

中期経営計画 2026年6月期-2030年6月期

株式会社タウンス

2025年8月20日

INDEX

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

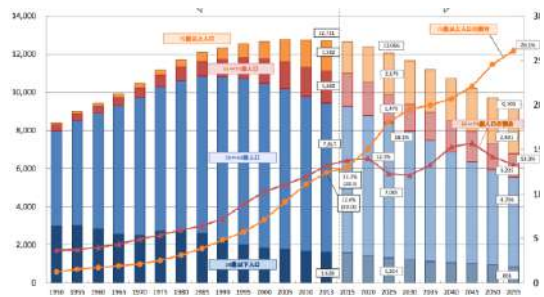
- ネクストパンデミック対策、高齢化や社会保障費増大を背景とした予防医療・個別化医療のニーズ拡大など、社会課題とそれに対応する医療技術は高度化している。タウンスは、診断技術とデータを用いて社会課題の解決を目指す

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

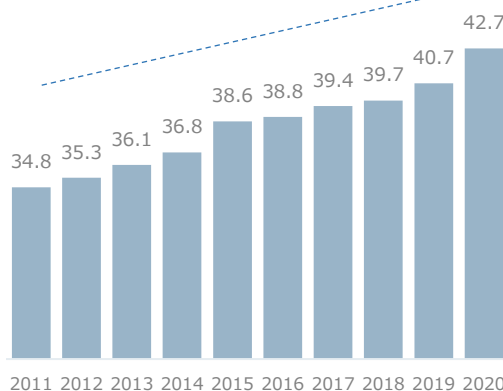
- 新たな診断技術の導入により、ネクストパンデミック対策や予防医療・個別化医療などの新たな医療ニーズに対応する
- 長年培った診断技術と、数理モデルやAIを活用した最先端の医療データ解析により、高度化する社会課題に対応する新たな医療技術基盤を構築する

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



- 抗原検査に加えてデジタルイムノアッセイ（D-IA）等の新技術を導入し、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		免疫プロファイル
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	免疫プロファイル	マイクロRNA/ 免疫プロファイル
	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	免疫プロファイル	マイクロバイーム/ マイクロRNA

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

01



POCTの進化・拡充

高い優位性を持つ新製品・新技術の導入

02



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

03



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

04



経営基盤の強化

主要施策の実行に向けた体制整備

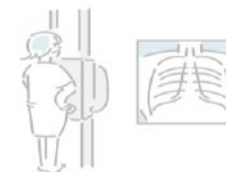
01



POCTの進化・拡充

高い優位性を持つ新製品・新技術の導入

02



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

03



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

04



経営基盤の強化

主要施策の実行に向けた体制整備

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

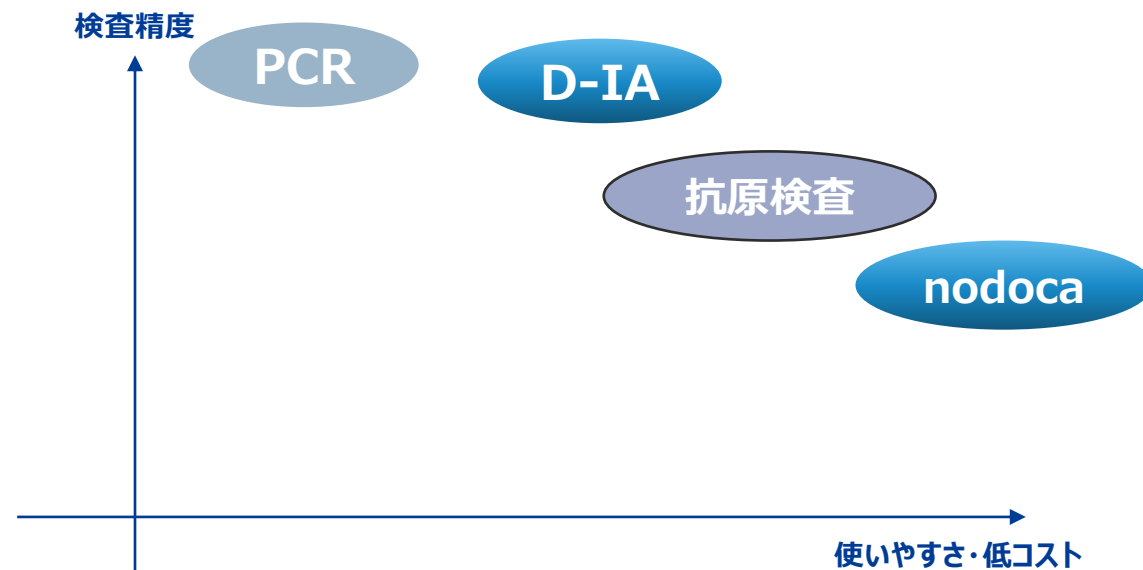
POCTの進化・拡充の背景

- 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

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
nodoca 	- 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	- 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
抗原検査 	- 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	- 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
D-IA 	- 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	- 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

01



POCTの進化・拡充

高い優位性を持つ新製品・新技術の導入

02



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

03



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

04

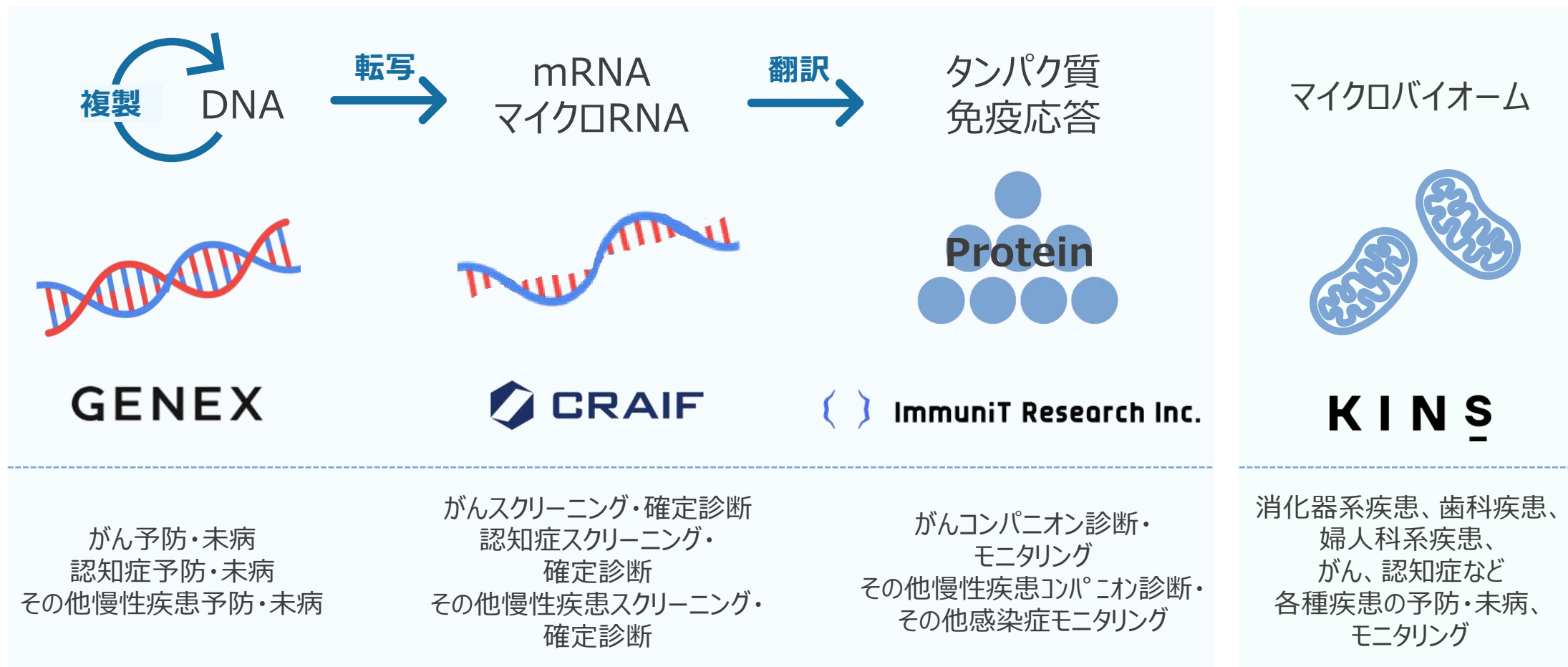


経営基盤の強化

主要施策の実行に向けた体制整備

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



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	- 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	- 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	- 独自のスモールRNA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。認知症など他の疾患への適用も視野	- 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	- 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	- 肺がんにおける免疫チェックポイント阻害薬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
マイクロバイーム	体内に共生する微生物叢（マイクロバイーム）と各種疾患の関連性を解析し、適切な介入の指標とする	- サプリメント購入者を対象にしたDTC向けマイクロバイーム検査サービスの展開 - 医療機関向けマイクロバイーム検査とドクターズサブリなどを組み合わせた新たなサービスの共同開発

01



POCTの進化・拡充

高い優位性を持つ新製品・新技術の導入

02



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

03



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

04



経営基盤の強化

主要施策の実行に向けた体制整備

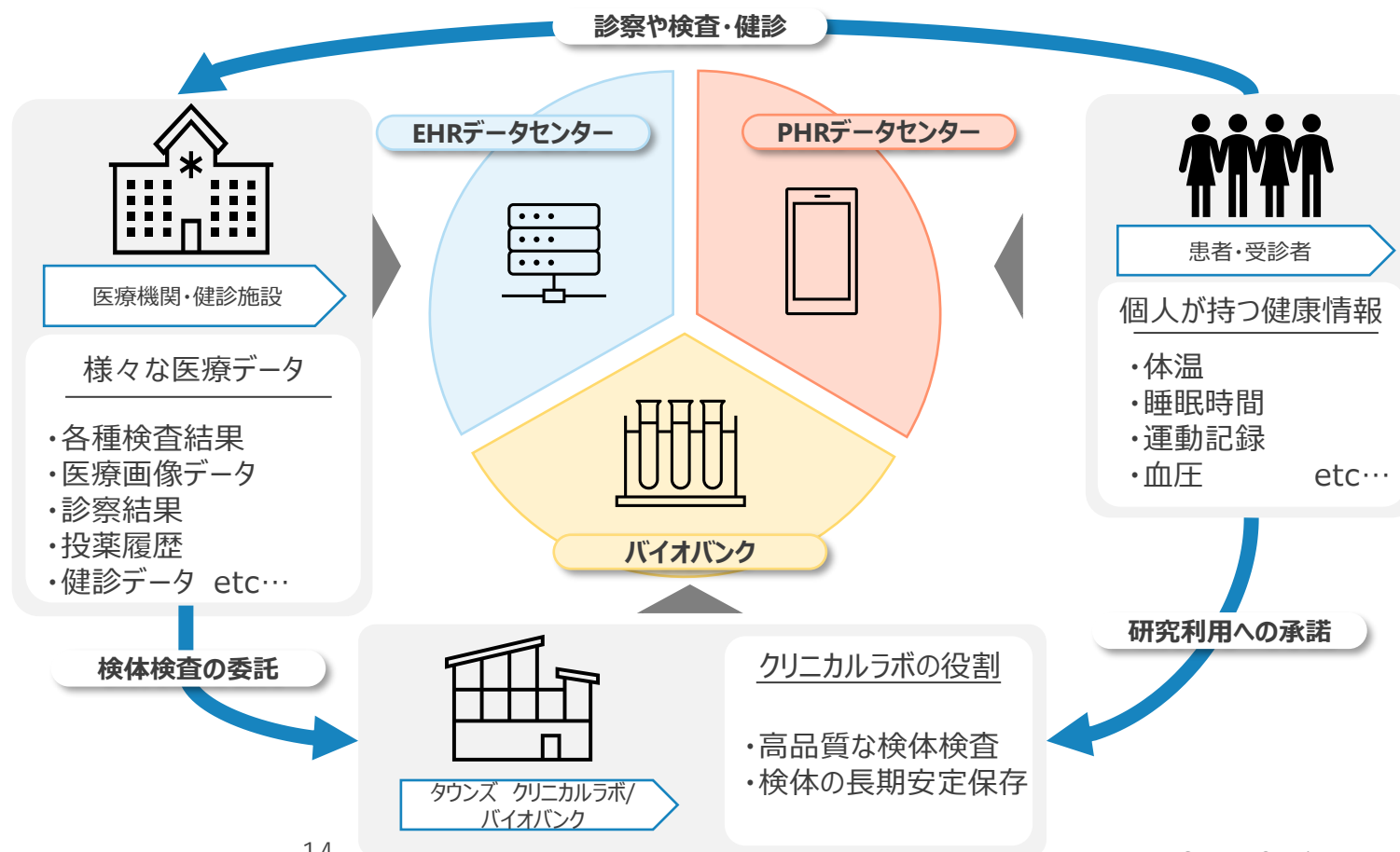
施策③ データ活用基盤の構築

- 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

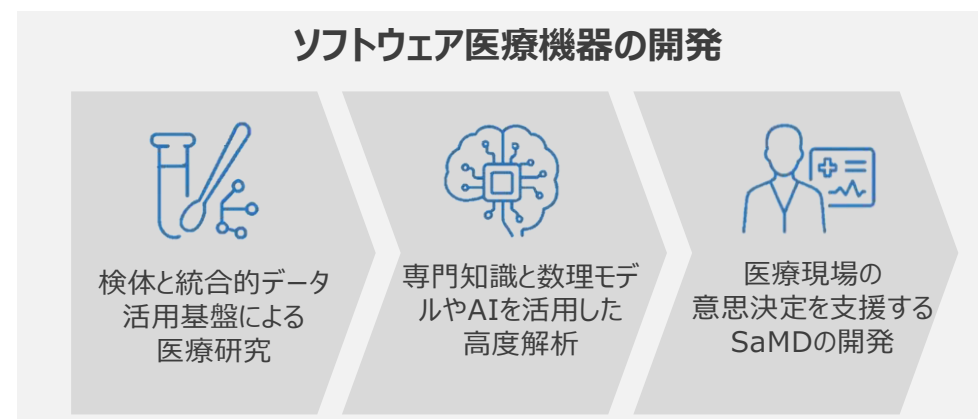
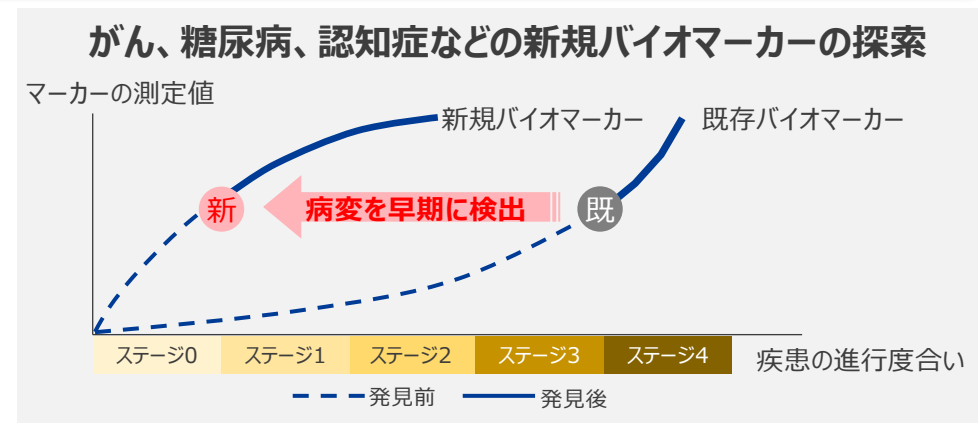
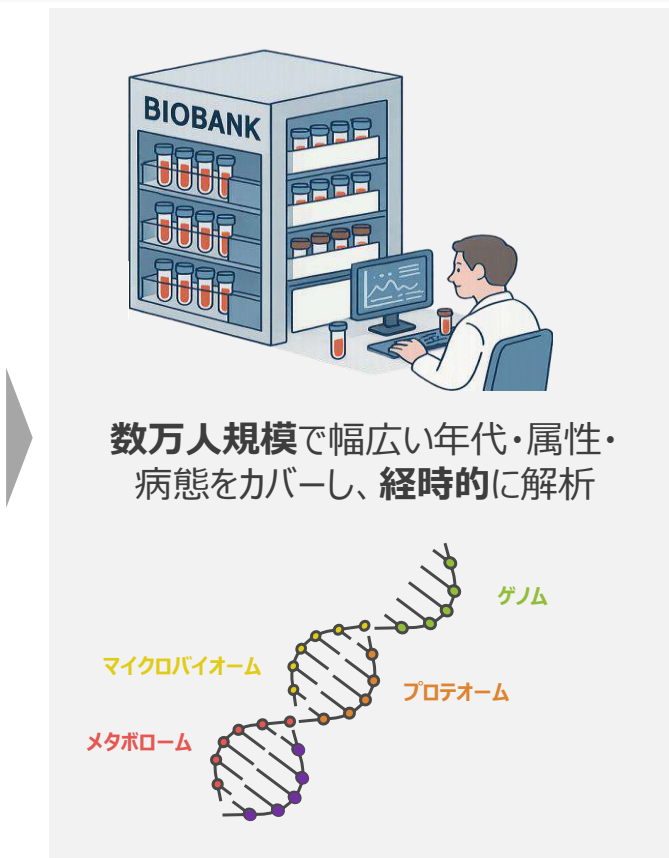
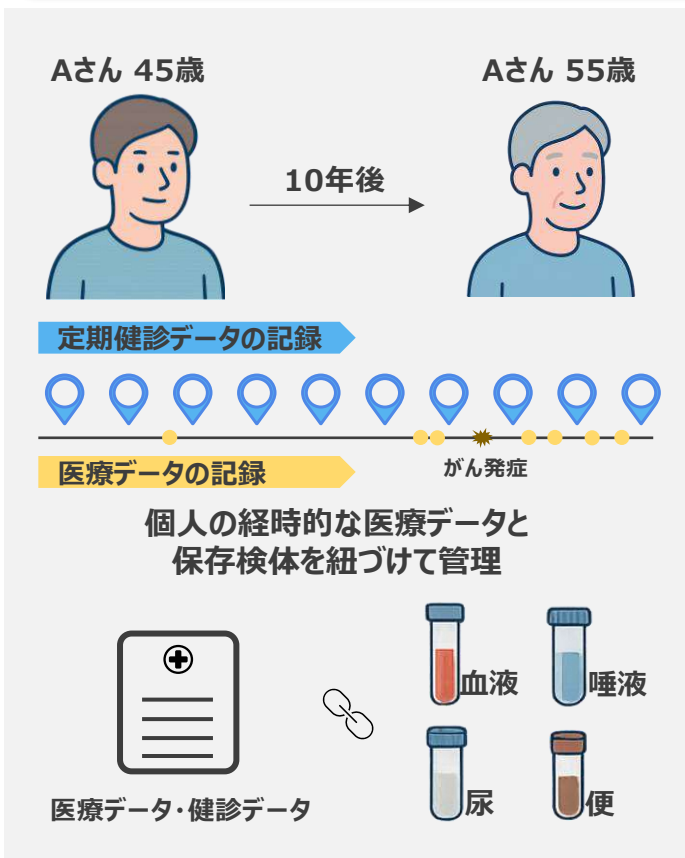
統合的なデータ活用基盤のイメージ



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



01



POCTの進化・拡充

高い優位性を持つ新製品・新技術の導入

02



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

03



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

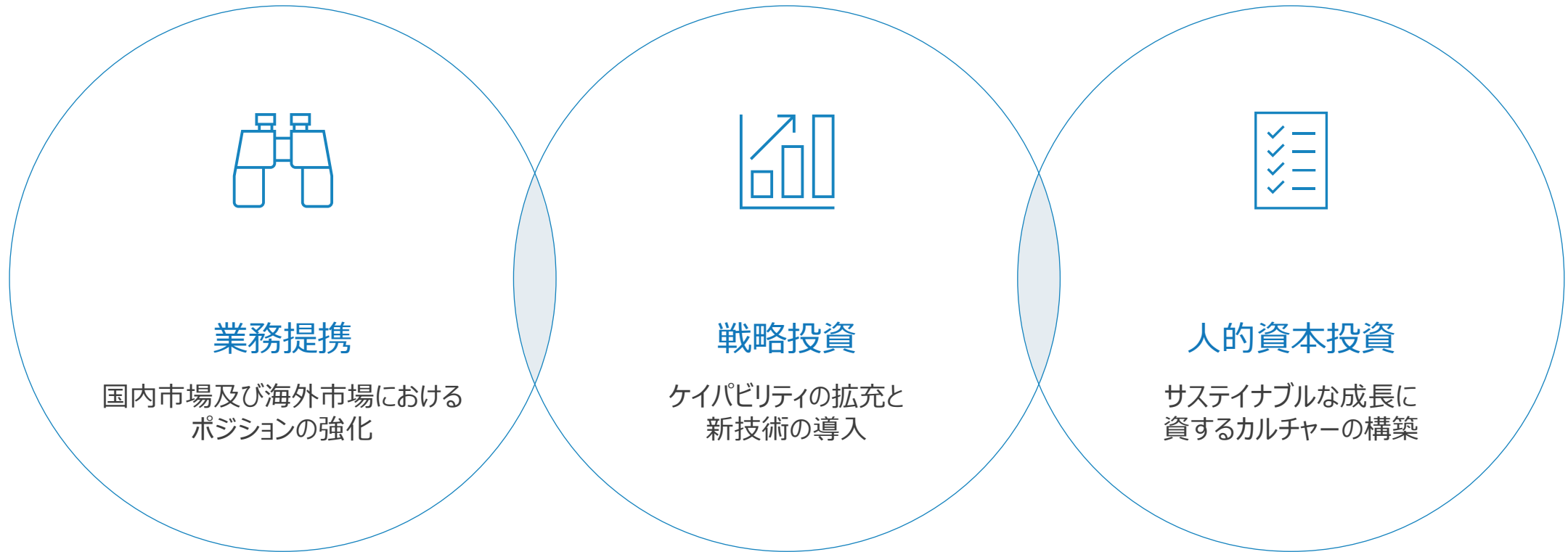
04



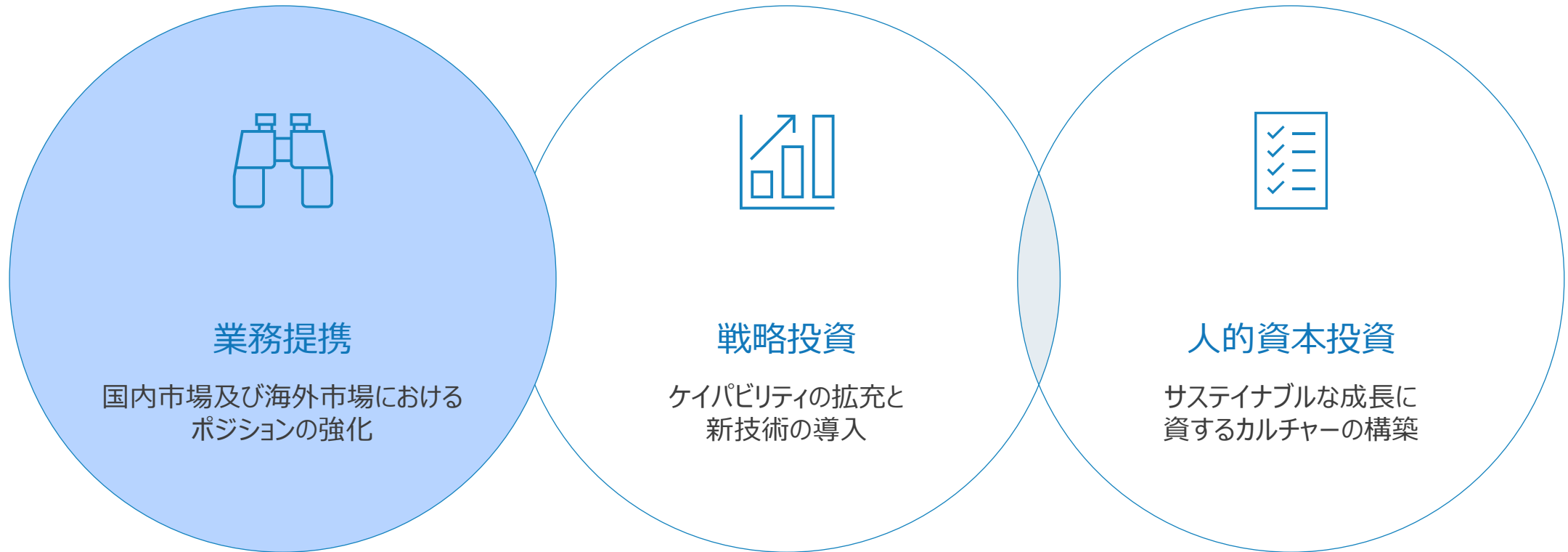
経営基盤の強化

主要施策の実行に向けた体制整備

施策④ 経営基盤の強化



施策④ 経営基盤の強化



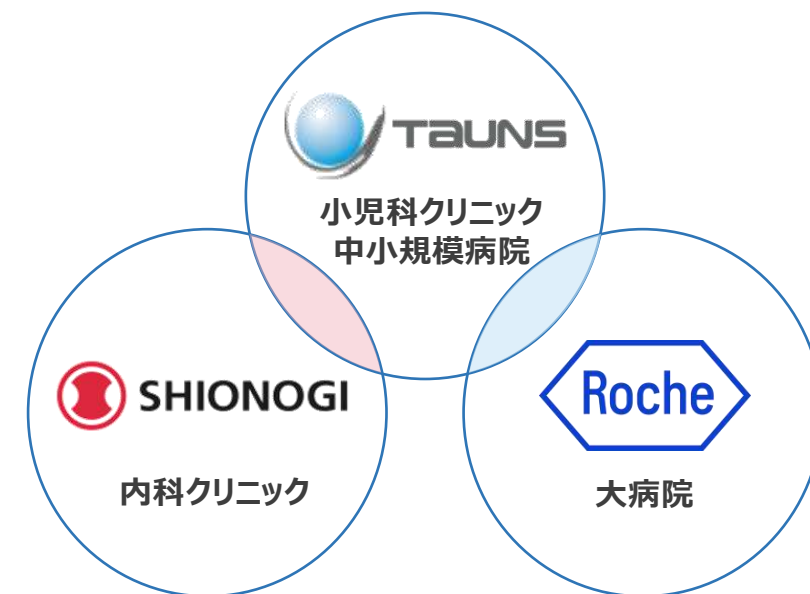
施策④-1 業務提携：国内市場

- 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

各社の得意領域



各社の強みを掛け合わせ、市場全体へ包括的にアプローチ

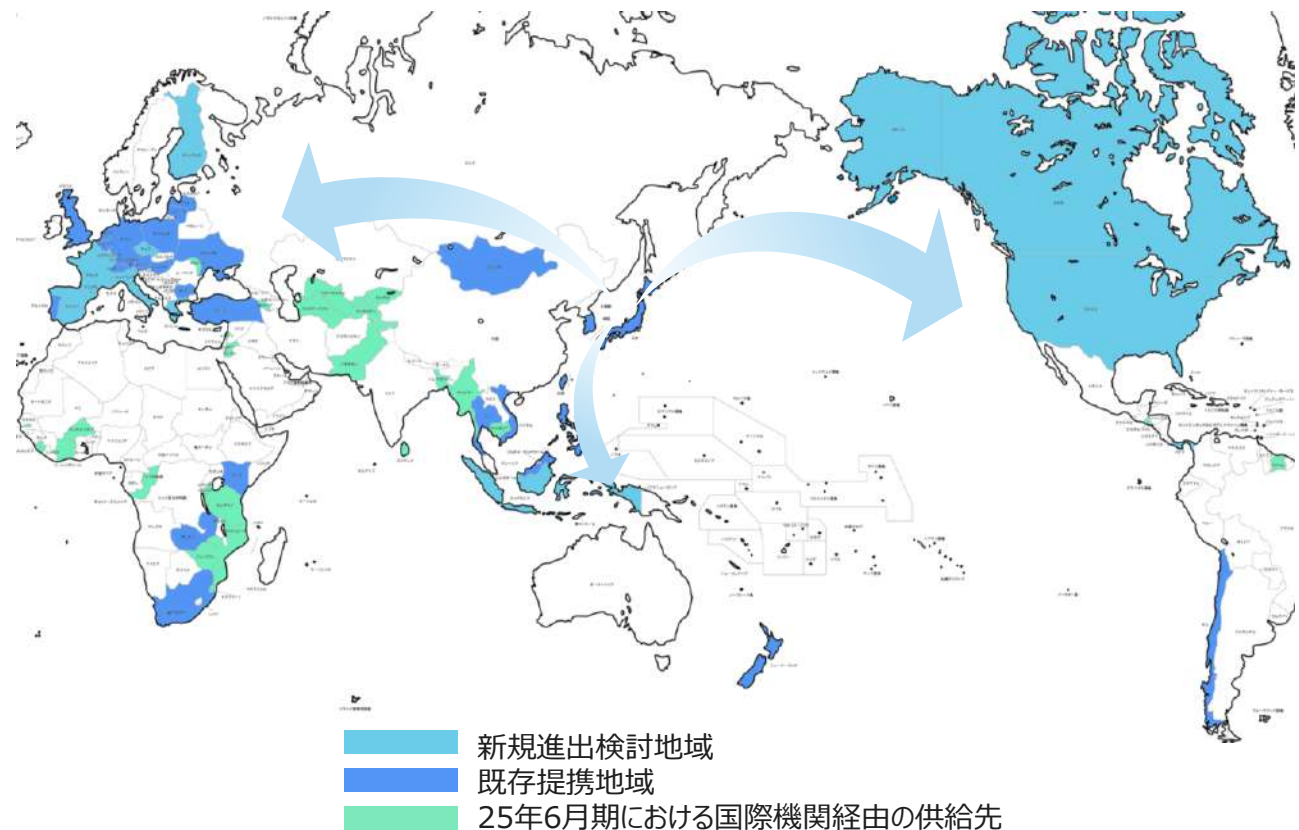
施策④-1 業務提携：海外市場

- 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

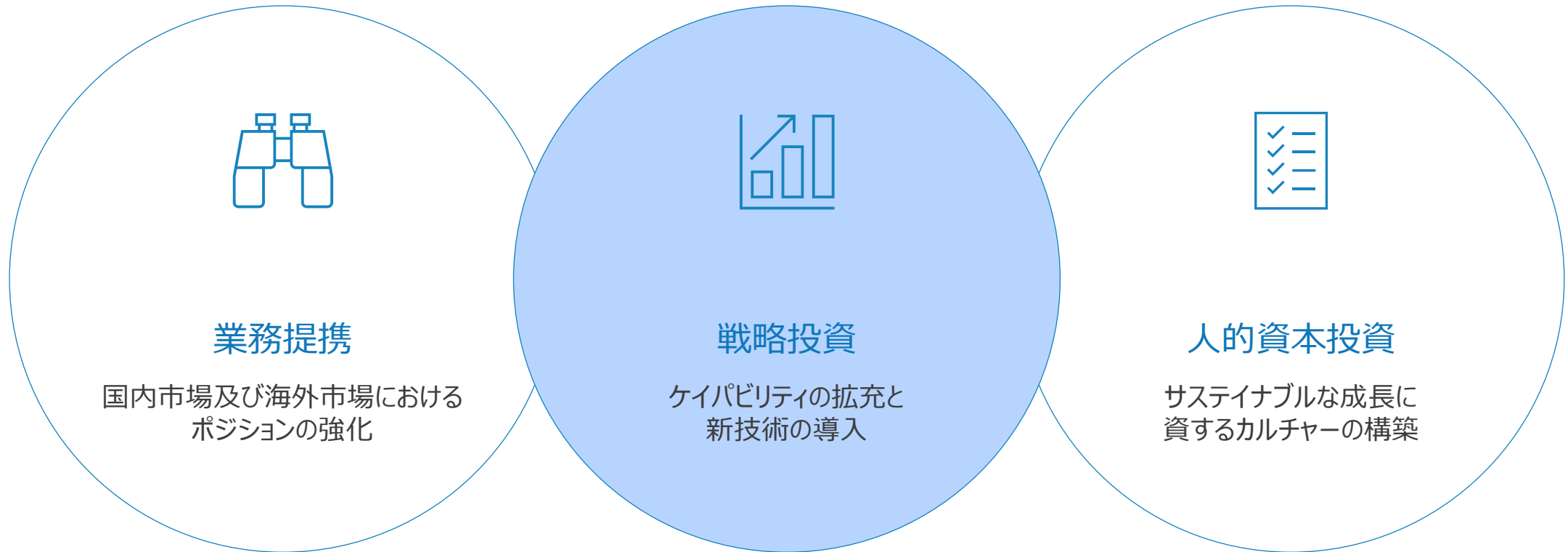
中計期間中の施策

- 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



施策④ 経営基盤の強化



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150億円を目途

投資効果

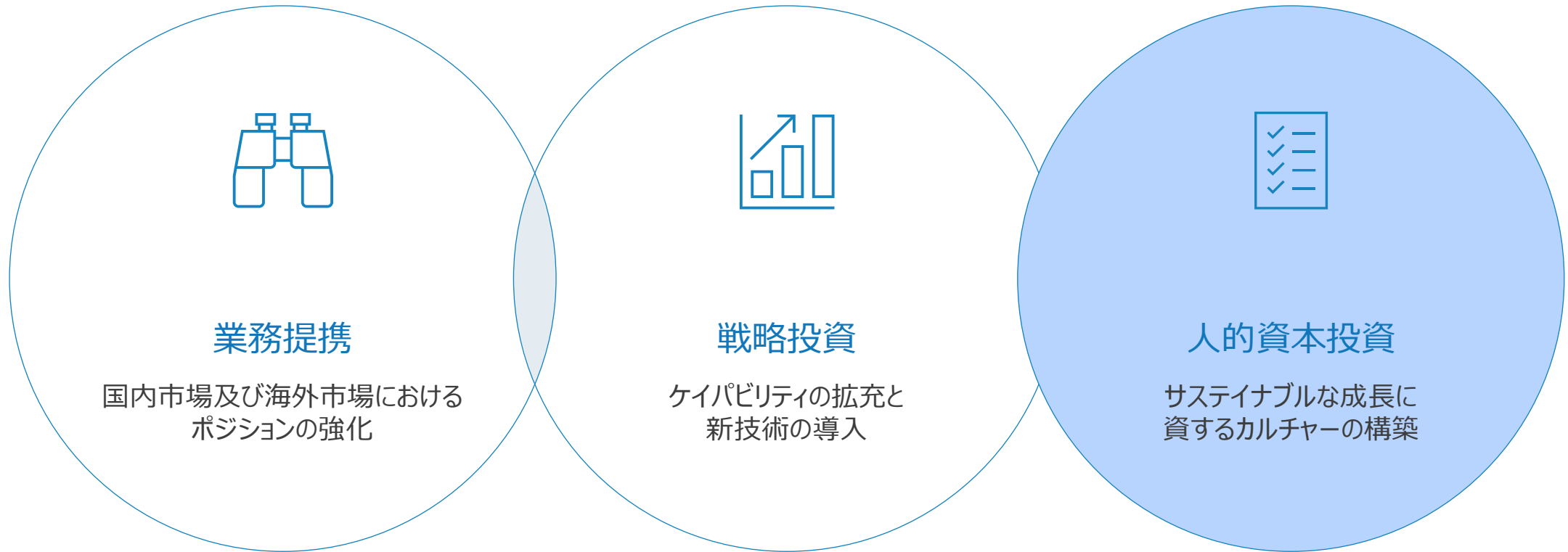
- 生産キャパシティの増強
- FA化・内製化による生産効率化と品質安定化
- 自動倉庫の導入や物流費削減
- BCP対応
- 地域の小・中学校をターゲットとした工場見学設備の拡充

- 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。イムニティ・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

- 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

施策④ 経営基盤の強化



- 既存事業の拡大と新領域への挑戦を控える変革期に、人財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財と、高度専門性を持つプロフェッショナル人財の両輪で、人財戦略を推進
- 「単一領域に特化した人財」から、「複数領域に対応できるT字型人財」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

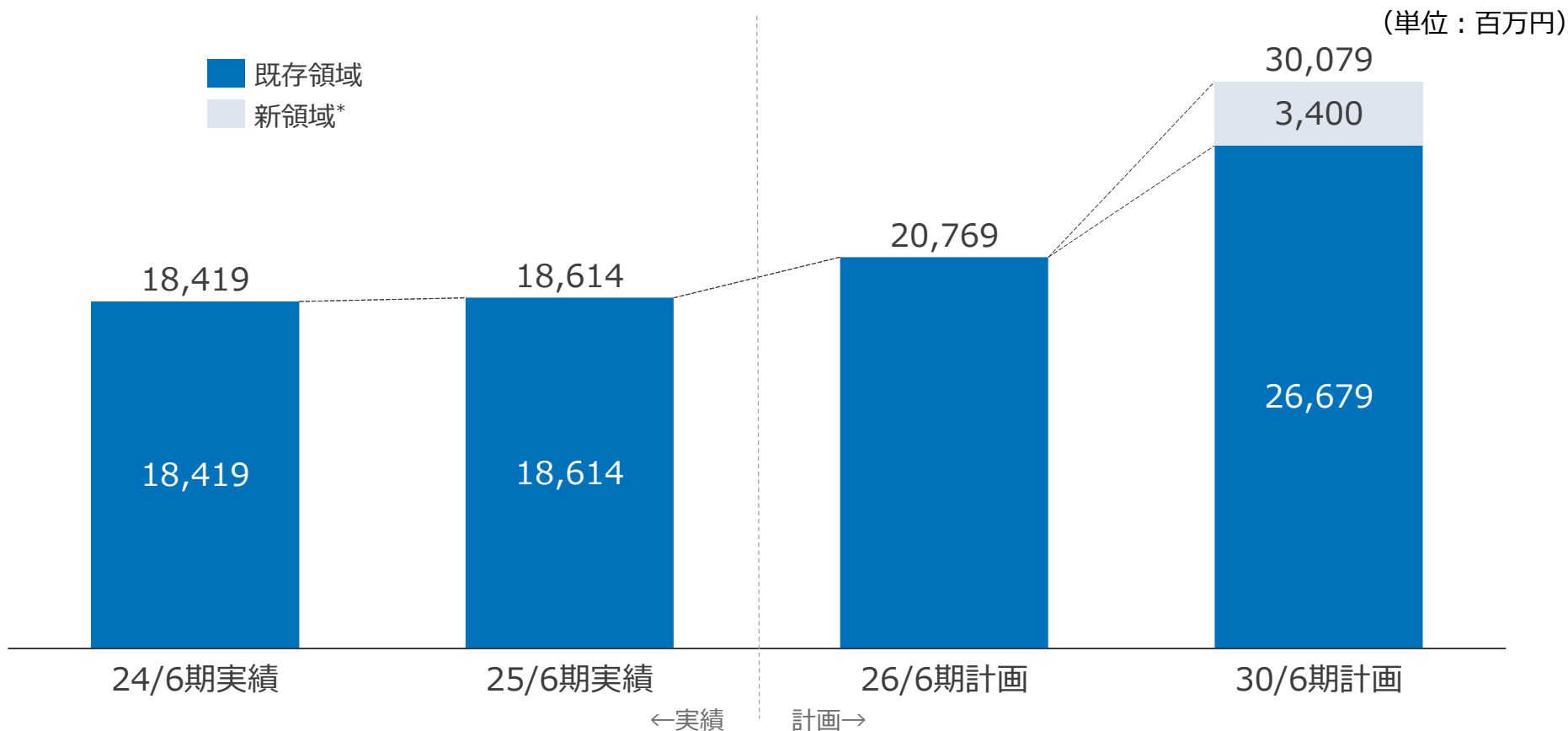
働き方・制度の考え方

- シニアや女性など多様な人財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、人財開発の推進

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財（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

- 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
- 新領域については、31/6期以降に本格的な成長を見込んでいる



*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、タウンズクリニカルラボでの検査受託（P12参照）などの新たな事業

- 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

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、持続的なデータ利活用体制の整備
- 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

人財開発・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財」から、「複数領域に対応できるT字型人財」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、資本提携先
- 機関・個人投資家
- お客様、サプライヤー各社
- 社外役員
- 専門的な知見を有する社外エキスパート

【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。