

2015年5月12日

神戸市中央区脇浜海岸通 1 丁目 5 番 1 号
シスメックス株式会社
IR・広報部長 岡田 紀子
証券コード 6869 (東証 1 部)

シスメックスグループ中期経営計画を策定

～成長と収益力の強化、成長への投資、変革の推進により、次のステージにふさわしい企業へ～

シスメックス株式会社(本社:神戸市、代表取締役会長兼社長:家次 恒 以下「シスメックス」)は、グループの高成長の持続とさらなる収益力の強化、経営の高度化に向けた変革を推進するために、2018年3月期を最終年度とする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、2011年に制定しました長期経営目標のポジショニングを発展させるとともに、今後3年間で取り組むべき事項を設定し、最終年度の2018年3月期に売上高3,000億円、営業利益630億円、ROE18.0%の達成を目指します。

世界のヘルスケア市場は、先進国における医療費抑制による効率化のニーズや新興国における経済発展に伴う医療インフラ整備と高度化など、今後も継続的な成長が期待されています。競争環境は、異業種からの新規参入や新興国企業の台頭など、今後ますます厳しくなると予想されます。一方で、遺伝子・分子診断技術の進歩、再生医療の進展や情報通信技術の積極的な活用などは、当社にとっての新たな成長機会の創出要因となっています。

シスメックスはこれらの市場変化を先読みし、グローバルでの拠点整備、品揃えの拡充とソリューション提案の実施、先進的なサービス&サポートの提供など独自の戦略展開により、持続的な高成長を実現してきました。

今後も環境が大きく変化していく中で、グループとして高成長の持続と収益力のさらなる向上を図り、経営の高度化に向けた変革を推進するために、2011年に制定した長期経営目標のポジショニングを見直しました。

グループ中期経営計画では、発展させた長期経営目標達成に向けて、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戦略的な投資を実施していきます。また、株主還元を強化し、配当政策では連結での配当性向20%から30%を目処とすることに変更し、今後も積極的な投資と株主の皆様に対する利益還元との適正なバランスの確保を目指します。

コーポレート・ガバナンスとしては、内部統制システムの見直しをはじめとして経営の健全性、透明性を高め、株主・投資家との対話を通じ、持続的な企業価値の向上を図ります。

シスメックスグループ企業理念「Sysmex Way」のミッションとして掲げる「ヘルスケアの進化をデザインする。」のもと、長期ビジョンとポジショニングの達成に向けて、本グループ中期経営計画をスピード豊かに実行し、次のステージにふさわしい企業への進化を目指します。

1. 長期経営目標

(1) 2020年に向けた長期ビジョン

A Unique & Global Healthcare Testing Company

(2) ポジショニング

- ・ ヘマトロジー、凝固、尿分野におけるグローバル No.1 (アライアンス含む)
当社の中核事業として、グループのさらなる成長を支える収益基盤を構築します。
- ・ アジア IVD (検体検査) 市場におけるリーディングカンパニー
アジアに本社を置く唯一の IVD Top10 企業として、地理的な優位性を発揮し、既存の中核事業のみならず、免疫などの成長分野においてもアジア市場で確固たる地位を築きます。
- ・ 免疫分野におけるユニークで存在感あるプレーヤー
他社にないユニークな強みを発揮し、グローバルな事業展開を通じて、中期の成長ドライバーとして、グループの成長をけん引します。
- ・ 個別化医療に貢献する先進的なグローバルプレーヤー
先進的な技術に基づく検査 (診断) の価値向上を通じて個別化医療の進展に貢献することで、グループの成長加速とグローバルな存在感を確立します。
- ・ 価値と安心を提供する魅力あふれる会社
特徴ある事業、独創的な技術、活力ある人材、健全な企業経営などにより、多様なステークホルダーに価値と安心を提供する魅力あふれる会社を目指します。
- ・ スピード豊かな経営を実践する One Sysmex
多様化と拡大を続けるグループ全体がベクトルをあわせ、最高のチームワークで、高効率でスピード豊かな経営を実践する企業体を目指します。

2. グループ中期経営計画

(1) 中期目標数値(連結)

	2016年3月期目標	2018年3月期目標	伸長率(3年平均)
売上高	2,450億円	3,000億円	10.7%
営業利益	500億円	630億円	12.4%
営業利益率	20.4%	21.0%	-
ROE	17.9%	18.0%	-
営業キャッシュフロー	400億円	500億円	-
フリーキャッシュフロー	170億円	200億円	-

(2) 事業別売上目標

	2016年3月期目標	2018年3月期目標	伸長率(3年平均)
HUビジネスユニット	1,760 億円	2,075 億円	9.3%
ICHビジネスユニット	492 億円	666 億円	16.5%
LSビジネスユニット	43 億円	100 億円	47.1%

(3) 所在地別売上目標

	2016年3月期目標	2018年3月期目標	伸長率(3年平均)
日本	451 億円	478 億円	3.3%
米州	544 億円	634 億円	10.5%
EMEA	639 億円	784 億円	7.4%
中国	625 億円	870 億円	20.4%
アジア・パシフィック	191 億円	234 億円	9.4%

※ 中期経営計画期間における想定為替レート

アメリカドル(USD)	ユーロ(EUR)	中国元(CNY)
115 円	130 円	18.5 円

3. ポジショニング達成に向けた取り組み

<成長と収益力の強化>

- (1) ヘマトロジー、凝固、尿分野におけるグローバル No.1 (アライアンス含む)
ヘマトロジー分野では、多項目自動血球分析装置「XN シリーズ」の導入加速、FCM^{※1} 技術を用いた臨床製品のグローバル展開を図ります。
全自動血液凝固測定装置「CS シリーズ」の販売地域を拡大し、アライアンスを活用したプレゼンスの向上により、継続的に凝固分野におけるビジネスを拡大します。
また、尿分野における製品ラインアップの充実とグローバルでの販売・サービスの拡充により、事業基盤の確立を進めます。
- (2) アジア IVD (検体検査) 市場におけるリーディングカンパニー
ヘマトロジー、凝固、尿分野に加え、免疫分野等を含めた総合提案を強化するとともに、地域ニーズに対応した製品開発および販売・サービス体制についても強化します。また、検体検査の質向上を目指した学術支援活動を推進します。

<成長への投資>

- (3) 免疫分野におけるユニークで存在感あるプレーヤー
ユニーク項目を活かし全自動免疫測定装置「HISCL シリーズ」の導入を進めるとともに、オンラインサポートを活用したサービス&サポート体制を強化することで、免疫分野におけるビジネスをさらに加速させます。
- (4) 個別化医療に貢献する先進的なグローバルプレーヤー
OSNA の適用がん種を拡大すると共に、グローバルで販売地域を拡大していきます。また、リキッドバイオプシー^{※2}を実現する独自の検査手法の確立を目指します。

<変革の推進>

- (5) 価値と安心を提供する魅力あふれる会社
多様なステークホルダーに対するコミュニケーションを強化します。また、学術およびサービス&サポート機能の強化により、顧客満足度の向上を目指します。
- (6) スピード豊かな経営を実践する One Sysmex
グローバルに活躍できる人材を獲得・育成します。また、リスクマネジメントの強化および ICT を活用したグループ経営基盤の強化を目指します。

4. 機構改革

経営の高度化と戦略実行のスピード向上をねらいとして、グループシナジーを高める事業横断的な機能を強化し、各分野における事業推進強化を図る体制を構築します。

- (1) 経営の高度化への対応
 - ・ グループ経営の高度化に対応する専任組織として経営企画室を設置
 - ・ 多様なステークホルダーとの双方向コミュニケーションを推進するコーポレートコミュニケーション本部を新設
- (2) 戦略実行のスピードの向上
 - ・ 各ビジネスユニットにおける価値創造を支援するソリューション推進本部を新設
 - ・ 機器、試薬製品の生産効率と供給責任の強化を図るため、生産統括本部を設置
 - ・ 治験および臨床試験から薬事申請までの一貫した薬事申請プロセスを構築するため、技術開発本部の臨床開発部を薬事部門に移管・統合し、本部名称を品質保証・薬事本部に変更
 - ・ 分野横断的なクリニカルバリューの構築やバリデーションの強化に対応するため、学術部、学術情報部を学術研究部、学術推進部として再編
 - ・ 研究向けのフローサイトメトリー市場への参入などリサーチおよびインダストリー領域での事業拡大を図るため、R&I 事業本部を新設

- ※1 FCM: 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のこと。主に細胞を個々に観察する際に用いられる。
- ※2 リキッドバイオプシー: 血液や体液から、がんなどの疾病の検査を行うこと。従来のバイオプシー(生検)に比して、低侵襲的に検査を行うことができる。

(注記)

本資料のうち、業績予想などに記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づき算出しており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化により、実際の業績などが予想数値と大きく異なる可能性があります。