



Miraca

—

Annual Report
2018



グループ理念体系



Mission

医療における新しい価値の創造を通じて、
人々の健康に貢献する。

Vision

革新的な検査技術とサービスを生み出し、
医療の信頼性向上と発展に貢献する。

Group Message

人と医療のまんなかで、

Value

顧客本位

- 医療、健康ニーズに応え、お客様の期待を超える

新しい価値の創造

- 世界初、オンリーワンの価値創造を目指し、リスクをとって変革に挑戦する
- グローバルな視点で考え、行動する
 - 主体的に取り組み、成果とスピード・効率にこだわりやり遂げる

誠実と信頼

- 実直、堅実で透明性の高い活動をする
 - 組織の垣根を越えてオープン、建設的にコミュニケーションをとる
- 全てのステークホルダーからの信頼を向上させる

相互の尊重

- 多様な価値観、経験、専門性とチームワークを尊重する
 - 挑戦や成功を称えあう
- 自ら成長し、メンバー育成を支援する

Contents

イントロダクション

- 02 メッセージ
- 04 成長への道すじ
- 06 独自の強みの進化
- 08 私たちの提供価値
- 10 みらかグループ At a Glance



戦略セクション

- 12 社長メッセージ
- 17 CFOメッセージ
- 18 特集：グループ一体化に向けた社内改革



私たちの強み

- 22 各事業会社で培った強みをグループの強みへ
- 24 グループの強みが生み出す成長サイクル
- 26 グループの強みを活かした活動



事業・基盤セクション

- 28 セグメント別概況
 - 28 受託臨床検査事業
 - 30 臨床検査薬事業
 - 32 ヘルスケア関連事業
- 34 役員一覧
- 38 コーポレート・ガバナンス
- 42 持続的成長のためのCSR活動



データセクション

- 46 連結経営指標
- 48 連結財務諸表
- 53 主要グループ会社・拠点一覧
- 54 用語集
- 55 会社概要・投資家情報



編集方針

みらかホールディングスの事業と、持続的な成長に向けた取り組みについて理解を深めていただくために、今年度よりアニュアルレポートの発行を開始しました。本アニュアルレポートでは、国際統合報告評議会(IIRC)の国際統合報告フレームワークおよび経済産業省による『価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス』を念頭に置いた開示を試みしています。今後は、このアニュアルレポートをさまざまなステークホルダーの方々との対話のツールとして活用していきます。

なお、巻末に用語集を掲載していますので、あわせてご参照ください。

将来見通しに関する注意事項

本アニュアルレポート中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた当社経営陣による判断に基づくものですが、重大なリスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定および考えに基づき作成されたものです。実際の業績は、さまざまな要素により、これら業績見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要素には、経済情勢の悪化、為替レートの変動、法律・行政制度の変化、新製品上市の遅延、競合他社の製品戦略による圧力、当社既存製品の販売力の低下、販売中止などが想定されますが、これらに限定されるものではありません。

これまでの延長線上に
未来はない。

その強い危機感を
未来の可能性に変えていく
のが私の役割です。

私がCEOに就任した2016年秋、みらかグループの成長スピードは鈍化していました。各事業会社は、それぞれ業界をリードする存在でありながら、グループシナジーを発揮しているとはいえない状況でした。

高齢化社会の加速とともに医療の進歩と多様化、予防医学への注目など、事業環境が急速に大きく変わるなかで、これまでの延長線上には未来はない——。私は強い危機感を抱きました。そこで、2017年をみらかグループの「第2の創業」と位置づけ、ダイナミックな改革に全社を挙げて取り組み始めました。グループの一体化によるシナジーの実現と成長戦略への投資により、飛躍的かつ持続的に成長する——これこそが、みらかグループの進むべき道だと確信したからです。

医療における新しい価値の創造を通して、人々の健康に貢献するために、私たちは力強く走り続けます。

みらかホールディングス株式会社
取締役 代表執行役社長 兼 グループCEO

竹内 成和

今までのみらかグループ

各事業会社間の連携がなくグループシナジーが薄い状態

みらかホールディングス



医療機関からの
臨床検査の受託



臨床検査薬の
製造・販売



滅菌事業・治験事業および
介護用品のレンタルなど

みらかグループとして
生まれ変わることが、
勝ち残るただ一つの道。

そのための変革の計画が
『Transform! 2020』

中期計画『Transform! 2020』（2018年3月期～2020年3月期）

2020年以降の飛躍的かつ持続的な成長のための
基盤を整備し土台をつくる

既存事業の強化
飛躍的・持続的な成長を目指した
戦略実行のための積極投資

R&Dの強化
中長期の成長を実現するために
R&Dへ積極投資

グループ
シナジーの活用

みらかグループ
一体化を推進、
成長基盤を整備

海外戦略の強化
先進国に加え、新興国へも展開

アライアンス戦略の推進
事業成長の柱の一つに位置づけ

変革に向けた1年目の取り組み

STEP 1 グループ
理念体系策定

STEP 2 体制・インフラ統一

STEP 3 意識改革

みらかグループ一体となって
独自の強みを進化させ、
この大きなチャレンジを
成し遂げる。

グループシナジーによる独自の強みの進化

グループ一体化経営によるグループシナジーを活かして、
これまで培ってきた強みを価値創出へつなげる

これからのみらかグループ



グループシナジーの発揮

グループの強み



独自の
ビジネスモデル

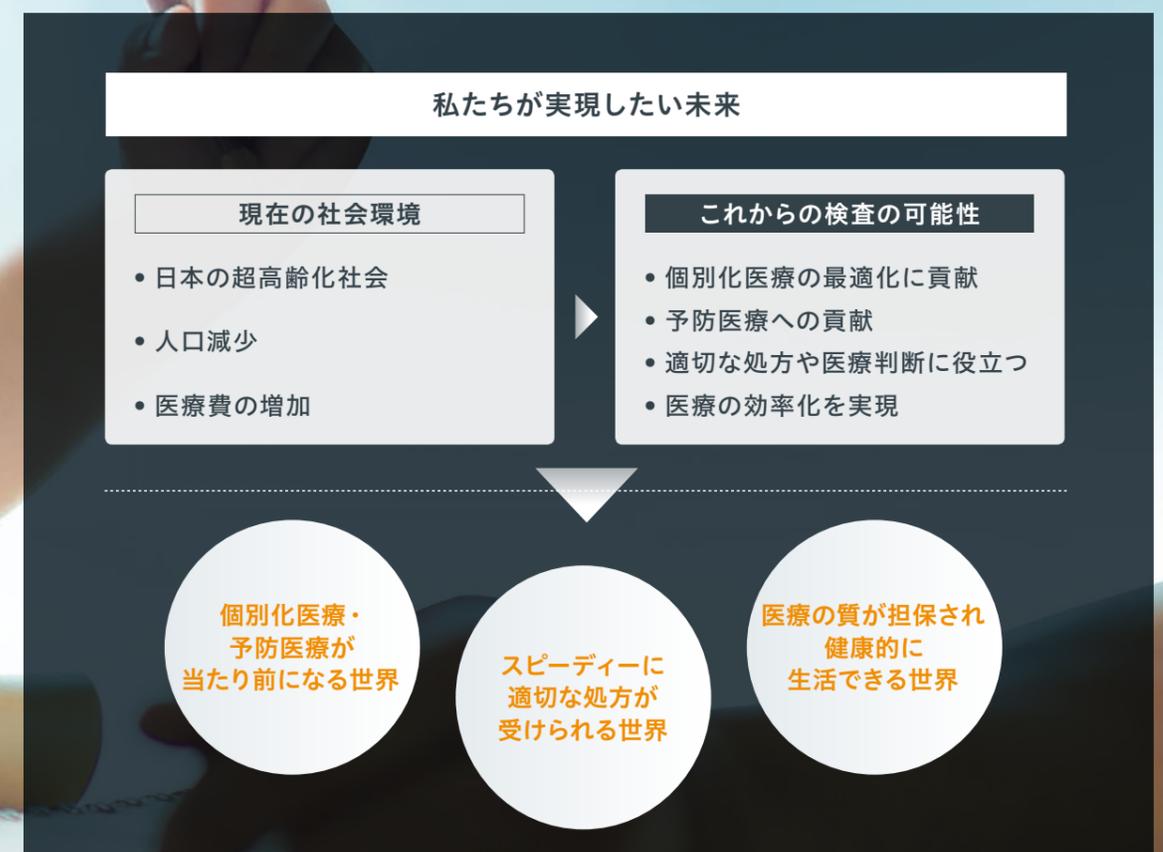


2極化に対応する
研究開発力



強固な業界内での
ポジション

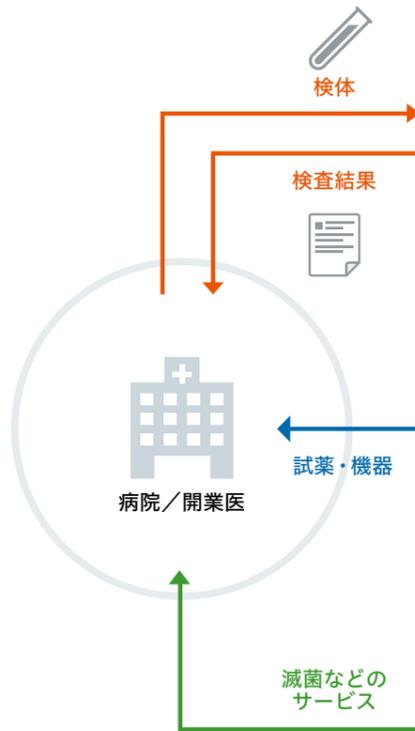
私たちが提供する価値は
人と医療の架け橋として、
もっと大きく
することができる。



みらかグループの事業概要

(2018年3月末現在)

みらかグループは、ヘルスケア分野で臨床検査を中心に3つの事業を展開しています。



受託臨床検査事業

患者さまから採取した検体を医療機関よりお預かりし、病気の有無や健康状態の検査を行います。



臨床検査薬事業

臨床検査に使用される検査試薬や検査機器の開発・製造、国内外への販売を行います。



ヘルスケア関連事業

滅菌受託や治験支援など、さまざまな医療関連サービスを提供します。

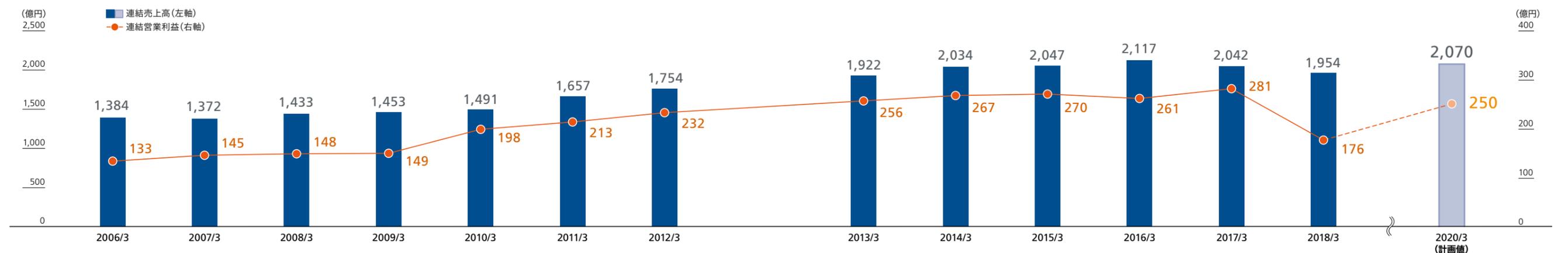
- 滅菌
- 治験
- その他(介護関連など)



グループ連結

売上高	営業利益 (営業利益率)	資産	従業員数 (正規雇用者) (臨時雇用者)	
1,954億円	176億円 ^{※1} (9.0%)	1,761億円 ^{※2}	5,541名 ^{※3}	6,600名 ^{※3}
62.4%	37.9% ^{※4}	51.6%	2,741名	3,173名
1,220億円	75億円 (6.1%) ^{※5}	909億円		
23.2%	49.7% ^{※4}	39.2%	1,059名	129名
453億円	98億円 (21.7%) ^{※5}	691億円		
14.4%	12.4% ^{※4}	7.0%	1,417名	3,280名
281億円	24億円 (8.7%) ^{※5}	124億円		

みらかグループの業績推移



※1 全社費用およびセグメント間取引消去を含みます。 ※2 全社資産およびセグメント間取引消去を含みます。 ※3 当社およびみらか中央研究所の従業員数を含みます。
 ※4 全社費用およびセグメント間取引消去調整額控除前の合計値に対する割合です。 ※5 各売上に対する営業利益率を示しています。(注)金額数値は億円未満を四捨五入しています。

(注)金額数値は億円未満を四捨五入しています。



みらかホールディングス株式会社
取締役 代表執行役社長 兼 グループCEO
竹内 成和

抜本的な改革を断行し、 大胆な投資による事業基盤の拡充を果たすことで、 サステナブルな成長を実現していきます。

事業環境の急激な変化のなか、これまでの延長線上では中長期的な成長は遂げられないと判断。2017年を「第2の創業」と位置づけ、みらかグループが新たに生まれ変わる大胆な改革と将来の成長に向けた積極的な投資を強力に推進していきます。

「下りのエスカレーターに乗っている状況」から成長軌道への転換に向けて改革を断行

私は2016年10月に、まったく異なる業種から当社の代表執行役社長に就任しました。まず感じたことは、検査業界は非常に保守的だということです。少子高齢化を主因として国民医療費の増加が社会問題となる一方で、私たちが事業展開する受託臨床検査市場は、この数年間ほとんど成長していません。昨今の医療情勢を反映し検体数は増加しているものの、検査単価は徐々に下がっているのです。業界内では大手によるシェア獲得競争が加速するなか、地域に密着した小規模な企業も多く、大きな変化を遂げる企業は少ないのが実情です。一般的には安定的な業界であると評されていますが、私は旧態依然とした体質だと感じざるを得ませんでした。

そのようななか、この数年間のみらかグループの業績を振り返ると、売上成長率は極めて低い状態でした。つまり、足元の利益成長を重視するあまり、将来の成長への投資が十分には行われていませんでした。加えて、みらかグループは2,000億円の売上規模がありながら、内部取引は限定的で、グループシナジーが発揮されているとはいえませんでした。

こうした状況から、大胆な変革なくして長期的な成長、ひいては将来的な存続も困難だと考え、抜本的な改革を決意しました。逆に捉えれば、それまでの過去の慣習に則った事業運営を変え、グループシナジーを実現できれば、みらかグループには大きな成長ポテンシャルがあると考えたのです。そこで、2017年を「第2の創業」と位置づけ、飛躍的かつ持続的成長を実現するための改革として、中期計画『Transform! 2020』を策定しました。

この改革は、ベースとなる会社そのものを変革する取り組みです。その第一歩として、グループ一体化経営に向けた施策が不可欠であり、従業員のマインドを含めたさまざまな社内改革に着手しました。現在の業界環境と私たちを例えるなら「下りのエスカレーターに乗っている」状態で、立ち止まっていたらそのまま降下していく——この危機感を共有したうえで、グループ理念体系の刷新を皮切りに、グループ丸となった改革に踏み出したのです。

旧態依然とした体制から脱却し、大きな改革を成し遂げるには、強大なパワーが必要となります。成長やグループ経営の障壁となっていたものを取り除き、改革を推進していくためには、さまざまな経営資源を投下していかなければなりません。変化を遂げながら従業員が安心して前向きに働けるよう、福利厚生や人事制度をはじめ、あらゆる制度改革にも着手する必要があります。持論ですが、大きな改革は「ハンズオン」でなければ成果にはつながりにくいと思っています。私自身が動き、先導し、トップダウンで迅速な意思決定を行いながら、どんどん権限を委譲する——こうした思想のもと、この1年、改革を進めてきました。今後も同様の考えで改革を加速する構えです。

トップラインの成長を志向し、 成長基盤の整備に経営資源を 大胆に投下

こうしてスタートした中期計画『Transform! 2020』について、まずは戦略の概要をご説明します。

位置づけとしては、この3年間は2020年以降の飛躍的かつ持続的な成長のための基盤を整備し、土台を構築する期間となります。重視するのは、トップラインの成長です。これまでの利益を重視して投資を抑制していた経営を改め、積極的に投資を進めることで、長期的な成長のための基盤を拡充していきます。

重要施策としては「グループシナジーの活用」を中心に、「既存事業の強化」「R&Dの強化」「海外戦略の強化」「アライアンス戦略の推進」を掲げています。事業展開上、特にポイントとなるのは、受託臨床検査事業での顧客数拡大と、臨床検査薬事業での機器設置台数の増加です。いずれも新たに獲得した顧客からの売上が複数年継続するビジネスモデルのため、将来の成長に向けた事業基盤を確立できるかが鍵となります。受託臨床検査事業では、開業医市場の獲得と院内検査事業への積極的な投資を加速させ、新規顧客の獲得を推し進めます。臨床検査薬事業では、最新モデルである最上位機種を中心に設置を推進し、ルミパルス事業の国内シェア拡大を図ります。さらに、海外においてもルミパルス事業の地理的拡大を目指して、アライアンスを通じた新興国での販売チャネル構築など、各国の医療ニーズに合わせた海外展開を加速させます。

また「R&Dの強化」については、グループ全体で基礎研究の集約・強化を図るとともに、グループ企業や外部機関とのオープンイノベーションを加速させ、そこから生み出されたシーズを将来の成長ドライバーとなる製品やサービスに結びつけていきます。そのほか、臨床検査薬事業では、次世代プラットフォーム開発（ポスト・ルミパルス）にも取り組みます。

中期計画『Transform! 2020』の概要

Transform! 2020	2018年3月期 重点施策
第2の創業 <ul style="list-style-type: none"> 売上成長のための積極的投資 利益成長は限定的 次期中期計画以降、飛躍的・持続的成長ができる基盤を整備 	戦略に基づく積極的な投資を推進 <ul style="list-style-type: none"> 受託臨床検査事業 <ul style="list-style-type: none"> 院内検査事業、開業医市場の獲得 アライアンス戦略を推進 臨床検査薬事業 <ul style="list-style-type: none"> 国内ルミパルス事業は大型機市場に注力 海外ルミパルス事業は新興国にも進出

2018年3月期は改革が始動するも、効果の発現スピードは課題

『Transform! 2020』の初年度となる2018年3月期の進捗について端的に申し上げます。「改革は順調に進むも、効果の発現スピードは課題」となります。これまで止まっていた車を動かすには、最初の負荷が大きくなるのと同様、上半期はなかなか結果にはつながらず、下半期に成果が顕在化してきた構図となりました。

業績としては、売上高は実質的には前期比34億円増、1.9%の成長となりました（Miraca Life Sciences社を売却した海外受託臨床検査事業を除く）。昨年の売上高レベルと比較すると一定の成長は見られたものの、期初の計画では連結で3.6%の成長を目論んでおり、残念な結果と捉えています。営業利益は176億円で104億の減益。これは、全体的に改革を加速させたことにより、投資および費用執行を積極的に進めた結果です。

事業別に見ますと、受託臨床検査事業において、開業医および院内検査受託の獲得が下半期に順調に推移しました。特に院内検査では受託施設数が下期に伸長しており、一定の成果をあげています。グループシナジーにおける成果では、臨床検査事業において、グループ内ラボラトリーや院内検査受託施設に合計約50台のルミパルス機器を導入しました。大量の検査を行うエスアールエルのラボラトリーにルミパルスを導入することで、富士レピオ製試薬の使用量が飛躍的に増加し、原価の低減効果が期待できます。また、グループ内取引が増加することにより、グループ全体でのキャッシュアウト低減も見込まれます。

R&Dでは、これまでグループ各社で分散して行ってきた基礎研究を集約し、2017年7月にみらか中央研究所を設立しました。当研究所を基点に、重点的に経営資源を投下し、積極的なR&D活動を開始しています。

重要な経営課題の一つであるグループ一体化については、スピード感を持って各施策に取り組みました。主要な事業会社において、間接部門の集約化、業務の効率化を推し進めるとともに、人材の流動化に向け人事制度や処遇の統一に着手しました。2019年3月期には、こういった基盤整備をグループ会社全体まで進める予定です。

社内の意識改革については、新たな企業理念やグループメッセージを定め、理念浸透ワークショップなどを実施するとともに、私自身で各社・各拠点を訪問し、従業員との直接対話によるコミュニケーションを重ねてきました。このような取り組みを通して、従業員から建設的な意見が提言されるなどの積極的な姿勢が出てきており、変化をいとわず成長を志向する風土へと、着実に変わってきていると実感しています。

なお、今般、中期計画『Transform! 2020』の数値目標について見直すこととしました。これは、2018年3月期において新規顧客獲得による売上発現が遅れていることと、成長に向けた先行投資費用が超過したことなどを踏まえて修正したものです。2020年以降に飛躍的かつ持続的な成長を遂げられる基盤整備を行う、という計画の骨子はそのまま継続しています。

修正後の中期計画最終年度の経営数値目標は、売上高2,070億円、営業利益250億円、EBITDA380億円となります。また、ROEは10%以上、ROICは8%以上を目指します。

2019年3月期計画

2019年3月期計画のポイント

中期計画の基本方針を維持

諸施策のマネジメントを強化

新セントラルラボラトリー設立への準備

検査市場の多様化に対応し、成長機会をつかみ取る

今後の事業環境を予想すれば、国内の臨床検査業界は、医療費の抑制に伴って成長が鈍化しており、この傾向は今後も続いていくものと見ています。その一方で、高齢化の進行、先進医療技術やIT技術の進展、国内開業医市場の拡大、海外では新興国市場の成長などによって、新たな成長の機会が生まれてくると思われま

す。こうしたなか、検査ニーズの多様化は今後一層進むことが予想されます。特殊検査領域では、医療の進歩や新技術の台頭に合わせて、遺伝子やがんゲノムに代表される最先端の検査は、今まで以上に高度な技術が求められてきます。このような最先端検査へのニーズに対応するべく、みらか中央研究所を中心に、新規検査項目開発を精力的に展開していきます。ニーズが拡大するゲノム分野では、次世代シーケンサーを用い、検査や質量分析応用技術などの新規領域での開発を進めるとともに、

医療機関やKOL^{**4}の方々との協業で、他社に先駆けた新たな検査サービスの開発を加速させます。

一方、一般検査領域では、高品質の検査をいかに速く、低コストで提供できるかが求められてきます。そのためのキーワードは、自動化による大量処理です。2018年5月に東京都港区にオープンした「SRL Advanced Lab. Azabu」は、一般検査の全工程を自動化した先端的な検査ラボラトリーです。同年3月に設立した「世田谷ラボラトリー」を含め、2019年3月期中にも数カ所のラボラトリーを設置することで、地域医療、特に開業医市場へのサービス向上と市場の開拓を進めていきます。

また、中期的には、世界最大規模を想定する「新セントラルラボラトリー」の開設を計画しています。首都圏の検体の検査において全自動化を極限まで追求した24時間稼働のラボラトリーで、2021年の稼働を目標としています。「新セントラルラボラトリー」が本格稼働した際には、全自動化および効率改善による原価低減により、現在進めている開業医市場の開拓が大きく寄与してくるものと考えています。

中期計画の経営数値目標の修正（2020年3月期）

前回公表数値 (2017年11月28日開示)	修正数値	差異	見直し要因	
売上高(億円)	2,220	2,070	△150	2018年3月期業績 ・新規売上の発現が遅延 ・成長に向けた先行費用が超過
営業利益(億円)	290	250	△40	
EBITDA(億円) ^{※1}	450	380	△70	2019年3月期計画 ・売上の成長スピードの見直し ・先行費用が一部継続
ROE ^{※2}	10%以上	10%以上	—	
ROIC ^{※3}	10%以上	8%以上	△2%	日赤事業の契約 ・2020年3月期中に終了予定

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
 ※2 ROE (自己資本当期純利益率) = 当期純利益 / 自己資本の期首・期末残高の平均
 ※3 ROIC (投下資本利益率) = NOPAT (営業利益 - みなし法人税) / 投下資本 [(純資産 + 有利子負債 (リース債務を含む)) + その他の固定負債] の期首・期末残高の平均

新セントラルラボラトリーの概要



- 所在地 東京都あきる野市
- 敷地面積 約122,000㎡ (約3万7千坪)
- 延床面積 約66,000㎡
- 受託能力 最大1日30万ID (一般検査・特殊検査の合計)
- 総事業規模 約750億円
- 建物着工 2019年2月(予定)
- 竣工 2020年6月(予定)
- 稼働開始 2022年3月期初頭(予定)

※4 KOL (Key Opinion Leader) : 医療業界において多方面に影響を持つ医師などの専門家

「チャレンジ」と「スピード」を命題に、次なるステージでの成長を果たす

今後の医療技術の進歩に伴い、検査が診断や治療方法の選択に果たす役割はますます高まることが予想されます。それに伴い、みらかグループが社会に対して創出していく価値も増大していきます。さらに、長期的な視点で言えば、私たちが価値発揮する事業機会は、これまでの範囲にとどまりません。例えば、製薬会社はグローバルな開発競争が一層熾烈化し、アライアンスの増加や一部機能のスピノフはさらに進むと考えられます。機能分化とアウトソースの加速により、個別化医療のためのコンパニオン診断などみらかグループの事業機会も増えてくると思われまます。ヘルスケアの枠を超えて、食品検査や環境検査などでも社会に貢献できるかもしれません。

こうした展望を踏まえると、今後の価値創造における要諦は、変化に対応し、変革を先導していくことだと考えます。ここで重要になるのは、やはり人材です。私をはじめとする経営陣は、従業員が働きやすく、価値発揮しやすい環境を整備・用意する役割を担っていますが、イノベーションを起こすのは従業員一人ひとりです。現在進めている社内改革でも、私は常に「チャレンジ」と「スピード」を唱えています。何も挑戦せずに

100の成果をあげた従業員と、挑戦して90の成果しか残せなかった従業員。私は後者を評価します。そして、スピードなくして変化は生まれないという考えのもと、これまでの3倍のスピードで仕事を進めるように促しています。2018年3月期は種々の全社的な改革により、スピードや生産性の面でも大きな成果があがっています。変化し続けることで人材は成長し、成果は得られるはずで

私たちは新たなグループメッセージとして「人と医療のまんなかで、」を掲げています。みらかグループが提供する価値、それは人から発信されるさまざまなシグナルを捉え、解析し、医療現場に伝えるという、いわば患者さまと医師の架け橋になることです。今後も革新的な検査技術とサービスを創出し、医療の信頼性向上と発展に貢献することをお約束します。「第2の創業」から一歩を踏み出したみらかグループは、「チャレンジ」と「スピード」を命題に、次のステージに向けてグループ全体の成長が実感できる組織に変えていきたいと考えています。ぜひ、ご期待ください。

みらかホールディングス株式会社
取締役 代表執行役社長 兼 グループCEO

竹内 成和



CFOメッセージ

『Transform! 2020』では投資の拡大と資本効率の向上に取り組み、企業価値向上を目指していきます。

みらかホールディングス株式会社
取締役 執行役 兼 CFO

北村 直樹



中期計画の位置づけと2018年3月期の振り返り

中期計画『Transform! 2020』は、飛躍的かつ持続的な成長に向けた、当社グループの基盤固めとして位置づけています。そのなかで、最も重視している財務指標は売上高です。売上成長を伴わずに利益拡大のみを追求すれば、縮小均衡に陥ります。利益を軽視するのではなく、中長期的な売上成長に応じた利益成長を基本とし、みらかグループの強みである安定的な収益を生み出す事業基盤を拡充すべく、将来の成長に資する投資を積極的に実施します。

2018年3月期は『Transform! 2020』初年度として、人事制度の改革やインフラ整備を中心に、さまざまな投資を実施しました。営業費用としての投資も進めた結果、営業利益は低下しましたが、成長基盤をつくるための不可欠な経費と捉えています。2019年3月期以降は、ここで投下した経営資源をしっかりと売上・利益につなげていくことに、全社を挙げてコミットしていきます。

資本政策、株主還元、企業価値の考え方について

これまで、みらかグループでは資本効率の向上に向け、資本コスト(WACC)を踏まえたエクイティスプレッ

ドとROEの向上を重視してきました。さらに、投資を拡大する『Transform! 2020』では、投資効率を勘案することが極めて重要なため、ROEに加えてROICを資本効率の目標数値(ROE:10%以上、ROIC:8%以上)としました。

ネットキャッシュについては、有利子負債とEBITDAの倍率を見据えながら適切な借入を行い、ROICを重視しつつ成長に資する投資に配分していきます。そのうえで、キャッシュの使途として株主還元も重要な経営課題と認識しており、安定的かつ継続的な配当を基本方針として、配当性向は50%以上を継続していきます。

こうした取り組みを進めるとともに、企業価値向上に向けては株主・投資家の皆さまをはじめとした、資本市場との対話が大切だと考えています。みらかグループが進める検査事業は、医療の土台でもあり、医療の進展とともにその役割はますます増大してくるでしょう。品質が高く、コスト競争力がある検査サービスを提供することが、私たちの社会における価値となります。その価値創造の姿を株主・投資家の皆さまと共有し、対話を進めていきたいと考えています。今後も引き続き、よろしくお願い申し上げます。

グループ一体化に向けた社内改革

STEP 1 グループ理念体系策定

STEP 2 体制・インフラ統一

STEP 3 意識改革

STEP

1

グループ理念体系策定

グループ一体化経営の推進には、大胆な変革が不可欠と考え、新たなグループ理念体系の策定からスタートしました。

飛躍的かつ持続的成長に向け、新たにグループ理念体系を策定

さらなる成長を目指すには、これまでの縦割りの経営体制から脱却しグループの一体化を図る必要がありました。そこで2017年を「第2の創業」の年とし、変革の決意のもとグループ理念体系の見直しを行いました。若手従業員を中心に「みらからしさ」とは何かを考えるワークショップを開催、そこでの意見をベースにグループ全体のベクトルを合わせるための新たな理念体系を策定しました。ロゴマークも刷新し、新たに「みらかブランド」の立ち上げを行いました。

新しいみらかグループの存在意義を社内外へ発信

グループメッセージの「人と医療のまんなかで、」には、「いのちと向き合う誠実な姿勢を持ち、事業を通じて人と医療の架け橋でありたい」という想いが込められています。このメッセージを通して、改革の決意と、改革後も変わらない「医療に向き合う姿勢」をグループ内外に発信していきます。2017年4月の新聞広告を皮切りに、グループの広報物や企業広告などでグループメッセージを打ち出すことで、企業姿勢を宣言し、社会的認知度の向上にも取り組んでいます。

STEP

2

体制・インフラ統一

組織ならびに業務変革とインフラ整備により、確たる成長基盤を構築し、グループシナジーを発揮していきます。

グループ一体化を推進する新たな成長基盤の整備へ

グループ一体化経営では、シナジー発揮によるトップラインの伸長と、グループ全体でのコストメリットを最大限に享受していくことが重要です。従来は、制度・規程や組織体制においても事業会社ごとに異なる部分が存在して

いたため、グループでの取り組みを進めるうえで、非効率性や障壁が少なからず存在していました。そこで2018年3月期は、人事制度や諸規程の統一も含めた、抜本的な事業基盤の整備に着手しました。スピーディーな成長に向けて、経営資源を最大限に活用できる体制確立を目指します。

具体的な取り組み

人事制度の統一

事業会社単位での人事制度から、グループで統一した人事制度へ移行を開始しました。人事評価や給与体系の共通化により、グループ内での人材の流動化を促進します。

規程・決裁権限の統一

社内規程の統一とともに、階層ごとの決裁権限をグループ全体で統一し、明確化しました。意思決定プロセスの透明化・迅速化を制度面からも推進します。

ITプラットフォームの整備

事業会社ごとに設定していたドメインやメールアドレス、イントラサイトなどの情報プラットフォームの統一化やクラウド型グループウェアの利用を開始しました。業務の効率化と情報共有の円滑化を図ります。

間接部門の共通機能の集約

総務、人事、経理、法務などの管理部門や購買機能、トラベルデスクなどをみらかホールディングスに集約しました。グループ全体へのサービス向上とコスト削減に努めます。



グループ全体の業務を担うトラベルデスクやITコンシェルジュを設置しました。

グループ理念体系



みらかグループの新たな理念





STEP
3

意識改革

グループ一体化に向けた変革を確実に実現していくためには、社内マインドを同じ方向に向ける必要があります。従業員の意識改革は最重要事項です。変革を前向きに捉え、チャレンジを恐れない企業カルチャー醸成と意識改革を目指した活動を開始しました。

意識改革に向けたワークショップと トップマネジメントによる各地説明会

新たな理念浸透と変革への意識改革の定着は、地道な努力によって成し遂げられるものだと考えます。理念体系の制定後、グループ横断での従業員向けワーク

ショップを全国各地で開催するとともに、社長による子会社や地方事業所での説明会も実施しました。トップと各地従業員との直接対話や従業員同士のコミュニケーションの場を設けたことで、各現場レベルの意識改革は徐々に進んでいます。

「価値観・行動様式」と連動した人事施策

従業員の意識改革と同時に、マネジメント・幹部層への権限委譲と人事評価制度の刷新も行いました。新たな人事評価制度は「価値観・行動様式」と連動させることで、それぞれの職位に求められる行動を明文化したほか、マネジメント層の人事評価レベル平準化に向けた研修も実施しました。こうしたグループ全体での取り組みにより、事業会社や部署の枠を超えた、グループ内の有機的な連携による効果が表れ始めています。

また、互いに褒める文化や社内の風通しの良さを醸成していくことで、グループ全体を意識した発想や新たな挑戦が生まれる風土づくりを進めています。

コミュニケーションの活性化に向けて

みらかグループは、意識改革を進めるにあたり、コミュニケーションを重要な要素と捉え、2018年3月期はその活性化のための取り組みに着手しました。第1段階として、社内で従業員意識調査を実施し、従業員の自社・グループ会社に対するイメージやグループ帰属意識について、現状把握を行いました。

また、グループ横断での機能部門ごとの活動の推奨や、部内コミュニケーション活動費用の予算化に加え、グループ社内報の創刊など、さまざまな施策を実施しています。

2019年3月期は、より一層コミュニケーションを活性化する取り組みに注力することで、意識改革を本格的に進めていきます。

施策例



理念浸透ワークショップ

みらかグループの価値観・行動様式

<p>顧客本位</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医療、健康ニーズに応え、お客様の期待を超える。 	<p>新しい価値の創造</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 世界初、オンリーワンの価値観を目指し、リスクをとって変革に挑戦する。 ● グローバルな視点で考え、行動する。 ● 主体的に取り組む。成果とスピード・効率にこだわりを捨てる。
<p>誠実と信頼</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 実直、堅実で透明性の高い活動をする。 ● 組織の垣根を越えてオープン、建設的にコミュニケーションをとる。 ● 全てのステークホルダーからの信頼を向上させる。 	<p>相互の尊重</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 多様な価値観、経験、専門性とチームワークを尊重する。 ● 挑戦や成功を称えあう。 ● 自ら成長し、メンバー育成を支援する。

価値観・行動様式

コミュニケーションツール



みらかグループ社内報「Bridge」

従業員意識調査

みらかグループでは1年間のグループ一体化活動を経て、2018年6月に従業員の意識調査を実施しました。

Q.グループ一体化によって実現していると
感じること(上位3項目を掲載)

社内システムや部門が統合され、
効率的なオペレーションが実現された
58.3%

グループ内企業間で
情報共有が活発になった
57.9%

グループ内企業がともに
製品やサービスを提供するようになった
49.3%

各事業会社で培った強みを グループの強みへ

毎日20万件以上の臨床検査を受託するエスアールエル。
免疫学的検査のパイオニアであり、グローバルに臨床検査薬事業を展開する富士レビオ。
業界をリードする両社は、長年にわたって独自の競争優位性を確立してきました。

これまでの歩み



〔臨床検査薬事業〕富士レビオ

- 1950 医薬品の製造・販売を目的に、富士臓器製薬（現 富士レビオ）を設立
- 1966 臨床検査薬「梅毒HA抗原（TPHA）」を発売、診断薬部門に進出
- 1970 診断薬の海外販売を開始
- 1992 全自動化学発光酵素免疫測定システム「ルミパルス®1200」を発売
- 2011 「ルミパルス」シリーズの海外販売を開始
- 2017 生化学自動分析装置との連結検査装置「フュージョンプラス®」を発売

各事業会社で培った強み

▶ 免疫学的検査のパイオニア

1966年世界初となる梅毒血清学的検査薬の製品化に成功、「梅毒HA抗原（TPHA）」の販売を開始しました。以来、高度な開発技術から生み出される検査薬は、世界の医療機関や検査センターに届けられています。



ルミパルス® 試薬

▶ 安定的収益基盤となるビジネスモデル

全自動化学発光酵素免疫測定システム「ルミパルス」シリーズは、国内外で1,600台超が稼働し、現在まで四半世紀を超えて医療現場に貢献。検査機器と専用試薬の組み合わせや試薬項目バリエーション拡大によって、安定的な収益拡大を実現しています。



フュージョンプラス®

▶ 海外事業基盤

日・米・欧を中心としたグローバル体制を整備。米国では腫瘍領域を中心に、欧州では感染症およびアルツハイマー領域を強みに、免疫血清検査分野におけるグローバルリーディングカンパニーとして、幅広い製品とサービスを提供しています。



ルミパルス® G1200

グループの強み



独自の
ビジネスモデル



2極化に対応する
研究開発力



強固な業界内での
ポジション



▶ 特殊検査からスタートした事業バックボーンによる強み

1970年設立時より特殊検査に注力し、全国の大学病院や国立病院などからのご要望にお応えしてきたことで、KOL*との信頼関係を構築、高度な技術力と学術力を磨き続けています。

また、長年にわたる検査事業により蓄積された膨大な検査データやノウハウは、事業領域拡大への可能性を秘めています。

*KOL (Key Opinion Leader): 医療業界において多方面に影響を持つ医師などの専門家



▶ 業界最大手の基盤

300床以上の大病院の約8割と取引があり、毎日20万件以上の臨床検査を受託。全国規模で業界トップクラスのラボ・物流ネットワークを構築し、ラボオートメーションや検体集荷時のクオリティコントロールなどで独自のノウハウを保有しています。



▶ 最先端医療への対応

医療の高度化や先進医療に対応するため、個別化医療の推進に必要なコンパニオン診断やゲノム解析など、最先端の検査サービスを他社に先駆けて導入。技術の発展に向けた取り組みを続けています。



〔受託臨床検査事業〕エスアールエル

- 1970 特殊検査の受託を目的として、東京スペシャルレファレンスラボラトリー（現 エスアールエル）を設立
- 1987 八王子ラボラトリー内に日本で初めての遺伝子検査ラボラトリーを設置
- 1997 受託治験検査を行うエスアールエル・テイジンバイオ（現 エスアールエル・メディサーチ）を設立
- 2000 滅菌事業を行う日本ステリを完全子会社化
- 2018 一般検査の全自動ラボ SRL Advanced Lab. Azabuを設立

グループの強みが 生み出す成長サイクル

みらかグループは、検査薬・機器の開発・製造・販売を行う製造業と、検査を受託する検査サービス業を中心に、事業を展開しています。臨床検査の上流から下流までを有する独自の事業構造が、グループの強みと成長サイクルを形成しています。

独自のビジネスモデルが 安定的なキャッシュ創出へ

営業キャッシュ・フローの推移

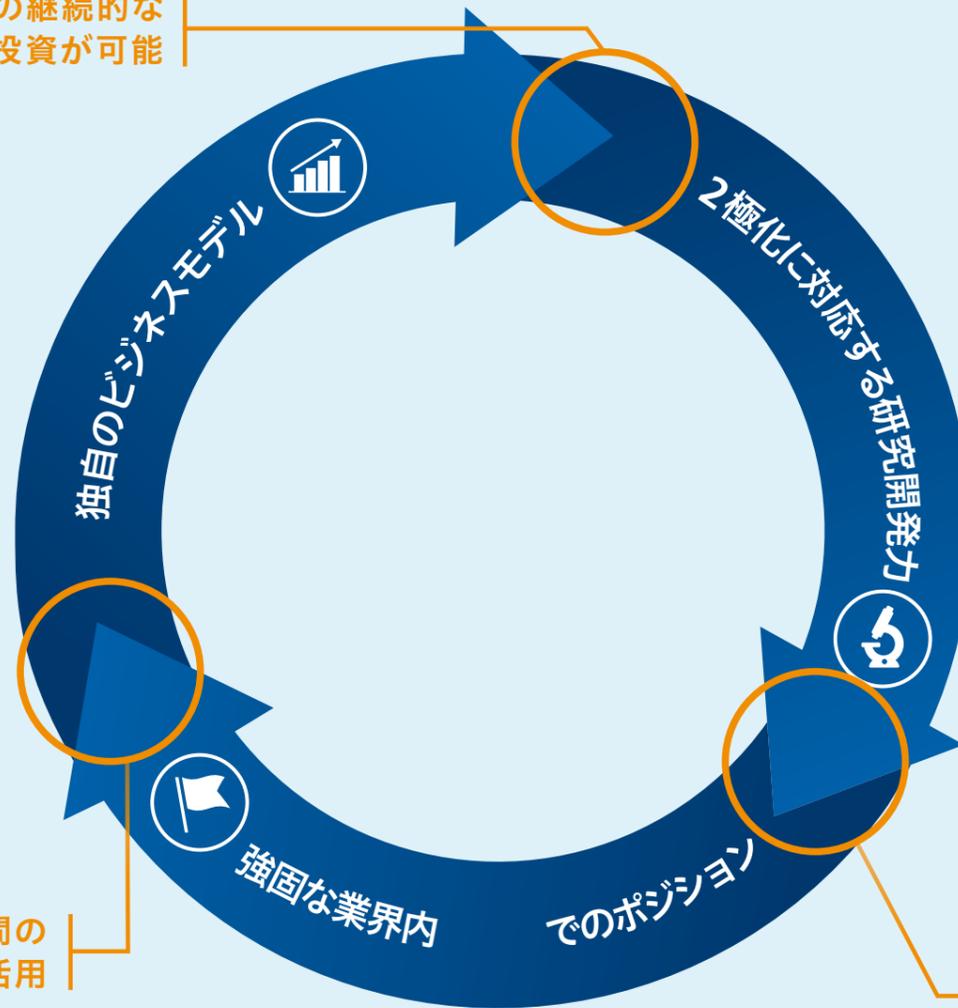


富士レビオのルミパルス事業では、検査機器を設置することで、専用試薬の継続的な売上による安定的なビジネスモデルを構築しています。米国子会社による原材料(抗体)供給事業もグローバルメーカーの成長に伴い、安定的に成長を続けています。

また、エスアールエルは、検査領域の広さや国内全国規模の検査体制により、圧倒的な事業基盤を築いています。

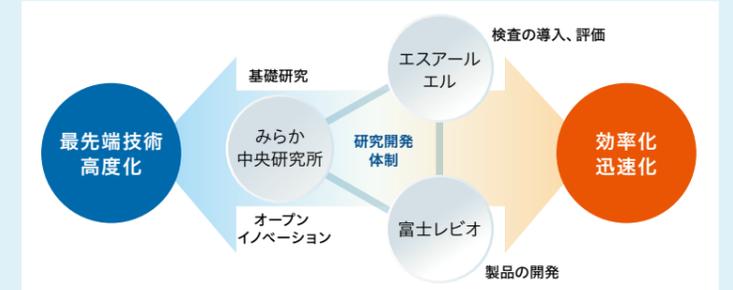
みらかグループは、この安定性の高い臨床検査薬事業と事業規模を活かした受託臨床検査事業を両輪として、安定的に営業キャッシュ・フローを創出しています。

成長への継続的な
投資が可能



研究開発における最先端検査と 効率化・迅速化の追求

2極化している検査市場に対応



医療の多様化に伴い、臨床検査においても高付加価値や最先端技術が求められると同時に、効率化・迅速化のニーズも広がりつつあります。

みらかグループは、試薬・機器開発技術を有する富士レビオ、検査の知見やノウハウを持つエスアールエルに加え、2社の基礎研究機能を集約したみらか中央研究所が一体となることで、基礎研究から最新検査・製品の開発、オープンイノベーションも含む最先端技術の応用・事業化までが可能となる、独自の体制を構築しています。

さらに、臨床検査の効率化と迅速化に対応するべく、AIやロボットによる自動化や大量処理技術の開発も進めており、さまざまな医療現場のニーズに多面的に応えていきます。

研究技術の進化が
競争力を高める

検査のバリューチェーンにより独自のポジ ションを確立

検査の上流と下流の垂直統合型ビジネス



※1 出典：日本医師会 2017年度臨床検査精度管理調査報告書
※2 当社算出による2017年度推定値

みらかグループは、臨床検査の上流(検査薬・機器の開発・製造・販売)から下流(検査サービス業)までのバリューチェーンを持つグループとして事業を展開しています。両事業の垂直統合効果を活用することが可能な独自の事業構造と競争力あるポジションにより、業界をリードし続ける存在を目指します。今後も、事業規模とシェアの拡大を図るとともに、臨床検査に対する認知度向上や医療における新しい価値創造、さらには市場全体の拡大も意識した事業活動を行っていきます。

グループの強みを活かした活動

質の追求：研究・技術開発のさらなる高度化

みらか中央研究所

2017年7月、グループ内の基礎研究機能を集約し、新たなシーズから中長期的成長ドライバーとなる製品・サービスを創出することを目的として、「みらか中央研究所」を設立しました。

主に、①革新的分析プラットフォーム、②医療イノベーション基盤技術、③医療情報・インフォマティクス・AI、の3セグメントを中心に、外部研究機関などとのオープンイノベーションを積極的に推進しています。

また、同研究所を中核として、各事業が有機的に連携することで、スピーディーな開発・評価が可能となり、グループシナジーを活かした開発が加速しています。長期的には、技術・事業モデルの革新と融合から、単なる事業ではなく「新しい産業」の創出を目指していきます。



2017年9月に設置した、国立がんセンター研究所との企業連携ラボラトリー Miraca Innovative Cancer Laboratory 検査室の様子

産学連携プロジェクト

みらかグループは、京都大学と複数企業との産学連携モデルとして、株式会社KBBMの設立に参画しました。これまでの臨床研究は、さまざまな制約などにより、アカデミアで発見・開発されたシーズをすぐに医療革新に結びつけることが難しい状況が多々ありました。そこで、京都大学医学部附属病院に設立された「クリニカルパイオリソースセンター」では、患者さまや健常者の方々から厚意で提供されたヒト試料を新たに活用するため、研究開発の早期段階からヒト試料を使った、効果的な研究開発スキームの

構築に取り組んでいます。みらかグループは、当プロジェクトにおいて臨床治験研究支援や研究開発に参画することで、新たな技術や知見、知財の応用による中長期的な事業成長を図ります。



株式会社KBBM (Kyoto Bridge for Breakthrough Medicine) の設立

「第2の創業」を掲げた2017年、みらかグループは一体化に向けた変革に着手しました。グループの強みを活かしたさまざまな取り組みにより、グループ全体の成長に向け、着実に大きな一歩を踏み出しています。

規模の追求：検査の効率化・迅速化に向けた基盤整備

地域戦略とセントラルラボラトリー構想

高齢化社会を背景に拡大が見込まれる開業医市場の需要獲得に向けて、エスアールエルでは、地域営業基盤・検査体制の整備を推進しています。

その一環として、2018年には、北海道地域で強固な事業基盤を有する札幌臨床検査センター株式会社との業務の提携を開始。関西地区では、阪神エリアで幅広く病院経営を展開する社会医療法人愛仁会の臨床検査事業を譲り受けました。

また、首都圏における検査サービス向上を目的に、新たに東京都世田谷区と港区に検査ラボラトリーを設立しました。「エスアールエル世田谷ラボラトリー」は東京都23区内における地域密着ラボとして、港区の「SRL Advanced Lab. Azabu」は高品質な検査サービスが短時間で提供可能な最先端の全自動ラボとして、ともに地域医療のニーズに応えていきます。

中期的には、地域ラボラトリーの整備を、東京都あきる野市で計画している「新セントラルラボラトリー」構想に有機的につなげていきます。



SRL Advanced Lab. Azabu エントランス



SRL Advanced Lab. Azabu 検査室の様子

営業機能の有機的連携

みらかグループでは、各部門において、グループ一体化によるシナジー創出を意識した施策を進めています。営業面では、グループ内事業の有機的連携によって、トータルソリューションやパッケージ提案などが可能になり、営業の幅が大きく広がります。例えば、エスアールエルが院内検査室の運営サービスを提案する際には、富士レリオの検査薬・機器に

よる提案を積極的に行うことで、コストメリットを活かしたサービス提供が可能となります。

そのほか、市場や新製品、新技術に関する情報共有、相互協力による品質体制の改善、マーケティングや開発部門へのフィードバックなど、グループ横断の活動を推進していきます。

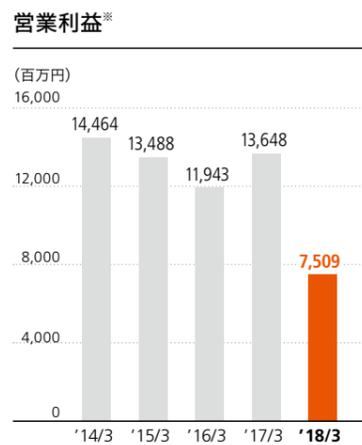
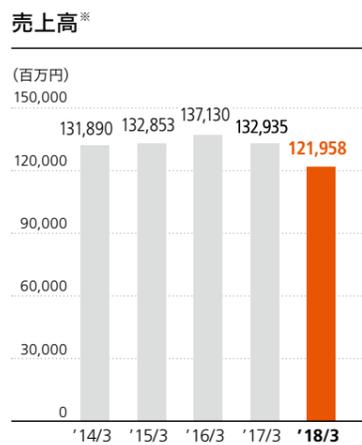


受託臨床検査事業



受託臨床検査事業では、医療機関から毎日20万件以上の検査を受託しています。院外検査事業では、病院や診療所などから検体をお預かりし、グループ内のラボラトリーで検査を実施、検査結果をお返しています。院内検査事業では、病院内の検査室の運営を受託するだけでなく、院内検査業務の効率化から、人材教育や付加価値の高い総合的なコンサルティングまでを行っています。

2018年3月期 概況



国内事業では新規検査項目の拡販や院内事業での新規顧客獲得などにより増収となりましたが、米国にて病理検査事業を営むMiraca Life Sciences, Inc.が2017年11月をもって連結除外となったことから、売上高は前期比8.3%減の1,219億58百万円となりました。利益面では、国内事業の成長基盤整備のための先行費用が生じたこと、および売上発現が遅延したことなどにより減益となり、前期比45.0%減の75億9百万円となりました。

※セグメント調整額を含む

中期計画のポイント

受託臨床検査市場においては、高齢人口の増加により、今後も検査数は緩やかに増加すると予想されます。また、かかりつけ医制度の推進などによって、一般検査については開業医市場へ移行する流れが見込まれます。一方で、社会保障費の増加を抑制するための診療報酬の改定によって、病院経営は厳しさが増すと考えられます。こうしたなか、『Transform! 2020』においては、検体数が増加傾向にある「開業医の獲得」と、病院経営の効率化に貢献できる「院内事業の獲得」を重点課題として取り組んでいます。

「開業医の獲得」では、特に診療所数の増加が著しい首都圏を中心にサテライトラボを設置することで、検査結果報告までのリードタイム短縮を推進するほか、グループ内のノウハウを共有し顧客サービスの向上を進めることで、顧客獲得を促進していきます。

「院内事業の獲得」では、グループ内製品を核とした標準パッケージを提案することで価格競争力を高め、病院経営の効率化につなげていきます。この院内検査室の受託を契機に、病院取引の深耕を進め、当社グループが得意とする特殊検査の受託拡大も目指します。

中期計画の進捗と今後

2018年3月期は、各施策について取り組み開始が遅れたものの、下期から顧客獲得が進んだことにより、それぞれの施策については一定の成果が表れました。

2019年3月期は、この成長スピードをさらに加速させるべく、各施策に積極的に取り組み、早期の売上向上を目指します。また、利益面については、集荷物流の効率化などの抜本的対策や自動化技術の活用などによる業務改善に取り組むことで、利益創出が可能な体制を確保していきます。

今後、検査需要が拡大すると見られる、がんゲノム分野においても、新たに立ち上げたがんゲノム戦略室を活用することで、最先端の検査項目を受託できる体制を整えま

す。また、各種企業とのアライアンスも積極的に模索し、中期計画達成のための売上成長を目指していきます。



重点施策	今期の成果	今後の方向性
開業医の獲得	<ul style="list-style-type: none"> 専属営業組織の立ち上げ、札幌臨床検査センター株式会社との業務提携や首都圏ラボラトリー設立などの地域戦略などが奏功 (顧客数: 516件増) 	<ul style="list-style-type: none"> サテライトラボラトリーの拡充によりサービスレベルの向上を進め、顧客獲得を加速
院内事業の獲得	<ul style="list-style-type: none"> グループシナジーの活用および積極的投資などが奏功 (受託数: 15件増) 	<ul style="list-style-type: none"> グループシナジーの活用を推進 顧客ニーズに応じた提案の継続

SRL
受託臨床検査事業

FUJIREBIO
臨床検査薬事業

ヘルスケア
関連事業

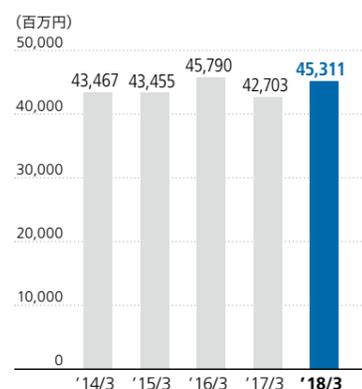
臨床検査薬事業



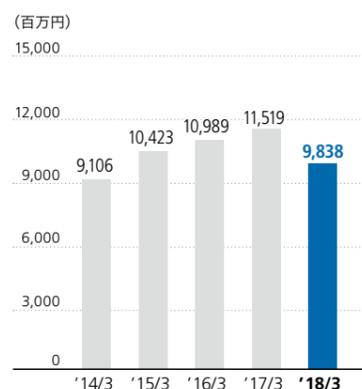
臨床検査薬事業では、臨床検査薬や検査機器を開発・製造し、国内外の医療機関や検査センターへ販売しています。主力製品である全自動化学発光酵素免疫測定システム「ルミパルス®」シリーズは、品質および性能の高さで四半世紀以上にわたり検査現場をサポートしています。また、米国子会社では、グローバル検査薬メーカーへの原材料(抗体)供給やOEM事業を行っています。

2018年3月期 概況

売上高*



営業利益*



ルミパルス事業が国内外で伸長したほか、海外におけるOEM原材料事業が堅調に推移したこと、さらにはStago社製品の販売を開始したことなどにより、増収となりました。こうした事業成長に加え、為替の押し上げ効果により、売上高は前期比6.1%増の453億11百万円となりました。利益面では、ルミパルス機器設置に伴う費用や成長基盤整備のための先行費用、研究開発活動の強化などによって、前期比14.6%減の98億38百万円となりました。

*セグメント調整額を含む

中期計画のポイント

臨床検査薬の国内市場においては、病院での大型検査機が入れ替えの時期であることから、この事業機会を獲得することが重要となります。また、グローバル市場は、特に新興国において引き続き拡大傾向が見られます。

こうしたなか、『Transform! 2020』においては、「ルミパルス事業の強化」を掲げています。国内では、大型機を中心に機器設置を進め、シェアの拡大と中長期的な収益性を重視した販売活動に取り組んでいきます。一方、海外では、アライアンスの活用も視野に入れ、販売チャネルの拡大を図ります。特に新興国については、新設した海外拠点を活用し、早期上市を目指します。

また、OEM原材料事業については、引き続き世界的

な検査需要が見込まれることから、安定稼働への投資を行うことで、成長を実現させていきます。



中期計画の進捗と今後

2018年3月期は、国内ルミパルス事業において、グループ内設置を含め、大型機L2400の設置に積極的に取り組みました。非稼働機の回収も行ったことから全体の設置台数はほぼ横ばいとなりましたが、中小型機から大型機へのシフトは着実に進んでいます。また海外では、中国および欧州で売上の伸長が見られました。

2019年3月期も引き続き大型機の設置加速に取り組むとともに、採用項目の拡大にも注力し、売上伸長を

目指します。また、海外販売国の拡大や新興国の市場参入に向け注力していきます。

中長期の成長の源泉となる研究開発については、ルミパルスの新規項目の開発および上市を中心にリソースの投入を行うほか、長期的な視点から、次世代プラットフォームの開発についても継続的に取り組む方針です。

重点施策	今期の成果	今後の方向性
国内ルミパルス事業	<ul style="list-style-type: none"> 生化学検査機器との連結検査装置「フュージョンプラス®」販売開始 総機器設置台数は横ばい(1台増)も、中小型機から大型機へのシフトが進捗(大型機の設置:49台増) 	<ul style="list-style-type: none"> 設置台数の増加 × 採用項目の拡充 薬事申請・R&Dの充実により、新規試薬項目の上市、大型機L2400の改良を推進
海外ルミパルス事業	<ul style="list-style-type: none"> 欧州・中国などで機器設置が伸長、試薬売上増(海外機器の設置:35台増) 販売地域の拡大に向け、インド、シンガポール、韓国に拠点を設立 	<ul style="list-style-type: none"> 新設海外拠点の活用による新興国市場への参入 早期薬事承認が可能な国での上市推進



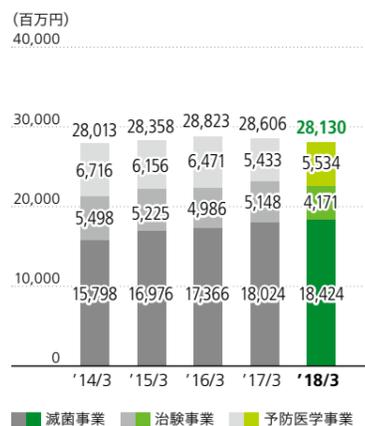
ヘルスケア関連事業



ヘルスケア関連事業では、医療機器・器具の滅菌業務などをトータルにサポートする滅菌事業、専門的知識や高度な技術を活用して医薬品研究開発業務を総合的にサポートする治験事業を中心に、さまざまな医療関連サービスを提供しています。

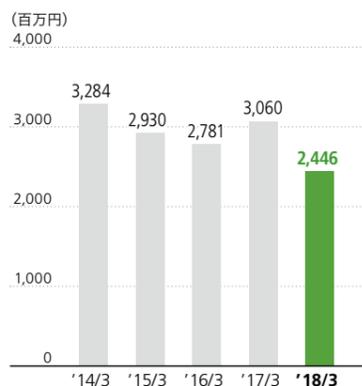
2018年3月期 概況

売上高*



※セグメント調整額を含む

営業利益*



滅菌事業は、新規顧客の獲得などによって堅調に推移した結果、増収となりました。一方、治験事業では、臨床研究サポート事業へビジネスモデルをシフトさせるなかで、受注から売上発現までの期間が長期化している影響で減収となりました。利益面では、主に滅菌事業における成長基盤整備のための先行投資によって減益となりました。その結果、ヘルスケア関連事業の売上高は前期比1.7%減の281億30百万円、営業利益は前期比20.1%減の24億46百万円となりました。

中期計画のポイント

医療業界全体に目を向けると、病院経営が厳しさを増すなか、滅菌業務を含めた医療周辺業務の外注化は一層進む傾向にあると予想されます。また、病院機能の分化、地域包括ケアシステムの充実、高齢人口の増加によって、これまでにない側面からの医療支援が必要になってくることも考えられます。

こうした環境のもと、滅菌事業では、滅菌業務を中心に病院経営に関わる重要な業務をサポートすることで、医師や看護師の皆さまが医療に専念できる環境づくりに貢献しています。また、医療機関からのさまざまなニーズにお応えするために人材育成と品質向上活動に注力し、専門性の高い技術力を提供しています。

治験事業については、治験の対象となる疾患が患者数の少ないがんなどへシフトしていることや、国際治験は外資系企業が主導するなど、市場自体が縮小傾向にあります。このような状況のなか、医師が主導する臨床研究のサポートを今後の成長ドライバーと位置づけて、従来の製薬企業主導のビジネス構造からの転換に取り組んでいます。



中期計画の進捗と今後

2018年3月期は、滅菌事業については、継続した顧客の獲得によって売上成長を果たしました。しかしながら、人的リソースへの依存度が高いビジネスであるため、人件費の増加によって減益となりました。本事業において、中長期の成長を実現するためには事業構造の抜本的な再構築が必要であることから、今後は院外センターでの業務受託の推進を含めた自動化・効率化へ向けた取り組みへ積極的に投資を行っていきます。

一方、治験事業は、医師主導の臨床研究サポートへ事業構造を転換させるなかで売上発現までの期間が長期化したことにより2018年3月期は減収となりました。今後は臨床研究サポートを成長ドライバーとして拡大し、積極的な受注による成長を行っていきます。

これら以外にも、今後需要が増大すると見られる介護

分野や、その他関連領域における医療サービスを積極的に模索していくことで、中長期の成長を実現していきます。





1 取締役 代表執行役社長 兼 グループCEO
竹内 成和

2 取締役 執行役 兼 CFO
北村 直樹

3 社外取締役
青山 繁弘

7 社外取締役
山内 進

8 執行役 IVD担当
芦原 義弘

9 執行役 国内CLT担当
東 俊一

10 執行役 人事、CSR担当
大月 重人

4 社外取締役
天野 太道

5 社外取締役
石黒 美幸

6 社外取締役
伊藤 良二

11 執行役 総務・広報、IT担当
木村 博昭

12 執行役 事業開発担当
羽生 和之

13 執行役 企画管理担当
長谷川 正

取締役略歴一覧

1 取締役 代表執行役社長 兼 グループCEO
竹内 成和

生年月日	1953年10月11日生
所有する当会社株式の数	3,494株
取締役在任年数	2年
取締役会出席率	100% (13回/13回)
指名委員会出席率	100% (5回/5回)
報酬委員会出席率	100% (6回/6回)

1976年4月 (株)CBS・ソニー
(現 (株)ソニー・ミュージックエンタテインメント)入社

1997年2月 (株)ソニー・ミュージックアーティストズ 代表取締役社長

2000年2月 (株)ソニー・ミュージックエンタテインメント
経営企画本部本部長

2000年6月 同社 コーポレート・エグゼクティブ

2002年10月 (株)エスエムイー・ビジュアルワークス
(現 (株)アニプレックス) 代表取締役

2006年6月 (株)ソニー・ピクチャーズ エンタテインメント
代表取締役会長

2007年6月 (株)ソニー・放送メディア 取締役会長

2009年10月 エイベックス・グループ・ホールディングス(株) 入社

2010年6月 同社 代表取締役CFO

2016年6月 当社 取締役代表執行役副社長
富士レボ(株) 取締役(現任)

2016年10月 当社 取締役代表執行役社長(現任)
(株)エスアールエル 取締役(現任)

2017年4月 富士レボ・ホールディングス(株) 取締役(現任)

2 取締役 執行役 兼 CFO
北村 直樹

生年月日	1970年11月28日生
所有する当会社株式の数	2,198株

1993年4月 ソニー(株)入社

1996年6月 Sony International (Singapore)
(現 Sony Electronics (Singapore))出向

2004年7月 Sony Corporation of America 出向

2008年4月 ソネットエンタテインメント(株)
(現 ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)) 経営企画部長

2011年9月 当社入社 経営戦略部長

2011年11月 (株)エスアールエル 取締役

2012年6月 Fujirebio America, Inc. 取締役(現任)

2013年6月 当社 執行役(現任)

2015年2月 Baylor Miraca Genetics Laboratories, LLC
Chairman and CEO

2015年6月 同社 Chairman(現任)

2016年7月 Miraca Life Sciences, Inc. CEO

2017年4月 富士レボ・ホールディングス(株) 監査役(現任)

2017年6月 (株)エスアールエル 取締役(現任)

2017年10月 Miraca America, Inc. CEO(現任)

2018年6月 当社 取締役(現任)

3 社外取締役
青山 繁弘

生年月日	1947年4月1日生
所有する当会社株式の数	0株

1969年4月 サントリー(株)入社

1994年3月 同社 取締役洋酒事業部長

1999年3月 同社 常務取締役 マーケティング部門・宣伝事業部
担当営業推進本部長

2001年3月 同社 常務取締役経営企画本部長

2003年3月 同社 専務取締役経営企画本部長

2005年9月 同社 専務取締役酒類カンパニー社長

2006年3月 同社 取締役副社長酒類カンパニー社長

2009年2月 サントリーホールディングス(株) 取締役副社長

2010年3月 同社 代表取締役副社長

2014年10月 同社 代表取締役副会長

2015年4月 同社 最高顧問

2015年6月 公益財団法人流通経済研究所 理事長(現任)

2016年6月 (株)高松コンストラクショングループ 社外取締役(現任)
富士重工(株)(現 (株)SUBARU) 社外取締役(現任)

2018年4月 サントリーホールディングス(株) 特別顧問(現任)

2018年6月 当社 社外取締役(現任)

4 社外取締役
天野 太道

生年月日	1953年8月31日生
所有する当会社株式の数	0株
取締役在任年数	1年
取締役会出席率	100% (10回/10回) ^{※1}
監査委員会出席率	100% (20回/20回) ^{※1}

1977年11月 等松青木監査法人(現 有限責任監査法人トーマツ)入所

1989年6月 同社 社員(パートナー)就任

1995年11月 Deloitte & Touche LLP ロサンゼルス事務所勤務

2002年9月 有限責任監査法人トーマツ
東京事務所経営企画職務担当就任

2004年6月 同社 東京事務所経営執行社員補佐
兼 経営企画職務総括就任

2007年6月 同社 経営会議メンバー就任
同社 東日本ブロック本部長 兼 東京事務所長就任

2010年11月 同社 グループCEO 兼 監査法人包括代表就任
Deloitte Touche Tohmatsu Limited
エグゼクティブメンバー就任

2015年12月 有限責任監査法人トーマツ退職

2016年1月 天野太道公認会計士事務所を開業登録(現任)

2017年6月 当社 社外取締役(現任)

5 社外取締役
石黒 美幸

生年月日	1964年10月26日生
所有する当会社株式の数	0株
取締役在任年数	5年
取締役会出席率	100% (13回/13回)
監査委員会出席率	100% (25回/25回)
報酬委員会出席率	100% (6回/6回)

1991年4月 弁護士登録(東京弁護士会)
常松 築瀬 関根法律事務所入所

1999年1月 同事務所 パートナー

2000年1月 長島・大野・常松法律事務所 パートナー(現任)

2006年6月 ソニーコミュニケーションネットワーク(株)
(現 ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)) 取締役

2013年6月 当社 社外取締役(現任)

2016年2月 電波監理審議会委員(現任)

2016年4月 一橋大学 経営協議会委員(現任)

2016年9月 レーザーテック(株) 社外監査役(現任)

2017年6月 (株)ベネッセホールディングス 社外監査役(現任)

2018年4月 東京弁護士会 副会長(現任)

6 社外取締役
伊藤 良二

生年月日	1952年1月14日生
所有する当会社株式の数	100株
取締役在任年数	4年
取締役会出席率	100% (13回/13回)
指名委員会出席率	100% (5回/5回)
報酬委員会出席率	100% (6回/6回)

1979年7月 マッキンゼー・アンド・カンパニー入社

1984年1月 同社 パートナー

1988年6月 UCC上島珈琲(株) 取締役

1990年9月 シュローダー・ベンチャーズ 代表取締役

1997年11月 ベイン・アンド・カンパニー ディレクター

1999年9月 慶應義塾大学 総合政策学部 特別招聘教授

2000年5月 慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科 特任教授(現任)

2001年1月 ベイン・アンド・カンパニー 日本支社長

2006年4月 (株)プラネットプラン 代表取締役(現任)

2010年4月 横浜市立大学 客員教授

2012年5月 (株)レナウン 取締役

2012年10月 ビジネス・ブレイクスルー大学 教授(非常勤)

2014年6月 サトーホールディングス(株) 社外取締役(現任)
当社 社外取締役(現任)

7 社外取締役
山内 進

生年月日	1949年10月1日生
所有する当会社株式の数	100株
取締役在任年数	1年
取締役会出席率	100% (10回/10回) ^{※2}
監査委員会出席率	100% (20回/20回) ^{※2}

1977年4月 成城大学法学部助手

1988年4月 成城大学法学部教授

1990年4月 一橋大学法学部教授

2004年4月 一橋大学大学院法学研究科長・法学部長

2005年4月 法文化学会理事長

2006年12月 一橋大学理事・副学長

2010年12月 一橋大学長

2012年5月 産学協働人材育成円卓会議委員

2014年12月 一橋大学名誉教授(現任)

2015年5月 堀科学芸術振興財団評議員(現任)

2015年9月 中国人民大学法学院客員教授(現任)
中国人民大学法学院発展顧問委員会委員(現任)

2017年4月 教科用図書検定調査審議会 会長(現任)

2017年6月 当社 社外取締役(現任)

※1 2017年6月23日付で取締役および監査委員会委員長に就任したため、就任以降の出席状況となります。

※2 2017年6月23日付で取締役および監査委員会委員に就任したため、就任以降の出席状況となります。

基本的な考え方

みらかグループは、「医療における新しい価値の創造を通じて、人々の健康に貢献する。」を企業理念に掲げ、当社グループの「目指す姿」および「価値観・行動様式」のもと、経営効率を高めていくとともに、企業活動が社内外の

広範なステークホルダーとの連携と調和によって成り立っていることを強く自覚し、経営における透明性の向上と迅速かつ適正な意思決定につながるコーポレート・ガバナンスの確立に努めます。

企業統治の体制

企業統治の体制の概要および企業統治の体制を採用する理由

当社は、コーポレート・ガバナンスの強化・充実を経営上の重要な課題として認識しており、経営における透明性の向上と迅速かつ適正な意思決定につながる経営機構の確立に努めています。

そのため、当社は、2005年6月27日より委員会設置会社（現 指名委員会等設置会社）に、同年7月1日よりグループを統轄する純粋持株会社に移行しています。

また、監督と執行の明確な分離と事業を迅速に運用できる執行体制の確立ならびにグループ会社統治の高度化を目的として指名委員会等設置会社の経営形態を採用し、法令に基づき、指名委員会、監査委員会、報酬委員会を設置しています。

取締役会は、各委員会からの報告、執行役からの業務執行状況および経営目標の達成状況の報告を受け、タイムリーな経営情報の把握・監督が行われています。また、取締役7名のうち5名を社外取締役とし、各分野の有識者を招聘しています。

取締役会のバランス・多様性・規模および取締役の選任

・当社は、①社内における事業経験以外の幅広い分野の知識、経験を経営に活用するとともに、②経営が経営者

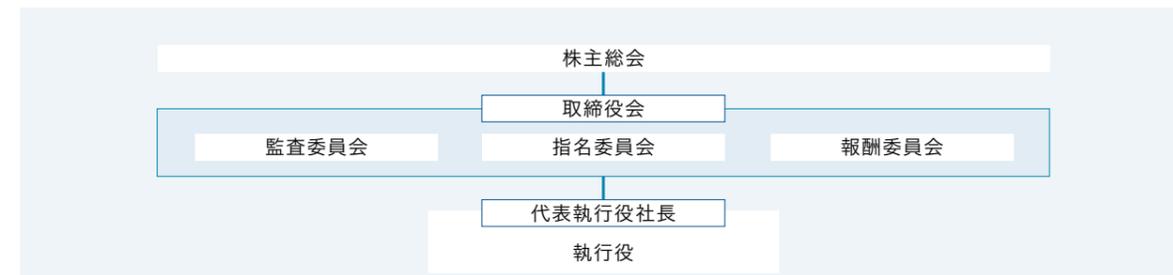
や特定の利害関係者の利益に偏ることなく、社会において果たすべき役割を公正に認識し、かつ、③経営者の職務執行を適切に監督する観点から、社内取締役のほか、主として以下の広範な分野から、社外取締役候補者を選任します。

- 事業会社の経営経験者
- 医療／保険行政などに関する専門家
- 企業法務／企業会計／企業財務に関する専門家
- 企業経営への助言／サポートに関する専門家
- グローバル事業の経験者

当社は、上記の経験を有することに加え、経営者からの独立性を保つことができる者であること、また、社外取締役としてふさわしい人格・識見を有する者として指名委員会が指名した者について、社外取締役候補者として選任します。

- ・当社は、以下の基準に基づき指名委員会が指名した者について、社内取締役候補者として選任します。
 - 当社の業務に関し専門知識を有すること
 - 経営判断能力および経営執行能力に優れていること
 - 指導力、決断力、先見性、企画力に優れていること
 - 取締役としてふさわしい人格・識見を有すること
- ・当社は、取締役の過半数が独立性の高い社外取締役により構成されることを基本とします。
- ・当社は、取締役会において実質的な議論が活発に行われるよう、取締役の人数は10名以内が適切であると考えます。

ガバナンス体制図



ガバナンス体制

指名委員会、監査委員会、報酬委員会の各委員長には社外取締役を指名しています。各委員会は過半数を社外取締役によって構成され、特に監査委員会は全委員が社外取締役となっています。

監査委員会は委員3名、事務局員1名で構成され、各委員は執行役会、リスク管理委員会などの主要会議に出席するとともに、内部監査部門および子会社監査役との定期的な連絡会を実施し、必要に応じ直接業務の執行状況を監査しており、その活動結果は定期的に取締役会に報告されています。また、監査委員会は会計監査人から、期初の監査計画、期中の監査の状況、期末監査の結果などについて説明、報告を求めるとともに、定期的な意見交換を行っています。

なお、監査委員会委員長である天野太道氏は公認会計士の資格を有しており、財務および会計に関する相当程度の知見を有しています。

企業集団における業務の適正の確保に関する事項

・「執行役職務分掌規程」「子会社・関連会社管理規程」「子会社役員責任および権限についての取り決め」その他の社内規程に基づき、グループにおける業務の適正を確保するための管理を行っています。

各委員会の委員構成および議長の属性

	全委員(名)	常勤委員(名)	社内取締役(名)	社外取締役(名)	委員長(議長)	2018年3月期開催回数
指名委員会	3	1	1	2	社外取締役	5回
報酬委員会	3	1	1	2	社外取締役	6回
監査委員会	3	0	0	3	社外取締役	25回

2018年3月期の状況

取締役会の実効性評価

当社取締役会は、年1回実施する取締役会の実効性評価のプロセスにおいて、第三者視点を取り入れることが、有効な検証のために重要であると考えています。独立した第三者機関をアドバイザーに起用し、取締役会の構成、業務執行の監督などを含む取締役会の実効性、指名・報酬・監査の委員会の実効性、取締役会の運営、社外取締役の支援・連携に係る体制、株主その他のステークホルダーとの関係などの項目に関し、評価を実施しました。

・定期的に各グループ会社における内部統制部門間での報告および意見交換を行い、また、監査委員会とグループ会社の監査役との連携強化を図る目的で、定期的な監査連絡会を開催しています。

損失の危険の管理に関する事項

「リスク管理規程」および「リスク管理委員会規程」に基づき、リスク管理システムを構築し、これをリスク管理委員会が推進することにより損失の危険を管理しています。

コンプライアンスに関する事項

- ・内部監査部門（10名）は、経営および業務の適法性、的確性および効率性を確保すべく、当社および主要子会社の内部監査を行うとともに、内部統制の独立的評価を定期的に行っており、その結果およびその後のフォローアップ状況について担当執行役を介して取締役会および監査委員会へ報告が行われています。
- ・「みらかグループ企業行動指針」に基づき、企業行動委員会を定期的に開催しています。
- ・内部通報に係る体制整備の一環として、内部通報窓口である「みらかグループホットライン」を設置し、その運営状況を監査委員会と共有しています。また、情報提供者の秘匿と不利益取り扱いの禁止のルールを周知しています。

評価は、取締役7名が匿名性を確保された環境下でアンケートに回答し、集計と分析を第三者機関が実施するというプロセスを踏むことにより公正性の確保に努めたうえで、実施しました。

評価結果については、2018年5月に取締役会メンバー全員にて議論を行い、当社取締役会の強みに関する理解を深め、当社取締役会の実効性および果たすべき役割や業務執行との連携について共有を図りました。今後は取締役会のさらなる機能向上を図るため、取締役会での議論に基づき改善を行っていく予定です。

コーポレートガバナンス・コードへの対応

当社は、2015年6月1日公表のコーポレートガバナンス・コードの各原則をすべて実施しています。なお、2018年6月1日に公表された改訂コーポレートガバナンス・コードを踏まえた報告書は、2018年12月末日までに提出する予定です。

社外取締役の選任理由

当社の社外取締役は5名です。

青山繁弘氏は、サントリーホールディングス株式会社の経営に長年にわたって携われ、そのなかで培われた企業経営における豊富な経験と幅広い見識に基づく提言は当社にとって貴重であり、当社の社外取締役として適任であると判断しました。

天野天道氏は、公認会計士として監査ならびに有限責任監査法人トーマツの経営に長年にわたって携われ、そのなかで培われた会計の専門家としての豊富な知見を当社の経営に活かしていただける専門家であり、当社の社外取締役として適任であると判断しました。

石黒美幸氏は、長島・大野・常松法律事務所のパートナー弁護士であり、企業法務に精通した法律家としての視点より、当社経営陣に対して独立の立場で意見をいた

だけの専門家であり、当社の社外取締役として適任であると判断しました。

伊藤良二氏は、政策・メディア研究について大学院で教鞭をとられている教授であり、かつ、経営コンサルタント・事業会社経営者としての豊富な経験のなかで培われた見識を当社の経営に活かしていただける専門家であり、当社の社外取締役として適任であると判断しました。

山内進氏は、西洋法制史について大学で教鞭をとられてきた教授であり、かつ、一橋大学長としての豊富な経験と幅広い見識を当社の経営に活かしていただける専門家であり、当社の社外取締役として適任であると判断しました。

【社外取締役の独立性の判断について】

当社は、東京証券取引所が定める独立性基準に基づき、社外取締役の独立性を判断します。

上記のとおり、当社は、社外取締役の客観性、中立性および専門性を重視し、経営者や特定の利害関係者の利益に偏ることなく、会社が社会において果たす役割を公正に認識し、経営者の職務執行が妥当なものであるかを監督するとともに、幅広い分野の知識、経験を経営に活用するなどの観点から社外取締役を選任しており、上記各取締役はガバナンス上、経営から独立した役割を果たすことが期待されています。

役員報酬

2018年3月期に係る取締役および執行役ごとの報酬等の総額

区分	人数(名)	報酬等の額(百万円)	摘要
取締役	8	89	—
執行役	8	259	—
計	16	349	—

(注1) 当社は、執行役を兼務する取締役に對しては取締役としての報酬を支給していないため、取締役に執行役を兼務する取締役は含まれていません。
 (注2) 上記の報酬等の額には執行役に対する業績連動型報酬79百万円が含まれています。
 (注3) 上記の報酬等の額には執行役に対する譲渡制限付株式報酬6百万円が含まれています。
 (注4) 代表執行役を含む執行役4名は、事業会社の役員を兼務しており、別途10百万円の役員報酬が支払われています。
 (注5) 上記の報酬等の額には、第10回、第12回および第13回ストックオプションの報酬額14百万円(執行役6名に対し14百万円)が含まれています。

報酬委員会は、当社の取締役・執行役が受ける個人別の報酬決定に関する方針を以下のとおり決定し、この方針に従い取締役・執行役が受ける個人別の報酬等の額などを決定するものです。

(1) 報酬体系

当社の取締役・執行役が受ける報酬については、グループ経営などに対する責任の範囲・大きさを踏まえ、職責に応じた確定金額報酬を支給し、退任時に退職慰労金は支給しません。業績連動型報酬については、売上高、営業利益、

当期利益などを業績判定基準とし、その達成状況に応じて変動させます。

取締役と執行役を兼務する場合は、執行役としての報酬を支給します。

(2) 取締役報酬

取締役については、各取締役の職務内容に鑑みて、無報酬または確定金額報酬および株式報酬の組み合わせとして定めます。その支給水準については、経済情勢、当社の状況、各取締役の職務の内容を参考にして相当と思われる金額を限度とします。

株主の権利・平等性の確保

当社は、定時株主総会において、株主の皆さまの権利を確保し、その権利を適切に行使することができるよう、下記施策を行っています。

株主の皆さまが議決権の行使を適切に行えるよう、招集通知および添付書類を定時株主総会開催日の3週間前に発送します。これに先立ち、東京証券取引所および当社ウェブサイトで当該資料を電子的に開示します。また、招集通知の英訳版もあわせて開示しています。

社外取締役の報酬については、定められた確定金額報酬および株式報酬の組み合わせに加え、監督活動の内容に応じた報酬を加味して支給します。

(3) 執行役報酬

執行役については、各執行役の職務内容に鑑みて、確定金額報酬、業績連動型報酬および株式報酬の組み合わせで定めます。その支給水準については、経済情勢、当社の状況、各執行役の職務の内容を参考にして相当と思われる金額を限度とします。

株主総会の日程は、いわゆる集中日を避けて設定するとともに、当日株主総会に参加できない株主の皆さまを考慮し、議決権電子行使システムを導入、招集通知でご案内しています。

当社およびグループ会社が保有する政策保有株式については、それぞれの保有会社の取締役会で評価・検証した結果、政策目的に合致していることを確認しています。なお当社は、いわゆる買収防衛策を導入していません。

株主との対話

当社は、決算説明会を年2回行うとともに、IR/SR担当執行役およびIR/SR部が窓口となり、機関投資家およびアナリストとの面談を積極的に行っています。これら説明会などで使用した資料は当社ウェブサイトを開示しています。また、個人投資家向け説明会を実施しています。資料の作成にあたっては、関連社内部署と連携し、適切な情報を収集するとともに正確性を期しています。

株主およびアナリストとの面接については、面会する人員を限定し、開示する情報を事前に確認するとともに、インサイダー取引規制などの法令遵守に係る社外セミ

ナーなどに原則として毎年参加しています。

また、当社は、定期的の実質株主調査を外部に委託し、株主構造の把握に努めています。将来の目指すべき姿としては、2018年3月期～2020年3月期中期計画『Transform! 2020』を策定、詳細をウェブサイトを開示しています。本計画のなかで目標とする経営指標、基本戦略および株主還元の基本方針などを記載しています。

基本的な考え方

みらかグループは、2017年の「第2の創業」を契機に、CSRを企業理念・ビジョン実現の重要課題と捉え、新たなCSR活動の理念と方針を整備。“みらかグループらしさ”を重視して、4つの新活動領域を定めました。加えて、CSR活動表彰制度を新設するなど、積極的な取り組みを推進しています。

CSR理念

全役員、全従業員は、企業活動が「社内外の広範なステークホルダーとの連携と調和によって成り立っていること」を強く自覚し、企業市民としてその社会的責任を遂行してまいります。

CSR方針

- 企業の価値を高める活動を行う
- 背伸びせずに継続した活動を行う
- 従業員が参加できる活動を行う

4つの活動領域

1 健康で豊かな社会

高品質で世界をリードする製品・サービスの開発と普及

高品質で信頼度の高い、そして時代の先端をいく検査薬・検査・診療支援サービスの開発と普及に取り組むとともに、日本のトップブランドとして世界の多くの人々に提供する。



2 人材

課題解決と新たな価値の創造にチャレンジする人材の育成

会社の成長とより良い社会の実現に向け、グローバル社会の一員として、課題解決と新たな価値の創造にチャレンジする多様な人材を育成する。



3 環境

地球にやさしい製品・サービスの提供

環境負荷低減につながる製品づくり・製品のライフサイクル管理、およびサービス提供に取り組むとともに、従業員一人ひとりが地域社会の一員として、環境改善に貢献する。



4 地域社会

寄附・公益活動・啓発活動などを通じた地域との共生と調和

地域社会に資する寄附・公益活動・啓発活動に貢献するとともに、従業員一人ひとりが地域社会の一員として、地域との共生と調和を目指し活動する。



1 健康で豊かな社会

みらかグループの事業の中心である臨床検査は、適切な診断や治療、安全な医療だけでなく、予防・未病においても重要な役割を担っており、高品質で信頼性の高い製品とサービスの提供は私たちの使命です。事業を通じて、従業員一人ひとりが「健康で豊かな社会」に貢献していきます。

医療の質の向上を目指した研究開発

新しい検査薬や検査技術の開発は、医療の進歩や質の向上につながります。免疫血清検査のパイオニアである富士レビオは独自の試薬開発技術を活かし、日・米・欧の3拠点に所在する開発機能が有機的に連携することで、グローバルレベルでの製品力の向上を進めています。

2017年1月には、欧州でルミパルス®測定試薬「Lumipulse® G β-Amyloid1-42」の販売を開始。昨

今、アルツハイマー病に対する新薬の開発が進められるなか、このルミパルス測定試薬の発売により、院内検査の効率化、ひいては治療への貢献ができるものと期待しています。また、本製品は脳脊髄液を検体としていますが、患者さまの負担軽減を目指し、より侵襲性が低い血液を検体とした検査の開発にも取り組んでいきます。

品質保証への取り組み

検査薬の品質や検査結果の正確性は、患者さまの診断や治療を左右する重要な要素であることから、みらかグループは品質保証に徹底して取り組んでいます。

臨床検査薬事業では、全社統一の品質方針のもと、ISO9001、ISO13485認証を取得。そのうえで各国の法規制遵守に加えて自社基準を設け、品質試験に合格した製品だけを市場に供給しています。

受託臨床検査事業では、品質マネジメントシステム(QMS)は国際規格ISO15189の認定を受けています。品質保証委員会が技術管理主体を任命し、マネジメントおよび技術的要求事項を満たすQMSを構築、運用することで品質の向上に努めています。また、標

準作業手順書(SOP)の見直しやヒューマンエラー防止講座の実施、ラボ5S活動、検査員教育など、業務改善や標準化にも日々取り組んでいます。



製品品質試験の様子

製品・サービスの安定供給に向けて

医療において、製品・サービスは滞りなく提供されることが重要であり、みらかグループはその安定供給のために日々活動を行っています。

その一つとして、富士レビオでは製品の安定供給に向けて需給管理システムを構築、稼働を開始しました。例えば、インフルエンザといった疾病の流行や需要変動状況から、より正確な生産数や生産タイミングを予想し、医療機関に最適時に最適量を提供しています。

また、エスアールエルでは、検査結果の報告をより早く正

確に安定して行うため、物流網の最適化に取り組んでいます。具体的には、全国の検体輸送ルートについて日々見直しを検討しているほか、2017年からは台風などの自然災害時の輸送対策にも着手。さらに、災害時の輸送支援などにも積極的に取り組んでいます。



エスアールエル 集荷の様子

2 人材

医療は日進月歩で進歩しています。IoTやビッグデータ、AIによって進化のスピードは飛躍的に早まり、医療の領域でもシンギュラリティ[※]が起これると予想されていますが、その進化に同調していくのは、柔軟な発想を持つ人材にほかなりません。みらかグループでは、人材を大切な資産と考え、育成と成長の機会創出に注力しています。

※AI(人工知能)が人間の知能を超える転換点(技術的特異点)。または、それがもたらす世界の変化のこと

医療の一端を担うDMRの育成に注力

DMR(臨床検査情報担当者)は、臨床検査薬に関する医療関連情報などを医療現場に提供する、重要な役割を担っています。その臨床検査薬の専門家としての資質向上と医療への貢献を目的とした「DMR認定制度」があります。富士レビオでは、DMR認定に即し

た研修や模擬試験を制度化。合格後も段階的にレベル向上を図る研修により、医療に貢献できる人材を育成しています。

全従業員の能力アップを図る教育研修センターを設置

エスアールエルでは、2017年4月にグループ全社の人材育成を目的とした部署「教育研修センター」を設置しました。これまで部門ごとにあった研修体系を抜本的に見直し、コミュニケーションスキルなどの汎用的な研修を本部署が担うことで、雇用形態にかかわらず、働く人すべてが能力を高めていくための環境を整備しました。また、専門性の高い技術研修は各部門が中心に展開し、部門に対するヒアリングを重ねながら、2019年3月期より、新たな人材育成プログラムを開始する計画です。



教育研修の様子

3 環境

みらかグループでは、事業活動における環境保全と環境配慮を重要な社会的責任の一つと捉え、CO₂削減、エネルギー使用量削減、廃棄物削減、森林保全などに積極的に取り組んでいます。富士レビオ、エスアールエルでは、ISO14001(2015)の要求事項を満たすEMS[※]を各社で実施し、環境目標の設定から実施、評価、啓発活動まで、PDCAサイクルによって取り組んでいきます。

※EMS(Environmental Management System)：環境マネジメントシステム

エネルギー効率化を目指した設備投資(八王子ラボラトリー)

2017年3月期より、富士レビオとエスアールエルの八王子施設(事業所、ラボラトリー)の設備については、空調・電気・照明制御システムの既存方式を変更し、よりエネルギー効率の向上が図れる機器に入れ替えました。地方各社の建物にも順次、同様の設備入れ替えを進めており、グループでのエネルギー効率化を目指していきます。



八王子事業所、ラボラトリー内でのLED照明化

循環型社会の実現に向けた製品ライフサイクル

富士レビオでは、地球にやさしいモノづくりを目指して、商品設計から使用後の廃棄に至るまで、環境負荷低減を考慮した製造を行っています。その一例として、主力製品の「ルミパルス」では、製造・使用・再利用・廃棄(リサイクル、埋立)などの一連の工程において循環

型社会に貢献するよう努めています。具体的には、省資源・廃棄物削減に取り組むとともに、廃棄処理では検査機器を電気炉で溶融処理することで、鉄鋼資源や路盤材などの循環資源として活用しています。



4 地域社会

みらかグループは地域社会の一員として、地域に根ざした活動に注力することが重要だと考えています。公益活動、学術・啓発活動、研究活動の奨励、文化・芸術の振興支援など、多岐にわたる活動を行うことで、地域との共生と調和を目指します。

学術貢献への取り組み

独自の医療ネットワークを持つ私たちは、臨床医学の最新情報や啓発の場を提供することも、みらかグループらしいCSR活動だと認識しています。その一つとして、1981年より開催している「メディコピア教育講演シンポジウム」では、基本テーマ「臨床医学と基礎医学の交流と発展」に沿って、医学的な問題をより広い視野から捉えた講演や討議を行っています。

また、エスアールエルが開催する「感染症フォーラム」では、感染症の最新情報として、タイムリーかつ実

践的な内容で講演を実施し、毎回多数の医療従事者の皆さまにご参加いただいています。



メディコピア教育講演シンポジウムの様子

地域交流と研究奨励の推進

みらかグループの研究所と工場がある東京都八王子市において、毎年恒例となる「みらかグループ夏祭り」を開催するなど、地域交流に努めています。また、若手研

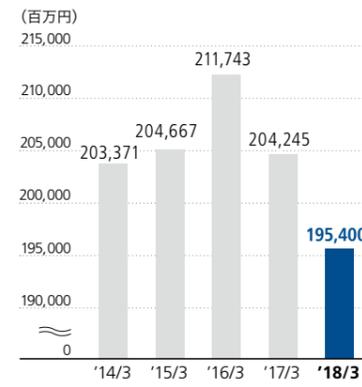
究者の研究奨励と医学・医療技術の進歩と高度化に寄与することを目的に「公益信託臨床検査医学研究振興基金」の運営に長年にわたって取り組んでいます。

連結経営指標

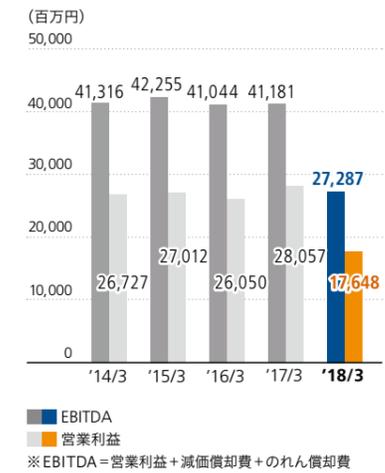
	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
売上高	(百万円) 203,371	204,667	211,743	204,245	195,400
EBITDA*	(百万円) 41,316	42,255	41,044	41,181	27,287
営業利益	(百万円) 26,727	27,012	26,050	28,057	17,648
経常利益	(百万円) 27,118	26,566	23,782	26,385	16,567
親会社株主に帰属する当期純利益 又は親会社株主に帰属する当期純損失	(百万円) 15,322	16,002	△5,081	333	257
総資産	(百万円) 242,159	262,203	237,296	213,926	176,068
純資産	(百万円) 157,348	171,851	155,700	148,087	113,225
ネットキャッシュ	(百万円) 13,396	△861	9,445	29,247	16,144
営業キャッシュ・フロー	(百万円) 28,723	29,261	29,316	36,436	15,767
投資キャッシュ・フロー	(百万円) △17,153	△27,874	△11,965	△8,599	△21,552
財務キャッシュ・フロー	(百万円) △9,699	△9,980	△12,115	△23,138	△9,635
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円) 35,671	27,288	31,745	35,547	20,444
売上高営業利益率	(%) 13.1	13.2	12.3	13.7	9.0
自己資本当期純利益率(ROE)	(%) 10.4	9.7	△3.1	0.2	0.2
総資産経常利益率(ROA)	(%) 11.7	10.5	9.5	11.7	8.5
投下資本利益率(ROIC)	(%) 8.4	7.9	7.9	9.5	7.2
自己資本比率	(%) 64.9	65.5	65.5	69.1	64.2
1株当たり当期純利益 又は当期純損失(EPS)	(円) 261.48	274.82	△89.21	5.84	4.51
1株当たり純資産(BPS)	(円) 2,677.30	3,016.78	2,727.81	2,592.04	1,979.78
研究開発費	(百万円) 5,412	5,384	5,702	4,748	5,365
設備投資額	(百万円) 11,660	14,916	12,117	9,017	26,221
減価償却費	(百万円) 10,899	11,203	11,287	10,499	7,842
従業員数(正規雇用者)	(名) 6,244	6,140	6,129	6,116	5,541
配当性向(連結)	(%) 32.9	33.5	—	1,952.1	2,882.5
1株当たり配当金	(円) 86	92	110	114	130
期末発行済株式数	(株) 58,925,566	57,137,966	57,246,866	57,287,166	57,334,183
期末自己株式数	(株) 244,770	248,069	250,435	251,376	253,080

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

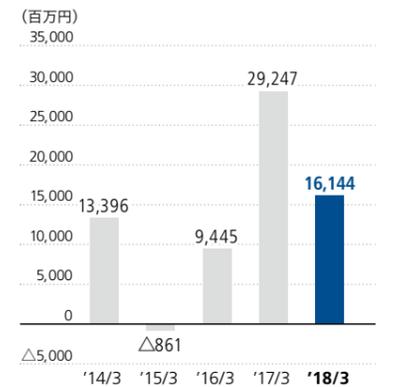
売上高



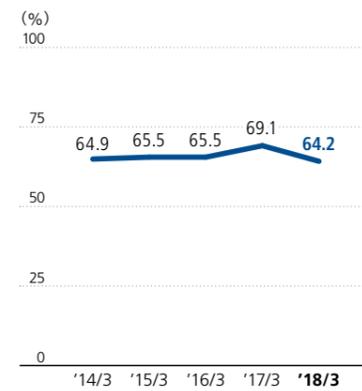
EBITDA*・営業利益



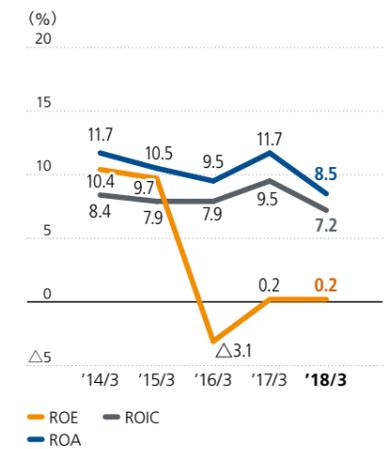
ネットキャッシュ



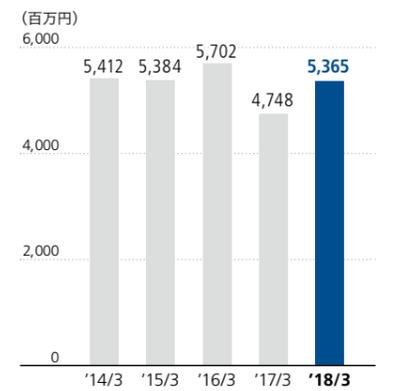
自己資本比率



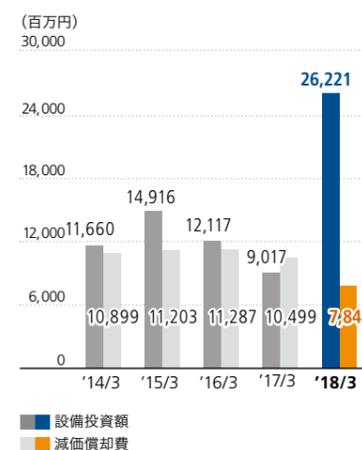
ROE・ROA・ROIC



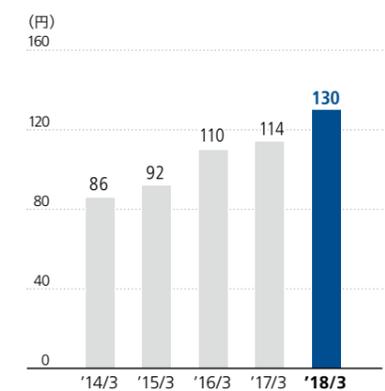
研究開発費



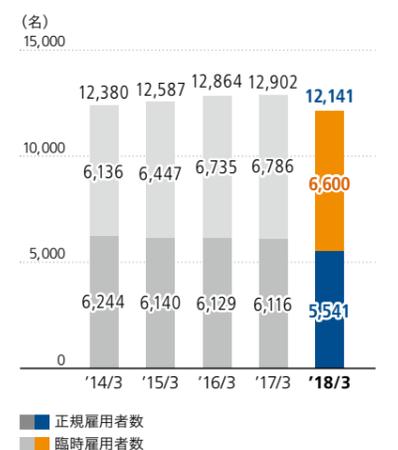
設備投資額・減価償却費



1株当たり配当金



総従業員数



連結財務諸表

連結貸借対照表

	単位:百万円	
	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	26,558	20,455
受取手形及び売掛金	36,565	31,896
リース投資資産	486	574
有価証券	9,000	—
商品及び製品	4,764	4,881
仕掛品	4,875	4,573
原材料及び貯蔵品	4,638	5,087
繰延税金資産	2,268	2,427
その他	5,383	8,025
貸倒引当金	△1,776	△160
流動資産合計	92,763	77,761
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	52,023	48,794
減価償却累計額	△36,238	△35,468
建物及び構築物(純額)	15,785	13,326
機械装置及び運搬具	14,491	14,663
減価償却累計額	△11,827	△11,824
機械装置及び運搬具(純額)	2,663	2,838
工具、器具及び備品	40,362	41,933
減価償却累計額	△35,979	△29,353
工具、器具及び備品(純額)	4,383	12,579
土地	9,065	9,710
リース資産	8,677	8,744
減価償却累計額	△5,150	△5,501
リース資産(純額)	3,527	3,243
建設仮勘定	2,630	7,108
有形固定資産合計	38,055	48,807
無形固定資産		
のれん	25,347	2,192
顧客関連無形資産	25,203	1,249
ソフトウェア	1,693	2,641
リース資産	116	183
その他	4,354	5,100
無形固定資産合計	56,716	11,368
投資その他の資産		
投資有価証券	13,118	14,274
繰延税金資産	6,500	15,339
その他	6,787	8,540
貸倒引当金	△15	△22
投資その他の資産合計	26,391	38,130
固定資産合計	121,163	98,306
資産合計	213,926	176,068

	単位:百万円	
	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	9,273	9,368
電子記録債務	1,086	1,194
1年内返済予定の長期借入金	1,999	1,999
リース債務	641	644
未払金	7,410	14,834
未払法人税等	2,821	1,122
繰延税金負債	40	78
賞与引当金	5,128	5,237
その他	8,775	7,037
流動負債合計	37,179	41,517
固定負債		
長期借入金	4,299	2,299
リース債務	3,311	3,160
繰延税金負債	7,962	46
退職給付に係る負債	2,555	3,117
資産除去債務	615	618
補償損失引当金	—	10,395
その他	9,914	1,686
固定負債合計	28,659	21,324
負債合計	65,839	62,842
純資産の部		
株主資本		
資本金	8,962	9,066
資本剰余金	24,684	24,788
利益剰余金	88,341	81,637
自己株式	△1,226	△1,235
株主資本合計	120,761	114,257
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	278	310
為替換算調整勘定	27,138	△756
退職給付に係る調整累計額	△339	△803
その他の包括利益累計額合計	27,077	△1,248
新株予約権	248	217
純資産合計	148,087	113,225
負債純資産合計	213,926	176,068

連結損益計算書

	単位:百万円	
	前連結会計年度 (自 2016年4月 1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)
売上高	204,245	195,400
売上原価	124,561	122,948
売上総利益	79,683	72,452
販売費及び一般管理費	51,625	54,804
営業利益	28,057	17,648
営業外収益		
受取利息	45	62
受取配当金	27	16
保険配当金	144	157
受取賃貸料	44	43
業務受託料	131	82
その他	203	222
営業外収益合計	596	584
営業外費用		
支払利息	484	334
賃貸費用	46	63
持分法による投資損失	1,346	1,091
その他	390	175
営業外費用合計	2,267	1,665
経常利益	26,385	16,567
特別利益		
固定資産売却益	36	13
新株予約権戻入益	10	7
為替換算調整勘定取崩益	—	27,467
その他	250	77
特別利益合計	296	27,565
特別損失		
固定資産除却損	1,311	148
減損損失	3,332	28,076
プロジェクト整理損失	14,587	—
関係会社株式売却損	—	12,875
事業構造改善費用	696	2,556
補償損失引当金繰入額	—	6,748
その他	2,316	811
特別損失合計	22,244	51,216
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	4,438	△7,083
法人税、住民税及び事業税	6,236	1,639
法人税等調整額	△2,131	△8,980
法人税等合計	4,105	△7,341
当期純利益	333	257
親会社株主に帰属する当期純利益	333	257

連結包括利益計算書

	単位:百万円	
	前連結会計年度 (自 2016年4月 1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)
当期純利益	333	257
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△119	32
為替換算調整勘定	△1,782	△27,894
退職給付に係る調整額	150	△464
その他の包括利益合計	△1,751	△28,326
包括利益 (内訳)	△1,418	△28,068
親会社株主に係る包括利益	△1,418	△28,068

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)

	単位:百万円					株主資本合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本	
当期首残高	8,877	24,599	94,392	△1,221		126,646
当期変動額						
新株の発行(新株予約権の行使)	85	85				171
新株の発行(譲渡制限付株式報酬)						—
剰余金の配当			△6,384			△6,384
親会社株主に帰属する当期純利益			333			333
自己株式の取得				△4		△4
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						
当期変動額合計	85	85	△6,051	△4		△5,884
当期末残高	8,962	24,684	88,341	△1,226		120,761
	その他の包括利益累計額					
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	退職給付 に係る 調整累計額	その他の 包括利益 累計額合計	新株予約権	純資産合計
当期首残高	397	28,921	△490	28,828	225	155,700
当期変動額						
新株の発行(新株予約権の行使)						171
新株の発行(譲渡制限付株式報酬)						—
剰余金の配当						△6,384
親会社株主に帰属する当期純利益						333
自己株式の取得						△4
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△119	△1,782	150	△1,751	22	△1,728
当期変動額合計	△119	△1,782	150	△1,751	22	△7,613
当期末残高	278	27,138	△339	27,077	248	148,087

当連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

	単位:百万円					株主資本合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本	
当期首残高	8,962	24,684	88,341	△1,226		120,761
当期変動額						
新株の発行(新株予約権の行使)	77	77				154
新株の発行(譲渡制限付株式報酬)	26	26				52
剰余金の配当			△6,960			△6,960
親会社株主に帰属する当期純利益			257			257
自己株式の取得				△8		△8
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						
当期変動額合計	103	103	△6,703	△8		△6,504
当期末残高	9,066	24,788	81,637	△1,235		114,257
	その他の包括利益累計額					
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	退職給付 に係る 調整累計額	その他の 包括利益 累計額合計	新株予約権	純資産合計
当期首残高	278	27,138	△339	27,077	248	148,087
当期変動額						
新株の発行(新株予約権の行使)						154
新株の発行(譲渡制限付株式報酬)						52
剰余金の配当						△6,960
親会社株主に帰属する当期純利益						257
自己株式の取得						△8
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	32	△27,894	△464	△28,326	△30	△28,356
当期変動額合計	32	△27,894	△464	△28,326	△30	△34,861
当期末残高	310	△756	△803	△1,248	217	113,225

連結キャッシュ・フロー計算書

	単位:百万円	
	前連結会計年度 (自 2016年4月 1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	4,438	△7,083
減価償却費	10,499	7,842
減損損失	3,332	28,076
関係会社株式売却損益(△は益)	—	12,875
補償損失引当金繰入額	—	6,748
為替換算調整勘定取崩益	—	△27,467
プロジェクト整理損失	14,587	—
のれん償却額	2,623	1,796
賞与引当金の増減額(△は減少)	207	460
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△1,482	△114
貸倒引当金の増減額(△は減少)	376	377
受取利息及び受取配当金	△73	△78
持分法による投資損益(△は益)	1,346	1,091
支払利息	484	334
為替差損益(△は益)	802	△374
売上債権の増減額(△は増加)	416	△1,706
たな卸資産の増減額(△は増加)	66	△894
仕入債務の増減額(△は減少)	△775	333
未払消費税等の増減額(△は減少)	704	△1,111
その他の流動資産の増減額(△は増加)	1,916	△354
その他の流動負債の増減額(△は減少)	△906	1,022
その他	532	1,272
小計	39,098	23,046
利息及び配当金の受取額	48	26
利息の支払額	△504	△334
法人税等の支払額	△2,205	△6,971
営業活動によるキャッシュ・フロー	36,436	15,767
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△4,384	△14,757
無形固定資産の取得による支出	△3,770	△2,537
投資有価証券の取得による支出	—	△874
差入保証金の差入による支出	△117	△425
子会社株式の取得による支出	—	△1,035
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	—	△1,242
その他	△326	△678
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,599	△21,552
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△6,039	△1,999
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△775	△750
配当金の支払額	△6,374	△6,951
社債の償還による支出	△10,000	—
株式の発行による収入	147	141
その他	△95	△74
財務活動によるキャッシュ・フロー	△23,138	△9,635
現金及び現金同等物に係る換算差額	△896	317
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	3,802	△15,102
現金及び現金同等物の期首残高	31,745	35,547
現金及び現金同等物の期末残高	35,547	20,444



1 みらかホールディングス株式会社

みらかホールディングス
(新宿三井ビルディング)



- 株式会社エスアールエル
- 株式会社エスアールエル・インターナショナル
- 株式会社日本医学臨床検査研究所
- 株式会社北信臨床
- 株式会社エスアールエル北関東検査センター



- 富士レビオ・ホールディングス株式会社
- 富士レビオ株式会社
- 株式会社先端生命科学研究所



- 日本ステリ株式会社
- ケアレックス株式会社
- 株式会社エスアールエル・メディサーチ
- 株式会社地域医療支援センター
- 株式会社日研メディカル



合同会社みらか中央研究所

2 ● Fujirebio Diagnostics, Inc. (米国)



3 ● Baylor Miraca Genetics Laboratories, LLC (米国)

4 ● Fujirebio Europe N.V. (ベルギー)



5 ● Fujirebio Diagnostics AB (スウェーデン)



6 ● 台富製薬股份有限公司 (台湾)

7 ● FUJIREBIO INDIA PRIVATE LIMITED (インド)

8 ● Fujirebio Asia Pacific Pte. Ltd. (シンガポール)

● 受託臨床検査事業 ● 臨床検査事業 ● ヘルスケア関連事業

医療・制度関連

診療報酬

- ・ 保険診療の際に医療行為などの対価として算定される報酬額。医師、看護師、その他の医療従事者の医療行為に対する対価である技術料、薬剤費、検査費用などが含まれ、診療報酬点数表に基づいて算定される。(2年に1度改定)
- ・ 保険診療の場合、患者は診療報酬額の一部(1~3割)を負担、残りは公的医療保険で支払われる。(保険を適用しない自由診療の場合の医療費は、患者が全額負担)

かかりつけ医制度

- ・ 健康に関することを何でも相談でき、必要な時は専門の医療機関を紹介してくれる、身近にいて頼りになる医師のこと。(日本医師会より)

検査、事業・製品関連

臨床検査

- ・ 生理検査と検体検査に分けられる。前者は超音波、心電図など患者に直接接して行う検査。後者は血液、尿など患者のからだから得られたサンプルに対して行う検査。

院外検査事業

- ・ 病院・クリニックから受託した検体を検査し、検査結果をお返りする事業。

院内検査事業

- ・ 病院内にある検査室の運営自体を受託する事業。人員の派遣を含めた運営までを検査会社が担うブランチ型と設備、検査薬の提供を行うFMS (Facility Management System) 型がある。

一般検査

- ・ 主に健康診断などに用いられる検査項目(例:血糖、中性脂肪、赤血球数など)。比較的高度な技術は不要で、自動化が進んでいる。

特殊検査

- ・ 代表的なものとして遺伝子関連や染色体などの検査項目。高度な技術や設備を必要とする場合が多く、大病院であっても多くは外注され、主にエスアールエルのような大規模検査センターが受託する。

新セントラルラボラトリー(プロジェクト)

- ・ 徹底的な自動化による大量処理と効率化を目指した新しい検査ラボラトリー、および当該建設プロジェクト。2017年より設立の構想がスタート。

ルミパルス®

- ・ 富士レビオの主力製品で、化学発光酵素免疫測定法 (Chemiluminescence Enzyme Immunoassay:CLEIA) を用いた全自動の免疫測定システム。
- ・ 検査機器と専用試薬をセットとして販売するため、継続的な専用試薬の利用が安定的な収益につながる。

フュージョンプラス®

- ・ 富士レビオのルミパルスシリーズ「ルミパルス®L2400」と日本電子株式会社の生化学自動分析装置「BioMajesty™ ZERO JCA-ZS050」を連結した、免疫・生化学検査の連結検査装置。

腫瘍マーカー(がんマーカー)

- ・ がんの進行とともに増加する血中物質の総称。当該物質を測定し、がんの再発有無の確認や治療の経過観察などに利用する。

財務指標

EBITDA

- ・ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

ROE(自己資本当期純利益率)

- ・ 企業が自己資本に対してどれだけ利益を生み出したかを示す指標。
- ・ ROE = 当期純利益 / 自己資本の期首・期末残高の平均

ROIC(投下資本利益率)

- ・ 企業が事業活動のために投じた資金を使って、どれだけ利益を生み出したかを示す指標。
- ・ ROIC = NOPAT (営業利益 - みなし法人税) / 投下資本 [(純資産 + 有利子負債 (リース債務を含む) + その他の固定負債) の期首・期末残高の平均]

会社概要

社名
みらかホールディングス株式会社
Miraca Holdings Inc.

本社所在地
〒163-0408
東京都新宿区西新宿2-1-1
新宿三井ビルディング
TEL: 03-5909-3335 (代表)

取締役 代表執行役社長 兼 グループCEO
竹内 成和

設立
1950年12月18日
(2005年7月1日(旧)富士レビオ株式会社より社名変更、会社分割により持株会社化)

資本金
9,066百万円(2018年3月31日現在)

従業員数(連結)
5,541名(2018年3月31日現在)

経営体制
指名委員会等設置会社

主要子会社
株式会社エスアールエル、富士レビオ株式会社

株式の状況

発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式の総数	57,334,183株
1単元の株式数	100株
株主数	5,743名

株価および出来高の推移

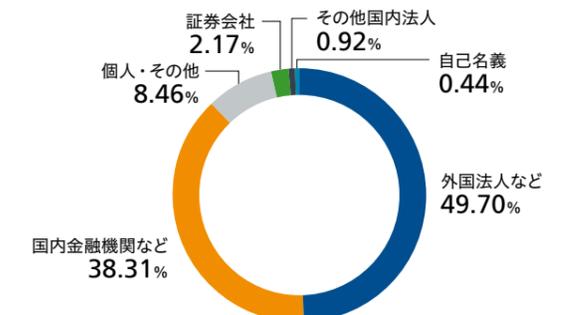


大株主の状況

氏名または名称	所有株式数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,400.5	7.71
JP MORGAN CHASE BANK 385632	3,471.8	6.08
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,180.6	5.57
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	2,892.9	5.07
株式会社みずほ銀行	2,132.1	3.74
第一生命保険株式会社	2,000.7	3.51
日本生命保険相互会社	1,538.6	2.70
明治安田生命保険相互会社	1,272.2	2.23
THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	1,092.5	1.91
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	1,088.1	1.91

(注1) 持株比率は自己株式253,080株を除いて計算しています。
 (注2) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社および日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社の所有株式数は、すべて信託業務に係るものです。
 (注3) 株式会社みずほ銀行の株式数には、株式会社みずほ銀行が退職給付信託の信託財産として拠出している当社株式2,131.5千株(持株比率3.73%)を含んでいます(株主名簿上の名義は、「みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者 資産管理サービス信託銀行株式会社」です)。

所有者別株式数の状況





みらかホールディングス株式会社
Miraca Holdings Inc.

〒163-0408 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビルディング
TEL: 03-5909-3335 (代表)

<https://www.miraca.com/>

