



2025年6月期 決算説明資料

株式会社タウンズ（証券コード：197A）

2025年8月13日

INDEX

01. 会社・事業概要	P.02
02. 2025年6月期 決算概要	P.11
03. 2026年6月期 業績予想	P.22
04. Appendix.	P.27

社名	株式会社タウンズ [英語名：TAUNS Laboratories, Inc.]		
代表者	代表取締役社長 野中 雅貴		
創業年月 設立年月*	1987年4月 2016年4月 (*グループの再編に伴う現法人の設立年月)		
本社所在地	静岡県伊豆の国市神島761番1		
資本金 (2025年6月30日時点)	289百万円		
役員構成 (2025年6月30日時点)	代表取締役社長 取締役 取締役 取締役	野中 雅貴 内山 義雄 永井 淳平 伊藤 政宏	社外取締役 社外取締役 監査役 社外監査役 社外監査役
株主構成 (2025年6月30日時点)	上場前からの大株主 創業家： 26.7% 金融投資家： 40.7% 上場後/その他の株主 その他： 32.4%		
事業内容	体外診断用医薬品、研究用試薬等の開発、製造及び販売・輸出入 主要製品は感染症の抗原検査キット		
売上規模	18,627百万円 (2025年6月期)		
従業員数	360名 (2025年6月30日時点)		
総資産	36,515百万円 (2025年6月30日時点)		
拠点	本社・神島工場、清水町事業所・R&Dセンター、東京オフィス		
主な取引先	スズケン、ロシュ・ダイアグノスティックス他		



本社・神島工場



清水町事業所・R&Dセンター



三島工場 (2025年12月体制構築完了 (業許可、バリデーション等)、2026年2月本格稼働予定)

私たちタウンズは、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ます。
そのために、技術・知識を集積し、新たな製品の開発、品質改善に取り組み続けます。

診断技術で、安心な毎日を。

何気なく過ぎていくあたりまえの毎日も。

いつもとは違う特別なひとときも。

支えているのは、揺るぎない安心。

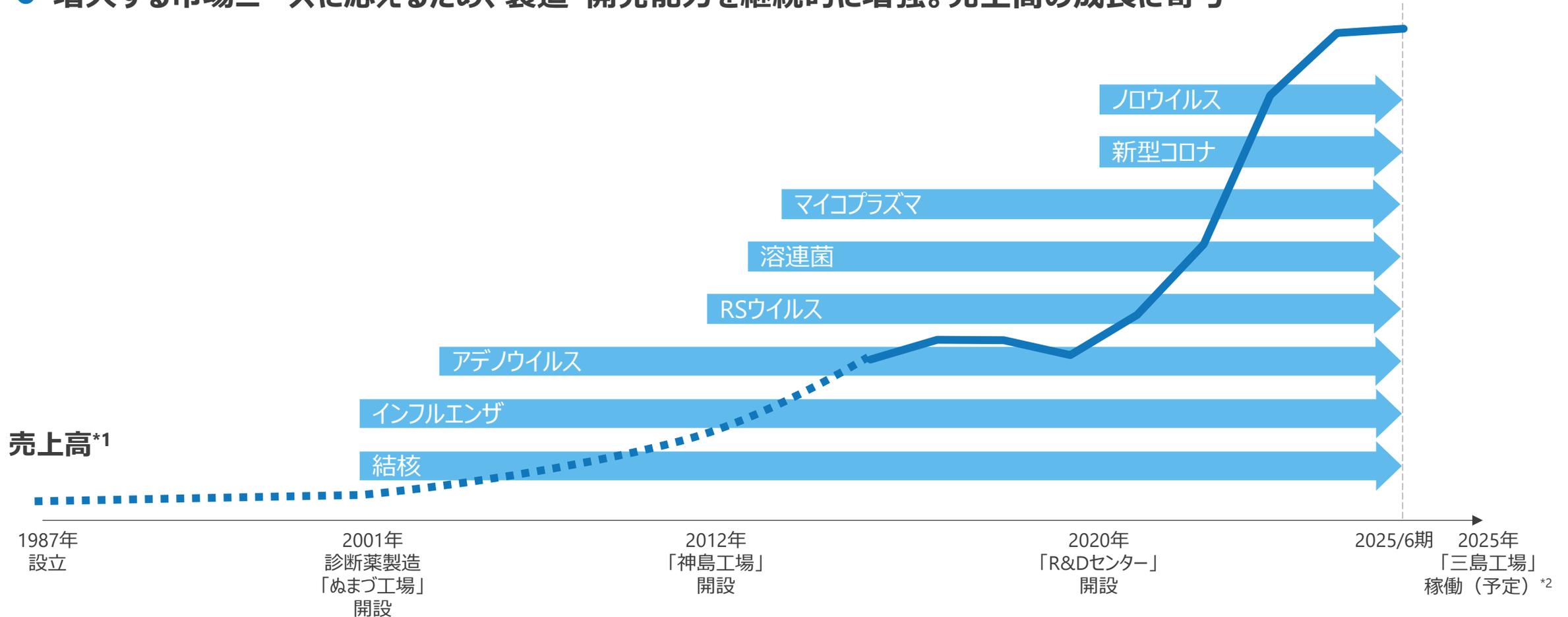
私たちタウンズは、独自の診断技術を追求し、
疾病の診断、早期発見のお手伝いをしています。

ひとりひとりの不安を取りのぞくことで、

世界中で未来への見通しをよくすることで、

安心な毎日を支え続けます。

- 2000年代初頭から、豊富な抗原検査のラインナップを順次展開
- 増大する市場ニーズに応えるため、製造・開発能力を継続的に増強。売上高の成長に寄与



*1：2022年6月期売上高は厚生労働省買取分を除く数値

*2：2025年12月体制構築完了（業許可、バリデーション等）、2026年2月本格稼働

- 主に、感染症臨床検査用の抗原検査キットを開発・製造。インフルエンザを始め、アデノウイルスや新型コロナなど多くの感染症項目において「イムノース」ブランドの製品を展開

主な製品群

感染症領域



新型コロナ
(2020年発売)



インフルエンザ
(2008年発売)



新型コロナ/インフルエンザ
(2022年発売)



アデノウイルス
(2008年発売)



溶連菌
(2013年発売)



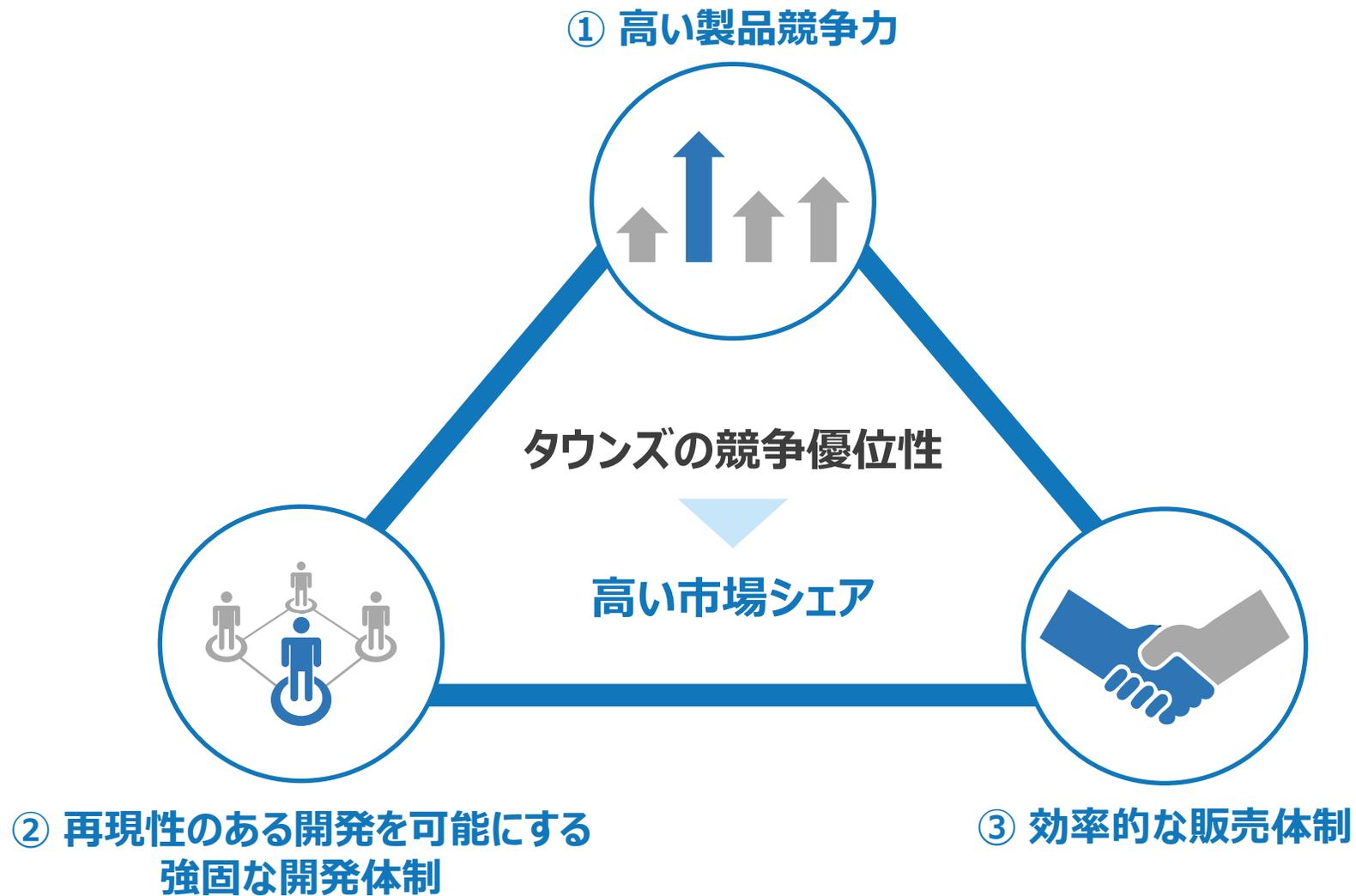
マイコプラズマ
(2015年発売)



ヒトメタニューモウイルス
(2016年発売)

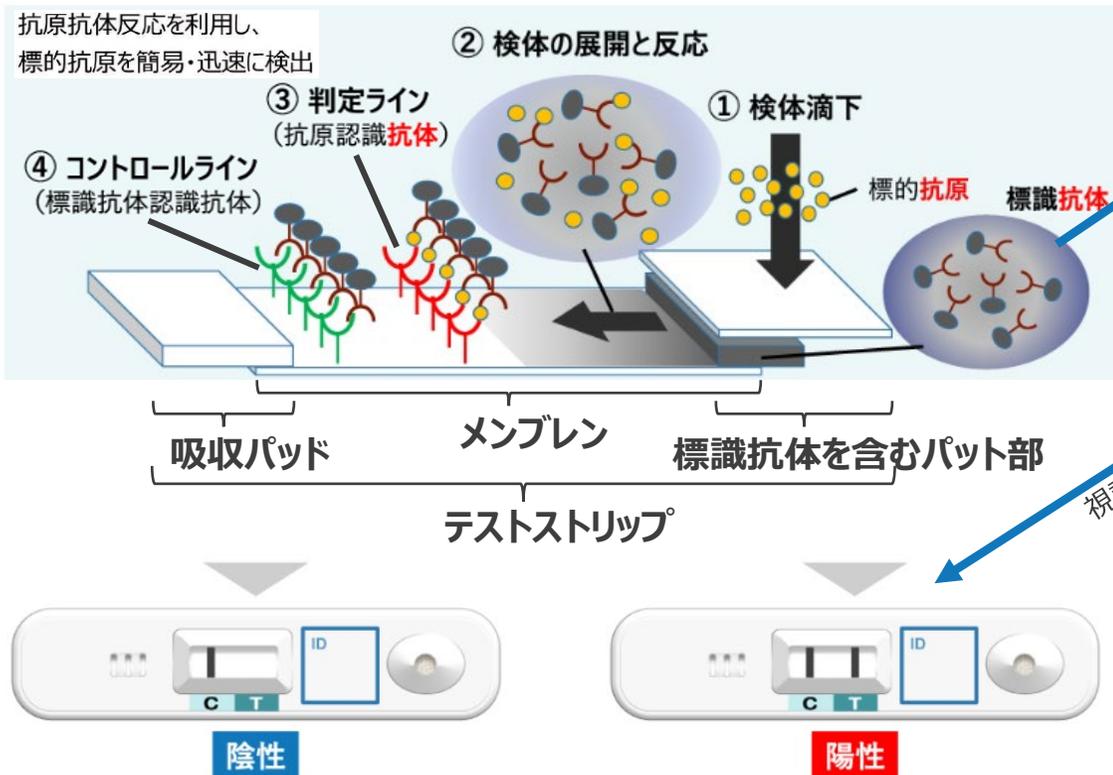


RSウイルス
(2012年発売)



- 数多くの自社抗体の開発実績（特許を含む）や、独自技術である白金－金コロイドなど高い技術力を有する
- 技術力を活かし、特異性と感度を両立した高品質な製品を開発。さらには複数感染症間の幅広い検体共用の実現など、医療現場と患者双方にとって価値の高い製品を供給している

抗原検査キットの原理



当社のコア技術と製品の付加価値

当社のコア技術

白金－金コロイド技術

を独自に開発、黒色の標識物で視認性の高い**ブラックライン**を実現

長年にわたるノウハウ蓄積により非特異反応を抑えつつ感度を向上させる技術を獲得

高い抗体開発技術

や豊富な実績とノウハウを保有
高性能な抗体の作出が、キットの感度や特異性の向上に大きく貢献する

特異性 × **感度** を両立

再現性のある開発を可能にする強固な開発体制

- 豊富な業務経験と高度かつ多様な専門性を有する開発チームが、開発活動を牽引
- 長年の研究開発を通して社内に蓄積されたノウハウに加え、社外からも知見を得ることで迅速かつ革新的な開発を実現

長年の経験と豊富な実績を有する開発チーム



豊富な開発実績

- ✓ キャピリアTBやMAC抗体など「世界初」の製品開発実績
- ✓ 白金・金コロイド等の独自技術の開発実績
- ✓ 多くの自社抗体の開発実績（マイコプラズマおよび結核菌群に対する抗体は特許取得済み、その他特許出願中の抗体あり）

専門性の高いPリーダーと外部機関との連携



協力先・技術顧問・共同研究先のKOL

大倉一郎先生

東京科学大学
名誉教授

御手洗聡先生

結核予防会結核研究所
抗酸菌部 部長

河岡義裕先生

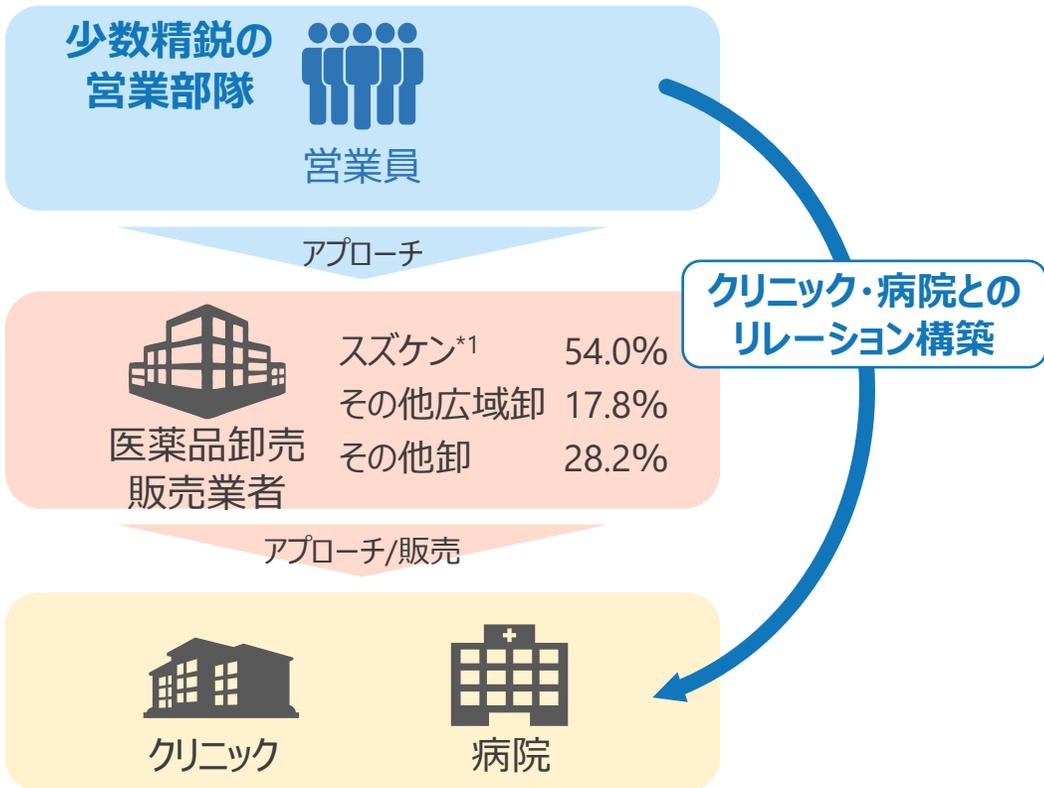
東京大学国際高等研究所
新世代感染症センター 拠点長

*1 研究員の在籍数は2025年6月末時点（正社員）

- 少数精鋭の営業員が、卸業者と強固な協力関係を構築。主要な感染症抗原検査キットで国内トップクラスのシェアを獲得
- 塩野義製薬との協働（コ・プロ）により、感染症対策において「予防→検査→治療」まで一気通貫のソリューションを提供。クリニックに強い塩野義の販売力と、病院に強い当社営業員のシナジーにより、国内感染症POCT市場での地位を更に強固にする
- 足元では、ロシュとの販売提携（コ・マーケ）により、コンボ検査キットを中心にさらなるシェアアップを図っている

少数精鋭の営業部隊が医薬品卸業者と強力に連携

塩野義製薬との協働による更なる販売力強化



*1 2024年2月に合併した神宮薬品株式会社を含む

*1 現状における対象の感染症は、新型コロナウイルス・インフルエンザ

*2 コ・プロモーション：複数（通常2社）の製薬企業にて、同一医薬品を同一ブランドで並行して販促（並行販促）すること

*3 コロナワクチンにおいて薬事承認取得（出所 塩野義製薬株式会社 2024年6月24日プレスリリース）

INDEX

01. 会社・事業概要	P.02
02. 2025年6月期 決算概要	P.11
03. 2026年6月期 業績予想	P.22
04. Appendix.	P.27

- ✓ 新型コロナに関しては、夏・冬ともに流行規模は前期を下回り、定点ベースで通期の流行規模は前期比約4割程度減少した。流行規模の減少に伴い、新型コロナ単品検査キットの市場規模も前期比で減少したが、当社はシェアを大きく高め、前期比で同キットの売上を増加させた
- ✓ インフルエンザに関しては、24年末に一時観測史上最大の流行水準となったが、第3四半期に入ると急速に流行が収束した。前期は第1四半期にインフルエンザの流行が開始し長期間にわたって流行が継続していたことから、通期での流行規模は前期比で約5割程度減少した。当社はインフルエンザ検査キットのシェアを高めたものの、流行規模の減少とコンボ検査キットへのシフトにより前期比で同キットの売上は減少した
- ✓ 新型コロナ、インフルエンザの流行規模はいずれも前期より減少したものの、コンボ検査キットの市場浸透が進んだこと、長期間にわたる出荷調整を余儀なくされた前期と異なり当期は十分な在庫水準を維持して安定供給を継続したこと、ロシュとの販売提携を開始したことなどから、コンボ検査キットの売上は前期を上回り全社業績をけん引した
- ✓ 各段階利益は前期比で増益。相対的に利益率が高い新型コロナ単品検査キット及びコンボ検査キットの売上構成比が増加したことで、期末における在庫評価損の計上などの影響を補い、各段階利益率も改善した

- 新型コロナ、インフルエンザのいずれも前期比で流行規模は小さかったが、当社は十分な在庫を持って流行時の需要に対応したこと、販売体制の強化を図ったことなどによりシェア拡大を実現し、前期比で増収となった
- 利益率の高い新型コロナ単品検査キット及びコンボ検査キットが売上に占める割合が高まったこと、販管費の水準は前年同期とほぼ同等で推移したことから、在庫評価損の計上などがありつつも各段階利益率は改善した

(百万円)	23年6月期		24年6月期		25年6月期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	実績	利益率	
売上高	15,673	-	18,434	-	18,627	-	1.0%
売上総利益	9,199	58.7%	12,498	67.8%	12,774	68.6%	2.2%
営業利益	4,967	31.7%	8,030	43.6%	8,265	44.4%	2.9%
経常利益	4,953	31.6%	7,840	42.5%	8,219	44.1%	4.8%
当期利益	3,034	19.4%	5,774	31.3%	6,315	33.9%	9.4%
EBITDA	5,607	35.8%	8,706	47.2%	8,980	48.2%	3.1%

主要製品別の売上高（2025年6月期）

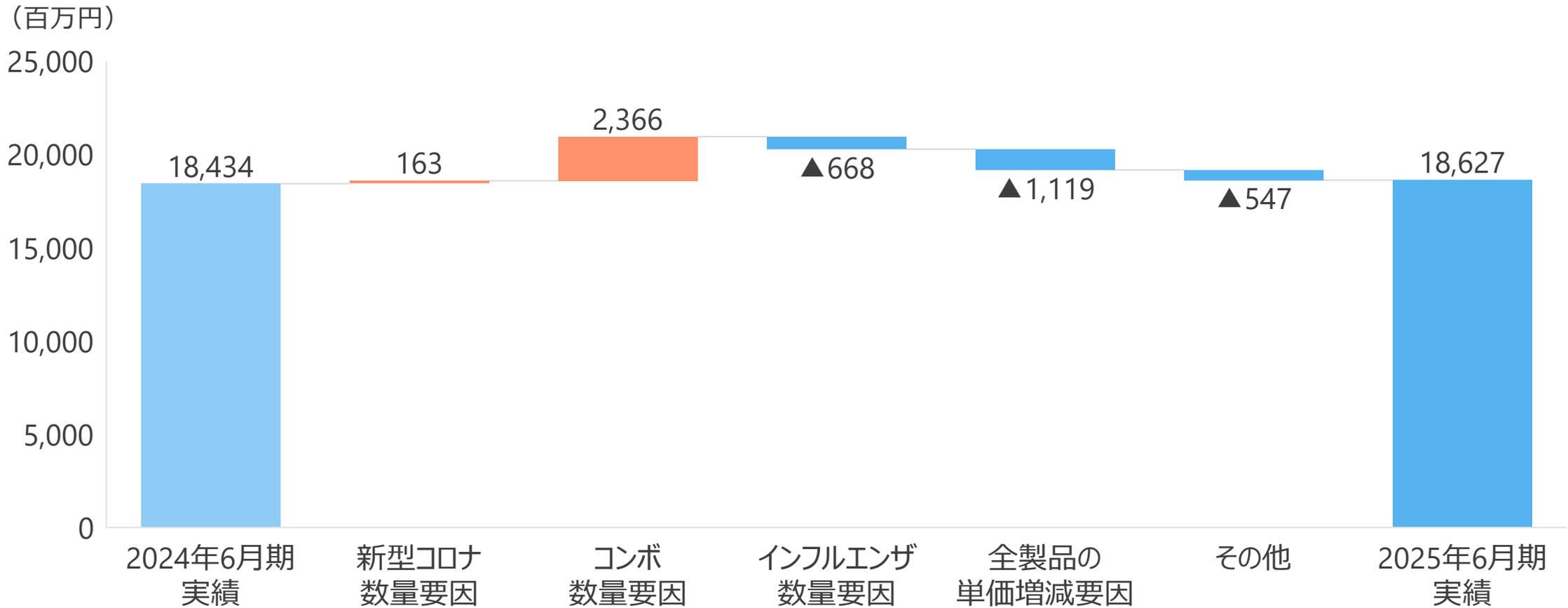


- 新型コロナ、インフルエンザのいずれも前期比で流行規模は小さかったが、新型コロナ単品検査キットはシェア拡大により売上が増加。一方、インフルエンザ検査キットはシェアを高めたものの、コンボ検査キットに需要の軸足が移ったこともあり、売上は減少した
- コンボ検査キットは、年末年始にかけて行われた一部代理店による在庫確保の動きに適時に対応したことやロシュとの販売提携の効果などもあり、前期比で売上を伸ばすことが出来た

(百万円)	23年6月期		24年6月期		25年6月期	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
新型コロナ単品検査キット	8,687	55.4%	4,712	25.6%	4,854	26.1%
新型コロナ/インフルエンザ コンボ検査キット	3,415	21.8%	6,375	34.6%	7,921	42.5%
インフルエンザ検査キット	1,435	9.2%	4,087	22.2%	3,314	17.8%
その他（アデノ・溶連菌、RSなど）	2,135	13.6%	3,259	17.7%	2,537	13.6%
合計	15,673		18,434		18,627	

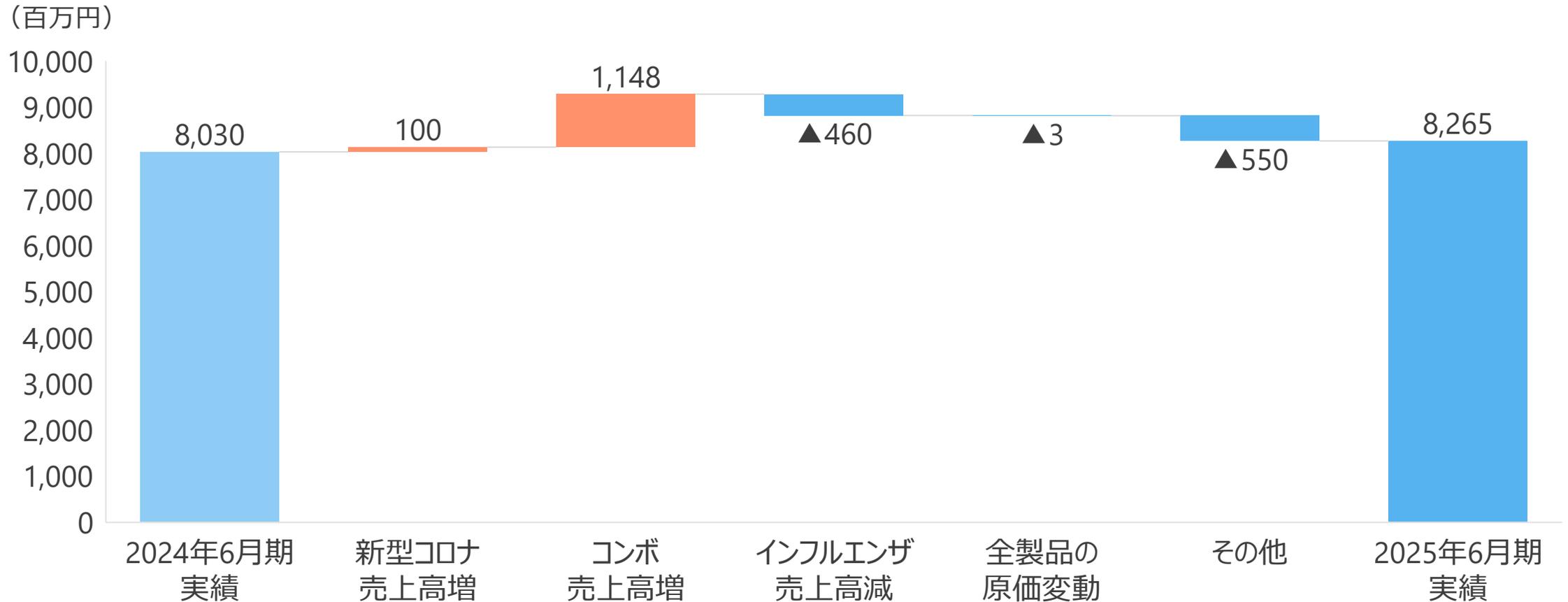
前期比売上高の増減要因

- 前述のとおりコンボ検査キットの販売数量増加が、増収に寄与した
- 販売単価は下落したものの、期初想定の範囲内に収まっている



前期比営業利益の増減要因

- 前述のとおりコンボ検査キットの売上増加が、増益に寄与した
- 期末において一定の在庫評価損の計上などを行ったものの、ウサギ抗体導入などの原価削減により影響を吸収した

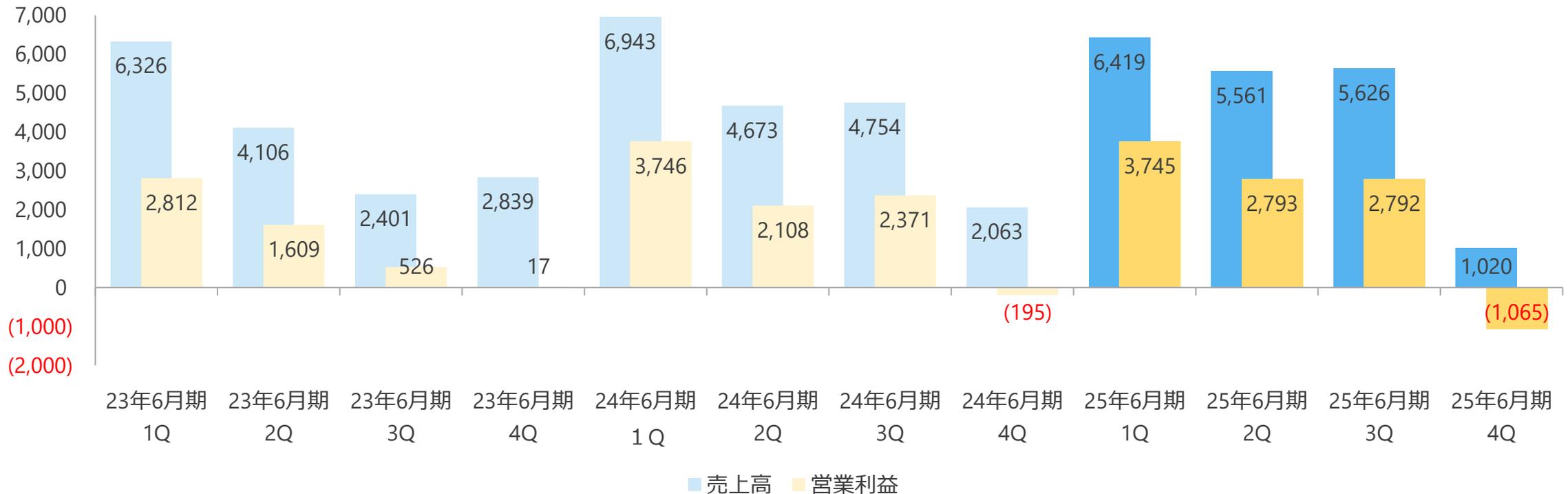


四半期毎売上高・営業利益推移



- インフルエンザが9月ごろから流行し始めた前期と比べると、当期の第1四半期の売上高は減少した。一方で当期においては十分な在庫量を確保したことで、冬の流行期の需要急増に適時に対応することができた。これにより第2四半期、第3四半期の売上高・営業利益は、長期間の出荷調整を強いられた前期と比べて増加した
- 第4四半期は、新型コロナの流行期ズレの影響と、第3四半期において卸業者が確保した市中在庫の消化局面が続いたこと、期末における在庫評価損の計上などにより、前期比で減収減益となった

(百万円)



主要製品別の売上高 四半期間（4-6月）

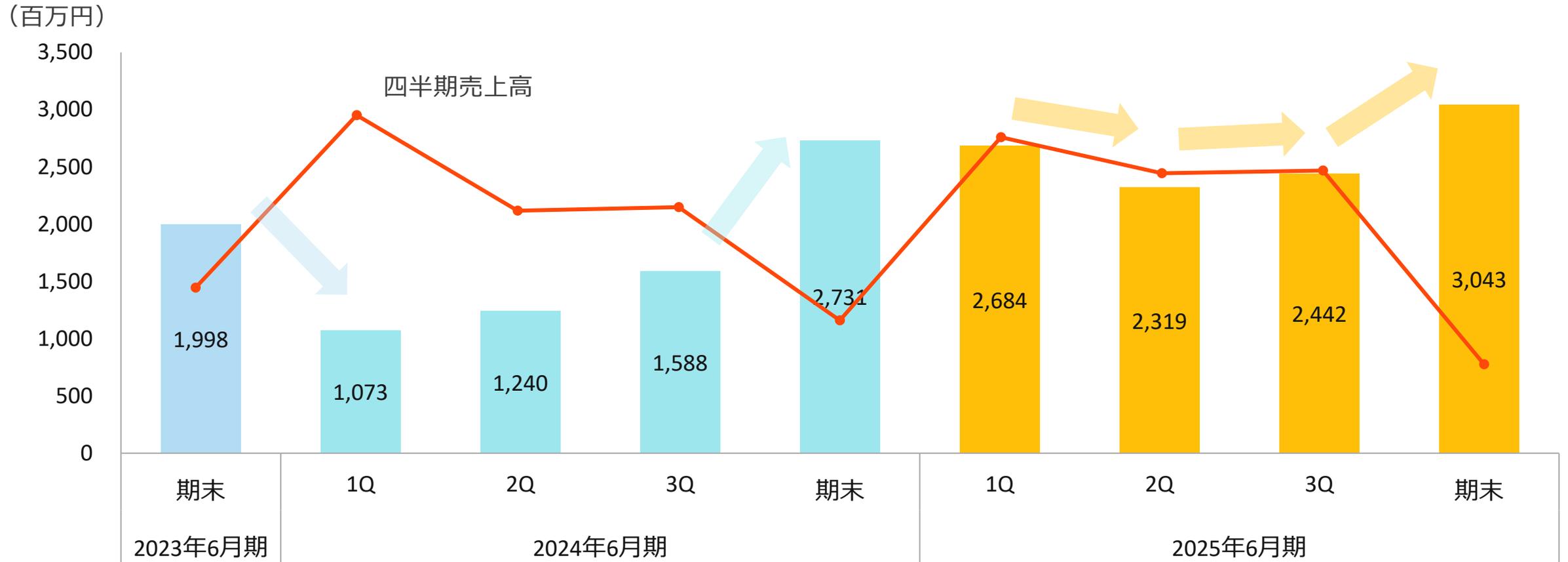


- 第4四半期においては、流行期ズレと市中在庫の影響を主な要因として、前期比で減収となった
- 流行期ズレは、前期においては新型コロナの夏の流行が6月下旬に到来したことによる駆け込み需要が生じた一方で、当期においては流行が次期に持ち越されたことを指す。市中在庫の影響は、当期においては年末年始のインフルエンザ流行を受けて1月迄に卸業者に出荷した市中在庫の消化局面が、期末まで続いたことを指す

(百万円)	23年6月期4Q		24年6月期4Q		25年6月期4Q	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
新型コロナ単品検査キット	744	26.2%	755	36.6%	183	18.0%
新型コロナ/インフルエンザ コンボ検査キット	923	32.5%	333	16.2%	192	18.9%
インフルエンザ検査キット	355	12.5%	220	10.7%	61	6.0%
その他（アデノ・溶連菌、RSなど）	815	28.7%	753	36.5%	582	57.1%
合計	2,839		2,063		1,020	

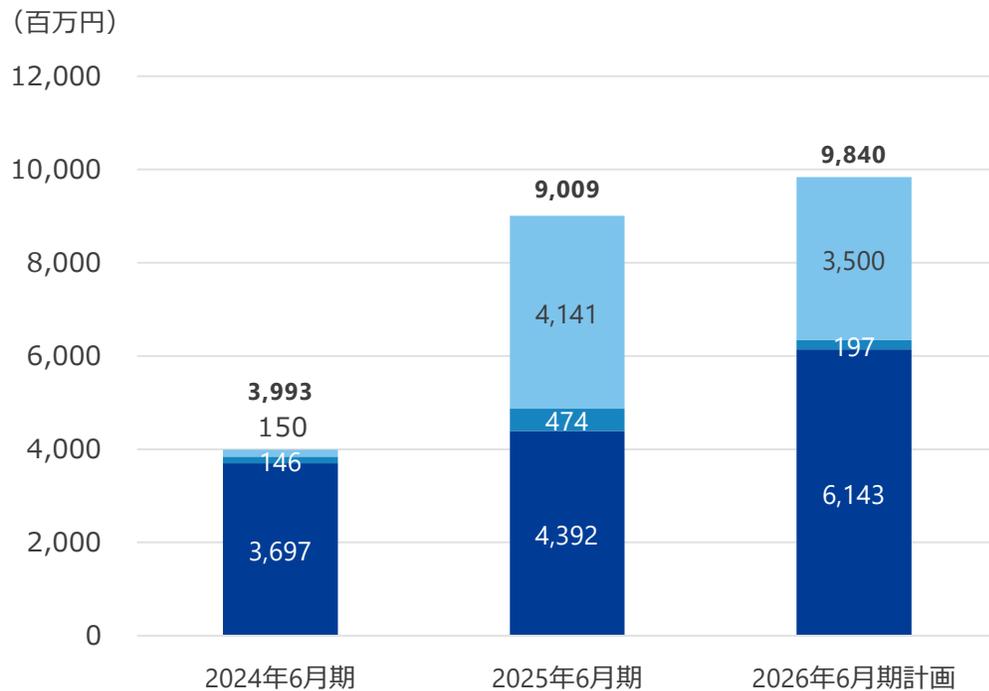
四半期末在庫水準の推移

- 前期においては、夏季におけるインフルエンザと新型コロナの大流行による需要の急増に伴い在庫水準が急減し、長期間の出荷調整を余儀なくされた
- 一方で当期においては、各四半期末時点において十分な在庫水準を確保しており、突発的な流行発生にも対応可能な状態を維持している

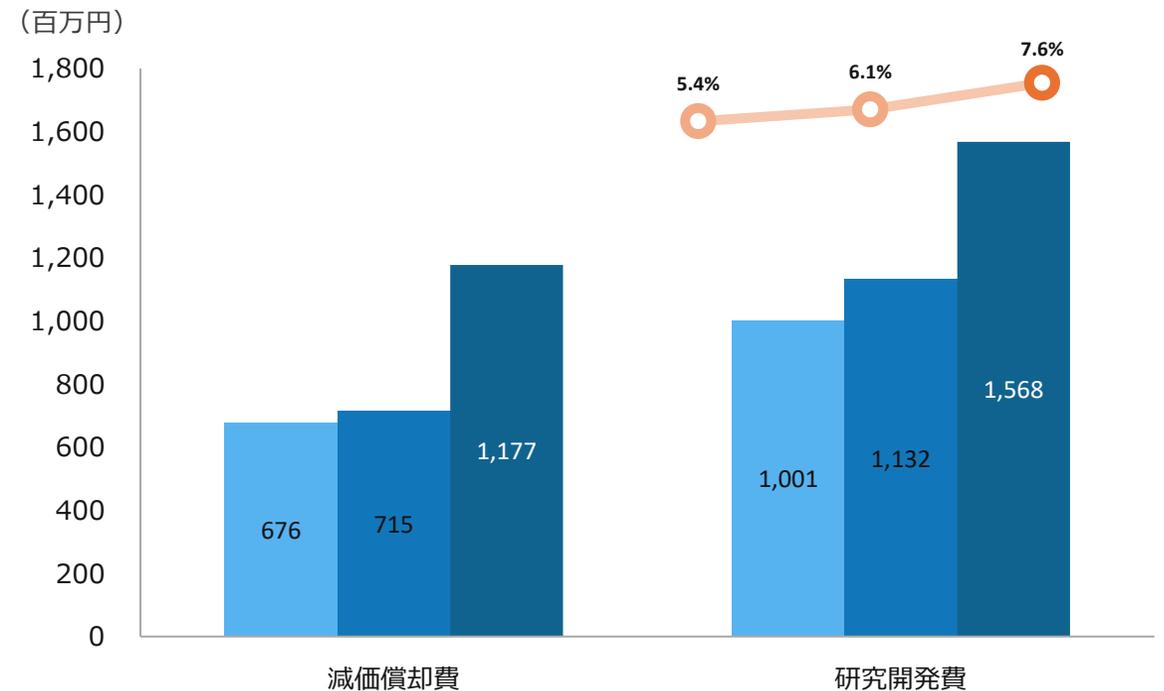


- 25年6月期の総投資額は90億円程度まで拡大。概ね計画通り実行した有形固定資産への投資は新工場投資が太宗を占める。戦略出資に関しては今後の成長戦略を見据えて過去期より拡大
- 26年6月期においても着実に実行。有形固定資産投資は、最終局面を迎える新工場関連投資が太宗

投資の実績および2026年6月期計画



■ 有形固定資産 ■ 無形固定資産 ■ 戦略出資



■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期実績 ■ 2026年6月期計画

貸借対照表



(百万円)	2024年6月期	25年6月期3Q	2025年6月期
流動資産	16,915	18,753	15,476
現金及び預金	9,424	8,580	9,266
売掛金	2,706	4,975	247
商品及び製品	2,731	2,442	3,043
仕掛品	846	1,161	1,515
原材料及び貯蔵品	1,140	1,409	1,324
その他	66	183	78
固定資産	12,345	18,881	21,038
有形固定資産	7,905	12,151	12,279
無形固定資産	3,720	3,865	3,836
投資その他の資産	719	2,863	4,922
資産合計	29,261	37,635	36,515

(百万円)	2024年6月期	25年6月期3Q	2025年6月期
流動負債	10,474	10,849	9,529
買掛金	1,482	1,296	1,199
短期借入金	4,500	4,500	4,500
1年内返済予定の長期借入金	732	831	1,114
未払法人税等	1,706	1,547	842
未払消費税等	387	542	101
その他の流動負債	1,665	2,131	1,771
固定負債	5,120	9,113	9,567
長期借入金	4,307	8,300	8,809
繰延税金負債	619	620	556
その他の固定負債	193	193	202
負債合計	15,594	19,963	19,097
純資産合計	13,666	17,672	17,417
負債純資産合計	29,261	37,635	36,515

*1 投資その他の資産の増加は、投資有価証券の増額によるもの

INDEX

01. 会社・事業概要	P.02
02. 2025年6月期 決算概要	P.11
03. 2026年6月期 業績予想	P.22
04. Appendix.	P.27

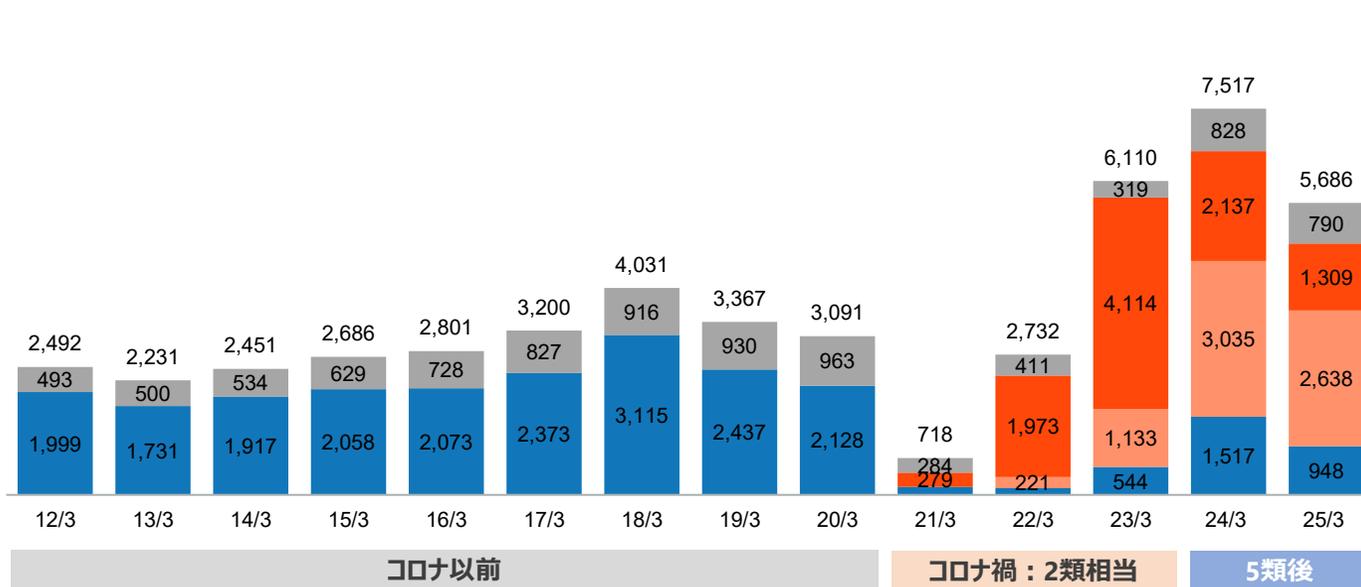
コロナ禍を経て拡大した、医療機関向け国内抗原検査市場



- 医療機関向けの国内抗原検査市場規模は、コロナ禍以前はインフルエンザを中心に年間30百万テスト前後で推移
- コロナ禍を経て新型コロナ単品・コンボの検査が定着したことで、市場規模は24/3には年75百万テストと大幅拡大した。25/3においては流行規模が下振れし、またコンボ検査へのシフトが進んだことから、単品検査の市場規模は縮小した

医療機関向けの国内感染症抗原検査市場(当社関連領)*1

< 数量ベース/万テスト >



今後の市場動向に関する当社見立て

その他感染症

✓ コロナ前の水準に回復済み、今後も継続見込み

新型コロナ

✓ 引き続き高い需要あるも、一部コンボへ移行

新型コロナ/インフルエンザコンボ

✓ 同時検査の利便性を背景に、非常に需要が高い

インフルエンザ

✓ コロナ前の水準に回復済みも、一部コンボへ移行

保険点数*2 (2024年6月改定後) >>

■ 新型コロナ **150点** ■ 新型コロナ/インフルエンザコンボ **225点** ■ インフルエンザ **132点** ■ Others*3*4

(出所) IQVIA(市場規模)、厚労省『第7回NDBオープンデータ』(保険点数)

*1 : Copyright © 2025 IQVIA. JPM (2011年4月～2025年3月)をもとに自社集計 無断転載禁止。23/3期・24/3期・25/3期は、薬局での販売分を除いた数値

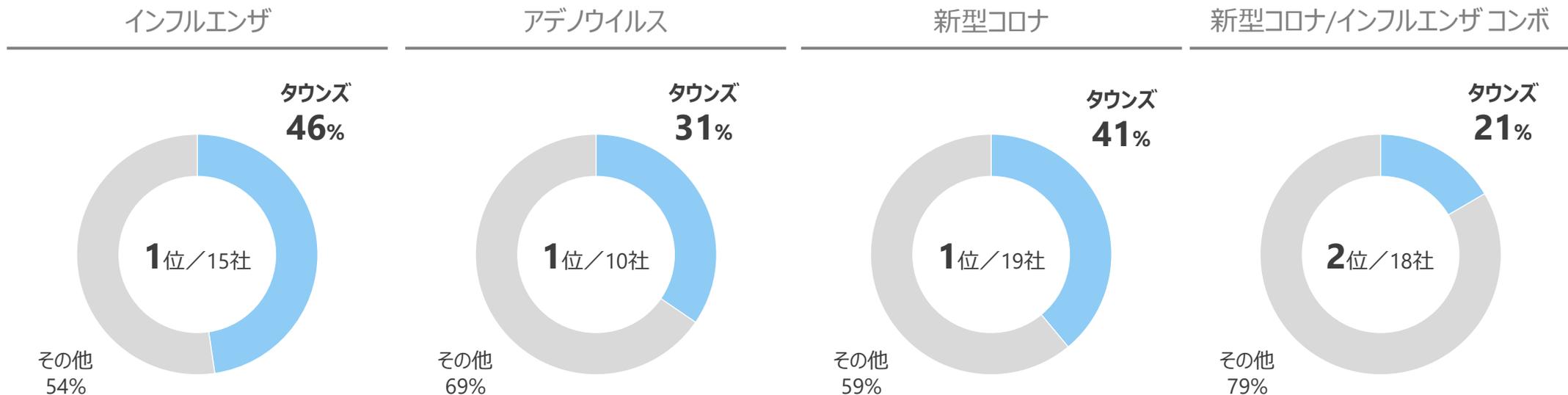
*2 : 新型コロナ及び新型コロナ/インフルエンザコンボ、インフルエンザは2024年6月に改訂された後の保険点数。その他の疾患はNDBオープンデータの最新期である2021年時点の保険点数

*3 : Others内訳(括弧内は保険点数) : RSウイルス(138点)、アデノウイルス(179点)、溶連菌(121点)、マイコプラズマ(FA法170点/免疫クロマト法148点)、ヒトメタニューモウイルス(142点)

*4 : マイコプラズマは17/3期以降、ヒトメタニューモウイルスは13/3期以降のデータ

- インフルエンザ、アデノウイルス及び新型コロナの抗原検査キット市場で、当社は国内トップシェア
- インフルエンザ検査キットは引き続き高いシェアを維持しており、新型コロナ単品検査キットは前期と比べてシェアが大幅に伸長している
- 一方で、今期の成長ドライバーに掲げていたコンボ検査キットについては、いまだシェア拡大の途上にある。ロシュとの販売提携や改良品の投入により、更なるシェア拡大を目指している

主要呼吸器感染症の医療機関向け国内抗原検査キット市場におけるシェア*1



*1 : Copyright © 2025 IQVIA. 当社2025年6月期累計のシェアを確認するため、JPM（2024年7月～2025年6月）の期間をもとに自社集計 無断転載禁止。シェアの算出方法は当社の当該期間における検査数を全体の当該期間の検査数で除した割合

- 26年6月期においては、増収・営業増益・経常減益・当期増益を見込む
- 新型コロナウイルス感染症、インフルエンザ共に流行水準が想定を下回った25年6月期対比で、市場規模は一定回復すると想定。他方で、成長戦略実行などに向けコスト増を織り込んだことから経常利益では小幅に減益。特別利益として新工場に係る補助金収入を見込むため、当期利益は大幅な増益

(百万円)	24年6月期 予想 ①	24年6月期 実績 ②	25年6月期 予想 ③	25年6月期 実績 ④	26年6月期 予想 ⑤	増減 ⑤/④	利益率
売上高	17,553	18,434	19,273	18,627	20,769	111.5%	-
営業利益	7,891	8,030	8,308	8,265	8,323	100.7%	40.1%
経常利益	7,741	7,840	8,316	8,219	8,143	99.1%	39.2%
当期利益	5,550	5,774	6,019	6,315	8,613	136.4%	41.5%

業績予想策定にあたり、主に以下を想定

- ✓ 市場規模は、25/6期以上に回復することを想定。卸業者との関係強化、塩野義製薬やロシュとの販売提携を受けて、シェアは小幅に改善を想定。コンボキットの改良品は、期中の市場投入を計画するが、保守的に計画には織り込まず
- ✓ 販売単価は、過去のトレンドを鑑み小幅の下落を想定
- ✓ コスト面は、新工場に係る費用や、成長戦略の実行に向けたコストを織り込む。特別利益に新工場に関わる補助金を計上

- 2025年6月期に関する配当は、2024年8月13日に公表した配当予想から変更なし
- 2026年6月期から開始する中期経営計画期間において、28円を起点とする累進配当を導入。中期の株主還元方針の全体像については、8月20日に開示予定の中期経営計画にて詳細説明予定

(円)	中間配当	期末配当	年間配当	備考
2024/6期	6.00	21.75 ^{*1}	27.75 ^{*1}	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 ^{*2}	28.00 ^{*2}	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予定
2026/6期 (予想)	6.00	22.00	28.00	26年6月期から開始する中期経営計画期間において28円を起点とする累進配当を導入

*1：うち、上場記念配当11.10円

*2：うち、法人設立10周年記念配当10.00円を予定

INDEX

01. 会社・事業概要	P.02
02. 2025年6月期 第3四半期決算概要	P.11
03. 2025年6月期 業績予想	P.22
04. Appendix.	P.27

- 抗原定性検査キットの主たる評価要素は以下の通り。当社は、検査精度の高さなどで競争優位性を確立

検査精度（感度・特異度）

- ・感度（陽性者を陽性と判定する割合）
- ・特異度（陰性者を陰性と判定する割合）
- ・感度と特異度はトレードオフの関係にあり、高い次元での両立は難しいものの、当社はそれを独自の技術で実現できている

コスト（製品価格）

- ・保険点数の範囲内で希望小売価格（各社開示）を設定
- ・実勢価格（各社非開示）は希望小売価格から、卸業者への割戻などを控除したもの
- ・例：新型コロナ抗原定性検査の保険点数が150点 = 1500円に対し当社希望小売価格は1400円

判定時間

- ・各メーカー/製品によって異なるが、抗原定性検査は一般にPCRなどより早く結果が出る
- ・当社製品ではインフルエンザ検査キットが5分、新型コロナ単品検査キットが10分、コンボ検査キットは15分となっている

有効期間

- ・経年劣化を勘案しながら、長期保存が可能となるように処方設計を行っている
- ・当社製品の有効期間はインフルエンザウイルス検査キットが27か月、新型コロナウイルス検査キットが18か月、インフルエンザウイルス/新型コロナウイルスコンボ検査キットが12か月

検体種

- ・主な検体種は鼻咽頭ぬぐい液、鼻腔ぬぐい液、咽頭ぬぐい液など
- ・検体種によって検査精度と侵襲性（患者の負担）に差が生じる。検査精度の高さと侵襲性の低さはトレードオフの傾向にある

手技の簡便性

- ・熟達した検査技師でなくとも手軽に検査出来ることが、特にクリニックでは重視される
- ・抗原検査は一般にPCRなどより操作ステップが少なく、目視判定が可能な簡便な検査手法

- 新型コロナは、インフルエンザ対比で、強い感染力、免疫獲得の困難さ、年に複数回流行する等の特徴を有する
- 循環器系基礎疾患との合併症等によるコロナ関連死亡者も継続して発生しており、今後も強い検査需要が想定される

	インフルエンザ	新型コロナ
新型コロナの感染定着が見込まれる背景	感染力 <ul style="list-style-type: none"> • 新型コロナ対比で感染力は弱い • 伝播性を示す指標である基本再生産数 (R_0)^{*1}では、インフルエンザは1.3程度 	<ul style="list-style-type: none"> • インフルエンザ対比で感染力は強い • 初期株の武漢株でもR_0は3.0程度であり、それ以降の変異株においてのR_0はさらに高い水準が続いている状況
	免疫減弱の速度／免疫逃避株の発生 <ul style="list-style-type: none"> • 毎年流行株あり。ワクチン・感染による免疫獲得が可能であり、1人が1シーズン^{*2}に繰り返し感染する事例は少ない 	<ul style="list-style-type: none"> • インフルエンザ対比で免疫減弱の速度、免疫逃避株の発生が速い • 1年間に複数回感染する可能性あり
	流行時期 <ul style="list-style-type: none"> • 冬期に流行することが通例 	<ul style="list-style-type: none"> • 年に複数回の流行が発生する傾向にある
新型コロナの検査需要が見込まれる背景	致死率／死亡者数 <ul style="list-style-type: none"> • 致死率は一定存在 • 例年の国内における年間死亡者数は推定1万人程度 	<ul style="list-style-type: none"> • 致死率は一定存在し、特に循環器系との合併症による死亡例が多く存在 • 国内における2023年の死亡者数は約5.0万人^{*3}

(出所) 新型コロナウイルス感染症対策アドバイザーボード『新型コロナウイルス感染症の特徴と中・長期的リスクの考え方』、厚労省HP『新型インフルエンザに関するQ&A』

*1：基本再生産数 (R_0) は、ある感染症に対して全く免疫を持たない集団の中で、1人の感染者が平均して何名の二次感染者を発生させるかを推定した値

*2：インフルエンザは、例年感染が拡大する9-4月をシーズンと厚労省にて定義

*3：死亡診断書（死体検案書）の情報をういたCOVID-19関連死亡数（ⅠまたはⅡ欄）

- 静岡県三島市に新工場（三島工場）の設立を進めている。成長の基盤となる生産能力を強化するとともに、FA化や内製化による品質の安定化、コストの低減を図りつつ、BCP体制を強化する

設立の目的

既存製品の生産キャパシティ強化に加え、新プラットフォーム関連製品の生産を実現する

稼働開始時期（第一期工事）

2025年12月（見込）*2

投資額

112.9億円

補助金により自社負担は72.9億円（土地取得済）

新工場投資による減価償却費負担は+4億円/年程度

1

生産キャパシティの強化

- 月間生産能力を増強
約130万テスト/月*1
→約390万テスト/月*1
- 25/6期における単月最大生産量はキャパシティの247%と大きな負荷をかけながら対処
- 神島工場では生産不可な新プラットフォーム（D-IA等）製品の生産が可能に



2

FA化・内製化による原価低減・品質の安定化

- Factory Automationを進め、人件費の削減を実現すると共に、品質の安定化にもつながる
- キャパシティの向上に伴う内製余力の向上により、過去外注していた工程を減らし、製造原価が改善できる



3

倉庫スペース確保・物流費節減

- 広大な敷地を確保し、原材料の倉庫スペースを確保する
- 従来の外部倉庫での在庫保管が不要となり、倉庫費や物流費の削減が可能に
- 倉庫のFA化を受け、荷受け人数などはこれまでの1/6に削減可能



4

BCP対応

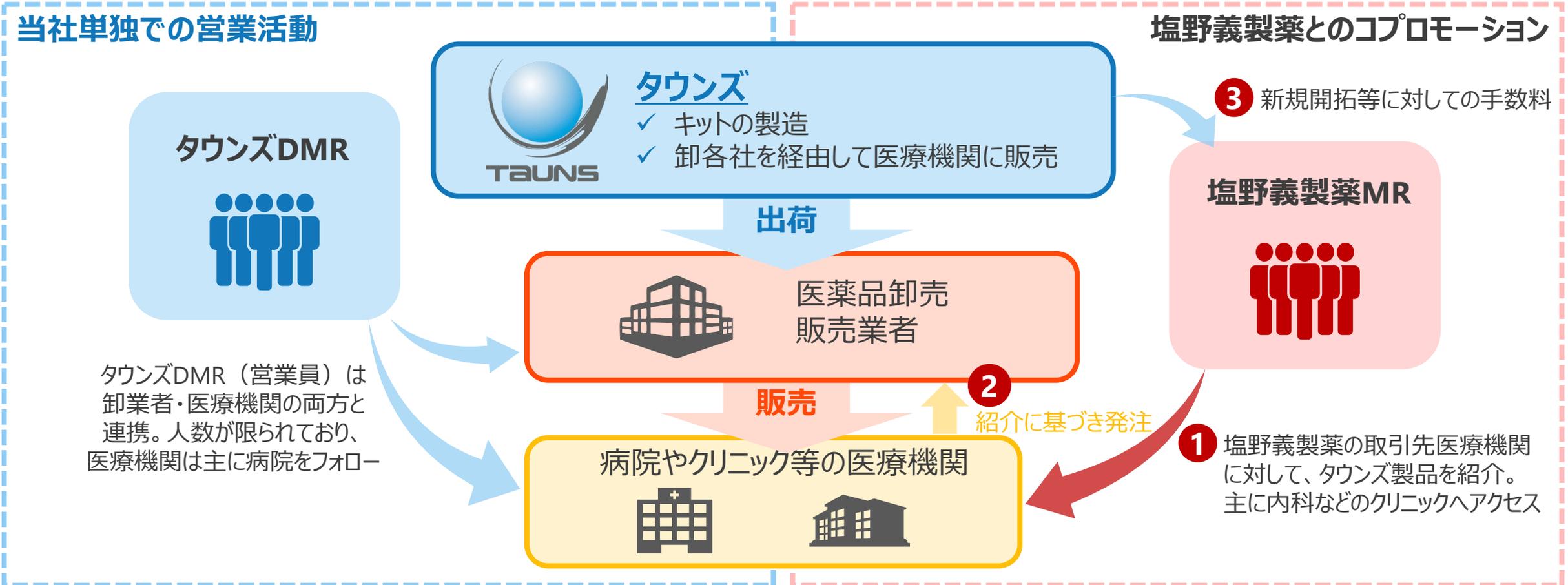
- 従来の1生産拠点のみ体制から、2生産拠点を実現する
- 緊急事態時に、生産ラインを止めることなく、事業継続が可能となる
- 現神島工場よりも一段高い耐震性を具備

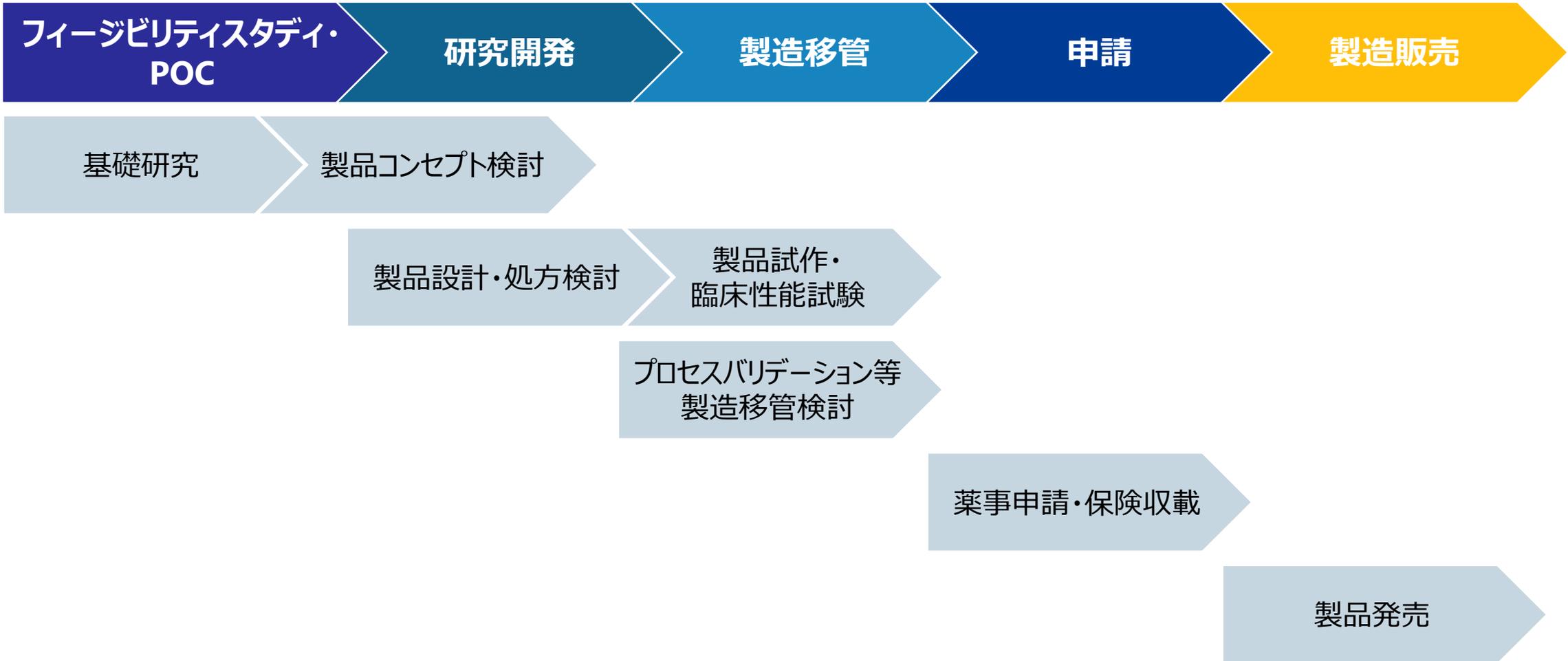


*1：月間生産能力は、平日昼間のみ稼働且つ外部委託を最小化した場合の見込み数量を計算して記載

*2：2025年12月体制構築完了（業許可、バリデーション等）、2026年2月本格稼働予定

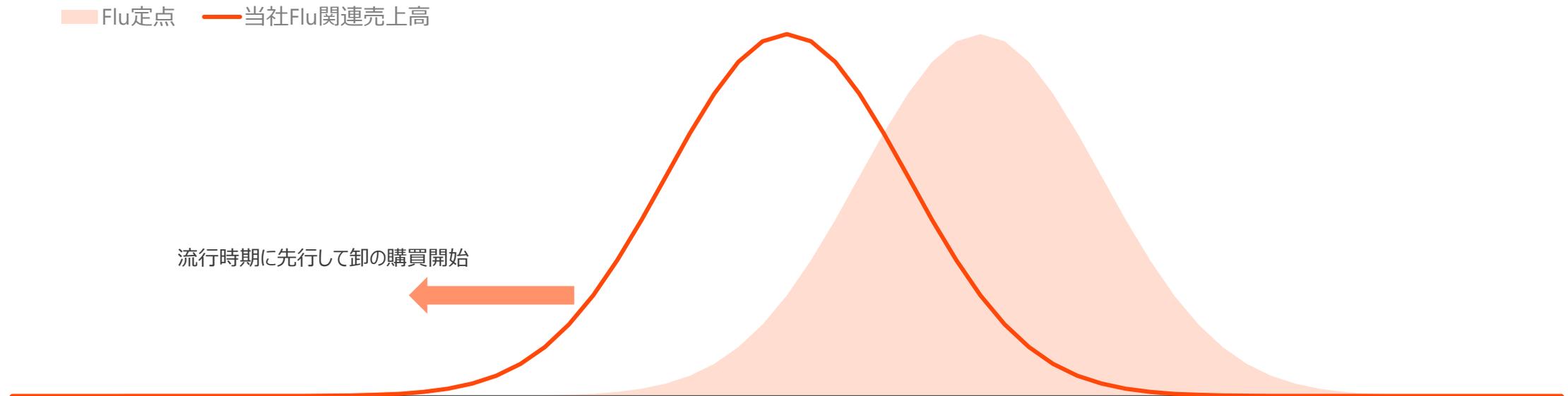
- 塩野義製薬は当社製品を医療機関に紹介し、認知獲得に貢献いただいている
- 医療機関は当社製品を卸売販売業者に発注、タウンズは塩野義製薬に対して貢献に応じた手数料を支払う





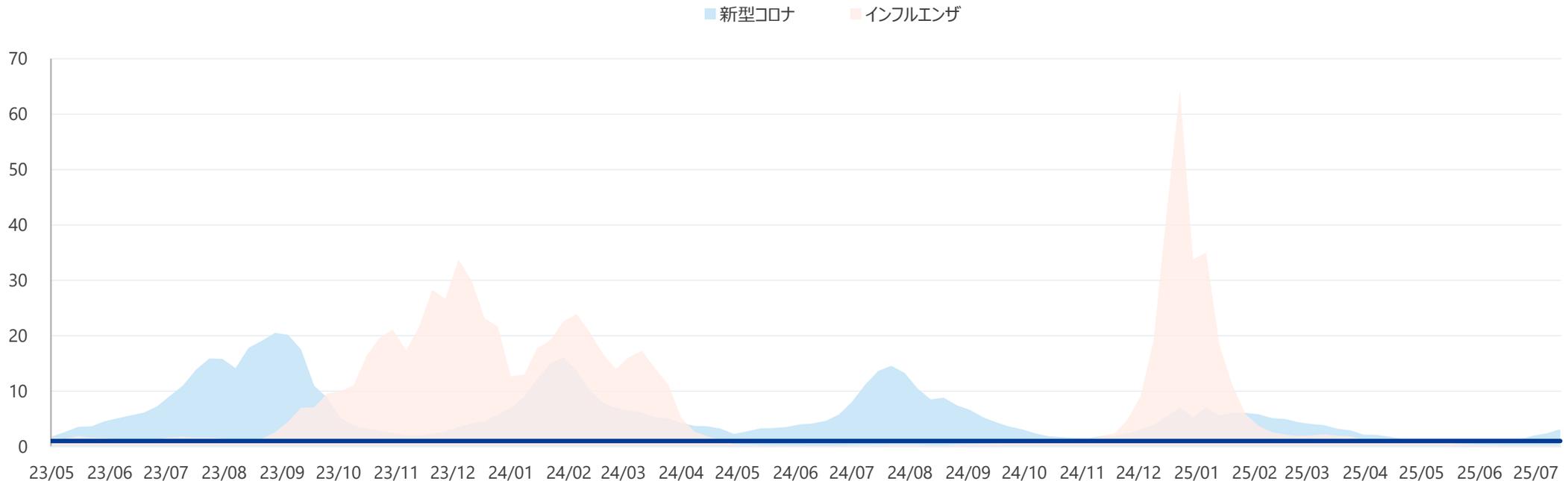
- インフルエンザなどの季節性のある感染症については、流行ピークに先行して卸各社による購入（≒当社売上計上）が行われる傾向にある
- 季節性の呼吸器感染症は、流行開始やピークに達する時期は前後することがあり、流行時期によって当社収益もピークの時期が前後する

感染症流行時期と当社収益（イメージ図）



5類移行後の新型コロナとインフルエンザの流行状況

- 新型コロナの定点当たり報告数*を見ると、5類移行後も感染の拡大と縮小を繰り返しつつ継続している
- 2025年6月期における新型コロナ流行水準は前期比で約4割、インフルエンザの流行水準は約5割減少した規模となっており、それに伴って検査キット市場規模も減少した



新型コロナ感染症区分：5類

1.0
インフルエンザの
「流行期」目安

(出所)厚労省『新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の発生状況について』および『インフルエンザに関する報道発表資料』

*：定点当たり報告数とは、すべての定点医療機関からの週次の患者報告数を定点数で割った値で、1医療機関当たりの週次の平均感染者報告数。全国の定点当たり報告数を表示

会社概要

名称	株式会社KINS
CEO	下川 穰
事業内容	マイクロバイームに関する研究及び製品開発・販売
強み・特徴	<ul style="list-style-type: none"> 高い予防/介入プロダクト開発力 D2Cビジネスのノウハウ クリニック運営を通じた臨床研究やPoC KINSブランドのロイヤル顧客からの検体収集 疾患と細菌叢の関連性研究の実施 独自菌のライブラリ
設立年月日	2018年12月
資本金	5,000万円
従業員数	58名（正社員のみ）
所在地	東京都江東区新木場一丁目17番8号3階

案件概要

- 出資内容：C種優先株の引受
- 出資額：非開示
- 持株比率：非開示

提携の狙い

目的：慢性疾患領域におけるマイクロバイームを用いた検査サービス及び予防/介入プロダクトの開発、販売

KINS社への期待：予防/介入プロダクト開発、運営クリニックでのPoC

タウンズの貢献：検査サービス/プロダクト開発、医療機関向け販売

短期での取り組み：

- ✓ KINS社の既存プロダクト×腸内フローラ検査サービスの開発
- ✓ コンパニオンアニマル向けの歯周病検査プロダクトの開発

中・長期での取り組み：

- ✓ 婦人科および歯科における検査及び介入プロダクトの共同開発
- ✓ コンパニオンアニマル向けの腸内フローラ検査サービスの開発
- ✓ 糖尿病、がん、認知症等に関する検査及び予防プロダクトの開発

会社概要

名称	Craif株式会社
CEO	小野瀬 隆一
事業内容	尿検査によるがんのスクリーニングサービスの提供
強み・特徴	<ul style="list-style-type: none"> • NANO IPによる高精度なマイクロRNA解析 • 高度かつ効率化されたラボ運営 • 先進的な検体取り扱い技術 • ユーザーに寄り添った顧客体験の設計 • 上記を裏付ける強固な特許・知財
設立年月日	2018年5月
資本金	10,000万円
従業員数	81名
所在地	東京本社、名古屋本社（ラボ）、US（ラボ）

案件概要

- 出資内容：C種優先株の引受
- 出資額：非開示
- 持株比率：非開示

提携の狙い

目的：慢性疾患領域におけるマイクロRNAを用いた検査サービスの展開
Craif社への期待：尿中マイクロRNA解析の技術基盤、高度な検査ラボ
タウンズの貢献：新検査サービスの開発支援、薬事申請、医療機関への販売、
 学術面でのサポート等

短期での取り組み：

- ✓ Craifの既存製品の医療機関向け販売、薬事申請支援

中・長期での取り組み：

- ✓ 認知症及び他疾患候補向けのマイクロRNA検査の開発
- ✓ 新検査サービスのIVD化の検討

会社概要

名称	アイリス株式会社
代表取締役	沖山 翔
事業内容	感染症診断に用いられるAI医療機器(nodoca)の研究 開発・製造・販売
強み・特徴	<ul style="list-style-type: none"> 大規模な咽頭画像データベースの構築 画像診断支援AI開発における高い技術力 AI医療機器の薬事申請の実績とノウハウ 安定した画質での撮影を可能にするカメラ 上記を裏付ける幅広い特許、知財
設立年月	2017年11月
資本金	10,000万円
従業員数	93名（正社員のみ）
所在地	東京都中央区八重洲2-2-1八重洲セントラルタワー 7階

案件概要

- 出資内容：D種優先株式の引受
- 出資額：2,000,005,392円
- 持株比率：10.73%

提携の狙い

目的：侵襲性の低い画像診断支援AIの適用拡大および医療データベース構築

アイリス社への期待： nodocaの精度向上、検査項目の拡大

タウンズの貢献： 関連データ収集への協力、医療機関へのnodoca販売

短期での取り組み：

- ✓ nodocaの精度改良、検査項目の拡大に向けたデータ収集体制の強化
- ✓ タウンズの営業網を活かしたnodocaの拡販

中・長期での取り組み：

- ✓ 医療データベースの構築・利活用に向けた技術連携や、データ連携を通じた新AIの開発

- 本資料は、金商法や東証ルール等に規制される開示資料ではありません。投資家への情報提供を目的としており、一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的としたものではありません。また、本資料は、投資家の皆様に対して当社の業績等に関する情報を提供することを目的として開示されており、医療関係者や患者様等の投資家以外の方による前記の目的以外での利用を禁止します。
- 本資料は、表紙に記載の日付現在において有効な経済、規制、市場及びその他の条件に基づいており、当社として本資料の情報が正確又は完全であることを保証するものではありません。今後の動向が本資料に含まれる情報に影響を与える可能性があります。当社は本資料に含まれる情報を更新、改訂又は確認する義務を負いません。本資料に含まれる情報は、事前に通知することなく変更されることがあり、当該情報の変更が重大なものとなる可能性もあります。
- 本資料に記載されているデータ・記載・情報等は、公知の情報を除き、一切の無断転載を禁止します。
- 本資料に記載した将来予想に関する記述は、現時点の見通しであり、将来の業績やその実現について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当該将来情報は、様々な要因により、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。
- 本資料には、監査を受けていない概算数値を含むことを予めご了承ください。
- 本資料は、投資家の皆様が自己のご判断と責任においてご利用されることを前提として作成・開示しており、いかなる目的で利用される場合においても、その結果生じたいかなる損害に対しても、当社は一切の責任を負いかねます。