

|| 中期経営計画説明文字起こし ||

タウンズ

197A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025年8月26日(火)



FISCO Ltd.
<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■	2025年6月期決算及び中期経営計画を受けてのアナリストコメント	3
■	中期経営計画説明	4
■	2025年6月期決算説明会及び中期経営計画説明会 Q&A	18

タウンズ | 2025年8月26日(火)

197A 東証スタンダード市場

<https://www.tauns.co.jp/investors/>

■ 2025年6月期決算及び中期経営計画を受けてのアナリスト コメント

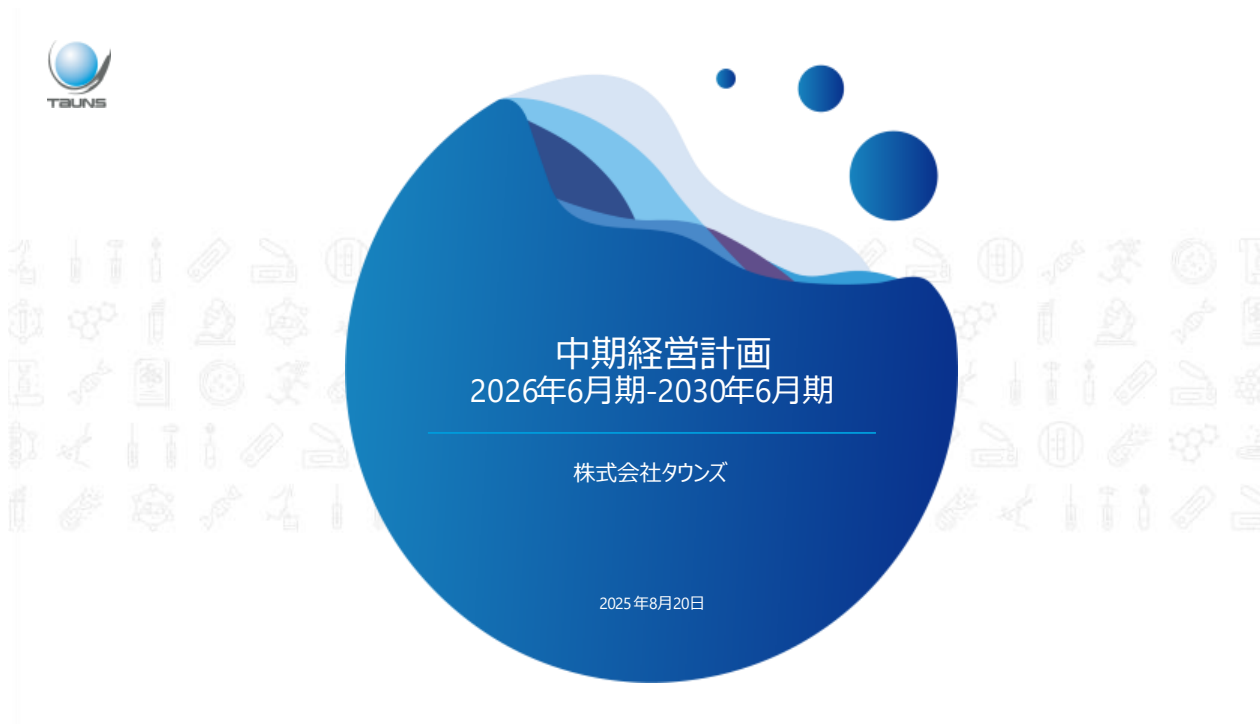
・ 2025年6月期は売上高で前期比1.0%増の18,627百万円、営業利益で同2.9%増の8,265百万円と利益面でほぼ想定通りの着地。インフルエンザ、コロナとも前期と比較して流行の程度は落ち着いているものの、ロシュとの販売提携や適切な在庫コントロールが奏功し、多くでトップを握るシェアを向上させつつ、しっかりと売上高を計上できている。

・ 2026年6月期予想は売上高で前期比11.5%増の20,769百万円、営業利益で同0.7%増の8,323百万円。市場規模の前期以上への回復、塩野義製薬やロシュとの販売提携によるシェア小幅上昇、販売単価が過去のトレンド並みに小幅下落、新工場に係る費用や、成長戦略の実行に向けたコスト投下が前提。

・ 2030年6月期を最終年度とする中計も発表されている。売上高はCAGR+10.0%の30,700百万円、営業利益は同+9.5%増の12,980百万円、ROE25%以上、28円を起点とする累進配当を導入が目標となる。

・ 栄研化学<4549>のPERは20.9倍、配当利回り2.41%、ROE5.0%に対して、タウンズのそれは7.1倍、4.67%、40.7%であり、株価で2倍でも釣り合う。中計最終年度でのPERは5.0倍となり、市場平均15倍まで買われると株価は3倍となる。

■中期経営計画説明



01. 中期経営計画におけるビジョン	P.03
02. 事業ドメイン	P.04
03. At a glance	P.05
04. ビジョン達成に向けた主要施策	P.06
05. 業績推移	P.25
06. 株主還元方針	P.26
07. サステナビリティ	P.27

中期経営計画におけるビジョン



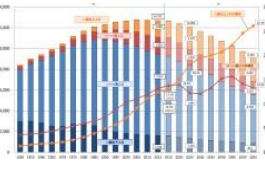
- ネクストパンデミック対策、高齢化や社会保障費増大を背景とした予防医療・個別化医療のニーズ拡大など、社会課題とそれに対応する医療技術は高度化している。タウンズは、診断技術とデータを用いて社会課題の解決を目指す

コーポレートスローガン：診断技術で、安心な毎日を。

中期経営計画におけるビジョン：診断技術とデータで、社会課題を解決する

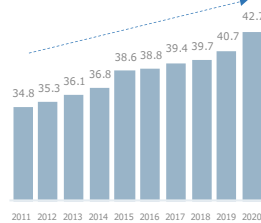
- 新たな診断技術の導入により、ネクストパンデミック対策や予防医療・個別化医療などの新たな医療ニーズに対応する
- 長年培った診断技術と、数理モデルやAIを活用した最先端の医療データ解析により、高度化する社会課題に対応する新たな医療技術基盤を構築する

高齢化の加速



社会保障費の増大

10年で2割超増大



医療技術の進化

技術革新による新たな医療の登場

- ゲノム医療
- AIによる創薬
- 免疫療法

セルフケアの拡大

- 統廃合による医療施設減少
- 医療費抑制や人手不足対応に向けて、政策的にセルフケアを推進
- 予防・未病段階への対策ニーズの顕在化

3

©TAUNS Laboratories, Inc.

事業ドメイン



- 抗原検査に加えてデジタルイムノアッセイ（D-IA）等の新技术を導入し、POCTの適用疾患・フェーズを拡大する
- 提携先企業との協業により新検査技術を導入し、慢性疾患領域に進出する

	罹患・発症前		罹患・発症後		治療前	治療後
	予防・未病	スクリーニング	確定診断	コンパニオン診断	モニタリング	
感染症	呼吸器感染症	抗原検査/nodoca	D-IA			
	性感染症	マイクロバイーム	D-IA	D-IA		
	その他	マイクロバイーム	抗原検査/D-IA	D-IA	免疫プロフィール	
慢性疾患	がん	ゲノム/マイクロバイーム	マイクロRNA/nodoca	マイクロRNA	免疫プロフィール	マイクロRNA/免疫プロフィール
	認知症	ゲノム/マイクロバイーム	マイクロRNA/D-IA	マイクロRNA/D-IA		マイクロRNA/D-IA
	その他	ゲノム/マイクロバイーム	マイクロRNA/D-IA	D-IA	免疫プロフィール	マイクロバイーム/マイクロRNA

4

©TAUNS Laboratories, Inc.

At a glance



	直近期 実績 25/6期	中計最終年度 目標 30/6期
売上高	186.2億円	300.7億円
営業利益	82.6億円	129.8億円
EBITDA	89.8億円	148.1億円
営業利益率	44.4%	43.2%
当期利益	63.1億円	89.6億円
ROE	40.7%	25%以上*

*本中計期間中の株主還元と、自己資本の増加を総合的に勘案した水準

5

©TAUNS Laboratories, Inc.

ビジョン達成に向けた主要施策



<p>01</p> <p>POCTの進化・拡充 高い優位性を持つ新製品・新技術の導入</p>	<p>02</p> <p>新たな診断技術の導入 資本提携先との協力による慢性疾患領域への進出</p>
<p>03</p> <p>データ活用基盤の構築 PHR/EHRとリンクするバイオバンクを起点とした統合的データ活用基盤の構築</p>	<p>04</p> <p>経営基盤の強化 主要施策の実行に向けた体制整備</p>

6

©TAUNS Laboratories, Inc.

ビジョン達成に向けた主要施策



7

©TAUNS Laboratories, Inc.

施策① POCTの進化/拡充

- 抗原検査の拡充に加え、D-IAやnodoca等の新技術の導入により、POCTの高度化・多様化をリードする

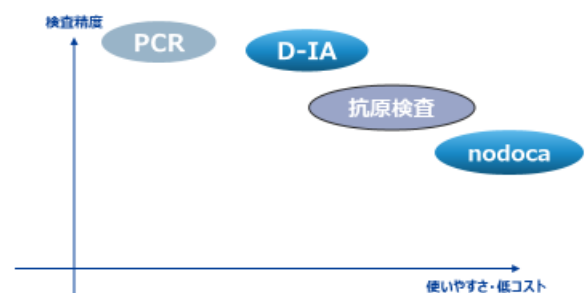
POCTの進化・拡充の背景

- 抗原検査は、簡易、迅速、低コスト、一定の検査精度等を評価され、現在のPOCTの主流技術となっている
- 一部の呼吸器感染症向けや性感染症向け検査において、抗原検査の精度や同時測定検査数では不十分なケースがある
- 呼吸器感染症の流行期において、検査キットが品薄となったり、検査時間の長さが医療機関のオペレーションの制約となるケースがある

タウンズによるPOCT戦略

- 抗原検査の精度向上や検査項目の拡大、コンボ検査キットの拡充
- D-IAにより、極めて高精度かつ、抗原検査並みの簡易性、迅速性、低コストのマルチパネル検査を実現。各種感染症を、安価かつ網羅的に確定診断できるようにする
- AI画像診断であるnodocaの導入により、数10秒程度の短時間で、かつ、患者に検体採取の負担をかけない検査を実装。併せて、検査キットの供給不安を解消する

POCTの技術関連イメージ



抗原検査を柱としつつ、検査精度の進化 (D-IA) と、使いやすさ・低コストの進化 (nodoca)の双方を同時に追求する

8

©TAUNS Laboratories, Inc.

施策① POCTの進化/拡充



- POCTによる幅広い検査プラットフォーム群を構築することで、多様な検査ニーズに適切に対応する

技術	概要	適用事業ドメイン	中計期間の主要施策
<p>nodoca</p>	<ul style="list-style-type: none"> 専用カメラによる咽頭画像判定AI 非侵襲検査であり患者負担が少なく、検査に要する時間も数秒-数10秒と短い 教師データを拡充することで、一度の画像撮影で多項目の同時検査が可能 	呼吸器感染症スクリーニング	<ul style="list-style-type: none"> アイリス社との共同研究による精度向上と対象項目拡大 抗原検査×nodocaのクロスセル及び、nodocaを活用したタウンズ顧客基盤の拡大
<p>抗原検査</p>	<ul style="list-style-type: none"> 現在のPOCTの主流。専用機器は不要の目視検査 汎用性が高く幅広い項目に適用可能 簡易、迅速、低コスト 	呼吸器感染症スクリーニング その他感染症スクリーニング	<ul style="list-style-type: none"> 抗体開発AI等の新技術導入による精度向上と開発効率化 コンボキットのラインナップ拡充 呼吸器感染症以外の新項目への展開
<p>D-IA</p>	<ul style="list-style-type: none"> タウンズの次世代型POCT PCRに匹敵する高精度検査を、抗原検査と同等の簡易、迅速、低コストな検査として実現 唾液検体などの低侵襲検体の採用を視野 5項目×4検体、10項目×2検体、20項目×1検体などの柔軟な検査対象設定が可能 	呼吸器感染症確定診断 性感染症スクリーニング・確定診断 その他感染症スクリーニング・確定診断 認知症スクリーニング・モニタリング	<ul style="list-style-type: none"> ZACROS社との共同研究による更なる高精度化、低コスト化、同時測定項目数の拡大 中計期間中に「呼吸器感染症のマルチパネル確定診断」をローンチ

9

©TAUNS Laboratories, Inc.

ビジョン達成に向けた主要施策



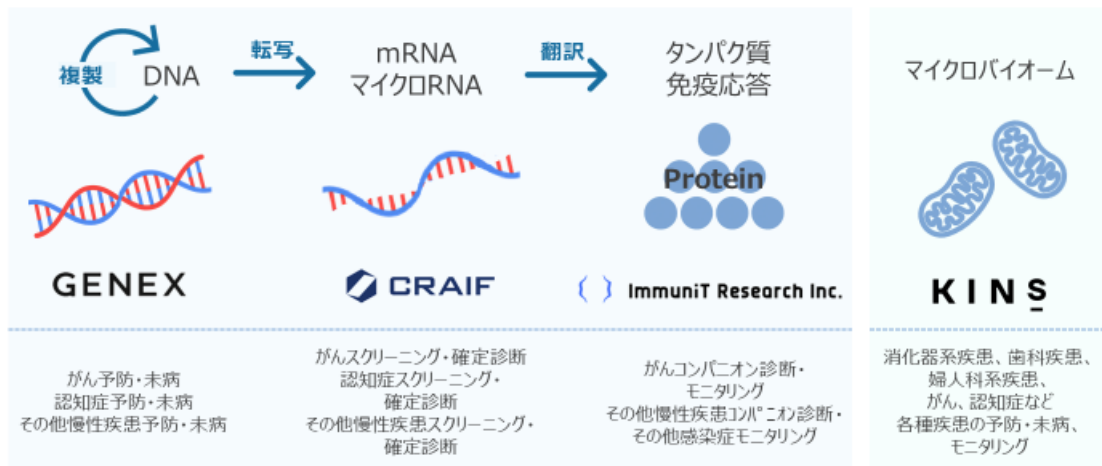
<p>01</p> <p>POCTの進化・拡充 高い優位性を持つ新製品・新技術の導入</p>	<p>02</p> <p>新たな診断技術の導入 資本提携先との協力による慢性疾患領域への進出</p>
<p>03</p> <p>データ活用基盤の構築 PHR/EHRとリンクするバイオバンクを起点とした統合的データ活用基盤の構築</p>	<p>04</p> <p>経営基盤の強化 主要施策の実行に向けた体制整備</p>

10

©TAUNS Laboratories, Inc.

施策② 新たな診断技術の導入

- タウンズクリニカルラボ（臨床検査センター）と資本提携先の協働により、ゲノミクス、エピゲノミクス、免疫プロファイル、マイクロバイオームなどのマルチオミクスな検査サービスを実装する



11

©TAUNS Laboratories, Inc.

施策② 新たな診断技術の導入

- 先進的・特徴的な技術を有する資本提携先と協力して新たな診断技術を導入し、慢性疾患領域へ進出する
- 免疫プロファイルとマイクロバイオームでは「検査+介入」を一体化した新たなサービスの実装に取り組む

	概要	中計期間の主要施策
ゲノム	<ul style="list-style-type: none"> ゲノム解析により、遺伝的な疾患発症リスクを解析 各種検査データとゲノム解析を組み合わせることで、高精度な疾患リスク予測を提供することを目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ワイドゲノム解析 (GWAS) による慢性疾患とゲノム変異 (SNPs) との関連性にかかる臨床研究 (大学との共同研究) 疾患関連遺伝子のWGS/WES解析と各種検体検査結果との比較研究 (同上)
マイクロRNA	<ul style="list-style-type: none"> 独自のsmallRNAシーケンス技術を用いて尿中マイクロRNAを網羅的に解析し、機械学習によるアルゴリズムで、疾患の予測モデルを構築 尿中のマイクロRNAを検出することで、非侵襲かつ高精度ながん検査を実現。認知症などの疾患への適用も視野 	<ul style="list-style-type: none"> がんマイクロRNA検査の医療機関向け展開 中計期間中に「認知症マイクロRNA検査」をLDTとしてローンチ
免疫プロファイル	<ul style="list-style-type: none"> 患者の全血検体中の免疫細胞クラスターを分析し、免疫チェックポイント阻害剤の薬効の事前評価を高精度かつ簡易に行う技術 自己免疫疾患その他の慢性疾患のコンパニオン診断やモニタリングへの適用も視野 	<ul style="list-style-type: none"> 肺がんにおける免疫チェックポイント阻害剤投薬時の投薬判断および治療効果予測にかかる臨床研究 (がん中核病院との共同研究) 中計期間中に「がんコンパニオン診断」をLDTとしてローンチ。新たながん細胞治療法との一体的な運用も視野に入れる
マイクロバイオーム	<ul style="list-style-type: none"> 体内に共生する微生物叢 (マイクロバイオーム) と各種疾患の関連性を解析し、適切な介入の指標とする 	<ul style="list-style-type: none"> サプリメント購入者を対象にしたDTC向けマイクロバイオーム検査サービスの展開 医療機関向けマイクロバイオーム検査とドクターズサブなどを組み合わせた新たなサービスの共同開発

12

©TAUNS Laboratories, Inc.

ビジョン達成に向けた主要施策



13

©TAUNS Laboratories, Inc.

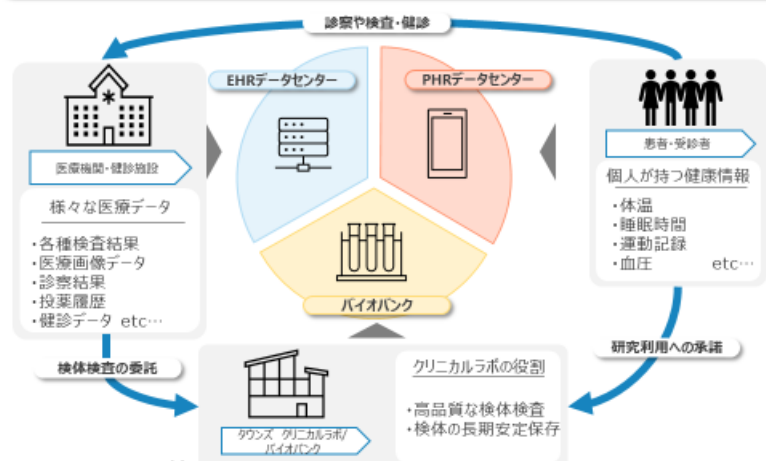
施策③ データ活用基盤の構築

- 健診や人間ドック等を通して、EHR・PHR等の医療データとリンクした保存検体を経時的に収集・蓄積（バイオバンク）し、検体データと各種医療データの統合的なデータ活用基盤を構築する

タウンズの取り組み

- 大学医学部や医師会、健診・人間ドック事業者等との共同研究として、健診・人間ドック受診者の同意（ダイナミックオプトイン）の下で、受診時の検体を研究用として収集・蓄積する
- EHR/PHR事業者と連携することで、受診者の同意の下で、保存検体と各種医療データをリンクさせる（連結可能匿名化）
- 各種医療データとリンクした数万名規模の保存検体を、長期にわたり継続して収集することを目指す
- 大規模化により多様な年代・属性・病態をカバーし、長期間の継続収集により経時的な変化を追跡することが可能となる

統合的データ活用基盤のイメージ



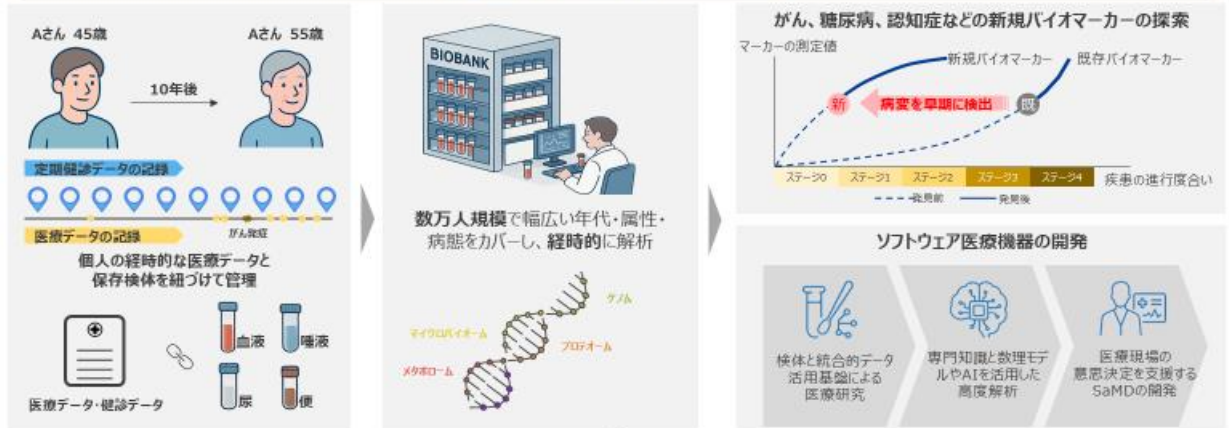
14

©TAUNS Laboratories, Inc.

施策③ データ活用基盤の構築

- 医療データとリンクされたバイオバンク検体を用いた研究により、早期診断用の新規バイオマーカーなどの探索を行う
- 統合的データ活用基盤を用いて、数理モデルとAIで疾患の機序を解析し、疾患のスクリーニングや重症化予測、適切な介入方法の推奨などを行うソフトウェア医療機器 (SaMD)の開発を目指す

統合的データ活用基盤による研究開発



15

©TAUNS Laboratories, Inc.

ビジョン達成に向けた主要施策



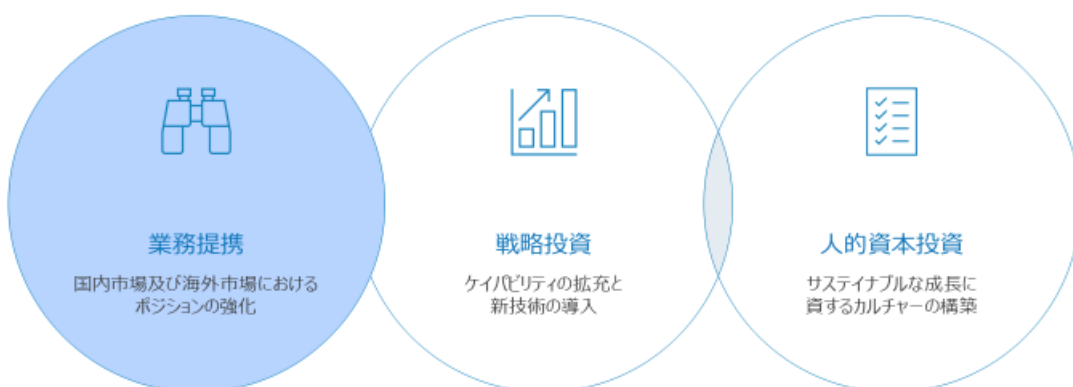
16

©TAUNS Laboratories, Inc.

施策④ 経営基盤の強化



施策④ 経営基盤の強化



施策④-1 業務提携：国内市場

- 大手事業者との提携により国内市場での地位を確固たるものにする
- これまで進出していなかったOTC市場に向けて、パートナー候補と協議を開始

	国内のクリニック・病院をターゲットにした業務提携	
	SHIONOGI	Roche
販売ターゲット	クリニック	病院
診療科	一般内科等	-
商流	コ・プロモーション	コ・マーケティング
販売戦略	塩野義製薬MRによる開業医への情報提供活動により、新規採用施設を増やし、シェアを拡大する	ロシュDMRによる大病院を中心とした医療機関への情報提供活動により、新規採用施設を増やし、シェアを拡大する



19

©TAUNS Laboratories, Inc.

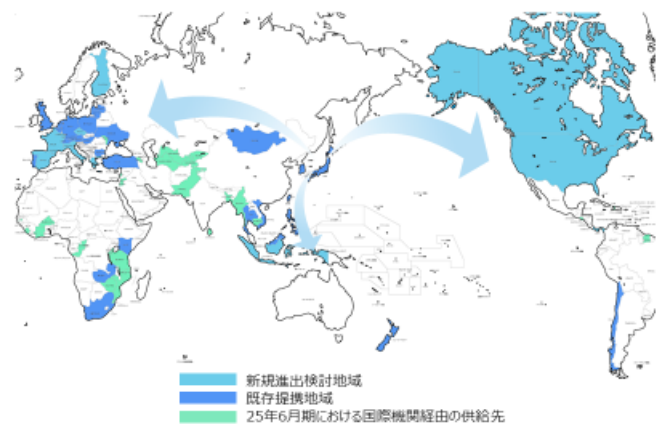
施策④-1 業務提携：海外市場

- 既存代理店や資本提携先との連携強化に加え、新規エリアへの進出により海外市場でのプレゼンス強化を図る
- 現在は国別の代理店・提携先との取引中心だが、新たにグローバルパートナー候補との提携協議を開始

中計期間中の施策

- アジア、ヨーロッパの既存代理店との提携強化
アジア、EUを中心に27の代理店と契約中
※2025年5月現在
- アフリカ市場開拓
資本提携先であるケニアのMedlynks By Connect Afya Medical Centre Limited社との連携による市場開拓
- 北米市場参入を目指して調査を開始
- D-IAなどの新製品を軸にした海外展開の準備
- UNOPS連携/各国の入札対応強化
- グローバルパートナー候補との提携を協議中

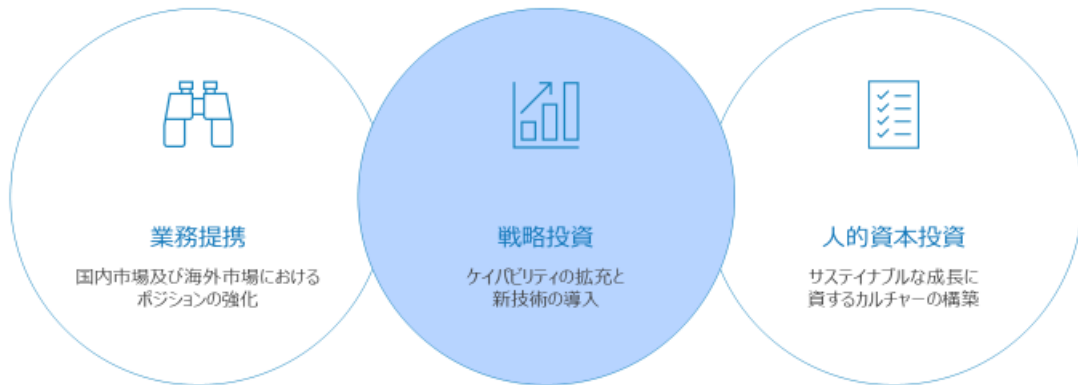
既存販売地域と新規進出検討地域



20

©TAUNS Laboratories, Inc.

施策④ 経営基盤の強化



21

©TAUNS Laboratories, Inc.

施策④-2 戦略投資

- 三島工場やクリニカルラボへの戦略的な投資により自社生産能力、開発能力を高めるほか、スタートアップ等との資本提携による新技術導入を継続的に行っていく

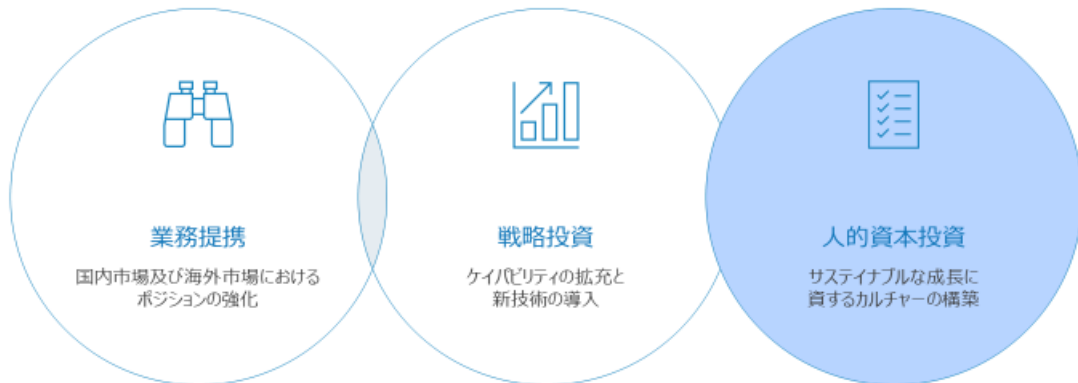
	三島工場	タウンズ クリニカルラボ	資本提携
投資額	約51億円（累計約117億円）	約3億円	最大150億円を目標
投資効果	<ul style="list-style-type: none"> ● 生産キャパシティの増強 ● FA化・内製化による生産効率化と品質安定化 ● 自動倉庫の導入や物流費削減 ● BCP対応 ● 地域の小・中学校をターゲットとした工場見学設備の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ● NGS他の最先端検査機器を導入して検査対象及びキャパシティを拡大。イミュニティ・リサーチ、KINS、アイリス他の資本提携先の検査を受託 ● 受託検査先との共同研究等により、新規製品やサービス創出に寄与 	<ul style="list-style-type: none"> ● 先進的な検査技術や、データ活用基盤を有する提携候補先へ戦略的に投資。タウンズの技術基盤の継続的な強化へ

※上記5社は既存提携先

©TAUNS Laboratories, Inc.

22

施策④ 経営基盤の強化



業務提携

国内市場及び海外市場における
ポジションの強化



戦略投資

クイパリティの拡充と
新技術の導入



人的資本投資

サステイナブルな成長に
資するカルチャーの構築

施策④-3 人的資本投資 主な取り組み



- 既存事業の拡大と新領域への挑戦を控える変革期に、人材づくりと環境づくりを両軸で推進する



経営資源としての「人」に中長期的に投資し、組織の持続的成長を支える

採用・育成の方向性

- 地域でのビジネス人材と、高度専門性を持つプロフェッショナル人材の両輪で、人材戦略を推進
- 「単一領域に特化した人材」から、「複数領域に対応できるT字型人材」への成長を支援
- 管理職／管理職候補には他部署経験を促し、視座の拡張・マネジメント力を強化

働き方・制度の考え方

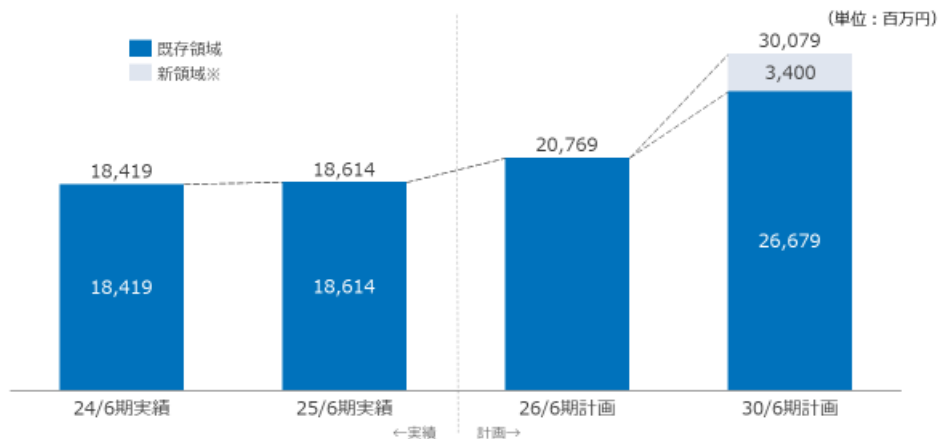
- シニアや女性など多様な人材が活躍できる魅力的な職場づくりを推進
- ライフステージやキャリア志向に合わせて“個別最適”な柔軟な働き方を推進（リモート・フレックス等）
- 新領域に適した制度、人材開発の推進

新技術の取り込み

- AI導入・業務効率化など新技術への適応力を強化
- 先端領域における専門人材（DX・AI・データ解析・新領域）の獲得強化
- 社員が新技術に“触れる機会”を意識的に増やし、現場の感度と親和性を高める

業績推移

- 中期経営計画期間において、既存領域の成長に加えて、新領域における新たな収益基盤の確立を目指す



※新領域: D-IAやnodocaなどの新たなPOCTプラットフォーム (P9参照) 及び、タウンズグニカルラボでの検査受託(P12参照) などの新たな事業

25

©TAUNS Laboratories, Inc.

株主還元方針

- 2026年6月期以降の中期経営計画期間において、28円を起点とした累進配当を導入
- 事業環境と株式市場の動向を勘案して、必要に応じて自社株買いを行う方針

累進配当の導入背景

- 東証スタンダードへ上場後、2024年6月期、2025年6月期においては、配当性向30% + 記念配当による配当を実施
- 当社の業績が感染症の流行水準に左右される可能性がある中で、短期的に業績の変動があったとしても下方硬直性の高い配当方針を掲げることが、投資家の利益に繋がると判断。中長期的な成長を鑑み、2026年6月期以降は28円を起点とした累進配当を導入
- 本配当政策を導入しても、今後の成長戦略に必要な投資余力を確保可能と判断している

(円、%)	中間配当	期末配当	年間配当	備考
2024/6期	6.00	21.75	27.75	東証スタンダード市場への上場を記念して、1株当たり11円10銭の特別配当を実施
2025/6期	6.00	22.00	28.00	当社設立10期目を迎えるため、期末に1株10円00銭の周年記念特別配当を実施
2026/6期(予)	6.00	22.00	28.00	2026/6期以降2030/6期まで、1株当たり28円を起点とした累進配当を導入
2030/6期迄	-	-	28.00以上	同上

26

©TAUNS Laboratories, Inc.

サステナビリティ



サステナビリティに対する取り組み



サステナビリティ 推進体制の強化

サステナビリティ推進委員会の設置

- 部門横断的にマテリアリティを共有・改善できる体制の構築

マテリアリティの再定義と拡張

- 「医療の個別化・予測医療の推進」をマテリアリティに組み込む
- 研究基盤の高度化と、持続的なデータ活用体制の整備
- 医療技術や製品を継続的に進化させるエコシステムの推進



戦略・戦術の策定と実行

マテリアリティと整合したKGI/KPI設計

- 各業務領域におけるマテリアリティとKPIを整合させ、部門評価に反映するなど、トラッキングの体制を整備

持続的・安定的な供給責任

- 新工場による、より効率的な供給体制とBCP対応

人材開発・研修プログラムの拡充

- 変化する事業環境の中で着実に戦略を実行するべく、「単一領域に特化した人材」から、「複数領域に対応できる字型人材」への成長を支援

ステークホルダーからのフィードバックを通じたサステナビリティの高度化

- 共同研究先である医療関連企業や学術機関、戦略的出資先
- 機関・個人投資家
- お客様、サプライヤー 各社
- 社外取締役役員
- エキスパート

【本資料に関するご注意】

本資料に記載しております将来に関する事項は、業界の動向、顧客の状況、その他本資料作成時点で当社が入手可能な情報による判断及び仮定により作成しているものであり、これらに内在する不確定要因や内外の状況変化等により、実際には本資料記載事項と異なる場合があります。

■ 2025年6月期決算説明会及び中期経営計画説明会

Q&A

Q1. 30年6月期計画における新領域の売上3,400百万円の構成で重点を置いている領域は何か。(参照資料：中期経営計画 P25)

A1. 詳細な内訳は具体的に開示していないが、例えば検査センター(「タウンズクリニカルラボ」)の受託収入や、nodoca、D-IAなど新しいPOCTの売上を想定している。

Q2. 30年6月期計画における粗利率の記載はないが、今よりも上がる想定であるのか。また、新工場の減価償却費など、上昇または下落の要因がそれぞれあると思うが、具体的に教えてほしい。(参照資料：中期経営計画 P5)

A2. 結果的に全体の水準としては、現状から大きく変わらないと想定している。

下落要因は、新工場に関連した減価償却費が増えていく点、更にnodocaのカメラ、D-IAの専用機器など、一般論として機器は試薬よりは利幅が低くなる傾向にある点がある。

一方で、nodocaの検査収入、D-IAの試薬に関しては粗利率が高めになると想定している。

全体の組み合わせとして、直近期の実績とほぼ同水準の粗利率になると想定している。

Q3. 受託検査の-marginは少し落ちるという理解で良いか。(参照資料：中期経営計画)

A3. 今回計画においては、受託検査に関しては、グロスの売上額ではなくネットした売上額(=粗利額)で計上している。

Q4. 営業利益率は横ばいのため、販管費が売上増以上に増えないと推察するが、海外進出の準備に伴い、薬事や治験などのコストが相応に膨らむ印象があるが、計画の5年では大きく増加しない理解で良いか。(参照資料：中期経営計画 P5)

A4. ご理解の通り、粗利の増加以上に販管費が大きく増加することは想定していない。

計画の5年で販管費が増加する部分は、主に新領域を始めとする研究開発費の他、新領域の事業化に向けたコストを想定している。海外進出に関するコストについては、全社としてみた場合には、大きな影響は今のところ見込んでいない。

Q5. 30年6月期計画における既存領域の売上26,679百万円は、今期の計画に比べて6,000百万円程度の増収となるが、感染症の流行の前提はどのように考えているか。(参照資料：中期経営計画 P25)

A5. 項目によって多少の増減はあるが、平均的な感染症の流行水準を前提として、市場規模を想定している。

Q6. 基本的にはシェアを拡大していく計画であると思うが、まだポテンシャルが十分にあるという風に考えているのか、競合状況も含めて教えてほしい。(参照資料：決算説明会資料 P23, P24)

タウンズ | 2025年8月26日(火)

197A 東証スタンダード市場

<https://www.tauns.co.jp/investors/>

A6. 1 番伸びしろが大きいのはコンボキットで、まだシェアを伸長する余地があると考えている。また、コンボキットの品目の拡充などの呼吸器感染症向け抗原検査の強化に加えて、呼吸器感染症以外の疾患向けにも抗原検査キットを出していくことを計画しており、それらを含めた成長を見込んでいる。

Q7. 26年6月期業績予想における市場規模の前提は、前期と前々期の間ぐらいというようなイメージだと推察されますが、本計画最終年度でも同じ水準の規模で見ている理解で良いか。(参照資料:決算説明会資料 P23)

A7. 26年6月期計画については、概ねご認識の通りのイメージを想定している。30年6月期に向けても、項目によって多少の変動は有り得るが、抗原検査の市場規模全体としては大きな変化はないと想定している。

Q8. 定点観測の数字について、これまでの流行では波が来ると定点が10を超えていたのに対して、直近の冬の流行の部分では定点が7程度で頭打ちとなり、以前より小さくなっている印象があるが、これについてはどのように考えているか。(参照資料:決算説明会資料 P34)

A8. まず流行規模に関しては、その年によってブレはあると考えている。

一方で、発熱外来に来られた方に対して、抗原検査を行うことが相当程度定着した。(新型コロナを含む)様々な風邪症状を含めて検査を実施することに関して、日本においては慣行として定着することを想定している。

Q9. 新領域に幅広く手を打っていく中で、一般的には幅広く手を打つと分散するという観点で悪い効果があるイメージもある一方で、成功確率を高めるという意味では、広げた方がいいという考え方もあると思う。感染症ビジネスをやる上でのポイントとして、項目を増やすことは効率的に進められるのか、検査業界の中で得意としている領域が各社分散しているため、特化している企業とそれぞれ戦略的に提携をしていくのか等について、考え方、戦略について教えてほしい。(参照資料:中期経営計画 P4)

A9. POCTに関しては、D-IAなどの新しいものを出していくが、ベースは抗原抗体反応を使うため、技術的に共通する部分がある。D-IAは検出感度が上がるため、性感染症のようにこれまでの抗原検査では発見が難しいものでも検出できると期待される。抗原抗体反応を活用した検査技術を新たな疾患に適用するという点に関しては、これまでに蓄積されたノウハウがあり、自社単独でも展開可能であると考えている。

慢性疾患等に関しては、ご指摘の通りであるため、お互いの強みを生かしながら提携先各社と協力して取り組んでいきたいと考えている。

Q10. D-IAについて、IPO時だと(25年8月現在から数えて)3年後くらいで発売を目指すというようなイメージで認識していたが、本計画ではそれよりも少し後ろ倒しのようなイメージもあるため。外部からだと把握が難しいため、開発の進捗や時期などについて教えてほしい。(参照資料:中期経営計画 P9)

A10. 具体的な時期については、現状まだ開示していない。IPO時点からの大きな変化としては、今年の2月にZACROS株式会社と提携し、コストや精度、あるいは同時に測れる疾患数の面などを含めて技術をブラッシュアップしており、IPO時点の想定よりも一段上のプロダクトを目指しているという面で、多少時間がかかっている。

タウンズ | 2025年8月26日(火)

197A 東証スタンダード市場

<https://www.tauns.co.jp/investors/>

Q11. D-IA について、IPO 時点よりも一段上のプロダクトになるということだが、可能であれば臨床試験に入るタイミングや発売時期などの目安について教えてほしい。(参照資料：中期経営計画 P9)

A11. 具体的な発売時期は中々申し上げづらい。呼吸器感染症のマルチパネルについては、中期経営計画期間中のローンチを掲げているが、一般論として臨床試験はローンチの数年前の段階から開始することになる。一方で、最終的なローンチ時期は、新技術を使った新たなコンセプトの製品ということもあり、PMDA の承認にどれぐらいの時間を要するか、保険適用などの状況を鑑みて、最適なタイミングを狙っていきたいと考えている。

Q12. 新型コロナウイルスとインフルエンザのコンボキットの改良品を投入されるということだが、時期はいつ頃になるのか。また、Roche との販売提携対象になるのか。

A12. 新型コロナウイルスとインフルエンザのコンボキットの改良品に関して、今年度中のローンチを目標として掲げている。Roche との販売提携対象になる可能性はあるが、まだローンチしていないこともあり、確たることは申し上げることはできない。

Q13. 主要施策 3 点目のデータ活用基盤の構築は、実現できると社会的に価値の高い取り組みである一方で、個人情報の取り扱いなど様々なハードルがあると推察される中で、参考事例やベンチマークにされているような企業があれば教えてほしい。

A13. 東北大学のメディカル・メガバンクなどの先行事例については調査・研究をしている。

医療データの利活用においては、ご指摘の通り参加者の皆様の同意が極めて重要になる。

本構想においては、参加者の皆様からの同意取得に関して、ご参加いただく大学の先生方や医師会の先生方が非常に協力的に動いてくださっている。これは本構想を成功に導く大きなポイントであると考えている。

注：本資料に記載しております将来に関する事項は、業界の動向、顧客の状況、その他本資料作成時点で当社が入手可能な情報による判断及び仮定により作成しているものであり、これらに内在する不確定要因や内外の状況変化等により、実際には本資料記載事項と異なる場合があります。

タウンズ | 2025年8月26日(火)
197A 東証スタンダード市場 | <https://www.tauns.co.jp/investors/>

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IR コンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp