より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。

シスメックスは、一人ひとりの生涯にわたるヘルスケアの旅路
「ヘルスケアジャーニー」がより良いものになるよう、
テクノロジーとソリューションで支えていく。

「ヘルスケアジャーニー」において重要な役割を担う検査・診断に
さらなるイノベーションを起こすとともに、
個別化医療や新たな治療の領域においても、
さまざまなステークホルダーとの協創を通して、
ユニークな価値を提供していく。

人々、また社会に、より確かな安心をお届けするために、
社会価値と経済価値を創出するサステナブル企業として成長し続ける。

Together for a better healthcare journey

目次

01 シスメックスについて

01 コーポレートメッセージ　Together for a better healthcare journey
05 グループ企業理念
07 シスメックスのあゆみ
09 成長の軌跡〜検体検査領域における進化サイクル〜
13 スナップショット（シスメックスの経営資源）
15 シスメックスのビジネスモデル

17 シスメックスの価値創造

19 グループCEOメッセージ
21 社長メッセージ
25 ヘルスケアジャーニー
27 価値創造ストーリー
29 長期経営戦略
31 マテリアリティ（優先する重要課題）
33 マテリアリティと戦略・指標の整理
35 基本戦略
37 ヘルスケア領域における提供価値

39 中期経営計画と取り組み

40 これまでの経営計画
41 中期経営計画の概要
43 中期経営計画の目標
45 3つの成長戦略
49 企業基盤（経営資源）の強化
59 財務担当役員メッセージ
63 パフォーマンスハイライト
70 2023年度トピックス
71 ステークホルダーエンゲージメント
49 研究開発力の強化
51 知的財産活動の強化
52 さらなる成長に向けたDX
53 調達・生産・物流体制の拡充
54 販売・サービス&サポート体制の拡充
55 循環型バリューチェーンの実現（環境負荷低減）
57 人的資本の強化

73 コーポレート・ガバナンス

74 社外取締役鼎談
77 コーポレート・ガバナンス
83 リスクマネジメント
85 取締役
89 執行役員

91 財務・企業概要

91 連結財務関連データ（10年度）
93 サステナビリティ目標の進捗状況
101 連結財務諸表
105 シスメックスの事業
108 主な製品・サービス
111 用語集
113 株式情報
114 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さまに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。2024年度は、今後の成長をよりご理解いただくために、土台となる検体検査領域における成長の軌跡や、中期経営計画における3つの成長戦略の詳細と各経営基盤における取り組みなどを拡充しました。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。
なお、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。

Environment Social Governance
価値協創ガイダンス

サステナビリティデータブック

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」（年度報告書）	
IR情報サイト https://www.sysmex.co.jp/ir/index.html 財務情報や株式・株主情報を詳細に開示しています。 ・有価証券報告書 ・決算短信 など	**サステナビリティサイト** https://www.sysmex.co.jp/csr/index.html ・サステナビリティデータブック（年度報告書）（PDF） https://www.sysmex.co.jp/csr/report/index.html **コーポレート・ガバナンスに関する報告書** https://www.sysmex.co.jp/corporate/governance_j.pdf

対象組織

原則としてシスメックスグループ（国内・海外グループ会社を含む）を対象としています。本レポート中の「シスメックス」はシスメックスグループを、「シスメックス株式会社」はシスメックス株式会社単体を指します。

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

対象期間

2023年度（2023年4月1日〜2024年3月31日）を対象期間としていますが、一部、2024年4月以降の活動内容を含みます。

会計基準・会計方針

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。

2022年3月期に、クラウド・コンピューティング契約におけるコンフィギュレーションまたはカスタマイゼーションのコストについて、サービスを受領した時にそのコストを費用として認識する方法に変更しており、2021年3月期の数値についても遡及適用しています。

第三者保証

開示しているデータの信頼性を向上させるため、環境・社会データについて第三者保証を取得しています。
≫Webサイト＞サステナビリティデータブック2024＞第三者保証

カバーストーリー

シスメックスは、検体検査領域におけるイノベーションの創出に加え、未病・予防や治療領域へのチャレンジにより、新たな価値提供を目指しています。その一環として、患者さんの負担を軽減する低侵襲手術の普及に向けて、パートナー企業と協力し、外科領域における手術支援ロボットの販売・サービス&サポートに取り組んでいます。人々の健康で長生きをしたいという願いに寄り添い、ヘルスケアジャーニーがより良いものになるよう、独自のテクノロジーとソリューションを通じて一人ひとりに最適な医療の実現に貢献していきます。
≫Webサイト　ブランドコンセプトムービー

グループ企業理念

「ステークホルダーの皆さまへ確かな“安心”をお届けする」
――創業以来変わらぬシスメックスの想い――

創業者の中谷太郎は、お客様、取引先、従業員へ「安心」をお届けすることを、「三つの安心」として経営の軸に定めました。その想いを大切に、私たちはステークホルダーの皆さまを常に意識した経営・行動を続けてきました。

そして2007年、シスメックスはこの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。「Sysmex Way」は、私たちが社会に貢献し、成長し続けるための考え方や進むべき方向性、価値観を明示しています。さらにShared Values※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。

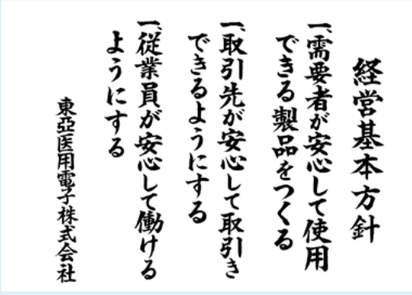
創業の意志

創業者 中谷 太郎

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。

「三つの安心」とは

お客様への安心	取引先への安心	従業員への安心



経営理念「三つの安心」

※ 各ステークホルダーへの提供価値であることをより明確に伝えるため、2023年度から「行動基準」を「Shared Values」に改めました。

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。

Shared Values

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。

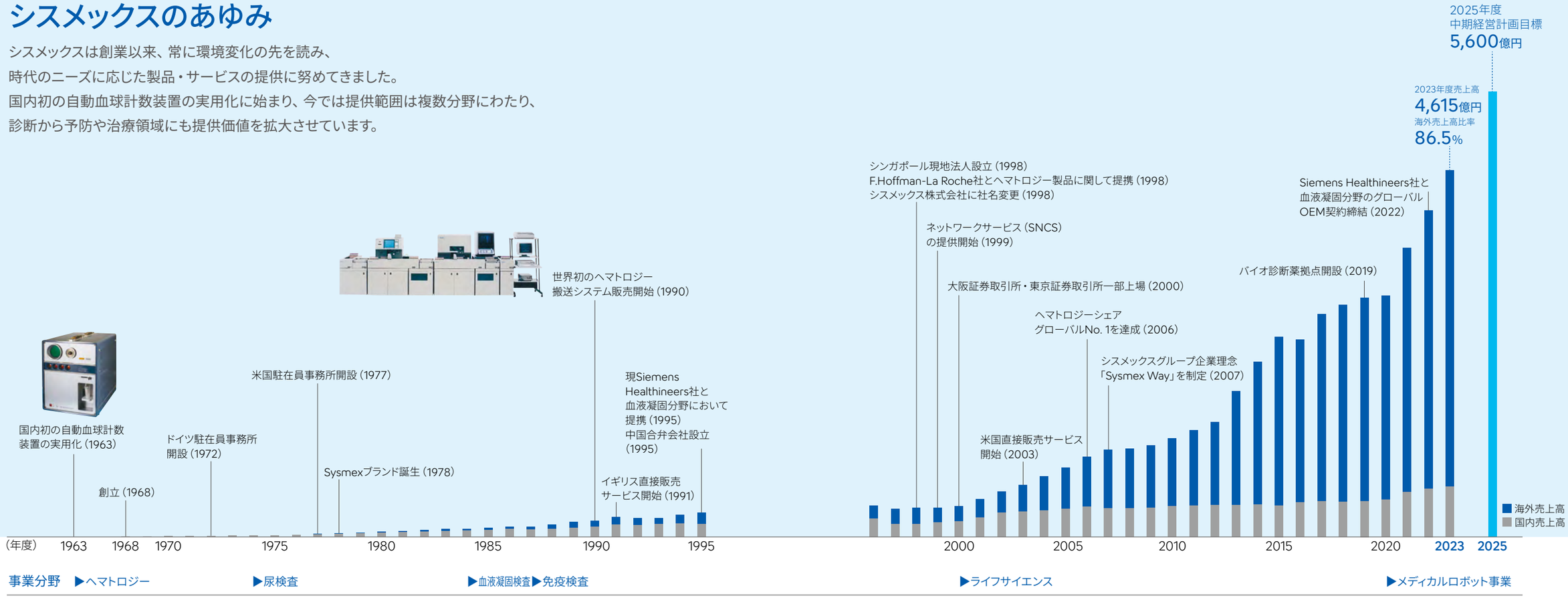
社会に対して
法令遵守はもとより、常に高い倫理観にもとづいた事業活動を推進し、社会の全ての皆様に安心を届けます。
環境問題をはじめ地球や社会が抱える様々な問題の解決に、社会と共に取り組みます。

安心（*anshin*）は、シスメックスの企業理念の根幹にある言葉であり、当社が創業以来追求してきた本質的な価値として、以下のような意味を持ちます。

- お客様が使用する当社の製品やサービスについて、**安全性、品質等に不安がない状態**
- ステークホルダーが、当社との関係、取引、対話等において**信用・信頼でき不安がない状態**
- 人々が、自分自身の健康、生活などに**不安がなく、心が落ち着いている状態**

シスメックスのあゆみ

シスメックスは創業以来、常に環境変化の先を読み、
時代のニーズに応じた製品・サービスの提供に努めてきました。
国内初の自動血球計数装置の実用化に始まり、今では提供範囲は複数分野にわたり、
診断から予防や治療領域にも提供価値を拡大させています。



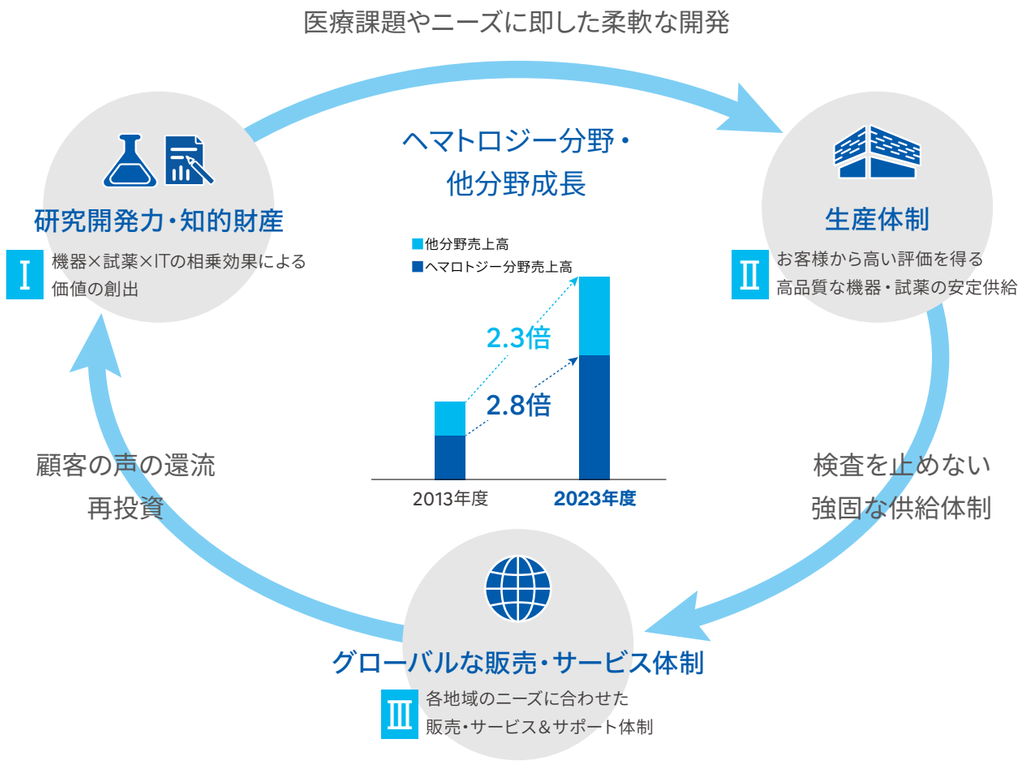
	1963〜1980’	1980’〜1990’	1990’〜2010’	2010’〜
環境変化	国民皆保険導入（日本） 医療需要の増大	医療ニーズの多様化 医療費適正化の推進	グローバル化の進展 IT革命の到来	革新的技術の医療への応用 医療の高度化とニーズの多様化
シスメックスの提供価値	**血球計数検査の自動化（ヘマトロジー）** ・国内初の自動血球計数装置の実用化 ・機器に加え試薬も開発し、検査の品質、性能の向上を実現	**検査結果に加え検査室への提供価値を拡大** ・世界初のヘマトロジー搬送システムを開発し、検査工程の効率化、安全性の向上を実現 ・尿・血液凝固・免疫検査へ分野拡大	**販売・サービスエリアの拡大 IT活用サービスの提供開始** ・直接販売・サービス体制の充実を図り、190以上の国や地域へ提供拡大 ・ITを活用した独自のサービス&サポート提供を開始	**個別化医療など さらなる領域拡大への挑戦** ・がん領域における遺伝子検査システムの開発と実用化 ・アルツハイマー病検査などへの拡充 ・メディカルロボット事業の開始
分野別売上高構成比の推移	1980年度 ■ヘマトロジー（一部他分野を含む） 100%	1990年度 ■ヘマトロジー 90.8% ■ヘマトロジー以外（尿・血液凝固・免疫検査など） 9.2%	2010年度 ■ヘマトロジー 62.8% ■尿検査／便潜血検査 7.1% ■血液凝固検査 12.6% ■免疫検査 3.4% ■生化学検査 2.9% ■ライフサイエンス 0.8% ■その他 10.4%	2023年度 ■ヘマトロジー 59.6% ■尿検査 8.5% ■血液凝固検査 15.8% ■免疫検査 5.1% ■生化学検査 0.7% ■FCM検査 0.7% ■ライフサイエンス 4.4% ■その他 4.3% ■メディカルロボット事業 0.8%

創業以来培ってきた経営資源

- 多様な人材
- 研究開発力・知的財産
- 生産体制
- グローバルな販売・サービス体制
- 安定した財務基盤
- 環境資源
- sysmex ブランド力

成長の軌跡

～検体検査領域における進化サイクル～



シスメックスの進化サイクル

シスメックスは、さまざまな経営資源を獲得・強化しながら、検体検査領域において継続的に成長を遂げてきました。その背景には、お客様の声をグループ全体で共有し、製品開発やサービス向上に活かすサイクルがあります。

まず、私たちは販売・サービス&サポートにおいて、地域の商習慣に合わせた代理店販売に加え、グローバルに直接販売・サービス&サポートの体制を整えてきました。これにより、各地の検査室をはじめとするお客様の医療課題やニーズの把握が可能となります。これを次の価値創造につなげるため、独自で保有している機器・試薬・IT技術の融合やオープンイノベーションの活用により製品・サービスの研究開発に取り組んでいます。生産においては、機器は少量多品種の製品を高い品質で作り出すため、研究開発の中核拠点に近い国内で生産。一方、試薬はより早くお客様へお届けするため、世界10カ国で生産することで、医療の基本となる検査を決して止めない、強固な安定供給体制を構築しています。

このサイクルにより、ヘマトロジー分野のみならず、血液凝固検査や免疫検査、ライフサイエンス分野など、新たな分野における価値も創出し、売上の拡大と持続的な成長を実現しています。

研究開発力・知的財産

Ⅰ 機器×試薬×ITの相乗効果による価値の創出

独自の技術プラットフォームとオープンイノベーションにより、正確性の高い検査データの提供に加え、検査室の生産性を向上させる仕組みや、新たな検査・診断技術など、業界をけん引するイノベーションを創出し続けています。

成長を実現する研究開発基盤

機器×試薬×IT	3つの技術プラットフォーム （細胞・タンパク・遺伝子）＋オープンイノベーション

業界をけん引するイノベーション

《検査室の生産性向上》

- 1963　国内初　自動血球計数装置の実用化
- 1990　世界初　ヘマトロジー搬送システム※
- 1999　ネットワークサービスの提供開始
- 2011　業界初　濃縮試薬（ヘマトロジー分野）※
- 2023　世界初　精度管理物質の自動測定機能（ヘマトロジー分野）※

《新たな検査・診断技術》※

- 1988　世界初　網赤血球測定装置
- 1995　世界初　全自動尿中成分分析装置
- 2004　OSNA™法リンパ節転移診断技術
- 2022　血液によるアルツハイマー病検査試薬
- 2023　迅速薬剤感受性検査システム

※販売開始の年

《今後のアップサイド》

さらなる自動化の推進と、新たな検査・診断技術開発による、高付加価値化・収益性の強化

- タッチフリーコンセプトを実現するさらなる自動化の推進　≫P50
- オープンイノベーションなどを活用した新たな検査項目・診断技術の開発　≫P49
- メディカルロボット・再生細胞医療など他事業へのノウハウ展開　≫P48

生産体制

Ⅱ お客様から高い評価を得る高品質な機器・試薬の安定供給

少量多品種かつ高品質な機器をお客様にお届けするために、ITを活用した効率的な生産体制を構築。日々の検査を支える試薬は、有事の供給体制も考慮し、グローバルに生産体制を拡大。近年はバイオ診断薬の生産体制を強化しています。

2024年3月末時点

機器

集中的な生産

国内中心に
8拠点

《現地生産の推進》　中国　インド

試薬

グローバルな生産

化学系
8拠点

バイオ系
6拠点

《バイオ診断薬拠点》

2002　国際試薬株式会社子会社化（日本）
2009　無錫診断薬開発センター設立（中国）
2010　HYPHEN BioMed, SAS子会社化（フランス）
2019　バイオ診断薬拠点設立（日本）

《今後のアップサイド》

DXによるさらなる柔軟で強固な生産体制の構築

- DXを活用したよりシームレスな生産体制の実現
- インドなど海外生産体制の整備　≫P47

《今後のアップサイド》

バイオ系試薬の原材料自社化、売上高・収益性の拡大

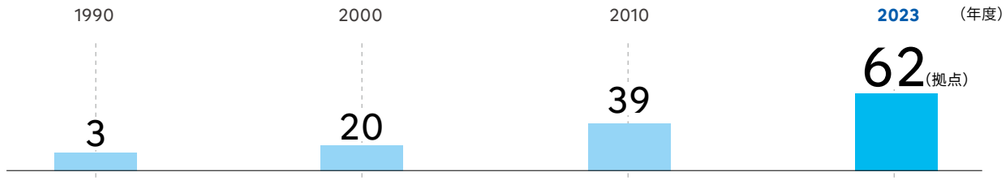
- 免疫検査分野の項目数拡大　≫P46
- 血液凝固検査分野の原材料自社化の推進　≫P53

グローバルな販売・サービス体制

Ⅲ 各地域のニーズに合わせた販売・サービス&サポート体制

地域の商習慣に合わせた代理店販売に加え、直接販売・サービス&サポート地域の拡大が成長に大きく寄与。さらに地域のニーズに合わせたサービス&サポート体制により強固なブランド力を構築しています。

販売・サービス&サポート拠点



販売・サービス&サポート強化の変遷

- 1991 イギリスで直販開始、順次欧州で直販化推進
- 1995/98 グローバルメジャーとの提携開始、欧米展開加速
- 1999 中国地域の統括現地法人設立
- 1999 ネットワークサービスの提供開始
- 2003 最大市場である北米で直販開始
- 2010年代 アジア地域の直販化推進
- 2019 インド直販化

直接販売・サービス&サポート化（直販化）推進
間接販売強化
サービス&サポート

《今後のアップサイド》

直接販売・サービス&サポート地域拡大による売上拡大

- 新興国の検体検査市場拡大の取り込み
- 新興国を中心としたシェアの拡大　≫P47
- 血液凝固検査分野の欧米などでの直接販売・サービス&サポート開始　≫P45
- ITを活用したサービスの強化

スナップショット（シスメックスの経営資源）

（注）数値は特に注釈がない場合、2023年度末

研究開発力・知的財産

グローバルな研究開発拠点と技術・ノウハウ

研究開発拠点
25拠点

3カ年累計研究開発投資
892億円
（2021～2023年度）

年平均製品開発プロジェクト数
約65件
（過去5カ年平均）

特許保有件数
3,868件
（特許、実用新案、意匠合計）

課題
・オープンイノベーションなどを活用した技術獲得・強化

生産・物流体制

品質と安定供給へのこだわり

機器生産拠点
8拠点

生産品目数（試薬）
1,212品目

試薬生産拠点
14拠点

サプライヤー社数(一次)
約250社

課題
・グローバルなコスト競争に向けたITの活用強化
・海外への製造移管（一部地域）

グローバルな販売・サービス体制

地域・施設ごとに異なる医療ニーズへのアクセス

販売・サービス拠点
62拠点

収集顧客ニーズ
約13,500件
（単体）

展開する国と地域
190以上

カスタマーサポートセンター対応件数
79,468件

課題
・中国、インドなどにおける販売・サービス体制強化
・ITの高度化によるサービスの拡充

安定した財務基盤

持続的な成長と高い収益性

売上高
4,615億円

売上高営業利益率
17.0%

時価総額
1.6兆円

ROE
12.1%

リカーリング収益比率
78.1%
（試薬・サービス&サポート・その他売上）

課題
・さらなる収益性、資本効率の改善

多様な人材

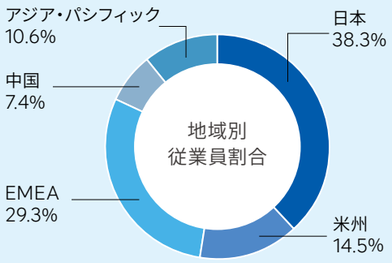
個の尊重・成長の実現と人材ポートフォリオ構築

エンゲージメントスコア
75%

従業員数
11,012名

女性マネジメント比率
19.2%

平均教育時間
24.4時間



課題
・エンゲージメントの強化
・グローバルな人材獲得競争への対応

環境資源

効率的な環境資源の活用

リサイクル・環境配慮材料への完全代替
43%

GHG排出量削減率（スコープ1、2）
29%削減

ヘマトロジー分野新製品の消費電力削減効果
約40%削減
（自社製品比）

課題
・循環型社会実現に寄与する中長期ロードマップの構築

ブランド力

ステークホルダーからの信頼

米国顧客満足度調査
17年連続1位
（出典：IMV ServiceTrak™ 2023 Hematology）

Sysmex Way展開言語数
9言語

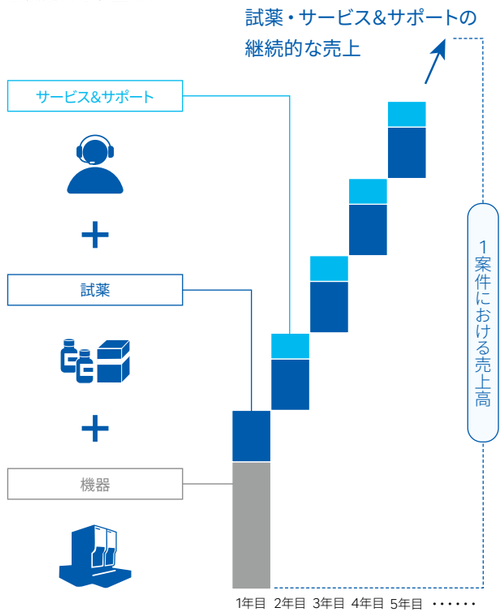
企業風土調査 Sysmex Way好意的回答率
70%

課題
・さらなるブランド価値の向上

シスメックスのビジネスモデル

収益構造

■安定的な収益モデル

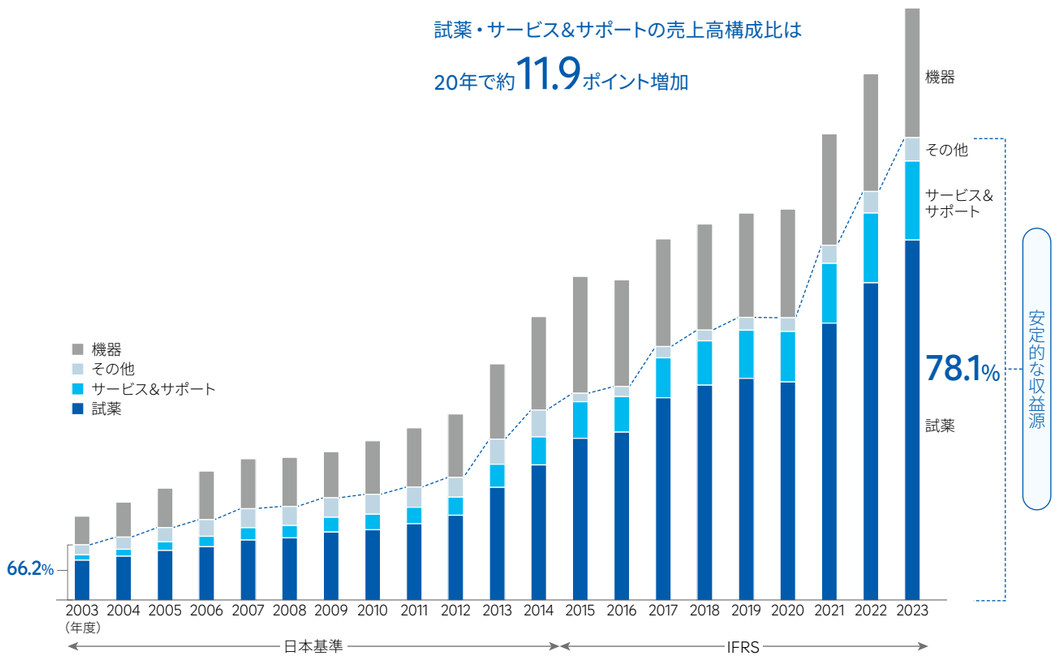


シスメックスの収益構造における特長は、安定的かつ継続的な収益源を有することと、高い収益性です。主力事業であるヘマトロジー分野などにおいては、機器を使用いただいている間、検査に必要な専用試薬やサービス&サポートを提供することによって、継続的に収益が得られるビジネスモデルとなっています。

試薬は機器よりも利益率が高いため、試薬の売上構成比を上げることで収益性向上につながります。シスメックスは、試薬使用量の多い大規模施設のシェア拡大や臨床的意義の高い試薬項目の拡充などを通じ、試薬の売上構成比を高めています。なお、血液凝固検査分野と免疫検査分野については、使用いただいている機器に新たな検査項目を追加することが可能なため、お客様のニーズに合わせて使用する試薬を増加することができます。

さらに、ITを活用したサービス&サポートは顧客満足度が高く、新規のお客様に加えて、継続してシスメックス製品をご使用いただくお客様も多いことも、安定した収益を生み出す要因の一つです。

■試薬・サービス&サポートの売上高推移



(注) 従来、検査回数に応じてお客様に課金する取引を「その他」に含めていましたが、2015年度以降は「機器」「試薬」「サービス」に分割して表示しています。
また、その他には消耗品を含みます。

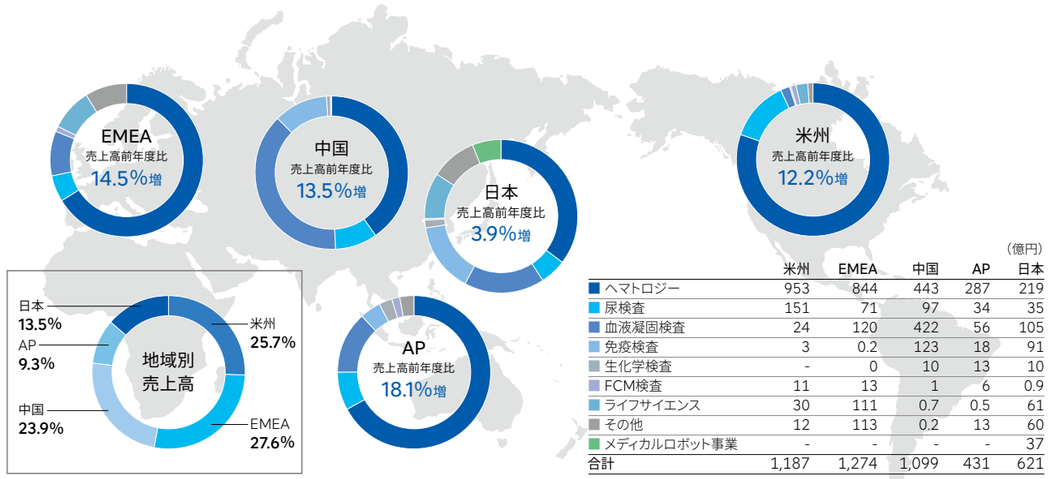
分野・地域ごとの特徴

■検体検査市場規模と当社ポジショニング

	市場規模※1 (百万USD)	成長率 (2023-2025年)	主な参入メーカー※1	シスメックス売上高構成比 (2023年度)	市場シェア	主なアライアンス
ヘマトロジー	4,000	4%	Danaher, Mindray, Siemens Healthineers, Abbott	59.6%	No.1 53%	Roche, Cellavision
尿 (うち尿沈渣)	1,200 (500)	3%	Danaher, Siemens Healthineers, 栄研化学	8.5%	No.1※2	栄研化学, Siemens Healthineers
血液凝固	3,000	4%	Werfen,Stago	15.8%	No.1※2	Siemens Healthineers
免疫	23,000	4%	Roche, Abbott, Siemens Healthineers, Danaher	5.1%	–	富士レビオホールディングス
検体検査市場	80,000	4%	1位：Roche 2位：Abbott 3位：Danaher 8位：**Sysmex**	–	–	–

※1 検体検査市場および各検査分野での当社ランキング（2024年3月末時点）および市場規模・成長率（2022年11月時点）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。
※2 アライアンスによる売上も含みます。

■地域別・事業別売上高（2023年度）



(億円)

	米州	EMEA	中国	AP	日本
ヘマトロジー	953	844	443	287	219
尿検査	151	71	97	34	35
血液凝固検査	24	120	422	56	105
免疫検査	3	0.2	123	18	91
生化学検査	-	0	10	13	10
FCM検査	11	13	1	6	0.9
ライフサイエンス	30	111	0.7	0.5	61
その他	12	113	0.2	13	60
メディカルロボット事業	-	-	-	-	37
合計	1,187	1,274	1,099	431	621

検体検査市場は、世界情勢や景気動向に需要が左右されにくい傾向があり、約800億ドルと推計される市場規模も医療の発展とともに成長を続けています。欧米を中心とするグローバルメジャー企業が市場を席巻する中、シスメックスは唯一のアジア系企業としてトップ10入りを果たしています。中でもヘマトロジー分野におけるグローバルシェアは50%を超えNo. 1の地位を確立しています。特に先進国でのポジションは圧倒的ですが、現在、成長著しい新興国での成長にも注力しています。また、尿検査、血液凝固検査分野においてもNo. 1シェアを獲得しており、伸長を続けています。一方、最大市場規模の免疫検査分野においては、展開地域がこれまでアジア地域に限られておりましたが、今後本格的なグローバル展開を進め、さらなる成長を目指していきます。

地域別には、全地域において堅調に売上高が伸長しており、近年はインドを筆頭に、アジアパシフィック（AP）地域において大幅な伸長が続いています。売上高構成比に関しては、どの地域も検査の入り口として使用されるヘマトロジー分野を軸としていますが、日本、中国、APでは血液凝固や免疫検査分野への広がりも顕著です。欧米地域では、2024年4月より血液凝固検査分野の直接販売を開始、免疫検査分野への参入も進めており、将来的にはヘマトロジー分野に次ぐ柱としての成長を見込んでいます。