

中期経営計画 “H.U.2030”

2025年度（2026年3月期）-2029年度（2030年3月期）

2025年5月19日

H.U.グループホールディングス株式会社
(証券コード: 4544)

- 1. 前中期経営計画の振り返りと長期ビジョン**
- 2. 中期経営計画“H.U.2030”の位置づけと重点施策**
 - 一体化経営のさらなる深化
 - 高収益体質への変革～各事業の戦略～
 - キャピタルアロケーション最適化と資本効率向上
- 3. 今後の経営体制について**

前中期経営計画の振り返りと長期ビジョン

前中期経営計画の達成状況

■ 当初計画に対しては、新型コロナ影響等によって多くの指標・施策に遅れ

定量面	目標値			実績			評価		
	連結売上高CAGR※1	6%以上	5.2%	○	●	○			
	連結EBITDAマージン	18%以上	9.6%	○	○	●			
	連結営業利益率	10%以上	1.1%	○	○	●			
	ROE	12%以上	2.0%	○	○	●			
	ROIC	8%以上	0.8%	○	○	●			
財務規律	営業キャッシュフロー	1,500億円以上	1,619億円	●	○	○			
	フリーキャッシュフロー※2	500億円以上	411億円	○	●	○			
	(リース債務を除く)純有利子負債/EBITDA倍率	1.3倍以下	1.26倍	●	○	○			
	自己資本比率(不動産ファイナンス除く)	40%以上	49.0%	●	○	○			

※1：5か年（2019年度-2024年度） ※2：リースは投資キャッシュフローに含まない ※3：5年間累計（2020年度-2024年度）

定性面	● H.U. Bioness Complex：想定以上に時間がかかったが、2025年4月以降完全稼働へ	○ ○ ●
	● 固定費削減は未達（収益性改善に課題）	○ ○ ●
	● グループ一体化戦略は順調に進捗し、徐々に成果が発現	○ ● ○
	● 注力しているCDMOは成長へ向けた準備が整う（パートナー・項目の拡大）	● ○ ○

前中期経営計画の振り返りと今後の課題

- 一定の成果は残しつつも課題が明確に
⇒新中期経営計画のテーマは「課題の解決」と「投資の刈り取り」の実行

前中計の振り返り

LTS

- ・ H.U. Bioness Complex完全稼働の遅れ
- ・ 固定費削減および収益性改善の未達
- ・ 地域検査ラボの再編（開業医事業の戦略見直し）
- ・ 先端項目（遺伝子関連検査等）の拡充

IVD

- ・ 国内ルミパルス機台数は拡大したが、ベース成長は限定的
- ・ CDMOは、高い成長を実現。新規案件の獲得に成功
- ・ NEUROは、AD※¹領域の新製品の上市に成功
- ・ 「選択と集中」を実施し、コスト構造を転換

新領域
・
一体化

- ・ ヘルスケア×ICTサービスの事業展開における準備段階
- ・ グループシナジーを生かし、コロナ禍にはいち早く検査体制を整備（PCR検査受託、抗原検査試薬の供給）

今後の取り組むべき課題

- ・ H.U. Bioness Complexの機能最大化
- ・ 「選択と集中」
 - 病院市場に注力
 - 一般検査市場：SRL以外の臨床検査子会社3社の統合「選択と集中」を強化（アライアンス）
- ・ ラボ再編の最終フェーズ（新関西ラボの新設中止等）
- ・ 収益性の改善および利益を伴う成長

注力領域への一層のフォーカスと成長の加速

- ・ CDMO：早期の売上発現
- ・ NEURO：ラインアップのさらなる拡充
- ・ 国内ルミパルス：販売力および商品力の強化

- ・ 医療DX、PHR※²、顧客基盤を活用した市場形成
- ・ 未病・ヘルスケア領域での事業を確立させ、成長フェーズへ

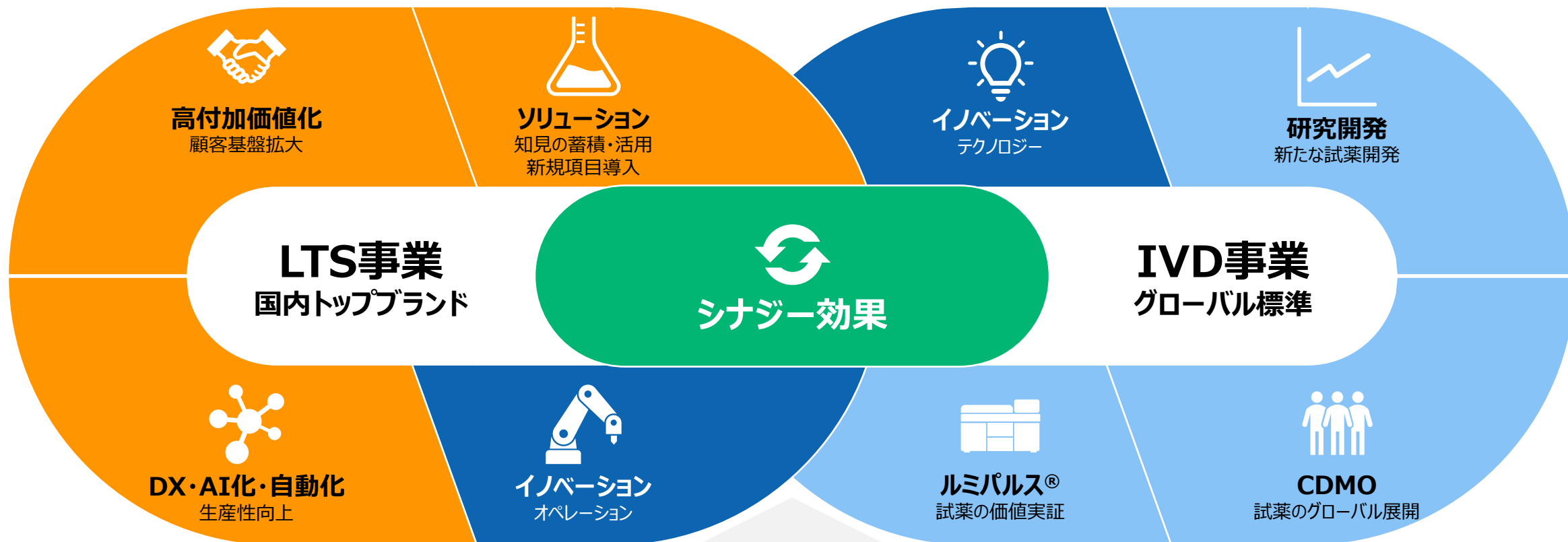
- ・ 成功体験をもとに一体化経営を深化（グループシナジーのさらなる追求）

※1 Alzheimer's Disease

※2 Personal Health Record

グループの強み

LTSとIVDを傘下に有する数少ない企業グループとして、
独自のシナジーを創出して顧客に価値を提供していくことが当社グループの最大の強み

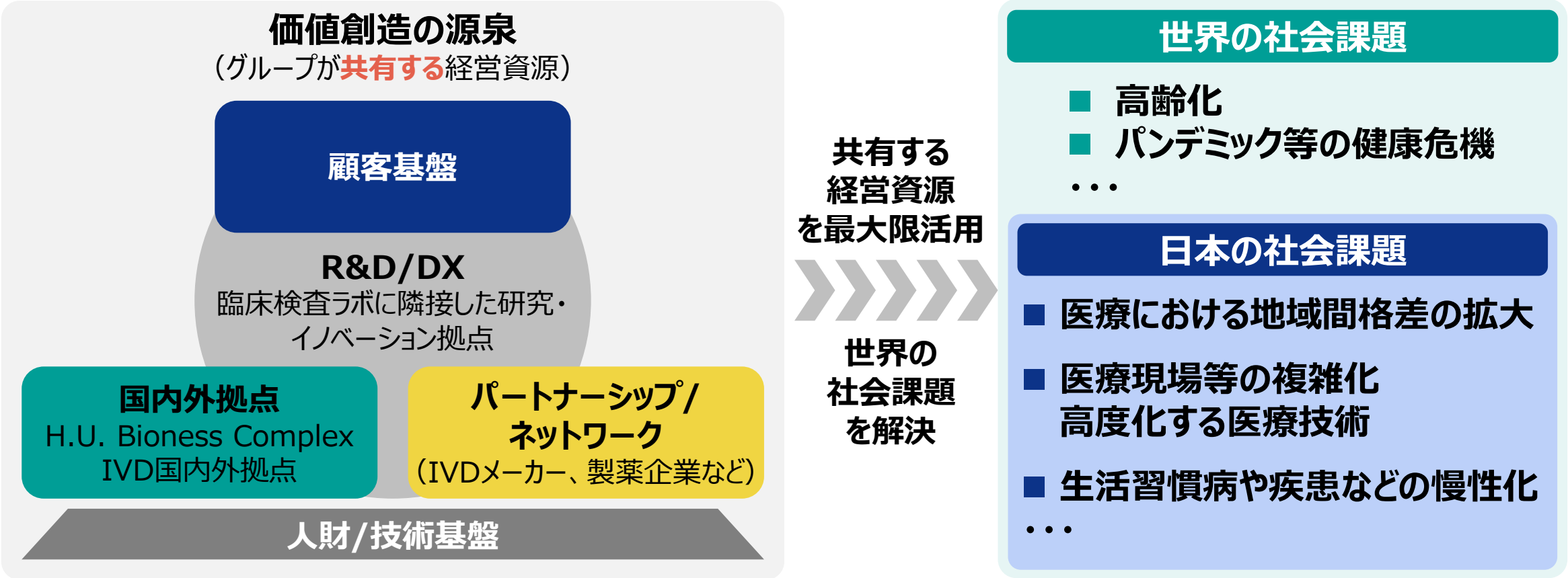


オープンイノベーション・新機軸

イノベーションを促進するコーポレートR&D（H.U.グループ中央研究所）

社会課題解決のための価値創造の源泉

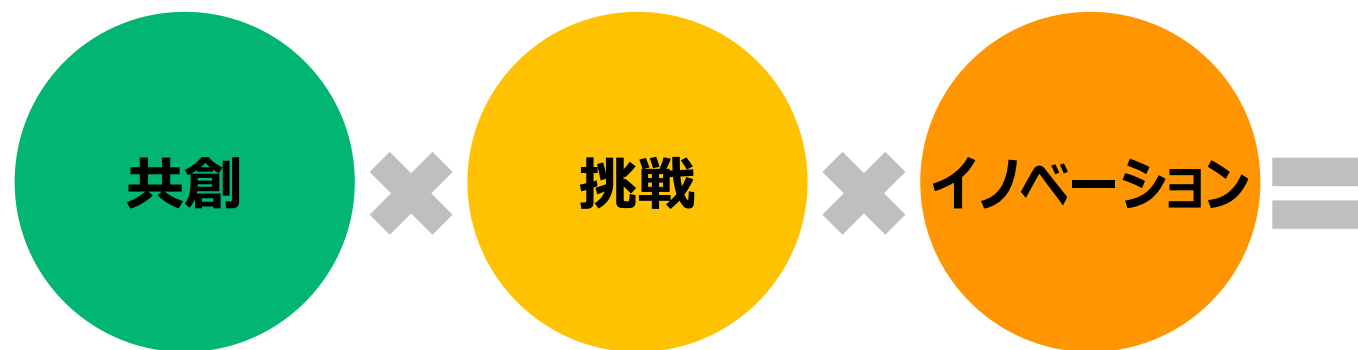
- 当社の価値創造の源泉は、これまで様々な製品・サービスを生み出してきた「人財/技術基盤」に立脚してグループが共有する各種の経営資源、そして、それらをつなぐR&D/DX
- 価値創造の源泉をベースに世界の社会課題の解決を目指す



Visionの見直し

Mission

ヘルスケアにおける新しい価値の創造を通じて、
人々の健康と医療の未来に貢献する



グループが**共有する**経営資源を最大限活用

Vision

グループが共有する経営資源を
最大限活用し
共創・挑戦・イノベーションを通じて
世界の社会課題を解決する

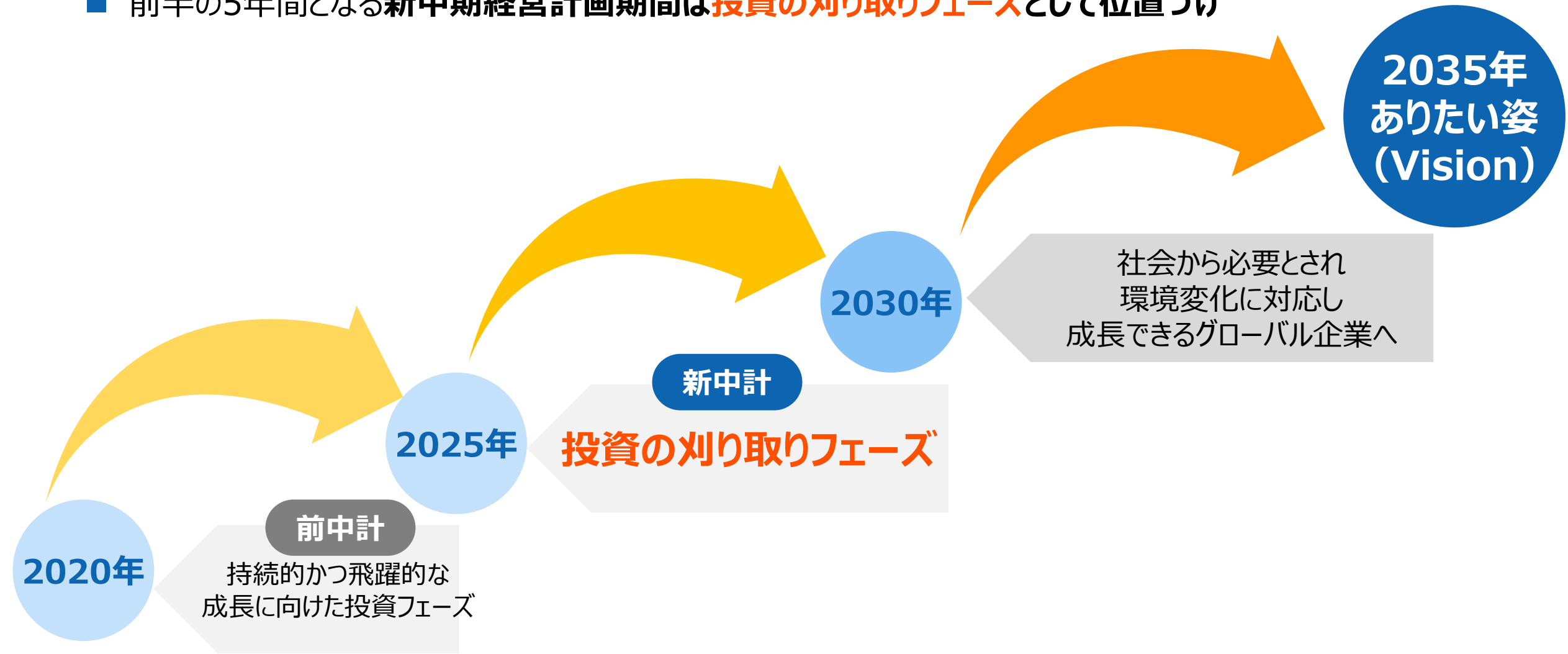
Mission・Visionとマテリアリティ（重要課題）



中期経営計画“H.U.2030” 位置づけと重点施策

新中期経営計画の位置づけ

- これまでの5年間の成果をもとに**10年後のありたい姿**としてVisionを設定
- 前半の5年間となる**新中期経営計画期間**は**投資の刈り取りフェーズ**として位置づけ



新中期経営計画におけるグループの重点施策

1 一体化経営のさらなる深化

2 高収益体質への変革

3 キャピタルアロケーション最適化と資本効率向上

グループの重点施策の概要

1 一体化経営のさらなる深化

- 新規項目（NEURO等）のLTS/IVD同時導入による市場形成
- グループ技術を活用した独自試薬の開発・導入と外販
- グループの顧客基盤の活用

2 高収益体質への変革

- **LTS** H.U. Bioness Complexの機能最大化、生産性/収益性の向上
- **LTS** DXを活用した業務プロセス改革
- **IVD** CDMO事業の成長・拡大
- **IVD** 新たなユニーク項目の開発・拡充（NEURO、超高感度検出等）
- **HS** 高付加価値業務（手術領域）の拡大と院外化の推進

3 キャピタルアロケーション最適化と資本効率向上

- 事業ポートフォリオ戦略/ROICを意識したキャピタルアロケーションの実践

一体化経営のさらなる深化

一体化経営のさらなる深化

新規項目のLTS/IVD 同時導入による市場形成

- パンデミックでの成功事例（一体化を通じた市場創出）を他項目（NEURO等）へも展開・拡大し、早期に市場形成
- 先行者利益を享受

グループ技術を活用した 独自試薬の開発・導入と外販

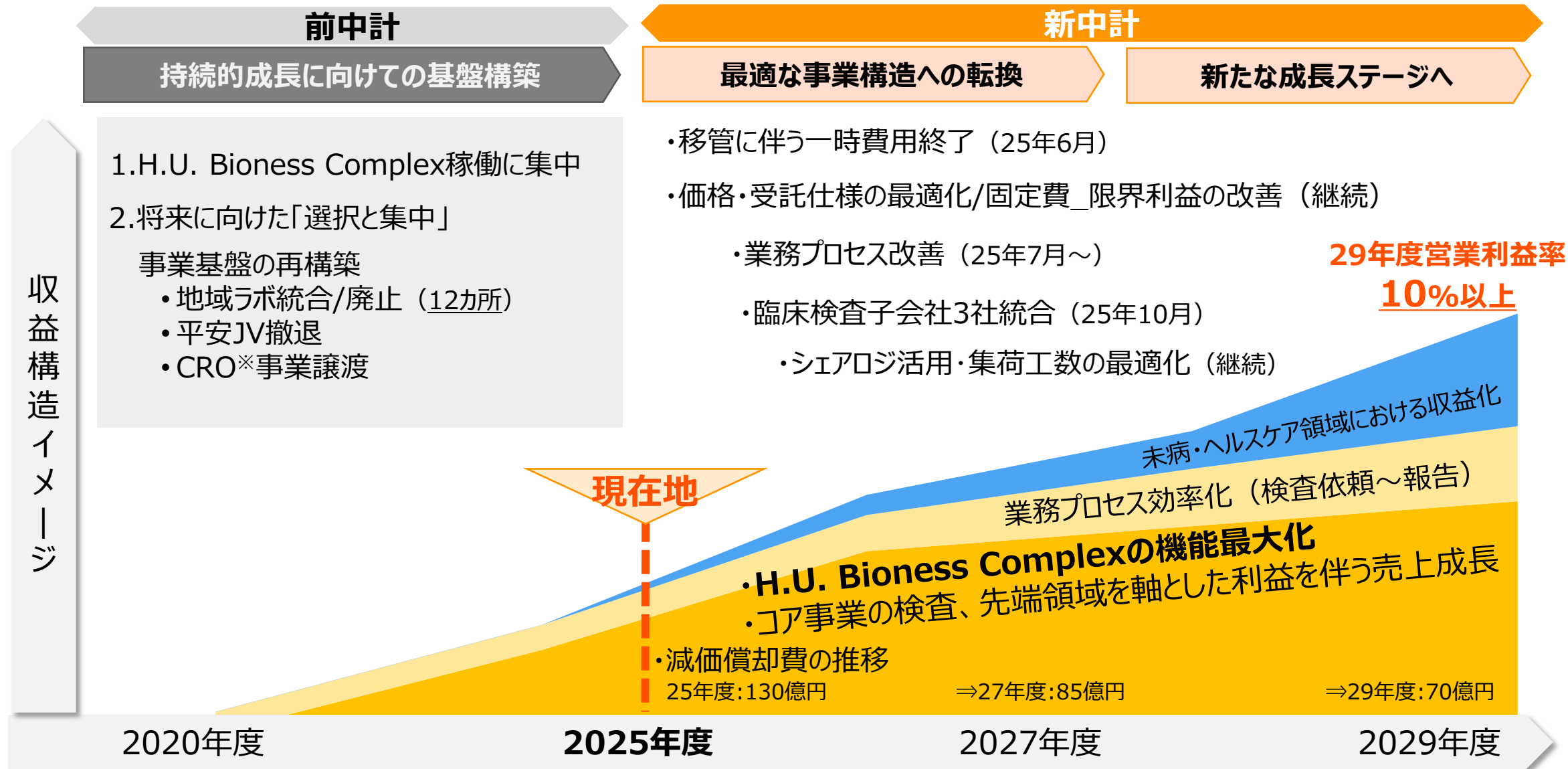
- 診断・治療に直結した価値のある検査項目の導入
- 安定的な試薬供給
- 自社試薬によるコストメリット
- 外販によるグループ収益の拡大

グループの顧客基盤の活用

- LTS、IVDにおける相互の顧客基盤を活用した取引拡大をさらに加速
- 顧客提供価値の向上

高収益体質への変革 ～各事業の戦略～

LTS : 成長軌道への回帰



※ Contract Research Organization

LTS : 成長戦略

- H.U. Bioness Complexの機能最大化
- 独自の商品戦略により差別化および収益性を向上

2029年度達成目標

売上CAGR※1	: 3%以上
営業利益率	: 10%以上
人件費・経費	: ▲9pt※2
減価償却費	: ▲37pt※2

2025年度

2026年度

2027年度

2028年度

2029年度

H.U. Bioness Complexの機能最大化

・業務プロセス改善・特殊検査領域の品質向上
個別検査領域のDXを活用およびものづくり※3による効率化
さらなる精度の向上へ（遺伝子、病理、染色体、細菌、マニュアル検査を中心）

・H.U. Bioness Complexを中心としたラボ機能の最適化
（一般検査ラボは「選択と集中」およびアライアンス）

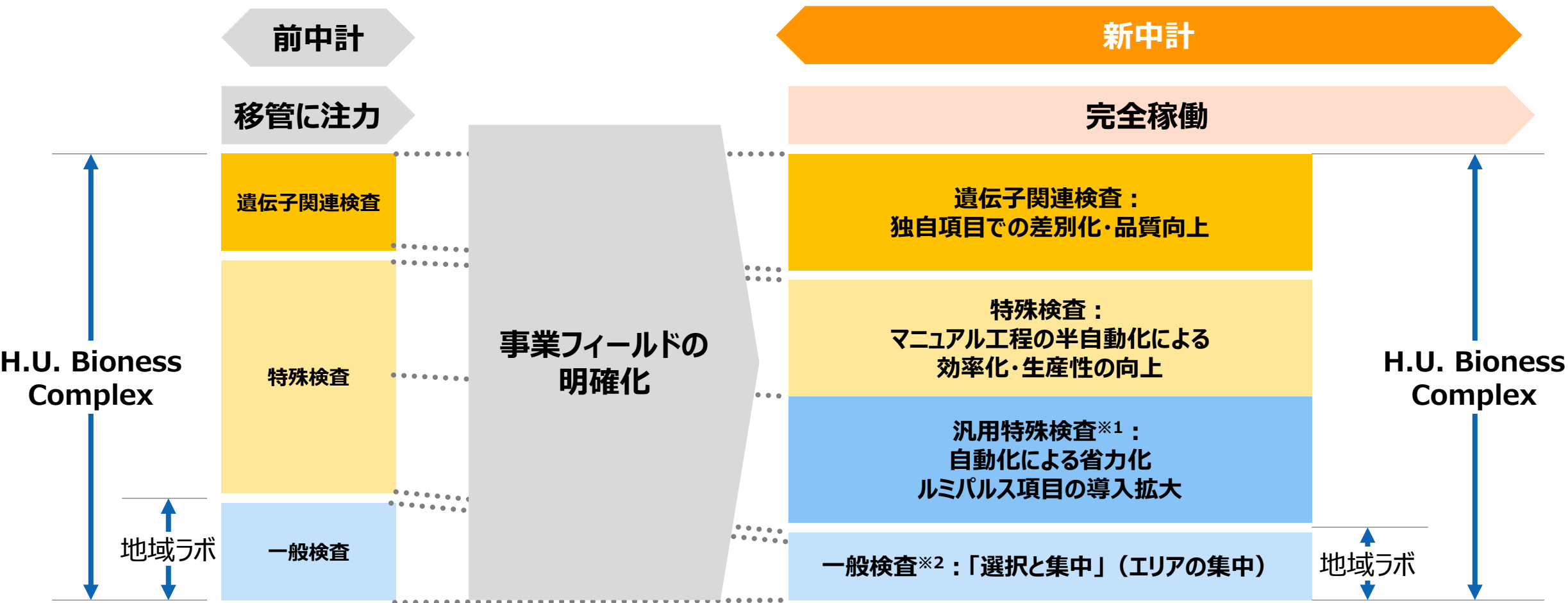
・核酸抽出試薬（自社開発）の対象項目拡大（感染症領域中心）

・治療戦略の変化に即した新規項目の開発および導入（4項目計画化）

※1：5か年（2024年度～2029年度） ※2：2024年度比 ※3：3Dプリンターの活用など

LTS : H.U. Bioness Complexの全体像

■ 注力すべき事業フィールドの明確化



※1 汎用特殊検査 : 免疫検査、アレルギー、感染症項目等
※2 一般検査 : 尿・糞便検査、血液学的検査、生化学検査等

LTS : H.U. Bioness Complexの機能最大化

前中計の成果

受付工程の集約※

- 生産性：40%向上
- 前処理工程における省力化：▲27%



自動搬送ライン



新中計の展望

検査依頼情報を活用した プロセス最適化による効率化

自動搬送ラインでの情報活用

➡蓄積されたノウハウを活用し、最適な前処理（分類）を実施

情報に基づくエラーの見える化による品質向上

➡エラーの発生頻度低減・未然防止、ダウンタイム削減

稼働時間の延長
部分最適化
(最大24時間)

処理能力
25万ID以上
に拡大
(24年度比約2倍)

※2023年度実績（2019年度比）

LTS : H.U. Bioness Complexの機能最大化

前中計の成果

複雑なマニュアル工程の集約

- 特殊検査エリア
検査前処理システムの導入
(DX化)



遺伝子病理領域の前処理自動化の拡大

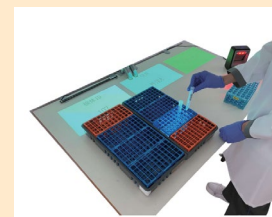
- RNA抽出工程の自動化
(全体の98%に適用)



新中計の展望

受付業務のさらなる集約化

- ➡ マニュアル工程のDX化
プロジェクションマッピング等新技術導入



EIA測定※ラインなどの半自動化

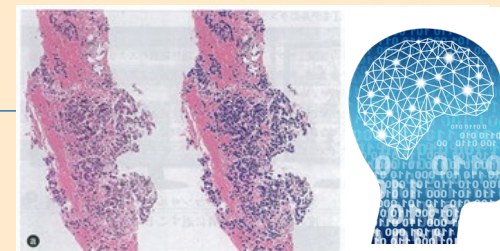
- ➡ マニュアル実施項目の1/3の工程最適化
(前処理から測定プロセスにおける機器連結)

核酸抽出工程の自動化

- ➡ 急増するがん遺伝子検査へ対応

自動化とAIの連携

- ➡ 検出感度と品質の向上



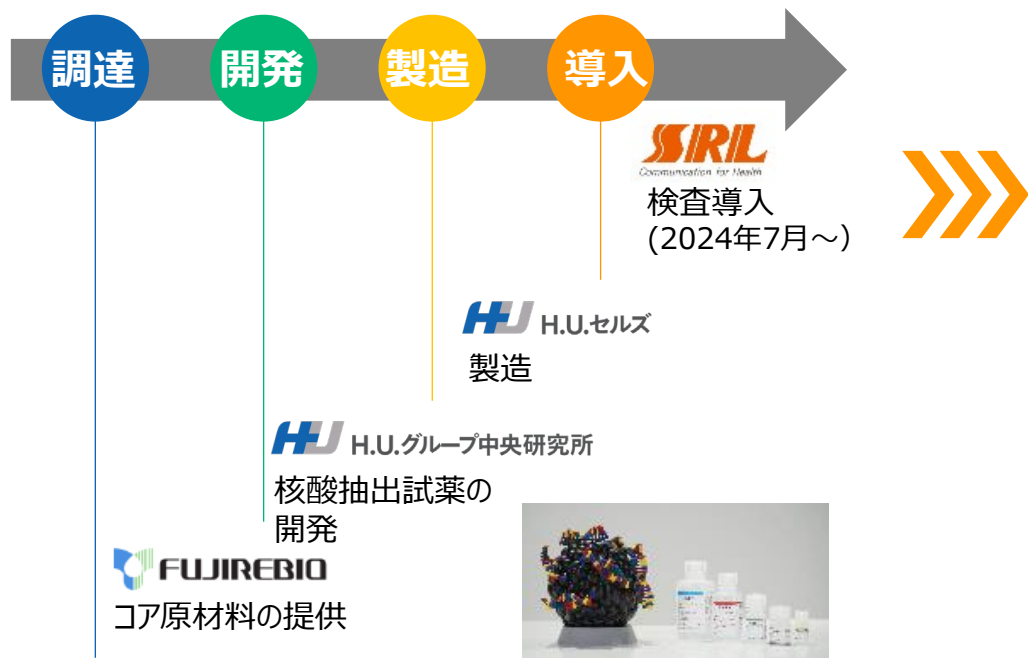
※酵素免疫測定法

LTS：独自項目の開発と導入による差別化

- 診断・治療に直結する高付加価値項目
- グループの技術を活用した独自項目の導入

グループ一体での成功事例

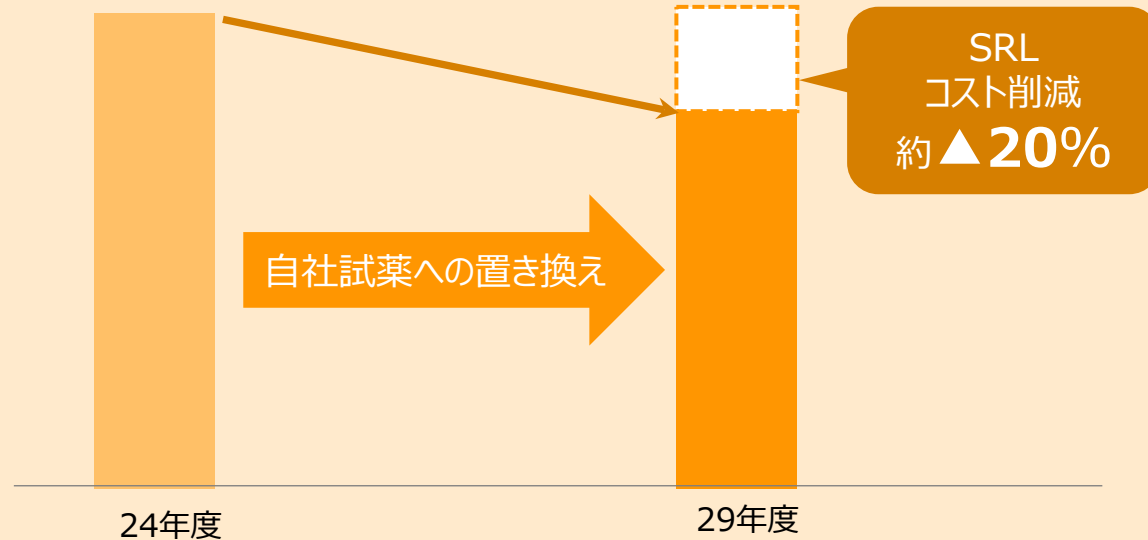
核酸抽出試薬の導入



2029年度までに複数のRUO/IVD試薬※を開発・導入予定

- 独自の商品戦略（自社開発試薬**4項目**を計画化）
- 試薬コストの低減・生産性向上

特定項目における試薬コスト推移（イメージ）



※主に遺伝子関連検査

IVD : 市場環境の変化

市場の トレンド

水平分業の定着化

- グローバル各社が免疫検査領域における試薬売上拡大を目指す
- 各社社内リソースの制約の中、信頼できる外部リソースを活用し、早い製品開発を目指す

各国市場状況の変化

- 自国の企業を優遇する動きが加速
- 各国薬事規制の変更・強化

新規検査領域の拡大

- 複数の製薬企業におけるAD関連治療薬の上市による検査ニーズの増大
- 広義の神経疾患関連領域の治療薬・検査ニーズの高まり



当社の 対応

CDMO
(グローバルパートナー)
との取引拡大

CDMO
(ローカルパートナー)
との取引拡大

「ルミパルス+CDMO」を通じた
当社**NEURO**試薬・原料の
グローバル展開を拡大

IVD : グローバル戦略

- 自社製品とCDMOモデルを戦略的に組み合わせ、R&Dが創出するユニーク項目を世界に広げ、グローバル社会に貢献しつつ、グローバル市場シェアを拡大

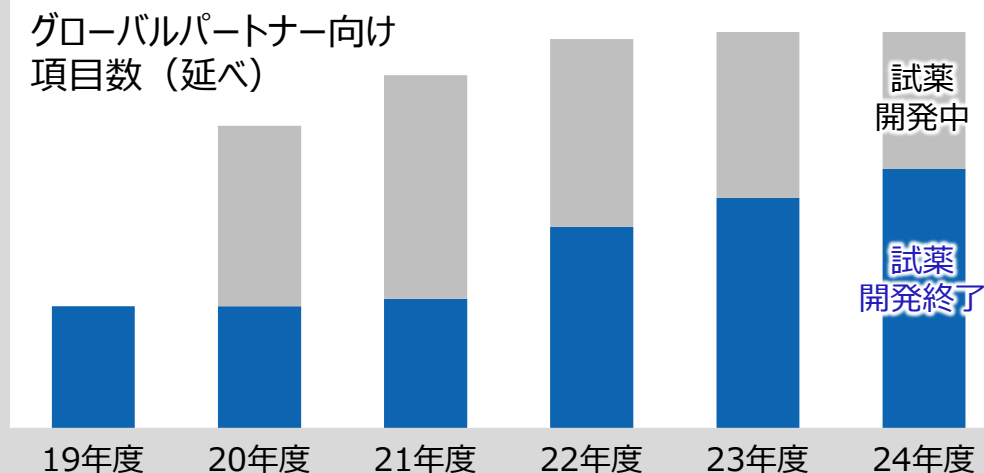


IVD : CDMOの成果と展望

前中計の成果

試薬開発製造の取引先および プロジェクト数が拡大

	19年度		24年度
■ グローバルパートナー向け 試薬開発製造の取引先	2社	→	6社
■ グローバルパートナー向け 項目数（延べ）	17項目	→	55項目



新中計の展望

既存パートナーへの安定供給と 新規パートナーを通じた地理的拡大の推進

例) Agappe Diagnostics社との協業を通じた地理的拡大

- **“Made in India” 製品**として、インド国内における市場展開を加速
 - ・ 現地試薬製造開始。約40項目、登録済
- パートナー企業のブランドで、インド国外への展開を支援
 - ・ **南アジア、東南アジア、中東、アフリカ市場**



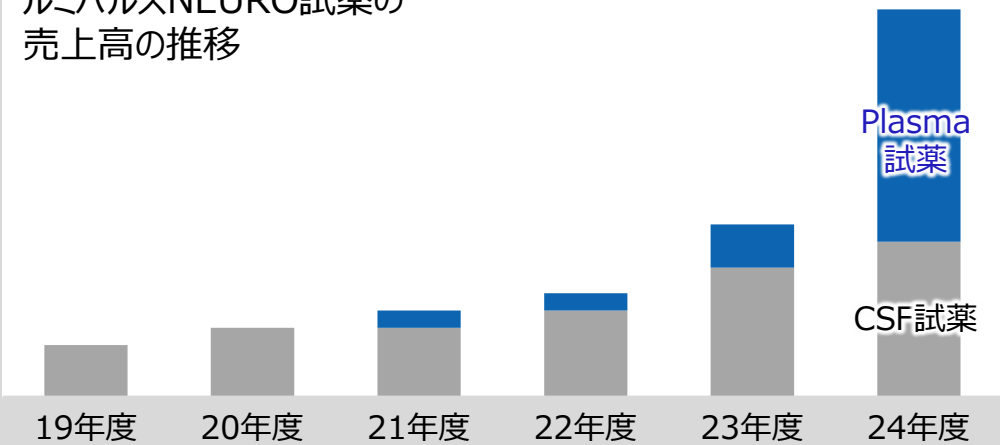
IVD : NEUROの成果と展望

前中計の成果

ルミパルス向けAD専用試薬の早期開発・上市
および販売拡大に成功

	20年度		24年度
■ ルミパルス試薬数 (RUO※/IVD)	4項目	→	13項目
■ ルミパルスNEURO試薬 単年度売上高	6億円	→	47億円

ルミパルスNEURO試薬の
売上高の推移



※ RUO (Research Use Only)



新中計の展望

ルミパルス AD試薬の市場展開に加え、
AD領域以外の項目開発・上市を目指す

- **AD試薬**は、薬事申請・承認を経て、米欧日等各市場にて、ルミパルス試薬の販売を加速
 - ・ 中・印は、CDMOモデルを通じて、市場参入へ
- **AD領域以外**のルミパルス専用試薬の項目開発を進め、早期にRUO上市を進める（年平均**5**項目）
 - ・ 22年に買収したADx社（ベルギー）の資産活用



ADxにて開発を進める「ADxplorer」キット

IVD : NEUROの成果と展望

- 蓄積するエビデンス : 複数の臨床研究で蓄積されたエビデンスが当社製品の有用性を示す
➡ グローバルにおける「デファクトスタンダード」を目指す

当社試薬を用いた論文が
Nature Medicine誌に掲載

Plasma phospho-tau217 for Alzheimer's disease diagnosis in primary and secondary care using a fully automated platform

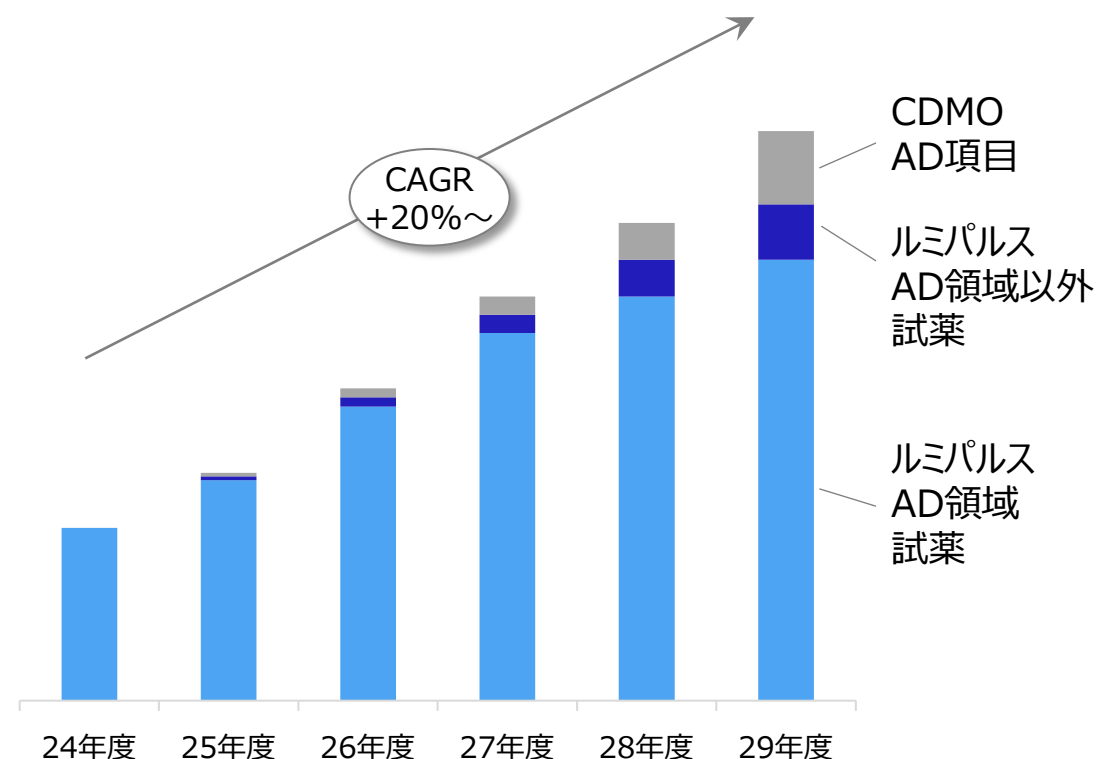
S. Palmqvist et al., *Nature Medicine*. Published online: 09 April 2025

Abstract

Global implementation of blood tests for Alzheimer's disease (AD) would be facilitated by easily scalable, cost-effective and accurate tests. In the present study, we evaluated plasma phospho-tau217 (p-tau217) using predefined biomarker cutoffs. The study included 1,767 participants with cognitive symptoms from 4 independent secondary care cohorts in Malmö (Sweden, n = 337), Gothenburg (Sweden, n = 165), Barcelona (Spain, n = 487) and Brescia (Italy, n = 230), and a primary care cohort in Sweden (n = 548). Plasma p-tau217 was primarily measured using the fully automated, commercially available, Lumipulse immunoassay. The primary outcome was AD pathology defined as abnormal cerebrospinal fluid Aβ42:p-tau181. Plasma p-tau217 detected AD pathology with areas under the receiver operating characteristic curves of 0.93–0.96. In secondary care, the accuracies were 89–91%, the positive predictive values 89–95% and the negative predictive values 77–90%.

* Open Access; <https://www.nature.com/articles/s41591-025-03622-w>

NEURO成長のイメージ
(ルミパルス+CDMO)

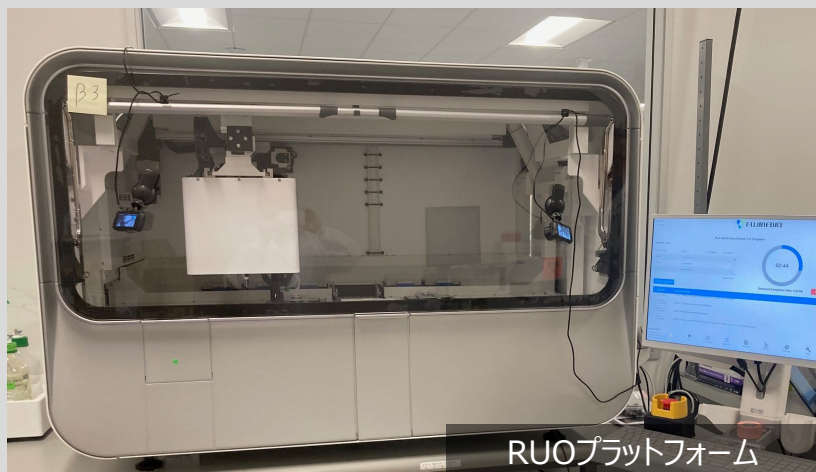


IVD：超高感度検出の成果と展望

前中計の成果

Fluxus社にてRUOプラットフォームの完成 および外部資金の獲得に成功

- RUOプラットフォームおよび試薬（6項目）の開発
- 大型外部資金の獲得に成功（約6.8億円※1）
 - ・ 公益社団法人グローバルヘルス技術振興基金（GHIT Fund）



RUOプラットフォーム



新中計の展望

超高感度検出を要する試薬開発を推進しつつ、 CDMOパートナーシップを目指す

- 現行の検査手法にアンメットニーズがあり、
超高感度検出の意義が高いと考えられる領域における
試薬開発に注力
 - ・ TB-LAM※2（結核）
 - ・ *C. difficile*（大腸炎感染症）
 - ・ HBV/HCV（B型肝炎、C型肝炎）
- 米国および欧州のトップ大学と共同研究を開始
 - ・ 感染症領域における試薬開発・評価を実施
- グローバルIVDプレーヤーとCDMOパートナーシップに
関する商談の積極的な推進

※1 4月23日リリース「結核に対する新たな診断法開発への GHIT Fund からの助成について」

※2 Tuberculosis Lipoarabinomannan

IVD : 持続的な高収益体質への転換を実現

- 海外売上（CDMO/NEURO）の成長に牽引され、売上CAGR6%※以上を実現する
- 研究開発には、継続的に売上高の12%以上を投下し、2029年度の営業利益率 25%以上を目指す

2018年度

2024年度

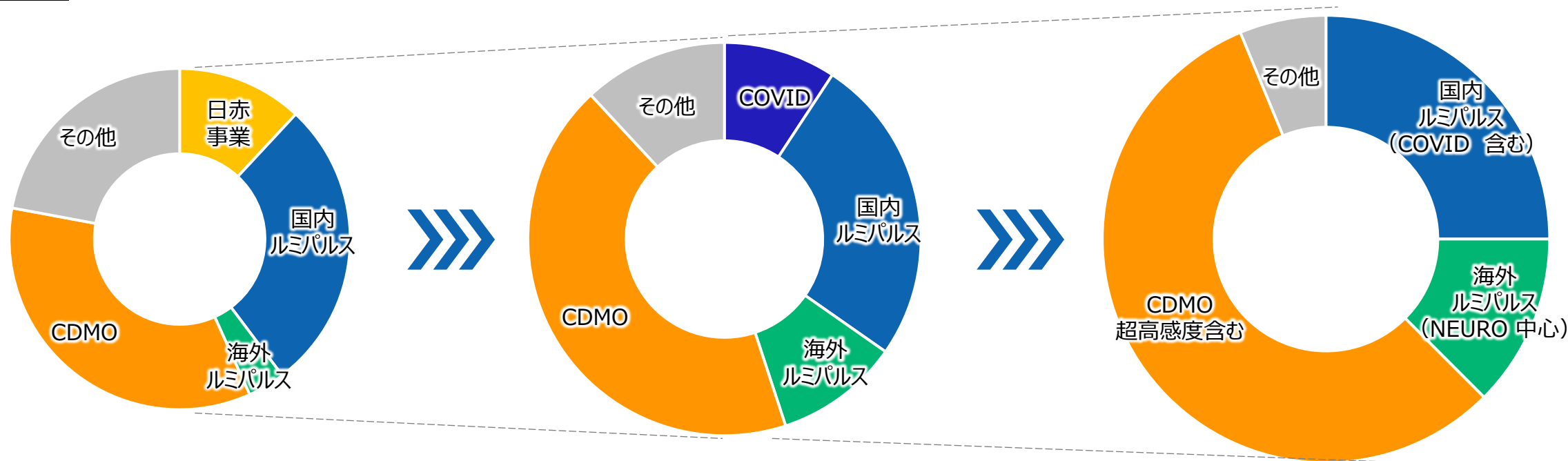
2029年度

国内：海外
比率
(COVID含む)

50 : 50

40 : 60

30 : 70

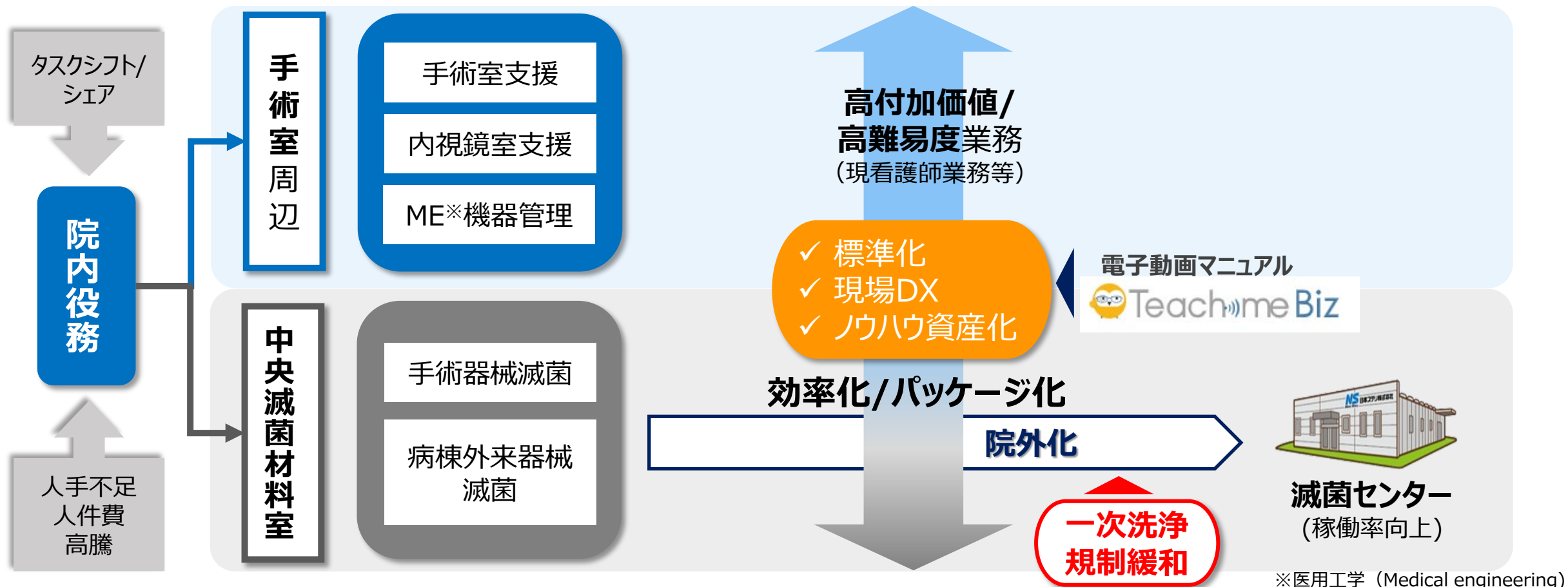


※ 5か年（2024年度～2029年度）

HS：滅菌・手術関連事業

利益重視の成長を目指す

- 院内役務は手術室周辺の高付加価値/高難易度業務へフォーカス
- 差別化が困難な病棟外来器械滅菌は、自社滅菌センターでの院外化にシフト
- 手術関連サービス強化

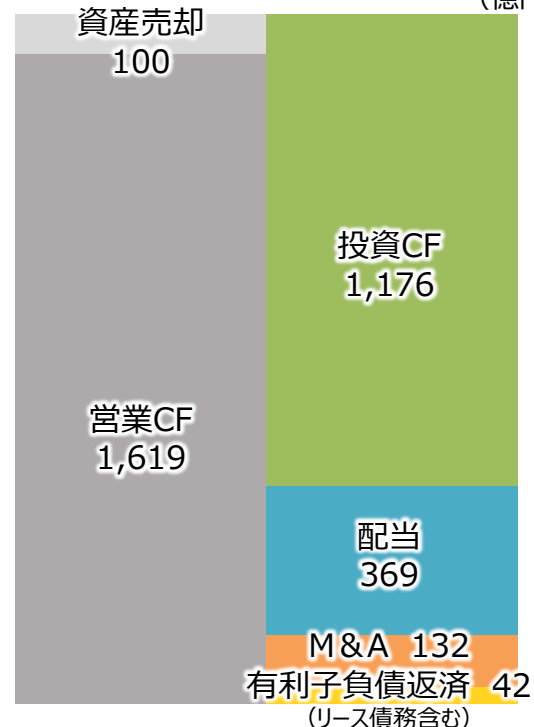


キャピタルアロケーション最適化と 資本効率向上

キャピタルアロケーション最適化

- 配当については継続的に安定的な配当を実施し、累進配当とする
また、DOE 6%を目指す
- 自社株買いを「自社への戦略投資」と位置づけ、積極的かつ機動的に実施する
⇒本中期経営計画期間中に**200億円以上**の自社株買いを行う
⇒配当も含め、**560億円以上**の株主還元
- M&Aに関しては、追加でのDebtキャパシティの活用も可能

参考：2020年度～2024年度（累計）
（億円）



2025年度～2029年度（累計）
（億円）

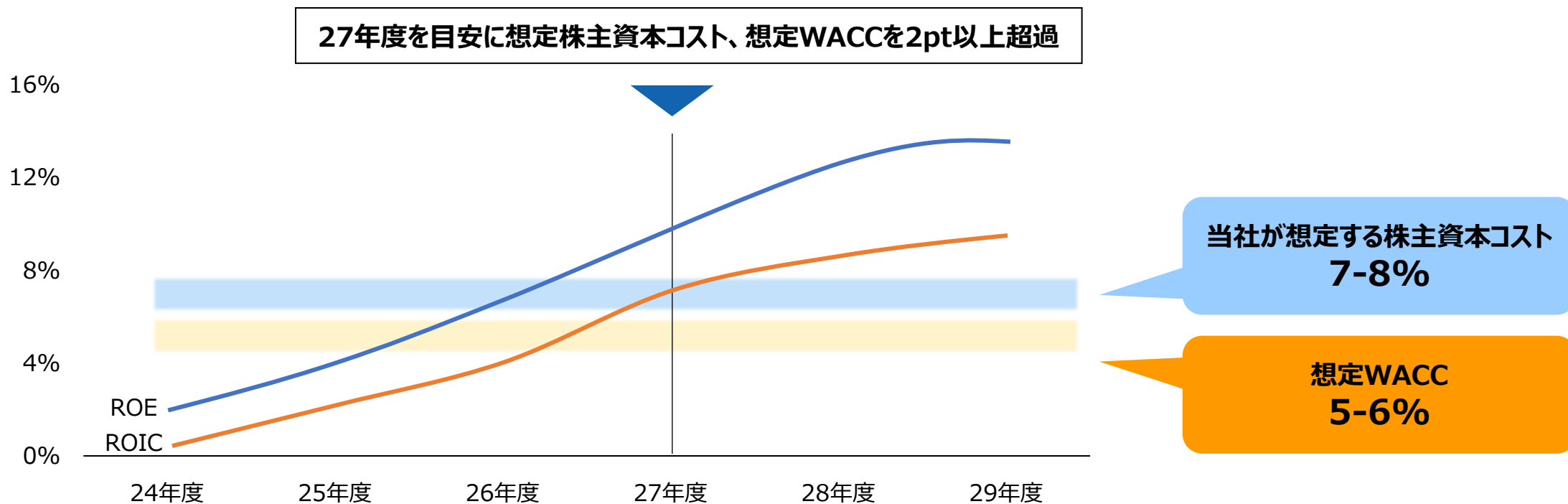


50億円実施予定
(5/15決議)

自社株買い200億円以上

資本効率向上

- 事業ポートフォリオ戦略およびROICに基づき最適なキャピタルアロケーションを実践
 - 早期に市場の期待を上回るROE/ROICを目指す
 - ・セグメント別ROICの向上を意識した経営の実践
 - ・投資管理の強化
- 事業リスクやカントリーリスクを考慮し、ハードルレート8-24%を設定



株主還元方針

- DOE 6%を目指し、累進配当を方針とする
- 自社株買いを「自社への戦略投資」と位置づけ、積極的かつ機動的に実施

従来の 方針

各事業から生み出される利益および資金につきましては、主たる配当のKPIとして連結自己資本配当率（DOE）6%レベルを目指し、その上でキャッシュ・フロー、中長期的に健全な財務基盤の維持などを総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を実施してまいります。
また、内部留保にかかる資金は中長期的な成長に向けた投資を最優先として充当してまいります。

今後の 方針

各事業から生み出される利益および資金については、主たる配当のKPIとして連結自己資本配当率（DOE）6%を目指し、その上でキャッシュ・フロー、中長期的に健全な財務基盤の維持などを総合的に勘案した累進配当を実施。
また、自己株式の取得を「自社への戦略投資」と位置づけ、積極的かつ機動的に実施。

主な中期数値計画（連結および各セグメント）

（億円）

	2024年度実績		2025年度予想		2029年度目標
連結EBITDA/マージン	234	9.6%	305	12.1%	16%以上
LTS	77	5.0%	145	9.1%	13%以上
IVD	167	27.6%	170	28.3%	30%以上
HS	35	12.0%	35	10.9%	10%以上
連結営業利益/利益率	26	1.1%	80	3.2%	11%以上
LTS	▲46	▲3.0%	5	0.3%	10%以上
IVD	113	18.8%	115	19.2%	25%以上
HS	18	6.0%	18	5.6%	8%以上
ROIC ※	0.8%		2.5%		10%以上
LTS	▲5.0%		0.6%		17%以上
IVD	9.6%		10.6%		17%以上
HS	14.3%		14.2%		25%以上

※ リースに関する会計基準の影響は除く

主な中期数値計画と財務規律

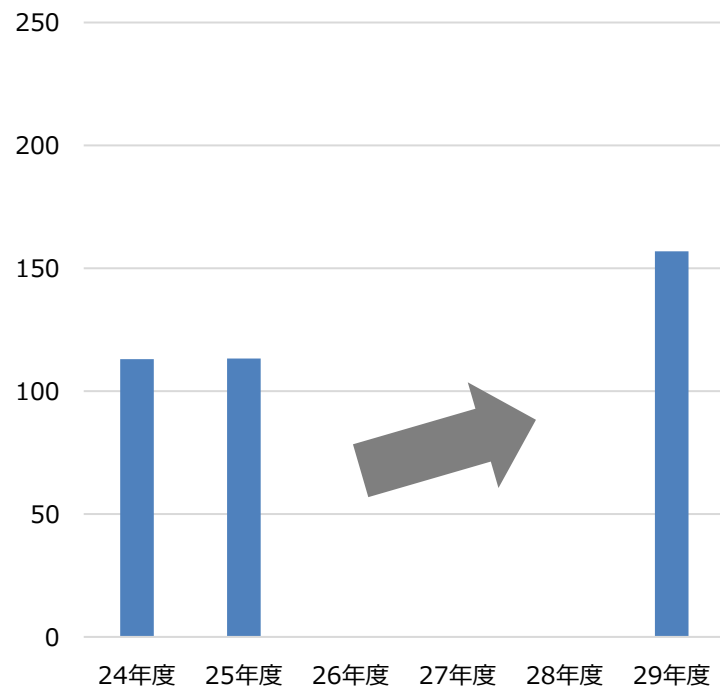
	2024年度実績	2025年度予想	2029年度目標
ROE	2.0%	4.1%	13%以上
営業CF（億円）	1,619 ※1	220	1,500以上 ※2

財務規律	
(リース債務を除く) 純有利子負債 /EBITDA倍率	1.3倍以下
自己資本比率	40%以上

※ 1 2020年度～2024年度の累計値
※ 2 2025年度～2029年度の累計値

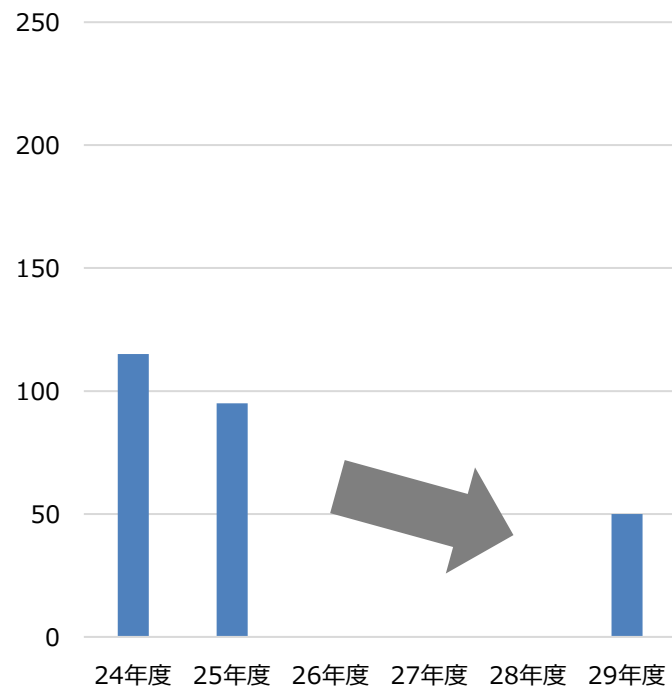
研究開発費、設備投資額、減価償却費

研究開発費



- ルミパルス試薬項目開発は継続 (NEUROなど)
- IVDは売上の12%を投下

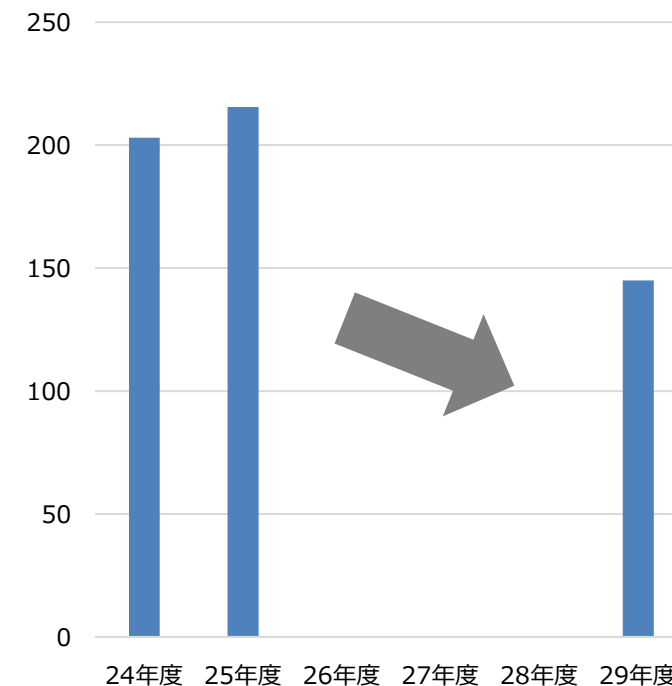
設備投資額



- 2025年度をピークに徐々に減少
- 今後はメンテナンス投資が中心 (5年総額400億円レベル)

減価償却費

(億円)



- 2025年度がピーク
- 2027年度より減価償却費が減少 (対2025年度比約50億円減)

マテリアリティ（重要課題）と2029年度の非財務目標①

マテリアリティ	構成要素	非財務目標	
事業を通じた 社会課題の 解決	■ LTS事業 ■ IVD事業 ■ HS事業 ■ グループシナジー ■ レジリエンス ■ 精度管理/品質 ■ DX ■ ブランドマネジメント ■ カスタマーリレーション	LTS	■ 認知症関連検査の新規導入項目数 8項目以上 ■ 治療に直結するがん遺伝子（がんゲノムプロファイリング）検査数 20%増加（24年度比）
		IVD	■ NEURO関連試薬のグローバル展開国数（自社製品とCDMOの合計） 50ヶ国 ■ 新興国向けの感染症項目の開発項目数（自社製品とCDMOの合計） 12項目
		HS	■ 手術室業務支援サービスを提供する医療機関数 205施設 ■ グループが運営する在宅事業の利用者数 6,000名
イノベーション の創出	■ R&D ■ イノベーション ■ 知的財産	■ 特許出願数 40件/年 ■ 論文・学会等での学術発表数 140件/年 ■ 売上高研究開発費率 ● 連結 5%レベルを維持 ● IVD 12%レベルを維持	

マテリアリティ（重要課題）と2029年度の非財務目標②

マテリアリティ	構成要素	非財務目標
新たな価値を 創造する 人財の育成	■ 人材開発・育成 ■ ダイバーシティ ■ 働きやすい職場環境 ■ 健康増進 ■ 人権	■ エンゲージメントサーベイ肯定的回答率 ● 企業理念への共感 80% ● 成長の機会 60% ■ 男性育児休業・休暇取得率 100%
環境負荷の 低減	■ 気候変動 ■ 循環型社会 ■ 生物多様性	■ CO₂総排出量削減 33.6%（21年度比） ■ H.U. Bioness Complexの水使用量削減（原単位） 5%（24年度比）
持続可能な バリューチェーン の実現	■ サステナブル調達	■ サステナブル調達に関する方針策定および同方針の主要サプライヤー※との合意 ■ UNGCセルフアセスメントツール（SAQ） ● Sクラス 主要サプライヤー全て ● Aクラス以上 SAQ実施対象サプライヤーの90%
コーポレート ガバナンスの 強化	■ コーポレートガバナンス ■ 情報セキュリティ ■ 腐敗防止/コンプライアンス ■ リスクマネジメント	■ 取締役会における女性や外国人等の多様性の比率 30%

※連結取引金額の上位60%を占めるサプライヤー

今後の経営体制について

今後の経営体制について

今後の経営体制（サクセッションプラン）について以下を取締役会にて決定

1. 次期CEO候補

- ・当社執行役の北村、石川、松本、小見4氏を指名委員会にて選定済み
- ・コア事業の責任者である石川、松本両氏は執行役常務への昇格を決定（25年6月）

2. 次期CEOの選定時期

- ・次期CEOは25年12月までに指名委員会が提言
- ・26年1月に次期CEOを取締役会にて決定し、即時公表。新CEOは遅くとも来年4月に就任予定

3. 今後のプロセス

- ・経営革新プロジェクトの発足（25年6月）：上記4名を中心に経営革新策を策定
- ・経営革新策のとりまとめプロセスをアセスメント
- ・経営革新策のとりまとめ結果を本中期経営計画に反映・深化につなげる

Appendix

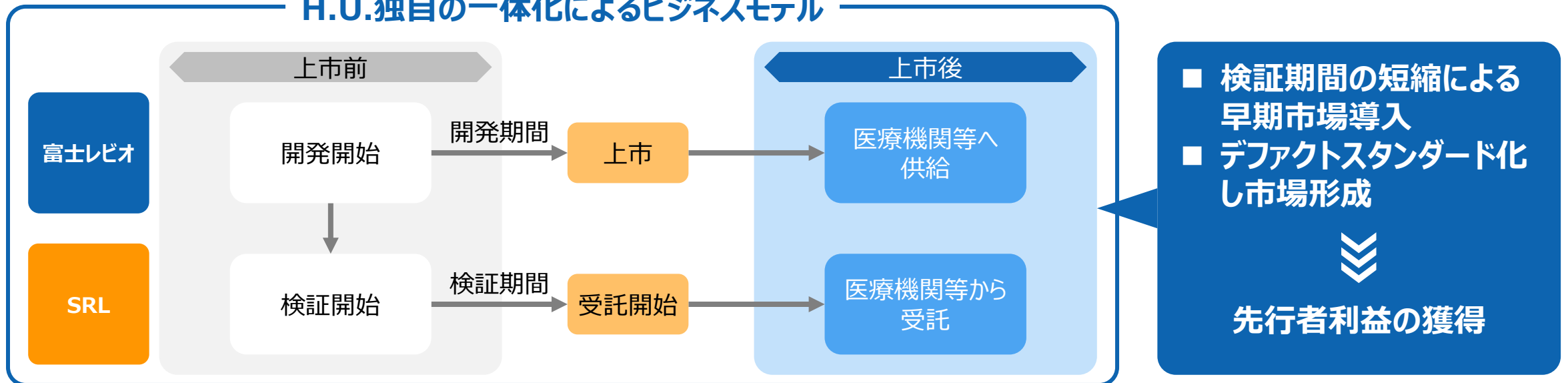
【一体化経営】 一体化経営のさらなる深化

新規項目のLTS/IVD同時導入による市場形成

パンデミックでの成功事例（一体化を通じた市場形成）を他項目（NEUROなど）へも展開・拡大

- 富士レビオが開発開始した項目を、SRLも並行して検証を実施
 - SRLは早期に検証着手が可能
- 富士レビオの試薬上市と同時にSRLは市場導入し、検査受託を開始
 - 他社に先駆けた拡販・浸透が可能となり、市場形成を先導
 - デファクトスタンダードとして確立されることで先行者利益を享受

H.U.独自の一体化によるビジネスモデル



【一体化経営】 一体化経営のさらなる深化

グループ技術を活用した独自試薬の開発・導入と外販

- SRL（国内最大級の試薬消費量）の要望を反映した試薬（RUO/IVD）をグループ内で開発・製造
 - 開発リスクの低減および品質/ユーザビリティ向上が可能
- SRLが内製化試薬を採用することによるメリット
 - SRLの試薬コスト低減
 - SRL採用による信頼性を背景とした市場シェアおよびルミパルスシェアの拡大
- 試薬の安定的な提供
- 外販によるグループ収益の拡大



【一体化経営】 自社コア技術の拡張および内製化の進展 RUO/IVD

【現状の課題】

- **安定供給**：SRLが高シェアを保有する試薬の一部について、メーカー製造不安による欠品リスクなどが複数発生
- **仕様**：検査センターの大規模オペレーションに対して、既存製品の試薬原理・仕様が適していないケースが散見
- **国産化**：次パンデミックなどを見据えた重要試薬の国産化要望

■ IVD領域拡張： **NAT※ 1号製品（遺伝子関連検査）の申請中 開発パイプラインを構成・進展**

(26年度-29年度：複数製品を申請・上市予定)

■ RUO開発： **1号製品（国産核酸抽出試薬/MagreNA®）の開発・実装済み SRLニーズに適合した試薬仕様の製品開発・導入を加速**

(26年度-29年度：試薬ラインアップの拡大・外販を予定)

※Nucleic acid Amplification Test（核酸増幅検査）

【一体化経営】 独自項目の開発と導入による差別化（核酸抽出試薬）

MagreNA[®] : 純国産の核酸抽出試薬を独自技術を活用して導入

次期パンデミックに備えた唯一の純国産核酸抽出試薬の導入

Mag + re + NA

磁性粒子
(**M**agnetic
beads)

富士レビオ
(FUJI
REBIO)

核酸
(**N**ucleic
Acids)



グループ一体での成功事例

核酸抽出試薬の導入

調達

開発

製造

導入



検査導入
(2024年7月～)

HU H.U.セルズ
製造

HU H.U.グループ中央研究所
核酸抽出試薬の
開発

FUJIREBIO
コア原材料の提供



【未病・ヘルスケア領域の事業確立】 事業の収益化と可能性

- 未病・ヘルスケア各事業の収益化と利用者数の拡大
- 各事業それぞれの顧客基盤を相互に活用
- 3事業のシナジーを活用し新しい価値を創造する

