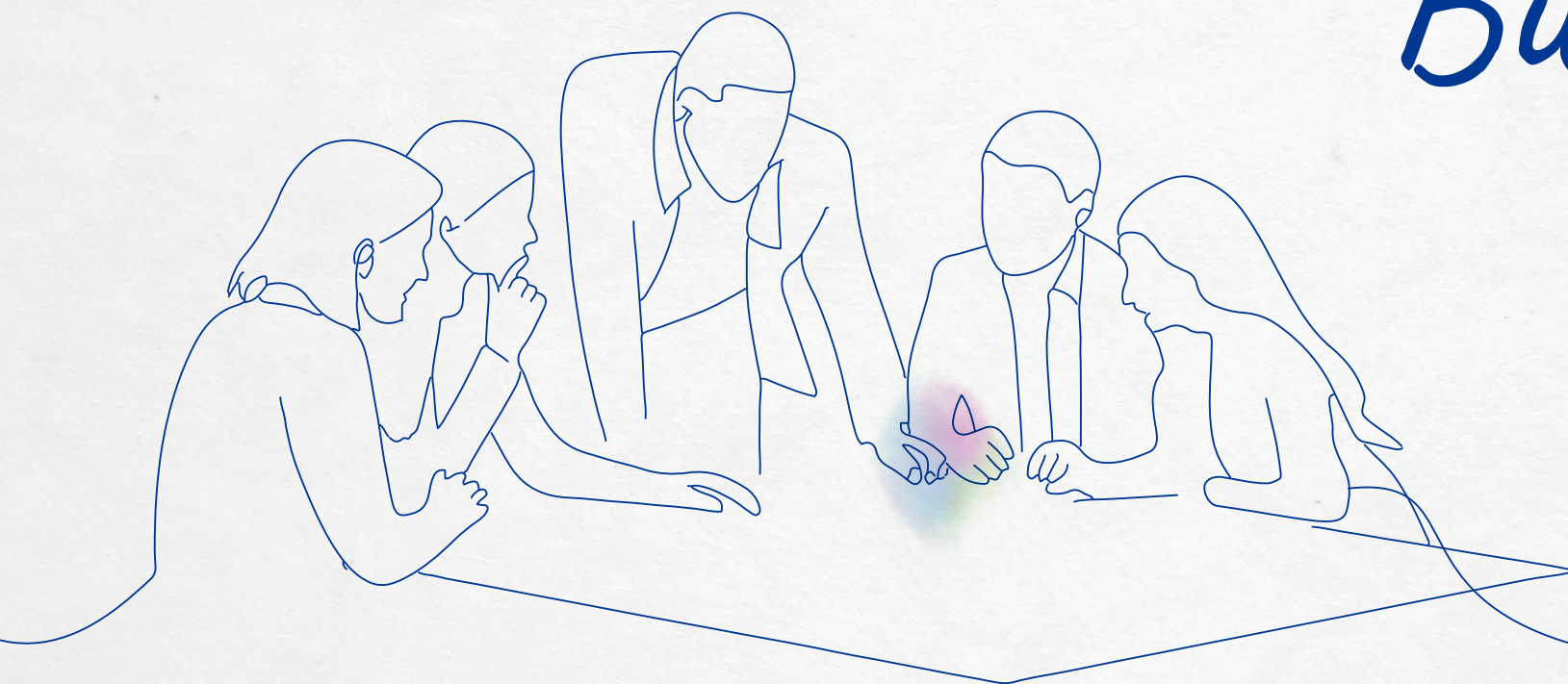


第4章

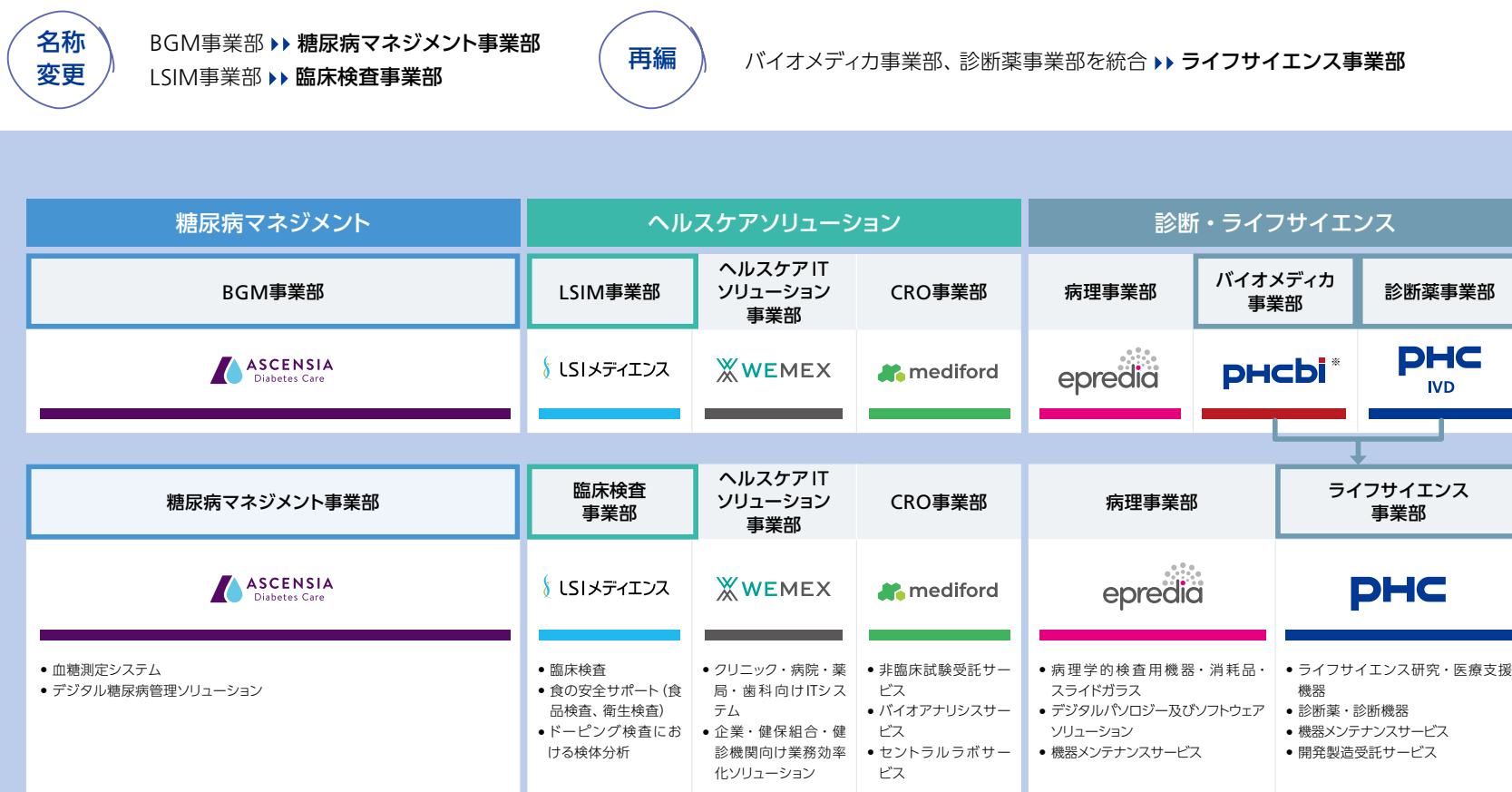
Business



PHCグループの体系図

PHCグループは、2026年4月1日付で一部事業部名の変更及び再編を実施しました。

事業部名変更によりステークホルダーの皆さまに事業内容をより明確に伝えるとともに、再編により「中期経営計画2027」に沿って事業基盤のさらなる強化を図り、成長領域での事業拡大に向けた体制づくりを推進してまいります。



※ PHCbiは、製品ブランドとして継続します。

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では、血糖測定（BGM）システムの開発・製造・販売を通じ、革新的なソリューションを展開しています。高精度な測定技術とシームレスなデータ連携、デジタル糖尿病管理により、患者さんが簡便かつ正確に血糖値を把握できる環境を実現し、健康状態の改善とQOL（生活の質）向上にグローバルに貢献します。

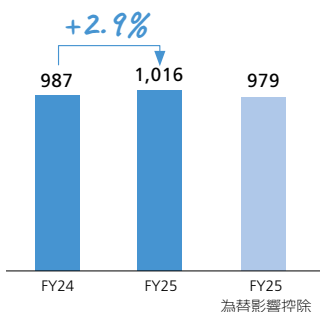
売上収益
全社比率

27.9%

FY25 実績

売上収益

(単位：億円)

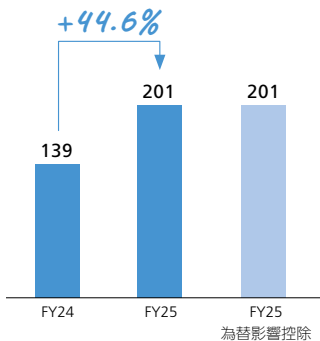


売上収益は、BGMは市場縮小影響を受けるも、欧米で販売が堅調に推移、対ユーロでの為替の好影響、CGMの販売増もあり前年同期比増収

- + 先進国でのシェア獲得
- + 米国での単価向上、販売数量増加施策効果
- + 対ユーロ為替の好影響
- + アルジェリアにおける現地化施策の進展
- + CGMの販売増 (Q3まで)
- 先進国における市場の縮小
- 低価格チャネルへの移行

営業利益

(単位：億円)



営業利益は、BGMの好調や、コスト改善施策効果、償却費の減少もあり大幅な増益。CGMは第3四半期までの増収と第4四半期の譲渡による赤字縮小により増益に貢献

- + 収益性の高い先進国の好調
- + 米国での収益性改善施策効果
- + コスト改善施策効果
- + 償却費の減少
- + CGM事業譲渡による赤字縮小
- 本社機能見直しによる影響額3億円

営業利益率19.8%

ドメイン戦略

新しい体制に移行し、世界の糖尿病患者さんを支援し続ける

糖尿病マネジメントドメインは、80年以上にわたり、糖尿病患者さんがご自身の健康状態を把握できるよう支援しています。現在、私たちの製品は世界90以上の国と地域で利用されています。

2025年度は、BGM事業が、市場縮小の影響を受ける中でも順調に推移しました。特に先進国市場において好調に推移し、米国では売上の増加に加え、新製品の投入もあり、民間及び政府系医療保険支払機関との契約を約50件獲得しました。OTCチャネルでもナショナルブランドとしてNo.1シェアを維持*しています。欧州においては、主要な市場でのリーディングポジションをさらに強固にしました。また、アルジェリアでは現地生産品の販売を開始しました。

こうした取り組みに加え、2025年度は2つの大きな決断を行いました。1つ目は、CGM販売事業の譲渡です。当ドメインでは、BGM事業に加え、Senseonics社とのパートナーシップを通じてCGMソリューションも提供してきました。一方で、当該事業が成長を続ける中、BGMとの事業モデルの乖離が大きくなったため、Senseonics社傘下で開発・製造・販売の一貫した体制を構築することが事業成長の加速に最適であると判断し、CGM事業を譲渡いたしました。また、この判断はポートフォリオ管理強化を重要課題として掲げる中期経営計画2027の方針に基づいたものであり、これにより、当ドメインの収益性は大きく改善する見込みです。

2つ目は、BGM事業部長兼アセンシア ダイアベティスケアホールディングス社長の交代です。これまで両組織を率いてきた私の後任として、2026年4月にピーター・ボドルンド氏へその役割を引き継ぎました。ボドルンド氏は20年以上にわたり医療業界でシニアリーダーとして経験を積み、2022年よりアセンシアのCOOを務めてきました。同氏の豊富な経験とリーダーシップが、糖尿病マネジメント事業の持続的な発展を力強く牽引してくれるものと期待しています。

2026年度は、新体制のもとで迎える最初の事業年度です。引き続き、糖尿病マネジメントのリーディングカンパニーとして、糖尿病患者さんの生活の質（QOL）向上に尽力してまいります。

* 出所：自社調べ



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

営業利益率改善幅：
2.5% (FY24～FY27)

糖尿病マネジメント事業※



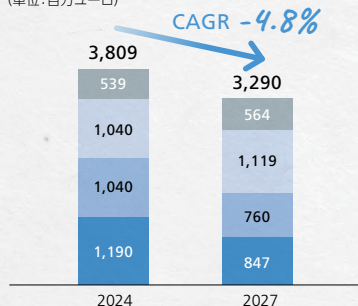
※ 2026年4月1日より、BGM事業から名称を変更しました。詳細は「PHCグループの体系図」をご参照ください。

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さんは、主に成熟市場においてBGMからCGMに移行
- BGMは、多くの方々にとってCGMと併用される重要な糖尿病管理ツール。新興市場では、費用負担やアクセスの観点から、増加する糖尿病人口を背景にBGM需要が継続
- 一部の市場では価格下落圧力により金額ベースでの伸びは限定的

今後の見通し

- CGMの拡大は続くものの、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、平均価格が下落する見込み

主要な製品・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。90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末に現地生産を開始、FY26は通期で業績に寄与

事業戦略

糖尿病マネジメント事業は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CGM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年度から市場に再参入した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まいります。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。



ピーター・ボドルンド

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
CEO・社長

私たちの「精緻な技術」

1,000万人を支える、高精度と使いやすさ

当社は1941年に世界初の血糖測定器を発売して以来、一貫してイノベーションを追求し続けています。これまで、当社のCONTOUR®は、第三者機関主導による複数の研究※1※2において、一貫して最も高精度な血糖測定器の一つとして評価されています。また、SmartLight機能は、糖尿病患者さんが数値を読み取る負担を軽減し、血糖管理に対する安心感をもたらします。消費者調査によると、ユーザーにとって最も重要な特長は「高精度」と「使いやすさ」であり、CONTOUR®は両項目で競合製品を上回る優れた評価を得ています。

2026年第1四半期に米国で実施した最新の市場調査では、CONTOUR®は、他の大手BGMメーカー製品に対して、ネット・プロモーター・スコア※3で引き続き首位を維持しています。

当社の精緻な技術は、世界中で約1,000万人に及びユーザーの糖尿病管理の改善に貢献しています。これからも、私たちは糖尿病患者さんが必要とすることに注力し、糖尿病管理において信頼されるパートナーとなることを目指してまいります。

※1 Pleus S.ほか「4種の血糖測定システムに関するユーザー性能評価及びシステム精度評価」、2022年

※2 Kenning ほか「血糖測定システムの比較精度評価」、2024年

※3 ユーザーに対し、その製品やサービスを他人にどれだけ薦めたいかを数値化した指標

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では、臨床検査事業、医療ITソリューションの開発・販売、創薬支援事業を通じて、ヘルスケア分野を幅広く支えています。医療機関向けに臨床検査サービスやレセプトコンピュータ、電子カルテなどの医療ITソリューションを提供するとともに、製薬企業向けに非臨床試験や治験支援などの研究開発サービスを展開。医療従事者や患者さんを支援し、日本の医療・創薬の発展に貢献します。

売上収益
全社比率

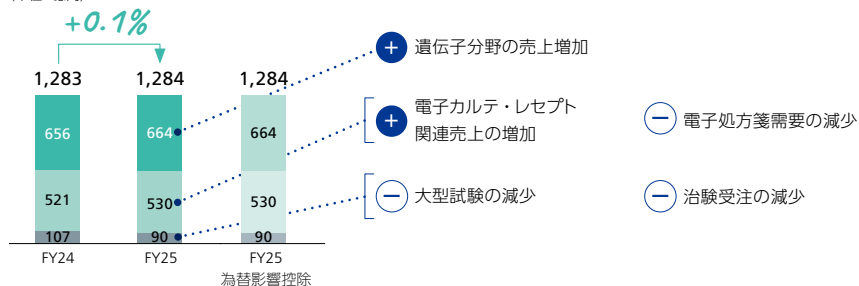
35.2%

FY25 実績

売上収益

■ 臨床検査 ■ 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)



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

日本の医療は、高齢化に伴う医療費の増大とそれを支える現役世代の負担の増大、医療従事者の不足・偏在、医療機関の経営環境の悪化、地域間の医療アクセス格差など、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は、日本の医療現場を支える多様なサービスを展開し、医療機関や医療従事者の業務をサポートしています。

2025年度はドメイン全体として、売上収益は若干の増収、営業利益は減益となりました。臨床検査事業では、市場が安定的に推移、注力している遺伝子検査も成長し、コスト削減も奏功しました。また、中央総合ラボラトリーにおいてISO15189を再取得し、中期経営計画2027に沿って着実に業績改善が進んでいます。ヘルスケアITソリューション事業では、政府が推進する医療DX政策の一環である電子処方箋の需要が2024年度に比べ停滞しましたが、電子カルテやレセプトコンピュータなどの主力製品が補いました。加えて、WHSとの完全統合やクリニック用クラウド型・レセコン一体型電子カルテ「Medicom クラウドカルテ」の上市など、今後も増加が見込まれる医療DX関連需要を着実に獲得すべく事業基盤の一層の強化を進めています。CRO事業では、臨床検査事業におけるISO認定取消の影響により、治験を中心に受注が減少し、厳しい業績となりましたが、業績回復に向け受注拡大に向けた営業活動の強化、収益改善の取り組みを継続しています。

2026年度において、臨床検査事業は引き続き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、迅速かつ的確な診断、効果的な治療の実現に貢献していきます。ヘルスケアITソリューション事業では、「Medicom クラウドカルテ」の拡販を中心に、2030年に電子カルテ普及率100%を目指す医療DX関連需要の獲得を進めます。CRO事業は経営体制を刷新いたしました。また、感染症関連施設（BSL3施設）を新設し、ネクストパンデミックを見据えたワクチン等の開発をサポートするなど、多様化する新たな治療法（モダリティ）の発展を引き続き支えてまいります。

当ドメインは、日本の医療現場に欠かせない存在として、これからも医療機関や医療従事者の業務を支え、日本の医療課題の解決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

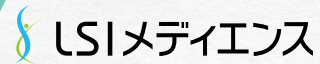
収益性、 効率性改善

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)

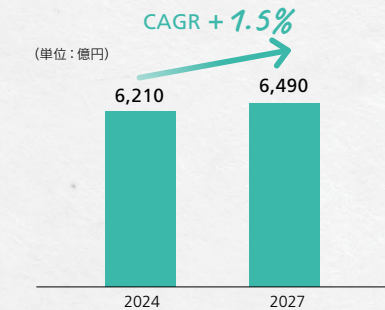
臨床検査事業※



※ 2026年4月1日より、LSIM事業から名称を変更しました。詳細は「PHCグループの体系図」をご参照ください。

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

- 一般的な受託検査は回復基調にあり、特に遺伝子分野は高い水準で伸長
- 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導入ニーズは継続

※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、診療報酬改定に伴う価格下落の影響はある一方で、遺伝子分野の成長が見込まれる
- FMS/プランチ導入にはより戦略的な対応が求められる

主要な製品・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

- 価格適正化活動の推進
- 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

一般的な受託検査の需要は回復基調にある一方で、国際情勢による燃料費や資材費の高騰、少子高齢化などを背景とした人材確保の競争激化に伴う影響は軽視できないものと認識しています。

品質に係る不適切事案を受け、2025年度は顧客・社会からの信頼回復を第一に掲げ、品質マネジメントシステムの改善に取り組むとともに、収益性・効率性の改善を喫緊の課題として取り組んでまいりました。

引き続き、さらなる信頼回復に努めるとともに、中期経営計画2027の達成に向けては、地域の拠点医療機関及びパートナー検査センターとの連携や協業を含めた地域戦略に基づいた拠点の再配置、戦略的なリソース再配分、業務フローの見直しを通じた中央総合ラボラトリーの稼働効率向上を推進してまいります。

成長領域である遺伝子・未保険分野においては、がん遺伝子分野の研究検査市場への展開強化や、市場ニーズを踏まえた企業連携によるサービス拡大を図り、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。



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

私たちの「精緻な技術」

デジタルPCR法を用いた新規検査項目の開発

PCR技術を基本とした多種多様な検査が実施されるようになり、遺伝子検査が高度化するなかで、複数のターゲット遺伝子を効率的かつ定量的に解析できる「デジタルPCR」に着目し、新規検査項目開発を進めています。

デジタルPCRはサンプルを微小区画に分けてPCRを行い、各区画の結果をデジタルにカウントすることで絶対定量を実現します。標準曲線が不要なため、複数のターゲット遺伝子を定量する場合でも、高い作業性で効率的に測定できます。この特性を生かし、「日和見感染症ウイルスマルチ定量解析」を立ち上げました。日和見感染症は免疫力低下をきっかけに発症し、特に移植後の免疫抑制状態では重篤化リスクが高く、早期治療介入が求められます。原因ウイルスは複数存在し、臨床症状からの特定が困難なケースも多い中、本検査は複数ウイルスを短期間で同時に確認できるため、臨床医からも「実臨床で本当に役立つ検査」と高い評価をいただいています。

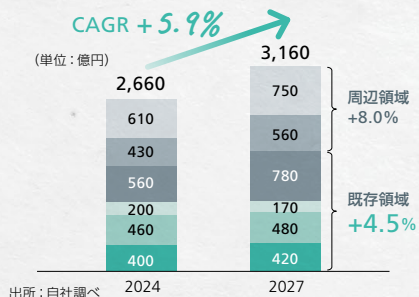
今後も医療現場の声に寄り添い、必要とされる検査項目を市場に提供してまいります。



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
- 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の推進に伴い、オンライン資格確認・電子処方箋に加え、電子カルテ情報共有サービスの普及が加速の見通し。標準仕様に準拠した電子カルテの認証制度が開始
- 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

主要な製品・サービス

クリニック向けシステム

クラウド・オンプレミス・ハイブリッド型の提供により、顧客ニーズに合わせたレセコン一体型電子カルテを提供。入力負荷を軽減すると共に、強みのレセプトチェックで算定漏れ・誤りを防止



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



戦略・目標

戦略

- 医療政策推進及び先導性や独創性の高いソリューションを提供し、医療DXをベースにした事業展開
- FY25に事業統合したWHS（ウィーメックスヘルスケアシステムズ）とのシナジー創出と競争力強化
- 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%

※ 診療所向け電子カルテ 診療所シェアNO.1 [出典] 株式会社富士経済「2025年版 医療・ヘルスケア・製薬DX関連市場の現状と将来展望」より2024年実績 金額ベース 診療所向け電子カルテ（オンプレミス型/クラウド型）
レセプトコンピュータ 診療所・病院シェアNO.1 [出典] 株式会社富士経済「2022年 医療連携・医療プラットフォーム関連市場の現状と将来展望」より2020年企業シェア・数量ベース レセプトコンピュータ（PHC実績）

事業戦略

ウィーメックスは2025年10月1日、ウィーメックスヘルスケアシステムズと事業統合し、一社化しました。顧客基盤は5万軒を超え、全国各地のサポート体制を基盤に、外部環境が急速に変化する中、両社の事業・技術・顧客基盤を融合し、経営意思決定の迅速化と業務効率化を通じてシナジー創出と競争力強化を進めています。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、政策動向と顧客ニーズの双方に応える製品・サービスへの最新テクノロジー活用を推進しております。診療所向けにはクラウド型・レセコン一体型電子カルテ「Medicom クラウドカルテ」（2025年4月上市）を含むクラウド・オンプレミス・ハイブリッドのフルラインアップを展開。薬局向けには、薬局業務支援システム「生成AI薬歴入力支援サービス」や総合経営支援システム「Wemex 薬局経営支援」等を展開し、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、遠隔医療領域では、へき地医療や臓器提供の支援体制を整備するなど、医療従事者の負担軽減と患者さんの医療アクセスの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

私たちの「精緻な技術」

開発責任者が語る、Medicom クラウドカルテの精緻な技術
～医療現場の課題を解く～

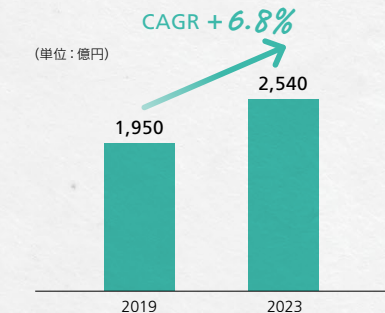
ウィーメックスは1972年に日本初のレセプトコンピュータを開発し、50年以上にわたり医療業務のデジタル化を推進してきました。医療現場と向き合い、さまざまな課題解決に尽力するなかで培ってきた知見が、2025年4月上市のクラウド型・レセコン一体型電子カルテ「Medicom クラウドカルテ（以下、MCK）」の精緻な技術設計の基盤となっていると自負しています。MCKにおける課題解決の象徴の一つが、外注検査センター連携機能の革新です。従来のオンプレミス型電子カルテでは、約80社の各外注検査センターの検査マスターを医療機関ごとに管理・保有し、検査センター設定、検査マスター取込、検査コード作成、検査コードリンク設定、オーダー画面構築といった設定作業を医療機関ごとに実施する必要があり、導入担当者に大きな負担となっていました。MCKでは、クラウド上で検査センターのマスターを一元管理することで、医療機関での設定作業を行うことなく、検査オーダーと結果取込の運用が可能となりました。この革新は現場での導入負荷を劇的に軽減し、MCKの迅速な普及の実現に貢献します。同機能は特許出願済みで、この開発に対する取り組みやプロセスが、開発チームのスキルアップにも貢献しました。今後も医療現場の課題と向き合い、生成AI等の最新技術を活用し、医療DXの最前線で進化を続けてまいります。

ウィーメックス株式会社 開発本部 医科開発部 部長 大畑 敦司



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

主要な製品・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

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、市販後までを一貫して支援する国内有数の医薬品開発業務受託機関（CRO）です。医薬品開発を取り巻く環境が大きく変化中、当社はこれまで培ってきた技術力と最新鋭の機器を強みとして、低分子医薬品に加え、核酸医薬や細胞治療製品などの新規モダリティにも対応し、分析法開発から安全性・薬効評価まで幅広い領域で医薬品開発を支えています。また、国内ではドラッグラグ・ドラッグロスが深刻な課題となっており、当社は革新的な医薬品を一日も早く患者さんへ届けることを使命として、課題解決に向けた取り組みを推進しています。加えて、欧米ではFDAやEMAによる新しいアプローチの方法論（NAMs）の活用が進んでおり、当社はこうしたグローバルな潮流も踏まえ、多様化するモダリティや拡大が見込まれる治験市場に対応できる体制を整えています。今後もアカデミアやバイオベンチャーとの連携を強化し、技術導入と対応領域の拡大を進めることで、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。私たちは、変化を機会と捉え、医薬品開発のパートナーとして社会に貢献し続けます。



上田 哲也

メディフォード株式会社
代表取締役社長

私たちの「精緻な技術」

新規モダリティ開発を加速させる
PAC-LC分析受託サービスの展開

当社は2025年1月、PAC-LC (Peptide Adsorption-Controlled Liquid Chromatography) 技術の発明者である合田竜弥氏が代表を務めるFuture Peak株式会社とのコンサルティング契約を通じて、同技術を用いた最先端の受託分析サービスを開始しました。PAC-LCは、独自の吸着制御機構を備えた革新的な技術です。従来の液体クロマトグラフィー（LC）システムと比べ、高精度・高感度な分析を可能にするだけでなく、煩雑な前処理工程を大幅に簡略化できるため、創薬研究のスピードと効率を飛躍的に向上させます。本技術は、特に近年の創薬において主流となりつつあるペプチド医薬品や核酸医薬品などの中分子医薬品、抗体医薬品や抗体薬物複合体（ADC：Antibody-drug conjugate）といった、極めて分析難易度の高い「新規モダリティ」の薬物動態や、薬効を把握するうえで不可欠な生体内バイオマーカーの測定においてその真価を発揮します。第一三共株式会社で28年間にわたり分析業務や定量法開発を牽引してきた、バイオアナリシス業界の第一人者である合田氏の卓越した知見と、当社の盤石な創薬支援基盤を高度に融合させることで、複雑化する分析ニーズへの対応力を抜本的に強化しました。創薬の探索フェーズから臨床試験まで、確かな裏付けに基づく高品質なデータ提供を通じて新薬の早期市場投入を支援します。革新的な治療選択肢をいち早く患者さんへ届けるとともに、持続的な企業価値の向上に邁進してまいります。

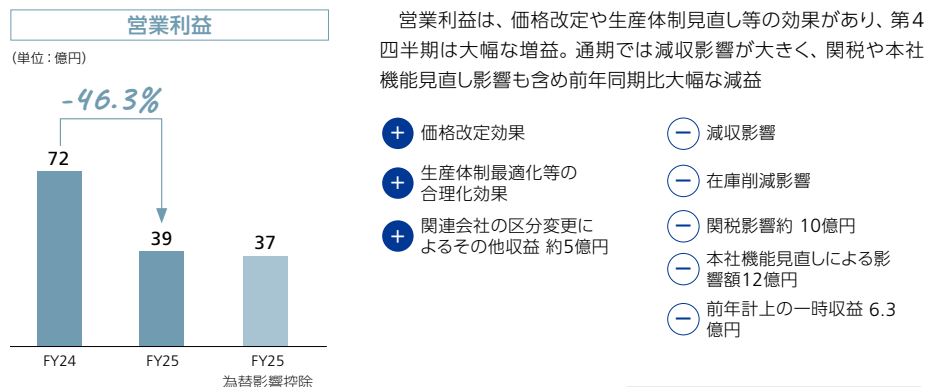
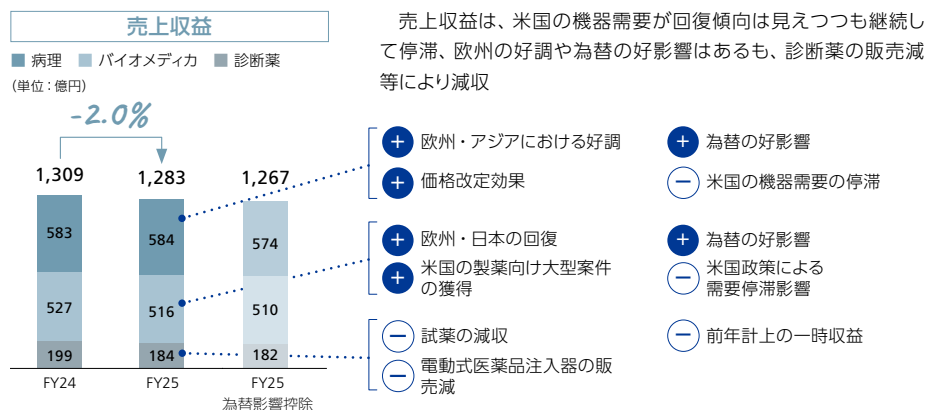
診断・ライフサイエンス ドメイン

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・消耗品等を提供する病理事業、ライフサイエンス研究や医療を幅広く支える保存・培養機器や医療機関向けに体外診断薬・機器などを提供するライフサイエンス事業の2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。

35.2%

売上収益
全社比率

FY25 実績



営業利益率3.0%

ドメイン戦略

ドメインの総合力を結集、グループの成長を牽引する存在に

2025年度の診断・ライフサイエンスドメインは、米国における関税及び機器需要停滞の影響を受け、業績面では厳しい一年となりました。一方で、欧州は堅調に推移し、米国においても下半期には製薬・バイオ医薬品向けを中心に大型案件を獲得するなど、需要回復の兆しが見え始めています。そのような状況のもと、中期経営計画2027における多くの施策を実施しました。販売面では、ドメイン内3事業の国内営業・CSを統合し、更なる売上拡大に向けた体制の再構築を行いました。また、欧州と中国においても多くの協業をスタートさせました。製造面では、病理事業の英国工場からインドネシア工場への生産移管による原価強化に取り組むと共に、中国国産優遇施策への対応として病理事業の中国工場の活用を拡大させるなど、ドメイン全体で最適化を着実に進めてきました。加えて新製品では、細胞・遺伝子治療 (CGT) 領域において、2024年度上市のライブセル代謝分析装置 [LiCellMo™] に続き自動培養装置 [LiCellGrow™] を発売、また、移動式免疫発光測定装置「パスファースト」の改良版や、超低温フリーザー、CO₂インキュベーターの新機種も投入しました。

2026年度もドメインの総合力を結集し、更なる成長の加速を図ります。まず、バイオメディカ事業部と診断薬事業部を統合し、ライフサイエンス事業部を発足させました。これにより、営業、製造、オペレーションの各機能における最適化と生産性向上をさらに進め、事業基盤をより一層強固なものとしていきます。また、販売面と製造面のドメイン最適化の継続に加え、グループ全体の技術開発を推進する「コアテクノロジー研究所」と連携し、コア技術を活用した新たなソリューション開発も進めます。

中期経営計画2027において、当ドメインはグループの成長を牽引する存在として位置付けられています。私たちが目指す姿は、「よりの確・早期・簡便ながん診断を実現するイノベーション」、そして「がんの先端治療法の早期普及を実現するアクセラレーター」です。その実現に向け、ドメイン一体での事業基盤強化やR&Dの推進等を着実に実施しています。がんの「早期診断」「個別化医療」、さらには細胞・遺伝子治療などの「新しいモダリティ」を支えるソリューションを開発し、新たな価値を創出し、世界の医療の発展に貢献していきます。



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

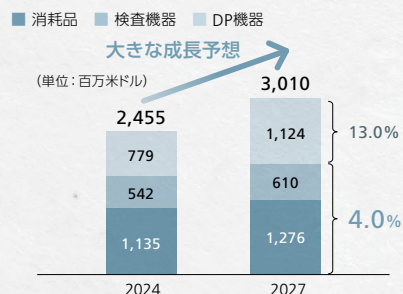
成長・育成事業
として経営資源を
集中

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
- ワークフローの自動化、遠隔医療による連携、AIを活用した診断、さらなる効率向上を目的として、デジタル病理を導入する検査機関が増加
- 規制当局の承認や公的な資金支援により、米国、欧州、中国における高速デジタル病理ソリューションの導入が加速

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
- 検査量増加と人員不足を背景に、病理検査室ではワークフロー最適化や高速スキャンソリューションへの需要が拡大
- 低価格帯メーカーの進出により価格競争は激化

主要な製品・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
- 業務効率及び生産能力の向上
- 環境に配慮した持続可能な製品開発を加速

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、組織処理、染色、スライド印字、消耗品、デジタル病理、及びAIを活用した画像管理を網羅する統合ソリューションを通じて、精緻ながん診断を支えるリーディングカンパニーです。当社は、より効率的で正確ながん診断へのニーズの高まりを受け、デジタル病理関連ソリューションを拡充しています。

デジタル病理の導入拡大に伴い、高解像度の全スライド画像化、遠隔での病理所見の検討、ワークフローの標準化、さらにはAIを活用した分析が可能となり、検査室での業務は変革を遂げつつあります。エプレディアのE1000 Dxデジタルパソロジーソリューションは、1日最大1,500枚のスライド処理が可能な高速スキャン性能に加え、高度な品質管理機能及び既存システムとの高い互換性を備えています。

当社は、検査室のワークフロー効率化と診断の精度向上に寄与するため、ハードウェア・ソフトウェア、自動化、AI分野での提携など、デジタル病理ソリューションへの投資を継続します。3DHISTECHやMindpeakなどとの戦略的提携を通じて、AIによる画像認識を含むデジタル画像処理分野の強化を進めています。

また、自動化や検体トレーサビリティの強化、環境負荷の少ない技術、及び消耗品のリカーリング収益拡大により、卓越した事業運営の実現にも注力しています。独自の技術とグローバルな販売体制を強みに、エプレディアは病理ワークフロー全体を支えるソリューション企業として持続的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

私たちの「精緻な技術」

Epredia E1000 Dx — デジタル病理の未来を切り拓く

エプレディアE1000 Dxデジタルパソロジーソリューションは、先進的な画像技術とデジタルワークフロー分野における当社の強みを象徴する製品です。従来のスライドガラスを高品質なデジタル画像へ変換し、業務効率、情報連携、及び診断プロセスの改善に貢献します。当社の自動化機能、高品質な画像、AI対応への継続的な取り組みは、業界での高い評価に繋がっています。特に、E1000 Dxデジタルパソロジーソリューションは、2026年メドテック・ブレイクスルー賞において「最優秀新診断技術ソリューション」に選出されるとともに、病理診断でのAI活用標準化を推進するEMPAIAインターナショナルによるスキャナーのベンチマーク評価でも優れた性能（画像品質、処理速度、相互運用性）が認められました。

本ソリューションの中核を担う画像管理システム（IMS）は、さまざまな検査室や医療機関を結ぶネットワーク間で、デジタル病理画像の安全な保管・管理・共有を実現します。E1000 DxとIMSを統合したデジタル病理ワークフローを構築することで、病理医による症例アクセスの迅速化、遠隔での診断支援、そして増加する大量の画像データを効率的に管理できます。お客様にとっては、生産性向上、柔軟なワークフロー運用、さらにAI診断やデジタルヘルスケアの普及に対応可能な、将来を見据えたプラットフォームを実現します。

ライフサイエンス事業 (旧バイオメディカ事業) ※

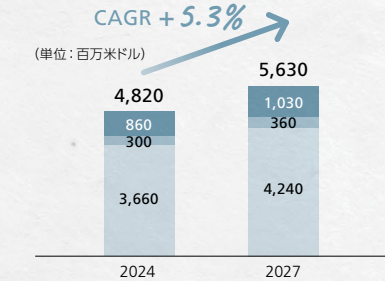


※ 2026年4月1日より、バイオメディカ事業と診断事業は統合し、ライフサイエンス事業となりました。
詳細は「PHCグループの体系図」をご参照ください。

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



市場環境

- 足元は各地域における景気減速や投資抑制の影響が残るものの、主要地域で復調の兆しが見られ始めている
- 製薬やCDMOでは省エネ機器への入替需要や取引企業に対するESG対応要請が顕在化している

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しており、2027年に向けて市場の成長加速が期待される
- 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インキュベーターなどの需要は中長期的にわたり安定的な成長が見込まれる

主要な製品・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



CO₂インキュベーター

独自の加湿制御機能と汚染防止機能により、細胞の培養効率と再現性を向上



自動培養装置

細胞の代謝変化を可視化するIn-Lineセンサの値に基づき、自動で培地を交換。細胞の培養環境を常に最適化し、細胞品質の向上と、製造ロスの削減を通じた効率化やコスト低減に貢献



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の柱である超低温フリーザーやCO₂インキュベーターは、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す。各地域での設備投資回復の動きを追い風に、安定した品質と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提供してまいります。

根拠が期待される細胞・遺伝子治療 (CGT) 領域は、製薬・CDMO各社の製造投資拡大を背景に高い成長が見込まれます。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るとともに、パートナー企業との協業を通じてCGT製造プロセスの課題解決に貢献するソリューションプロバイダーとしての地位確立を目指します。

さらに、中期経営計画2027のもと、診断・ライフサイエンスを重点領域と位置づけ、収益基盤の強化と成長投資を両立しながら、より多くの方々が先端治療を受けられる環境づくりに貢献します。

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とIoT技術を活用した付加価値提供を組み合わせることで、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
代表取締役専務

私たちの「精緻な技術」

現開発部門責任者が語る、長年の蓄積が生む精緻なコア技術力

私は入社以来、バイオメディカ事業部の製品・技術開発に携わってきました。私の目から見た、当事業部の精緻な技術の歩みについて説明したいと思います。バイオメディカ事業部は、1966年に家電メーカーの一部門として日本のライフサイエンス機器市場へ参入しました。当時は市場規模も小さく、海外メーカーが主流でしたが、国内市場の成長とともに当事業部も国内からグローバルへと着実に拡大し、現在では超低温フリーザー等の製品で国内シェアNo.1/グローバルシェアNo.2*を獲得するに至っています。事業開始当初は、既存の安全設計技術をベースとしながらも、対象装置の特殊性ゆえに多様な課題に直面し、多くの失敗と試行錯誤を重ねてきました。その過程ではサプライヤーとの密接な連携のもと、部品レベルからの改良と品質向上を積み上げるとともに、製造工程や検査体系を整備し、基礎技術から製品化に至るまでの技術基盤を確立しています。さらに、製薬・バイオテックの研究者をはじめとする、高い専門性と厳格な評価基準を持つユーザーの要求に応え続けることで、精度・再現性・信頼性といった性能要件を磨き上げてきました。これらの継続的な改善活動は、開発設計にとどまらず、生産技術や製造プロセスにも展開され、全体としての品質保証力の強化に繋がっています。また、当社はこのような技術の深化に加え、新たな分野に挑み続けるチャレンジ精神を大切に、技術領域の拡張と価値創出に取り組んできました。既存技術の高度化と新規技術への挑戦を両輪とすることで、環境変化や顧客ニーズの進化にも柔軟に対応しています。

こうして培われた精緻な技術は、研究現場において安定したデータ取得と高い再現性を実現し、顧客の研究成果の信頼性向上に貢献しています。今後も当社は、長年の蓄積と現場起点の改善力、そして新たな分野に挑み続けるチャレンジ精神を融合させ、ライフサイエンス分野の発展を支える技術の進化に取り組んでいきます。

※ 出所: 自社調べ

PHC株式会社 ライフサイエンス事業部
バイオメディカ事業グループLSソリューション開発部 部長

小林 晋



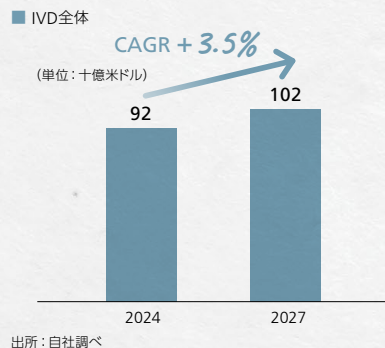
ライフサイエンス事業 (旧診断薬事業) ※



※ 2026年4月1日より、バイオメディカ事業と診断薬事業は統合し、ライフサイエンス事業となりました。
詳細は「PHCグループの体系図」をご参照ください。

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

主要な製品・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。

主力製品のひとつである移動式免疫発光測定装置「パスファースト」は発売から20年を迎え、日本国内及び、米国・欧州・アジア・中東・中南米など約50の国と地域の医療現場で迅速な検査に貢献してきましたが、2026年3月にリニューアルし、日本で販売を開始しました。今回、リニューアルした「パスファースト」では操作画面の大型化や直感的な操作を実現する画面デザイン (GUI) に刷新し、試薬のスムーズな出し入れを可能にする大開口ドアを採用しました。さらに、内蔵バーコードリーダーと、装置状態が可視化できる状態表示ランプを搭載し、より一層使いやすさを重視しました。今後は、欧米やアジア諸国においてもリニューアルした「パスファースト」の販売を目指して取り組みます。

今後も、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、試薬や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造に取り組んでまいります。



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
代表取締役専務

私たちの「精緻な技術」

精緻な技術で実現した sCLEC-2測定試薬開発

診断薬事業部では、凝固・線溶領域で培った精緻な技術基盤を活かし、血小板活性化マーカーである可溶性C型レクチン様受容体 (C-type lectin-like receptor 2: sCLEC-2) 測定試薬を開発しました。

凝固・線溶試薬における「精緻な技術」とは、体内の血液反応を試験系で正確に再現し、狙った物質だけを確実に捉え、結果のばらつきを抑えるための設計技術です。例えばDダイマー※では特異性の高い抗体で目的物質のみを検出し、PT※やAPTT※では試薬組成を調整して安定した凝固反応を引き出します。これらにより、再現性の高い測定性能を実現し、臨床で信頼できる検査が可能になります。

本試薬は山梨大学と共同で開発し、全自動臨床検査システムSTACIA®専用試薬として製品化したものです。sCLEC-2は血小板活性化を反映するバイオマーカーとして、脳梗塞や心筋梗塞などの動脈血栓症の早期把握やリスク評価への応用が期待されています。従来マーカーが抱えていた採血・検体取扱い上の制約を克服し、通常のクエン酸加血漿で簡便に測定可能とした点に特徴があります。2025年3月には日本で認定検査用試薬として上市し、臨床データの蓄積とともに体外診断用医薬品としての承認取得を目指しています。脳梗塞や心筋梗塞などの動脈血栓症に加え、幅広い疾患領域での応用拡大を通じ、「血栓塞栓症」に関わる循環器系領域での事業のさらなる成長に貢献していきます。

※ 血液凝固検査の種類

PHC株式会社 ライフサイエンス事業部 診断薬事業グループ 技術開発部 統括課長 新谷 雄一



～60周年・35周年の節目に誓う、さらなる貢献～

2026年、PHCグループ ライフサイエンス事業部 バイオメディカ事業とPHCインドネシアは、それぞれ記念すべきアニバーサリーイヤーを迎えました。時代の変化とともに、常に挑戦と改善を積み重ねてきた私たち。ここでは、力強く歩んできたこれまでの道のりと、記念イベントやメッセージをご紹介します。

ライフサイエンス事業部のバイオメディカ事業 創業60周年：医療・研究現場とともに歩んだ60年の挑戦

60年の歩み

PHCグループのバイオメディカ事業は、1966年に業界初の薬用保冷庫を販売して以来、時代の変化に向き合いながら挑戦と改善を積み重ね、冷凍冷蔵機器、培養機器、実験環境機器領域、さらに再生医療領域へと事業範囲を広げてまいりました。

年代	主なテーマ	主なトピックス
1960年代	医療分野への第一歩 ーバイオメディカ事業の原点	1966年 業界初の薬用保冷庫を販売
1970年代	現場発想でモノづくりを磨いた時代	1973年 日本初の自動錠剤包装機を販売
		1977年 -85℃超低温フリーザーを販売
1980年代	技術革新と事業領域拡大の10年	1984年 CO ₂ インキュベーターを販売
		1987年 世界初のバイオクリーンベンチを販売
1990年代	世界基準に向き合ったグローバル展開期	1991年 世界最低温度の-152℃超低温フリーザーを販売
2000年代	「評価され、選ばれる」ブランドへ成長	2001年 世界初のUV除染機能搭載型CO ₂ インキュベーターを販売
2010年代	ブランド移行期 SANYO→Panasonic→PHCbi	2010年 パナソニック ヘルスケア株式会社に社名変更
		2018年 パナソニック ヘルスケアからPHCに社名変更。同時に、バイオメディカ事業のブランドもPHCbiに変更
2020年代	細胞遺伝子治療 (CGT) 市場への本格参入	2024年 ライブセル代謝分析装置「LiCellMo™」販売
		2026年 自動培養装置「LiCellGrow™」販売

60周年記念ロゴ、スローガン

従業員の皆さんからロゴとスローガンのアイデアを募り、決定いたしました。



PHCbiの歩みの中心には、燃え続ける情熱があります。この情熱が、PHCbiを突き動かし、製品の開発と改良に繋がる原動力です。その想いが、PHCのブルーとともに、60周年記念ロゴの「60」に配した赤い色に込められています。スローガンは「Preserving Yesterday, Incubating Tomorrow 昨日を守り、明日を育む」です。これまで積み上げてきた「信頼」という財産を保全する=preserve、そして次世代のイノベーションを創り上げていく=incubateという決意が込められています。

60周年特設サイト

創業60周年を記念して、PHC株式会社のコーポレートサイトに「60周年特設サイト」を期間限定で開設しました。バイオメディカ事業グループの歴史や製品ラインアップ、従業員のインタビューなどを掲載しています。この機会に、ぜひお目通しください。

<https://www.phcd.com/jp/biomedical/about-phcbi/60th-special>



特約代理店会議/サプライヤーミーティングを開催

2026年5月に開催した特約代理店会議では、約90社の特約代理店の社長の方々をお招きし、これまでの60年の振り返りと未来への指針について発表。大きな反響と応援のお声をいただきました。

また、2026年7月には、群馬県でサプライヤーミーティングも開催。当日は、サプライヤー様100社超をお招きして、60年の歩みをご紹介しますとともに、これまでの感謝の意をお伝えする盛大な会となりました。



Message



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
PHC株式会社 代表取締役社長



高魚 力

PHCホールディングス株式会社
執行役員 ライフサイエンス事業部長 R&D担当
PHC株式会社 代表取締役専務

「これまで当事業を支えてくださった世界中のお客さま、お取引先の皆さま、そして日々モノづくりに取り組んできた従業員の皆さんに、心より深く感謝申し上げます。1966年に業界で初めて薬用保冷庫を販売して以来、私たちは、社会貢献の精神を大切に、保存・培養機器を中心とした研究医療支援機器領域から細胞・遺伝子治療支援領域へと、事業領域を広げてまいりました。特に、O157、SARS、COVID-19をはじめとする感染症が世界的に広がった時期には、PHCbi製品の冷凍冷蔵機器が、研究・医療現場の最前線で大きな役割を果たし、当事業の存在意

義を深く認識する機会となりました。三洋電機、パナソニックグループを経てPHCブランドとなった今も、私たちの揺るぎない強みは一貫した品質へのこだわりにあります。真摯なモノづくりにDXやAIによる高度化を加え、時代に合わせて製品と体験価値の両面を磨き続けています。次の10年、20年に向けて、皆さんとともにさらに誇れる会社を創っていきたいと考えています。これまでのご愛顧に深く感謝申し上げますとともに、これからも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。」

PHCインドネシア 設立35周年:グローバルな成長を支えるマニュファクチャリング・ハブ

PHCインドネシアは、ブカシ県エリアに位置し、192社(うち日系企業123社)があるMM2100工業団地の中で、最も長い歴史をもつ企業です。2026年、PHCインドネシアは、設立35周年という記念すべき年を迎えました。

35年間の主なトピックス

年	主なトピックス
1991年	PT Kotobuki Electronics Indonesia (KEI) として設立
1998年	PT Matsushita Kotobuki Electronics Indonesia (MKI) へ社名変更
2005年	PT Panasonic Shikoku Electronics Indonesia (PSECI) へ社名変更
2011年	PT Panasonic Healthcare Indonesia (PHCI) へ社名変更
2018年	PT PHC Indonesia (PHCI) へ社名変更

記念式典の様子

2026年5月20日には、35周年の記念式典を開催しました。この記念式典には、PHCグループの関係者だけでなく、現地インドネシア保健省の医療機器生産・流通局長、ゴーベルグループのCEO・取締役の皆さま、ジェットロジャカルタ事務所長、パートナー企業の皆さまにも参列いただきました。



記念式典にて。社内外の多くの関係者が現地に駆け付けました。



記念植樹を行う、出口CEO(一番左)と高魚事業部長(左から二番目)

Message

メッセージ

岡田 勇志

PHCインドネシア
社長

「PHCインドネシアは、我々が拠点を構えるMM2100工業団地において最も長い歴史を持つ企業です。35年間、このインドネシアの産業発展とともに歩み続けてまいりました。

創業当初はAudio Visual機器を生産し、世界有数のビデオ機器製造拠点へと成長しました。2011年、医療機器製造へと舵を切り、この転換は大きな挑戦でした。事業構造の変革、人員の再編、新たな技術への挑戦など、決して平坦な道ではありませんでした。しかし、私たちはインドネシア政府が進める「Making Indonesia 4.0」のビジョンに呼応し、技術移転と人材育成を経営の核に据えてまいりました。現在、ここで働く素晴らしいメンバーたちが、世界水準のQCD(品質・コスト・納期)を体現し、日本発のモノづくりのDNAとインドネシアの情熱を融合させた製品を世界中へ届けています。

現在、PHCインドネシアは、BGMメーター、ライフサイエンス向け医療用冷蔵庫・冷凍庫・インキュベーターを主力とし他社向けの人工呼吸器や超音波診断装置等、多様な製品を生み出す複合工場へと進化しています。

私たちはこれからも、インドネシアの雇用を創出し、技術革新をリードすることで、この国の経済と社会、そして人々の健康に貢献し続ける「インドネシアに根ざした企業」であり続けます。

35年は一つの通過点に過ぎません。「One PHC」の旗印のもと、私たちはさらなる高みを目指し、インドネシアから世界を驚かせる価値を創造していくことを、ここにお約束いたします。

今後も、パートナーの皆さまとともに歩む未来が、より輝かしいものとなるよう、引き続き変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。」

記念式典でのスピーチの様子(岡田社長)

