



2025 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 栄研化学株式会社
代表者名 代表執行役社長 納富 継宣
(コード:4549 東証プライム)
問合せ先 執行役
経営管理統括部長 工藤 知博
(TEL. 03-5846-3379)

新中期経営計画（26 年 3 月期 - 28 年 3 月期）策定に関するお知らせ

当社は、この度、2026 年 3 月期 から 2028 年 3 月期 までの 3 か年を対象とした新中期経営計画を策定しましたことをお知らせいたします。

新中期経営計画は、「Challenges to Innovation」をスローガンに掲げ、長期ビジョン「EIKEN Vision 2030」の実現に向けて、収益基盤の強化に向けた抜本的な変革を進め、一気に加速する変革期と位置づけています。

詳細は、添付資料「新中期経営計画（26 年 3 月期 - 28 年 3 月期）」をご参照ください。

以上

新中期経営計画

(26年3月期 – 28年3月期)

「Challenges to Innovation」

栄研化学株式会社（証券コード：4549）

2025年5月13日



AGENDA

- 1. 前中期経営計画の振り返り**
- 2. 新中期経営計画（26年3月期 – 28年3月期）**
 - **事業戦略**
 - **財務・資本戦略**
 - **ガバナンス**
- 3. 長期ビジョンに向けた成長戦略**

本日お伝えしたいこと

振り返り

1

前中期経営計画における目標値との乖離要因

- ①海外売上高の予算未達、②新製品上市の遅延、③販管費の増加
- ④新型コロナ検査試薬の急激な需要減少、⑤物流や原材料調達コストの上昇

新中期経営計画（26年3月期 – 28年3月期）

2

海外市場の開拓・拡大

便潜血（FIT）および結核検査（TB-LAMP）のグローバル浸透策および免疫血清ラテックス試薬の展開に注力する

製品ポートフォリオの再構築

主力・収益・育成製品群へ集中投資、低収益製品群の“見直し・検討”から“整理・撤退”へと舵を切る

財務・資本効率の改善

ROICを重視した経営へシフトし稼ぐ力を高める

経営体制の変更

執行体制を一新し、強いリーダーシップとスピード感をもって製品開発およびグローバル展開を推進する



前中期経営計画の振り返り

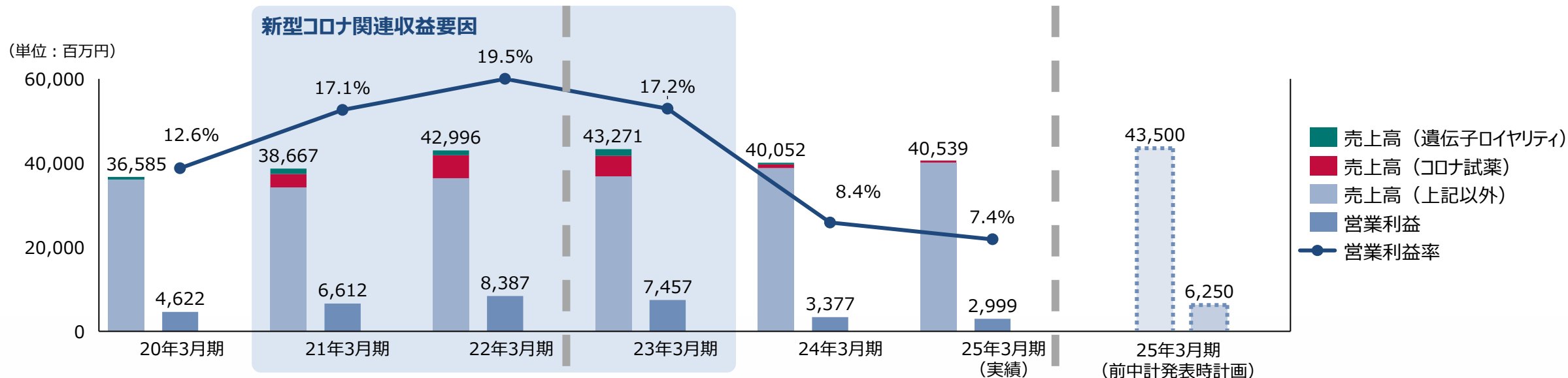
前中期経営計画期間の業績総括

(単位：百万円)

	23年3月期 実績	24年3月期 実績	25年3月期 実績	25年3月期 計画
売上高	43,271	40,052	40,539	43,500
うち海外売上高	8,797	10,115	10,710	11,226
営業利益	7,457	3,377	2,999	6,250
営業利益率	17.2%	8.4%	7.4%	14.4%
当期純利益	5,736	2,634	2,228	-
当期純利益率	13.3%	6.6%	5.5%	-
ROE	12.1%	5.6%	5.0%	9.2%

目標未達要因

- 01 成長ドライバーである海外売上高の目標未達
- 02 新製品上市の遅延
- 03 研究開発費を中心に販売費および一般管理費の増加
- 04 新型コロナ検査試薬の急激な需要減少（売上構成の急激な変化）
- 05 物流や原材料調達コストの上昇



前中期経営計画期間

新中期経営計画に向けた課題の整理と取り組み方針





新中期経営計画

(26年3月期 – 28年3月期)

スローガン

Challenges to Innovation

～稼ぐ力の強化に向けた抜本的変革への挑戦～

基本方針

事業戦略

- 海外市場の開拓・拡大
- 製品ポートフォリオの再構築
- 新製品の開発

財務・資本戦略

- キャッシュフローの最適化
- ROICの向上

ガバナンス

- 執行体制の一新
- 投資規律の強化
- サステナビリティ戦略の推進

28年3月期
目標

売上高

469億円

営業利益

59億円

ROIC

8.1%

ROE

9.3%

総還元性向

26年3月期～28年3月期累計

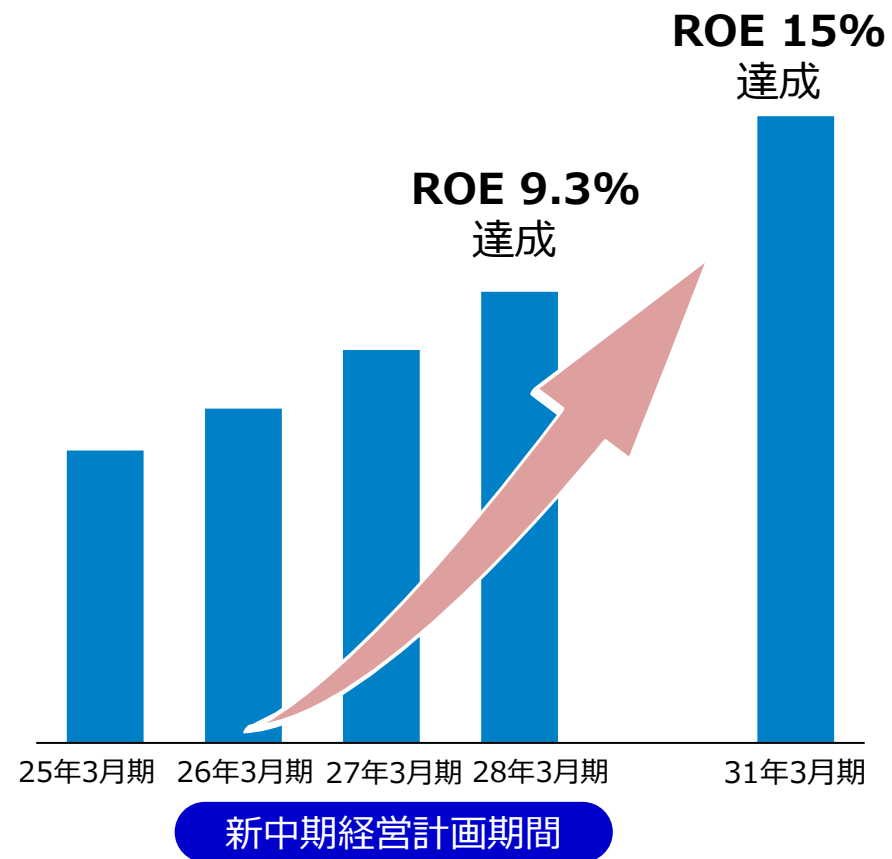
70%以上

業績目標

(単位：百万円)

	25年3月期 実績	26年3月期 予想	28年3月期 目標	増減
売上高 うち海外売上高	40,539 10,710	42,200 12,050	46,900 15,100	6,361 4,390
営業利益	2,999	3,250	5,900	2,901
営業利益率	7.4%	7.7%	12.6%	5.2pt
当期純利益	2,228	3,770	4,200	1,972
当期純利益率	5.5%	8.9%	9.0%	3.5pt
ROE	5.0%	8.8%	9.3%	4.3pt
ROIC	5.2%	5.1%	8.1%	2.9pt

- 01 海外の便潜血（FIT）と遺伝子関連製品を成長の牽引役へ
- 02 製品ポートフォリオの再構築により、高利益製品群にリソースを集中
- 03 生産拠点集約により、主力製品群の供給体制の強化と生産効率の向上
- 04 28年3月期にROE 9.3%達成に向けた財務・資本政策



稼ぐ力の強化

高利益製品群の売上拡大とともに、固定費を圧縮することで物流・原材料調達コストの上昇分を吸収し、継続的に利益率を改善

原価低減
+ 2.0 pt

- ・ 低収益製品群の整理・撤退
- ・ 製品剤型の整理・改廃
- ・ 需要予測の精度向上
- ・ 工場ロスコストの削減
- ・ 尿検査、免疫血清検査の生産拠点を野木工場へ集約
- ・ データ駆動型スマートファクトリーへの取り組み

販管費の低減
+ 3.2 pt

- ・ 製品ポートフォリオに基づく委託研究費の適正化
- ・ 人員構成・要員計画の最適化による労働生産性の向上

営業利益率の向上
+5.2 pt

28年3月期

12.6%



25年3月期

7.4%



新中期経営計画（26年3月期 – 28年3月期）

事業戦略

事業戦略：基本方針

重点項目

1 海外市場の開拓・拡大

2 製品ポートフォリオの再構築

3 新製品の開発

✓ 28年3月期売上高目標

46,900百万円

✓ 28年3月期営業利益目標

5,900百万円

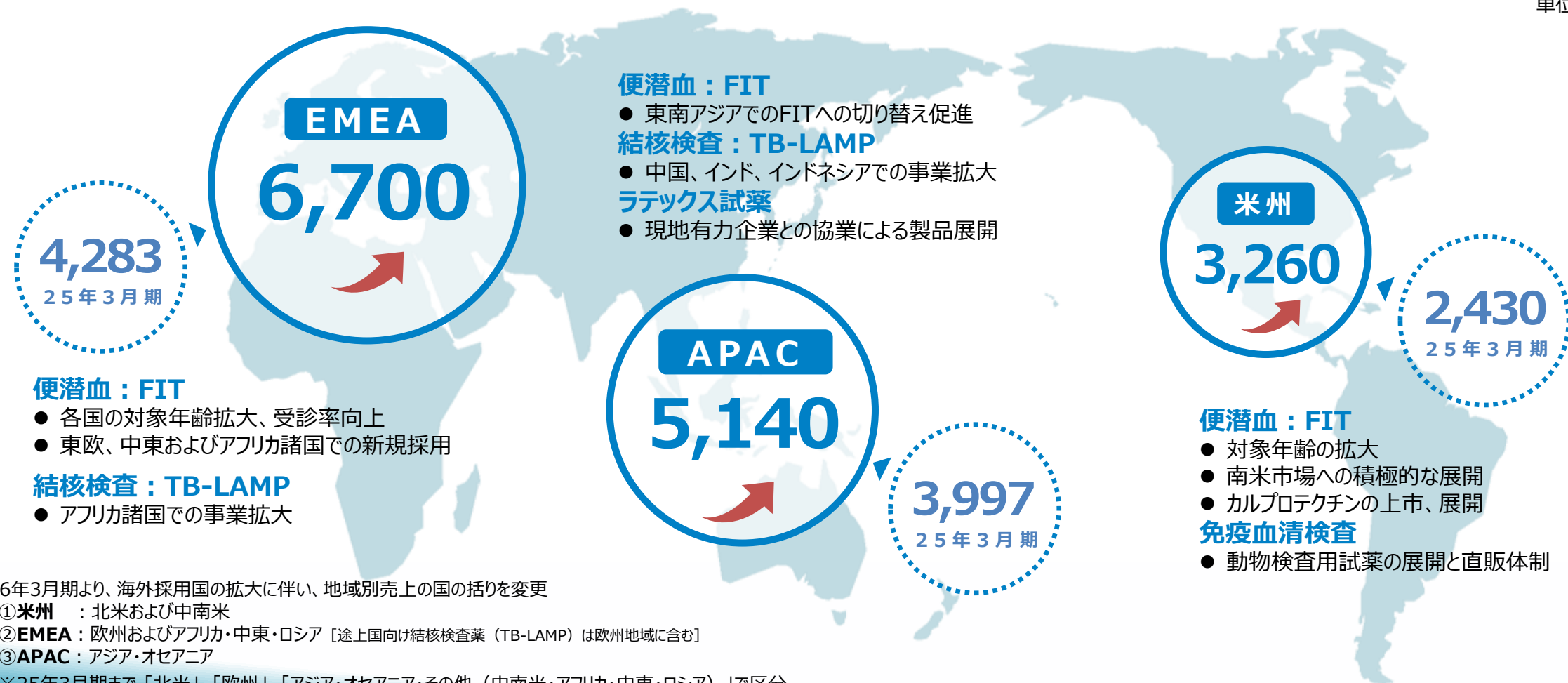
✓ 営業利益率

12.6%

事業戦略：海外事業の開拓・拡大

便潜血（FIT）、結核検査（TB-LAMP）および免疫血清ラテックス試薬のグローバル展開に注力し、28年3月期は売上高15,100百万円を目標とする。（25年3月期比+41.0%）

単位：百万円



（注）26年3月期より、海外採用国の拡大に伴い、地域別売上の国の括りを変更

①米州：北米および中南米

②EMEA：欧州およびアフリカ・中東・ロシア [途上国向け結核検査薬（TB-LAMP）は欧州地域に含む]

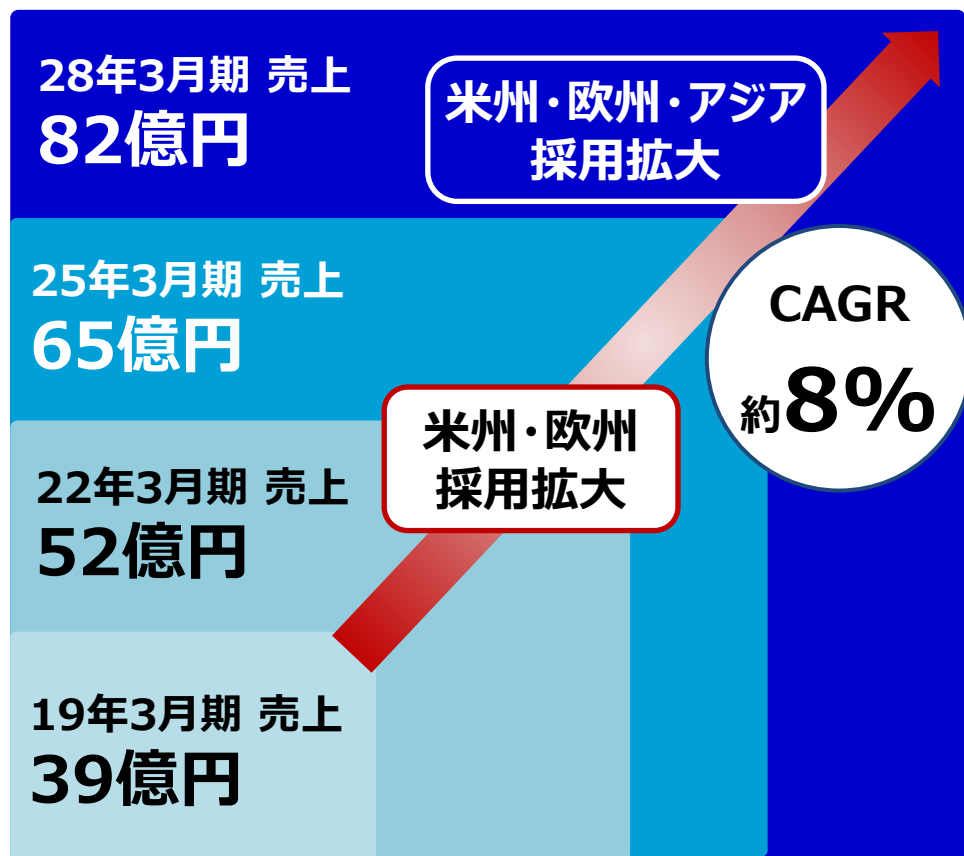
③APAC：アジア・オセアニア

※25年3月期まで「北米」、「欧州」、「アジア・オセアニア・その他（中南米・アフリカ・中東・ロシア）」で区分

海外市場の開拓・拡大：成長率引する海外便潜血（FIT）の展開

新規採用国増加・対象年齢拡大・受診率向上により、検査需要は大幅に増加の見込み

当社海外便潜血検査（FIT）の成長



各国便潜血検査（FIT）の動向

 米国	- 対象年齢：50歳開始 ⇒ 45歳に引き下げ - 対象人口：約2,000万人増加
 イングランド	- 対象年齢：54歳開始 ⇒ 50歳に引き下げ - 対象人口：約300万人増加
 スペイン	- 対象年齢：69歳まで ⇒ 74歳に引き上げ - 対象人口：約200万人増加
 オーストラリア	- 対象年齢：50歳開始 ⇒ 45歳に引き下げ - 対象人口：約160万人増加
 台湾	- 対象年齢：50歳開始 ⇒ 45歳に引き下げ + 40-44歳の家族歴ある方 - 対象人口：約30万人増加

生産設備増強へ65億円を投資（うち54億円は25年3月期までに投資済み）

海外市場の開拓・拡大：LAMP法を活用した結核診断の市場展開

検査の**高度化**により、結核見逃しを**ゼロ**へ。検査アクセスを飛躍的に向上させ、**感染制圧**を実現する。

潜在結核検査数と実際の
結核遺伝子検査数に
約4,100万テストの差

潜在的結核検査数
8,200万テスト/年

結核検査実施数
6,250万テスト/年

結核遺伝子検査数
4,100万テスト/年

【国連・WHO方針】

顕微鏡検査から

遺伝子検査への移行

**TB-LAMPのシェア
10%未満**

各国の取り組み

ナイジェリア

保健省、王立オランダ結予防会、STOP TB Partnershipと連携。
TB-LAMPの特徴を活かした積極的症例探索を推進、より現場ニーズに沿った新たな結核検査アルゴリズムへのTB-LAMPの採用拡大

インドネシア

世界で最も結核負担が高い国として、大統領主導の国策で結核対策を推進。
国連・WHOの方針を踏まえナイジェリアモデルの水平展開を模索

＜USAIDが廃止の影響＞

- ・当初想定より、一時的に成長速度を鈍化させるリスクあり。
- ・他の遺伝子検査よりロバストでコストパフォーマンスに優れ、高スループットを実現しているTB-LAMPの採用機会をより積極的に拡大させる。

事業戦略：製品ポートフォリオの再構築

主力・収益・育成製品群へ集中投資、低収益製品群の“見直し・検討”から“整理・撤退”へと舵を切る

集中投資領域



製品群の詳細



便潜血（FIT）

主力

圧倒的なエビデンスとシェアを活かし、新技術で付加価値を高め、新たな顧客を獲得する

基本戦略

- 便潜血（FIT）受診機会の拡大
- 診断精度の向上、高精度のスクリーニングによる内視鏡検査価値の最大化

(単位：百万円)	25年3月期実績	28年3月期目標
売上高	12,941	15,000



新中期経営計画でのアクション

想定成長率

+15.9%

(対 25年3月期)

- 新規スクリーニングの獲得：中東、中央アジア、アフリカ（25.3期 52か国 ⇒ 28年3期 61か国）
- 新採便容器を活用した国内郵送検診の対象拡大と掘り起こし
- FITと同一の採便容器を活用した炎症性腸疾患検査（カルプロテクチン）の拡販
- FIT+※（便遺伝子検査）の開発促進
- 新製造棟の稼働による供給能力倍増

※FIT+：大腸がんスクリーニングにおける検査精度・正診率向上のためのFITを補完する新規項目・技術

製品群の詳細

微生物（POCT） 育成

基本戦略

- 販売チャネルの最適化
- 高感度POCTへの投資と育成

(単位：百万円)	25年3月期実績	28年3月期目標
売上高	797	1,700

！ 新中期経営計画でのアクション

- i. 開業医市場の販売体制強化（国内）
- ii. 呼吸器感染症項目の開発（ナノテイス社、他）
- iii. 米国拠点による販売体制の確立

想定成長率
+113.3%
(対 25年3月期)

遺伝子関連 育成 収益

基本戦略

- 差別化による競争力の確保（がん・CDx）
- グローバルファンドの予算獲得（感染症）

(単位：百万円)	25年3月期実績	28年3月期目標
売上高	1,980	5,100

！ 新中期経営計画でのアクション

- i. MINTs適用項目の拡大（肺がん3項目→8項目）
- ii. インド、アフリカ諸国への結核検査の普及促進、採用国拡大（25.3期 8か国⇒ 28年3期 13か国）
- iii. 結核検査薬の供給体制の確立と製造コストの低減

想定成長率
+157.6%
(対 25年3月期)

製品群の詳細

尿検査 収益

基本戦略

- グローバル市場でのシェア拡大
- コスト削減と生産性向上の追求

(単位：百万円)	25年3月期実績	28年3月目標
売上高	4,620	5,000

！ 新中期経営計画でのアクション

- i. Sysmex社との協業によるグローバルでの顧客獲得
- ii. 尿試験紙（ウロペーパーおよびウロペーパーアルファ）の生産拠点集約と製造コストの低減

想定成長率
+8.2%
(対 25年3月期)

免疫血清 収益

基本戦略

- 生化学・免疫搬送システムの展開
- 米国での動物検査事業の強化

(単位：百万円)	25年3月期実績	28年3月期目標
売上高	9,599	10,300

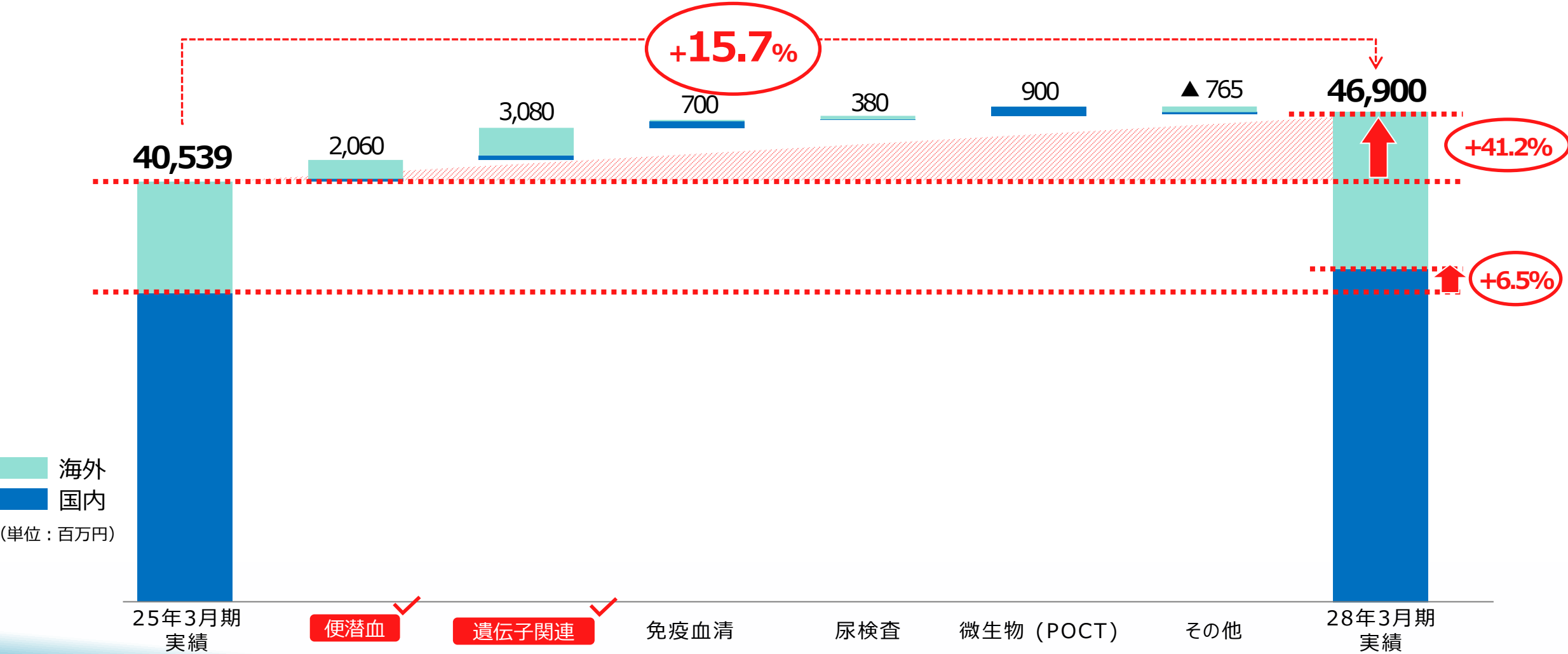
！ 新中期経営計画でのアクション

- i. 日立ハイテック社、東ソー社との連携による拡販（国内）
- ii. 循環器やがん分野への新製品・改良品の上市（国内）
- iii. 動物検査用試薬の展開と米国における直販体制の確立

想定成長率
+7.3%
(対 25年3月期)

事業戦略：売上構成（製品群・地域）

便潜血（FIT）と遺伝子（LAMP）を海外で伸ばし、成長の牽引役とする。



新製品の開発

製品セグメント	発売予定製品	新製品・改良品がもたらす効果
便潜血	● 大型便潜血測定装置の後継機	● トップシェアの維持 ● 海外市場の更なる開拓・拡大
免疫血清	● 自社製品ラテックス試薬の新規項目 ・ 循環器疾患 ・ がん	● 国内市場の競争力強化
遺伝子関連	● MINtS（肺がん3項目→8項目） ● 顧みられない熱帯病（NTDs）の新規項目（シャーガス、他）	● 個別化医療の浸透 ● NTDs制圧への貢献



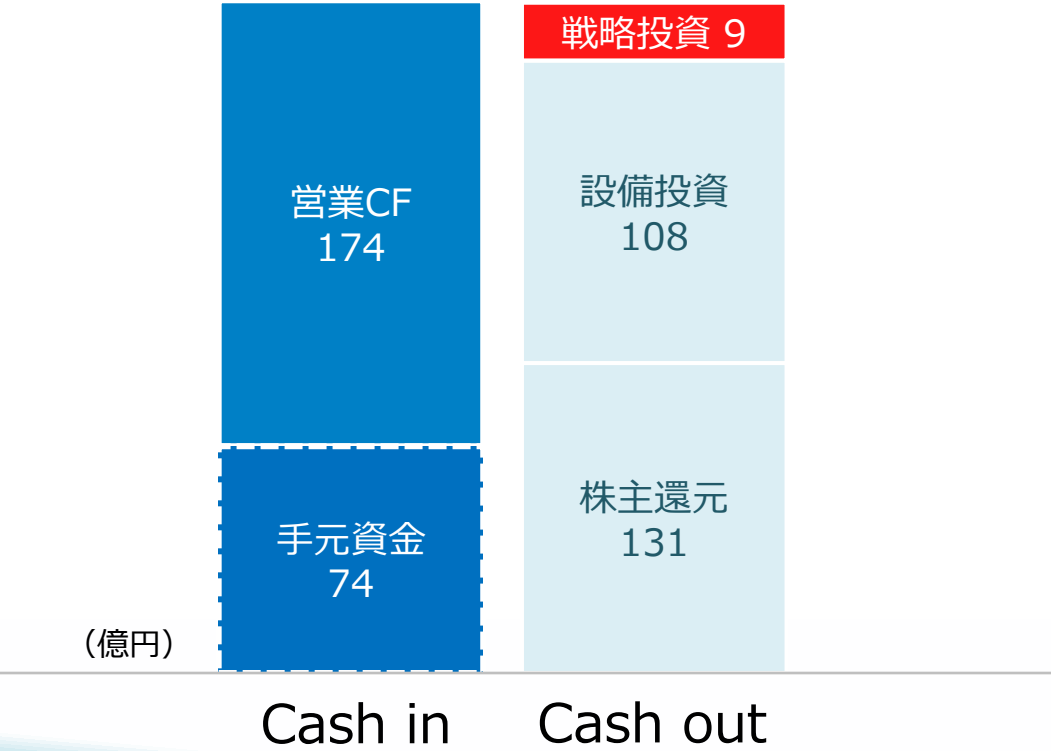
新中期経営計画（26年3月期 – 28年3月期）

財務・資本戦略

キャッシュアロケーション

前中期経営計画

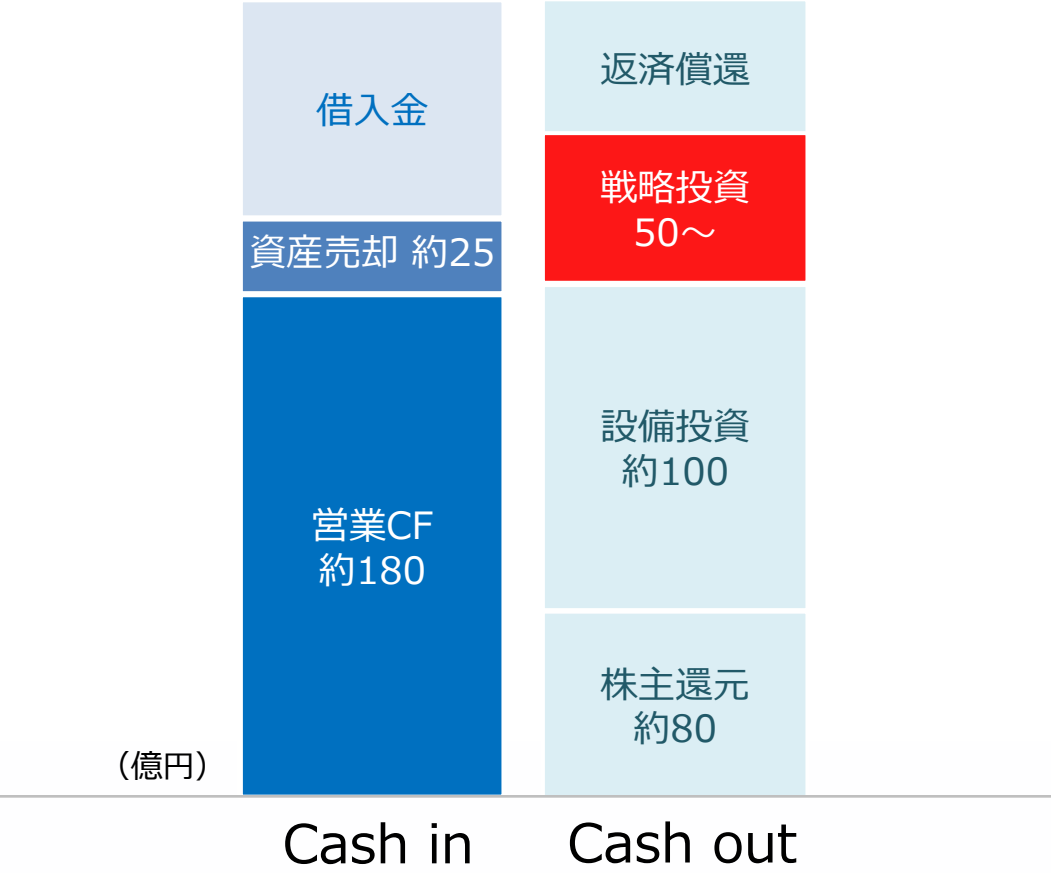
23年3月期～25年3月期累計



新中期経営計画

26年3月期～28年3月期累計

積極的な戦略投資、継続的な株主還元の強化



企業価値向上のためのROIC経営の実践

収益力の強化、資本収益性向上のため、ROIC経営を徹底するとともに経営システムを強化し、企業価値向上へ

ROICの向上

25年3月期 **5.2%** ➡ 28年3月期 **8.1%**

改善幅
+2.9pt

収益力の強化

- 主力・収益・育成製品群への集中投資
- 新製品・改良品上市・拡販
- 製品剤型の整理・改廃
- データ駆動型スマートファクトリーの実現

資本効率性の向上

- 運転資本回転率の最適化 106日→**85日**
- 生産拠点の統合
- 不要資産の売却

×

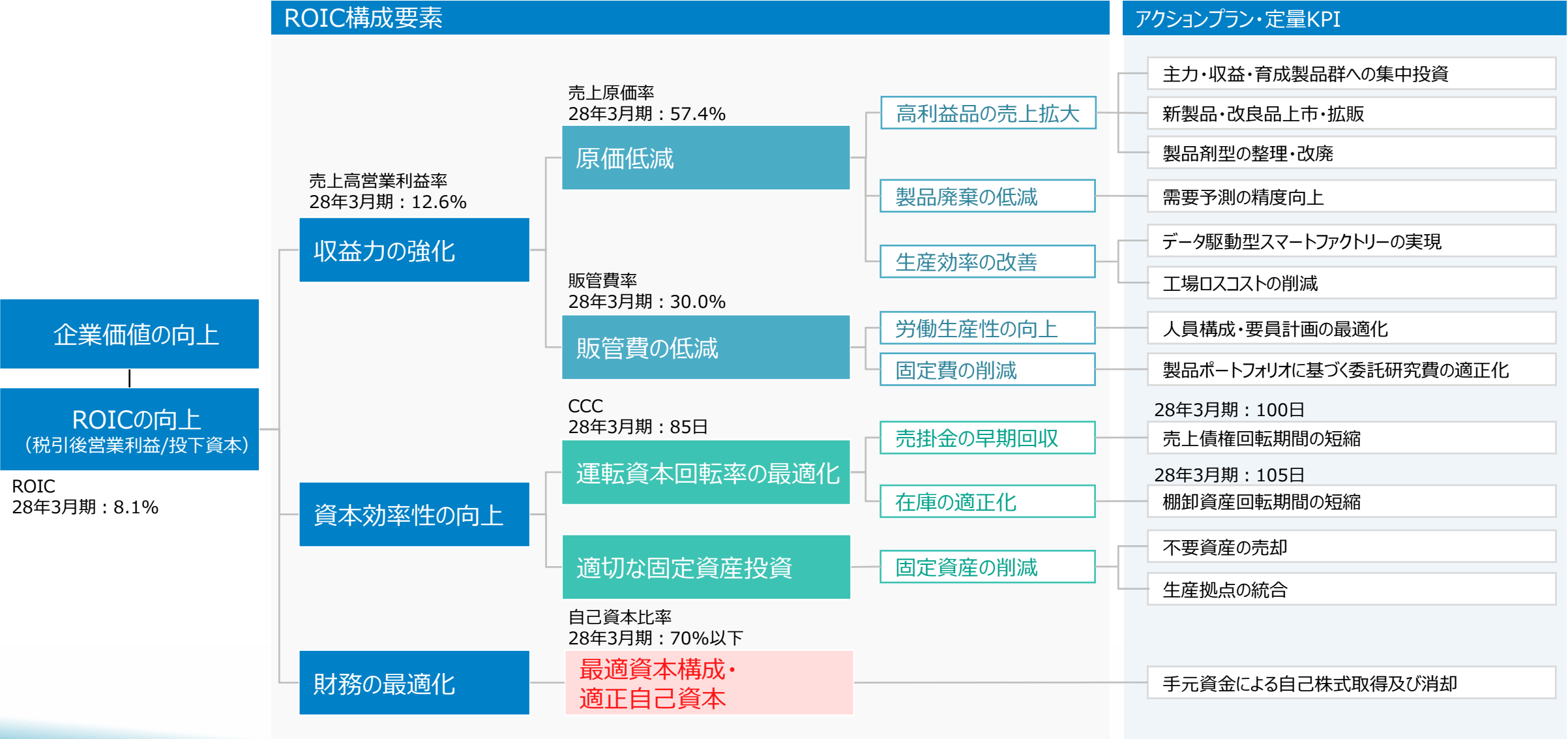
経営システムの強化・財務の最適化

投資規律の強化
投資判断プロセスの見直し

最適資本構成
自己資本比率：**70%以下**

株主還元方針の変更
配当性向から総還元性向へ

ROICツリーによる現場の目標・施策への展開



株主還元の方針

当社は、財務体質の強化と積極的な事業展開による持続的な企業価値の向上を経営目標に掲げるとともに、株主の皆様に対する継続的な利益還元を経営上の最重要施策の一つとして位置付けております。

今回、株主の皆様への株主還元のさらなる強化を図るため、「連結配当性向30%以上」の目標に代えて、株主還元における指標を配当と自己株式の取得を含めた総還元性向とし、「**総還元性向50%以上**」を目指します。

		新中期経営計画期間		
	25年3月期	26年3月期	27年3月期	28年3月期
1株あたり配当	53円	58円	60円～65円	
配当総額 (配当 + 自己株取得)	44億円	75億円～85億円（見込み） (配当：55～60億円、自己株取得：20～25億円)		
総還元性向	209.3%	26年3月期～28年3月期累計の総還元性向 70%以上目標		



新中期経営計画（26年3月期 – 28年3月期）

ガバナンス

新執行体制による変革の推進

「EIKEN ROAD MAP 2030」の実現のため、執行体制を一新



新代表執行役社長
瀨川 雄司 (59)

1990年4月 ソニー株式会社入社
2013年5月 当社入社
2020年4月 研究開発統括部 応用技術研究所長
2022年4月 当社執行役就任（現任）
2023年4月 営業統括部 マーケティング室長
2025年4月 社長室長（現任）
2025年6月 代表執行役社長 就任予定

新執行体制ポイント

- 代表執行役社長の就任（2025年6月下旬就任予定）
- 新社長の強いリーダーシップ
- 執行役10名中6名の交代により、組織の若返り、新たな視点や機動力、スピードの向上
- 製品開発およびグローバル浸透策の加速
- 計画の精緻化
- 投資規律の強化

新任執行役



営業統括部長
土谷 敏之



経営管理統括部長
工藤 知博



営業統括部
海外企画営業室長
吉田 佳一郎



営業統括部
国内営業室長・営業管理室長
赤石 聡



生産統括部
野木工場長・那須工場長
渡邊 勝紀



研究開発統括部
基礎研究所長
富田 憲弘

サステナビリティ戦略の推進

基本方針：マテリアリティKPIの達成により、社会課題解決への貢献と当社の持続的成長を実現する

◆主なKPI（28年3月期・31年3月期目標）

医療

目指す姿 世界中の人々の健康で豊かな生活への貢献



- 大腸がんスクリーニングの展開は堅調に推移し、目標を上方修正
- 開発途上国における結核検査製品の採用は、新中計で加速を目指す

KPI:大腸がんスクリーニング検査の展開国数

25年3月期 実績	52カ国	28年3月期 目標	61カ国	31年3月期 目標	67カ国
目標 48カ国		旧目標 57カ国 ➡			

環境

目指す姿 地球環境と調和した事業活動



- 省エネ活動と再生エネルギーの積極的な導入により、削減を推進
- 事業拡大を鑑み、SBTに基づく目標に据え置き

KPI:CO₂排出量削減(スコープ1+2) 2021年度比

25年3月期 実績	64%減	28年3月期 目標	37%減	31年3月期 目標	56%減
目標 19%減		※SBTに基づいた数値目標			

社会

目指す姿 人を活かした活力ある企業



- 採用ルートの多様化とオンボーディング施策により、人財の定着を図る
- キャリア研修の充実やマアッpsキリング・リスキリングの機会提供により、ジェンダーバイアスのないキャリア形成を支援

KPI:女性管理職比率

25年3月期 実績	18.8%	28年3月期 目標	20%	31年3月期 目標	30%
目標 20%					

ガバナンス

目指す姿 持続的成長を支える組織基盤



- 取締役会におけるDE & Iを推進し、ガバナンスの強化を目指す

KPI:女性取締役比率

25年3月期 実績	12.5%	28年3月期 目標	20%	31年3月期 目標	30%
目標 20%					



長期ビジョンに向けた成長戦略

「EIKEN Vision2030」の実現に向けた成長戦略

収益基盤となる既存事業の成長とNanotisをはじめとした戦略投資による成長戦略を想定

売上高

■ 新規事業：高感度POCTへの戦略投資

唾液による感染症デジタル検査技術を開発するナノティス株式会社への出資をはじめ、成長領域への戦略的な投資により、高感度POCTをグローバルに展開

■ 既存事業の成長

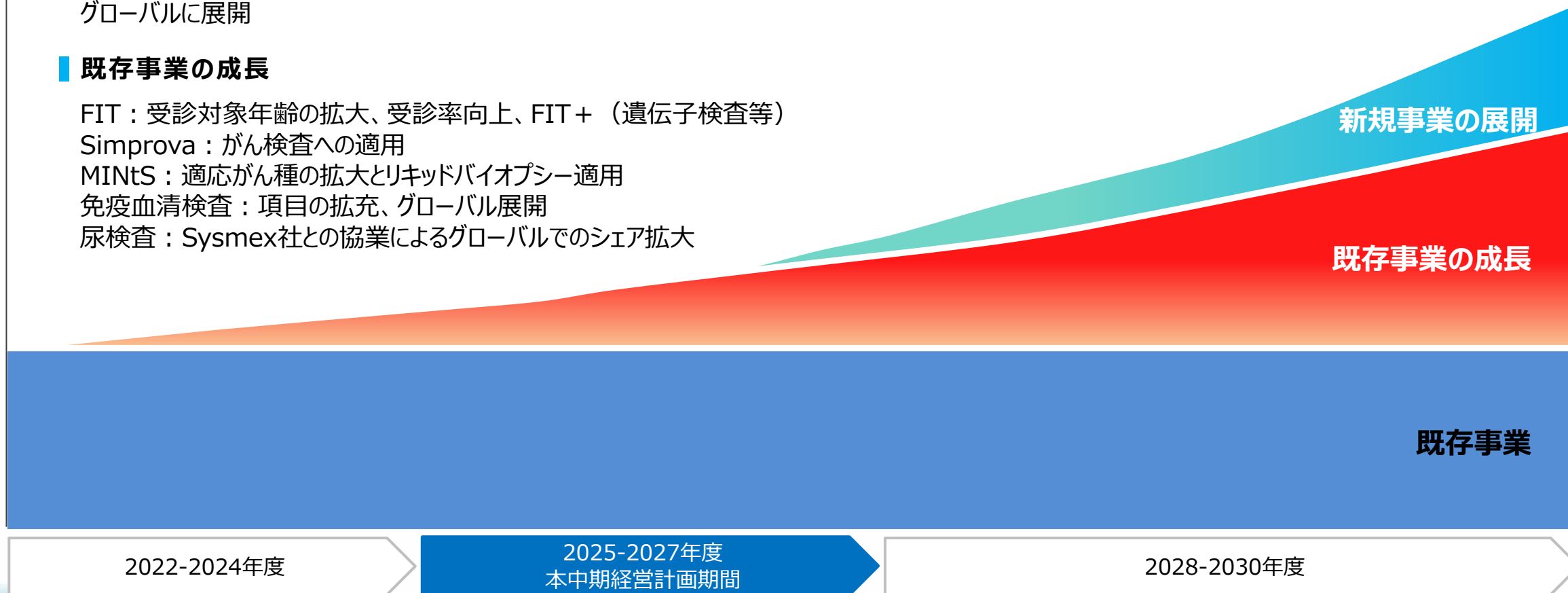
FIT：受診対象年齢の拡大、受診率向上、FIT＋（遺伝子検査等）

Simprova：がん検査への適用

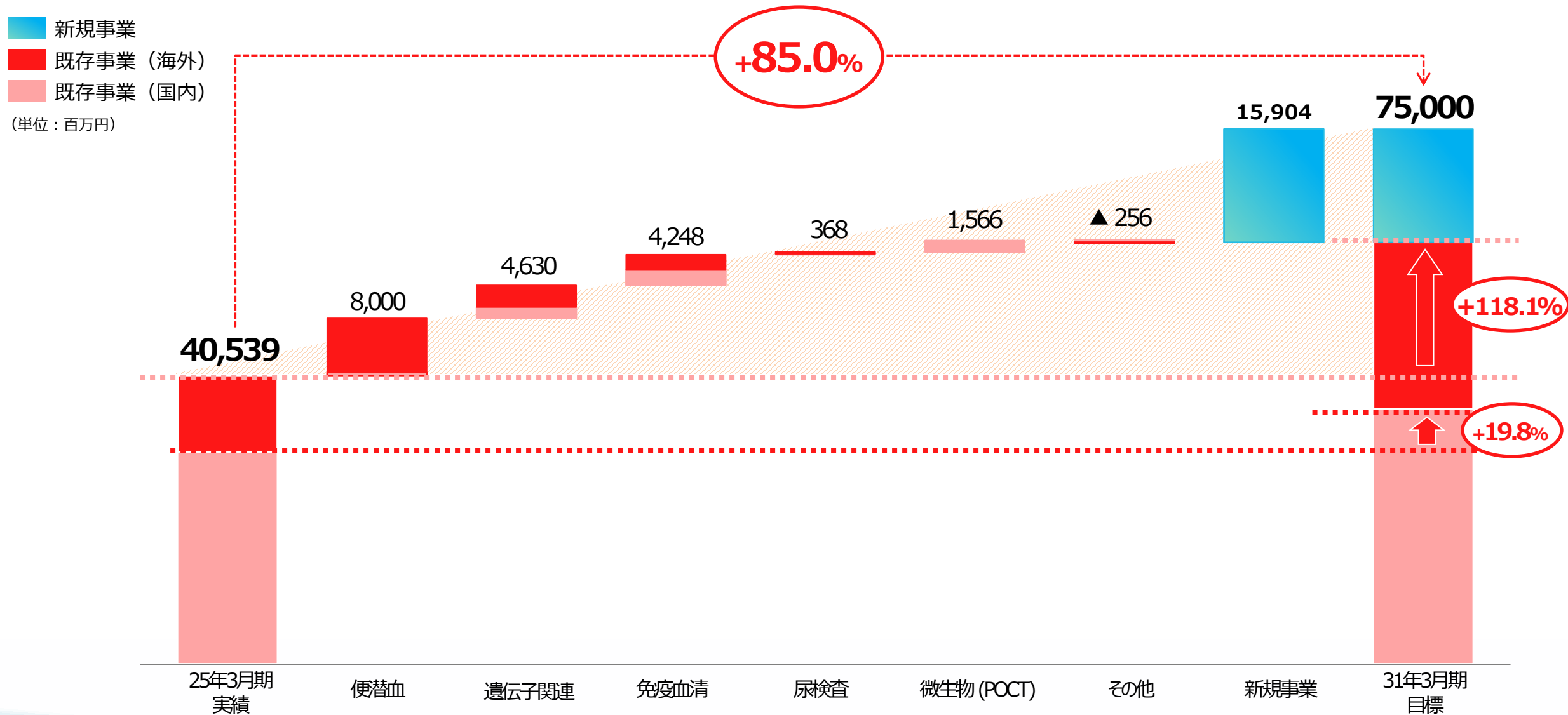
MINtS：適応がん種の拡大とリキッドバイオプシー適用

免疫血清検査：項目の拡充、グローバル展開

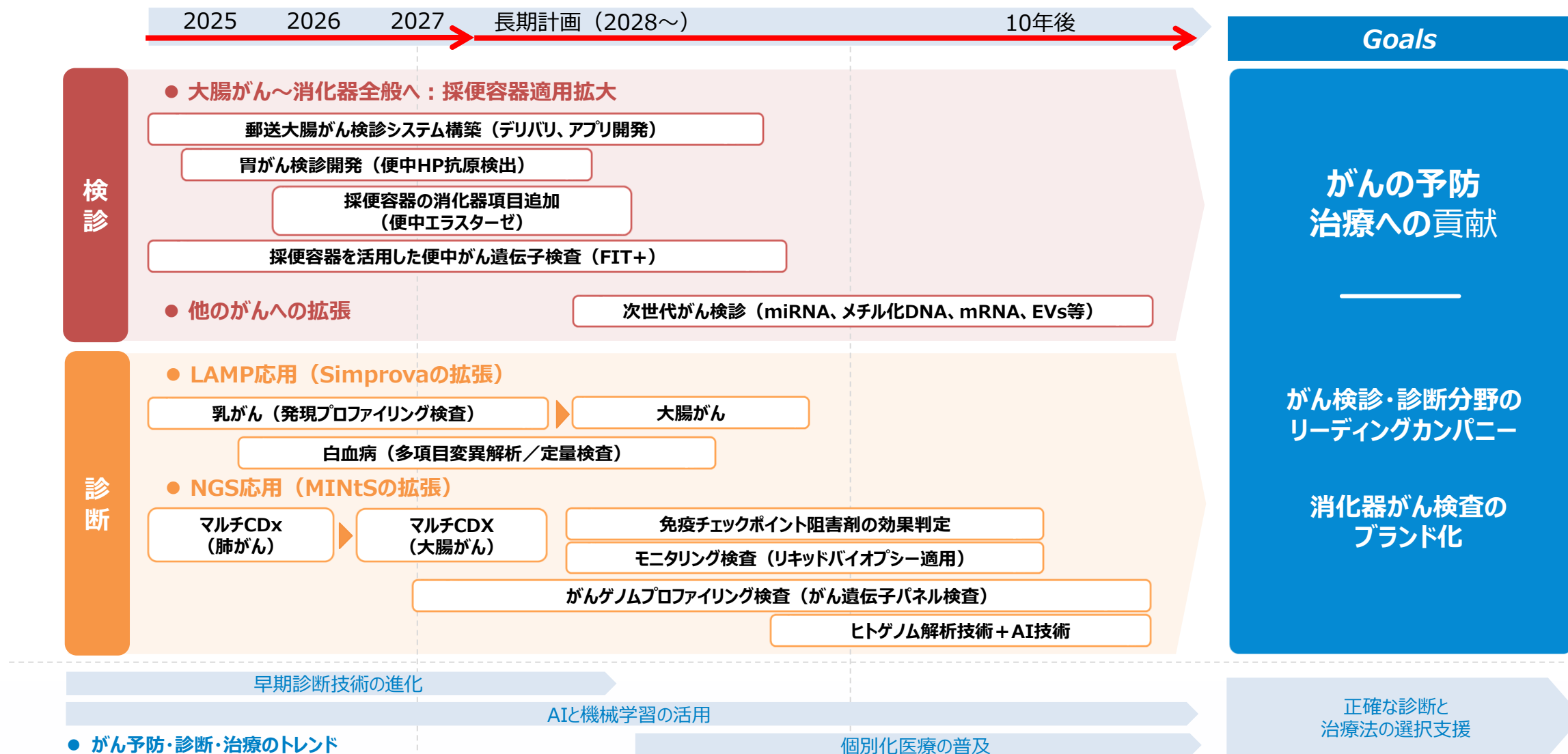
尿検査：Sysmex社との協業によるグローバルでのシェア拡大



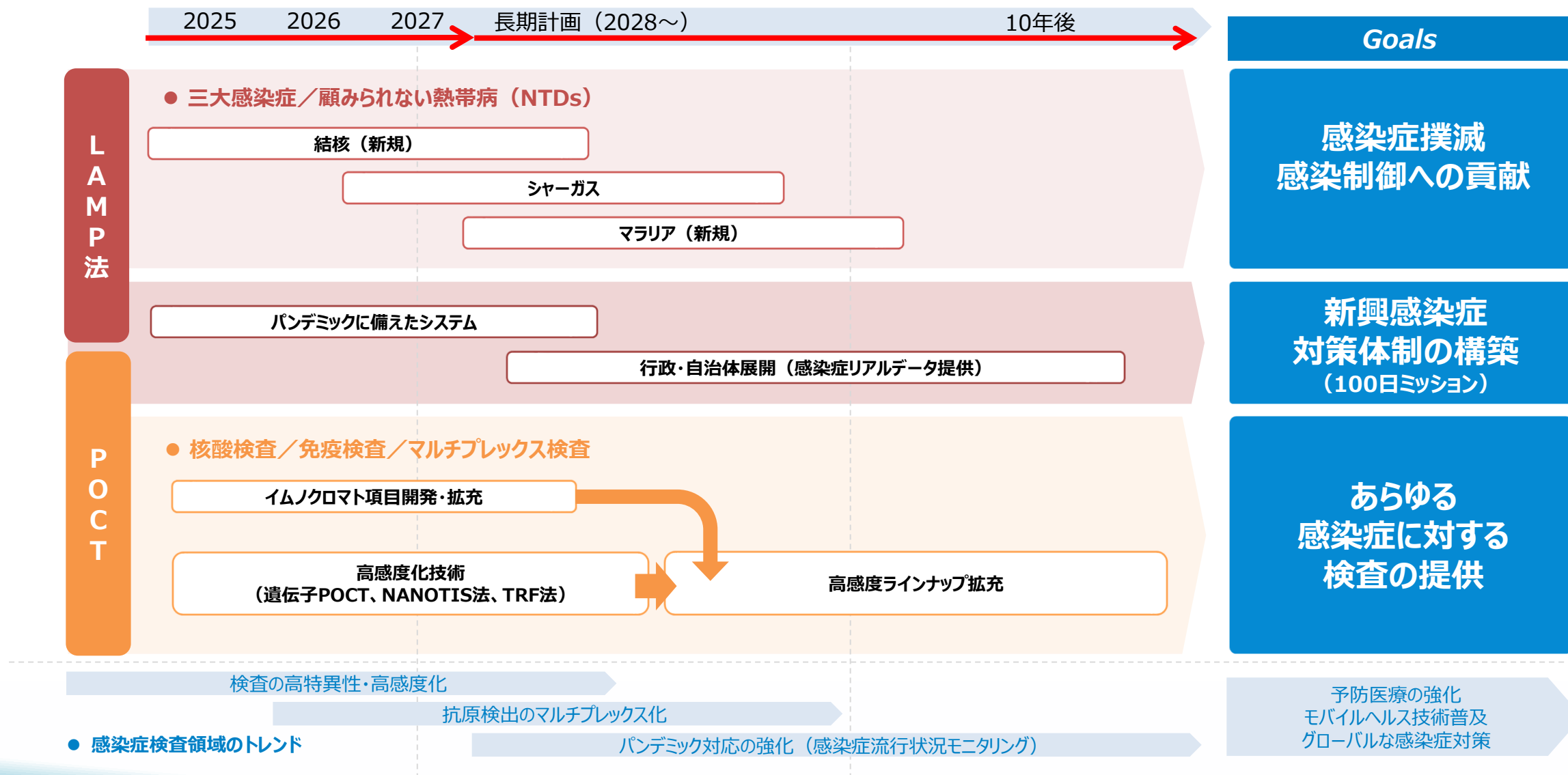
「EIKEN Vision2030」の実現に向けた成長戦略



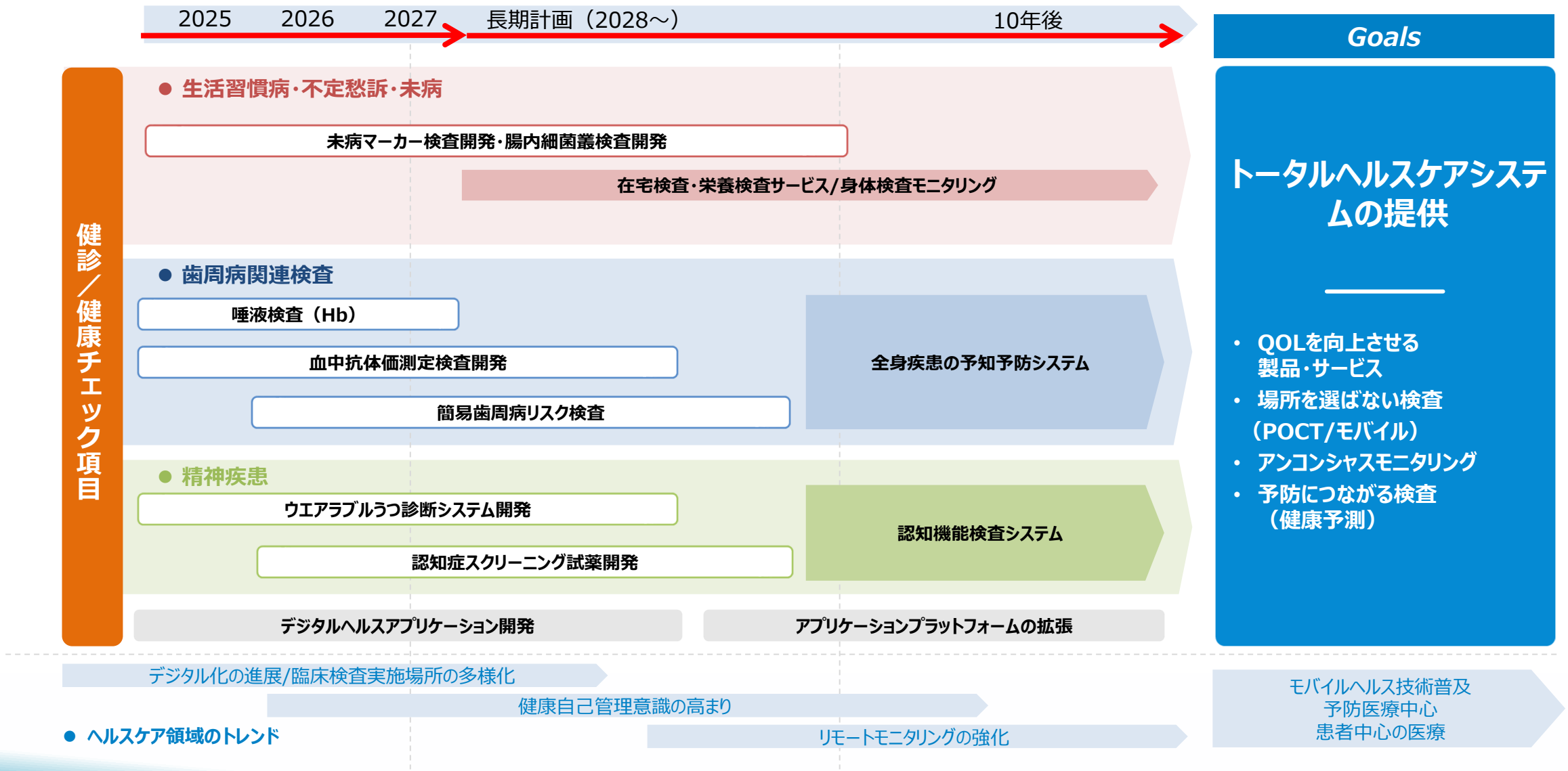
開発パイプライン ～ がん領域・より治療に直結する領域へ ～



開発パイプライン ～ 感染症領域・より簡易な検査技術の確立 ～



開発パイプライン ～ヘルスケア領域・遠隔診療や在宅検査に対応した製品・サービスの拡大～



集中投資：大腸がん検診分野

- 採便容器の付加価値を追求
- 大腸がんスクリーニング検査におけるEIKENブランドの確立

Stage01

高温下での検体輸送に適応

FIT

- ▶ 対象人口の増加
- ▶ 受診率向上の取り組み
- ▶ 新規国家・地域スクリーニングの獲得
- ▶ 新採便緩衝液の普及開始

FIT+

- ▶ 便中遺伝子検査技術の開発便中RNA、メチル化DNA、miRNA

2025年

Stage02

高精度な大腸がん検査による 前がん病変患者の早期発見

FIT

- ▶ 対象人口の増加
- ▶ 受診率向上の取り組み（継続）
- ▶ 新規スクリーニングの獲得（継続）

FIT+

- ▶ 便中遺伝子検査の展開（米国）

2030年

Stage03

全世界におけるFIT+の浸透

FIT

- ▶ 高受診率の定着

FIT+

- ▶ 便中遺伝子検査の展開
（地域ニーズに沿った製品展開）

未来

集中投資：Simprovaプラットフォームの新たな展開

乳がん遺伝子検査技術の確立・展開



集中投資：Simprovaプラットフォームの新たな展開

がん遺伝子検査の開発、さらにヘルスケア市場への参入により、従前の感染症分野のみならず「がん」「感染症」「ヘルスケア」をカバーできるプラットフォームとしての確立を目指す

開発プラン

Stage01

臨床評価開始(乳がん)

- ▶ 乳がん再発リスク予測アルゴリズムの確立
- ▶ 臨床的意義の確立

市場展開
ラインナップ

2025年

Stage02

市場展開開始

- ▶ 乳がん (IVD)

項目追加

- ▶ 白血病 (non-IVD)

- ✓ 乳がん (IVD)
- ✓ 白血病 (non-IVD)

2028年

Stage03

ラインナップの充実

- ▶ 乳がん (IVD)
- ▶ 白血病 (IVD)
- ▶ 不妊治療
- ▶ 認知症

- ✓ 乳がん (IVD)
- ✓ 白血病 (IVD)
- ✓ 不妊治療
- ✓ 認知症

2030年

集中投資：がん遺伝子検査の開発・提供（MINtS）

12月保険収載・検査受託開始

コンパニオン診断システム

次世代シーケンサーを用いた多遺伝子変異検索システム
Mutation Investigator using the Next-era Sequencer :
MINtS

特長

肺がんにおける複数遺伝子異常の
一括検出・薬剤選択が可能

組織だけでなく、
細胞診検体でも検査可能
(組織が採取できない患者でも検査可能)

高感度
(必要検体量が少ない)

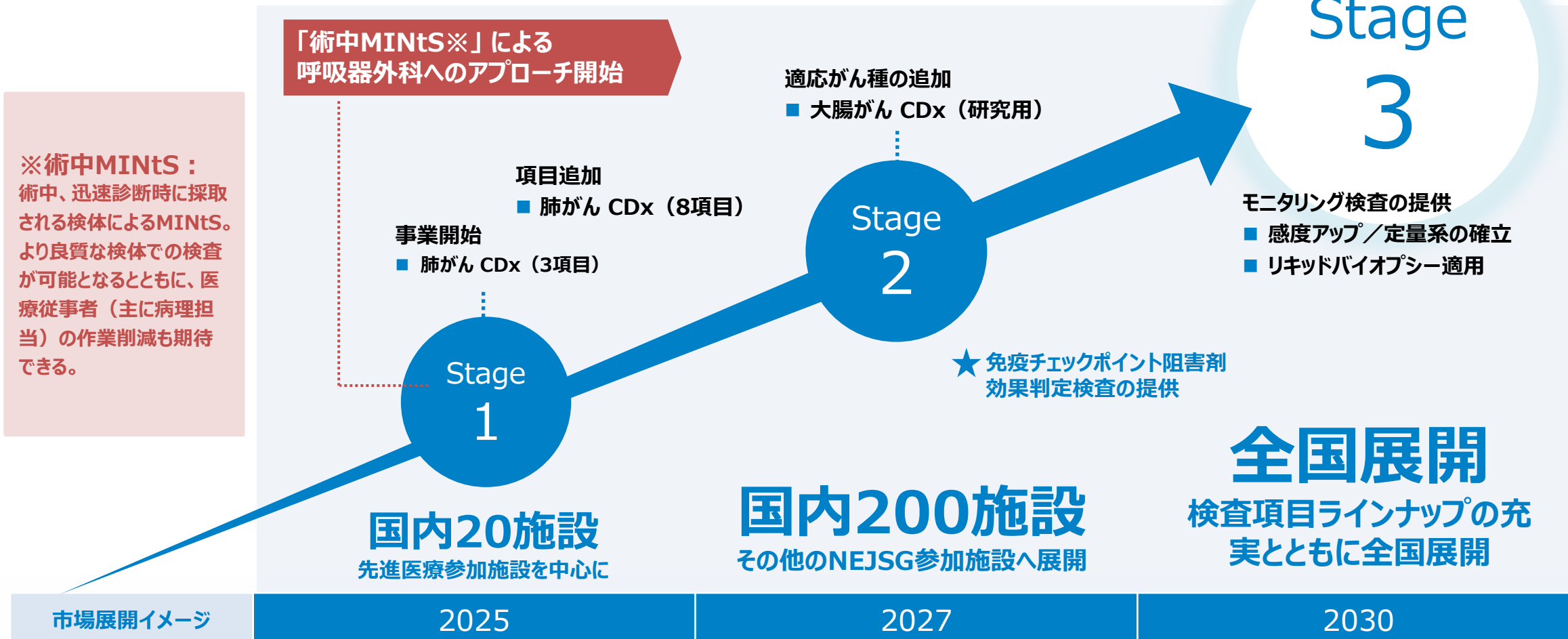
■ MINtSシステム



集中投資：がん遺伝子検査の開発（MINtS）

開発パイプライン

まずは肺がん項目を充実させ、さらに適応がん種の拡大と
リキッドバイオプシー適用により、がん治療に貢献する。



集中投資：ナノティス社への投資戦略

- ・ 唾液による感染症デジタル検査技術を開発するナノティス株式会社に出資
- ・ 実装に向けての開発を進め、次世代の検査キットの製造販売を目指す

コアテクノロジー **NANOTIS**法
Nucleic Acid Navigated Optically Traceable Immuno-Sensing

- PCRでもイムノクロマトでもない、次世代の感染症検査プラットフォーム技術
- 世界初：誘電泳動法による「濃縮」を検出技術に融合、高感度化を実現
- PCRと同等の理論的アプローチをより迅速・簡便・安価に実現



唾液	超迅速 (3分)	専門家不要
安価	デジタル・データ即時集計可能	

※本資料中の製品完成予想図はすべて現時点での製品イメージであり、今後の開発状況によって変更され、実際の仕様と異なる場合があります。

Saving Your Health

世界的な臨床検査薬企業として、人々の健康を守り続ける

本資料は、金融商品取引上のディスクロージャー資料ではなく、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
また、本資料に記載されている将来の予想等については、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、
今後様々な要因によって予想と異なる場合があります。

本資料は、一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。

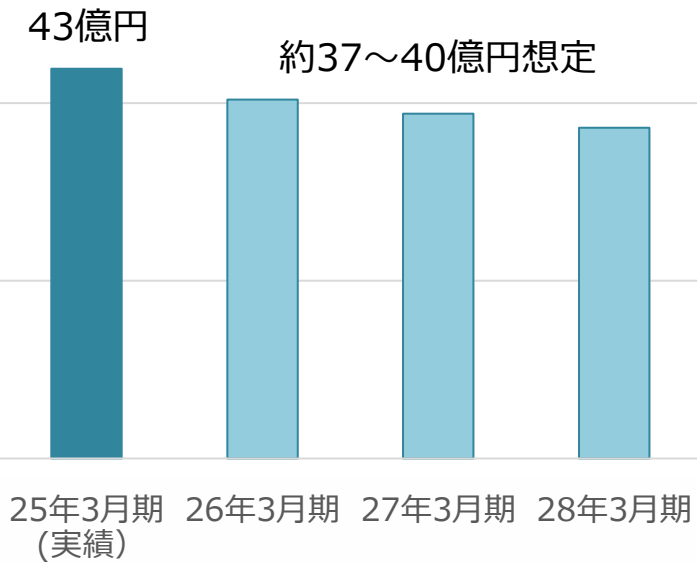
当社は、本資料の利用により生じたいかなる損害に対しても、一切責任を負いかねます。



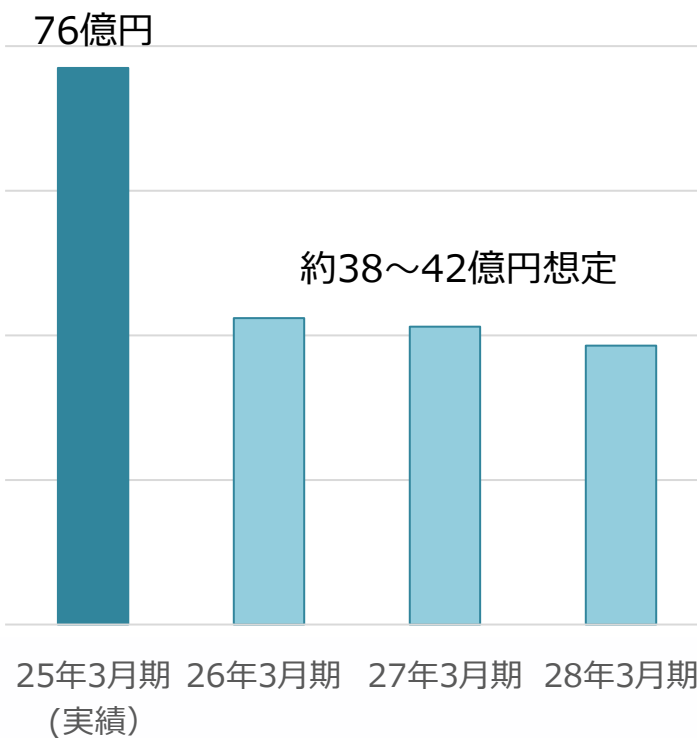
Appendix

研究開発費・設備投資・減価償却費 計画

研究開発費



設備投資



減価償却費

