

セグメント別事業戦略

At a Glance

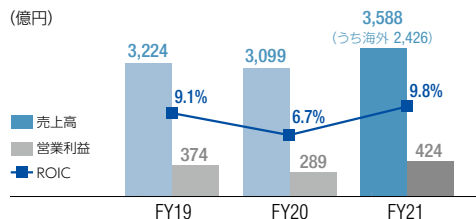
高機能プラスチックカンパニー

事業内容

微粒子技術、粘接着技術、精密成形技術などの独自技術を活かし、エレクトロニクス、モビリティ、住インフラ材、その他さまざまな産業向けにお客様の製品・サービスをさらに進化させる、先進の高機能材料をグローバルに提供しています。

従業員数/連結子会社数 (FY21) **7,506人/60社**

業績推移



主なROIC向上施策

- ・ M&A、成長投資のリターン加速
- ・ 売値改善の加速・高機能品へのシフトによるさらなる収益力強化

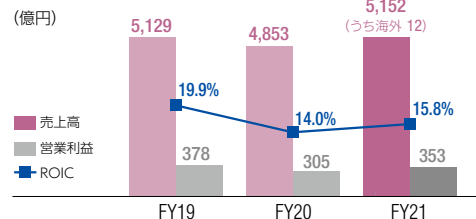
住宅カンパニー

事業内容

短工期での施工や、設計通りの性能をすべての住まいで実現する高度工業化工法「ユニット工法」に特化した新築住宅事業を展開し、21年度末で累積60万棟超を販売しています。また、まちづくり事業では、積水化学グループの隣接インフラ資材を集結し、スマートでレジリエンスな「まち」を全国に展開しています。

従業員数/連結子会社数 (FY21) **11,017人/38社**

業績推移



主なROIC向上施策

- ・ 土地・建売在庫の回転率向上
- ・ 総合的な原材料高騰ヘッジ策推進

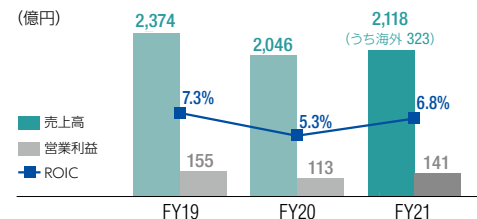
環境・ライフラインカンパニー

事業内容

日本国内で有数のシェアを誇る給排水管や建設部材の生産・販売を基盤事業とするカンパニーです。人手不足やインフラ老朽化、気候変動など、深刻化・複雑化しながら増大する社会課題の解決に貢献する製品の拡販と市場創出を進めています。

従業員数/連結子会社数 (FY21) **4,897人/38社**

業績推移



主なROIC向上施策

- ・ 売値改善の加速
- ・ 生産・販売の平準化と在庫適正化
- ・ DX投資加速による生産性改善

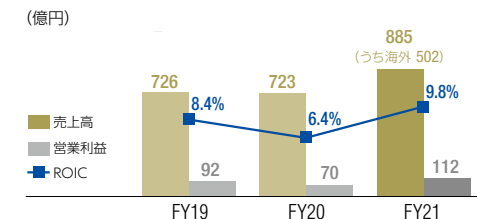
メディカル事業

事業内容

メディカル事業は、検査薬・機器の生産・販売を行う「検査事業」と、医薬品原薬の受託製造を行う医薬事業、製薬企業の研究開発支援を行う創薬支援事業、診断薬原料やバイオ医薬製造用酵素を生産・販売する酵素事業からなる「医療事業」で構成され、グローバルに事業展開しています。

従業員数/連結子会社数 (FY21) **2,214人/9社**

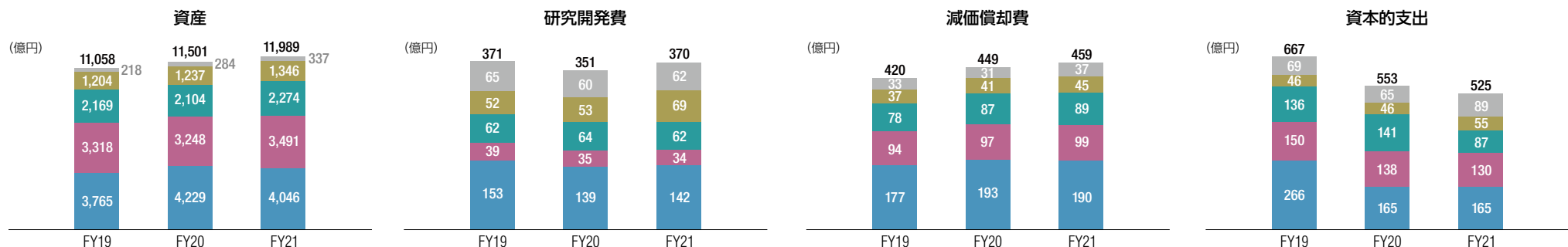
業績推移



主なROIC向上施策

- ・ M&A、成長投資のリターン加速
- ・ 製品別適正在庫水準の維持

各種データ



高性能プラスチックカンパニー

「加工」の歩み

2001年に現在の3カンパニー制を導入して以降、海外事業拡大を中心とした成長戦略と経営基盤強化に取り組み、微粒子製品や高性能樹脂などのエレクトロニクス分野、中間膜、フォーム製品などのモビリティ分野を強化して、利益拡大を図りました。中でも主力製品のひとつである自動車用中間膜事業では、元来の役割であるフロントガラスの飛散防止機能に加え、騒音を抑える遮音機能や、紫外線や熱を大幅にカットする遮熱機能を付加するなど、顧客ニーズを的確に捉えた開発と、海外での生産拠点の設立により、グローバルで確固たる地位を確立しました。またエレクトロニクス分野では、スマートフォンの登場・高機能化に応え、さまざまな製品を上市。今日もデジタル化社会の基盤を支え、ひとびとの豊かな暮らしに貢献しています。

近年の主なM&A・戦略投資

2015年6月 タイ・塩素化塩ビ樹脂工場稼働
 2017年9月 ポリマテック社を買収
 2017年12月 ソフランウイズ社を買収
 2017年12月 メキシコ・中間膜新ライン稼働
 2018年4月 国内・車輻外装部材新工場稼働

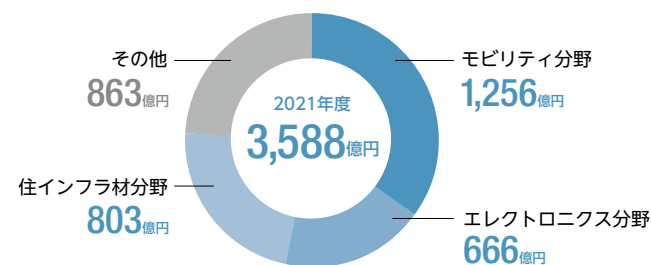
「先取り変革」の歩み

これまで、社会や事業環境の変化を捉え、先じて対応し、成長分野への集中特化により利益を拡大してきました。その一例が、デバイス材料関連事業です。スマートフォンの登場というテクノロジーの転換期を確実に捉え、顧客との信頼関係を構築し、製品ポートフォリオを入れ替えたことで、スマートフォン市場の拡大とともに大きく成長を遂げました。また、前中期経営計画期間においては、硬質ウレタン原液の国内市場において高い技術力を誇る「ソフランウイズ社」や自動車・エレクトロニクス用途の放熱材など高性能樹脂加工に強みを持つ「ポリマテック社」など、当社とのシナジー効果が期待できる領域のM&Aを通じ、今後の成長市場における研究開発・生産面での協業体制と、販売網の確立を図りました。今後も市場成長率を上回る拡大を目指し、新製品の開発、M&Aによる事業拡大を積極的に進めます。

2021年度の振り返り

2021年度は世界的な原材料高騰、半導体不足など、厳しい事業環境にありましたが、サプライチェーン全体でのコスト革新、高付加価値品へのシフト、固定費削減によって、コロナ感染拡大前の2019年度を上回る利益水準に回復しました。戦略3分野別において、エレクトロニクス分野では、半導体関連など非液晶向け需要は非常に強く、また液晶パネル需要も堅調に推移し、増益となりました。モビリティ分野では半導体不足によるグローバル自動車減産が長期化しましたが、高性能中間膜の拡販やシェア増により大幅な増益を達成しました。住インフラ材分野では、海外建築市況が堅調に推移、国内も回復傾向に加え、原料価格の高騰に対し迅速な売値改善を実施した結果、大幅増益となりました。

サブセグメント別売上高



サブセグメント別の戦略ポイント

エレクトロニクス分野

- 半導体製品を中心とした非液晶分野の売上拡大
- 5G向け透明反射フィルムなど次世代通信領域へ展開

モビリティ分野

- 中間膜の機能複合化・高性能化
- CFRP製品の次世代モビリティ分野での用途拡大

住インフラ材分野

- CPVC樹脂の拡販
- 不燃ウレタン/断熱材料の拡販継続

経営上、重視する指標

- グローバルでのスマホ出荷台数
- グローバルでの自動車生産台数
- 国内およびグローバル建築市況
- 次世代通信インフラ整備
- EV生産台数
- 不燃ウレタン/断熱材料売上高
- 半導体出荷量
- AEROSPACE社における非航空分野向け売上比率

セグメント別事業戦略 高機能プラスチックカンパニー

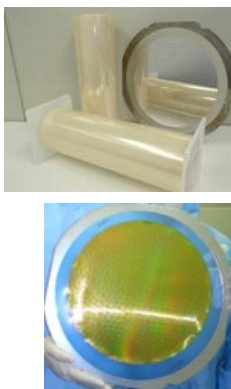
エレクトロニクス分野

半導体関連製品を中心に拡大

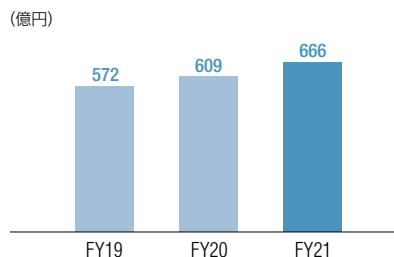
世界的な半導体需要の高まりを受け、当分野も半導体関連製品を中心に好調に推移しています。特に半導体のさらなる微細化に対応した工程材料「耐熱セルフア」やCPUの多積層化に求められる高い伝送性能(低誘電特性)や基盤反り抑制を強みとする層間絶縁フィルムの採用は着実に拡大しています。また、これまで液晶向け製品の開発・販売で培った知見を活かした次世代ディスプレイ向けの新製品開発・市場参入などを通じ、さらなる成長とポートフォリオ強化を狙います。

製品例:耐熱セルフア (半導体工程材料)

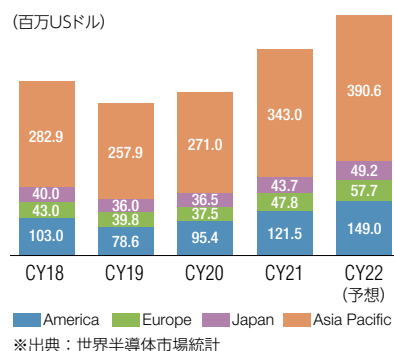
高い接着性と易剥離を両立させたUV剥離テープです。UV照射によりテープと被着体の間にガスを発生させ、密着力をゼロにして簡単に剥がすことが可能です。通信技術の進化にともなう微細化・薄膜化するウェハを、損傷なく加工することができます。



エレクトロニクス分野売上高



半導体出荷量 世界地域別市場予測

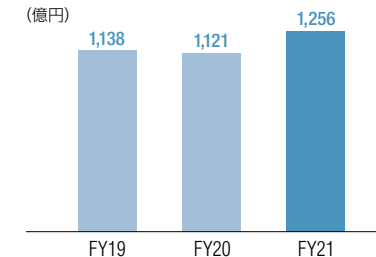


モビリティ分野

高付加価値品へのシフト

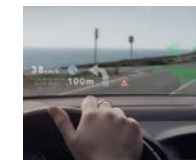
自動車の電動化や自動運転化の普及を背景に、さらなる成長軌道を描きます。主軸の中間膜事業では遮熱膜や遮音膜、ヘッドアップディスプレイ用くさび膜など、高付加価値品へのシフトによって収益力向上を図るとともに、中間膜機能の複合化により、さらなる付加価値向上を進めています。

モビリティ分野売上高

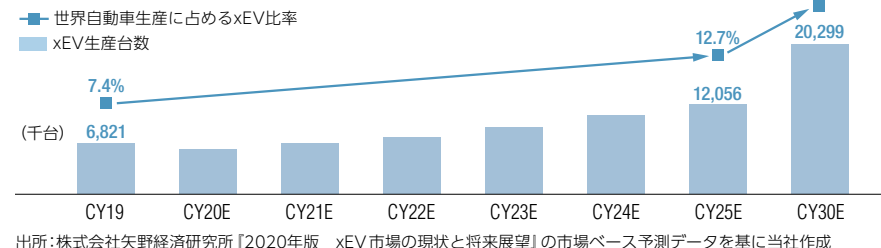


製品例:ヘッドアップディスプレイ+遮熱機能

遮熱中間膜は、直射日光による車内の温度上昇を軽減し、エアコン負荷を低減します。電気自動車(EV)での実車評価では約20%の消費電力の削減が確認されました。EVの航続距離の延長に貢献します。



世界xEV生産台数推移

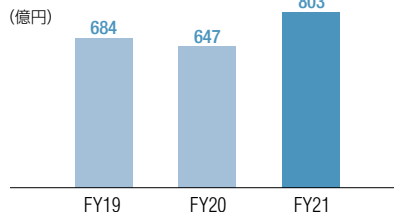


住インフラ材分野

CPVC樹脂および断熱/不燃材料の拡販

世界的な半導体需要の高まりなどによる、製造業の設備投資増加を背景に、耐熱・耐腐食性能に優れたCPVC樹脂の採用が拡大しています。特に経済成長に伴う建築需要が旺盛なインドで高いシェアを獲得しており、今後も需要拡大が見込まれます。国内では注力している断熱/不燃材料の拡販を継続していきます。

住インフラ材分野売上高



製品例:CPVC樹脂

CPVC (Chlorinated PolyVinyl Chloride)樹脂は、塩素を付加した特殊な塩化ビニル(PVC)樹脂で、主に、耐熱性が必要とされる給湯用・工業用・スプリンクラー用の配管材などの原料として用いられています。



住宅カンパニー

「加工」の歩み

1971年、第1号商品「セクスイハイムM1」の発売当初から、短工期での施工や、設計通りの性能を実現する高度工業化工法「ユニット工法」に特化した新築住宅事業（住宅事業）を展開し、累積60万棟超を販売しています。また、1997年からは太陽光発電システム（ソーラー）搭載住宅を本格的に販売し、2012年には、蓄電池、HEMS*を標準搭載した「スマートハイム」を市場に投入するなど、エネルギー自給自足を実現できる住宅の開発・普及を推進してきました。そして2021年度には新築戸建住宅においてZEH（ネット・ゼロエネルギーハウス）の比率が89%となりました。今後もZEHの推進を軸に、新築戸建での商品開発と提案力強化、サステナブルなまちづくりを行うことで、ひとつひとつが安心して快適に住み続けられる住まいを提供し続けます。

近年の主な戦略投資・事業構造改革

2017年4月	東名阪の不動産会社を統合	2020年4月	住宅生産会社再編 7拠点の運営を一体化し自動化・DXを促進
2018年5月	まちづくり事業本格開始	2020年12月	買取再販の強化に向けた新ブランド「Be ハイム」を立ち上げ
2018年6月	体感型ショールーム全国展開開始		
2019年11月	電力売買サービス「スマートハイムでんき」の開始		

「先取り変革」の歩み

少子高齢化など社会の変化を受け、1990年代後半から日本の新設住宅着工戸数が減少に転じる中、住宅カンパニーでは、販売体制の再編による営業力強化と効率化を図り、競争力向上と収益力回復に取り組みました。またリフォームなどのストック事業の強化や、海外展開にも取り組んできました。

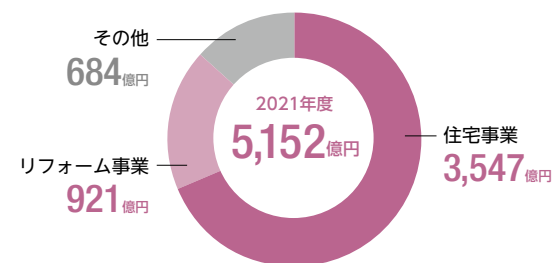
近年も、住宅生産工場の自動化投資や運営一体化を進め、さらなる生産性向上を図るなど、事業環境の変化を先んじて捉え、たゆまぬ構造改革を行っています。

* HEMS:「スマートハイム・ナビ（ホーム・エネルギー・マネジメント・システム）」

2021年度の振り返り

2021年度は、コロナ感染拡大や原材料高、天災の影響を大きく受け、厳しい事業環境でしたが、新築住宅、リフォームの受注が回復したほか、まちづくり事業や不動産事業が寄与し、成長軌道へ復帰することができました。事業別では、住宅事業は需要が堅調な分譲・建売の受注が前年度を上回りました。ストック事業では、リフォームの定期診断の着実な実施に加え、ショールームの活用など提案力強化により売上が増加しました。さらに、2020年度に立ち上げた買取再販ブランド「Be ハイム」の売上も拡大しており、今後さらなる全国展開の加速を図ります。また、まちづくり事業では新たに4プロジェクトの販売を開始し、受注は前年を大幅に上回る結果となりました。

サブセグメント別売上高



サブセグメント別の戦略ポイント

住宅事業

- Webマーケティング強化
- スマート&レジリエンス訴求強化
- 分譲・建売、戸建まちづくりの推進

リフォーム事業

- 定期診断拡充と提案力強化
- 重点商材の拡販（スマート&レジリエンス、ニューノーマル）

共通・その他

- 共通: 工程平準化
- 不動産: Beハイム（買取再販）の拡販
- まちづくり: 用地仕入れ等の体制強化

経営上、重視する指標

- 集客数
- 定期診断満足度
- 平準化率
- スマート設備搭載率/ZEH比率
- 商材別受注高
- 仕入れ件数
- 土地・建売の在庫数/回転率

セグメント別事業戦略 住宅カンパニー

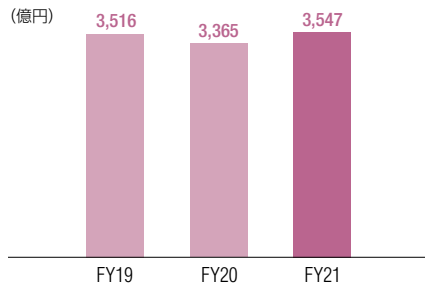
住宅事業 SEKISUI HEIM

戸建シェアNo.1へ

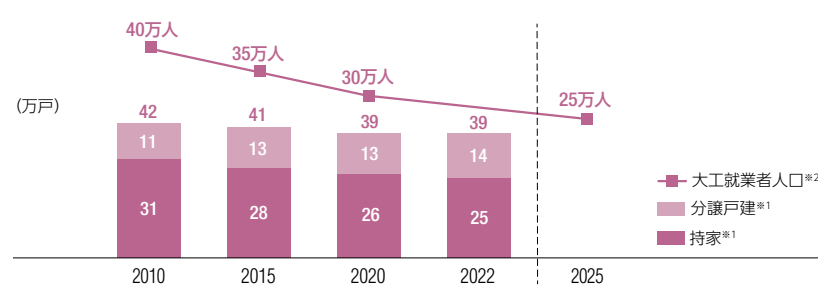
家づくりの大半を工場で行う画期的なユニット工法により、高品質(高耐震、高气密、高断熱)な住宅を安定供給しています。このユニット工法は、職人の高齢化や人手不足、建設労務費高騰が進む住宅市場において、高い優位性を有しています。国内住宅市場は縮小傾向にはあるものの、大手プレハブメーカーのシェアははまだ15%程度と小さく、拡大余地は大きいと捉えています。近年はスマート&レジリエンス

およびニューノーマルに対応した商品展開を進めているほか、ファーストバイヤーを中心に安定した需要が見込まれる分譲・建売住宅の拡販に注力してきました。ボリュームゾーン攻略に加え、建売の計画的展開により施工物件数の時期的な偏りを抑制し平準化・コスト改善も進捗しています。

住宅事業売上高

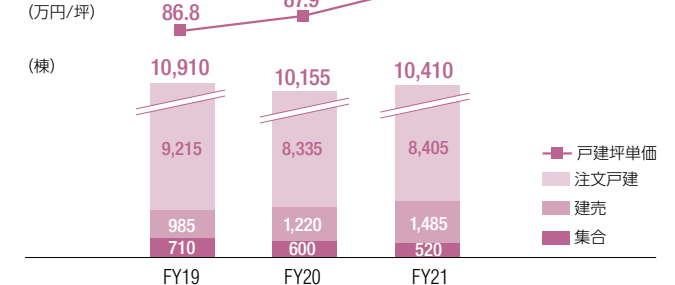


戸建着工戸数と大工就業者人口推移



※1 2010~2020年度は「国土交通省 2020年度 建築着工統計調査」より。2022年度は当社予測。
 ※2 国土交通省 社会資本整備審議会住宅地分科会 資料より。

売上棟数・戸建坪単価推移

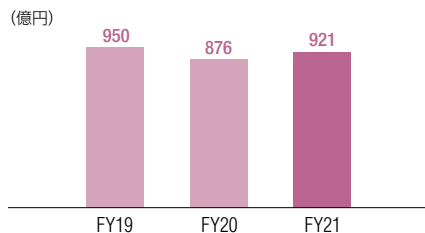


リフォーム事業

CSを向上し、売上最大化を実現

リフォーム事業は定期診断の拡充により、受注件数とCSの向上を図るとともに、外販リフォームの拡大も狙います。

リフォーム事業売上高



不動産事業

工業化住宅の際立ちで価値を向上し次世代へ継承

ハイムの買取&再販



2020年度に立ち上げた買取再販ブランド「Be ハイム」は、お客様からセキスイハイムを「スムストック」*査定をベースとした適正価格で買取り、当社が品質・性能向上のためのリフォームを行って再販します。次世代に不動産価値を継承することで、買主・売主双方のメリットを創出し、脱スクラップ&ビルドによりサステナブルな循環型社会の構築に貢献します。

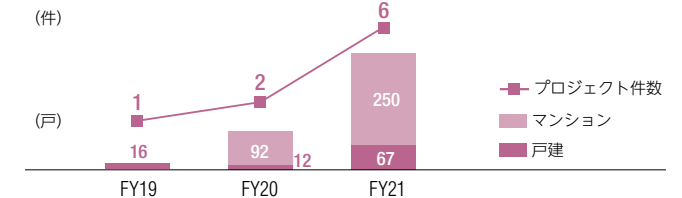
※ 一般社団法人優良ストック住宅推進協議会参加メーカーの住宅で、住宅履歴データベースの保有などの基準を満たすものを「スムストック」と認定しています。

まちづくり事業

スマート&レジリエンスまちづくりを全国展開

まちづくり事業では、積水化学グループの際立つインフラ資材を結集し、災害に強く、サステナブルなまちの創出で他社との差別化を図ります。プロジェクト数は順調に拡大しており、さらなる事業拡大を目指します。

まちづくり事業プロジェクト件数・受注戸数推移





環境・ライフラインカンパニー

「加工」の歩み

1952年に日本で初めて硬質塩化ビニル管「エスロンパイプ」の製造を開始、その後塩ビ管継手の射出成型加工技術を確立したことで、給排水管「エスロンパイプ」の爆発的普及を後押しし、当社は市場で確固たる地位を確立しました。1970年代後半からは、省資源化・高機能化のニーズを見据え、新素材・新技術を使った新しい用途を切り開く管工機材製品を次々に発売し、今日までに水道・下水・住宅・建築・農業・電力・通信・ガス・プラントなど幅広い分野において、金属管・コンクリート管の代替を進め、軽量化・易施工化に貢献してきました。また、1974年に開発した合成木材FFUは、国内外の鉄道のまくらぎやトンネル掘削などへ用途展開し、環境負荷低減ニーズ増大により需要が拡大しています。今後も、社会課題の解決に資する製品を継続的に創出し、レジリエントな社会基盤の維持に貢献していきます。

近年の主な戦略投資・事業構造改革

2019年10月 九州セキスイ工販(株) 株式譲渡
 2020年6月 総合研究所「栗東開発棟」開設
 2020年8・10月 積水ヒノマル(株) アグリ事業・食品容器成形品事業譲渡

「先取り変革」の歩み

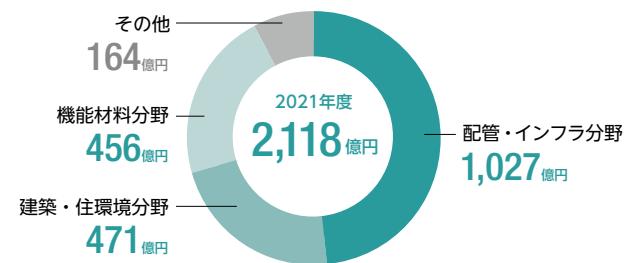
都市部などの下水管の老朽化問題に対し、1986年、東京都下水道サービス株式会社、足立建設工業株式会社と共同で管路更生工法「SPR工法」を開発、道路を掘り返すことなく、大幅な工期短縮と土砂などの産業廃棄物の大幅削減を実現しました。1995年には、阪神淡路大震災での水道管被害を目の当たりにし、日本初の水道配水用ポリエチレン管「エスロハイパー」を早期に開発、その後、発生した地震に対し、耐震性が実証されたことで、2004年、厚生労働省「水道ビジョン」、2005年、日本水道協会「水道事業ガイドライン」において耐震管材に規定されました。現在では従来、金属管でしか対応できなかった高圧消火管への適用が認められ、重要建築物やプラント用の配管にまで採用が拡大しています。海外のシート事業では、航空機・車輦用内装材における事業基盤を確立した後、外装材へと領域拡大し、現在は医療機器向け等、さまざまな用途展開を推進しています。

2021年度の振り返り

2021年度は新型コロナ感染拡大の長期化により国内の非住宅建築市況が低調であったことに加え、国内外での物件遅延の影響を受けました。原材料価格は想定を上回って高騰しましたが、堅調な国内住宅市況、国内外の旺盛な半導体などの設備投資需要を受け、販売数量を拡大するとともに売値改善を着実に進め、増収増益を確保しました。分野別では、配管・インフラ分野は、物件遅延や、国内非住宅向け需要低迷の影響を受けましたが、国内住宅市況、国内外プラント(半導体・液晶)向け販売が堅調に推移し、増収となりました。建築・住環境分野は、戸建・集合住宅、リフォーム向け販売が順調に推移し増収となりました。機能材料分野では、まくらぎ向けFFUの販売において、国内の需要低迷や海外での物件遅延などの影響を大きく受けましたが、液体輸送用容器は、医療向け・半導体分野向けなどの販売が堅調に推移し、実質増収となりました。(事業譲渡による売上減を除く)

また、構造改革にも注力し、事業ポートフォリオ変革や、生産性改善を進めた結果、2020年度からの2年間で47億円の固定費削減を達成しました。2022年度もシナジーを考慮しながら構造改革を継続して行い、カンパニー全体の収益体質強化を図ります。

サブセグメント別売上高



サブセグメント別の戦略ポイント

配管・インフラ分野

- 金属代替(軽量化・易施工)需要の獲得
- インフラ老朽化対策製品の拡販

建築・住環境分野

- 気候変動対応製品の拡販
- 介護機器需要の獲得

機能材料分野

- 内装材向け成形用プラスチックシートの多用途展開
- FFUまくらぎの海外展開加速

経営上、重視する指標

- 新設住宅着工戸数
- 従業員1人当たり営業利益
- 海外売上高比率
- 非住宅着工床面積
- 国内塩ビ管シェア
- 重点拡大製品売上高

セグメント別事業戦略 環境・ライフラインカンパニー 重点拡大製品※ 拡販および海外売上増により収益力強化を推進

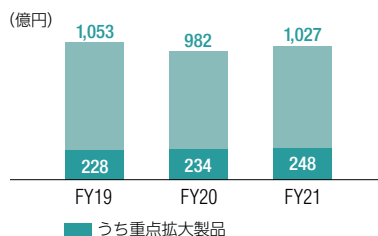
※高付加価値、かつ市場成長・代替が見込める製品

配管・インフラ分野

金属代替需要の獲得とインフラ老朽化対策製品の拡販

住宅やビルなど建築物向けの給排水管や空調配管をはじめ工場向けのバルブや高機能管、上下水道・ガスなど社会インフラ向けの易施工・工期短縮に資する配管資材を提供しています。管材事業は従来からの強みである耐震性や耐腐食性に加え、耐圧・高排水などの機能を強化し、金属代替を加速・推進します。また、プラント向け設備投資需要増を確実に取り込み売上拡大を狙います。

配管・インフラ分野売上高



製品例: 超純水用配管

管内面の表面粗さは平滑で、細菌の繁殖やコンタミリスクを抑制します。微細化が進む半導体分野を中心に超純水が必要とされる先端産業向けに受注が拡大しています。

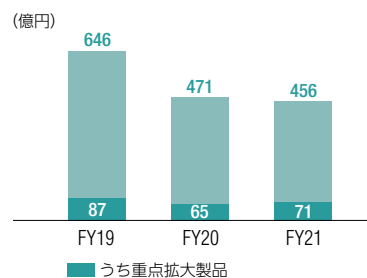


機能材料分野

内装材向け成形用プラスチックシートの用途展開と鉄道用まくらぎの海外展開加速

合成木材FFU製まくらぎや防音材料、内装材向け成形用プラスチックシート、液体輸送用容器を提供しています。当分野は海外展開を含め、市場の伸長余地は大きく、航空機・鉄道・医療向け高付加価値製品の多用途展開を加速していきます。

機能材料分野売上高



SEW (Shield Earth Retaining Wall)

シールド工事において、立坑を構築する土留め壁のシールド機が通過する部分に合成木材FFUを組み込んだシールド直接発進到達用の仮設部材です。

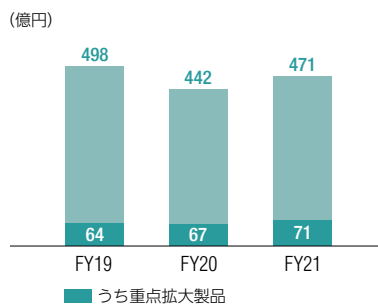


建築・住環境分野

気候変動対策製品、介護施設向け製品等の重点拡大製品の拡販

ユニットバス、樹脂畳などの内装向け資材や、雨とい・たてとい、エクステリアなど外装向け資材を提供しています。集中豪雨などの災害激甚化対応製品(大型高排水システム)や介護・自立支援設備など重点拡大製品の拡販に注力します。

建築・住環境分野売上高



製品例:wells 大型ユニットバス

人間工学に基づき開発された断熱性・耐震性の高いユニットバス設備。自立支援から重度化対応まで介護負担を軽減します。



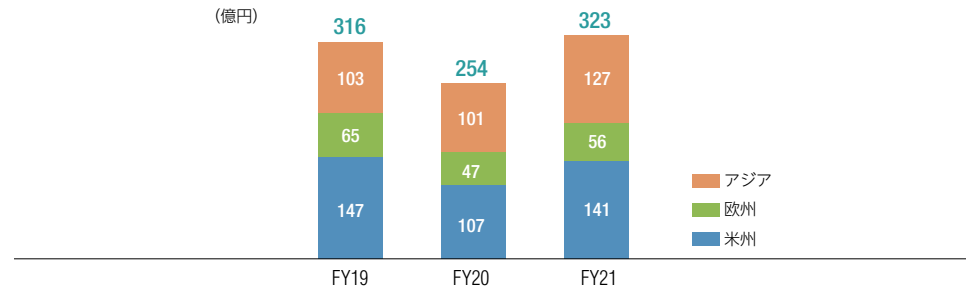
海外売上高

海外売上高は増加傾向

FFUは、2022年度、オランダでの生産拠点稼働に向けて、欧州仕様の新製品の上市や加工体制の整備を進めています。

管路更生事業は、より易施工な新製品の導入促進、プラント用配管は、半導体需要を着実に取り込み、事業拡大を狙います。

海外地域別売上高



メディカル事業

「加工」の歩み

1977年、当社の持つ高分子技術の応用をテーマに成長市場であるメディカル事業への参入を決定し、糖尿病検査に関する研究のほか、国内外の大学で臨床検査、バイオテクノロジーなどの技術習得に努めました。地道な開発努力を続けた結果、1981年にHbA1c測定自動化に世界で初めて成功し、糖尿病診断の発展に大きく貢献した「グリコヘモグロビン自動分画測定装置」を開発しました。続いて1985年には、世界初の割れないプラスチック真空採血管「インセパック」を発売し、検査中の採血管破損や血液飛散による感染リスクの軽減にも貢献しました。そして第一化学薬品株式会社の買収を経て2008年に積水メディカル株式会社が発足し、素材から販売までのサプライチェーンが完成しました。以来、微粒子制御技術を中心としたコア技術の磨き上げと製品開発を一層加速させています。

近年の主なM&A・戦略投資

2010年2月 積水医療科技を発足
 2015年12月 エーディア社を買収
 2017年8月 ペプチスター社設立に参画
 2018年3月 VEREDUS LABORATORIES社を買収

「先取り変革」の歩み

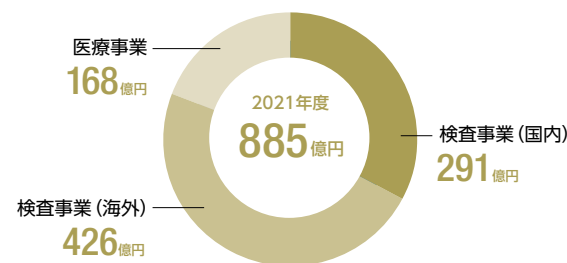
積水メディカルの発足後は、「成長性」と「海外展開力」の観点から事業の選択と集中を進め、M&Aを含む戦略投資で着実に事業規模を拡大してきました。2011年の米国Genzyme Corporation 検査薬事業部門買収、2015年のエーディア社買収を通じて販売エリアと検査領域の拡大を実現、さらに2018年にはシンガポールのVEREDUS LABORATORIES社を買収し、ASEANにおいても販売拠点を獲得しました。2015年度に売上高の海外比率50%を上回って以降、年々海外売上高を伸ばしています。引き続き欧米・中国・アジアで事業展開を加速させていくとともに、開発体制を強化し、積極的な新製品投入による事業領域拡大を狙います。

2020年8月 医薬品原料の生産能力増強決定
 (岩手工場・英国工場)

2021年度の振り返り

2021年度は、国内外での生活習慣病関連の外来患者需要回復、米国での新型コロナ検査キット拡販、および医療事業の新規原薬拡大により増収増益となり、最高益を更新しました。事業別では、検査国内は外来患者数が回復傾向であったことに加え、免疫分野の拡大やRSウイルスおよび新型コロナ流行による感染症検査薬の売上増により増収増益となりました。検査海外では、中国での検査薬拡販、および米国での新型コロナ感染症再拡大により検査キットの需要が大幅に伸長し、増収増益となりました。医療事業は新規原薬の売上が順調に推移し増収増益となりました。また2020年8月に着工した岩手工場の生産能力増強は順調に進捗し、計画通り2023年3月の稼働を予定しています。

サブセグメント別売上高



サブセグメント別の戦略ポイント

検査事業

- 新製品の積極投入
- 血液凝固継続拡大、新領域参入 (中国)
- 大手企業とのアライアンス拡大 (欧米)
- 遺伝子POCT領域参入

医療事業

- 原薬CDMO事業基盤強化
- 医薬品モダリティ多様化への対応

経営上、重視する指標

- 国内およびグローバル臨床検査市況
- 医薬品原薬の受託製造市況
- 海外売上高比率
- 新製品上市数および売上高

セグメント別事業戦略 **メディカル事業**

検査事業

海外を中心に検査試薬・分析装置の新製品拡販および現地生産強化

生化学・免疫、糖尿病、血液凝固など、各種領域の検査薬や分析装置、真空採血管などの開発・製造・販売を行っています。品質面で優位性のある、生化学、糖尿病、血液凝固検査において高い市場シェアを獲得

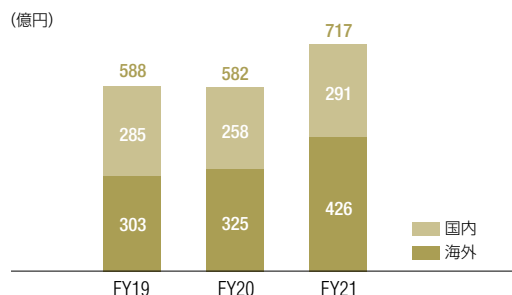
しており、今後は国内での新領域参入による領域拡大と現有事業の拡大を行いながら、海外での検査試薬・分析装置の新製品拡販および現地生産強化による事業規模拡大を狙います。

重点領域

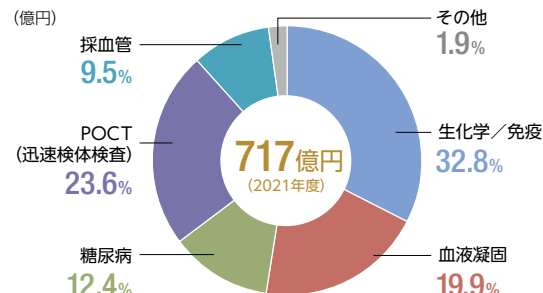
重点領域	生化学・免疫	血液凝固	糖尿病	感染症POCT*	採血管
主な製品	コレステロールや中性脂肪、梅毒などの検査薬	血液の凝固・線溶に関する物質の検査薬・検査機器	HbA1cの検査薬	アデノウイルスやインフルエンザの検査薬・検査キット	血液検査用の高速凝固型プラスチック製真空採血管

POCT:Point of Care Testingの頭文字。「現場(診療所等)での迅速な検査」のこと

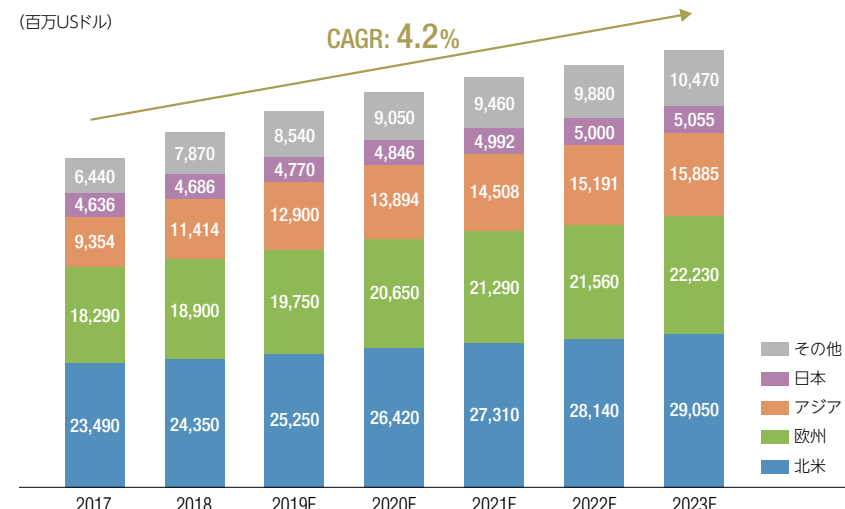
検査事業売上高



検査事業売上構成比



地域別臨床検査市場



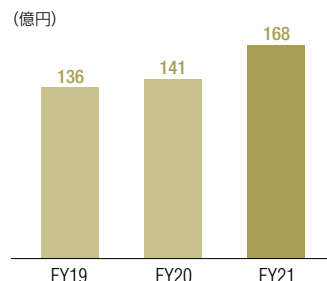
出所: 富士経済「2019 World Wide 臨床検査市場」
富士経済「2019臨床検査市場No.4 総合分析・企業戦略編」

医療(医薬・創薬・酵素)事業

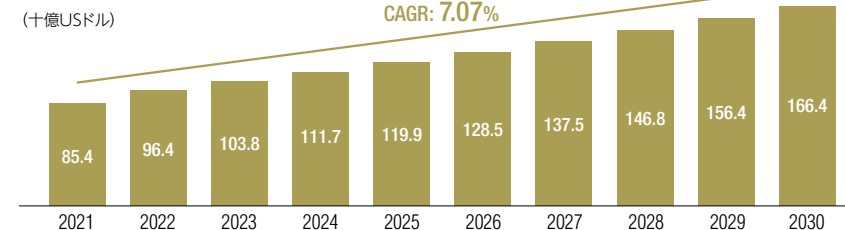
国内外からの多様な原薬の製造開発を受託

原薬製造受託(CMO)を展開する医薬事業、創薬支援事業(CRO)に加え、検査薬原料製造販売、組み換えタンパク質製造受託(CDMO)を展開する酵素事業で構成されており、国内外から多様な原薬の製造開発を受託しております。製薬企業の開発業務や原薬製造業務の外注化加速を背景に幅広い領域での供給体制を整えるため、2020年8月には国内外主要2工場の生産設備増強を決めました。低分子、ペプチド、タンパク質と各種モダリティに対応できる強みに加え、国内外の生産体制の増強によりプレゼンス・シェアともに向上を図ります。

医療事業売上高



医薬品原薬の受託製造市場予測



出所: Grand View Research
"Pharmaceutical Contract Manufacturing & Research services market MARKET ESTIMATES & TREND ANALYSIS FROM 2018 TO 2030"