



EIKEN CHEMICAL CO., LTD.



Integrated Report 2026

**Saving
Your
Health**



一人ひとりの主体性が、
変革を加速する。

自ら考え、判断し、行動する。
その主体性が組織のスピードを生み、
新たな価値創造につながる。
栄研化学は、一人ひとりの力を原動力に、
企業価値向上への挑戦を続けていく。

Speed



Initiative

01

栄研化学は、 どのような会社を 目指すか？

経営理念／EIKEN WAY	1
目次／編集方針等	2
At a Glance	3
栄研化学のあゆみ	4
企業価値向上にむけたアウトライン	5
トップメッセージ	6
特集 Positive Culture	11



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。



EIKEN WAY

経営理念／経営ビジョン／モットー

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”



顧客
(検査を受ける人)

だれでも、どこでも、いつ
でも安心して検査を受けら
れる製品・サービスを提供
します。



顧客
(検査をする医療関係者)

信頼される優れた製品・
サービスを創造し、安定的
に供給します。



**仕入先・供給先・
提携先**

人々の健康を守る製品・
サービスの提供を通じて、
共に企業価値の向上を目指
します。



株主・投資家

リスクマネジメントおよび
ESGの取り組みを強化し、
企業価値の向上を目指しま
す。責任ある情報開示と対
話を行います。



従業員

従業員の多様性を尊重し、
個性や能力が発揮できる職
場環境を作ります。創造と
挑戦の場を提供し、従業員
を育てます。



社会

人権を尊重し、高い倫理観
に基づいた誠実で責任ある
経営を行います。地球環境
保全に取り組みます。

目次

Section

01

栄研化学は、 どのような会社を目指すか？

経営理念／EIKEN WAY	1
目次／編集方針等	2
At a Glance	3
栄研化学のあゆみ	4
企業価値向上にむけたアウトライン	5
トップメッセージ	6

特集

Positive Culture	11
------------------	----

Section

02

栄研化学は、どのように 価値創造を図るのか？

価値創造プロセス	14
私たちの資本と強み	15
経営理念の実践による価値創造	16

Section

03

企業価値向上に向けて どのような戦略を立てているのか？

経営計画2030	21
中長期ビジョン	22
チーフオフィサー（CxO）座談会	23
マテリアリティ	27
事業環境と戦略	29
成長戦略1 グローバル戦略	30
成長戦略2 研究開発戦略	31
知的財産	32
成長戦略3 オペレーショナル・エクセレンス	
DX戦略	33
バリューチェーンマネジメント	34
品質マネジメント	35
環境マネジメント	36
成長戦略4 人財戦略	38
成長戦略5 財務戦略	40

Section

04

戦略を支えるガバナンスを どのように強化するのか？

取締役会議長メッセージ	44
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方	46
取締役会の構成・スキルの多様性に対する考え方	47
取締役会の実効性評価	48
ガバナンス強化に向けた取り組み	49
役員報酬	50
コンプライアンス・リスクマネジメント	51
役員一覧（取締役、執行役）	55

Section

05

会社概要

栄研化学の事業	57
主な製品・サービス	58
財務ハイライト	59
非財務ハイライト	60
外部評価・株式情報等	61

ステークホルダーの皆さまからのご質問に答えるコンテンツ

あゆみ・目指す姿について知りたい

Section 01 栄研化学は、どのような会社を目指すか？

資本の強化策について知りたい

Section 02 栄研化学は、どのように価値創造を図るのか？

中長期の戦略、財務戦略について知りたい

Section 03 企業価値向上に向けてどのような戦略を立てているのか？

ガバナンス体制について知りたい

Section 04 戦略を支えるガバナンスをどのように強化するのか？

事業概要・製品について知りたい

Section 05 会社概要

編集方針

当社グループは、2023年度より統合報告書を発行し、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションツールとして活用しています。

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「価値創造ガイダンス」などを参考にしています。当社グループがどのよう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くか、ご理解いただくと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

2025年度
(2025年4月1日～2026年3月31日)
※一部に2026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連結子会社

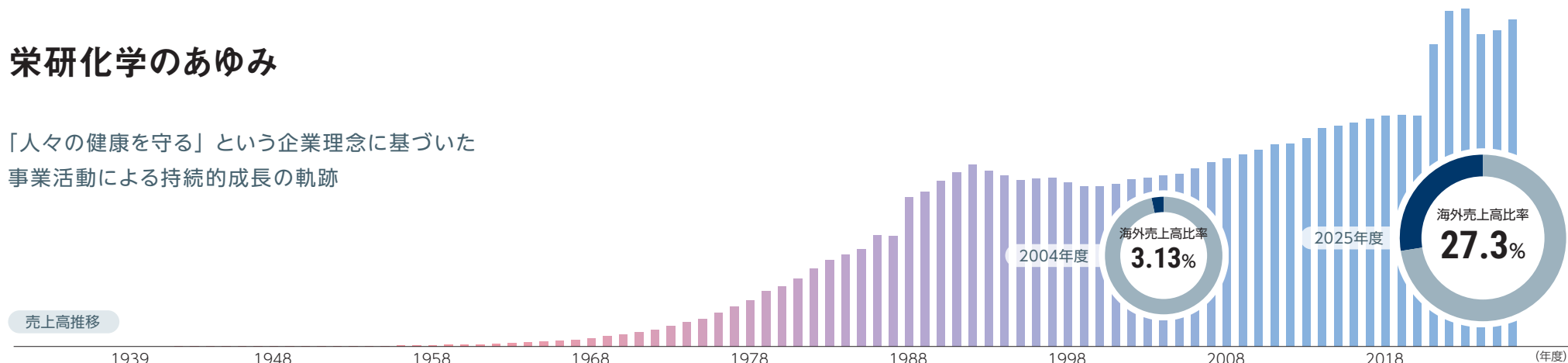
At a Glance

2025年度 栄研化学グループ



栄研化学のあゆみ

「人々の健康を守る」という企業理念に基づいた
事業活動による持続的成長の軌跡



創立期

1939-1950 年代
検査薬企業として
公衆衛生普及の出発点に



1939年に創立し、栄養食品・医薬品の製造を開始。1950年日本初の細菌検査用粉末培地の製品化に成功し、公衆衛生の普及に大きく貢献。



発展期

1960-1980 年代
臨床検査分野への
本格参入と基盤確立



1961年に臨床検査薬の研究開発を本格化し、1969年「栄研化学株式会社」へ社名変更。尿試験紙、免疫血清検査試薬、FIT試薬、RIA関連試薬などを次々に製品化し、臨床検査分野での基盤を確立。



革新期

1990-2000 年代
技術革新により
グローバルプレイヤーへ



1989年、世界初の全自動FIT装置を発売。1998年、画期的な遺伝子増幅技術「LAMP法」を開発。技術革新を通じてグローバルプレイヤーへと成長。



進化期

2010 年代 -
グローバル展開の加速と
未来への挑戦



感染症分野を中心にLAMP製品を拡大。米州・EMEAでFITの販売を強化し、グローバル展開を加速。がん・感染症・ヘルスケアの3領域で持続的成長を追求。



得られた教訓

「確かな現場情報の収集」
「発想の柔軟性」
「ニッチの発見」
「将来性の読み」

これまで栄研化学は、現場の声に耳を傾け、潜在的なニーズを捉えることで、高いユーザビリティを備えた製品を開発してきました。
今後も、既存の枠組みに捉われない柔軟な発想で、困難な課題に挑戦し続けます。

創立から息づく理念

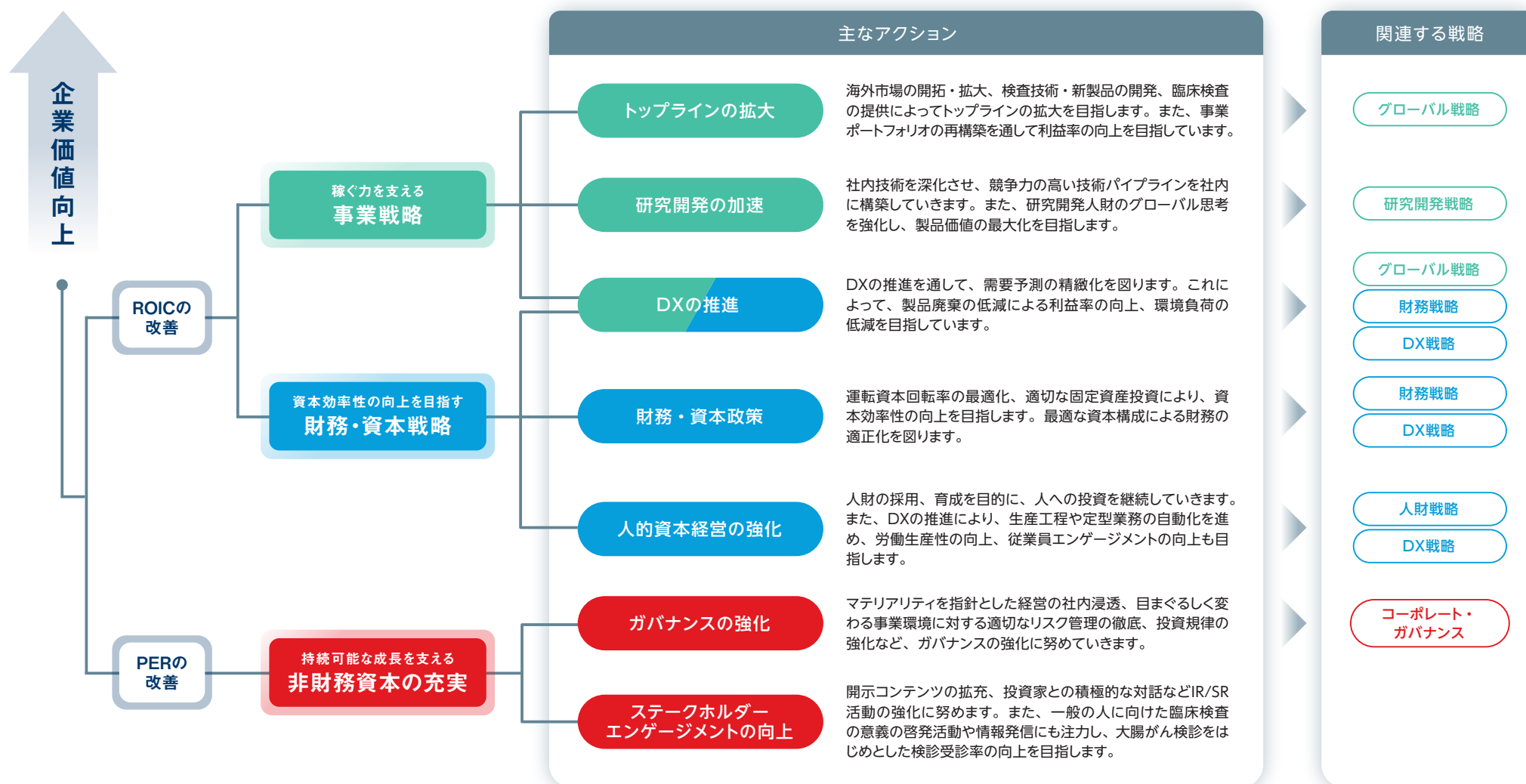
ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。

EIKEN WAY

▶ 詳細p1

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目指す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。



TOP MESSAGE

トップメッセージ

INDEX

栄研化学は、どのような会社を
目指すか？

栄研化学は、どのように
価値創造を図るのか？

企業価値向上に向けて
どのような戦略を立てているのか？

戦略を支えるガバナンスを
どのように強化するのか？

会社概要

代表執行役社長
瀬川 雄司

EIKEN CHEMICAL

計画を「やり切る」ことで
スピードある変革を進め
確かな未来を切り拓く

社長に就任してから1年間、 新たな経営陣で走り続け 大きな手応えを得ることができた

01 執行体制を刷新し、 組織と事業基盤を整備

2025年6月に代表執行役社長に就任し、新しい執行体制のもとで経営をスタートさせました。2025年度は中期経営計画の初年度として変革の基盤づくりを進めました。そのうえで、2030年度に向けた取り組みをより実効性の高いものとするため、従来の長期計画および中期経営計画を再構築し、新たに「経営計画2030」を策定しました。私たちの使命は、「ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。」という不変の経営理念を、グローバルな規模で具現化していくことにあります。不確実性の高まる社会において、社会課題の解決と企業の持続的成長を両立させるためには、さらなるイノベーションが不可欠です。新体制のもと、全社が一丸となってこの新たな計画を「やり切る」ことで、ステークホルダーの皆様の期

待に添えてまいります。

2025年度の業績については、前年度比で増収増益を達成しました。通期予想に対しては売上高99.3%と、惜しくも一歩及ばない結果でしたが、国内と海外で分けみると、国内は計画比101.0%を達成しました。一方、海外は計画比95.1%にとどまりました。海外の未達には、米国国際開発庁（USAID）の予算凍結による影響があります。トランプ政権によるUSAIDの事実上の閉鎖に伴い途上国支援が縮小したことで、当社の結核検査試薬（TB-LAMP）の受注が一時的に滞りました。それがなければ海外も確実に100%を超えていたものと見ています。

当期純利益の面では、連結子会社の持分譲渡益約20億円およびLAMPに関する特許・知財収入の一時的な計上があり、前年度比166.5%と大幅な増益となっています。

利益面では、医療機器の販売が好調だっ

た一方で、イムノクロマト（POCT）製品の販売が伸び悩みました。イムノクロマト製品はアデノウイルスやストレプトAなどの感染症検査を行う、利益率の高い製品群です。この販売が計画に届かなかったことで売上構成が変化し、営業利益は前年度比で減少しました。通期の利益達成率はトータルで98.4%と、計画にわずかに届きませんでした。イムノクロマト製品の主な市場であるクリニック市場は、当社がこれまで主力としてきた中小病院とは異なる販路であり、この点への対応を次の経営計画の重点施策として明確に位置づけています。

USAIDの影響については、長期化することを前提に対応を進めています。昨年度から結核検査に関する啓発・情報発信を続けており、第9回アフリカ開発会議（TICAD9）での当社試薬の優位性のアピールや、Stop TB Partnershipを通じたウェビナーでの情報発信など、地道な取り組みを粘り強く継続しています。こうした活動を通じて当社の結核試薬への理解が深まり、USAIDの影響は出ているものの、少しずつ持ち直しの兆しも見えてきています。この影響は今後の計画にも十分に織り込んでおり、中長期的な視点で対応策を講じています。

計画の未達を直視し、 原因を徹底的に分析して再出発を期す

02 事業環境の変化を踏まえ、 経営計画2030として再策定

昨年度は新体制での中期経営計画1年目でしたが、計画に対して未達であったことは真摯に受け止め、現執行体制で関係者

全員と原因を徹底的に分析しました。業績自体は一定の成果を上げたものの、計画未達という事実と正面から向き合いました。分析した結果を踏まえ、後述する事業環境の大きな変化とも合わせて、計画を適正化すべきという結論に至りました。

加えて、従来の長期経営計画である EIKEN ROAD MAP 2030を策定した約4年前から事業環境が大きく変化していることも明確になってきました。USAIDの影響のほか、地政学リスクの高まりによる原材料・物流コストの上昇、国内医療保険制度によりインフレ局面においても価格転嫁が困難な環境など、さまざまな外的要因が重なっています。こうした大きな変化の中で、4年前に掲げた計画を現在の事業環境に照らして見直すべきと判断し、この1年間、新しい経営陣とともに丁寧にレビューを重ねた上で適正化することとしました。

具体的には、2025年度に策定した中期経営計画の残り2年間と2030年度までの3

年間を合わせた5カ年計画として、「経営計画2030」（2026～2030年度）を策定しました。実務レベルの担当者まで巻き込んで数値を丁寧に精査しており、実現性と成長性の両面を盛り込んでいます。自分たちで作り上げた計画だからこそ、実行への強い意志を全員で共有しています。なお、EIKEN Vision 2030で定めた事業戦略とサステナビリティ戦略の方向性に変更はありません。EIKEN ROAD MAP 2030と中計の達成に向けた道標を見直したというのが今回の再策定の本質です。今後は年度目標を確実にやり切り、每期計画を精査していく方針です。

としては、海外売上高比率35%以上、営業利益率14%以上、ROE・ROIC各10%以上を目標に掲げています。これらの達成に向け、本計画では、以下の3つの重点戦略①国内事業の収益力強化、②海外事業の成長加速、③アライアンス・M&Aによる非連続成長、を推進します。

国内事業の収益力強化については、高収益品の拡販、製品ポートフォリオの最適化を両輪に進めます。高収益品の拡販では、特にイムノクロマト製品に注力します。イムノクロマト製品はクリニック市場を主対象とし、当社がこれまで強みを発揮してきた中小病院とは異なる販売特性を有します。卸企業や販路を持つ企業との連携が重要であるため、そうした企業とのアライアンス構築

を進めるとともに、販売対象ごとに専門担当者を配置する体制へ移行していきます。大都市エリアを中心に組織内のグループを細分化することで、施設ごとにきめ細かく対応できるようにします。また、販売要員を単純に増やすのではなく、エリア内の効率化と専門化によって営業力の強化を図ります。

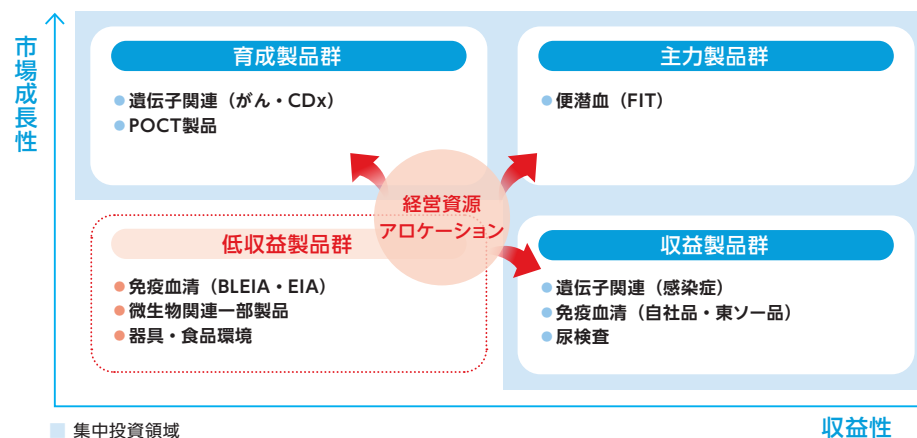
製品ポートフォリオの最適化として、低収益製品群の価格適正化や剤型集約などの整理を通じて、収益構造の改善を進めます。加えて、高収益なラテックス製品を継続的に発売していくことで、プロダクトミックスの改善を推進します。さらに、研究開発費の水準を適正化し、ROI（投資利益率）の明確化により、収益性・成長性の高いテ-

世界に広がる採便容器を強みに 2030年度の目標達成を揺るぎないものにする

03 収益力を高め、海外事業と 非連続成長を加速する

財務KPIについては、旧計画では売上高600億円をベースに非連続成長を含めて

750億円を目指していましたが、新たな「経営計画2030」ではその非連続成長分を除いて500億円以上に改めました。非連続成長による上振れ要因は、計画とは別に引き続き追求していきます。売上高以外のKPI



マへ資源を集中させていきます。

海外事業の成長加速については、便潜血検査（FIT）の活用による市場開拓を中心に進めます。当社の採便容器は世界で年間約1億本が流通しており、この基盤を活かし、FITは2030年度に向けて売上高100億円以上を目指します。あわせて、国内においても大腸がんスクリーニング受診率は40%強にとどまっており、さらなる向上が重要な課題です。当社は温度安定性に優れた採便容器を開発しており、高温環

境下でも安定した運用が可能となります。

これにより、郵送検診を含めた受診機会の拡大が期待されます。さらに、各自治体への働きかけを継続し、受診率向上による市場拡大にも取り組んでいきます。

アライアンス・M&Aによる非連続成長については計画数値には含めていませんが、重要な成長ドライバーと位置づけています。これまでの調査・検討の段階を経て、2026年度から活動をさらに本格化させます。重点領域として、高精度技術の獲得、販売

網の強化、機器・装置の開発製造力の拡充に取り組み、2030年度に向けて着実に事業ポートフォリオを進化させていきます。

開発パイプラインについては、がん、感染症、ヘルスケアの3分野で整理し、進捗を明確化しています。がん分野では、コアビジネスであるFIT領域で、次世代検査「FIT+」の開発を推進しています。FIT+は、FITを補完し、各国の医療ニーズやインフラに合せて、大腸がん検診全体を最適化することを目的としています。さらに、採便容器を活用した痔がん（便中エラスターゼ）・胃がん（便中ヘリコバクターピロリ抗原）検査や、腸内フローラ・ディスバイオシスへの展開も推進しています。マルチコンパニオン診断システム（MINTs）を活用した肺がんの遺伝子検査も進めており、2030年度に向けて継続的に新製品を投入していく計画です。感染症分野ではTB-LAMP、薬剤耐性結核菌、性感染症などのPOCT開発に取り組んでいます。また、ヘルスケア分野では、将来の展開として、ラテックス凝集法を活用した認知症リスク診断も視野に入れています。

なお、事業にかかわるリスクとして、国内ではFITの検査方法に関する議論が進んでいます。今後、1回法の選択肢が広がる

ことが見込まれる中、当社は検出率の高さに関するエビデンスを踏まえ、医師や関係者の方々に2回法の価値を引き続き訴求していきます。また、職域など公費によらない検診については、2回法の有用性に関する情報提供を継続していきます。

一方で、検査方法を取り巻く環境変化が事業に与える影響については、適正な価格設定なども含め、影響の最小化に向けた対応を進めていきます。受診率の向上も重要な課題です。前述した高温環境下での安定性に優れた採便容器を活用した郵送検診の推進や、自治体への働きかけなどを通じて受診率向上を図り、検診環境の変化にも柔軟に対応していきます。

便潜血検査市場における主な競合は国内2社、海外1社です。当社は国内外でトップレベルのシェアを有しており、この優位性を確実に維持・拡大していくことが重要な経営課題です。2025年度には新規採用施設が着実に増加しており、当社の競争力は堅調に推移しているという確かな手ごたえを感じています。今後は、こうした主力事業の基盤を一層強化するとともに、新技術・新製品の開発によって次の成長軸を構築し、2030年度に向けた持続的な成長を目指していきます。



栄研化学には潜在的な底力がある、 その確信をもとにコミュニケーションを重ね Speed & Initiativeで挑む

04 対話から生まれた機動力を活かし、 持続的な成長を実現する

就任後の大きな取り組みの一つが社長キャラバンです。私は栄研化学に入社して13年になりますが、その間一貫して部門間のコミュニケーションをより一層深めたいと感じていました。研究開発、マーケティング、営業、生産、スタッフの各部門が懸命に働いており、その努力をお互いがよく知り合えば、さらに大きな力になると考えていました。研究の成果を営業が知れば刺激になり、営業の現場の声が研究者に届けば開発の意欲も高まります。生産においても同様です。キャラバンの目的は、中期経営計画を全従業員に理解していただくこと、私自身を知っていただくこと、ROIC経営の重要性を伝えること、そしてマネジメント以外の従業員の声を直接吸い上げることにありました。2025年7月から12月にかけてタウンホールミーティング23回、座談会29回

を実施しました。タウンホールミーティングでは部署ごとに参集いただき、自己紹介や中期経営計画の説明を行いながら質問を受けました。座談会は10名程度のグループに分かれ、管理職以外のメンバーと少人数で率直な意見交換をしました。そこから見えてきたのは、部門を超えた対話の場を充実させたいという声と、営業現場の業務効率を高めたいという要望でした。

コミュニケーション課題への対応として、2026年2月に2日間「オープンコミュニケーションDay」を開催しました。約20部署がそれぞれのアクティビティについて工夫を凝らしたインタラクティブな発表を行いました。約400名が集まる大盛況となり、従業員同士のつながりが生まれ、参加者から「さまざまな方と交流でき、新たなつながりが生まれた」という声が多く聞かれました。私が思い描いていたことと皆さんが求めていることが合致していたと実感しています。コミュニケーションDayでは社内公募によるプ

ロモーターが中心となって活動を推進しました。その過程で、自らの関わり方を考え、主体的に行動する従業員の姿も見られました。本社をワンフロアに集約した移転※の成果も大きいと感じています。私は出社する日はいつもフロアを回って皆さんに声をかけていますが、壁がなくなったことで皆さんの表情が一様ににこやかになってきたのを実感しています。風土・文化の変化について、私は「変わった」というより「もともとあったものが見えてきた」と捉えています。栄研化学の従業員は真面目で気持ちの優しい人が多く、きっかけさえあれば機動力を発揮できる、そのことを確信しました。

キャラバンのもう一つの目的はROIC経営の浸透でした。ROICという言葉は現場にはなじみが薄いかもしれません。そこでROICツリーを用いて、収益力強化・資本効率向上・財務最適化という要素を因数分解し、「皆さんがすでに取り組んでいる定量目標そのものがROIC経営につながっている」ということを伝えました。このツリーをブレイクダウンしていくと、各部署のアクションプランまで落とし込めます。実際、各部署がすでに掲げているKPIがその要素に対応しており、特別に意識せずとも日々定量目標を達成することがROIC経営の

実践です。もちろんROICそのものも説明しますが、それよりも日常業務と直結していることを理解していただく方が、現場への浸透には効果的だと感じています。少しずつ定着してきており、最近では「ROIC経営のためにこんなことを考えました」という声が自然に聞かれるようになってきました。

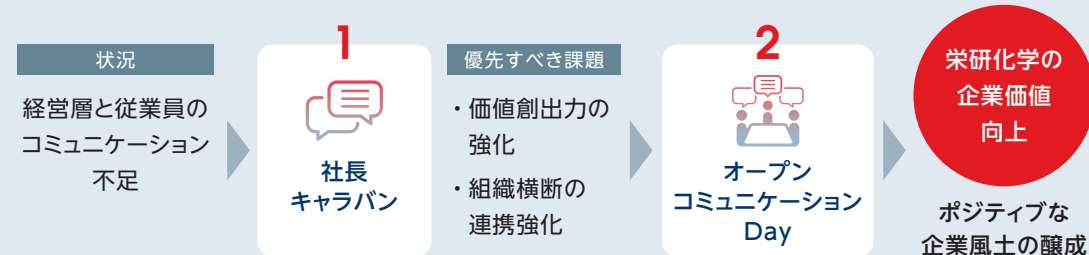
私はこの1年間、新体制で計画したことをやり切ることに一貫して取り組んできました。今回、事業環境の変化を踏まえ、実現性と成長性を見据えて計画を見直し、「経営計画2030」を策定しました。現執行体制と実務者が一体となって作り上げた計画ですので、必ずやり切れると確信しています。それによって企業価値を着実に向上させてまいります。2026年度は経営方針として、「Speed & Initiative」を掲げました。スピード感を持って従業員一人ひとりが自ら考え、判断し、実行することを大切にしています。社長キャラバンを通じて、こうした意識を持つ従業員がたくさんいることが見えてきました。そうした従業員の機動力を活かして、スピード感を持って変革を進め、企業価値向上を実現させ、ステークホルダーの皆様継続的に還元してまいります。今後とも引き続きご支援をいただけますと幸いです。

※ 2025年9月に本社移転

特集 Positive Culture

ポジティブな企業風土の醸成

当社は、社内に経営理念が浸透しており、自分の仕事が世界に貢献しているという意識をもった従業員は9割に上ります。一方で、経営計画の浸透について、一方通行のコミュニケーションであるが故の課題がありました。そこで、2025年6月の社長交代を機に、従業員と経営層のコミュニケーションを高めるために社長キャラバンを実施し、そこから生まれた課題から従業員同士のコミュニケーションのためのオープンコミュニケーションDayを開催しました。これらの取り組みにより、さらにポジティブな企業風土へと変化し、当社の企業価値の向上を加速させます。



1 社長キャラバンで従業員との対話

瀬川の社長就任後、7月から半年にわたって実施しました。



対象	・全事業所、全従業員
実施回数 参加者	・タウンホールミーティング：23回 参加者680人 ・座談会：29回 参加者233人
目的	・中計目標の理解浸透 ・ROIC経営の重要性を説明 ・従業員との対話

実施スケジュール

開催月	対象部門（開催地）
2025年7月	首都圏第二営業部（神奈川県）、営業管理室（東京都）
2025年8月	SC営業部（東京都）、首都圏第一営業部（東京都）、海外企画営業室（東京都）
2025年9月	マーケティング室（東京都）、那須事業所（栃木県）、野木事業所（栃木県）、関西営業部（大阪府）、北海道・東北営業部（北海道） 本社スタッフ（東京都）
2025年10月	機器サポート部（東京都）、九州・沖縄営業部（福岡県）
2025年11月	欧州支店（オランダ）、中四国営業部（広島県）、東海・北陸営業部（愛知県）
2025年12月	北関東・信越営業部（東京都）



... 社長座談会の参加コメント

入社するまで、これほど社長とフランクに話す機会があると思っていませんでした。今後の栄研についてだけでなく、瀬川さん自身についても詳しく知ることができ、非常に楽しかったです。



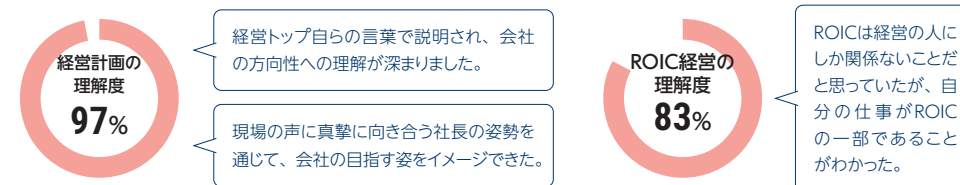
営業本部 O.T.さん

リラックスした雰囲気の中で直接要望を伝えることができ、距離の近さを感じました。仕事に前向きに取り組む意識が社内に広がっているように思います。



研究開発本部 S.N.さん

アンケート結果



社長キャラバン開催前には、従業員向けの中計ダイジェスト動画の共有に加え、中計や会社に対する率直な意見を収集するための事前アンケートを実施するなど、経営と現場の相互理解を深めるための工夫を凝らしました。事前アンケート結果を部門ごとに整理し、キャラバン当日は、社長が従業員の課題や意見を事前に把握したうえで対話に臨みました。

実施後アンケートは、社長がすべて目を通したうえで、タウンホールミーティングや座談会などで寄せられた意見と併せて整理しています。こうして得られた示唆のうち、「価値創出力の強化」と「組織横断の連携強化」を重要な経営課題として位置づけ、施策を推進しています。

特集 Positive Culture

2 オープンコミュニケーションDay

社長キャラバンを通じて顕在化した課題を受け、従業員主体の交流施策として「オープンコミュニケーションDay」を開催しました。

メインセッション

各部門の紹介や業務の現状と課題、臨床現場で求められていることなどに対する意見交換および発表



サイドミーティング

1つのテーマに対して多様な部門が意見を交換



執行役セッション

執行役としての思いと方針
従業員との双方向のコミュニケーション



参加者約400名、部門や職位を超えた対話を実現

本施策では、社内公募によるプロモーターが主体となり、全社横断イベントを企画・運営しました。通常業務と並行しながらの準備期間は2.5か月と短期間でしたが、満足度は90%を超え、部門や職位を超えた対話と相互理解の促進につながりました。こうした取り組みは、組織横断的な連携や挑戦を後押しし、EIKEN Vision 2030で目指す価値創出力の強化や組織変革を支える人的資本基盤の強化につながっています。

VOICE

営業や生産の担当者との意見交換は、担当製品の現状を客観的に理解できるいい機会でした。



研究開発本部 K.Y.さん

色々な方々と話して全体的な課題が見えてきたので、その課題を解決するにはどうしたら良いか考えながら仕事をしたいと思います。



経営本部 F.M.さん

アンケート結果

これから積極的に営業サイドと工場サイドで課題解決に取り組みたいです

自分の担当業務のことばかり考えていたが、このイベントで他部署の状況や取り組みを知ることができ、視野が広がった

満足度
93%

シールラリーで、普段話したことが無い人とお話してきたのが楽しかったです



シールラリー台紙

プロモーターの声



研究開発本部
H.W.さん

社長キャラバンをきっかけに会社全体がよりポジティブな空気に変化してきていると感じ、会社の変化に貢献したい、もっと頑張りたいと思い、社内公募のプロモーターに挑戦しました。

企画立案フェーズでは、課題解決につながることを意識したプログラム構成を目指しました。また、全員が楽しめるイベントにするため、参加者同士がシール交換をしながらコミュニケーションがとれる仕組みも導入しました。これらの活動は参加者の満足度の高さにも影響したと思っています。

今回の経験を活かして、会社全体を意識した高い視座をもって、日々の業務に取り組んでいきます。

参加した社外取締役の声

本社、野木・那須事業所、全国の営業部から多くの皆さんが参加され、大盛況でした。多彩な催しが並行して開催され、改めて当社のことを知る、他部門の方々との交流を図る、絶好の機会になったものと思います。皆さんの表情もいきいきとしており、目もキラキラ輝いていました。私にとりましても、大変有意義な学びと貴重な対話の機会となりました。ご参加いただいた皆さんに、心より感謝申し上げます。



社外取締役 石井 潔

生産部門の水溶液希釈を体験

社長コメント



代表執行役社長
瀬川 雄司

社長キャラバンで、従業員一人ひとりと対話することを通じて、あらためて当社の人財のポテンシャルの高さを感じました。彼らのポテンシャルの高さを発揮できるような仕組みづくりに、より一層注力しようと決意しました。

オープンコミュニケーションDayは、当初自分が期待していたものはるかに超えるものを感じています。これは、「価値創造の源泉は人である」という当社の人的資本マネジメント方針を体現する取り組みの一つであり、従業員の主体性と創造性を引き出すとともに、挑戦の機会を提供した実践例です。

これらのイベントを毎年継続し、部門を超えた挑戦を後押しする、“Positive Culture”の醸成に努めていきます。

横断的なつながり強化
情報ノウハウの共有

部門を超えた
挑戦

イノベーション
の創出

02

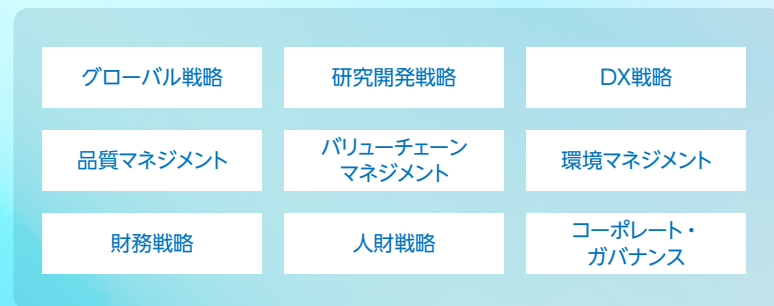
栄研化学は、 どのように 価値創造を図るのか？

価値創造プロセス	14
私たちの資本と強み	15
経営理念の実践による価値創造	16



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

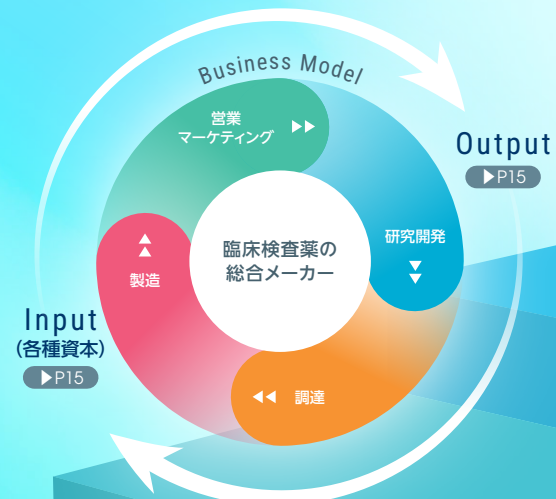
カーボンニュートラルの実現

経営計画
2030

▶ P21

マテリアリティ

▶ P27-28



世界中の人々の健康で豊かな生活への貢献

地球環境と調和した事業活動

人を活かした活力ある企業

持続的成長を支える組織基盤

EIKEN WAY

成長の原動力である競争優位性に それぞれの資本はどのようにかかわりあっているのか？

栄研化学は、臨床検査薬のパイオニアとして培ってきた独自の技術力を中核とし、「品質で信頼され、技術で発展する」という企業文化のもと、財務資本・非財務資本をバランスよく活用して、公衆衛生分野における高い社会価値を創出してきました。大腸がん検診や尿検査などの領域では、年間数億回の検査を支え、グローバルに製品を展開するなど、安定した供給力と国際的な信頼性が大きな強みです。

競争優位性 1

新たな製品を生み出し続ける イノベティブな人財

専門性の高い人財が研究開発を推進し、既存技術を進化させることで、検査の未来を担っていきます。当社の人財は、製品の優位性を高める、持続的な価値創造の源泉です。

競争優位性 2

圧倒的なシェアを誇る 確かな品質と基盤技術

当社製品は、高品質な生産基盤によって安定的に製造されています。技術力と生産基盤の連携が、医療現場への供給責任を支えています。

競争優位性 3

安定供給と顧客支援による グローバルな信頼

安定した供給力と高い品質によって、医療機関・行政・国際機関との強い信頼関係を構築し、大腸がん検診、尿検査などで社会的価値を創出し続けています。



財務資本

Input

- 総資産：626億円
- 自己資本：440億円

Output

- ROE：8.5%
- ROIC：4.7%

強化のポイント

- 収益性の強化



人的資本

Input

- 従業員数：1,060人

Output

- 従業員満足度スコア：80.6

強化のポイント

- 継続的な人員の獲得・育成
- 従業員満足の維持・向上



知的資本

Input

- 研究開発費率：9%

Output

- 特許出願数：累計889件

強化のポイント

- リソース配分の最適化



製造資本

Input

- 生産拠点：2ヵ所

Output

- 製品展開国数：67ヵ国

強化のポイント

- 生産効率の改善



社会関係資本

Input

- EIKEN WAY
- 各国とのパートナーシップ

Output

- 大腸がん検診試薬シェア：
国内1位 (66%)

強化のポイント

- 資本市場との対話の強化
- 顧客満足の維持・向上



自然資本

Input

- 環境マネジメント

Output

- CDP A'リスト
- FTSE JPX Blossom Japan
Index組み入れ

強化のポイント

- 供給リスクとしての環境法規制
対応

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 2023年)

5,995億円

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5,995億円^{※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
(66%)

当社
展開国数 **56**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30～60%減らす^{※5,6}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^{※7}、世界56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。2025年度実績である、49億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ウェルビーイング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。

	2025年度（実績）	2030年度（予想）	算出方法
ポジティブ価値	57億ドル	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 2025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 2025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	49億ドル	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「2025年版IVD&臨床検査市場データブック」便潜血検査（試薬） マーケットシェア

※5 Mandel JS, Bond JH, Church TR, et al. Reducing mortality from colorectal cancer by screening for fecal occult blood. Minnesota Colon Cancer Control Study. N Engl J Med. 1993; 328: 1365-71.

※6 Chiu HM, Chen SL, Yen AM, et al. Effectiveness of fecal immunochemical testing in reducing colorectal cancer mortality from the One Million Taiwanese Screening Program. Cancer. 2015; 121: 3221-9.

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

◆ 大腸がん検査に関する手法の違い

大腸がん検査はFIT以外にも化学法便潜血検査、便中DNA検査、内視鏡など様々な検査がありますが、日本で推奨されている大腸がん検診はFITのみです。化学法便潜血検査と比べて、免疫法であるFITは検査前の食事制限等がなく、検査を実施した場合の費用対効果が最も高いと報告されています※3。また、低コスト、簡易である点も特長の一つです。

	免疫法便潜血検査 (FIT)	便中DNA検査	化学法便潜血検査
原理	便中ヒトヘモグロビンを検出	便中DNAマーカーとヒトヘモグロビンを検出	赤血球中のヘムの持つペルオキシダーゼ様作用を検出
感度 ※1	74% ※3	93% ※3	75% ※3
特異度 ※2	93~96% ※3 論文数：14件, n=34,352	84~86% ※3 論文数：4件, n=12,424	96~98% ※3 論文数：2件, n=3,503
検査頻度	毎年または隔年	1~3年	毎年または隔年
コスト	低コスト (18.05US\$) ※4	高コスト (509US\$) ※4	低コスト (4.38US\$) ※4
不適切な採便をする頻度	0.6% ※5	6% ※5	0.9% ※6
ガイドライン	世界各国のガイドラインでカバーされている 日本：推奨グレードA	米国のガイドラインのみでカバーされている	一部の国のガイドラインでカバーされている
検査前の食事制限	なし	なし	あり
1,000人あたり回避された大腸がん死亡数	26 ※3	25~28 ※3	24 ※3
Life-years gained (LYG) per 1,000 individual screening ※7	318 ※3	303~333 ※3	298 ※3

◆ ガイドラインの動向



※1 病気の人を正しく病気と判定する能力 ※2 病気でない人を正しく病気でない判定する能力

※3 USPSTF (<https://www.uspreventiveservicestaskforce.org/uspstf/document/RecommendationStatementFinal/colorectal-cancer-screening>)

※4 CMS.gov <https://bmcgastroenterol.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12876-019-1121-y>

※5 Current and future colorectal cancer screening strategies Aasma Shaukat et al. Nat Rev Gastroenterol Hepatol. 2022; 19(8): 521-531.

※6 Santare et al. Eur J Gastroenterol Hepatol 2015; 27(5):536-43

※7 1,000人を45歳からスクリーニングした場合、その1,000人合計で獲得できる生存年数

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 2024年) **1,070**万人

結核は、単一の感染症として世界最大の死亡原因です。2024年には年間1,070万人が新たに発病、123万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ドルの投資で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 **10**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TB-LAMP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より早く検出できます。TB-LAMPは、2016年にWHOガイドラインに収載され、従来の検査に代わる方法として推奨されました。さらに 2025年には WHO Prequalification (PQ) 認証を取得し、その信頼性は国際的に高く評価されています。

◆ 当社製品の社会的意義

当社製品である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。遺伝子検査は、感染症の診断を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。TB-LAMPは、結核と薬剤耐性菌の検出にかかる時間とコストを削減できる診断方法を評価する研究において、PCR単独の検査より、TB-LAMP陽性者を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。2030年までに当社のTB-LAMPが直接生み出す将来の社会価値は、50億ドルと推定しています。薬剤耐性菌の検出にかかるコスト削減効果や、結核検査の提供による生活の質の向上など、間接的には計りしれない社会価値を生み出すと信じています。

	2025年度 (実績)	2026年～ 2030年度 (予想)	計算方法
社会価値	26億ドル	50億ドル	TB-LAMPによって結核を発見したことによる経済効果 2025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) 2026-2030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 Global tuberculosis report 2025
※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)

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 2023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

医療費の抑制

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「2025年版IVD&臨床検査市場データブック」尿検査（試薬）マーケットシェア

※4 JAMA Netw Open Published Online: February 16, 2024 2024;7(2):e2356412. doi:10.1001/jamanetworkopen.2023.56412

03

企業価値向上に向けて どのような戦略を 立てているのか？

経営計画2030	21
中長期ビジョン	22
チーフオフィサー（CxO）座談会	23
マテリアリティ	27
事業環境と戦略	29
成長戦略1 グローバル戦略	30
成長戦略2 研究開発戦略	31
知的財産	32
成長戦略3 オペレーショナル・エクセレンス	
DX戦略	33
バリューチェーンマネジメント	34
品質マネジメント	35
環境マネジメント	36
成長戦略4 人財戦略	38
成長戦略5 財務戦略	40



経営計画2030

中期経営計画初年度の計画未達、外部環境の変化、内部課題の顕在化を踏まえ、既存計画を見直し、新たな中長期の成長戦略として「経営計画2030」を策定しました。2030年度に目指す姿、事業領域の方向性は変更ありません。今後は年度目標を確実にやりきり、毎期計画を精査する方針です。

◆ 経営計画の位置づけ



◆ 経営計画再策定の背景

外部要因

- 地政学リスク等を背景とした**コスト上昇**（原材料価格・物流費）
- 国内医療保険制度（保険点数）によるインフレ局面においても**価格転嫁が困難な環境**
- USAID予算凍結による海外結核検査の**需要減少**

内部要因と施策

領域	未達の根本要因		施策
市場・販売	国内	・クリニック市場の競争環境下、 営業体制・販売力に拡張余地	・クリニック市場に強い企業とのアライアンス ・施設規模別の営業専任化
	海外	・代理店依存構造+製品競争力 ／マーケティング力に改善余地	・海外販売代理店との戦略的パートナーシップの強化 ・当社の強みを最大化した製品展開（FIT+など）
製品開発	・製品開発マネジメント力 ・研究開発主導型の慣習的体制		・KPIの明確化、リスク管理の徹底、リソース配分最適化 ・マーケットインの開発プロセス定着 ・ROI明確化に基づく製品開発判断と戦略投資
生産	・生産拠点の分散による非効率稼働 ・自動化に向けた工場刷新の推進途上		・生産拠点の統合・整理・効率化 ・工程改善および自動化による生産技術体制の拡充と基盤強化
成長投資	・投資評価・投資判断の基準 ・新規投資・M&A体制不備		・資本効率指標に基づく投資評価・投資判断の徹底 ・成長投資・M&A推進体制の整備

中長期ビジョン

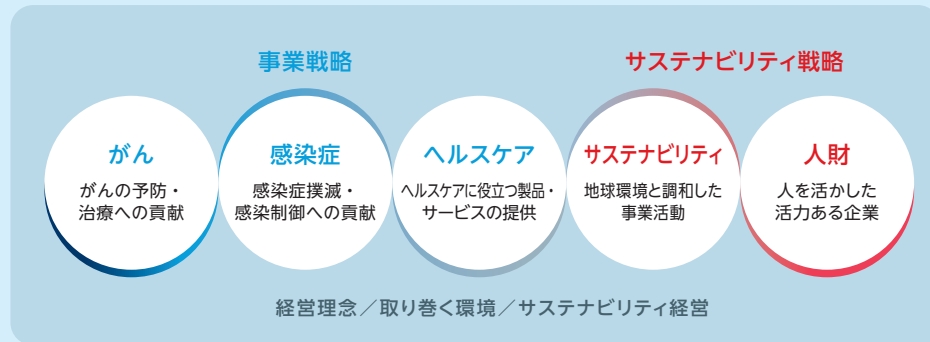
当社は、「ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。」という経営理念のもと、2030年の目指す姿として「EIKEN Vision 2030」を掲げています。目指す姿の達成に向けた具体的な道筋として、2026年度から2030年度までの5年間を対象に「経営計画2030」を策定しました。本計画は、外部環境の変化や従来計画の進捗を踏まえ、「やり切る」計画へと見直しを行い、各年度での目標達成を着実に積み上げることで、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

2030年の目指す姿

EIKEN Vision 2030

「EIKEN Vision 2030」は、事業戦略および経営計画の最上位概念として、当社グループが社会に提供する価値と成長の方向性を示すものです。

「EIKEN Vision 2030」では、既存の臨床検査分野を中核としつつ、「がん」、「感染症」、「ヘルスケア」の3つを注力分野として位置づけています。



がん

これまで当社は、大腸がん検診を中心に、予防および早期発見に貢献してきました。今後は、検査領域を拡張し、治療薬選択や治療効果判定に資する検査の提供まで領域を広げることで、がん医療の高度化に貢献します。

感染症

結核やマラリアなどの感染症に対して、遺伝子診断技術を活用した検査システムをグローバルに展開します。また、迅速かつ簡便に利用可能な診断技術の開発により、医療インフラが十分でない地域においても検査の普及を促進し、感染症対策の強化に貢献します。

ヘルスケア

従来の医療機関向け検査に加え、健康管理や予防分野を対象とした製品・サービスの提供を進めます。これにより、疾病の早期発見だけでなく、日常的な健康管理への貢献を通じて、新たな価値創出を目指します。

目指す姿に向けた道筋

経営計画2030 (FY2026-FY2030)

「経営計画2030」は、事業環境の変化と内部課題を踏まえた現実的かつ実行志向の計画です。コア事業であるFITを中心とした成長戦略と、ROIC経営を軸とする経営改革を両輪として、持続的な成長と企業価値の最大化を実現していきます。

重点戦略



国内事業の収益力強化

収益基盤の強化に向け、製品ポートフォリオの最適化を進めます。高収益製品の拡販と低収益製品の整理を進め、成長性の高い分野への研究開発投資を集中します。



海外事業の成長加速

海外市場は高い成長性を有しており、当社の重点領域と位置づけています。販売体制の強化や市場開拓の推進により、海外売上比率の向上を図ります。



アライアンス・M&Aによる非連続成長

既存事業の強化に加え、外部パートナーとの連携を通じて非連続成長を実現し、事業領域の拡張を目指します。

財務KPI

	売上高	ROE	ROIC
2030年度目標	500億円以上	10%以上	10%以上

新規事業・非連続成長による数字を除く

チーフオフィサー(CxO)座談会

経営スピードと専門性を高め、
経営責任を明確化し、グローバルに通用する体制をCEO, COO
瀬川 雄司CFO, CHRO
工藤 知博CTO
森 安義CMSO
土谷 敏之CPO
土居 通寿

2026年4月、当社はCxO経営体制へ移行しました。瀬川代表執行役社長（CEO兼COO）のもと、CTO、CPO、CMSO、CFO兼CHROの4名のチーフオフィサーが各経営領域を統括します。本座談会では、チーフオフィサー全員が一堂に会し、新体制移行への背景や各自の役割、「経営計画2030」の実現に向けた具体的な取り組みを語り合いました。

CEO: Chief Executive Officer COO: Chief Operating Officer
CTO: Chief Technology Officer CPO: Chief Production Officer CMSO: Chief Marketing and Sales Officer
CFO: Chief Financial Officer CHRO: Chief Human Resources Officer

CxO経営体制に移行した3つの意図

■ まず瀬川社長から、CxO経営体制に移行した背景と目的をご説明ください。

瀬川 (CEO兼COO) : CxO経営体制を導入した意図は3つあります。経営スピードと専門性を高めること、経営責任を明確にすること、そしてグローバルに通用する体制を構築することです。

まず、経営スピードと専門性の強化については、近年、市場の変化が非常に速くなっており、マーケティング戦略や研究開発戦略、投資判断の迅速な意思決定がますます重要になってきています。加えて、グローバル化や各種規制の強化、DXやESG経営の推進など、企業が取り組むべき領域が急速に拡大し、経営環境の複雑化・高度化がどんどん進んでいます。こうした状況に対応するため、各分野に専門性を持つCxOを配置して権限委譲を進めることで、意思決定のスピードを速めると同時に経営の質を高めることがひとつ目の狙いです。

二つ目の経営責任の明確化という点では、取締役会による監督と執行の分離が国際的にも標準となっています。CxO体制によって執行側の責任を一層明確化するとともに、業務執行に専念できる体制を整えました。取締役会は監督に専念していただく、というかたちです。

三つ目のグローバルに通用する体制については、「経営計画2030」において海外売上比率を35%まで引き上げることを掲げています。海外の企業と対等に渡り合い、海外投資家の要求にも応えていくためには、世界共通言語として認知されているCxOという役職により、役割を明確に示すことが有効だと判断しました。

企業価値向上を目指すための
各チーフオフィサーの視点と役割とは

■ 新たな経営体制のもと、それぞれの立場から栄研化学の強みを生かして企業価値向上にどのように貢献していくのでしょうか。

森 (CTO) : まず取り組むべきことは、足元の製品開発をしっかりと進め、研究開発本部のマネジメントを確実にし、事業としての収益性を確保することです。その上で、さらに将来につながる技術開発を担うというのがCTOとしての役割だと考えています。

当社の強みのひとつは、世界的に普及している採便容器というツールがあることです。これをうまく活用して製品展開を広げていくことが、まず一つの柱になります。もうひとつの強みは、遺伝子・免疫・ドライケミストリー・微生物など、多岐にわたる製品群で製品開発を進めている中で生まれる「気づき」を技術の種として拾い上げ、育てていけることです。特に若手研究者に

とって、こうして生まれたアイデアを形にして、製品として社会に届けるという経験が最もモチベーションを高めると思いますので、そこをサポートしていくことも私の重要な仕事です。LAMP法という新規の基盤技術の発明とその開発・普及で培った経験を生かし、長期的にはゲームチェンジャーとなる技術の創出にも挑んでいきたい。CTOという立場は海外でも通じる肩書きですので、海外の技術動向も積極的に取り込みながら、さまざまな開発を進めていきます。

土居 (CPO) : 生産の観点で考えると、やはり「選択と集中」が重要な課題です。当社は非常に幅広い製品群を扱っており、他

社からの導入品も自社生産品もある中で、すべてを拡大することは困難です。利益が出る体制をどう作るかということが、生産としての責任だと考えています。

企業価値の向上と顧客の求める価値の整合を図る観点から、強みを有する製品を伸ばして、製品ポートフォリオの再編を進めていくことが必要です。人員や設備などの生産体制は、急に変えることができません。だからこそ、長期的な視点でどのように製品ポートフォリオを変えていくか、どこをやめるかを常に考え続けることがCPOの責任です。伸びている製品については安定供給を最優先にしつつ、サプライヤーとの連携

も強化していきます。海外展開においては、輸送コストとCO₂削減も大きな課題であり、改善に向けて継続的な取り組みを進めていきます。



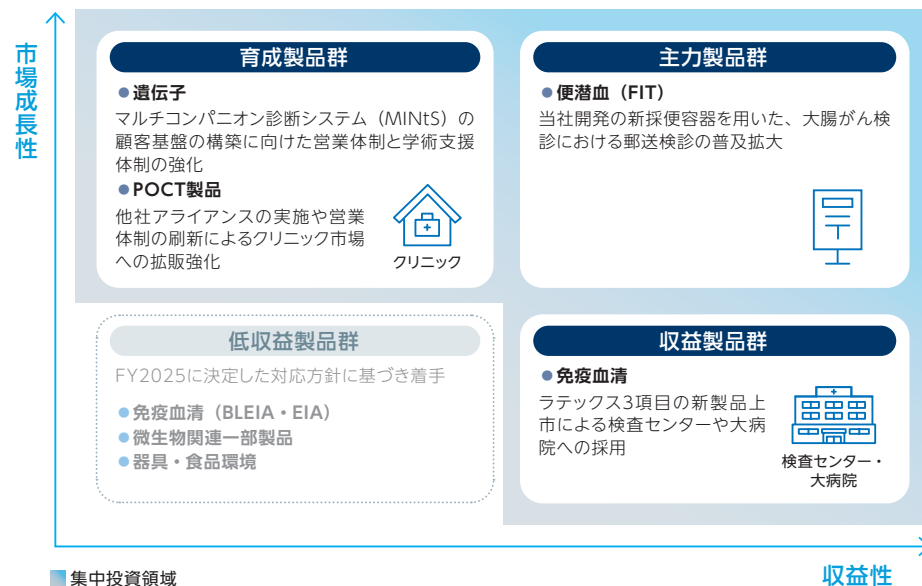
土谷 (CMSO) : 森CTOの話にあった「製品展開を広げていく」という点は、営業としても大きなテーマです。目標数値の必達が大前提のもと、国内においては市場の約7割の病院が厳しい経営環境にある中で、当社の営業として何ができるかを常に考えています。昔のように1品目だけを集中して販売することに終始するのではなく、関連機器を絡めた複合提案ができる営業体制を構築していかなければ戦えません。当社だけで難しい案件については、他社との協業も含めた提案ができるような営業人財の育成が急務です。

国内では現在、一県を一人が担当するエリア営業が中心ですが、開業医クラスから大学病院まですべてをカバーするため、どうしても手が回りにくい面があります。クリ

ニック専門、大学病院専門など、医療機関の規模に特化した営業体制に再編し、例えば大学病院には2〜3名体制を組んで人財を育成していくサイクルを作っていきます。一方、海外についてはまだ代理店を通じた営業が中心ですが、今後は代理店とも連携しながら、語学力のある人財も含めて国内で育成した営業担当者を積極的に配置し、末端の顧客ニーズにより深く応えられる体制を整え、利益確保につなげていきたいと思っています。

工藤 (CFO兼CHRO) : 「どこに経営資源を集中させるか」というテーマは、CFO・CHROとしての役割に直結しています。

CFOとして、財務規律の徹底と人的資本の強化を通じて、中長期的な企業価値向上に取り組んでいます。設備投資や研究開発など長期にわたる投資が将来の収益を左右する事業特性を持つ当社では、投下資本からいかに高い価値を生み出せるかを重視した経営が重要です。具体的にはROICとWACCのスプレッドを拡大し、資本コストを上回る価値創出を継続していくことが経営の中核的な規律になります。そのため、ROICツリーを共通言語として全社に展開し、投資判断や事業・製品のポートフォリオ評価に活用しています。導入初年度はなかなか浸透が難しかったですが、今は経営指標として着実に定着してきました。



CHROとしては、その財務規律を現場につないでいくことが重要です。現在も行っている社長キャラバンやオープンコミュニケーションDayといった経営者と従業員の双方向対話の仕組みを通じて、経営の考え方を現場に伝え、現場からの企業価値改善の取り組みを引き出していく。ROICがどう企業価値を高めるかという話を現場が自分事として受け止め、現場起点の改善を促していくことが、最終的に目指すべきところです。

グローバルに展開していくためには人財のポートフォリオマネジメントや、変化する外部環境に応じたアップスキリング・リスクリングにも取り組んでいく必要があります。その中でも特に重要なのは、財務規律をCHROの役割とセットで現場に伝え、企業価値の向上につなげていくことだと考えています。

「経営計画2030」の達成に向けて 原価率改善と収益構造の転換へ

■「経営計画2030」では利益率の大幅な改善が掲げられています。現状の課題と各立場からの取り組みについて、それぞれの考えをお聞かせください。

工藤 (CFO兼CHRO) : 4月の経営方針発表会でも同様の問題提起をしましたが、収益力の強化が現在の最重要テーマです。現状のROICの水準を高めていくにあたって、



最大の課題は売上原価率の改善です。直近では61.4%の水準にあり、同業他社の平均である46~47%程度と比べると、約14~15ポイントの改善余地があります。裏を返せば、ここに取り組むことで営業利益率が20%以上に届く可能性を秘めているということです。

収益構造の転換は一朝一夕には実現できませんが、それだけの改善余地があることは、このチームの今後の取り組みに対する大きな手応えにつながっています。営業・研究開発・生産・本社が全社一丸となって取り組むことで、道筋は描けると確信しています。

土谷 (CMSO) : 原価率改善は、営業としても最重要テーマです。複合提案も含めて臨床検査機器の稟議書が多数上がってきませんが、利益を踏まえた判断を全員が意識できるよう、営業組織としての意識改革を進めています。代理店を通じて病院と取引する当社営業の特性上、コスト感覚をより高

めていくことが収益改善の重要なポイントであり、評価用試薬の適正配布なども含めて全体的な見直しを進めているところです。

代理店との関係についても、より時代に即したかたちへの発展を図っています。当社には製薬会社との提携という歴史的な経緯から引き継いできた商慣行があり、それを今日の事業環境に合わせて見直すことが、当社と代理店双方にとっての持続的な関係強化につながると考えています。今期から大手代理店と協議しながら取り組みを進めており、ともに利益が出る構造をつくっていくことを目指しています。

■ 研究開発費の面ではいかがでしょうか。売上高に対する比率なども含めてお聞かせください。

森 (CTO) : 研究開発費の売上高に対する比率はおおよそ8~10%程度です。その中で委託研究費、特に臨床検査機器の開発委託に関わる費用が大きな割合を占めています。それら経費はどうしても必要なものではありますが、過去事例を参考しつつ、委託先との契約のあり方も含めて経費が有効に使われるようプロセスの改善が続いています。

薬事申請やグローバル展開にもコストはかかりますが、社内外のコミュニケーションをしっかりと取りながら、早め早めに対処することで、経費をかけるべきところにはしっか

りかける一方で、無駄を省いていきます。また、生産段階に移行してからでは原価低減が難しくなるため、試薬の開発では、設計の初期段階から余計な成分は使わないなど、足し算ではなく引き算の設計思想で原価を下げ利益を高める工夫をしています。利益率の高い製品群へ優先的に注力しながら、トップラインの成長につながる研究も並行して進めていきます。



土居 (CPO) : 原材料については、中東情勢など外部環境の影響を踏まえながら、販売価格の適正化や調達先の多様化を進めています。キーマテリアルについては自社生産も選択肢の一つとして検討することも含めて対応していく考えです。採便容器のような主要な調達品については、2社購買で競争環境を確保しながらコントロールしていきます。森CTOの「設計段階からの原価意識」という点は生産とも共通する話で、事業ポートフォリオの最適化という観点から、利益性の高い領域に経営資源を集中させ、

製品構成を継続的に見直していくことが重要です。

在庫管理の観点では、CCCの2030年度目標85日を見据えながら、安定供給を最優先とした柔軟な在庫管理を進めています。工程が多い製品については、リードタイムが最も長いキーになる工程に絞って在庫を持ち、他は効率化するというメリハリのある管理を進めています。

■ 生産の効率化という観点で具体的な取り組みはありますか。



森 (CTO) : 今は設備投資の回収フェーズに入っており、操業度を着実に引き上げていくことが非常に重要です。人であれ設備であれ、稼働率をしっかりと高めて単位あたりの固定費を低減していくことが、最終的な原価改善につながります。トップラインが伸びれば、その分利益も着実に伸びていく構図になります。

土居 (CPO) : 稼働率という意味では、SKU（製品の品目数）の集約も効いてきま

す。同じ製品でも入り数違いのバリエーションが多く、それぞれ別製品として製造している例があります。入り数違いのある製品をある程度集約することで、段取り替えの時間が減り、ロットサイズも大きくなるため、生産効率が向上します。かつて3,000品目ほどあったものを、今は2,200～2,300品目程度まで整理してきましたが、さらに集約できる余地があり、取り組みを続けていきます。

工藤 (CFO兼CHRO) : おっしゃるとおりで、ラインの組み替えも減っていきますね。加えてもう一点申し上げますと、当社は技術力を強みに品質の高い製品を提供してきましたが、グローバル競争ではコスト競争力も重要な要素です。開発の初期段階からターゲットコストを明確に設定し、原価の作り込みを徹底するという意識を会社全体で共有していくことが、グローバルでの持続的な成長を支えると考えています。また、会社として何を開発し、何を提供していくのかという選択と集中の判断を、ROICや資本コストといった経営規律に基づいて、より精緻に行っていく。そのための経営管理基盤を充実させ、継続的に磨き上げていくことが、企業価値向上への確かな道筋になると考えています。

「決めたらやり切る力」が新経営体制の強み

■ 最後に瀬川社長に、新経営体制への移行によって意思決定がどのように変化したか、このチームの強みと「経営計画2030」への意気込みとあわせてお聞かせください。



瀬川 (CEO兼COO) : 2025年度に進めた執行役への権限委譲、会議体の整備により執行役会での議論が深まり、意思決定のスピードと質が向上しました。CxO体制の導入は、こうした変化をさらに加速させるものと考えています。各領域の専門性に基づく判断は、意思決定の質を高めるとともに、より機動的な経営体制につながっていくと確信しています。今後もCxOの役割を担う執行役の育成・登用を進め、各領域の責任と権限をより明確化・専門化しながら、適切なローテーションを通じて経営人財の層を厚くし、経営体制の強化を図っていきます。

もともと当社の組織は、営業本部、生産本部、研究開発本部、経営管理本部など、事業部制ではなく、それぞれの役割が組織になっている体制です。各組織の役割が明確

な体制だったところに、本部長クラスのCxOを配置し、それぞれの専門性に応じた役割を担ってもらうことにしました。結果として、すんなりと受け入れていただけているのではないかと思います。執行役の権限拡大を進める中で決裁権限も広げており、専門性の中に権限と責任が一体となって進められる環境が整ったことで、各執行役がよりスピード感を持って動けるようになったと感じています。

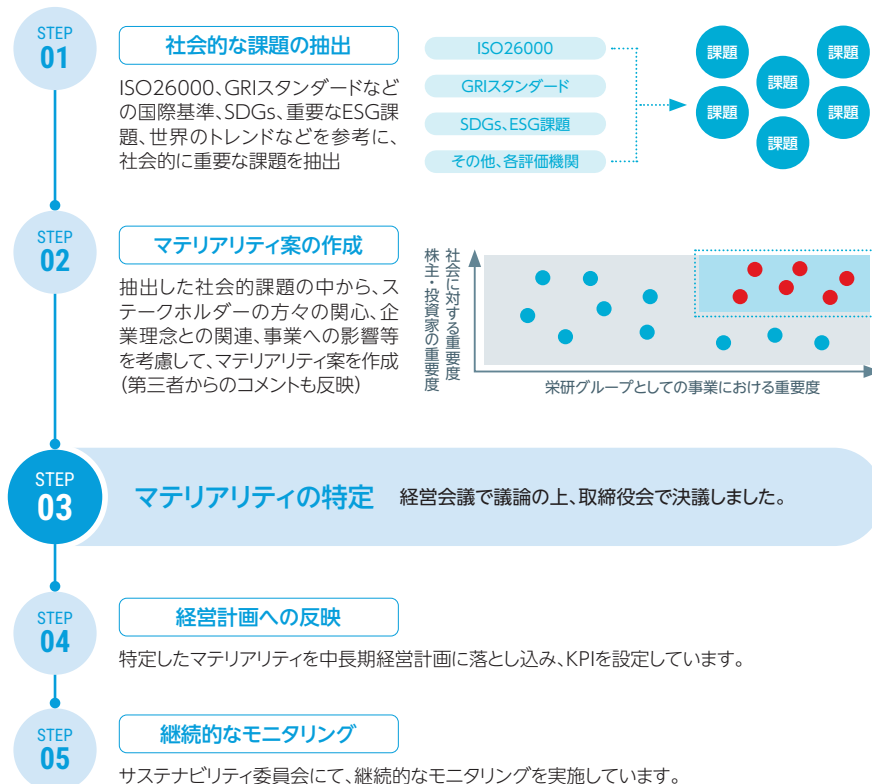
このチームの強みを一言で言うと、「決めたらやり切るチーム」になったということです。これまで積み上げてきた課題に一つひとつ向き合い、執行役それぞれが責任を持って前進させている状態が定着しています。昨年度は増収増益を達成し、前経営陣が決めたことをしっかり引き継いでほぼ計画どおりに実行できたことは、このチームの実行力の証だと確信しています。

「経営計画2030」は、このCxOメンバーを含む現執行役体制の全員で決めたものです。やり切ることはもちろんですが、それに満足することなく、アライアンスやM&Aも含めたさらなる成長を追求していきます。また、経営計画に掲げた施策以外にも、新たな取り組みに挑戦しているテーマがいくつかあります。数値目標の達成にとどまらず、経営全体の質を高めながら企業価値の向上を図っていくことが、これからの私たちに課せられた責務だと認識しています。

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

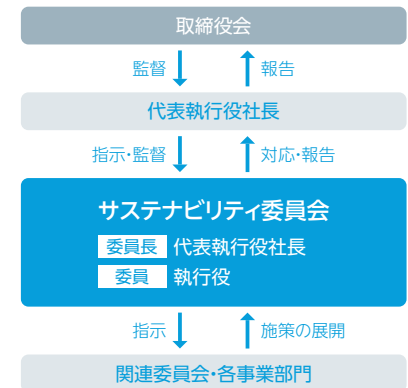


◆ サステナビリティの推進体制

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	●		●	●		
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	●	●		●		
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_2607.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	実績 (2025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	10カ国	18カ国	○ 厳しい外部環境の中、展開国数を着実に伸ばしてきています。今後も当社製品の医療経済性の高さを活かし、海外展開を推進していきます。
	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	56カ国	67カ国	○ 大腸がんスクリーニングの展開は順調に推移しています。展開国数に加えて、受診率の向上施策にも注力していきます。
	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）	69%削減	56%削減 ^{*2}	◎ 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、2026年度から野木工場の新生産棟が本格稼働するため、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）	29.8%	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	18.7%	30%	◎ 次世代リーダー育成プログラムの拡充や、2026年度からの社内公募制度の導入などを通じて、キャリア形成支援を強化し、人材パイプラインの充実を図っています。
	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}	男女100%	男女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	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 外国人取締役比率	女性取締役比率：20% 外国人取締役比率：0%	女性取締役比率：30% 外国人取締役比率：20%	○ ガバナンス体制は、透明性、健全性が保たれています。取締役会の多様性と実効性の向上を目指し、次世代候補者育成と人材登用を進めガバナンスの強化に取り組んでいます。
	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 重大な法令違反	研修受講率：100% 重大な法令違反：0件	研修受講率：100% 重大な法令違反：0件	○ 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：100% ● 情報漏えい数：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} SBTに基づく数値目標

事業環境と戦略

当社は、収益性という観点で国内市場の成熟・制度の制約を課題と認識し、海外展開、ROICを意識した研究開発・営業活動へのシフトを進めています。

収益構造の転換を進めることで、持続的な企業価値向上を目指します。

事業環境	リスクと機会		当社の対応策	EIKEN Vision 2030	マテリアリティ
	リスク	機会			
国内市場の成熟 医療制度による制約	- 価格競争の激化 - 市場成長の鈍化 - 国内FIT 1回法への変更提言 - 医療保険制度による価格転嫁の困難性 - 開発遅延による損失	- 高付加価値製品へのシフト - 検診制度による安定した需要 - 受診率向上による市場拡大	- 高収益製品への集中投資 - 製品ポートフォリオの再構築 - 海外市場の開拓、拡大 - 大腸がん検診受診率向上に向けた啓発活動の強化 - ROICを意識した研究開発・営業活動	01 02 03	M G
グローバルでの 地政学リスク増大	- 政策変更 - 為替変動 - 原材料コスト上昇	- バリューチェーン強化による競争優位性の確立 - 感染症の動向変化への早期対応	- 地域別の販売体制強化 - バリューチェーンの最適化 - 感染症領域への注力	02 04 05	M E S G
医療アクセス格差 (地域格差、経済格差)の拡大	- 低価格要求による収益圧迫 - 開発途上国での国際資金不足	- 国内郵送検診需要の拡大 - 簡易、低コスト検査 (FIT、LAMP等) の需要拡大 - 感染症課題の解決と市場拡大の両立	- 国内郵送検診への取り組み強化 - 国際機関とのパートナーシップ強化	01 02 03 05	M S G
人口構造の変化	- 人財獲得競争の激化 - 国内市場の成長鈍化	- 高齢者向け医療ケア需要の拡大 - グローバルでの人口増加に伴う海外需要の拡大	- がん領域、ヘルスケア領域への注力 - 海外市場の開拓、拡大 - 人的資本経営／健康経営の強化による人財確保 - 専門人財・グローバル人財の育成	01 03 05	M S
DX・AI活用の進展	- DX対応遅れ - サイバー攻撃被害	- 効率化の加速、コスト削減 - AI活用によるリソースの最適化 - データ活用による価値創出	- 全社的なDX推進、AIの活用によるコスト削減 - DXによる付加価値向上 - 情報セキュリティ対策の強化	01 02 03 05	M S G
サステナビリティ要請の高まり	- サプライチェーンでの人権侵害 - 環境法規制強化による利益の圧迫 - 取り組み不足に伴う社会的信用の低下	- ESG評価向上 - 規制キャッチアップによる顧客確保 - 気候変動に伴う感染症の動向変化への早期対応	- 人権デューデリジエンスの実施 - 規制動向のモニタリング - 新興感染症検査薬の早期開発 - 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) - 製品の環境影響評価	04 05	M E S G

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

グローバル戦略

当社は「経営計画2030」において、海外事業の成長加速を最重要戦略の1つに位置づけています。大腸がん検診や感染症診断など予防医療への世界的な需要拡大を成長機会と捉え、検査・診断領域で培った技術力と製品ポートフォリオを活かし、2030年度に海外売上比率35%以上（175億円以上）の達成を目指します。現在の27.3%（114億円、2025年度実績）から約1.5倍さらにそれ以上の成長を実現するため、成長の中心となる米州での収益基盤強化を軸に、EMEAでは市場開拓と社会課題への貢献、APACでは将来の成長に向けた基盤整備を推進し、3極体制でバランスの取れたグローバル展開を加速します。

米州

売上・利益成長ドライバー

市場環境

- 大腸がんスクリーニング対象年齢拡大
- 新技術の台頭と成長
- 動物医療の高度化

重点製品

- FIT
- 動物用免疫血清試薬

戦略

- 北米FITの薬事戦略に基づく価格競争力の強化と収益性改善
- 南米主要国へのFIT展開加速と現地パートナーシップ構築（ブラジル、アルゼンチン、チリ等）
- 動物用免疫血清試薬の北米販路開拓による新たな事業基盤の確立

米州：北米および中南米

EMEA

着実な拡大

市場環境

- 欧州とアフリカ地域の二層的環境
- 大腸がんスクリーニング対象年齢拡大
- 各国ガイドライン収載
- 法規制強化

重点製品

- FIT
- TB-LAMP
- カルプロテクチン

戦略

- 欧州周辺国・中東・バルカン諸国でのFIT市場開拓（EU検診ガイドライン準拠の優位性を活用）
- TB-LAMPを軸としたアフリカ結核検診プログラム（巡回検診）の拡大と国際機関との連携強化
- 欧州における動物用免疫血清試薬の販売チャネル拡充と市場シェア向上

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

APAC

基盤整備

市場環境

- 医療インフラ整備
- 医薬品規制改革
- 感染症リスク
- 医療資源・保健予算の不足

重点製品

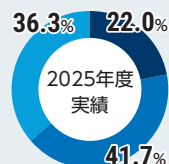
- FIT
- TB-LAMP

戦略

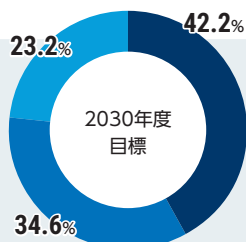
- 中国
- 中国市場のニーズ調査を通じた拡販戦略の再策定
 - 栄研医薬を活用した現地展開基盤の構築
- 東南アジア
- 駐在事務所設立による現地オペレーション体制の構築
 - 現地KOL（医学界キーオピニオンリーダー）との学術連携を通じた製品認知の拡大
 - 有力代理店との戦略的パートナーシップによる市場浸透の加速

APAC：アジア・オセアニア
[海外向け尿検査用試薬（シスメックス(株)との提携）の売上はすべてアジア地域に含む]

海外売上目標



海外売上高比率
27.3%
(114億円)



■ 米州 ■ EMEA ■ APAC

35%以上
(175億円以上)

※地域別売上 構成イメージ

マテリアリティとKPI

	2025年度 (実績)	2030年度 (目標)
大腸がんスクリーニング展開国数	56カ国	67カ国
開発途上国への製品展開国数（TB-LAMP）	10カ国	18カ国

基本方針 技術の深化×研究開発のグローバル化

当社では、ヘルスケアを通じて人々の健康を守るために、お客様に信頼される製品・サービスの提供を目指して研究開発に取り組んでいます。当社の研究開発は、技術の深化と研究開発のグローバル化を軸に進めています。医療・公衆衛生領域における検査技術の価値は、技術力の高さではなく、必要とされる場所で、継続的に使われ続けることにあります。

当社はこれまで、日本市場を中心に診断薬・検査技術を提供してきました。国内市場は成熟しつつありますが、世界的には、感染症やがんの早期発見に対する需要は依然として拡大基調にあり、特に医療経済性と精度を両立させる検査技術が求められています。この認識のもと、これまで培ってきたコア技術を基盤に、開発段階からのグローバルでの展開を見据えた研究開発体制への転換を進めています。

技術の深化： FIT/FIT+～消化器がん～ヘルスケア

当社は現在、主力製品であるFITの周辺領域である消化器がんマーカーを、研究開発の中核テーマと位置づけ、開発に注力しています。FIT+は、既存のFITを置き換えるものではなく、FITを補完し、各国の医療ニーズおよびインフラに合せて、大腸がん検診全体を最適化することを目指すとしています。短期的には国内市場への展開を進め、中長期的にはグローバル市場での展開を目指しています。

これは、当社がこれまで築いてきた無形資産を深化させ、次世代の検査へ進化させる代表的な取り組みです。今後も、研究開発を通じて、世界の人々の健康と、企業価値の持続的な成長に貢献していきます。

研究開発のグローバル化： 開発段階からの市場設計

当社の研究開発では、国内のみならず、将来的な海外展開を見据え、ユーザビリティ設計、各国規制・医療制度を遵守した開発を重視しています。

米 州：高付加価値製品の開発に注力

EMEA：EUとアフリカで異なる二層的な開発戦略

APAC：価格競争と普及性の両立を目指す製品開発

開発パイプライン -開発フェーズ別一覧-

当社は「がん」「感染症」「ヘルスケア」の3領域において、多層的なパイプラインを構築し、中長期的な成長を推進しています。



*本パイプラインの状況は2026年5月12日現在のものです。

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を、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。

2. 知的財産権の継続的な管理と更新

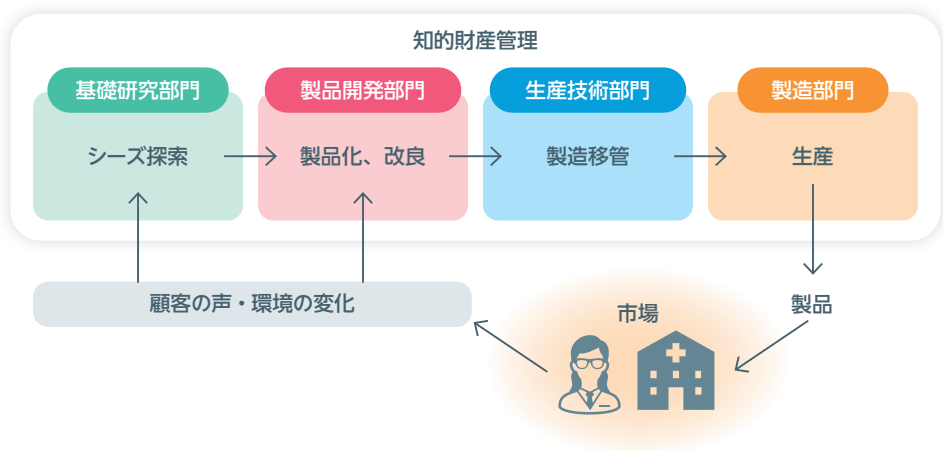
当社は、取得した知的財産権を継続的に管理・更新し、価値を最大化することで、当社の事業価値を高めることを目指します。また、技術や市場の変化に応じて、知的財産権を適時に見直し、最適な保護策を検討します。

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を行い、適切な取得手続きを行います。

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

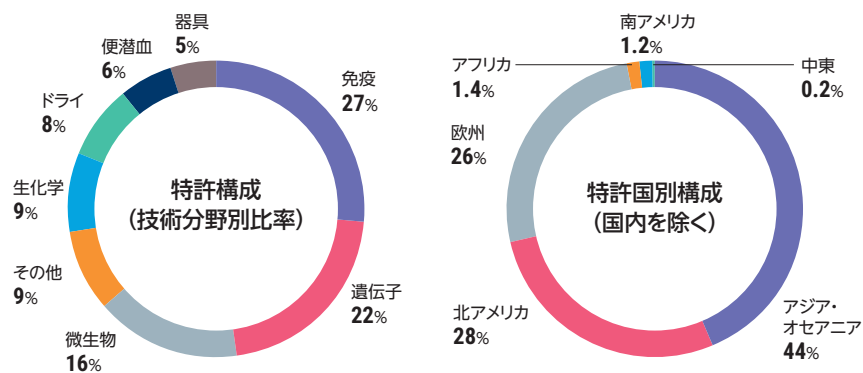
当社では、研究開発部門の従業員を対象に知的財産に関する研修を実施しています。また、知財部門と研究開発部門の連絡会を定期的に開催し、社内外の特許情報を共有しています。

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 (2026年3月時点)

当社がこれまで出願した特許件数は累計889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。



オペレーショナル・エクセレンス

DX戦略

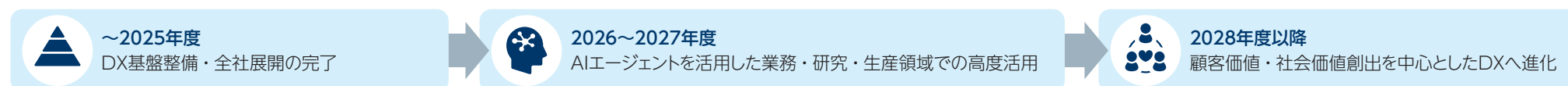
近年、生成AI・データ活用・クラウド基盤の高度化により、DXは「業務効率化の手段」から「企業価値を継続的に創出する経営基盤」へと進化しています。当社ではこれまで、全社DX基盤の整備とITリテラシー向上を中心に、社内業務の効率化と生産性向上を推進してきました。

2026年度はこれらの成果を踏まえ、「現場起点のDX」から「価値創出型DX」への転換をテーマに、社内・社外・バリューチェーン全体を貫くDXを加速させます。特に、生成AIやAIエージェントを活用し、定型業務の自動化にとどまらず、複雑で高度な業務課題に対しても、人とデジタルが協調して解決できる業務モデルの構築を進めます。

AIエージェントは、業務データや知識を横断的に活用し、分析・提案・判断支援を行うことで、意思決定の質とスピードを高める役割を担います。これにより、従業員は付加価値の高い業務や創造的な課題解決に集中できる環境を実現します。DXを通じて、人財の付加価値を高め、高品質・高効率な事業運営と新たな顧客価値の創出を目指します。

	DX基盤の高度化（全社共通）	社内向けDX	社外向けDX
目的	・コスト最適化 ・従業員満足度・エンゲージメントの向上	・コスト削減 ・業務品質・研究開発力の向上	・顧客満足度の向上 ・健康・医療への貢献価値の最大化
重点課題	・全社的な生産性向上 ・データ利活用を前提とした業務設計	・製造・研究・管理部門におけるスマート化	・バリューチェーン全体の効率化 ・顧客接点の高度化
主な施策	・DX・AIリテラシー教育の高度化と継続的实施 ・DXプロモーター／専門人財の育成と評価制度への連動 ・AIエージェント活用を前提とした共通データ基盤・クラウド環境の整備	・AIエージェントによる業務分析・改善提案を通じた生産性最適化 ・研究開発プロセスへの生成AI活用による知識探索・判断支援 ・工場・サプライチェーンの可視化と高度化 ・RPA・ローコード／ノーコードとAIエージェントを組み合わせた業務自動化の高度化	・AIを活用した顧客向けデジタルサービス・アプリケーションの拡充 ・データに基づく製品・サービス改善サイクルの高度化 ・AIによる予兆分析やリモート対応を通じた新たなサービスモデルの創出

DXロードマップ

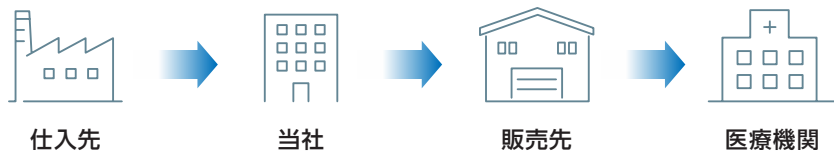


バリューチェーンマネジメント

基本方針

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あると認識しています。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、製品に関するパートナー企業（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/sustainability/medical/supply_chain/



バリューチェーン全体で価値を創出

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ためには、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です。

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、セルフアセスメントと是正の機会を提供しています。さらに、2023年3月「パートナーシップ構築宣言」を策定・公表し、バリューチェーン全体で連携した取り組みを推進しています。

※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

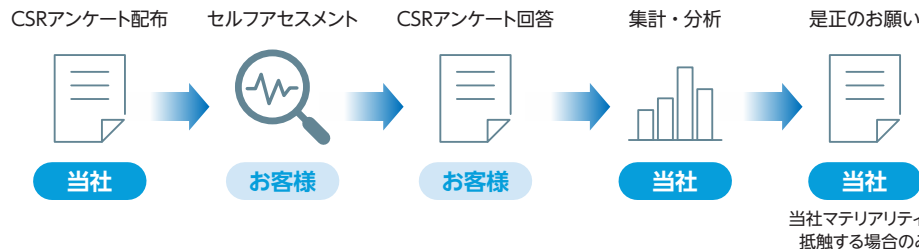
2025年度 CSRアンケート実績

国内外の主要取引先59社のうち、18社にアンケートを実施

回答率 **100%** アンケート結果に基づく改善提案 **8**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がっ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の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

2025年度実績 **100%** >> 2030年度目標 **100%**

※4 主要取引先への調査実施率：2025年度（2022-2024年実績）

品質マネジメント

当社グループは、経営理念、経営ビジョン、モットーに基づき、品質を最優先した経営を掲げています。また、品質方針に則り、研究開発、製造、調達・販売、製造販売後のフォローアップまで、関係法令、公的ガイドライン、社内規定を遵守して、品質・有効性・安全性の確保に努めています。

品質マネジメント体制の強化

当社は、信頼性保証と薬事申請を担う部門が、「信頼性保証統括部」として独立しています。信頼性保証機能の中立性を確保することに加え、規制要求への対応等を一体的にマネジメントし、品質・信頼性保証体制の強化に努めています。

また、本社および全ての生産拠点・研究開発拠点においてISO13485とISO9001の認証を取得し、拠点カバー率100%の品質マネジメントシステムを維持しています。これにより、企業全体で国際水準に基づく品質マネジメント体制を確立しています。

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 9001：2015
 - ・国際規格ISO13485：2016
 - ・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）
- 第三者評価の結果
 - ・海外規制当局による監査においても重大不適合ゼロを達成



ISO認証マーク

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。

製品の品質を支えるプロセス

当社は、製品の品質を支えるプロセスとして、研究開発段階の品質設計や製造工程の管理、各工程における検査体制の整備に加えて、調達時のサプライヤーへのCSRアンケート調査に取り組んでいます。

※CSRアンケートについて、詳細はp34をご覧ください。



品質マネジメントの強化にむけた継続的な取り組み

品質マネジメントの強化を目的に、毎年1回、全従業員を対象とした品質方針、品質システムに関するトレーニングを継続しています。

また、部門別のトレーニングとして、体外診断用医薬品や医療機器に関するリスクマネジメントセミナーを研究開発や製品設計に携わる部門を対象に毎年実施しています。

品質プロアクティブ活動

品質を確立し、顧客満足に従業員全員で作り上げていくために、「品質プロアクティブ活動」という社内啓発活動を毎年実施しています。このような活動を通じて、品質を最優先に考えて行動する文化の醸成を継続しています。

2025年度テーマ

- ・コーポレートスタッフ向け データインテグリティの基礎と実務上の留意点
- ・品質システム文書の改訂プロセス
- ・内部監査および外部審査の結果共有

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。

検査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年から、便潜血検査における外部精度管理サービスEQCS（Eiken Quality Control Service）を開始し、現在では尿検査、免疫検査等に対象分野を広げた外部精度管理サービス統合システムを多くの施設に提供しています。

‘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の微生物を検査し、食品の品質を管理するために、試験室の技量を客観的に評価する必要があります。当社は、そのような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多くの施設に提供しています。

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。同提言を踏まえ、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継続しています。

なお、移行計画を見据え、2025年に一部内容を更新しました。検討に必要な情報の取得にあたってはIEA（International Energy Agency）WEO 2024 Net Zero Emissions by 2050を参照しています。



詳細は当社WEBサイトをご覧ください。

<https://www.eiken.co.jp/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排出量削減目標を設定
- 本目標は、国際的なイニシアチブであるSBTi（Science Based Target 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	災害被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
機会	より効率的な輸送方法の使用	小	小	・製品に対する環境影響評価の実施 ・最適な輸送方法等の検討
	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
	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	・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

※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 2025 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 2025「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） CO ₂ 排出量	2025年度実績 CO ₂ 排出量	2030年度目標
7,318t-CO ₂	2,288t-CO ₂ (2021年度比 69%削減)	56%削減 (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） CO ₂ 排出量	2025年度実績 CO ₂ 排出量	2030年度目標
84,205t-CO ₂	101,027t-CO ₂ (2022年度比 120%※)	25%削減 (2022年度比)

※工場建設に伴い、スコープ3 カテゴリー3が一時的に増大

環境マネジメント

◆ 気候変動への対応

フロン管理

当社は、「フロン類の使用の合理化及び管理の適正化に関する法律（フロン排出抑制法）」に基づき、対象設備の把握、簡易点検・定期点検、記録作成、漏えい量の算定などを実施しています。2025年度は、フロン類の漏えいはありませんでした。今後も漏えい防止に努めるとともに、フロン類排出抑制に向けてノンフロンや低地球温暖化係数冷媒を使用した機器の導入を進めていきます。

◆ 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。限りある資源を効率的に活用し、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と捉え、積極的・継続的に取り組んでいます。

2025年度は、総合研究センターにて、環境対応包装資材アイデア創出展示会を開催しました。本展示会では、欧州で高まるプラスチック包装資材規制を背景に、規制に関する勉強会や、製品の包装素材の展示を実施しました。本展示会で得られた知見を、今後の製品開発に活かしていきます。



マテリアリティとKPI

環境配慮型包装資材（FSC認証紙）の採用率※1（%）

2021年(基準年)	2025年度実績	2030年度目標
未策定	29.8	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（%）

2022年(基準年)	2025年度実績	2030年度目標
未策定	2.9	8
		(2021年度比)

※1 出荷ベース（環境配慮型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）

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を通じて、地域に貢献しています。本イベントへの参加は、社会課題である生物多様性・生態系の回復への貢献、従業員の意識向上を意図しています。

2025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。



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。2025年度は、本社移転に際して、資源の再利用・循環を徹底し、環境配慮型什器を積極的に採用しました。

マテリアリティとKPI

水使用量の削減率（生産金額原単位）

2018年度(基準年)	2025年度実績	2030年度目標
0.51千m³/億円 (使用量)	34%削減 (2018年度比) (使用量: 0.34千m³/億円)	35%削減 (2018年度比)

廃棄物の削減率（売上原単位）

2018年度(基準年)	2025年度実績	2030年度目標
0.47t/億円 (廃棄物処分量)	14%削減 (2018年度比) (廃棄物処分量: 0.40t/億円)	15%削減 (2018年度比)

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/

人財戦略①

「EIKEN Vision 2030」実現に向けた柱の一つである「人財：人を活かした活力ある企業」のもと、当社は新たな人財の確保に加え、既存人財の価値向上への投資を推進しています。さらに、個々の可能性を最大限に引き出す環境整備によりウェルビーイングを実現し、エンゲージメントの向上を通じて、生産性・業績の向上、優秀人財の定着ならびにイノベーション創出の促進につなげています。

人財ポートフォリオの現状と強化領域

当社はこれまで、検査薬を中心とした主力事業において、便潜血検査、尿検査、遺伝子検査など多様な製品ラインナップを展開してきました。こうした事業特性を背景に、従業員の多くは理系出身であり、特に生命科学・化学・検査学といった専門性を有する人財が、研究開発から生産、品質保証、販売に至るまで幅広いプロセスを担ってきました。また、文系出身の人財も、主に営業部門やコーポレートスタッフ部門において活躍し、国内外の事業展開を支えています。

一方、「EIKEN Vision 2030」の実現に向けては、主力事業の深化に加え、新規技術の獲得や装置の開発・製造を通じた新たな事業領域への挑戦、ならびに海外市場における成長加速が不可欠です。これらを踏まえ、当社においては、工学系・情報系を中心とする専門人財およびグローバル人財の拡充が重要な課題となっています。

経営計画2030 (FY2026-FY2030) における人財戦略上の課題

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であると考えています。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るため、

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

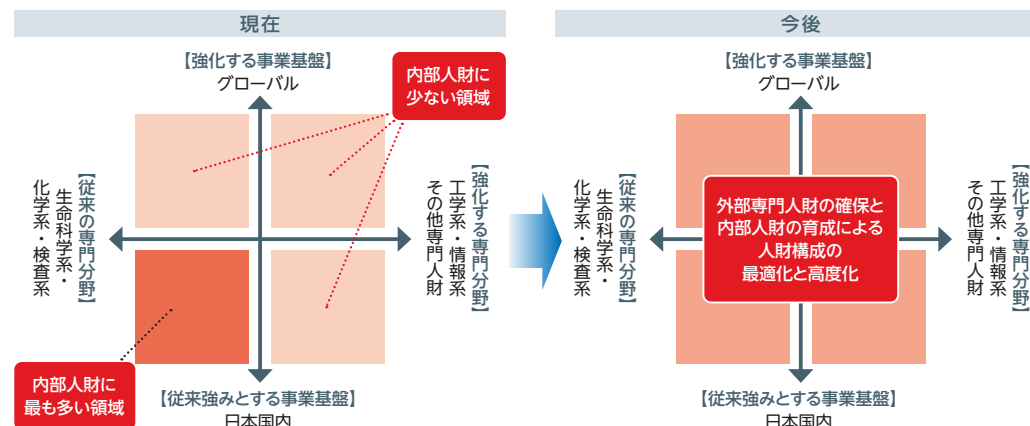
を重点課題と位置づけ、取り組みを進めています。

課題

- ① 人財の確保と定着

に向けた取り組み

上記のような人財ポートフォリオを踏まえ、不足する領域については外部専門人財の確保と内部育成の双方を通じて、人財構成の最適化および高度化を図っています。



具体的な取り組み内容

● 外部専門人財の確保

当社では、毎年、全従業員の約5%に相当する新卒・キャリア入社者を受け入れています。従来のナビサイトや人材エージェント、ダイレクトリクルーティングといった採用手法に加え、2026年度からリファラル採用に係るインセンティブ制度（人財紹介制度）を導入しています。これにより、採用チャネルの多様化を図るとともに、当社との親和性が高い人財の確保を強化しています。また、グローバル人財の確保に向け、海外拠点および海外現地法人における現地採用も推進しています。

● 内部育成

当社では、従来より階層別研修やビジネス基礎・応用課程の整備を進めてきました。これに加え、2024年度からは次世代リーダーの育成やリスキリング機会の提供を目的とした「いつでもどこでもENL (Eiken Next Leaders)」を導入しています。また、人財育成は会社が提供する研修にとどまらず、業務を通じた経験の蓄積も重要であると位置づけています。2026年度より「社内公募制度」を導入し、従来の職務や専門性にとらわれない挑戦の機会を拡充しました。これにより、部門横断で物事を捉えるための広い視野と高い視座を備え、グローバルに思考できる内部人財の育成を進めています。

人財戦略②

課題

② 従業員エンゲージメントの向上に向けた取り組み

当社は、持続的成長の実現に向け、従業員エンゲージメントの向上を重要課題と位置づけています。その基盤となるウェルビーイングは、「誰もが働きやすい環境」「心身ともに健康」「対話によるつながり」によって支えられており、これらの取り組みをDEIBの考え方に基づいて推進しています。

誰もが働きやすい環境の実現に向け、ライフイベントに配慮した柔軟な働き方を推進しており、テレワーク勤務制度およびコアタイムのないフレックスタイム制度を継続的に運用しています。

さらに2025年度には、出産・育児・介護と仕事を両立支援するため、営業職を対象とした転勤免除制度を導入しています。なお、営業職以外の職種については、地域に根ざした就業を可能とする地域職制度を導入しています。

当社の経営理念である「ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。」を実現するためには、従業員自身が心身ともに健康であることが不可欠であるとの考えのもと、健康支援施策の拡充にも取り組んでいます。

2025年度からは、がん検診や婦人科検診における会社補助の拡大（例：大腸がん検診の全従業員無償化）、積立療養休暇の適用範囲の拡大（例：不妊治療や骨髄ドナー提供等への適用）、健康アプリを活用した全社ウォーキングイベントの実施、管理職向けの定期教育の導入など、多面的な施策を展開しています。

2025年度より、オンボーディング体制の強化として人事部門と新入社員との1on1ミーティングを実施しています。また、社長キャラバンやオープンコミュニケーションDayといった従業員同士のコミュニケーション機会を創出するイベントも開催しており、役職や部門を超えた相互理解を促進し、従業員一人ひとりが「自分は組織の一員として受け入れられている」と感じられる「Belonging」の醸成、ひいては組織への帰属意識の向上を図っています。

さらに、こうした対話を支える基盤として、ヘルスリテラシーに関するセミナーやアンケート、管理職を対象としたラインケア研修を実施し、心身の不調に早期に気づき、適切に対応できる組織風土の醸成にも取り組んでいます。

DEIBを ベースとした取り組み

誰もが働きやすい環境

心身ともに健康

対話によるつながり

- 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



当社の持続的成長

エンゲージメント向上

2025年度 従業員満足度スコア
実績 **80.6** (目標 80.0以上)
※6段階評価で、肯定的な回答の割合

ウェルビーイングな状態

当社におけるウェルビーイングとは、従業員一人ひとりが心身の健康を維持・増進し、明るく活発に行動できる環境のもとで、自らの能力を最大限に発揮しながら主体的に働いている状態を指します。

マテリアリティ&KPI

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2025年度目標	2030年度目標
離職率	2.3%	1.9%	2.3%	達成	3%未満
女性管理職比率	15.4%	18.8%	18.7%	達成	18%
採用における女性比率	36.4%	39.0%	30.4%	達成	30%
障がい者雇用率	2.7%	2.7%	3.2%	達成	2.7%

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2025年度目標	2030年度目標
育児休業取得率(女性)	100.0%	114.3%	100.0%	達成	100%
育児休業取得率(男性)	90.0%	91.7%	100.0%	達成	100%
年間総実労働時間※	1,864h	1,841h	1,835h	達成	1,850h
年次有給休暇取得率※	67.3%	63.7%	70.7%	達成	70%

※正社員一人あたり

CFOメッセージ

収益力と資本効率を両輪として高め、 資本コストを強く意識した財務規律のもと、 企業価値の持続的向上を実現してまいります。

当社は、収益力の強化と資本効率の向上を経営の中核に据え、企業価値の持続的な向上に取り組んでいます。とりわけ、研究開発投資および設備投資が将来の競争力を左右する事業特性を踏まえ、利益成長に加え、投下資本が創出する価値を的確に把握し、経営判断に反映することが重要であると認識しています。

この認識のもと、当社は資本コストを経営判断の基本的な規律として位置づけ、株主資本コストおよび負債コストを踏まえた加重平均資本コスト(WACC)を算定・モニタリングしています。資本コストを上回る資本収益性の確保を最重要の経営規律と位置づけ、資本配分および事業・製品ポートフォリオの最適化を一体的に推進しています。また、ROICがWACCを安定的に上回る状態(ROIC-WACCスプレッド)の拡大を、企業価値創出の中核指標として位置づけています。

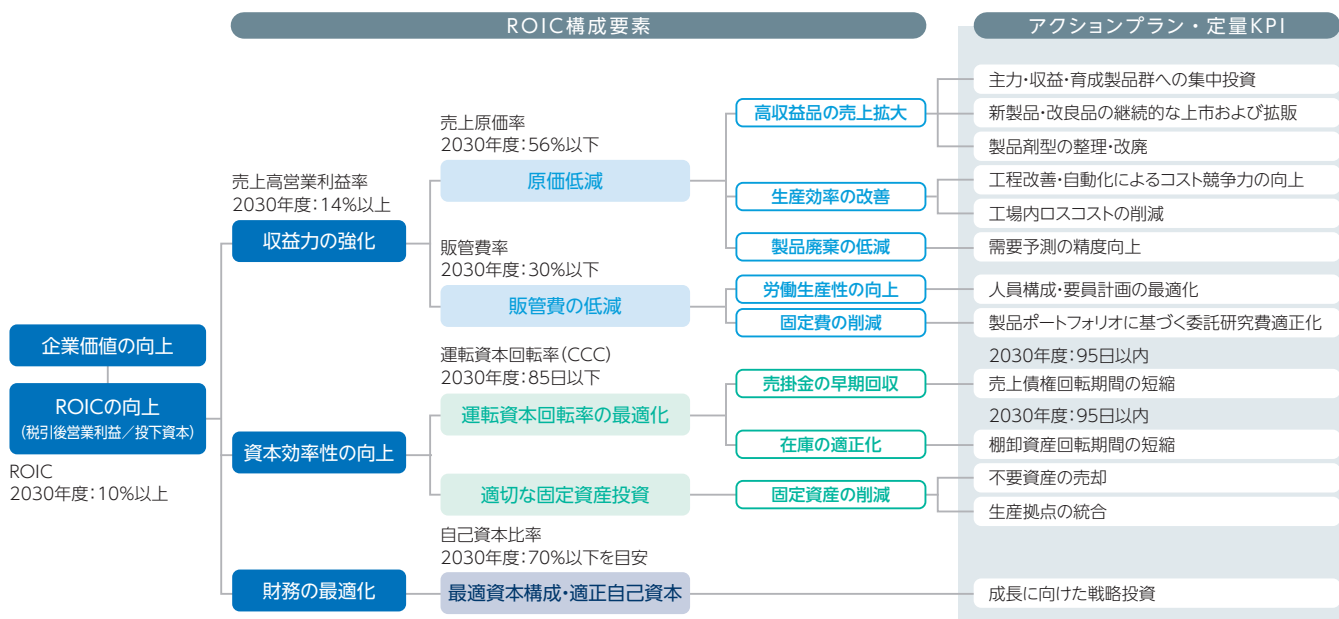
ROICを中核とした経営の推進

当社は、収益性と投下資本効率を統合的に管理する指標としてROICを中核に据えています。ROICを共通言語として活用し、資本コストを意識した規律ある意思決定を徹底することで、投資採算性および事業・製品ポートフォリオ評価の質の向上を図っています。

具体的には、投資判断を含むあらゆる意思決定において、将来にわたり資本コストを上回る価値創出が可能かという観点から評価し、資本効率を重視した経営への転換を段階的に進めています。

また、ROICツリーにより構成要素を分解・可視化し、各執行役のKPIおよびアクションプランに落とし込み、定期的なモニタリングを実施しています。さらに、これらを業績評価と連動させることで、資本効率を重視した経営の全社的な定着を図っています。

加えて、社長キャラバンやオープンコミュニケーションDay等の双方向コミュニケーションの取り組みを通じ、従業員一人ひとりが自らの業務と企業価値の関係を理解する機会を創出し、現場起点での改善行動につなげています。



CFOメッセージ

2025年度の経営指標の振り返りと課題認識

当社は売上高の拡大を継続し、従業員一人当たり売上高については同業他社と比較して遜色のない水準にあります。一方で、営業利益はコロナ禍前の約6〜7割にとどまり、収益性は回復途上にあります。

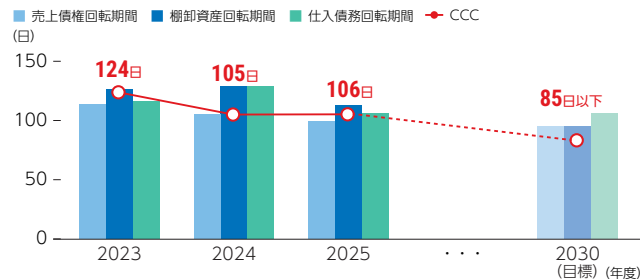
主な要因は、売上構成の変化や原材料価格の上昇に加え、野木事業所の新研究棟・製造棟の建設、本社移転、研究開発投資の拡大等に伴う減価償却費の増加です。これらは短期的には収益を押し下げる要因となる一方で、供給能力の増強および新製品創出に資する成長投資であると位置づけています。

この結果、2025年度のROICは4.7%となりましたが、収益構造改革と先行投資回収の移行局面にあると認識しています。

運転資本については、キャッシュ・コンバージョン・サイクル（CCC）は未達ながら売上債権および棚卸資産の回転期間の短縮を通じた適正化は着実に改善が進展しています。一方で、診断薬事業の特性上、安定供給は医療インフラとしての社会的責任であるとの認識のもと、供給責任を重視した在庫戦略を採用しています。地政学的リスクへの対応も踏まえ、在庫水準の戦略的見直しを進めており、短期的には運転資本の増加につながる可能性があるものの、製品の重要度や市場への影響度に応じた在庫コントロールを通じて、中長期的には事業継続性と企業価値の維持・向上に資するものと考えています。

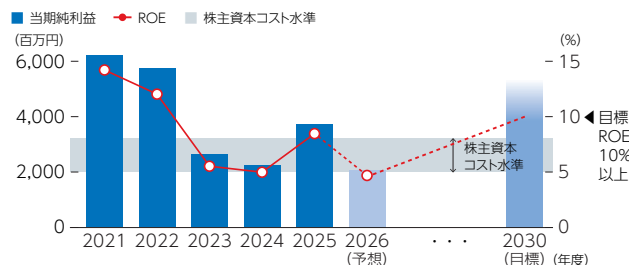
今後は供給安定性と資本効率の両立を前提として運転資本の最適化を進め、2030年度にROIC10%以上の達成を目指します。

CCCグラフ



また、2025年度のROEは、連結子会社である栄研生物科技（中国）有限公司の持分譲渡に伴う株式売却益の計上により8.5%となりました。今後は、収益力向上と資本効率改善により、2030年度に10%以上を目指します。

ROEの推移



※2021～2022年度は、COVID-19による需要拡大の影響を含む。

財務KPI

	2026年度予想	2030年度目標
売上高	420億円	500億円以上
ROE	4.7%	10%以上
ROIC	4.9%	10%以上

ROIC改善に向けた取り組み

ROIC改善においては、短期的なコスト削減や投下資本の圧縮に偏ることなく、成長投資の回収を着実に進めるとともに、収益力および資本効率の双方の向上を図ることを基本方針としています。

具体的には、以下の3つのレバーにより、改善を推進します。

1. 収益力の強化

高付加価値製品の拡販および新規顧客開拓により、売上の「量」と「質」を高めます。

また、調達戦略の高度化およびコスト構造の見直しにより、原価率・販管費率の改善を図ります。

2. 固定費吸収力の向上

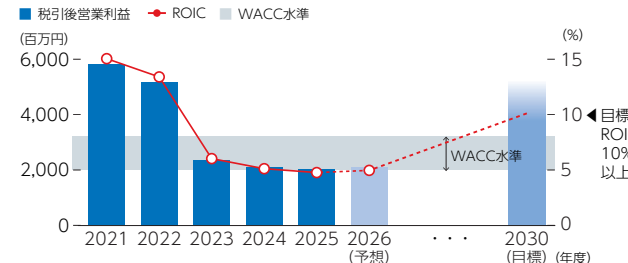
新製造棟の早期立ち上げと操業の安定化により、生産性の向上と供給能力の強化を実現します。加えて、生産拠点最適化およびDXによる全社コスト構造の改革を推進します。

3. 資本効率性の向上

DXの活用により需要予測の精度向上を図るとともに、在庫水準の適正化およびサプライチェーン全体での回転率の改善を通じて、運転資本効率の向上を推進します。

また、製品別の収益性および資本効率の可視化を進め、資本コストを上回る価値創出の観点から、重点投資領域を明確化するとともに、必要に応じて事業・製品の見直しを行い、ポートフォリオの最適化を推進します。

ROICの推移



※2021～2022年度は、COVID-19による需要拡大の影響を含む。

CFOメッセージ

資本配分

当社は、成長投資・株主還元・財務健全性を統合的に勘案し、資本効率の最大化に資する資本配分を基本方針としています。

設備投資については、これまでに成長投資は概ね完了しており、今後は維持・更新投資を中心とした運用に移行し、年間20～25億円の投資額を目安としています。また、戦略投資については、5年間で50億円規模の投資額を目安としています。

株主還元については、総還元性向50%以上を目安に、利益成長に連動した安定的かつ継続的な株主還元を実施します。

投資判断は、資本コストを上回るリターンを創出を前提とした規律のもとで行い、「投資→回収→再投資・還元」のサイクルを通じて資本効率の最大化を図ります。加えて、戦略投資については、投資後の進捗および収益性を継続的にモニタリングし、仮説検証を通じて、機動的な資源再配分およびポートフォリオ最適化につなげます。

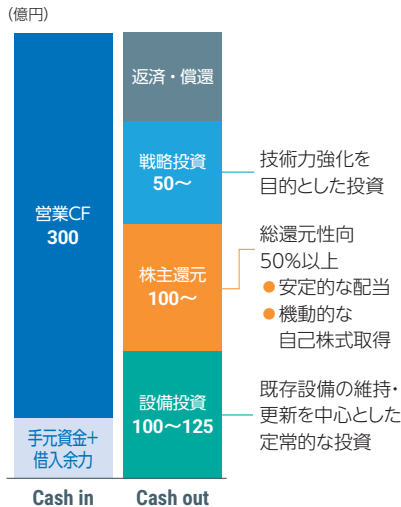
資本政策・株主還元

当社は、財務健全性と資本効率を両立させる資本構成の最適化を基本方針としています。

株主還元については、利益成長に連動した還元拡充を基本とし、総還元性向50%以上を目安として、配当および自己株式取得を機動的に実施します。

	2024年度	2025年度	2026年度（計画）
一株当たり年間配当金（円）	53	58	58
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	2,228	3,708	2,070
総還元性向（％）	209.3	96.7	92.6

キャッシュアロケーション
(2026年度～2030年度計画)



※M&Aはキャッシュアロケーションとは別枠で個別判断。

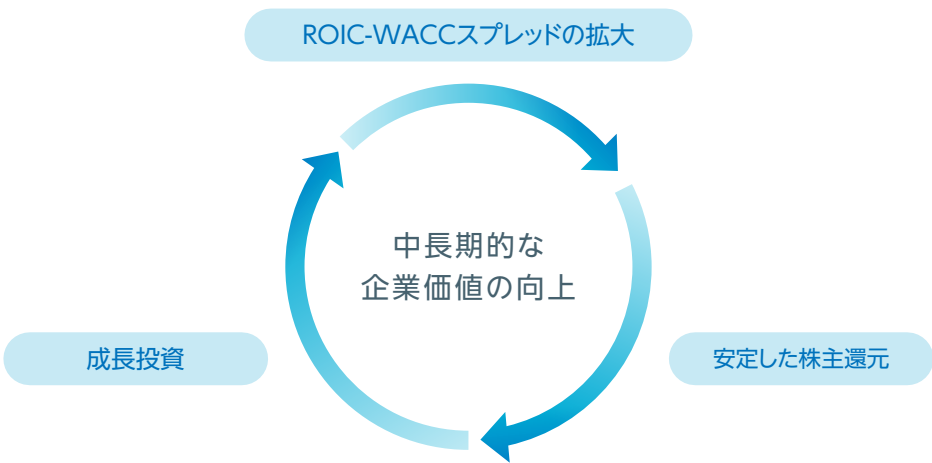
持続的な価値創出を目指して

当社は、ROIC改善に加え、資本コストの低減にも継続的に取り組んでいます。

ESG施策の推進、財務・非財務情報の開示拡充、ならびにIR・SR活動の強化を通じて、資本市場からの信認向上を図ります。

また、経営理念「ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります。」を軸にブランド認知の向上を図るべく、企業PR活動の強化にも取り組んでいます。

これらの取り組みを通じて、ROICとWACCのスプレッドを持続的に拡大し、中長期的な企業価値の向上につなげていきます。



ROIC経営の考え方

$$\text{ROIC} = \frac{\text{税引後営業利益}}{\text{投下資本}} = \frac{\text{税引後営業利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{投下資本}} = \frac{\text{収益力の向上}}{\text{資本効率の向上}}$$

（製品・サービスによる顧客付加価値の最大化）

（低稼働資産の削減、在庫・売上債権の適正化）

※ROICを全社共通KPIとして活用
※企業価値はROICが資本コスト（WACC）を上回ることによって創出される
※投下資本＝固定資産＋運転資本

04

戦略を支える ガバナンスを どのように 強化するのか？

取締役会議長メッセージ	44
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方	46
取締役会の構成・スキルの多様性に対する考え方	47
取締役会の実効性評価	48
ガバナンス強化に向けた取り組み	49
役員報酬	50
コンプライアンス・リスクマネジメント	51
役員一覧（取締役、執行役）	55



取締役会議長 メッセージ

INDEX

栄研化学は、どのような会社を
目指すか？

栄研化学は、どのように
価値創造を図るのか？

企業価値向上に向けて
どのような戦略を立てているのか？

戦略を支えるガバナンスを
どのように強化するのか？

会社概要

取締役会の実効性向上に向けて

昨期より、当社とし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。議長としてこの1年、最も注力したことは、取締役会における議題設定です。企業価値向上の観点から、昨年公表した中期経営計画を着実に推し進めること、そのために取締役会において適切なタイミングで監督・助言を実施することが最重要と考え、社長および事務局と連携し、年間の主要議題を計画的に整理・運営してまいりました。

中期経営計画では、①海外市場の開拓・拡大、②製品ポートフォリオの再構築、③新製品開発の3点を重点項目としており、これらについては、取締役会において、

定期的に執行状況の報告を受け、取締役と執行側との間で率直かつ建設的な議論を重ねてまいりました。その結果、取締

役会として中期経営計画の推進に一定の役割を果たせたものと認識しています。また、取締役会の審議過程において、当日中に結論に至らなかった論点についても、確実なフォローアップを行い、後日に曖昧さを残さない運営に努めてまいりました。この1年間のこうした取り組みは、取締役会の実効性向上に着実につながっているものと評価しています。

一方で、課題も認識しています。例えば、将来の会社の成長を担うべき新製品開発の遅れ、期待した製品の販売計画未達等について、取締役会としてより早期に未達リスクを把握し、より適切な対応を助言する余地があったのではないかと自問する部分もあります。取締役会での執行側とのリスク共有および意思疎通の在り方といった点で、改善すべき余地があるものと認識しています。こうした反省も踏まえ、引き続き取締役会の監督機能のさらなる高度化に取り組んでまいります。

経営計画2030への関わり

中期経営計画1年目の昨期は、業績面では概ね期初計画の水準で着地しましたが、将来の成長に関わる取り組みでは、国内クリニック市場開拓の遅れや海外市場におけるUSAIDの予算凍結といった外部環境の急変もあり、中期経営計画2年目以降の計画数字の達成が厳しい状況となりました。また、2030年度までの経営目標を示した「EIKEN

ROADMAP 2030」についてもあわせて見直しが必要と判断しました。

新たな「経営計画2030」での成長に向けた考え方は、「EIKEN ROADMAP 2030」および昨年公表した「中期経営計画」と基本的には変わりありません。昨期までの活動を踏まえ、国内外の環境を精査し、達成確度の高い目標として再構築したものです。今回の計画策定にあたっては、未達リスクについての議論にも多くの時間を割いたこともあり、確度の高い成長計画となったものと認識しています。

また、本計画を着実に推進していくことに加え、M&A等を通じた非連続成長を実現することが、今後の重要な課題と考えています。取締役会としては、その実現を図るべく、執行側の取り組みを後押ししてまいります。

世の中の動きは速く、今後も事業を取り巻く環境変化は常に起こりうるものと認識しています。取締役会としては、リスクの兆候を早期に把握し、対応策の検討・実行を促すべく、引き続きプロアクティブな監督・助言に努めてまいります。

CxO体制の導入について

本年度より、新たにCxO体制を導入しました。その目的は、経営各分野における責任の所在を明確にし、意思決定をよりシンプルかつ迅速に行うこと



取締役会議長
石井 潔

にあります。

担当執行役は、CxOとして全社的な経営課題に取り組む一方で、営業、研究開発、生産等の各部門長として、日々の部門経営にも責任を負っています。その責任を果たしながら、同時に部門を超えた全体最適の視点で会社変革を推進していくことが、

執行役に求められる重要な役割であると考えています。今回の導入が、執行役一人ひとりにとって全社経営を担う立場をより強く認識する機会となり、会社変革のスピードを高めることにつながると期待しています。

また、取締役会としても、CxOとしての活動を監

督・助言するという視点を取り入れ、ガバナンス機能の一層の強化を図る工夫が必要と考えています。

これから取締役役に求められること

当社の取締役会は、社内取締役3名、社外取締役7名で構成されています。昨期より取締役会議長を社外取締役が務めることになったことに加え、指名・報酬・監査の各委員会も社外取締役のみで構成されており、社外取締役の担う役割は一層重要性を増しています。

現在の取締役のスキルマトリックスをご覧いただくとお分かりのとおり、各分野で豊富な経験を有している人財が就任しています。取締役会においても率直かつ建設的な発言が活発に行われており、議長として大変心強く感じています。

一方で、経営の監督に責任を持つ立場として、これからは株主との対話といった社外取締役から社外へ発信する機会も増えていくと想定されます。こうした活動の前提として、取締役会での執行側との十分な議論、それを通じての経営方針および重要課題の執行側との共有が極めて重要です。

共有されていると認識していても、実際には十分に共有ができていないという場面は日常的にも起こることであり、取締役会においても例外ではありません。取締役会の実効性向上の観点からも、議長として常に留意していきたいと考えています。

取締役会の実効性向上に向けた成果と課題

成果



社外取締役議長体制の定着

社外議長のもと、独立性の高い運営が浸透



中期経営計画重点テーマの 計画的な議題設定と継続的モニタリング

海外市場、製品ポートフォリオ、新製品開発を中心に監督



執行側との率直かつ建設的な議論の実施

多様な視点から忌憚のない意見交換を促進



審議継続案件に対するフォローアップの徹底

結論先送り案件の確実なフォローアップにより運営を改善



「経営計画2030」策定に向けた多面的な議論の実施

環境変化や未達リスクを踏まえた計画の再構築に貢献

課題



新製品開発遅延・販売計画未達の 兆候把握の早期化



未達リスクに対する 監督・助言機能のさらなる強化



執行側とのリスク共有・ コミュニケーションの高度化



重要経営指標・先行指標の モニタリング強化



環境変化への機動的な対応と 監督機能の高度化

今後の重点テーマ

プロアクティブな監督・助言



事業環境変化の兆候を
早期に把握



成長戦略の進捗と
リスクを継続的に監督



CxO体制の実効性を
定期的に検証



企業価値向上に向けた
建設的な対話を推進

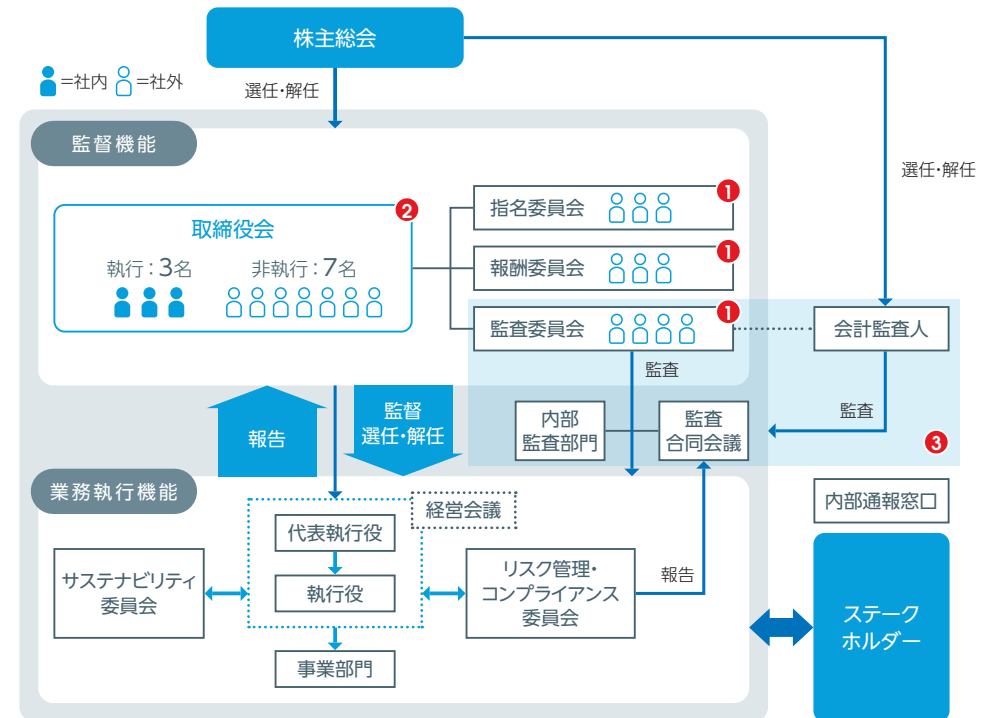
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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**（2026年6月24日）
URL : https://www.eiken.co.jp/uploads/CG_2026.pdf

	役割	開催回数 (2025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。	19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。	8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（2026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

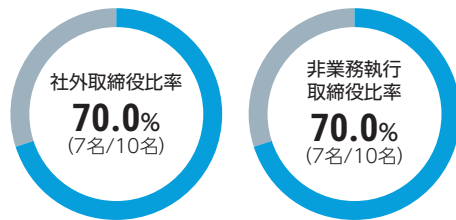
- ・監査委員会、内部監査部門および各部門による監査合同会議を四半期毎に開催
- ・監査委員会は会計監査人と定期的なレビューを実施

取締役会の構成・スキルの多様性に対する考え方

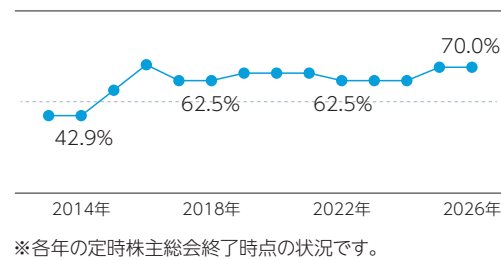
当社の取締役会は、「EIKEN Vision 2030」の実現に必要な知識・能力・経験をバランス良く備え、ジェンダーや国際性を含む多様性を重視し、構成しています。社内取締役は、経営の重要事項の決定および他の執行役の業務執行の監督に十分な役割を果たすことができる人財を指名しています。また、社外取締役は、社内取締役だけでは得られない専門性の高い知識・能力と豊富な経験を有する人財を指名しています。各取締役に、それぞれの経験に裏打ちされた能力を存分に発揮し、経営の基本方針に係わる重要事項の決定および業務執行の監督を実践していただくことを期待しています。

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。

取締役会の構成 (2026年6月末現在)



社外取締役比率の推移



取締役スキルマトリックス

当社では、企業価値を持続的に高めるため、取締役に求められるスキルを選定しています。「EIKEN Vision 2030」を達成するために、取締役に必要なスキルを以下のスキルマトリックスに示しています。

なお、この表は各取締役に特に期待される専門性・経験を示したものです。各取締役が有する全ての専門性・経験を表すものではありません。

		スキルマトリックス (2026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
取締役会議長 (独立社外取締役)	石井 潔	●		●	●	●		
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		●	●				●
社内取締役 (執行役)	工藤 知博	●				●		●
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					●	●	●

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

2026年6月末

20%

2030年度目標

30%

外国人取締役比率

2026年6月末

- %

2030年度目標

20%

執行役

女性執行役比率

2026年6月末

- %

2030年度目標

30%

外国人執行役比率

2026年6月末

- %

2030年度目標

20%

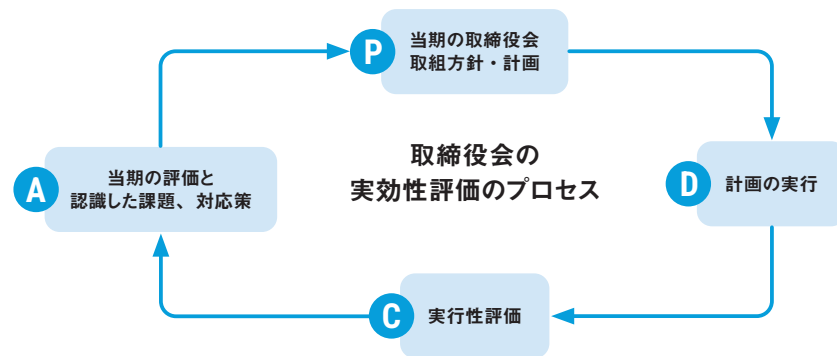
スキルマトリックス項目の選定理由

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を両立を推進し、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

◆ 2025年度の評価を踏まえた課題、今後に向けて

当社は、毎年、取締役会の実効性に関する分析・評価を実施しており、2025年度における分析・評価において、当社の取締役会は適切に機能し、実効性が概ね確保されていることを確認しました。指摘された課題については必要に応じて改善を図り、取締役会の監督機能の更なる強化に向けた運営改善を継続的に推進します。



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 | 5 取締役研修・トレーニング |
| 3 取締役会の監査・監督 | |

2025年度 評価結果、指摘された課題と対応

取締役会の構成	【評価結果】 社内・社外取締役の構成比は適切であり、経験・知見のバランスが確保されている。
取締役会の運営	【評価結果】 上程資料の構成や説明の明瞭性については改善が見られ、議論環境は向上しており、取締役による意見表明および審議は活発に行われている。 【課題】 上程資料の内容の充実（論点整理と意思決定に必要な情報の拡充）および事前説明の充実を通じた議論の深化。 【対応】 取締役会への上程前における事前検討の徹底、重要議題の位置づけの明確化。
取締役会の監視・監督	【評価結果】 以前より充実しており、定期的な説明がある。 【課題】 経営計画に関する進捗管理および未達要因分析の精緻化ならびにKPIと戦略の連動性の強化。 【対応】 情報提供の質および適時性の向上。
執行役の対応状況	【評価結果】 取締役会指摘事項に対する執行側の対応については、フォローアップシートの活用等により、可視化およびモニタリングの仕組みが整備され、一定の改善が認められる。 【課題】 対応スピード、実行成果および進捗の実効性。 【対応】 対応報告をメールにて中間報告する、実効成果の可視化を徹底。
取締役研修・トレーニング	【評価結果】 研修ニーズは、業界動向、資本市場、ガバナンス、人的資本、DX、工場・事業所見学等多様化しており、優先順位を考慮しつつ可能な研修から実施する。 【課題】 取締役研修の実施。 【対応】 2026年度、取締役向け研修および工場・事業所見学を企画、実施する。

2025年度 取締役会の主な議題

【経営計画】

- ・ 経営計画2030
- ・ 2026年度経営方針
- ・ 2026～2027年度事業予算

【成長戦略】

- ・ 全社ROIC改善施策の進捗
- ・ 事業ポートフォリオの整理
- ・ 海外展開戦略の進捗
- ・ 海外子会社の持分譲渡
- ・ 受託検査事業の進捗と課題

【株主・投資家との対話】

- ・ 資本政策
- ・ 自己株式の消却
- ・ 投資家・株主との対話内容の分析
- ・ 株主総会の課題と対策
- ・ 議決権行使結果の分析
- ・ 政策保有株式

【ガバナンス】

- ・ 取締役会の実効性評価
- ・ 3委員会の活動報告
- ・ サクセッションプラン
- ・ スキルマトリックス
- ・ 執行役育成

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づけ、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・執行役のトレーニング、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対しては、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 Vision 2030策定
 - サステナビリティ委員会設置
 - 譲渡制限付株式報酬開始
- 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
- 2026年
- 「経営計画2030」策定

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。

2025年度の当社役員の報酬等の額は、2025年6月18日開催の報酬委員会で、十分に審議のうえ、決議しています。

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	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	●	●	●	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）	42,200	41,899
連結営業利益（百万円）	3,250	2,919
ROE（％）	8.8	8.5

2025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 役員の員数 （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）	19	17	－	1	5
執行役	242	125	42	75	16
社外取締役	76	70	－	5	8

※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。

※3. 上記のうち、譲渡制限付株式報酬は非金銭報酬等に該当します。

コンプライアンス・リスクマネジメント

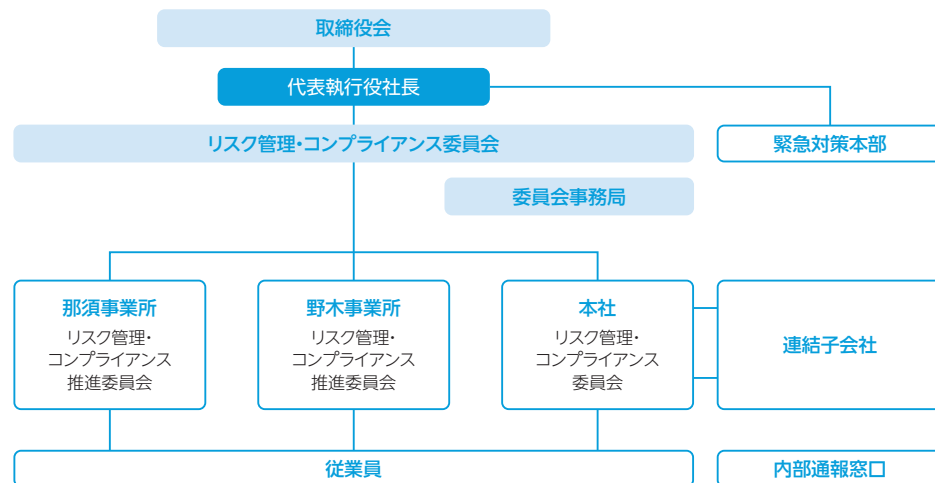
当社グループは、最高リスク管理責任者を委員長とし、全執行役を委員とする「リスク管理・コンプライアンス委員会」を設置し、コンプライアンスおよびリスクの把握と管理を行っています。また、その下部機構として各事業所に「リスク管理・コンプライアンス推進委員会」を設置し、コンプライアンス活動・リスク管理活動を推進しています。

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)

2025年度：12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に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。

主な全社コンプライアンス活動の取り組み（2025年度実績）

分類	実施月	内容	対象
教育研修	5月	インサイダー取引防止・株価操作防止	全従業員
	6月	薬事規制（法令遵守）	全従業員
	7月	労働時間管理	正社員・シニア社員
	9月	人権尊重	全従業員
	10月	ハラスメント防止（カスハラ含む）	全従業員
	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」社長メッセージ、研修	全従業員
	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
	4月・随時	入社者研修	新入社員・中途入社者
点検・改善	5月-6月	規程類の定期点検	規程主管部門
モニタリング	7月	従業員満足度調査	全従業員
	11月-12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
	年間	内部通報	全従業員

重大なコンプライアンス違反件数

2025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（2025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
差別的な扱い	自社	低	高	低
職場での労働安全衛生環境の不備	自社	低	高	低
有給休暇・特別休暇・育児休暇の取得制限	自社	低	高	低
ハラスメント	自社	中	高	高
強制労働・サービス残業	自社	中	高	中
個人情報の漏えい	自社	中	中	低
発展途上国における医療（診察（検査））へのアクセス制限	自社	高	高	高
人権に対する基本姿勢	サプライチェーン※2	中	中	低
人権の尊重と差別の禁止	サプライチェーン	中	中	低
人権侵害の加担（助長）の回避	サプライチェーン	中	中	低
雇用における差別の禁止	サプライチェーン	中	中	低
強制労働の禁止	サプライチェーン	中	中	低
児童労働の禁止	サプライチェーン	中	中	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	中	中	低
操業する国や地域の宗教的な伝統や慣習の尊重	サプライチェーン	中	中	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	中	低
紛争鉱物への取組み	サプライチェーン	中	中	低
内部通報体制の構築	サプライチェーン	中	中	低

※1 規模、範囲、是正困難度の総合評価

※2 主要取引先（仕入先：取引金額上位90%、販売先：取引金額上位70%）

負の影響（人権侵害リスク）と企業の関わりの評価において、対応優先度が「高」、「中」のものに対して以下の通り対策を実施しています。

栄研化学	ハラスメント	教育研修によるコンプライアンス意識向上・モニタリング
	強制労働・サービス残業	働き方改革の推進、教育研修による意識向上・モニタリング
	発展途上国における医療（診察（検査））へのアクセス制限	サステナビリティKPIの設定による供給国数の拡大推進

◆ 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」を策定し、ハラスメントに関する教育・研修を毎年1回以上実施しています。また、毎年1回の実態調査アンケートや通年を通じた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。

ハラスメント防止
研修受講率

2025年度：
100%

◆ 腐敗防止

当社グループは、世界的潮流として贈収賄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、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防止に取り組んでいます。

腐敗防止に関する
違反件数

2025年度：
0件

◆ 従業員満足度調査

当社は、毎年、「従業員満足度調査」を実施し、組織の現状や課題を可視化することにより、従業員エンゲージメントの向上と人材育成の強化に取り組んでいます。

総合的な満足度

2025年度：
80.6※

※6段階評価で、肯定的な回答の割合

満足度の低い項目と対応

項目	対応優先度
新製品や新サービスの創出	新製品・新サービスの創出につながる体制整備
必要な人材の確保	あらたな採用手法ならびに人材紹介インセンティブの導入
人事運営（昇格・役職登用・人員配置）	役職者を対象とした目標設定・評価制度に関する再教育、異動希望を示しやすくなる運用への変更、ならびに社内公募制度の導入
部署の壁を超えた連携・協業	社内コミュニケーションの活性化

コンプライアンス・リスクマネジメント

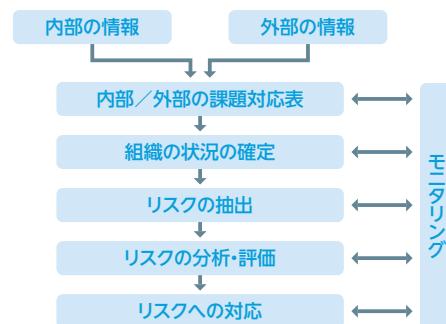
◆ リスクマネジメントの基本的な考え方

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。

定期的にリスクの抽出・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



主な全社リスク管理活動の取り組み（2025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	全従業員
	6月・12月	情報セキュリティ訓練（標的型攻撃メール対応）	全従業員・違反者再訓練
	毎月	リスク・コンプライアンス通信	全従業員
点検・改善	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
	10月	事業所防災訓練	関係部門
	10月	BCM訓練（南海トラフ地震のサプライチェーン対応）	関係部門
モニタリング	6月	2024年度内部の課題、外部の課題対応の有効性評価	室長以上
	11月	2025年度内部の課題、外部の課題の見直し	室長以上
	年間	リスク即時報告（情報漏えいリスク含む）	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

2025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	・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 ・USAIDの閉鎖に伴うGlobal Fundの資金規模縮小	マーケティング力の強化 グローバル展開の強化 途上国への医療貢献	・販売代理店等を戦略パートナーとして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 ・国際機関等との連携
新製品・新技術・新規事業	・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	新技術・新領域を活用した 事業ポートフォリオ 研究開発力の強化 マーケティング力・企画の強化	・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	・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	各国の医療制度の情報収集 研究開発の迅速化	・国・地域ごとの医療制度や薬事規制、環境規制の動向の迅速な把握と対応
製品品質	・品質問題の発生による主力製品群、高収益製品群の供給停止	高品質製品の提供	・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	・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、サイバー攻撃により当社またはサプライヤーの甚大な被害 ・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	レジリエンス力の強化	・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 ・初動対応・事業継続マネジメント訓練
ITシステム	・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 ・サイバー攻撃による障害・情報流出	情報セキュリティの強化	・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、感染初動対応・事業継続マネジメント訓練
原材料価格・エネルギー価格の高騰	・市場価格、輸送コスト、為替等の変化に伴う原材料価格・エネルギー価格の高騰による製品原価の上昇	生産性向上	・原材料の市場動向の調査、複数社購買、適正在庫 ・製品ポートフォリオに基づく経営資源の配分、継続的な生産効率化

役員一覧 (2026年6月24日現在)

■在任年数 □取締役会出席状況(2025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

■ 7 年
□ 19/19 回
◆ 530 株

指名委員会委員



中村 規代実

独立 社外

■ 7 年
□ 19/19 回
◆ 530 株

監査委員会委員長



藤吉 彰

独立 社外

■ 6 年
□ 19/19 回
◆ 530 株

報酬委員会委員長

指名委員会委員



松竹 直喜

独立 社外

■ 3 年
□ 19/19 回
◆ 530 株

指名委員会委員長

監査委員会委員



植木 理恵

独立 社外

■ 1 年
□ 11/11 回
◆ 530 株

報酬委員会委員

監査委員会委員



木野瀬 祐太

独立 社外

■ 1 年
□ 11/11 回
◆ 530 株

報酬委員会委員



戸田 達喜

独立 社外

■ 1 年
□ 11/11 回
◆ 530 株

監査委員会委員



瀬川 雄司

代表執行役社長

■ 1 年
□ 11/11 回
◆ 11,289 株



森 安義

専務執行役

■ 1 年
□ 11/11 回
◆ 8,641 株



工藤 知博

執行役

■ 新任
◆ 4,896 株

執行役

瀬川 雄司 代表執行役社長 CEO, COO

森 安義 専務執行役 研究開発本部長 CTO

土居 通寿 常務執行役 生産本部長 CPO

古橋 弘康 執行役 内部監査室長

土谷 敏之 執行役 営業本部長 CMSO

吉田 佳一郎 執行役 営業本部 海外営業統括部長

赤石 聡 執行役 営業本部 国内営業統括部長

渡邊 勝紀 執行役 生産本部 野木工場長

富田 憲弘 執行役 研究開発本部 生物化学研究所長

工藤 知博 執行役 経営管理本部長 CFO, CHRO

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/S100YD7R/00.pdf

05

会社概要

栄研化学の事業	57
主な製品・サービス	58
財務ハイライト	59
非財務ハイライト	60
外部評価・株式情報等	61



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

8,523億円
(2024年度)
(日本臨床検査薬協会調査)

CAGR
約**2~4%**
※当社調べ

【特徴】

市場性質：成熟市場
主な成長要因：高齢化による検査需要の拡大
主な制約要因：診療報酬制度による価格抑制

グローバル市場

約**800~1,000億ドル**
(2024~2025年)
※当社調べ

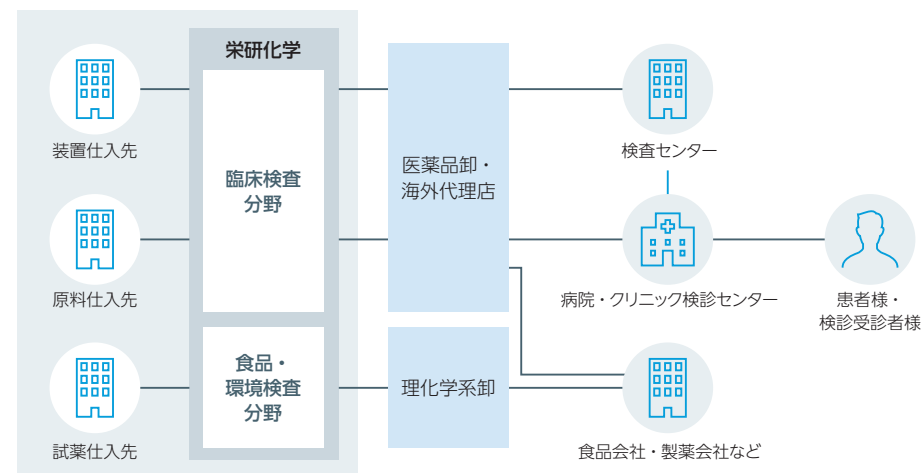
CAGR
約**5~6%**
※当社調べ
(2024~2029年)

【特徴】

市場性質：成長市場
主な成長要因：開発途上国での需要拡大、
技術革新
主な制約要因：規制、競争

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。



微生物検査用試薬

細菌検査用培地、迅速検査用試薬、薬剤感受性検査用試薬など、微生物感染症の診断・治療に有用な各種検査用試薬。



便潜血検査用試薬

大腸がん検診（一次検査）に使用される、便中の潜血（ヒトヘモグロビン）を検出する検査用試薬。



生化学検査用試薬

生活習慣病との関連性が注目されている検査項目を中心に、血清や尿中の成分を測定する自動分析装置に対応する各種検査用試薬。



遺伝子関連等

新型コロナウイルスや結核などの感染症の検査に、LAMP法を用いた遺伝子検査関連製品。また、食品、環境など幅広い分野にも展開。

遺伝子関連等

4.7%

器具・食品
環境関連培地

4.3%

生化学検査用試薬

1.4%

医療機器

12.7%

微生物検査用試薬

10.2%

尿検査用試薬

11.0%

便潜血検査用試薬

32.2%

免疫血清検査用試薬

23.4%

製品の 種別別売上

(2025年度)



尿検査用試薬

尿中のウロビリノーゲン、潜血、蛋白質、ブドウ糖など多項目の検査が行うことができる尿試験用試薬紙などの各種検査用試薬。



免疫血清検査用試薬

感染症、リウマチ関連、ホルモン、腫瘍マーカーの測定。新生児代謝異常検査、胃がんリスク層別化検査（ABC分類）などに使用する各種検査用試薬。



器具・食品環境関連培地

食中毒原因微生物の検査などの食品微生物検査用試薬、作業環境の汚染実態などを把握できる環境微生物検査用試薬、および検査に使用する器具・器材。



医療機器

当社試薬を使用した様々な検査に対応する、各種自動分析装置。

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	2025年度
売上高	百万円	34,991	35,761	36,585	38,667	42,996	43,271	40,052	40,539	41,899
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	11,457
売上総利益	百万円	14,701	15,692	16,229	18,529	20,564	20,506	16,723	16,512	16,175
営業利益	百万円	3,478	4,611	4,622	6,612	8,387	7,457	3,377	2,999	2,919
経常利益	百万円	3,549	4,681	4,723	6,808	8,508	7,568	3,568	3,198	2,844
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	3,708
総資産	百万円	45,165	47,279	50,322	55,685	62,512	66,275	61,651	62,372	62,657
純資産	百万円	32,478	35,014	37,303	41,672	45,803	49,535	45,971	43,598	44,034
EBITDA	百万円	5,138	6,205	6,249	8,323	10,445	9,582	5,703	5,532	5,447
研究開発費	百万円	3,238	2,904	3,332	3,086	3,408	4,065	3,939	4,386	3,676
設備投資額	百万円	1,102	1,685	2,985	2,876	4,347	3,792	1,812	7,699	3,817
減価償却費	百万円	1,660	1,594	1,627	1,711	2,058	2,125	2,326	2,533	2,528
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	6,602
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	4,045
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	△3,423
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	△322
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	7,943
売上高営業利益率	%	9.9	12.9	12.6	17.1	19.5	17.2	8.4	7.4	7.0
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	8.5
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	4.5
自己資本比率	%	71.2	73.5	73.5	74.3	72.8	74.2	74.0	69.3	70.1
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	112.52
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	1,333.07
配当性向 (連結)	%	35.1	32.0	31.3	30.0	30.3	32.9	71.1	81.8	51.5
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	58.00
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	34,541,438
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	1,575,865
時価総額	億円	1,166	1,134	858	941	751	680	800	873	1,055
連結期末従業員数 (正社員)	人	704	719	724	733	745	754	757	702	695

※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	2025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	2,081
	スコープ2	t-CO ₂	5,252	5,181	4,884	5,038	5,304	2,669	706	678	207
	スコープ3 ※1	t-CO ₂	—	—	—	86,485	105,335	84,205	71,698	77,708	101,027
	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	14,095
	水使用量 ◆2	千m ³	88.1	83.9	81.0	78.1	80.7	73.1	68.7	69.1	62.0
	廃棄物総排出量 ◆3 ※2	t	426	381	388	410	462	529	398	415	488
	マテリアルリサイクル量 ◆3	t	251	212	234	223	232	247	238	227	241
	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	61.8	64.2	65.0
エコ提案数 ◆4	件	366	445	454	318	291	518	525	567	523	
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	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	41歳0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	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	13年1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	15年5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	31.2
	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	18.7
	女性取締役比率	%	0.0	11.0	11.0	11.0	11.0	13.0	13.0	20.0	20.0
	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	30.4
	育児休業復職率	%	100	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	2.3
	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	13.1
	若手従業員のEIKEN GLOBAL PROGRAM受講率 ※5	%	—	—	—	16.5	14.0	19.4	26.3	27.2	20.6
	従業員満足度スコア	—	—	—	—	—	—	68.6 ^{Ⅱ6}	62.1 ^{Ⅱ6}	58.8 ^{Ⅱ6}	80.6 ^{Ⅱ7}
	ガバナンス	研修受講率、アンケート・調査結果に対するモニタリング	%	—	—	—	—	100.0	100.0	100	100
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件数		件	0	0	0	0	0	0	0	0	0
重大な情報漏えい件数		件	0	0	0	0	0	0	0	0	0

温室効果ガス排出量 スコープ 1：事業活動による直接排出
 温室効果ガス排出量 スコープ 2：購入した電力等に伴う間接排出
 温室効果ガス排出量 スコープ 3：サプライチェーン全体での排出
 <対象範囲>
 ◆1：栄研グループ
 ◆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

※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 従業員満足度調査の6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（2025年度より、中立的な意見をより適切に把握するため、従業員満足度調査の評価尺度を5段階から6段階への見直しを実施）

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



FTSE JPX Blossom
Japan Index



FTSE JPX Blossom
Japan Sector
Relative Index



MORNINGSTAR GenDi J
Japan ex-REIT Gender Diversity
Tilt Index

イニシアチブへの賛同・ESG評価・認証



顧みられない熱帯病（NTDs）
制圧のハイレベル宣言
「キガリ宣言」に署名

パートナーシップで感染症と闘う



感染症制圧に向けて闘う
国際的な官民ファンド
「GHIT Fund」に賛同



2023年2月TCFD提言に賛同・開示



2024年2月SBT認定



「気候変動」Aリスト



7年連続認定



内閣官房国土強靱化推進室より
国土強靱化貢献団体として認証



Triple Iへ参加

会社概要

社名	栄研化学株式会社 (EIKEN CHEMICAL CO.,LTD.)
本社所在地	〒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
代表者	代表執行役社長 瀬川雄司
創立	1939年（昭和14年）2月20日
資本金	68億9,773万円（2026年3月31日現在）

従業員数 (正社員+臨時雇用者)	連結 1,060名（2026年3月31日現在）
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	4549
決算期	3月31日
定時株主総会	毎年6月

株式の情報（2026年3月31日現在）

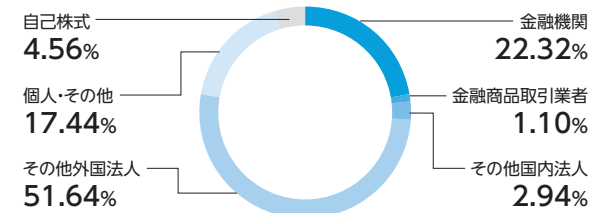
発行可能株式総数	123,900,000株
発行済株式総数（自己株式含）	34,541,438株
単元株式数	100株
株主数	4,934名

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）	4,185,600	12.70
NIPPON ACTIVE VALUE FUND PLC	3,269,300	9.92
AVI JAPAN OPPORTUNITY TRUST PLC	2,250,000	6.82
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	2,188,166	6.64
THE BANK OF NEW YORK- JASDECTREATY ACCOUNT	1,463,200	4.44
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,264,800	3.84
NAVF SELECT LLC	1,250,000	3.79
第一生命保険株式会社	1,100,000	3.34
GOLDMAN,SACHS & CO.REG	920,963	2.79
CACEIS BANK, LUXEMBOURG BRANCH / AIF CLIENTS ASSETS	828,500	2.51

※当社は自己株式1,575,865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

