

PHCグループは、多様な事業やソリューションの集合体

精緻に束ねられた曲線の集合体は、事業、ワークフロー、ソリューション、働く人々が絶妙なハーモニーを奏でる様子を表現しています。カラフルに編まれた糸は、新たな、力強い形、カラー、質感、そして、アイデア（価値）を生み出します。個々の曲線を同期させ、それぞれが単独で存在するよりも遥かに複合的な企業体であることを示します。

PHC
GROUP

統
合
報
告
書
2
0
2
3

PHCホールディングス株式会社

〒105-8433 東京都港区西新橋二丁目38番5号

PHCホールディングス株式会社

PHCホールディングス株式会社

統 合 報 告 書 2023



Healthcare with Precision

PHCグループは、グローバルヘルスケア企業として多様性を尊重する文化を育んでおり、それが組織の強みになっています。グループ内の事業間連携から生まれるシナジーを生かし、世界の医療従事者や研究者を支え、患者さんのより良い生活に貢献します。

これまで培ってきた起業家精神を発揮し、たゆまぬ努力で、お客さまのニーズにお応えします。また、コンプライアンスを徹底し、誠実に事業活動を遂行することに努め、品質向上に取り組んでいます。そのためには、相互に連携しやすい環境や、お互いを尊重しあえるコミュニケーションが生まれるダイバーシティ&インクルージョンの文化を築き、そこに透明性が担保されていることが重要であると考えています。私たちは未来を見つめ、これからの社会を支える製品やサービスを、いかに提供できるか常に探求しています。

MISSION

経営理念

わたしたちは、たゆみない努力で
健康を願うすべての人々に新たな価値を創造し
豊かな社会づくりに貢献します

VISION

ビジョン

グローバルの診断・ライフサイエンス、日本のヘルスケアサービスにおいて、
ベストインクラスのプレジジョンとデジタルソリューションを提供するリーダーとなる

VALUE

価値観



多様性とチームワーク



イノベーション志向



チャレンジ精神



高い倫理観

CONTENTS



第1章 PHCグループの現状と目指す姿	PHCグループのあゆみ	06
	TOP MESSAGE	08
	At a Glance	12
	価値創造プロセス	14
	中期経営計画の概要	16
	特集:PHCグループの目指すバリューベース・ヘルスケア	20
	ESG戦略(マテリアリティ、KPI)	22
	有識者とのサステナビリティ座談会	26



第2章 PHCグループの事業戦略	事業紹介:糖尿病マネジメント	32
	事業紹介:ヘルスケアソリューション	38
	事業紹介:診断・ライフサイエンス	46
	バリューチェーン戦略	52



第3章 PHCグループのサステナビリティ	環境の取り組み	56
	社会の取り組み	60
	ガバナンスの取り組み	64



第4章 データセクション	連結財務諸表	78
	主要会社一覧	82
	会社概要及び株式情報	84

編集方針 この度、PHCグループは初めての統合報告書を発行しました。本報告書は、グローバルヘルスケア企業であるPHCグループの目指す姿の実現に向けた姿勢や取り組みについて、ステークホルダーの皆様にご理解を深めていただくことを目的としています。制作に当たっては制作担当部門と経営陣が情報共有を図り、編集プロセス及び掲載内容が妥当かつ誠実なものとなるよう努めています。

報告対象期間 2022年4月1日～2023年3月31日(一部対象期間後の報告も含む)

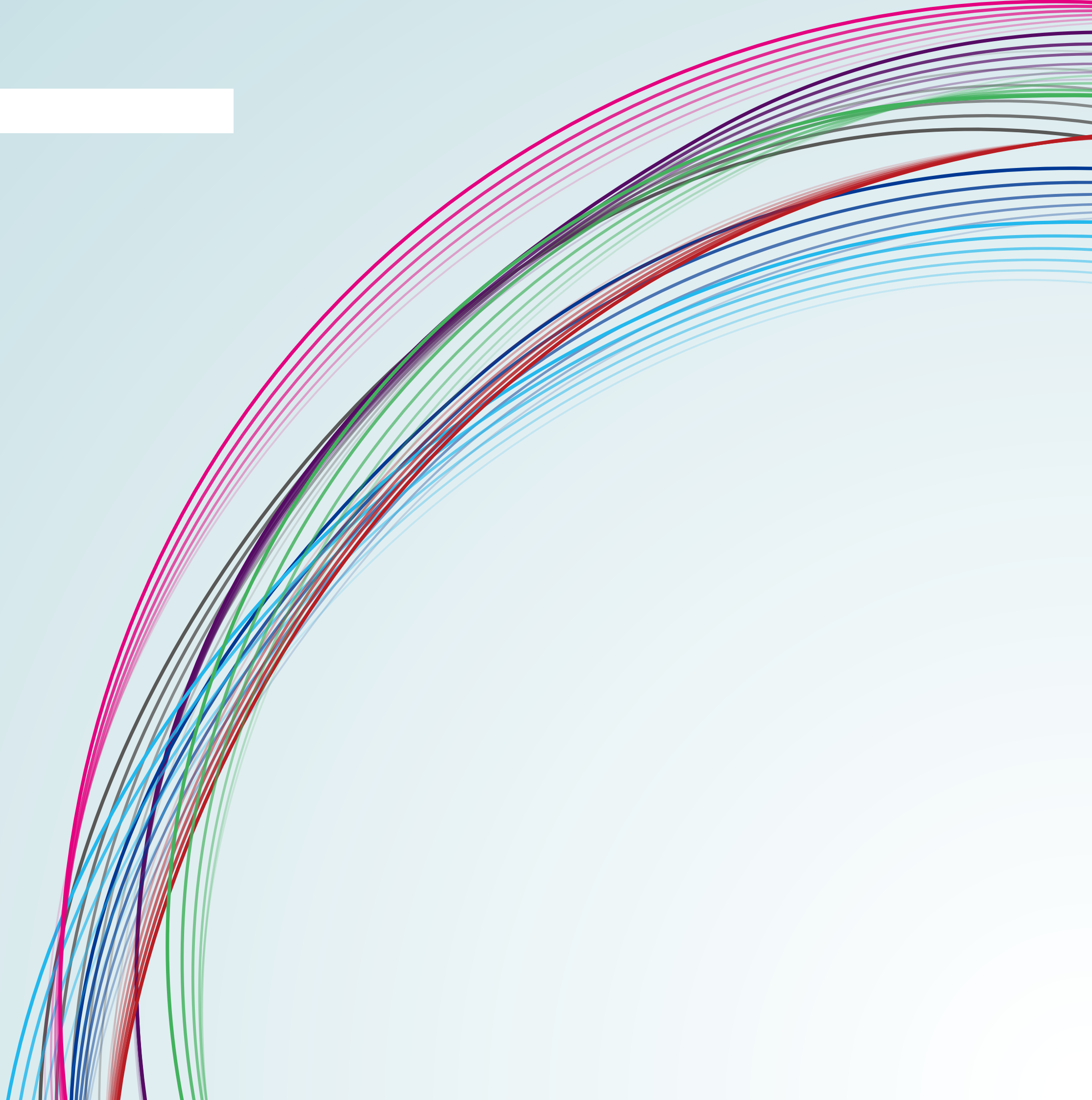
報告対象組織 PHCホールディングス及び連結子会社

参考にしたガイドライン 国際統合報告フレームワーク、価値協創ガイダンス

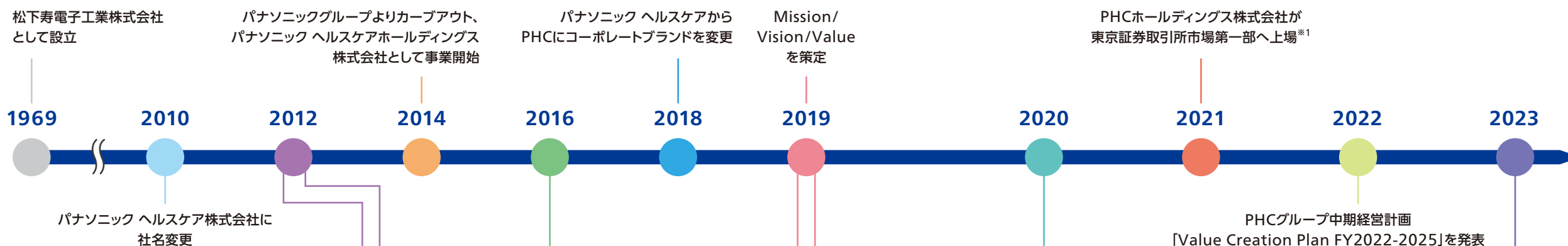
発行時期 2024年1月

免責事項 本報告書には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
また、この資料に含まれている製品(開発中のものを含む)に関する情報は、当社の経営情報の開示を目的とするものであり、宣伝、広告を目的とするものではありません。

第1章 PHCグループの現状と目指す姿



1969年に設立された当社は、医療の様々なステージで医療従事者や研究者の皆さまを支える存在として、診断、医療機器、ヘルスケアIT、ライフサイエンス分野で高品質の製品とサービスを提供し、日本発のグローバルヘルスケア企業へと成長してきました。今後も事業を通じてベストインクラスのソリューションを提供し、世界の様々な医療課題の解決に貢献していきます。



2023年3月期
連結売上収益
3,564億円
2023年3月末
連結従業員数
9,403名

PHC
GROUP

ASCENSIA
Diabetes Care

PHC
IVD

LSIメディエンス

WEMEX

mediford

epredia

phcbi



創業当時、松下寿電子工業では、懐中電灯の豆電球や家庭用電球等を製造していました。それ以降、赤外線^{コック}炬燵、ビデオデッキ、デジタルビデオカメラ等の家庭用電化製品の他、ハードディスクドライブ等の精密電気製品を手がけました。

現在の当社はヘルスケア製品を製造していますが、その時々々の市場変化に応じて業容を変化させつつも、その過程で培ったモノづくりのノウハウは、現在もPrecisionを大事にするPHCグループのDNAとしてしっかりと受け継がれています。

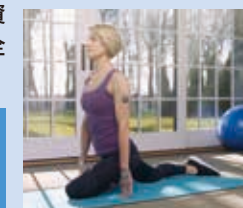
糖尿病マネジメント事業

Bayer社より
糖尿病ケア事業を買収

1991年に開始したBGMの製造事業と合わせ、垂直統合によりBGM（血糖値測定システム）の競争力を強化

Senseonicsとの戦略的業務提携と3,500万米ドルの投資を実施。Eversense[®] E3の全世界独占販売権を取得

BGMとCGM（持続血糖測定）システムにより、糖尿病をお持ちの方それぞれにあったソリューションを提供



LSIメディエンスの診断薬事業とPHCの診断薬事業を統合

簡易迅速検査器（POCT）の開発により、いつでもどこでも安価に診断・検査ができることへの貢献を目指す



ヘルスケアソリューション事業

メディコム事業部の^{※3}レセプトコンピューター・電子カルテ等が加わり、診療所・薬局等への事業展開を開始

3つの事業をもつLSIM事業部を傘下に加え^{※4}、病院・診療所向け製品・サービスを拡充

- 病院・診療所向けの臨床検査事業
- 病院・診療所向けの診断薬事業
- 製薬企業等向けの創業支援事業



メディコム事業部と子会社の販売会社を垂直統合し、ウィーメックス株式会社が発足^{※2}

電子カルテや臨床検査等、病院・診療所・薬局向けに人々のWell-beingにより身近で関与する製品・サービスを提供

診断・ライフサイエンス事業

バイオメディカ事業の^{※3}保存用・細胞培養用機器等が加わり、医薬品開発の研究用途への製品展開を開始



エプレディアホールディングス^{※5}設立。がんの診断や医療品開発に不可欠な病理関連製品を提供開始

PHCグループならではの高品質な機器を、がん診断や医療品開発という最先端医療の現場に提供



※1 2021年10月14日に新規上場（証券コード6523 東証プライム） ※2 PHC株式会社メディコム事業部とPHCメディコム株式会社を統合 ※3 パナソニックが三洋電機株式会社のヘルスケア事業部門を統合

※4 株式会社生命科学インスティテュート（LSII）から買収したLSIM事業の中の事業 ※5 Thermo Fisher Scientific, Inc.から買収

宮崎 正次

PHCホールディングス
代表取締役社長
最高経営責任者(CEO)PHCグループは、
社会課題の解決を通じ、
豊かな社会づくりに貢献しますヘルスケア業界と
当社グループを取り巻く環境

現在、世界中で地域・収入による医療の質や医療アクセスの格差、医療費の増加等が社会課題となっています。また、ヘルスケア業界においては、コロナ禍をきっかけに貴重な医療資源や財源等を最大限かつ効果的に活用しようとする動きが加速しています。更に、健康増進や予防・未病に対する意識の高まり、医療機器・サービスに対するニーズの多様化、細胞遺伝子治療や再生医療といった最先端治療の活発化等も進んでいます。こうした社会課題や世の中の動きに対するアプローチとして、医療アウトカムを最大化しつつ、医療コストを最適化していく「バリューベース・ヘルスケア」という考え方が広まってきています。

PHCグループは、長年にわたり、研究から診断、治療、予防まで幅広く医療に関わるお客様に対して、リーディングブランドにある多数の高品質・高精度な製品・サービスを提供してまいりました。

私たちPHCグループは、これらの強みを生かして「バリューベース・ヘルスケア」の実現に貢献し、我々の経営理念である「新たな価値の創造」を通じ、豊かな社会づくりを追求してまいります。

精緻なモノづくりに端を発した長年の歴史

当社は1969年に「松下寿電子工業株式会社」として創業しました。創業時は豆電球の製作から始まり、その後は赤外線^{コック}炬燵を作り、更にはテレビやビデオテープレコーダー、ハードディスク等を主力製品としていた時代を経て、血糖値センサを含むヘルスケア分野の製品サービスを展開する等、当社自体がトランスフォーメーションを繰り返し、それぞれの時代に応じた製品開発とサービスの提供を行ってまいりました。2010年に社名をパナソニックヘルスケア株式会社に変更し、ヘルスケア事業をドメインにしたのが第二創業と言えるでしょう。パナソニックグループからカーブアウトしたのが2014年ですが、大企業から独立して一つ

の会社として歩む覚悟を決めたという意味で一つのターニングポイントの年だと思っています。更に、コーポレートブランドをパナソニックヘルスケアからPHCに変えた2018年と、東京証券取引所に上場した2021年も転換点です。カーブアウト時の当社グループの売上高は900億円ほどでしたが、3つの大きなM&Aを経て、約10年後の現在は、当時の約4倍にあたる3,500億円ほどの売上高に成長しました。製造する製品は変わってきても、精緻なモノづくりに対する信念は変えずに時代の流れに応じて成長を遂げてきた歴史とDNAは、当社の強みの源泉だと思っています。

また、当社グループのもう一つの強みは、多彩な製品ポートフォリオとそれを支える従業員の多様性です。これらがあことで、医療・ヘルスケアの各領域に対してリーディングポジションにある高精度・高品質の製品・サービスを提供することができ、医療関係者の皆様から高い評価と信頼を頂いています。研究から診断・治療・予防まで、医療の川上から川下まで全てをカバーし

ているところは同業他社にはほとんど見る事ができず、当社ならではの強みとなっています。結果として、医療機関や研究機関、検査施設、製薬メーカー、患者さんというほぼ全ての医療のステークホルダーと直接つながっていることも一つの大きな強みになると思っています。

こうした中で当社グループは血糖値測定システム等を扱う「糖尿病マネジメント」、ヘルスケアITや臨床検査等を扱う「ヘルスケアソリューション」、がん診断や新しい治療法や新薬の開発を支援する機器を扱う「診断・ライフサイエンス」の3つの事業領域を中心に当社の強みを生かした事業を展開し、冒頭に述べた医療アウトカムの最大化と医療コストの最適化を目指す「バリューベース・ヘルスケア」に貢献する様々な価値提供を行っています。

経営理念に込められた思いと、新たな成長領域

当社グループの経営理念は「わたしたちは、たゆみない努力で健康を願う全ての人々に新たな価値を創造し豊かな社会づくりに貢献します」です。「たゆみない努力」は、当社発祥の地である四国地方の出身者特有の真面目で勤勉という人間性から出てきたと思っています。「健康を願うすべての人々に」は全ての医療に関わるステークホルダーであり、そのステークホルダーに対し「新たな価値を創造」というのは、日本発のグローバルヘルスケア企業としてイノベーションによって新しい価値を提供していく姿勢を示しています。最後の「豊かな社会づくりに貢献」は本業を通じて社会に貢献していこうということです。こうした思いを具現化し、我々は2022年11月に中期経営計画「Value Creation Plan FY2022-2025」を発表しました。

「バリューベース・ヘルスケア」に貢献することで、PHCグループの価値が提供できると考えており、中期経営計画では3つの成長領域で「バリューベース・ヘルスケア」の実現を目指すとともに、ESG経営を強化してまいります。「糖尿病マネジメント」ではBGMからCGMへ、「ヘルスケアソリューション」は医療デジタルフォーメーション(DX)の推進と顧客基盤の拡大・強化へ、「診断・ライフサイエンス」では先端治療開発の効率化を実現し社会に貢献していくとともに、企業としても成長を実現していきます。

PHCグループの多様な企業が
醸成するシナジー

当社グループは多様な企業の集合体ですから、シナジーの醸成は重要テーマであると捉えています。

「ヘルスケアソリューション」の目玉事業として健康経営事業に取り組んでいますが、2023年4月に、これまで2つの事業会社に



分かれていた健康診断や予防医療といった健康経営関連事業をウィーメックスに統合、また、PHCとLSIメディエンスそれぞれに診断事業がありましたが、2023年11月に一つに統合しました。組織内の統合・再編はシナジーを発揮する一つの戦略だと考えていますので、速やかに実行していきます。

オペレーションにおいては、診断薬事業部のメンバーをLSIM事業へ出向させたり、病理事業（エプレディア）の海外工場にバイオメディカ事業部からエンジニアを出向させたりする等、優れた人財や技術を横展開しグループ全体の底上げを図っています。

医師不足への課題解決や2024年度からはじまる「医師の働き方改革」においても、グループ内やパートナーとのシナジーを発揮し、医療DXの推進や遠隔医療の活用、社会課題の解決に取り組んでいきたいと考えています。

2023年3月期の振り返りと今後

2023年3月期は、新型コロナウイルス感染症の新規感染者数が落ち着いてきたことによる経済活動の制限の緩和等、景気の影響が見られた一方で、ウクライナ情勢の悪化や物価の高騰により、先行きが不透明な状況が続きました。そうした中で、当社グループの売上収益は、3,564億円（前年同期比4.7%増）となりました。

セグメント別では、「糖尿病マネジメント」は為替の好影響があ

り、増収となりました。BGMをスリム化しつつ、CGMIにしっかりと投資をして伸ばしていきます。

「ヘルスケアソリューション」は新型コロナウイルス感染症のPCR検査の数量減少や診療報酬引き下げの影響が大きく、減収となりました。今後は、電子処方箋や健康経営事業等の新たな需要を取り込んでいきます。

「診断・ライフサイエンス」は病理事業・バイオメディカ事業ともに増収となりました。減損損失を計上した病理事業（エプレディア）の収益性改善は最重要課題と認識して取り組んでいきます。バイオメディカ事業は先端治療開発ソリューションとして新製品（ライブセル代謝分析装置）の販売を伸ばすとともに、細胞遺伝子治療向けのソリューション開発に投資していきます。

高い目標設定と適切な舵取りを礎に

私は「当社の一番の強みは、多彩な製品ポートフォリオとそれを支える従業員の多様性」と申し上げましたが、これにも増して重要なのが「従業員一人一人の成長」であり、これこそが当社グループを発展させる原動力であると考えています。そのために、多様な人財が新たな技能・技術を学べてチームの一員として課題を解決したり、グローバル規模で各自の成長を実感できたりするとともに、活気にあふれた働きやすい職場づくりを目指しています。グローバルな連携や事業間のシナジーを発揮できる環境を

整えるためには、従業員一人一人のアイデアがイノベーションの芽を生み出す企業文化を築くことが必要です。また、グループの成長戦略を基に、同じビジョンに向かって働く仲間とともに、従業員一人ひとりが自分自身の目標や志を実現しながら、積極的に活躍の場を広げていくことができる企業風土も築いていきたいと考えています。

私は、従業員の皆さんが作り出しているPHCグループの魅力を、全てのステークホルダーに知っていただきたいと強く願っています。投資家の皆様に対して当社グループの魅力を伝えていくことは当然ですし、取引先やお客様に当社グループの事業や取り組み内容を理解してもらうことも大事です。採用面においても、当社グループの魅力をしっかり伝えていくことが大切です。こうした全てのステークホルダーにしっかりと伝わる情報を発信していくためには、改善のループを回していく必要があります。他社に先駆けているところは更にブラッシュアップして伸ばし、劣っているところや課題は愚直に改善していく必要があります。

また、こうした改善に限らず、私は何事においても高い目標を持つのが非常に大事だと考えています。低い目標では低い成果しか出ません。経営者は当然のこと、従業員一人一人が高い目標を持ち、自らチャレンジしていく意識を育て、そのためのコミュニケーションを図りたいと思っています。従業員に高い目標を持ってもらうには、当社グループの立ち位置やビジョン等を理解してもらい、共有していく必要があります。社内に対してはタウンホールミーティングをグローバルに行って伝えてまいりましたが、今回制

作した統合報告書は従業員に向けたメッセージでもあります。

私は松下寿電子工業の時代からPHCグループに長年勤めてまいりましたが、常に同業他社を上回る高い目標を設定してきました。私の部下は本当に大変だったと思います。「よく遊び、よく学ぶ」を合言葉に、多くの仲間が自ら率先して仕事において高い目標にチャレンジしていました。いつも全力で取り組むことで、当社のトランスフォーメーションが何度も成功したので、カーブアウト時の売上高900億円から約10年で約4倍の3,500億円規模に成長できたと思っています。

高い目標にチャレンジする過程では、失敗したり、想定外の出来事に遭遇したり、思うとおりに進まないことも多々あります。そういう時こそ、いち早く間違いや異変に気づき、この先どう進めるべきかを瞬時に見極め、別の方向に舵を切ることが何より重要だと感じています。

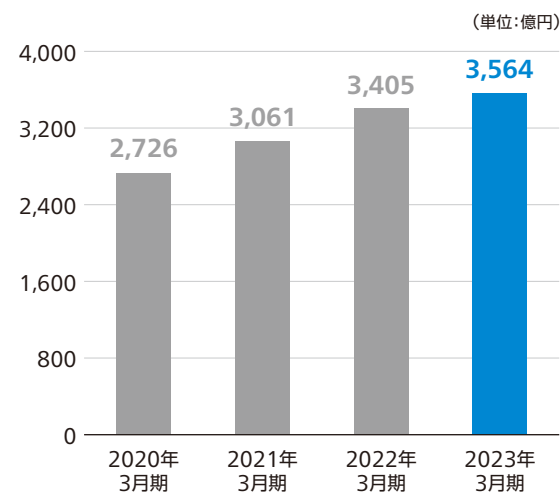
世の中は常に変化し、その変化に合わせて社会課題も変容していきます。私は、その変容していく社会課題をいち早く掴み、高い目標を掲げ果敢に挑戦し、短期・中期・長期、それぞれの視点を持って適切な経営判断を行うことで、「バリューベース・ヘルスケア」の実現と豊かな社会づくりに貢献してまいります。PHCグループの更なる進化と今後の成長に、ぜひご期待ください。

宮崎正次

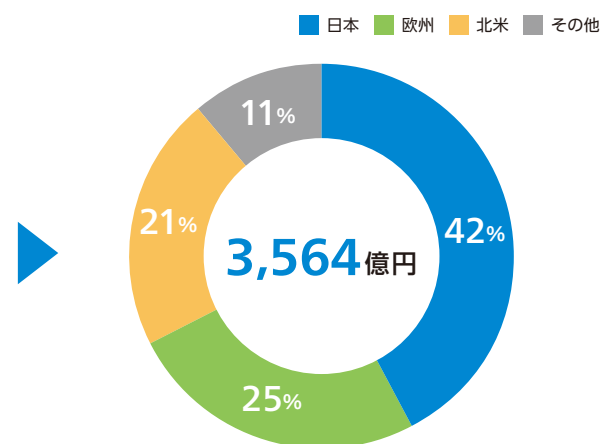


財務

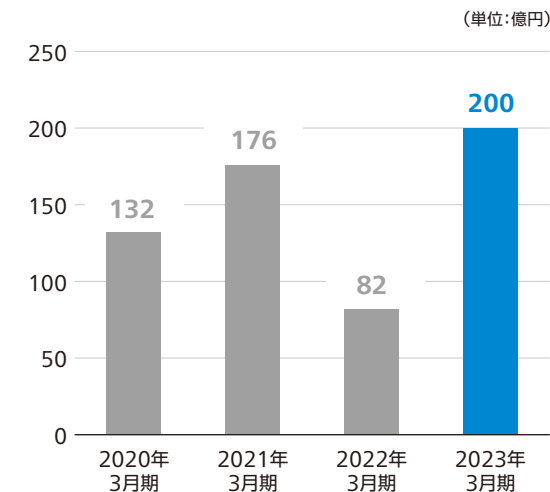
連結売上収益



連結売上収益構成比



連結営業利益



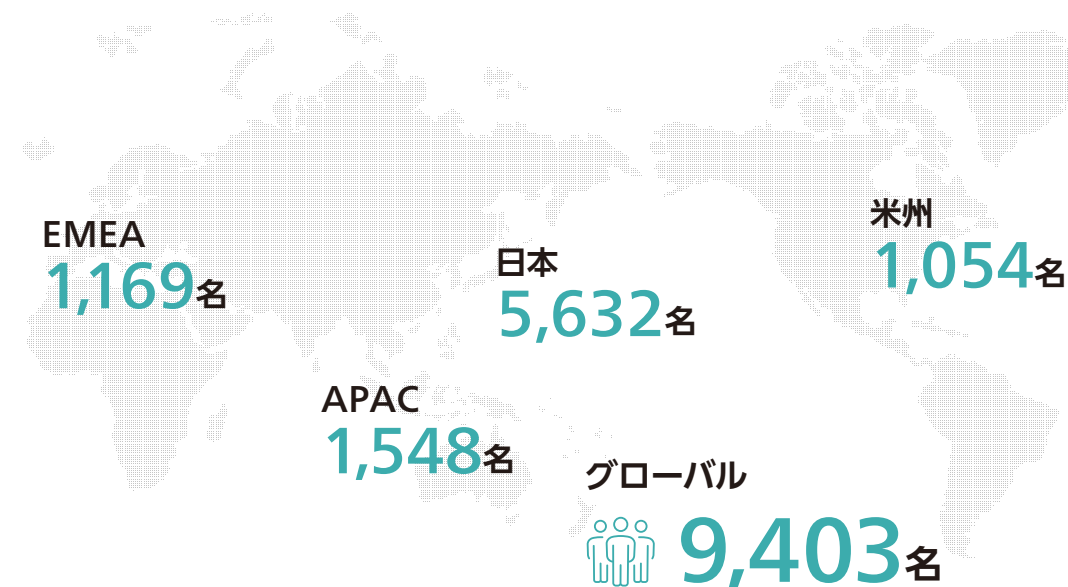
1株当たりキャッシュベース利益、配当金、配当性向

	2022年 3月期	2023年 3月期
1株当たりキャッシュベースでの親会社の所有者に帰属する当期利益 ^{※1} (円)	207.7	180.2
1株当たり配当金(円)	38	72
配当性向 ^{※2} (%)	18.3	39.9

※1 キャッシュベースでの親会社の所有者に帰属する当期利益=親会社の所有者に帰属する利益+減損損失(有価証券等を除く)+M&A関連収益・費用(償却資産)+転換権付貸付金公正価値評価収益・費用+法人税見合い調整1株当たりの計算は、2022年3月期及び2023年3月期は期中平均株式数(自己株式控除後)、2024年3月期(予想)は2023年3月期期末発行済株式数(期末自己株式控除後)を元としている

※2 配当性向(%)=1株当たり配当金÷1株当たりキャッシュベースでの親会社の所有者に帰属する当期利益

非財務



海外従業員比率

40%

女性従業員比率

41%

女性管理職比率

24%

●従業員エンゲージメントサーベイ

参加率

85%

スコアトップ3

1位 **ブランド**
会社の製品やサービスを誇りに思っている

2位 **やりがい**
会社での仕事はやりがいがある

3位 **チーム**
自分の職場のチームに満足している

上司
私の上司を人に推薦できる

勤続意志
今から2年後も同じこの会社で働いている予定

●主要製造・ラボ拠点数

16

●販売国・エリア数

125以上の国・地域

●研究開発費

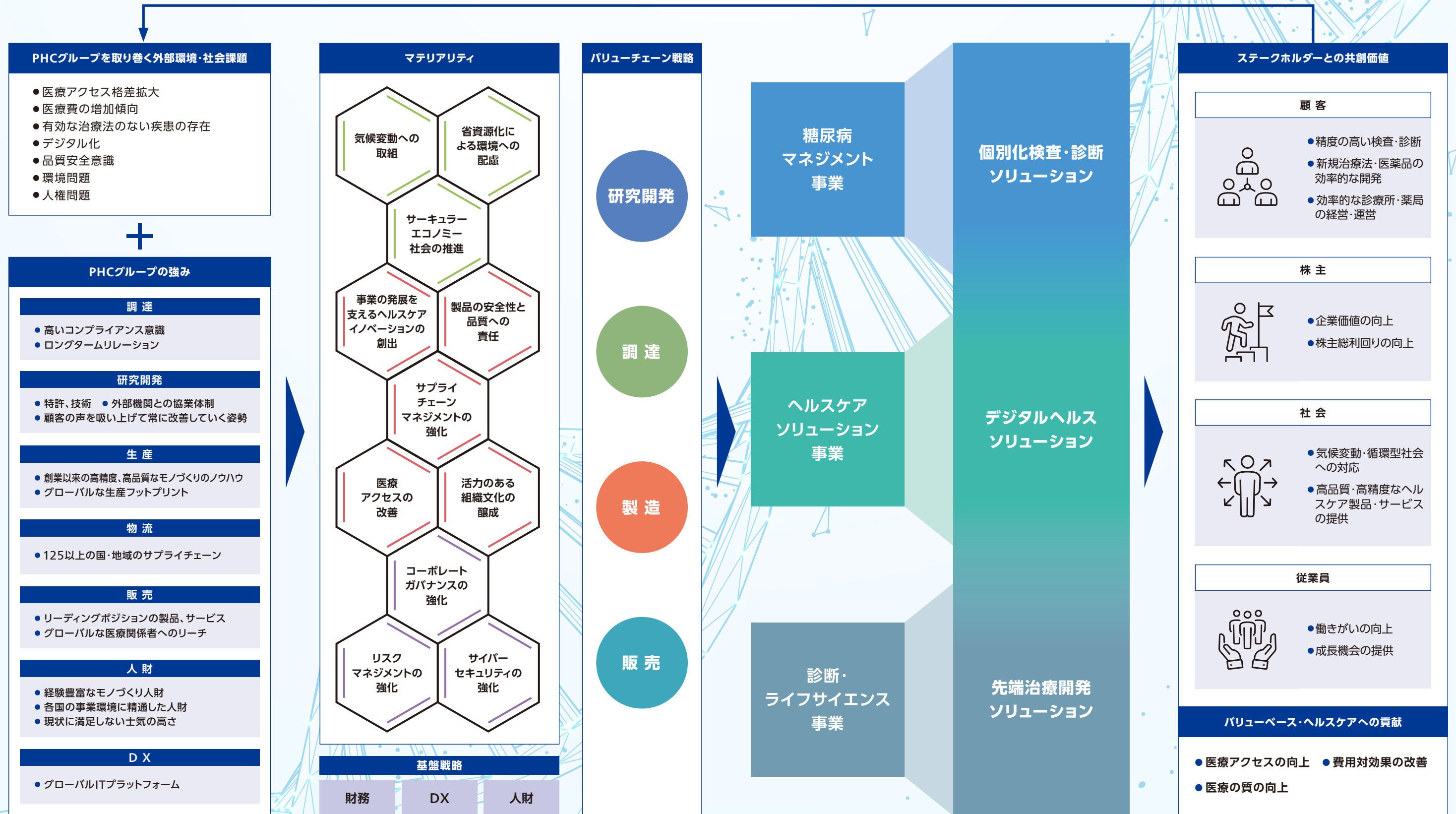
99.3億円

●特許保有件数

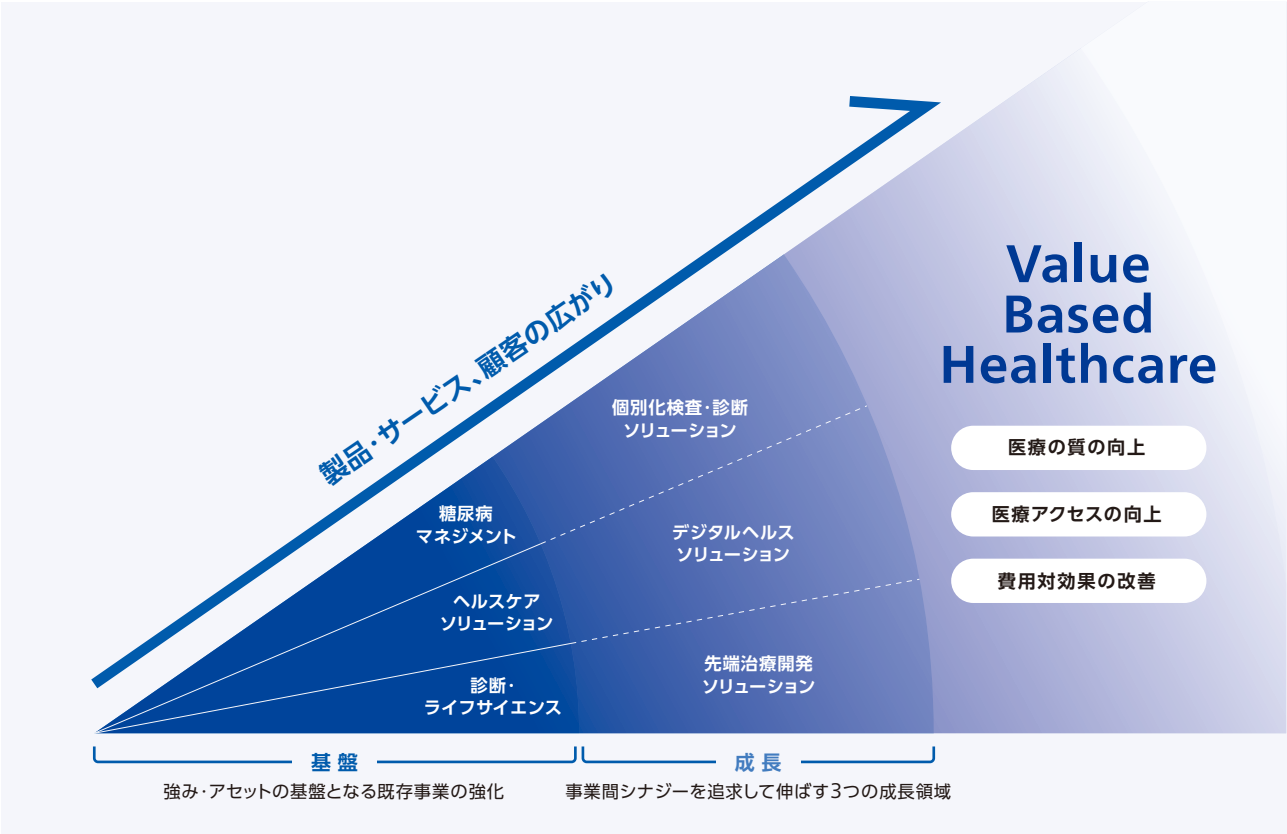
4,237件

※ 2023年3月期時点の数値

経営理念に基づき豊かな社会づくりに貢献していきます。



2022年11月16日、PHCグループは、中期経営計画「Value Creation Plan FY2022-2025」を発表しました。我々は以下に示す3つの成長領域において、バリューベース・ヘルスケアへ貢献することで、更なる成長を目指します。



基盤事業と成長事業の定義

- PHCグループは、成長戦略を明確にするにあたり、事業を基盤領域と成長領域に区分しました。それぞれの定義は以下のとおりです。
基盤領域: 堅実な市場成長率の中、中核技術やアセットがあり、収益の柱となる事業
成長領域: 技術やアセットを拡大しながら、基盤領域の周辺にある製品・サービスや顧客層の拡大と高い市場成長率を取り込む事業
- 成長領域を伸ばすにはPHCグループの各事業がもつ強みをフルに活用する必要があります。現在は3つの事業セグメントがあり、それぞれの延長上に成長領域がありますが、それぞれの境界は基盤領域ほど明確ではなくなり、事業間シナジーを追求しながら成長領域の拡大を実現していきます。現在のセグメントにおける基盤領域と成長領域は下表のようなイメージです。

事業セグメント	基盤領域	成長領域
糖尿病マネジメント	●血糖値測定システム(BGM)	●持続型血糖測定器(CGM) ●簡易迅速検査器(POCT)
ヘルスケアソリューション	●ヘルスケア業務支援ソリューション(レセプトコンピューター、電子カルテ、電子薬歴等) ●臨床検査	●健康経営やビッグデータ分析等デジタルヘルスソリューション ●治験等の創薬支援ソリューション
診断・ライフサイエンス	●超低温フリーザーや薬用保冷庫等のライフサイエンス機器等 ●病理用の機器・試薬・スライドガラス等	●細胞・遺伝子治療関連製品 ●デジタル病理・免疫組織化学染色(IHC)等

基盤・成長領域の戦略

- 基盤領域では、それぞれの製品及び国・地域における市場の動向を注視しながら戦略を策定しています。成長領域ではこれまでにないソリューションを新しい技術・サービスで提供するため、事業間のシナジーを最大限活用します。詳細は各事業のページでご紹介します。
- 中期経営計画公表以降、特に成長領域において以下のような取り組みが進捗しています。
健康経営事業(デジタルヘルスソリューション): PHCグループにはLSIメディエンスの健診事業で企業・団体の健康診断をサポートしている事業があり、またウィーメックスには従業員の日常の健康意識向上や保健指導をサポートするWellsportというシステムがあります。昨今、従業員の健康への投資は、活力向上や生産性の向上に繋がるとの考えが広く知られるようになってきています。そこで両事業を2023年4月1日付で統合し、健康経営という視点で新しいソリューションを提供していきます。
診断薬事業(個別化検査・診断ソリューション): PHCグループには機器製造に強みを持つPHC株式会社の診断薬事業と、試薬に強みを持つLSIMの診断薬事業がありました。両事業を2023年11月1日付で統合することで、製品の更なる高品質化と低コスト化、機器と最適試薬が一体となった製品開発、双方にとって重要な機会である海外販売の一層の強化をとともに実現していきます。

成長領域が今後のグループの成長を牽引

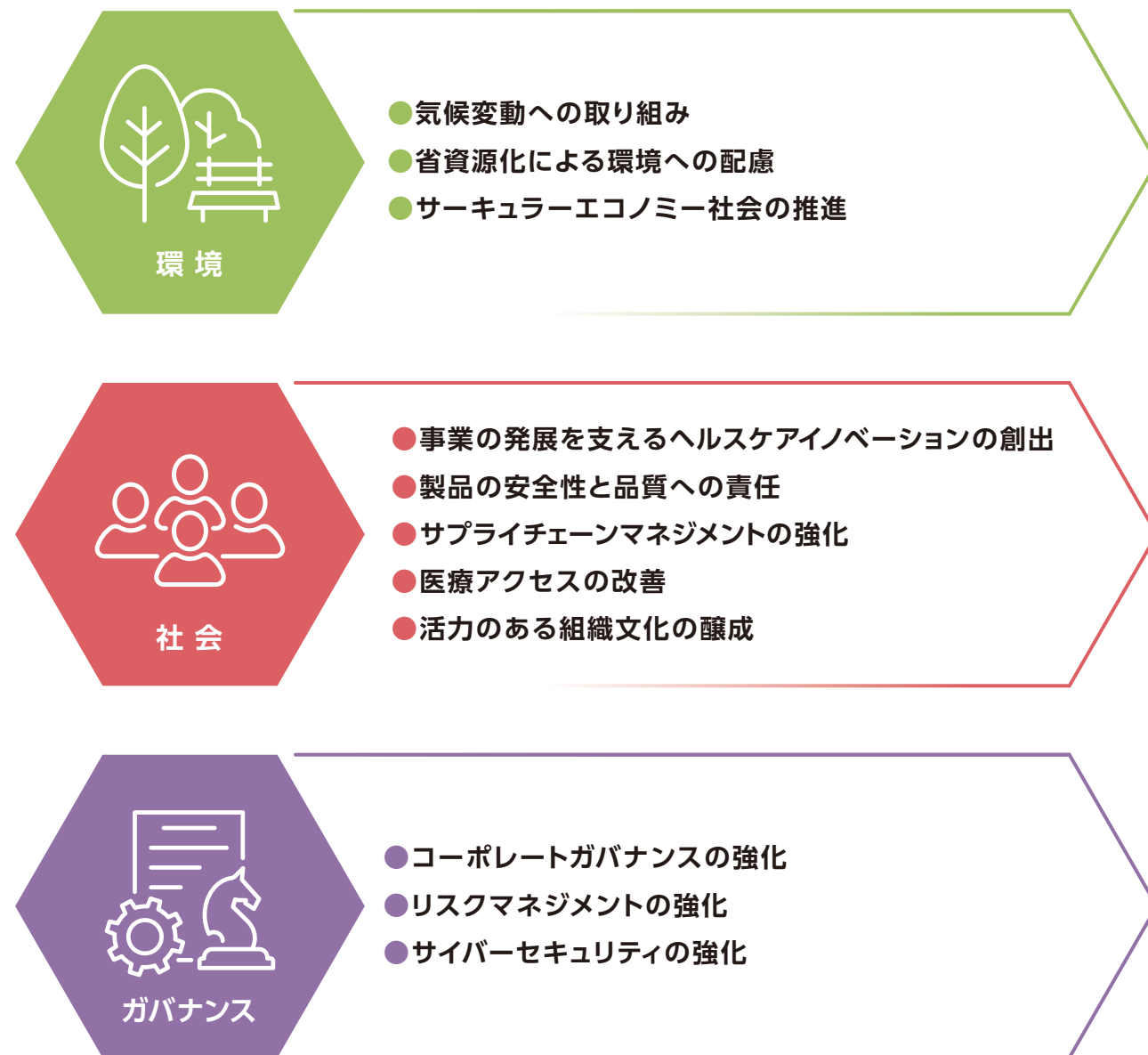
- 基盤領域と成長領域の双方で事業を伸ばしていき、2025年度までに売上4,200億円、営業利益560億円、キャッシュベース当期利益490億円を目指します。
- 売上成長の内訳をみると、以下のとおりで、今後は成長領域をPHCグループを牽引するような規模に成長させていきたいと考えています。
基盤領域: 年2%の成長で売上+270 億円(2021~2025年度)
成長領域: 年27%の成長で売上+525 億円(2021~2025年度)
- また、2022~2025年度には2,000~2,500億円の営業キャッシュ・フローを見込んでいます。営業キャッシュ・フローは以下に充当していく計画です。
設備・デジタル投資: 400-500億円規模
借入金返済: 500-600億円規模
堅実な株主還元: 500-600億円規模
M&A機会の探索: 600-800億円規模



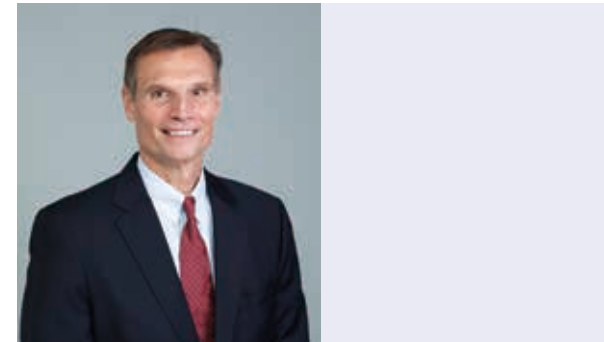
※ キャッシュベース当期利益に対する割合

重点施策：サステナビリティ経営の強化

- 当社はこれまでグループ各社でサステナビリティに取り組んでいましたが、グループ全体の方針を策定し、実行することで経営理念及びバリューベース・ヘルスケアの実現を目指すことを宣言しました。
- 中期経営計画公表後、速やかにグループ横断のプロジェクトチームを立ち上げ、グループとしての重要課題（マテリアリティ）を特定し、KPI、目標値を設定して、2023年8月にこれらを公表しました。今後はSBTイニシアティブ（Science Based Targets initiative）の認定をはじめ、重要課題に対する取り組みを全社をあげて推進し、事業を通じたSDGsへの貢献、バリューベース・ヘルスケアの実現に向けた努力を続けます。



財務戦略



フレデリック・ライデンバック

PHCホールディングス
常務執行役員
最高財務責任者(CFO)

当社の中期経営計画「Value Creation Plan FY2022-2025」では、売上収益、営業利益、キャッシュベースでの親会社の所有者に帰属する当期利益の3つの主要な指標を設定し、2025年度にそれぞれ4,200億円、560億円、490億円を目指しています。2021年度から売上収益で年5%、営業利益で年20%（2021年度の減損損失を控除後）の成長を目指すものですが、

この成長は、成長領域が牽引していきます。成長領域だけでみると年平均27%の成長を目指し、全体の売上増加約800億円のうち、525億円を成長領域で見込みます。

成長領域の成長率は市場成長率を大きく上回り、当社全体売上の約20%以上に拡大することを目指して強力に推進して参ります。営業利益改善の取り組みについては厳しい外部環境は続きますが、当社全体で製造オペレーションを最適化することに加え、間接費の見直し、調達コストの削減や本社拠点・人員の最適化によりコスト削減を徹底致します。それを原資として研究開発費や成長領域への重点的な投資を行うことで、売上高比の営業利益率は2021年度の減損損失を除いた約8%から2025年度の約13%へ5パーセントポイントの改善を目指す方針です。

次に、キャピタルアロケーションの方針について、当社は2022年度から2025年度までの期間で、営業キャッシュ・フローは2,000~2,500億円を見込んでおり、このうち設備やデジタルへの投資には400~500億円を充てる予定です。また、ネットレバレッジレシオは2.5以下を目標とし、500~600億円の借入金返済を計画しています。その上で、500~600億円を株主還元し、600~800億円は、成長を加速させるためのM&A等の投資に充てる予定です。

人財・DX戦略



平嶋 竜一

PHCホールディングス
専務執行役員
最高総務責任者(CAO)
最高人事責任者(CHRO)
最高変革責任者(CTO)

当社のマテリアリティのなかで、「社会」は特に重要な要素の一つです。「社会」のマテリアリティでは、その設定背景において、人財が全ての鍵となります。社会が変化・発展していくなかで、人財の役割は益々重要性を増しており、当社においても活力のある

組織文化の醸成に力を入れています。具体的には、ジェンダー・ダイバーシティの推進や国籍や人種の多様性の高め方、従業員のエンゲージメント向上に焦点を当て、従業員教育と能力開発の充実を図っています。また、組織内の多様性と協力を尊重し、公平で活気ある職場文化を築くことにも力を入れています。これらの取り組みを通じて、当社は持続可能な成長と社会への貢献を実現し、健康な生活と社会的な繁栄の実現に向けて努力を続けています。

また、当社はデジタルトランスフォーメーション(DX)が重要と考えており、その取り組みの一つとして、「グローバルHRプラットフォーム」の導入を進めています。具体的には、2021年から、欧州、北米、日本の主要法人で、順次、統一のHRプラットフォームを稼働させてきました。当社はこれをグループの人的資本経営の基盤と位置付けています。このプラットフォームを、非財務情報、人的資本に関する開示に役立てていくことはもちろん、従業員のスキルデータベースの構築により、より良い配属や採用に生かしていきたいと考えています。これらの取り組みを通じて、従業員のエンゲージメントを高め、ひいては、企業価値の向上に人的資本の面から積極的に貢献していきたいと考えています。

バリューベース・ヘルスケアとは

現在の医療でも治療が難しい疾患があることや、受けられる医療に地域差があること、増大傾向にある医療費等ヘルスケア業界には課題があります。このような課題に対し、医療コストを最適化し、患者さんにとっての医療アウトカムを最大化することに注目し、上記課題の解決を目指すアプローチがバリューベース・ヘルスケアです。

3つの基本的な考え方

医療の質の向上

既存の医療では治療が難しい疾病に対し、最先端の治療法によりソリューションが提供可能となること

医療アクセスの向上

いつでも、どこでも、誰でも、安価に治療・診断・検査が受けられること

費用対効果の改善

個人の特性や症状に応じた効果の高い薬・治療法が開発され、医療現場で選択できること

ヘルスケア業界の課題

課題	内容
 医療の質	製薬企業や研究機関では、細胞医療や遺伝子治療といった先端治療法の開発が進んでいます。細胞医療には、iPS細胞を使って人の臓器等の組織を培養・作製し、患者さんに移植する再生医療等があります。遺伝子治療には、遺伝子に異常がある患者さんから幹細胞を取り出し、健康な人由来の正常な遺伝子を組み入れる治療があります。この細胞は正常遺伝子から必要なたんぱく質をつくるので、これを増殖させて患者さんに戻し、正常な遺伝子の働きで治療を行う方法です。このように従来は十分な治療法がなかった疾病の治療・改善ができる先端治療の開発の加速が課題になっています。
 医療アクセスの格差	先進国では利用可能な治療や薬、医療を受ける環境が、新興国や途上国では利用が難しいケースがあります。先進国の中でも都市部と地方で受けられる医療に差がある等、医療アクセスの格差が存在します。デジタルを活用した遠隔診断・治療の普及やより簡便に検査・診断ができる製品、より安価な薬の開発等が求められています。
 医療費の増加	OECD Health Statisticsによると1970年にはGDPの5%程度だった総医療費が、2021年には日本では10%を超え、米国でも17%を超える水準になっています。原因としては人口の高齢化や疾病構造の変化、新技術の導入等が挙げられますが、医療費の増大は先進国をはじめとして多くの国で共通の課題となっています。

独自の強みでバリューベース・ヘルスケアに貢献

バリューベース・ヘルスケアの推進において、PHCグループは下記のような役割で貢献できると考えており、まさに当社グループの強みが発揮できると確信しています。

PHCグループは薬や治療法を研究開発する製薬企業や大学・研究機関の方々、診断・治療の最前線にいる病院・診療所・薬局の皆様、そして患者さんにいたるまで、川上から川下までを網羅する幅広い医療関係者と強固な関係を築いています。更に、当社グループの製品・サービスは医療の各分野でリーディングポジションにあり、医療関係の皆様から厚い信頼を頂いています。このようなポジションにいるからこそ、ユーザーの皆様との対話や議論を通じて、今後のヘルスケアで求められる製品・サービスを創り出すことができるのです。

そうした製品・サービスを実現させるのが、高精度・高品質なモノづくりの力です。ヘルスケアは命や健康に直結する領域なので、精度と品質が極めて重要で、これまで培ってきたモノづくりの力が開発や生産の大きな支えになっています。

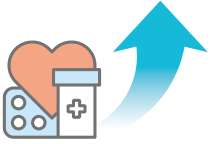
PHCグループは、独自の強みを最大限に活用してバリューベース・ヘルスケアに貢献していきます。

佐藤 浩一郎

PHCホールディングス 代表取締役副社長 最高執行責任者(COO)



PHCグループの貢献

課題	内容
 医療の質の向上	医療アウトカムの最大化には、既存の医療・治療法では十分な結果が得られにくい疾病に対する先端治療法の開発が必要です。細胞医療や遺伝子治療がその代表例ですが、PHCグループはそのような最先端の開発現場に必要な機器やソリューションを提供しています。新型コロナウイルスワクチンの製造・保存に不可欠である超低温フリーザーや細胞培養に必要なCO ₂ インキュベーターがその一例で、いずれも世界2位*のシェアを有しています。細胞培養では、細胞の代謝分析がリアルタイムにできる装置を提供し、細胞医薬品の研究・開発を支援しています。
 医療アクセスの向上	PHCグループは、小型の生化学分析装置の製造や心臓バイオマーカー測定機器の販売を行っています。今後も小型の簡易迅速検査器の開発・製造に注力し、いつでも、どこでも、安価に誰もが検査・診断を受けられる環境の実現に貢献していきます。医療アクセス格差を改善する医療DXでは、ヘルスケアIT製品・サービスをはじめとする様々なソリューションを提供しています。
 費用対効果の改善	従来は治療や投薬に対しての報酬が一般的でしたが、治療で得られた結果(アウトカム)に対して報酬が支払われるという考え方が広まっています。その実現には、治療や薬の効果に対する知見や一層効果の高い薬・治療法の開発が重要です。PHCグループは医療データを扱う領域で事業を展開しているため、ビッグデータを分析し、個人の特性や症状に応じた治療・薬を選べる最適な医療や、医薬品開発を進める重要データの提供等を通じて、費用対効果の改善に貢献していきます。

* Global Assessment of Life Science Equipment Market and The Impact of COVID-19(Frost & Sullivan, 2021年11月1日発行)

当社は、長期的なサステナビリティへの取り組みにコミットします。「わたしたちは、たゆみない努力で健康を願うすべての人々に新たな価値を創造し豊かな社会づくりに貢献します」を経営理念として掲げており、サステナビリティはこれを形にしていける最重要課題と捉えています。

そのような考え方にに基づき、当社グループがグローバルに取り組む重要課題(マテリアリティ)の11領域と、それぞれの指標(KPI)を設定しました。中期経営計画「Value Creation Plan FY2022-2025」と連動させながらグループ一丸となって推進し、社会の持続可能な発展に貢献していきます。

ESG戦略について



山口 快樹

PHCホールディングス
常務執行役員
最高戦略責任者(CSO)

当社は2022年11月に中期経営計画「Value Creation Plan (VCP)」を発表しました。VCPの中で私たちは事業の成長領域を定義し、今後のビジネス成長を牽引するための戦略を明示しつつ、同時に「ESG経営の強化」を表明しました。VCPの発表以前は、個々の事業子会社が自主的にCSR活動を展開していましたが、2023年8月に当社全体で優先すべき重要課題(「マテリアリティ」)を特定し、優先すべき課題を明確に設定しました。この「マテリアリティ」の特定により、サステナビリティに向けた取り組みを組織全体が一丸となって推し進めることができるようになったと考えています。

当社の経営理念は「わたしたちは、たゆみない努力で健康を願うすべての人々に新たな価値を創造し、豊かな社会づくりに貢献する」というものです。サステナビリティの観点から、事業活動を通じて社会の課題に寄与することは、私たちの経営理念に一致するもので、最も重要な経営課題の一つとなっています。この認識に基づいて、当社全体で優先すべき11の「マテリアリティ」を特定しました。マテリアリティ「環境」の領域では、「気候変動への取組」「省資源化による環境への配慮」「サーキュラーエコノミー社会の推進」といったグローバル環境課題に重点を置きます。「社会」の分野では、我々の製品やサービスの特徴と強みを生かして社会への貢献を行い、また、多様性を尊重し、従業員が活気ある職場で働けるようにすることを重視しています。「ガバナンス」の分野では、「コーポレートガバナンスの強化」、「リスクマネジメントの強化」、「サイバーセキュリティの強化」を謳っています。以上のマテリアリティを設定する際には、社会の課題解決への貢献方法についても議論し、その内容を24ページのSDGsマトリクスに整理していますので、是非ご覧ください。

当社は事業成長に向けて高い目標を掲げ、新たな価値を創造するために挑戦し続ける企業でありたいと考えています。同様に、サステナビリティにも強い意欲を持ち、当社ならではの「豊かな社会づくり」への貢献を実現していきます。

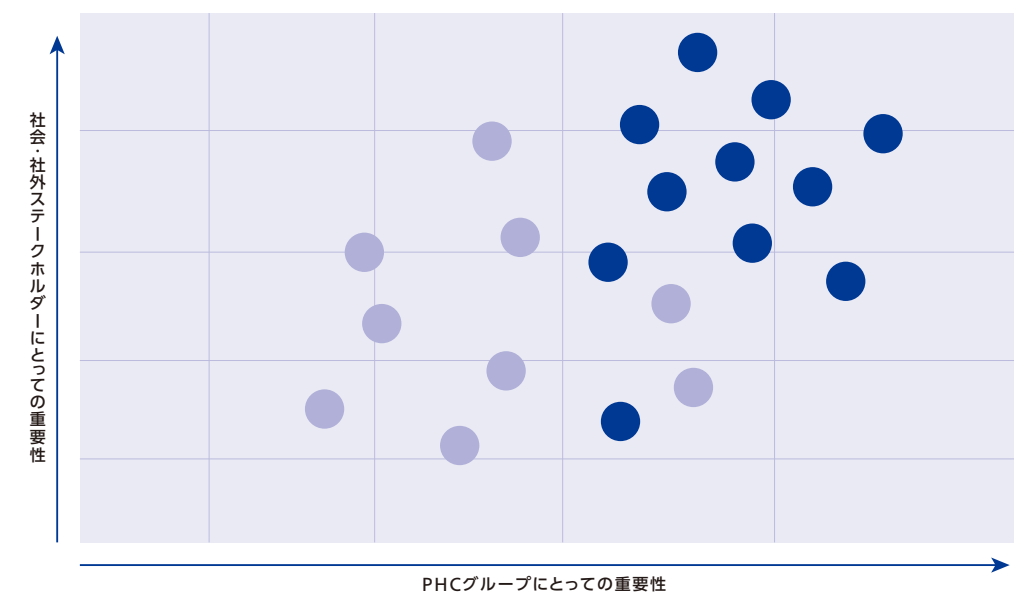
マテリアリティの特定プロセス

STEP 1 社会課題の抽出

PHCグループが特に注力して取り組むべき社会課題について、GRI(Global Reporting Initiative)やSASB (Sustainability Accounting Standards Board)、SDGs、ISO 26000といったサステナビリティに関連するグローバルスタンダードをもとに、私たちが取り組むべき社会課題を網羅的に洗い出し、ロングリストを作成しました。

STEP 2 重要性評価

社会課題のロングリストは、社会や社外ステークホルダーの皆さまにとっての重要性と、経営理念や事業成長をはじめとしたPHCグループにとっての重要性の2軸で評価しました。そして、お客さまやサプライヤー、ビジネスパートナーの皆さま、更に、従業員は若手から幹部までグローバルに意見をヒアリングしました。



また、各事業部門及び本社部門でワークショップを実施し、上記重要性評価の結果をベースに重要課題を絞り込み、ショートリストを作成しました。

STEP 3 目標値設定

重要課題を絞り込んだショートリストの取り組みを推進するための目標値設定を行いました。社会に対する責任を果たすという方針のもと、それぞれを推進する事業部門及び本社部門と議論を重ね、設定しました。

STEP 4 承認

重要課題と目標値は、経営会議及び取締役会で議論・審議を経て承認されました。

SDGsマトリクス

ESG区分	マテリアリティ	KPI	目標値	FY22実績値	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Environment	気候変動への取り組み	二酸化炭素排出量の削減(Scope 1, 2)	2040年までのカーボンニュートラル	-							7.2	8.4	9.4			12.2	13.2,13.3				
		二酸化炭素排出量の削減(Scope 3)	検証後設定	-							7.2	8.4	9.4			12.2	13.2,13.3				
	省資源化による環境への配慮	製造拠点・ラボ等における連結売上高あたりの取水量の削減	2030年までに15%削減(2022年比)	-			3.9			6.3,6.4		8.4	9.4					14.1			
		連結売上高あたりの梱包材量の削減	2030年までに10%削減(2022年比)	-								8.4	9.4		11.6	12.5		14.1			
		製造拠点・ラボ等における連結売上高あたりの廃棄物量の削減	2030年までに20%削減(2022年比)	-			3.9			6.3		8.4	9.4		11.6	12.4,12.5					
	サーキュラーエコノミー社会の推進	製造拠点・ラボ等における廃棄物のリサイクル割合(サーマルリサイクルは含みません)	2030年までに90%	-			3.9					8.4	9.4		11.6	12.5					
		プラスチック梱包材における再生プラスチックの割合	2030年までに10%	-								8.4	9.4			12.5					
Social	事業の発展を支えるヘルスケアイノベーションの創出	PHCグループの特許出願件数(意匠、実用新案含む)	-	202件			3.4					8.1,8.2	9.4,9.5,9b								17.7,17.8,17.16
		PHCグループで保有する登録特許件数(意匠、実用新案含む)	-	4,237件			3.4					8.1,8.2	9.4,9.5,9b								17.7,17.8,17.16
		新製品・サービスの上市数	-	90			3.4					8.1,8.2	9.5,9b								
		成長領域における売上高(先端治療開発ソリューション・デジタルヘルスソリューション・個別化検査・診断ソリューション)	2025年までに860億円	384億円			3.4,3.8					8.1,8.2									17.16,17.17
	製品の安全性と品質への責任	FDA warning letterの件数	0	0			3.4,3.8														
		リコールを実施した件数	-	2			3.4,3.8														
	サプライチェーンマネジメントの強化	PHCグループサプライヤーサーベイの回答率	95%	97%			3.9					8.4,8.5,8.7	9.4	10.2	11.6	12.1,12.4,12.5	13.2	14.1		16.2,16.5	
	医療アクセスの改善	新興国・途上国における売上	-	472億円			3.4,3.8					8.1									
	活力のある組織文化の醸成	管理職のジェンダーダイバーシティ	2030年までに女性30%以上	23.5%					5.5			8.5,8.8		10.2,10.3						16.7	
		従業員エンゲージメントサーベスコア	前年比1ポイント以上改善	前年比+1			4.4,4.7					8.3,8.5									
		従業員の教育及び能力開発の充実	-	-			4.3,4.4,4.7					8.2		10.2							
Governance	コーポレートガバナンスの強化	取締役会における多様性(国籍)	-	27%(外国籍メンバー)																16.7	17.16
		取締役会の有効性評価	年1回実施	1回																16.6,16.7	17.16
		機関投資家・証券会社アナリストとの打ち合わせ回数	-	105回																16.7	17.16
	リスクマネジメントの強化	リスクマネジメント委員会の開催回数	年2回実施	0回																16.6	
		コンプライアンスに関する研修を受講した従業員の割合	100%	99.8%			4.4					8.8		10.3						16.5	
	サイバーセキュリティの強化	サイバーセキュリティ・データ保護に関する研修を受講した従業員の割合	100%	99.4% ^{※1} / 97.0% ^{※2}			4.4					8.2	9.1								17.8
		重要なITベンダーにおけるサイバーセキュリティレビューの実施割合(2年間で全てのベンダーをレビュー)	100%	80%								8.2	9.1								
		PHCグループサイバーセキュリティ委員会の開催回数	年4回以上	2回																16.6,16.7	

※1 情報セキュリティ研修(海外・国内出向者、長期休暇者を除く) ※2 メールアドレス未保有従業員を除く
※ 本マトリクスはESG/SDGsコンサルタント・千葉商科大学教授・世谷秀光氏監修のもと作成しております。現時点での状況をもとに整理しており、事業の変化等に応じて適宜見直しを行います。
※ CO2排出量以外はPHCインドネシアのデータは含みません。 ※ 新興国・途上国は中央・南アメリカ、東南アジア(中国、インド、韓国含む)、中東、アフリカ・東ヨーロッパ(ロシア含む)

持続可能な開発目標SDGs(エス・ディー・jeeズ)とは

持続可能な開発目標(SDGs: Sustainable Development Goals)とは、2001年に策定されたミレニアム開発目標(MDGs)の後継として、2015年9月の国連サミットで加盟国の全会一致で採択された「我々の世界を変革する:持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された、2030年までに持続可能でより良い世界を目指す国際目標です。SDGsは17のゴール・169のターゲットから構成され、地球上の「誰一人取り残さない(leave no one behind)」ことを誓っており、発展途上国から先進国までもが取り組むユニバーサル(普遍的)な課題です。





笹谷 秀光

ESG/SDGsコンサルタント・
千葉商科大学教授

宮崎 正次

PHCホールディングス
代表取締役社長
最高経営責任者（CEO）

佐藤 浩一郎

PHCホールディングス
代表取締役副社長
最高執行責任者（COO）

難しい目標に向けてチャレンジ力を発揮

PHCグループは、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献する「サステナビリティ経営」に取り組んでいます。このたび、ESG/SDGsコンサルの笹谷秀光氏をお招きして、当社CEO宮崎、COO佐藤の3名でサステナビリティ経営をテーマに座談会を行いました。

社会要請に的確に踏み込んだ「ESG/SDGsマトリクス」を整理

佐藤 ヘルスケア業界には、医療アクセスの格差や医療費の増加をはじめとする多くの社会課題があります。こうした課題解決に取り組む上での当社の強みとして、各事業の製品やサービスがそれぞれの領域でリーディングポジションにあることや、様々な外部パートナーとの協業を通じた速やかな製品開発やサービス展開が挙げられます。当社の強みを支えているのが製品の高い精度と品質と顧客の声を吸い上げて常に改善していく姿勢で

す。更に、長期的なパートナーシップに裏打ちされた調達力、125以上の国と地域に及び販売先、そして、経験豊富なモノづくりの力と、各国の事業環境に精通した営業人材も当社の強みと言えるでしょう。

宮崎 私たちは患者さんの健康を支える製品を数多く提供していますので、品質は特に意識しています。品質の高さはPHCグループの強みの核心と言えます。

佐藤 私たちは今回、強みを生かして環境・社会課題を解決していくために、当社グループが優先的に取り組むべき11の重要課題（マテリアリティ）を特定し、KPIを設定しました。マテリアリティの特定は社長をリーダーとし、私とCSO（最高戦略責任者）を中心に、全事業部門と本社部門で組織横断的かつグローバルな検討チームを立ち上げて、全社一丸となって議論して進めました。議論の際は、SDGsの思想を経営にビルトインして経済的価値と社会的価値を両立していくことを意識しました。その際に役立ったのが「SDGsマトリクス」です。これは各マテリアリティがSDGsに

どう結びついているのかを一覧にしたもので、SDGsの17の目標のみならず、より具体的な目標である169のターゲットのレベルまで掘り下げました。なお、この議論の過程で、社会課題への感度が高い役職員が非常に多いことが分かり、今後、私たちがサステナビリティ経営を展開していく上で大きな自信になりました。

笹谷 SDGsでは「17の目標と169のターゲット」がセットで示されています。社会課題の共通言語となったSDGsができてからは、世界最大の資金を保有する日本のGPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）が企業による共通価値の創造においてSDGsを活用しているかを判断要素にすることを示しました。これは影響が大きく、ESGとSDGsはいわば「表裏一体の関係」になりました。PHCグループは今回、マテリアリティの特定にあたり、「SDGsマトリクス」でESGの各項目とSDGsの各目標の関連をターゲットレベルで識別する番号を付しました。ここまで網羅的にターゲットへの当てはめを行う企業はいまだ少ないので、他社との差別化ができます。結果、競争戦略としてのサステナビリティ体系ができました。

SDGsの各ターゲット番号で示すサステナビリティの取り組み

宮崎 当社グループは2022年11月に中期経営計画「Value Creation Plan FY2022-2025」を発表しました。その中で事業の成長領域を定義付け、今後の事業成長を牽引するための施策を明確化し、同時にサステナビリティ経営の強化を打ち出しました。サステナビリティでは活動に継続性を持たせ、企業のイノベーションにより本業で社会に貢献することが重要です。当社はコロナ禍においてもPCR検査の受託サービスの提供や、mRNAワクチンの製造・保存に使用される超低温フリーザー等、社会が必要とする製品やサービスを迅速に展開することができました。私たちにはグループの経営理念「たゆみない努力で、健康を願うすべての人々に新たな価値を創造し、豊かな社会づくりに貢献する」が根付いていると感じます。今後は更に発展させ、サステナビリティ経営を常にブラッシュアップしていくことが重要です。

笹谷 PHCグループは技術面で他社に比べ優位性がある上に、ヘルスケア業界の川上から川下までソリューションを提供できますから、コロナ禍において事業活動を通じて広く社会に貢献できたのは必然と言えるでしょう。

SDGsマトリクスを見るとPHCグループが何に重点を置いてサ



ステナビリティ経営を進めているか一目で分かります。3番「健康と福祉」に関するソリューションと、それを支える9番「技術革新力」と17番「パートナーシップ」の強みが中心です。

その中でも更に深掘りしており、SDGsの3番「健康と福祉」のうち3.4、3.8、3.9への貢献を記載しています。3.4は「2030年までに、非感染性疾患による若年死亡率を、予防や治療を通じて3分の1減少させ、精神保健及び福祉を促進する」というターゲットです。ここまで掘り下げることで、関連する製品やサービスをSDGsの具体策と紐付けて訴求でき、併せてPHCグループが果たすSDGsへの貢献が具体的に理解できます。

これらを各方面に丁寧に説明していけば、社会課題解決企業であることがより効果的に理解され、PHCグループの競争優位性が伝わります。また、自社の製品・サービスがSDGsのどのターゲットに繋がるかが社員にも分かるので皆さんの当事者意識も高めることができます。PHCグループの一人一人にマトリクスが浸透し、本業でのイノベーションに生かしていくことを期待します。



幅広いステークホルダーとの連携・協働を各事業領域で積極化

佐藤 医療業界には「バリューベース・ヘルスケア」という潮流があります。地域や収入による医療アクセスの格差の広がりや医療



費の増加等が社会課題となり、こうした課題に対して、人々にとつての医療アウトカムの最大化と医療コストの最適化を目指すという考え方です。当社は「糖尿病マネジメント」「ヘルスケアソリューション」「診断・ライフサイエンス」の3ドメインで事業を展開しています。事業を通じて、製薬企業、大学・研究機関、病院、診療所、薬局、患者さん等幅広い医療のステークホルダーと直接のコミュニケーションを図っています。皆様から製品・サービスへのフィードバックを日々収集してニーズや要望を踏まえ改善していくプロセス、これをVOC(Voice of Customer)活動として積極的に展開し、付加価値の創出に努めています。

更に、外部パートナーとの協業も積極的に進めています。例えば今年3月に、当社傘下のエプレディアが3DHISTECH社と提携して、がんや腫瘍病変の診断に関する迅速かつ正確な手法と装置の開発を目的とした「Pathology Innovation Incubator」をハンガリーに設立しました。

笹谷 そのような事例はSDGs目標の17番「パートナーシップで目標を達成しよう」そのものです。連携によりイノベーションが生まれ、目標3番は英語では「Good Health and Well-being」ですが、今、重要視される、社会の人々の「Well-being」の向上にも繋がるでしょう。Well-beingは、個人の幸福や生活の質の向上に焦点を当てる概念ですので、生活者一人一人の期待に着目する必要があります。その結果「PHCグループがあってよかった」「社会になくてはならない存在だ」「大きく事業を広げてほしい」という声が生まれ、これがPHCグループのビジネスモデルの強みであり、かつ価値創造の源泉であるという認識が形成されます。こうした評価は、PHCグループがSDGsを取り入れたことで一

層客観的・視認的に伝わります。



他社との優位性を感じさせるESGの各要素

宮崎 マテリアリティは当社グループが優先的に取り組むべき重要課題であり、今後も活動を深掘りしていきたいと思っています。「環境」分野では「気候変動への取組」「省資源化による環境への配慮」「サーキュラーエコノミー社会の推進」の3つの課題にグローバルで重点的に取り組みます。CO₂排出量や水の取水量、梱包材の使用量の削減等のKPIに対し、意欲的な目標値を設定しました。

笹谷 SDGsのサステナビリティという概念をかみ砕くと、「世のため、人のため、自分のため、そして子孫のため」、つまり、次世代に良いものを残していくことです。その中でも投資家をはじめとしたステークホルダーが最も注目する一つが「環境」分野の「気候変動への取組」です。今後この分野を強化することによりステークホルダーからの更なる信頼強化にも繋がります。

宮崎 我々の製品の省エネルギー性能は業界トップクラスです。例えば、バイオメディカ事業の電力消費を極力まで抑えた超低温フリーザー「VIP ECO SMART」シリーズは、今年5月の国際学会^{※1}で「優秀新製品賞」を受賞しました。このように、研究者や医療従事者の多様な課題を的確に捉え、革新的なソリューションの創出を通じて、これからも研究・医療現場の課題解決と新規治療法（モダリティ）の進化に貢献していきたいと思います。

佐藤 「社会」分野では、ヘルスケアソリューション事業を中心に、医療政策の方針に沿った製品開発とサービス提供をどこよりも早く行うことを目指してきました。これが現在の電子カルテにおける国内シェアNo.1^{※2}の実績に繋がっていると思います。更に、医療DXの浸透により個人が自らの健康データを活用して健康増進を図る社会が到来するでしょう。我々は、この新しい社会のインフラ構築に貢献できる強みがあります。電子カルテや保険薬局向け電子薬歴におけるITテクノロジーやオンライン資格確認の早急な普及を支援できる強固な顧客基盤、そして約50年にわたる実績と信頼が当社のヘルスケアソリューション事業における強みの代表例です。

笹谷 PHCグループは、「人々の健康」という「社会」の中でも重要な分野で事業を展開していますから、顧客のニーズをわか

りとつかみながら、技術力と商品開発力を武器にして、困難な社会課題の解決に取り組んでいただければと思います。顧客のニーズに即した医療の「DX」の推進は喫緊の課題でSDGs目標9番「産業と技術革新の基盤をつくろう」ですし、目標11番「住み続けられるまちづくりを」に該当する医療コミュニティや地域社会との連携においても貴社が果たせる役割は極めて大きいと思います。



宮崎 当社グループは世界で9,000人近い従業員が働いています。多様性（ダイバーシティ）は人的資本における強みの一つです。我々は従業員一人一人が生き生きと働けることを重要視しています。事業や国を跨いだ人財の異動や交流等ダイバーシティ&インクルージョンの文化を根付かせる取り組みも行っています。グループ内の連携を促進するグローバルな統合人事プラットフォームの構築やグローバル評価制度の導入も進めています。PHCグループは、日本発のグローバルヘルスケア企業として、多様性を尊重し、連携しやすい環境と透明性の高い活力のある組織・文化を目指しています。

「ガバナンス」の観点でも多様性を重要な要素と捉えています。PHCホールディングスの取締役会は性別や国籍でも多様な8名で構成されています。男性だけでなく女性の取締役が在籍し、国籍も日本、アメリカ、スペイン等多様であり、更に、私・佐藤以外の取締役6名が社外取締役です。

笹谷 ガバナンスが全ての基本になりますが、PHCグループはダイバーシティを生かしたガバナンスを形成しています。

SDGsを盛り込んだ国連合意文書「2030アジェンダ」の前文に示された「5P」を思い起こします。「People(人間)」、「Prosperity(繁栄)」、「Planet(地球)」、「Peace(平和と公正)」、「Partnership(パートナーシップ)」でSDGsの17の目標はこれにより整理されています。これら全てが貴社の目指す経営の方向性や活動内容とシンクロしています。

社会課題の解決に向け 高い企業目標を掲げ続ける

宮崎 社会課題は常に変化しますので、これに対応しつつ、透明性を高めるためにマテリアリティやKPIを定期的に見直し、成果を積極的に公表していきます。高い目標を掲げ、新たな価値を生み

出す企業として成長し続けたいですし、サステナビリティを通じてPHCグループだからこそ実現できる「豊かな社会づくり」に貢献していきます。

佐藤 当社グループは様々な企業の集合体である強みを生かし、高い目標をグループ従業員の皆さんと一緒に乗り越えていけるよう、多様な事業をしっかりと束ねてバリューベース・ヘルスケアの実現に貢献してまいります。

笹谷 貴社のESGを概括すると、「環境」分野では、気候変動への対応力が非常に高いと評価できます。「社会」分野では、「バリューベース・ヘルスケア」を推進され、最近重視される「人的資本」にも力を入れています。「ガバナンス」分野では、多様性を尊重し、イノベティブな経営をしておられます。ESGについて今回SDGsにあてはめて整理した結果、PHCグループは、SDGs目標の3番「健康と福祉」を中心に、ビジネスモデルの強みである9番（産業と技術革新の基盤をつくろう）と17番（パートナーシップ）で的確に事業を遂行しています。そして、喫緊の課題の13番「気候変動に具体的な対策を」にも焦点を当てて、総合して、サステナビリティ経営を深めています。

今後は世界に向けて効果的に発信していくことが重要です。私は、近江商人の「三方良し」に発信の重要性を加えた「発信型三方良し」を提唱しています。PHCグループのサステナビリティ体系は他社との差別化も図れる内容ですので、積極的な世界への発信に期待しています。



第2章 PHCグループの事業戦略

事業戦略について



佐藤 浩一郎

PHCホールディングス
代表取締役副社長
最高執行責任者(COO)

PHCグループは2022年11月に公表した中期経営計画「Value Creation Plan FY2022-2025」で各事業を基盤領域と成長領域に整理しました。基盤領域は競争力の高い中核技術や強固な顧客資産がある我々の中心事業です。収益の柱でもあり、今後も注力して参ります。

一方で基盤領域には成熟市場も多く、より大きな市場成長を取り込むことはグループ全体の成長にとって重要な課題と認識しています。我々は基盤領域における我々の強みが生かし、グループ内の他の事業とのシナジーも活用しながら狙える周辺領域を成長領域として定義しました。具体的には個別化検査・診断ソリューション、デジタルヘルスソリューション、先端治療開発ソリューションであり、PHCグループならではの価値の提供を目指します。

個別化検査・診断ソリューションでは、埋め込み式で180日間連続使用できるCGMの米国での拡販により、既存ユーザーである糖尿病をお持ちの方へ新たな選択肢を提供します。POCTの開発ではこれまでPHCとLSIメディエンスそれぞれで行っていましたが、これらを統合し、グループの力を結集してPHCならではの製品開発・販売に取り組みます。

デジタルヘルスソリューションでは、レセプトコンピューターや電子カルテで診療所のシェアトップという顧客基盤を基に、医療DXを強力に推進します。

先端治療開発ソリューションにおいてはBGMで培ったセンサ技術を活用した細胞代謝分析装置等、PHCの技術的な強みを生かした独自の価値を提供していきます。

また、デジタル病理、AI診断の領域でも外部パートナーの力を借りながら、既存顧客に新しい価値を提供します。

これらは今後のPHCグループを牽引する事業です。集中的に投資をしながら事業の拡大とバリューベース・ヘルスケアの実現加速に貢献していきます。



糖尿病関連テクノロジーの
リーディングカンパニーとして、
80年以上にわたり糖尿病をお持ちの方の
健康と生活の質の向上に貢献しています。

ロバート・シャーム

PHCホールディングス株式会社 執行役員
アセンシアダイアベティスケアホールディングス社長



メッセージ

糖尿病をお持ちの方は世界で5億人^{※1}を超え、2030年には6億人に達すると予想されています。アセンシアでは、糖尿病をお持ちの方の健康と生活の質の向上に全力で取り組んでいます。

私たちアセンシアは、糖尿病に特化した企業として、多くの方々のニーズを深く理解し、糖尿病と向き合う生活をより快適なものにする革新的な製品の開発、製造、販売をしています。高精度な血糖値測定システムから糖尿病デジタル管理ソリューションに至るラインアップで、私たちは糖尿病を効果的に管理し、日々の生活をより快適に送っていただくサポートを続けていきます。

概要

糖尿病マネジメント事業では、糖尿病をお持ちの方の多様なニーズに応える高品質な血糖値測定システム(BGM)、持続血糖測定システム(CGM)、糖尿病デジタル管理ソリューションを展開しています。

BGMの開発・製造はPHC株式会社が、その子会社であるアセンシアがグローバルに販売を担っています。BGMは指先から微量の血液を採取し、血糖値を測定して糖尿病をお持ちの方の治療や生活習慣を判断するために必要な情報を提供するものです。1981年にPHC株式会社が業界初となる個人向けBGMを上市して以来、モノづくりの力で改善を重ね、現在業界最高水準の精度^{※3}とコストを有しています。

CGMは開発・製造をビジネスパートナーであるSenseonics社が行い、アセンシアが製品を販売しています。Eversense® E3持続血糖測定システム、および今後発売される Eversense®製品をグローバルに独占販売する上で、アセンシアはその販売力とBGMにおけるネットワークを活用し、独自のCGMを提供することができます。

Eversense® CGMシステムは、業界初で唯一の皮下埋め込み型で、血糖値の継続的な測定が可能です。測定データは5分おきにユーザーのスマートフォンアプリに自動的に送信されます。他のCGMは7～14日ごとにセンサーを交換する必要がありますが、Eversense®のセンサーは最長6か月間の継続使用が可能です。

当事業は80年以上に渡り、糖尿病の方のより快適な生活に貢献

して来ました。今後も先進的な糖尿病マネジメントソリューションの提供を通じてより負荷の少ない生活を支援していきます。

強み

●グローバルな事業展開

当社の製品は100以上の国と地域で販売され、約1,000万人の患者さんが利用しています。グローバルな販売ネットワークを通じて世界中のニーズに対応しています。

●高品質・高精度でコスト競争力のある製品

BGMは完全自動化設備で製造されています。最適化された製品技術と生産プロセスにより、業界最高水準の高精度と低コストを実現しています。

●革新的な製品／先進のテクノロジー

当社は、革新的な製品とデジタルソリューションを通じて、糖尿病のより効果的な自己管理をサポートします。Eversense® E3 CGMシステムは、1年に2回のセンサー交換、着脱可能なトランスミッター^{※2}、血糖値の変動を振動でお知らせする機能など、これまでにない信頼性と柔軟性を有し、最長6ヶ月間にわたってリアルタイムの血糖測定値を可能にします。一方、当社の BGM 製品は、最も精度の高い製品の一つであり、血糖値の変動を正確に把握できるので、治療や生活習慣を的確に管理することに役立っています。

■ FY2022スナップショット

売上収益 1,118億円[※]

※ PHC IVDの売上収益を含む

■ 主要製品・サービス

患者さんの使いやすさを追求した高精度な血糖値測定システム^{※3}は、世界中で推定1,000万人の方々が利用。デジタル技術との融合により、測定データを活用しながら効果的に糖尿病を管理するソリューションを展開

■ 主要顧客

●糖尿病をお持ちの方 ●薬局 ●病院／診療所

血糖値測定システム(BGM)

患者さん自身で簡便・正確に血糖値を測定。
システムとスマートフォン等の連携可能



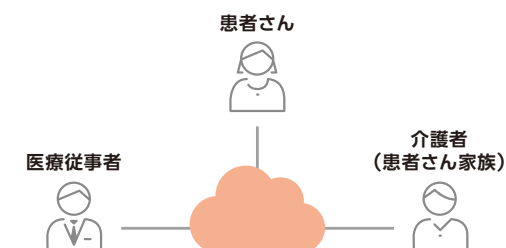
持続血糖測定システム(CGM)

世界初の最長6ヶ月間装着可能な皮下埋め込み型光学式センサーで
持続的に血糖値を測定。着脱可能なトランスミッター^{※2}と
血糖値の上昇・下降を振動で伝える通知機能。



糖尿病デジタル管理ソリューション

患者さんのより効果的な自己管理とデータ共有をサポートする
糖尿病の一元管理ソリューション



※1 IDF糖尿病アトラス(第10版) <https://diabetesatlas.org/> (英語版) ※2 トランスミッターが装着されていない時は、血糖値データは生成されません。

※3 Klaff LJ, Brazg R, Hughes K, Tideman AM, Schachner HC, Stenger P, Pardo S, Dunne N, Parkes JL. 臨床研究環境で発生する幅広い血糖濃度範囲において、5つの血糖値測定システムと比較したContour Nextの精度評価。Diabetes Technol Ther誌 2015年1月; 17(1):8-15. doi: 10.1089/dia.2014.0069. PMID: 25260047.



**診断薬事業部は高精度な医療機器と
診断薬を提供して医療の発展に寄与します。**

徳永 博之

PHC株式会社 取締役
診断薬事業部長



メッセージ

PHC株式会社診断薬事業部は、1962年に日本で初めて臨床検査薬を、また1991年に業界初の電気化学式 自動吸引型 血糖値測定システム(BGM)を開発した伝統のある事業部であります。

現在では血糖自己測定システムやPOCT、生化学分析装置、体外診断薬、及び電動式医薬品注入器等様々な製品を手掛けています。

我々はPHCグループの経営理念を元に、事業部のミッションを「わたしたちは、高精度・高信頼性・高付加価値の医療機器と 体外診断薬の提供を通じて、世界を駆け抜けるトップランナーとして医療の発展に貢献します」と定めています。

PHCグループの中期経営計画「Value Creation Plan FY2022-2025」の成長領域に位置付けられるPOCT(Point of Care Testing)を中心とした診断薬事業の更なる成長を加速してまいります。

概要

診断薬事業部は、1969年に設立された松下寿電子工業のヘルスケア事業を前身にする事業部です。

1991年に業界初の電気化学式自動吸引型血糖値測定システム(BGM)を上市して以降、電動式医薬品注入器やPOCT(Point-Of-Care Testing; 簡易迅速検査器)機器等、様々なヘルスケア製品を開発・製造してきました。モノづくりを強みとして、疾患の早期発見と効果的な治療を支援する様々な医療機器を提供しています。

診断薬事業部は、PHCグループの事業再編により、PHC株式会社診断薬事業部と株式会社LSIメディエンス診断薬事業本部を2023年11月1日付で統合しています。

今後も、モノづくりの強みを最大限に生かし、製品の更なる高品質化・低コスト化を推進するとともに、機器と試薬の開発においてお客様のアンメットニーズに応えていきます。

強み

●市場のニーズを汲み取った製品設計

ユーザーのペインポイントや要望を十分に調査した上で、どうすれば良い製品になるか社内で検討し、製品設計へ反映しています。OEM製品も、継続的に使う際にいかにユーザーが使いやすく、診断・治療の最大効果が出せるか、当社でしか出せない価値を提供します。

●効率的な製品開発プロセス

複数工程を同時に進めるコンカレントエンジニアリングという考え方や、通常は後に行う検討でも事前に評価できる項目・プロセスは極力前倒しし問題点を早めに洗い出すフロントローディングという考え方を取り入れ、製品開発プロセスの効率化を追求しています。

●卓越したモノづくり技術

松下寿電子工業時代から続くモノづくりの知見や改善を繰り返す風土は、我々の高品質・高精度なモノづくり技術の基盤です。ハードディスクドライブや光ディスクを製造していた際に培ったディスクを回転させる技術は、現在のヘルスケア製品において検体の遠心分離技術に応用されています。

FY2022スナップショット

売上収益 **200**億円

※ PHCの診断薬事業部とLSIメディエンスの診断薬・機器事業の売上収益の合計

主要製品・サービス

血糖値測定システムを中心とした糖尿病ケア製品、医療現場でのリアルタイム検査に用いる機器、医薬品注入器を展開

血糖自己測定システム

納入先: アークレイ株式会社



POC生化学分析装置 (HbA1c、脂質及びCRPを測定)

納入先: ロシュ・ダイアグノスティクス社



病院／診療所用血糖値測定システム

納入先: 株式会社三和化学研究所



電動式医薬品注入器

納入先: JCRファーマ株式会社



採血用穿刺器具・専用採血針

納入先: 株式会社三和化学研究所



呼気一酸化窒素測定装置*

納入先: NIOX社

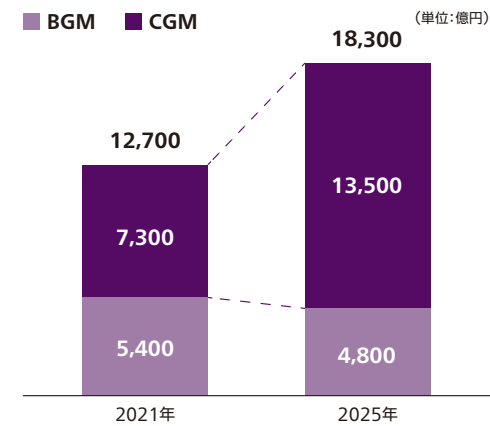


※「呼気一酸化窒素測定装置」は米国FDA承認済み

糖尿病マネジメント



糖尿病の血糖値モニタリング市場全体は拡大していますが、欧米を中心にBGMからCGMへのシフトが起きています。BGMの市場は2025年までに3%縮小し、血糖値の連続測定が可能なCGMが大幅に伸びていく見通しです。



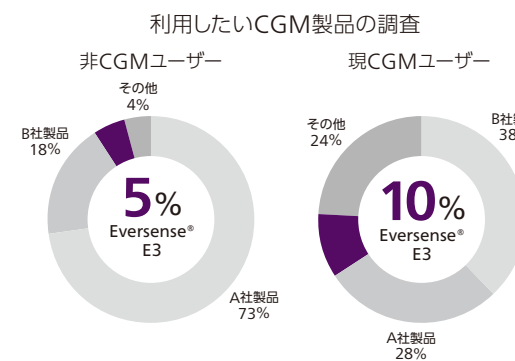
BGM内の注力セグメントを強化しながらも、CGMを中心に成長領域へ重点投資していく方針です。具体的には、BGMについては、米国の市販薬販売チャネル等成長セグメントでの売上拡大と、新興国を中心に低価格帯製品を導入しシェア拡大を図ること、収益性を維持していくことを目指しています。

今後成長が見込まれるCGMを成長領域と定め、重点的に事業強化を図り、提携パートナーであるSenseonics社の180日連続利用が可能なEversense® E3の販売強化により成長を加速して参ります。

Eversense® E3 CGMシステムは、1年に2回のセンサー交換、着脱可能なトランスミッター^{※2}、血糖値の変動を振動でお知らせする機能など、これまでにない信頼性と柔軟性を有し、最長6ヶ月間にわたってリアルタイムの血糖測定値を可能にします。

当社が独占販売するEversense® CGMシステムは、業界初で唯一の皮下埋め込み型CGMシステムであり、血糖値の連続測定が可能です。測定データは5分おきにユーザーのスマートフォンアプリに自動的に送信されます。他のCGMシステムのセンサーは短期間の使用に限られるため7~14日ごとに交換する必要がありますが、Eversense® CGMは、最長6か月間継続して使用できます。さらに、当社のパートナーであるSenseonics社は、365日使用可能なEversense®システムの承認を申請することを発表(2024年1月2日)しました[※]。

埋め込み式CGM Eversense®の潜在ニーズ



Eversense® E3皮下埋め込み型超小型センサと取り外し可能な送信機



※ Senseonics Holdings社が事業に関する最新情報を発表 <https://www.senseonics.com/investor-relations/news-releases/2024/01-02-2024-210523872> ※2トランスミッターが装着されていない時は、血糖値データは生成されません。

診断薬事業部



診断薬事業部ではPOCT市場に注力しています。POCTはプライマリーケアと呼ばれる、身近にあり何でも相談にのれる総合的な医療や、より迅速な検査・診断に対する需要の高まり等から、1桁台半ばから後半で成長すると見込まれています。地域別では特に米国をはじめとする海外において、高い成長率が見込まれています。

現在、主に電動式医薬品注入器と移動式免疫発光測定装置及び体外検査試薬に注力しています。

電動式医薬品注入器は、正確な量薬剤の自動投与の他、投与履歴の確認ができ患者さんのご自宅での治療をサポートします。電動式であるため、バネ式と比較し高粘度製剤にも適用可能である等、より応用範囲が広い製品です。

移動式免疫発光測定装置はオールインワンの試薬カートリッジを採用、同時・多項目の測定が可能、病院・診療所等での迅速な検体測定に貢献します。

診断薬事業部では今まで培った技術及び、PHCとLSIメディエンスの技術を融合させることにより次世代心臓バイオマーカー測定機器の他、アンメットニーズに応える機器と試薬の開発を進め、この領域で大きく成長して参ります。





Medical Scienceによる 健康で安心な社会の創造に向けて 貢献しています。

渡部 晴夫

PHCホールディングス株式会社 執行役員
株式会社LSIメディエンス代表取締役社長



メッセージ

LSIメディエンスでは「Good Health Creator, MEDical + sciENCE, Medical Scienceによる健康で安心な社会の創造に向けて貢献します」を経営ビジョンとして掲げております。我々の使命はこれまで45年以上にわたり臨床検査サービスをご提供しながら培ってきた分析技術をベースに、正確な臨床検査結果をタイムリーに医療現場にお届けすることです。

また、病気の診断や健康診断のための臨床検査にとどまらず、新しい技術を積極的に取り入れ、より良いサービスのご提供を心掛けております。最近では、最先端の次世代シークエンサーを導入し、新しいがん治療に必須のがんゲノムプロファイリング検査のご提供を開始しています。

これからも、検査の高い品質とスピードを担保しつつ、新しい技術も取り込みながら、医療の発展に寄与してまいります。

概要

LSIメディエンスは、1975年に設立され、臨床検査事業と診断薬事業を行っています。

臨床検査事業では、診療所や病院において採取した患者さんの検体を臨床検査センターに集約し、様々な検査を行う臨床検査の受託事業を行っています。検査領域は血液学検査、生化学的検査、微生物学的検査、遺伝子関連検査等多岐に渡り、迅速に正確な検査結果を確実にお届けしています。

また、ドーピング検査においては世界で30か所の分析機関のうちの一つで、日本では唯一の世界アンチ・ドーピング機構(WADA)公認の検体分析機関です。

このような多様な検査領域で長きにわたり培ってきた分析力をコアに、検査結果の解析力を加え、新しいソリューションの創出を目指しています。

また、診断薬事業では日本で初めて臨床検査薬を開発して以来、POCTやラテックス試薬等、世界標準で高速・高精度の体外診断用検査機器や検査試薬の提供を通じて医療の発展を支えてきました。LSIメディエンスの診断薬事業は2023年11月1日のPHCグループの事業再編により、PHC株式会社診断薬事業部と

統合しました。今後はグループ内シナジーを追求して、体外診断用検査機器や試薬の提供において、お客様のアンメットニーズに応えて参ります。

強み

●国内屈指の規模の臨床検査プラットフォーム

臨床検査事業では、全国に営業拠点網を持ち、4,000種類以上の多種多様な検査項目をカバーしています。また、長年にわたる実績により大学病院からクリニックまで病院全般、行政機関等のお客様との強固な信頼関係を構築しています。

●徹底された品質管理

国際認証を取得し、全ての業務領域で品質管理を徹底しています。

●先進的な取り組み

検査において遺伝子解析・質量分析の高い技術力を有し、国内初の産学連携事例等、長年にわたり様々な先進的な取り組みを推進してきました。

FY2022スナップショット

売上収益 **956** 億円

※ 臨床検査サービス事業、メディフォード㈱(110億円)、診断薬・診断機器事業の売上収益

主要製品・サービス

検査分析技術を基盤とするがん診断や遺伝子検査等の臨床検査を展開。更に、グローバルなアンチ・ドーピング活動を推進し、スポーツの健全な発展に貢献

臨床検査サービス

ラボオートメーション・システムで
高度かつ多様な臨床検査ニーズに対応



日本シェア



診断薬・診断機器

幅広い製品ラインアップで
迅速・的確な検査を実現

移動式免疫発光測定装置



マイコプラズマ抗原キット



2023年11月1日より、
「診断薬・診断機器事業」はPHC株式会社の傘下に移行

ドーピング検査サービス

国内唯一のWADA※2認定ラボラトリーとして、
グローバルなアンチ・ドーピング活動を推進



※1 自社調べ ※2 世界アンチ・ドーピング機構

業界初製品

世界初のラテックス凝集法光学的免疫測定装置(LPIA-1)
(1982)



2023年11月1日より、
「診断薬・診断機器事業」はPHC株式会社の傘下に移行



医療業界を変革し続ける
ヘルスケアソリューションカンパニーとして、
医療関係者の課題解決に加え、
その先にいる人々のWell-beingに貢献します。

大塚 孝之

PHCホールディングス株式会社 執行役員
ウィーメックス株式会社代表取締役社長

メッセージ

人口減少や高齢化、財政の逼迫等、今起きている社会問題は医療業界でも大きなテーマとなっています。勤務医の過重労働の問題、地域による医師数の偏りや過疎地における医療格差、今後更に医療従事者の不足や労働環境における課題が顕在化していくことが予想されています。これらの課題の解決に向け、医療政策への対応はもちろん、デジタルを活用して医療業務の効率化、更には予防領域に取り組みます。

私たちWEMEXは、50年以上の間、医療業界のデジタル化を支援してきました。今後は更にこの領域での取り組みを強化していきます。

そして、長期的には医療機関だけでなく、その先の生活者を見据えていくこと、「Well-being」の実現に向けて貢献してまいります。

概要

ウィーメックスでは、診療所・病院向けのレセプトコンピューターや電子カルテ、調剤薬局向けのレセプトコンピューターや電子薬歴システムを提供しています。

我々は1972年に日本初のレセプトコンピューターを発売して以来、医療機関・薬局における経営・業務の効率化をITの面でリードし続けてきました。現在も診療所や薬局におけるレセプトコンピューターや電子カルテのシェアは国内1位です。

2023年4月1日に、PHC株式会社メディコム事業部と、その販売会社であったPHCメディコム株式会社、株式会社LSIメディエンスの健康診断サポート事業を統合し、WEMEXを設立しました。また、10月1日には富士フイルムヘルスケアシステムズ株式会社の電子カルテ・レセプト関連事業を取得しました。レセプトコンピューターや電子カルテといった既存製品の一層の拡大に加え、遠隔医療や医療データへの取り組みも進め、医療DXを更に推進していきます。

「一人ひとりの心身を探求し、誰もが自分らしい幸せを手に入れる社会を創り出す」をパーパスに、社会に必要とされる価値を創出し続けたいと考えています。

強み

●豊富な知見・経験

我々は1972年の日本初のレセプトコンピューター発売以来、様々なイノベーションを起こしてきました。お客様が必要としているものを理解し、製品・サービスに反映させるための膨大な知見と経験が蓄積されています。

●強固な顧客基盤

診療所・薬局におけるレセプトコンピューターや電子カルテのシェアは国内1位です。マイナンバーカードの保険証利用システムであるオンライン資格確認や電子処方箋対応等様々な政策関連需要が見込まれる中、強い信頼関係のある強固な顧客基盤は我々の大きな強みです。

●迅速なサポートサービス

全国に140拠点ものサポートネットワークでユーザーをサポートしています。また診療報酬改定や法改正にもタイムリーに対応し、セミナー等を開催。ヘルスケア業界初となるKCSアワードやHDI格付けベンチマークによる三つ星を取得し、サポート品質でも業界をリードしています。

■ FY2022スナップショット

売上収益 379億円

■ 主要製品・サービス

国内の医療DXを推進するソリューションを展開。電子カルテシステム及び電子薬歴システムはオンライン資格確認や電子処方箋と連携や、他社サービスとのAPI連携を実現

ヘルスケア業務支援システム

医事コンピューター(レセプトコンピューター)



電子薬歴システム



薬歴の一覧画面や多彩な機能で薬剤師の業務をサポート

予防医療ソリューション

健康管理ソリューション



従業員(健康保険組合員)への保健指導をきめ細かく、効率的にサポート。毎年約10万名の生活習慣を改善

※ 自社調べ

■ 主要顧客

- 病院／診療所
- 調剤薬局
- 歯科
- 健康保険組合

電子カルテシステム



歯科医院向け電子カルテ



手書きカルテの自由さと使い勝手をそのまま再現。業務ストレスを軽減

レセプト審査支援ソリューション



デジタルの高速処理と、アナログ的インターフェースの見やすさを兼備

デジタルヘルスソリューション

遠隔医療ソリューション



Teladoc HEALTH
チーム医療をサポートするリモート操作可能な遠隔医療システム



メディフォードは、お客様の研究開発のあらゆるステージをサポートし、新しい医療と医療の発展に貢献します。

清水 啓

メディフォード株式会社
代表取締役社長



メッセージ

メディフォードは、社会にとっての新しい可能性です。これまでの長い経験から培われてきた、高い分析力と疾病理解の深い知見、目的を実現する方法をゼロから開発してきた豊富な経験、提供してきた様々なサービス、あらゆるステークホルダーの方々との強固な信頼関係が掛け合わさり、この度、新たな一つの会社となりました。ここから様々な生み出されていく新しい価値や可能性を社会に届けることが、医療や創薬の進化を促すだけでなく、治療や人々の健康づくりに対するアプローチを、多様に、自由にしていくと、信じています。全ての人、それぞれの想いを叶えたい。私たちには、強い想いがあります。心身の健康や安心、人生の充実を叶える方法を自ら選びとれる世界をつくり、「生きていく」を明るく、前向きにしたい。これが、私たちが目指しているものです。

概要

メディフォード株式会社は、治験事業を担っていた株式会社LSIメディエンスの事業部と非臨床事業を担っていた株式会社LSIM安全科学研究所が2023年11月1日に統合して誕生した事業会社です。

非臨床事業では、治験に進む前の医薬品や再生医療等製品の候補物質に対し、安全性や有効性等の非臨床安全性試験の受託試験を提供しています。検査はデータに関する品質と信頼性に関する規範である優良試験所基準に適合した受託試験施設で行っています。

治験事業では、新規医薬品・治療法の開発に必要な治験の検査サービスを製薬企業や創薬ベンチャー向けに提供しています。特に、高度な分析技術を有するバイオアナリシスサービスと、治験での検査に関わる一連のプロセスをセントラルラボサービスとしてを提供しています。

メディフォードは、統合により、両事業が蓄積してきた医薬品研究開発における知見と技術を融合することで、多様化する新規治療法（モダリティ）における非臨床・治験両分野の分析技術を強化し、国内に加え海外製薬企業・分析ラボラトリー向けサービスを拡大します。また、先端分析領域における製薬企業やベンチャー・アカデミアとのパートナーシップを拡張し、一層の成長拡大を目指します。

強み

●高い品質・信頼性の試験サービス

各試験拠点はGLP適合施設であり、品質・信頼性の高い試験を行っています。また動物実験の試験も行っていますが、国際実験動物ケア評価認証協会(AAALACインターナショナル)から認証を取得しています。同協会は科学研究における動物の人道的な取り扱いを促進する国際的な非政府系団体であり、メディフォードでは動物のケア及び使用において世界的な基準で取り組んでいます。

●個別化医療にも対応する最先端の分析機器・技術

患者さんの腫瘍組織をマウスに移植したPDXライブラリーを維持管理しており、PDXを用いた抗がん薬のスクリーニング試験等、最先端の試験が可能です。またイメージング質量分析等の最新の機器を揃えています。

●お客様のニーズに応えるソリューション提供

治験の検査ではお客様に必要な検査を設計して最適なソリューションを提供します。また、非臨床試験の分野でも試験戦略の立案から実施までコンサルティングサービスを行っており、それぞれのお客様に最適なソリューションを提供することが可能です。

FY2022スナップショット

売上収益 **110**億円

※ LSIMの治験事業とLSIM安全科学研究所の売上収益の合計

主要製品・サービス

治験事業と非臨床試験事業で培われた試験の信頼性と経験による高い分析力を掛け合わせ、創薬の探索フェーズを含む基礎研究から臨床試験まで、幅広い領域で研究開発支援サービスを展開

主要顧客

●製薬企業 ●メーカー
●研究機関／大学 ●創薬ベンチャー企業

非臨床試験受託サービス

GLP基準に適合した施設および最先端の設備機器を生かし、薬事承認申請用の各種試験から研究開発初期の探索的検討試験、コンサルティングまで幅広く展開



バイオアナリシスサービス

生体試料中の薬物やその代謝物、バイオマーカー等の分析法開発から分析法バリデーション、実検体の測定を実施



セントラルラボサービス

全国の医療機関で実施される臨床研究（治験・臨床試験）の検体回収から一括検査まで、一連のプロセスをサポート。医薬品開発のグローバル化にも対応



LSIM事業部



国内の臨床検査市場全体は2020～2022年にかけてコロナ関連の検査の需要が市場規模を押し上げる状況が続きましたが、中期的な成長率は約1％程度です。その中でも検査別にみると、一般的な血液学検査、生化学的検査と比較し、遺伝子やゲノム検査は2桁の成長が見込まれています。

検体を診療所・病院から収集し、主に東京の中央総合ラボラトリーで集中的に検査していますが、これらオペレーションをいかに効率化するかということも業界共通の課題です。

国内屈指の事業規模を誇る臨床検査受託事業を担う当社は、4,000種類以上の多種多様な検査項目をカバーし、これら全ての検査業務領域で精度管理と品質管理を徹底しています。高度な技術と厳格な精度管理、そして豊富な経験による成熟した情報処理基盤で信頼性の高い検査結果をご報告しています。

また、国内初の産学連携事例であるつくばi-Laboratoryをはじめ多様な産学連携大型案件を推進しています。

LSIメディエンスが注力する成長領域は抗がん剤治療開始時に用いられるがん遺伝子検査、多数の遺伝子を同時に調べられるがんパネル検査等のがんゲノム・遺伝子領域の検査、健常者を対象とした医療に捉われない新市場である未保険検査の受託拡大を図ります。また、地域の拠点病院やアカデミア等と戦略的パートナーシップを推し進め、地域のパートナーのラボ機能を利用することで投資を抑制し効率よく臨床検査を受託して地域戦略を展開していきます。

ヘルスケアITソリューション事業部



国内ヘルスケアIT市場は年2％の安定した成長が見込まれています。電子カルテの普及率はまだ全体の50％未満です。従来はオンプレミス型の製品が主流でしたが、今後クラウド製品・サービスの需要増加が見込まれています。

また現在、政府により、マイナンバーカードの保険証利用システムであるオンライン資格確認や電子処方箋導入等の医療DX政策が推進されています。Wemexでは既に運用開始施設数の約27％^{*}にあたる35,000件以上のオンライン資格確認のシステム導入をしています。

また、医療データを活用した市場も拡大しており、健康経営やビッグデータ分析等の領域で年2桁成長が見込まれています。

政策への迅速な対応力や製品開発における先進性等を強みとして、診療所・病院・薬局の業務効率化やデジタル化に貢献する様々な製品・サービスを提供しています。2022年度のオンライン資格確認の導入や2023年度以降は電子処方箋の導入、また、電子カルテ標準化に伴い、2030年には電子カルテ普及率100％を目指す取り組み等、医療政策動向の流れに沿う形で、基盤領域に取り組んでいます。また、2023年4月には、富士フイルムヘルスケアシステムズから電子カルテ・レセプト関連事業を取得。今後もインオーガニックでの成長を視野に、付加価値の高い製品ラインアップと顧客基盤の拡大を目指し、事業成長を加速させていきます。

クラウドサービスを充実させていきます。オンライン順番受付システムであるAirWAIT[®]とWemexのレセプトコンピューターを接続して診療所の待ち時間管理を効率化したり、digicareというクラウドサービスにより日々の売上や来局者の分析等薬局経営の見える化ができるような取り組みを既に実施しています。今後もレセプトコンピューターや電子薬歴システムと様々なクラウドサービスを繋げ、診療所・薬局の経営・運営の効率化のソリューションを提供していきます。

データビジネスについても様々な切り口から取り組みます。健康診断データ等の分析や特定保健指導を通じて従業員の健康管理に取り組む健康経営の推進の他、様々な医療データの分析により医療費の費用対効果を改善する等ヘルスケア業界の課題解決に取り組めます。また、遠隔地にいる医師と患者さんをオンラインで繋ぐ遠隔医療システムの提供等を通じ、デジタルの力で医療に新しい価値を提供していきます。

メディフォード



国内の非臨床・治験市場は2,000億円超で、政府による創業ベンチャーやアカデミアの支援強化の他、国際共同治験等の増加により年4％の成長が見込まれています。

疾患別にみると従来は生活習慣病やその関連疾患が中心でしたが、今後は認知症をはじめターゲット分子が十分に解明されていなかったり、がん等ターゲットは分かっているにもかかわらず個人差がある疾患の割合が増加すると見込んでいます。また医薬品別では、治療法の変化から、低分子医薬から抗体・核酸医薬や細胞・遺伝子医薬といった新しい医薬・治療法の非臨床・治験試験が増加する見込みです。

2023年11月1日のメディフォードの統合により、非臨床事業と治験事業に存在する医薬品研究開発における知見と技術を融合し、これまで以上の成長を目指します。

イメージング質量分析法やPDXモデルによる抗がん薬試験等の優れた分析・評価技術を更に進化させ、遺伝子組み換えや細胞培養の技術を用いた新規医薬品・治療法で求められる分析・評価技術を一層強化していきます。

また、上記のような高い分析技術をテコに、海外の製薬企業の日本における治験の検査を受注したり、協業している海外の医薬品開発業務受託機関(CRO)からの国際共同治験等の試験等にも積極的に取り組みます。



画期的なテクノロジーを通じて、
患者さんの医療アウトカムの改善に貢献

スティーブン・ライナム

PHCホールディングス株式会社 執行役員
エプレディアホールディングス社長



メッセージ

エプレディアの社名は、enhance precision cancer diagnosticsから頭文字をとっており、がん診断にかかわる病理学的検査のソリューションを提供しています。私たちには、精緻ながん診断をサポートし患者さんの生活を豊かにするという使命があり、疾病による負担を軽減し、医療における環境への負荷も低減していきます。ベストインクラスの製品とサービスで、お客様や患者さんに貢献するよう全力で取り組んでおり、今この瞬間も世界中のラボラトリで活躍しています。

概要

エプレディアホールディングスは、精緻ながん診断を追求した包括的なソリューションを提供し、患者さんのより良いアウトカムに貢献する病理分野のグローバルリーダーです。

病理とは、採取された体内の臓器や組織の一部を観察し、良性か悪性か診断するもので、がんの診断・治療には不可欠です。採取された検体は多くの処理工程を経てスライドガラスの上に載せられ、観察・診断されることとなりますが、エプレディアはその工程に必要な全ての機器、試薬やスライドガラスのような消耗品を取り揃えて提供しています。Shandon、Richard-Allan Scientific、Microm、Menzel-Glaserといった製品ブランドとして知られ、1937年の創業以来85年にわたってその卓越した技術で精緻ながん診断を行うためのソリューションをお届けしています。

現在も1秒間に44ものエプレディア製品が、世界中の医療機関や研究施設で使用されています。今後も革新的でよりの確ながん診断の実現に貢献していきます。

強み

●高品質・高精度で包括的な製品ラインアップ

エプレディアホールディングスは病理のワークフローに必要な機器と消耗品を揃えています。特にスライドガラスはその優れた接着性や、歪みのない表面の均一性等で高い評価を受けています。機器についても温度制御の精度等はもちろんのこと、人間工学に基づく操作のしやすさ等使い勝手にも注意した設計が支持されており、効率的かつ正確ながん診断に貢献しています。

●デジタル技術による革新的な製品

これまではスライドガラスに用意された検体は顕微鏡で病理医が観察していましたが、近年デジタル画像としてスキャンしPC画面で観察するデジタル病理の技術が確立されてきました。またそのデジタル画像をAIの画像認識により、がんの診断に活用する技術も開発されてきています。エプレディアホールディングスはこのような新規技術も積極的に取り入れています。

●強固な顧客基盤と高い市場シェア

エプレディアホールディングスには85年にわたって培われた顧客との信頼関係と高い市場シェアがあります。特にスライドガラスやティッシュプロセッサ等は世界シェア1位です。

■ FY2022スナップショット

売上収益 **495**億円

■ 主要顧客

●病院／診療所 ●研究機関／大学 ●製薬企業

■ 主要製品・サービス

●スライドガラス

良質なスライドガラスを用いることで、質の高い病理診断が実現できます。独自のガラス製造技術で滑らかなエッジと均一な厚さを可能にし、高質な検体分析と高精度な診断をサポートします。

●病理用試薬

細胞質と核クロマチン間で明瞭なコントラストが得られる細胞診染色が、高く評価されています。また、エプレディアホールディングスの染色装置は、高い透明度と鮮明度で核の染色を行い、様々な染色液と併用ができます。

●病理用機器

組織検査室で信頼性の高い結果を得るうえで、組織処理が重要です。現在、検査室における工程の迅速化、費用の節減、作業ミスの削減等が求められています。エプレディアホールディングスの組織処理ソリューションは、高品質なパラフィンブロックを効率的に処理し病理医の判断を支援します。

●ラベル付け・管理ソリューション

組織検査室で発生する作業ミスを防ぐには、カセットやスライドガラスのラベリングや適切な記録、管理が必要です。レーザー技術やオンデマンド印刷機能を備えるエプレディアのカセット印字装置及びスライドプリンターは、検査室の試料やスライドガラスを自動的にラベリングでき、ワークフローの合理化と精度を高めます。

スライドガラス

光学的に最高レベルの透明度でよりの確な診断を実現



世界シェア



病理用試薬

透明度が高く、費用対効果に優れた染色液で、細胞質やクロマチンの顕微鏡観察を効率化



病理用機器

試料への試薬の浸透・置換を効率化するとともに、試薬コストを低減



プリンター

検体やスライドガラスの印字を自動化しワークフローを効率化



デジタル病理

病理検査の現在と未来に貢献
3DHISTECH社とのパートナーシップを通じた、病理検査におけるデジタルスライドスキャン技術の活用



※ 自社調べ



モダリティの進化に貢献

中村 伸朗

PHCホールディングス株式会社 執行役員
PHC株式会社 代表取締役社長 バイオメディカ事業部長



メッセージ

PHC株式会社バイオメディカ事業部は、1966年に医薬品の保存を目的として設計・開発した薬用保冷庫の販売を契機に、ライフサイエンス分野に参入しました。

高品質で信頼性の高い商品・サービスを提供することで「ライフサイエンスと医療に新たな価値を創造し、健康で豊かな社会づくりに貢献する」という事業部のミッション実現に向けて取り組んでいます。

今後は、更に、成長市場である細胞培養分野において、PHCグループが血糖値測定システム(BGM)で培った目標化合物の検出技術等を生かした自社製品開発の強化を図っていくことで、細胞・遺伝子治療(Cell and Gene Therapy; CGT)の治療製造プロセスへと私たちが貢献する領域を拡大し、新規治療法(モダリティ)の進化に貢献していきます。

概要

バイオメディカ事業部は主にライフサイエンス研究において、試料の保存や細胞培養、クリーンな研究環境の維持等に必要とされる革新的な機器とサービスを国内外の製薬企業や医療機関、大学等に提供しています。

三洋電機のバイオメディカ事業部が当事業の前身ですが、2012年に三洋電機がパナソニックに統合されたことをきっかけにPHCグループに加わりました。前身は違いますが、両社のモノづくりの長所が融合し、より強固なものになりました。

効率性と使いやすさを追求した精緻な設計や先進的な技術と高度なモノづくりに裏打ちされた我々の製品は高い品質と信頼性を誇り、優れた性能とエネルギー効率を実現します。

今後も、ライフサイエンス分野における研究パートナーとして、最先端の製品・サービスを通じた貢献を続けます。

強み

●業界最高水準の品質・省エネ性能の製品

超低温フリーザーは業界最高水準の温度制御を実現し、またその省エネ性能でも世界トップクラスです。またCO₂インキュベーターも独自の汚染防止機能があり、その品質・省エネ性や使い勝手の良さは高い評価を受けています。

●高品質な製品を支えるモノづくり

精緻な技量と集中力を要する溶接工程では、作業者のコンディション影響を最小化するための取り組みや、工場内にあるものづくり訓練道場での研修・訓練制度等、高品質なモノづくりを支えるための知見と工夫が蓄積されています。

●高い市場シェアと顧客リーチ

主力の超低温フリーザーやCO₂インキュベーターは国内で1位、グローバルでも2位のシェアを有しています。これらのポジション及びこれまで築いてきた顧客との信頼関係をベースに、今後新たな領域における新製品・サービスを展開していきます。

■ FY2022スナップショット

売上収益 **593** 億円

■ 主要顧客

- 病院／診療所
- 製薬企業
- 研究機関／大学
- 調剤薬局

■ 主要製品・サービス

● 超低温フリーザー

高効率な冷媒・熱交換器の開発、断熱技術を用いてグローバルでもトップクラスの省エネ性能を有する製品や、2つの独立した冷凍回路を搭載し、1つが故障しても-70℃を維持し安心・安全な保管を実現する製品(デュアル冷却技術)

● CO₂インキュベーター

除染時間を大幅に短縮する過酸化水素除染技術、お客様の研究を中断させることなく培養しながら器内汚染防止が可能な銅合金ステンレス、UV殺菌技術等、業界をリードする製品

● ファーマシーソリューション

高速で正確かつ安定した稼動を可能にする自動化技術、ヒューマンエラー防止技術を用いて、薬局及び病院内の調剤から投与までの業務をきめ細かく支援するシステム機器

● フードケータリング

医療施設や福祉施設での適温給食に貢献する「デリカート」は、パワーアシスト等先進機能で、安全・効率的な配膳作業をサポート

超低温フリーザー

高精度な温度管理で検体等を長期安定保存



日本シェア

世界シェア

1*

2*

CO₂インキュベーター

最適な培養環境を実現し、細胞培養の生産性を向上



日本シェア

世界シェア

1*

2*

薬用保冷庫

自然冷媒とインバーター制御コンプレッサーを搭載し、大幅な省エネルギーを実現



日本シェア

世界シェア

1*

4*

自動錠剤包装機

処方薬のカウント・払出・一包化を自動化。薬剤師の業務効率化と調剤ミス低減に貢献



ワイヤレスモニタリングシステム

庫内温度データをクラウド上に保存し、稼働状況をリアルタイムで一元管理



デリカート

保温保冷機能・パワーアシスト走行機能により病院食の配膳負荷を軽減



※ 自社調べ

病理事業部



がん患者は世界的にも増加しており、それに伴い、がん関連の医薬品開発活動は製薬企業を中心に旺盛です。そのような背景から、病理検査用機器や消耗品の市場は1桁半ばの成長が見込まれています。

また、デジタル病理や免疫組織化学染色の領域にも注目しています。デジタル病理では顕微鏡ではなく、デジタル画像としてがん診断をサポートします。また、細胞・組織にどのようなタンパクが分布しているか確認する必要がある場合は、免疫組織化学染色という手法が用いられます。これらは今後がんの診断及び医薬の研究開発の効率性を大きく向上させる手法として注目されており、年2桁で成長することが期待されています。

病理は品質の高さ、安定性が特に求められる領域であり、我々は今後も高品質の新製品を販売し、市場シェアを伸ばしていきます。

また成長領域であるデジタル病理は、パートナーである3DHISTECH社のデジタル病理製品を販売しています。3DHISTECH社とは免疫組織化学染色におけるパートナーとして、共同で研究開発活動拠点を運営しており、デジタル病理・免疫組織化学染色においても重点投資して伸ばしていきます。

医師の経験や知見を通じて、現場視点で開発されたフラグシップ機のPANNORAMIC 1000は、最大1,000枚のスライドを一度にロードでき、約半日で自動スキャンできます。

例えば夜の間にスキャンにかけておき複数の病理医とデータを共有すれば、病理医の所在地によらず大量かつ迅速な観察が可能になり、観察プロセスの効率化に貢献します。



バイオメディカ事業部



ライフサイエンス領域は、民間企業ではインフレ等による経済活動への影響があるものの、特に細胞・遺伝子治療やmRNA医薬、核酸医薬といった新モダリティや先端技術への政府による投資は引き続き旺盛です。

特に細胞・遺伝子治療領域(CGT)の研究開発では、細胞の培養、分析、保存等様々なプロセスがありますが、いずれも市場の成長余地は大きく、全体として年2桁成長が見込まれています。

一方で世界的なインフレ環境下においても、中国メーカー等の台頭により、一部のコモディティ機器では価格競争が進行しています。

超低温フリーザーやCO₂インキュベーターといった高付加価値品については、差別化できる新製品開発を進め、汎用品については、インドネシア工場の活用等製造オペレーションの改善によりコスト削減を進めていきます。

大きな市場の伸びが見込まれる細胞・遺伝子治療の領域にも注力します。細胞培養では、細胞の代謝物が細胞の健康状態を見る上で重要な指標となります。従来は手作業での間欠的な代謝物の測定であったため、常に細胞の状態を把握することは困難でした。血糖値測定で培った特定化合物の定量化技術を応用して開発したライブセル代謝分析装置は、細胞代謝物を連続測定することが可能になり、リアルタイムで細胞の状態を可視化します。この技術によって、従来の手法では得られなかった新たな知見が獲得できるだけでなく、その知見を通じて治療用細胞の安定した製造への貢献が期待できます。



PHCグループは、当社経営理念のもと、マテリアリティの実現を見据えた事業活動を展開しています。基盤領域である「糖尿病マネジメント」「ヘルスケアソリューション」「診断・ライフサイエンス」の3つの事業ドメインにおいて、バリューチェーン全体でマテリアリティに取り組むことで、事業間シナジーを創出し、それぞれの事業を拡大させていくことで、製品・サービス及び顧客の幅が広がり、当社の目指すバリューベース・ヘルスケアに向けて、更に加速していくことができると考えています。

当社バリューチェーンにおける取り組み

研究開発



- 世界最高水準の省エネ性能を持ち、かつ耐久性の高い製品等、地球環境・資源にやさしい製品開発
- デジタルヘルスへの取り組み等従来とは異なるケイパビリティが必要な領域での積極投資
- 3DHISTECH社との共同研究開発拠点設立や大学との共同研究等、自前技術にこだわらないイノベーションへの取り組み



調達



- サーベイやミーティング等サプライヤーとのコミュニケーションを通じた強固なサプライチェーンの構築
- サプライチェーン全体を通じたサステナビリティへの取り組みの推進



製造



- 従来よりも大幅に二酸化炭素や廃棄物量を削減し、水や梱包材の使用量が少なくなるような生産技術の開発と改善活動の推進
- 製造拠点及びオペレーションの最適化によるムダの削減と効率化、低コスト化の実現



販売



- 新興国や途上国等、医療を必要としている国・地域における更なる拡販
- 適切なりコールの実施や必要な情報開示等、誠実なりコール対応



関連するマテリアリティ※

サーキュラー
エコノミー社会の推進

事業の発展を支える
ヘルスケアイノベーションの創出

製品の安全性と品質への責任

サプライチェーン
マネジメントの強化

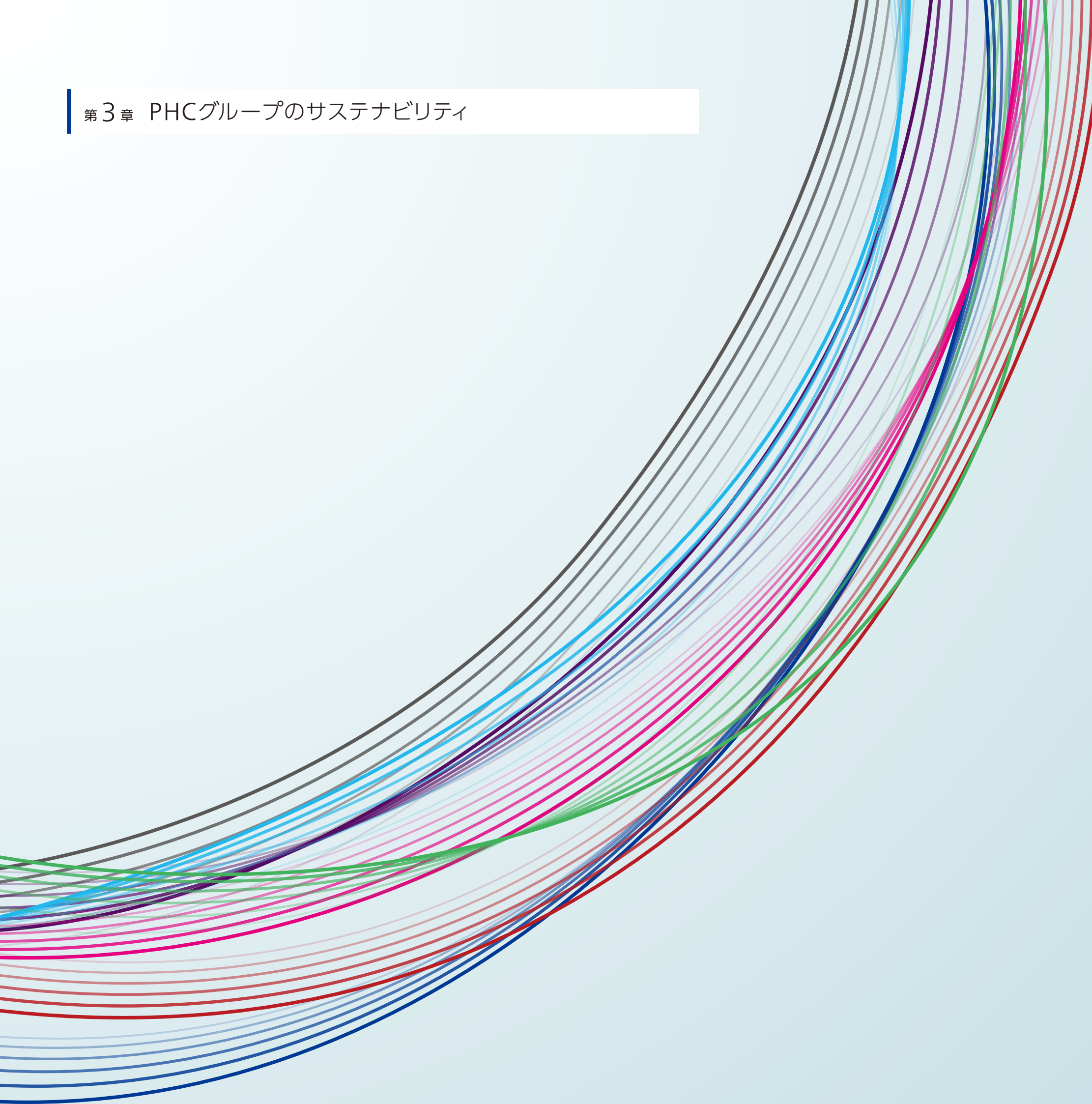
気候変動への取組

省資源化による環境への配慮

サーキュラー
エコノミー社会の推進

医療アクセスの改善

第3章 PHCグループのサステナビリティ



環境との調和に関する基本的な考え方とマテリアリティ

マテリアリティ	KPI	目標値
気候変動への取り組み	二酸化炭素排出量の削減(Scope 1, 2)	2040年までの カーボンニュートラル
	二酸化炭素排出量の削減(Scope 3)	検証後設定
省資源化による 環境への配慮	製造拠点・ラボ等における連結売上高あたりの取水量の削減	2030年までに15%削減 (2022年比)
	連結売上高あたりの梱包材量の削減	2030年までに10%削減 (2022年比)
	製造拠点・ラボ等における連結売上高あたりの廃棄物量の削減	2030年までに20%削減 (2022年比)
サーキュラー エコノミー社会の推進	製造拠点・ラボ等における廃棄物のリサイクル割合 (サーマルリサイクルは含みません)	2030年までに90%
	プラスチック梱包材における再生プラスチックの割合	2030年までに10%

環境の取り組みに対する基本姿勢

当社は、環境の取り組みを経営課題の一つと捉え、環境方針を定め、その方針に則り、環境と経営の両立を目指した取り組みを進めています。

環境意識の向上を目的とした従業員教育

従業員一人一人が自主的に環境への取り組みを実践できるように、環境に関する知識と意識の向上を図る取り組みを行っています。毎年6月の環境月間には、経営幹部のメッセージを発信し、従業員の環境活動に対する啓蒙を行うとともに、全従業員対象の環境eラーニングを実施し、世界各国における環境への対応方法等の学習を通じて、環境問題に対する理解を深めるよう努めています。

環境方針

PHCグループは、たゆみない努力で、健康を願う全ての人々に新たな価値を創造し豊かな社会づくりに貢献します。

コンプライアンスと誠実さと高い倫理観は、当社の事業における基本原則です。その一環として、環境配慮は、現在だけでなく、将来の世代のためにも欠かせないものであり、事業活動による環境への影響を最小限にすることが必要であると考えます。

当社は、事業活動を支え、持続可能な社会の実現に貢献するために、環境への取り組みを実行し、関係のある国、地域の法を順守します。

環境要因は事業活動の核心であると位置づけることが重要です。

指標と目標

PHCグループは「気候変動への取組」「省資源化による環境への配慮」「サーキュラーエコノミー社会の推進」の3つのマテリアリティに重点的に取り組みを行っています。

PHCグループは、企業が事業活動を展開する上で環境への配慮を行うことは企業の責務であるという認識のもと、持続可能な環境を実現するために、国内外の製造拠点でISO14001認証を取得し、エネルギーの効率的な利用や環境に配慮した製品開発を含む、様々な施策を通じて環境負荷低減に努める等、地球環境保全活動に取り組んでいます。特に「気候変動への取り組み」「省資源化による環境への配慮」「サーキュラーエコノミー社会の推進」を、取り組むべき重要なマテリアリティと捉え、重点的に取り組みを行っています。

気候変動への取り組み

マテリアリティ選択の背景とこれまでの取り組み、KPI

気候変動が人々の健康な生活に与える影響は世界全体が抱える大きな課題の一つであり、ヘルスケア業界としても気候変動、特に温室効果ガス削減の取り組みが避けられません。PHCグループは地球温暖化の防止に貢献するため、CO₂を中心とした温室効果ガスの削減（Scope1, 2）についてグループ各社が取り組みを行っています。

国内外の各工場では、CO₂の排出を削減するために、照明のLED化を行いました。PHCバイオメディカ事業部では、群馬地区において、LED照明を採用しています。PHC診断薬事業部では、2019年度から工場の照明のLED化を順次行い、2022年度までに電力消費量を334MWh削減することができました。PHC診断薬事業部成田製造所では、現在までに約96%の照明のLED化を行っています。

また、設備や機器等を省電力なものに更新することにより消費電力の低減を行いました。PHC診断薬事業部では、2018年度より空調設備を順次更新し、2022年度までに電力消費量を80MWh削減することができました。PHC診断薬事業部成田製造所では、空調設備を個別空調方式に設備更新し、温度設定やOn/Off、冷暖房の切り替えを部屋毎に行うことで、年間の電力消費を137MWh削減することができました。PHCインドネシア工場では、コンプレッサーをインバーター式に更新し、2021年度

には前年度と比較して225MWh、2022年度には169MWhの電力消費量を削減し省エネを実現しています。エプレディアでは、古い機器をよりエネルギー効率の高い新しい機器に置き換えることにより、CO₂排出量を削減しています。

更に、照明や設備の無駄な使用をなくし、エネルギー消費を少なくするための工夫も行いました。エプレディアでは、設備や照明には可能な限りタイマーを取り付けており、施設が稼働していない時に消灯できるようにしています。LSIメディエンスでは、志村中央ラボラトリーで給排気ファンのタイマー制御を実施、また、PHC診断薬事業部成田製造所で排水処理設備のプロアーポンプの運転時間の短縮を行いました。

また、バイオメディカ事業部では、冷媒のノンフロン化と消費電力の抑制を通じて地球環境の負荷低減に貢献するノンフロン超低温フリーザーの開発を行い、製品群の拡充を図ってきました。エネルギー効率が高い自然冷媒の採用と高効率タイプの新型コンプレッサーの搭載によって、省エネルギー化を実現し、地球温暖化防止に貢献しています。

PHCグループは、温室効果ガスの更なる削減を行うための取り組みを推進し、2040年までにカーボンニュートラルの実現を目指します。



インバータ対応コンプレッサー



「ENERGY STAR」
認証対応ノンフロン超低温フリーザー（北米向けモデル）

省資源化による環境への配慮

マテリアリティ選択の背景とこれまでの取り組み、KPI

大量生産・大量消費・大量廃棄の社会により資源の枯渇や環境破壊等、様々な問題が発生し、企業としても原材料の調達から廃棄まで視野に入れた資源の効率的活用が不可欠となっています。PHCグループは資源の有効利用や環境負荷物質の不使用等、環境に配慮した製品設計を実施しており、製造プロセスにおいても各工程の改善等を行い、水使用量の低減や廃棄物の排出抑制に積極的に取り組んでいます。

PHCグループは56ページに記載のマテリアリティを目標とし、今後も事業活動における環境負荷低減を推進していきます。

製造拠点・ラボ等における水の使用量(取水量)の削減

製造拠点やラボにおいて、水のリサイクルや取水量の削減の取り組みを行いました。エプレディアは、製造施設で水リサイクルの取り組みを実施することで、水の消費量を削減しました。メディフォード熊本研究所では、空調の冷却効率を改善し冷却水の使用量を削減しました。PHCインドネシアでは給水ポンプの稼働を見直し、休日に運転を停止することにより、節水を行っています。



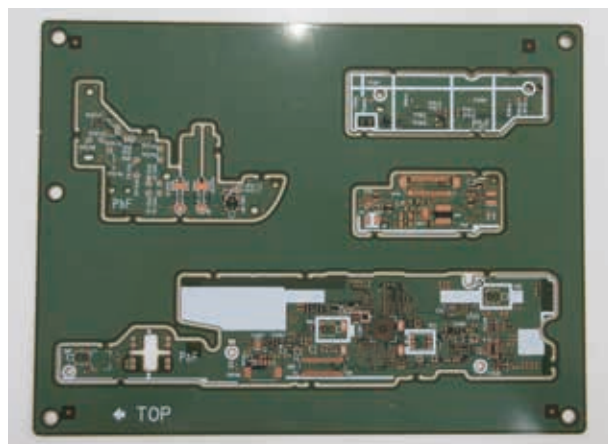
稼働見直しのポンプ

梱包材の削減

各製造拠点では、製商品の梱包の改革に継続的に取り組んでいます。バイオメディカ事業部ではパッキン梱包材を廃止することにより、段ボールの廃棄の削減を行いました。エプレディアでは、顧客及びベンダーと協力して、エンドユーザーへの製品輸送に必要な梱包の量を削減するとともに、バリューチェーン内でパッケージングを再利用できる領域を見直しています。また、エプレディアでは、ベンダーから受け取ったパレットや会社間の輸送で使うパレットについて、可能な限り再利用しており、主要ベンダーに対しても再利用可能な容器を使った配送の仕組みを導入しています。

製造拠点・ラボ等における廃棄物量の削減

廃棄物の削減や再資源化にも積極的に取り組んでおり、廃棄物を出さない製造プロセスの検討や有害物質が発生しない材料導入の検討を行っています。PHC診断薬事業部では、ダイオキシン等が発生しないハロゲンフリー部材を積極的に採用し、ハロゲンフリー部材採用率90%以上を達成しました。



ハロゲンフリー対応の基盤

サーキュラーエコノミー社会の推進

マテリアリティ選択の背景とサーキュラーエコノミーに対する基本的な考え方

人間や生物が必要とする資源は限られており、リサイクルを行い無駄なく活用することは、環境への負荷を減らすだけでなく経済の成長も同時に実現します。PHCグループは廃棄物の再生資源化の目標を定め、持続可能な社会への貢献と企業価値向上のため、目標達成に向けた取り組みを行っています。

製造拠点・ラボ等における廃棄物のリサイクル割合

製造拠点における廃棄物量を削減することにより、有害物質を含む廃棄物による環境汚染リスクを減少できます。

事業拡大と製造活動における廃棄物のリサイクル割合増加を並行して推進することにより、効率的な資源活用及び経済成長と環境悪化の防止の両立を目指します。

製造拠点における廃棄物量のリサイクルを推進することは、資源がより無駄なく使えるようになり、環境にやさしい技術・生産方法を取り入れることに繋がり、また、ごみの発生量を減少させ、製造拠点や顧客を含む生活者が環境に与える影響を減らすことができます。

本施策実行にあたり、廃棄物のリサイクルを推進することにより、製造拠点におけるごみの発生量を減らし地球環境保護を推進していきます。

梱包材における再生プラスチックの割合

事業拡大と梱包材における再生プラスチックの割合増加を並行して推進することにより、プラスチックの原料となる石油資源の効率的な活用及び経済成長と環境悪化の防止を両立します。

梱包材における再生プラスチックの割合を増やすことは、資源がより無駄なく使えるようになり、環境にやさしい技術・生産方法を取り入れることに繋がります。

本施策実行にあたり、最終的にごみとなり得るプラスチックのリサイクル・リユースを推進することにより、ごみの発生量を減らし地球環境保護に努めていきます。

■サステナビリティ項目に対応する取り組み

マテリアリティ	KPI	目標値
事業の発展を支える ヘルスケアイノベーションの創出	PHCグループの特許出願件数(意匠、実用新案含む)	ー
	PHCグループで保有する登録特許件数(意匠、実用新案含む)	ー
	新製品・サービスの上市数	ー
	成長領域における売上高(先端治療開発ソリューション・デジタルヘルスソリューション・個別化検査・診断ソリューション)	2025年までに860億円
製品の安全性と 品質への責任	FDA warning letterの件数	0
	リコールを実施した件数	ー
サプライチェーン マネジメントの強化	PHCグループサプライヤーサーベイの回答率	95%
医療アクセスの改善	新興国・途上国における売上	ー
活力のある 組織文化の醸成	管理職のジェンダーダイバーシティ	2030年までに女性30%以上
	従業員エンゲージメントサーベイスコア	前年比1ポイント以上改善
	従業員の教育及び能力開発の充実	ー

社会の取り組みに対する基本姿勢

PHCグループが特定した「社会」のマテリアリティは、当社グループの経営理念である「新たな価値を創造し、豊かな社会づくりに貢献」し、バリューベース・ヘルスケアの実現に向かって、事業を通じてどのように貢献するかを表したものです。

我々はヘルスケアイノベーションの創出を通じて新しい価値を創造するとともに、ヘルスケア業界において人々の健康に直接携わることの重大性を認識し、製品の安全性及び品質への責任を果たすことが最重要と考えています。高品質・最先端の製品をご使用いただき、新規治療法の開発等を通じて、医療の質の向上に貢献します。また、新興国・途上国での拡販を通じ、より多くの方々に医療や医薬品を届けることができるようになり、医療アクセスの改善にも繋がると考えています。

また、お客様が安心して使える製品・サービスを提供するために、サプライチェーンの強化も重要課題と捉えています。メーカーとしての供給責任の遂行と責任ある調達の実施は、グループを挙げて取り組んでまいります。

社会に価値を届ける事業活動の主役は従業員です。我々の強みの一つである多様な人財がいいききと働ける職場を作っていくことが極めて重要であり、今後も様々な施策を通じて従業員に活力のある組織・文化の醸成を推進していきます。

事業の発展を支えるヘルスケアイノベーションの創出

■目指す姿

経営理念にもあるとおり、イノベーションの創出は我々の価値の源泉です。PHCグループにはこれまでに培った独自の技術があり、従来の技術に満足することなく、たゆみない努力により更に進化させていきます。一方で自社技術をかけ合わせることで新しい価値の創出に可能性がある場合は、大学や研究機関、ビジネスパートナーと積極的に協業していきます。

このような様々なアプローチにより、特許や新製品・サービスを創り出していきます。

■取り組み事例①

超低温フリーザー「VIP ECO SMART」

超低温フリーザー「VIP ECO SMART」は、ハイエンドモデルとして「世界最高レベルの省エネ性能」と「利便性の更なる向上」という、2つの高いハードルを乗り越え、製品化を実現しました。

省エネ性能については、業界トップクラスの状況から更に他社の追従困難な省エネ性能の限界に挑戦した結果、北米モデルでは国際エネルギースタープログラムにおいて、米国環境保護庁が定めた消費電力の基準を満たす製品として「ENERGY STAR」認証を取得し、国際基準で他社を凌駕する業界No.1^{※1}の省エネ性能を達成しました。

利便性を向上させる新規機能については、様々な認証機能(顔認証／NFC認証^{※2}／パスワード)を搭載することでセキュリティを強化し、多様化する顧客ニーズに対応しました。また、機器の状態をより正確に把握するための各種センサーを搭載し、クラウド接続可能なモニタリング機器を接続することで、機器の状態を一括管理することができます。このモニタリング機器の接続により、クラウド経由での本体ソフトウェアのアップデートも可能になりました。これらにより安心・安全な運用をサポートすることができる製品を実現^{※3}しました。

更に、設計の共通化を図った新しいプラットフォームの開発により、工数削減、グローバル展開や各種ライフサイエンス機器へのプラットフォーム展開が容易に実現可能となりました。



※1 Global Assessment of Life Science Equipment Market 2022 (Frost & Sullivan) ※2 日本、北米、欧州向けモデルのみ対応 ※3 現時点では、米国のみで展開。

■取り組み事例②

3DHISTECH社とのイノベーションセンター設立による研究開発活動の加速

「Pathology Innovation Incubator」はエプレディアホールディングスとデジタル病理のビジネスパートナーである3DHISTECH社との共同出資により2023年3月に設立しました。両社の長年における知識、技術の共有により「今日のアイデアを明日の診断ソリューションに」をスローガンに主に免疫組織化学染色(IHC)の研究開発を行っています。

がん診断はより複雑かつ精密になってきています。がん診断は通常、生体組織を2色に染色して細胞・組織の形態を観察することで行われます。一方、IHCでは生体組織内にあるタンパク質を個別にマーカーで染色・視覚化することができます。発現しているタンパク質の種類を詳細に調べることで、がん診断において良性／悪性やステージの判断の他、どの臓器から転移してきたかが分かったり、医薬品開発においてどの程度薬の効果があるか評価できる非常に重要な手法です。

腫瘍が疑われる組織を従来は顕微鏡で観察して診断していましたが、近年はスキャンしてデジタル画像としてパソコン上で観察するデジタル病理が広まってきています。3DHISTECH社はデジタル病理の領域で高品質の製品を開発・製造するリーディングカンパニーです。エプレディアホールディングスは生体組織を観察できるように処理・染色するのに必要な機器・試薬・スライドガラスのグローバルリーダーであり、「がん診断の精度向上により医療の進歩に貢献する」ためにデジタル病理でパートナーシップを結んでいます。IHCにおいてもそのパートナーシップを発展させ、がんの精密診断に新しいイノベーションを起こすための取り組みを推進しています。



製品の安全性と品質への責任

■目指す姿

PHCグループでは顧客要望や法令・許認可の要求等品質ニーズを製品・サービスづくりに反映させ、有効かつ効果的な品質マネジメントシステムを推進します。その中で特に以下の3点に注力します。

- 「お客様起点」の製品・サービスづくり
- 有効かつ効果的な品質マネジメントシステム推進
- 「品質最優先」の意識と行動

■取り組み事例

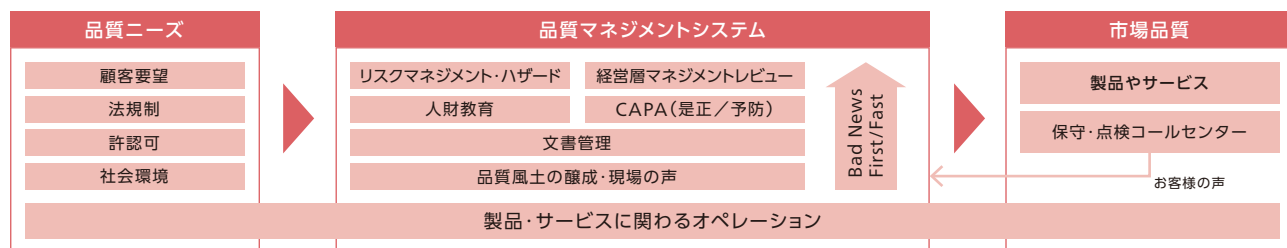
「品質最優先」の考え方に基いた有効かつ効果的な品質マネジメントシステム推進

各事業はISO 9001やISO 13485等の認証を取得し品質マ

ネジメントシステムの重要要素をシステムに落とし込んで運営をしています。各事業において品質マネジメントレビュー会議等で経営層参画のもと開催し、品質に対して最優先の考えで取り組んでいます。「Bad news first/fast」の考えで、お客様及び現場の従業員の声を大切に、自主回収のような問題を予兆の段階で是正・予防(CAPA; corrective action and preventive action)できる体制及び環境づくりを目指しています。

「お客様起点」の製品・サービスづくり

各事業において、お客様の声(VOC; voice of customer)を様々な仕組みで収集しています。頂いたフィードバックを製品・サービス開発に生かしています。



サプライチェーンマネジメントの強化

■目指す姿

PHCグループでは、サプライチェーンにおいて、調達先企業様は「お客様に価値をお届けする製品・サービスづくりのパートナー」という考えのもと、調達先企業様にも当グループの経営理念をご理解いただき、CSRをともに実現していくことを目指しています。

■取り組み事例

CSR調達ガイドライン

国際社会からの要請を反映し、人権・労働、安全衛生、環境、企業倫理・コンプライアンス、情報セキュリティ、品質・安全性、社会貢献、マネジメントシステム等のCSR項目を明確化し、ウェブサイトにも掲載しております。これらのCSR項目を順守した事業活動を調達先企業様と一体となって推進することで、人権尊重、環境保護、公正な取引等の社会的課題の解決に取り組めます。

本ガイドラインは、PHCグループにおけるサステナビリティ活動の「誠実な企業活動」を目指し、調達元企業様との協働によるCSRの実現への指針となります。

サプライヤーサーベイ(CSR調達の自己評価アンケート)

アンケート調査の結果をもとに、調達先企業様とともに社会・環境に関する課題を認識し、その活動取り組みの進捗状況を把握しています。

サプライヤーミーティング(日本国内)

直接購買となる主要調達先企業様を招き、PHCグループ全体

の活動取り組みや各事業におけるトピックを共有する会合を開催させて頂いております(開催日は年単位で不定期)。同時に懇談の場も企画し、事業の壁を超えた情報収集や、日常のコミュニケーションを越えた機会が増やせるような事も心がけています。



サプライヤーミーティング(2023年度実績) 出席社数:138社 出席者数:207名

サプライヤーミーティング(インドネシア)

PHCインドネシアが主体となり主要調達先企業様を招き、PHCグループ全体の活動取り組みやインドネシア調達活動を共有する会合を開催させて頂いております。(開催日は年単位で不定期)現地調達のメンバーとともに、日本メンバーも参加し、国を超えた情報収集やコミュニケーションの機会を心がけています。



サプライヤーミーティング(2023年度実績) 出席社数:52社

医療アクセスの改善

■目指す姿

医療アクセスの格差は、現在のヘルスケア業界を取り巻く課題の一つです。国によって受けられる医療の質に差があるという格差の他に、先進国の中でも見ても都市部と地方、過疎地でもそれぞれに差があります。

PHCグループは、様々な製品の新興国・途上国への拡販により、より多くの人々に医療・医薬品が届く社会づくりに貢献します。また、地方や過疎地にいながらデジタル機器を通じて都市部の医師と繋げることで、都市部と同等の診断・医療が受けられる遠隔医療の取り組みも推進し、医療アクセスの格差改善に向けて取り組んでいます。

■取り組み事例

Teladoc HEALTHは、医師主導でリモート操作可能なリアルタイム遠隔医療システムです。「あらゆる現場で、いつでも簡単に繋がる安心を」をコンセプトとし、専門医の少ない医療機関と遠隔地の専門医とをオンラインで繋ぎます。以下のような様々な遠隔医療のシーンで活用されています。

- へき地医療 ●周産期/新生児医療 ●救急/集中医療
- 災害医療 ●感染症対策 ●在宅医療 等

「住民・医師の高齢化や医療リソースの不足等が顕在化している地域において、遠隔医療システム活用によるD to P with N^{※1}でのオンライン診療実施」等があげられます。効果としては、患者さんの移動負担の軽減、医師不在時におけるバックアップ体制構

築等があります。

また、へき地では限られた医療リソースのもとで幅広い専門領域への対応が必要かつ、医師の訪問診療にかかる移動負担も高い状況です。こうしたへき地医療の課題解決に向けて、遠隔医療システムを搭載した医療MaaS車両「MEDICAL MOVER^{※2}」を活用し、オンライン診療の実証実験を実施しています。

更には、医療の質を変えず、医師の働き方改革を実現することにも寄与するものと考えております。

今後の展開としては、医療機関との連携を拡大するとともに、シナジー効果を見いだせる他社との連携にも取り組んでいきます。



※1 Doctor to Patient with Nurseの略。遠隔地の医師が患者さんのそばにいる看護師を介して実施するオンライン診療。

※2 様々な理由で診療や健康診断に行けない方々の健康維持・増進等の課題をモビリティで解決することを目指したトヨタ車体株式会社の「医療MaaS車両」。

活力のある組織文化の醸成

■目指す姿

私たちは、個々の従業員の成長こそが当社グループを発展させる原動力であると考えています。そのために、多様な人財が新たな技能・技術を学び、イノベーションを創出し、チームの一員として課題を解決し、グローバル規模で各自の成長を実感できる、活気にあふれた働きやすい職場づくりを目指しています。そのための活動方針として「多様性の尊重」「連携の基盤づくり」「人財の活性化」を3つの柱と掲げています。

■取り組み事例

多様性の尊重

- 事業間でシナジーを起こせる人財を育成するために、国内外及び法人・事業部間での人財交流を実施しています。
- グローバルに採用を強化し、多様な能力や経験をもつ人財を増やすとともに、多様な従業員が活躍できる環境をより充実さ

せていきます。

連携の基盤づくり

- グローバル人事システム導入により、国や事業を跨いだ人財の連携や次世代幹部の育成をシームレスに実現できる体制を構築します。

人財の活性化

- グループエンゲージメントサーベイや経営幹部との定期的なタウンホールミーティング等を実施し、従業員とのコミュニケーションを通じ、働きがいを高める取り組みを行っています。
- メンター制度を通じ、キャリア構築を自ら行う自律的な人財の育成・成長を支えています。
- 各種社内研修制度に加え、外部研修費用や資格取得に対する補助制度を通じ、個人の主体的なチャレンジ・成長を支援するための環境を整備し、能力開発の機会を提供しています。

役員一覧（2023年4月1日現在）

取締役



宮崎 正次

代表取締役社長CEO

1967年7月12日生
1990年 4月 松下寿電子工業株式会社 入社
2009年 4月 同社 バイオ診断BU BU長
2014年 4月 パナソニックヘルスケア株式会社(現 PHC株式会社)
取締役 執行役員 診断薬事業部長
2015年 4月 同社 取締役 常務執行役員 診断薬事業部長
2018年 6月 同社 常務執行役員
PHC株式会社 代表取締役社長
PT PHC Indonesia 取締役
2019年 4月 同社 代表取締役副社長COO
2020年 4月 PHC株式会社 取締役
株式会社LSIメディエンス 取締役
2022年 4月 同社 代表取締役社長CEO(現任)

グループ経営統括、
内部監査担当



佐藤 浩一郎

代表取締役副社長COO

1973年5月25日生
1997年 4月 三井物産株式会社 入社
2007年 2月 Novus International, Inc. 出向
Vice President Planning(在米国)
2011年 6月 株式会社ミズミ 入社 金型企業体社長補佐
2012年 5月 同社 インダ金型事業部長ディレクター(在インド)
2014年 4月 同社 中国金型事業部副事業部長(在中国)
2015年 11月 三井物産株式会社 入社
2016年 4月 三井物産株式会社 ヘルスケア事業部医療事業第一室長
2017年 3月 同社 社外取締役
2017年 4月 三井物産株式会社 ヘルスケア事業部医療事業第三室長
2018年 4月 DaVita Care Pte. Ltd. Director
2021年 4月 三井物産株式会社 ヘルスケア事業部アジア事業室長
2021年 6月 MBK HEALTHCARE MANAGEMENT PTE. LTD.
Hong Kong Branch Chief Executive Officer
2021年 6月 株式会社アルム 取締役(現任)
2022年 7月 同社 代表取締役副社長COO(現任)

事業ドメイン統括、
技術・モノづくり統括、
調達・リスクマネジメント担当

社外取締役



平野 博文

社外取締役

1961年3月14日生
1983年 4月 日興證券株式会社(現 SMBC日興証券株式会社) 入社
1998年10月 株式会社日興ヨーロッパ(現 Citigroup Capital Partners Japan Ltd.)
社長(兼)日興コーディアルグループ投資運用部長
1999年 4月 日興フロンティア・インベストメント株式会社 CEO 会長
2003年 6月 日興コーディアルグループ 取締役
2008年 4月 アリックスパートナーズ・アジアLLC 入社
2010年 1月 同社 日本代表
2010年10月 同社 アジア地域フィナンシャル・サービス統括
2013年 4月 株式会社KKRジャパン 入社 代表取締役社長
2013年 8月 オリオンインベストメント株式会社(現 当社) 社外取締役(現任)
2015年 3月 Pioneer DJ株式会社(現 AlphaTheta株式会社) 社外取締役
2017年 5月 CKホールディングス株式会社
(現 マレリホールディングス株式会社) 取締役(現任)
2017年10月 日立工機株式会社(現 工機ホールディングス株式会社) 社外取締役(現任)
2019年 6月 株式会社日立国際電気 社外取締役
2019年 9月 株式会社KKRジャパン 代表取締役社長
(兼)アジアプライベートエウティティ共同代表(現任)
2021年 3月 株式会社KOKUSAI ELECTRIC 社外取締役(現任)
2022年 4月 株式会社KJRマネジメント 取締役(現任)
2023年 3月 株式会社日立物流(現 ロジスティード株式会社) 社外取締役(現任)



谷田川 英治

社外取締役

1978年1月20日生
2002年 4月 ゴールドマン・サックス証券株式会社 入社
2006年 8月 株式会社KKRジャパン 入社(現任)
2013年 8月 オリオンインベストメント株式会社(現 当社) 社外取締役(現任)
2015年 3月 Pioneer DJ株式会社(現 AlphaTheta株式会社) 社外取締役
2015年 6月 Transphorm Inc. Board Director(現任)
2015年 9月 トランスフォーム・ジャパン株式会社 社外取締役(現任)
2016年10月 CKホールディングス株式会社
(現 マレリホールディングス株式会社) 社外取締役
2017年 6月 トランスフォーム 会津株式会社 社外取締役
2017年10月 日立工機株式会社 社外取締役(現 工機ホールディングス株式会社)(現任)
2018年 6月 株式会社KOKUSAI ELECTRIC 社外取締役
2019年 8月 株式会社フロムスクラッチ(現 株式会社データX) 社外取締役(現任)
2020年12月 GANOVATION, PTE. LTD. Director(現任)
2021年 3月 株式会社西友ホールディングス 取締役(現任)
2021年 4月 株式会社ネットスターズ 取締役(現任)
2021年 6月 当社 社外取締役 退任
2022年 3月 弥生株式会社 社外取締役(現任)
2022年 3月 アルタア株式会社 取締役(現任)
2022年 6月 当社 社外取締役(現任)
2023年 3月 株式会社日立物流(現 ロジスティード株式会社) 社外取締役(現任)



坂口 宣

社外取締役

1969年10月31日生
1992年 4月 三井物産株式会社 入社
1995年 6月 同社 物資本部健康産業部医薬産業グループ
2002年 2月 同社在籍 ロジニョール株式会社 出向
2003年 8月 同社在籍 物産マーケティングサービス株式会社 出向
2004年 4月 同社 ライフスタイル事業本部 関西ライフスタイル部
2006年11月 イタリア三井物産株式会社 コンシューマービジネス課
2011年12月 三井物産株式会社コンシューマーサービス事業本部
サービス事業部グローバルサービス事業室室長
2016年 4月 同社 ヘルスケア サービス事業本部戦略企画室 室長
2019年 6月 同社 ヘルスケア サービス事業本部ファーマ事業部長
2021年 4月 同社 ウェルネス事業本部ウェルネス事業部長
2021年 4月 株式会社保健同人社(現 株式会社保健同人ロンドンファ)取締役(現任)
2022年 4月 ヒューマン・アンソニエイツ ホールディングス株式会社
(現 MBK Wellness Holdings株式会社)取締役(現任)
2022年 4月 Raxi株式会社 取締役(現任)
2022年 6月 同社 社外取締役(現任)
2022年10月 THINKIE Inc. Director(現任)
2023年 4月 三井物産株式会社ウェルネス事業本部ウェルネスソリューション
事業部長(現任)



出口 恭子

社外取締役 独立

1965年12月12日生
1989年 4月 ベイコン・アンド・カンパニー ジャパン・インコーポレイテッド 入社
1998年 2月 デイズニー・ストア ジャパン株式会社
(現 ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社)プランニングシニアディレクター
1999年 2月 同社 シニアファイナンスディレクター
2001年 3月 日本GEプラスチック株式会社 取締役CFO
2004年 4月 Janssen Pharmaceuticals Inc.
(現 Ortho Neurologics Inc.)(米国)プロダクト・ディレクター
2005年 9月 Janssen-Gilag Pty Ltd.(オーストラリア)消化器領域 疼痛 OTC事業部門本部長
ヤンセンファーマ株式会社 マーケティング本部副本部長
2009年 8月 日本ストライカー株式会社 取締役グローバルマーケティングバイスプレジデント
2012年 1月 同社 代表取締役社長
2013年 3月 株式会社ベルシステム24 専務執行役社長室長(兼) 経理財務本部管掌
2014年 3月 アップリ合同会社 社長
2014年 7月 日本スキー・薬開発株式会社 社外取締役
2015年 2月 医療法人社団色空会 最高執行責任者
2015年 4月 ビジネス・ブレークスルー大学大学院 教授(現任)
2016年 3月 クックパッド株式会社 社外取締役
2016年 6月 株式会社ディー・エヌ・エー 社外取締役(現任)
2017年 8月 医療法人社団色空会 副院長
2019年 6月 株式会社NHKテクノロジーズ 社外取締役(現任)
2020年 1月 Heartseed株式会社 社外取締役(現任)
2021年 6月 当社 社外取締役(現任)
2022年 9月 どうやリハビリ整形外科 副院長(現任)



イヴァン・トルノス

社外取締役 独立

1975年7月29日生
1995年 6月 CEO, Operating Partner,
Audibest Bausch and Lomb Group Iberia
(Currently: Bausch Health Companies Inc.)
1997年 7月 Johnson & Johnson 入社
2008年 5月 同社 Vice President, General Manager, Cordis
Baxter International Inc. 入社
2008年 8月 Head Strategy & Business Development Renal/
Life Sciences/Medication Delivery Businesses AMERICAS,
Baxter International Inc.
2011年 8月 Becton Dickinson and Company 入社
Head of Emerging Markets /South Group
2017年 1月 同社 Group President of Urology/Ischemic Tech/
Critical Care/Medical Group
2018年11月 Zimmer Biomet Group 入社 Group President
2021年 2月 同社 Chief Operating Officer(現任)
2021年 9月 当社 社外取締役(現任)



デイビッド・スナイダー

社外取締役 独立

1957年7月25日生
1984年 7月 Associate, Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison
1987年12月 Director and Counsel, Legal Department,
Salomon Brothers Inc.
1992年12月 Associate, Simpson Thacher & Bartlett LLP
1994年12月 Partner, Simpson Thacher & Bartlett LLP
2022年 6月 当社 社外取締役(現任)

常勤監査役



池内 孝一

常勤監査役

1963年12月3日生
1986年 4月 松下寿電子工業株式会社(現 PHC株式会社) 入社
2010年 1月 パナソニックシステムネットワークス株式会社
(現 パナソニックシステムソリューションズジャパン株式会社)
オブディカルデバイスカンパニー ODD技術センター長
2012年 1月 パナソニックプレジデンシャルデバイス株式会社(南緯)
取締役 企画 新規事業総括
2013年 4月 パナソニックヘルスケア株式会社(現 PHC株式会社)
インキュベーションセンター 所長
2016年 6月 パナソニックヘルスケアホールディングス株式会社(現 当社) 監査役
パナソニックヘルスケア株式会社(現 PHC株式会社) 監査役

社外監査役



シャノン・ハンセン

社外監査役 独立

1965年5月27日生
1987年 7月 E. I. DU PONT DE NEMOURS & CO 入社
1994年12月 Kirkland & Ellis 入所
1997年 1月 Mori Sogo Law Firm(現 森・瀬田松本法律事務所), Foreign Legal Specialist
1998年 6月 Kirkland & Ellis, Associate
2000年10月 同所 Partner
2006年 8月 United States Patent & Trademark Office, Associate Solicitor
2009年 5月 Abbott Laboratories 入社
Division Counsel, Patents, Diabetes Division
2013年 1月 同社 Division Counsel, Commercial and Patents,
Diabetes Division
2015年 6月 同社 Division Vice President and
Associate General Counsel, Medical Devices
2017年 6月 同社 Division Vice President and
Associate General Counsel, Patents
2020年 4月 Alto Pharmacy 入社 General Counsel & Corporate,
Secretary & Chief Privacy Officer(現任)
2021年 8月 当社 社外監査役 (現任)

社外監査役



北川 哲雄

社外監査役 独立

1961年8月17日生
1985年 9月 青山監査法人 入所
1989年 3月 公認会計士 登録
2002年 7月 中京青山監査法人 代表社員
2006年 9月 あらた監査法人(現 PwCあらた有責任監査法人) 代表社員
化学 医薬 産業資材監査部リーダー
2013年 7月 同法人 リスク管理・コンプライアンス室独立性管理 グループリーダー
2014年 8月 日本公認会計士協会 倫理委員会 副委員長
2016年 6月 あらた監査法人 退職
2016年 7月 北川哲雄公認会計士事務所開設 代表(現任)
2017年 6月 株式会社ディー・エヌ・エー社外監査役(現任)
2017年12月 金融庁 公認会計士 監査審査会 公認会計士試験 試験委員
2019年 6月 大王製紙株式会社 社外取締役
2022年 6月 当社 社外監査役(現任)

執行役員

宮崎 正次

佐藤 浩一郎

平嶋 竜一

フレデリック・ライデンバック

山口 快樹

ロバート・シャーム

中村 伸朗

大塚 孝之

渡部 晴夫

スティーブ・ライナム

スキル・マトリクス

氏名	役職	独立性	専門性と経験							
			医療機器 業界	ライフ サイエンス 業界	製薬業界	財務・会計	M&A	生産・SCM	R&D・ 研究開発	法務・ リスク マネジメント
宮崎 正次	取締役		○					○	○	
佐藤 浩一郎	取締役			○			○	○		
平野 博文	取締役					○	○			
谷田川 英治	取締役					○	○		○	
坂口 宣	取締役		○	○			○	○		
出口 恭子	取締役	○	○		○	○				
イヴァン・トルノス	取締役	○	○		○		○	○		
デイビッド・スナイダー	取締役	○				○	○			○
池内 孝一	監査役		○					○	○	
シャノン・ハンセン	監査役	○	○		○					○
北川 哲雄	監査役	○				○	○			

コーポレートガバナンス

マテリアリティ	KPI	目標値
コーポレートガバナンスの強化	取締役会における多様性(国籍)	—
	取締役会の有効性評価	年1回実施
	機関投資家・証券会社アナリストとの打ち合わせ回数	—
リスクマネジメントの強化	リスクマネジメント委員会の開催回数	年2回実施
	コンプライアンスに関する研修を受講した従業員の割合	100%
サイバーセキュリティの強化	サイバーセキュリティ・データ保護に関する研修を受講した従業員の割合	100%
	重要なITベンダーにおけるサイバーセキュリティレビューの実施割合(2年間で全てのベンダーをレビュー)	100%
	PHCグループサイバーセキュリティ委員会の開催回数	年4回以上

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、当社の経営理念である「わたしたちは、たゆみない努力で、健康を願うすべての人々に新たな価値を創造し、豊かな社会づくりに貢献します」という理念を実践する上で、その基礎となる法令の順守や定款、規程等の順守について、経営者自らが効率的に確認することができる体制を構築することにあります。また、経営の健全性・効率性及び透明性を確保し、持続的に企業価値を向上させていく観点からも、適切なコーポレート・ガバナンスの構築やその実施に取り組んでいます。

コーポレートガバナンスの強化

当社は、経営の透明性、公平性、迅速性を確保し、持続的な企業成長と恒常的な企業価値向上を果たすためにもコーポレート・ガバナンスが重要であると考えております。経営における執行と

監督の明確化・強化もその一つであり、企業経営の迅速な執行のため、執行役員制の導入とともに、取締役会による監督と監査役による適法性監査の二面での複層的な監督機能を有する監査役会設置会社を選択しております。

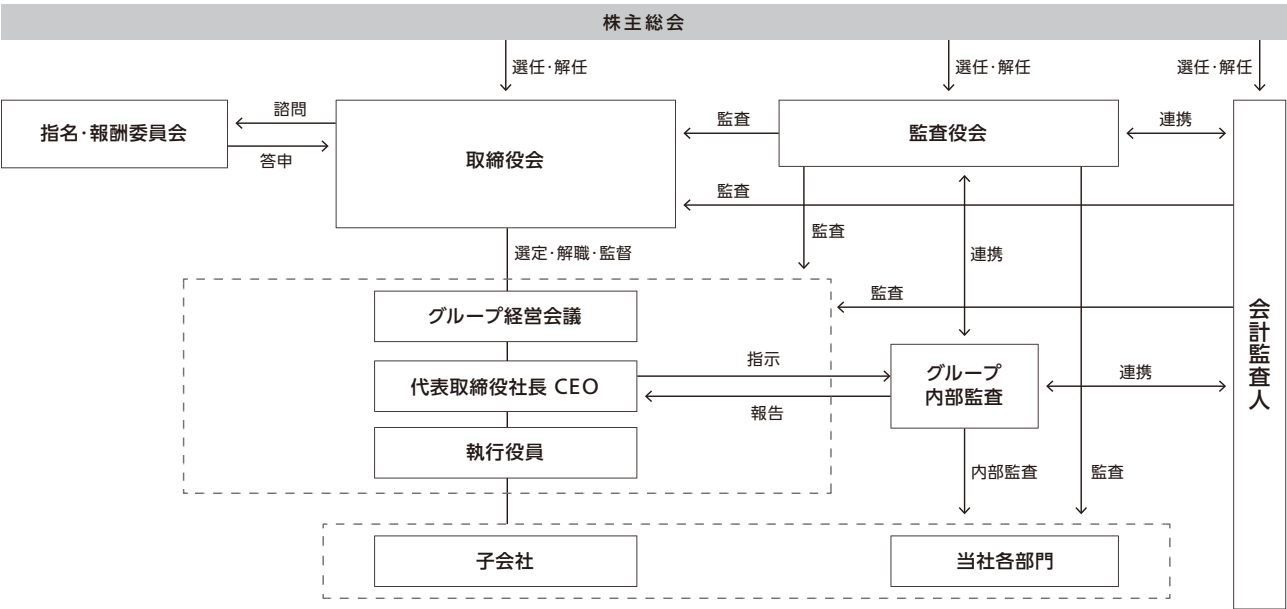
企業経営における業務監督機能と業務執行機能を分離し、取締役の責任を明確にすることにより、ガバナンス機能を強化しております。

監督体制について、当社は取締役会において複数の独立社外取締役を任命することで、監督機能及び透明性の高い経営の実現に取り組んでいます。

更に、監査役のうち過半数を社外監査役で構成しており、取締役の職務執行に対する独立性の高い監査体制を敷いており、客観的・中立的な立場から取締役会全体の実効性について、監視・助言する体制を構築しております。

また当社は、取締役会を支える機能として独立社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬委員会を設置しています。

PHCグループ ガバナンス体制図



取締役会

取締役会は、社外取締役6名を含む取締役8名で構成されており、毎月の定例取締役会の他、必要に応じて臨時取締役会を開催し、経営全般に関わる重要な業務執行を決定し、取締役の職務執行を監督しております。当社の経営理念、ビジョン、価値観を共有し、これに基づいて中期経営計画や単年度計画及び重要施策について議論し、決議しております。

また取締役会は、経営陣から業務執行状況等の報告を受け、それを踏まえた重要な業務執行を決定しています。

指名・報酬委員会

当社は、取締役会を支える機能として独立社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬委員会を設置しております。指名・報酬委員会は、株主総会に提出する取締役の選任、解任及び代表取締役・執行役員の後継者計画等の指名に関する事項、取締役及び執行役員の報酬に関する事項について審議のうえ、提言内容を決定しております。

代表取締役社長(CEO)については、当社の企業理念・経営理念の実現及び当社の持続的な成長に向けてリーダーシップを発揮しうる人物を選任することとしています。

指名・報酬委員会の活動状況

2022年度は、全8回開催し、各会ともに委員の出席率は100%となっております。主な審議・報告内容は以下のとおりです。

- サクセッション・プランについて
- 新執行役員の任命、新報酬、業績目標設定について
- スキル・マトリクスの改定
- 社内研修プログラムの進捗報告

グループ経営会議

当社は、経営に関する意思決定の効率化及び意思決定手続の明確化を目的としてグループ経営会議(Executive Committee)を設置し、月次で開催しております。グループ経営会議では、当社グループ(全ての資本下位会社含む)の経営に関する重要な事項を決定する執行の会議体として当社グループ全体の目的及び計画進捗の管理を行っております。

なお、現在のグループ経営会議の構成は以下のとおりです。
構成員: 宮崎正次(議長)、佐藤浩一郎、平嶋竜一、フレデリック・ライデンバック、山口快樹、池内孝一(オブザーバー)

役員の選任について

役員の選任決議は、株主総会において決議権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨を定款に定めております。また、役員の選任決議については、累積投票によらないものとする旨も定款に定めております。

社外役員の選任に当たっては、常勤役員及び執行役員のスキル・経験を考慮した上で、当社として補うべきスキル・経験を有した人物を選任することを基本としています。

独立社外取締役の独立性判断基準及び資質

当社は社外取締役及び社外監査役を選任するにあたり、株式会社東京証券取引所が定める独立性基準および、当社にて具体的な数値または、金額に基づき定めた「社外役員の独立性に関する基準」から独立性を判断し、豊富な知識や経験に基づき客観的な視点から当社の経営に対し適切に貢献していただける方を選任することとしております。社外取締役及び社外監査役の選任にあたっては、指名・報酬委員会で独立性に関する基準及び方針との適合性について審議し、その結果を取締役会に上申し、取締役会において審議した上で決議することとしています。

役員トレーニングの方針

当社は、取締役・監査役に限らず、広く全社員に対し、職責や業務上必要な知識の習得や適切な更新等のために様々な研修機会を斡旋しており、役員トレーニングも同様の方針に基づいております。

取締役・監査役それぞれに必要な知識の取得・更新の機会を設けるとともに、各役員がそれぞれの必要に応じ自主的に参加する講習会・交流会等の費用は当社が負担することとしております。

また、新任の社外役員が就任する場合には、取締役・監査役の法的な役割・責務に加え、透明性、公平性の視点から当社の経営に対する実効的な監督を行うために必要な情報(当社が所属する業界、当社の歴史・事業概要・財務情報・戦略、組織等)を提供することとしています。

社外取締役(社外監査役)のサポート体制

社外取締役・社外監査役については、取締役会で十分な議論が可能となるよう、法務・コンプライアンス部において、取締役会議案の事前説明や情報提供等のサポートを実施しております。また、社外監査役については、監査役及び監査役室(監査役会の事務局として専任のスタッフで構成)において、情報提供等のサポートを実施しています。

取締役会の実効性評価

当社は、2023年2月から3月にかけて、全ての取締役(8名)及び監査役(3名)を対象に、取締役会全体の実効性に関して、下記の項目についてのアンケート調査及び個別インタビューを実施いたしました。

(1)取締役会の構成

(2)取締役会の運営に関する事項

(3)取締役会全体の実効性

(4)社外取締役の支援・連携に係る体制

なお、アンケート内容の設定、個別インタビューの実施及び評価結果の分析・評価については、客観性を確保するため、第三者機関のサポートを受けております。第三者機関による分析の結果を踏まえ、取締役会において現状及び課題について評価を行いました。

1. 評価結果の概要

取締役会全体としては概ね適切に機能しており、実効性が確保されていると判断しております。しかし、更なる実効性の向上のために、下記の点が今後の主な課題であると認識しています。

- 特に、投資案件等の重要な議案に関する取締役会への付議時期及び資料配布時期の早期化
- 投資案件等の実行後の定期的なフォローアップ

2. 今後の対応

今回認識した課題の改善に向けて対応していくとともに、今後も毎年実効性評価を実施し、取締役会全体の実効性を高めるための取り組みを継続していきます。

役員の報酬について

1. 基本方針

- 経営委任の対価として適切であり、当社グループの成長と業績向上に結び付くものであること
- 会社業績と個人業績との連動性を考慮した仕組みであること
- 業界ベンチマークを行い、更に独立社外取締役が半数を占める指名・報酬委員会で議論する等、ステークホルダーに対して、説明可能な内容であり、透明性が確保されていること

2. 報酬構成

- 取締役の報酬は、月額報酬、短期業績連動報酬、退職慰労金により構成されております。
- 社外取締役の報酬は、月額報酬のみにより構成され、また独立社外取締役の報酬は、月額報酬と株式報酬により構成されております。
- 社外監査役の報酬は、月額報酬のみにより構成されております。

3. 基本報酬

月例の定期報酬であり、役割責任に応じて、外部機関の調査結果に基づき決定しています。

4. 短期業績連動報酬

- 業績達成への短期インセンティブとして短期業績連動報酬を支給しています。

- 短期業績連動報酬の評価指標は、事業の成長性を評価する指標として「コア売上高」、収益性を評価する指標として「営業利益」及び「純利益」を活用することとしております。

5. 中長期業績連動報酬(株式報酬)

持続的な企業価値の向上を動機づけるインセンティブを与えるとともに、取締役と株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、株主総会において決議された報酬限度の範囲内で、株式報酬としてのストック・オプションを割り当てております。

※ 2022年度の役員の報酬等の総額、役員ごとの連結報酬等(1億円以上)については、「第10期定時株主総会招集ご通知」をご参照ください。
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6523/announcement/89357/00.pdf>

報酬構成

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)						対象役員の 員数(名)
		固定報酬	ストック・ オプション ^{※1}	業績連動 報酬 ^{※2}	退職慰労金	その他	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く)	1,898	116	15	268	902 ^{※3}	595	15 ^{※4}	3
監査役 (社外監査役を除く)	23	21	—	—	1	—	—	1
社外役員	87	79	7	—	—	—	7 ^{※5}	7 ^{※6}

※1 スtock・オプションの記載額は2023年3月末時点の算定価格を記載しています。

※2 当連結会計年度における当該業績連動報酬に係る指標の目標及び実績は下表のとおりとなります。各指標は、当社事業の成長性、収益性及び効率性のバランスと網羅性を考慮し、指名・報酬委員会にて諮問し、取締役会で承認したものです。

※3 取締役(社外役員を除く)の退職慰労金には、2022年6月29日開催の定時株主総会の決議により、2022年4月28日に取締役を退任したジョン・マロッタ氏に対する退職手当739百万円を含めて記載しております。

※4 スtock・オプションの記載額は2023年3月末時点の算定価格を記載し、非金銭報酬として計上しております。

※5 独立社外取締役のストック・オプションの報酬限度は、2022年6月29日開催の定時株主総会の決議により、年額70百万円以内(決議時点における独立社外取締役の員数3名)となっております。ストック・オプションの記載額は2023年3月末時点の算定価格を記載し、非金銭報酬として計上しております。

※6 社外役員の員数には、期中に退任した社外取締役を含み、無報酬の社外取締役及び社外監査役の員数を除いて記載しております。

※7 取締役の報酬限度額は、2020年11月30日開催の臨時株主総会の決議により、年額1,500百万円以内(決議時点における取締役の員数7名)となっております。

※8 監査役の報酬限度額は、2021年8月13日付の臨時株主総会の決議により、年額60百万円以内(決議時点における監査役の員数3名)となっております。

短期業績連動報酬

	評価指標	ウェイト	2023年3月期の目標	実績	達成度
1	コア売上高	26.0%	335,264 百万円	356,434 百万円	107%
2	調整後EBITDA	30.0%	64,504 百万円	64,882 百万円	101%
3	ROIC	19.0%	10%	△3%	△30%
4	個人別業績目標	25.0%	各人別に設定	各人別に設定	各人別に設定

内部統制システム

当社は、当社で定める内部統制システムの整備に関する基本方針に従って、以下の体制等を整備していきます。

- 取締役の職務の執行が法令及び定款に適合する体制
- 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
- 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
- 取締役の職務の執行が効率的に行われる体制
- 使用人の職務の執行が法令及び定款に適合する体制
- 当社及び子会社からなる企業集団における業務の適正を確保する体制
- 監査役の職務を補助する使用人に関する事項及び当該使用人の取締役からの独立性に関する事項
- 監査役の職務を補助すべき使用人に対する監査役の指示の実効性の確保に関する事項
- 当社の取締役及び使用人等並びに子会社の取締役、監査役及び使用人等が当社の監査役に報告をするための体制
- 監査役への報告をした者が報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けない体制
- 監査役の職務執行について生ずる費用又は債務の処理に関する方針
- その他監査役の監査が実効的に行われることを確保する体制

政策保有株式

当社は、原則として政策保有株式は保有しない方針ですが、事業戦略等の観点から保有する場合は、必ず取得時にその保有意義につき取締役会での確認を経ることとしています。また、保有意義について財務部が定期的に棚卸しを行い、保有意義が認められない場合は売却を検討します。検討結果を毎年、取締役会に報告しています。

議決権行使につきましては、一律に基準を定めることはせず、投資先企業の経営方針や経営戦略等を尊重した上で、当社の中長期的な企業価値の向上に資するものであるか否かを総合的に判断した上で、行使しています。

株主との建設的な対話に関する方針

当社は株主をはじめとするステークホルダーとの信頼関係を構築するにあたり、株主からの期待を把握し適切に経営に反映させることが重要と捉えており、IR/SR活動について積極的に対応していきます。

<活動実績>

- 当社では、IR担当執行役員がグループのIR活動を管掌しております。IR・広報部を設置し、投資家からの電話取材やスモールミーティング等のIR取材を積極的に受け付けるとともに、アナリスト・機関投資家向けに決算説明会を開催し、社長とCFOが説明を行っ

ております。株主との対話(面談)の対応は、代表取締役社長及びCFO、IR担当執行役員が行い、IR・広報部がサポートしています。

- 対話を補助する体制としてIR・広報部が各事業部門及び管理部門と日常的な連携を図っています。
- 株主や投資家に対しては、決算説明会を開催するとともに、適宜、海外投資家向けロードショウ等を実施してまいります。その他、投資家とスモールミーティングを逐次実施していきます。
- IR/SR活動のフィードバックについて、定期的にIR担当執行役員から取締役会に報告しています。
- 投資家との対話の際は、決算説明会やスモールミーティングを問わず、当社の持続的成長、中長期における企業価値向上に関わる事項を対話のテーマとすることにより、インサイダー情報管理に留意しています。

監査役会

監査役会は、社外監査役2名を含む監査役3名で構成されており、定例監査役会の他、必要に応じて臨時監査役会を開催し、ガバナンスのあり方や取締役の業務の執行状況や財産状況に関する日常的経営活動の監査を行っています。経営理念のもと、株主だけに留まらず、従業員、顧客、取引先、債権者、地域社会をはじめとする様々なステークホルダーの立場を十分に考慮してそれらのステークホルダーと適切に協働を確保しつつ、株主からの受託者責任を果たし、会社や株主共同の利益を高め、持続的な成長と中長期的な価値の創出に努めています。

監査役が必要と認めた場合、当社及び当社グループの取締役又は使用人にヒアリングを実施する機会を設けています。その他、監査役は、会計監査人や重要な子会社の監査役等との定期的な会合を設け連携を図るとともに、重要な会議に出席しています。

内部監査の状況

当社は、代表取締役社長CEO直轄組織としてグループ内監査部を設置し、グループ内部監査部長以下全15名にて当社全部門並びに子会社を対象に内部監査(業務監査及び内部統制監査)を計画的に実施しております。監査結果の報告は、グループ内部監査部長より代表取締役社長CEO及び関係役員に対し、文書(監査報告書)をもって行っています。

グループ内部監査部は、代表取締役社長CEOに対して四半期に1回内部監査の監査活動状況について報告を行い、監査役とは月に1回それぞれの監査の状況について報告、情報交換、意見交換等を行っています。社外役員は取締役会及び監査役会を通じて内部監査の報告を受け、意見を述べることであり監査の実用性を高めています。

社外監査役メッセージ



シャノン・ハンセン

監査役(独立社外監査役)

PHCグループの更なる成長に向けた社内外の取り組みと人財への継続投資が重要

世の中の競争が激化し複雑さが増す中、PHCグループが成長を加速させるためには、社内外の様々な取り組みと人財への継続的な投資が不可欠です。

成長は私たちにとっての生命線です。成長とは、市場拡大や収益性の向上を目指すだけでなく、常に変化し続けるヘルスケア業界のニーズに対応し、組織の活力も高め続けることを意味します。成長投資により、コア・コンピタンスの強化やイノベーションに繋がり、競争力も向上します。また、技術力の強化や業務効率の改善、より良い製品を提供し続けることもできます。

一方、社外への取り組み、特に戦略的パートナーシップは、新たな市場進出に留まらず、最新動向や顧客ニーズに関する貴重な知見や洞察が得られます。こうした投資によって、PHCグループはヘルスケア業界の牽引役を担うことができるのです。

しかし、成長戦略の要は、大切な資産である人財への投資です。継続的な学習と能力開発によって、従業員が革新性、創造性、卓越性を発揮できる環境を醸成します。また、人財への投資を重視することは、組織の価値観も反映しています。従業員の成長を支えることは、お互いが信頼し尊敬できる企業文化を築き、従業員に選ばれる企業として評判を高め、グループ全体の好業績に繋がります。

成長の原動力となる取り組みと人財への投資は、私たちのコミットメントでもあります。こうした投資を継続することは、PHCグループの持続的な成長とヘルスケア業界の発展に極めて重要であると確信しています。

私は、戦略的洞察やリーダーシップ、ESG、リスク管理、ガバナンスの専門知識と経験を活かし、PHCグループの持続可能性、ガバナンス、そして各事業の成功を支援し、長期的な成長と確かな社会への貢献に取り組んでいきます。



北川 哲雄

監査役(独立社外監査役)

強固なガバナンス体制のもとで、「技術と革新の全てを、世界の人々の健康のために」を実現するため、高い目標を掲げて挑戦する

当社の収益は、地域別には55%が海外市場、事業別では3つの事業セグメントがいずれも30%以上の構成を持ち、バランスよく多角化しています。これは過去8年にわたり国内外で重要なM&Aを続けてきた成果です。

当社は、高い目標を掲げて常に挑戦し続けていく企業文化を持っています。中期経営計画VCPでは、2022年度から2025年度で2,000~2,500億円の営業キャッシュ・フローを見込んでおり、このうち1,000~1,300億円をM&Aを含む事業投資に充てていく計画です。VCPの策定過程では、多くの社外取締役から事業環境の変化や将来のリスクについて多くの指摘がなされ、計画に織り込まれました。

当社は投資案件を慎重に検討します。取締役会では、投資案件について非常に活発な議論が行われ、執行側の熱い想いが伝わってくると同時に、希望的観測に基づいた見立てには社外取締役から鋭い意見が多く出ます。次の取締役会に持ち越すことも珍しくなく、執行側で再度熟慮され、投資計画が補強され、次の取締役会で再度審議されます。昨今は不確実性が高く、これほどの議論と熟慮を重ねても、投資の意思決定時点では予測しえなかった環境変化等により、業績が事業計画を下回ることがあります。原因分析・改善策策定を経てもなお当初計画までの回復が見込めないと判断されれば、高い規律をもって躊躇なく減損処理をしています。

当社の重要な課題は、何よりもVCPを着実に実行し、事業投資を通じて資本コストを上回る利益を上げていくことです。着実に利益を積み上げ、継続的な増益が可能な企業体質を作り上げることが当社の将来成長への信頼醸成に繋がると考えています。

ステークホルダーの皆様、企業理念と中長期的な経営戦略を軸とした当社の骨太な経営の邁進にご期待ください。

コンプライアンス・リスクマネジメント

コンプライアンス

行動規範

当社は、全ての国と従業員に適用されるPHCグループ行動規範を定めています。コンプライアンスを「多様性とチームワーク」、「イノベーション志向」、「チャレンジ精神」、「高い倫理観」の分野ごとに編成し、当社のビジネスの主要なリスクと倫理的でかつコンプライアンスに沿った行動をするために主要な原則に焦点を当てています。

この規範に加えて適用される地方、国、地域、及び国際的な規則、規制及び法理も順守する必要があります。当社の方針と基準、行動規範と適用される法令・規則に矛盾がある場合、当社は最も厳しいものに従います。

当社の行動規範について詳しくはこちらをご覧ください。

 https://www.phchd.com/-/media/phchd/csr/activities/code-of-conduct/PHC_Code_Conduct_JP.pdf

研修・教育

コンプライアンスの推進には継続的な研修・教育活動が不可欠です。上場の翌年度である2022年度は、重要テーマであるインサイダー取引防止に関する研修を、グループ会社の管理職及び内部情報に触れる機会の多い一定の役職以上や特定部署の役職員で当社の定める基準に該当する者を受講対象者として実施し、99.8%の受講率となりました（休職中、産前産後休暇・育児休業等により、受講できない状況にあった従業員を除きます）。また、上記に該当しない一般従業員も任意で受講可能な仕組みとして実施致しました。

引き続き、コンプライアンス強化に必要な研修を実施してまいります。

内部通報制度

PHCグループでは社員が利用できるヘルプラインをグループ全社で導入しています。不正や人権侵害等のコンプライアンス上の問題を電話及びメールで、また匿名でも利用できます。各社窓口のほか、法律事務所等第三者通報窓口も世界各地域で用意しており、相談・通報しやすい環境を整備しています。通報案件に対しては各社にて適切に対応することに加え、エスカレーションポリシーに基づき、重大な案件についてはPHCホールディングスにて対応しています。

リスクマネジメント

当社はグループ全体の基本的な方針や体制及び取り組み内容を定めた「リスクマネジメント基本規程」をもとに様々なリスクの管理を行っています。毎年グループ全体で自然災害や地政学的なリスクの他、サイバーセキュリティや技術伝承といった事業継続に影響するリスクを抽出し、重要リスクを特定しています。重要リスクについてはリスク責任者を定め、発生回避及び発生時の影響を最小化すべく対策案を作成・実行しています。

PHCホールディングスのCOO（最高執行責任者）がリスク担当役員を務め、グループ全体の活動を規程に基づいて実施し、リスクの内容や対応方針について取締役会に報告しています。

2023年度からリスクマネジメント委員会を立ち上げ、これらの取組をより一層体系立てて推進していきます。

事業継続計画（BCP）の取り組み

当社は、事業継続が困難になる事態（地震、水害、雪害、台風、パンデミック、サイバー攻撃、テロ等）について、事業継続マネジメント（BCM）の下、各事業部、部門において事業継続計画（BCP）を作成し、平時より緊急事態に備えています。PHCグループで定めるBCMガイドラインにおいて、

（1）従業員の人命を最優先とする

（2）ステークホルダーから許容される商品供給量、又はサービスレベルを保つ

（3）ステークホルダーから許容される期限内に事業復旧、及び業務復旧をする

を基本方針と定め、平時より各種対策の整備と教育を通じて、緊急事態への備えを行っています。事業所や営業所において、職場や事業所内に組織した防火防災隊による防災訓練や、情報システム部門による基幹システム停止時の代替ウェブサイト稼働訓練、机上訓練による手順書の点検等、実践的な訓練を通じ、活動の定着と運用の見直しを行っています。

サイバーセキュリティ・データ保護

全社方針

PHCグループでは、情報セキュリティ国際規格ISO27001のフレームワークに基づき、グループ会社の情報セキュリティ管理基準等の基準書類を整備し、統一体系とルールを用いてグローバルに運用と管理を行っております。

当社のサイバーセキュリティについて詳しくはこちらをご覧ください。

 <https://www.phchd.com/jp/sustainability/activities/security>

研修・教育

サイバーセキュリティ関連研修として、2022年度は、日本国内のグループ従業員を対象とした2つのe-learning研修、「①情報セキュリティ研修（一般教育）」と「②標的型攻撃メール対策研修」を実施しました。研修の受講率は、①が99.4%（海外・国内出向者、長期休暇者を除く）、②が97.0%（メールアドレス未保有の従業員を除く）となりました。

なお、2023年度からは、データ保護に関する研修を、日本国外のグループ従業員も含めグループ全体で実施して参ります。

ベンダーレビュー

当社は委託先ベンダーにおける情報セキュリティレビューの実施割合100%を目指して、年1回の委託先ベンダー管理の取り組みを実施しております。情報セキュリティ影響度により、以下3つの観点により高リスクの委託先ベンダーを対象に実施しております。

●データ：「厳秘・極秘」情報を受領、保存、処理送信する委託先ベンダー

●システム・ネットワークアクセス：PHCグループのネットワーク・システムへ直接アクセスする委託先ベンダー

●ビジネスプロセス：重要業務のプロセスをサポート又は資格を必要とする委託先ベンダー

具体的には、委託先ベンダーに対してISO27001やプライバシーマークの取得状況を調査、未取得の場合においては、情報セキュリティ基準チェックシートにより90点以上若しくはPHCグループと同等以上のセキュリティ基準を満たしていることを確認しています。適合基準未達の場合は、委託先ベンダーと協議し、リスク回避・低減の取り組みを実施しています。また定期的に見直しを実施しており、セキュリティ基準の維持に努めております。

サイバーセキュリティ委員会

PHCグループではサイバーセキュリティ委員会を開催しています。委員会ではグループのサイバーセキュリティの方針やKPIレビュー、インシデント報告の他、セキュリティの脆弱性の是正に関する議論を行っています。社長を含む全執行役員が参加し、事業を取り巻くサイバーセキュリティ上の懸念や対応について議論し、必要な施策を決定・実行しています。

社外取締役メッセージ

当社は社外取締役を選任するにあたり、常勤の取締役及び執行役員のスキル・経験を考慮した上で、当社として補うべきスキル・経験を有した人物を選任することを基本としております。社外取締役の選任を通じて、豊富な経験や知識に基づき客観的な視点で当社グループの経営に対する助言を得ることで、PHCグループの持続的な成長及びコーポレート・ガバナンス体制の強化を図ることを目指しています。

当社の独立社外取締役は、海外及び日本を拠点とする数々の企業での豊富な経験や知識を有しており、当社グループが持続的な成長を遂げていくための重要な役割を担っています。このたび、当社の独立社外取締役3氏に、当社の他社との違いや強み、未来と可能性、ご自身のスキル・経験を通じて経営に生かせること等についてメッセージを頂きました。



出口 恭子

取締役(独立社外取締役)

真のグローバル企業を目指し、 事業の再編成と人材育成を最重要事項とする PHCホールディングスにおける自身の役割

PHCホールディングスは、3つの事業セグメントを柱として2021年に上場しましたが、これからは拡大する糖尿病市場に向けた持続血糖値測定システム(CGM)や医師・薬局向けのDXサービスが重要分野になると考えております。しかしながら、現時点では各事業部間の連携がまだ十分とは言えないため、今後は各分野のシナジーをいかにして創出するかが課題と認識しております。そのためには今後、PHCグループにおける組織の一体感を更に高める「ONE PHC」の意識づけとそれに伴う実行が一層必要と感じます。

私自身は、海外での製薬メーカー、外資系化学メーカーといった現場での経験に加えて、バイオテックと医療材料メーカーの経営、及び医療機関運営の経験を生かし、サプライヤー・ユーザー両方の立場からPHCグループの各事業を俯瞰し、事業戦略のモニタリングとアドバイスを行っております。また、積極的に各事業部の視察や社員との対話も行い、現場の声を経営陣に伝え、取締役会で忌憚なく意見、提言をしております。今後M&Aが増える中、現場に行かないと分からないようなコンプライアンス問題にも留意し、健全な経営に結び付けていく必要性を感じています。取締役会における独立社外取締役は3名であり、スキルマトリクス、国籍、ジェンダー等多様性のある人員で構成され、それぞれが経営陣を支える補完的な役割を果たしております。

現在、私が指名・報酬委員会の委員長として取り組んでいるのは、サクセッション・プランニング及び、次世代人材の育成です。次期経営幹部・次世代人材のグローバルレベルでのキャリアパスの構築、「ONE PHC」の実現を目指し、来期から実践に移す予定です。



イヴァン・トルノス

取締役(独立社外取締役)

ESGの取り組みを通じて、 PHCグループの競争優位に貢献していきます

当社のESGに対する取り組みの姿勢は、この分野への投資とこれまでの成果が示すように、極めて積極的なものと言えます。私は、長年にわたり世界中のESG指標の設定に携わってまいりましたが、当社の経営陣がESGへの取り組みを重要な競争優位とすることに注力しているのは確かであり、その可能性と社会への貢献は限りないものであると実感しています。

環境面では、CO₂排出量は国内外の拠点で着実に削減されていくことでしょう。各製造拠点でのISO14001認証取得が進み、更なる改善に向け、この度、ESG全ての項目においてマテリアリティの特定と具体的なKPI目標値も掲げました。

社会的責任の観点では、当社は非常に速いペースでヘルスケア・イノベーションを推進しており、当社グループの強みを生かした製品やサービスの提供を通じて社会に貢献しています。加えて、最近の主な幹部職及び取締役の就任状況からも明らかに、取締役会と経営陣はダイバーシティの推進に尽力しています。当社の経営陣は、全ての事業活動の動向を把握することと同様に、従業員エンゲージメントのあり方を真剣に考えています。

最後に、同じく重要なことですが、当社はここ数年間、企業にとって重要な分野である「人材」から「厳格な財務管理」、「企業全体の責任」までにわたり、強力なガバナンスを実現するため、取締役会の下に委員会を設け、絶え間ない前進を続けています。私は、PHCグループの一員であることを誇りに思っています。



デイビッド・スナイダー

取締役(独立社外取締役)

PHCグループの経営理念に基づきながら、 自身の経験を生かして当社の目標達成に 貢献していきます

私が当社の社外取締役に就任して約1年半が経過しました。宮崎正次代表取締役社長と佐藤浩一郎代表取締役副社長率いる経営陣がリーダーシップを引き継いだタイミングと同時期に私は社外取締役に選出され、現在の経営陣がPHCグループの直面する重要な課題に取り組む活力と熱意に、私は大いに感銘を受けてまいりました。

PHCグループには、「健康を願うすべての人々に、新たな価値を創造し豊かな社会づくりに貢献する」という経営理念があります。新型コロナウイルスが蔓延する中、PHCグループの従業員とその株主は、LSIメディエンスが国内で多くのPCR検査を受託したり、PHCbiの超低温フリーザーが世界中で人々を守るワクチンの保管に活用されたりしたことを誇らしく思ったでしょう。

PHCグループは、ヘルケアソリューション企業としての多様なポートフォリオを通じて、その価値の向上に努めています。糖尿病マネジメント事業を例に挙げれば、アセンシアは血糖値測定機器市場でのポジションを生かしながら、Senseonics社と協業して画期的な持続血糖値測定(CGM)システム「Eversense」を普及させています。このように、PHCグループは各事業において、他社との差別化をはじめ、技術やその他の面で独自の挑戦に取り組んでいます。更に、日本においても、最近、ウィーメックスが富士フィルムヘルスケアシステムズの電子カルテ・レセプト関連事業を取得し、ヘルスケアIT市場でその優位性をより高めました。

私は当社の社外取締役として、資本市場における日本企業やそのM&A戦略に長年携わってきた弁護士としての経験を生かし、PHCグループが今後の大きな目標を達成できるよう、今後も取締役会及び経営陣をサポートしてまいります。



第4章 データセクション

連結財政状態計算書

(単位:百万円)

	2022年3月31日	2023年3月31日
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	95,232	60,933
営業債権	63,727	69,280
棚卸資産	44,509	51,732
その他の金融資産	2,393	2,321
その他の流動資産	10,498	13,314
流動資産合計	216,361	197,583
非流動資産		
有形固定資産	48,276	47,593
のれん	197,754	199,707
無形資産	99,139	91,123
持分法で会計処理されている投資	3,484	3,697
その他の金融資産	22,257	16,107
繰延税金資産	3,245	4,425
その他の非流動資産	802	1,328
非流動資産合計	374,959	363,984
資産合計	591,320	561,567
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	68,802	65,639
借入金	27,251	30,212
未払法人所得税等	3,219	2,393
引当金	5,019	4,715
その他の金融負債	5,707	5,554
その他の流動負債	27,745	21,325
流動負債合計	137,745	129,842
非流動負債		
営業債務及びその他の債務	1,942	1,230
借入金	280,685	262,403
退職給付に係る負債	8,214	7,875
引当金	3,277	3,180
その他の金融負債	10,076	9,225
繰延税金負債	11,789	7,312
その他の非流動負債	1,524	1,670
非流動負債合計	317,509	292,898
負債合計	455,255	422,740
資本		
資本金	47,065	47,946
資本剰余金	44,118	43,641
利益剰余金	28,353	17,081
自己株式	△568	△568
その他の資本の構成要素	16,406	29,906
親会社の所有者に帰属する持分合計	135,374	138,008
非支配持分	690	819
資本合計	136,065	138,827
負債及び資本合計	591,320	561,567

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
売上収益	340,452	356,434
売上原価	175,214	187,302
売上総利益	165,237	169,132
販売費及び一般管理費	142,201	140,657
その他の収益	3,013	1,656
その他の費用	17,520	9,616
持分法による投資損益(△は損失)	△355	△514
営業利益	8,174	20,000
金融収益	2,348	411
金融費用	7,520	20,231
税引前利益	3,002	179
法人所得税費用	11,302	3,228
当期利益(△は損失)	△8,300	△3,048
当期利益(△は損失)の帰属		
親会社の所有者	△8,460	△3,222
非支配持分	160	173
1株当たり当期利益(△は損失)		
基本的1株当たり当期利益(△は損失)(円)	△70.78	△25.84
希薄化後1株当たり当期利益(△は損失)(円)	△70.78	△25.84

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
当期利益(△は損失)	△8,300	△3,048
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
確定給付制度の再測定	1,601	614
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の変動	11	179
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
キャッシュ・フロー・ヘッジ	△59	39
在外営業活動体の換算差額	10,144	13,056
持分法によるその他の包括利益	341	333
税引後その他の包括利益	12,038	14,223
当期包括利益	3,738	11,174
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	3,506	10,933
非支配持分	231	241
当期包括利益	3,738	11,174

連結持分変動計算書

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					確定給付制度の再測定	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の変動	キャッシュ・フロー・ヘッジ
2021年4月1日時点の残高	36,409	31,035	35,158	△1,624	—	400	△32
当期包括利益							
当期利益(△は損失)	—	—	△8,460	—	—	—	—
その他の包括利益	—	—	—	—	1,601	11	△59
当期包括利益合計	—	—	△8,460	—	1,601	11	△59
新株の発行	10,656	10,495	—	—	—	—	—
自己株式の取得	—	—	—	△359	—	—	—
自己株式の処分	—	△128	—	164	—	—	—
自己株式の消却	—	△1,250	—	1,250	—	—	—
親会社の所有者に対する配当金	—	—	—	—	—	—	—
非支配持分に対する配当金	—	—	—	—	—	—	—
新株予約権及びリストリクテッド・ストック・ユニットの失効	—	△73	68	—	—	—	—
株式報酬取引	—	4,039	—	—	—	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	1,601	—	△1,601	—	—
その他の増減	—	—	△13	—	—	—	—
所有者との取引額合計	10,656	13,082	1,655	1,055	△1,601	—	—
2022年3月31日時点の残高	47,065	44,118	28,353	△568	—	412	△92
当期包括利益							
当期利益(△は損失)	—	—	△3,222	—	—	—	—
その他の包括利益	—	—	—	—	614	179	39
当期包括利益合計	—	—	△3,222	—	614	179	39
新株の発行	881	△431	—	—	—	—	—
自己株式の取得	—	—	—	—	—	—	—
自己株式の処分	—	—	—	—	—	—	—
自己株式の消却	—	—	—	—	—	—	—
親会社の所有者に対する配当金	—	—	△9,201	—	—	—	—
非支配持分に対する配当金	—	—	—	—	—	—	—
新株予約権及びリストリクテッド・ストック・ユニットの失効	—	△500	496	—	—	—	—
株式報酬取引	—	455	—	—	—	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	655	—	△614	△41	—
その他の増減	—	—	—	—	—	—	—
所有者との取引額合計	881	△476	△8,049	—	△614	△41	—
2023年3月31日時点の残高	47,946	43,641	17,081	△568	—	550	△52

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分				非支配持分	合計
	その他の資本の構成要素			合計		
	在外営業活動体の換算差額	持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	合計			
2021年4月1日時点の残高	5,680	△8	6,040	107,018	542	107,561
当期包括利益						
当期利益(△は損失)	—	—	—	△8,460	160	△8,300
その他の包括利益	10,072	341	11,967	11,967	71	12,038
当期包括利益合計	10,072	341	11,967	3,506	231	3,738
新株の発行	—	—	—	21,151	—	21,151
自己株式の取得	—	—	—	△359	—	△359
自己株式の処分	—	—	—	36	—	36
自己株式の消却	—	—	—	—	—	—
親会社の所有者に対する配当金	—	—	—	—	—	—
非支配持分に対する配当金	—	—	—	—	△76	△76
新株予約権及びリストリクテッド・ストック・ユニットの失効	—	—	—	△4	—	△4
株式報酬取引	—	—	—	4,039	—	4,039
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	△1,601	—	—	—
その他の増減	—	—	—	△13	△7	△20
所有者との取引額合計	—	—	△1,601	24,849	△83	24,765
2022年3月31日時点の残高	15,753	333	16,406	135,374	690	136,065
当期包括利益						
当期利益(△は損失)	—	—	—	△3,222	173	△3,048
その他の包括利益	12,989	333	14,156	14,156	67	14,223
当期包括利益合計	12,989	333	14,156	10,933	241	11,174
新株の発行	—	—	—	450	—	450
自己株式の取得	—	—	—	—	—	—
自己株式の処分	—	—	—	—	—	—
自己株式の消却	—	—	—	—	—	—
親会社の所有者に対する配当金	—	—	—	△9,201	—	△9,201
非支配持分に対する配当金	—	—	—	—	△112	△112
新株予約権及びリストリクテッド・ストック・ユニットの失効	—	—	—	△4	—	△4
株式報酬取引	—	—	—	455	—	455
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	△655	—	—	—
その他の増減	—	—	—	—	—	—
所有者との取引額合計	—	—	△655	△8,300	△112	△8,412
2023年3月31日時点の残高	28,742	666	29,906	138,008	819	138,827

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	3,002	179
減価償却費	31,077	29,015
減損損失	18,405	9,568
純損益を通じて公正価値で測定する金融資産の評価損益(△は益)	1,235	9,088
支払利息	2,890	6,814
持分法による投資損益(△は益)	355	514
固定資産売却損益(△は益)	△34	△20
営業債権の増減額(△は増加)	107	△969
棚卸資産の増減額(△は増加)	△3,819	△4,493
営業債務の増減額(△は減少)	△354	△7,424
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△461	△124
その他	7,984	△1,913
小計	60,387	40,235
利息及び配当金の受取額	746	761
利息の支払額	△3,006	△5,177
法人所得税の支払額	△7,094	△15,403
法人所得税の還付額	20	960
営業活動によるキャッシュ・フロー	51,053	21,376

投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産及び無形資産の取得による支出	△11,736	△11,516
有形固定資産及び無形資産の売却による収入	138	297
貸付けによる支出	△601	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△1,797
事業譲受による支出	△330	—
事業譲渡による収入	700	—
持分法で会計処理されている投資の取得による支出	△1,466	△441
投資の取得による支出	△753	△3,064
投資の売却及び償還による収入	2,003	60
その他	△475	△1,059
投資活動によるキャッシュ・フロー	△12,521	△17,520

財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金純増減額(△は減少)	△870	△265
長期借入による収入	311,348	—
長期借入金の返済による支出	△332,912	△25,931
リース負債の返済による支出	△5,358	△5,749
株式の発行による収入	21,152	450
自己株式の取得による支出	△359	—
自己株式の売却による収入	36	—
親会社の所有者への配当金の支払額	—	△9,196
その他	△52	△139
財務活動によるキャッシュ・フロー	△7,015	△40,832
現金及び現金同等物の為替変動による影響	2,954	2,676
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	34,470	△34,298
現金及び現金同等物の期首残高	60,762	95,232
現金及び現金同等物の期末残高	95,232	60,933



※製造拠点

地域	国	英語表記	日本語表記	出資比率 (子会社を通じての 間接出資含む)	主な事業内容
Japan	Japan	PHC Corporation	PHC 株式会社	100%	各種ヘルスケア機器・ サービスの開発・製造・販売 ※ 群馬、千葉、徳島、愛媛
	Japan	LSI Medience Corporation	株式会社 LSIメディエンス	100%	臨床検査事業 ※ 東京
	Japan	Wemex Corporation	ウィーメックス 株式会社	100%	ヘルスケア ソリューション事業
	Japan	Mediford Corporation	メディフォード 株式会社	100%	創薬支援事業 ※ 茨城、熊本
North America	Canada	Ascensia Diabetes Care Canada Inc.	—	100%	糖尿病ケア製品の販売・ サービスの提供
	USA	Ascensia Diabetes Care US Inc.	—	100%	糖尿病ケア製品の販売・ サービスの提供
	USA	New Erie Scientific LLC	—	100%	病理事業における スライドガラスの 開発・製造・販売 ※ ボーツマス
	USA	Richard-Allan Scientific LLC	—	100%	病理事業における 病理用機器の 海外製造開発拠点 ※ カラマズー
	USA	PHC Corporation of North America	PHCノースアメリカ 株式会社	100%	北米におけるPHCbi製品の 販売・保守サービス
EMEA	Switzerland	Ascensia Diabetes Care Holdings AG	アセンシア ダイアベティスケア ホールディングス 株式会社	100%	糖尿病ケア製品の販売・ サービスの提供



※製造拠点

地域	国	英語表記	日本語表記	出資比率 (子会社を通じての 間接出資含む)	主な事業内容
EMEA	Germany	Ascensia Diabetes Care Deutschland GmbH	—	100%	糖尿病ケア製品の販売・ サービスの提供
	Italy	Ascensia Diabetes Care Italy S.R.L.	—	100%	糖尿病ケア製品の販売・ サービスの提供
	Poland	Ascensia Diabetes Care Poland Sp.z.o.o.	—	100%	糖尿病ケア製品の販売・ サービスの提供
	U.K.	Shandon Diagnostics Limited	—	100%	病理用機器の製造販売 ※ ランコーン
	Netherlands	PHC Europe B.V.	PHCヨーロッパ 有限会社	100%	欧州におけるPHCbi製品の 販売・保守サービス
APAC	Australia	Ascensia Diabetes Care Australia Pty Limited	—	100%	糖尿病ケア製品の販売・ サービスの提供
	China	Ascensia Diabetes Care Shanghai Co., Ltd.	—	100%	糖尿病ケア製品の販売・ サービスの提供
	China	Epredia Laboratory Products Manufacturing (Shanghai) Co., Ltd.	—	100%	病理事業における 病理用機器の 海外製造開発拠点 ※ 上海
	Indonesia	PT PHC Indonesia	PHCインドネシア 株式会社	95%	糖尿病ケア製品、 ライフサイエンス製品の製造 ※ ブカシ
	Singapore	SciMed (Asia) Pte Ltd	—	100%	東南アジア 中東、 中央アジア等における PHCbi製品を含めた ライフサイエンス製品の 販売・保守サービス

会社概要

会 社 名	PHCホールディングス株式会社
本 社 所 在 地	〒105-8433 東京都港区西新橋二丁目38番5号
創 業	1969年(松下寿電子工業株式会社として創業開始)
代 表 者	代表取締役社長CEO 宮崎 正次
資 本 金	47,946百万円
上 場 市 場	東京証券取引所プライム市場(証券コード:6523)
主 要 事 業	●糖尿病マネジメント ●ヘルスケアソリューション ●診断・ライフサイエンス

当報告書の関連情報は各リンクからご参照ください

財務情報	▶ https://www.phchd.com/jp/ir	
製品・サービス情報	▶ https://www.phchd.com/jp/products	
サステナビリティ	▶ https://www.phchd.com/jp/sustainability	

株式に関する事項

株式情報

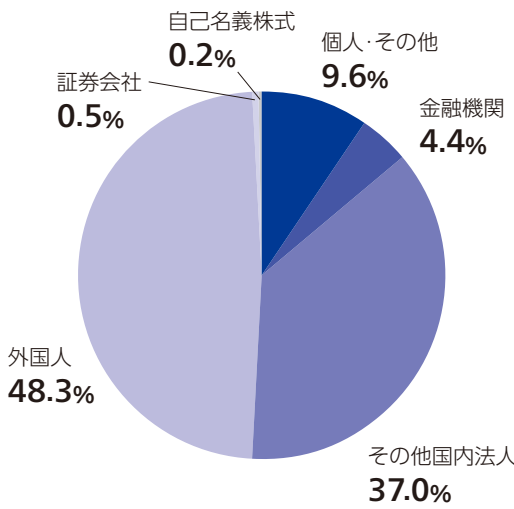
発行可能株式総数	460,000,000株
発行済株式	125,522,074株

株主上位10名

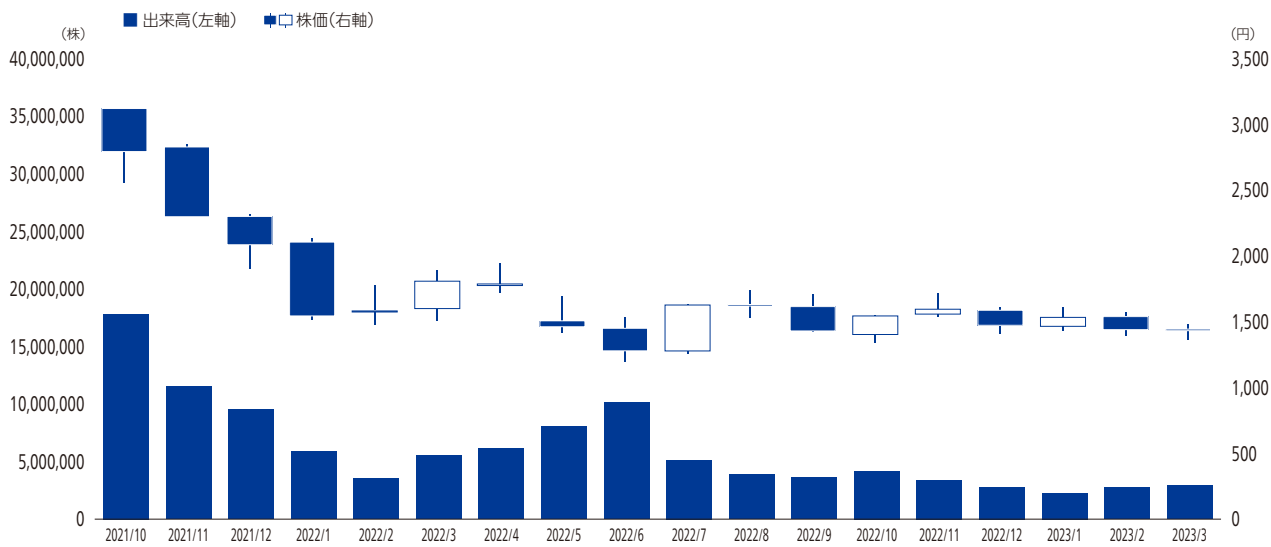
株主名	持株数(千株)	持株比率
KKR PHC Investment L.P.	47,994	38.30%
三井物産株式会社	21,870	17.45%
株式会社生命科学インスティテュート	12,297	9.81%
パナソニック ホールディングス株式会社	11,266	8.99%
LCA 3 Moonshot LP	5,714	4.56%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,884	3.10%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,337	1.07%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	892	0.71%
PHCホールディングス従業員持株会	683	0.55%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	500	0.40%

※ 持株比率は自己株式(211,941株)を控除して計算

所有者別株式分布状況



株価、出来高の推移



編集後記



「統合報告書 2023」発行にあたって

当社グループ初の発行となる「統合報告書 2023」は如何でしたでしょうか。

今回の統合報告書は、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様へ、当社グループの中長期的な成長戦略と企業価値向上への取り組みをお伝えするため、当社グループの現状や事業紹介、ESGへの取り組み等を中心に、グループ全体を広く深くご紹介しています。

今回は当社グループとして初めての取り組みということもあり、グループ横断的にプロジェクトメンバーを組成し、どうすればPHCグループの価値や目指しているものがお伝えできるか議論を重ねてきました。まだまだ改善点は多いですが、来年度以降我々の企業文化でもある「改善」を重ね、更に分かりやすく、価値のある情報をお届けできるように努力していきます。

私たちは、今後もステークホルダーの皆様との建設的な対話の機会を大切にし、適切な情報開示を行いながら、「バリューベースヘルスケア」の実現と豊かな社会づくりへの貢献に努めてまいります。このたびの統合報告書が、皆様にとって当社グループに対するご理解と対話を深めていただくための一助となれば幸いです。