

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

独自の体外診断用医薬品により、人々の生活に安心と潤いを届け、技術・知識を集積し
新製品開発・品質改善に取り組む続ける

② 中長期の経営戦略

1. 新検査技術の開発

D-IA(デジタルイムノアッセイ)により、抗原検査と同等の簡易性で
ラポレベルの精度を実現。最大20検体の同時検査が可能

2. 慢性疾患領域進出

亜鉛欠乏症診断「アキュリード亜鉛」を皮切りに、免疫プロファイ
リング、リキッドバイオブシー、腎疾患検査等を開発

3. 予防・未病領域開拓

低侵襲検体によるホームテストと健康情報解析、検体データベース
構築により新バイオマーカー発見を推進

4. 海外展開強化

代理店網強化による新規エリア進出、海外仕様品開発、高付加価値
製品投入で段階的に展開

③ 対処すべき課題

① 営業チャネル強化

- ・ 営業員拡充による医療機関との関係構築・強化
- ・ 卸業者との関係強化と製薬会社との共同販売推進

② 特定製品への依存脱却

- ・ 新型コロナウイルス関連製品の売上が大宗を占める状態からの転換
- ・ 次世代検査技術・新製品開発による新規市場開拓
- ・ 薬事申請体制強化と量産化プロセス最適化

③ 海外事業拡大基盤整備

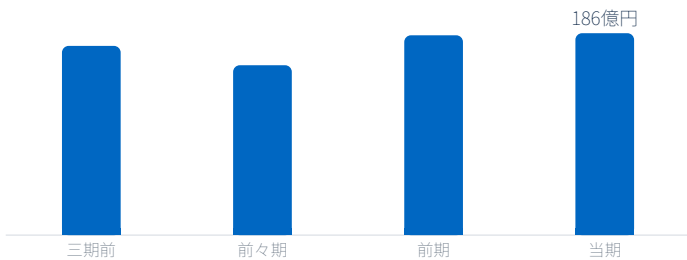
- ・ 価格と高品質を両立する海外仕様製品開発
- ・ 海外薬事申請体制強化とKoL関係構築
- ・ 海外営業・マーケティング体制の強化

面接で使えるポイント

- ・ 30年以上の感染症POCT領域での実績を活かし、D-IAで検査の質と量を進化させ…
- ・ 亜鉛欠乏症診断から慢性疾患領域へ進出し、マルチオミクスな検査サービス提供を目指す事業ドメイン拡大戦略
- ・ 新工場設立と2拠点体制への移行により、緊急事態時にも生産継続可能なBCP体制を構築する成長戦略

証券コード 197A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
感染症臨床検査用の抗原検査キットを専門とする医薬品メーカー

主力事業・セグメント

- ・ 医薬品（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・ -（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

66点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収

821万円

医薬品内 42位/80社

平均年齢

38.9歳

医薬品内 76位/80社

平均勤続

5.9年

医薬品内 53位/80社

女性管理職

15.8%

医薬品内 23位/41社

男性育休

100.0%

医薬品内 4位/35社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: 株式会社タウンズ：2026年6月期第3四半期決算説明会文字起

