



2026年6月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

株式会社タウンズ（証券コード：197A）

2026年2月13日

INDEX

01. 会社・事業概要	P.02
02. 2026年6月期第2四半期（中間期）決算概要	P.11
03. 2026年6月期 業績予想	P.22
04. 最近のトピックス	P.28
05. Appendix.	P.31

会社概要



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	1987年4月			
設立年月*	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12月31日時点)	392百万円			
役員構成 (2025年12月31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	三品 聰範 千葉 理 遠藤 佳孝 中川 真紀子 Caroline F. Benton
株主構成 (2025年12月31日時点)	CITIC CAPITAL JAPAN PARTNERS III, L.P. 39.20% 野中 雅貴 29.35%			
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	378名 (2025年12月31日時点)			
総資産	44,198百万円 (2025年12月31日時点)			
拠点	本社・神島工場、富士山三島工場、清水町事業所・R&Dセンター、東京オフィス			
子会社	クレアボ・テクノロジーズ株式会社			
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



富士山三島工場 (2026年2月2日本格稼働開始)

**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。

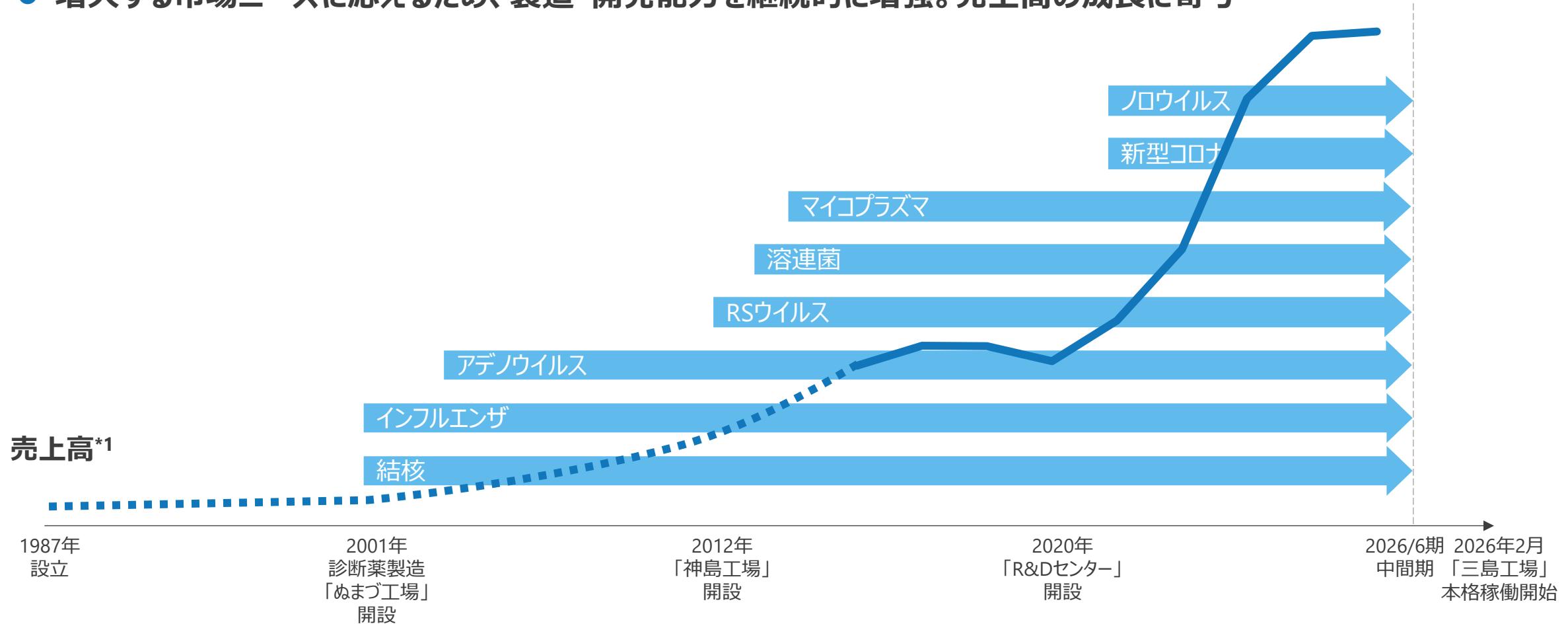
いつもとは違う特別なひとときも。

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

- 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「イムノエース」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)



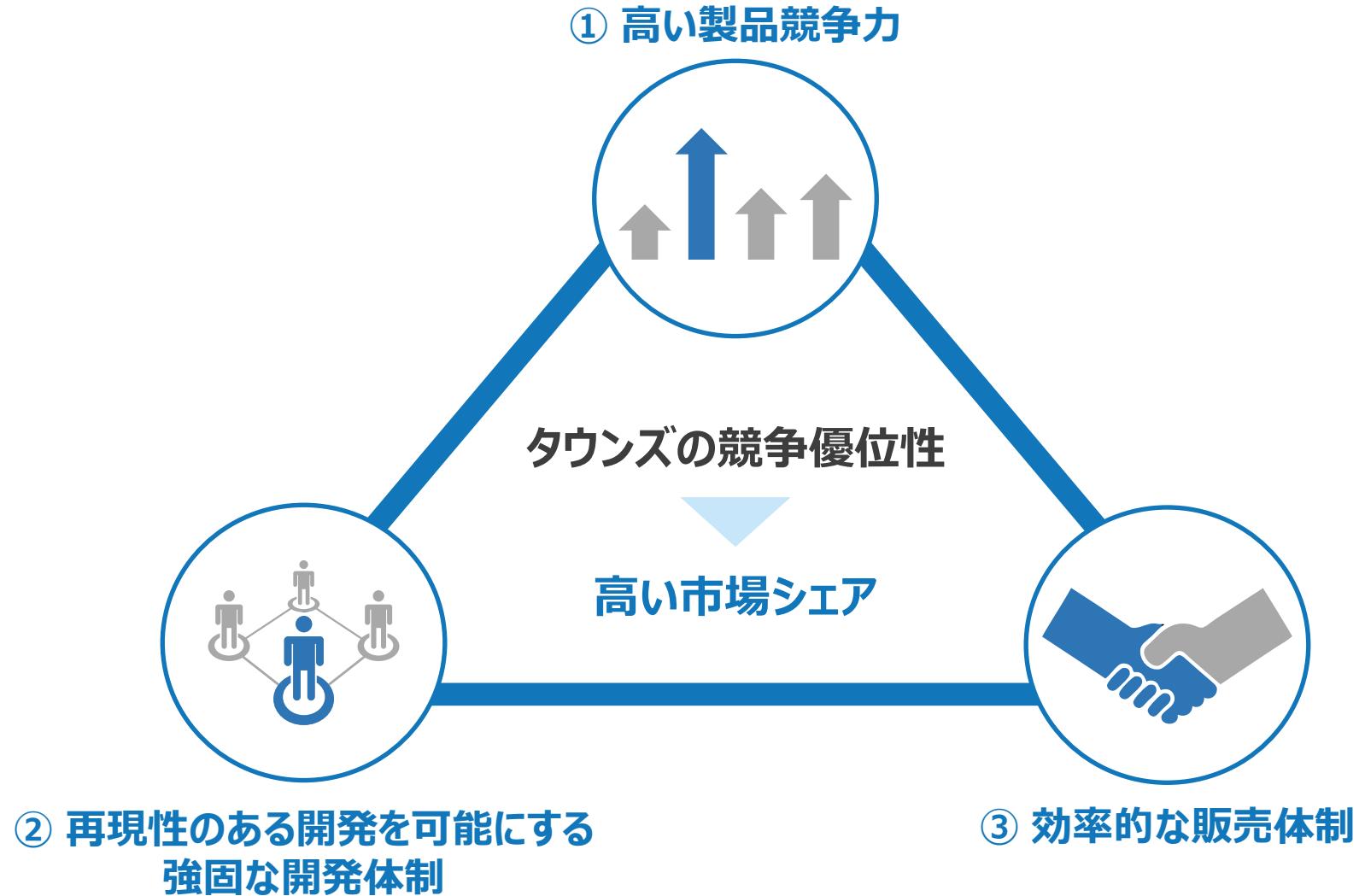
マイコプラズマ
(2015年発売)



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)

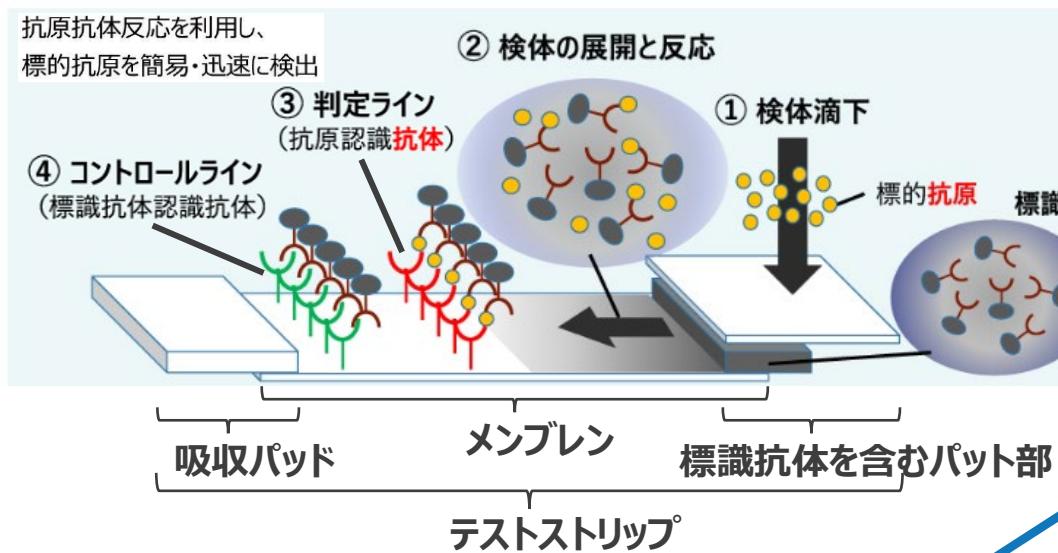


抗原検査キットの原理・当社技術の強み



- 数多くの自社抗体の開発実績（特許化含む）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



陰性



陽性

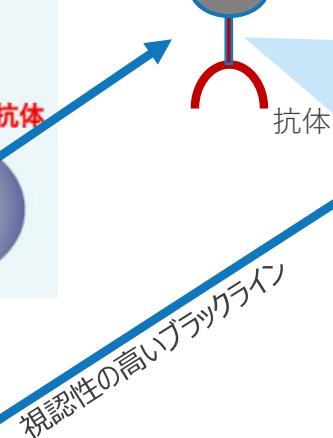
当社のコア技術と製品の付加価値

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

専門性の高いPJリーダーと外部機関との連携

研究員在籍数

48名^{*1}

業界歴の長いメンバーが多数
博士・修士を中心に構成

抗原検査開発歴

30年以上

業界をリードする開発歴により
優れた知見を蓄積

幅広い専門性を
有するPJリーダー層

コア技術の抗体やナノ粒子合
成技術にとどまらず、
酵素反応、化学反応などの
幅広い専門性を有する

知見豊富な連携先
/KOLネットワーク

知見豊富な外部顧問・協力
先・共同研究先とも連携
KOLとのネットワークを構築

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（マイクロ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）

*1 研究員の在籍数は2025年12月末時点（正社員）。当第1四半期決算説明資料で開示の2025年9月末対比4名減となっているが、社内の組織再編に合わせカウント基準を変更したことによるもので、実態的には、2025年9月末対比1名増。

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

御手洗聰先生

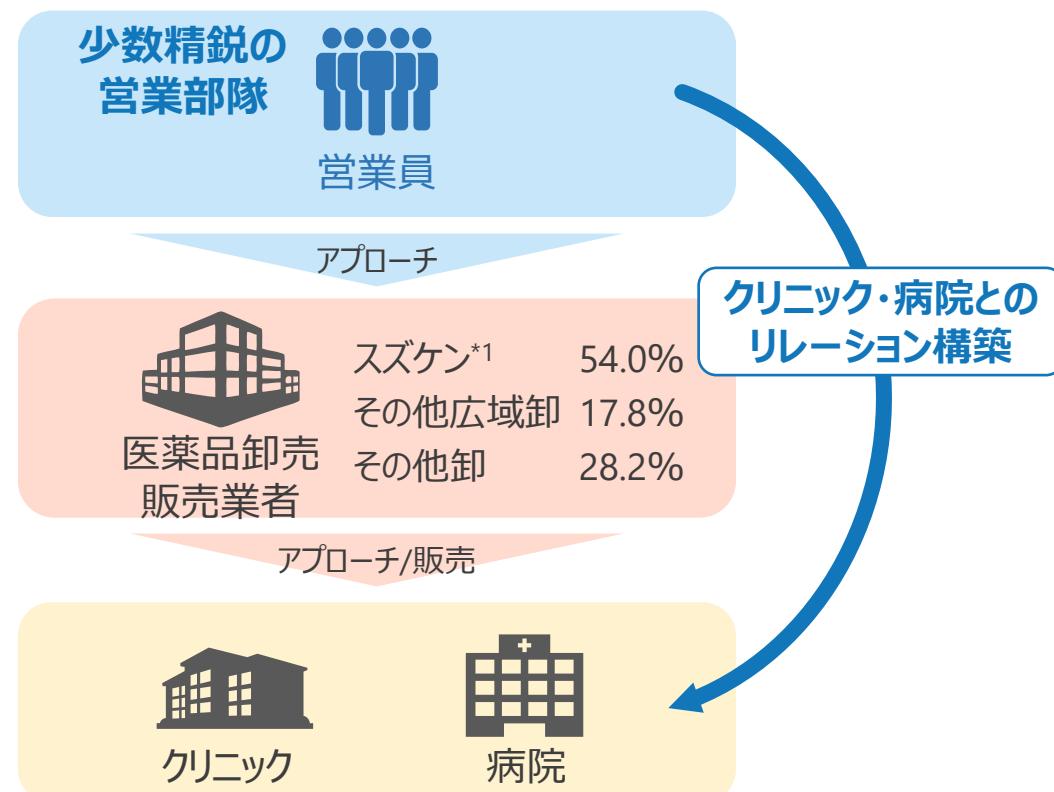
結核予防会結核研究所
抗酸菌部 部長

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

- 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
- 加えて、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



^{*1} 2024年2月に合併した神宮薬品株式会社を含む

塩野義製薬との協働による更なる販売力強化



塩野義製薬の強力な販売体制と連携
国内感染症POCT市場での確固たる地位を確立

^{*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. 2026年6月期第2四半期（中間期）決算概要 P.11**
- 03. 2026年6月期 業績予想 P.22
- 04. 最近のトピックス P.28
- 05. Appendix. P.31

- ✓ 当中間期における抗原検査キットの市場規模推計値は、前年同期比で、新型コロナ単品検査キットは約3割減少、インフルエンザ検査キットは約1割増加、新型コロナ/インフルエンザコンボ検査キットはほぼ同等であった。新型コロナ単品検査キットの市場規模減少は、新型コロナの流行規模が定点ベースで約3割減少した影響によるものと思料
- ✓ 当社の主要製品の市場シェアは、当中間期において概ね堅調に推移した
- ✓ 前年同期においては年末に向けた卸売業者の在庫確保により市中 在庫が急増したのに対し、当中間期においては逆に市中 在庫の消化が進んだ。この影響により、市場規模が堅調に推移したインフルエンザ検査キットや新型コロナ/インフルエンザコンボ検査キットにおいても、当社製品の売上高は前年同期比で減少した。当社の新型コロナ単品検査キットの売上高は前年同期比44.5%減、インフルエンザ検査キットの売上高は同23.3%減、新型コロナ/インフルエンザコンボ検査キットの売上高は同26.5%減となった
- ✓ この結果、当中間期の売上高は8,276百万円（前年同期比30.9%減）、営業利益は3,252百万円（同50.3%減）、経常利益は3,146百万円（同51.8%減）、中間純利益は2,060百万円（同56.0%減）となった
- ✓ 一方で、市中 在庫の消化局面は当第1四半期末頃までに概ね完了したことなどから、当第2四半期の四半期売上高は5,908百万円（前年同期比6.2%増）となり、第2四半期として過去最高を更新した

2026年6月期第2四半期（中間期）の業績



- 当中間期の売上高は前年同期比30.9%減の8,276百万円となった。これは、新型コロナ単品検査キットの市場規模が前年同期を約3割下回ったことや、前事業年度において卸業者が確保した当社の抗原検査キットの市中庫の消化局面が当第1四半期末頃まで継続したことなどが、当中間期における当社の抗原検査キットの売上高を押し下げたものである
- 売上高の減少により、売上総利益は前年同期比35.4%減、営業利益は同50.3%減、経常利益は同51.8%減、中間純利益は同56.0%減となった。各段階損益率も前年同期を下回った

(百万円)	2024/6期中間期		2025/6期中間期		2026/6期中間期		
	実績	利益率	実績	利益率	実績	利益率	前期比
売上高	11,617	-	11,981	-	8,276	-	-30.9%
売上総利益	7,932	68.3%	8,720	72.8%	5,630	68.0%	-35.4%
営業利益	5,854	50.4%	6,538	54.6%	3,252	39.3%	-50.3%
経常利益	5,877	50.6%	6,525	54.5%	3,146	38.0%	-51.8%
当期利益	4,219	36.3%	4,686	39.1%	2,060	24.9%	-56.0%
EBITDA	6,192	53.3%	6,888	57.5%	3,641	44.0%	-47.1%

主要製品別の売上高（2026年6月期第2四半期（中間期））



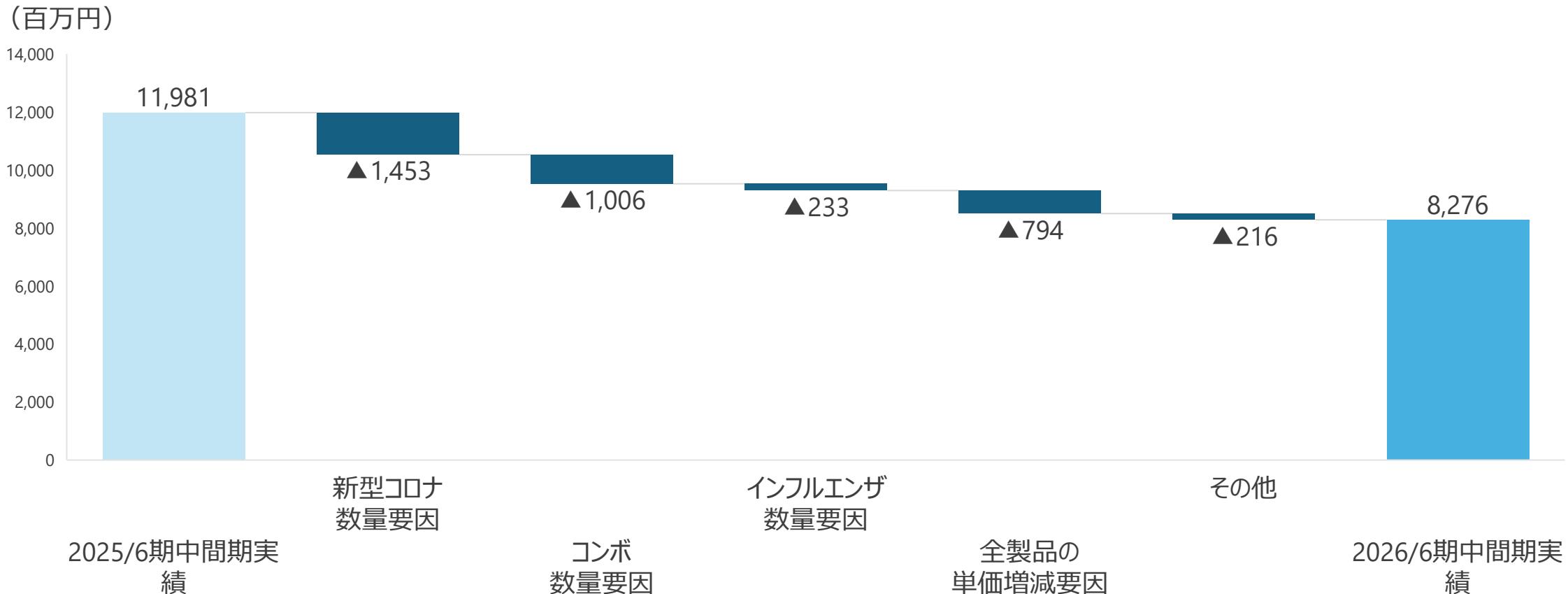
- 市中在庫消化の影響に加えて、市場規模が大きく縮小した新型コロナ単品検査キットは、前年同期比44.5%減と、大きく売上高を落とした
- その他の主要製品も、市中 在庫消化や市場規模の影響などにより、前年同期比で売上高を落とした

(百万円)	2024/6期中間期		2025/6期中間期		2026/6期中間期		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	前期比
新型コロナ単品検査キット	3,043	26.2%	3,945	32.9%	2,191	26.5%	-44.5%
新型コロナ/インフルエンザ コンボ検査キット	4,210	36.2%	4,579	38.2%	3,366	40.7%	-26.5%
インフルエンザ検査キット	2,689	23.1%	2,080	17.4%	1,598	19.3%	-23.2%
その他（アデノ・溶連菌、RSなど）	1,674	14.4%	1,375	11.5%	1,120	13.5%	-18.5%
合計	11,617		11,981		8,276		-30.9%

前期比売上高の増減要因



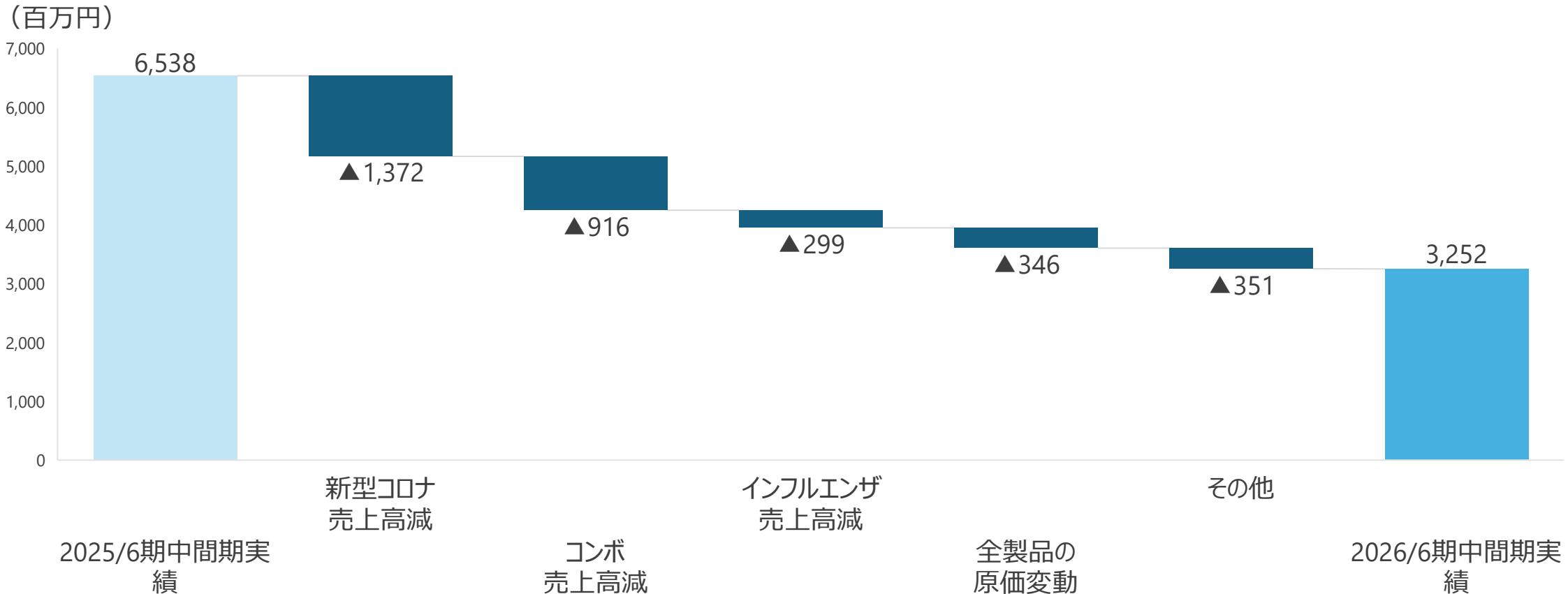
- 売上高減少の主因は、新型コロナ単品検査キット、並びに、新型コロナ/インフルエンザコンボ検査キットの売上数量の減少である
- 販売単価の下落は、期初想定の範囲内に収まっている



前期比営業利益の増減要因

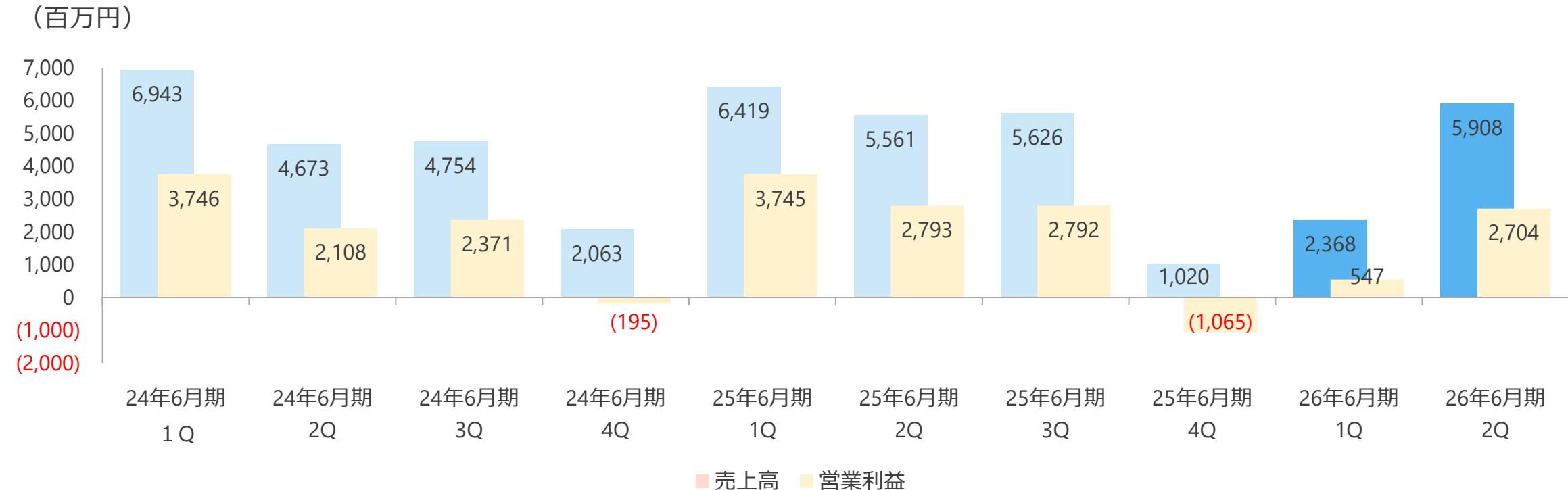


- 新型コロナ単品検査キット、並びに、新型コロナ/インフルエンザコンボ検査キットの売上高が大幅に減少したことにより、営業利益は減益となった



四半期毎売上高・営業利益推移

- 当第2四半期の四半期売上高（10月～12月）は、前年同期比6.2%増の5,908百万円と、第2四半期としては過去最高となった
- 一方で、人員増強や運送費の高騰などの影響により、販売管理費が前年同期比で195百万円増加した。この結果、当第2四半期の営業利益は同3.2%減の2,704百万円となった



主要製品別の売上高 四半期間（10-12月）



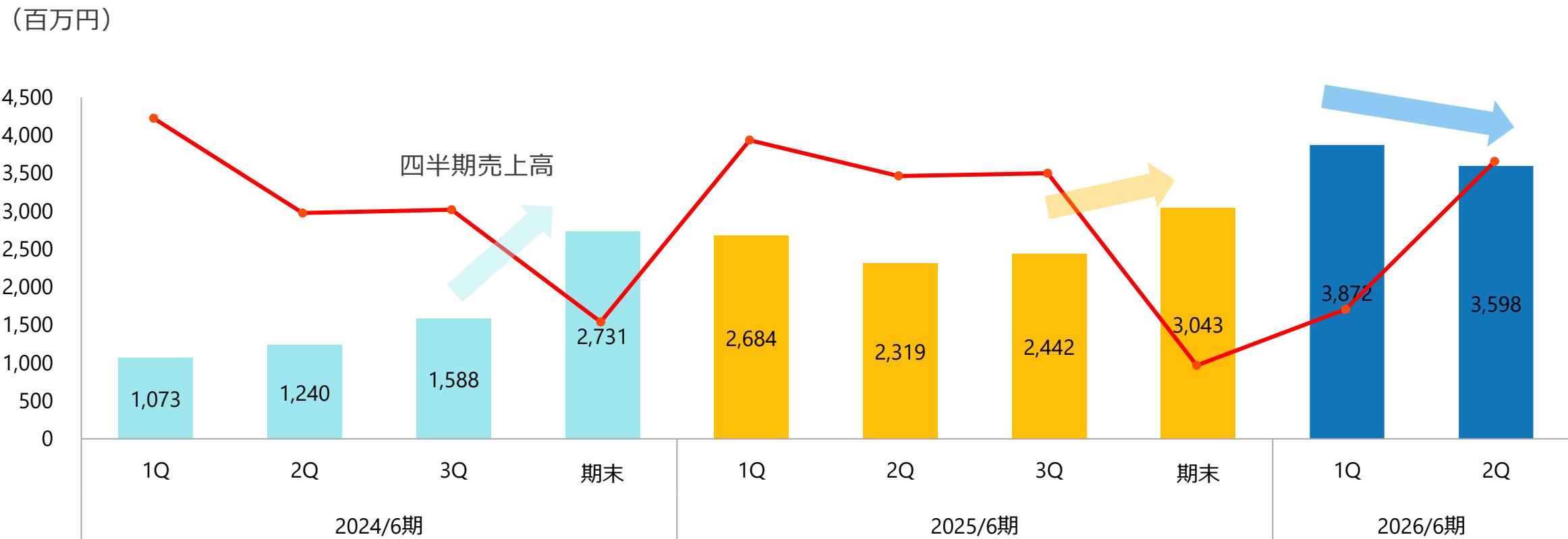
- 例年より早い9月下旬からインフルエンザの流行が始まったこと、および、新型コロナウイルスの流行が一定程度続いたことなどにより、当第2四半期においては新型コロナ/インフルエンザコンボ検査キットの売上高が前年同期比で伸長した。新型コロナ単品検査キットも前年同期比で売上高を伸ばした
- 一方で、インフルエンザ検査キットは、前年同期においては年末に向けて市中庫が急増したことに伴い売上高が高水準となっていた。これに対して、当第2四半期においては市中庫は安定的に推移したことから、前年同期比で売上高は減少した

(百万円)	2024/6期2Q		2025/6期2Q		2026/6期2Q	
	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	668	14.3%	661	11.9%	961	16.3%
新型コロナ/インフルエンザコンボ検査キット	1,730	37.0%	2,565	46.1%	2,992	50.6%
インフルエンザ検査キット	1,402	30.0%	1,679	30.2%	1,418	24.0%
その他	871	18.6%	654	11.8%	536	9.1%
合計	4,673		5,561		5,908	

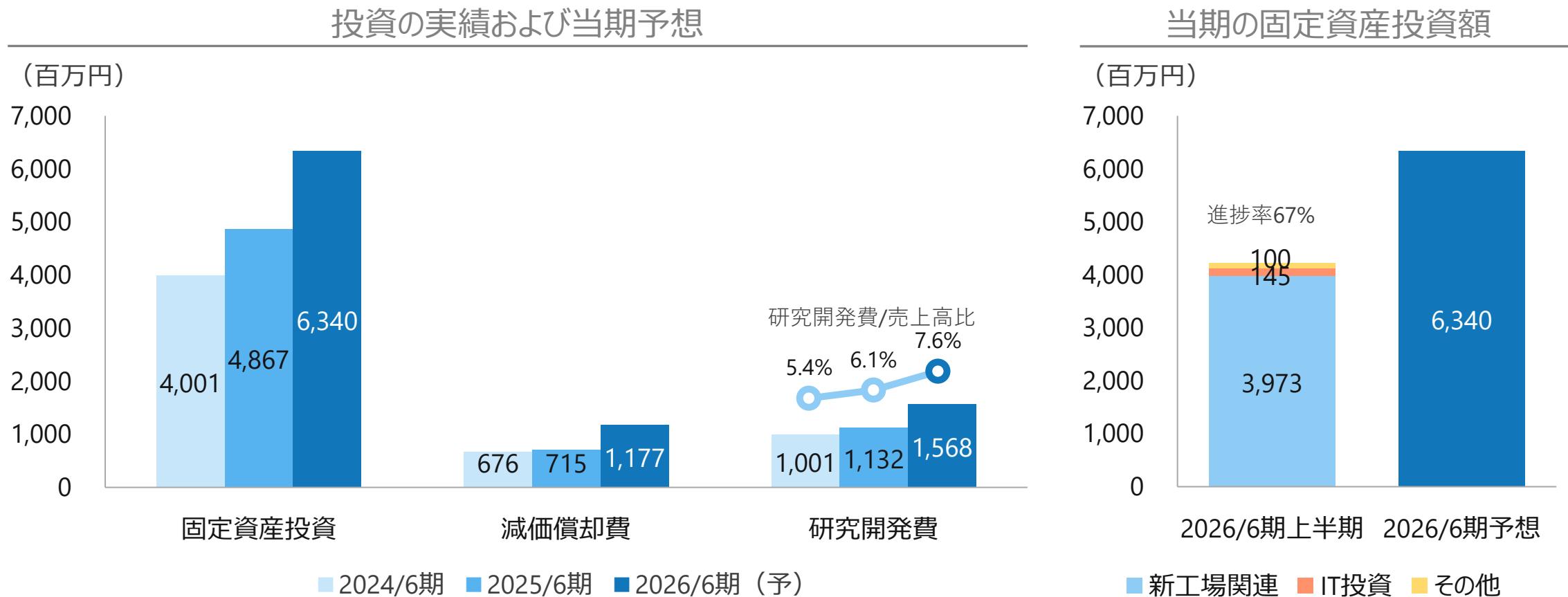
在庫水準の推移



- 当第2四半期中の抗原検査キット需要増により、当第2四半期末の在庫水準は低下したものの、第3四半期以降の抗原検査キット需要に向けて、必要十分な在庫水準を確保している



- 当期の固定資産投資額は、63.4億円を見込む
- 新工場関連の設備投資が大半であり、ERPなどのIT投資、業務提携を目的とした出資、設備更新などの必要な投資に取り組んでいる



貸借対照表



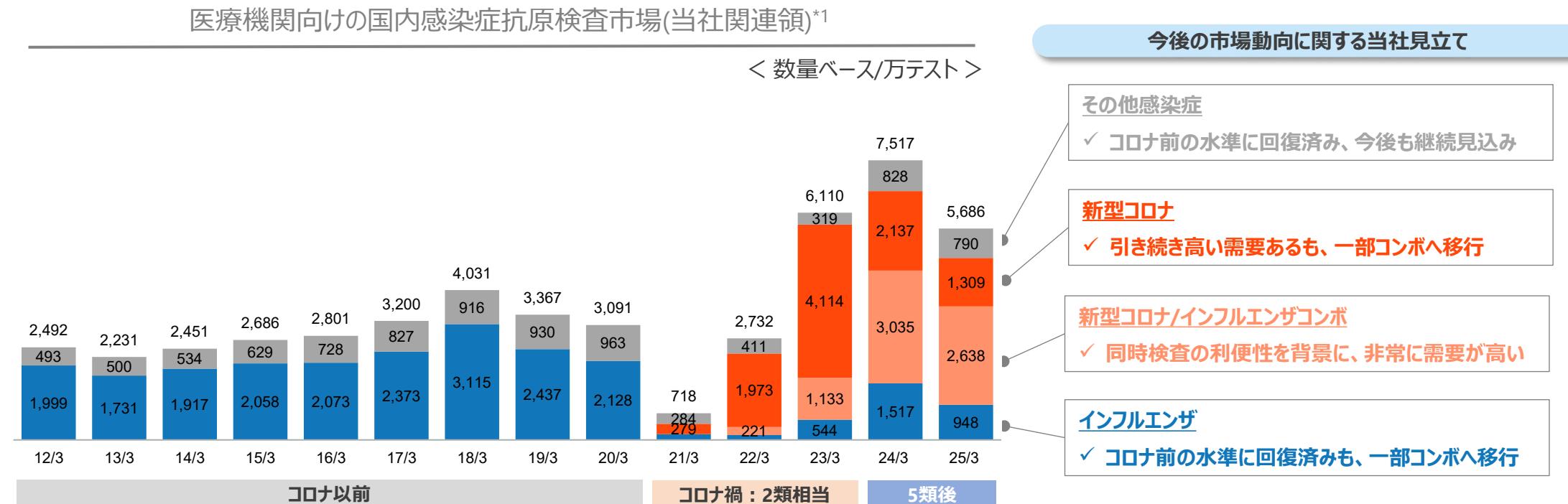
(百万円)	2025/6期中間期	2025/6期	2026/6期中間期	(百万円)	2025/6期中間期	2025/6期	2026/6期中間期
流動資産	19,568	15,476	18,908	流動負債	10,820	9,529	13,148
現金及び預金	7,573	9,266	4,255	買掛金	1,348	1,199	1,068
売掛金	6,793	247	7,207	短期借入金	4,500	4,500	7,500
商品及び製品	2,319	3,043	3,598	1年内返済予定の長期借入金	732	1,114	1,783
仕掛品	1,263	1,515	1,592	未払法人税等	1,937	842	898
原材料及び貯蔵品	1,421	1,324	1,241	未払消費税等	123	101	0
その他	198	78	1,012	その他の流動負債	2,179	1,771	1,898
固定資産	16,444	21,038	25,290	固定負債	8,901	9,567	13,643
有形固定資産	11,768	12,279	15,524	長期借入金	8,083	8,809	12,868
無形固定資産	3,827	3,836	3,790	繰延税金負債	619	556	555
投資その他の資産	848	4,922	5,975	その他の固定負債	199	202	219
資産合計	36,012	36,515	44,198	負債合計	19,721	19,097	26,792
*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				純資産合計	16,291	17,417	17,405
				負債純資産合計	36,012	36,515	44,198

INDEX

- 01. 会社・事業概要 P.02
- 02. 2026年6月期第2四半期（中間期）決算概要 P.11
- 03. 2026年6月期 業績予想 P.22**
- 04. 最近のトピックス P.26
- 05. Appendix. P.31

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、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



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

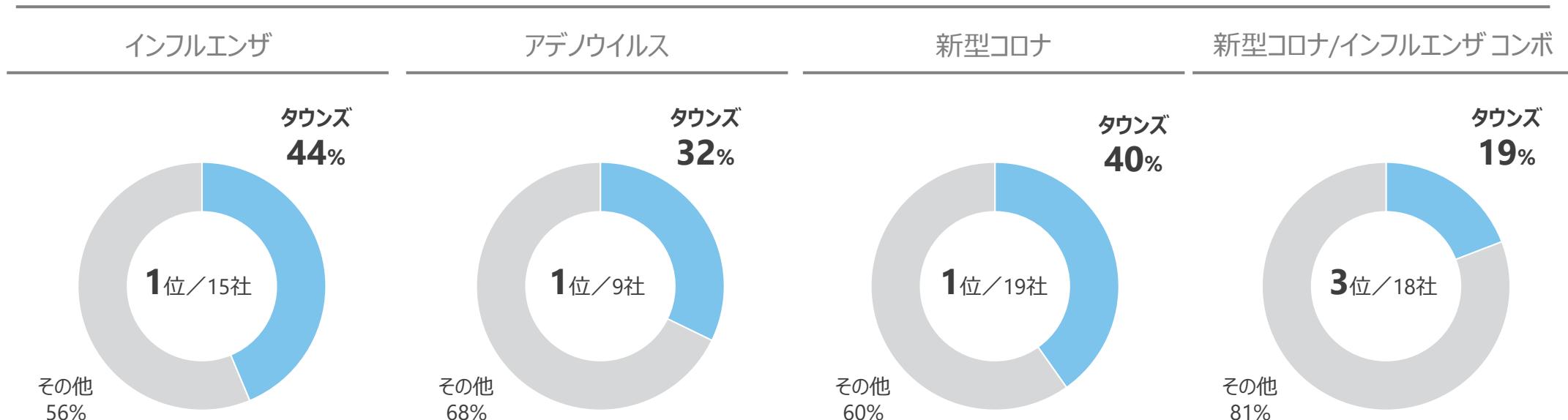
*2 : 新型コロナ及び新型コロナ/インフルエンザコンボ、インフルエンザは2024年6月に改訂された後の保険点数。その他の疾患はNDBオープンデータの最新期である2021年時点の保険点数

*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)、ヒトメタニユーモウイルス(142点)

*4 : マイコプラズマは17/3期以降、ヒトメタニユーモウイルスは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各検査キットは、トップシェアを堅持
- 当社の新型コロナ/インフルエンザコンボ検査キットの市場シェアは堅調に推移しているものの、競合他社のシェアの伸長により前期の2位から3位へ後退している。今後に向けては、ロシュとの販売提携効果や改良品のローンチにより、シェア向上を図る

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 © 2026 IQVIA. 当社2026年6月期中間期のシェアを確認するため、JPM（2025年7月～2025年12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

- 2026年6月期通期業績予想については、当第1四半期の売上高は前年同期を下回ったものの、当第2四半期の四半期売上高は第2四半期として過去最高を更新したことや、足元でインフルエンザや新型コロナの流行が続いていることなどから、2025年8月13日に公表した業績予想を据え置き
- 特別利益として新工場に係る補助金収入を見込む

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

- 当第1四半期末頃まで続いた市中 在庫の消化局面の影響や、新型コロナの流行規模縮小の影響などにより、当中間期の売上高の通期予想に対する進捗率は39.8%に留まっている。一方で、当第2四半期の四半期売上高は第2四半期として過去最高を更新し、また、足元ではインフルエンザや新型コロナの流行が継続している

(百万円)	2025/6期			2026/6期		
	通期実績	中間期実績	進捗率	通期予想	中間期実績	進捗率
売上高	18,627	11,981	64.3%	20,769	8,276	39.8%
営業利益	8,265	6,538	79.1%	8,323	3,252	39.1%
経常利益	8,219	6,525	79.4%	8,143	3,146	38.6%
当期利益	6,315	4,686	74.2%	8,613	2,060	23.9%

- 当社は2026年6月期において28円を起点とした累進配当を導入しており、これに伴い、中間配当と期末配当の金額の配分について、従来の方針を昨年11月に変更している

(円)	中間配当	期末配当	年間配当	備考
2024/6期	6.00	21.75 ^{*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 (2025年8月13日 発表予想)	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
2026/6期 (2025年11月14日 修正予想)	14.00	14.00	28.00	修正予想。年間配当は不变

*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. 2026年6月期第2四半期（中間期）決算概要 P.11
- 03. 2026年6月期 業績予想 P.20
- 04. 最近のトピックス P.28**
- 05. Appendix. P.31

直近の投資案件 クレアボ・テクノロジーズ 会社・案件概要



会社概要

名称	クレアボ・テクノロジーズ株式会社
代表取締役 CEO兼社長	山田 理一
事業内容	<ul style="list-style-type: none">SaMD(Software as a Medical Device)や、AI等の先進的技術を活用した医療機器・サービスの開発、製造、販売・貸与、輸出入その他医療機器及びヘルスケア関連商品の開発、製造、販売・貸与、輸出入
技術・製品の強み・特徴	<ul style="list-style-type: none">国内外SaMDベンダーとの提携による先進的な製品のソーシング力と開発パイプラインSaMDのソーシング、申請、販売まで一気通貫型のビジネスモデル先進的なSaMDのパイプライン臨床現場での利用を促進するワークフロー設計全国をカバーする医療機器販売ネットワーク
設立年月日	2020年4月
従業員数	16名（2025年12月時点）
所在地	東京都中央区日本橋小網町11-4 BizFeel茅場町5F

案件概要

- 出資内容：クレアボ・テクノロジーズの発行済株式の100%を取得
- 取得価額：83百万円
- 持株比率：100%

提携の狙い

目的：先進的なSaMDを当社の事業ポートフォリオに取り込むことによる、慢性疾患領域や画像診断領域などの新たな事業領域への進出

クレアボへの期待：海外SaMDベンダーとの強固なネットワーク、SaMDの目利き力、先進的なSaMDのパイプライン、日本におけるSaMDの申請・販売経験

タウンズの役割：タウンズ販路を活用したSaMDの拡販、診断技術とSaMDの融合

短期での取り組み：

- ✓ 新規SaMDの認証取得・保険収載
- ✓ 日本でのSaMD普及に向けた学術・販促活動

中・長期での取り組み：

- ✓ 中期経営計画に掲げるデータ活用基盤との連携（日本発のSaMD開発へ）
- ✓ 新たな領域向けのSaMDローンチ

直近の投資案件 EMC Healthcare 会社・案件概要



会社概要

名称	EMC Healthcare株式会社
代表取締役	伊達 仁人
事業内容	<ul style="list-style-type: none">介護プラットフォーム事業保育DX事業デバイス、AIアルゴリズム、ソフトウェアの開発コンサルティング事業
技術・製品の強み・特徴	<ul style="list-style-type: none">デバイス開発、データ解析、アルゴリズム開発、ソフトウェア開発まで一気通貫型のビジネスモデル実証データに基づくプロダクト設計PHR／EHR 連携を想定したデータ基盤
設立年月日	2017年2月
従業員数	21名（2025年12月時点）
所在地	東京都千代田区神田駿河台1丁目7-10 ACN御茶ノ水ビル6F

案件概要

- 出資内容：B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：診断技術及び臨床検体データ（Wet）と、医療・介護データ基盤（Dry）の融合による、データ駆動型の個別化医療及び包括的ケアの実現

EMC Healthcareへの期待：PHRデータ基盤、RWD管理、AI解析、臨床でのPoC
タウンズの役割：高品質の検査技術の提供、臨床検体データの収集

短期での取り組み：

- バイオバンクなどで活用するWet-Dry統合型のデータベース開発

中・長期での取り組み：

- 特定の疾患のリスク評価、疾患クラスター分析、重症化シミュレータなどのデジタルツールの開発
- SaMDとしての認証取得

INDEX

- 01. 会社・事業概要 P.02
- 02. 2026年6月期第2四半期（中間期）決算概要 P.11
- 03. 2026年6月期 業績予想 P.20
- 04. 最近のトピックス P.28
- 05. Appendix. P.31**

- 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

日本における新型コロナの検査需要の見通し



- 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
	免疫減弱の速度／ 免疫逃避株の発生	<ul style="list-style-type: none">・ 每年流行株あり。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・ 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年内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・ 年に複数回の流行が発生する傾向にある
	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・ 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リーボード『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）の情報を用いたCOVID-19関連死亡数（IまたはII欄）

新工場設立により強化される生産体制



- 2026年2月に新工場である富士山三島工場（静岡県三島市）が本格稼働開始。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

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

2026年2月本格稼働開始

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
- 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

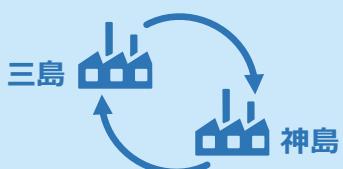
- 広大な敷地を確保し、原材料の倉庫スペースを確保する
- 従来の外部倉庫での在庫保管が不要となり、倉庫費や物流費の削減が可能に
- 倉庫のFA化を受け、荷受け人数などはこれまでの1/6に削減可能



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、平日昼間のみの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

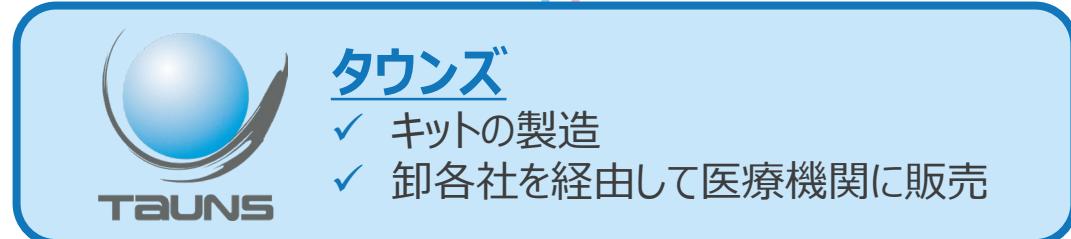
- 塩野義製薬は当社製品を医療機関に紹介し、認知獲得に貢献いただいている
- 医療機関は当社製品を卸販売業者に発注、タウンズは塩野義製薬に対して貢献に応じた手数料を支払う

当社単独での営業活動

タウンズDMR



タウンズDMR（営業員）は
卸業者・医療機関の両方と
連携。人数が限られており、
医療機関は主に病院をフォロー



出荷



病院やクリニック等の医療機関



販売

紹介に基づき発注

塩野義製薬とのコプロモーション

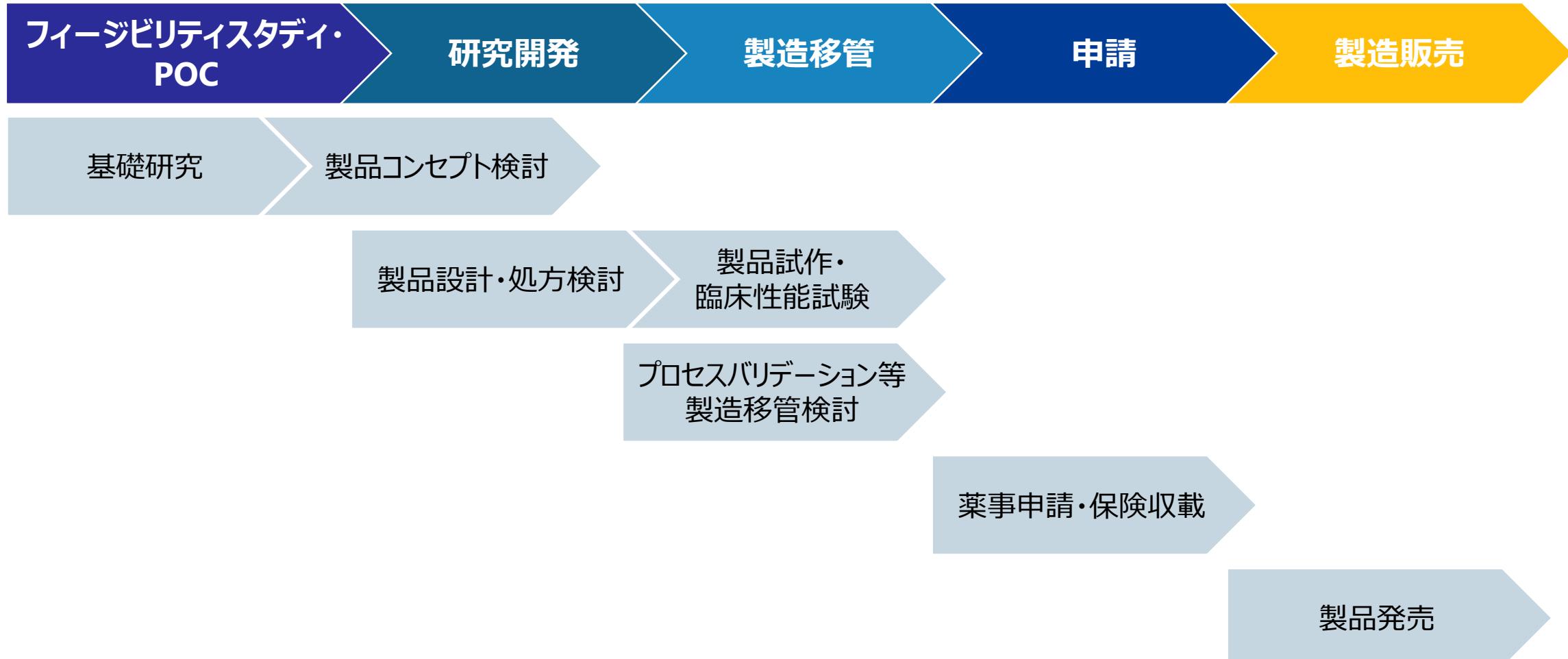
塩野義製薬MR



① 塩野義製薬の取引先医療機関
に対して、タウンズ製品を紹介。
主に内科などのクリニックへアクセス

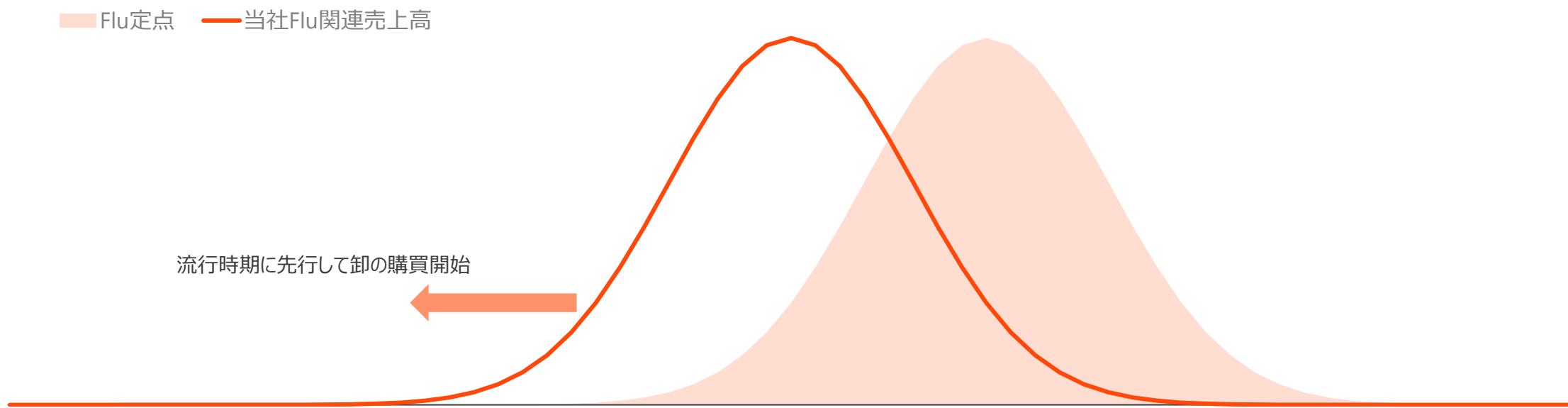
③ 新規開拓等に対する手数料

製品ローンチまでの流れ



- 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

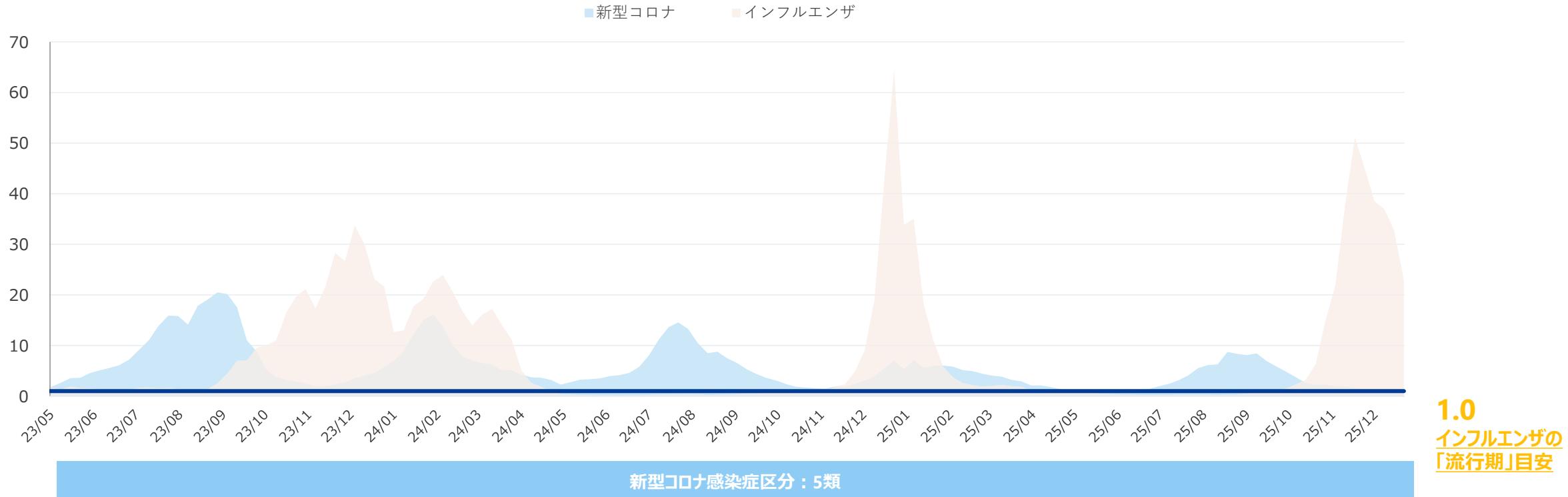
感染症流行時期と当社収益（イメージ図）



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*によれば、感染流行の拡大と縮小を繰り返しつつも、一定程度の感染は継続している
- 2026年6月期中間期（2025年7月～12月）における新型コロナの流行水準は前年同期比減少した一方で、インフルエンザについては、例年より早めの9月頃から流行期入りし、流行水準は前年同期比増加となつた



(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

- 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が、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。