

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

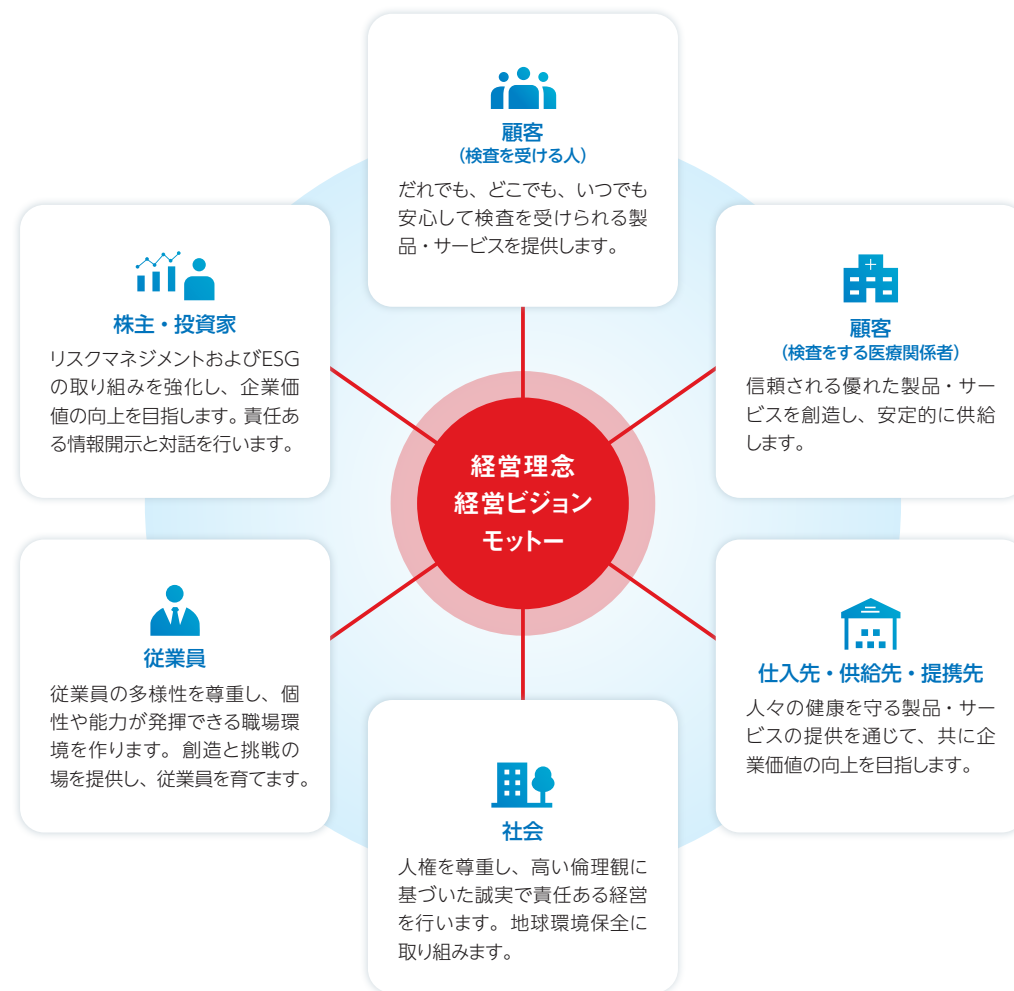
ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。

経営ビジョン

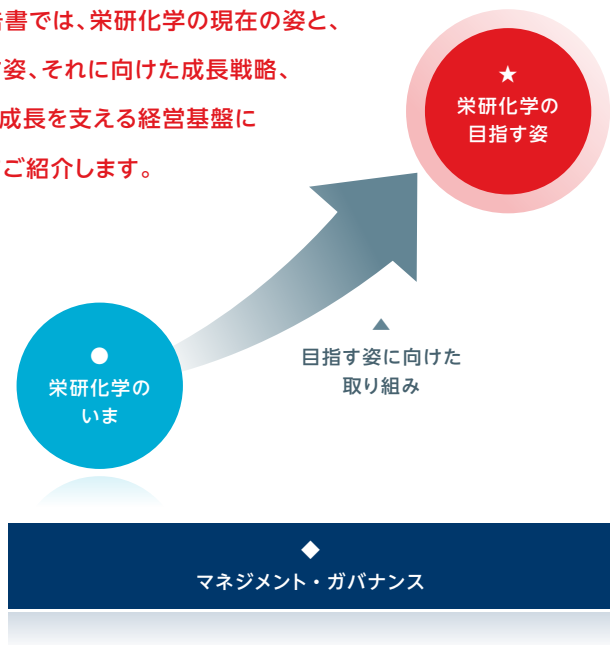
EIKENグループは、人々の健康を守るために、検査のパイオニアとしてお客様に信頼される製品・サービスを提供し、企業価値の向上を図ります。

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 人材戦略 ▲

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)

2,649 t-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

INDEX

価値創造ストーリー

企業価値向上に向けた取り組み コーポレート・ガバナンス

会社概要



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、その当時で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にはもちろんのこと、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

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

- キャッシュアロケーションの最適化
- 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

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、さらに一歩前進させます。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1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ー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。今後はがんやヘルスケアの領域にも広がっていきます。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ます。

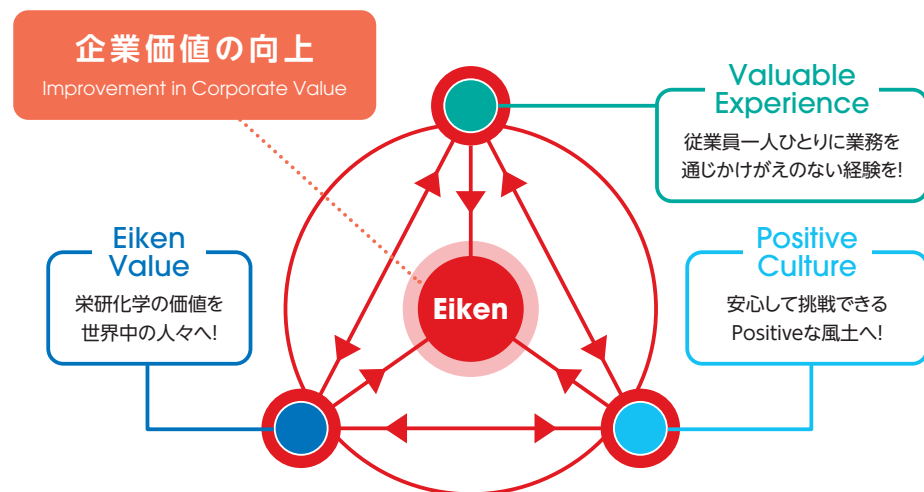
が、オープンイノベーションによって実りある成果をあげるためには、当社が有する強力な基盤技術が必要不可欠です。

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ていただき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。



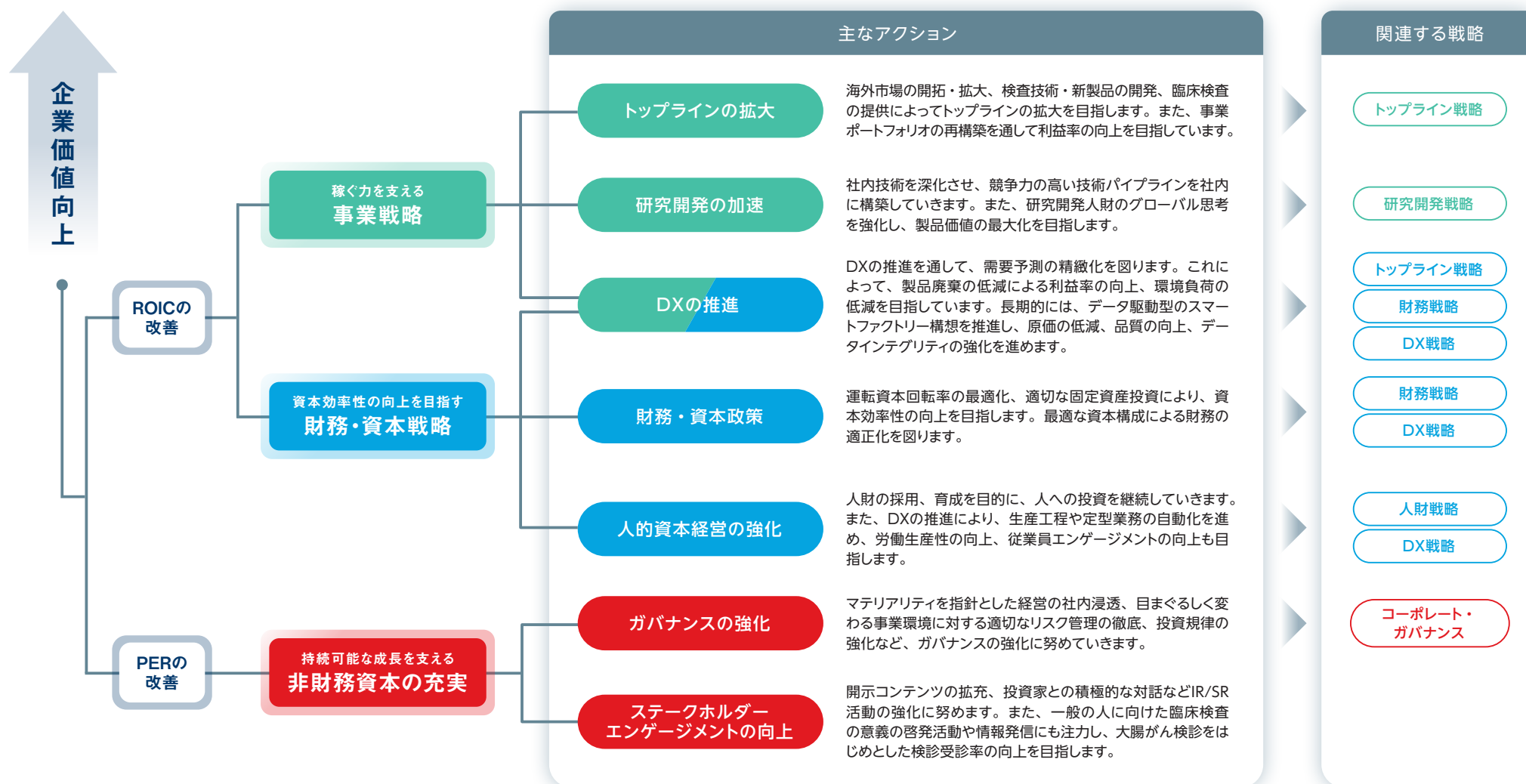
目指す未来

検査の未来を創り
世界の人々の健康と
持続可能な社会を実現する

- グローバルでの医療格差是正
- 簡易な感染症検査技術の確立
- 遠隔診療・在宅検査等のパーソナルヘルスケアの充実
- パーソナルヘルスケアの拡充によるQOLの向上
- 検査の充実による医療現場の負荷軽減と医療費抑制
- カーボンニュートラルの実現

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る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/fir/>

ヘルスケアを通じて、人々の健康を守る

結核遺伝子 検査

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)

ヘルスケアを通じて、人々の健康を守る

尿検査

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場合が多く、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が、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
人育成プログラム
- 人材獲得を目指す
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m³
- 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。