

目次

1 シスメックスの特徴

05 CEOメッセージ



07 グループ企業理念

09 シスメックスが目指すもの
より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。
Together for a better **healthcare journey**

11 価値創造のあゆみ

13 シスメックスの特徴 ① 収益モデル

15 シスメックスの特徴 ② 市場と分野

17 シスメックスの特徴 ③ バリューチェーン

19 2025年度ハイライト

2 シスメックスの価値創造

21 社長メッセージ



25 価値創造ストーリー

27 長期経営戦略

31 マテリアリティ（優先する重要課題）

35 ヘルスケア領域における提供価値

37 提供価値：アウトカム測定事例

39 検査室の課題

3 中期経営計画と取り組み

41 これまでの経営計画

43 中期経営計画の概要

45 中期経営計画の目標

47 中期経営計画で重点的に取り組むテーマ

47 ① ダイアグノスティクス事業の競争力強化

49 ② ダイアグノスティクス事業の強みを活かした医療DXと
データ活用への推進

51 ③ バリューチェーン改革による収益性の向上

53 中期経営計画：地域戦略

55 企業基盤（経営資源）の強化

55 研究開発力の強化

57 循環型バリューチェーンの実現（環境負荷低減）

59 人的資本の強化

63 CFOメッセージ

67 パフォーマンスハイライト

74 サステナビリティ目標・KPI
の進捗状況（抜粋）



4 コーポレート・ガバナンス

76 社外取締役対談

79 コーポレート・ガバナンス

85 リスクマネジメント

87 取締役

91 執行役員



5 事業・企業情報（シスメックスの基本情報）

93 シスメックスの事業

96 主な製品・サービス

99 ステークホルダーエンゲージメント

100 用語集

101 株式情報

102 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。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に記載しています。なお、編集においては、国際会計基準（IFRS）財団「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2.0」などを参照しています。



対象期間

2025年度（2025年4月1日～2026年3月31日）を対象期間としていますが、一部、2026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。

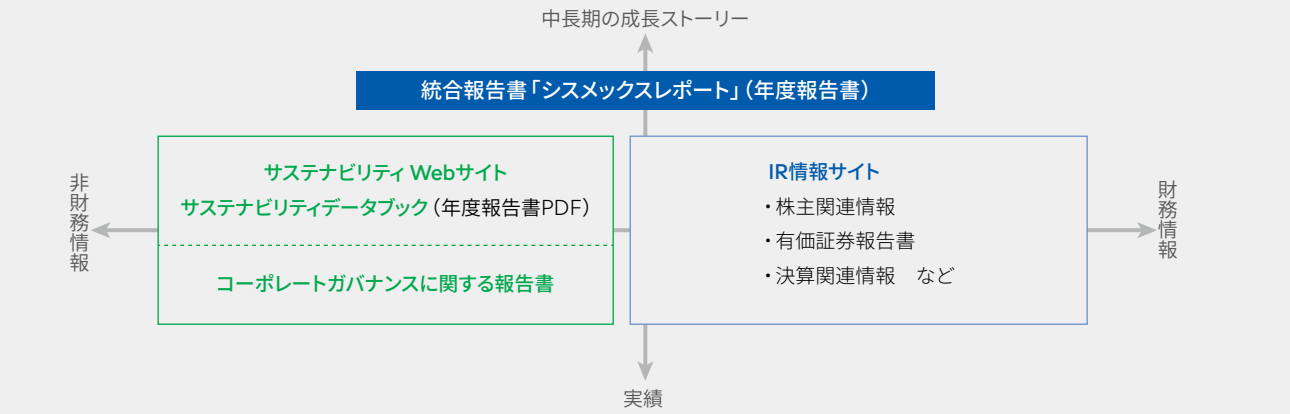
2022年3月期に、クラウド・コンピューティング契約におけるコンフィギュレーションまたはカスタマイゼーションのコストについて、サービスを受領した時にそのコストを費用として認識する方法に変更しており、2021年3月期の数値についても遡及適用しています。

注意事項

本資料のうち、売上予想等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、実際の業績等が予想数値と大きく異なる可能性があります。

本資料に記載されている製品等の情報は、薬事認可取得の有無に関わらず宣伝広告および医学的アドバイスを目的としているものではありません。

主な開示媒体の位置付け



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。

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2026>第三者保証

2026年度統合報告書のポイント

本書で最もお伝えしたいのは、シスメックスが新たな経営体制のもと、前中期経営計画の課題と事業環境の変化を踏まえ、成長軌道への回帰に向けてどのように変革を進めているかです。新中期経営計画のテーマである『ダイアグノスティクス事業の「強さ」と「稼ぐ力」の再強化』を今年の重点メッセージとして内容を充実させました。

なお、本書は投資家の皆さまからのご意見をもとに企画作成しています。2026年版では、上記に加え、シスメックスのビジネスモデル（お客様に安心を届ける一貫体制）の記載を充実させ、価値創造ストーリーとの連携も強化しました。さらに、お客様である検査室の課題の明示、マテリアリティと戦略との連動・KPI整理、コーポレートガバナンスの記載も拡充させています。

本書が、シスメックスの現在地と、次の成長に向けた変革の方向性をご理解いただく一助となれば幸いです。

なぜ今変革が必要なのか	▶	前中期経営計画で一定の成果があった一方、政策・地政学要因による不確実性や、新規事業への投資分散などが業績に影響。新たな経営体制のもと、成長性に加えて収益性・資本効率を重視する経営へ転換します。 ▶社長メッセージ P21 ▶社外取締役対談 P76
マテリアリティはどう変化したのか	▶	新中期経営計画の始動に合わせて、より定量的な方法で再策定。価値提供のゴールである「健康社会への価値創出」を最重要のマテリアリティとすることは変わらず、データやデジタル技術の重要性をこれまで以上に強く認識しました。 ▶マテリアリティ P31
どのような社会課題の解決を目指しているのか	▶	検査室の課題解決に向き合い、検査の普及や高度化、検査業務・管理プロセスの最適化を進めてきました。今後は、独自の検査データにAIを掛け合わせ、新たな検査や診断価値の創出をさらに進め、医療全体の最適化につなげていきます。 ▶ヘルスケア領域における提供価値 P35 ▶検査室の課題 P39 ▶医療DXとデータ活用の推進 P49
新中期経営計画で何をを目指すのか	▶	ダイアグノスティクス事業の「強さ」と「稼ぐ力」の再強化を掲げ、4つの重点テーマ（競争力の強化、医療DXとデータ活用、バリューチェーン改革による収益性向上、財務・資本戦略の再設計）により、成長軌道への回帰を図ります。 ▶中期経営計画の概要 P43
収益性・資本効率をどう改善するのか	▶	試薬の粗利向上や構成比拡大、サプライチェーン全体の最適化により収益性を高めるとともに、事業ポートフォリオを見直し、キャッシュ創出力と資本効率を改善することで、環境変化に左右されにくい強靱な経営基盤を構築していきます。 ▶CFOメッセージ P63 ▶バリューチェーン改革による収益性の向上 P51
成長を支える特徴と強みは	▶	機器設置後に試薬・サービス収益が継続する収益モデル、ヘマトロジー分野シェアNo. 1に象徴される検体検査領域での強固な事業基盤、お客様の声を直接聞き研究開発に活かす一貫体制という3つの特徴を通じて、成長を実現させていきます。 ▶シスメックスの特徴 P4-P19

シスメックスの特徴

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。

CEO メッセージ



代表取締役会長 グループCEO

加 藤 恒 次

収益性や資本効率などの経営課題解決に尽力するとともに、
「ヘルスケアの進化をデザインする。」という
ミッションの実現に向けた挑戦を続け、企業価値を向上させていきます。

シスメックスの経営課題

2025年度は、中国の医療制度改革や事業環境の変化、これまで進めてきた成長投資の成果創出に時間を要していることなどにより、減収減益となりました。持続的な成長と企業価値向上を実現するためには、成長性だけでなく、収益性や資本効率をこれまで以上に重視した経営への転換が必要だと認識しています。2026年4月からは、こうした課題を克服し、成長軌道への回帰を目指す新中期経営計画（2026年度～2028年度）を始動させています。ただし、企業価値向上に向けて、収益性や資本効率の改善は必要条件に過ぎません。十分条件であるその先の価値創造にも同時に取り組む必要があります。

シスメックスの提供価値

今後の外部環境は、地球規模で人口が増加し、高齢化社会が進展する中、社会のインフラであるヘルスケアの重要性はますます高まり、ヘルスケア市場は今後も成長を続けるでしょう。健康寿命の延伸やQOL向上はもちろん、医療従事者の安全性・生産性が従来以上に大切になると同時に、医療経済性や医療アクセスといった社会的課題も多様化・複雑化することが想定されます。

こうした中、医療課題は国や地域によって異なるため、シスメックスはそれぞれのニーズを見出し、応えていかなくてはなりません。それは単に検査の精度や効率に優れた製品を提供するだけでなく、技術やネットワーク、デジタルの力を駆使し、検査の在り方や医療の仕組みを進化させる取り組みです。これこそが、シスメックスが掲げる「ヘルスケアの進化をデザインする。」というミッションの体現です。世界に事業基盤を広げ、基礎的な検体検査であるヘマトロジー分野などで圧倒的な世界シェアを有するシスメックスは、率先してこれに取り組む必要があります。

私たちが目指す方向性は、それぞれの地域と、価値の提供先によって異なります。地域については、先進国に対して高度な技術と専門性を背景に、一人ひとりに適した診断・治療の実現や持続可能な医療を支えます。新興国に対しては、拡大する医療需要に対応しながら医療・検査体制の高度化に貢献し、開発途上国に対しては、各国行政とも連携して検査の普及と医療水準の向上を促進していきます。

価値の提供先でいえば、まず、医療機関などのお客様に対して検査の自動化・無人化などを通じ安全性や生産性向上に寄与します。そして、個人および医療全体の発展に対しては、データ解析や予測の実現などを通じて検査の臨床的な有用性を高め、地域社会に対しては、豊富なデータを活用した公衆衛生の向上、医療費の最適化に貢献していきます。

そして、こうした新たな挑戦こそ、健康や医療に貢献したいと集まってきたシスメックス従業員のやりがいにつながっているのです。1.2万人の従業員一人ひとりが、お客様や社会の課題解決に挑戦し続けられるよう、グループ全体でさまざまな情報を共有し、多彩な体験を得られる機会を整え、教育システムも充実させていく方針です。

新経営体制での挑戦

2026年4月からは、松井が社長に就任し、新たな経営チームとなりました。松井は、さまざまな部署で変革を主導してきたほか、営業部門、特に海外事業での豊富な経験を有しており、お客様視点でニーズを捉え、いかなる価値を創出すべきかを考え続けてきました。事業や収益基盤の構造改革を進めながら、中長期的な成長を実現していくうえで、最適なリーダーだと期待しています。

外部環境は不透明さが増していますが、シスメックスは挑戦を続け、ヘルスケアの進化に貢献していくことで、中長期の企業価値向上を果たしていきます。今後ともご理解とご支援を賜りますよう、お願いいたします。

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、この創業以来変わらぬ想いを継承し、発展させたグループ企業理念「Sysmex Way」を制定しました。

シスメックスは創業以来、血液などの検体検査を通じて医療の入り口を支え、確かな品質と信頼を基盤に安心をお届けしてきました。これからも、ヘルスケアの進化に貢献し、ステークホルダーの皆さまに安心をお届けするために価値創造を続けていきます。



創業の意志

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。



創業者 中谷 太郎

「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

経営基本方針
「需要者が安心して使用
できる製品をつくる
」取引先が安心して取引
できるようにする
」従業員が安心して働け
るようにする
東亜医用電子株式会社

経営理念「三つの安心」

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、お客様に安心をお届けます。
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お届けます。
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お届けます。
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お届けます。
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**

「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。

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。

より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。

Together for a better healthcare journey

シスメックスは、予防から治療、予後までの一人ひとりのヘルスケアの旅路：
ヘルスケアジャーニー※をより良いものにすることで、豊かな健康社会の実現を目指しています。



※ヘルスケアジャーニーは、グループ企業理念Sysmex Way、提供したい価値、そして実現したい社会から、長期ビジョンおよび価値創造のベースとして、シスメックスが定義した概念です。

シスメックスの長期ビジョンは「より良いヘルスケアジャーニーを、ともに。」です。ヘルスケアジャーニーとは、人が一生の中で経験するすべてのヘルスケアを旅路と捉えるものです。シスメックスはこの旅路をより良いものにすることで、一人ひとりが生涯にわたってより長く、健康を維持できる社会の実現を目指しています。例えば、健康な時は、病に向かう兆候を見逃すことなく、適切なケアで病気を未然に防ぐことができる社会。万一、病気になった際も、より早期に、より軽度な状態で発見し、それぞれの人に合わせた最適な医療で、より早く・より良い回復への道に導くことのできる社会を目指しています。

従来、シスメックスは検体検査領域、つまり基礎検査（健康診断など）、精密検査、効果判断という領域を中心に価値を提供してきました。今後、ヘルスケアジャーニーという観点で価値創造を捉えると、病気・治療の時だけではなく、世界の一人一人ひとりに寄り添い、人生、健康、安心に貢献していくことが重要です。私たちはその実現に向け、検体検査領域に加えて、予防医療や治療領域へも価値創造の対象を広げ、さまざまなステークホルダーと協創し未来を切り開いていきます。

主な提供価値



検査の普及と高度化



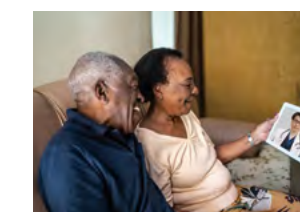
検査業務・管理プロセスの最適化



患者さんに寄り添う検査の進化



早期回復につながる先進医療の普及



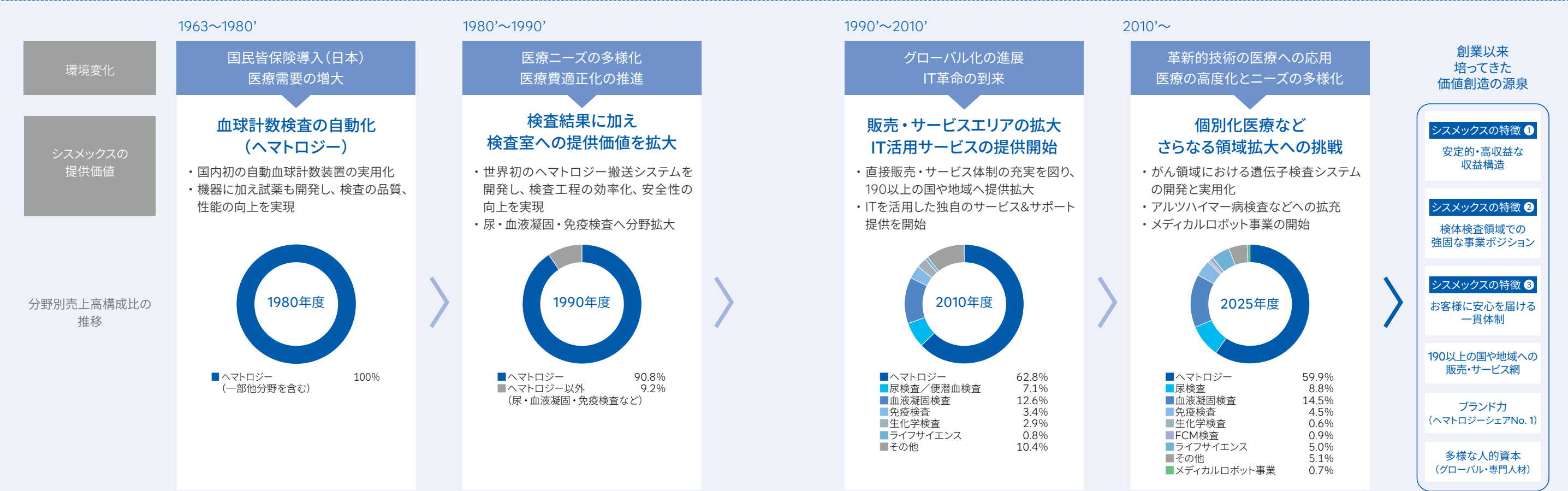
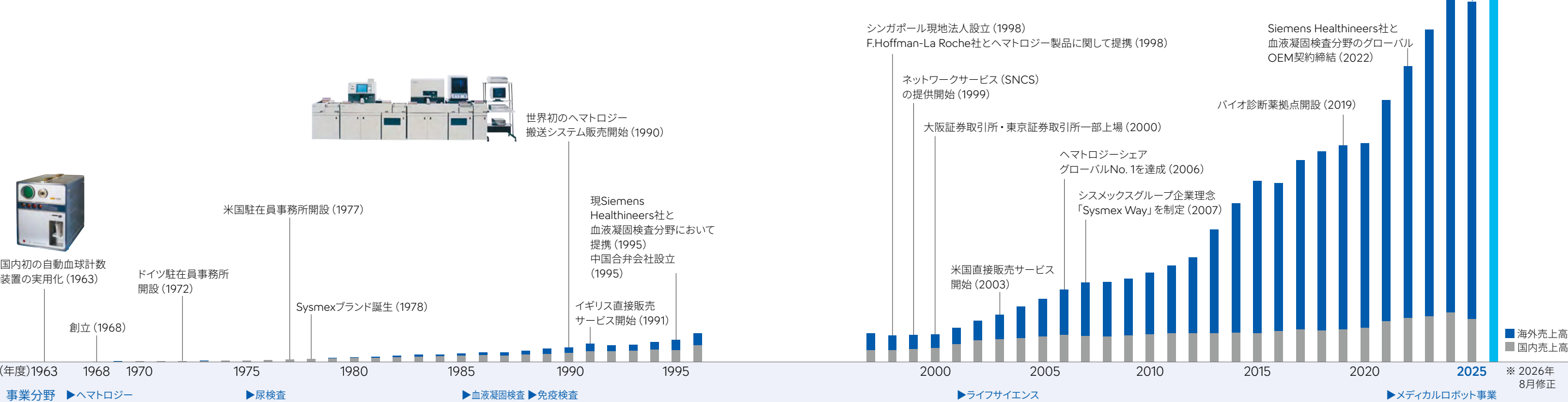
予防・予後管理の実現

»詳細はP35
「ヘルスケア領域における提供価値」参照

価値創造のあゆみ

環境変化の先を読み、展開分野と地域を広げ、提供価値を拡大したことで、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



機器＋試薬＋サービス＆サポートの継続提供による 安定的・高収益な収益構造

■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 2026年3月時点。米国におけるIMV ServiceTrak™による調査結果

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

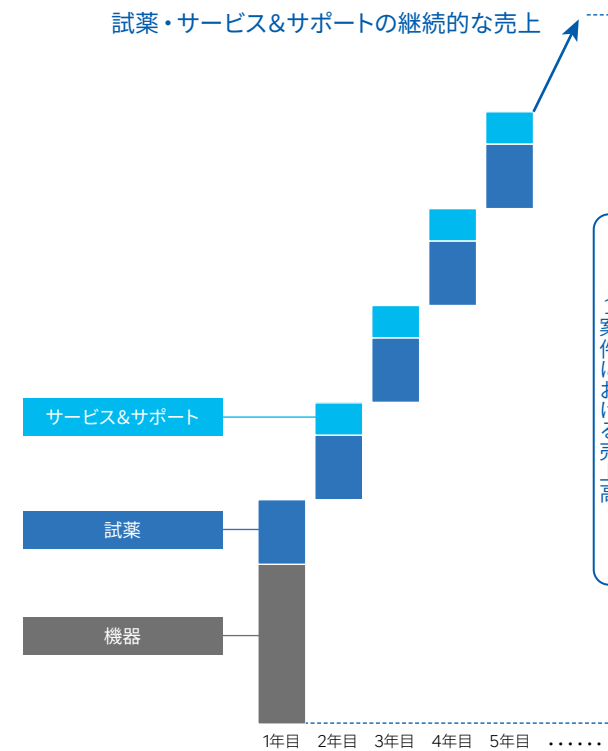
生産面でのデジタルトランスフォーメーション (DX) による効率化を進めています。

試薬は、機器の導入後、検査のたびに使用されるため、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※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

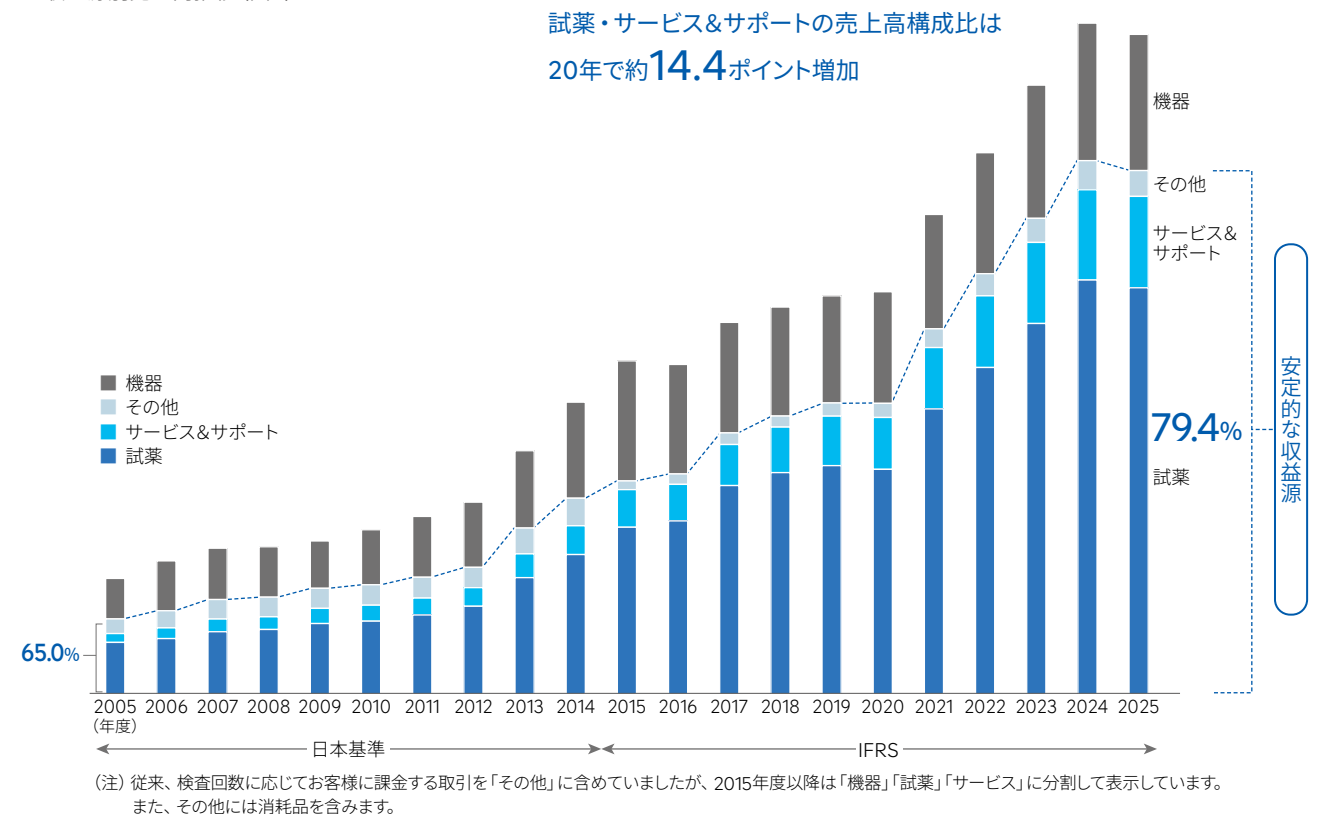
■収益の構成 (図2)



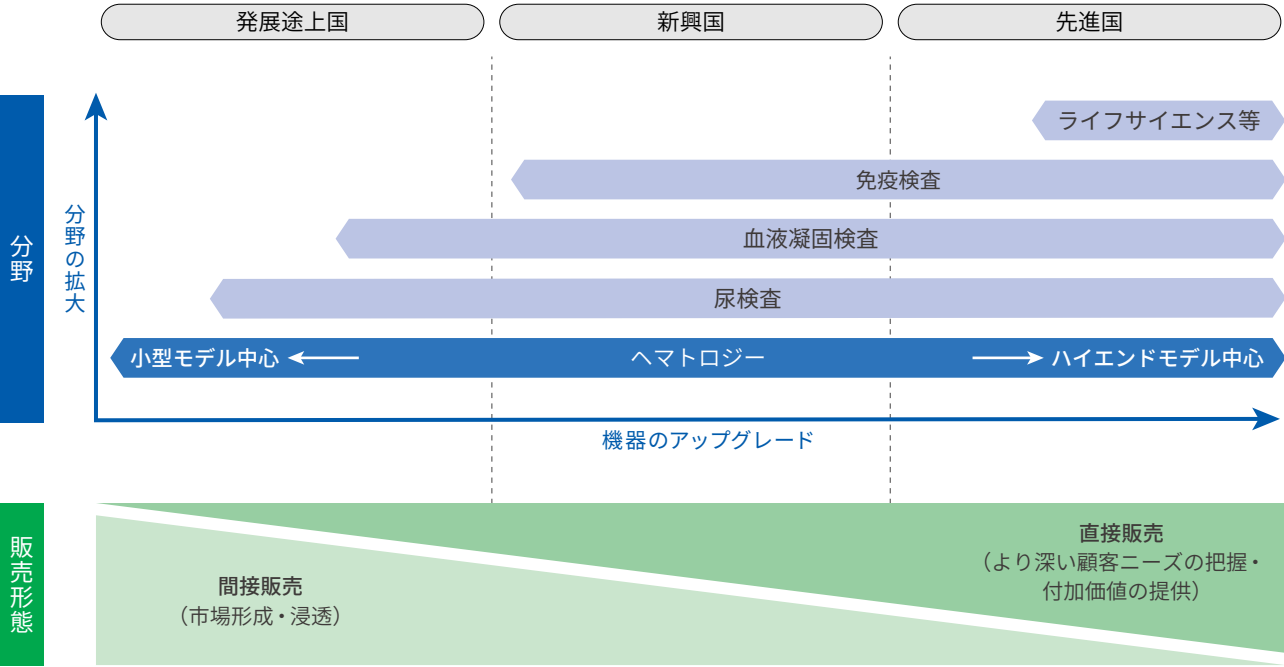
収益構成から見る成長の推移

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、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。2025年度の安定的な収益源比率は79.4%と、20年間で14.4ポイント増加しました。

■収益源別売上高推移 (図3)



■シスメックス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、市場の成長にともない、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が高まっています。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960億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、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でのみの展開でしたが、今後本格的なグローバル展開を進めていきます。

■検体検査市場規模とシスメックスのポジショニング

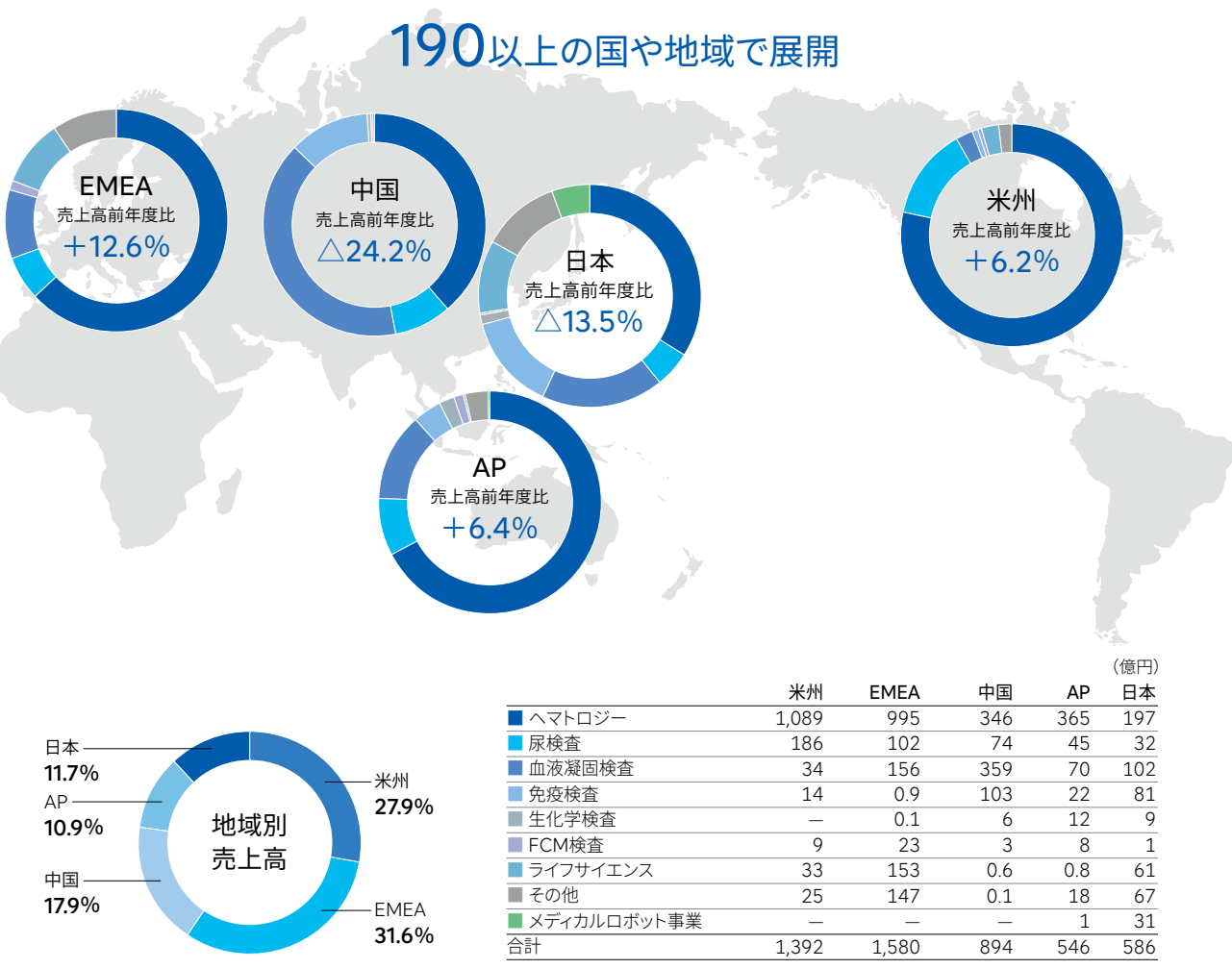
	市場規模 ^{※1} (百万USD)	市場成長率 (2025-2028年)	主な参入メーカー ^{※1}	シスメックス売上高構成比 (2025年度)	市場シェア	主なアライアンス
ヘマトロジー	4,300	3% ^{※2}	Mindray, Danaher, Siemens Healthineers, Abbott	59.9%	No. 1 56.1%	Roche, Cellavision
尿 (うち尿沈渣)	1,200 (500)	3% ^{※2}	Danaher, Roche, Siemens Healthineers	8.8%	No. 1 ^{※3}	栄研化学, Siemens Healthineers
血液凝固	3,200	3% ^{※2}	Werfen, Stago	14.5%	No. 1 ^{※3}	Siemens Healthineers
免疫	27,000	3% ^{※2}	Roche, Abbott, Siemens Healthineers, Danaher	4.5%	—	富士レジオホールディングス
生化学	9,000	4% ^{※2}	Roche, Danaher, Abbott, Siemens Healthineers	0.6%	—	—
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年末時点)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。

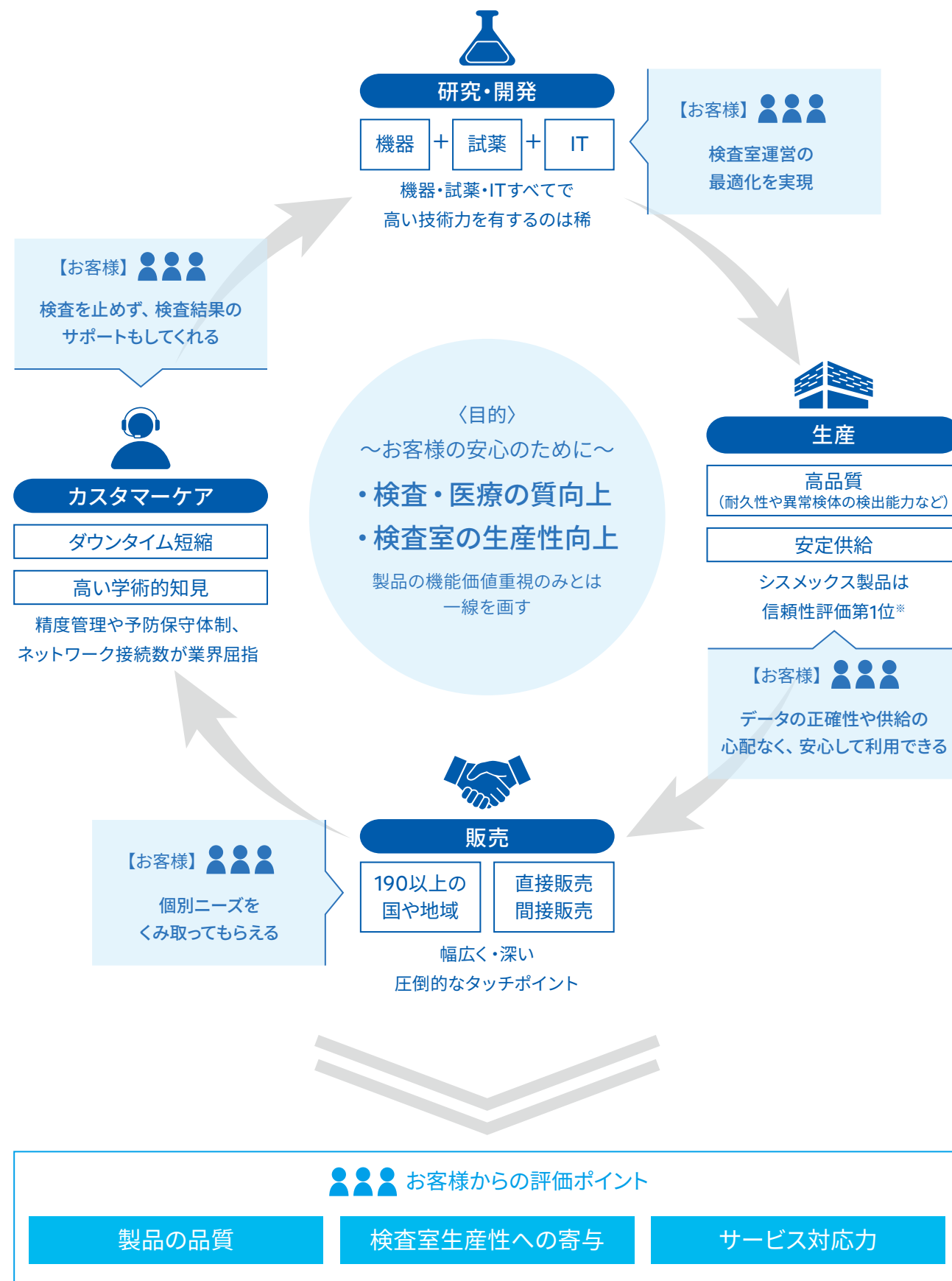
※2 中国を除く：政府主導による医療費抑制政策が進展しており影響を精査中

※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(2025年度)



■ヘマトロジー分野の高評価サイクル



※ IMVServiceTrak™ Clinical 2025 hematology report

検査室・医療全体を見据えた価値向上

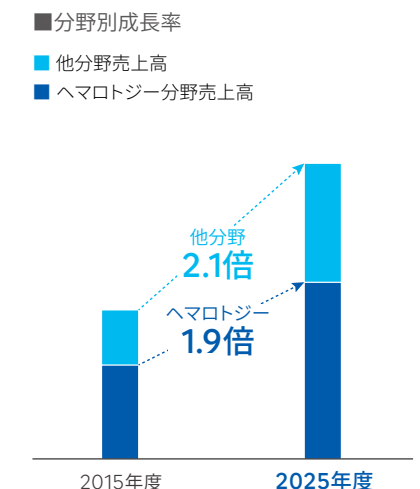
シスメックスでは、研究開発・生産・販売・カスタマーケアにおいて、それぞれに独自の強みを有しています。これがお客様からの信頼、高いリテンション率、新たな契約の獲得につながり、継続的な成長を支えてきました。この成果の根底には、お客様や社会に安心をお届けしたいというわれわれの企業理念があります。製品自体の価値向上にとどまらず、検査や医療の品質向上、検査室の生産性向上、ひいては医療全体の最適化への貢献を目指しています。

各バリューチェーンの特徴とお客様への価値

ヘマトロジー分野を例にとると、研究開発では機器・試薬・ITの研究開発機能を自社に保有し、それぞれの強みを掛け合わせる体制のもと、検査室全体のワークフローの最適化に貢献する製品を創出しています。▶検査室運営の高度化と効率化 P50 生産では、耐久性や異常検体の高い検出能力、安定供給の確保に注力し、データの正確性や供給の不安なく、安定した検査運用を支えています。販売においては、代理店などによる間接販売で市場を開拓し、その後、直接販売へと移行することでお客様理解を深め、190以上の国や地域をカバーする圧倒的なタッチポイントを有しています。カスタマーケアでは、ネットワークを活用した精度管理や故障予防を含むサポートを提供することで、検査を止

めないだけでなく、検査結果に関する学術的な支援を通じて信頼関係を築いています。さらに、販売やカスタマーケアを通じて得られたお客様ニーズは、研究開発や生産にフィードバックし、継続的な価値創出につなげています。

こうした取り組みによって実現される、製品の品質、検査室生産性への寄与、サービス対応力はお客様から高く評価されており、ヘマトロジー分野における圧倒的なシェアNo.1の維持と、市場成長を上回る伸長に寄与しています。加えて、これらの強みを他分野へ展開することでブランド力の向上と、事業の持続的な成長を支えており、この10年でヘマトロジー分野以外の売上は2.1倍の拡大を遂げています。



〈顧客満足度調査〉米国・中国で高い評価を獲得

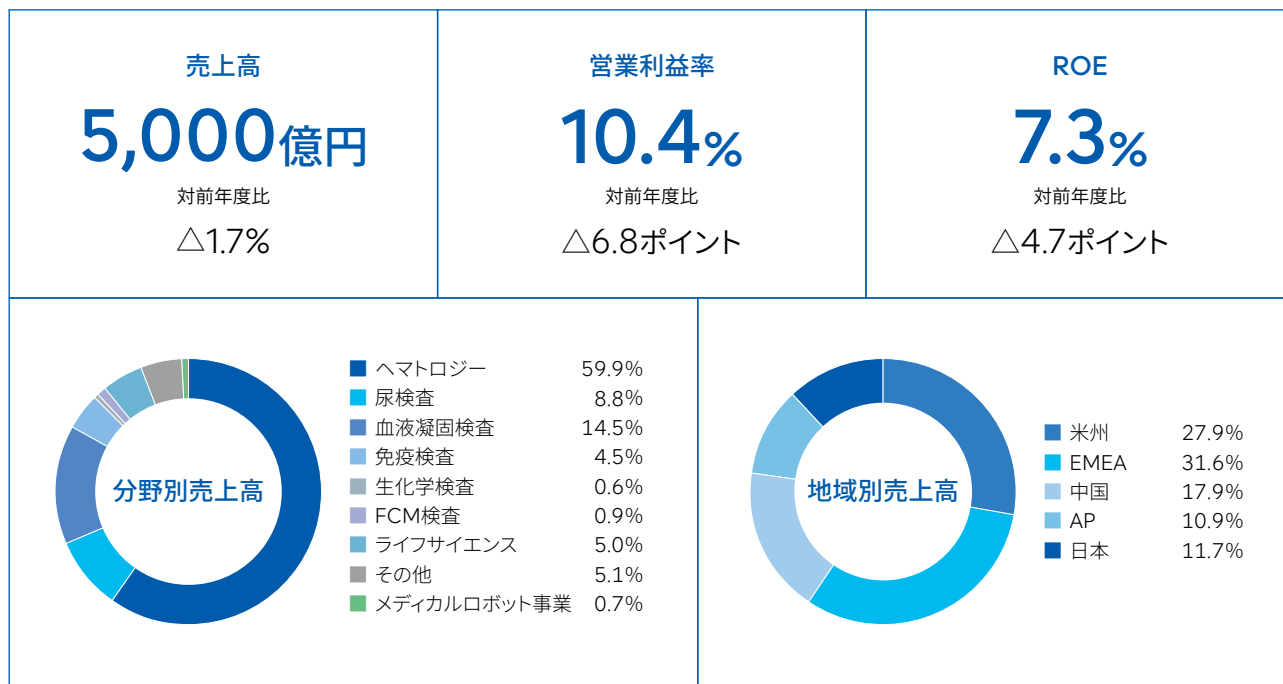
シスメックスでは、顧客満足度を品質の重要な指標と捉え、世界各地で顧客満足度を継続的にモニタリングしています。第三者機関による調査においても、米国・中国などで高い評価を獲得しています。

United States	中国
2025 ServiceTrak™ Clinical Laboratory Awards※1	第16回中国医療業界データ調査 (2025年度)
No. 1 in Hematology Winner for 8 Consecutive Years Customer satisfaction, system performance, overall service	卓越金人榜 1位 (The Golden List of Excellence) 総合顧客満足度・市場シェア・再購入意向・NPS®※2・トレーニング体系満足度
	優秀輸入製品リスト 1位 (Top Imported Brands)

※1 出典:IMV Announces Complete List of 2025 ServiceTrakClinical Laboratory Award Winners

※2 NPS®はBain&Company, Fred Reichheld, SatmetrixSystemsの登録商標です。

2025年度ハイライト



■主なトピックス

経営・業績

- ・米州・EMEA・AP地域は堅調も、中国の医療費抑制政策の影響や事業計画見直しにともなう新規事業の減損損失の計上により減収減益
- ・代表取締役の交代を発表(2月) [▶P6、P21](#)
- ・マテリアリティを再策定(3月) [▶P31](#)
- ・ダイアグノスティクス事業の再強化と収益性向上を図る、新中期経営計画を策定・公表(3月) [▶P43](#)



社長交代発表



インド生産拠点



血液凝固検査分野コンパクトモデル

事業

- ・インド新生産拠点が本格稼働、Make in India 製品を販売開始(4月) [▶P48](#)
- ・ヘマトロジー分野と血液凝固検査分野の新製品が米国FDA認証を取得(6月～)
- ・日本電子株式会社の生化学検査事業の取得契約を締結(9月) [▶P47](#)
- ・ケニア、ギリシャにおいて直接販売を開始
- ・中下位市場向け血液凝固検査分野コンパクトモデルの販売開始(12月)(日本)

サステナビリティ

- ・役員報酬において、業績連動型株式報酬制度を導入 [▶P84](#)
- ・グローバル次世代リーダー育成プログラムを開始 [▶P61](#)
- ・TNFD提言に基づき、自然資本への依存と影響の評価を実施 [▶P57](#)
- ・S&Pグローバル社「Sustainability Yearbook2026」で上記1%に選定



グローバル次世代リーダー育成プログラム