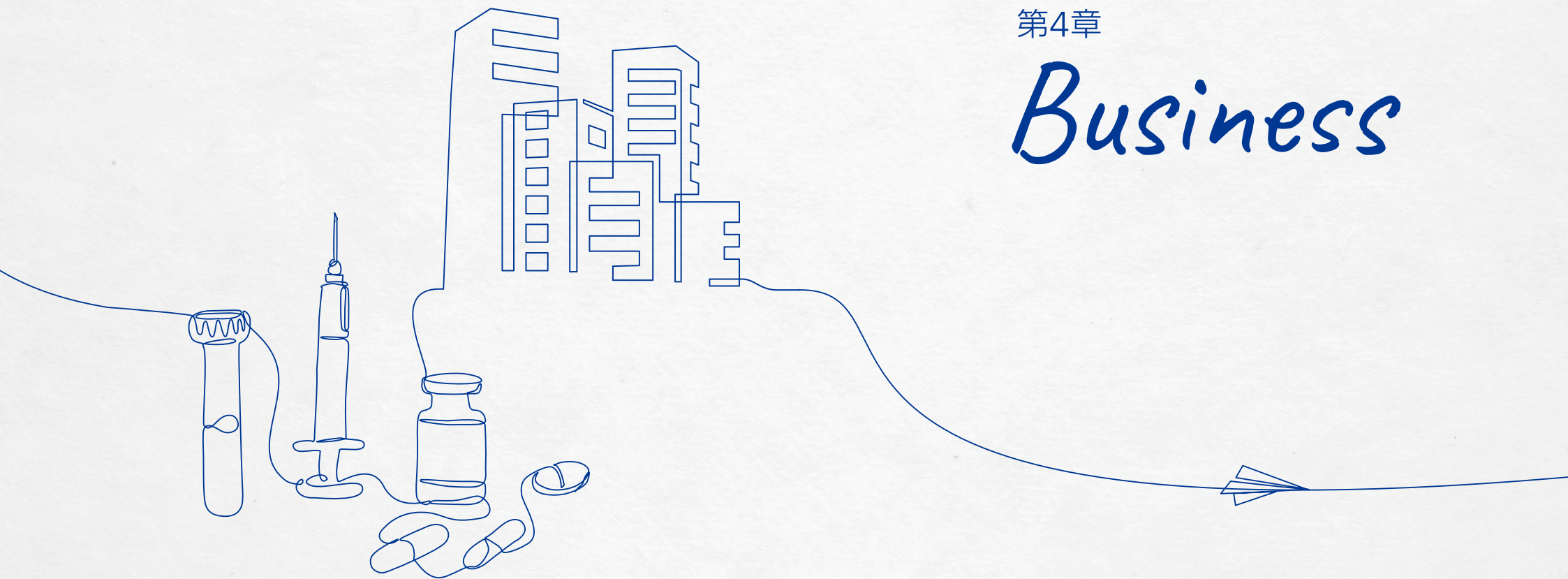


第4章

Business



糖尿病マネジメント ドメイン

糖尿病マネジメントドメインは、グローバルに、糖尿病をお持ちの方が血糖の測定に使用する革新的な血糖自己測定システムを提供し、健康状態の改善と生活の質の向上に貢献します。ご自身で簡便・正確に血糖値を測定できるBGM(血糖値測定システム)の開発・製造・販売と、高精度なモニタリングを提供する世界初かつ唯一の1年間継続利用可能なCGM(持続血糖測定システム)の販売を行っています。

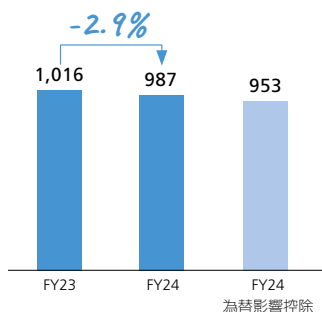
売上収益
全社比率

27.3%

FY24 実績

売上収益

(単位：億円)

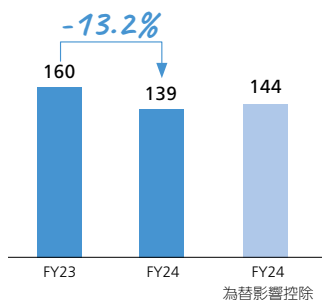


売上収益は、CGM新製品発売による増収や為替の好影響を受けるものの、BGM事業における米国での販売協業終了影響、欧州市場の縮小影響などにより前年比減収

- + 為替の好影響
- + 先進国におけるシェア獲得
- + CGMの販売増
- 先進国における市場の縮小
- 米国での販売協業の終了
- 低価格チャネルへの移行

営業利益

(単位：億円)



営業利益は、構造改革費用の減少及びCGMの利益改善はあるものの、BGMの減収影響に加え為替影響も含めたコスト増などにより前年比減益

- + 構造改革一時費用の減少
- + 一部の償却資産の償却終了に伴う減価償却費の減少
- + CGM事業の収益改善
- 為替影響やインフレ影響による費用の増加
- 販売チャネルミックス変化によるBGMセンサの利益率低下

営業利益率14.1%

ドメイン戦略

BGMとCGMの両方を提供し、多様なニーズに応える

糖尿病は、今日、世界的に最も憂慮すべき健康課題の一つです。世界の成人のうち9人に1人、約5億8,900万人が糖尿病に罹患していると推定されています※1。

糖尿病マネジメントドメインでは、80年以上にわたり、患者さんがご自身の健康状態を把握し管理できるよう支援してきました。2016年にアセンシア ダイアベティスケアを設立して以降も、積み重ねた知識と技術を受け継ぎ、現在、私たちの製品は世界100以上の国と地域で利用されています。

また、私たちは、2つの主要な血糖の自己測定方式であるBGM(血糖値測定システム)とCGM(持続血糖測定システム)※2の両方を提供する数少ない事業体の一つです。

先進国市場では、CGMの需要が急速に拡大しています。CGMは血糖を継続的に測定する比較的新しい技術で、患者さんが自身の血糖の推移を簡単に把握できます。私たちは、パートナー企業のSenseonics社が開発した世界初の皮下埋め込み型センサを搭載したEversense®365を販売しています。従来のCGMシステムではセンサの交換が7～15日以内に必要の場合が多いところ、Eversense®365では、最長1年間の連続使用が可能です。こうしたイノベーションにより、糖尿病ケアの新たな可能性を切り拓いています。

一方、BGMは、簡便・正確に血糖値を測定でき、CGMと比較し経済的です。患者数の増加が予想される新興国市場では、BGMが血糖値管理の主要な手段です。また先進国市場でも、頻繁な測定を必要としない方やコストを重視する方から根強い需要があります。アセンシアが製造・販売するCONTOUR®シリーズは、正確性と使いやすさで世界的に高い評価を得ており、患者さんの主体的な管理を支えています。

私たちは、BGMとCGMの両システムを提供することで、糖尿病をお持ちの方の多様なニーズに応えるとともに、患者さんの自立的な糖尿病管理を支援します。また、医療従事者との連携を強化し、より質の高い糖尿病ケアの実現を目指します。これからも、糖尿病マネジメント事業のリーディングカンパニーとして、糖尿病をお持ちの方の生活の質(QOL)向上に尽力してまいります。

※1 ID[Facts & Figures] <https://idf.org/about-diabetes/diabetes-facts-figures/>

※2 2025年9月4日、持続血糖測定(CGM)システムEversense®の販売事業の譲渡に関する基本合意書を締結しました。詳細は適時開示をご覧ください。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6523/tidnet/2684178/00.pdf>



佐藤 浩一郎

PHCホールディングス
株式会社
代表取締役副社長/
COO/CSO
糖尿病マネジメント
ドメイン長

収益性維持、 改善

BGM：
注力セグメント強化と
コスト最適化による
収益性改善

CGM：
365日センサの
販売強化

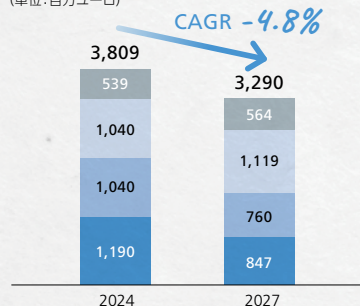
営業利益率改善幅：
2.5%(FY24～FY27)

市場環境・見通し

BGM市場の推移

■ EU ■ NA ■ APAC ■ EMEA/LATAM

(単位: 百万ユーロ)



出所: 自社調べ

市場環境

- 測定頻度の高い患者は、主に成熟市場においてBGMからCGMIに移行
- 新興市場では、CGMよりもコスト効率の高いBGMも成長

今後の見通し

- CGMの採用は続くものの、BGMの減少はより緩やかになる見込み
- 高価格帯市場が縮小し低価格帯市場が成長すること、医療費抑制などによる価格圧力により、全体的に価格が下落する見込み

製品・サービス

CONTOUR®

当社のBGM CONTOUR®は、ご自身で簡便・正確に血糖値の測定が可能です。極めて高い精度と使いやすさで、糖尿病管理をサポートしています。100以上の国と地域で製品を販売し、約1,000万人の患者さんに提供しています。



出所: 自社調べ

戦略・目標

戦略

- 収益性の高いセグメントに対してリソースを優先的に配分し、市場シェアの成長を促進
- 高い投資利益率 (ROI) が見込めるイニシアティブに選択的に投資
- 利益率の低い市場での市場参入戦略を変更し、収益性を向上
- 構造的コスト及びその他の運営費用の最適化を継続

目標 (FY24-FY27)

売上CAGR: -3.0%

主な要因:

- 米国: 販売協業終了による影響は終息
- アルジェリア: FY25に現地生産を開始

事業戦略

当社は、BGM事業の収益性を維持しつつ、市場環境の変化に的確に対応する戦略を展開しています。先進国では、BGMが徐々にCGMIに置き換わる状況を踏まえた上で、高い収益が期待されるセグメントに注力し、シェア向上に向けた投資を行ってまいります。先進国でも利益率の低い地域においては、効率性の向上と市場でのプレゼンス確保のため戦略を再構築しています。一方、新興国では、BGMは費用対効果が高く高精度で利用しやすい製品として、成長の余地を残しています。

BGM市場全体では縮小が見込まれるものの、売上の減少幅は緩やかになると予測しています。また、米国におけるOTC市場の成長や2025年度から再参入するアルジェリアでの現地生産がさらに後押しとなると考えています。投資はROI (投資利益率) の高い販売施策に集中させる一方で、組織運営に関わる経費は厳密に管理していきます。インフレと医療保険償還政策の変化による価格圧力がある中、堅実な基盤を維持することを目指し、2024年度から2027年度までの売上収益において、年平均成長率マイナス3.0%を目標としています。

伊藤 浩一郎

PHCホールディングス
株式会社 代表取締役
副社長/COO/CSO
アセンシア ダイアベ
ティスケア CEO・社長

現場/お客さまの声

“ 糖尿病をお持ちの方が安心感と自信を持てるサポートを提供 ”

コロンビアのボゴタにあるコンセントリクス社のカスタマーサポートセンターでは、Mayra Ojeda (マイラ・オヘダ) さん率いるチームが、アメリカ、カナダ、メキシコ、コロンビア、ブラジルに住む糖尿病をお持ちの方に対し、心を込めてサポートをしています。28名からなるこのチームは、電話、メール、チャット、ソーシャルメディアを通じて、アセンシアのBGMシステムCONTOUR®のユーザーから寄せられる質問や相談に対応しています。

ご高齢の方や、糖尿病と診断されたばかりの方からのお問い合わせが多く、彼らはシステムの扱いに戸惑い、何をどこから始めればいいのかかわからないと感じています。そのため、チームは、BGMシステムの接続方法、メールの送り方、さらには血糖値の測定方法などをつひとつ丁寧に説明しています。

はじめは、不安に感じている患者さん多いですが、チームのサポートを通じて少しずつ自信を持てるようになります。「最初は自分にはできないと思っていても、電話で数分話ただけで、自分にもできるのだとわかり、ほんとに安心されることがよくあります。」とマイラさんは語ります。

そうした体験を通じて、患者さんはBGMシステムCONTOUR®の正確さ、使いやすさ、信頼性の高さを実感しています。

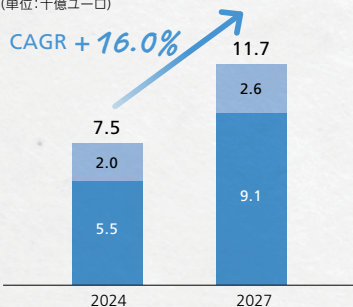
別の方法で治療をしていた方や別ブランドの製品からBGMシステムCONTOUR®に切り替えた方にも、マイラさんのチームは温かくサポートします。このように、カスタマーサポートセンターのきめ細かなサポート力が、糖尿病をお持ちの方の安心感と、BGMシステムCONTOUR®の継続利用につながっています。

市場環境・見通し

CGM市場の推移

■ US ■ US以外

(単位:十億ユーロ)



出所: 自社調べ

市場環境

- 糖尿病をお持ちの方の増加に伴い、市場は拡大傾向
- 欧米など先進国を中心にBGMからCGMへの移行が増加

今後の見通し

- 各国の保険償還制度の広がりにより、患者負担が軽減、さらなる需要増となる見込み

製品・サービス

Eversense®

Eversense®365は皮下埋め込み型CGMで、世界初かつ唯一の1年間継続使用可能なセンサを採用しています。特許取得済みの光学式センサで持続的に血糖を測定し、センサの上に装着したワイヤレス送信機からスマートデバイスに転送します。送信機は生活シーンに合わせて簡単に着脱可能で、肌に優しい粘着素材を使用するなど、使いやすい仕様で糖尿病をお持ちの方のQOL改善に貢献します。



戦略・目標

戦略

- 365日製品の特長を活用し、患者の認知度向上、処方者の採用、病院システムとの連携を推進

目標 (FY24-FY27)

売上CAGR: 112%

※1 2025年9月4日、持続血糖測定 (CGM) システム Eversense®の販売事業の譲渡に関する基本合意書を締結しました。詳細は適時開示をご覧ください。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6523/tdnet/2684178/00.pdf>

事業戦略

当社は、世界初かつ唯一の長期間装着可能なCGMシステムであるEversense®が糖尿病の血糖管理においてより選ばれる製品となることを目指すとともに、成長を追求していきます。Senseonics社が開発し、アセンシアが販売するEversense® CGMは、最長1年間の継続装着、着脱可能なトランスミッターといった競合優位性を活かした戦略を展開してまいります。さらに、保険償還の拡大、ユーザーの認知度向上、対象を絞った販促活動を通じより多くの医師にEversense®を処方いただけるよう取り組んでいます。

同時に、医療従事者や医療機関との連携を強化し、CGMのデータを臨床ケアに活用し、遠隔モニタリングによるリスクの高い糖尿病をお持ちの方のサポートを進めています。また、開発元のSenseonics社はEversense®と連動する自動インスリン投与システムの開発に向けた協業を推進しています。

現在市場に出ているCGM製品の中で、最も長期間使用可能な当社のEversense®365は、年1回のセンサ挿入で他にはない利便性をユーザーにもたらしめます。他デバイスと連携する糖尿病ケアへの需要の高まりを考慮し、2027年度までの売上収益において、年平均成長率112%を目指しています。



ブライアン・ハンセン

アセンシア ダイアベティスケア CGM事業部長

現場/お客さまの声

ジェイコブさんの体験談: 自信を持って次世代を支援

CGMシステムEversense®365を使用し、1型糖尿病の子供たちを対象とした宿舎プログラムを企画・運営しているジェイコブさんは、糖尿病管理において「負担の軽減」と「手軽さ」が、自身の健康はもとより、支援する子供たちのロールモデルとなる上でも、不可欠であると実感しています。

ジェイコブさんにとって、Eversense®365は、信頼性が高く革新的なソリューションです。センサを一度挿入することで1年間継続使用できるため、頻繁なセンサ交換が不要となり、日々の負担が軽減されます。また、ワイヤレス送信機は、宿舎で運動する際にも快適に着脱も容易です。こうした機能が糖尿病ケアに伴う日常的なストレスを緩和し時間と心の余裕をもたらすことで、彼は周囲の人々を力づけることに集中することができます。

「Eversense®365のおかげで、糖尿病管理がとてもシンプルになり、これまで以上にエネルギーで、自由な生活が送れるようになったと感じています。」とジェイコブさんは語っています。

Eversense®365は、ジェイコブさんのように自身の健康管理しやすくなるだけでなく、個々の生活の質も向上させ、糖尿病コミュニティにもポジティブな影響をもたらしています。



ヘルスケアソリューション ドメイン

ヘルスケアソリューションドメインは、主に日本国内向けに、医療や創薬の現場を支援する製品・サービスを提供しています。医療機関向けに血液・生化学・微生物・遺伝子関連検査等の臨床検査サービスを展開するLSIM事業（LSIメディエンス）と、医療機関向けにレセプトコンピュータや電子カルテ等医療IT製品の開発・販売を行うヘルスケアITソリューション事業（ウィーメックス）、製薬企業向けに非臨床試験や治験等の研究開発支援サービスを展開するCRO事業（メディフォード）にて構成されています。

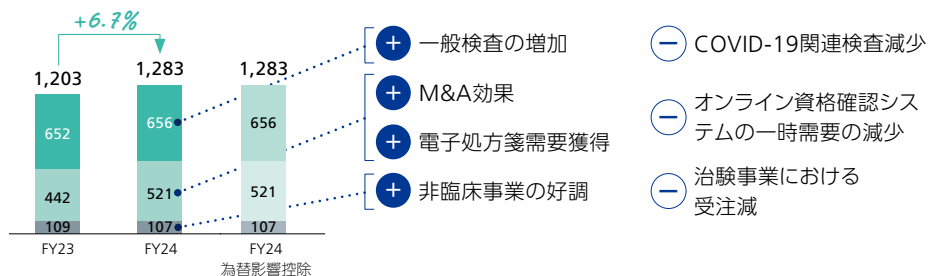
売上収益
全社比率

35.5%

FY24 実績

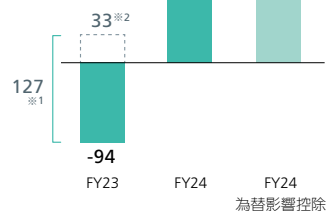
売上収益

■ LSIM ■ ヘルスケアITソリューション
■ CRO
(単位：億円)



営業利益

(単位：億円)



営業利益は、増収影響やコスト削減効果、M&Aで取得した事業の収益改善効果、前年計上した減損損失が当期は発生しなかったことにより、大幅な増益

- 前年計上の減損※1 (127億円)
- コスト削減
- M&A取得事業の収益改善
- 構造改革一時費用の減少

営業利益率7.2%

ドメイン戦略

課題が顕在化する日本の医療を支えるソリューションを提供

昨今、日本の医療現場は、少子高齢化や従事者の地域偏在、働き方の問題、生活習慣病の増加、高額な先端医療費などさまざまな課題に直面しています。

ヘルスケアソリューションドメインでは、日本のヘルスケアの現場を支えるソリューションを提供し、医療機関・医療従事者の業務効率化をサポートしています。

LSIメディエンスは、長年にわたり培ってきた高度な検査・分析技術を基盤に、臨床検査サービスを展開しています。生化学、血液学、免疫学、微生物学などを含む多種多様な検査項目を展開するとともに、がん検査や遺伝子検査などにも力を入れ、病気の予防、迅速かつ確かな診断、効果的な治療の実現に貢献しています。

1972年に日本初のレセプトコンピュータを発売したウィーメックスは、電子カルテや電子薬歴システムなどの提供を通じて、医療現場の業務効率化に貢献しています。また、近年は政府が推進する医療DX政策で導入が進むオンライン資格確認や電子処方箋などの売上も伸びています。2030年に電子カルテ普及率100%が目標に掲げられるなど、今後も増加が見込まれる医療DX関連の需要を、業界のパイオニアとして培った迅速な政策対応力と強固な顧客基盤、全国展開の営業・サポート体制により、着実に獲得していきます。

メディフォードは、創薬の探索から臨床試験までを一貫して支援する体制を構築し、非臨床・臨床分野の新規技術の導入など、新しい医薬医療の発展に向けたサービスを強化しています。研究開発の各ステージに対応した分析技術と国内外の製薬企業・分析ラボラトリー向けサービスを通じて、多様化する新規治療法（モダリティ）の発展に貢献します。

日本の医療現場は今後、医療の質やアクセスを保ちつつ、費用対効果のさらなる改善が求められると考えられます。私たちはこれからも、医療の現場に欠かせない存在として、お客さまの声に耳を傾ける姿勢を大切に、持続可能な医療の実現に貢献してまいります。



佐藤 浩一郎

PHCホールディングス
株式会社
代表取締役副社長/COO/
CSO
ヘルスケアソリューション
ドメイン長

収益性、 効率性改善

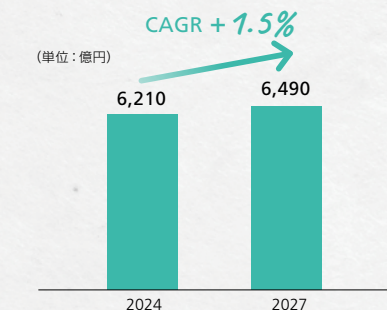
WEMEX：
買収統合効果の創出、
クラウドベースの
ソリューション展開

LSIM、mediford：
事業再構築

営業利益率改善幅：
2.0% (FY24〜FY27)

市場環境・見通し

国内受託臨床検査市場の推移



出所: 自社調べ

市場環境

- 受託検査は、COVID-19検査による特需が剥落する一方、一般・特殊検査が回復基調
- 経費の圧縮や固定費の変動費化の観点から、FMS※1/プランチ※2を導入する施設数は増加

※1 FMS(FMS方式): 病院検査部に対して検査機器・システム及び試薬・消耗品等を供給し、検査室運営ノウハウを提供するサービス

※2 プランチ(プランチラボ方式): 医療機関内で検体検査業務を実施する形態。検査技師・検査機器・検査システムなど必要な設備を導入し、検査室を運営するサービス

今後の見通し

- 受託検査は、診療報酬引き下げにより価格下落圧力はあるものの、遺伝子検査や未保険検査の成長が見込まれる
- FMS/プランチの需要は安定的に推移

製品・サービス

臨床検査サービス

臨床検査サービスは、生化学、血液学、免疫学、微生物学、遺伝子学を含む多種多様な検査項目を展開。ラボオートメーション・システムを通じて、「より正確に、より迅速に」という高度な臨床検査ニーズに対応します。また、全国に営業拠点網を有し、長年にわたる実績により大学病院からクリニックまで医療機関全般、そして行政機関等のお客さまとお取引いただいています。



日本シェア



出所: 自社調べ

戦略・目標

戦略

- 遺伝子・未保険分野の事業領域拡大
- 拠点の最適化
- 検査業務の運用改善、ITシステムを活用した品質管理体制の強化

目標 (FY24-FY27)

売上CAGR: 2.1%

事業戦略

LSIメディエンスを取り巻く2024年度の臨床検査市場は、COVID-19関連検査の需要が大幅に減少しましたが、その一方で、生化学検査など一般的な臨床検査の需要は回復しつつあります。2027年度までの国内の臨床検査市場の年平均成長率(CAGR)は1.5%程度と想定しています。

中期経営計画2027では、収益性・効率性の改善を喫緊の課題と認識し、拠点の最適化、地域の拠点医療機関やパートナー検査センターとの連携を含めた地域戦略を推し進めることで選択と集中を加速させ、当社の最大検査拠点である中央総合ラボラトリーの稼働効率を最大限に高め、コスト競争力の強化を図ります。また、成長分野である遺伝子未保険分野では、企業との連携によるCDx(コンパニオン診断)項目のIVD化やアカデミアとの連携による独自項目の新規立ち上げを推進するとともに、がんや成人病をターゲットとしたリスク検査を展開することで事業領域を拡大させ、2027年度までの売上収益の年平均成長率2.1%を目指します。

内野 健一

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

現場/お客さまの声

不適切事案 再発防止の取り組み

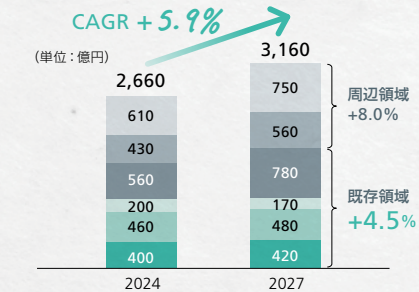
当社中央総合ラボラトリーにおける品質に係る不適切事案を受け、是正と再発防止に取り組んでいます。その取り組みの一つとして、「顧客/社会からの信頼回復!」と「チャレンジできる風土醸成!」を目指す姿として掲げたプロジェクトを開始しました。“PROJECT RE[∞]BORN”と名付けた本プロジェクトは、外部からの視点を取り入れながら、日頃の私たちの考え方や業務を見直し、さらに、お客さまや社会から再び信頼を得るために私たちは何をしなければいけないのか、何を変えなければいけないのかを未来志向で考え、実践する取り組みです。本プロジェクトでは、検討、決定したことをトップダウンで実施するのではなく、プロジェクトメンバーをファシリテーターとして従業員からのボトムアップで取り組んでいます。これまでの「当たり前」が変わることを恐れず、未来に向けて変革する覚悟を持って「新化」し続ける企業を目指してまいります。



市場環境・見通し

医療情報システム市場の推移

- 電子カルテ（診療所）
- レセプトコンピュータ
- 医療ビッグデータ分析
- 調剤薬局向けシステム
- 健康経営関連
- その他周辺領域



市場環境

- 医療DXの推進に沿って、電子処方箋の導入促進及び電子カルテ情報共有サービスの本格運用が開始
- 新規導入の医療機関では低廉なクラウド型の電子カルテが拡大

今後の見通し

- 電子カルテは、2030年に普及率100%を目指す政策の推進、現状電子カルテ未導入の医療機関が全国4万件超存在することから、今後も成長する見込み
- 健康経営分野は政策・制度の後押しもあり、中小企業への導入が進み今後も継続して大きく成長する見込み

製品・サービス

診療所向けシステム

レセコン・電子カルテ一体型。入力負荷を軽減し、場所を問わず情報閲覧が可能



薬局向けシステム

チェック機能を標準搭載。ミスを防ぎ薬局経営をサポートする電子薬歴



クラウド型電子カルテ

シンプルなUIながらオンプレミス型の使いやすさをクラウドで実現



戦略・目標

戦略

- 医療DXに向けた、医療政策推進及び先進性や独創性の高いソリューションによる事業展開
- FY23に買収したWHSとの統合加速とシナジーの最大化
- クラウド製品の強化による顧客基盤、シェア拡大
- 健康経営関連の製品、ソリューション強化

目標 (FY24-FY27)

売上CAGR: 5.4%

事業戦略

ウィーメックスはさらなる顧客基盤の拡大を目指し、2025年10月1日より、当社の100%子会社であったウィーメックスヘルスケアシステムズを統合いたしました。この統合により市場をリードする体制を強化するとともに、両社で培ってきたソリューションの活用を通じて、付加価値の向上を実現します。また、政府が推進する医療DXによる需要拡大の機会を的確に捉え、収益機会の最大化を図ります。

具体的には、診療所領域において、2024年4月にクラウド型電子カルテシステムを上市。従来の主力製品にクラウド型が加わることで、顧客の幅広いニーズに応え、医療機関におけるDX推進に寄与します。また、薬局領域では、電子薬歴に加え、薬局経営をサポートするソリューションを展開し、大手薬局チェーンやドラッグストアの業務効率化を通じて、薬剤師が患者さんと向き合う時間を増やします。予防・未病領域においても、企業や健康保険組合などに対し、予防医療の観点から業務効率化を実現するソリューションを提供しています。また、遠隔医療システムの分野では、へき地医療や臓器提供体制の構築も支援し、医療従事者の負担軽減と患者さんの医療アクセス向上に貢献しています。



高橋 秀明

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

現場/お客さまの声

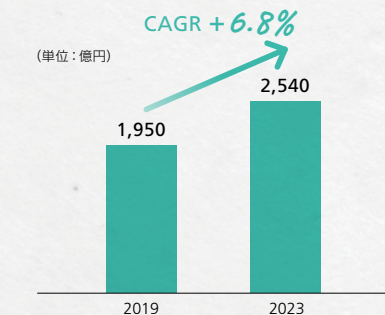
新製品 クラウド型電子カルテ プロジェクト責任者の想い

2025年4月に販売を開始した「Medicom クラウドカルテ」は、30名以上の開業医へのヒアリングや200件超のアンケートをもとに、使いやすさを最優先し、当社の強みを継承して設計しました。お客さまから「クラウド型でもウィーメックスのレセプト機能が使えるのは非常に魅力的」との声を頂戴したときは本当に嬉しかったです。具体的には、カルテ入力の内容から算定可能な項目を自動抽出するAI自動算定や、会計時の領収書等の帳票自動発行などにより会計業務の効率化を実現。ウェブブラウザから直接医療用文書を起動・保存できる仕組みについては「ローカル保存の手間がなく、カルテ内で完結できるのが便利」といった声もいただきました。また、オプションでのサポートサービスは、そのサポート内容に加え、有無も選択できることで、コストを抑えた導入が可能になる点も評価いただいています。「Medicom クラウドカルテ」の販売により、当社の電子カルテのラインアップは、オンプレミス型・ハイブリッド型・クラウド型が揃い、多様なニーズにお応えできる体制が整いました。今後も、医療DXの推進と電子カルテの普及に貢献し、クラウドならではの進化を武器に、医療現場とともに成長するプロダクトにしていきたいと考えています。

松永 錦弥 「Medicom クラウドカルテ」プロジェクト責任者

市場環境・見通し

国内CRO市場の推移



出所：自社調べ

市場環境

- 国内・グローバルの製薬会社の研究開発費用の増加傾向、ドラッグロス/ラグ解消に向けた取り組みによる国内治験市場の広がり、政府による国内アカデミア・バイオベンチャーを中心とした市場強化策などにより非臨床・治験市場ともに拡大傾向

今後の見通し

- 製薬企業の対象領域の絞り込み・深化、新モダリティでの製薬開発件数の増加傾向などによりCROの検査技術・対応力要求は高まる見込み

製品・サービス

非臨床試験受託サービス

GLP基準に適合した施設及び最先端の設備機器を活かし、製薬・食品などの民間企業をはじめ、官公庁やアカデミア向けに、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。多様な手法を取り入れ、新規モダリティの研究・開発における各フェーズに合わせた分析サービスを提供



戦略・目標

戦略

- 検査技術力・ラインアップを活かした競争力強化・事業拡大
- AMED・他企業とのネットワークを活かしてアカデミア・ベンチャー領域へのアプローチ強化
- アジアラボネットワークを利用した国際治験獲得

目標 (FY24-FY27)

売上CAGR: 4.5%

事業戦略

メディフォードは、非臨床から臨床、さらには市販後までを一貫して支援する体制を有する、国内でも有数の医薬品開発業務受託機関（CRO）です。近年、医薬品の開発は、多様な創薬基盤技術を用いて、低分子医薬品だけでなく、核酸医薬品、抗体医薬品、遺伝子治療製品など、さまざまな分子（中分子～高分子）にまで及んでいます。一方、国内ではドラッグロスやドラッグラグが深刻な課題となっており、国も規制緩和や薬事制度の見直しを進めています。またグローバルにまで視野を広げると、医薬品開発に要する費用の増大や承認に至るまでの期間の長さが長年の課題となっており、欧米ではFDAやEMAが新しいアプローチの方法論（NAM）の開発や利用を強力に推進し始めています。

これら国内外の潮流に対し、当社は長年蓄積した技術力や最新鋭の機器を有する強みを活かし、多様化する各種モダリティや今後拡大することが見込まれる治験市場に対応できる体制を整備しています。また、アカデミアやバイオベンチャーへのアプローチも強化し、NAMに対応するための新たな技術導入にも積極的に取り組んでいます。このように、市場の潮流を的確に捉えて将来を見越した取り組みを迅速に行うことにより、売上目標を達成してまいります。

清水 啓

メディフォード株式会社
代表取締役社長



現場/お客さまの声

業界の方々と病理ナレッジを共有する取り組み

当社は、前身の企業も含め約半世紀にわたり医薬品や化学品などの安全性試験や薬効薬理試験の受託サービスを提供してまいりました。その中で培った病理組織検査に関する知識と知見により、当社には多くの病理専門家が在籍しています。このような非臨床領域の病理ナレッジを創薬業界の皆さまと共有するため、2024年5月より全6回、LIVE形式で「病理ウェビナー」を開催し、毎回200名以上の方々に聴講いただきました。

講演後の質疑応答では、当社の病理専門家などがリアルタイムで質問にお答えし、「他社の視点や課題も共有でき非常に有意義だった」など大変ご好評をいただきました。また、ウェビナー終了後も追加時間を設け、聴講者の「お困りごと」にも可能な限りその場で対応しました。この取り組みを通じて、「病理組織検査に関する技術指導」など具体的なご相談をいただく成果も得られています。今後も、当社が培ったナレッジの共有や、各分野の専門家との交流の機会を設け、創薬業界への貢献に努めてまいります。

診断・ライフサイエンス ドメイン

診断・ライフサイエンスドメインは、グローバルに、医療現場での高精度かつ迅速な診断やライフサイエンス研究の高度化と効率向上を支援しています。がん診断等に用いる病理検査機器・試薬・消耗品を提供する病理事業（エプレディア）、ライフサイエンスを幅広く支える保存・培養機器を展開するバイオメディカ事業（PHCbi）、医療機関向けに体外診断薬・機器などを提供する診断薬事業（PHC IVD）の3事業で構成されており、それぞれ開発・製造・販売を行っています。

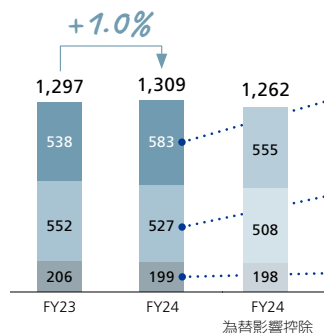
36.2%

売上収益
全社比率

FY24 実績

売上収益

■ 病理 ■ バイオメディカ ■ 診断薬
(単位：億円)

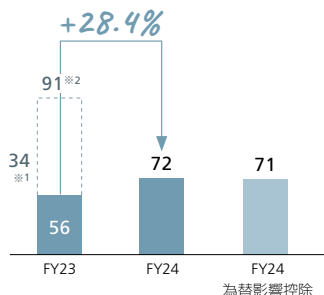


売上収益は、設備投資需要減少による機器の販売減少は継続するものの、病理事業の消耗品販売は成長を維持。為替の好影響もあり、前年同期比増収

- ➕ 為替の好影響
- ➕ 消耗品の好調
- ➕ 為替の好影響
- ➕ 一時収益の発生
- ➕ 値上げ効果
- ➖ 中国の市況影響
- ➖ 設備投資抑制影響
- ➖ 米国政策による市況不透明感の影響
- ➖ 電動式医薬品注入器の販売減

営業利益

(単位：億円)



営業利益は、病理事業の収益性改善に加え、前年計上した減損損失や構造改革費用の減少により、前年同期比増益

- ➕ 前年計上の減損※1 (34億円)
- ➕ 病理事業の利益率改善
- ➕ 構造改革一時費用の減少
- ➕ 診断薬事業の一時収益
- ➖ 前年計上の関連会社売却益
- ➖ 主力機器の販売減に伴う生産調整影響

営業利益率5.5%

※2 減損額調整後

ドメイン戦略

各事業の強みを活かしながら統合を進め、新たな領域へ

診断・ライフサイエンスドメインは、病理、バイオメディカ、診断薬の各事業を通じて、医療及びライフサイエンス研究の精度と効率を高め、患者さんのQOL向上を目指しています。それぞれの事業が専門性を持ち、「卓越した品質の追求」という共通の信念のもとに結びついています。エプレディアの病理分野における総合的な提案力、バイオメディカの冷凍保存・培養制御技術、診断薬事業部の誇る精緻な微細設計・センシング技術や試薬開発の経験・ノウハウを活かし、がん領域を中心としたソリューションプロバイダーを目指して成長と変革に邁進しています。

2024年度は、細胞・遺伝子治療(CGT) 領域で初の製品をリリースし本格参入、デジタル病理分野では初の米国食品医薬品局 (FDA) 510(k) の認可を取得し、ドメインとして記念すべき一年となりました。

2025年度は、製造・販売・R&Dの3つの柱を強化し、さらなる成長を推進します。欧米・アジアに持つ各製造拠点の強みを活かすとともに、精緻なモノづくり力の高位平準化による製造の最適化を進めます。販売面では、まず国内の3事業部の営業・サービス組織を統合し事業部の根拠を超えた一体化を図っています。R&Dでは、病理分野での米国研究機関との連携に加え、特に再生医療や細胞遺伝子治療の実用化を牽引するCCRM等の研究機関と提携・協力し新しいビジネス機会を探索します。また、本年度より「ドメインR&D」組織を立ち上げ、がん領域を中心に中長期的な戦略の核となる技術の創出に挑みます。

診断・ライフサイエンスドメインが目指す姿は、「『よりの確・早期・簡便な』がん診断を実現するイノベーター」と「がん先端治療の早期普及を実現するアクセラレーター」です。世界の医療費は拡大を続けていますが、特に、がんに関する医療費の急速な増加は、医療システムに深刻な負担を与えており、その改善は治療の進歩に直結する重要な課題です。

がん治療市場が抱える主な課題は「診断の遅れ」「治療精度の限界」「副作用の増加」「高額な治療費」「医療アクセスの不平等」等があります。これら課題の解決のためには、「早期診断」「個別化医療」、そして根治が期待できる細胞遺伝子治療などの「新しいモダリティ」の実現が不可欠です。私たちは、新たな価値を創出し、世界の医療の発展に貢献するとともに、PHCグループのさらなる成長を牽引していきます。



中村 伸朗

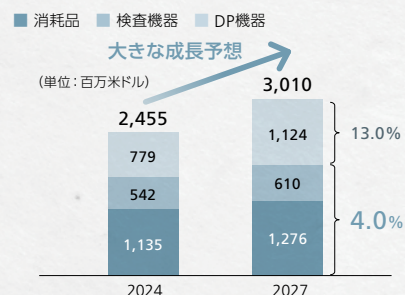
PHCホールディングス
株式会社 常務執行役員
診断・ライフサイエンス
ドメイン長

成長・育成事業
として経営資源を
集中

営業利益率改善幅：
7.1% (FY24～FY27)

市場環境・見通し

病理用検査機器・消耗品市場の推移



出所: 自社調べ

市場環境

- がん患者数の増加に伴い、病理用検査機器市場は拡大傾向
- デジタル病理の需要拡大により、病理用検査機器とデジタル技術との統合が進行

今後の見通し

- がん患者の増加と検査の複雑化に伴う病理検査の需要増により市場拡大は継続する見込み
- ワークフロー効率化の需要により、消耗品・検査機器は4%成長となる見通し
- 低価格帯メーカーの進出により価格競争は激化

製品・サービス

病理消耗品

85年にわたり高品質・高精度の消耗品を業界屈指の幅広い製品数で提供



病理機器

病理ワークフローのあらゆる工程を支える高品質・高精度の機器を提供



デジタル病理

効率・正確性・高処理が必要な現代の検査室を業界最大級の製品で支援



戦略・目標

戦略

- ティッシュプロセッシング、デジタル病理、環境に優しいレーザー印字機器を成長領域として注力
- 品質改善とコスト競争力の強化
- リカーリング比率の継続的な向上

目標 (FY24-FY27)

売上CAGR: 4.8%

当社がリーダーでもある消耗品・検査機器市場の市場成長率を上回り、戦略的成長分野でシェア拡大を目指す

事業戦略

エプレディアは、病理における検査機器及び消耗品を製造・販売するリーディングカンパニーとして、がん診断を支える製品とソリューションを提供しています。がん患者数の増加に伴い、病理用検査機器及び消耗品市場は拡大傾向にあり、特に検体をデジタル画像としてスキャンし、PCモニター等での観察を可能とするデジタル病理の需要が急速に高まっています。この技術は病理ワークフローの効率化において重要な役割を果たしており、運用コストの最適化に貢献します。

当社では、製品の品質が病理診断において極めて重要であると認識し、品質向上に継続的に取り組んでいます。また、ティッシュプロセッシング、デジタル病理、環境に配慮したレーザー印字機器を成長領域と位置付け投資を強化しています。これらの製品は、病院やラボにおける病理ワークフローの効率化を促進し、診断の精度向上や業務の迅速化に寄与しています。

さらに、消耗品販売比率の向上を通じて、安定した収益基盤の構築を目指しています。これらの取り組みを通じて、病理分野における総合的なソリューションプロバイダーとしての地位をより強固なものとし、持続可能な成長を実現していきます。



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

現場/お客さまの声

デジタル病理分野のパイオニア 3DHISTECH社との協業

エプレディアと3DHISTECH社は2017年に米国・日本を含むグローバルで協業を開始し、これまでに世界で500台以上のデジタル病理の装置を販売しています。製品開発・品質保証は3DHISTECH社、販売・現場での技術サービスは3DHISTECH社のサポートチームと密に連携しながらエプレディアが担う形で協業を拡大しています。昨今では、地域により異なる市場の要求を満たすため、3DHISTECH社のデジタル病理の製品をエプレディアの工場で生産する取り組みや、共同研究も始めています。3DHISTECH社CEOモルナー氏は「今日のような変化の激しい時代には柔軟性と革新性が重要です。3DHISTECH社はエプレディアとともに、グローバル課題に立ち向かい、チャンスを捉え、成功するパートナーシップへの道を切り拓いています」と述べています。エプレディアは、今後もテクノロジーとグローバルな販売プラットフォームを組み合わせ、より多くのお客さまへ価値をお届けしてまいります。

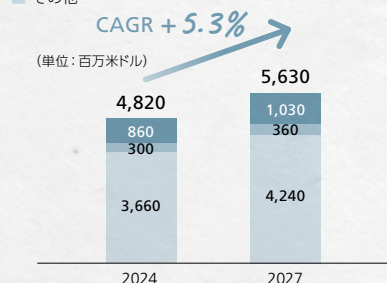


Dr. Béla Molnár氏
3DHISTECH社 創業者/CEO

市場環境・見通し

ライフサイエンス機器市場の推移

■ 超低温フリーザー ■ CO₂インキュベーター
■ その他



出所: 自社調べ

市場環境

- ・ 足元は各地域における景気減速や投資抑制により、顧客の設備投資抑制が長期化
- ・ 製薬やCDMOでは設備投資や省エネ機器への入替需要も出てきており、投資抑制が続いた状態から今後回復が見込まれる

今後の見通し

- ・ CGTを含む先端治療技術開発や製造プロセスへの重点投資が継続、高い市場成長の見込み
- ・ 細胞を用いたライフサイエンス研究市場の拡大により、超低温フリーザーやCO₂インキュベーターの市場成長も継続する見込み

製品・サービス

超低温フリーザー

検体保存に重要な高い温度安定性、省エネ性能と使いやすさで研究支援



出所: 自社調べ

CO₂インキュベーター

優れた制御技術と独自の汚染防止機能で細胞の培養効率と再現性を向上



出所: 自社調べ

ライブセル代謝分析装置

細胞の連続的な代謝変化を可視化。がん研究や幹細胞などの研究を支援



戦略・目標

戦略

- ・ 省エネをはじめとした環境に配慮した製品やIoTによる付加価値創出など、差別化技術を有した商品ラインアップの拡充と販売拡大
- ・ ライブセル代謝分析装置「LiCellMo™」、自動培養装置「LiCellGrow™」をはじめとしたCGT領域製品の開発・販売の推進

目標 (FY24-FY27)

売上CAGR: 5.6%

事業戦略

バイオメディカ事業部の柱である、超低温フリーザーやCO₂インキュベーターをはじめとする機器は、ライフサイエンス市場における研究開発を支えるファンダメンタルな商品であり、今後も成長が期待される分野です。安定した品質とお客さまが求める性能を備えた商品ラインアップを通じて、研究者の皆さまが安心して研究を行える環境を継続して提供してまいります。

がん治療の中でも根治が期待される細胞・遺伝子治療（CGT）は、非常に高い成長が見込まれているものの製造プロセスにおいてQCD課題があります。この課題解決のために、当社のコア技術を活かした代謝分析装置や自動培養装置の市場浸透を図ります。また、パートナー企業との協業を通じて商品ラインアップの拡充を加速し、より多様なニーズに応える体制を構築してまいります。

さらに、中期経営計画の実現を通じて、より多くの方々が先端治療を受けられる環境を作り出し、モダリティの進化に貢献します。

既存事業の安定的な成長を基盤とし、新規領域でのソリューション拡大に加え、IoT技術を活用したお客さまへの新たな価値提供を通じて、ライフサイエンス市場のさらなる発展をリードしてまいります。



高魚 力

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

現場/お客さまの声

販売代理店 ヤマト科学さまの声

弊社は、理科学機器・研究施設製品を製造・販売するメーカーとして、また分析/計測機器・試験検査機器を取り扱う商社として、研究開発や生産技術を含めた先端分野に必要なソリューションをお客さまに提供しています。PHC株式会社さまとは、代理店としてバイオメディカ事業部製品を中心に取引をさせていただいている一方で、メーカー同士のアライアンスもグローバル市場で推進しており、まさに互恵パートナーとして協業しています。PHC製品の販売においては、群馬工場で超低温フリーザー等の製造工程を見学させていただきました。特に冷凍機周りの溶接作業は毎日テストピースを使用してコンディション確認を行うなど高い品質意識が確認でき、改めて販売意欲を高めることができました。また、弊社でも注力しているバイオフィーマ向け関連装置として、細胞培養の工程で新たな知見が得られるライブセル代謝分析装置LiCellMo™の販売も積極的に展開し、パートナーとしての役割を果たしながら成長につなげてまいります。

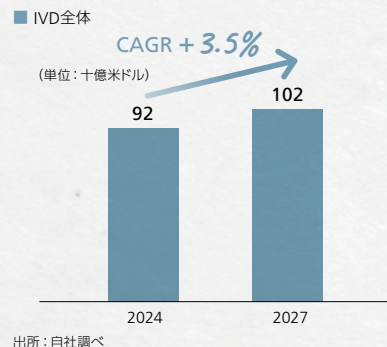


下平 雄一氏

ヤマト科学(株) 理事
首都圏ブロック長
東京支店長

市場環境・見通し

IVD (体外診断薬) 市場の推移



市場環境

- IVD
慢性疾患や感染症の有病率と発症率の増加に伴い市場は拡大
- インジェクター
バイオ医薬品の普及により市場は成長

今後の見通し

- IVD
医療リソースが限定的な環境でも疾患の早期発見に寄与することから途上国中心にさらなる市場拡大の見通し
- インジェクター
在宅自己注射剤が増加する中で、電動インジェクター市場が成長見込み

製品・サービス

診断薬

血液凝固・線溶分野をはじめ、血液中の成分を測定する体外診断用医薬品（診断薬）を幅広く展開



診断機器

移動式免疫発光測定装置は高感度で迅速に測定。全自動血液凝固検査システムなどで大規模機関にも対応



戦略・目標

戦略

- 試薬事業の強化と加速
- 凝固・線溶領域の強みを活かし、がんを含めた各疾患における合併症リスクの高い「血栓塞栓症」に関わる循環器系領域での促進を図る

目標 (FY24-FY27)

売上CAGR: 5.9%

事業戦略

診断薬事業部では、試薬事業を強化し、成長を加速していくことを目標としています。特に、移動式免疫発光測定装置「パスファースト」は海外市場での販売に力を入れており、米国では、2024年3月24日にFDAより高感度トロポニン試薬のSpecial 510(k) クリアランスを取得しました。同年5月には米国への出荷を開始し、米国市場での販売を最大化するとともに、その他の国や地域への販売拡大も進めています。

また、凝固・線溶領域における強みを活かし、がんを含めた各疾患における合併症リスクが高い「血栓塞栓症」に関わる循環器系領域での事業促進を図ります。その一環として、2025年3月に血小板活性化に伴い血中濃度が上昇する可溶性C型レクチン様受容体 (C-type lectin-like receptor 2: sCLEC-2) を測定する「sCLEC-2測定キット」を研究用試薬として発売しました。sCLEC-2は、血小板活性化マーカーとして脳梗塞や心筋梗塞などの動脈血栓症におけるバイオマーカーとしての活用が期待されています。臨床上のより多くの有用な情報を収集し、体外診断用医薬品としての承認取得を目指します。

今後、診断薬事業部が保有する試薬開発技術やバイオセンシング技術、試薬と簡易迅速検査機などのコア製品を基盤とした新しい価値の創出に取り組んでまいります。

徳永 博之

PHC株式会社
取締役
診断薬事業部長

現場/お客さまの声

当事業部製品STACIA CN10ご導入のお客さまの声

群馬県桐生市にある桐生厚生総合病院（以下、「当院」）では、2022年に全自動血液凝固検査システム STACIA CN10を2台導入しました。STACIA CN10は、試薬を装置内にセットしたまま長期間安定的に使用できるため試薬調製や管理などにかかる手間が大幅に削減され、業務効率が向上しました。

また、当院は地域周産期母子医療センターに指定されているため、広範囲の地域から患者さんの緊急搬送を受け入れています。その中で、母体の凝固検査などにも常時迅速に対応でき、診療にも非常に貢献しています。さらに、2台導入したことにより、1台が点検や修理中であっても緊急手術中の新鮮凍結血漿投与時の凝固検査が可能になったほか、幼児の患者さんなど採血量が限られる場合でも少量の検体量で追加検査が実施できる点は、医師からも高い評価を得ています。STACIA CN10とその試薬は、地域医療の質の向上や救急対応の強化に寄与しており、医療現場が抱える課題解決に大きく役立っています。

