



# 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

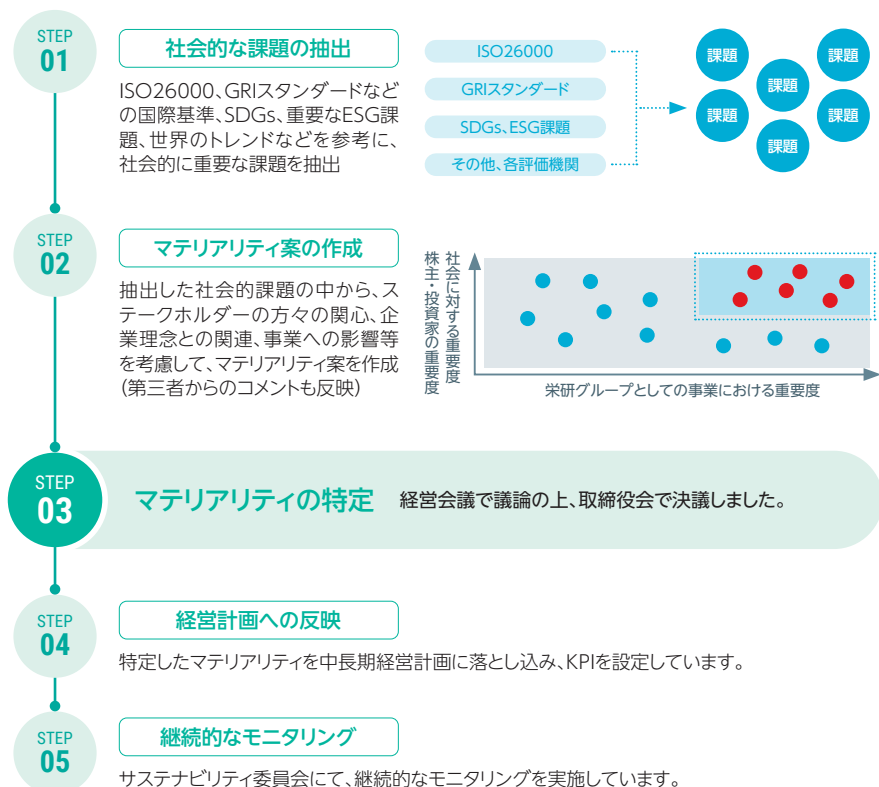
経営理念

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

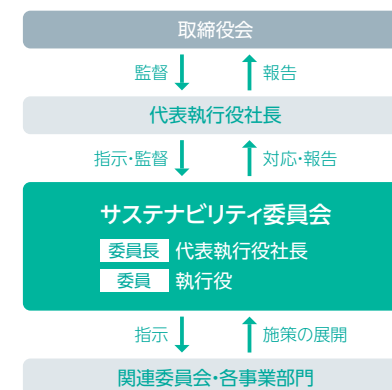


### サステナビリティの推進体制

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       | ●      |    |    | ●    | ●  | ●  |
|         | 循環型社会への貢献           | ●      |    |    | ●    | ●  | ●  |
| 社会      | 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   | 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

【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

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

|       | マテリアリティ（重要課題）       | 方策                                                                                  | 主なKPI                                        | 目標と実績<br>(2024年度)                                              | 長期目標<br>(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<br>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<br>●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<br>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<br>●サプライチェーンマネジメントの強化                                                  | CSR調達の調査実施率                                  | 目標：100%<br>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 <sub>2</sub> 排出量削減（スコープ1+2）<br>●サプライチェーンにおけるCO <sub>2</sub> 排出量削減（スコープ3） | 事業所におけるCO <sub>2</sub> スコープ（1+2）削減率（2021年度比） | 目標：19%削減<br>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<br>●廃棄物の削減<br>●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%<br>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<br>●ハラスメントの撲滅                                                              | 女性管理職比率                                      | 目標：20%<br>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<br>●グローバル人材の育成                                          | 育児休業取得率※1                                    | 目標：男女100%<br>実績：男性92%<br>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%<br>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%<br>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<br>●腐敗防止の徹底                                            | 研修受講率                                        | 目標：100%<br>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<br>●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<br>●重大な情報漏えい                     | ●BCP教育訓練実施率<br>目標：100%<br>実績：100%<br>●情報漏えい数<br>目標：0件<br>実績：0件 | ●BCP教育訓練実施率：100%<br>●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 SBT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"> <li>・グローバルでの人口増加</li> <li>・先進国の少子高齢化社会の加速</li> <li>・国内生産年齢人口の減少</li> <li>・医療現場での需要の変化</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・人材獲得競争の激化</li> <li>・国内需要の飽和</li> <li>・医療予算の減少</li> </ul>                                                                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・高齢化に伴うがん検診対象者の増加</li> <li>・高齢者の健康管理ニーズの増大</li> <li>・医療費抑制の需要増大</li> <li>・簡易で正確な検査システムの需要拡大</li> </ul>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・大腸がんスクリーニング検査の提供、ブラッシュアップ</li> <li>・人的資本経営の強化</li> <li>・人的投資の継続</li> <li>・従業員満足の上昇</li> <li>・海外販売の強化</li> <li>・臨床検査を通じた医療費抑制への貢献</li> <li>・ニーズに沿った製品・サービスの開発、提供</li> </ul>                                                                                                                                                                         | 01                | <div>M</div> <div>S</div> <div>G</div>              |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 02                |                                                     |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 03                |                                                     |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 05                |                                                     |
| 格差の拡大   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・経済、医療、教育格差の拡大</li> </ul>                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・価格競争の激化</li> <li>・市場の多様化</li> <li>・開発途上国での医療アクセスの低下</li> </ul>                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・医療経済性の高い製品の需要拡大</li> </ul>                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>・業務効率化による経費削減</li> <li>・開発期間の短縮による原価の低減</li> <li>・公正なプロモーション活動</li> <li>・ユーザビリティ設計による医療へのアクセス向上</li> <li>・開発途上国での医療水準向上支援</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                | 01                | <div>M</div> <div>S</div> <div>G</div>              |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 02                |                                                     |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 03                |                                                     |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 04                |                                                     |
| 価値観の多様化 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ライフスタイルの多様化</li> <li>・商品・サービスの個別最適化</li> <li>・健康意識の高まり</li> <li>・デジタルシフト</li> <li>・規制の強化</li> <li>・人権意識の高まり</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・他業種からの新規参入による競争激化</li> <li>・災害時等によるシステム障害</li> <li>・サイバー攻撃/ウイルス感染による業務の阻害</li> <li>・情報漏洩リスク</li> <li>・炭素税や排出量取引制度の導入検討</li> <li>・プラスチックへの環境規制強化</li> <li>・調達コストの増加</li> <li>・サプライチェーンでの人権侵害</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ニーズの多様化</li> <li>・市場の拡大</li> <li>・環境配慮型製品の販売機会増加</li> <li>・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</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・業務効率化による経費削減</li> <li>・公正なプロモーション活動</li> <li>・個別化医療に対応する製品の開発</li> <li>・個人への健康意識の啓発強化</li> <li>・DX/情報セキュリティ対策の強化</li> <li>・人的資本経営/健康経営の強化</li> <li>・CO<sub>2</sub>排出量/プラスチック使用率の削減</li> <li>・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）</li> <li>・サプライチェーンとの協働</li> <li>・人権デューデリジェンスの実施</li> <li>・製品の環境影響評価の実施</li> <li>・環境配慮型製品の開発</li> </ul> | 01                | <div>M</div> <div>E</div> <div>S</div> <div>G</div> |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 02                |                                                     |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 03                |                                                     |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 04                |                                                     |
|         |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 05                |                                                     |

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<br>(2022年4月発表) | 修正目標<br>(2024年10月発表) | 実績<br>(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<br>(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<br>事業戦略         | <div>01</div> がん <div>02</div> 感染症 <div>03</div> ヘルスケア <div>04</div> 環境 <div>05</div> 人財 | <div>M</div> <div>S</div>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>●新製品の開発</li> <li>●製品ポートフォリオの再構築</li> </ul> <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"> <li>●海外市場の開拓・拡大</li> </ul> <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<br>財務・資本戦略 | <div>04</div> 環境 <div>05</div> 人財                                                        | <div>E</div> <div>S</div> <div>G</div> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●キャッシュフローケーションの最適化</li> </ul> <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"> <li>●ROICの向上</li> </ul> <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<br>ガバナンス   | <div>05</div> 人財                                                                         | <div>S</div> <div>G</div>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>●執行体制の刷新</li> <li>●投資規律の強化</li> </ul> <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"> <li>●サステナビリティ戦略の推進</li> </ul> <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>                                                                                                                                                                                              |



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

※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

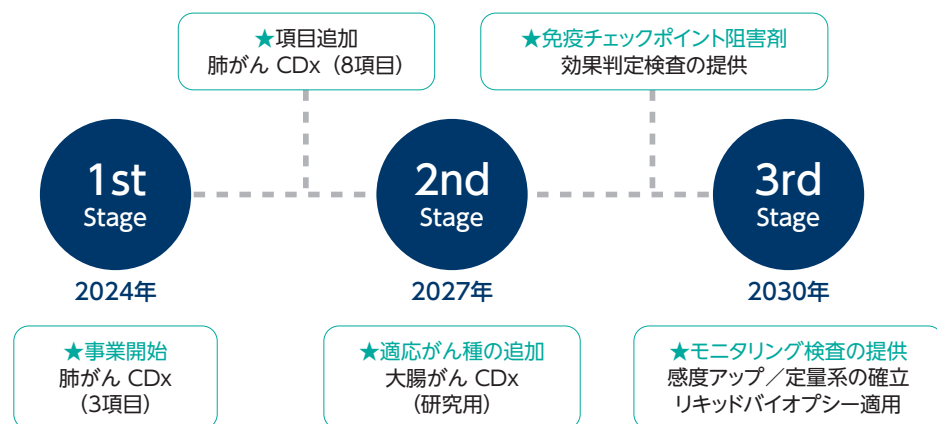
当社は、これまで「病気の予防、早期発見」に注力し、特に大腸がんにおいて、早期発見による死亡率減少や医療費抑制に貢献してきました。がんにおいては、近年の個別化医療の発展により、治療方針決定のための検査が必要になったことに伴って増加する使用検体量の確保が医療課題の一つです。このような医療課題にも対応すべく、MINtS (Mutation Investigator using the Next-era Sequencer) システムを開発し、2024年12月に肺がんのマルチCDxとして保険適用されました。

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「目指す人財像」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増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](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

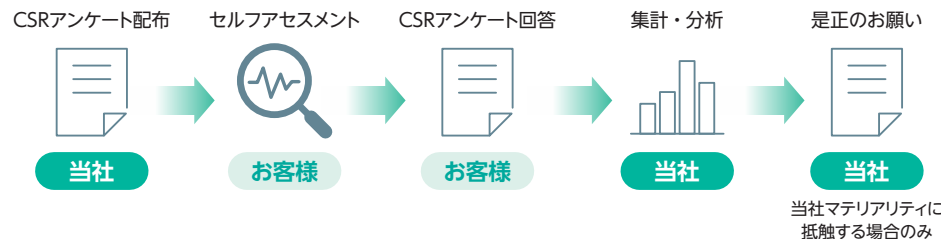
#### 2024年度実績

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    |
|-------------|-------------|-------------|
| <b>100%</b> | <b>100%</b> | <b>100%</b> |

※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。

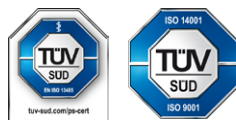
### 品質方針

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。

### 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んでいます。

#### 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。

#### ‘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。

## 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CO<sub>2</sub>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<br>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<br>・再生可能エネルギーの導入拡大<br>・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<br>・市場、業界動向を踏まえた製品開発                                     |
| 物理<br>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<br>・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<br>・製品に対する環境影響評価の実施<br>・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CO<sub>2</sub>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 <sub>2</sub> 排出量    | CO <sub>2</sub> 排出量    |                                |                                |
| 7,318t-CO <sub>2</sub> | 2,649t-CO <sub>2</sub> | 37%削減                          | 56%削減                          |
|                        | (2021年度比<br>64%削減)     | (2021年度比)<br>※SBTiに基づく<br>数値目標 | (2021年度比)<br>※SBTiに基づく<br>数値目標 |

##### サプライチェーンにおけるCO<sub>2</sub>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 <sub>2</sub> 排出量     | CO <sub>2</sub> 排出量     |           |           |
| 84,205t-CO <sub>2</sub> | 77,708t-CO <sub>2</sub> | 15.6%削減   | 25%削減     |
|                         | (2022年度比<br>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<br>(基準年) | 2024年度<br>実績             | 2027年度<br>目標           | 2030年度<br>目標           |
|-----------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|------------------------|
| 環境配慮型包装資材（FSC認証紙）の<br>採用率※1（%）    | 未策定             | <b>23.5</b><br>(2021年度比) | <b>26</b><br>(2021年度比) | <b>30</b><br>(2021年度比) |
| バイオマスプラスチック等の<br>環境配慮型資材の採用率※2（%） | 未策定             | <b>2.6</b><br>(2021年度比)  | <b>5</b><br>(2021年度比)  | <b>8</b><br>(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、CO<sub>2</sub>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<br>(基準年)                        | 2024年度<br>実績                                             | 2027年度<br>目標               | 2030年度<br>目標               |
|-----------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 水使用量の削減率<br>(生産金額原単位) | 使用量<br><b>0.51</b> 千m <sup>3</sup> /億円 | 使用量<br><b>0.39</b> 千m <sup>3</sup> /億円<br>(2018年度比24%削減) | <b>33%</b> 削減<br>(2018年度比) | <b>35%</b> 削減<br>(2018年度比) |
| 廃棄物の削減率<br>(売上原単位)    | 廃棄物処分量<br><b>0.47</b> t/億円             | 廃棄物処分量<br><b>0.37</b> t/億円<br>(2018年度比22%削減)             | <b>11%</b> 削減<br>(2018年度比) | <b>15%</b> 削減<br>(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/](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すべての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開発するなど、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

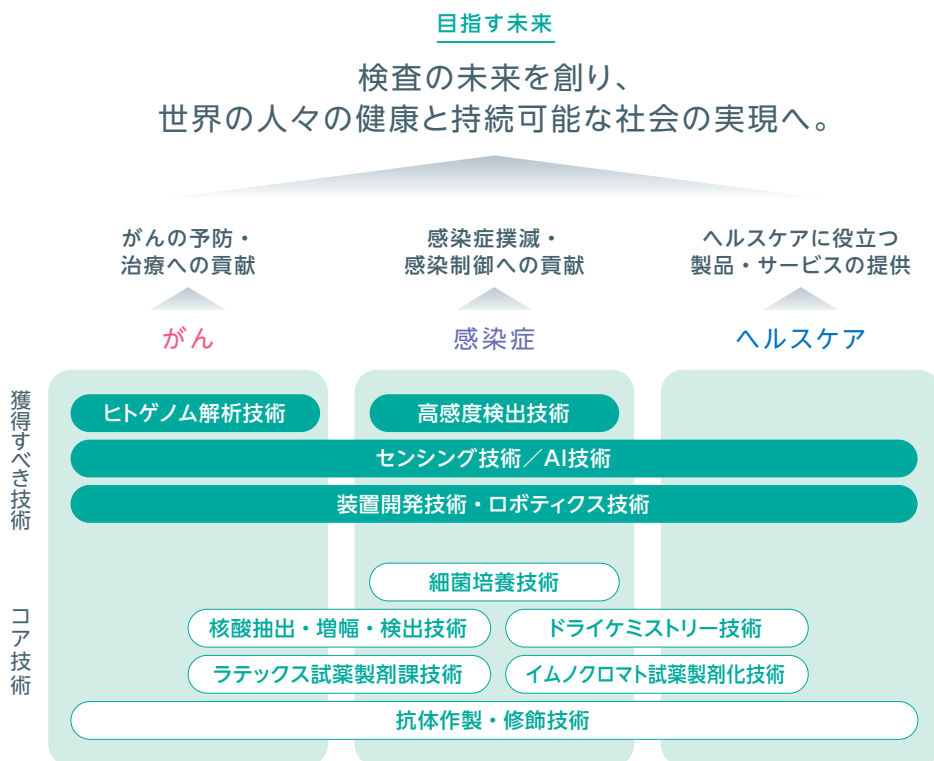
「EIKEN ROAD MAP 2030」達成に向け、前中計で培った土台の上に撒かれた種（シーズ）をイノベーションへと深化させていきます。地域や国によって臨床検査が抱える課題は異なります。シーズをイノベーションへと発展させるためには、現地ならではの課題にまず共感し、その解決に貢献したいという強い思いが必要です。がんや感染症から誰一人取り残すことのない世界の実現に技術開発で貢献していきます。

## 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。販売機会の損失を防ぐため、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、完全になくする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いきます。

#### 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

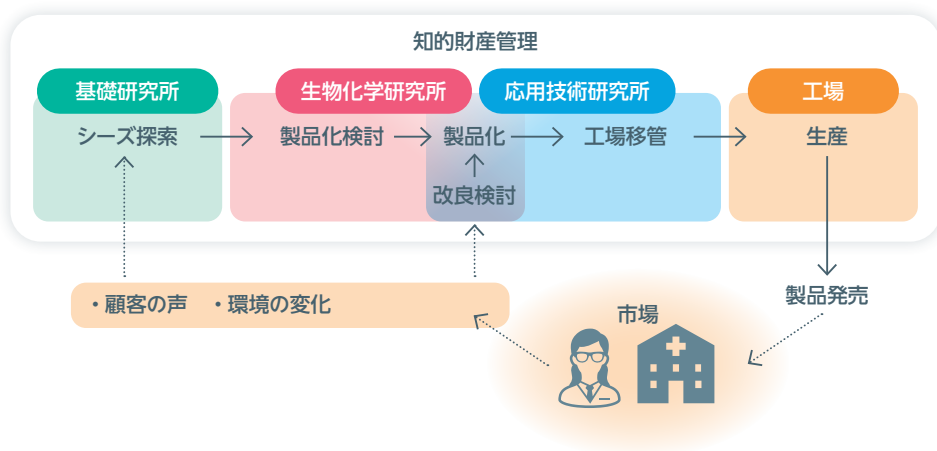
当社は、自社の事業に必要な知的財産権を適切に取得することで、事業活動の安定的な発展を図ります。また、取得した知的財産権が他者の権利を侵害しないよう、法的な調査を十分に行之、適切な取得手続きを行います。

#### 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

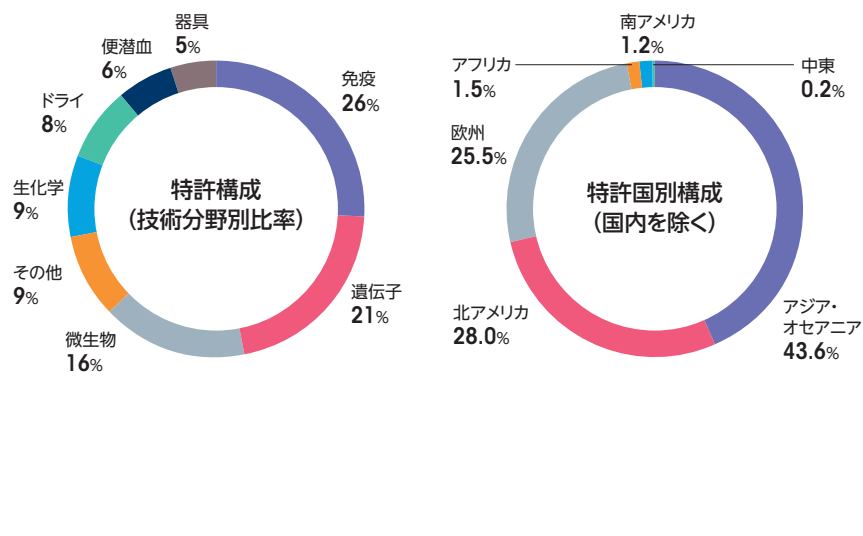
当社では、研究開発部門の従業員を対象に知的財産に関する研修を実施しています。また、知財部門と研究開発部門の連絡会を定期的に開催し、社内外の特許情報を共有しています。

#### 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向上を実現します。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。

|       | DX基盤の充実(社内外共通)                                                                                             | 社内向けDX                                                                                   | 社外向けDX                                                                           |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 目的 >> | <ul style="list-style-type: none"><li>●コストの削減</li><li>●従業員満足の向上</li></ul>                                  | <ul style="list-style-type: none"><li>●コストの削減</li><li>●従業員満足の向上</li><li>●品質の向上</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>●顧客満足の向上</li><li>●健康への貢献</li></ul>         |
| 課題 >> | <ul style="list-style-type: none"><li>●労働生産性の向上</li></ul>                                                  | <ul style="list-style-type: none"><li>●工場のスマート化</li></ul>                                | <ul style="list-style-type: none"><li>●バリューチェーン全体の効率化</li></ul>                  |
| 施策 >> | <ul style="list-style-type: none"><li>・DXリテラシー教育の徹底</li><li>・DXツールの積極的な活用</li><li>・サイバーセキュリティの強化</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>・データ分析による生産最適化</li><li>・製造プロセスの改善/自動化</li></ul>    | <ul style="list-style-type: none"><li>・顧客向けアプリの開発</li><li>・リモートサービスの提供</li></ul> |

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 とう 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。

新たな前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との考えのもと、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みます。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想・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クリングの機会提供、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

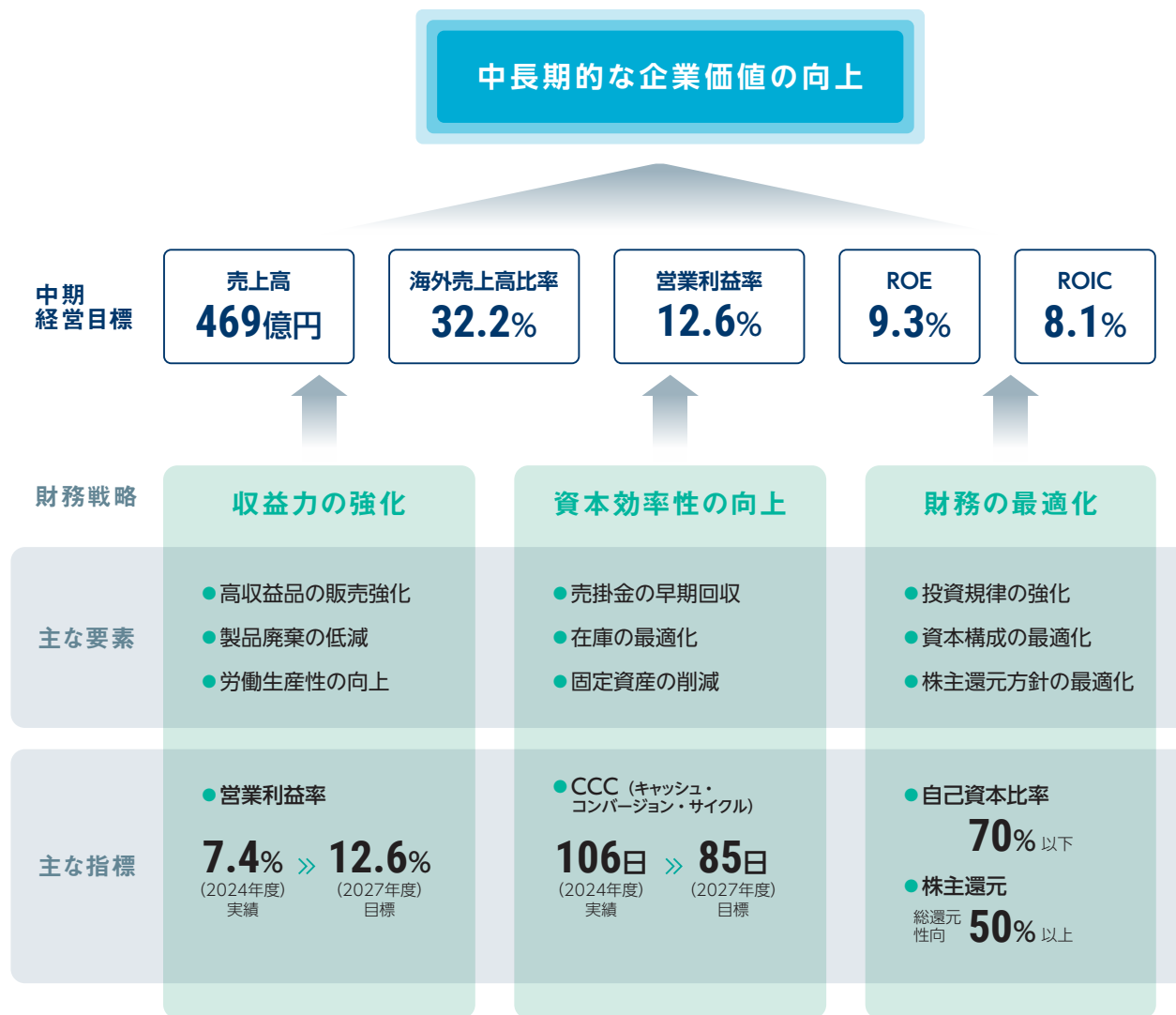
当社は資本コストを意識した経営の定着に向け、経営構想「EIKEN ROAD MAP 2030」において売上高・海外売上高比率・営業利益率・ROEを重要な指標として定め、経営構想の実現を通じて中長期的な成長を図っていくことが、市場の評価の向上につながるかと考えてきました。

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。

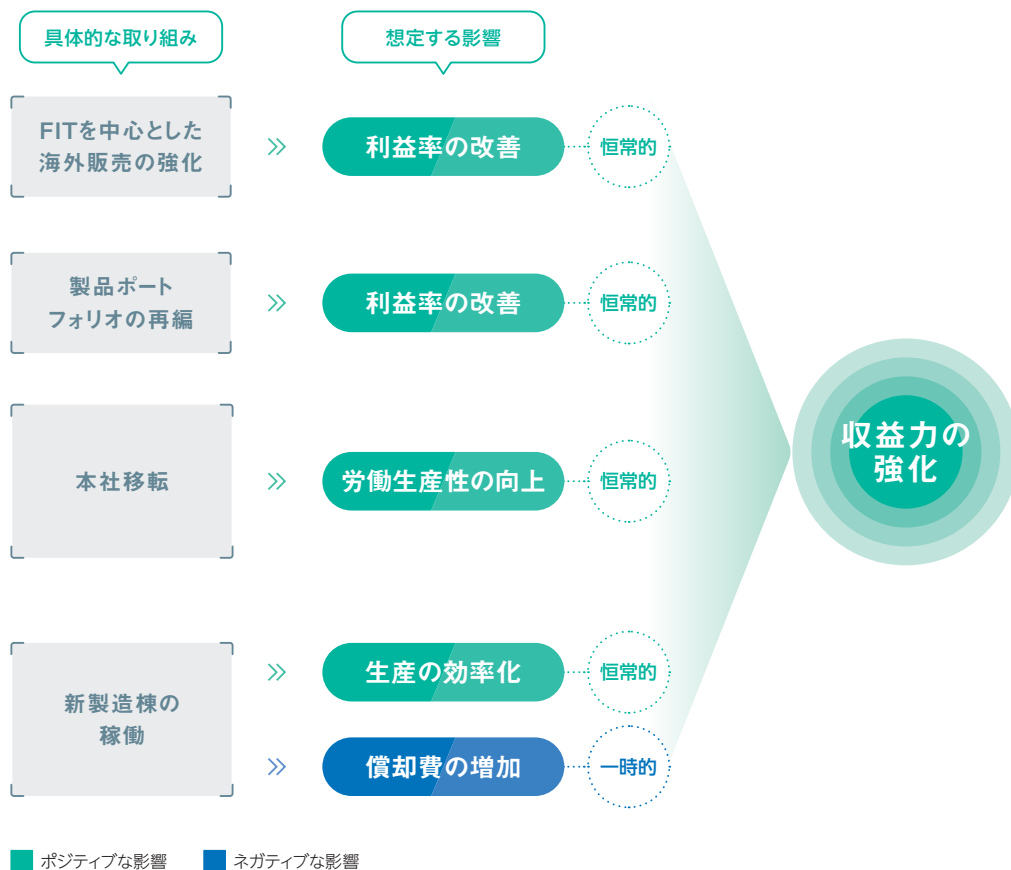
中長期的な成長に向けた継続的な戦略投資を継続しつつ、その成長戦略を支える健全な財務基盤を維持するため、投資規律を強化し、財務の最適化に努めます。また、利益率の改善、生産性の向上に注力し、収益力の強化を目指すとともに、資本回転率の最適化を通して資本効率性を向上させていきます。



## ▶ 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

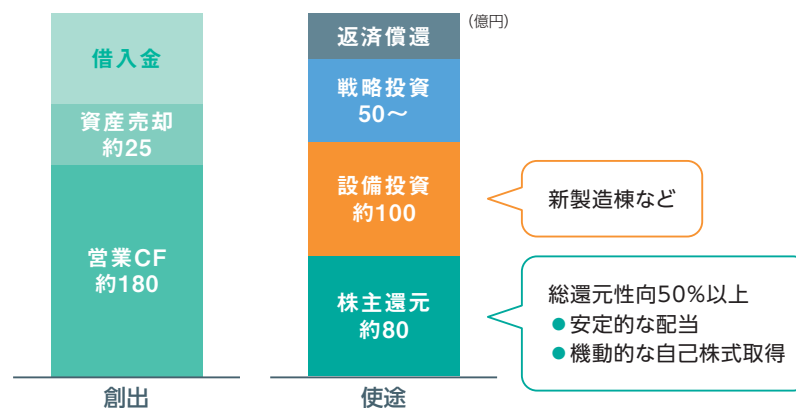
当社は、資本効率性の指標として、運転資本回転率を定めています。DXの推進により、需要予測の精度を高めることで、在庫量の適正化を図るとともに、取引条件の調整を実施しています。また、新製造棟を活用した生産拠点の集約化によって、固定資産の削減にも着手していきます。

## ▶ 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。

キャッシュフローロケーション (2025年度～2027年度計画)



## 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

2028-2030  
年度

2025-2027  
年度

2022-2024  
年度

## 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<br>実績 | 2023年度<br>実績 | 2024年度<br>実績          | 2027年度<br>目標 | 2030年度<br>目標 |
|-----------|--------------|--------------|-----------------------|--------------|--------------|
| 離職率       | 2.7%         | 2.3%         | 1.9% <span>改善</span>  | 3%未満         | 3%未満         |
| 女性管理職比率   | 13.8%        | 15.4%        | 18.8% <span>改善</span> | 20%          | 30%          |
| 従業員満足度スコア | 68.6         | 62.1         | 58.8 <span>課題</span>  | 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

