



2026年5月12日

各 位

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

経営計画の変更に関するお知らせ

－ 「経営計画 2030」の策定および数値目標の変更について －

当社は、2026年5月12日開催の取締役会において、経営構想「EIKEN ROAD MAP 2030」および2030年度に向けた第2次中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）を見直し、2030年度に向けた新たな経営計画として「経営計画 2030」（FY2026～FY2030）※を再策定することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

本件は、単なる計画の修正または期間の延長ではなく、2025年6月に発足した新たな執行体制のもと、従前計画における未達要因について構造的な分析・検証を行った上で、実行可能性と成長性の両立を図った経営運営へと転換することを目的としております。

「経営計画 2030」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

※FY (Fiscal Year) は当社定義の事業年度であり、FY2026 は 2027 年 3 月期に相当します。

【添付資料】

経営計画2030 (FY2026-FY2030)

※ FY（Fiscal Year）は当社定義の事業年度であり、FY2030は2031年3月期に相当

はじめに：現執行体制で何が変わったのか

現執行体制は、この9か月で「計画をやり切る経営」へと舵を切った

現執行体制下での成果（FY2025）

意思決定

- ✓ 判断スピードの向上
- ✓ 権限委譲・判断プロセス刷新

資源配分

- ✓ 主力・収益・育成製品群へ集中
- ✓ ROICを軸とした評価・判断

実行

- ✓ ポートフォリオ整理を実行フェーズへ
- ✓ ROIC経営の進捗管理徹底

組織・風土改革

- ✓ 社長キャラバン/交流イベントの実施
- ✓ 人事制度見直しによる人財活性

市場・ブランドへの打ち手

- ✓ 外部情報発信を強化
- ✓ ブランディング施策を本格展開

- 増収・増益で着地、対予算も99.3%とほぼインライン
- 国内：主力製品を中心に前年比で増収となり、予算を上回る101.0%達成
- 海外：USAID閉鎖の影響はあったものの、予算達成率95.1%

経営計画2030の位置づけ



経営理念

EIKEN WAY

経営理念

ビジョン

ヘルスケアを通じて人々の健康を守ります
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
品質で信頼され、技術で発展する“EIKEN”

モットー

目指す姿

EIKEN Vision 2030

目指す姿に向けた道筋

経営計画2030 (FY2026-FY2030) – 現執行体制による計画の再策定 –

年度目標

Point

- ✓ FY2030に目指す事業領域・戦略の方向性は変更なし
- ✓ EIKEN ROAD MAP 2030 / 第2次中期経営計画 (FY2025-FY2027) ⇒ 経営計画2030として再策定
- ✓ 今後は年度目標を確実にやり切り、每期計画を精査する方針

FY2030に目指す事業領域・戦略の方向性は変更なし

EIKEN Vision 2030

事業戦略

サステナビリティ戦略

がん

がんの予防・
治療への貢献

感染症

感染症撲滅・
感染制御への貢献

ヘルスケア

ヘルスケアに役立つ製品・
サービスの提供

サステナビリティ

地球環境と調和した
事業活動

人財

人を活かした
活力ある企業

経営理念 / 取り巻く環境 / サステナビリティ経営

経営計画再策定の背景

外部要因

↑↑ COST 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

領域	未達の根本要因
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
	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
製品開発	<ul style="list-style-type: none"> 製品開発マネジメント力 研究開発主導型の慣習的体制
生産	<ul style="list-style-type: none"> 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
成長投資	<ul style="list-style-type: none"> 投資評価・投資判断の基準 新規投資・M&A体制不備



施策
<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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）
<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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

財務KPI

旧 経営計画
(EIKEN ROADMAP 2030)

	FY2030
売上高	600億円 新規事業・非連続成長による 数字を含み750億円
海外売上高比率	40%以上
営業利益	150億円
営業利益率	20%
ROE	15%以上
ROIC	—



経営計画2030 (FY2026–FY2030)

	FY2030
売上高	500億円以上 新規事業・非連続成長 による数字を 除く
海外売上高比率	35%以上
営業利益	70億円以上
営業利益率	14%以上
ROE	10%以上
ROIC	10%以上



持続的な成長と収益性の向上

国内事業の収益力強化

ROIC改善の土台

- 高収益品の拡販
- 低収益製品群の整理
- 収益性・成長性の高いテーマへ研究開発投資を集中

海外事業の成長加速

連続成長の中核

- FITの活用による市場開拓
- 免疫血清試薬
 - ・動物検査市場への販促強化
 - ・新製品投入による新市場の開拓

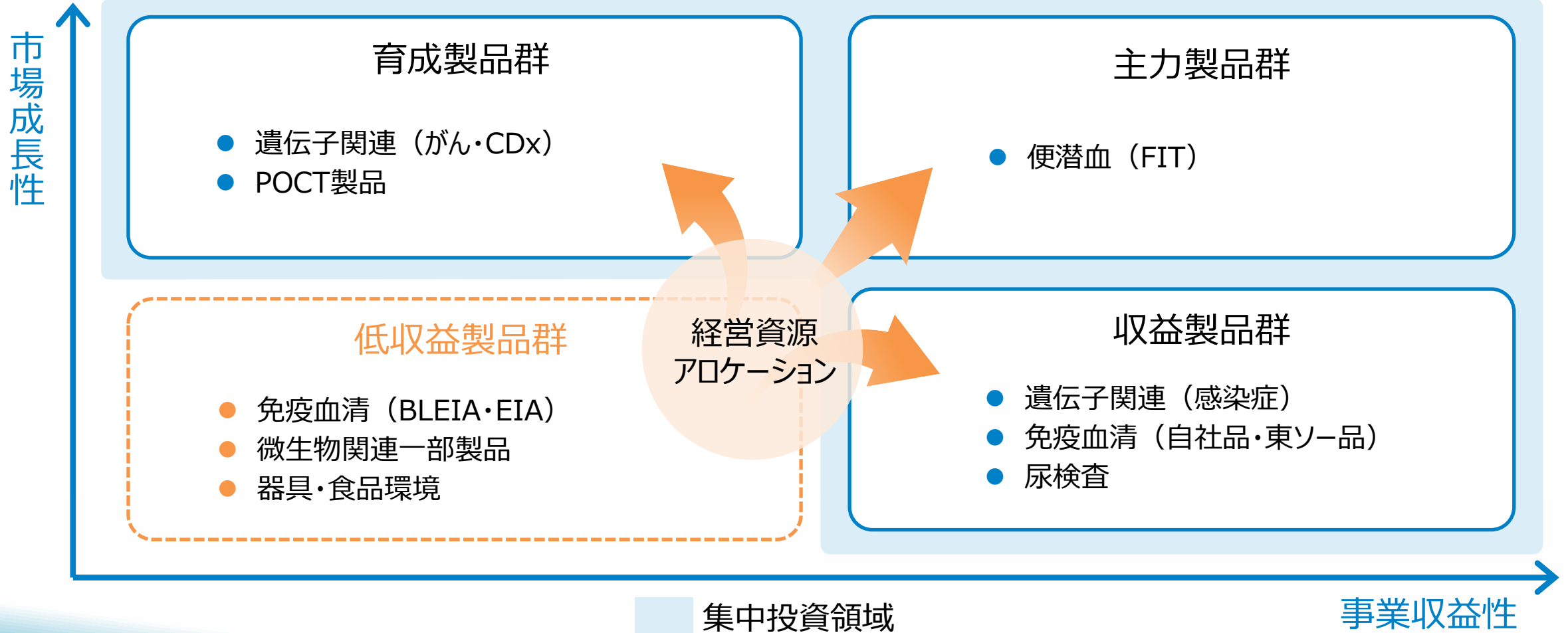
アライアンス・M&Aによる 非連続成長

事業ポートフォリオの進化

- 非連続成長要素
 - ・販路拡大
 - ・高精度技術獲得
 - ・測定装置開発製造に注力

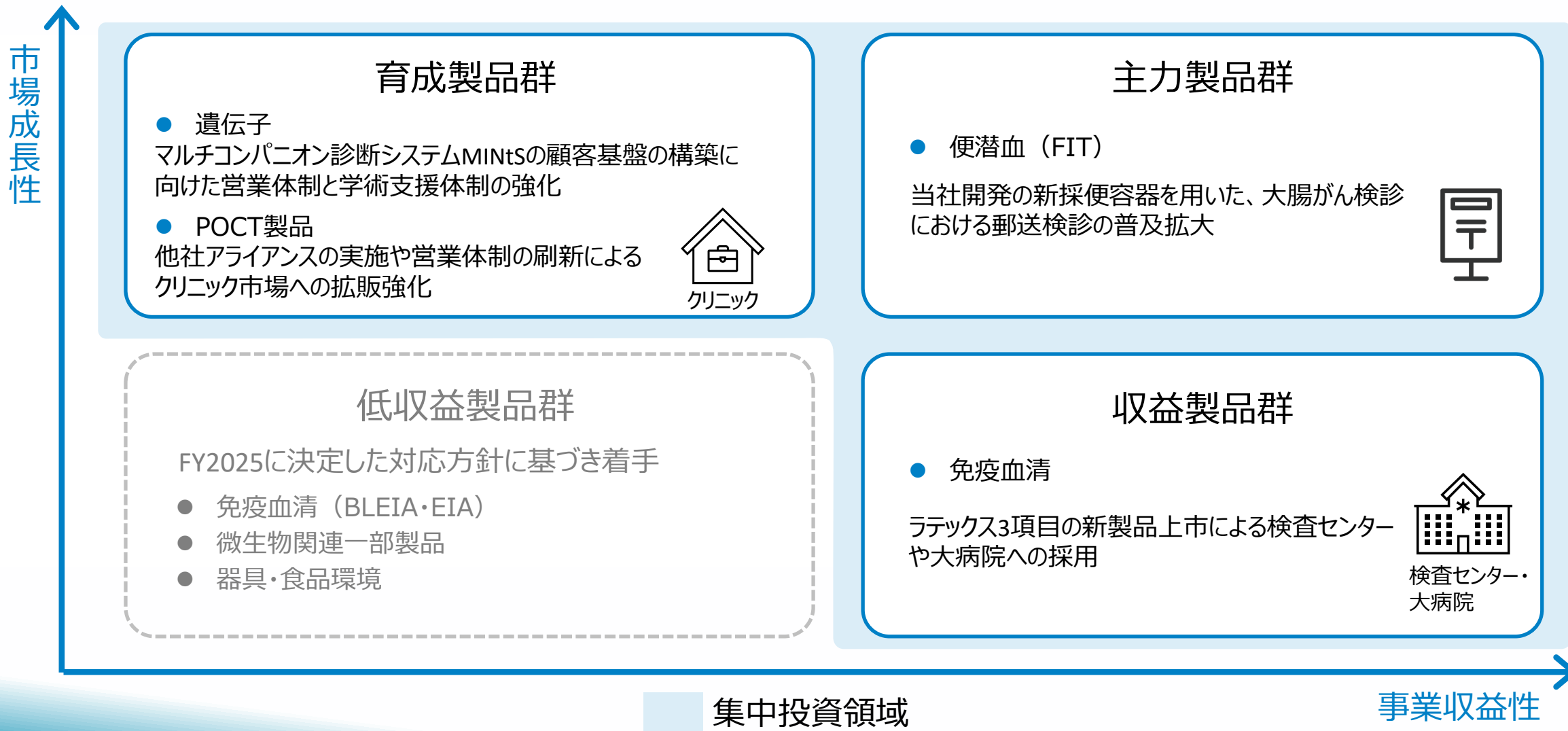
製品ポートフォリオ整理

低収益製品群への対応方針をFY2025に決定し、着手



国内事業の収益力強化

主力製品群・育成製品群・収益製品群に経営資源を集中させ収益力を強化



海外事業の成長加速

経営計画2030の海外成長は米州が牽引

EIKEN Medical America

米州

売上・利益成長の中心

- 薬事戦略によるFITの**価格体系見直し**
- 南米へのFITの展開継続
- 動物用免疫血清試薬の北米市場開拓と販路確保等の事業基盤確立

米州：北米および中南米

欧州支店

EMEA

着実な拡大

- 欧州主要周辺国、中東、バルカン諸国のFIT市場開拓
- 結核巡回検診によるアフリカ市場の拡大
- 動物用免疫血清試薬の販売力強化

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]

栄研医薬

APAC

基盤整備

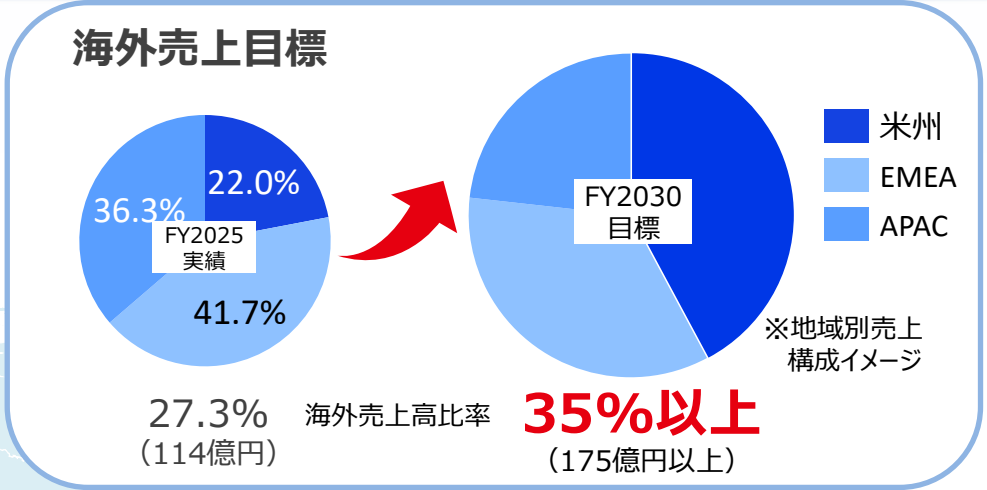
中国

- 中国市場における市場ニーズの調査収集

東南アジア

- 駐在事務所の設立検討
- 現地KOLとの関係構築
- 現地代理店と協業し市場開拓

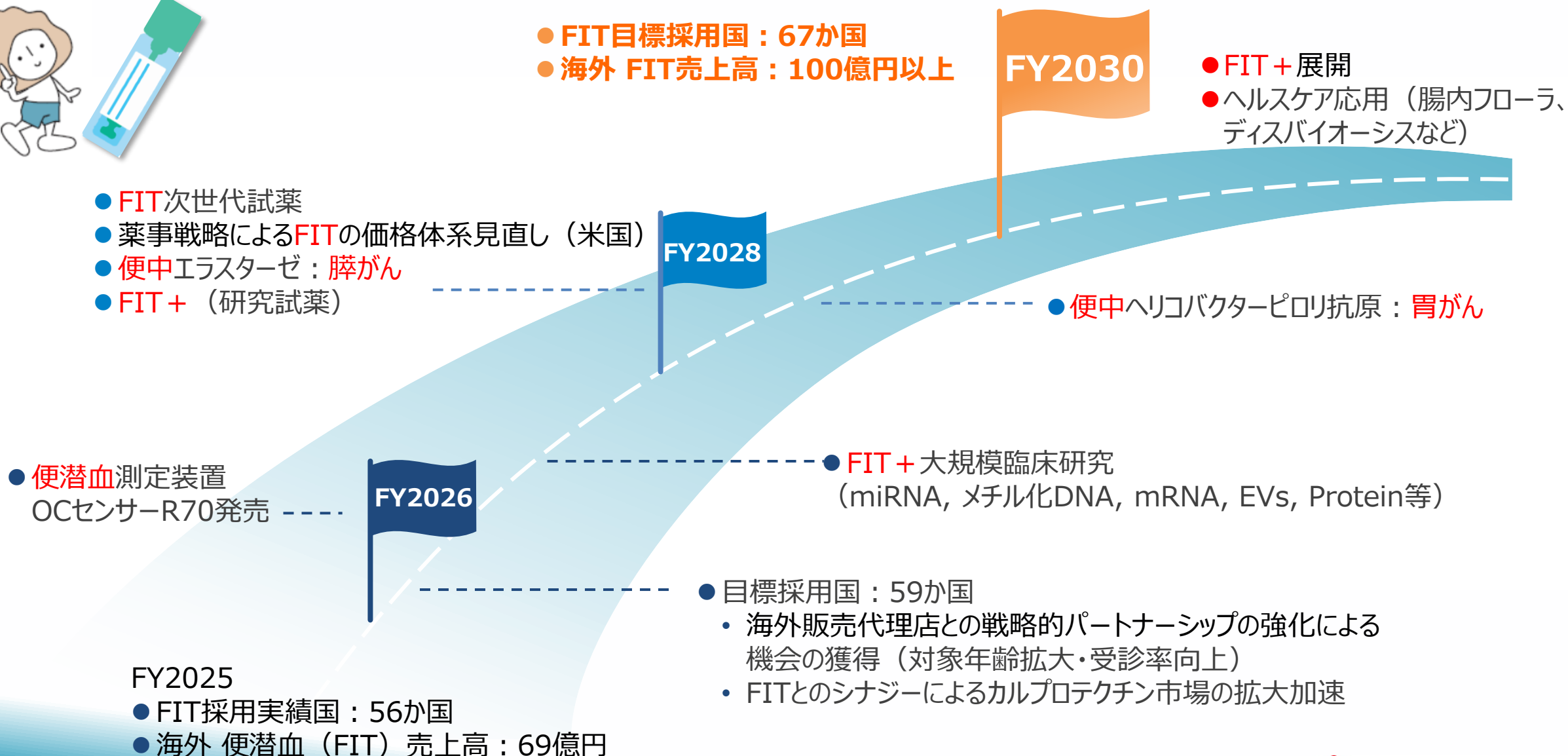
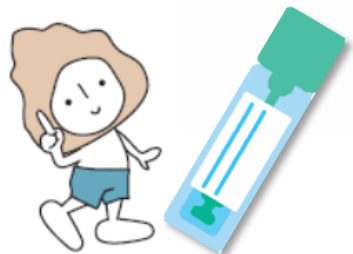
APAC：アジア・オセアニア
[海外向け尿検査用試薬（シスメックス(株)との提携）の売上はすべてアジア地域に含む]



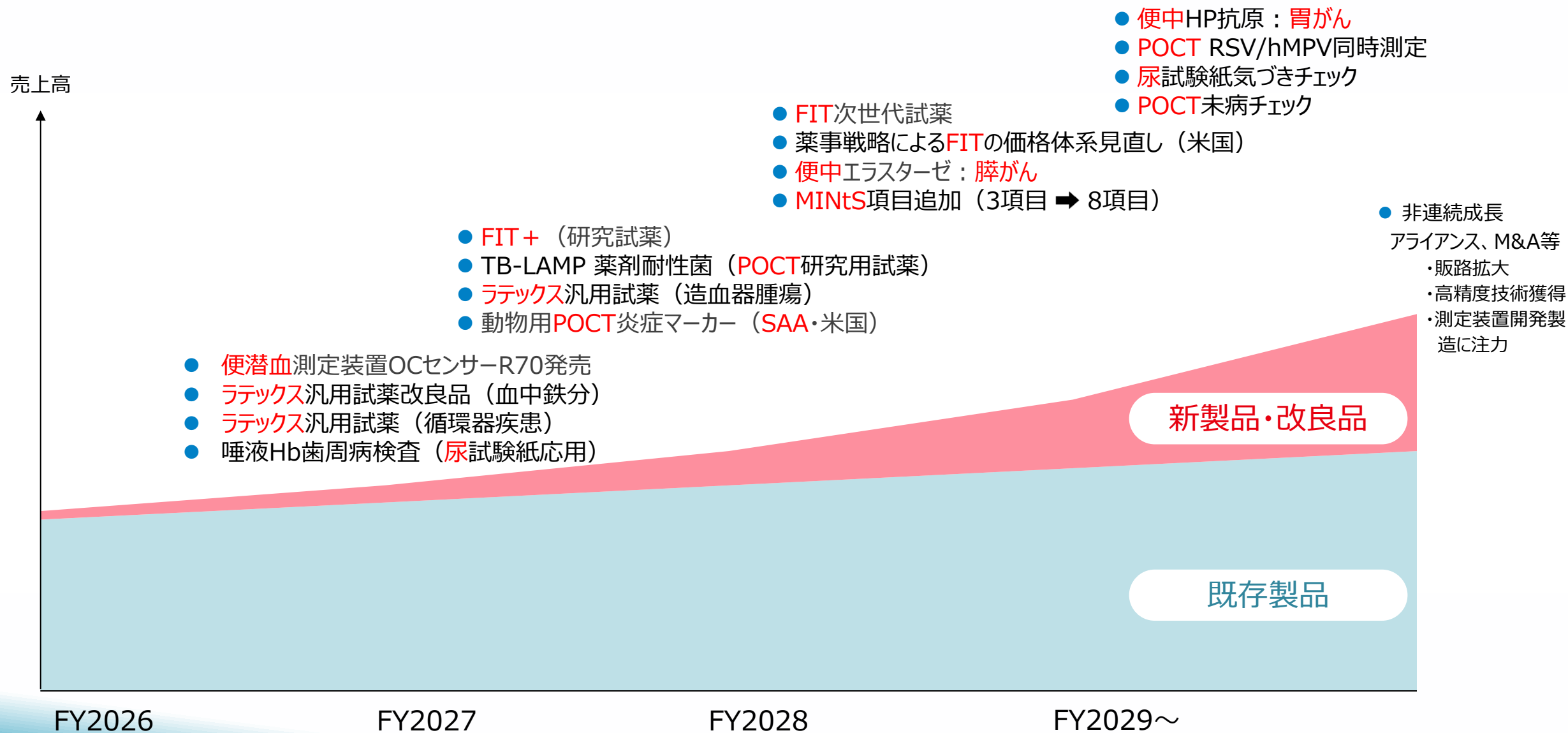
開発パイプライン – 開発フェーズ別一覽 –

	原理確認	要求仕様定義 基本設計	設計・開発・試作 検証・バリデーション	申請
がん		FIT 次世代試薬		新型便潜血測定装置R70
	FIT+ (タンパクマーカー等)	FIT+ (核酸マーカー)		
	便中ヘリコバクターピロリ抗原： 胃がん	MINTs：大腸がん	MINTs：肺がん遺伝子追加 (3⇒8項目)	
	便中エラスターゼ ：膵がん		ラテックス汎用試薬 造血器腫瘍	ラテックス汎用試薬 悪性腫瘍・血中鉄分
感染症		POCT呼吸器感染症 RSV/hMPV同時測定		
	TB-LAMP 検体種拡大	POCT性感染症	TB-LAMP 薬剤耐性菌 (POCT研究用試薬)	
ヘルスケア・他		ラテックス汎用試薬 認知症リスク診断	ラテックス汎用試薬 循環器疾患	ラテックス汎用試薬 貧血・血中鉄分
	採便容器による ディスプレイ測定等	動物用POCT (米国) 炎症マーカー (SAA)		
	POCT未病チェック			
	尿試験紙気づきチェック	うつ傾向リスクチェック		唾液Hb歯周病検査 (尿試験紙応用)
	ヘルスケアアプリケーションプラットフォーム			

採便容器をコアとしたビジネス展開（FIT/FIT+～消化器がん～ヘルスケア）



「EIKEN Vision2030」の実現に向けた発売目標と売上収益イメージ図



資本政策（キャッシュフロー）

FY2026からFY2030累計



▶ 技術力強化を目的とした戦略投資を実施し、非連続的な成長※と製品ポートフォリオの転換を加速

▶ 株主還元は継続し、総還元性向50%以上を目安とする。

▶ 連続的な成長に対応するための設備投資は前年度までに概ね実施済みであり、今後は当該設備の維持・更新を中心とした定常的な投資を行う。

※非連続的な成長はM&Aを除く

ROICツリー



経営計画2030における財務KPIの到達水準

	FY2030
売上高	500億円以上 新規事業・非連続成長による数字を除く
海外売上高比率	35%以上
営業利益	70億円以上
営業利益率	14%以上
ROE	10%以上
ROIC	10%以上

サステナビリティ戦略の推進 -マテリアリティKPIの進捗-

FY2030の目標に向かい、マテリアリティKPIの達成により、社会課題解決への貢献と当社の持続的成長を実現する

【評価の基準】◎：目標以上達成、○：目標達成

マテリアリティ (重要課題)		方策	主なKPI	実績 (FY2025)	現状評価	長期目標 (FY2030)
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
	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
	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	100%	○	100%
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)	スコープ1+2排出量削減率 (FY2021比)	69%削減 (2288t-CO ₂ ; 暫定値)	◎	56%削減※2
	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	環境配慮型包装資材(FSC認証紙)の採用率 (FY2021比)	29.8%	◎	30%
社会	人権・多様性の尊重	○ODE&Iの推進 ○ハラスメントの撲滅	女性管理職比率	18.7%	◎	30%
	従業員エンゲージメントと人材育成	○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	男性100% 女性100%	○	100%
	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%
ガバナンス	透明で健全なガバナンスの実現	○役員ダイバーシティ推進	女性取締役比率	20%	○	30%
	コンプライアンスと腐敗防止	○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	○ハラスメント研修受講率 ○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	○受講率：100% ○違反件数：0件	○	100% 0件
	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	○実施率：100% ○情報漏えい数：0件	○	100% 0件

※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

Saving Your Health



EIKEN CHEMICAL CO., LTD.

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

本資料は、一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。当社は、本資料の利用により生じたいかなる損害に対しても、一切責任を負いかねます。