことができます。

LGBTQへの取り組み

シスメックス株式会社では、2020年度より、パートナーシップ登録制度を導入し、同性のパートナーを戸籍上の配偶者と同等に扱うことができるようになりました。性的マイノリティへの理解を深めるための情報発信など、LGBTQ当事者にとって安心して働ける環境作りに取り組んでいます。

2021年には、LGBTQへの支援を表明するため、シスメックスグループの各社がSNS公式アカウントのプロフィール画像にレインボーフラッグを取り入れました(期間限定)。



LGBTQへの支援を表明するため、公式SNSのプロフィール画像を変更

働きやすい職場環境の確保、ダイバーシティの推進や人材の育成についての詳細は、サステナビリティデータブックをご覧ください。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスを強化することにより経営の健全性・透明性を高め、グループ全体の企業価値の最大化を目指しています。

コーポレート・ガバナンス基本方針

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「Systemex 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。

コーポレート・ガバナンス強化については長年にわたり取り組みを進めており、具体的には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実施してきました。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取り組んでいます。

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により、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。さらに、2020年度より持続的な成長の確保と中長期的な企業価値の向上に向けて、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、グループ全体を俯瞰しながら体系的に内部統制の整備・運用・モニタリングを推進する体制としました。

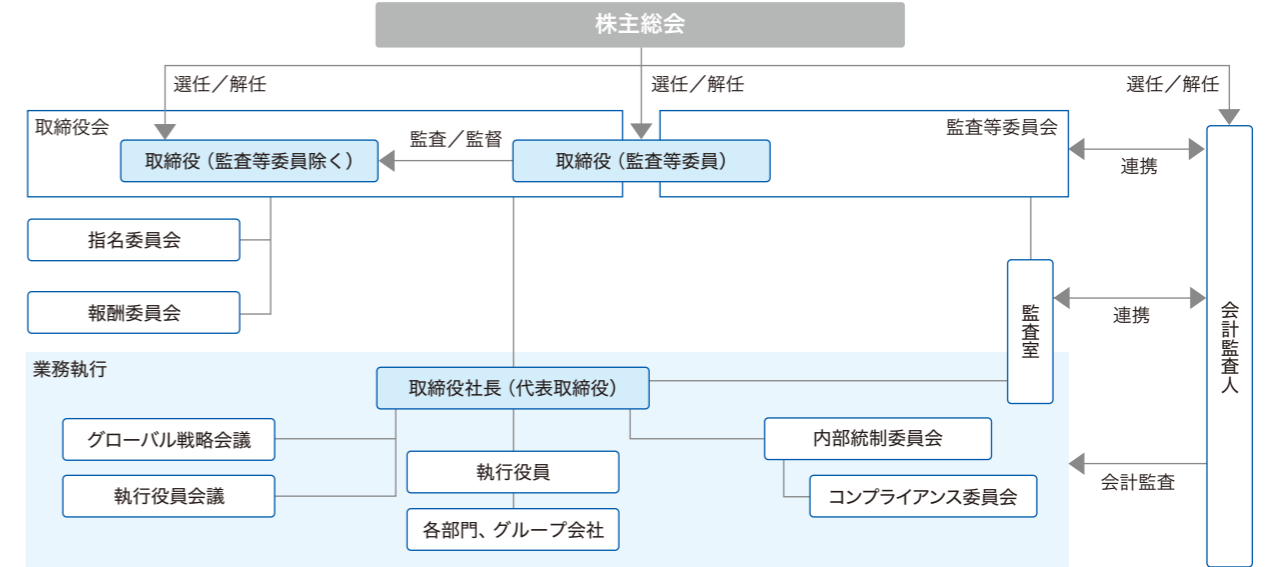
現在の経営体制は、取締役12名(うち社外取締役5名)、取締役のうち監査等委員3名(監査等委員のうち社外取締役2名)、執行役員16名(うち取締役兼任5名)で構成しています。

コーポレートガバナンス・コードへの対応

シスメックスは、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。詳細はWebサイトをご覧ください。

▶Webサイト>企業情報>コーポレート・ガバナンス

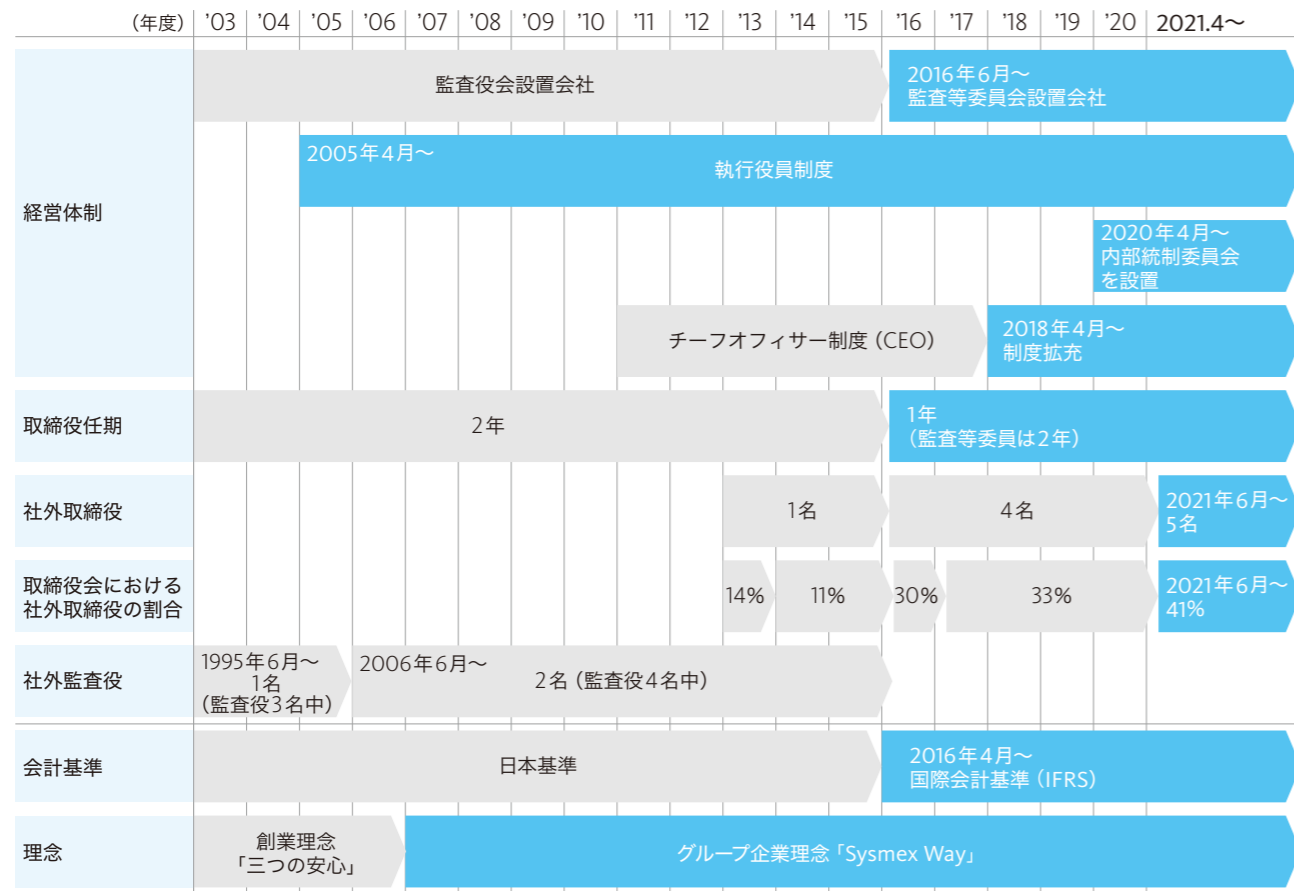
■体制図



会議名	機能・内容	構成	2020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	17回
指名委員会	役員指名に関する取締役会の諮問機関	取締役社長、取締役(2名)、社外取締役(1名)	2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	取締役社長、取締役(2名)、社外取締役(1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	20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	取締役社長、担当執行役員、監査等委員(1名)*	12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

■コーポレート・ガバナンス強化の推移



■主要会議体の構成メンバー(2021年6月25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%	—※1	—※1	—
	松井 石根	100%	—	—	—
	神田 博	100%	—	—	—
	吉田 智一	—※1	—	—	—
	釜尾 幸俊	100%	—	—	100%
	中島 幸男※2	100%	100%	100%	—
	山本 純三※2	100%	—	—	—
	高橋 政代	100%	—	—	—
社外	太田 和男	100%	—	—	—
	福本 秀和	—※1	—	—	—
	橋本 和正	100%	—	—	100%
	岩佐 道秀	100%	100%	100%	100%

(注)出席率は2020年度実績 ※1 2021年6月より構成メンバー ※2 2021年6月退任

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、集計結果を踏まえた取締役会での審議により、取締役会の実効性評価を実施しています。2020年度の評価結果は多くの項目で高い評価がなされ、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。当社取締役会は今後も定期的に評価を行い、取締役会の実効性の維持・向上、および持続的な企業価値の向上を目指していきます。

■実効性評価の概要

（構成）

取締役会の規模、独立社外取締役の割合、資質や多様性はおおむね適切であります。

（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、さらなる実効性の向上を図るべく、社外取締役に対する事前説明や論点整理、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。また社外取締役のみをメンバーとする意見交換会を開催し理解促進を図るなど、議論の活性化に向けた取り組みがなされています。一方、審議に必要な資料の提供時期については改善要望があり、提供時期の早期化に向け

て取り組んでいます。

（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・経験を活かし、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(2020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）
- グループ中期経営計画・年度実行計画の策定
- グループ業績、四半期・半期・通期決算
- グループにおけるデジタル化推進に関する事項
- 事業拡大に向けたアライアンス戦略

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、決裁書類の閲覧や子会社の監査等により、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等を活用して監査を実施しています。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他、財務報告に係る内部統制等について、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。

■取締役スキルマトリックス(2021年6月25日時点)

	氏名	性別	生年	着任	独立性	知見・経験							
						企業経営	グローバル	営業・マーケティング	技術・研究開発	生産・SCM	ICT	財務・会計	人事
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		○	○	○	○	○			
	神田 博	M	1957年	2019年		○	○	○	○	○			
	吉田 智一	M	1964年	2021年					○				
	釜尾 幸俊	M	1956年	2016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)「グローバル」は海外駐在経験を有する

なお、監査等委員会での2020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

■役員報酬の内訳

取締役報酬 (監査等委員・社外取締役を除く)	固定報酬：27% ・取締役報酬 ・業務執行報酬	業績連動報酬：44%	非金銭報酬：29% ・中長期インセンティブ報酬(役員持株会制度により当社の株式を毎月一定金額で購入) ・その他株式報酬(ストック・オプション等)
---------------------------	-------------------------------	------------	--

支給基準など 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。
(注)一定額を当社株式取得に充当

親会社の所有者に帰属する当期利益に3.0%以内の業績連動報酬係数を乗じて業績連動報酬総額を決定し、そのうえで、成果に応じて個人配分を決定。

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基準として、株式購入額もしくは数を決定。

監査等委員、社外取締役	固定報酬：100% (取締役報酬のみ)
-------------	------------------------

■役員報酬の実績(2020年度)

役員区分	報酬等の総額	種類別の総額			対象となる 役員の数(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)	822	222	363	236	7
監査等委員(社外取締役を除く)	24	24	—	—	1
社外取締役	28	28	—	—	6

■報酬等の総額が1億円以上であるもの

氏名	役員区分	会社区分	種類別の額			報酬等の総額
			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	119	51	223

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、自然災害やカントリーリスクだけではなく、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、2019年度まで設置していたリスクマネジメント委員会を発展させ、2020年度より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。委員長は代表取締役社長が務め、担当執行役員、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。

委員会では、公正な取引、腐敗やビジネス倫理を含むコンプライアンス、人材、労働安全衛生、環境、納税を含む会計・財務などの項目についてリスク評価を定期的実施し、グループとして事業に与える影響が大ききリスクを特定して対策を

講じています。さらに各地域、各部門の活動テーマにおいても、年度単位で計画立案し、定期的に報告を行っています。

災害やサイバー攻撃などの危機発生時には、医療機関への安定的な製品供給やサービスの提供を通じて社会的責任を遂行するために、事業継続計画(BCP)を策定しています。BCPでは、危機発生時でも医療機関においてシスメックス製品が安定して稼働し続けられるように、優先して供給すべき重要製品を選定しています。また、サイバー攻撃や災害対応に関する規程やマニュアルを充実させ、緊急時に迅速に対応できる体制を整えています。

昨年度に発生したCOVID-19の感染拡大に際しては、事業活動への影響の把握と迅速な対応が求められました。

シスメックスでは、感染拡大初期から対策プロジェクトを立ち上げ、グループ全体の状況を把握するとともに、従業員の安全を確保したうえで、世界各地の機器生産工場・試薬生産工場を稼働、さらにCOVID-19検査試薬の製品開発などに取り組みました。その結果、このような有事にも関わらず、お客様への製品・サービス&サポートの安定供給を維持しつつ、新たな需要に応えるべく製品の開発・販売も行うことができました。なお、影響の見通しについては社外に対し適宜適切に開示しました。

▶サステナビリティデータブック「リスクマネジメント P58」

■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
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	● 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
災害・重大事故等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 	外部	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
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伴う基軸通貨以外の売上高構成比の拡大 	外部	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
医療費抑制施策の厳格化	● 国や医療機関の予算削減などによる市況の悪化	外部	買い替えサイクルの長期化や、値下げ圧力の拡大	● 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
医療法規制の厳格化や独自規制導入にともなう薬事承認取得の難易度上昇	● 承認取得期間の長期化による新製品市場導入の遅延	外部	市場獲得機会の損失や対応コストの増加	● 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
市場環境変化によるビジネスモデルの変化	● ヘマトロジー分野の高い売上高・利益構成比	内部	グループ連結業績の悪化	<ul style="list-style-type: none"> ● 血液凝固・尿検査分野など、ヘマトロジー分野以外の事業ポートフォリオの拡充 ● 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	● 検査結果への重大な影響発生	内部	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
情報セキュリティリスク	● サイバー攻撃等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	内部	事業活動の停止や企業の信用力低下	<ul style="list-style-type: none"> ● ネットワークの二重化や日常における運用管理徹底 ● 不正通信検知やマルチウェアの隔離等の仕組みの導入、24時間の監視、CSIRT(Computer Security Incident Response Team)の設置、従業員への教育の徹底
M&Aにともなうリスク	● 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	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
コンプライアンス違反	● 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	事業活動の停止や企業の信用力低下	● 従業員への教育の徹底、グローバル内部通報制度の設置・運用

取締役



浅野 薫
取締役 専務執行役員
CTO
R&D・インキュベーション・
MR事業担当

家次 恒
代表取締役会長兼社長
CEO

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



太田 和男
社外取締役
独立役員

高橋 政代
社外取締役

福本 秀和
社外取締役
独立役員



神田 博
取締役 常務執行役員
事業戦略担当

松井 石根
取締役 常務執行役員
国内事業、海外事業担当

吉田 智一
取締役 常務執行役員
R&D・インキュベーション・
MR事業副担当



橋本 和正
社外取締役(監査等委員)
独立役員

釜尾 幸俊
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 (2021年6月25日時点)

家次 恒 (1949年生)
代表取締役会長兼社長 CEO
所有する当社株式の数 612,800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(現任)

〈重要な兼職〉
神戸商工会議所 会頭

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 常務執行役員
国内事業、海外事業担当
所有する当社株式の数 2,100株

- ・1985年4月 当社入社
- ・2001年7月 Sysmex Europe GmbH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(現任)

選任理由

長年にわたり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、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しており、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)
取締役 専務執行役員 CTO
R&D・インキュベーション・MR事業担当
所有する当社株式の数 52,700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(現任)

〈重要な兼職〉
株式会社メディカロイド 代表取締役社長

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、これらの知識や見識を活かした新たな研究開発は今後の企業価値向上に必要であるため。

神田 博 (1957年生)
取締役 常務執行役員
事業戦略担当
所有する当社株式の数 62,500株

- ・1980年3月 当社入社
- ・2004年4月 希森美康医用電子(上海)有限公司総経理
- ・2013年4月 執行役員 ICHビジネスユニット 凝固プロダクトエンジニアリング 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(現任)

選任理由

長年にわたり商品企画・市場開発などの事業推進に携わり、グローバルな事業展開に貢献しており、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。

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 32,500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。

吉田 智一 (1964年生)
取締役 常務執行役員
R&D・インキュベーション・MR事業副担当
所有する当社株式の数 1,100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(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。

高橋 政代 (1961年生)
社外取締役
所有する当社株式の数 —

- ・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(現任)
- ・2019年8月 株式会社ビジョンケア 代表取締役社長(現任)
- ・2019年8月 理化学研究所 生命機能科学研究センター 網膜再生医療研究開発プロジェクト 客員主管研究員(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)

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活かしていただくため。

釜尾 幸俊 (1956年生)
取締役(監査等委員)
所有する当社株式の数 46,700株

- ・1978年3月 当社入社
- ・2013年4月 執行役員経営管理本部長
- ・2016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に携わった経験と企業経営に関する専門知識を有しており、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 —

- ・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活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 —

- ・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 株式会社三井住友銀行執行役員
- ・2004年4月 同社常務執行役員
- ・2007年4月 同社常務執行役員
- ・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 同社取締役会長兼頭取(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(現任)
- ・2019年6月 株式会社ロイヤルホテル 社外監査役(現任)
- ・2020年6月 当社社外取締役(監査等委員)(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活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 —

- ・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(現任)
- ・2021年6月 当社社外取締役(現任)

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活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 —

- ・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(現任)
- ・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。

社外取締役対談



太田 和男
社外取締役
独立役員

橋本 和正
社外取締役
(監査等委員)
独立役員

持続的な成長に向けて、ステークホルダーの目線で
さらなる経営基盤の強化、価値創出に取り組んでいきます。

Q1 シスメックスをどう評価されていますか。

橋本: 私が前職を通じて初めてシスメックスと出会ったのは1980年代、まだ東亜医用電子株式会社の時であり、当時の売上高は100億円もありませんでした。しかしながら、今はまさに3,000億円へと躍進しています。この成長はシスメックスが時代の流れのなかで、医療を通して社会課題の解決に应运ってきた結果であり、まさに社会貢献を果たしながら成長してきたというのが率直な感想です。そして、今後も持続的に成長を果たしていくためには、強みであるヘマトロジー分野に加え、環境変化に適応し他の事業分野をさらに育てていくことが不可欠だと考えています。

太田: 橋本さんの話に加え、私がシスメックスに対して感じているのは、創業理念をしっかり継承し、家次社長の強いリーダーシップのもと、ダイナミックかつ柔軟にグローバルな展開をしている企業だということです。ビジョンや方針がグループ全体にしっかりと浸透していて、積極果敢にチャレンジし続けています。ただ一方で、強みと弱みは表裏一体、リーダーシップを発揮すべき人たちが、時にフォロワーになっていないか、そこは注意しないといけないと思います。

Q2 新中期経営計画についてどのようにお考えでしょうか。

太田: 中期経営計画の役割は、ビジョンを受けて具体的にイメージできる成長戦略を示し、グループ全体で共有することにあると思います。市場・技術あるいは競合という観点から見て、シスメックスの成長可能性はまだ大いにあると考えています。目標数字もアグレッシブでいい計画だと思えますが、中期経営計画のKPIとして、売上高や営業利益などに加えROICなども活用してはどうかと考えます。それによって企業価値の向上、その経済価値の増大をより明確に認識できるし、投資判断にも有用ではないかと思えます。

橋本: 太田さんと同じく、意欲的で非常にチャレンジングな計画ですが、財務目標の達成に向けて具体的な指標を設定する必要があると思います。また、各事業分野に携わる人がその目標達成に向けて要因分析し、PDCAをしっかりと回しながら取り組む意識作りも必要です。さらなる企業規模拡大の過程においては、例えば大型の投資が成長にプラスになると判断した場合に、財務指標の目標を達成していれば色々な選択が可能になるのです。そのようなケースも視野に入れて中期経営計画の達成に各部署、そして役職員の一人ひとり

がコミュニケーションをしっかりと取りながら取り組んでいかなければなりません。

太田: この4月の機構改革で、社内連携や情報共有を円滑にする工夫として、事業推進体制を機能別に集約したのは良かったと思います。情報や認識が全社で共有され、環境変化に俊敏に対応できれば、課題の迅速な解決に貢献できるとともに、事業の成長にも大いに寄与します。ただIVD事業とライフサイエンス事業の戦略機能を形だけ集約し、実状はこれまでと同様というのでは何の意味もありません。全社的な経営資源の重点配分やメリハリの効いた製品開発戦略で、いかに成長軌道を継続するか、そしてその結果、3年後あるいはその先10年後に、ライフサイエンス事業の飛躍的な成長を実現する、これが本当の意味での機能統合の目標だと思います。

橋本: 今回の中期経営計画策定にあたっては、COVID-19への対応着手に遅れが生じたという教訓が活かされています。グローバル化が進み開発能力もあるシスメックスが、なぜキャッチした情報への対応が遅れ、社会課題解決への貢献が迅速に実現できなかったのか。その反省を踏まえ、実行力の向上に向けた組織編制の変更が盛り込まれた点は私も素晴らしいと感じました。

Q3 シスメックスのESGへの取り組みについてご意見をください。

橋本: ESGに取り組む看板を掲げてはいるものの活動の中身が乏しいという状況が許される時代は終わりました。シスメックスではこれまで積極的にESGに取り組んできましたが、今後はシスメックスのグループ会社はもちろん、お取引先まで含めて活動の目標を高め、実現していかなければなりません。そのためには、ステークホルダーの皆様との関係をどのようにしていくか、従業員一人ひとりの意識をどう高めていくか、各事業ではどこから仕入れどこに売のかなど、具体的な議論を深めマネジメントしていくことが大事です。

太田: 橋本さんが言われたとおりだと思いますが、シスメックスはヘルスケア領域で事業展開しているので、事業をしま



りと全うすることが即ち世界の医療課題の解決に直結するものと考えます。それに加えるとすれば、社外のみを取り入れてガバナンスを強化することが重要です。先進的な他社事例も今以上に研究して、より充実した体制作りに向けて努力していくことが望まれます。

橋本: 私もガバナンス体制の強化は必要であると考えています。例えば、人材の多様性を高めるという視点では、男女比率や外国籍の役員比率などの数字的な指標が目立っていますが、数合わせではなく本質的な意味で多様な人材を獲得・育成していくことが大事です。その意味では、シスメックスは多様な制度の導入などさまざまな取り組みを開始していますが、この活動をグループ全体に徹底していくべきだと思います。

太田: シスメックスには既に3人の外国籍の執行役員がおり、今年は執行役員に初の女性が登用されました。また取締役会にも新たに若手が加わるなど、マネジメント体制の若返りや多様化が前進していると思いますし、この方向性を着実に進めることが重要だと考えます。マネジメント体制の多様化推進は一つの形かもしれませんが、そこには結構深い意味があると思います。

Q4 社外取締役としての今後の抱負をお聞かせください。

太田: 私がこれまで携わってきた海外事業や経営企画での経験を、企業価値の向上に役立たせていけたらと考えています。もちろん、社外取締役の本来の役割である社外・一般株主の目線での経営の監督機能なども、これまでどおりきちんと果たしていきます。

橋本: 企業規模の拡大に応じたガバナンスの体制強化は、さまざまな課題の解消に結び付き業績にも貢献するため、特に重要だと認識しています。監査等委員の立場で、新しい組織・マネジメント体制がミッションを果たせるよう、ガバナンスや内部統制の体制強化をサポートしていきます。

執行役員 (2021年6月25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
 コーポレートマネジメント副担当
 経営企画室長
 兼 秘書室長



小野 隆
 上席執行役員
 生産・SCM担当



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



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



金川 晃久
 執行役員
 事業戦略本部長



Alain Baverel
 執行役員
 CEO, Sysmex Europe GmbH



渡辺 玲子
 執行役員
 臨床戦略本部長



渡辺 薫
 執行役員
 日本・東アジア地域統括
 日本・東アジア地域本部長



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
 診断薬生産本部長
 シスメックス国際試薬株式会社
 代表取締役社長



活動報告、企業概要

活動報告

経営成績および財務分析	69
連結財務関連データ(10年度)	75
連結財政状態計算書	77
連結損益計算書	78
連結包括利益計算書	78
連結持分変動計算書	79
連結キャッシュ・フロー計算書	80
非財務目標と実績	81
ステークホルダーエンゲージメント ...	83

企業概要

医療を支える検体検査	85
シスメックスの事業	87
主な製品・サービス	89
収益モデル	92
用語集	93
株式情報	95
会社情報	96

経営成績

2020年度の売上高は、COVID-19の影響により試薬売上が減少したものの、主にEMEAや中国、日本の機器売上が伸長し増収を達成しました。分野別では、COVID-19の影響を大きく受けたヘマトロジー分野を除き、全分野で増収となりました。この結果、売上高は前年度に比べて30億円増加（1.0%増）の3,050億円となりました。なお、為替の影響は、前年度と比較して7.6億円の減収要因となりました。

売上原価は、機器に対して原価率が低い試薬の売上構成比が低下したことや原価率の高い製品の売上構成比増加などにより、前年度比85億円増加（6.0%増）の1,507億円となりました。また、売上原価率は49.4%（前年度比2.3ポイント増加）となりました。

販売費及び一般管理費は、COVID-19感染拡大に伴う行動制限により各地域で販売、マーケティング活動が制限されたことなどにより減少し、前年度比27億円減少（3.2%減）の808億円となりました。また、売上高に対する比率は26.5%（前期比1.2ポイント減少）でした。

研究開発費は、製品ポートフォリオ充実のための新製品開発およびCOVID-19関連検査などを中心に研究開発を推進したことなどにより、前年度比7億円増加（3.5%増）の

225億円となりました。また、売上高に対する比率は7.4%（前期比0.2ポイント増加）でした。

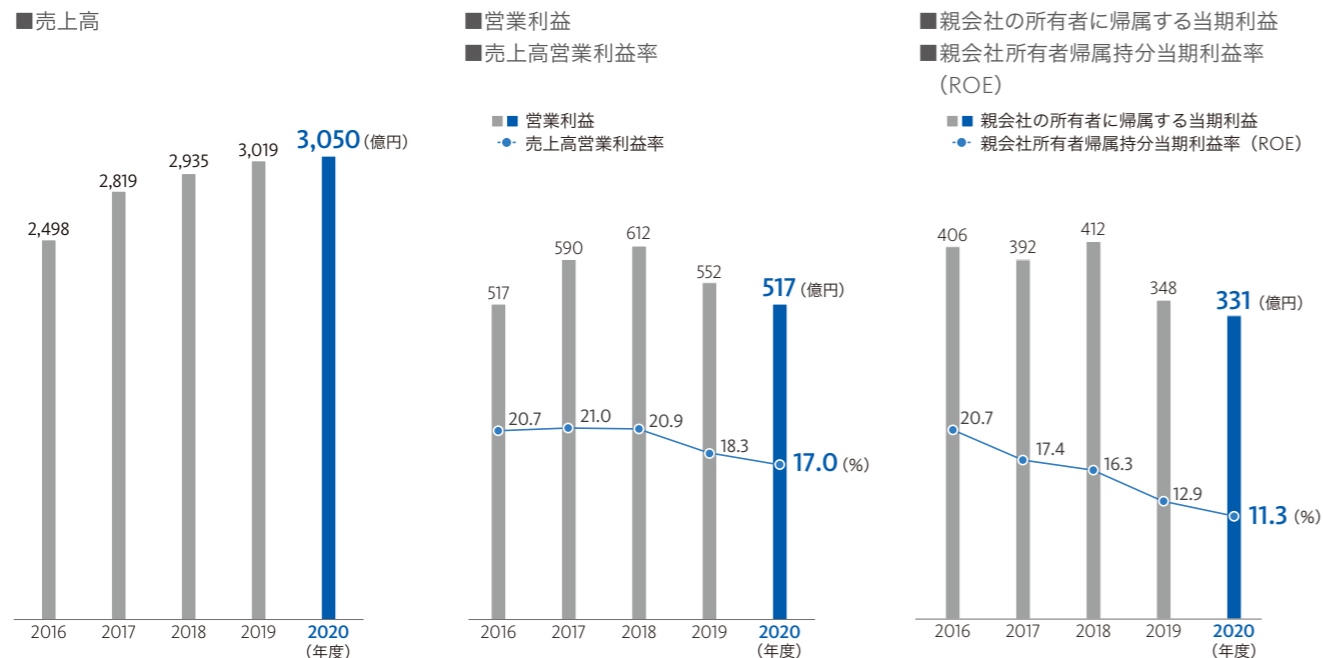
営業利益は、売上高の伸長に加え販売費及び一般管理費が減少したものの、原価率の悪化や研究開発費の増加により、前年度比34億円減少（6.3%減）の517億円、売上高営業利益率は17.0%（前期比1.3ポイント減少）となりました。なお、為替の影響は、前年度と比較して0.4億円の増収要因となりました。

税引前利益は、為替差損が前年度比27億円減少したものの、営業利益が減益となったことなどによって、前年度比14億円減少（2.8%減）の480億円となりました。

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3億円増加（2.1%増）の149億円となったことなどにより、前年度比17億円減少（5.0%減）の331億円となりました。

経営環境については、CEOメッセージ P12をご覧ください

為替レート	(円)				
(年度)	2016	2017	2018	2019	2020
1USDドル	108.4	110.9	110.9	108.7	106.1
1ユーロ	118.8	129.7	128.4	120.8	123.7
1中国元	16.1	16.8	16.5	15.6	15.7



COVID-19感染拡大による影響について

COVID-19の診断と治療には、シスメックスが提供している検査も重要な役割を担っています。特にCOVID-19の重症化モニタリング指標として活用される血液凝固検査は、各地域において需要の増加があり、機器、試薬ともに売上が増加しました。

一方、2019年末のCOVID-19感染拡大以降、COVID-19以外の患者さんの来院控えによる検査数減少の影響が継続し、主にヘマトロジー、尿検査分野で試薬の売上が減少しました。なお、検査数の減少については、各国の行動制限の緩和などに伴い一部の新興国を除き回復に向かっていきます。

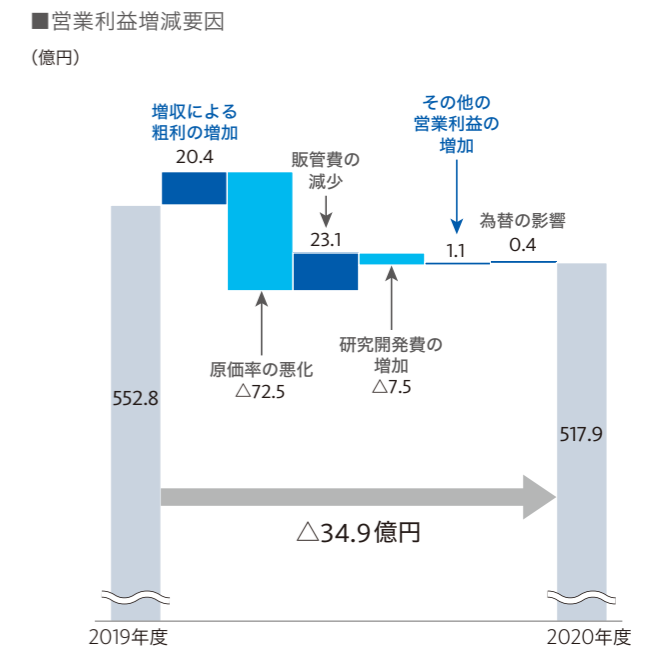
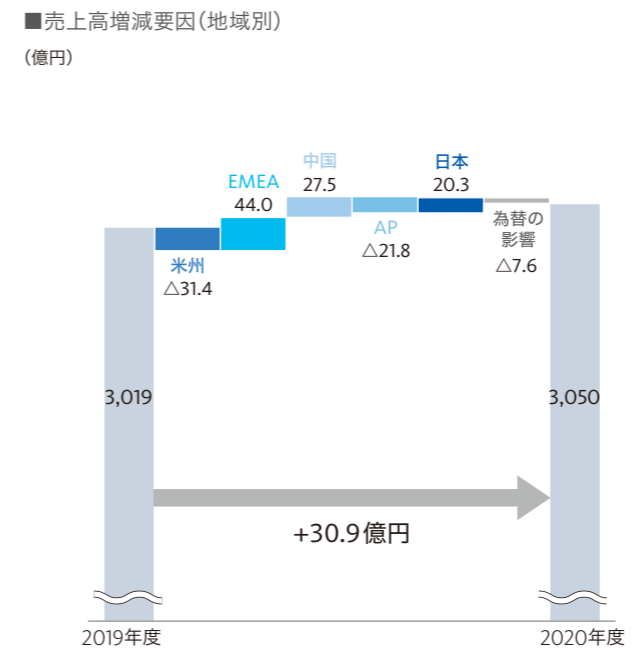
今後の見通しについては、新興国を中心に引き続きCOVID-19の影響が残っているため、市況の回復に時間を要する可能性があり注視が必要ですが、各地域において経済活動の再開とともに、検査需要はおおむね回復すると考えられます。また、中長期的にはさらなる感染抑制に向けた医療体制拡充の必要性が高まると予想されます。

業績予想に対する実績および2021年度の見通し

シスメックスは、前中期経営計画において2021年度を最終年度として、売上高3,800億円、営業利益780億円を達成することを目指し、2020年度の目標数値を、売上高3,100億円、営業利益485億円としていました。

2020年度の売上高は、計画を下回るも増収を達成しており、営業利益はCOVID-19感染拡大により検査数が減少したため減益となったものの計画を達成しました。

また、2021年度の業績予想につきましては、前年度にCOVID-19感染拡大の影響により減少した売上がおおむね回復すること、さらに製品ポートフォリオの拡充や販売・サービス体制の強化などにより、売上・利益ともに伸長することを想定しており、売上高3,500億円、営業利益600億円、税引前利益570億円、親会社の所有者に帰属する当期利益400億円を予想しています。なお、業績予想はCOVID-19の影響が収束に向かい、経済活動も徐々に再開することを前提としています。また、算定にあたりましては、通期の為替レートを1USDドル106円、1ユーロ125円、1中国元16円で想定しています。さらに、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。



地域別事業概況

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。2020年度は、新製品の販売を開始した尿検査分野および血液凝固検査分野において機器の売上が増加しましたが、主にCOVID-19感染拡大の影響によりヘマトロジー分野において機器および試薬の売上が減少し減収となりました。その結果、売上高は658億円(前年度比7.2%減)となりました。(現地通貨ベースでは4.9%減)

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、尿検査分野の新製品市場導入の加速、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。2020年度は、主にCOVID-19の影響によりヘマトロジー分野などの試薬売上が減少したものの、血液凝固検査分野の需要増加、ならびにドイツや中東における大型案件の獲得により主に機器売上が伸長し増収となりました。その結果、売上高は821億円(前年度比6.3%増)となりました。(現地通貨ベースでは3.7%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供給体制の構築を進めています。2020年度は、COVID-19の影響によりヘマトロジー分野、尿検査分野を中心に試薬売上が減少しました。一方、機器売上については血液凝固検査

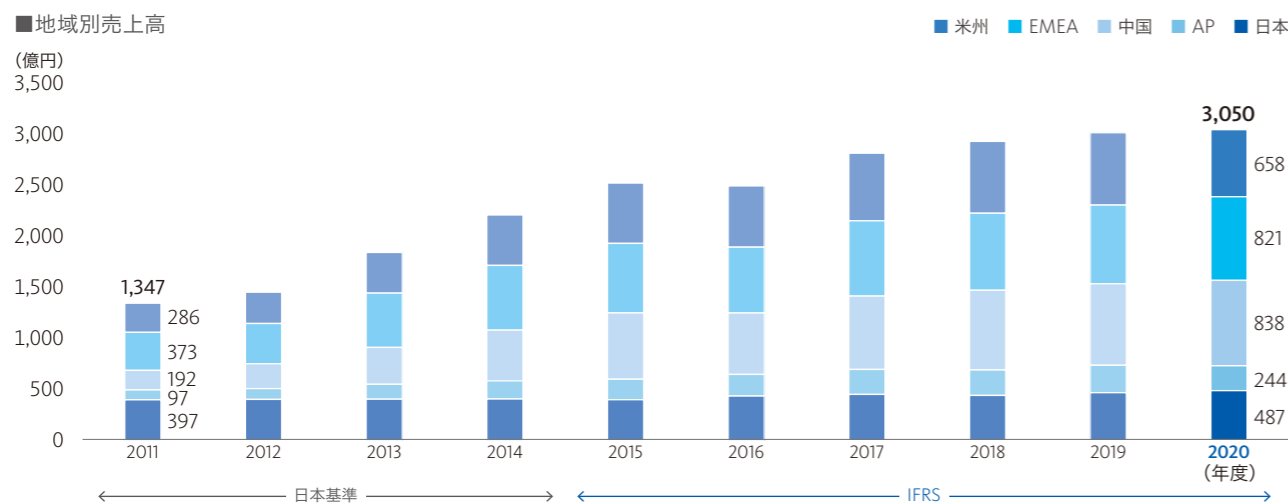
分野の新製品が好調に推移したことに加え、ヘマトロジー分野において炎症マーカーの検査需要が増加したこともあり、全分野において機器売上が増加しました。その結果、売上高は838億円(前年度比4.7%増)となりました。(現地通貨ベースでは3.6%増)

アジア・パシフィック

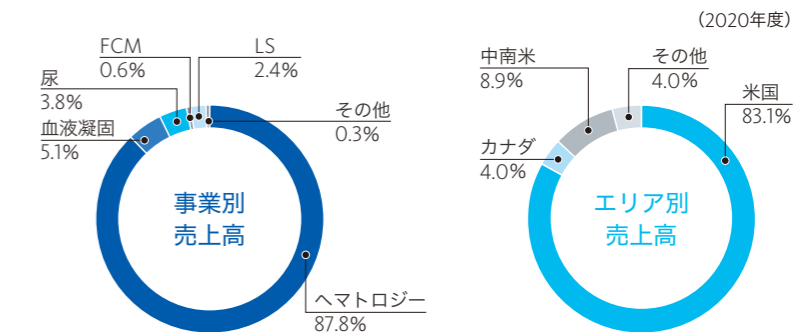
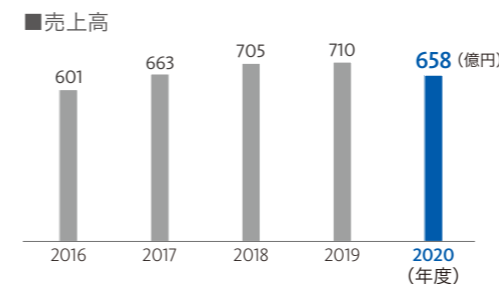
アジア・パシフィックは人口が多く、今後さらなる市場拡大が期待されるエリアです。国によって経済水準・言語・医療制度などが異なる多様性のある市場ですが、お客様視点で現地のニーズにあったソリューションを提供するなど、市場におけるポジションの強化に取り組んでいます。2020年度は、インドでの入札案件獲得やオーストラリアにおける大手検査センター向け血液凝固検査分野の新製品販売が伸長し機器売上は伸長しました。試薬売上は血液凝固検査分野は増加しましたが、COVID-19の影響や前年度のデング熱流行の影響などにより、主にヘマトロジー・尿検査分野で減収となりました。その結果、売上高は244億円(前年度比9.2%減)となりました。

日本

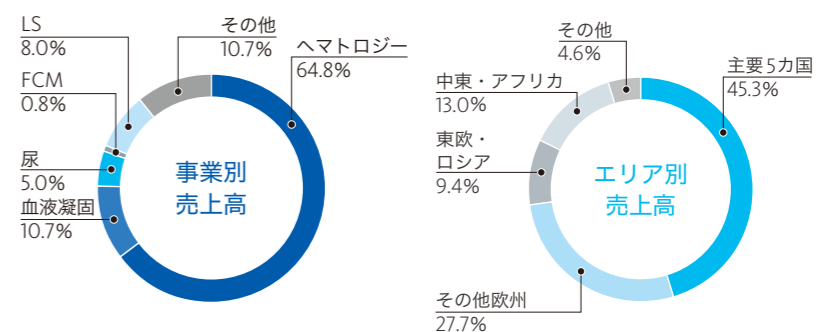
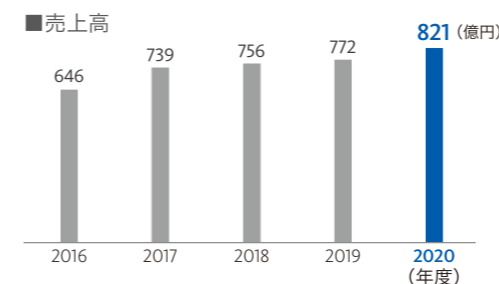
シスメックスは、日本のIVD市場におけるNo. 1ポジションの確立を目指しており、競合他社との差別化を図っています。さらに、がんゲノム医療領域への展開やメディカルロボット事業への進出など、新たな市場獲得に取り組んでいます。2020年度は、大手検査センター向けヘマトロジー分野の売上増加や、手術支援ロボットシステムの販売開始もあり機器売上は微増となりました。試薬売上はCOVID-19の影響により尿検査・免疫検査分野などにおいて減収したものの、COVID-19 関連検査の販売開始により血液凝固検査分野やライフサイエンス分野で伸長し増収となりました。その結果、売上高は487億円(前年度比4.3%増)となりました。



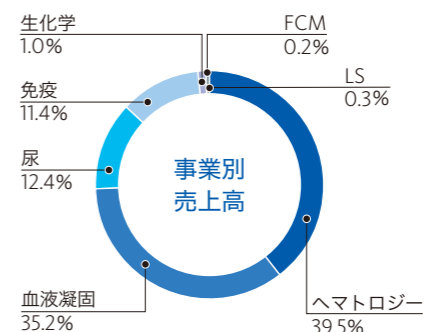
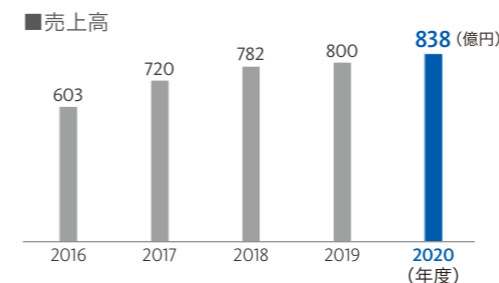
米州



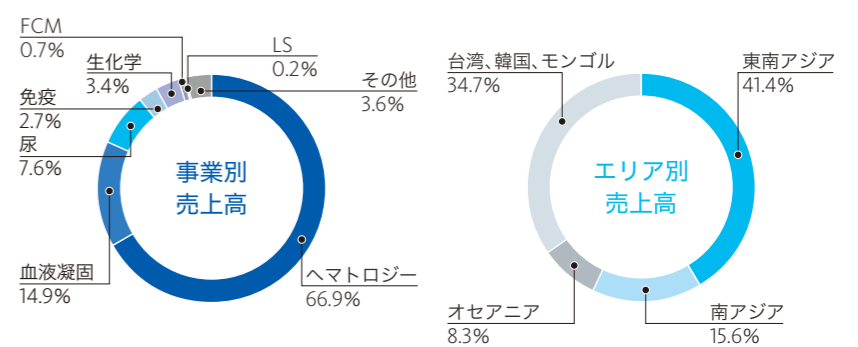
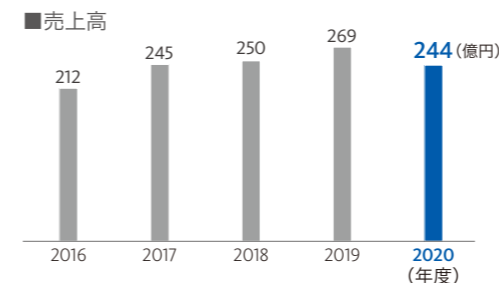
EMEA



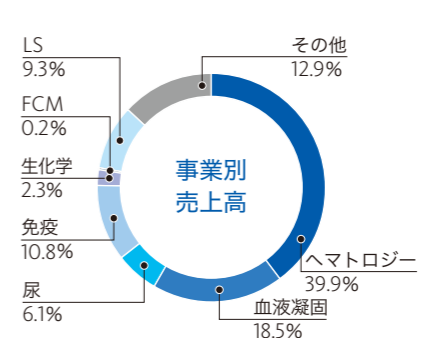
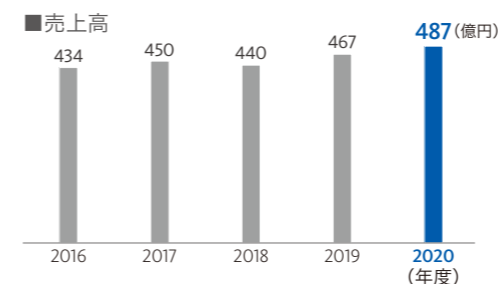
中国



アジア・パシフィック



日本

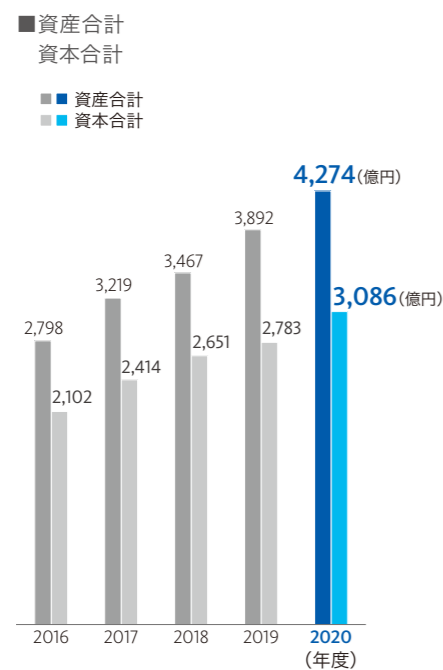


資金調達と流動性マネジメント

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資金決済に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2020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。

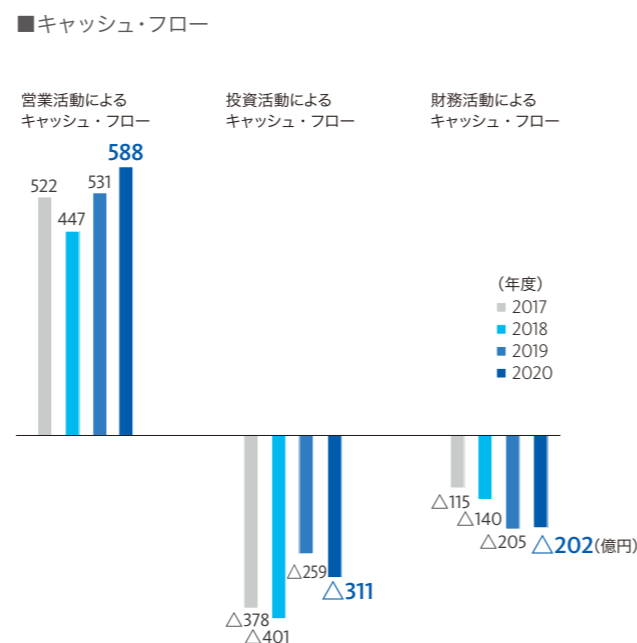


財政状態

2020年度末の資産合計は、前年度末と比べて381億円増加し、4,274億円となりました。この主な要因は、営業債権及びその他の債権が149億円増加、現金及び現金同等物が98億円増加、無形資産が72億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78億円増加し、1,188億円となりました。この主な要因は、その他の非流動負債が19億円増加、未払費用が17億円増加、その他の短期金融負債が9億円増加、未払賞与が9億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303億円増加し、3,086億円となりました。この主な要因は、利益剰余金が181億円増加、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71.3%から0.7ポイント増加して72.0%となりました。



キャッシュ・フロー

2020年度末の現金及び現金同等物(以下、資金)は、前年度末より98億円増加し、664億円となりました。

2020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、588億円(前年度比56億円増)となりました。この主な要因は、前年度と比べて税引前利益の減少および営業債権の増加がありました。減価償却費及び償却費の増加や、棚卸資産が減少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、311億円(同52億円増)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などが減少しましたが、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>

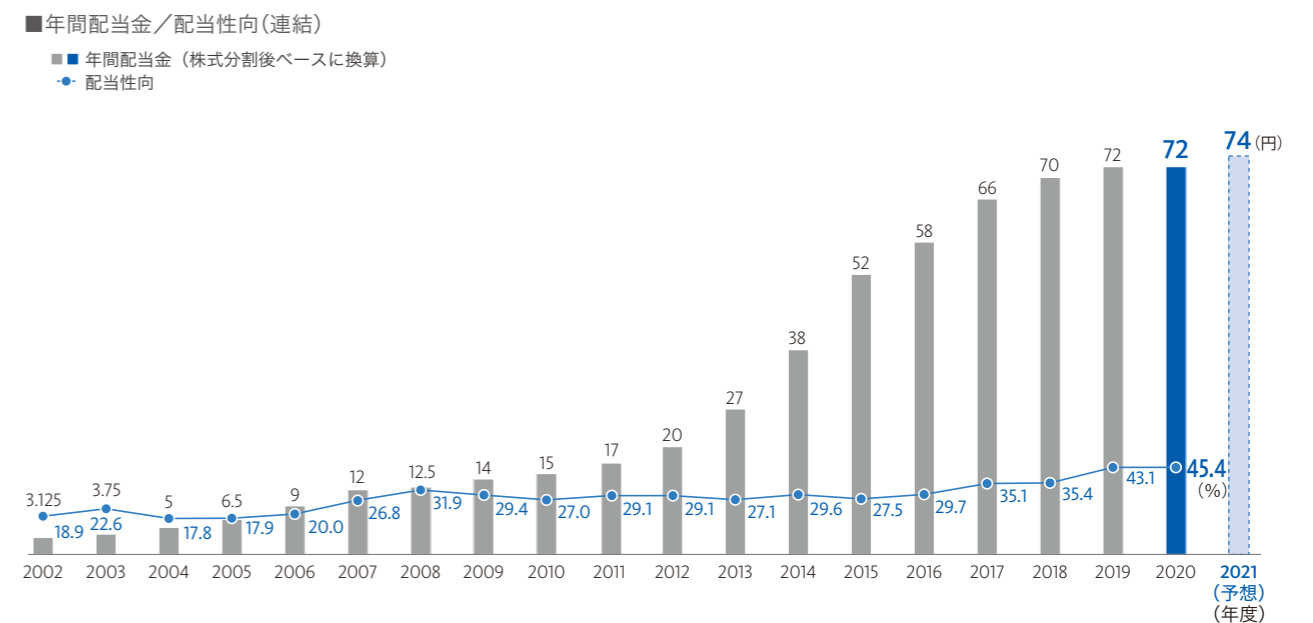
財務活動の結果使用した資金は、202億円(同3億円減)となりました。この主な要因は、株式の発行による収入が5億円(同2億円増)となったことなどによるものです。なお、配当金の支払額は、150億円(前年同等)となりました。

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、収益性の向上にとりま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。2020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72円の配当(うち中間配当36円)を実施しました。この結果、2020年度の配当性向は45.4%となりました。2020年度はCOVID-19の影響により減益となったため増配となりませんでした。2021年度は2020年度比2円増配の74円の配当案としています。

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。



(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)

連結財務関連データ(10年度)

日本基準	(億円)				
(年度)	2011	2012	2013	2014	2015
会計年度：					
売上高	1,347	1,455	1,845	2,213	2,531
営業利益	192	218	328	444	569
当期純利益 ^{※1}	120	141	205	266	362
設備投資 ^{※5}	96	111	171	173	199
減価償却費	70	79	99	112	122
研究開発費	119	121	132	146	177
営業活動によるキャッシュ・フロー	170	258	365	386	395
投資活動によるキャッシュ・フロー	△103	△125	△339	△195	△216
財務活動によるキャッシュ・フロー	△38	△31	△28	△75	△87
会計年度末：					
総資産	1,422	1,730	2,107	2,479	2,676
現金及び現金同等物の期末残高	218	343	365	502	564
純資産	1,025	1,191	1,462	1,695	1,880
有利子負債	10	7	19	7	13
1株当たりデータ：					
1株当たり純資産(BPS)(円)	990.5	1,151.3	703.7 ^{※3}	812.3	899.5
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	116.8	137.5	99.4 ^{※3}	128.4	174.4
潜在株式調整後1株当たり当期純利益(円)	116.6	137.0	99.1 ^{※3}	128.0	173.7
年間配当金 ^{※2} (円)	17.00	20.00	27.00 ^{※3}	38.00	52.00
配当性向(%)	29.1	29.1	27.1	29.6	29.8
その他主要データ：					
営業利益率(%)	14.3	15.0	17.8	20.1	22.5
海外売上高比率(%)	70.5	72.4	78.2	81.7	84.3
自己資本比率(%)	71.6	68.7	69.2	68.0	69.9
自己資本利益率(ROE)(%)	12.3	12.8	15.6	17.0	20.4
総資産当期純利益率(ROA) ^{※4} (%)	8.8	9.0	10.7	11.6	14.1
従業員数(名) (パートタイマーなどを含む)	5,147	5,594	6,211	6,742	7,446
換算レート：					
USドル(円)	79.1	83.1	100.2	109.9	120.1
ユーロ(円)	109.0	107.2	134.4	138.8	132.6
元(円)	12.4	13.2	16.3	17.8	18.9

※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

IFRS	(億円)					
(年度)	2015	2016	2017	2018	2019	2020
会計年度：						
売上高	2,526	2,498	2,819	2,935	3,019	3,050
営業利益	607	517	590	612	552	517
親会社の所有者に帰属する当期利益	392	406	392	412	348	331
設備投資 ^{※5}	214	193	249	302	271	257
減価償却費及び償却費	121	123	146	158	239	255
研究開発費	154	155	167	195	217	225
営業活動によるキャッシュ・フロー	417	328	522	447	531 ^{※7}	588
投資活動によるキャッシュ・フロー	△238	△194	△378	△401	△259	△311
財務活動によるキャッシュ・フロー	△87	△108	△115	△140	△205 ^{※7}	△202
会計年度末：						
資産合計	2,639	2,798	3,219	3,467	3,892 ^{※7}	4,274
現金及び現金同等物の期末残高	564	579	614	510	565	664
資本合計	1,828	2,102	2,414	2,651	2,783	3,086
有利子負債	13	11	9	8	231 ^{※7}	225
1株当たりデータ：						
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	1,473.22
基本的1株当たり当期利益(EPS)(円)	189.08	195.31	188.29	197.60	167.10	158.65
希薄化後1株当たり当期利益(円)	188.30	194.74	187.84	197.29	166.93	158.39
年間配当金(円)	52.00	58.00	66.00	70.00	72.00	72.00
配当性向(%)	27.5	29.7	35.1	35.4	43.1	45.4
その他主要データ：						
売上高営業利益率(%)	24.0	20.7	21.0	20.9	18.3	17.0
海外売上高比率(%)	84.2	82.6	84.0	85.0	84.5	84.0
親会社所有者帰属持分比率(%)	69.3	74.8	74.8	76.3	71.3	72.0
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	11.3
資産合計当期利益率(ROA) ^{※6} (%)	15.7	14.9	13.0	12.3	9.5	8.1
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
換算レート：						
USドル(円)	120.1	108.4	110.9	110.9	108.7	106.1
ユーロ(円)	132.6	118.8	129.7	128.4	120.8	123.7
元(円)	18.9	16.1	16.8	16.5	15.6	15.7

※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)

連結財政状態計算書

	(百万円)	
	2019年度末	2020年度末
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	56,592	66,467
営業債権及びその他の債権	85,650	100,641
棚卸資産	48,303	46,985
その他の短期金融資産	421	1,105
未収法人所得税	546	909
その他の流動資産	14,191	14,723
流動資産合計	205,704	230,833
非流動資産		
有形固定資産	96,839	96,140
のれん	11,271	12,433
無形資産	39,543	46,840
持分法で会計処理されている投資	2,945	1,093
営業債権及びその他の債権	12,845	15,202
その他の長期金融資産	6,192	7,945
退職給付に係る資産	897	923
その他の非流動資産	5,810	9,337
繰延税金資産	7,240	6,724
非流動資産合計	183,586	196,641
資産合計	389,291	427,475
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	33,917	34,159
リース負債	5,701	5,783
その他の短期金融負債	552	1,529
未払法人所得税	5,673	6,563
引当金	751	1,002
契約負債	12,001	12,168
未払費用	12,508	14,227
未払賞与	7,591	8,508
その他の流動負債	5,448	5,964
流動負債合計	84,145	89,907
非流動負債		
リース負債	16,935	16,178
その他の長期金融負債	269	108
退職給付に係る負債	925	1,071
引当金	255	265
その他の非流動負債	2,061	4,060
繰延税金負債	6,351	7,212
非流動負債合計	26,798	28,898
負債合計	110,944	118,806
資本		
親会社の所有者に帰属する持分		
資本金	12,877	13,229
資本剰余金	18,487	19,581
利益剰余金	261,321	279,477
自己株式	△306	△307
その他の資本の構成要素	△14,697	△4,082
親会社の所有者に帰属する持分合計	277,683	307,898
非支配持分	663	771
資本合計	278,347	308,669
負債及び資本合計	389,291	427,475

連結損益計算書

	(百万円)	
	2019年度	2020年度
売上高	301,980	305,073
売上原価	142,173	150,770
売上総利益	159,807	154,302
販売費及び一般管理費	83,545	80,839
研究開発費	21,761	22,517
その他の営業収益	1,486	1,637
その他の営業費用	702	790
営業利益	55,284	51,792
金融収益	595	420
金融費用	1,031	866
持分法による投資損益(△は損失)	△2,398	△3,083
為替差損益(△は損失)	△3,017	△230
税引前利益	49,433	48,033
法人所得税費用	14,619	14,930
当期利益	34,813	33,103
当期利益の帰属		
親会社の所有者	34,883	33,142
非支配持分	△69	△39
当期利益	34,813	33,103
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益	167.10	158.65
希薄化後1株当たり当期利益	166.93	158.39

連結包括利益計算書

	(百万円)	
	2019年度	2020年度
当期利益	34,813	33,103
その他の包括利益		
純損益に振り替えられないことのない項目		
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	△588	608
確定給付負債(資産)の再測定	21	11
純損益に振り替えられないことのない項目合計	△567	620
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	△6,882	10,070
持分法適用会社のその他の包括利益に対する持分	△0	△25
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	△6,883	10,045
その他の包括利益	△7,450	10,665
当期包括利益	27,363	43,768
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	27,433	43,807
非支配持分	△69	△39
当期包括利益	27,363	43,768

連結持分変動計算書

(百万円)

2019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		
2019年4月1日残高	12,654	17,876	241,445	△302	△7,225	264,448	733	265,182
当期利益	—	—	34,883	—	—	34,883	△69	34,813
その他の包括利益	—	—	—	—	△7,450	△7,450	0	△7,450
当期包括利益	—	—	34,883	—	△7,450	27,433	△69	27,363
新株の発行 (新株予約権の行使)	223	125	—	—	—	348	—	348
株式報酬取引	—	485	—	—	—	485	—	485
配当金	—	—	△15,028	—	—	△15,028	—	△15,028
自己株式の取得	—	—	—	△3	—	△3	—	△3
自己株式の処分	—	—	—	—	—	—	—	—
その他の資本の構成要素 から利益剰余金への振替	—	—	21	—	△21	—	—	—
非支配持分を伴う子会社 の設立	—	—	—	—	—	—	—	—
子会社の増資による非支配 持分の増減	—	—	—	—	—	—	—	—
所有者との取引額合計	223	610	△15,006	△3	△21	△14,198	—	△14,198
2020年3月31日残高	12,877	18,487	261,321	△306	△14,697	277,683	663	278,347

(百万円)

2020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		
2020年4月1日残高	12,877	18,487	261,321	△306	△14,697	277,683	663	278,347
当期利益	—	—	33,142	—	—	33,142	△39	33,103
その他の包括利益	—	—	—	—	10,665	10,665	△0	10,665
当期包括利益	—	—	33,142	—	10,665	43,807	△39	43,768
新株の発行 (新株予約権の行使)	352	197	—	—	—	549	—	549
株式報酬取引	—	896	—	—	—	896	—	896
配当金	—	—	△15,037	—	—	△15,037	—	△15,037
自己株式の取得	—	—	—	△1	—	△1	—	△1
自己株式の処分	—	0	—	0	—	0	—	0
その他の資本の構成要素 から利益剰余金への振替	—	—	50	—	△50	—	—	—
非支配持分を伴う子会社 の設立	—	—	—	—	—	—	49	49
子会社の増資による非支配 持分の増減	—	—	—	—	—	—	98	98
所有者との取引額合計	352	1,093	△14,987	△1	△50	△13,593	147	△13,446
2021年3月31日残高	13,229	19,581	279,477	△307	△4,082	307,898	771	308,669

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2019年度	2020年度
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	49,433	48,033
減価償却費及び償却費	23,955	25,575
受取利息及び受取配当金	△343	△277
支払利息	911	767
持分法による投資損益(△は益)	2,398	3,083
営業債権の増減額(△は増加)	△4,423	△9,066
棚卸資産の増減額(△は増加)	△9,807	3,851
営業債務の増減額(△は減少)	2,762	△834
未払費用の増減額(△は減少)	2,212	1,055
未払又は未収消費税等の増減額	△1,134	△56
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	50	△9
契約負債の増減額(△は減少)	3,292	△314
未払賞与の増減額(△は減少)	102	625
その他	505	68
小計	69,914	72,501
利息及び配当金の受取額	280	232
利息の支払額	△804	△748
法人所得税の支払額	△16,208	△13,172
営業活動によるキャッシュ・フロー	53,182	58,813
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	△13,629	△9,930
有形固定資産の売却による収入	325	439
無形資産の取得による支出	△12,843	△15,863
長期前払費用の増加を伴う支出	△2,487	△4,050
資本性金融商品の取得による支出	△4,554	△623
子会社又はその他の事業の取得による支出	—	△343
定期預金の預入による支出	△231	△2,058
定期預金の払戻による収入	7,327	1,438
その他	185	△139
投資活動によるキャッシュ・フロー	△25,906	△31,131
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	348	549
配当金の支払額	△15,028	△15,037
リース負債の返済による支出	△5,913	△5,911
その他	△3	145
財務活動によるキャッシュ・フロー	△20,597	△20,253
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1,147	2,447
現金及び現金同等物の純増減額(△は減少)	5,530	9,875
現金及び現金同等物の期首残高	51,062	56,592
現金及び現金同等物の期末残高	56,592	66,467

非財務目標と実績

▶新中期経営計画における主なサステナビリティ目標 P42 ▶サステナビリティデータブック P4

マテリアリティ	KPI	目標		実績						
		2021年度 (前中期経営計画)	2025年度 (エコビジョン)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	進捗		
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	ヘマトロジー分野における機器・試薬・サービスの市場規模に対する連結売上高比率	※3	52.7%	53.8%	54.7%	56.3%	各地域での機器設置台数の増加にともなう試薬売上伸長により、ヘマトロジー市場シェアは増加傾向。2020年度は新たなフラッグシップモデルも販売開始。その他、医療課題の解決に向けて、2020年度はがん遺伝子パネル検査の提供を本格化、COVID-19関連検査の開発・提供も行いました。特許出願件数や学術論文数は堅調に推移しています。 ▶医療機関とともに実現する社会課題解決 P21 ▶COVID-19に対する取り組み P27 ▶サステナビリティデータブック>インノベーションを通じた医療課題解決 P8		
	事業活動を通じた医療課題解決	特許保有件数 特許出願件数	特許、実用新案、意匠の保有件数の合計 特許、実用新案、意匠の出願件数の合計	※3 ※3	2,709件 301件	2,987件 346件	3,143件 306件		3,485件 287件	
責任ある製品・サービスの提供	製品の普及等による医療アクセスの改善	新興国売上高比率	連結売上高における新興国の売上高比率	※3	39.2%	39.5%	39.7%	40.0%	中国および新興国各地で売上を拡大し、10年間で新興国売上高は約900億円増加。このほか、WHOやJICAなどの国際機関と連携し、医療の質向上支援にも取り組んでいます。 ▶医療機関とともに実現する社会課題解決 P21 ▶サステナビリティデータブック>医療アクセスの向上 P10	
	品質・安全性の確保 製品・サービスに関する適切な情報開示 サプライチェーンの評価・管理	CSR調査数	CSR調査に回答した原材料一次サプライヤー(国内・海外)の割合 (海外関係会社の直サプライヤーは含まない)	※3	81%	84%	85%	89%	国内外の取引先について、CSRの取り組みを確認、経営者との面談も行っています。一次サプライヤー向けCSR調査の実施に加え、ハイリスクと判定された一次サプライヤー13社に対しては二次サプライヤーの管理状況も確認し、サプライチェーンマネジメントを強化しています。また、製品・サービスの高品質の維持・向上に向け、国際的な法令、規格などの遵守に向けた体制の整備に継続的に取り組んでいます。 ▶サステナビリティデータブック>サプライチェーンマネジメントの強化 P21	
魅力ある職場の実現	働きやすい職場環境の確保	エンゲージメントスコア	企業風土調査結果	75%	72%	—	—	66% (EMEA除く)	従業員満足度向上に向けた企業風土調査を隔年で実施。2019年度は、2020年4月の新人事制度運用開始後の状態確認とその後の施策展開につなげるため実施を見送り。2020年度はスコアの高いEMEA地域において、COVID-19影響により調査が未実施となったこともあり前回より6%減少となりました。また、離職率は、製造業の平均約9%※4と比較して低く、定着率は高いと考えています。なお、労働災害率の低減に向け、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などの対策を実施。2020年度は工場での怪我による休業などにより0.67となりました。 ▶サステナビリティデータブック>働きやすい職場環境の確保 P26、健康増進と労働安全の推進 P33	
		離職率※1	定年退職を除く、正社員のみ離職率	※3	3.2%	3.8%	3.1%	2.4%		
	ダイバーシティの推進	労働災害度率※1	延べ実労働100万時間あたりの死傷者数の割合	0.35未満	0.35	0.89	0.86	0.67	また、離職率は、製造業の平均約9%※4と比較して低く、定着率は高いと考えています。なお、労働災害率の低減に向け、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などの対策を実施。2020年度は工場での怪我による休業などにより0.67となりました。 ▶サステナビリティデータブック>働きやすい職場環境の確保 P26、健康増進と労働安全の推進 P33	
		労働災害強度率※1	延べ実労働1,000時間あたりの労働損失日数の割合	0.05未満	0.05	0.06	0.08	0.06		
人材の育成	女性マネジメント比率	課長級以上の女性比率	16.0%	15.2%	15.2%	15.5%	16.2%	2020年度は、職務型(ジョブ型)の人事制度の拡大に向け、個人のスキルやコンピテンシーを強化するオンライン学習の充実など、従業員のキャリア開発の充実や自律的学習の推進を強化。一人あたりの平均教育時間は34.0時間となりました。 ▶多様な人材 P53 ▶サステナビリティデータブック>人材の育成 P30		
環境への配慮 (基準年度：2016年度)	製品ライフサイクルにおける環境配慮	平均教育時間※1	会社が提供する研修を対象とした従業員1人あたりの平均研修時間(オンライン学習を含む)	25.0時間	24.9時間	28.9時間	27.7時間	34.0時間	2020年度は、消費電力の多い大型の機器設置台数が増加したものの、CO2排出係数が低下し8%削減。水消費量は試薬消費量の少ない製品の販売増加により6%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、さらなる削減を推進していきます。 ▶サステナビリティデータブック>製品ライフサイクルにおける環境配慮 P43	
		CO2排出量の削減率(機器製品使用時)※2	機器1台あたりのCO2排出量の削減率	10%削減	15%削減	12%削減	10%削減	2%削減	8%削減	
	事業所活動における環境負荷低減	水消費量の削減率(機器製品使用時)※2	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	
		CO2排出量の削減率(出荷物流)	単体売上高あたりの出荷物流にともなうCO2排出量の削減率	10%削減	15%削減	17%削減	1%増加	17%削減	25%削減	航空輸送から船舶輸送への切り替えにより25%削減し、2025年度目標の15%削減を上回っています。今後はより環境負荷の低減を目指し、鉄道利用などのモーダルシフトを進めていきます。 ▶サステナビリティデータブック>製品ライフサイクルにおける環境配慮 P43、45
		CO2排出量の削減率※2(事業活動)	連結売上高あたりの事業活動にともなうCO2排出量の削減率	10%削減	50%削減	14%削減	17%削減	13%削減	35%削減	2019年4月に開設したバイオ診断薬拠点が稼働したことによりエネルギー消費量が増加しましたが、高効率な電気・空調システムを導入することによりその増加幅を大きく抑制。その他、米州で再生可能エネルギーに切り替えるなど、CO2排出量削減に向けて各地域で取り組みを推進しています。 ▶サステナビリティデータブック>事業所活動における環境負荷低減 P47
リサイクル率	廃棄物総排出量あたりのリサイクル排出量	88%以上	93%以上	8%削減	7%削減	6%増加	7%削減	リモートワークなどの導入による事業所での水消費量が減少。今後は、さらなる生産効率の改善を進めることにより、水消費量の削減を推進していきます。 ▶サステナビリティデータブック>事業所活動における環境負荷低減 P47、48		
ガバナンスの強化	コーポレート・ガバナンス	内部通報件数	同左	※3	32件	14件	11件	12件	各国の言語に対応した相談・通報窓口を設置しており、早期発見を促進しています。また、相談案件に対しては事実調査を行ったうえで適切に対処しています。 ▶サステナビリティデータブック>人権の尊重 P56	
	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件数	※3	—	9件	7件	5件		

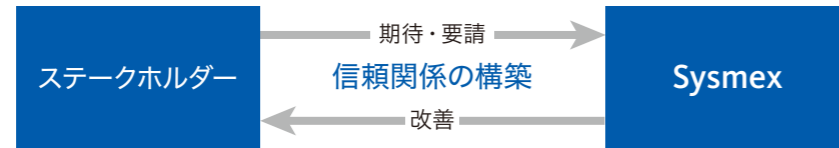
※1 対象：シスメックス株式会社単体 ※2 過去の開示データから一部修正 ※3 目標値は設定せずモニタリング指標として設定
※4 出典：厚生労働省「平成30年雇用動向調査結果の概況」

▶マテリアリティ P10

ステークホルダーエンゲージメント

ステークホルダーの皆様との積極的な対話を通じて、より良い関係を構築します。
さらに、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行性を高め、共に持続可能な社会の実現を目指します。

■ステークホルダーエンゲージメント



■主な対話実績(2020年度)

- ▶シスメックスを取り巻く主なステークホルダー P9
- ▶非財務目標と実績 P81
- ▶サステナビリティデータブック「ステークホルダーとのコミュニケーション」P61

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日体制の顧客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 (Voice of Customer) 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) <p>▶米国顧客満足度調査 P22 ▶サステナビリティデータブック「責任ある製品・サービスの提供」P14</p>	<p>カスタマーサポートセンター お問い合わせ件数(単体) 約80,885件/年</p> <p>VOC件数(単体) 約18,000件/年</p>
従業員	
<p>持続的な成長を実現していくためには、ダイバーシティ&インクルージョンの推進と、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。従業員満足度を示す企業風土調査の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(従業員満足度の結果に応じた対話) ● 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 ▶コンプライアンス P58 ● 労使協議会 <p>▶多様な人材 P53 ▶サステナビリティデータブック「魅力ある職場の実現」P24</p>	<p>企業風土調査スコア 66%</p> <p>(注) COVID-19の影響により、EMEA地域では未実施</p>
取引先(サプライヤー、代理店、共同研究先など)	
<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、継続的なコミュニケーションを実施しています。サプライヤーに対しては、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 ● 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>▶サステナビリティデータブック「サプライチェーンマネジメントの強化」P21</p>	<p>CSR調査実績 回答率(原材料一次サプライヤー) 89%</p>

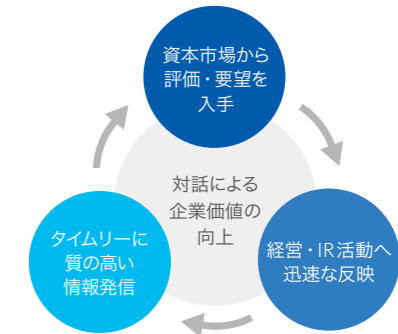
株主・投資家

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・投資家の皆様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。2020年度はCOVID-19感染拡大の影響により、IR活動も制限されましたが、オンラインを活用し、従来と同等の対話を行いました。

機関投資家・証券会社
アナリストとのミーティング
延べ約500社/年

- 定時株主総会の開催
 - ・ 書面・インターネットでも議決権行使を実施
- 情報開示
 - ・ 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
 - ・ 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: 経営層が米州、欧州、東京などを訪問^{*}し、長期経営目標や中期経営計画、ビジネスモデル、研究開発、株主還元、ESGなどについて対話を実施
※2020年度はCOVID-19感染拡大のためオンラインで実施
 - ・ IRイベントの開催: 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開催。2020年度は、手術支援ロボットシステム製品発表会を実施。加えて、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(各イベントは、英語スクリプトを提供)
- 個人投資家の皆様との対話
 - ・ 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(2020年度はCOVID-19の影響で開催延期)

■シスメックスのIR活動の目的



■近年の主なIR活動の受賞実績

Institutional Investor	「Institutional Investor 2021」の日本のMedical Technologies & Servicesにおいて、Best CEO、Best CFO、Best IR Professional、Best IR Team、Best IR Program、Best ESGすべてのランキングでTop3以内に選ばれ、同部門における「Most Honored Company」に選定
WICIジャパン	第7回WICIジャパン「統合報告優良企業賞」において、最終審査10社にノミネート(2019年度)
IRグッドビジュアル賞実行委員会	第7回IRグッドビジュアル賞受賞(2019年度)

社会

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。

グループ社会貢献プログラムに
参加した従業員
延べ2,800名以上/年

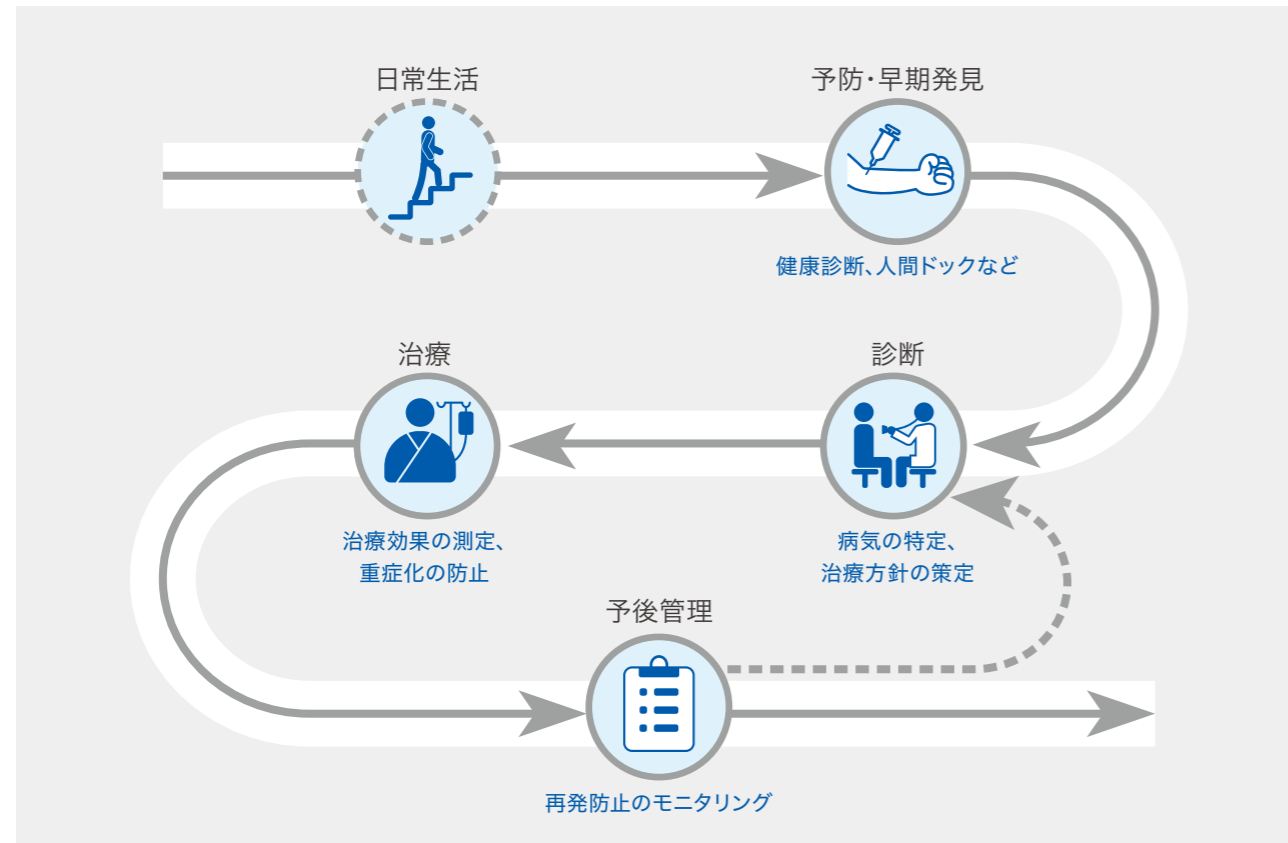
- COVID-19の流行にともなう各地域での支援活動
▶COVID-19に対する取り組み P27
 - 政府機関、国際機関との連携・対話
 - 業界団体への参画
 - グループ社会貢献プログラム「Sysmex Gives Back Challenge」(献血への協力など)、「Sysmex Gives Back Day」(がん撲滅・小児患者や孤児への支援など)の実施
- ▶サステナビリティデータブック「社会貢献活動」P36

検体検査とは

体内から採取した血液や尿などを調べる検体検査は、予防のための健康診断や、病気の診断、治療方針の決定、治療中の効果測定や重症化防止、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す。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。

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なかで活用されています。

■ 検体検査が活躍する場面



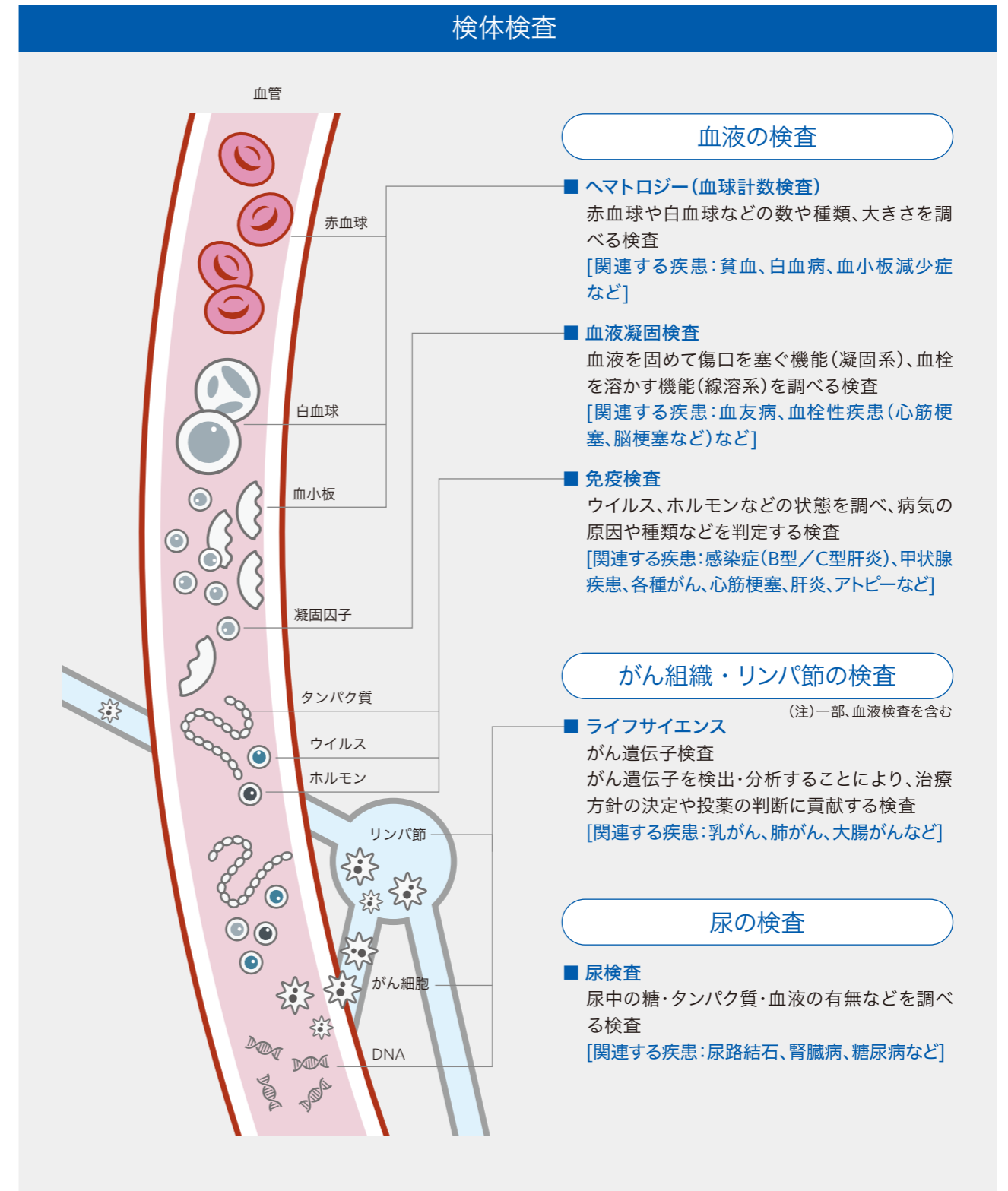
医療において重要性の高まる検体検査

近年、技術革新とその医療への応用により新たな治療方法の実用化が進んでいます。例えば、一人ひとりの体質や病状に合わせて治療などを行う個別化医療の一つであるがんゲノム医療が本格的に始まりましたが、その実現には、がん細胞の遺伝子検査を通じた解析が必要になります。

シスメックスはこのがんゲノム医療の実現や、患者さんにとって負担の大きい生体検査を血液・体液で検査するリキッドバイオプシーの実現などを通じて、患者さんのQOL向上と医療費抑制への貢献を目指しています。

▶リキッドバイオプシーによる個別化医療の実現 P87

検体(血液、尿、がん組織など)から分かること



主な事業領域

臨床検査は、病気の診断や治療・投薬効果測定、予防のための健康診断などさまざまな場面でされており、医療には不可欠です。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事業を展開し、医療機関などのお客様に、機器・試薬・ソフトウェアをグローバルに提供しています。

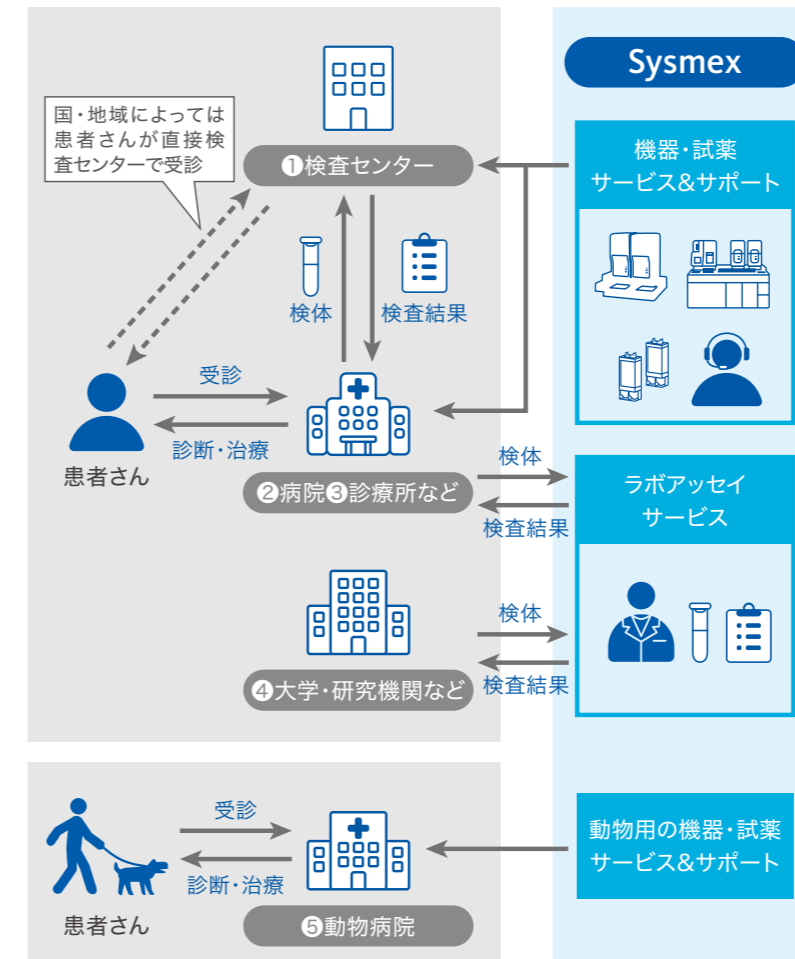
近年、患者さん一人ひとりの特性に合わせた投薬や治療を実現する、個別化医療に期待が高まっています。個別化医療の実現には、個人の特性を検査で確認する必要があります。医療における臨床検査の役割はますます重要になっています。▶医療を支える検体検査 P85

■シスメックスの事業領域

医療活動



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当社製品が活躍しています。

②病院
健康診断や外来・入院患者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(コラム参照)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ラボアッセイサービス(検体受託測定サービス)
医療機関から検体を受託し、当社ラボや関係会社の Sysmex Inostics社や理研ジェネシスよりタンパク質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。2020年からは、COVID-19に関連する検査の受託も行っています。

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当社製品は活躍しています。

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アルツハイマー型認知症診断の実現に向けて業務提携を締結しました。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、早期診断および治療を可能にすることを旨として共同研究を進めています。



がんゲノムプロファイリング検査用システムを通じたがんゲノム医療への貢献

本システムは、標準治療を終えた患者さんなどを対象に、がんで変異が多くみられる遺伝子を網羅的に解析します。得られた情報は、遺伝子変異に応じた治療方針の決定や抗がん剤の選定、投薬の判断など、一人ひとりに最適な医療を提供するために活用されます。シスメックスは、医療機関への本システムの導入・支援に加え、受託検査を担う理研ジェネシスを通じ、きめ細やかなサポートを含めた国内完結型の検査フローを実現しています。さらに、2020年には、エキスパートパネルの支援システムの提供を開始するなど、効率的ながんゲノム医療の実現に向けた体制整備の支援に貢献しています。



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。2021年には日本において、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販売開始。今後グローバルに展開予定です。

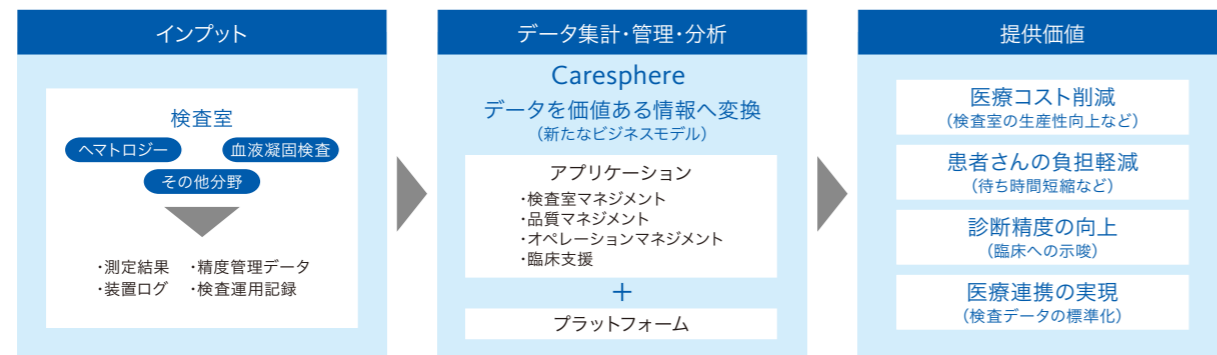
また、2018年より米国においてクリニックなど小規模な施設向けの世界初となるCLIA Waiver認証を取得した製品を展開。また、2019年には欧州、2020年には日本で、マラリア検査の標準化と効率化を支援する検査装置の市場導入を開始するなど、マラリアの早期発見と早期治療の実現に貢献する製品も展開しています。

■多項目自動血球分析装置



新たなネットワークソリューション Caresphere

2018年より提供を開始したCaresphereは、検査機器や医療情報システムから得られるさまざまな情報を一元管理し、IoTやクラウドを利用してリアルタイムに連携・解析する、安全でグローバルに標準化されたプラットフォームです。本プラットフォーム上にある各種アプリケーションやサービスを通じて、病院の検査室や検査センターの効率的な運営や品質管理の強化に役立つ情報を提供し、お客様の課題解決と患者さんの満足度向上を目指します。現在は、より高度な臨床検査室の運営をサポートするアプリケーションや、ISO 15189関連業務の負担低減、人材育成の支援アプリケーションなどを提供しています。



FCM(フローサイトメトリー)

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臨床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市場導入(研究用)を開始しました。



FCM検査装置

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、アライアンスを活用し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し、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

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、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



試薬



全自動免疫測定装置



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、アルツハイマー型認知症の検査など新たな検査項目や、中国など地域ニーズに沿った項目の開発にも取り組んでいます。

収益モデル

安定的な収益性を実現するビジネスモデル

医療・検査に対する需要は世界情勢や景気動向に左右されにくいことから、検体検査は安定的な収益性が見込める事業領域と言われています。

また、ヘマトロジー、血液凝固検査などの主力事業は、お客様に機器を購入いただくと、その後も試薬やサービス&サポートの提供に結び付き、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、検査機器で患者さんの血液などを測定する度に必要であり、サービス&サポートは、機器を安心してお使いいただくためには欠かせません。

さらに、当社の製品・サービスは顧客満足度が高く、新規のお客様に加えて、継続的にご利用いただくお客様も多くいらっしゃいます。このリピーター率の高さも、収益性が維持できている一つの要因です。▶米国顧客満足度調査 P22

なお、2020年度の売上高における、試薬、サービス&サポートの構成比は72.2%となりました。試薬使用量の多い大規模施設におけるシェア拡大や、臨床的意義の高い試薬製品のポートフォリオの拡充が、高い構成比の維持につながっています。そして、収益性の高いビジネスモデルにより獲得した資本を活用し、中長期的な成長に向け積極的な投資を行っています。

がんゲノムプロファイリング検査

国立がん研究センターと、がんゲノムプロファイリング検査用システムを共同開発。2019年には日本で初めて保険適用を受けました。

▶がんゲノムプロファイリング検査用システム P88

がんリンパ節転移検査

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

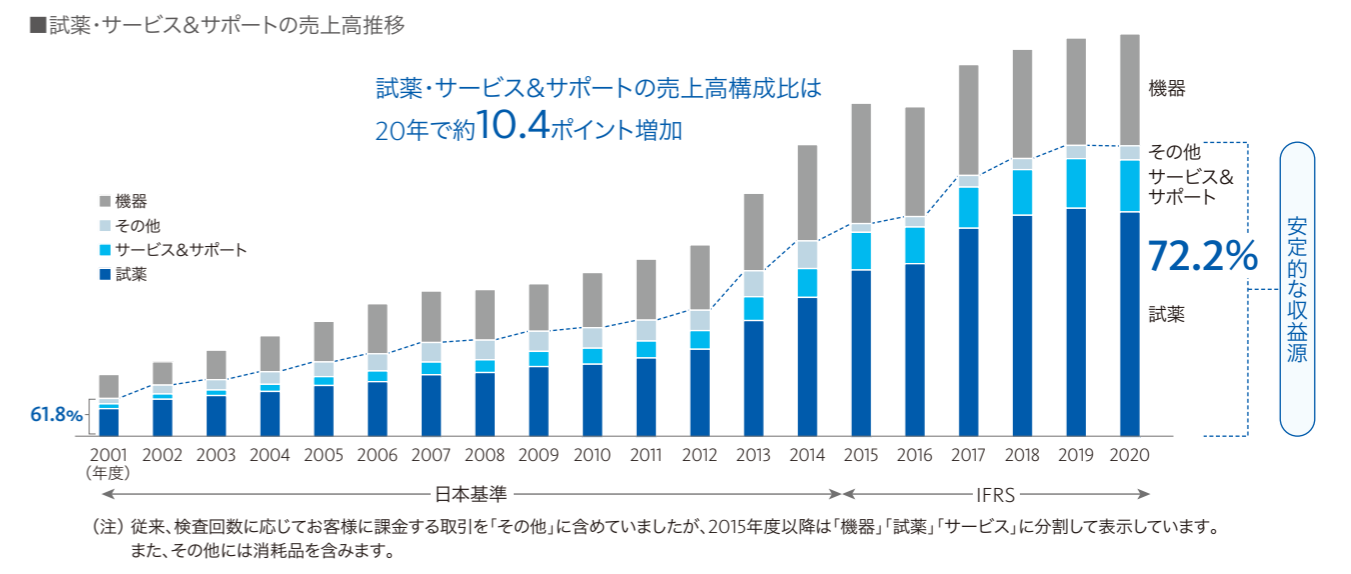
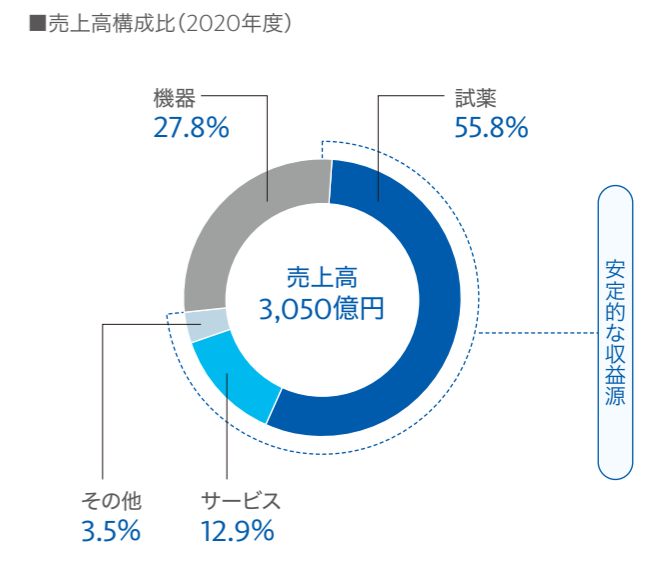
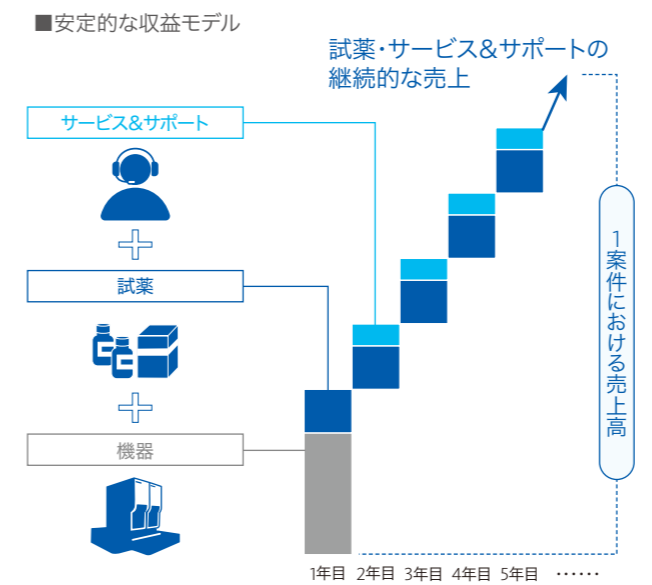
細胞遺伝学検査

2017年に子会社化したOGT社は、細胞の染色体異常や遺伝子の異常を検査する細胞遺伝学検査の領域で事業を展開しています。イメージングFCM技術を活用し、FISH検査を自動化する、フローFISH検査システム(研究用)も市場導入しています。

その他ラボアッセイ

乳がん関連遺伝子の発現量を調べる研究用サービスや、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BEAMing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。シスメックスが本社や主要な拠点を置く神戸市では、COVID-19の感染拡大にともない産官連携でPCR検査体制を構築し、当社従業員による受託測定サービスを実施しています。

▶COVID-19に対する取り組み P27
▶ラボアッセイサービス P88



手術支援ロボットシステム

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手術である腹腔鏡手術が行われています。本手術において、医療従事者のよりの確な施術を支援する手術支援ロボットの世界における市場規模は、2020年の5,500億円から、2025年に約1兆1,500億円まで成長すると予測されています。*

シスメックス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、国産初の手術支援ロボットシステムの製造販売承認を2020年8月に取得し、同9月には保険適用されました。シスメックスは、本製品のグローバル総代理店として、同12月より日本の泌尿器科向けに販売を開始しました。日本国内の手術室サイズを考慮したコンパクトな設計、高い操作性を有するロボットアーム、高精細な3D画像などを特徴としています。また、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することで、医療従事者のよりの確な施術を支援します。



手術支援ロボットシステム

2020年度は日本での症例実績を積み上げ、ブランド認知・浸透を進めながら、2021年度から本格導入を開始し、2023年度からは海外市場においても順次製品の導入を目指していきます。

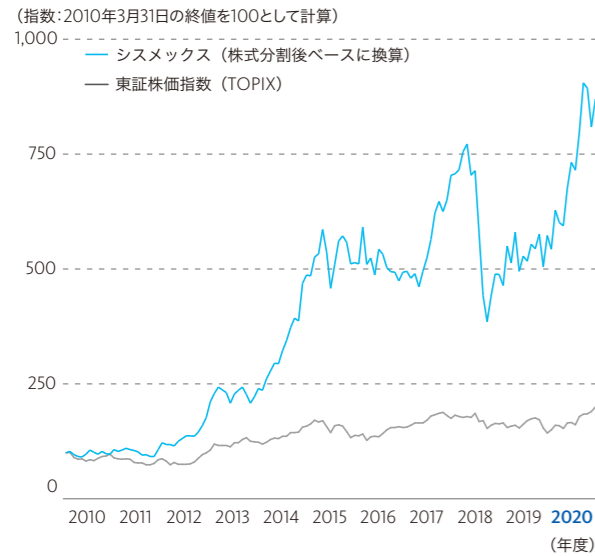
*出典: TechSci research Global Surgical Robots Market, Forecast and Opportunities, 2025

BEAMing技術	高感度PCR技術とフローサイトメトリー技術を融合させた遺伝子解析手法。Bead, Emulsion, Amplification, and Magneticsの各頭文字をとって命名
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
CEマーク	欧州経済域内において販売される特定の製品に対して求められるIVDR（体外診断用医療機器規則）などの規則や基準への適合を示すマーク
EMA	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
OSNA法	当社が開発した直接遺伝子増幅法。リンパ節へのがん転移の有無などを判定できる
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
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、よりよく生きること」を指す
RAS遺伝子	変異するとがんを引き起こすことが知られている遺伝子の一つ。RAS遺伝子変異を有する患者さんは、抗EGFR抗体薬投与により延命効果、腫瘍縮小が得られない可能性が高く、コンパニオン診断として治療に先立ちそれらの遺伝子変異検査が行われる
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
イメージングFCM	大量の細胞を処理できるFCMと、細胞形態・蛍光画像の高速撮像およびそれら画像を自動分析する能力を兼ね備えたメルク社独自の技術
エキスパートパネル	遺伝子パネル検査の結果を医学的に解釈するための多職種による検討会。がんゲノム医療中核拠点病院で開催され、遺伝子異常の情報に基づく個々の患者さんに最適な治療方針の推奨をするがん専門医・ゲノム研究者・カウンセラーなどで構成される
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	臨床検査等の領域で使われるFCMを指し、白血病、リンパ腫、HIV、造血幹細胞等の分析に用いられる
ゲノム医療	遺伝子情報と病気の関係を解析し、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
抗原検査	体内に侵入したウイルスなどの病原体である「抗原」の有無を測定する検査。ウイルス特有のタンパク質を検出し、検査時点の体内におけるウイルスの有無を確認する

抗体検査	体外から入ってきた異物を排除しようとする体の働き(免疫機能)により生成されるタンパク質(抗体)の有無を測定する検査。過去・現在の感染履歴を確認する
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
サイトカイン	細胞から分泌されるタンパク質であり、細胞間相互作用に関与する生理活性物質の総称。感染が広範に及ぶと、炎症の応答も強くなり、炎症性サイトカインが大量に放出されることで、免疫細胞による急性多臓器不全が生じる。結果として呼吸不全や敗血症、凝固異常など重症病態を生じる(インターフェロン-λ3など)
細胞遺伝学検査	細胞遺伝学は染色体の研究、特に染色体異常に起因する疾病に関連する研究を指す。研究・検査は通常、白血球細胞、羊水、あるいは組織標本を使って行われ、Gバンド法による核型検査とFISH法を基本とする
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等が確認される。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
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
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
フローFISH検査	スライドを顕微鏡で観察して行う通常のFISH検査を、イメージングFCMで撮像し、自動解析を行うもの
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 (2020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(%)
2010	6,010	2,789	2,942	27.8
2011	3,340	2,387	3,340	23.6
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

(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	52.1	24.1	7.5	70.3	11.2	722.1	23.4	
TOPIX	42.1	22.1	6.9	62.3	10.2	179.4	10.8	
TOPIX (電気機器)	68.6	48.4	14.1	134.3	18.6	226.4	12.6	

※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

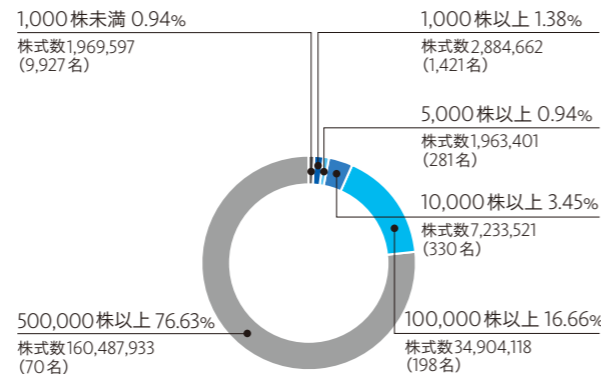
- ・日経NEEDS-FinancialQUESTデータより当社作成
- ・基準日は2021年3月31日
- ・TSRは配当を株式に再投資するものとして計算

■ 大株主(上位10名)

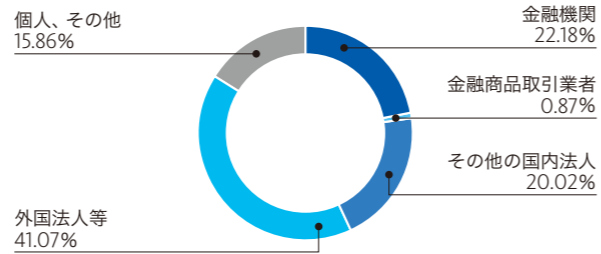
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	23,564	11.3
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	13,723	6.6
公益財団法人神戸やまぶき財団	12,000	5.7
公益財団法人中谷医工計測技術振興財団	11,830	5.7
有限会社中谷興産	10,457	5.0
家次和子	6,124	2.9
和田妙子	6,124	2.9
ルソール株式会社	4,750	2.3
中谷忠子	4,012	1.9
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C AMERICAN CLIENTS	3,219	1.5

(注)持株比率は自己株式(446,876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 (2020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・広報部 Tel: 078-265-0500(代表)
Webサイト	https://www.sysmex.co.jp/
従業員数	9,510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	209,443,232株
資本金	132億2,997万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部
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 FTSE Blossom Japan 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 Ethibel Excellence Ethibel Pioneer Ethibel Sustainability Index(ESI) Euronext Vigeo Eiris World 120 Index SOMPOサステナビリティ・インデックス



2021 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数

2021 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数(WIN)



▶サステナビリティデータブック▶社外からの評価 P62