

株式会社 トクヤマ

ライフサイエンス

事業説明会

2026年9月30日



CONTENTS

- ① ライフサイエンス事業の概要
- ② IVD市場の今後の変化
- ③ トクヤマのIVD事業の特徴
- ④ 成長戦略

用語・略称の解説（1/2）

用語・略称	意味
IVD	体外診断用医薬品。血液や尿など体から採った検体を調べる検査薬
IVDM	体外診断用医薬品の「材料」。検査薬の原料となる粒子などを指す
イムノアッセイ	免疫測定法。抗原と抗体が結合する性質で微量の物質を捉える
化学発光法（ケミルミ）	光を出す反応を使う免疫測定法。感度は高いが専用装置が要る
ラテックス法	樹脂の粒が集まる度合いで測る免疫測定法。汎用装置で低コストに測れる
ラテックス粒子	検査薬の土台となる微小な樹脂の粒。表面に抗体を結合させる
免疫学（統計の分類）	日本臨床検査薬協会の統計上の分類名。手法名は「免疫測定」
SMBG	血糖自己測定。糖尿病の患者が自分で血糖値を測ること
POCT	臨床現場即時検査。診察室やベッドサイドでその場で行う検査

（つづく）検査の中身と測り方に関する用語

用語・略称の解説（2/2）

用語・略称	意味
検体検査	血液や尿など、体から採った検体を調べる検査。超音波や内視鏡などの生体検査と区別する
コンパニオン診断薬	治療薬が効くかどうかを、投与前に遺伝子変異などで判定する検査薬
精密診断	患者ごとに病気のタイプを遺伝子などで調べ、治療や薬を選び分けるための診断
KOL	医療界で影響力を持つ有識者（Key Opinion Leader）
薬事	承認申請や、その後の品質・安全の管理に関わる実務
CR（コンポジットレジン）	虫歯を削った後に詰める、樹脂とセラミック粒子の充填材料
原薬・中間体	医薬品の有効成分（原薬）と、その手前の段階の化合物（中間体）
高薬理活性	ごく少量でも強い薬理作用を持つ性質。製造に高度な封じ込めを要する
CAGR	年平均成長率。複数年の成長を1年あたりの平均に均した率
LIS	臨床検査情報システム。検査の依頼・結果を一元管理する検査室の基幹システム
LAS	検体搬送自動化システム。検体を自動的に運び、仕分け、分析装置につなぐシステム

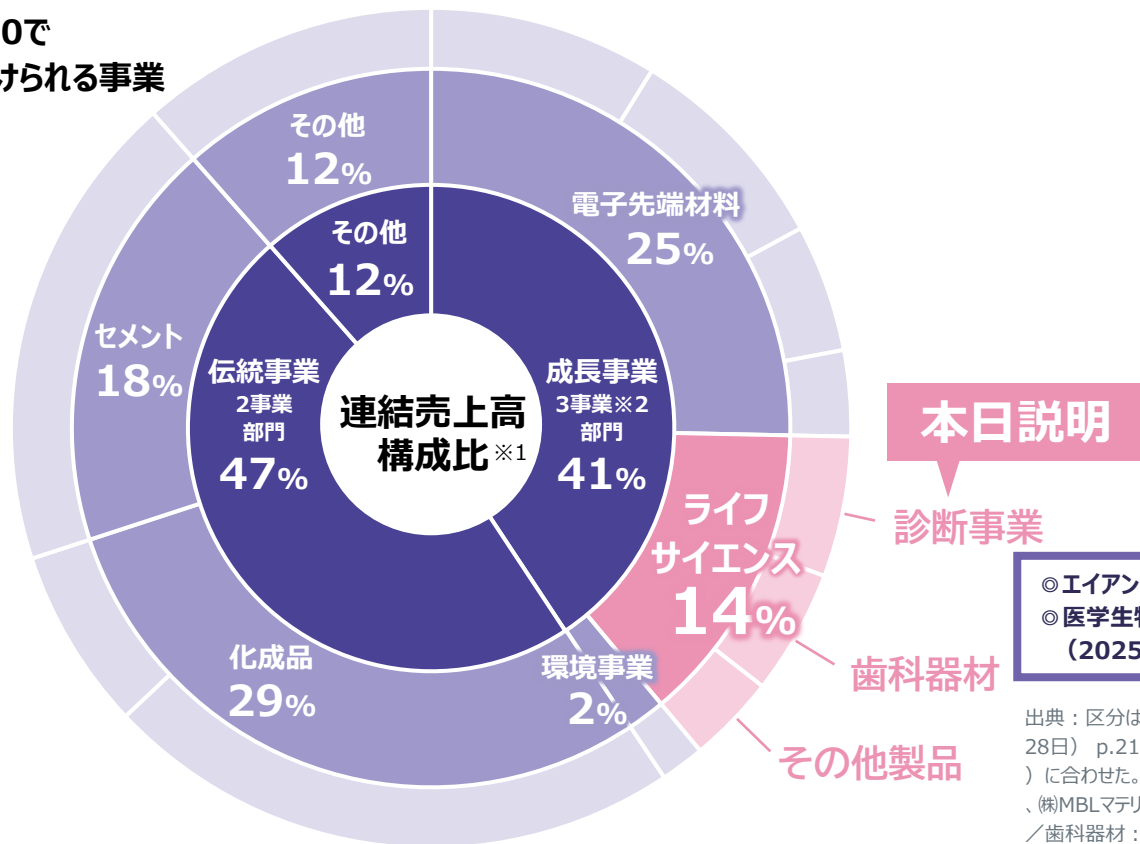
本資料の数値は、いずれも本文の脚注に出典・時点・範囲を記載している

① ライフサイエンス事業の概要

粒子技術を最も生かせる領域が診断であり、
足りない技術は買収で揃えた

ライフサイエンス事業とは

中期経営計画2030で 成長領域と位置付けられる事業



※1 2025年度の調整額を除いた連結売上高の構成比

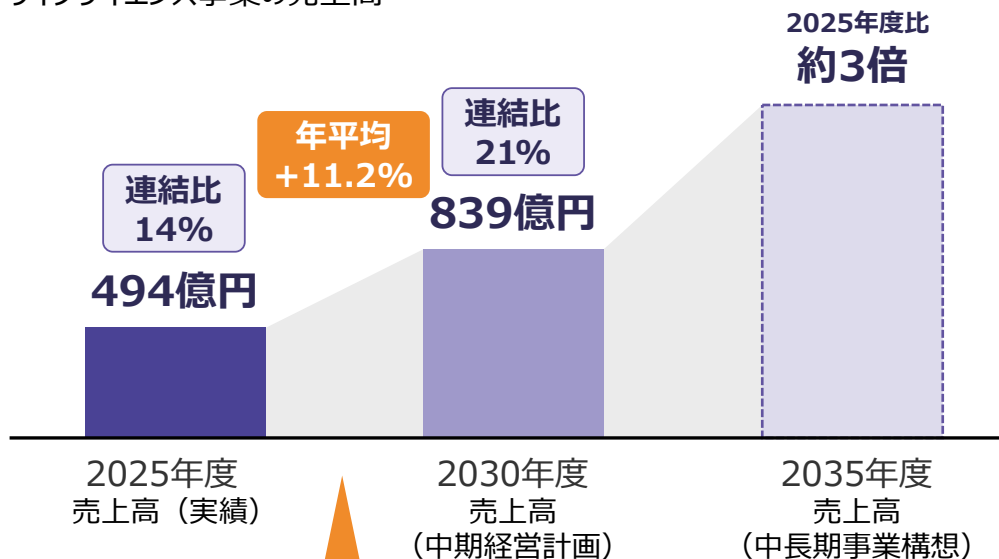
※2 成長事業は中期経営計画2025の定義で表記

出典：区分は 個人投資家様向け会社説明会資料（2026年2月28日） p.21 の売上高構成（診断事業／歯科器材／その他製品）に合わせた。担い手＝診断事業：(株)医学生物学研究所（MBL）、(株)MBLマテリアルズ、G&Gサイエンス(株)、(株)エイアンドティー（A&T）／歯科器材：(株)トクヤマデンタル／その他製品：(株)トクヤマ（鹿島工場・つくば第二研究所）ほか。事業別の金額は公表していない。

事業ポートフォリオにおける位置付けと成長目標

当社はこの事業を成長領域と位置付けている — その中心が診断である

ライフサイエンス事業の売上高



2025年度494億円から2030年度839億円
(年平均成長率11.2%) への
拡大を計画する

成長ドライバー

- ◎ 2030年度までは歯科器材と診断が牽引する
- ◎ 2031年度以降は診断事業の成長が鍵を握る

収益性

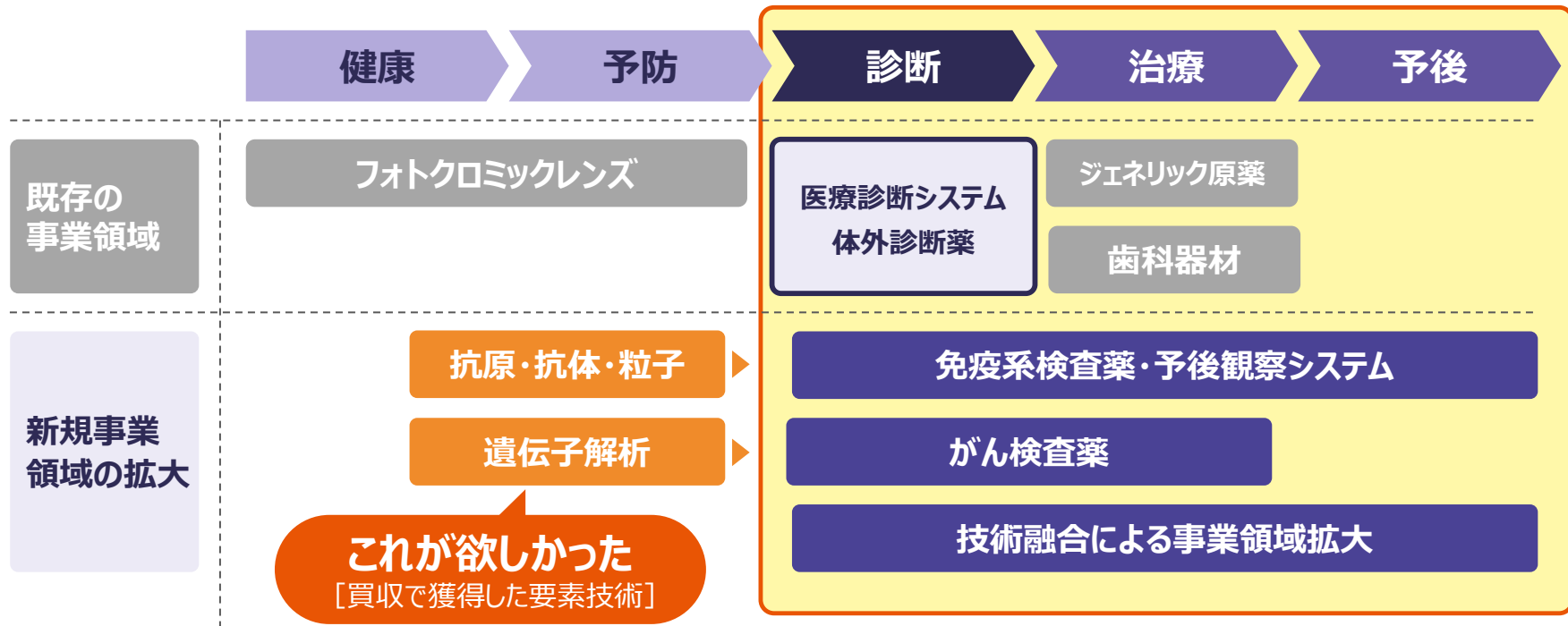
- ◎ 営業利益 78億円 → 166億円
(年平均 +16.2%)
- ◎ 営業利益率 15.9% → 19.8%
(連結目標 14.0% を上回る水準)

出典：2025年度実績・2030年度計画＝中期経営計画2030（2026年5月29日公表） p.18。2035年度＝同 p.16「2025年度比 売上高 約3倍」。連結の営業利益率目標14.0%は同 p.16。単位＝億円。連結売上高に占める比率は当方計算（2025年度 494億円／3,494億円、2030年度 839億円／4,075億円）。★ライフサイエンス内の診断事業・歯科器材・その他製品の金額内訳は公表していないため、本頁では比率を示していない。

本件買収時点の構想・意義

なぜ診断か ートクヤマのライフサイエンス事業は治療領域が中心

健康から予後までの中で、当社が広げられるのは診断から予後にあたる領域

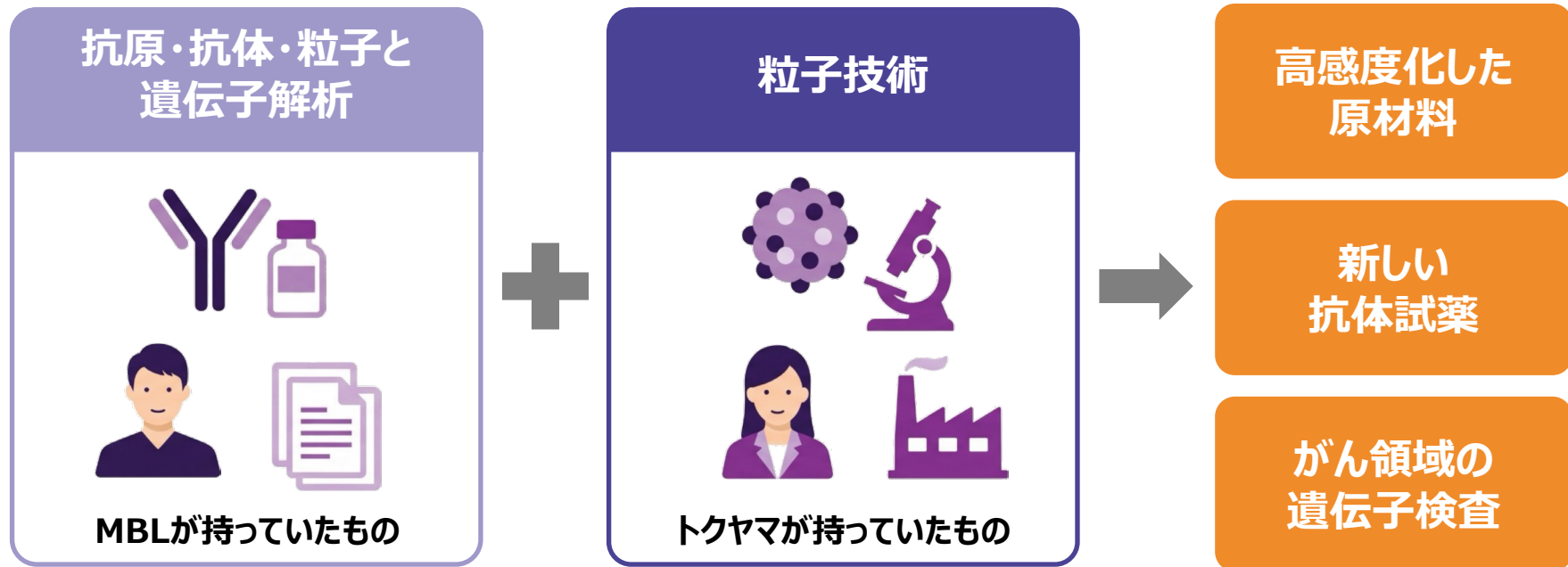


当社がMBLを迎え入れたことで、新規試薬の開発を加速し、開発期間の短縮と既存技術とのシナジーを図る

出典：プレスリリース「JSR株式会社の体外診断用医薬品事業および体外診断用医薬品材料事業を吸収分割により承継する新設会社の株式取得（子会社化）について」（2025年4月22日）印字
p.6「ライフサイエンス事業の将来像 ～生命維持とQOL改善」。★本頁は当該図をもとに当社が再構成したものであり、本日の主題である診断システムを強調し、それ以外の事業を淡く示している。オレンジの箱は、それを実現するために買収で獲得した要素技術を指す。

なぜこの会社だったのか

抗原・抗体・粒子と遺伝子解析を、当社の粒子技術、表面解析技術と組み合わせられることが決め手



買収時に示したシナジーの枠組み

短期・中期・長期の3区分で、何をするかを示していた。この枠組みは、いまでも変えていない

短期（1～2年）

互いの顧客基盤を生かした クロスセル機会と研究開発の統合

クロスセル機会の探索
(双方の顧客基盤、製品の相互活用)

事業インフラ統合による合理化

つくば研究開発拠点の
機能・人的融合による
開発効率・スピードアップ

中期（3～5年）

互いのリソースを相互活用した 新規製品開発

MBLの抗体開発力と
粒子原料のブラッシュアップによる
新規試薬の開発

MBLの技術・薬事能力を
活用したトクヤマの
パイプライン開発の加速

MBLの国内KOLネットワーク・
中国顧客ネットワークの活用

長期（6年～）

今後成長が期待される 精密医療市場への参入

国内における精密医療市場
(治療選択、予防～予後管理まで
を含めた)への戦略的展開

抗体創薬開発プラットフォームの
開発など、製薬領域への展開の模索

トクヤマの
ヘルスケア事業構想への活用

本日は、この続きとして、いま何をしているかを述べる

グループ内の補完 — MBLとA&T

試薬が強いMBLと装置が強いA&Tは、相手にない技術を補い合える — 主な顧客も重なっていない

グループが持っているもの	MBL	A&T
抗原・抗体・遺伝子（検査の材料）	★	—
体外診断用医薬品（検査薬）	◆	
研究用試薬	◆	—
粒子原料	★	—
分析装置の設計・製造	—	◆
臨床検査情報システム・自動化システム	—	★
顧客ネットワーク	検査センター	—
	大手病院	★



大きな強み



強み



持っている



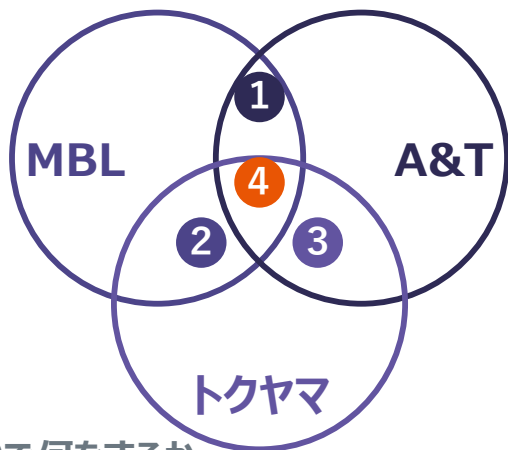
A&Tにないものは抗体。MBLにないものは装置設計技術

主な顧客が重なっていない — だから互いの顧客基盤が、そのまま広げる先になる

MBL = 株式会社医学生物学研究所（粒子原料を担うMBLマテリアルズを含む）、A&T = 株式会社エイアンドティー。LIS = 臨床検査情報システム、LAS = 検体検査の自動化システム。★段階と主な顧客の別は当社の定性的な整理であり、公表した指標ではない。灰色の「—」は取引がないという意味ではない。

3社の重なり — MBL・A&T・トクヤマ

買収したのはMBLだが、価値を生むのは3社の重なり



それぞれが持つもの

MBL

抗原・抗体・遺伝子／体外診断用医薬品・研究用試薬・粒子原料

A&T

分析装置・検査情報システム／検査データで病院運営を効率化

トクヤマ

粒子制御・表面解析／有機合成／GMP

重なりで何をするか

① MBL × A&T

顧客基盤（検査センターと大手病院）と製品の相互活用

② トクヤマ × MBL

粒子原料と抗体を組み合わせ高感度試薬へ。人材・経営基盤も支援

③ トクヤマ × A&T

電極材料の開発と、粒子制御・表面解析による評価

④ 3社の重なり

①～③を有機的に結び付け、模倣されにくい強みに

MBLには粒子原料を担う株式会社MBLマテリアルズを含む。GMP＝Good Manufacturing Practice。医薬品の製造管理・品質管理の基準のこと。★重なりの区分は当社の定性的な整理であり、公表した指標・比率ではない。個別の協業案件の相手先・時期・金額は公表していない。

② IVD市場の今後の変化

検査は、低コスト化・個別化・高感度化の
3つの方向へ動いている

検査需要を押し上げている3つの変化

これら3つの変化が、そのまま低コスト化・個別化・高感度化の要請になる



検査1件ごとに求められる精度・品質レベルが上がる

個別化で病気が細分化 → 1検査項目当りの対象患者数は小さくなるが、個別化医療拡大(薬の増加)で一人当りの検査項目数は増加
→ 故にがん種・検査項目を広げて面を取る / → 精密診断技術を利用した体外診断薬事業を伸ばす

本頁は定性の整理であり、市場規模の数値は含まない。★本頁で述べる流れは、低コスト化・個別化・高感度化の3つに集約される。第4章では、この3語を用いて当社の打ち手を述べる。

検査のやり方が変わってきた

これまでは同じ病名なら同じ薬、いま・今後は治療の前に検査を行い、患者ごとに薬を選び分ける

これまで

同じ病名なら、同じ薬
三人とも同じ薬が処方される

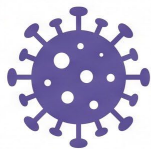


これから

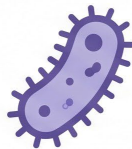
治療の前に検査を行い、患者ごとに薬を選び分ける



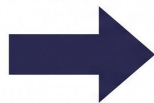
遺伝子



ウイルス



細菌 ほか



患者ごとに違う薬

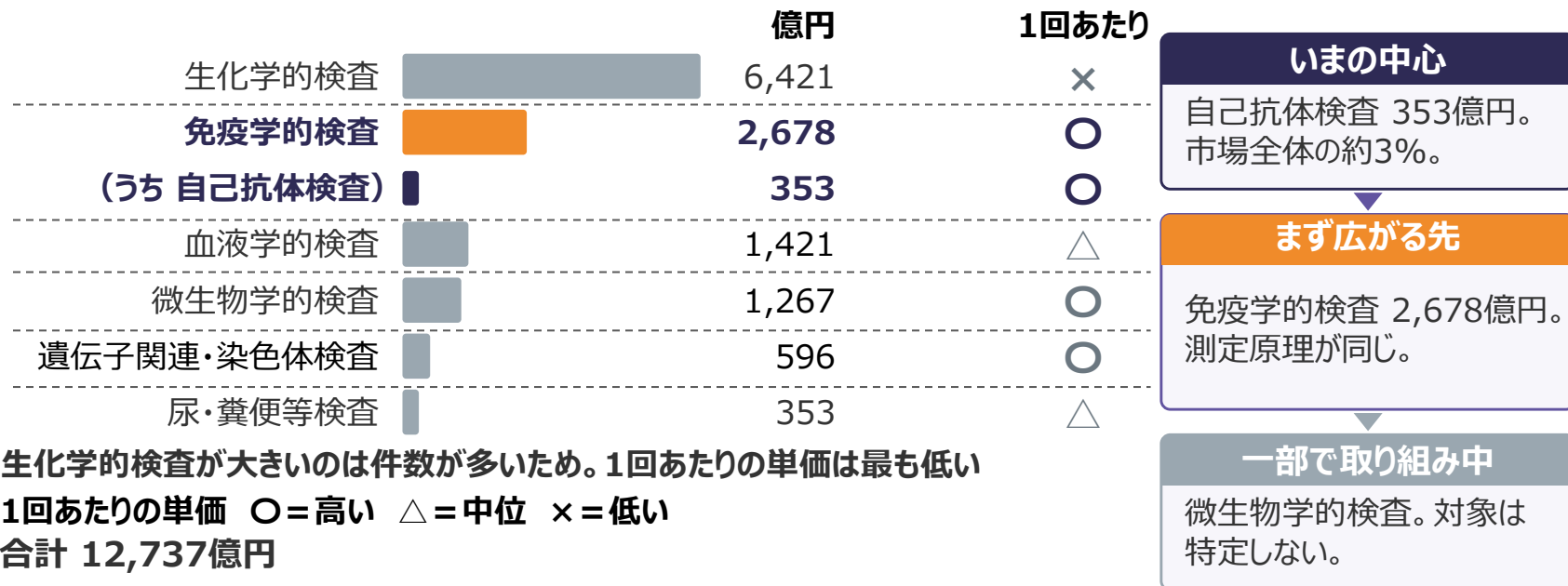
③ トクヤマのIVD事業の特徴

原料から試薬・薬事までをグループ内に併せ持つため、
原材料の仕様から手を打てる

市場の中での当社の足場

MBLの強みは免疫学的検査のうち「自己抗体検査」。同じ技術は隣接領域にも広げられる

保険請求ベースの検査市場（2024年度）



生化学的検査が大きいのは件数が多いため。1回あたりの単価は最も低い

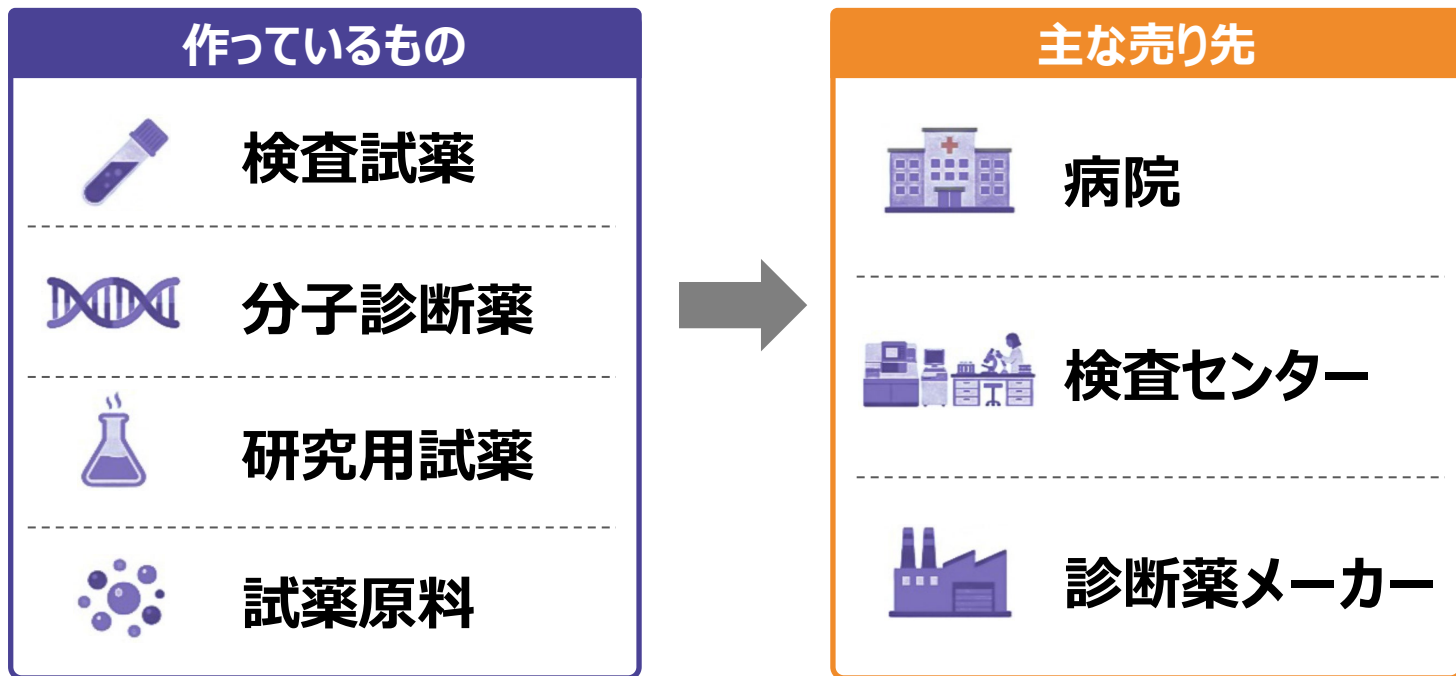
1回あたりの単価 ○ = 高い △ = 中位 × = 低い

合計 12,737億円

出典：厚生労働省「社会医療診療行為別統計」（診療年月2024年4月～2025年3月・D 検査／外来＋入院）。点数×算定回数で当方集計。★生化学的検査は、点数表の生化学的検査（Ⅰ）（Ⅱ）を合算している。★対象は検体検査実施料（D000～D025）であり、超音波・内視鏡などの生体検査料と、採血などの検体採取料は含まない。★合計12,737億円に、特定機能病院の入院分の包括算定（基本的検体検査実施料179億円）は含まない。検体検査判断料8,583億円は検査そのものではないため別枠。★区分は診療報酬点数表の款による当方の整理であり、進出の順序や計画を示すものではない。

何を作り、誰に売っているか

検査薬とその原料を作り、検査の現場と、国内外の診断薬メーカーへ供給している



原料から試薬まで、グループ内に併せ持つ

粒子づくりから薬事承認までの全工程をグループ内に保有



4つの工程が、グループ内で一続きになっている — 他社が容易に真似できない強み

大・中規模病院に強固な顧客基盤を持つA&T

高い導入シェアと更新率で、大・中規模病院との強固な接点を保有

LIS

導入施設数 約440
300床以上で国内シェア
約35%

検査情報の中核基盤

LAS

導入施設数 200超
500床以上で国内シェア
約38%

検体搬送・自動化の実行基盤

全国保守網

全国にサービス網を有し、
専門性の高い迅速なサービスで
LIS/LASの更新率は9割超

検査を支える

LISの情報基盤 × LASの実行基盤 ⇒ 検査現場に入り込んだ強固な顧客接点

④成長戦略

10年後に売上高を約3倍にするは、
粒子や高感度試薬を、
既存の延長と買収で加わった
伸びしろで積み上げていく

成長をどこで生み出すか

ライフサイエンス事業



既存事業の延長

- トクヤマ** ①粒子・原料の外販とOEM供給
- MBL** ②免疫検査項目の拡充（自己免疫が中心）
③承認・保険収載済みの
コンパニオン診断
- A&T** ④分析装置・検査情報システム提供

買収で加わった伸びしろ

技術的な伸びしろ — 新製品を生み出す

トクヤマ×MBL

- ⑤粒子の改良と、外販先の拡大
- ⑥粒子と試薬を組み合わせた
高感度試薬

MBL

- ⑦精密診断領域への展開

顧客基盤の伸びしろ — 販売先を広げる

A&T×MBL

- ⑧顧客基盤と製品の相互活用

出典：2025年度実績・2030年度計画＝中期経営計画2030（2026年5月29日公表）p.18。2035年度＝同 p.16「2025年度比 売上高 約3倍」。★担い手（トクヤマ／MBL／A&T）は当社の定性的な整理であり、区分別の金額は公表していない。

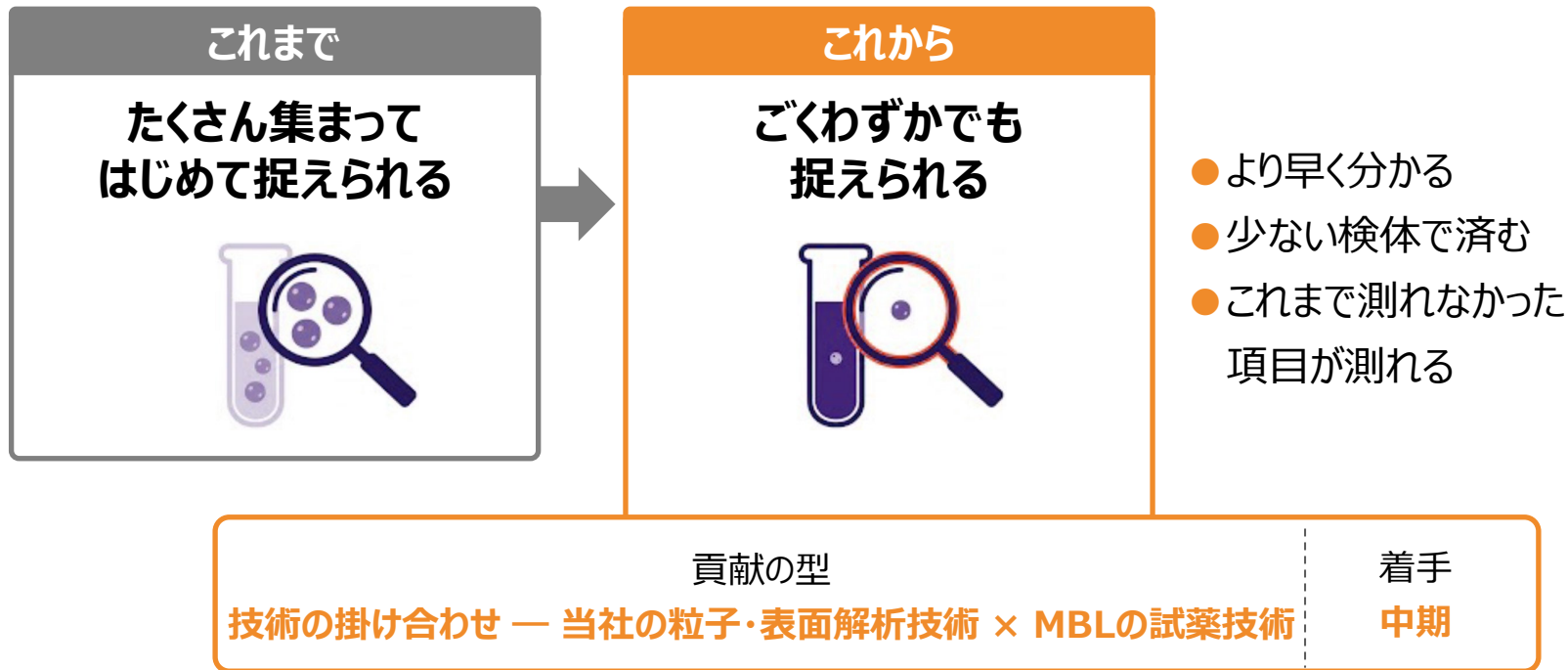
技術的な伸びしろ：粒子 — 検査薬の土台をつくる

粒子を低コストで安定的に作れること — 原料の外販とOEM供給で用途拡大



技術的な伸びしろ：高感度試薬 — 微量でも捉える

トクヤマの粒子・表面解析技術とMBLの試薬を組み合わせ、自己免疫の先へ対象を広げる



感度＝どれだけ微量の物質まで捉えられるかの度合い。感度が高いほど、より少ない量でも検出できる。

技術的な伸びしろ：精密診断 — 遺伝子で選び分ける検査へ

MBLはがん領域の遺伝子検査事業を保有 — 個別化の流れは、その延長線上

① 同じ病名でも

患者ごとに病気のタイプ（遺伝子の変化）が異なる

② 効く人と効かない人がいる

同じ薬でも、タイプによって効果は変わる

③ だから、選び分けが要る

治療前に調べ、患者ごとに適した治療を選ぶ（個別化治療）

個別化

患者ごとに適した治療を選ぶため、治療前に調べる遺伝子が増えていく

今、グループが持っているもの

がん領域の遺伝子検査を手掛けている（承認・保険収載済みのコンパニオン診断を保有する）

技術

抗体・遺伝子解析力

実績

承認・保険収載済コンパニオン診断薬保有

基盤

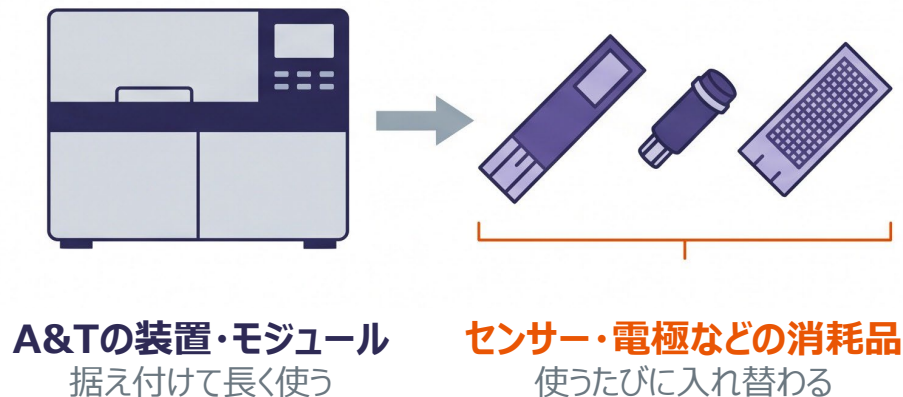
薬事の体制と国内KOLネットワーク

対象と時期は、決定した段階で開示する

貢献の型：MBLが培った技術を、グループの経営基盤のもとで伸ばす / 着手：中期～長期

A&T × トクヤマ — 消耗品を材料から作る

A&Tの装置・モジュールに載るセンサー・電極を、当社の材料技術で作り込む



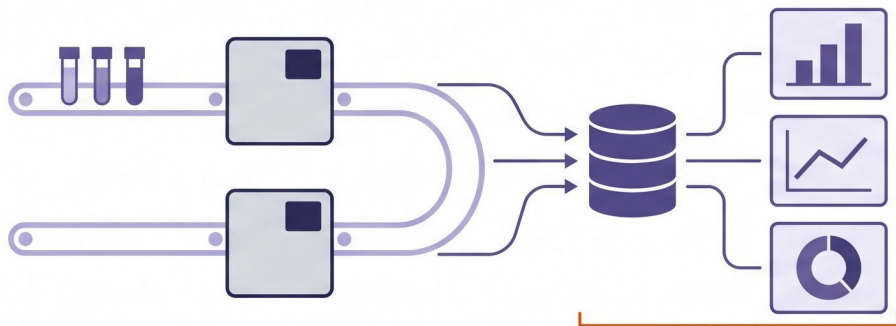
当社の材料技術を、消耗品に入れる

- 1 トクヤマの材料技術**
粒子制御・表面解析・有機合成
- 2 電極・センサーをつくる**
材料の仕様から設計し、試作する
- 3 A&Tの装置で確かめる**
実機に載せて性能を確かめる

装置を売って終わりにしない — 消耗品を材料から作り込める

A&T — 検査データで、病院の運営を支える

A&Tは検査室のシステムと自動化装置の両方を保有 — 集まった検査データが、病院の運営改善に役立つ



LASとLISを両方持つ — だから検査データが集まる

LAS = 検体検査の自動化システム／LIS = 臨床検査情報システム

検査室と病院の運営に効かせる

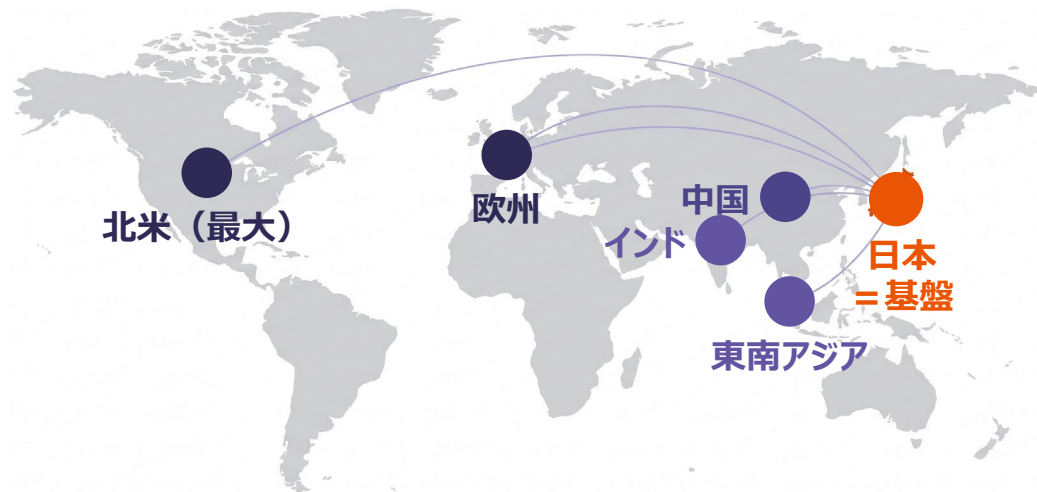
- 1 検査室の動きを見える化する**
作業の流れと所要時間を実測し、並べ替える
- 2 試薬・消耗品の費用を抑える**
在庫と使用量を把握し、期限切れの廃棄を減らす
- 3 装置の稼働を確かめる**
稼働の状況を他院と比べ、入れ替えの判断に使う

LISとLASの両方を持つからできる領域である

LIS = 臨床検査情報システム。検査の指示・結果・履歴を管理する仕組み。LAS = 検体検査の自動化システム。検体の仕分けから測定までを自動で流す仕組み。

海外展開 — 日本の基盤をどこへ広げるか

日本を基盤に、欧米・中国・インド・東南アジアへ市場を拡大 — 3つの技術的な伸びしろ全てに共通する横串である



地図は略図であり、国境・面積を表すものではない

日本を基盤に、この順で広げる

● 欧米

抗体と粒子原料の両方。先端用途が最初に立ち上がる市場

● 中国

粒子原料が中心。MBLの顧客網を活用

● インド

粒子原料と抗体の両方

● 東南アジア

次に広げる市場

3つの技術的な伸びしろ（粒子・高感度試薬・精密診断）すべてに共通する横串

★地図は略図であり、国境・面積を表すものではない。★各地域で何を供給しているかは当社の定性的な整理であり、時点は2026年9月である。★地域別の売上高・構成比は公表していないため、金額・比率は示していない。

合わせるようになる

MBL買収による3つの技術的な伸びしろはそれぞれ別の市場ニーズに対応 — 重ならない3本柱

	粒子	高感度試薬	精密診断
主なニーズ	低コスト化	高感度化	個別化
どう伸ばすか	原材料の外販とOEM供給	免疫検査項目の拡充	がん領域の遺伝子検査
貢献の型	技術の掛け合わせ	技術の掛け合わせ	経営基盤のもとで伸ばす
加えて	A&Tとの取り組み — 消耗品を材料から作る／検査データを運営に効かせる (p.26-27)		
横串	海外展開 — 日本を基盤に、欧米・中国・インド・東南アジアへ広げる (p.28)		

市場が向かう3つの方向（1.高齢化による医療費負担の増大、2.医療の高度化、3.個別化医療の広がり）は、当社グループが持つ技術で対応可能

1. トクヤマのIVD事業の特徴

- IVD事業に必要なすべてのピースをグループ内に持つ。
（粒子、抗原、抗体、遺伝子解析技術、装置設計、搬送システム、検査情報データ、分析解析）

2. どこで伸ばすのか

- 低コスト化・個別化・高感度化へ向かう市場要求に対して、原料から作りこむことで3方向の要求に応えていく。
- 未だ開拓途上の世界の体外診断市場は安定成長 — 海外に伸びしろを求めていく。

3. そのために何をするのか

- 粒子 — 原材料の外販とOEM供給（低コスト化）
- 高感度試薬 — 免疫検査項目の拡充
- 精密診断 — がん領域の遺伝子検査
- 装置・検査データ — 消耗品の材料作り込みと病院運営の支援
- 海外展開 — 欧米を先頭に中国・インド・東南アジアへ

結論

買収時に示した短期・中期・長期の枠組みは不変。3社の持つ原料・試薬・装置・検査データまでを有機的に結び付けることで、他社が真似のできない強みに

もっと未来の人のために

