

[収益モデル]

持続的な成長への投資を支える 安定的な収益モデル

成長を実現する収益モデルの特徴

医療に対する需要は景気に左右されにくいいため、ヘルスケア業界はディフェンシブであるという特徴があります。さらに検体検査ではお客様が検査をするたびに試薬が必要となるほか、機器を安心してお使いいただくためにはサービス&サポートが欠かせません。そのため、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つくため、継続的に安定した収益が見込まれます。

また、お客様の課題を解決する製品と革新的なサービス&サポートにより、シスメックスは高い顧客満足度を得ています。多くのお客様にシスメックス製品やサービスにご満足いただき、継続的にご利用いただいていることも収益の安定的な拡大を支える要因となっています。

安定的な成長を牽引する試薬、サービス&サポート

2018年3月期の試薬、サービス&サポートの売上高構成比は67%と、20年間で28ポイント増加し、収益の安定的な成長に貢献しています。

試薬、サービス&サポートの構成費が伸長した要因の一つは、ハイエンド製品の販売拡大です。シスメックスは1990年に、ヘマトロジー分野において世界で初めて搬送システム製品を発売して以来、高い生産性を実現する製品を提供してきました。医療費抑制を背景とする生産性の高い検査への需要に応えることで大規模病院や検査センターなど、多くの検体を扱う施設でシスメックスのハイエンド製品が高く評価され、シェアを獲得してきました。

もう一つの要因は、製品ポートフォリオの拡充です。例えば、ヘマトロジーにおいて、使用する試薬が多く、より高い臨床

的意義を提供できる白血球5分類の製品を小型化しました。小型化の実現により新興国をはじめとした幅広いお客様に利用いただけるようになり、販売数が増加しています。

またサービス&サポートにおいては、ITを活用した新しいサービスの提供や、質の高いサービス&サポートを展開することにより、お客様の満足度向上を実現し、サービス活動に対する対価を得ることに成功しています。

これらの取り組みにより、機器の設置台数が増加するとともに、試薬売上およびサービス&サポート売上が大幅に増加しています。

シスメックスは今後も収益力の強化に取り組み、得られた収益を医療課題解決に向けた新たな価値創出に向けて積極的に投資することで、持続的な成長を実現していきます。

■売上高構成比の変化

