

To-Be: シスメックスの 価値創造

拡大を続けるヘルスケア市場において、新たな技術やイノベーションの創出を通じ、医療課題の解決に取り組むことで、世界中の人々の健康寿命延伸へ貢献するとともに、持続的な成長を目指します。

社長メッセージ



代表取締役社長

浅野 董

3つの成長戦略や業績は順調に推移していますが楽観視はしません。失敗を恐れず、ビジネスモデルの進化に向けチャレンジをし続けることで、長期ビジョン「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」を実現していきます。

未来を展望した長期ビジョンのもと、進化を続ける

「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」

この長期ビジョンは、今後大きく変化していくヘルスケアにおいて、シスメックスが進化・成長を果たす価値創造の姿を描いています。これからの医療は、Predictive (予測的)、Preventive (予防的)、Personalized (個別化)、Participatory (参加型) という「4つのP」*の進化を遂げていくといわれています。つまり、これまでは画一的な医療・治療の提供が中心でしたが、これからは患者さんを主体として一人ひとりに適した診断・高度な予測を通じ、予防・治療の実現が求められます。シスメックスはそのような新しい医療の在り方を、患者さん・医療機関をはじめとするステークホルダーの皆さまとともに創造し支えていく企業でありたいと考えています。

シスメックスはこれまで、検査の普及・高度化を進め、医療の均てん化・質向上に貢献してきましたが、今後は、より個人の健康、個人に最適な医療・予防に軸足を置いていきます。その実現にあたり、鍵となるのは個々のデータです。データの活用をこれまで以上に重要視し、データ・AIを駆使した価値創出を目指し、ビジネスモデルを進化させていきます。

* 生物学者リロイ・フッド博士の提唱

財務目標としては、2033年度に売上高1兆円、営業利益率20%を掲げています。あくまでもこれは、価値創造を進めるうえでの、象徴的なマイルストーンですが、売上高の2桁成長を果たしながら、再投資可能な収益構造を実現するという意志として表明しています。

2024年度は順調だが楽観視はしない

こうしたビジョンのもと、シスメックスは長期経営戦略および中期経営計画（2023年度～2025年度）を進めており、2024年度はその2年目でした。売上および各利益は過去最高を達成するとともに、社内では以前よりも投資対効果を重視する意識が強まり、十分な収益が期待できない事業の見直し、いわゆるピボットも迅速に進めてきました。社員のエンゲージメントスコアも上昇傾向にあり、組織風土も着実に向上していると感じます。

好調な進捗ではありますが、楽観視はしていません。世界的には人口増、長寿命化、健康意識の高まりによる需要増が見込まれる一方、医療費抑制施策の推進、地政学リスクの高まり、競争環境も激化することが予想されます。激しい環境変化の中で力強く成長していくには、製品や販売・サービスの充実にとどまることなく、コーポレート機能の強化や経営管理の高度化が課題だと認識しており、投資が一巡したDX基盤を活用し、機動的かつ合理性の高い経営判断を行い、利益・資本効率を追求した経営を進めています。

成長戦略はさらなる成長余地も大きく、一層の加速を図る

3つの成長戦略は総じて順調に進展しています。

1つ目の「既存事業の強化」では、ヘマトロジー分野のフラッグシップモデルの販売がグローバルで好調に推移しています。検査ワークフローのさらなる自動化を実現するモジュールが搭載され、圧倒的な競争力を誇っています。今後は北米での販売が開始されることから、より一層の拡大を見込んでいます。



血液凝固検査分野では、2024年度から欧米での直接販売・サービスの開始にともない、他社からの切り替えなども着実に進んでおり、利益率が高い試薬の売上高が増加しています。2025年度からは競争力の高い最新機種の新北米導入がさらなるドライバーになります。免疫検査分野は、2024年度から始まった、中国の集中購買政策の影響から単価の低下傾向は見られますが、原価低減、販売スキームの変更などを進め、収益を拡大していきます。この分野は市場規模も大きく競合企業も非常に強力なため、ユニーク検査項目の導入が鍵となると考えており、その代表が、アルツハイマー病の発症要因とされているアミロイドβの蓄積状況を測定する検査試薬です。さらに、関連検査項目のパネル化を進め、展開地域を拡大していきます。このように、既存事業自体もいまだ地域・分野の拡大余地は大きく、今後もシスメックスの成長を大きくけん引していきます。

2つ目の「新興国での事業拡大」では、積極的な資源投下を通じ、インド、ブラジル、中東・アフリカなど、いずれの地域でも計画以上の成長を達成しています。直接販売・サービスの拠点を拡大するほか、2024年度にはインドでグループ最大規模の新工場を設立、ブラジルでは2027年度に工場の移転・拡張を決定いたしました。これらの地域は、急速な市場拡大に加え、シェアの伸びしろも大きい飛躍的な成長が期待できます。なお、インドの新工場は、他社に先駆け一定の現地調達比率を確保した Make in India に対応した機器生産を開始しています。今後は、インドで製造した機器のアフリカなどのグローバルサウスへの供給拡大や、当該ノウハウを活用した中国などでの展開も検討していきます。

3つ目の「新規事業の拡大」では、メディカルロボット事業において、お客様の声を迅速に反映した製品開発や品質が評価され、着実に伸長し、累計での設置台数100台・症例数1万件が目前となっています。2024年度はシンガポール、マレーシアでも販売を開始し、2025年度には欧州での薬事認可取得も予定しており、今後はグローバルでの成長が期待できます。さらに、シンガポールー日本間に続き、2025年6月にはフランスー日本間での遠隔手術の実証実験にも成功しました。これらの実績に加え、データやAIを活用することで、手術室にイノベーションを起こしていきます。再生細胞医療事業は、これまでシスメックスが培った細胞分析やワークフローを自動化する技術・知見を十分に活かせる事業で、品質管理、製造の自動化、製剤開発の3つをターゲットとして事業化を進めています。例えば、これまでマニュアルで行っていた、細胞の品質検査が当社製品により自動化されるなど、手ごたえを感じています。引き続き、さまざまな企業・組織とともに、再生細胞医療をより身近なものとして利用できる社会の実現を目指していきます。

3つの成長戦略

■取り組み事例 >>P51

1 既存事業の強化



血液凝固検査分野の欧米での直販化開始

2 新興国での事業拡大



今後の成長に向けたインドの新生産拠点の設立

3 新規事業の拡大



手術支援ロボットシステムの国内外での販売強化

中長期の成長に向けてマイルストーンを明確化し、 サステナビリティ経営の推進に注力する

これまでシスメックスは、3年の中期経営計画を2年間のローリング形式で策定・遂行してきましたが、2024年度にこれを取り止め、3カ年を完遂することとしました。3年間の中期経営計画の成果・課題を精緻に分析するとともに、2033年度をゴールとする長期経営戦略への道筋をフェーズごとで明確に示していくことが狙いです。

次期中期経営計画は現在策定中ですが、終了年度が長期経営戦略の折り返し地点となることを踏まえ、以下を重点課題と捉えています。まず成長戦略については、現在の方向性と大きく変えることはなく、深化・加速させていきます。収益性の改善は重点課題であり、まずは早期に目標として定めている営業利益率20%を達成、さらに改善させていきたいと考えています。そのために、伸長が期待される血液凝固および免疫検査分野の試薬売上拡大に加え、原価率低減は必須テーマとして、原材料の自社化などを通じた改善に注力します。販管費は、DX投資が一巡したことから今後は低減を見込みますが、インフレへの対応および直接販売地域の事業拡大への積極的な投資も必要となることから、DX投資の効果を最大限発揮させ、在庫・物流網における最適化、各現場ベースのAI活用による業務効率化、研究開発などでの生産性向上を図ります。また、こうしたデジタル・AIの活用は、DXによる新たな製品・サービスの実現に向けて積極的に進めていく方針で、次期中期経営計画期間中に、新たな付加価値として具現化していきたいと考えています。

長期経営戦略で掲げる、エコソーシャル、人的資本、コーポレートマネジメントも引き続き注力していきます。外部評価でも高い評価をいただいているエコソーシャルでは、CO₂排出量削減はもとより、業界初となるプラスチック製容器の水平リサイクルを2024年度に開始しました。環境配慮への意識が高まる市場において、この取り組みは競争優位性をもたらすと考えており、さらにリーダーシップを発揮し、他社との連携も強化することで、業界をけん引していく所存です。人的資本に対しては、引き続き積極的な投資を行います。グローバルの人材発掘や、ジョブ型の人事制度の浸透、DXをはじめとするリスクリングの強化などを図り、従業員の成長実現と企業の競争力強化を同時に高め、付加価値生産性の向上へとつなげていきます。



コーポレートマネジメントでは経営基盤の強化や資本効率の向上に注力しますが、その中で私が特に期待するのは社外取締役の存在です。モニタリングボードとしての役割だけでなく、その経験・専門性は経営に大きな示唆をいただけます。2025年6月に就任された大島氏は、バイオマイクロ流体力学を専門とする研究者としてだけでなく研究者育成の専門家でもあります。女性研究者を含め、人材開発・育成にも支援をいただければと期待しています。



安藤忠雄氏がデザインした「青りんご」

青りんごであり続ける

国内外拠点のタウンホールミーティングに参加し、従業員との対話を重ねる中で、長期ビジョンや目指す方向性については、一定の理解・共感が進んだと捉えています。しかし、真に定着するのは、長期経営戦略が各従業員の仕事に直結し、その意義を実感できた時でしょう。

そのため、シスメックスは変革を続け、従業員それぞれが自らの意志を持って社会への価値創出を体感できる企業を目指します。売上高が5,000億円を超える規模になり、最大のリスクはチャレンジ精神が弱まり、サイロ化や内向き、前例踏襲風土に陥ることです。

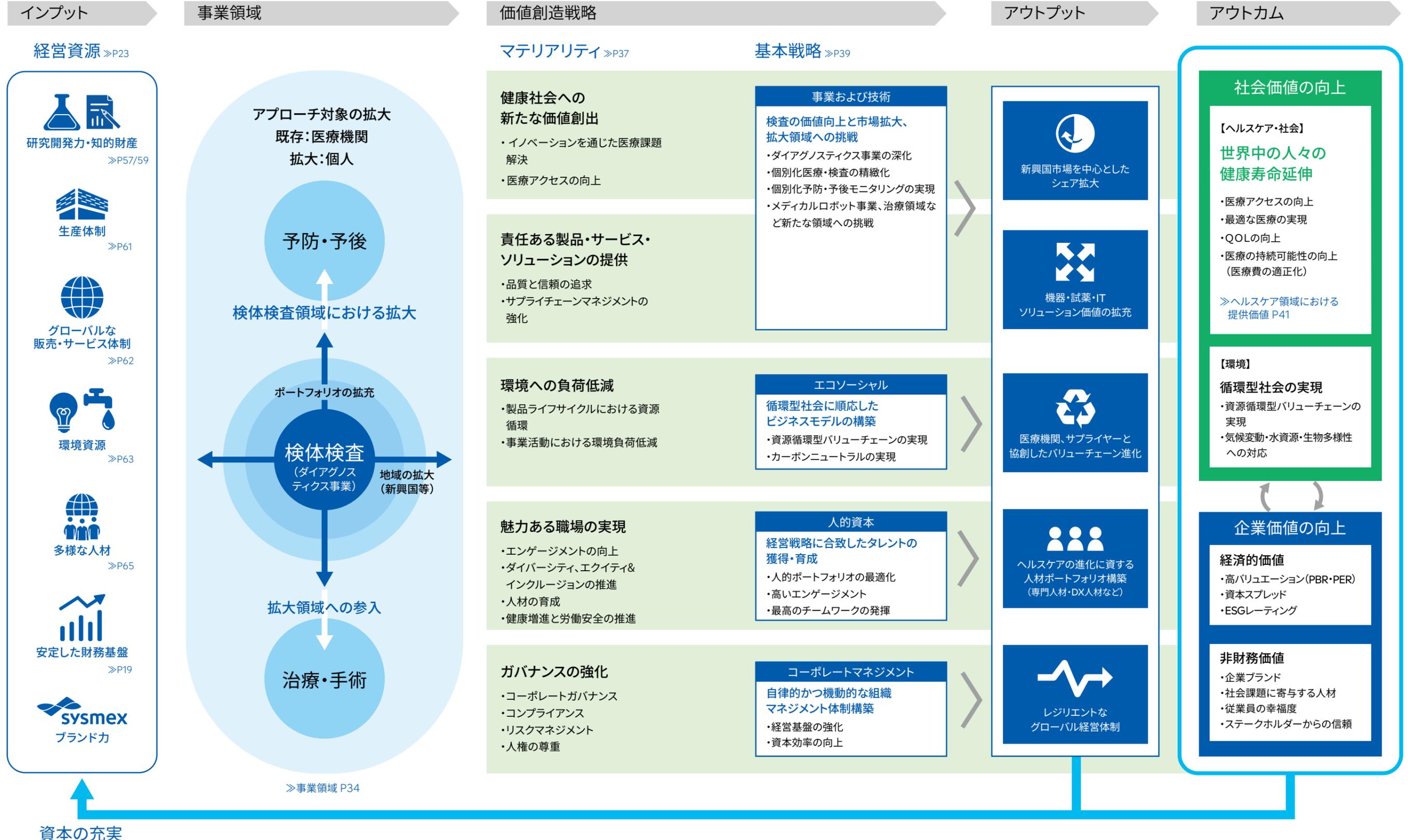
私は、世界的な建築家、安藤忠雄氏の作品「青りんご」をモチーフにしたメッセージを社内外に発信しています。未熟で酸っぱくとも、希望に満ち溢れた青りんごでありたいという想いです。青りんごであり続けるためには、従業員の積極的な挑戦が不可欠です。そのためには中にこもるのではなく、他流試合をたくさんしてほしいと伝えています。さまざまな方と対話し、新たなアイデアをシスメックスで実現させ、創造性と革新を実現いただきたいです。私も、積極的に投資家を始め多くのステークホルダーと対話を続けています。なお、昨年の本冊子「シスメックスレポート」で、青りんごのメッセージを記載したところ、複数の投資家から関心を寄せていただき、そこから建設的な対話を続けています。

私はシスメックスを、失敗を恐れることなくチャレンジを続ける、希望で溢れた会社にしていきます。1兆円企業を目指すことも大いなるチャレンジですが、多くの従業員は非常に前向きで、健全な自信を持っており、頼もしくも感じています。シスメックスの挑戦に、ぜひ、ご期待ください。

価値創造ストーリー

シスメックスは、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、事業を展開しています。2023年5月に2033年度を最終年度とする長期経営戦略2033を発表、長期ビジョン「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」を掲げ、医療の発展や人々の健やかな暮らしに貢献し続けていきます。

《長期ビジョン》より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。





長期経営戦略2033「VA33」 (Value Advance 2033)

長期ビジョン 「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」

戦略のポイント

- 1 対象領域を、検体検査からヘルスケアジャーニーへ拡大
- 2 自社の強みを活かした事業成長の加速
- 3 人的資本強化と環境負荷低減へのチャレンジ

Value

- ・従業員一人ひとりが常に「社会価値」と「企業価値」の向上に真摯に向き合う
- ・検査・診断にイノベーションを起こし、個別化医療や新たな治療領域においてもユニークな「価値」を創出

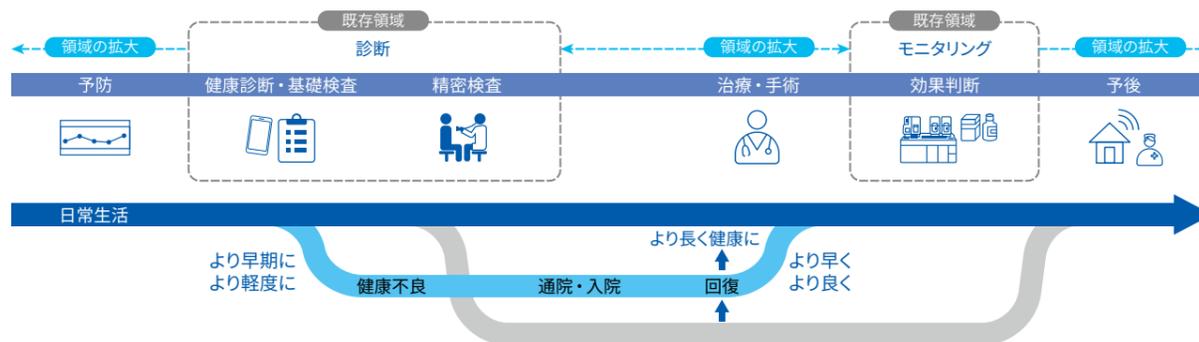
Advance

- ・ミッションであるヘルスケアの「進化」を推進
- ・さらなる「進化」への覚悟

ヘルスケアを取り巻く環境展望

医療環境・体制・規制	治療・技術
<ul style="list-style-type: none"> ・平均寿命の延伸 ・社会保障費や医療費の適正化と医療の個別化・分散化の進行 ・予防やセルフメディケーションの重要度増大 ・医療格差や医療アクセスの問題の継続 ・パンデミックに対応するための医療インフラの整備(新興国など) 	<ul style="list-style-type: none"> ・遺伝子解析、超高感度測定、医療機器の小型化などの技術革新と医療への実装 ・患者の身体的、経済的負担を軽減する治療法、検査の開発 ・個別化医療へのニーズ増加 ・再生細胞医療や遺伝子解析技術を用いた新たな治療法の実用化 ・AI・デジタル技術・ロボット技術の実装・用途拡大 ・高額薬剤を背景とした投与判断の検査ニーズの拡大

ヘルスケアジャーニー



≫シスメックスが目指すもの P5

定量目標

成長性	収益性
売上高	営業利益率
1兆円以上	20%以上

プロダクトロスのゼロ化	環境配慮材料への代替
未使用自社製品の廃棄率	容器と包装材のリサイクル・環境配慮材料の利用率
0.1%未満	100%

長期経営戦略2033の概要

シスメックスでは、10年の時間軸で将来のありたい姿から長期経営戦略を描き、環境変化に応じて適宜改定を行っています。2018年に策定した前長期経営戦略は、ヘマトロジー、尿、血液凝固、免疫検査分野での事業基盤強化と、個別化医療やプライマリケアにおける事業開拓、メディカルロボット事業などの新規事業に布石を打ってきました。一方、ヘルスケアを取り巻く環境は一刻と変化しています。世界的な高齢化社会が進展する中、社会保障費の適正化と医療機能の分散が進み、予防やセルフメディケー

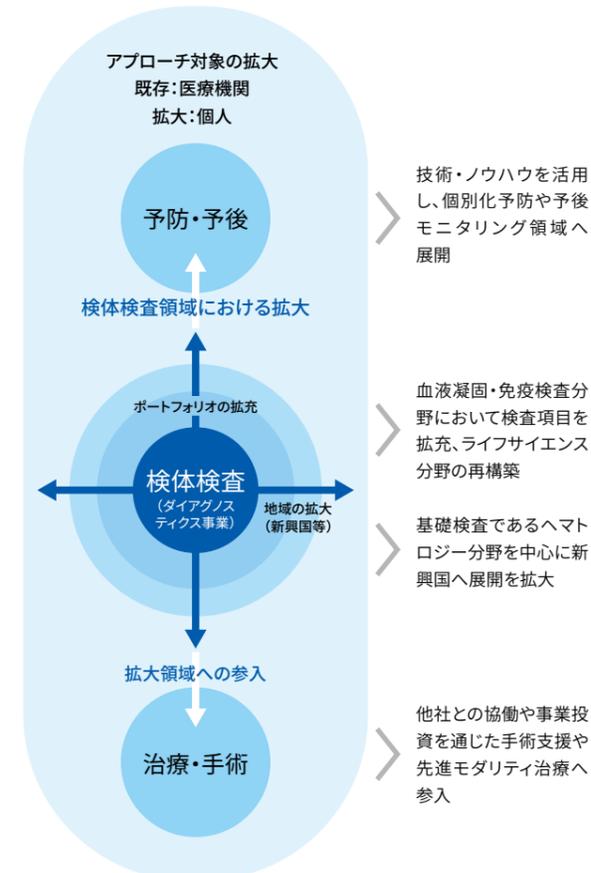
ションの重要性が増加する一方で、医療格差や医療アクセスは一層深刻な課題となっています。技術面では、遺伝子解析、超高感度測定、小型化などが進歩すると同時に、再生細胞医療など新たな治療法が普及していくと考えています。また、AIの普及をはじめ医療分野のDXは加速し、ロボット技術の実装・用途拡大も進展すると予測しています。こうした進展と環境展望を踏まえ、2023年には長期ビジョン「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」を掲げ、「長期経営戦略2033」を策定しました。シスメックスでは、人が一生の中で経験するヘルスケアイベントを「旅路」と位置付け、一人ひとりのヘルスケアジャーニーをより良いものとするため、医療格差の是正や検査の効率化、適切な治療の選択などを図り、世界の健康寿命の延伸に貢献していく考えです。

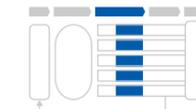
◎戦略設計と目標：

サステナビリティの観点に重きを置き、優先するSDGs項目とマテリアリティを設定し、これをもとに、事業・技術、エコソーシャル、人的資本、コーポレートマネジメントで構成される基本戦略を描いています。目標については、財務面では成長性と収益性を、非財務面では循環型社会の実現に向け、計4項目の定量目標を設定しています。このうち、財務目標は、検体検査の市場成長を上回る2桁成長と、再投資を可能とする収益水準を確保するため、売上高1兆円以上、営業利益率20%以上を掲げています。

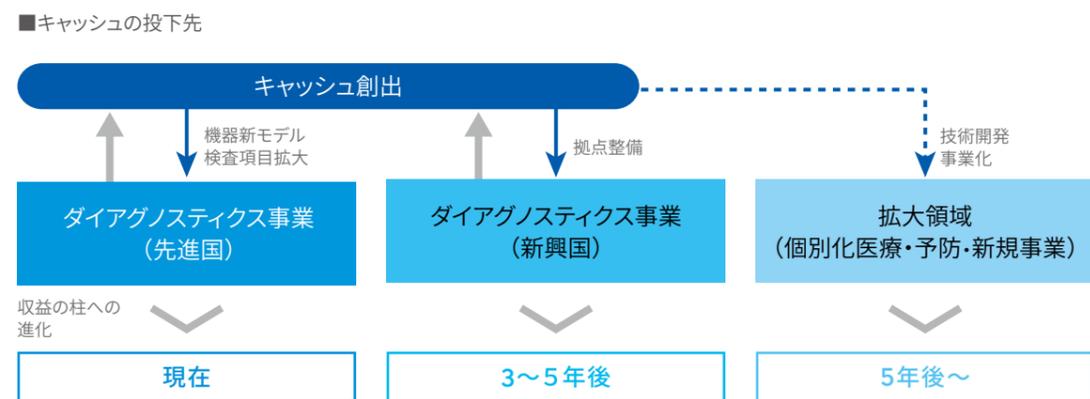
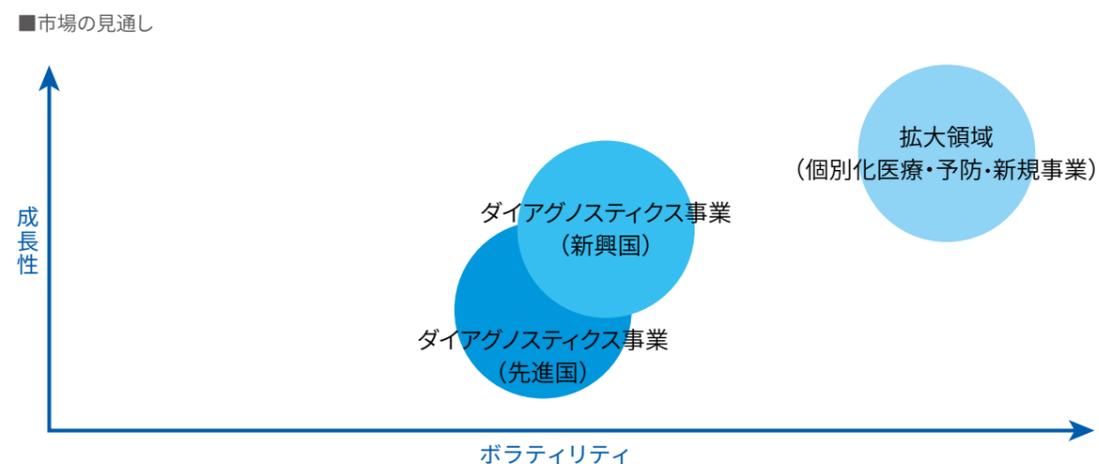
◎事業領域：

既存の検体検査(ダイアグノスティクス事業)から、ヘルスケアジャーニーの観点で領域を拡大します。既存領域では、優位性のある分野にて新興国などの地域拡大を進めるとともに、検査分野・検査項目の拡充を図ります。検体検査領域の拡大としては、診療所や個人も対象として、個別化予防や予後モニタリングなどの展開を図ります。また、拡大領域として、手術支援ロボットシステムや再生細胞医療などの治療領域にも取り組みます。





投資と成長の方向性



(注) 市場の見通し図は、当社推計によるイメージです。成長性については、各領域・各国の市場成長見通し、大手グローバル企業の取り組み状況などから推計。ボラティリティについては、当社事業の過去10年の売上伸長の標準偏差、カントリーリスク、市場リスク、取引先リスク、技術リスクなどから評価しています。診断スティクス事業 (先進国) では、主に為替変動や最先端技術の進展によるリスク、診断スティクス事業 (新興国) については、政府方針の変更や現地企業の台頭、現地調達品の供給などのリスクを想定しています。新規領域については、需要の変化や新たな技術の登場などのリスクを想定しています。なお、事業規模は考慮していません。上記評価の結果、診断スティクス事業 (新興国) のボラティリティは、先進国と同程度の低さで推移すると見込んでいます。

資源配分と投資について

今後の成長と、資源配分のポートフォリオマネジメントを考えるにあたり、前項の事業領域は以下の3つに大別できます。

①「**診断スティクス事業 (先進国)**」: 既存分野で検査項目の拡充、欧米への展開加速などを図る領域。高齢化と医療の進展を背景に、一定の市場成長と景気に左右されにくい安定的な推移が予想されています。

②「**診断スティクス事業 (新興国)**」: 地域の拡大を図る領域。政治・経済情勢におけるカントリーリスクや政府方針変更リスクなどにより、先進国よりもボラティリティは高くなりますが、人口増加や医療インフラ整備により、高い市場成長率が予測されています。

③「**拡大領域**」: 個別化医療・予防や新規事業に取り組む領域。一部の事業においては市場自体が未成熟で、各種規制、技術的な障壁などのリスクがある一方、今後のヘルスケアの進化に向けては不可欠なイノベーション領域です。

当面の収益計上は診断スティクス事業が中心です。ここから創出されたキャッシュの大半を、収益性が高く、盤石な強みがあり、他領域の成長基盤となる①「**診断スティクス事業 (先進国)**」の機器開発や、検査項目の拡大に再投資します。次に優先されるのが②「**診断スティクス事業 (新興国)**」で、販売・サービス人材の確保、お客様へのリース用機器の取得、拠点網の整備などに配分します。今後5年程度は、これら診断スティクス事業を中心に投資を行う予定です。長期視点で成長をけん引を期待する拡大領域においては、事業化や研究開発投資、技術の獲得、

企業価値向上の方向性

利益成長

- ・2桁のトップライン成長と20%の営業利益率を目指し、継続的な利益成長 (1株当たり利益の持続的成長) を図る
- ・環境変化に対応した機動的な資源マネジメントと、5~10年を見据えた中長期的な投資配分に注力

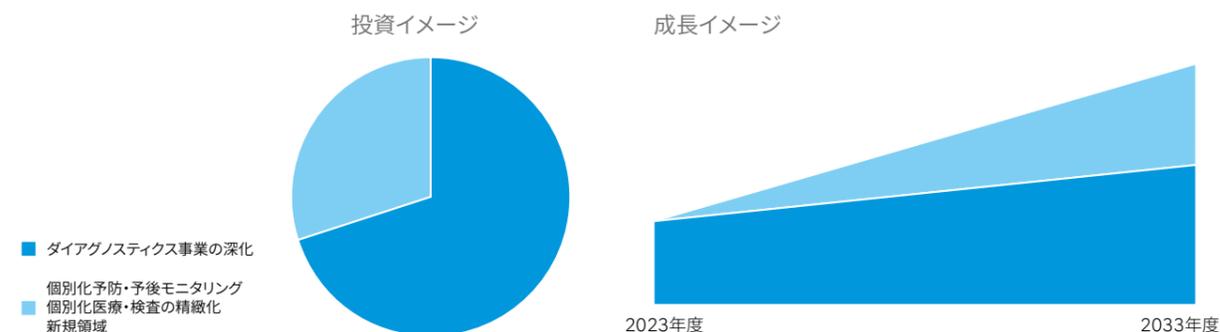
資本効率の向上

- ・ROEおよびROICなどを重要指標とし、投下資本に対するリターン向上を図る
- ・ROIC感応度を精査し部門ごとの重点管理項目を設定することで、全社的なROICマネジメントを遂行

資本コスト最適化

- ・特に株価ボラティリティ (β値) の低減を図る
- ・診断スティクス事業 (新興国) や拡大領域のボラティリティ低減に向けた投資ガバナンスとモニタリングの強化を図る
- ・サステナビリティ面における資本市場との対話を強化

成長イメージ



M&Aなどに投下します。なお、研究開発費については、診断スティクス事業①②へ約7割、拡大領域へ約3割の配分で投下する予定です。

以上の資本配分により、②「**診断スティクス事業 (新興国)**」を3年~5年で収益性をさらに高め、③「**拡大領域**」についても事業開始から5年を目処に収益貢献ができる事業に育てていきたいと考えています。

そして、こうした資源配分と投資を実行していくことで、企業価値向上を図ります。企業価値向上に向けては、利益成長、資本効率の向上、資本コストの最適化といった3つの側面を重視しています。取り組みの方向性としては、まず、機動的な資源マネジメントと中長期の投資配分計画により継続的な利益成長を図ります。「長期経営戦略2033」の財務目標で掲げる売上高1兆円以上 (年平均成長率10%以上)、

営業利益率20%以上を確保できれば、1株当たり利益の年平均成長率は10%程度となり、資本市場でも十分な評価を得られると考えています。資本効率面では、WACCを上回るROICとなっているものの、グローバル大手企業と競合するうえでは15%以上のROIC水準を実現したいと考えており、資本効率の向上を追求します。ROICスプレッドを構成する資本コストの最適化に向けては、特に株価ボラティリティの低減を図るため、新興国や拡大領域における投資ガバナンスとモニタリングの強化を図ります。同時に、従来からの財務情報開示、株主・投資家への戦略進捗共有の充実を図るとともに、サステナビリティにおける積極的な対話を進めていきます。

マテリアリティ (優先する重要課題)

シスメックスのマテリアリティ

優先的に取り組むべきSDGs	マテリアリティ		目標
	取り組み	テーマ	
3 すべての人に健康と福祉を	<ul style="list-style-type: none"> 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 	健康社会への新たな価値創出 ^{※2}	中期経営計画サステナビリティ目標 機会と脅威 ^{※P89} 中期経営計画サステナビリティ目標 ^{※P48}
9 産業と技術革新の基盤をつくろう	<ul style="list-style-type: none"> 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 	責任ある製品・サービス・ソリューションの提供 ^{※2}	
12 つくる責任 つかう責任			
17 パートナーシップで目標を達成しよう			
5 ジェンダー平等を実現しよう	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージメントの向上^{※1} ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの推進^{※2} 人材の育成 健康増進と労働安全の推進 	魅力ある職場の実現	
8 働きがいも経済成長も			
13 気候変動に具体的な対策を	<ul style="list-style-type: none"> 製品ライフサイクルにおける資源循環^{※2} 事業活動における環境負荷低減^{※2} 	環境への負荷低減 ^{※2}	
(ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> 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 人権の尊重^{※1} 	ガバナンスの強化	

※1 2023年度に追加したマテリアリティ項目
 ※2 従来マテリアリティから2023年度に整理・統合・表記変更を行った項目

※サステナビリティ目標の進捗状況 P103

マテリアリティの位置付けと特定プロセス

シスメックスは、持続可能な社会の実現とシスメックスの持続的な成長に向けて、マテリアリティ (優先的に取り組むべき課題) を特定しており、定期的に内容の検証を行っています。

従来のマテリアリティは、ステークホルダーとシスメックスの重要度を2軸で分析したもので、2017年に特定しました。その進捗の可視化や実効性の向上に向け、中期経営計画に沿った具体的な目標およびKPIを「非財務目標」(2021年度からは「サステナビリティ目標」へ名称変更)として設定し、責任部門の実行計画や活動へ展開してきました。なお、その内容は、2021年に中期経営計画の策定に合わせて見直しを行いました。

その後、2023年度に新たな長期ビジョンおよび戦略を策定するにあたり、事業領域の拡大や、今後の多様化・複雑化する社会環境を見据え、長期経営戦略および中期経営計画とマテリアリティがすべて一貫した戦略設計を行い、サステナビリティ経営を加速していくことが重要であると判断しました。社内外の理解促進にも資することから、実行力向上と対話の活性化にもつながると考えています。

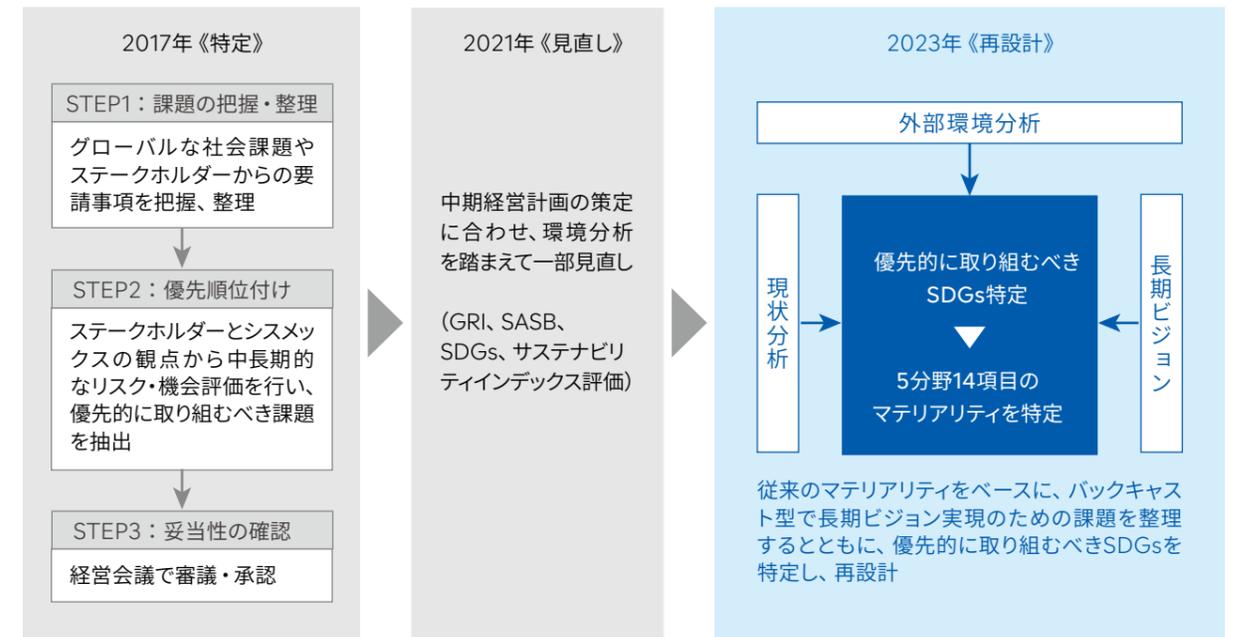
マテリアリティ再特定のアプローチとして、従来のマテリアリティをベースとしながら、バックキャスト型の設計を行いました。まずは、長期経営戦略2033と合わせて、2033年までの社会・地球環境や業界動向を分析し、長期ビジョン実現のための課題として整理するとともに、社会価値と企業価値におけるインパクトの観点から、シスメックスが優先的に取り組むべきSDGsを特定。この優先的に取り組むべきSDGsのもと5分野14項目のマテリアリティを取締役会の承認を得て特定しました。

また、新たなマテリアリティを長期経営戦略2033における基本戦略およびそのモニタリング指標設定の基点としました。さらに、基本戦略と中期経営計画、サステナビリティ目標を連動させることで、シスメックスが目指す価値創造の姿を構築しました。

なお、各戦略の執行状況およびサステナビリティ目標は、半期ごとに、取締役会や経営会議などにおいて各部門から報告し、取締役が進捗を確認しています。

戦略の進捗や環境変化に合わせ、シスメックスは今後も定期的にマテリアリティの検証、見直しを行いながら、価値を提供し続けます。

マテリアリティ特定の流れ



優先的に取り組むべきSDGs



基本戦略

基本戦略

事業および技術



ダイアグノスティクス事業の深化

収益源の成長ドライバーと位置付け、検査室の生産性向上や新たな診断指標につながる検査の拡充に取り組みます。圧倒的なシェアNo. 1を誇るヘマトロジー分野を中心に尿・血液凝固・免疫検査分野において、新興国市場など各国・地域の医療ニーズに対応した製品やユニークな検査項目の開発、検査分野を横断する新たな価値の提供に注力します。

個別化医療・検査の精緻化

がんやアルツハイマー病など社会的な課題である疾患に対し、リキッドバイオプシー技術の実用化や遺伝子検査のポートフォリオ拡大、遺伝子情報を活用した診断ソリューションの開発など、新たな技術と既存技術の融合により新たな診断価値の提供を目指します。

個別化予防・予後モニタリングの実現

医療の分散化やセルフメディケーションニーズの高まりに対応すべく、検査の場所、対象を拡大したプライマリケア製品の開発、未病、予防を対象とする新たな検査の実現、予兆検出プログラムの開発などに取り組みます。

メディカルロボット事業、治療領域など新たな領域への挑戦

手術ソリューションの提供を目指す外科治療領域、検体検査で培った品質管理技術やロボット技術を駆使した再生細胞医療領域など、新たな領域の継続的な探索を進めます。

主な取り組み

イノベーション

- ・検査項目拡充
- ・新規技術獲得・実用化
- ・新規事業拡大

医療アクセス

- ・展開地域の拡大
- ・プライマリケア製品の拡大

クオリティ

- ・顧客満足度の向上
- ・世界トップレベルの品質維持

サプライチェーン

- ・安定供給の徹底
- ・サプライチェーン全体での品質追求

資源循環

- ・プロダクトロスのゼロ化
- ・リサイクル・環境配慮材料への完全代替
- ・サプライチェーン全体での協働

気候変動・エネルギー対策

- ・GHG排出量削減、再生エネルギー活用拡大
- ・水消費量削減

エンゲージメント、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)

- ・ビジョン・戦略共有、対話充実、企業風土醸成

人材育成

- ・人的資本投資の拡大
- ・ポートフォリオマネジメント強化

健康・労働安全

- ・労働環境整備

ガバナンスの強化

- ・取締役会実効性の向上
- ・資本効率の向上
- ・資本市場との対話
- ・ブランド認知度の向上
- ・経営体制の強化
- ・DXの加速

定量目標

《成長性》
売上高 **1兆円以上**
(2033年度)

《収益性》
営業利益率 **20%以上**
(2033年度)

《プロダクトロス》
未使用自社製品の廃棄率 **0.1%未満**
(2033年度)

《環境》
容器と包装材のリサイクル・環境配慮材料の利用率 **100%**
(2033年度)

《ビジョン共有》
「Systemx Way」好意的回答率 **75%以上**
(2025年度)

《資本効率》
ROE **16%以上**
(2025年度)

企業価値向上



利益成長



資本コスト低減



資本効率向上

(注) 2025年度(目標)は2023年5月発表時点の数字(最新の見通しについてはP78並びにWebサイトをご覧ください。)

エコソーシャル



人的資本



コーポレートマネジメント



資源循環型バリューチェーンの実現／カーボンニュートラルの実現

循環型社会に順応したバリューチェーン改革を行うことにより、環境・社会課題解決と事業拡大を両立するビジネスモデルを構築していきます。事業活動におけるカーボンニュートラルや水資源保全などに加え、機器、試薬における環境配慮型設計、脱動物由来原料や環境配慮材料の採用・代替加速などに取り組みます。

人的ポートフォリオの最適化／高いエンゲージメント／最高のチームワークの発揮

ヘルスケアの進化を実現する人材を創出すべく、最適な人材ポートフォリオを構築するための高度専門人材の獲得、育成を進めるとともに、多様な人材の個性を尊重し、個々のウェルビーイング向上に向けた職場環境の構築や成長機会の提供を行います。また、企業風土の進化とグループ横断でのリーダー輩出に注力します。

経営基盤の強化／資本効率の向上

イノベーションを促し、戦略を遂行するため、自立的かつ機動的な組織マネジメント体制を構築し、アライアンスやオープンイノベーションなどの外部リソース活用強化、デジタル技術を活用したグループガバナンスやリスクマネジメント体制の強化、資本効率の向上に努めます。また、ステークホルダーと双方向の対話を拡充し、ブランド価値を高めていきます。

ヘルスケア領域における提供価値



社会的アウトカム

医療機関へのアウトカム(解決したい医療課題)
 >>シスメックスの目指すもの P5-10

アウトカム測定
 指標例^{※1}

シスメックスの具体的なアウトプット
【中核分野】

関連するサステナ
 ビリティ目標

対応する
 ヘルスケアジャー
 ニーのステージ

マテリアリティ

健康社会への新たな 価値創出

- ・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
 (グローバルヘルス・UHC)

世界中の人々の 健康寿命延伸

医療アクセスの向上

- ・誰もが受けられる検査、セルフケアの充実

医療の最適化

- ・各個人に最適な医療の選択
 (個別化医療の実現)
- ・精神的・身体的・経済的に負担の少ない検査の受診
- ・先進的医療技術の享受
- ・アンメットニーズの高い疾患の治療進展
- ・治療完治率の向上

QOLの向上

- ・健康な日常生活
- ・予後予測

持続可能なインフラ の構築

- ・医療費の最適化

医療格差の是正



- ・環境を問わず、自動化・標準化された検査の実施
 - ・医療レベルの向上
- 先進国：★★★
 新興国：★★★★

医療・検査室の生産性向上



- ・検査室の生産性向上による経営の効率化
 - ・検査・診断のスピードアップ
 - ・薬剤耐性菌に対応した医療の実現
- 先進国：★★★★
 新興国：★★★★

患者さんに寄り添う検査の進化



- ・適切な診断・治療・投薬の実現
 - ・個別化医療の推進
- 先進国：★★★★
 新興国：★★★

早期回復につながる先進医療の普及



- ・手術支援ロボットの高度化・効率化
 - ・再生細胞医療の実現による治療完治率の向上
- 先進国：★★★★
 新興国：★

予防・予後管理の実現



- ・公衆衛生への対応強化
 - ・医療機能の分散・最適化
- 先進国：★★★★
 新興国：★★★

★：今後5年におけるニーズの強さ

必要不可欠な保健医療サービスを十分に受けられていない人(WHO) (2021年)

約45億人

【ヘマトロジー、血液凝固検査、尿検査】

- ・小型モデル含む多様な製品ポートフォリオの展開
- ・機器の標準器としての採用
- ・基礎医療・学術情報の提供
- ・製品トレーニングの提供
- ・検査ビッグデータの解析^{※2}

ヘマトロジー
 検査数
 33.2億件

健康診断・
 基礎検査



血液学/凝固学における臨床検査技師欠員率(米国) (2022年)

16.6%

【ヘマトロジー、血液凝固検査、尿検査(薬剤耐性検査含む)、免疫検査】

- ・検査システム・前後工程の自動化
- ・濃縮試薬など検査技師の負担を軽減する仕組み
- ・製品のオンライントレーニングの推進
- ・検査の高度化・効率化に向けたAI活用(疾患のリスク判断など)^{※2}

—

世界の認知症患者数(2021年)

約5.5万人

世界の認知症による経済損失
 約1兆3千億ドル

世界のがん新規罹患患者数(2022年)^{※3}

約2千人

【ヘマトロジー、血液凝固検査、尿検査、免疫検査、遺伝子検査】

- ・オープンイノベーションを活用した新たな検査・診断システムの開発
- アルツハイマー病検査
- がん遺伝子検出技術など

がんゲノム医療
 解析実施件数
 1.6千件

精密検査



手術支援ロボット導入による入院日数削減効果

3.2日

【メディカルロボット事業、再生細胞領域】

- ・検体検査領域で培ったサービス&サポートの手術室への展開^{※2}
- ・再生細胞医療の生産技術・品質管理技術の確立^{※2}

手術支援ロボ
 トによる症例数
 2,903件

治療・手術



今後、事業展開に基づき検討

【遺伝子検査、新規事業】

- ・AIを活用した予防・予後モニタリングのシステム(公衆衛生など)^{※2}
- ・個々人の行動変容を支援する仕組み^{※2}
- ・各種医療データの効率的な一元管理の仕組み

—

予防・効果判断・
 予後



※1 出典はP7-10を参照

※2 開発中の技術・製品

※3 出典：国際がん研究機関(IARC)「GLOBOCAN 2022」

(2024年度実績)