

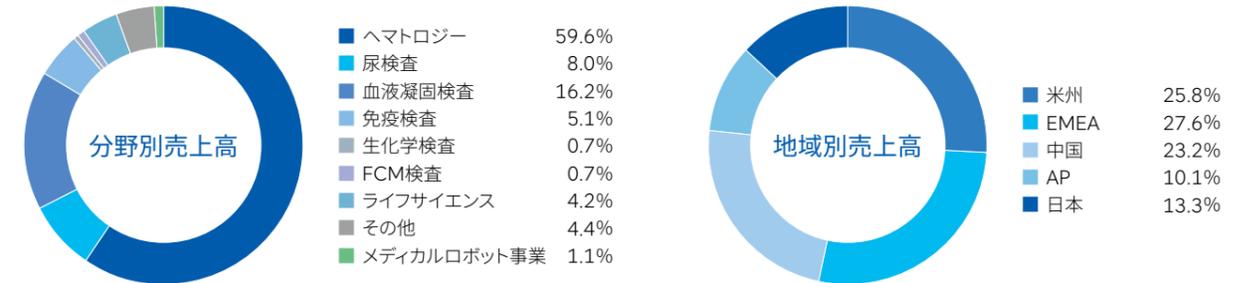
# As-Is: シスメックスの これまでと今

シスメックスは1963年に国内初の自動血球計数装置の実用化に成功し、検体検査領域のヘマトロジー分野へ参入しました。その後、医療需要の増加や多様化する医療ニーズに応えるため、ダイアグノスティクス事業において業界をけん引するイノベーションを創出し続け、現在は、190以上の国や地域に展開しています。



## 2024年度ハイライト

売上高	営業利益率	ROE
5,086億円 対前年度比 +10.2%	17.2% 対前年度比 +0.2ポイント	12.0% 対前年度比 △0.1ポイント



### ■主なトピックス

#### 経営

- ・増収増益を果たし、過去最高の売上高・営業利益・当期利益を達成
- ・資本効率向上に向けた取り組みの強化
- ・中期経営計画ローリング方式の見直しを発表(11月)≫P44

#### 既存事業(ダイアグノスティクス)

- ・ヘマトロジー、血液凝固、免疫検査分野が成長をけん引、全地域で増収
- ・欧米地域で血液凝固検査分野の直接販売・サービスを開始(4月)≫P52
- ・迅速薬剤感受性検査システムが英国最大の科学賞「Longitude Prize on AMR」を受賞(6月)≫P110
- ・インドでシスメックスグループ最大規模の生産拠点が竣工(8月)≫P55



#### 新規事業

- ・再生細胞医療向けの品質管理試薬を販売開始(6月)≫P56
- ・シンガポールで手術支援ロボットの海外初導入、臨床使用を開始(11月)≫P56



#### サステナビリティ関連

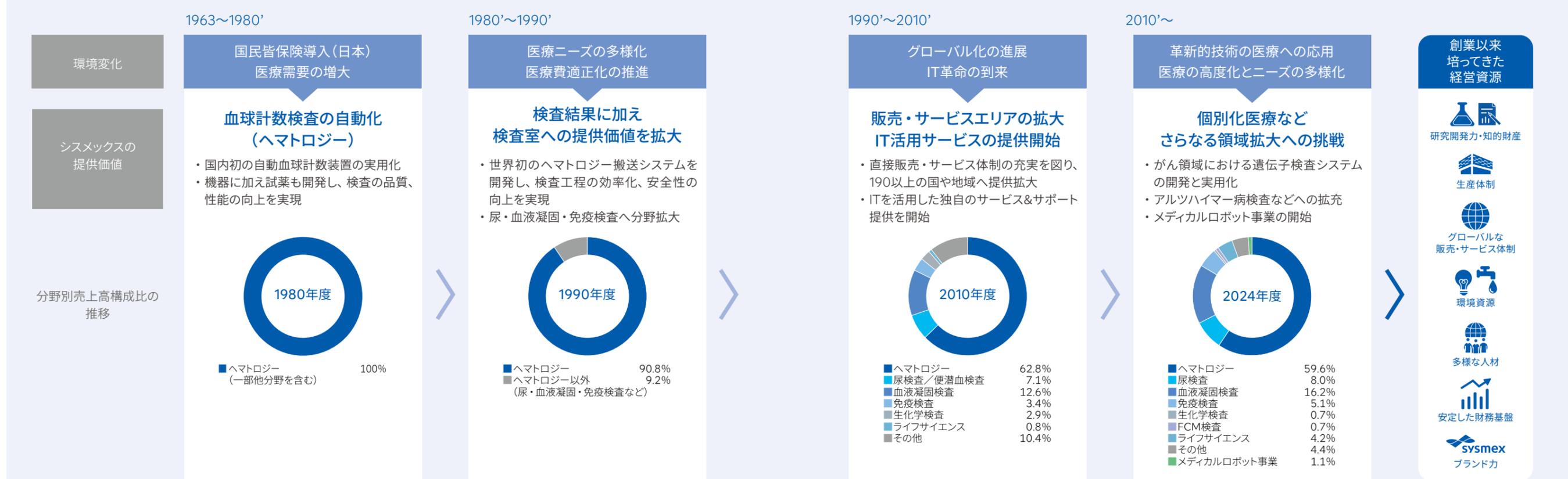
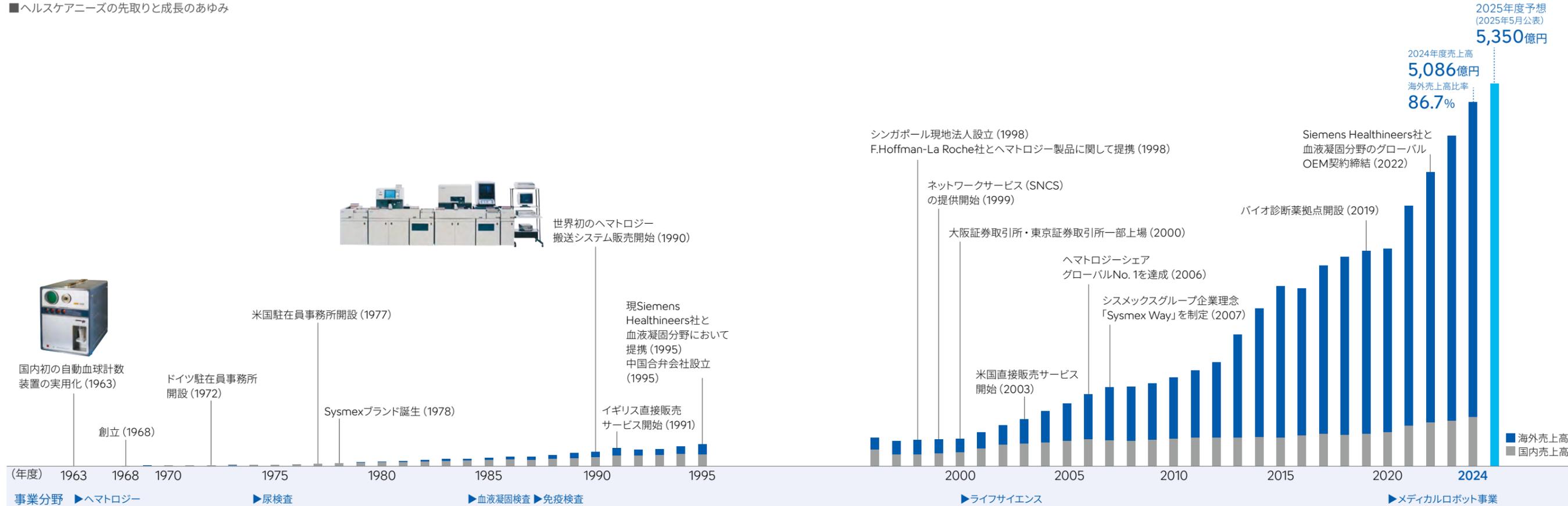
- ・「Science Based Targets initiative」の認定を取得(7月)≫P63
- ・業界初、プラスチック製の水平リサイクル容器を活用した試薬の販売開始(1月)≫P64



# これまでの成長要因 ① ヘルスケアニーズの先取り

環境変化の先を読み、分野を広げ、グローバル展開を加速したことで、売上高は 20年で約6倍、10年で約2倍と成長を続けています。

■ヘルスケアニーズの先取りと成長のあゆみ



Corporate Philosophy and Vision

Our Past and Present

Sysmex's Value Creation

Mid-Term Management Plan and Initiatives

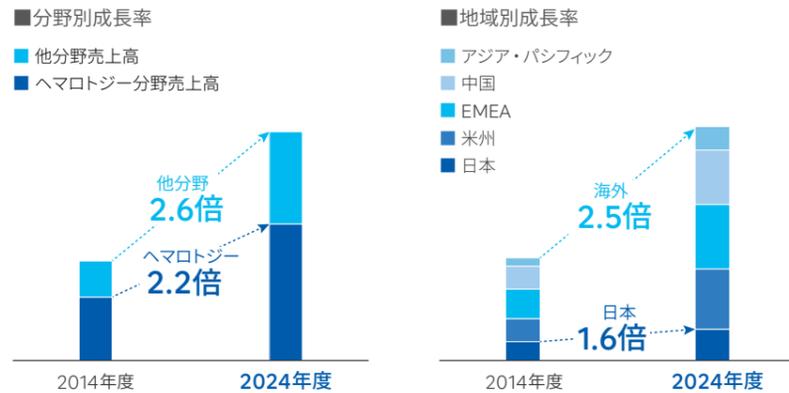
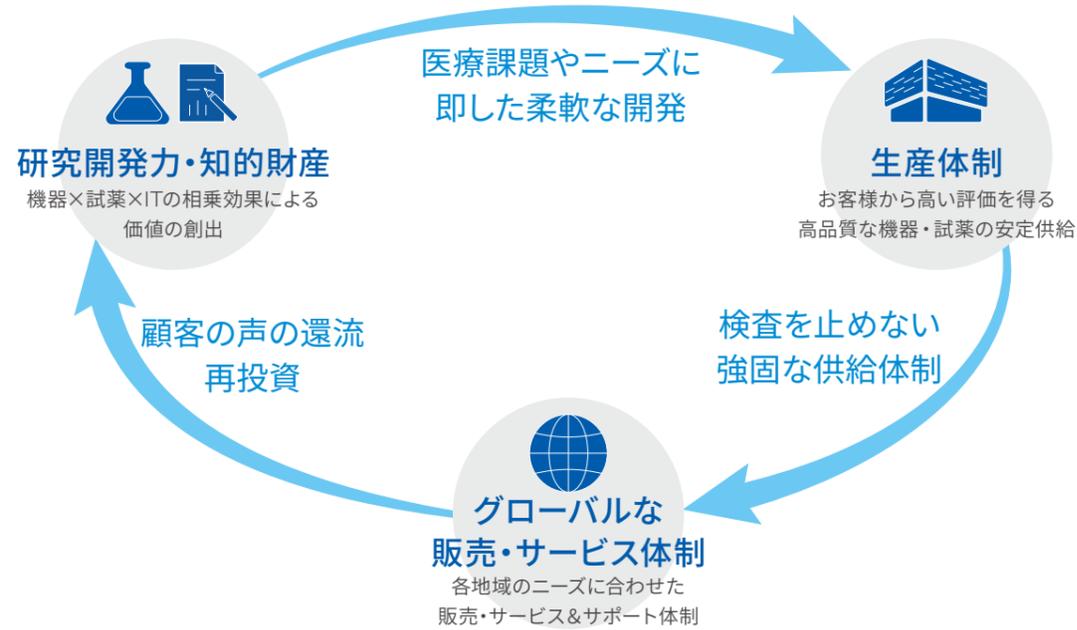
Corporate Governance

Financial and Non-Financial Information and Corporate Overview

## これまでの成長要因② 進化サイクルの確立

研究開発・生産・販売・サービスの進化サイクルを強化し、安心をお届けすることで、強固な成長基盤を築いています。

■ 検体検査領域における進化サイクル



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、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品質で作出すため、研究開発の中核拠点に近い国内で実施（一部現地ニーズに対応し海外でも生産）。一方、試薬はより早く安定的に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、持続的な成長を実現しています。

### 研究開発力・知的財産

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製品・サービスや、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。

### 生産体制

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届けするため、ITを活用した効率的な生産体制を国内を中心に構築しています。日々の検査を支える試薬は、グローバルに生産拠点を設け、安定供給と輸送コストの削減を実現。近年はバイオ診断薬の生産体制を強化しています。

### グローバルな販売・サービス体制

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、190以上の国や地域に展開しています。

### 業界をけん引するイノベーション

- 1963 国内初 自動血球計数装置の実用化
- 1988 世界初 網赤血球測定装置\*
- 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
- 2011 業界初 濃縮試薬（ヘマトロジー分野）\*
- 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

青字：検査室の生産性向上 緑字：新たな検査・診断技術

### 機器生産拠点

9拠点  
日本中心に展開  
現地生産：中国・インド

### 試薬生産拠点

- 化学系：8拠点 バイオ系：6拠点
- 2002 国際試薬株式会社会社化（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）
  - 2024 診断薬機器生産拠点設立（インド）

### 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、欧州を中心に直販化を推進
- 1995/98 グローバルメジャーとの提携開始、販売加速
- 1999 中国地域の統括現地法人設立
- 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
- 2022 サウジアラビア直販化

青字：直接販売の推進 緑字：間接販売の強化

# これまでの成長要因 ③ 安定的な収益モデル

機器設置による、試薬・サービス&サポートの継続提供により、安定的かつ高収益な収益構造を構築しています。

■ダイアグノスティクス事業の収益源 (図1)



※1 北米市場での実績。シェアは機器、試薬、サービス&サポートを含む ※2 2025年3月時点。米国におけるIMV ServiceTrak™による調査結果  
 ※3 CAGR: 2015年度-2024年度の10年間 ※4 サービス&サポートのCAGRは2016年度-2024年度の9年間

## シスメックスの収益モデル

シスメックスの収益モデルは、これまでの成長をけん引してきた大きな要因となっています。このモデルは、機器の設置により、安定的に試薬・サービスの収益を得られること、高い収益性により再投資を続けられることが特徴です。また、シスメックスはグローバル企業には数少ない「機器」「試薬」「サポート&サービス」を自社で研究開発から生産・販売まで手がける会社であり、これが収益モデルにも好影響を与えています。機器と試薬の相乗効果による信頼性・付加価値の高い検査の創出に加え、顧客満足度の高いサービス&サポートを提供することが、次の製品導入につながる好循環を生んでいます。このサイクルこそ、シスメックスの高い収益性と安定性を実現する源泉です。

さらに、「機器」「試薬」「サービス&サポート」のそれぞれも市場環境を捉えながら、収益源として成長させてきました(図1)。機器売上は、市場成長や展開地域の拡大、新製品の投入、他社からの切り替えなどにより設置台数が増加し伸びます。収益性においては、製品のモジュール化や

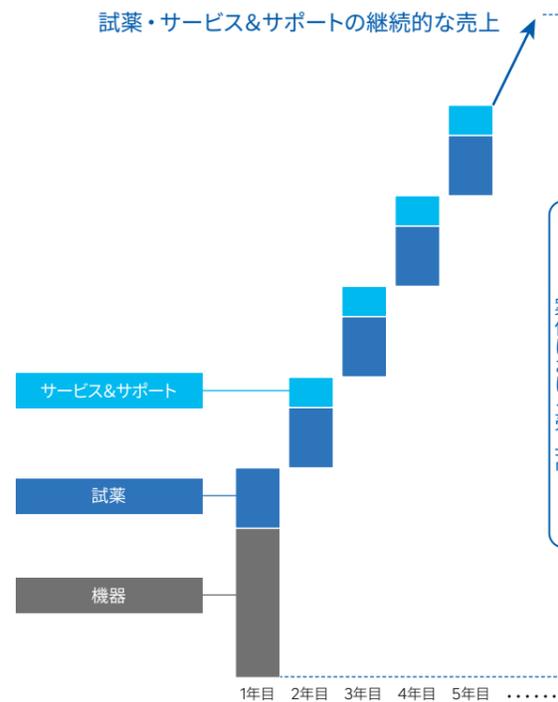
生産面でのデジタルトランスフォーメーション(DX)による効率化を進めています。

試薬は、機器の導入後、検査の度に使用されるため、機器設置台数の増加や検査数の増加により売上高が増加し、シスメックスの成長のけん引役となっています。また、試薬は機器に比べて収益性が高いうえ、血液凝固や免疫検査では、すでに設置されている機器に、施設のニーズに合わせた新たな検査項目を追加することで、使用する試薬が増加します。加えて、現地生産体制の整備や原材料の自社化などにより、品質の安定に加え、さらなる収益性向上も実現しています。

サービス&サポートも機器導入によって売上高が増加するストック型収益ですが、単なる保守ではなく、検査を止めない24時間365日対応<sup>※</sup>をはじめ、顧客ニーズを踏まえた各種トレーニングや学術サポートなどの高付加価値サービスの拡充が成長を後押ししています。人件費がかかる領域であるものの、オンラインサポートやAIの活用により固定費の低減を図っています。

※ 別途契約が必要

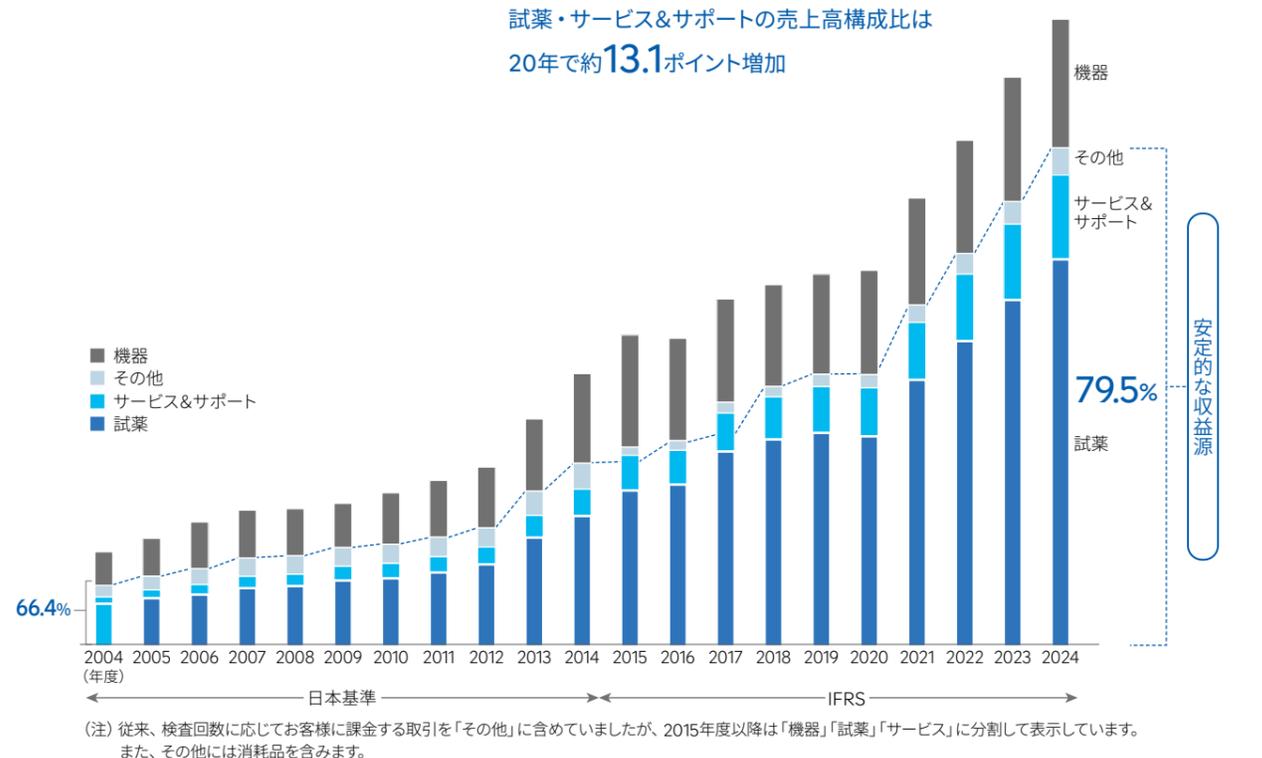
■収益の構成 (図2)



## 収益構成から見る成長の推移

シスメックスの売上高は、「機器」に加え、検査に必要な「試薬」および「サービス&サポート」の累計売上によって構成されます(図2)。また、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るとともに、サービス&サポートの構成比も上げています。その結果、試薬およびサービス&サポートの売上成長率は高く(図1)、これらの安定的な収益源比率(図3)も年々高まっています。2024年度の安定的な収益源比率は79.5%と、20年間で13.1ポイント増加しました。

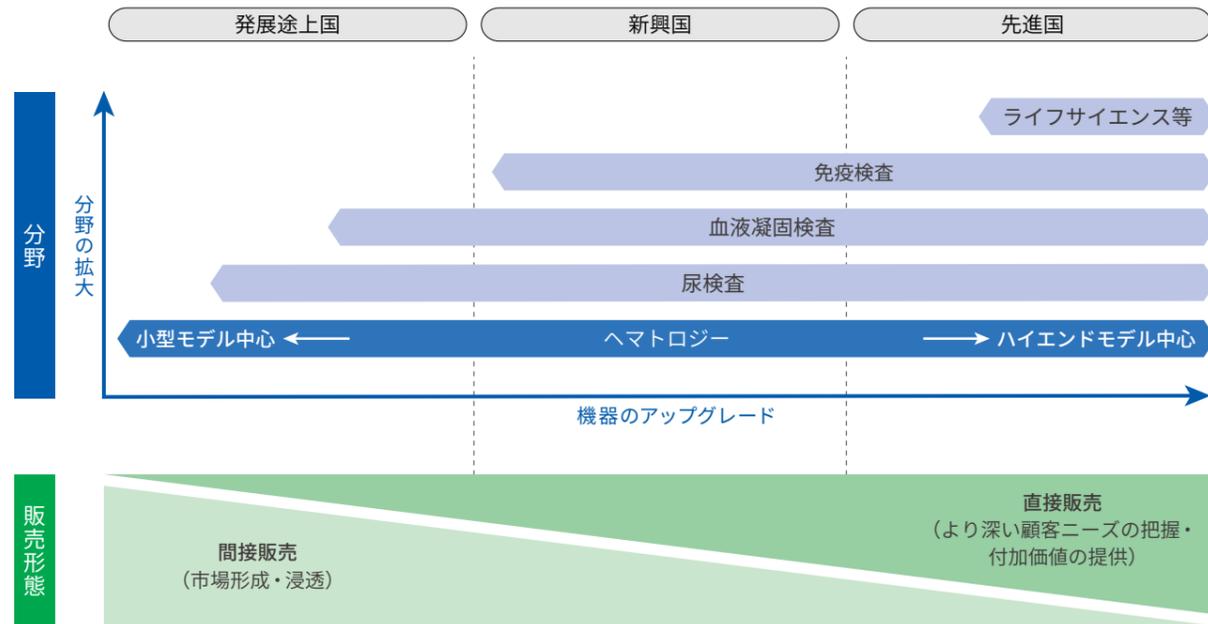
■収益源別売上高推移 (図3)



# これまでの成長要因 ④ 市場の成長と分野の展開

基礎的な検査であるヘマトロジー分野を足がかりに、展開する分野を拡大し、市場をアウトパフォームし続けています。

■当社の市場別の主な展開分野・販売形態（イメージ）



## ヘマトロジー分野のブランド力を軸に他分野展開

シスメックスの主力分野であるヘマトロジー分野は、治療や診断の基礎となる必要不可欠な検査です。そのため、発展途上国や新興国などの医療インフラ整備において、早い段階で導入されることが一般的です。シスメックスは製品の提供に加え、正しく検査を行うためのトレーニングや最新の医療情報提供など医療レベルの向上にも貢献しており、このような活動が、市場の信頼獲得やブランド力の向上、シェア獲得につながっています。また、市場の成長とともに、ハイエンドモデルへのアップグレードや、より専門的な血液凝固や免疫検査の需要が高まる傾向にあります。シスメックスは、ヘマトロジー分野で培ったブランド力や販売網を活かし、これらの分野への拡大を着実に進めています。

先進国では、すでにヘマトロジー分野で圧倒的に高いシェアを獲得していますが、医療費のさらなる適正化が社会的課題となっていることから、シスメックスが得意とする検査室の生産性向上に寄与する製品へのニーズは高まっています。さらに、血液凝固や免疫検査においてユニーク項目の開発や機器の自動化など、多岐にわたる付加価値を提供することで、プレゼンスを向上し続けています。

販売形態に関しては、市場が形成段階にある地域におい

ては、より効率的に市場へ参入するため、現地代理店網を活用した間接販売を中心に展開しています。ある程度市場環境が把握でき、成長が見込めると、競合他社に先駆けて顧客ニーズを把握し、より高品質な製品やサービスを提供するために、直接販売へと切り替えていきます。

## 検体検査市場におけるポジショニング

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は医療の発展とともに成長を続けています。欧米の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。（右上図参照）

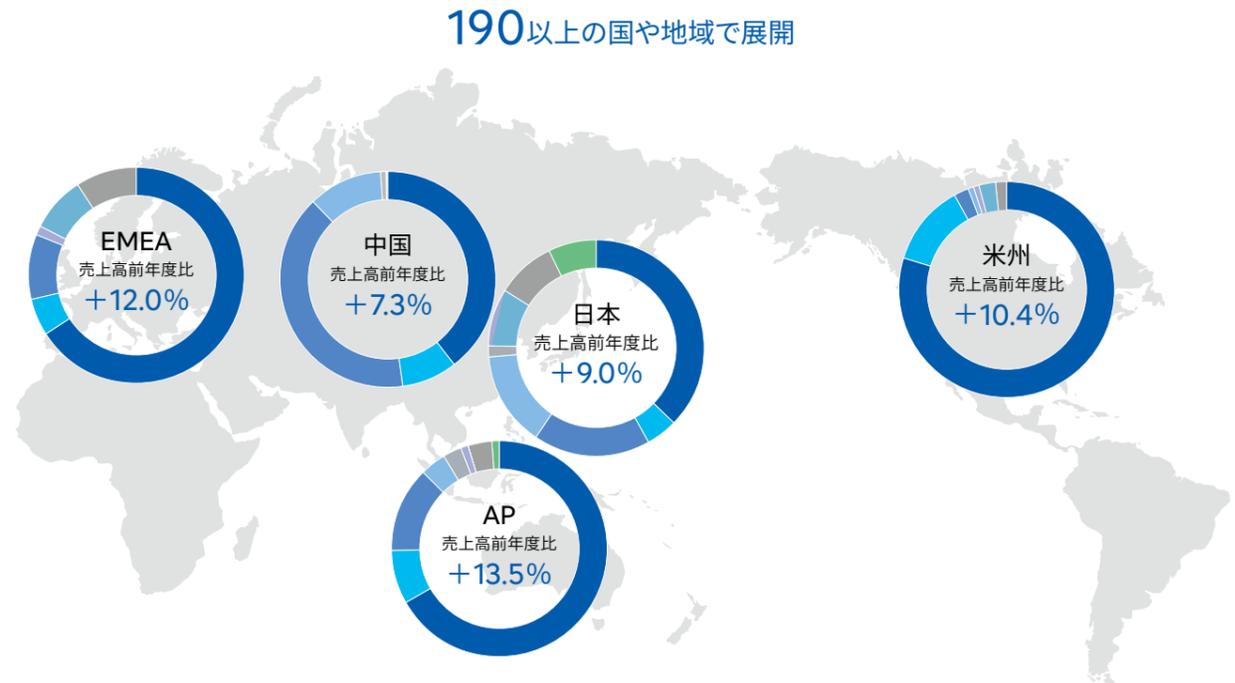
また、ヘマトロジー分野に次ぐ柱として、他分野へも注力しています。血液凝固検査分野においては、2024年4月に欧米地域で直接販売を開始、その効果はすでに現れており、今後の成長が高く期待されます。検体検査分野における最大市場規模の免疫検査分野においては、これまでアジア地域のための展開でしたが、今後本格的なグローバル展開を進め、さらなる成長を目指していきます。

■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)	市場成長率 (2025-2028年)	主な参入メーカー*1	シスメックス売上高構成比 (2024年度)	市場シェア	主なアライアンス
ヘマトロジー	4,300	3%*2	Danaher, Mindray, Siemens Healthineers, Abbott	59.6%	No. 1 54.6%	Roche, Cellavision
尿 (うち尿沈渣)	1,200 (500)	3%*2	Danaher, Siemens Healthineers, 栄研化学	8.0%	No. 1*3	栄研化学, Siemens Healthineers
血液凝固	3,200	3%*2	Werfen, Stago	16.2%	No. 1*3	Siemens Healthineers
免疫	27,000	3%*2	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	96,000	3%*2	1位: Roche 2位: Danaher 3位: Abbott 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（2025年3月末時点）および市場規模・成長率（2024年時点）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 中国を除く：政府主導による医療費抑制政策が進展しており影響を精査中  
\*3 アライアンスによる売上も含まれます。

■地域別・事業別売上高（2024年度）



	米州	EMEA	中国	AP	日本
日本	13.3%				
AP	10.1%				
中国	23.2%				
米州		25.8%			
EMEA		27.6%			

	(億円)				
	米州	EMEA	中国	AP	日本
■ヘマトロジー	1,046	924	468	340	252
■尿検査	160	78	96	41	31
■血液凝固検査	30	136	471	65	119
■免疫検査	10	0.6	130	20	96
■生化学検査	-	0	10	14	10
■FCM検査	10	16	1	6	1
■ライフサイエンス	34	119	0.5	0.6	57
■その他	18	126	0.3	18	60
■メディカルロボット事業	-	-	-	5	48
合計	1,311	1,403	1,179	513	677

Corporate Philosophy and Vision / Our Past and Present / Sysmex's Value Creation / Mid-Term Management Plan and Initiatives / Corporate Governance / Financial and Non-Financial Information and Corporate Overview

# 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、2024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	3カ年累計研究開発投資
<b>24拠点</b>	<b>939億円</b> (2022～2024年度)
年平均製品開発プロジェクト数	特許保有件数
<b>約65件</b> (過去5カ年平均)	<b>3,337件</b> (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	生産品目数 (試薬)
<b>9拠点</b>	<b>1,109品目</b>
試薬生産拠点	サプライヤー社数(一次)
<b>14拠点</b>	<b>約250社</b>

課題  
・バイオ系試薬の原材料自社化・量産化  
・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	収集顧客ニーズ
<b>63拠点</b>	<b>約15,000件</b> (単体)
展開する国と地域	カスタマーサポートセンター対応件数
<b>190以上</b>	<b>約80,700件</b>

課題  
・直販化地域・分野における販売・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	売上高営業利益率
<b>5,086億円</b>	<b>17.2%</b>
時価総額	ROE
<b>1.7兆円</b>	<b>12.0%</b>
リカーリング収益比率	
<b>79.5%</b>	

(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	従業員数
<b>76%</b>	<b>11,457名</b>
女性マネジメント比率	平均教育時間
<b>18.7%</b>	<b>24.7時間</b>

地域別従業員割合

日本	38.2%
EMEA	28.6%
アジア・パシフィック	12.3%
中国	6.9%
米州	14.1%

課題  
・エンゲージメントの向上  
・グローバルな専門人材の獲得と育成 (バイオ系・IT系など)

### 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	GHG排出量削減率 (スコープ1、2)
<b>62%</b>	<b>33%削減</b>
ヘマトロジー分野新製品の消費電力削減効果	
<b>約40%削減</b> (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	企業風土調査
<b>18年連続1位</b> (出典: IMV ServiceTrak™ 2024 Hematology)	Systemex Way展開言語数
	Systemex Way好意的回答率
	<b>9言語</b>
	<b>70%</b>

課題  
・さらなるブランド価値の向上