



EIKEN CHEMICAL CO., LTD.

Saving
Your
Health

Integrated Report 2025

栄研化学 統合報告書 2025



検査の未来を創る、 技術の会社であれ。

規制、人的資本、技術革新、グローバル展開——
それぞれの挑戦は可能性の扉を開く鍵。
困難にチームで向き合い、それぞれの領域を超えて、
価値創造の機会へと転換する。
社会価値と経済価値の両立を追求する経営姿勢こそが、
長期的な企業価値の向上につながると信じて。

人々の笑顔のために、健康な日々のために、私たちは挑み続ける。

Challenges to Innovation

私たちは、1939年の創立以来、臨床検査薬のパイオニアとして、公衆衛生の分野で、価値を生み出し続けてきました。これからもヘルスケアを通じて、人々の健康と医療に貢献していきます。

経営理念

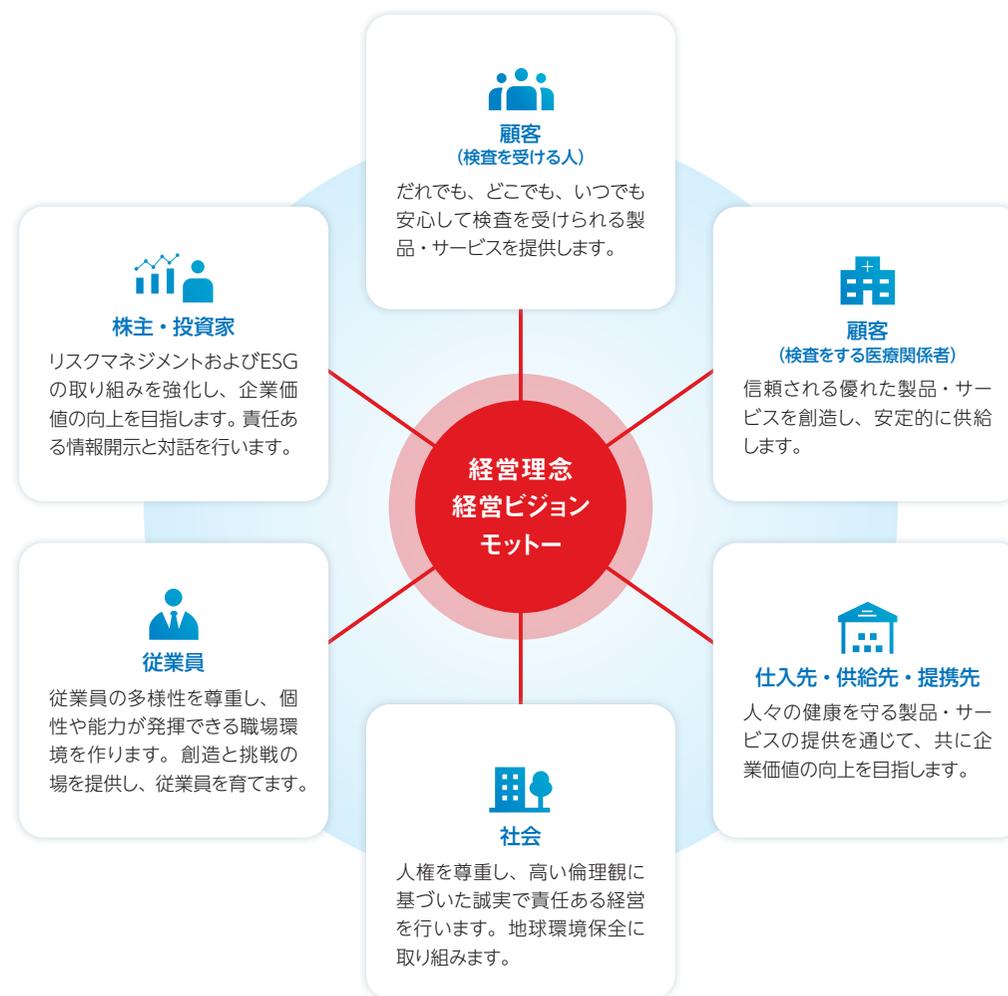
ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。

経営ビジョン

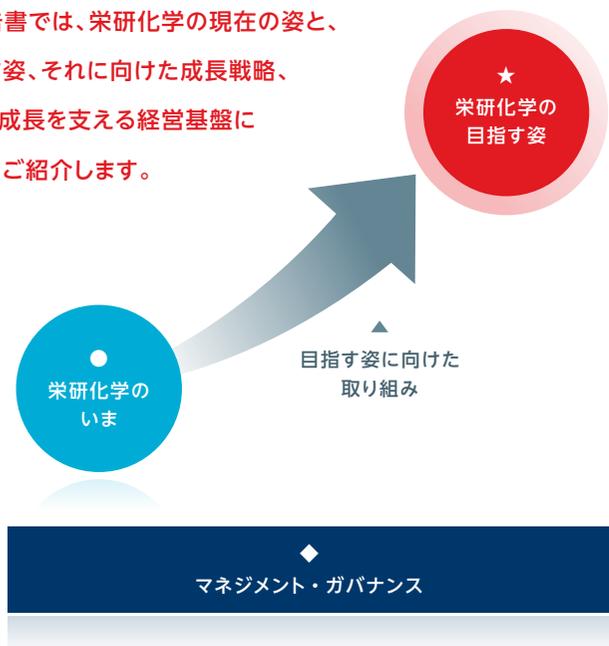
EIKENグループは、人々の健康を守るために、検査のパイオニアとしてお客様に信頼される製品・サービスを提供し、企業価値の向上を図ります。

モットー

品質で信頼され、技術で発展する“EIKEN”



本報告書では、栄研化学の現在の姿と、
目指す姿、それに向けた成長戦略、
そして成長を支える経営基盤に
ついてご紹介します。



Section

01 価値創造ストーリー

- 01 経営理念/EIKEN WAY ●▲★◆
- 02 目次／編集方針等
- 03 At a Glance ●
- 04 トップメッセージ ●▲★◆
- 09 栄研化学の価値創造プロセス ●▲★◆
- 10 企業価値向上に向けたアウトライン ▲
- 11 経営理念の実践 ●★
- 14 企業価値向上に向けた資本のかかわり ●

Section

02 企業価値向上に向けた取り組み

- 16 長期ビジョンと中期経営計画 ▲★
- 17 マテリアリティ ●▲◆
- 19 事業環境と戦略 ▲★
- 20 前中期経営計画の振り返り ▲
- 21 新中期経営計画 ●▲★◆
- 22 成長戦略1 トップライン戦略 ▲
- 29 成長戦略2 研究開発戦略 ▲
- 33 成長戦略3 DX戦略 ▲
- 34 成長戦略4 財務戦略 ▲
- 38 成長戦略5 人財戦略 ▲

Section

03 コーポレート・ガバナンス

- 41 取締役会議長 メッセージ ◆
- 43 コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方 ◆
- 44 取締役会の構成・スキルの多様性に対する考え方 ◆
- 45 取締役会の実効性評価 ◆
- 46 ガバナンス強化に向けた取り組み ◆
- 47 役員報酬 ◆
- 48 コンプライアンス・リスクマネジメント ◆
- 52 役員一覧（取締役、執行役） ◆

Section

04 会社概要

- 54 栄研化学の事業 ●
- 55 主な製品・サービス ●
- 56 財務ハイライト ●
- 57 非財務ハイライト ●
- 58 外部評価・株式情報等 ●

本目次では、情報の種類に応じて、以下のマークを付記しています。

- ：栄研化学のいま
- ★：栄研化学の目指す姿
- ▲：目指す姿に向けた取り組み
- ◆：マネジメント・ガバナンス

編集方針

当社グループは、統合報告書をステークホルダーの皆様とのコミュニケーションツールとして制作しました。

本報告書の編集にあたり、IIRC「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省「価値協創ガイダンス」などを参考にしています。当社グループがどんな価値を提供してきたのか、これからどんな価値を提供していこうとしているのか、ご理解いただく一助となれば幸いです。

将来見通しに関する注意事項

本報告書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。

報告期間

2024年度（2024年4月1日～2025年3月31日）
※一部2025年4月以降の報告を含みます。

報告範囲

栄研化学株式会社およびグループ会社

At a Glance

2024年度 栄研化学グループ



売上高

40,539百万円

研究開発費

4,386百万円

当期純利益

2,228百万円



ROE

5.0%

ROIC

5.2%



従業員数
(正社員+臨時雇用者)

1,051名

研究開発人数

201名



海外売上比率

26.4%



製品展開国数

61カ国



CO₂排出量
(スコープ1+2)

2,649t-CO₂

水使用量
(全生産拠点)

69.1千m³



当社の大腸がん
スクリーニング検査が
生み出す社会価値

45億ドル

▶ 詳細p11



当社の結核検査試薬が
生み出す社会価値

21億ドル

▶ 詳細p12



尿試験紙検査の
提供回数

約**3.5**億回/年

▶ 詳細p13

TOP MESSAGE

トップメッセージ



代表執行役社長
瀬川 雄司

優れた技術と人財の力を
相互に高めあい
企業価値を向上させる

- 01 やってやれないことはない
- 02 足元の課題を分析・整理し、課題解決を目指す
- 03 稼ぐ力の強化に向け、抜本的変革に挑む
- 04 スピード感をもって企業価値の向上に取り組む

挑戦してきたことのすべてが 自身の成長、そして組織の成長に つながっている

01 やってやれないことはない

2025年6月に栄研化学の代表執行役社長に就任しました。ソニー株式会社で23年間、栄研化学で12年間ほど経験を積みましたが、そのほとんどは研究開発部門などでのエンジニアとしての経験です。ソニーでは世界初、その当時に世界最大級の液晶カラーテレビの開発にも携わりました。2つの企業での経験に共通する専門性は「微細加工技術」です。前職では微細加工技術を活かした医療デバイスの開発にも魅力を感じ、本格的に医療分野で挑戦したいという思いが募ったことから、2013年に栄研化学の扉を叩きました。当社での12年間では、研究開発部門において遺伝子検査システムのSimprovaの開発に携わったほか、様々な生産技術や基盤技術の開発に従事し、新製品やビジネスを企画するマーケティング室のマネジメントも経

験しました。私自身のキャリアを振り返ると、エンジニアとしての経験をベースに、マーケティングやマネジメントの経験も豊富に積んだところに特徴があると認識しています。

前職のエンジニア時代では、国内をはじめ、北南米、中国、韓国、台湾など、お客様の生産設備に製造装置を導入するために世界中を飛び回りました。リーダーという立場で海外のお客様と接することもありましたので、エンジニアの仕事をするのはもちろんのこと、文化の違う国や地域のお客様との交渉をすることもありました。栄研化学でも海外の会社と協業し、契約交渉など様々な経験を積んできました。こうしたグローバルでの現場経験を豊富に持つ経営者として、栄研化学の経営に全力を注ぎたいと、気持ちを新たにしています。

当社に入社した当初、それまで培ってきた技術を当社の多くの領域で活用できることに気づき、栄研化学の成長に大きなポテンシャルを感じました。そして現在は、その

ポテンシャルは技術面だけではないと感じています。スピード感のあるポジティブな企業風土への変革により、栄研化学はさらに成長できると確信しています。そのために、従業員の皆さんが安心して挑戦できるポジティブな企業風土“Positive Culture”を形成していきたいと考えています。私自身、「やってやれないことはない」という信念に基づき、これまで様々な業務に挑戦してき

ました。挑戦が成功することあれば、失敗することもあります。挑戦したことがすべて自身の成長、そして組織の成長につながっていると実感しています。私が率先して挑戦する姿を従業員の皆さんに見ていただくことで、皆さんにも勇気を持って挑戦していただきたいと思います。そして、皆さんがより一層挑戦できる経営を目指します。



事業環境の厳しさは増している 前中期経営計画で残された課題は 新中期経営計画に盛り込み、解決を目指す

02 足元の課題を分析・整理し、課題解決を目指す

企業経営を取り巻く環境は厳しさを増しています。地政学リスクの高まりや世界的な資源価格の高騰、物流および原材料コストの上昇などが収益を圧迫しています。中長期的なトレンドで見れば、国内は少子高齢化が進むなかで、当社の事業機会は減少に向かう可能性があります。人口が減少すればその分、臨床検査を受ける人の数が減るからです。ただし、高齢化社会が進むなかで罹患者が増えることや、いわゆる未病の状態から病気への進行を食い止めようとするニーズが高まることなど、事業機会が増加する要素もあります。こうしたチャンスを取り込んでいくことが国内事業の課題となりますが、海外での事業展開の加速が持続的成長の鍵を握っていることは間違いありません。また、コロナ禍の収束によって当社を取り巻く事業環境が急速に変化し

たことも事実です。この劇的な変動を目の当たりにして強く感じたのは、会社として、こうした変動に耐えられるだけの体力をつけることの必要性です。私たちにとっては、企画力や技術力、製品力、開発力や販売力などを一層強化し、それを維持することが今後の重要課題の1つとなります。

こうした事業環境の変化のなか、長期ビジョン「EIKEN Vision 2030」の実現に向けた2022年度～2024年度の中期経営計画（前中計）を振り返ってみますと、成果を上げたものは多くあります。3つの注力事業分野に関して言えば、「がん分野」では、大腸がんスクリーニング検査を採用する国が増加したほか、肺がんのコンパニオン診断にかかる受託検査を開始しました。「感染症分野」では、LAMP法を用いた結核遺伝子検査システムがナイジェリアにおいて大規模採用に至り、アデノウイルスとストレプトAの迅速検査キットの販売も始めました。また「ヘルスケア領域」では、新しい採便容

新中期経営計画 全体像

スローガン

Challenges to Innovation

～稼ぐ力の強化に向けた抜本の変革への挑戦～

基本方針

<p>事業戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<p>財務・資本戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● キャッシュアロケーションの最適化 ● ROICの向上 	<p>ガバナンス</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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
--	---	---

2027年度 目標

売上高	営業利益	ROIC	ROE	総還元性向 2025～2027年度累計
469 億円	59 億円	8.1%	9.3%	70%以上

器の中に入れる優れた緩衝液を開発し、これにより郵送検診の機会を拡げることができました。一方で、インフルエンザと新型コロナウイルス向けの迅速検査キットなど、販売が想定を下回ったものもあり、前中計で掲げた定量目標は全般的に未達で終わりました。未達要因については分析を終えており、今後3年間で取り組むべきものとして、2025

年度を初年度とする新中期経営計画（新中計）として、「事業戦略」「財務・資本戦略」「ガバナンス」の強化を打ち出しました。

03 稼ぐ力の強化に向け、抜本の変革に挑む

新中計のスローガンには、「Challenges

to Innovation] を掲げました。役員とグループ従業員が一丸となって、稼ぐ力の強化に向けた抜本の変革に挑戦します。挑戦する姿勢を持つことは大前提ですが、挑戦が目的ではなく、挑戦するパワーを変革につなげるこそが重要です。具体的には、高利益品、高利益製品群の売上を伸ばしながら、固定費を圧縮することで原材料調達コストの上昇分を吸収し、利益率を継続的に改善します。2027年度の営業利益率目標は12.6%と3年間で5.2ポイント改善させる計画です。

「事業戦略」では3つの重点項目を掲げました。1つ目の海外市場の開拓・拡大としては、便潜血検査（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を加速します。2つ目は製品ポートフォリオの再構築です。主力製品群、収益製品群、育成製品群の3つの製品群に対して経営資源を積極的に投下します。一方で、低収益製品群では、剤型の整理や値上げ、または市場からの一部撤退を含めて抜本的な対策を講じます。3つ目の新製品の開発では、大型の便潜血測定装置の後継機、免疫血清検査の新規項目、MINtS（多遺伝子変異検索システム）や、顧みられない熱帯病の新規項目の開発を進めます。

「財務・資本戦略」としては、3年後に

9.3%というROE目標を掲げ、その実現に向けて邁進します。そのため、まずキャッシュアロケーションの考え方を明確にしました。具体的には積極的な戦略投資と株主還元強化の強化です。戦略投資では将来の成長に向け、当社グループとして保有する技術だけでなく、オープンイノベーションを通じて他社が保有する技術を貪欲に取り込むために資金を投下します。株主還元については、連結配当性向30%以上という方針を改め、総還元性向50%以上を目指す方針に強化しました。また、これまで進めてきたROIC経営については、さらに一步前進させます。事業戦略として既にご説明した製品ポートフォリオの再構築を通じて収益力を強化することに加え、キャッシュ・コンバージョン・サイクルのさらなる短縮により資本効率を向上させます。これにより、3年後にはROIC 8.1%を実現させたい考えです。

ガバナンスの強化に向けては、私自身の代表執行役社長就任に加え、10名の執行役のうち6名を刷新する人事を行いました。また、取締役会議長に独立社外取締役が就任し、3委員会のメンバーが全員独立社外取締役となりました。今後は新執行体制のもと、新たな視点をもって機動力を発揮していきます。

「人財力」と「技術力」を相互に高めあうことで、 企業価値を向上させる

04 スピード感をもって 企業価値の向上に取り組む

冒頭でも述べたとおり、当社は高いポテンシャルを持つ会社です。ポテンシャルを企業価値の向上につなげる原動力となるのが当社の持つ「人財力」と「技術力」です。

人財については、全社、全部署を見渡しても、真面目で誠実な人たちが揃っています。現場に良い人財がいれば、良い仕事につながります。研究者は緻密なデータをもとに真面目で誠実な研究に取り組み、生産部門の従業員は高い品質と高い生産性の両立に力を注いでいます。マーケティング担当者はデータドリブンの調査結果をもとに動き、営業担当者は熱意をもってお客様と真摯に向き合っています。こうした人財の質の高さは、誇るべきことです。

もう一点が高い技術力です。私たちは、便潜血検査、尿検査、遺伝子検査といった領域で強力な基盤技術を有しています。特に、今後積極的に活用すべき技術と捉えているのが便検査技術と遺伝子検査技術です。

便から得られる情報は大腸がんをはじめとする消化器関連の疾患、生活習慣病や未病のマーカ―など多岐にわたります。当社の採便容器は世界中に普及しているため、これらの情報が、当社の採便容器から得られるようになれば、当社のプレゼンスは飛躍すると考えています。また、遺伝子検査技術にも大きな可能性があります。これまでは感染症への適用が主体となっていましたが、今後はがんやヘルスケアの領域にも拡げていきます。LAMP法の特許が切れた今でも、これまでの莫大な蓄積から得た知見やノウハウは当社に残っており、当社はこれからもその強みを活かすことができます。今後どのような経営環境の変化に直面しようと、当社は技術オリエンテッドな会社であり続けるべきだと考えています。高い技術基盤を活かすことで、既存事業の成長を支え、がん、感染症、ヘルスケアという3つの注力分野への応用・展開を世界規模で進めていく考えです。もちろん、当社の技術だけで課題解決に至らない分野では、外部技術を積極的に取り込むことになり

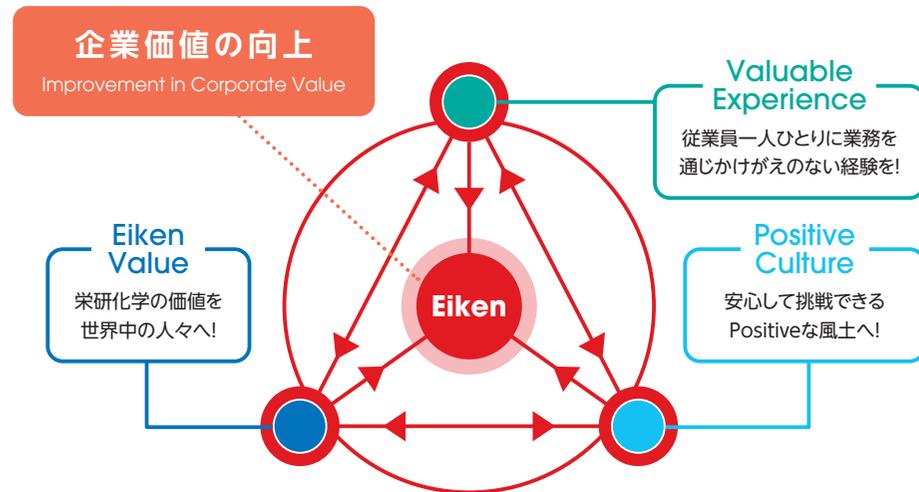
が、オープンイノベーションによって実りある成果をあげるためには、当社が有する強力な基盤技術が必要不可欠です。

このような優れた人財と技術の原動力を、企業価値の向上へつなげていくための歯車となるのが、“Eiken Value”、“Valuable Experience”、“Positive Culture”です。

当社は、便潜血検査、ラテックス試薬、尿検査、LAMP法といった優れた技術に基づく製品・サービスを保有しています。これらを利用いただいている世界中のエンドユーザーも含め、栄研化学という会社名と共に“人々の健康を守っている”企業としてアピールし、“Eiken Value”を世界中

の方々にお届けし、企業価値向上につなげたいと考えています。

また、当社は「ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。」という経営理念を掲げていますが、この理念は国内外を問わず、誰に対しても誇れるパーパスです。この理念に基づき、責任ある仕事を通じて社会貢献をしているという意識を全従業員に持ってもらいたいと考えています。従業員一人ひとりが仕事の達成感を感じ、この仕事をしてよかった、人々の健康に貢献できた、仕事が楽しかったと思う瞬間を持ち、この瞬間ここで働いていてよかったと振り返って思える“Valuable Experience”を提供



できる企業にしていきたいと思います。その経験が、当社の人財力をさらに高めると信じています。

こうした経験は、冒頭にも述べたポジティブな企業風土“Positive Culture”においてこそ実現すると考えています。“Eiken Value”、“Valuable Experience”、“Positive Culture”、この3つをまわしながら、人財力、技術力を相互に高めあうことで、企業価値の向上につなげていきます。

私は、新中計のスローガン「Challenges to Innovation」に基づき、新しい執行体制と強化されたガバナンス体制により、強

いリーダーシップで経営をリードしていきます。従業員と共にポジティブなマインドを持ち、新中計の枠に留まらず、あらゆる挑戦ができる風土に変革し、全員経営であるROIC経営を通じて収益力を高め、企業価値を向上させていきます。成長のための戦略的な投資も積極的かつ機動的に行い、それにより株主様への還元をさらに強化していきます。スピード感を持ってポジティブに変革を進めていきますので、栄研化学の今後の成長に向け、継続的なご支援をいただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

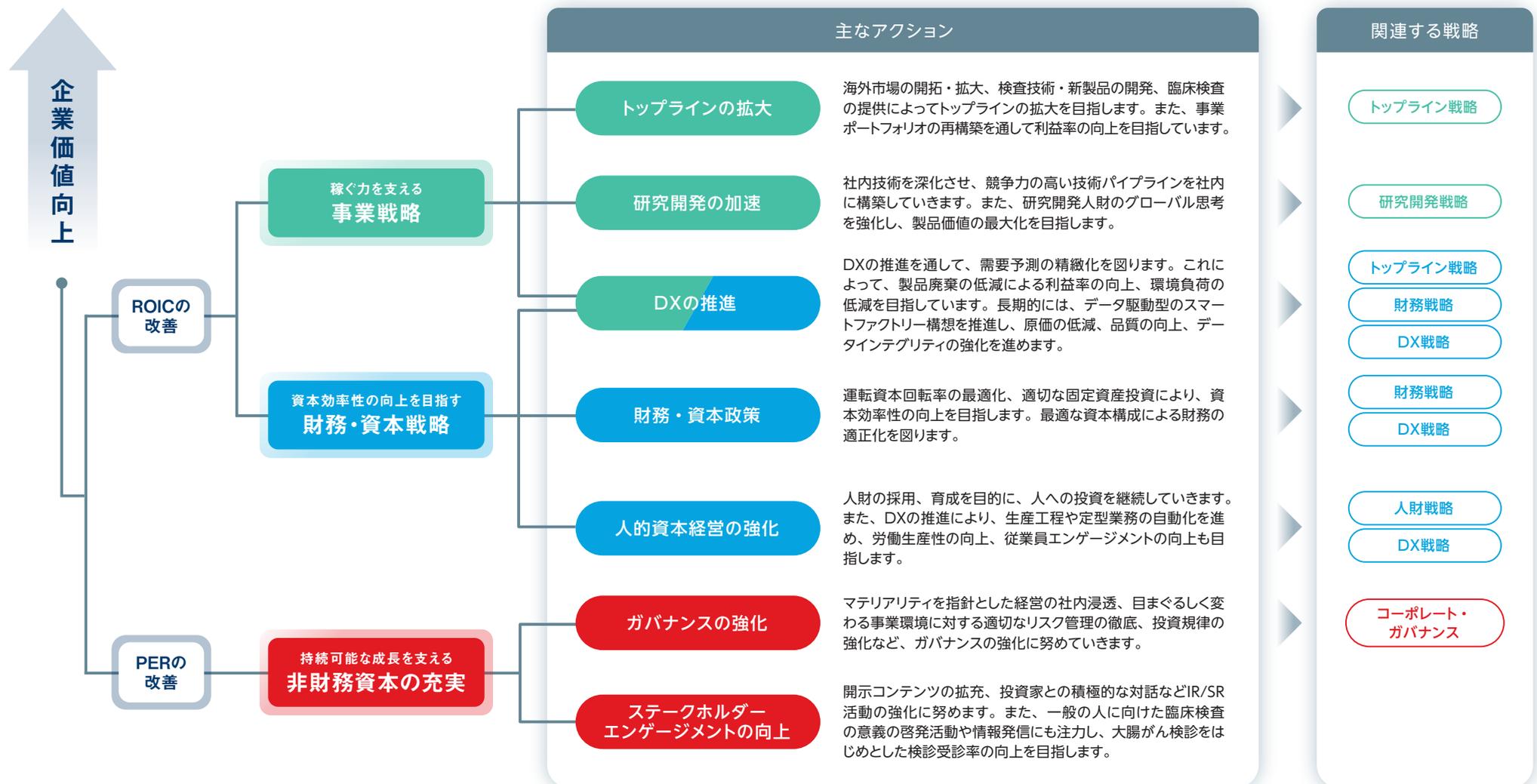
栄研化学の価値創造プロセス

創立以来、検査のパイオニアとして、お客様に信頼される製品・サービスを提供してきました。総合メーカーだからこそできることを大切にしつつ、2030年に向けて、その先の未来に向けて、人々の健康を守り続けます。



企業価値向上に向けたアウトライン

企業価値を高めるため、財務的価値の最大化をめざすROICの改善と、持続可能な成長を支えるPERの改善に努めます。非財務資本には、これまで築き上げてきた各国保健省や医療従事者、取引先との信頼関係、臨床検査薬業界での知名度、FIT市場や尿検査試薬市場でのシェア、製造のノウハウなど多様な資本が含まれており、これらは一朝一夕で得られるものではありません。これらの非財務資本を最大限活用し、検査の有用性を啓発していくことで人々の健康な暮らしを支えたとともに当社の継続的な成長につなげていきます。



ヘルスケアを通じて、人々の健康を守る

大腸がん スクリーニング 検査

社会課題

がんによる死亡原因

世界**2位**※1

大腸がんの医療費
(日本 2022年)

5,872億円

大腸がんは、がんによる死亡原因として世界第2位（国内第2位）の病気です。その医療費は、日本において5,872億円※2に上ります。一方、大腸がんの進行は比較的遅く、早期に発見できれば十分に完治が望めます。

● 当社の取り組み ● 大腸がん検診の提供

大腸がん検診の
国内推奨グレード

A※3

国内シェア※4 **1位**
(68%)

当社
展開国数 **52カ国**

大腸がんによる死亡数や医療費を減らすため、当社は免疫法便潜血検査（FIT）を提供しています。FITは、便の表面を擦って採取する簡易かつ安価な検査です。FITの継続により、大腸がんによる死亡リスクを70%減らす※5など、当社製品の有用性は100以上の国際的な論文で報告されています。各国の大腸がん検診のガイドラインにもFITが収載され※6、世界52カ国で導入されています。今後もFIT展開国を拡大するとともに、受診率を向上させ、大腸がんによって命を落とす人を一人でも減らしていきたいと考えています。

▶ 当社製品の社会的意義

当社製品であるFITにより、大腸がんを早期発見できた人による所得（PPPベース）をポジティブ価値、当社製品による検査により大腸がんの偽陽性判定を受けたことによる、不要な内視鏡検査にかかる費用をネガティブ価値として算出し、ポジティブ価値からネガティブ価値を除いた金額を、社会価値として算出しました。昨年はGDPを指標に算出しましたが、今年から医療水準の改善により適した指標として知られるGNI/capita,PPPを指標に変更しました。昨年に比較して、米国での売上が伸びた影響でポジティブ価値が大きく上昇しました。また、昨年の算出時に比べて、今年はマテリアリティである展開国数を上方修正したため、2030年度予想も上方修正しました。2024年度実績である、45億ドルは非常に高いと認識していますが、これは当社製品の社会価値の一つの側面でしかありません。検査を受けたことで得られる安心感や、早期発見によって得られる人生の時間など個人のwell-beingにも貢献していると認識しています。貨幣価値化できなかった社会価値も含めて当社のマテリアリティKPIの達成を通し、当社の利益、そして社会の利益につなげていきます。

	2024年度（実績）	2030年度（予想）	算出方法
ポジティブ価値	53億ドル	79億ドル	FITによって大腸がんを早期発見したことによる経済効果 2024年度：検査人数×がん発見率×早期発見率×5年生存率×GNI per capita, PPP (current international USD)（2024年世界銀行） 2030年度：想定市場×想定シェア×がん発見率×早期発見率×5年生存率×GNI per capita, PPP (current international USD)（2024年世界銀行）
ネガティブ価値	8億ドル	14億ドル	偽陽性だった人に内視鏡検査をした場合にかかる費用 2024年度：検査人数×陽性率×偽陽性率×2次検診受診率×内視鏡費用 2030年度：想定市場×想定シェア×陽性率×偽陽性率×2次検診受診率×内視鏡費用 ※内視鏡費用は、日本、米国、EUのそれぞれ円、ドル、ユーロで計算し、各年度末時点の為替にてドルへ変換
社会価値	45億ドル	65億ドル	ポジティブ価値 - ネガティブ価値

※1 WHO <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/colorectal-cancer>

※2 厚生労働省による「国民医療費の概況」令和4年度 ※3 有効性評価に基づく大腸がん検診ガイドライン（2024年度版）

※4 富士経済「イムノアッセイと注目POC検査市場2024」がんマーカー（便潜血）2023年金額 ※5 Cancer Detect Prev. 2007;31(1):3-11. doi: 10.1016/j.cdp.2006.11.002. Epub 2007 Feb 7. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/17289293/>

※6 各国のガイドライン等 <https://www.eiken.co.jp/en/publication/fit/>

社会課題

感染症による
死亡原因 世界 **1**位

新規発病者
(世界 2023年) **1,080**万人

結核は、単一の感染症としては最大の死亡原因です。2023年には年間1,080万人が新たに発病、125万人が死亡したと推定されています※1。結核は、予防ケアの費用対効果が高く、BCR (benefit-cost ratio) は46 (1ドル投資すると46ドルの利益が得られる) とされています※2。一方で、ACF (アクティブ・ケース・ファインディング) ※3による結核の診断・治療と薬剤耐性結核の診断・治療ではBCRがそれぞれ32 (6~47) と2 (0~23) とも報告されており、早期介入の意義が高い病気です※4。

当社の取り組み

結核遺伝子検査の提供

当社製品のエビデンス
WHO推奨

当社
展開国数 **8**カ国

結核による死亡数を減らすため、当社はLAMP法による結核遺伝子検査を提供しています。LAMP法は、当社が開発した遺伝子増幅技術で、遺伝子検査のグローバルスタンダードであるPCR法と同等の感度・特異度を持ち、PCRより早く診断できます。結核と薬剤耐性菌検出にかかる時間とコストを削減できる診断アルゴリズムを評価する研究では、PCR単独の検査より、LAMP陽性検体をPCRで検査の方が費用対効果が高いと報告※5されており、社会的・経済的に大きく貢献しています。

▶ 当社製品の社会的意義

当社製品である結核遺伝子検査試薬TB-LAMPにより、結核を検出できた人による総所得 (PPPベース) を社会価値として算出しました。昨年はGDPを指標に算出しましたが、今年から医療水準の改善により適した指標として知られるGNI/capita, PPPを指標に変更しました。遺伝子検査は、スクリーニング検査ではなく、診断が確定する検査のため、ネガティブ価値は算出していません。結核蔓延国の多くでは、貧困、飢餓がいまだに大きな社会課題となっています。2030年度までに当社のTB-LAMPが直接生み出す将来の社会的価値は約48億ドルですが、結核検査の提供により生活の質の向上、平均寿命の延伸など間接的には測り知れない社会的価値を生み出すと信じています。

	2024年度の 実績	2025年~ 2030年度 (予想)	計算方法
社会価値	21億ドル	48億ドル	TB-LAMPによって結核を発見したことによる経済効果 2024年度: TB-LAMPの出荷テスト数から推察した検査人数×検出率×GNI per capita, PPP (current international USD) (2024年世界銀行) 2025-2030年度: 国際目標から算出した結核罹患患者数×想定シェア×検出率×GNI per capita, PPP (current international USD) (2024年世界銀行)

※1 WHO ※2 One Million Lives Saved Per Year: A Cost-Benefit Analysis of the Global Plan to End Tuberculosis, 2023-2030 and Beyond Carel Pretorius et al. Journal of Benefit-Cost Analysis (2023) , 14: S1, 337-354

※3 ACF 医療従事者が結核感染リスクの高い人々に焦点を当てて、積極的に結核検査を実施して患者を特定するというアプローチ

※4 Economic evaluation of a community health worker model for tuberculosis care in Ho Chi Minh City, Viet Nam: a mixed-methods Social Return on Investment Analysis Luan Nguyen Quang Vo et al. BMC Public Health. 2023; 23: 945.

※5 A cost-benefit algorithm for rapid diagnosis of tuberculosis and rifampicin resistance detection during mass screening campaigns Valerie Flore Donkeng-Donfack et al. BMC Infectious Diseases volume 22, Article number: 219 (2022)

社会課題

糸球体疾患、腎尿細管間質性
疾患および腎不全の医療費※1 約**1.6兆円**
(日本 2022年)

WHOの調査※2によると、日本人の平均寿命は84.5歳、健康寿命は73.4歳、実に11年間も不健康な期間があることを示しています。平均寿命と健康寿命の差が開くことは、生活の質の悪化、医療費の増加など様々な負の側面をもたらします。

健康寿命に悪影響を与える要因の一つに、腎疾患があります。腎疾患は、高血圧や糖尿病、感染症を引き金に発症するケースが多く、症状が進行すると心血管疾患の発症リスクを高めるほか、重症化すると透析が必要になるなど、患者のQOLや経済的負担へ悪影響が大きい疾患です。これらの医療費の増加は社会課題の一つです。

● 当社の取り組み ● 尿検査の提供

国内外尿試験紙
検査の提供回数 約**3.5億回/年** 国内シェア※3 **1位**
(29%)

このような社会課題を解決する一助として、当社は尿試験紙検査を提供しています。当社が提供する尿試験紙検査は、日本では3歳児健診から職域健診、特定健診まで実施されている、身近な検査です。簡単、安価、検査に苦痛を伴わないことに加え、糖尿病、腎障害、肝障害、尿路感染症等多くの疾患に関する情報が得られることから、一般検査として幅広く活用されています。2024年には、日本の学校検尿はIgA腎症のスクリーニングにおいて費用対効果が高いという論文※4が報告されています。

▶ 当社製品の社会的意義

尿試験紙検査は、腎障害、肝障害、糖尿病、尿路感染症等、様々な疾患の経過観察、妊婦検診の定期検査、毎年の健康診断と多くの場面で利用されています。この検査は何人を検査したのか、何の病気に貢献したのか特定するのが難しく、貨幣価値化には至りませんでした。当社が提供した回数を社会価値の指標としてとらえています。尿試験紙検査の提供は、当社の利益につながることに加え、病気の早期発見、早期治療により健康でいられる時間を少しでも長くし、医療費全体の抑制に貢献しています。

国内外尿試験紙検査の
提供回数

当社の利益

健康寿命の延伸

医療費の削減

企業価値の向上

社会的価値の創出

※1 厚生労働省 ※2 World health statistics 2024 ※3 富士経済「2021臨床検査市場No.3」尿検査（試薬）2020年金額 ※4 JAMA Netw Open Published Online: February 16, 2024 2024;7;(2):e2356412. doi:10.1001/jamanetworkopen.2023.56412

企業価値向上に向けた資本のかかわり

6つの資本は、「EIKEN Vision 2030」を実現するための原動力です。それぞれの資本と中期経営計画の基本方針との主だった関係をご紹介します。

2024年度



財務資本

持続可能な成長を支える
組織基盤

Input

- 総資産：**623億円**
- 自己資本：**436億円**

Output

- ROE：**5.0%**
- 営業キャッシュ・フロー：**60億円**

課題と対応

- ROE、営業利益率の改善
- バランスシートの改善
- 内部留保の有効活用
- 成長にむけた開発投資の強化



人的資本

グループ全体の
成長ドライバー

- 従業員（正社員+臨時雇用者）数：**1,051名**
- 体系化された人財育成プログラム
- 人財獲得を目指す人事評価制度
- 総研修時間：**6,189時間**

- 年間総実労働時間（正社員）：**1,841時間**
- 従業員満足度スコア：**58.8**
- 女性管理職比率：**18.8%**

- 継続的な人員の獲得・育成
- 経営層の多様性強化
- 従業員満足の向上



知的資本

検査の未来を創る
研究開発

- 研究開発人員の割合：**19.1%**
- 研究開発費：**43億円**
- 集約された研究開発拠点

- 特許出願数：**累計875件**

- 市場成長性、収益性を鑑みた製品開発へのリソース配分



社会関係資本

経営理念に根差した
パートナーシップ

- EIKEN WAY
- サーベイ実施件数：**7件**
- お問い合わせ件数：**1,347件**
- IR実施件数：**103件**
- WHO等国际機関との連携
- 厚生労働省等との信頼関係
- 多様な外部研究機関とのパートナーシップ

- 製品展開国数：**52カ国**
- 病院・クリニックとのネットワーク
- 株主・投資家との適切な関係
- 便潜血検査試薬シェア：**68%（国内）**

- 海外の直販体制
- IR活動の強化
- 顧客満足の維持・向上



製造資本

高品質な製品を
安定して供給

- 製造拠点：**2カ所**
- 設備投資額：**76億円**

- ユーザーニーズに沿った製品

- 生産効率、CCC改善による収益性の向上
- 品質及び供給リスクに対する継続的対応



自然資本

「最後の世代」として
環境負荷を低減

- エネルギー使用量：**3,212GJ**
- 水使用量：**69.1千㎡**
- 再生可能エネルギー使用量（とちぎふるさと電気※+太陽光自家発電）：**11,548MWh（全体の91.8%）**

- 環境配慮型製品
- CDP評価Aリスト企業
- FTSE Blossom Japan Index組み入れ

- 供給リスクとしての環境法規制対応
- 再生可能電力の導入

※栃木県企業局と東京電力エナジーパートナー株式会社が提供する地産消費型の再生可能エネルギー。電気料金の一部が栃木県の環境保全事業などに活用される。



02

企業価値向上に向けた取り組み

長期ビジョンと中期経営計画	16
マテリアリティ	17
事業環境と戦略	19
前中期経営計画(2022年度~2024年度)の振り返り	20
新中期経営計画 Challenges to Innovation	21
成長戦略1 トップライン戦略	22
TOPICS	24
バリューチェーンマネジメント	25
品質マネジメント	26
環境マネジメント	27
成長戦略2 研究開発戦略	29
研究開発のChallenges to Innovation	30
コア技術紹介 抗体作製・修飾技術	31
知的財産	32
成長戦略3 DX戦略	33
成長戦略4&5 財務戦略&人財戦略	34
成長戦略4 財務戦略	36
成長戦略5 人財戦略	38

長期ビジョンと中期経営計画

当社グループは、事業を取り巻く環境変化に対応するとともに、サステナビリティ経営の視点を取り込むため、2030年の目指す姿「EIKEN Vision 2030」と経営構想「EIKEN ROAD MAP 2030」を策定しています。この構想では、現在の事業領域を中核としつつ、注力事業分野として「がん」、「感染症」、「ヘルスケア」の3分野を設定し、2024年度、2027年度を中期のマイルストーンとしています。

EIKEN ROAD MAP 2030

中期経営計画

2022年度～2024年度（前中計）

主軸 挑戦

前中計は、従業員一人ひとりの成長と、チームによる挑戦を通じ、目指す姿を実現するためのあらゆる可能性を生み出す期間と定めていました。

目指す姿からのバックキャスト、世界のトレンドを含めた事業環境、経営理念を照らし合わせ、挑戦的に計画しました。

2024年度実績

- 売上高：405億円
- 営業利益率：7.4%
- ROE：5.0%

2025年度～2027年度（新中計）

主軸 加速

新中計は、前中計で確立した企業基盤を活かしつつ、前中計から託された課題を解決し、医療アクセスの改善、医療課題の解決を加速させる変革期と位置付けています。

2030年度の目標からバックキャストしたチャレンジと、前中計の進捗状況や事業環境の変化を合わせて計画しました。

2027年度目標

- 売上高：469億円
- 営業利益率：12.6%
- ROE：9.3%

基本方針

- 事業戦略
- 財務・資本戦略
- ガバナンス

2028年度～2030年度

目標

- 売上高：750億円
既存事業：600億円
新規事業：150億円
- 海外売上高比率：40%
- 営業利益率：20%以上
- ROE：15%以上

EIKEN Vision 2030

目指す姿

- 01 がんの予防・治療への貢献
- 02 感染症撲滅・感染制御への貢献
- 03 ヘルスケアに役立つ製品・サービスの提供
- 04 地球環境と調和した事業活動
- 05 人を活かした活力ある企業

事業環境 ▶ p19

人口構造の変化

格差の拡大

価値観の多様化

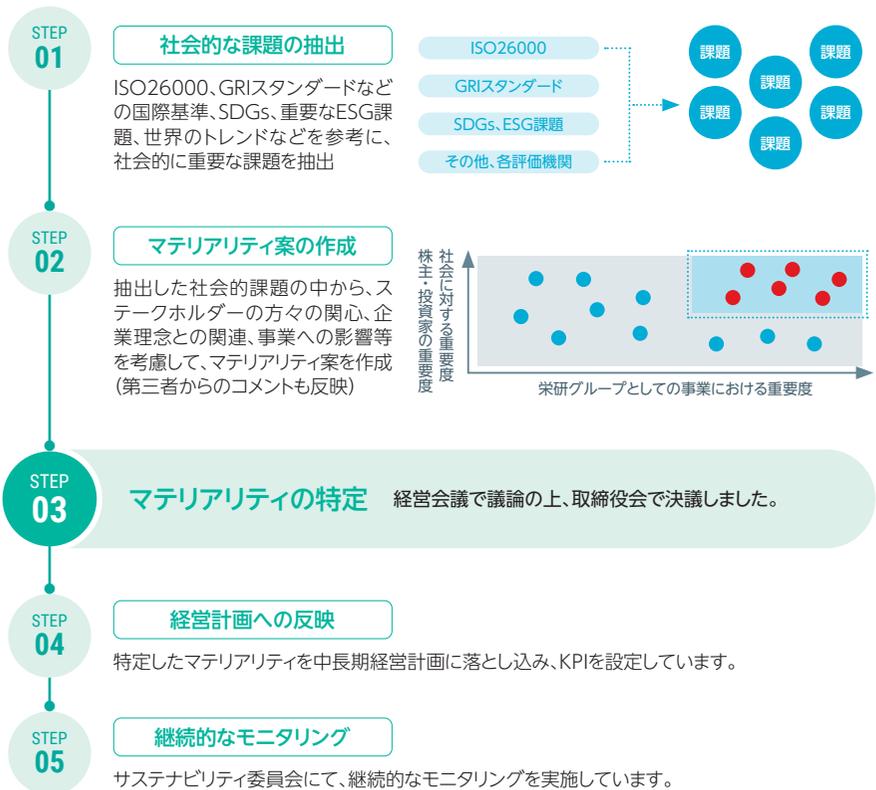
経営理念

ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。

マテリアリティ

当社グループでは、事業が社会に与える影響の大きさと、当該事業の当社内での重要性を社内で議論し、第三者からのコメントも反映させた上で、優先的に取り組むべき11のマテリアリティを特定しました。これらのマテリアリティは、E「環境」、S「社会」、G「ガバナンス」のほか、世界の人々の健康を守る企業として「医療」のカテゴリで表し、それぞれの目標や方策、KPIを設けています。これらマテリアリティの社内浸透を図るとともに、サステナビリティ委員会にて進捗をモニタリングしています。グループ一丸となって取り組みを強化し、SDGsの達成にも貢献します。

マテリアリティの特定プロセス

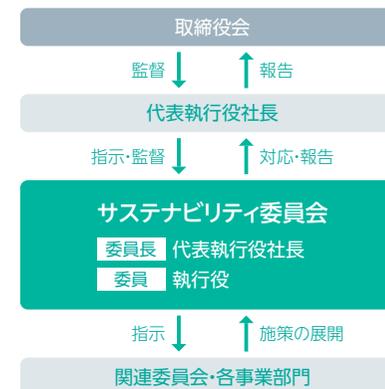


サステナビリティの推進体制

当社グループでは、代表執行役社長が委員長を務め、執行役が委員を務める「サステナビリティ委員会」を設置しています。

本委員会は、原則年2回開催し、サステナビリティに関する重要事項の審議・報告を行います。審議事項は、取締役会に報告され、監督される体制となっており、必要に応じて「経営会議」へ付議されます。

なお、本委員会で設定された中長期目標および年度目標は、関連委員会、各事業部門にて具体的な施策として展開されます。



マテリアリティと資本の関係

マテリアリティ		関連する資本					
		財務	人的	知的	社会関係	製造	自然
医療	世界中の人々の健康で豊かな生活への貢献	●		●	●		
	医療へのアクセス向上			●	●		
	医療課題の解決	●		●	●		
	品質の追求と持続可能なサプライチェーン	●	●	●	●		
環境	地球環境と調和した事業活動	●			●	●	●
	気候変動への対応				●	●	●
	循環型社会への貢献	●			●	●	●
社会	人を活かした活力ある企業	●	●		●		
	人権・多様性の尊重		●		●		
	従業員エンゲージメントと人材育成	●	●		●		
	健康増進・安全衛生	●	●		●	●	
ガバナンス	持続的成長を支える組織基盤	●	●		●		
	透明で健全なガバナンスの実現		●		●		
	コンプライアンスと腐敗防止の徹底	●	●		●		
	リスクマネジメントの確立	●	●		●		

マテリアリティ KPIの進捗

本ページのマテリアリティ、KPIは主要なものを抜粋しています。

詳細は当社WEBサイトをご覧ください。

https://www.eiken.co.jp/uploads/Materialities&KPIs_2507.pdf

【評価の基準】◎：目標以上達成、○：目標達成、△：改善したが目標未達、×：改善せず目標未達

マテリアリティ（重要課題）	方策	主なKPI	目標と実績 (2024年度)	長期目標 (2030年度)	評価	今後の取り組み
医療	医療へのアクセス向上	●開発途上国への製品供給	製品展開国数 目標：8カ国 実績：8カ国	18カ国	○	当社製品のコストパフォーマンスの高さ、これまで築き上げてきたパートナーシップを活かし、海外での展開に注力していきます。
	医療課題の解決	●グローバルでの医療課題の解決 ●先進技術開発とイノベーションの推進	大腸がんスクリーニング検査の展開国数 目標：49カ国 実績：52カ国	67カ国	◎	大腸がんスクリーニング展開国数の長期目標を上方修正しました。より多くの人々の健康に貢献していきます。
	品質の追求と持続可能なサプライチェーン	●品質プロアクティブ活動 ●サプライチェーンマネジメントの強化	CSR調達率の調査実施率 目標：100% 実績：100%	100%	○	サプライチェーン全体で価値を創造できるよう、今後も調査および是正を継続していきます。
環境	気候変動への対応	●事業所におけるCO ₂ 排出量削減（スコープ1+2） ●サプライチェーンにおけるCO ₂ 排出量削減（スコープ3）	事業所におけるCO ₂ スコープ（1+2）削減率（2021年度比） 目標：19%削減 実績：64%削減	56%削減※3	◎	スコープ1+2の排出量削減は、目標を達成しています。しかし、今秋から野木工場にて新しい生産棟が稼働するため、その影響をモニタリングし、目標値の修正要否を判断していきます。
	循環型社会への貢献	●水使用量の削減 ●廃棄物の削減 ●包装資材の削減・再生可能資材の利用	環境配慮型資材の採用率（2021年度比） 目標：20% 実績：23.5%	30%	◎	規制強化が強まる中、事業環境の変化に適切に対応できるよう、環境配慮に努めていきます。
社会	人権・多様性の尊重	●DE&Iの推進 ●ハラスメントの撲滅	女性管理職比率 目標：20% 実績：18.8%	30%	△	女性管理職比率が伸び悩んでいる要因について、従業員満足度調査の結果を軸に分析しています。今後は、キャリア形成支援やリスキリングの機会提供、ウェルビーイングの向上に資する施策をさらに進めていきます。
	従業員エンゲージメントと人財育成	●働きがいのある職場づくりとワークライフバランスの実現 ●グローバル人材の育成	育児休業取得率※1 目標：男女100% 実績：男性92% 女性114%	100%	△	ワークライフバランスの実現を目指し、従業員への育児支援は充実してきたと認識しています。今後は介護支援や、疾病支援へも注力していきます。
	健康増進・安全衛生	●健康増進プログラム、安全衛生活動の推進	定期健康診断受診率 目標：100% 実績：100%	100%	◎	2024年度からGLTDを取り入れるなど、福利厚生を継続的に改善しています。今後も外部環境に応じて適切にアップデートしていきます。
ガバナンス	透明で健全なガバナンスの実現	●役員のダイバーシティ推進	女性取締役比率 目標：20% 実績※2：20%	30%	○	ガバナンス体制は透明性、健全性が保たれており、女性取締役比率も改善されています。今後も全社的なグローバル化を目指し、経営体制のダイバーシティ推進に努めていきます。
	コンプライアンスと腐敗防止の徹底	●コンプライアンス・プログラムに基づく研修とモニタリング ●腐敗防止の徹底	研修受講率 目標：100% 実績：100%	100%	○	教育研修の継続による意識向上とアンケート・調査結果に対するモニタリングにより、法令違反の防止を推進していきます。
	リスクマネジメントの確立	●事業継続マネジメントの継続的改善 ●情報セキュリティマネジメントの強化	●BCP教育訓練の実施 ●重大な情報漏えい ●BCP教育訓練実施率 目標：100% 実績：100% ●情報漏えい数 目標：0件 実績：0件	●BCP教育訓練実施率：100% ●情報漏えい数：0件	○	定期的なリスクアセスメントを実施し、リスク管理・コンプライアンス委員会において網羅的・総合的に管理し、リスクの低減と発生の未然防止に努めます。

※1 分母：事業年度中に配偶者が出産した男性/女性従業員の数、分子：事業年度中に育児休業および育児を目的とした当社独自の休暇制度を利用した男性/女性従業員の数（配偶者の出産時期により、翌事業年度に育児休業を取得する従業員が含まれるため、取得率が100%を超えることがある） ※2 2025年6月時点 ※3 SBTIに基づく数値目標

事業環境と戦略

医療・ヘルスケア領域において、医療技術の進化とともに医療課題の解決が進む一方、医療アクセスの面では格差が拡大するなど新たな社会課題がでてきています。

当社グループは、社会トレンドを的確にとらえ、事業活動を通じて社会課題の解決を目指しステークホルダーの皆様の期待に応えていきます。

トレンド		リスク	機会	当社の対応策	EIKEN Vision 2030	マテリアリティ
人口構造の変化	<ul style="list-style-type: none"> グローバルでの人口増加 先進国の少子高齢化社会の加速 国内生産年齢人口の減少 医療現場での需要の変化 	<ul style="list-style-type: none"> 人材獲得競争の激化 国内需要の飽和 医療予算の減少 	<ul style="list-style-type: none"> 高齢化に伴うがん検診対象者の増加 高齢者の健康管理ニーズの増大 医療費抑制の需要増大 簡易で正確な検査システムの需要拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 大腸がんスクリーニング検査の提供、ブラッシュアップ 人的資本経営の強化 人的投資の継続 従業員満足の上昇 海外販売の強化 臨床検査を通じた医療費抑制への貢献 ニーズに沿った製品・サービスの開発、提供 	<ul style="list-style-type: none"> 01 02 03 05 	<ul style="list-style-type: none"> M S G
格差の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 経済、医療、教育格差の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 価格競争の激化 市場の多様化 開発途上国での医療アクセスの低下 	<ul style="list-style-type: none"> 医療経済性の高い製品の需要拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 業務効率化による経費削減 開発期間の短縮による原価の低減 公正なプロモーション活動 ユーザビリティ設計による医療へのアクセス向上 開発途上国での医療水準向上支援 	<ul style="list-style-type: none"> 01 02 03 04 	<ul style="list-style-type: none"> M S G
価値観の多様化	<ul style="list-style-type: none"> ライフスタイルの多様化 商品・サービスの個別最適化 健康意識の高まり デジタルシフト 規制の強化 人権意識の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> 他業種からの新規参入による競争激化 災害時等によるシステム障害 サイバー攻撃/ウイルス感染による業務の阻害 情報漏洩リスク 炭素税や排出量取引制度の導入検討 プラスチックへの環境規制強化 調達コストの増加 サプライチェーンでの人権侵害 	<ul style="list-style-type: none"> ニーズの多様化 市場の拡大 環境配慮型製品の販売機会増加 気候変動に伴う新たな感染症拡大を始めとする、疾患動向の変化への早期対応 	<ul style="list-style-type: none"> 業務効率化による経費削減 公正なプロモーション活動 個別化医療に対応する製品の開発 個人への健康意識の啓発強化 DX/情報セキュリティ対策の強化 人的資本経営/健康経営の強化 CO₂排出量/プラスチック使用率の削減 国際基準への対応 (ISO14001準拠、TCFD提言賛同、CDPスコア取得、SBT認定取得) サプライチェーンとの協働 人権デューデリジェンスの実施 製品の環境影響評価の実施 環境配慮型製品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> 01 02 03 04 05 	<ul style="list-style-type: none"> M E S G

EIKEN Vision 2030 : 01 がん、02 感染症、03 ヘルスケア、04 環境、05 人材 マテリアリティ : M 医療、E 環境、S 社会、G ガバナンス

長期ビジョンと中期経営計画

前中期経営計画(2022年度～2024年度)の振り返り

昨年度末に「EIKEN ROAD MAP 2030」は一つの区切りを迎えました。前中計は、「Team × Challenge」をスローガンに「EIKEN Vision 2030」を実現するために、あらゆる可能性を模索し、基盤を確立する期間と位置付けていました。しかし、新型コロナウイルス関連試薬の需要の剥落、中国経済の不振、原材料高騰の影響を受け、財務目標は大きく未達成となりました。一方、非財務目標は、「医療アクセスの改善」、「医療課題の解決」に向けたマテリアリティKPIを着実に達成し、一定の成果を上げました。

財務目標

指標		前中計発表時目標 (2022年4月発表)	修正目標 (2024年10月発表)	実績 (2025年3月時点)
成長性	売上高	435億円	402億円	405億円
	海外売上比率	25.8%	26.8%	26.4%
収益性	営業利益率	14.4%	8.0%	7.4%
資本効率性	ROE	9.2%	5.7%	5.0%

非財務目標

マテリアリティ	主なKPI	目標	実績 (2025年3月時点)
医療	大腸がんスクリーニング検査の展開国数	49カ国	52カ国
	開発途上国の製品採用国数	8カ国	8カ国
	CSR調達アンケート、人権DD実施率	100%	100%
環境	GHG排出量削減(スコープ1+2)	2021年度比19%削減	2021年度比64%削減
社会	女性管理職比率	20%	18.8%
ガバナンス	女性取締役比率	20%	12.5%
	外国人取締役比率	-	-

総括

主な成果

主な要因と課題

事業戦略

- **全体**
財務目標未達成、非財務目標達成
- **「がん」**
FIT売上高111億円→129億円※
- **「感染症」**
・微生物検査試薬売上高39億円→45億円※
・遺伝子検査試薬売上高73億円→19億円※
- **「ヘルスケア」**
・尿検査用試薬売上高41億円→46億円※
※2022年度→2024年度

がん分野においてはKPIである大腸がんスクリーニング検査展開国数を達成し、FITの売上高は順調に推移したものの、目標に対しては大きく未達となりました。ヘルスケア分野においても、尿検査試薬の売上が堅調に推移しました。感染症分野では、新製品開発の遅延や開業医市場の開拓に難航した影響により、新製品の売上が新型コロナウイルス関連試薬の売上減少分をカバーしきれませんでした。

売上高が伸び悩んだ最大の要因は、新製品上市の遅延と認識しています。様々な情勢、規制の強化など外部要因も一因ではあるものの、当社のリソース配分にも課題があったと認識しています。前中計で見直した製品ポートフォリオに基づき、高成長分野へリソースを適切に配分し、開発を進めていきます。

財務資本

- **収益性**
・売上高432億円→405億円※
・営業利益率17.2%→7.4%※
- **資本効率性**
・ROE12.1%→5.0%※
- **自己資本比率**
・74.2%→69.3%※
※2022年度→2024年度

財務安定性と成長性のバランスを鑑み、自己資本比率の最適化を進めました。また、自己株式の取得を実施しステークホルダーエンゲージメントの向上を図っています。一方、販売費や一般管理費、調達コストなど様々な費用が上昇したことにより、資本効率性は大きく低下しました。

コスト上昇をカバーするべく、DXを活用した効率化を進めてきましたが、残念ながらコスト上昇分をカバーするほど効率化が進みませんでした。今後は生産体制の見直しを含め、抜本的な改革を推進していきます。

非財務資本

- **ESG評価向上**
・CDP Aリスト企業
(前中計期間に2段階の評価向上)
・MSCI A評価
(前中計期間に2段階の評価向上)
・Synesgy A評価
(全被評価企業の上位1%)

非財務目標は、医療、環境のマテリアリティKPIを大きく達成するとともに、開示コンテンツの拡充をすすめるなどIR/SRを強化してきました。これらの実績が評価され、ESG評価は前中計期間中に大きく改善しました。

一方で、事業戦略の課題でもあるリソース配分や製品ポートフォリオなどについて、組織としての意思決定の速度が、外部環境が変化する速度においつけなかったと認識しています。ガバナンス体制を刷新し、より迅速に対応できる組織へ変革していきます。

長期ビジョンと中期経営計画

新中期経営計画 Challenges to Innovation

今年度から新しくスタートした新中期経営計画では、前中計の課題を克服することと、「EIKEN ROAD MAP 2030」を前に進めることの2つの主題があると認識しています。「EIKEN Vision 2030」達成のためにも強いリーダーシップのもと、すべての活動をスピードアップし、稼ぐ力の強化に向けた抜本的な変革へ挑戦します。基本方針として定めた「事業戦略」「財務・資本戦略」「ガバナンス」を中心とした重要経営課題に取り組み、企業価値の中長期的な向上に努めていきます。

基本方針	EIKEN Vision 2030	マテリアリティ	重点項目
稼ぐ力を支える 事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> 01 がん 02 感染症 03 ヘルスケア 04 環境 05 人財 	<div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="background-color: #f8d7da; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">M</div> <div style="background-color: #d1ecf1; padding: 5px;">S</div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新製品の開発 ● 製品ポートフォリオの再構築 <p>当社はこれまで感染症項目を中心に遺伝子検査試薬を開発してきました。今後は市場の成長性を考慮し、がん分野の開発にも注力していきます。感染症分野には簡易で迅速なPOCT検査に注力し、グローバルな地位を確立したい考えです。迅速に開発を進めるためにも、製品ポートフォリオを、主力・育成・収益製品群に定義し、集中的にリソースを配分します。必要に応じて人員のリスキリングを実施し、開発計画を遵守できる体制を整えていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海外市場の開拓・拡大 <p>主力製品であるFITは、今後も展開国の伸びしろがあると認識しており、これまで築き上げてきたエビデンスやパートナーシップを軸に、展開国を広げていきます。また、大腸がん検診受診率が50%に満たない国も多く、受診率向上による伸びしろは大きいと認識しています。国内では、新採便容器を活用した郵送検診の普及、グローバルにおいては受診率向上に成功した事例の水平展開に努め、市場の拡大を図ります。</p>
資本効率性の向上を目指す 財務・資本戦略	<ul style="list-style-type: none"> 04 環境 05 人財 	<div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="background-color: #d1ecf1; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">E</div> <div style="background-color: #d1ecf1; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">S</div> <div style="background-color: #fff3cd; padding: 5px;">G</div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ● キャッシュフローの最適化 <p>積極的な戦略投資により、長期的な価値創造を目指しています。また、継続的な株主還元を軸にステークホルダーエンゲージメントを向上させていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ROICの向上 <p>前中計からROIC経営を実施してきましたが、社内浸透に時間を要しています。従業員全員が経営にかかわっているという自覚をもつための施策として、新中計から各部署へアクションプラン、定量KPIを落とし込み、従業員の目標管理に組み込む形にしました。従業員一人ひとりの働きによって企業価値を向上させていきます。</p>
資本コストの低減を目指す ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 05 人財 	<div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="background-color: #d1ecf1; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">S</div> <div style="background-color: #fff3cd; padding: 5px;">G</div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ● 執行体制の刷新 ● 投資規律の強化 <p>社長室直下に投資企画案件の精査・選定を行い、判断・提案につなげる中枢的な役割を果たす部署を新設しました。経営会議、取締役会において適切な議論をファシリテートし、より迅速な意思決定につなげていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● サステナビリティ戦略の推進 <p>前中計で飛躍的に向上したESG評価を、今後も維持・向上に努めるとともに、新中計では従業員への浸透に注力していきます。社内報や統合報告書を活用した教育訓練、アンケート等によって、サステナビリティ経営の深化を進めていきます。</p>

1 トップライン戦略



営業統括部長 メッセージ

グローバルでの成長を加速し、 トップラインの更なる拡大を 目指します。

執行役 営業統括部長
つち たに とし ゆき
土谷 敏之

1 全体の方向性

当社は1939年に創立し、細菌検査用試薬（培地）の開発からはじまり、臨床検査薬および医療機器・システムを開発し、国内は病院、検診、検査センター市場に加え、開業医市場に対する活動を強化しています。さらに、新たにがんの予防・治療のための個別化医療分野へ進出し、前期よりコンパニオン診断システムの市場に参入致しました。

当社の重要課題である海外展開につきましては、「EIKEN ROAD MAP 2030」に示されたグローバル戦略を推進することにより事業拡大（海外売上比率40%以上）を目指し、各エリアでFIT・TB-LAMP・免疫血清試薬（ラテックス試薬）等の販促を進めています。

まず、先進国では大腸がん検診の対象年齢拡大、各国ガイドライン収載により便潜血検査市場の拡大が続いています。そのような市場環境の中、当社のFIT関連製品により、国家・地域スクリーニング新規獲得・維持を進めています。

開発途上国では、依然として結核が蔓延しており、簡易、安価、迅速なTB-LAMPが求められています。特にナイジェリアでは結核一次スクリーニング検査にTB-LAMPが採用され大きく実績を伸ばしました。今後も当社製品の優位性を活かし、結核の制圧に貢献していきます。

また、世界的な高齢化に伴い罹患者が増加する慢性疾患において、その経過観察、治療効果の指標となる炎症マーカーの必要性が高まっています。当社はヒトの炎症マーカーであるCRPやSAAに加え、動物のSAAを測定する免疫血清試薬を提供しています。国内市場だけでなく海外市場にも展開していきたいと考えています。

2 課題の認識

昨今の当社を取り巻く環境は、新たな技術開発や提携、各国の政情など変化が著しく、あらゆる局面でスピードが求められています。また、2024年問題で費用が高騰している物流コストの削減にも対応が必要であると認識しています。これらの課題を解決するためには、販売促進部門、営業管理部門が国内外の業務を隔たりなく取り組む意識改革、販路および販売拠点の見直し等が必須で重要です。いかに無駄を無くすか、利益確保重視に取り組むたいと考えています。

さらに、現在主軸であるFIT関連製品に加え、新たな柱となる製品を生み出すため、日本、米国、中国、欧州の各拠点で新しい技術や検査ニーズの動向をいち早く取り込み、当社の将来を支える製品開発、新規ビジネスの構築につなげていきます。

3 注力分野の振り返りとこれからの取り組み

当社グループでは、2030年度をマイルストーンとした経営構想

「EIKEN ROAD MAP 2030」に沿った取り組みを進めています。この経営構想では、「がんの予防・治療への貢献」、「感染症撲滅・感染制御への貢献」、「ヘルスケアに役立つ製品・サービスの提供」の3つを注力事業分野として定めています。

前中期経営計画3年目の昨年度は販売目標について、国内、海外共に残念ながら目標数字には届きませんでした。しかしながら、事業戦略の面では、3つの事業領域で確実に前進をしています。

- がんの予防・治療への貢献では、従来の遺伝子検査で用いられる組織診検体に加え、気管支鏡検査時に採取する細胞診検体でも検査可能な肺がんコンパニオン診断システムMINtSの検査を開始しました。今後は、コンパニオン診断システムを育成し、将来的には大腸がんについても市場に参入していく予定です。
- 感染症撲滅・感染制御への貢献では、TB-LAMPの展開が大幅に進捗しさらに拡大しつつあります。また、国内外の研究施設と連携してLAMPのマラリアおよび顧みられない熱帯病（シャーガス病など）への適用拡大活動を実施し、社会実装に結び付けることでそれら疾病への対策に貢献したいと考えています。
- ヘルスケアに役立つ製品・サービスの提供では、炎症性腸疾患への対応で、欧州を中心にカルプロテクチン※の採用が進んでいます。カルプロテクチンについては、FITと同じ採便容器・測定装置を用いて検査可能なことから市場優位性が高いと認識しています。

4 企業価値の向上に向けて

当社は、グローバルにおいてFIT関連製品を中心にトップラインを拡大してきました。販売体制の強化に向けて、新たに米国に現地法人を設立しています。今後はグローバル展開製品拡大に伴い、欧州・アジアの営業体制を強化していきます。これらの施策により、グローバルでの成長を加速し、当社の技術、製品を世界に広めてまいります。お客様の求める製品・品質・サービスを基軸に、既存事業の育成と新規事業の推進により、新たな価値の創出を目指してまいります。

※カルプロテクチン：炎症性腸疾患の診断マーカー

基本的な考え方

当社のマテリアリティの一つである、医療へのアクセス向上はグローバルな社会課題である一方、そのアクセスを妨げる要因は、経済格差や地域格差など国、地域によって様々です。世界の人の健康を支えるため、当社グループは各エリアのニーズに合わせた戦略に沿って、トップラインの拡大と医療アクセスの向上への貢献を目指しています。

エリア	医療アクセスの課題	市場環境		注力製品	販売戦略
		リスク	機会		
米州※1	<ul style="list-style-type: none"> ● 経済格差 	<ul style="list-style-type: none"> ● 他検査法との競合 ● 頻繁な政策変更 	<ul style="list-style-type: none"> ● FIT対象年齢拡大 ● 医療経済性の高いFITの需要 ● 既存技術の発展/新技術の獲得 ● 南米諸国の経済成長 	<ul style="list-style-type: none"> ● FIT ● 免疫血清検査 	<ul style="list-style-type: none"> ● ガイドライン、エビデンスに基づいたプロモーション ● 南米市場での積極的な展開 ● カルプロテクチンの展開 ● 動物検査試薬市場でのポジション確立
EMEA※2	<ul style="list-style-type: none"> ● 経済格差 ● 地域格差 	<ul style="list-style-type: none"> ● 規制強化 ● 市場、政情不安定 ● 国際医療援助資金の減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● FIT対象年齢拡大 ● 医療経済性の高いFIT、TB-LAMPの需要 ● 東欧、中東、アフリカ諸国の経済成長 	<ul style="list-style-type: none"> ● FIT ● 結核検査 	<ul style="list-style-type: none"> ● FITの対象年齢拡大、受診率向上に向けた働きかけ ● 東欧、中東、アフリカ諸国でのFIT新規採用国獲得 ● ナイジェリアでの結核検査巡回健診モデルの水平展開 ● TB-LAMPの医療経済性の高さを活かした他手法検査からの切替
APAC※3	<ul style="list-style-type: none"> ● 経済格差 ● 地政学的要素 	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場、政情不安定 ● 用手法検査※4との競合 ● 国産品優遇政策 	<ul style="list-style-type: none"> ● 東南アジアの経済成長 ● 低コスト・ロバスト設計されたLAMP製品の需要 ● 精度の高い大腸がん検査の普及 	<ul style="list-style-type: none"> ● FIT ● 結核検査 ● ラテックス試薬 	<ul style="list-style-type: none"> ● エビデンスによるFITの普及促進 ● TB-LAMPの医療経済性の高さを活かした他手法検査からの切替 ● 代理店とのパートナーシップの強化、それに伴う販売展開 ● 現地ニーズに沿った製品形態の開発・販売

※1 北米および中南米

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

※3 アジア・オセアニア

※4 自動化されていない手作業による検査

TOPICS

▶ コンパニオン診断(CDx)の展開

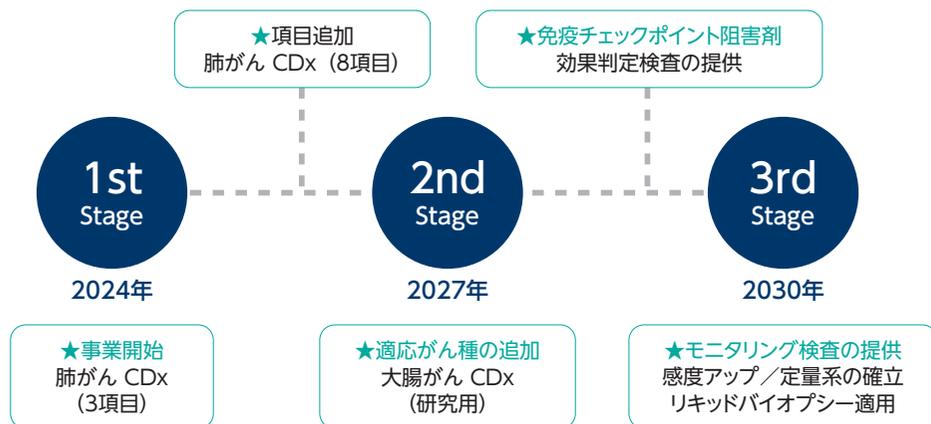
当社は、これまで「病気の予防、早期発見」に注力し、特に大腸がんにおいて、早期発見による死亡率減少や医療費抑制に貢献してきました。がんにおいては、近年の個別化医療の発展により、治療方針決定のための検査が必要になったことに伴って増加する使用検体量の確保が医療課題の一つです。このような医療課題にも対応すべく、MINtS (Mutation Investigator using the Next-era Sequencer) システムを開発し、2024年12月に肺がんのマルチCDxとして保険適用されました。

MINtSシステムは、少量の検体で非小細胞肺がんにおける複数のドライバー遺伝子*変異を一括検出し、治療薬選択に必要な情報を提供するシステムです。容易に採取できる検体を使用可能で検体量不足を最小限にできること、先進医療Aで最高評価を取得した確かなエビデンスがあることが特長です。

現在は肺がんに対する分子標的薬のCDxとして保険適用を受けていますが、今後は他がん種のマルチCDx、免疫チェックポイント阻害剤の効果判定への拡大を図り、市場でのプレゼンス確立を目指しています。

*ドライバー遺伝子：がんの発生に関与する遺伝子

展開計画



▶ 人財育成

当社グループの「グローバル人財」は「目指す人材像」と同じです。人財を育成するために、語学研修や、自分の考えを論理的かつ明確に主張するための研修を実施しています。また、自国、他国の文化理解や、無意識下でのバイアスに対する気付きを与える研修等を実施し、個々の能力向上に励んでいます。

マテリアリティとKPI

	2023年度実績	2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
若手従業員のEGP※受講率 (%)	26.3	27.2	20.0	30.0

※EGP (EIKEN GLOBAL PROGRAM)：集合研修やオンライン研修、スマホアプリ等様々な学習形式で、語学力強化を図るプログラムです。

▶ マテリアリティ

SDGs達成により貧困や飢餓が克服されれば、世界の平均寿命は確実に伸びます。長寿化した世界で、いつまでも健康であるために、予防医学や早期診断の重要性が増すと考えています。特に、がんは生活が豊かになるにつれその罹患率が增大する傾向にありますので、がんのスクリーニング需要は拡大すると予想されます。より使いやすく、より高い性能の検査を各国に提供していきます。

マテリアリティとKPI

	2023年度実績	2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
開発途上国への製品展開国数	8	8	13	18
大腸がんスクリーニング検査の展開国数	47	52	61	67

バリューチェーンマネジメント

基本方針

ESG（環境・社会・ガバナンス）の取り組みを通じて持続可能な社会を実現するためには、バリューチェーン全体を通じて、企業の社会的責任（CSR）を果たすことが重要です。このため、当社は2022年4月にサプライヤー・サステナビリティ方針、人権方針、贈収賄防止方針を定め、これらを実践することにより、パートナー企業（仕入先・販売先）と協働して社会からの要請や期待に応えることとしています。

サプライチェーンにおける連携強化・共存共栄等に向けた取り組み

当社は、取引先との連携強化・共存共栄を図るとともに、サプライチェーン全体で社会の持続可能な成長に貢献するため、2023年3月、「パートナーシップ構築宣言」を策定・公表しました。



人権・労働、安全衛生と健康への配慮、倫理、地球環境への配慮等、仕入先の皆様にもご理解いただき、連携した取り組みを推進しています。

詳細は当社WEBサイトをご覧ください。
https://www.eiken.co.jp/preview_page/sustainability/medical/supply_chain/#07

バリューチェーンにおけるCSR強化

様々な社会課題の解決やステークホルダーからの多種多様な要望に応え続けるには、当社単独の取り組みだけでなく、バリューチェーン上における取引先からの協力も不可欠となります。

そこで、2022年度より主要取引先※1に対し、持続可能なバリューチェーンの実現に向け、品質・人権・環境・コンプライアンス等、CSR活動全般の実施状況に関するアンケートを実施してセルフアセスメントと是正の機会を提供しています。

※1 全取引金額に対する所定割合（仕入先：90%、販売先：70%）を占める取引先

2024年度実績

主要取引先のうち、2022年度・2023年度実施先以外の仕入先・販売先企業 43社にアンケート実施

回収率 **100%**

アンケート結果に基づく改善提案 **31**社

アンケート実施プロセス



アンケート対象範囲

カテゴリ	仕入先※2	販売先※3
コーポレートガバナンス	○	
人権	○	○
労働	○	○
環境	○	○
公正な企業活動	○	○
品質・安全性	○	
情報セキュリティ	○	
サプライチェーン	○	
地域社会	○	

※2 グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン「CSR調達セルフ・アセスメント・ツール」を利用
 ※3 上記アセスメントツールを抜粋して利用

是正に向けた取り組み

主要取引先に対し、少なくとも3年に1度アンケートを実施することにより、取り組みの改善状況などを把握していきます。

アンケートに対するセルフアセスメントの結果、取り組みが不十分な項目が発見された取引先においては、改善活動を通して社会・環境に与える影響への配慮やリスクの軽減に繋げていただくことを期待しています。また、当社が特定したマテリアリティに関連する設問に「取り組みがない」、「仕組みがない」等の回答があった場合、改善提案書により次回調査までに改善を促しています。

マテリアリティとKPI

CSR調達の調査実施率※4

2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
100%	100%	100%

※4 主要取引先への調査実施率：
 2024年度（2022-2024年累計）、
 2027年度（2025-2027年累計）、
 2030年度（2028-2030年累計）

品質マネジメント

当社グループは、品質方針に基づき、研究・開発、製造、販売、製造販売後のフォローアップまで、関係法令、公的なガイドライン、社内規程を遵守して品質、有効性、安全性を確保した製品・サービスを安定的に提供します。品質方針、品質システムに関するトレーニングは、毎年全従業員を対象に実施し、品質レベルの維持・向上に努めています。

品質方針

1. お客様が求めるもの、法規制の要求事項を満足し、品質・安全性を最優先した製品・技術・情報を安定して提供します。
2. 品質方針を達成するため、各部門において品質目標を設定し、これを実践します。また、品質目標は定期的に見直しします。
3. 品質マネジメントシステムを構築・運用し、マネジメントレビューによりシステムの有効性を継続的に改善し、競争力のある強い企業となります。
4. 私達は、積極的な活動を続けることで、一人ひとりが品質に対する責任を持ち、透明でオープンな職場環境の構築により、品質文化を醸成します。

品質マネジメント

代表執行役社長の下、信頼性保証部が中心となり全員参加で品質システムを運用しています。

- 代表執行役社長：品質方針を策定
- 各部：経営方針・品質方針に基づき、品質目標を設定。定期的なマネジメントレビューにより、品質システムの維持、改善を図る。
- 以下の認証を取得・維持
 - ・ 国際規格ISO 9001
 - ・ 国際規格ISO 13485
 - ・ 国際規格「MDSAP (Medical Device Single Audit Program)」
 - ・ 欧州体外診断用医療機器規則 (IVDR (In Vitro Diagnostic Medical Device Regulation))



ISO認証マーク

医療現場の品質サポート >>>

EQCS-Net 外部精度管理 サービス統合システム

当社では、1995年に便潜血検査における外部精度管理サービスEQCS (Eiken Quality Control Service) をスタートし、尿検査・免疫検査等、順次対象分野を拡げ、多くの施設にご利用いただいています。EQCS-Netは、これら複数の外部精度管理サービスを統合したシステムです。

‘栄研’食品微生物 検査精度管理サーベイ

食品および製造環境中の微生物を検査し、食品の品質を科学的に管理するためには、試験室の能力 (技量) を客観的に評価することが求められています。当社は、外部精度管理サービスとして食品微生物検査精度管理サーベイを実施し、多くの施設にご利用いただいています。

品質プロアクティブ活動

当社グループは、「品質で信頼され、技術で発展する“EIKEN”」をモットーとして品質方針に基づき事業活動を行っています。

栄研品質を確立して、顧客満足を従業員全員で作りに上げていくために、品質保証について「プロアクティブ活動」として、社内啓発活動およびキャンペーンを毎年実施しています。2025年度は、以下のテーマに基づいた活動を計画しています。

私たちは、こうした活動を通じて、品質を何よりも最優先に考えて行動する文化を作り、その文化を会社全体で育てています。

2025年度テーマ (品質文化の醸成)

1. 是正処置・予防処置
2. DI (データインテグリティ) 教育
3. ISOマネジメントシステム導入教育
4. 内部品質監査の指摘事項について
5. TUV審査指摘事項

プロアクティブ活動とは?

プロアクティブ活動は、問題になりそうなことへの対策や改善活動を前もって行うことです。この活動を通じて、全従業員の品質に対する意識を高め、栄研品質を確立することが目的です。

環境マネジメント

当社グループでは、環境方針に基づき環境マネジメントシステムを運用しています。マテリアリティに、「気候変動への対応」と「循環型社会への貢献」を掲げ、SBT認定の取得、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への賛同、CDP質問書への回答等、国際基準に沿った取り組みや情報開示を進めています。

▶ 気候変動への対応

シナリオ分析

栄研グループは、2023年2月にTCFDの提言に賛同を表明しました。気候変動がもたらすリスクと機会に関して、「ガバナンス」、「戦略」、「リスク管理」、「指標と目標」の4つの要素に沿った情報開示を進めるとともに、IEA（International Energy Agency）WEO 2022 Net Zero by 2050やIEA ETP2020等を参照し、シナリオ分析を行いました。



詳細は当社WEBサイトをご覧ください。

<https://www.eiken.co.jp/sustainability/environment/weather/>

ガバナンス

- 代表執行役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」において目標と行動計画を策定、取締役会で報告、監督
- 執行役の業績連動報酬に取り組みの実績を反映
- 環境方針を策定
- 国際規格ISO14001に基づいた環境マネジメントシステムとして「環境管理委員会」を運営し、継続的な改善を実施
- 温室効果ガス（スコープ1・2・3）排出量は、第三者検証を取得

戦略

- 気候変動がもたらすリスクと機会を幅広く検討し、特に重要と考えられるリスクと機会を特定
- 当社グループに与える財務影響について、2℃未満シナリオ、4℃シナリオに分けてシナリオ分析を実施

リスク管理

- 全社的なリスクマネジメントの中で、気候変動を含めた包括的なリスクアセスメントを年1回実施
- TCFD提言を踏まえ、各関連委員会においてリスクと機会のアセスメントを実施し、重要と評価したリスクおよび機会に対してリスクの低減および事業機会の創出に尽力

指標と目標

- 2050年のカーボンニュートラルを目指し、2030年のCO₂排出量（スコープ1+2）2021年度比56%削減、（スコープ3）2022年度比25%削減の目標を設定
- 本目標は、国際的なイニシアチブであるSBTi（Science Based Targets Initiative）により、パリ協定の求める水準と適合した、科学的根拠に基づいた目標としてSBT認定を取得



リスクと機会	各シナリオの財務影響※		対応策	
	2℃未満	4℃		
移行リスク	・炭素税等の導入による追加費用負担	中	-	・省エネルギー活動の推進 ・再生可能エネルギーの導入拡大 ・継続的なスコープ1、2、3の監視と削減取り組み
	・プラスチックに対する環境規制	中	-	・環境規制に対する継続的な動向調査と対策 ・市場、業界動向を踏まえた製品開発
物理リスク	・災害によるサプライチェーンの寸断による販売機会の損失	中	大	・事業所、サプライヤーの防災対策の強化 ・事業継続計画の策定・継続的改善
	・感染症の拡大に伴う生産拠点の稼働率低下、部品供給の寸断による販売機会の損失	小	小	
機会	・気候変動に伴う疾患動向の変化への早期対応による売上増加、社会への貢献	中	中	・感染症動向の継続的なモニタリングと検査薬の開発・提供 ・製品に対する環境影響評価の実施 ・製品保存・保管に対する環境負荷を低減した製品の開発
	・外気温耐性等をはじめとする気候変動対応製品開発等の品質優位性による販売機会の増加	中	中	

※財務影響の定義 小：1億円未満 中：1億円～25億円 大：25億円以上

外部評価

CDP 2024 気候変動 Aリスト企業に選定

国際的な環境非営利団体であるCDPによる調査:CDP 2024「気候変動」において、当社は最高評価であるAリスト企業に選定されました。これは、当社の活動がリーダーシップレベルとして評価されたことを示すものです。

マテリアリティとKPI

事業所におけるCO₂排出量削減（スコープ1+2）

2021年(基準年)	2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
CO ₂ 排出量	CO ₂ 排出量		
7,318t-CO ₂	2,649t-CO ₂	37%削減	56%削減
	(2021年度比 64%削減)	(2021年度比) ※SBTiに基づく 数値目標	(2021年度比) ※SBTiに基づく 数値目標

サプライチェーンにおけるCO₂排出量削減（スコープ3）

2022年(基準年)	2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
CO ₂ 排出量	CO ₂ 排出量		
84,205t-CO ₂	77,708t-CO ₂	15.6%削減	25%削減
	(2022年度比 8%削減)	(2022年度比)	(2022年度比)

環境マネジメント

▶ 循環型社会への貢献

環境配慮型製品の開発

当社グループの製品・サービスは、様々な資源を使い生み出されています。地球上の限りある資源を効率的に活用するとともに、持続可能な循環型社会の実現に貢献することは、当社グループの責務であり、積極的、継続的に取り組んでいます。

マテリアリティとKPI

	2021年度 (基準年)	2024年度 実績	2027年度 目標	2030年度 目標
環境配慮型包装資材（FSC認証紙）の採用率※1（%）	未策定	23.5 (2021年度比)	26 (2021年度比)	30 (2021年度比)
バイオマスプラスチック等の環境配慮型資材の採用率※2（%）	未策定	2.6 (2021年度比)	5 (2021年度比)	8 (2021年度比)

※1 出荷ベース（環境配慮型29包装資材を使用した製品コード数/出荷製品コード数）

※2 出荷ベース（バイオマスプラスチック等の環境配慮型資材を使用した製品コード数/出荷製品コード数）

廃棄物の削減

当社グループでは、廃棄物削減や3R（リデュース、リユース、リサイクル）を推進しています。2024年度は排水処理施設の入替えにより、汚泥の発生量を40分の1に削減しました。廃棄物の削減、CO₂削減に多大な貢献をしています。

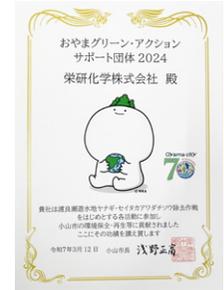
マテリアリティとKPI

	2018年度 (基準年)	2024年度 実績	2027年度 目標	2030年度 目標
水使用量の削減率 (生産金額原単位)	使用量 0.51 千m ³ /億円	使用量 0.39 千m ³ /億円 (2018年度比24%削減)	33% 削減 (2018年度比)	35% 削減 (2018年度比)
廃棄物の削減率 (売上原単位)	廃棄物処分量 0.47 t/億円	廃棄物処分量 0.37 t/億円 (2018年度比22%削減)	11% 削減 (2018年度比)	15% 削減 (2018年度比)

生物多様性および生態系の回復

当社は、絶滅危惧種を含む在来種を保護する環境イベントへの参加などを通じて、地域に貢献するとともに、社会的課題である生物多様性および生態系の回復に関する意識向上を目指しています。

2024年度は、前年度に引き続き、ラムサール条約に指定されている渡良瀬遊水地の外来植物除去活動に参加し「おやまグリーン・アクションサポート団体」に認定されました。



渡良瀬遊水地 外来植物除去活動の様子



その他 水セキュリティ、環境教育、エコ提案など

詳細は当社WEBサイトをご覧ください。
https://www.eiken.co.jp/sustainability/environment/circular_society/



研究開発統括部長 メッセージ

がんや感染症から誰一人 取り残さない世界の実現に、 技術開発で貢献したい。

取締役兼専務執行役
研究開発統括部長

もり やす よし
森 安義

1 基本的な考え方

研究開発は、次の二つの基本的な考え方で進めます。

まず、これまでの開発で培った現有の社内技術をより深化させることで、競争力の高い技術パイプラインを社内に構築していきます。主要技術はもちろん、これまで当たり前のように社内で使用している大小様々な技術の中にも重要な技術シーズが存在しています。外部

技術を導入しそれら自社技術と融合させることで、革新的で競争力の高いイノベーションへと育成していきます。

次に、グローバルな開発力を社内に育成し、栄研化学を世界で認知される技術オリエンテッドな企業へと発展させます。「EIKEN ROAD MAP 2030」における重要な成長戦略の一つである海外展開を促進するためには、日本で開発した製品をいかに早く・広く海外で普及させるかだけでなく、海外で開発し世界で売るという多角的なグローバル化が必要だと考えています。当社はFIT、LAMPで、先進国のみならず低所得国向けの製品を開発し普及させた実績とそこで構築した様々なステークホルダー（各国の保健省、国際保健関連のNGO、現地のヘルスケア関連企業、大学等の研究機関など）との強固なネットワークを持っています。これらを利用すれば、各地域・国のニーズや社会課題に応じた製品開発が実現できます。

これらを実現するには、各研究員が夢を持って研究開発活動に取り組む、その成果を実感できる仕組みが必要です。イノベーションの創出は簡単ではなく、そのチャレンジには失敗がつきものです。失敗を恐れず研究開発部門が一丸となって、世界を変える新しい技術を創出し、その技術で社会に貢献することを目標に日々の研究活動に邁進します。

2 前中計をふまえた課題の認識

前中計では、MINtSの薬事承認取得および栄研化学クリニカルラボラトリーでの測定開始、尿自動分析装置の後継機の発売、薬剤耐性対策として2種類のフローズプレートを発売するなど、新規開発に一定の成果を得ました。それと並行し、がん、感染症、ヘルスケアそれぞれの分野で精力的に基礎技術開発を進めた結果、今後につながる幾つかの重要技術が生まれました。新中計での課題は、これらを育成し実用化することであると考えています。

一方で、利益性の高いラテックス凝集試薬などの新製品を計画通りに上市することは、新中計の販売予算達成にとって必須と考えます。開発主体である生物化学研究所、生産技術を担う応用技術研究所が連携し、今まで以上に開発のスピードアップを実現することや、感度等の性能に優れた抗体原料を安定的に確保することも課題です。

便潜血検査ビジネスは当社を支える柱であり、世界で年間およそ1.8億人の大腸がん検査に当社の試薬が使われました。これを維持拡大するため、機器と試薬共に絶え間なく進化させていくことも今後の課題です。

3 新中計での取り組み

新中計では、まず、便潜血検査、尿検査、免疫検査、LAMP関連、微生物検査関連のプロダクトラインの開発を計画通り実現します。特にがん領域については、肺がんのマルチコンパニオン診断薬であるMINtSおよびその実用のある場である栄研化学クリニカルラボラトリーの育成は最重要課題です。新中計では肺がん検査用の対象遺伝子を充実させ、他のがん種への拡張等を進めることで栄研化学を支える柱となるよう育成していきます。さらにSimprovaの多項目同時検出機能のがん検査への応用を進め、がんの遺伝子検査企業としての実績の積み上げ・認知度アップを目指します。

同時に、当社の強みであるラテックス試薬の迅速開発や、開発途上国向けLAMPのグローバル開発、高感度イムノクロマト試薬の開発推進など感染症対策への貢献、ヘルスケア関連の製品開発を進めます。そのための施策の一つとして、抗体など機能性生体材料や生産技術の開発を担うバイオマテリアルリサーチセンターを基礎研究所に組み込みました。応用技術研究所の中で培った生産技術の視点を基礎研究と組み合わせることで、高機能な抗体材料を量産するための技術開発を進めます。

更に、今期より機器開発部を生物化学研究所内に組み込みました。機器と試薬開発の連携を強化した開発の効率化・迅速化を進めます。

4 長期ビジョンを見据えた意気込み

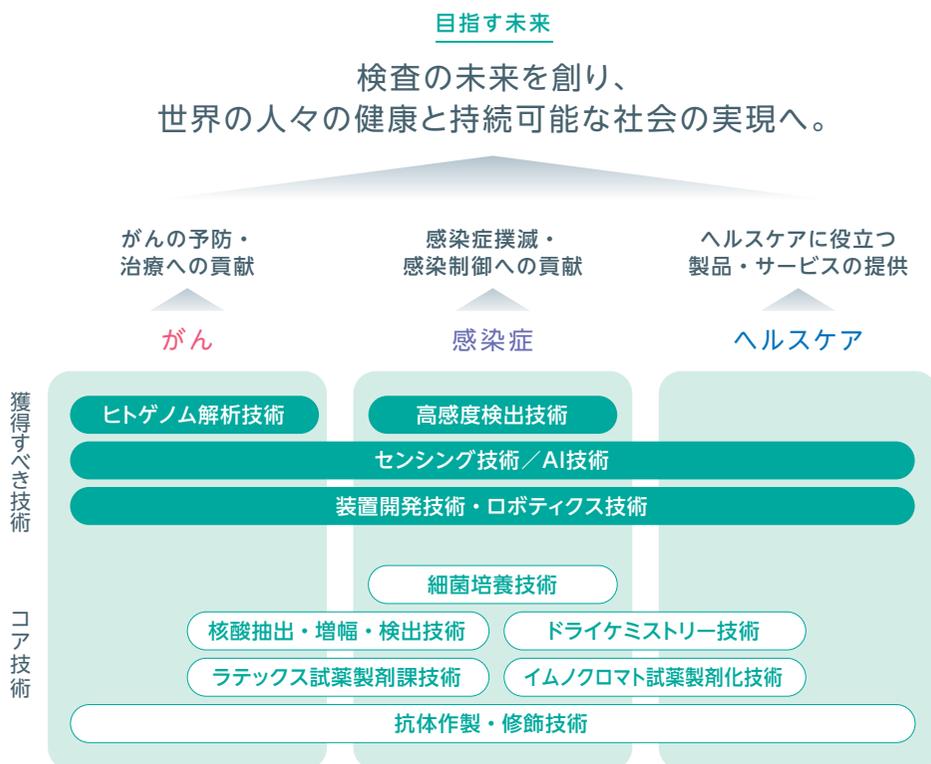
「EIKEN ROAD MAP 2030」達成に向け、前中計で培った土台の上に撒かれた種（シーズ）をイノベーションへと深化させていきます。地域や国によって臨床検査が抱える課題は異なります。シーズをイノベーションへと発展させるためには、現地ならではの課題にまず共感し、その解決に貢献したいという強い思いが必要です。がんや感染症から誰一人取り残すことのない世界の実現に技術開発で貢献していきます。

研究開発のChallenges to Innovation

▶ 社内技術の深化

当社は、ヘルスケアの将来像として、医療アクセスの向上と個別化医療の充実を想定しています。具体的には、スマホやPCによる遠隔診療のニーズ拡大、医療DXによる迅速な診断により、物理的な医療アクセスが改善されると考えています。また、ゲノム情報の活用が進み、患者のゲノムに基づいた最適な治療の提供、病気の発症リスクに沿った予防法の提供など、個別化医療が充実していくと推定しています。

これらの将来像に向けて、当社が持続的に企業価値を発揮するために、いつまでにどのような技術を保有すべきかを技術ロードマップとして策定しました。現在のコア技術を深化させることはもちろん、外部技術の獲得も視野に入れ、戦略的に投資していきます。



▶ 研究開発のグローバル化

前中期経営計画で、課題として残された海外展開を克服するためには、販売体制だけでなく、研究開発にもグローバル化が必要であると認識しています。各国の規制強化により、開発設計に必要なタスクは増加しています。また、審査の長期化によって市場投入のタイミングを逃すことは、当社にとって大きなリスクです。販売機会を損失を防ぐため、社内のトレーニングを強化し、研究開発人財のグローバル思考を、より一層強化していきます。

また、当社の研究開発部門は、これまで築き上げた多様なステークホルダーとのネットワークを有しており、このネットワークを通して各地域・国の情報を迅速に収集できることは大きな強みです。この強みを活かし、製品価値の最大化を目指して製品化を進めていきます。



コア技術紹介 抗体作製・修飾技術

当社のコア技術のひとつ、抗体作製・修飾技術を紹介します。抗体作製・修飾技術は、主力製品であるFIT、迅速診断検査のイムノクロマト試薬、血液検査で使用されるラテックス試薬に応用されています。

抗体作製・修飾技術とは？

抗体作製・修飾技術には、新規の抗体をデザインする技術と、その抗体を試薬化する技術があります。

抗体デザイン



●**エピトープの特定**.....
抗原のなかで抗体が結合する特定の部位（エピトープ）を決定します。抗体に関する特許では、多くの場合エピトープを指定するため、他社の特許侵害・抵触のリスクを下げるためにも重要な工程です。

●**抗体のスクリーニング**.....
抗原と結合する抗体ライブラリーから、エピトープに強く結合する抗体を選びます。

●**抗体の最適化**.....
選ばれた抗体の結合力や安定性を向上させるために、抗体の修飾や改変技術を用いて最適化します。

●**機能評価**.....
最適化された抗体の結合力や安定性を評価します。

試薬化



抗体をラテックス粒子や金コロイド粒子に結合させることで、試薬化します。当社の例では、ラテックス粒子を利用した液状試薬のFITやラテックス試薬、金コロイド粒子を使用した乾燥試薬のイムノクロマト試薬があります。

●**主な留意点**.....
〈**非特異的反応**〉
非特異的反応とは、異好抗体や自己抗体、異常タンパク質等の測定対象以外の物質が試薬と反応してしまう現象です。この反応は、完全になくすことはできないものの、できる限り減らすよう努めています。

〈**プロゾーン現象**〉
プロゾーン現象とは、抗原または抗体のどちらかが過剰に存在する場合に、抗原と抗体が適切に結合できず、凝集反応が抑制される現象です。この現象は、検査結果の解釈に影響を与えるため、装置でプロゾーン現象である旨の警告メッセージが表示されるように設計しています。

当社製品

FIT



- 特徴**
- 大腸がんスクリーニング検査に使用される試薬
 - 当社のFIT製品は、世界初の全自動便潜血用分析装置・試薬として、便の検査を劇的に清潔化
 - 豊富なエビデンスをもち、各国ガイドラインに収載
 - 国内シェア68%

- 市場環境**
- 大腸がんは、がんによる死亡原因世界第2位
 - 大腸がんスクリーニング対象者（2030年予測）：2.3億人

ラテックス試薬



- 特徴**
- 血液検査の試薬で、主に感染症や自己免疫疾患の診断、経過観察に用いられる試薬

- 市場環境**
- 世界的な高齢化に伴い、慢性疾患は増加しており、血中炎症マーカーの需要は増大
 - 競合他社が多く、競争の激しい市場環境

イムノクロマト試薬



- 特徴**
- 簡易、迅速な感染症の検査キット
 - 目視で検査結果が判定可能
 - 検査場所を選ばず、室温保管が可能

- 市場環境**
- 競合他社が多く、競争の激しい市場
 - 人の流動が激しく、医療インフラの地域格差が激しい現代において、防疫や医療アクセスの面から需要が増大

成長戦略

開発投資項目 AIによる抗体デザイン

想定リターン 開発期間の短縮、開発費の低減

抗体のエピトープ特定や抗体の高機能化において、試薬化にかかる工数の削減を目指しています。これにより、開発期間の短縮、それに伴う収益性の向上を見込んでいます。

開発投資項目 試薬原料の自社化

想定リターン 品質の安定化、利益率の改善

一部の原料におけるロット差が大きいことにより、原料ロット切替時に製造工程において工数がかかることが課題の一つです。原料の自社化を目指して開発投資を進めています。原料の自社化に成功することで、利益率の改善、品質の向上を見込んでいます。

開発投資項目 ラインナップの充実化

想定リターン 医療課題の解決、医療アクセスの向上、市場シェアの維持・拡大

FITは、便を検体とする検査において、従来の衛生面、ユーザビリティ等における課題を大きく改善した製品であり、発売当初から市場をリードしてきました。今後はFITと組み合わせた消化器疾患の検査項目の充実化を目指し、新規項目の開発に取り組んでいます。イムノクロマト試薬は、近年の技術革新により、遺伝子検査との差は縮まりつつあります。今後、ラインナップの拡大によって、市場シェアの拡大を図るとともに、医療アクセスの向上にも貢献していきます。ラインナップ拡大のために、これまで当社が築きあげてきた抗体デザインの技術で、新規抗体の獲得に注力するとともに、時代に合った装置の開発にも投資し、シェアの維持、拡大に努めています。

知的財産

知的財産方針

当社は、知的財産方針を以下のように定め、これに基づき、持続的な成長と社会貢献を目指してまいります。

1. 知的財産権の保護と活用

当社は、自社の知的財産権を適切に保護することで、当社の事業の発展を図り、社会に貢献することを目指します。また、当社が取得した知的財産権は、事業活動において最大限に活用することで、当社の競争優位性を維持・向上させます。

3. 知的財産権の適切な取得

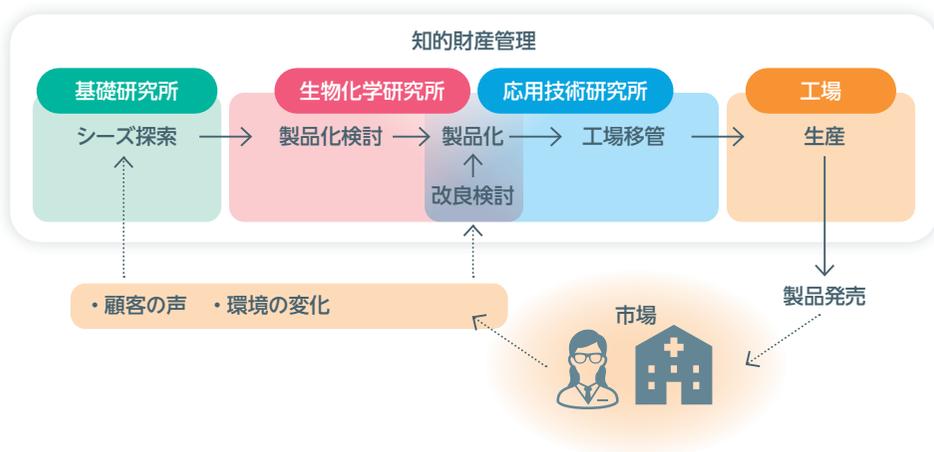
当社は、自社の事業に必要な知的財産権を適切に取得することで、事業活動の安定的な発展を図ります。また、取得した知的財産権が他者の権利を侵害しないよう、法的な調査を十分に行い、適切な取得手続きを行います。

2. 知的財産権の継続的な管理と更新

当社は、取得した知的財産権を継続的に管理・更新し、価値を最大化することで、当社の事業価値を高めることを目指します。また、技術や市場の変化に応じて、知的財産権を適時に見直し、最適な保護策を検討します。

4. 知的財産権の共有と協働

当社は、他社との協力関係を構築し、知的財産権の共有や協働による技術開発を進めます。また、国内外の法規制や規約に適合し、公正かつ透明な取引を行うことで、社会の発展に貢献します。



知的財産創出に向けた取り組み

当社では、社会に価値あるものを発明するため、以下の取り組みを実施しています。

知的財産教育

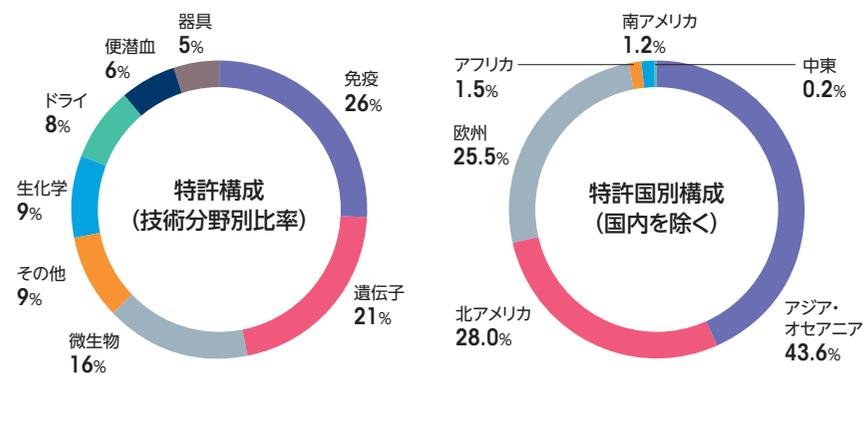
当社では、研究開発部門の従業員を対象に知的財産に関する研修を実施しています。また、知財部門と研究開発部門の連絡会を定期的に開催し、社内外の特許情報を共有しています。

報奨制度、資格取得支援

当社では、従業員が創出した知的財産に対して、報奨制度を定めています。また、弁理士、知的財産管理技能士等の資格取得者に対して奨励金制度を設けています。

保有する特許情報 (2025年3月時点)

当社がこれまで出願した特許件数は累計で875件です。また、出願地域は日本、北米、欧州等30地域に上ります。

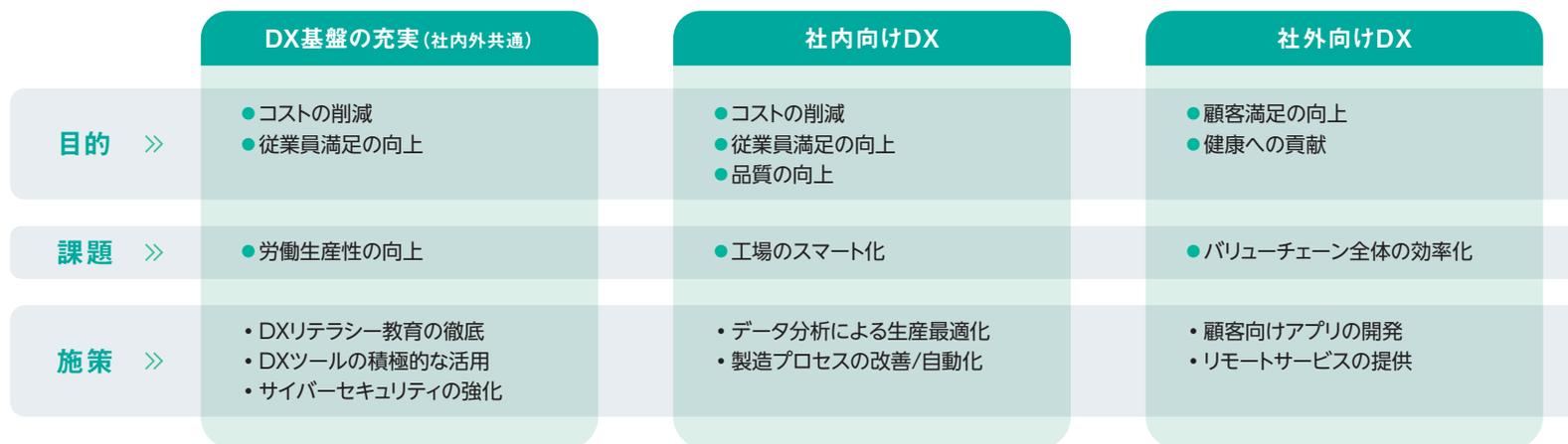


近年の革新的な技術の進展により、AIやデータ活用の重要性が急速に高まる一方で、サイバーセキュリティ対策の強化もこれまで以上に求められています。こうした環境変化に対応するため、当社では「社内向けDX」と「社外向けDX」の両面から、DXを成長戦略の柱の一つとして位置づけ、推進しています。

前中期経営計画では、全社的なITリテラシーの向上を図るとともに、各部門にDXプロモーターを配置するなど、DX推進のための体制・基盤の整備を進めてまいりました。その結果、社内業務の課題解決に注力し、業務の自動化や情報共有の効率化を通じて、年間10,000時間以上の業務効率化を実現しています。

新中期経営計画では、これまでの社内向けDXの取り組みを継続しつつ、AIを日常業務に活用できる環境を整備し、業務への本格的な適用と全社への浸透を図ります。これにより、労働生産性の大幅な向上と利益率の改善を目指すとともに、働き方の見直しを通じて従業員満足の実現を図ります。また、DXによる業務効率化と並行して、ゼロトラストセキュリティを導入し、社内セキュリティシステムの刷新も計画しています。

長期的には、機械学習や深層学習の研究開発への応用により、研究開発期間の短縮を図るとともに、データ駆動型のスマートファクトリー構想を推進し、原価低減に加えて製品品質の向上やデータインテグリティの強化を推進します。さらに、医療機器におけるリモートメンテナンスや故障予知など、製品・サービスの品質向上に資するDXを強化するとともに、ウェアラブル端末を活用したリモート測定など、場所を選ばない検査サービスの提供を通じて、患者中心の医療の提供に貢献していきます。



顧客向けサービスの実現を支えるDX

人財・高品質・効率化を支えるDX

DX基盤の充実

2025年度～

2028年度～

DX戦略

企業価値の
向上



経営戦略室長 兼 人事部長 メッセージ

ROIC経営・人的資本経営の 実践を通じて、 持続的な企業価値の 向上を実現します。

執行役経営管理統括部長

く どう とち ひろ
工藤 知博

財務

「EIKEN Vision 2030」達成の基盤を築いた
前中期経営計画

前中期経営計画は、「EIKEN Vision 2030」の実現に向けた基盤を築く期間と位置づけ、財務・非財務の両面で目標を掲げて取り組んできました。海外事業を中心に着実な成長を遂げた一方で、新型コロナウイルス関連試薬の需要減少などの影響を受け、財務目標については売上高405億円（目標：435億円）、営業利益率7.4%（目標：14.4%）と大きく未達となりました。この結果を真摯に受け止め、経営陣としての責任を強く認識しています。

一方、非財務目標においては、大腸がんスクリーニング検査の展開国数やGHG排出量削減など、主要KPIを達成し、ESGに関する取り組みが社内外で高く評価されました。その結果、ESG外部評価は飛躍的に向上し、当社の持続可能性に対する姿勢と実行力が確かな成果として結実しました。

新たな中期経営計画の策定にあたっては、前計画における財務目標未達の要因を丁寧に分析し、重点的に取り組むべき課題を明確化しました。今後は、稼ぐ力の抜本的な強化に向けて、成長を視野に入れたキャッシュフローへの転換を図るとともに、将来の事業環境を踏まえたポートフォリオマネジメントの強化を進めます。そして、ROIC経営の実践と浸透を通じて、資本効率の向上を追求し、力強い再成長の実現を目指します。

人財

従業員が自律的にキャリアを描ける
基盤づくりを進めた前中期経営計画

当社は、「人を活かした活力ある企業の実現」を掲げ、従業員一人ひとりの可能性を最大限に引き出すことが、持続的な成長と社会への貢献につながるのと考えるのもと、人財戦略の本質的な転換と制度改革に取り組んでいます。

2022年度には、人財マネジメントポリシーを制定し、当社が目指す人財像を再定義するとともに、新たな人事制度の設計に着手し、変化の激しい事業環境に対応した従業員が自律的にキャリアを描ける基盤づくりを進めました。

2023年度には、「役割」と「職責」に基づく「仕事基準」の報酬体系へ移行しました。上位職級においてはコンピテンシーと連動した報酬制度を導入し、挑戦を促し、その行動と成果を評価する仕組みを構築しました。専門性を追求する人財に対しては、志向や強みに応じた評価と成長機会を提供し、多様なキャリアパスを支援しています。特に、グローバルマーケティングや研究開発といった当社の成長を牽引する領域においては、高度な専門性と自律性が求められるため、この制度改革は大きな意味を持ちます。また、評価の公正性と一貫性を担保するために、部門横断的な「評価調整会議（キャリアレーション会議）」を導入しました。目標設定や評価結果の整合性やバイアスの排除を図り、優れた成果や行動が適切に認識されるよう調整することで、評価の透明性と納得感を高め、従業員のモチベーション向上につなげています。さらに、優秀人財の早期登用制度も導入し、従業員の挑戦意欲とチームワークを引き出す仕組みを整備しました。

2024年度には、次世代リーダーの育成に向けた人財育成システムを再整備し、学び直しの機会提供とともに、将来の経営を担う人財の育成に注力しました。

これらの取り組みにより、人事制度の基盤整備は着実に進展しました。一方で、人財の流動化が進む中で、「EIKEN Vision 2030」の実現に向けて「人財の確保と定着」に加えて、「従業員エンゲージメントの向上」といった課題も浮き彫りになりました。

今後は、挑戦を後押しする安心感と前向きな企業風土の醸成に取り組むとともに、従業員一人ひとりが自身の成長を実感できる仕組みづくりが、より一層重要なテーマになると考えています。

財務

稼ぐ力の抜本的な強化に向けた
新中期経営計画

■ 財務方針

新中期経営計画では、「稼ぐ力の強化に向けた抜本的変革への挑戦」を掲げ、現在の事業領域を中核としつつ、「がん」「感染症」「ヘルスケア」の3分野に重点的に取り組みます。これらの事業活動を通じて創出されるキャッシュは、2030年の長期目標達成に向けた成長戦略に再投資していきます。

財務戦略においては、持続的成長を支える安定した財務基盤の確立と、健全かつ強固なバランスシートの維持を基本方針としています。

また、株主の皆さまへの責任として、安定的な配当の継続と株主還元強化の強化にも取り組みます。新中期経営計画では、利益成長に応じて株主還元額が拡大する仕組みを採用するとともに、最適な資本構成と自己資本水準の実現を目指し、機動的な自社株買いも柔軟に検討していきます。こうした方針のもと、2025年度より株主還元方針として「総還元性向」を導入し、柔軟かつ持続的な株主還元を目指します。

今後も、成長投資・財務基盤・株主還元のバランスを重視しながら、健全な財務運営に努めていきます。

■ 財務戦略

2023年度より導入したROIC経営により、収益力と資本効率を可視化し、継続的な改善に取り組んできました。ROICを指標とすることで、収益性と効率性を定量的に把握し、その構成要素ごとに具体的な行動計画へと展開することで、全社一丸となって目標の達成を目指します。

持続的な売上および収益の成長には、製品・サービスのポートフォリオマネジメントが重要です。高成長・高収益が見込まれる製品へ

の重点的なキャッシュアロケーションを通じて、グローバル市場における売上および利益の拡大を図り、資本効率の最大化を追求します。

また、前中期経営計画における戦略投資規模9億円に対し、現計画では50億円へと大幅に拡大し、蓄積された利益および新たに創出されるキャッシュを活用して、2030年の長期目標達成に向けた新たな成長ドライバーの創出に注力します。

さらに、運転資本の最適化にも注力し、棚卸資産の適正化、債権流動化、入金サイトの見直しなどを通じて、CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）の継続的な改善を推進します。

これらの取り組みにより、2024年度のROIC水準（5.2%）を2027年度には8.1%まで引き上げ、資本収益性の高い経営体制の実現を目指します。

人財

従業員一人ひとりの成長を通じて
未来を切り開く新中期経営計画

■ 人財戦略

新中期経営計画における人財戦略は、前計画の課題を踏まえ、「人財の確保と定着」「従業員エンゲージメントの向上」の2つの柱で構成しています。

● 人財の確保と定着

新卒・キャリア・グローバル採用など、多様な採用チャネルの整備を進めるとともに、事業戦略に基づいた最適な人財ポートフォリオの構築に取り組めます。特に、当社の製品・サービスをグローバルに展開するための戦略や仕組みを構築・実行できる人財の獲得・育成を強化します。研究開発分野では、工学系やデジタル技術など、将来の検査のあり方を見据えた多様な専門性を持つ人財の採用を推進します。

また、キャリア入社者が採用者の半数を占める中、オンボーディ

ング体制の強化にも注力し、当社の風土や文化に早期に適応し、チームの一員として能力を発揮できるよう支援体制を整備することで、早期戦力化と定着率の向上を図ります。

● 従業員エンゲージメントの向上

DEIB（ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン&ビロギング）の観点から、多様な価値観や背景を尊重し、誰もが安心して能力を発揮できる職場づくりを推進します。また、従業員一人ひとりの可能性を最大限に引き出すために、キャリア形成の支援やリスティングの機会提供、ウェルビーイング向上に資する施策を進めます。

報酬制度については、中期経営計画の達成と中長期的な変革を後押しすべく、高い目標を掲げて挑戦する従業員を評価し、成果に応じてメリハリのある報酬やインセンティブを提供する仕組みへと改革を進めます。

このほか、社長が全事業所を訪問する「社長キャラバン」など、従業員が経営層と直接対話する機会を設けることで、経営層との距離を縮め、現場の声を経営に反映させる取り組みを推進します。

さらに、オフィス改革による社内コミュニケーションの活性化やキャリア面談の充実を通じて、従業員のエンゲージメント向上に取り組んでいきます。

これらの取り組みは、新中期経営計画のKPI（離職率3%未満、女性管理職比率20%以上、従業員満足度スコア65以上など）を通じて進捗を可視化し、管理します。

当社の人財戦略は、経営戦略の中核を担う重要な柱であり、従業員一人ひとりの成長が企業の持続的な成長と価値創造に繋がるとの信念のもと、今後も人と組織の可能性を引き出す取り組みを着実に進めていきます。

基本的な考え方

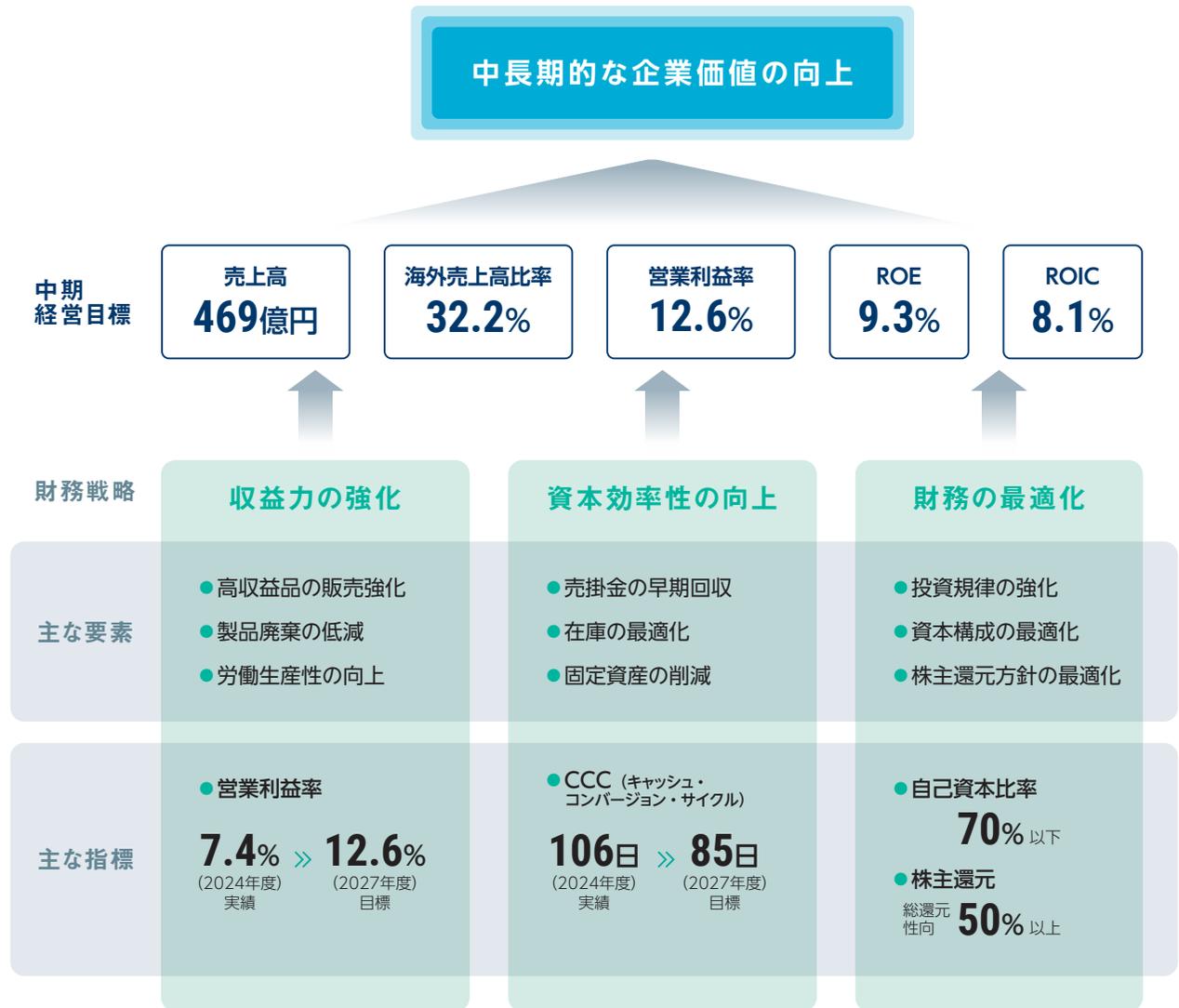
当社は資本コストを意識した経営の定着に向け、経営構想「EIKEN ROAD MAP 2030」において売上高・海外売上高比率・営業利益率・ROEを重要な指標として定め、経営構想の実現を通じて中長期的な成長を図っていくことが、市場の評価の向上につながるかと考えてきました。

新中期経営計画では、これらの指標に新たな指標としてROICを加えました。当社のROIC経営は、中長期的な企業価値向上を目的としており、その推進に向けて、ROICの構成要素を分解・可視化するROICツリーを作成しています。企業価値向上につながる各部門の具体的なアクションプラン・KPIを定め、業績評価に紐づけることで、グループ全体での資本効率改善を目指します。また、ROICの改善とともにWACC低減にも注力します。資本構成の最適化、ESG関連施策などの強化を通じた長期リスクの低減、さらに財務・非財務情報開示の充実化やIR/SR活動の更なる強化を通じて、WACCの低減を進めていく考えです。

財務戦略の方針

2025年度が初年度となる新中期経営計画では、収益力の強化、資本効率性の向上、財務の最適化を重点課題と捉えています。

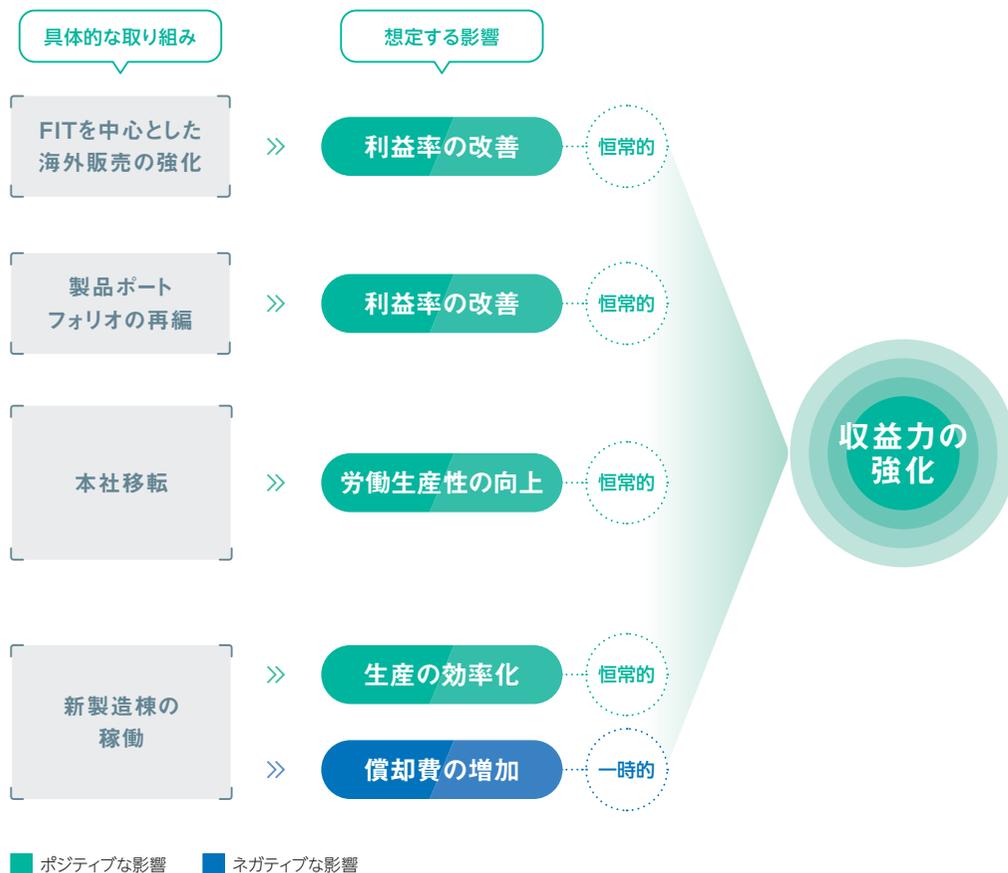
中長期的な成長に向けた継続的な戦略投資を継続しつつ、その成長戦略を支える健全な財務基盤を維持するため、投資規律を強化し、財務の最適化に努めます。また、利益率の改善、生産性の向上に注力し、収益力の強化を目指すとともに、資本回転率の最適化を通して資本効率性を向上させていきます。



▶ 収益力の強化

事業環境の急速な変化による利益率の低下は喫緊の課題と捉えており、収益力の強化は財務戦略の主軸の一つです。

具体的には、FITを中心とした高収益品の海外販売の拡大に注力するほか、製品ポートフォリオの再編により利益率の改善を図ります。また、生産拠点の集約、DXの推進、開発リソース・人的リソースの最適化により原価率の低減、販管費率の抑制を目指しています。



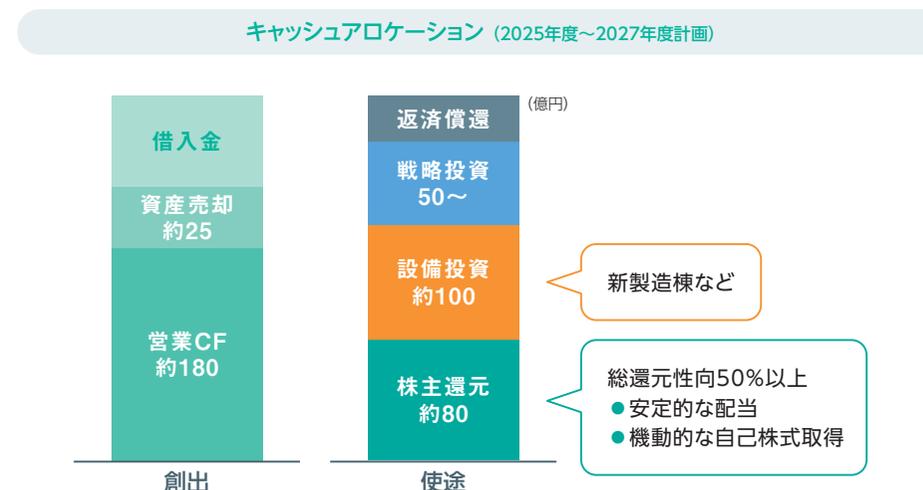
▶ 資本効率性の向上

当社は、資本効率性の指標として、運転資本回転率を定めています。DXの推進により、需要予測の精度を高めることで、在庫量の適正化を図るとともに、取引条件の調整を実施しています。また、新製造棟を活用した生産拠点の集約化によって、固定資産の削減にも着手していきます。

▶ 財務の最適化

当社は、中長期的な事業の拡大と、健全な財務基盤の維持を両立するため、投資規律を強化し、その規律に基づき機動的・弾力的に投資していきます。戦略投資として、成長の基盤となる研究開発や成長ドライバーである人的資本へ配分します。

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ており、株主の皆様に対する継続的な利益還元も経営上の重要施策として位置付けています。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。



新中期経営計画での人財戦略①

当社は、「EIKEN Vision 2030」実現のための柱の一つとして「人を活かした活力ある企業」を掲げ、あらゆる多様性を尊重し、受け入れあえる組織風土を育むとともに、境界線を超えてすべての人が活躍できる企業を目指しています。

課題

- ① 人事制度の基盤整備（報酬・評価）
- ② 従業員が自律的にキャリアを描ける基盤づくり

【主な取り組み】

- 2022年度：人財マネジメントポリシーの制定、
目指す人財像の再定義（「Global」「Team」「Challenge」の要素を強化）
- 2023年度：チャレンジ志向を高める新人事制度導入と人財投資拡大
- 2024年度：人財育成システムの再整備、
従業員の自発的な学びを促す教育プログラム「いつでもどこでもENL*」導入

*ENL：EIKEN Next Leaders



課題

- ① 人財の確保と定着
- ② 従業員エンゲージメントの向上

前計画から継続中の取り組み

- ・成長戦略に必要な専門人財の確保
- ・ライフイベントに配慮したフレキシブルな働き方・働く場所の提供

- ・心理的安全性が確保された組織づくり
- ・次世代経営層の育成
- ・リスキリングの機会の提供

新規の取り組み

- ・オンボーディング体制の強化
- ・社内コミュニケーションの活性化
- ・報酬ならびにインセンティブ制度の見直し

▶ 前中期経営計画（2022-2024年度）のふりかえり

当社では、前中期経営計画を「EIKEN Vision 2030」実現に向けた基盤を築く期間と位置づけ、人財マネジメントにおける課題として

- ① 人事制度の基盤整備（報酬・評価）
- ② 従業員が自律的にキャリアを描ける基盤づくり

の2点に重点的に取り組み、左図に示す施策を実施してきました。

その結果、離職率や女性管理職比率などの数値に改善が見られましたが、一方で従業員満足度調査のスコアなど、いくつかのKPIは目標に届かない結果となりました。

マテリアリティとKPI

	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 実績	2027年度 目標	2030年度 目標
離職率	2.7%	2.3%	1.9% 改善	3%未満	3%未満
女性管理職比率	13.8%	15.4%	18.8% 改善	20%	30%
従業員満足度スコア	68.6	62.1	58.8 課題	65.0	70.0

▶ 新中期経営計画（2025-2027年度）における人財戦略

私たちは、従業員一人ひとりの成長こそが企業の未来を切り拓く原動力と考えています。人財の流動性が高まる現代社会において、従業員が働きがいややりがいを感じながら、個人の成長を会社の成長へとつなげていくために、新中期経営計画では、以下の2つの課題に重点的に取り組みます。

- ① 人財の確保と定着
- ② 従業員エンゲージメントの向上

これらの課題に対して、挑戦を後押しする「安心感」と、「前向きな風土」を醸成するとともに、従業員一人ひとりが自身の成長を実感できる仕組みの整備も重要だと考えています。

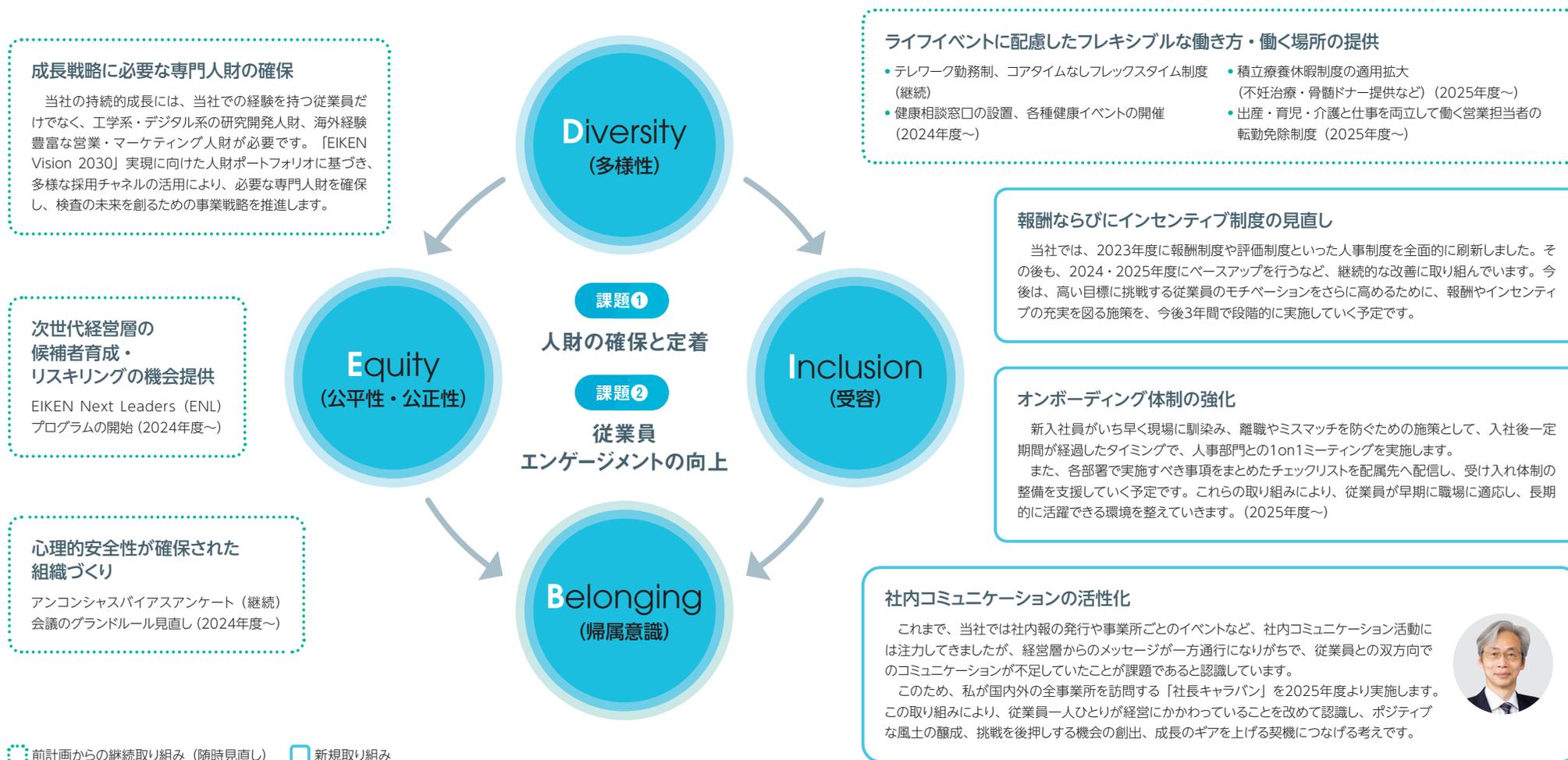
「EIKEN Vision 2030」実現に向けて、必要な専門性やスキルを持つ人財の獲得と育成、次世代リーダーの育成といった継続的な取り組みに加え、採用チャネルの多様化やオンボーディング体制の強化など、あらたな施策も進めていきます。

新中期経営計画での人財戦略②

当社の人財戦略に、DEIB（ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン&ビロング）の観点は欠かせません。従業員一人ひとりの可能性を最大限に引き出すために重要な要素であると考えています。

これらの取り組みは、「①人財の確保と定着」「②従業員エンゲージメントの向上」といった課題だけでなく、従業員個人の成長、会社の持続的な成長、そして従業員のウェルビーイングの向上につながると考えています。

- D** (Diversity) : 多様な価値観や働き方を取り入れ、組織に取り入れること
- E** (Equity) : すべての従業員に公平・公正な成長機会を提供すること
- I** (Inclusion) : 全員が組織の一員として尊重されること
- B** (Belonging) : 自分の居場所があると感じられる環境をつくること



03

コーポレート・ガバナンス

取締役会議長 メッセージ	41
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方	43
取締役会の構成・スキルの多様性に対する考え方	44
取締役会の実効性評価	45
ガバナンス強化に向けた取り組み	46
役員報酬	47
コンプライアンス・リスクマネジメント	48
役員一覧 (取締役、執行役)	52

取締役会議長 メッセージ



取締役会議長
石井 潔

社外取締役として取締役会議長に就任されての抱負

当社において、初めて社外取締役が取締役会議長を務めることとなりました。大変光栄に思うと同時に、この重要な役割を担うにあたり、責任の重さを強く感じています。取締役会は、企業の持続的な成長と価値創造を実現するための重要な機関であり、私は取締役の皆様と連携しながら、この役割を果たしていく所存です。今後、運営上の課題に直面することや新たな挑戦が生じることも予想されますが、これらの課題を機会と捉え、柔軟に対応し、取締役会の有効性を一段一段高めていければと思っています。

1 新中期経営計画策定時の取締役会の議論は？

前中期経営計画では、海外向け売上の伸びが想定より

遅れたことや、新製品の発売遅延などが発生し、結果として計画を達成できなかったことは誠に残念に思います。どんな立派な計画を発表してもそれが実現できなければ、計画はもとより会社の経営の信頼性が損なわれることとなります。それを踏まえ新中期経営計画においては、会社からの目線のみならず、社会、株主の皆様から見ても信頼される、期待される内容を持った計画とすることが重要との認識のもと、議論を進めました。計画は、社内はもちろん、社会、株主様に対する約束でもあります。新中期経営計画においても、進むべき道は、2022年に策定した「EIKEN ROAD MAP 2030」に基づくものであり、前中期計画と柱は大きく変わるものではありません。結果を出すマネジメント、ガバナンスをしっかりと行うということこそが新中期経営計画の最大の課題ととらえています。

▶ 当社の競争優位性は？

当社の便潜血検査試薬は国内トップシェアですが、それは長年の経験と弛まない改良活動の成果によるものと思っています。世界の中でも十分競争力ある製品であり、成長の核として、海外でも大きな成長を期待しています。

遺伝子検査分野では、当社独自に開発したLAMP法という迅速な検査手法を有しており、新型コロナの国内発生の際、極めて短期間で検査試薬の開発、量産化に成功し、感染の早期発見、ひいては感染拡大防止に大いに貢献しました。緊急事態の中、当社の力を世に示すことができたことを社外取締役としても大変うれしく思いました。遺伝子検査関係も当社が技術的優位性を持つ分野と認識しており、感染症対応、がん治療の分野などにおいて大きく伸びる分野と期待しています。

▶ 持続的な成長に向けての課題は？

第1に、競争力ある検査試薬・機器・サービスをタイムリーに開発、供給し続けることにあります。これが当社の存在の根幹をなすものと考えます。ただ開発にはリスクがつきものであり、判断、対応遅れは事業機会を失うことに直結します。現実そうした事態の発生もあります。私も分野は全く異なりますが開発には長年携わりました。そこから学んだことは、「開発は時間との闘い含め、様々な困難との闘い」、そうした覚悟をもった開発マネジメントを期待しています。

第2には、成長には投資が必要となりますが、その原資となる利益を生み出すこと、計画したROE、ROICを全社、全員の取り組みで実現することが大切です。加えて、投資計画や株主還元の見え方も含めた事業計画について、社会、株主の皆様からも理解いただくこと、ひいては応援していただくことが重要と考えています。

第3にこれが最も重要と思いますが、計画を立てるのも実行するのも、成長を実現するのは、すべては人です。経営幹部、マネジメント人材、研究開発人材等々、それぞれの業務分野での人材の育成、これこそが会社の持続的成長の鍵と思っています。

2 新中期経営計画達成に向けた取締役会の役割

取締役会としても新中期経営計画達成の責任を担うという認識のもと、実行状況を定期的にモニタリングするという当たり前のことをしっかりとやっていきたいと思います。売上

利益といった数字的なものの監視も必要ですが、達成に向けてのプロセスの監視の方がより重要かと考えています。結果が出てから、あれこれいっても取締役会として何の価値も生みません。結果を出すためにどういうリスクがあり、そのリスク克服のための手段をどうとっていくかといった点を重視した取締役会にしたいと考えます。

3 長期ビジョン実現に向けた取り組み

2022年に公表した「EIKEN ROAD MAP 2030」では、がん、感染症、ヘルスケアという3事業領域に注力し、2030年度に売上高750億円（うち海外売上比率40%以上）、ROE15%以上という大きな成長を目標としています。この長期ビジョンは、従来の積み上げ方式では決して出てくる数字ではなく、経営としてこうありたい、こうあってしかるべきという意思を表した計画です。したがって従来事業の延長に加え、大きなジャンプも必要な計画と認識しています。新事業開拓に加え、他社との提携、協業、M&A、といったことも視野に置く必要があり、取締役会での長期的視点からの議論も充実させていきたいと考えます。

4 当社のガバナンスのあるべき姿とは？

当社は指名委員会等設置会社という機関設計をとっています。3つの委員会（指名委員会、報酬委員会、監査委員会）を設置し、取締役会が経営を監督する一方、業務執行は執行役に委ね経営の合理化と適正化を目指した制度を

とっています。各委員会とも社外取締役が委員長として主導しており、活発な活動が行われています。取締役会においても、社外取締役が過半数を占めており、各社外取締役から率直な質問、意見が述べられており、場合によっては再審議になるということもあります。もちろん改善点は多々ありますが、そういう観点からはガバナンスは有効に機能しているものと考えています。

これからの当社にとり、コーポレート・ガバナンスとして重要な視点は、「当社の持続的成長・中長期的な企業価値の向上」と考えています。この視点に基づいた各委員会活動、取締役会での計画・方針決定、執行に対する監視、助言を進めることが必要です。結果に対するリアクティブな議論ではなく、達成に向けてのリスクは何か、そのリスクに対してどう行動すべきかといったプロアクティブな議論を充実させたいと考えています。

5 新CEOおよび新執行体制の決定プロセスについて

（※指名委員会の関与などを含めて）

今期から社長含め執行役が大幅に若返りました。指名委員会でも経営幹部の若返りは当社の一つの課題としておりましたが、過去の採用人数との関係で年代構成がいびつなものとなっており、なかなか進まない状況でした。昨年、ようやく幹部人財が育ててきたことを踏まえ、当時の納富社長から社長自身も含めた若返りを図りたいとの意思表明を受け、今期経営幹部の若返りを一気に進めることができました。社長候補者については、指名委員会にて複数の候補者を選抜し、全社外取締役、会長、社長出席のもと、各候補者に経営に対する自身の思いのプレゼンテーション、

社外取締役との質疑を実施し、その上で全出席者に候補者の評価をいただくプロセスをとりました。こうしたプロセスをとったのは当社としては初めてでしたが、結果としては多様な視点から評価いただき、公平な目で人選できたものと思っています。

6 新CEOおよび執行体制に期待すること

瀬川社長は、当社とは業種の異なるソニー株式会社で20年あまりの業務経験を持ち、良い意味で当社の文化風土に染まっていないように感じています。また、強い変革意欲を持ち、リーダーシップにも優れており、新中期経営計画の実現に向け大いに力を発揮していただけるものと思っています。新中期経営計画のスローガン「Challenges to Innovation」は瀬川社長の思いであり、その思いを経営で実現していただくことを期待しています。当社は大きく伸びるポテンシャルを持っている会社です。経営幹部の皆さん、ひいては全従業員の皆さんとその思いを「共有」していただき、全社の力で変革、成長を成し遂げていただければと大きな期待もっています。

取締役会議長として、目指す方向性や取り組み

取締役会議長を社外取締役が務める一つの大きな役割は、企業価値向上に向けて執行側とは異なった目線で、いかに有効な議題を設定するかということにあると思います。そうした議題設定の元で将来の発展に向けて活発な議論に繋がればと思っています。

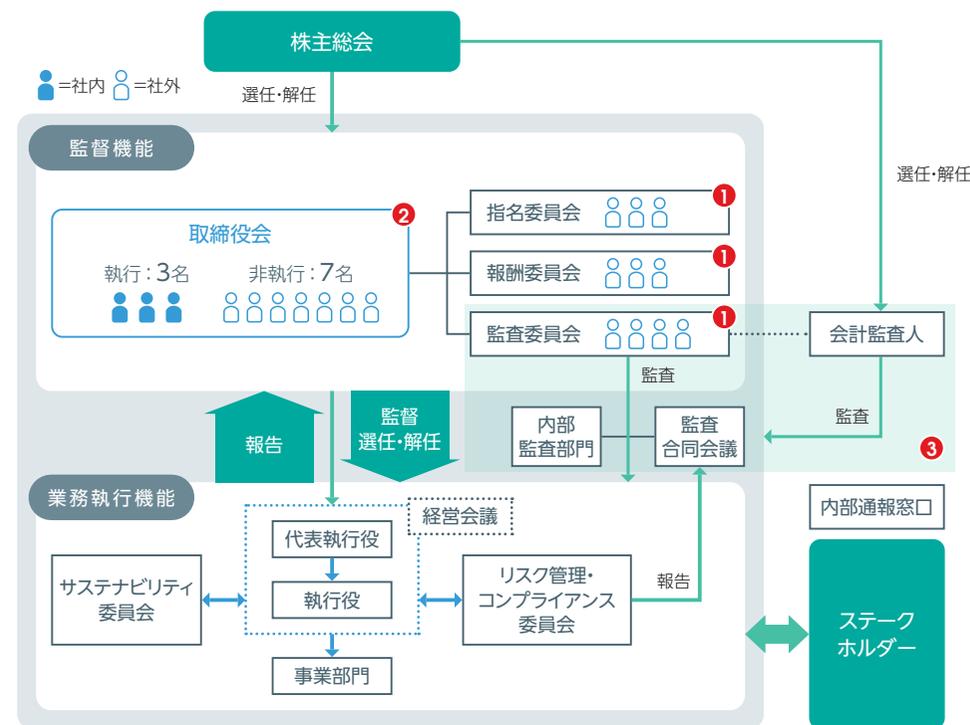
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、経営の健全化、迅速化および透明性を高め、企業価値の向上を図るためにも、株主の視点を重視したコーポレート・ガバナンスの充実を経営の重要課題の一つと認識し、その取り組みを行っています。そのため当社は、指名委員会等設置会社の体制を採用しており、経営の業務執行機能と監督機能を分離しています。経営の基本方針に係わる重要事項については、取締役会の審議を経て決定し、業務執行については、社内規則・規程に基づき、適正な指示命令系統のもと迅速かつ円滑に行っています。


コーポレートガバナンス報告書 (2025年6月25日)
 URL : https://www.eiken.co.jp/uploads/CG_2025_jp.pdf

役割	開催回数 (2024年度)
取締役会 法令の範囲内で職務権限を執行役に委任し、中期経営計画、経営方針等の経営の基本方針に係わる重要事項の決定および業務執行状況の監督に注力しています。	22回
指名委員会 取締役指名基準および解任基準を踏まえて、株主総会に提出する取締役の選任および解任に関する議案の内容等を決定しています。	8回
報酬委員会 取締役および執行役に対する個人別報酬の決定に関する方針および個人別報酬等を決定しています。	9回
監査委員会 監査の基本方針・実施計画に関する事項、株主総会に提出する会計監査人の選任および解任ならびに会計監査人を再任しないことに関する議案の内容等を決定しています。	6回

コーポレート・ガバナンス体制 (2025年6月末現在)



Point 1
経営の透明性

2005年に委員会等設置会社
(現:指名委員会等設置会社)
に移行

- ・3委員会を設置
- ・各委員会の委員長と委員は全員社外取締役

Point 2
取締役会の独立性

2015年より
社外取締役が過半数以上

- ・取締役10名のうち、7名が独立社外取締役
- ・議長は社外取締役
- ・実効性の評価の実施

Point 3
監査の実効性

- ・監査委員会、内部監査部門および各部門による監査合同会議を四半期毎に開催
- ・監査委員会は会計監査人と定期的なレビューを実施

取締役会の構成・スキルの多様性に対する考え方

当社の取締役会は、経営ビジョンのもと「EIKEN ROAD MAP 2030」の実現に必要な知識・能力・経験をバランス良く備え、ジェンダーや国際性を含む多様性を重視し、構成しています。社内取締役は、経営の重要事項の決定および他の執行役の業務執行の監督に十分な役割を果たすことができる人材を指名しています。また、社外取締役は、社内取締役だけでは得られない専門性の高い知識・能力と豊富な経験を有する人材を指名しています。各取締役には、それぞれの経験に裏打ちされた能力を存分に発揮し、経営の基本方針に係わる重要事項の決定および業務執行の監督を実践していただくことを期待しています。

また、当社の執行役は、候補者に関する指名委員会への諮問を経て、取締役会が執行役選任基準を踏まえて選任しています。

マテリアリティとKPI

役員のダイバーシティ推進

取締役

女性取締役比率

2025年6月末	2027年度目標	2030年度目標
20%	20%	30%

外国人取締役比率

2025年6月末	2027年度目標	2030年度目標
- %	- %	20%

執行役

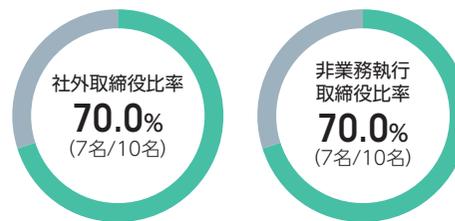
女性執行役比率

2025年6月末	2027年度目標	2030年度目標
- %	10%	30%

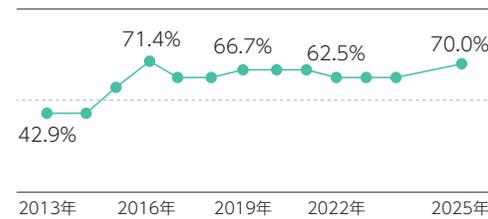
外国人執行役比率

2025年6月末	2027年度目標	2030年度目標
- %	- %	20%

取締役会の構成 (2025年6月末)



社外取締役比率の推移



※各年の定時株主総会終了時点の状況です。



第87期定時株主総会招集ご通知をご参照ください。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/4549/ir_material1/251720/00.pdf

スキルマトリックス (2025年6月末)

		企業経営	グローバルビジネス	技術・イノベーション	生産・SCM	財務・会計	法務・リスク管理	ESG・サステナビリティ	資本市場との対話
独立社外取締役 (取締役会議長)	石井 潔	●		●	●	●			
社内取締役 (代表執行役会長)	納富 継宣	●		●	●				
社内取締役 (代表執行役社長)	瀬川 雄司	●	●	●	●			●	
社内取締役 (専務執行役)	森 安義		●	●				●	
独立社外取締役	中村 規代実						●	●	
独立社外取締役	藤吉 彰	●	●	●				●	
独立社外取締役	松竹 直喜					●	●	●	
独立社外取締役	植木 理恵			●			●		
独立社外取締役	木野瀬 祐太		●					●	
独立社外取締役	戸田 達喜				●	●		●	

※1 各取締役に特に期待する専門性・経験等を示しています。

※2 各取締役の専門性・経験等とは別に、取締役全員がサステナビリティの視点を持って経営に取り組んでいます。

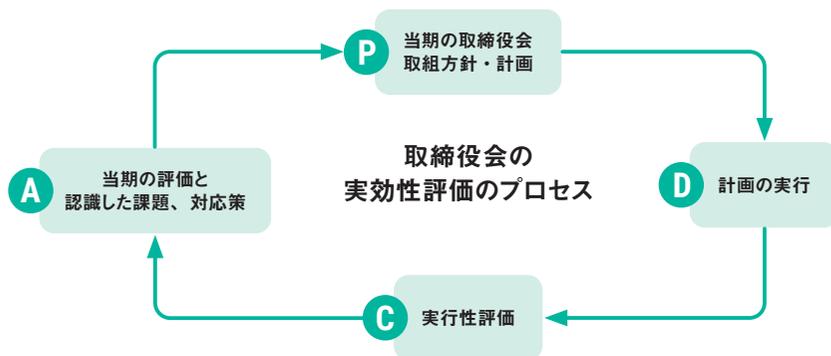
スキルマトリックス項目の選定理由

企業経営	グローバルビジネス	技術・イノベーション	生産・SCM
経営計画・経営戦略の監督・推進を行い、企業価値の継続的な向上に必要なため	グローバルに事業を展開するための監督・推進を行い、企業価値の向上に必要なため	既存技術のブラッシュアップに加え、イノベーション創出による新技術を取り込み、新しい検査ニーズに対応する製品開発の推進に必要なため	信頼される品質の維持・向上、安定供給の確保と生産性の向上に必要なため
財務・会計	法務・リスク管理	ESG・サステナビリティ	資本市場との対話
健全な財務基盤維持のもと、投資戦略と株主還元との両立を推進し、企業価値の継続的な向上に必要なため	適正な業務執行、公正な企業活動の維持を監視し、リスク管理を通じた企業価値の持続的な向上に必要なため	企業の持続可能な成長と社会的責任を果たすために必要なため	企業の財務的健全性と投資家との信頼関係を維持するために必要なため

取締役会の実効性評価

▶ 2024年度の評価を踏まえた課題、今後に向けて

当社は、取締役会が適切に機能し、実効的に運営されていることを客観的に確認するとともに、指摘された課題については必要に応じて改善を図ることを目的に、毎年、取締役会の実効性に関する分析・評価を行い、その結果の概要を開示しています。



評価方法

全取締役に対して、記名式・自由記述式のアンケートを実施

主なアンケートの項目

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1 取締役会の構成 | 4 執行役の対応状況 |
| 2 取締役会の運営（支援体制） | 5 外部評価機関の活用 |
| 3 取締役会の監視・監督状況 | 6 取締役研修・トレーニング |

2023年度の課題・対応策を踏まえた2024年度の取り組み

取締役会の構成	望ましい取締役会の構成等について指名委員会を中心に検討を継続する。
取締役会の運営（支援体制）	上程議案の背景の共有・理解促進のため、決議の前月までに事前説明する取り組みを継続する。
取締役会の監視・監督	「EIKEN ROAD MAP 2030」および中期経営計画を適切に監視・監督するため、各部門とのディスカッション、テーマを絞った意見交換会等、十分な情報提供を行う。
取締役研修・トレーニング	資本コストや株価を意識した経営、株主提案対応、当社の事業活動や経営環境への理解を深める研修等を実施する。

2024年度の評価結果と課題 以下の点を踏まえて、取締役会は適切に機能し、実効性が十分に確保されている。

取締役会の構成	社内・社外取締役の構成比は概ね適切であり、スキルマトリックスの観点からもバランスが取れているが、取締役の人数、女性取締役比率に関する検討が必要である。
取締役会の運営（支援体制）	資料の簡潔性や説明の明瞭性については、一定の改善がみられ、比較的、十分な討議時間は確保されているが、前提となる情報の具体的な説明・提供が必要である。
取締役会の監視・監督	目標の全体像および達成プロセスの明確化については、一定の改善がみられるが、各目標の「EIKEN ROAD MAP 2030」上の位置づけを明確にすることが必要である。
執行役の対応状況	指摘事項の対応が可視化されつつあり、対応一覧表を用いたモニタリングの定着に向けて改善が図られているが、制度化することが必要である。
外部評価機関の活用	中立性と信頼性の観点から、また、業界特性から外部評価の活用には意義があり、外部評価機関候補のリストを作成する。
取締役研修・トレーニング	特定株主対応研修や事業所見学を実施したが、それ以外にも多くのテーマが出され、優先順位を考慮しつつ可能な研修から実施する。

ガバナンス強化に向けた取り組み

▶ サクセッションプラン

当社は、当社グループの持続的成長と企業価値向上を目指すため、代表執行役の選解任および後継者の育成を経営上の重要課題の一つに位置付け、サクセッションプランを定めています。

■ 執行役の選任基準

- 経営感覚に優れていること
- グローバルな視点から戦略を立案し、戦略実現に向けた変革を実行できること
- 自己のミッション遂行に向け、強靱な意思を持ってリーダーシップを発揮できること
- 高い倫理観を有し、遵法精神に富んでいること
- 人格に優れ、心身ともに健康であること

■ 代表執行役の選定基準

執行役の中から以下のすべての要件を満たす者

- 企業経営の諸問題に関する高度な見識を有していること
- 先見性を有し、将来の展望を踏まえて当社グループの経営ビジョンを創造できること
- 当社グループ全体の視野に立ち、会社を代表して、適時・的確に判断・決定できること

■ サクセッションプランのプロセス



▶ 取締役のトレーニング、支援体制の方針

当社は、取締役・執行役がその責任・責務を適切に果たすために、年に1回以上、取締役・執行役の全員を対象として当社がその費用を負担し研修を実施すること、また、必要な知識の習得や適切な更新等のために随時必要な情報を提供し、業務上必要と認められる場合には費用の支援を行うことをトレーニングの方針としています。なお、新任の社外取締役に對しては、当社の経営方針、定款、事業内容、経営状況、コーポレート・ガバナンス体制および社内規程等の説明、事業所（工場・研究所）視察の機会などを設けています。

■ コーポレート・ガバナンスに対するこれまでの取り組み

2001 - 2005年

- 2001年
 - ビジネス行動規程全面改正
- 2002年
 - 社内通報制度開始
- 2003年
 - コンプライアンス委員会設置
- 2005年
 - 委員会等設置会社（現 指名委員会等設置会社）へ移行

2006 - 2010年

- 2007年
 - 業績連動報酬（ストックオプション）開始
- 2009年
 - EIKEN WAY制定
 - EIKEN ROAD MAP 2009策定
 - リスク管理・コンプライアンス委員会設置

2011 - 2015年

- 2015年
 - コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方
 - 社外取締役の独立性に関する基準
 - 社外取締役が過半数
 - 社外取締役への研修・施設見学開始

2016 - 2020年

- 2016年
 - 取締役会の実効性の評価開始
- 2018年
 - 取締役指名基準策定
 - グローバル行動規程策定
- 2019年
 - EIKEN ROAD MAP 2019策定
- 2020年
 - 社外取締役と執行役のディスカッション開始

2021年 -

- 2021年
 - 取締役スキルマトリックス掲載
- 2022年
 - EIKEN ROAD MAP 2030策定
 - サステナビリティ委員会設置
- 2023年
 - 統合報告書発行
- 2025年
 - 取締役会議長が独立社外取締役
 - 3委員会のメンバーは全員独立社外取締役

役員報酬

▶ 基本方針

当社は、指名委員会等設置会社であり、独立社外取締役によって構成される報酬委員会の決議により、取締役および執行役の個人別報酬を決定しています。報酬決定の基準は、当社の業績向上の意欲を高め、株主価値の向上に資する目的で、各人の役位・担当執行業務に応じた職責、当社業績、経営環境、世間水準等を考慮のうえ決定しています。

2024年度の当社役員の報酬等の額は、2024年6月19日開催の報酬委員会で、十分に審議の上、決議しています。

▶ 具体的方針

取締役および執行役の報酬は「固定報酬」、「業績連動報酬」、「譲渡制限付株式報酬」で構成されています。固定報酬、業績連動報酬、譲渡制限付株式報酬の割合は、50%：30%：20%をモデルケースとしております。ただし、実際の支給額の割合は個人別に異なる場合があります。また、業務執行から独立した立場である社外取締役の報酬は、業績との連動を行わず、固定報酬のみとしています。

業績連動報酬は常勤の取締役・執行役に対して支給し、毎期の持続的な業績改善へのインセンティブとして、当事業年度の連結売上高・連結営業利益の目標達成度および前年度からの改善度、並びに当社が重視する経営指標であるROEを評価指標として、総額を決定いたします。さらに執行役に対しては、持続的成長を実現するための事業基盤の再構築への取り組みなど、財務的な業績数値では測ることができないサステナビリティパフォーマンス（マテリアリティKPI）目標の達成度を評価基準に加えています。

報酬体系

種類	対象者			支給方法	設定のねらい	概要	個人評価の反映	
	社外取締役	社外取締役以外の取締役	執行役					
固定	固定報酬	●	●	●	現金	・職務への一定の対価	・取締役・執行役の別、役位および職務の内容に応じて一定の額を毎月支給	なし
変動	業績連動報酬	なし	●	●	現金	・持続的な業績改善へのインセンティブ ・事業基盤の再構築やサステナビリティ目標への具体的な取り組みの促進	・当事業年度の連結売上高・連結営業利益の目標達成および前年度からの改善度、ならびに当社が重視する経営指標であるROEを評価指標として、総額を決定 ・執行役に対して、持続的成長を実現するための財務的な業績数値では測ることができない戦略目標の達成度も評価基準に加え、個人別に設定した担当職務の目標達成度を評価	あり
	譲渡制限付株式報酬	なし	●	●	株式	・報酬と業績および株主価値との連動性の明確化 ・企業価値の向上、株主の皆様とのリスク・リターン共有	・役位および職務の内容に応じて普通株式を割当	なし

業績連動報酬の評価指標

評価指標	2025年度	
	目標	実績
連結売上高（百万円）	43,100	40,539
連結営業利益（百万円）	5,660	2,999
ROE（%）	9.5	5.0

2024年度の報酬等の総額

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の数（人）
		固定報酬	業績連動報酬	譲渡制限付株式報酬	
取締役（社外取締役を除く）	48	39	2	6	3
執行役	262	109	91	61	10
社外取締役	51	51	—	—	5

※1. 執行役を兼務する取締役の報酬等の額は、取締役としての報酬等と執行役としての報酬等を区分したうえで、それぞれの報酬等の総額に含めています。

※2. 執行役の支給額には、使用人兼務執行役の使用人分給与は含まれていません。

コンプライアンス・リスクマネジメント

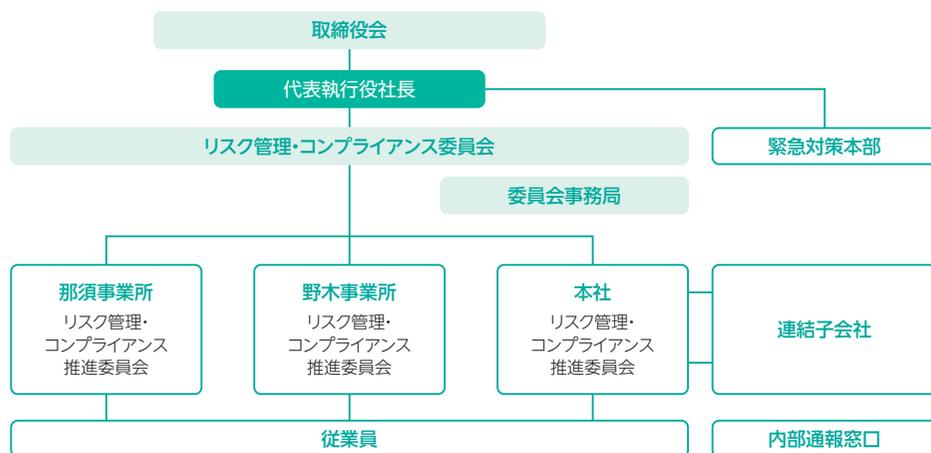
当社グループは、執行役経営管理統括部長を委員長とし、全執行役を委員とする「リスク管理・コンプライアンス委員会」を設置し、コンプライアンスおよびリスクの把握と管理を行っています。また、その下部機構として各事業所に「リスク管理・コンプライアンス推進委員会」を設置し、コンプライアンス活動・リスク管理活動を推進しています。

また、当社グループは、内部通報制度を整備して社内と社外に通報窓口を設置し、従業員からの通報・相談に対応しています。

なお、社外のお取引先関係者からの当社へのコンプライアンスに関連するご相談・苦情・通報に関しては、当社ウェブサイトの「栄研化学へのお問い合わせ」より受け付け、対応しています。

委員会の活動は、取締役が出席する「監査合同会議」に報告され、適法性および効率性を継続的に監視しています。

栄研化学グループ



内部通報件数

内部通報制度の受付件数（ハラスメント相談窓口の受付含む）	
2024年度	12件
2023年度	14件

▶ コンプライアンスの基本的な考え方

当社グループは、世界の人々の健康・生命に関わる製品・サービスを提供する企業として、その活動には厳格でより高い企業倫理が求められています。従業員一人ひとりがその自覚を持ち、その使命を認識し、「栄研グループ・グローバル行動規準」に基づいて医療関係者および一般の方々から信頼される責任ある行動をしていきます。当社グループは、「コンプライアンス方針」に基づき、「コンプライアンス規程」を定め、企業倫理・法令遵守を推進しています。

主要なコンプライアンス活動の取り組み（2024年度実績）

分類	実施月	内容	対象
教育研修	5月-6月	情報管理（個人情報）	全従業員
	6月	独禁法	営業統括部、購買部
	8月	ハラスメント防止	全従業員
	10月-11月	公正競争規約	営業統括部、研究開発統括部
	11月-12月	印紙税	契約書取扱い関係者
	11月-12月	贈収賄防止	全従業員
	11月-12月	薬事規制	全従業員
	2月-3月	外国法制度・契約知識	海外企画営業室
	4月	コンプライアンス方針の解説	全従業員
	6月	「コンプライアンスの日」制定、社長メッセージ	全従業員
コンプライアンス意識の向上	毎月	リスク・コンプライアンス通信	全従業員
	4月・随時	入社者研修	新入社員・中途入社者（パート社員・嘱託社員含む）
	5月-6月	全社規程類の点検	規程主管部門
点検・改善	5月-6月	全社規程類の点検	規程主管部門
モニタリング・監査	7月	従業員満足度調査	全従業員
	10月-11月	コンプライアンス意識調査	全従業員
	9月-10月	人権デュー・デリジェンス	自社、グループ会社、サプライチェーン

重大なコンプライアンス違反件数

2024年度：0件



コンプライアンスに関する方針等は、当社ウェブサイトをご参照ください。

<https://www.eiken.co.jp/sustainability/governance/compliance/>

コンプライアンス・リスクマネジメント

▶ 人権尊重

当社グループは、「人権方針」を策定し、国際連合「ビジネスと人権に関する指導原則」を基本として、「国際人権章典」、国際労働機関「労働における基本的原則および権利に関する国際労働機関（ILO）宣言」、「国連グローバル・コンパクト10原則」等の人権に関する国際規範を支持、尊重することを表明しています。

▶ 人権デュー・デリジェンス

当社グループは、日本国政府の「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」および経済産業省の「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のための実務参照資料」に基づき、人権デュー・デリジェンスを行っています。

負の影響（人権侵害リスク）と企業の関わりの評価（2024年度評価）

人権侵害リスクの具体的な内容	懸念先	深刻度※1	発生可能性	対応優先度
差別的な取扱い	自社	低	低	低
強制労働・サービス残業、休暇の取得制限	自社	低	低	低
職場での安全衛生環境の不備	自社	低	低	低
ハラスメント	自社	低	中	中
要配慮個人情報の漏えい	自社	低	低	低
開発途上国における医療へのアクセス制限	自社	中	中	中
人権の尊重と差別の禁止	サプライチェーン	低	低	低
雇用における差別の禁止	サプライチェーン	低	低	低
先住民の生活および地域社会の尊重	サプライチェーン	低	低	低
宗教的な伝統や慣習の尊重	サプライチェーン	低	低	低
結社の自由と団体交渉の権利の認識と尊重	サプライチェーン	中	低	低
労働慣行に対する基本姿勢	サプライチェーン	低	低	低
紛争鉱物への取り組み	サプライチェーン	低	低	低

※1 規模・範囲・是正困難度の総合評価

▶ 腐敗防止

当社グループは、世界的潮流として贈収賄の防止の強化が要請されていることを踏まえ、「贈収賄防止方針」を定め、日本国内および事業を展開するすべての国・地域において、本方針に基づいた贈収賄の防止に取り組んでいます。

腐敗防止に関する違反件数

年度	自社
2024年度	0件
2023年度	0件

主要取引先※2への腐敗防止デュー・デリジェンス

年度	対象企業
2024年度	取引金額上位100%
2023年度	取引金額上位70%

※2 全取引金額に対する所定割合（仕入先：90%、販売先：70%）を占める取引先

▶ ハラスメントの防止

当社グループは、ハラスメントのない快適な職場環境を維持するため、「ハラスメント防止規程」を制定し、ハラスメントに関する教育・研修を行うとともに実態調査アンケートや通報窓口によるモニタリングにより、ハラスメントの発生防止や発生時の早期解決を図っています。

年度	ハラスメント防止研修受講率
2024年度	100%
2023年度	100%

▶ コンプライアンス意識調査

当社は、毎年、従業員を対象とした「コンプライアンス意識調査」を実施し、コンプライアンス教育の有効性やコンプライアンスリスクの発生可能性を定期的に把握することにより、コンプライアンス違反の発生防止やコンプライアンス意識の向上策の継続的改善を図っています。

2024年度調査結果から得られた課題

意識面で改善が必要な項目	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会社内の常識の存在 ・ 経営陣によるメッセージの強化 ・ 相談しやすい通報窓口の運営
リスク発生の可能性が高い項目	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特定の個人への業務集中 ・ サービス残業の発生 ・ メンタルヘルス対策の不備



コンプライアンスに関する方針等は、当社ウェブサイトをご参照ください。

<https://www.eiken.co.jp/sustainability/governance/compliance/>

コンプライアンス・リスクマネジメント

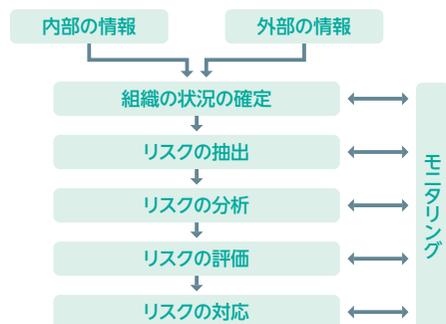
▶ リスクマネジメントの基本的な考え方

当社グループは、「リスクマネジメント方針」に基づき、「リスク管理規程」を定め、当社グループの事業目的の達成を阻害するおそれのあるリスクの発生の予防・低減を図っています。

定期的なリスクの抽出・分析・評価を実施し、リスクの共有化と各種規程の整備・運用、教育訓練などの適切なリスク管理活動により、リスクの低減と未然防止に努めています。

また、万が一発生した場合に備え、各種対応マニュアルの作成・教育訓練により、迅速かつ的確な初期対応と復旧策を講じ、損失の最小化を図ります。

リスク管理の基本プロセス



主なリスク活動の取り組み (2024年度実績)

分類	実施月	内容	対象	
教育研修	4月	リスクマネジメント方針の解説 情報セキュリティポリシーの解説	全従業員	
	2月	標的型攻撃メール対応訓練	全従業員	
	毎月	リスク・コンプライアンス通信	全従業員	
点検・改善	災害対策	4月	緊急連絡網、緊急対策本部体制の更新	関係部門
		6月	安否確認システム訓練	全従業員
	BCM	10-12月	事業所防災訓練・防災マニュアルの点検・改善	関係部門
モニタリング・監査	11月-12月	首都直下型地震対応訓練 事業継続マニュアル・事業継続計画書の点検・改善	関係部門	
	4月-8月	リスクアセスメント（重大リスク対応）	部長職以上	
	6月	2023年度内部の課題、外部の課題対応の有効性評価	室長職以上	
	10月-12月	2024年度内部の課題、外部の課題の見直し	室長職以上	
	10月	リスク即時報告体制運営	全従業員	

▶ 情報セキュリティ

当社グループは、情報資産のセキュリティを確保することは、事業を継続する上で不可欠であり、社会的責務であると認識しています。当社グループの情報資産を保護する方針として、「情報セキュリティポリシー」を定め、栄研グループの情報資産に対する機密性、完全性、可用性の確保・向上に努めています。

重大な情報漏えい件数

年度	件数
2024年度	0件
2023年度	0件

▶ 事業継続マネジメント

当社グループは、世界の人々の健康・生命を守る製品・サービスを提供する企業として、製品・サービスの安定供給を続けることは、当社の最優先事項の一つであると認識しています。このため、大規模地震等の自然災害や重大な事故、感染症の拡大においても、従業員・家族および地域の安全を確保しつつ、お客様への製品・サービスの提供という社会的責任を果たすための対応能力を向上すべく、「事業継続マネジメントの基本方針」に則り、事業継続計画を策定し、積極的な事業継続マネジメントに取り組んでいます。当社は、内閣官房国土強靱化推進室が進める国土強靱化貢献団体認証（レジリエンス認証）を取得しています。

● 当社の事業継続計画

- ・事業継続マネジメント基本計画書、事業継続マニュアル（自然災害対応）
- ・新型インフルエンザ等感染症に関する事業継続計画書



リスクマネジメントに関する方針等は、当社ウェブサイトをご参照ください。

https://www.eiken.co.jp/sustainability/governance/risk_management/

コンプライアンス・リスクマネジメント

財政状態や経営成績に影響を与える可能性のある主な事業上のリスク

項目	想定されるリスク	課題	対応
海外事業展開	<ul style="list-style-type: none"> ・国・地域ごとの経済・景気の変化、パンデミックの発生、地政学的リスク等による大腸がん検診のスクリーニングプログラムの遅延・中断・中止等 ・新製品の薬事承認の遅延 ・米国で高い関税が課せられる 	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング力の強化 ・グローバル展開の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバル市場の情報収集・分析、各国動向を反映させた事業の企画・立案・推進 ・適切な販売代理店の選択などを通じた販売の強化
新製品・新技術・新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ・企画・開発の遅延や中断による投資回収の遅れや事業化機会の逸失 ・変化する市場動向との不整合等による販売の低迷 ・新規事業の計画の遅延や中断 	<ul style="list-style-type: none"> ・研究開発力の強化 ・マーケティング力・企画の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・医療ニーズおよび中長期的な観点に基づく新規事業・新製品・新技術の企画・開発 ・事業環境の変化に応じた事業戦略を策定、新製品・新技術の戦略的推進 ・投資回収基準の設定
医療制度・薬事規制等	<ul style="list-style-type: none"> ・各国の医療制度や薬事規制の変更による製品価格や使用方法、薬事申請への影響 ・環境規制の強化による入札条件等への影響 	<ul style="list-style-type: none"> ・研究開発の迅速化 	<ul style="list-style-type: none"> ・国・地域ごとの医療制度や薬事規制の動向の迅速な把握と対応
製品品質	<ul style="list-style-type: none"> ・品質問題の発生による製品供給の停止 	<ul style="list-style-type: none"> ・高品質製品の提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産技術力の強化による品質の安定化 ・品質マネジメントシステムの適切な運用 ・市場における製品の品質モニタリングと品質保証の強化
製品の安定供給	<ul style="list-style-type: none"> ・大規模な地震、風水害等の自然災害や火災等の重大な事故による当社またはサプライヤーの工場・設備への甚大な被害 ・感染症の拡大や地政学的リスクにより長期間の操業停止 	<ul style="list-style-type: none"> ・レジリエンス力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・製品、重要な原材料の安全在庫の確保、複数社購買などによるリスク回避 ・事業継続計画の策定、対応能力の継続的向上（レジリエンス認証の維持）
ITシステム	<ul style="list-style-type: none"> ・情報技術革新への対応の遅れ ・災害等によるシステム障害・回線障害 ・コンピュータウイルスによる障害・情報流出等 	<ul style="list-style-type: none"> ・情報セキュリティの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・DX、ITの推進によるビジネスプロセスの改善 ・適切なサイバーセキュリティ対策の構築 ・標的型攻撃メール対応訓練等の教育訓練の実施
原材料価格・輸送コストの高騰	<ul style="list-style-type: none"> ・製品の原価上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料の市場動向の調査、複数社購買、適正在庫 ・継続的な生産効率化

役員一覧 (2025年6月24日現在)

■ 在任年数 □ 取締役会出席状況(2024年度) ◆ 所有する当社の株式数

取締役



取締役会議長

石井 潔

独立 社外

■ 6年
□ 22/22回
◆ 0株

指名委員会委員



中村 規代実

独立 社外

■ 6年
□ 22/22回
◆ 0株

監査委員会委員長



藤吉 彰

独立 社外

■ 5年
□ 22/22回
◆ 0株

報酬委員会委員長
指名委員会委員



松竹 直喜

独立 社外

■ 2年
□ 22/22回
◆ 0株

指名委員会委員長
監査委員会委員



植木 理恵

独立 社外

■ 新任
◆ 0株

報酬委員会委員
監査委員会委員



木野瀬 祐太

独立 社外

■ 新任
◆ 0株

報酬委員会委員



戸田 達喜

独立 社外

■ 新任
◆ 0株

監査委員会委員



納富 継宣

代表執行役会長

■ 7年
□ 22/22回
◆ 12,705株



瀬川 雄司

代表執行役社長

■ 新任
◆ 5,036株



森 安義

専務執行役

■ 新任
◆ 5,036株

執行役

- 納富 継宣** 代表執行役会長
- 瀬川 雄司** 代表執行役社長
- 森 安義** 専務執行役 研究開発統括部長
- 土居 通寿** 常務執行役 生産統括部長 兼 信頼性保証室長

- 古橋 弘康** 執行役 内部監査室長
- 土谷 敏之** 執行役 営業統括部長
- 吉田 佳一郎** 執行役 営業統括部 海外企画営業室長 兼 企画営業一部長
- 赤石 聡** 執行役 営業統括部 国内営業室長 兼 営業管理室長

- 渡邊 勝紀** 執行役 生産統括部 野木工場長 兼 那須工場長
- 富田 憲弘** 執行役 研究開発統括部 基礎研究所長
- 工藤 知博** 執行役 経営管理統括部長 兼 経営戦略室長 兼 人事部長

役員の略歴、兼職の状況、選任理由については、有価証券報告書をご覧ください。 https://ssl4.eir-parts.net/doc/4549/yuho_pdf/S100W4HZ/00.pdf



04

会社概要

栄研化学の事業	54
主な製品・サービス	55
財務ハイライト	56
非財務ハイライト	57
外部評価・株式情報等	58

栄研化学の事業

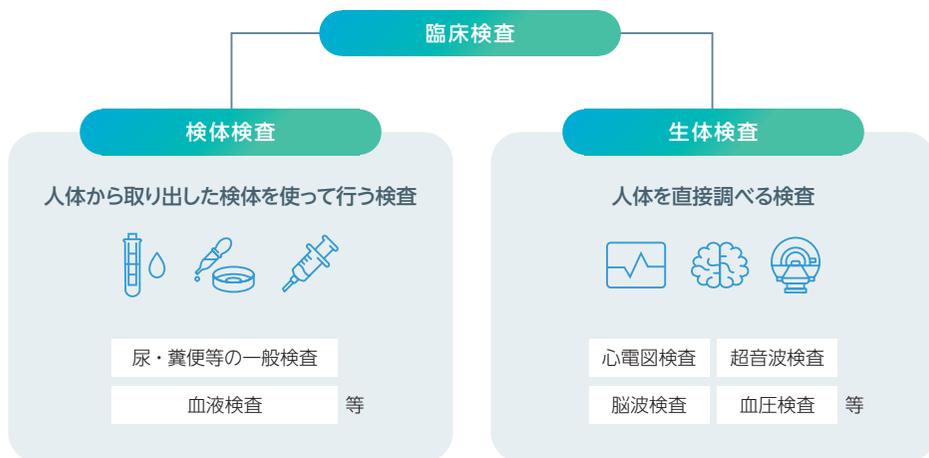
事業概要

医薬品、試薬、医療および理化学機械器具などの製造、販売ならびに輸出入販売を行っています。当社製品は、赤ちゃんからご高齢の方まで常に私たちの身近にあります。

事業領域

臨床検査事業

臨床検査は、病気の診断、治療、検診に使われる検査の一つであり、「検体検査」と「生体検査」に分けられます。当社は臨床検査薬の総合メーカーとして、先進の医療ニーズに応え、幅広く「検体検査」をカバーする製品の研究開発、製造および販売ならびにサービスを行っています。



食品・環境検査事業

食中毒原因微生物の検査などの食品微生物検査用試薬や作業環境の汚染実態などを把握する環境微生物検査用試薬の製造販売、そして、各検査に対応する検査用器具・器材の販売を行っています。

臨床検査薬市場

国内市場

9,333億円
(2023年度)

(日本臨床検査薬協会調査)

年率**2%**
成長想定

臨床検査薬市場は、新型コロナウイルス関連試薬の売上が減少した影響で、国内市場は約8,179億円（前年比83%）、輸出を含めて約9,333億円（前年比89%）。2024年の診療報酬改定で薬価が0.97%マイナスとなったが影響は小さい。中期的な国内市場は年率2%程度の微増傾向が続くと想定される。

グローバル市場

787億USD
(2023年)

(Report Code: MD3609)

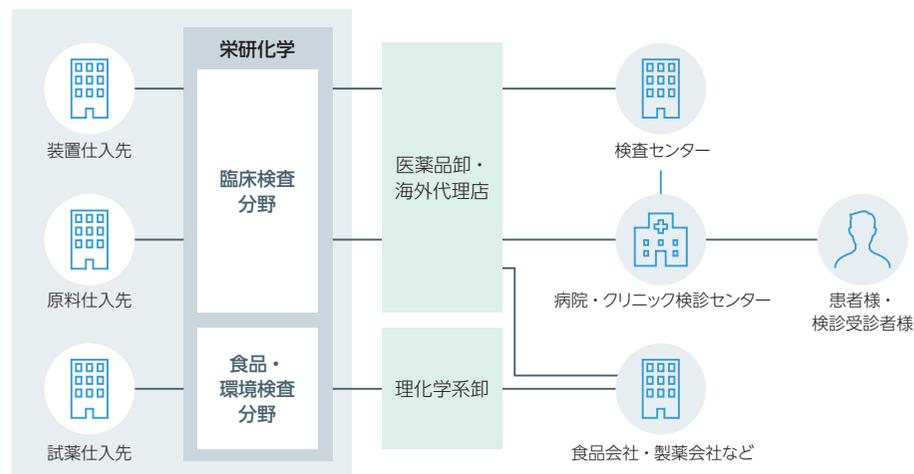
年率約**6.9%**
成長想定

(2024~2029年)

世界の臨床検査薬市場は、2023年で787億USD、年平均成長率6.9%と推定されている。市場をけん引する要因として、高齢者の増加に伴う慢性疾患・感染症の増加、市場の機会として、新興市場での成長が挙げられている。

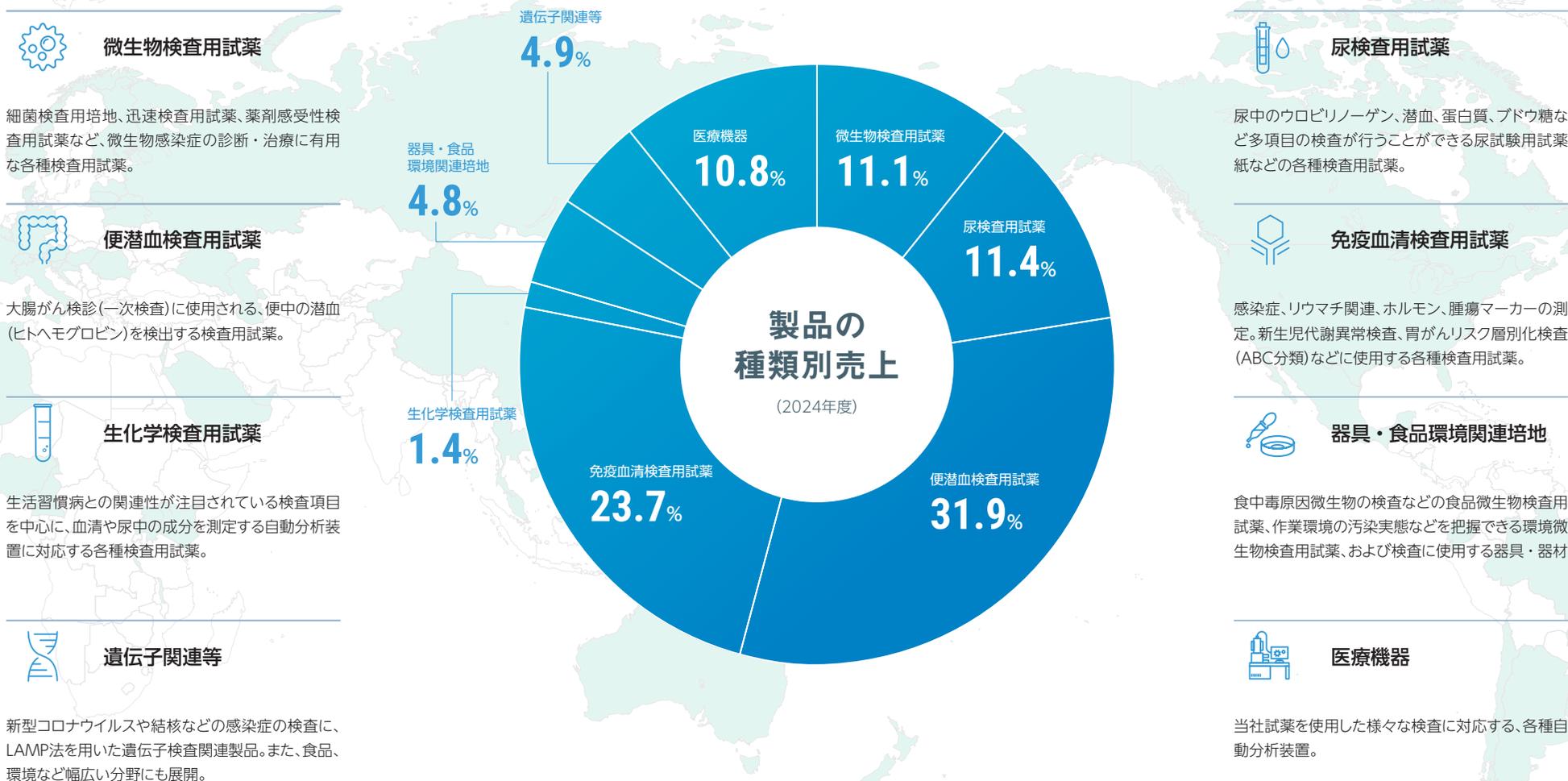
ビジネスモデル

臨床検査薬の総合メーカー



主な製品・サービス

当社グループは、臨床検査薬の総合メーカーとして幅広い製品・サービスを取り揃えています。



財務ハイライト

		2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	百万円	34,991	35,761	36,585	38,667	42,996	43,271	40,052	40,539
うち海外向け売上高	百万円	5,405	6,070	7,040	6,895	8,868	8,797	10,115	10,710
売上総利益	百万円	14,701	15,692	16,229	18,529	20,564	20,506	16,723	16,512
営業利益	百万円	3,478	4,611	4,622	6,612	8,387	7,457	3,377	2,999
経常利益	百万円	3,549	4,681	4,723	6,808	8,508	7,568	3,568	3,198
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	2,608	3,447	3,538	5,044	6,218	5,736	2,634	2,228
総資産	百万円	45,165	47,279	50,322	55,685	62,512	66,275	61,651	62,372
純資産	百万円	32,478	35,014	37,303	41,672	45,803	49,535	45,971	43,598
EBITDA	百万円	5,138	6,205	6,249	8,323	10,445	9,582	5,703	5,532
研究開発費	百万円	3,238	2,904	3,332	3,086	3,408	4,065	3,939	4,386
設備投資額	百万円	1,102	1,685	2,985	2,876	4,347	3,792	1,812	7,699
減価償却費	百万円	1,660	1,594	1,627	1,711	2,058	2,125	2,326	2,533
ネットキャッシュ	百万円	8,597	6,356	8,893	8,071	11,930	14,062	11,973	5,407
営業キャッシュ・フロー	百万円	4,091	3,318	5,460	5,451	7,769	7,575	3,806	6,033
投資キャッシュ・フロー	百万円	△3,250	△4,435	△3,711	△2,193	△5,044	△316	△2,216	△4,499
財務キャッシュ・フロー	百万円	△1,175	△1,083	△1,220	△1,275	1,200	△2,095	△6,694	△4,857
現金および現金同等物の期末残高	百万円	6,651	4,448	4,981	6,968	10,900	16,064	10,966	7,640
売上高営業利益率	%	9.94	12.89	12.63	17.1	19.5	17.2	8.4	7.4
自己資本当期純利益率 (ROE)	%	8.3	10.3	9.9	12.9	14.3	12.1	5.6	5.0
総資産当期純利益率 (ROA)	%	5.8	7.5	7.3	9.5	10.5	8.9	4.1	5.2
自己資本比率	%	71.2	73.5	73.5	74.3	72.8	74.2	74.0	69.3
1株当たり当期純利益 (EPS)	円	71.21	93.63	95.95	136.65	168.28	155.17	71.69	64.82
1株当たり純資産 (BPS)	円	877.35	942.37	1,002.86	1,120.36	1,230.55	1,327.47	1,318.38	1,294.08
配当性向 (連結)	%	35.1	32.0	31.3	30.0	30.3	32.9	71.1	81.8
1株当たり配当金	円	25.00	30.00	30.00	41.00	51.00	51.00	51.00	53.00
期末発行済株式数	株	43,541,438	43,541,438	43,541,438	43,541,438	43,541,438	43,541,438	40,041,438	38,541,438
期末自己株式数	株	6,902,222	6,659,650	6,659,760	6,611,071	6,576,861	6,512,625	5,443,508	5,127,632
時価総額	億円	1,166	1,134	858	941	751	680	800	873
連結期末従業員数 (正社員)	人	704	719	724	733	745	754	757	702

※当社は2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。
2017年度の数字は、2017年4月1日に当該株式分割が行われたと仮定しEPS、BPSおよび1株当たり配当金を算出しています。

非財務ハイライト

		2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	
環境	温室効果ガス (GHG) 排出量 ◆1									
	スコープ1	t-CO ₂	2,120	1,989	1,934	2,070	2,016	1,945	2,036	1,971
	スコープ2	t-CO ₂	5,252	5,181	4,884	5,038	5,304	2,669	706	678
	スコープ3 ※1	t-CO ₂	—	—	—	86,485	105,335	84,205	71,698	77,708
	再生可能エネルギー利用量 ◆4	MWh	70	76	70	61	62	6,871	11,764	11,548
	水使用量 ◆2	千m ³	88.1	83.9	81.0	78.1	80.7	73.1	68.7	69.1
	廃棄物総排出量 ◆3※2	t	426	381	388	410	462	529	398	415
	マテリアルリサイクル量 ◆3	t	251	212	234	223	232	247	238	227
	リサイクル率 (エネルギー回収を含む) ◆3	%	58.9	55.7	68.0	62.4	58.8	55.3	62	64
	エコ提案数 ◆4	件	366	445	454	318	291	518	525	567
社会 ◆4	平均年齢 (全体)	歳	43歳0ヵ月	42歳7ヵ月	42歳6ヵ月	42歳4ヵ月	42歳3ヵ月	42歳5ヵ月	42歳5ヵ月	41歳5ヵ月
	平均年齢 (男性)	歳	44歳0ヵ月	43歳5ヵ月	43歳2ヵ月	42歳10ヵ月	42歳7ヵ月	42歳5ヵ月	42歳1ヵ月	41歳8ヵ月
	(女性)	歳	40歳7ヵ月	40歳5ヵ月	41歳0ヵ月	41歳1ヵ月	41歳5ヵ月	42歳4ヵ月	42歳1ヵ月	41歳7ヵ月
	平均勤続年数 (男性)	年	16年11ヵ月	16年2ヵ月	14年11ヵ月	16年2ヵ月	15年7ヵ月	15年7ヵ月	14年10ヵ月	14年2ヵ月
	(女性)	年	16年0ヵ月	16年1ヵ月	16年6ヵ月	16年9ヵ月	16年10ヵ月	17年7ヵ月	16年10ヵ月	15年11ヵ月
	女性従業員比率	%	27.3	29.0	29.4	29.7	30.3	29.2	29.9	30.3
	女性管理職比率 (各期4月時点) ※3	%	10.7	12.2	14.6	16.9	16.2	13.8	15.4	18.8
	女性取締役比率	%	0.0	11.0	11.0	11.0	11.0	13.0	13.0	20.0※8
	採用に占める女性比率	%	29.2	35.6	20.0	27.5	29.3	17.5	36.4	39.0
	育児休業復職率	%	100	100	100	100	100	100	100	100
	離職率 ※4	%	0.9	0.9	2.0	1.7	2.0	2.7	2.3	1.9
	正社員一人あたりの月間平均所定外労働時間	時間	—	14.1	15.8	16.2	15.3	14.8	13.9	12.8
	若手従業員のEIKEN GLOBAL PROGRAM受講率 ※5 %	%	—	—	—	16.5	14.0	19.4	26.3	27.2
	従業員満足度スコア	—	—	—	—	—	—	68.6	62.1	58.8
	ガバナンス	贈収賄防止に関する研修受講率 ※5	%	—	—	—	96.8	100.0	100	100
重大なコンプライアンス違反の発生件数 ※7		件	0	0	0	0	0	0	0	

温室効果ガス排出量 スコープ1：企業の施設や工場、社用車から直接排出される温室効果ガス
 温室効果ガス排出量 スコープ2：エネルギーの使用に伴う、企業から間接排出される温室効果ガス
 温室効果ガス排出量 スコープ3：商品・サービスに関わる企業群（サプライチェーン）全体から排出される温室効果ガス
 <対象範囲>

- ◆1：栄研グループ：栄研化学、栄研生物科技（中国）有限公司
- ◆2：栄研グループ（生産拠点）
- ◆3：栄研グループ（本社/生産拠点/研究所）
- ◆4：栄研化学単体

※1 GHGプロトコルに基づくスコープ3の項目に従い、当社が対象となる項目について算出しています

※2 廃棄物総排出量＝一般廃棄物排出量＋産業廃棄物排出量

※3 管理職：課長以上の役職者

※4 分子＝「〇〇年4月1日から〇〇年3月31日までに離職した正社員数」、
 分母＝「〇〇年4月1日時点の正社員数」より算出

※5 「EIKEN GLOBAL PROGRAM」の受講率、各年度の受講者数÷各年度の在籍者数

※6 従業員満足度調査の5段階回答において、肯定的な回答をした人の割合から算出

※7 各国競争法の重大な違反、腐敗に関する法令の重大な違反、左記以外の社会経済分野に関する法令の重大な違反の合計

※8 2025年6月時点

外部評価・株式情報等

外部評価

ESGインデックスへの組み入れ



イニシアチブへの賛同・ESG評価・認証



会社概要

社名	栄研化学株式会社 (EIKEN CHEMICAL CO.,LTD.)	資本金	68億9,773万円 (2025年3月31日現在)
本社所在地	〒110-8408 東京都台東区台東四丁目19-9 (2025年8月31日現在) ※2025年9月に本社を移転	従業員数 (正社員+臨時雇用者)	単体 1,047名、連結 1,051名 (2025年3月31日現在)
新住所	〒101-0062 東京都千代田区 神田駿河台四丁目6番地 御茶ノ水ソラシティ20階	上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
代表者	代表執行役社長 瀬川雄司	証券コード	4549
創立	1939年 (昭和14年) 2月20日	決算期	3月31日
		定時株主総会	毎年6月

株式の情報 (2025年3月31日現在)

発行可能株式総数	123,900,000株
発行済株式総数 (自己株式含)	38,541,438株
単元株式数	100株
株主数	5,732名

大株主

株主名	持株数(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)	5,089,100	15.23
NIPPON ACTIVE VALUE FUND PLC	3,228,600	9.66
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	2,009,759	6.01
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,703,400	5.10
AVI JAPAN OPPORTUNITY TRUST PLC	1,620,800	4.85
THE BANK OF NEW YORK-JASDECTREATY ACCOUNT	1,362,000	4.08
第一生命保険株式会社	1,100,000	3.29
NAVF SELECT LLC	857,900	2.57
CACEIS BANK, LUXEMBOURG BRANCH/ AIF CLIENTS ASSETS	822,700	2.46
日本生命保険相互会社	799,200	2.39

※当社は自己株式5,127,632株を保有していますが、上記の大株主(上位10名)の中には含めていません。なお、持株比率は、自己株式を除いて計算しております。

所有者別株式分布状況



株価推移

