



決算報告会

2023年 5月18日

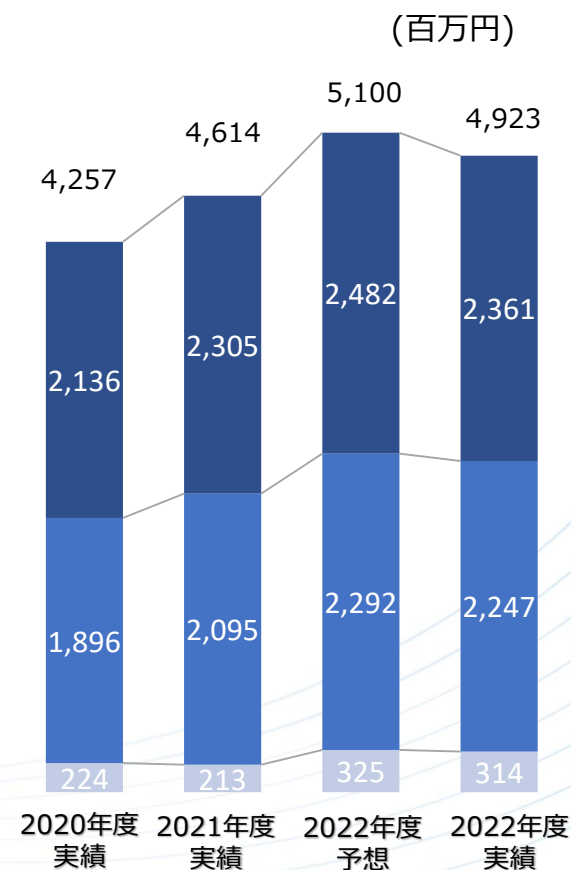
株式会社カインズ
代表取締役社長
長津 行宏

2022年度決算

売上高(検査分野別)

- ・生化学、免疫検査ともに外来患者数は回復傾向ながら、対予想2～5%未達
- ・機器販売が、病院予算化の持ち越し等により低調

	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 予想	2022年度 実績	期初 予想比
生化学	2,136	2,305	2,482	2,361	▲121
免疫	1,896	2,095	2,292	2,247	▲45
その他	224	213	325	314	▲11
合計	4,257	4,614	5,100	4,923	▲177

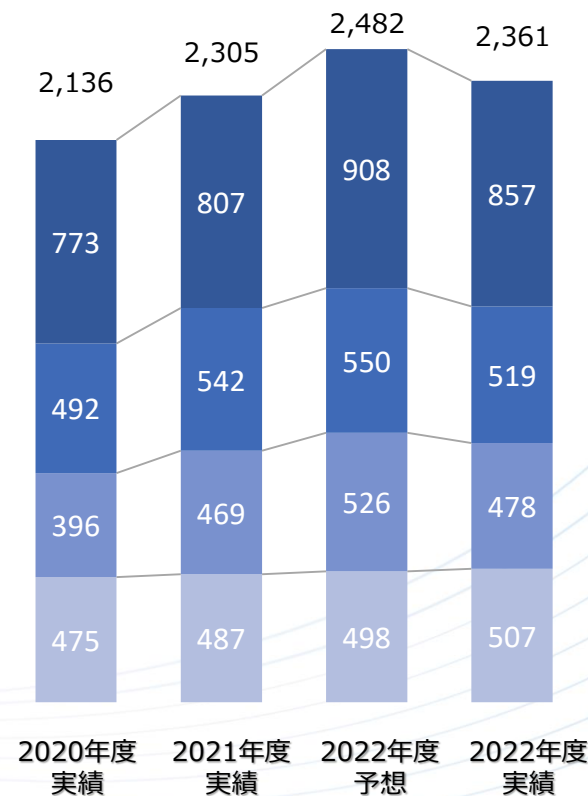


売上高(生化学)

- ・検査数の回復に加え、マルチキャリブレーターを活用し、大学病院はじめ基幹施設での採用によりベースアップ
- ・予想を約5%下回ったが、前年額より増収

(百万円)

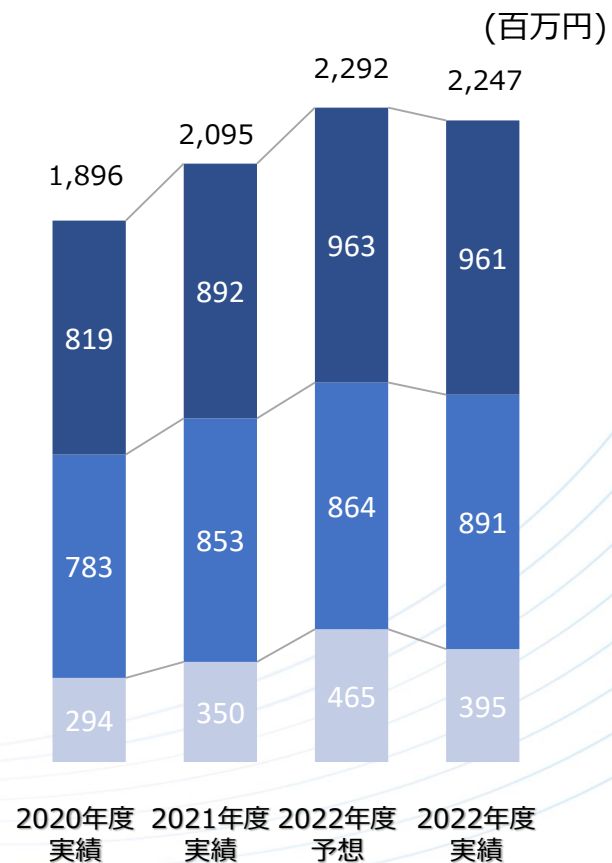
	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 予想	2022年度 実績	期初 予想比
腎機能	773	807	908	857	▲51
肝機能	492	542	550	519	▲31
糖尿病	396	469	526	478	▲48
その他	475	487	498	507	9
合計	2,136	2,305	2,482	2,361	▲121



売上高(免疫)

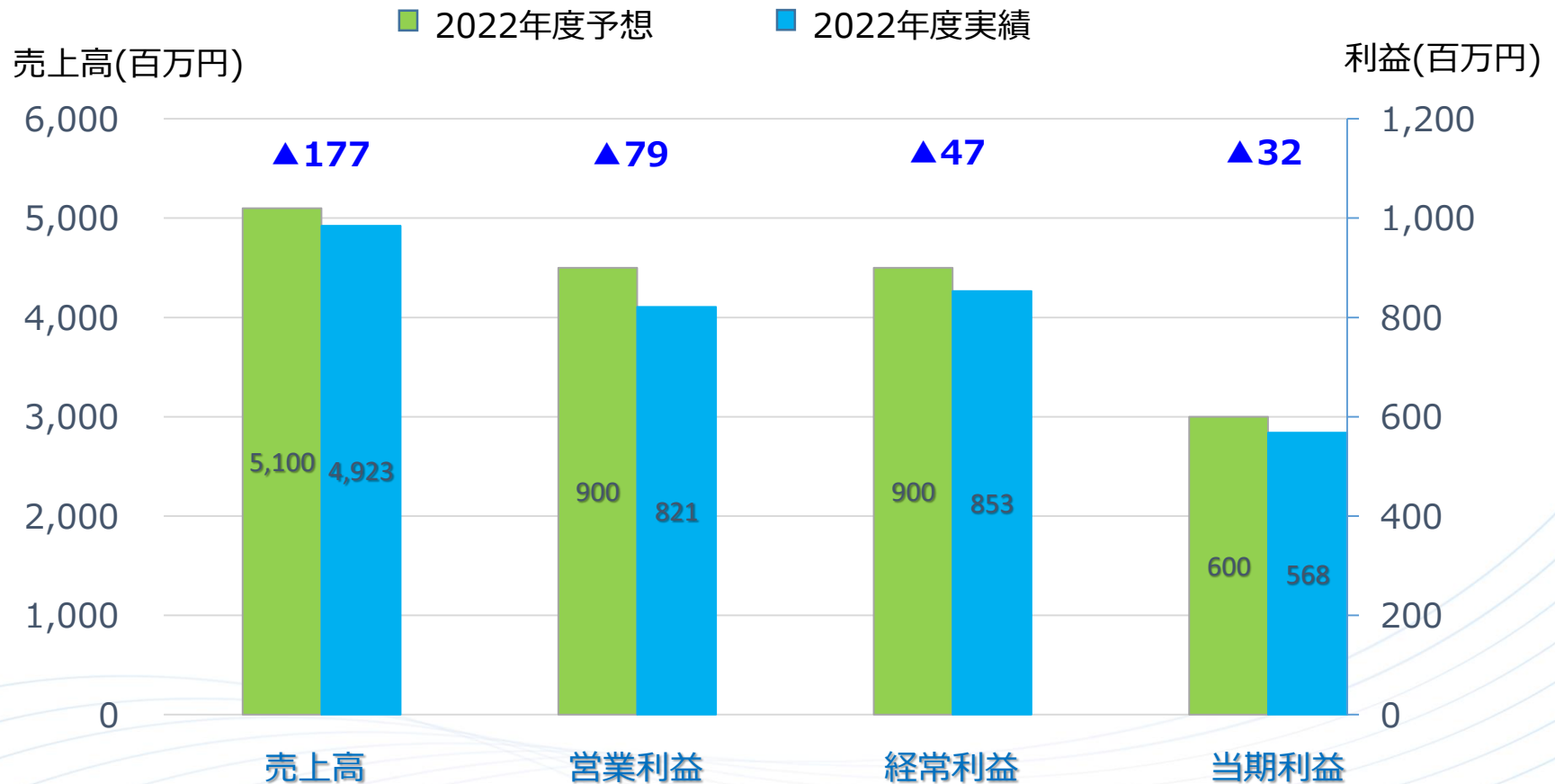
- ・輸血事業 : 機器販売は低調であったが、基幹施設での機器新規設置に伴う試薬採用により増収
- ・腫瘍マーカー : 予想より3%増収

	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 予想	2022年度 実績	期初 予想比
輸血 (機器除く)	819	892	963	961	▲2
腫瘍マーカー	783	853	864	891	27
その他	294	350	465	395	▲70
合計	1,896	2,095	2,292	2,247	▲45



2022年度 決算

2022年10月の修正開示に対し、売上・各利益とも未達
(修正前予想：売上50億円は未達、各利益は達成)



2022年度 決算 (対予想)

(単位：百万円)

		2022年度 予想	2022年度 実績	増減額	増減率 (%)
売上高	製品	4,312 (84.5%)	4,149 (84.3%)	▲163	▲3.8
	商品	788 (15.5%)	774 (15.7%)	▲14	▲1.8
	計	5,100 (100%)	4,923 (100%)	▲177	▲3.5
営業利益		900	821	▲79	▲8.8
経常利益		900	853	▲47	▲5.2
当期純利益		600	568	▲32	▲5.3

2022年度 決算 (対前期)

(単位：百万円)

		2021年度 実績	2022年度 実績	増減額	増減率 (%)
売上高	製品	3,973 (87.0%)	4,149 (84.3%)	176	4.4
	商品	641 (13.0%)	774 (15.7%)	133	20.7
	計	4,614 (100%)	4,923 (100%)	309	6.7
営業利益		747	821	74	9.9
経常利益		777	853	76	9.8
当期純利益		512	568	56	10.9
当期純利益率		9.8%	11.5%	—	—

2023年度の取り組み

- 2022年度の課題*と結果を踏まえて -

*課題

1. 市場変化に順応した新営業スタイルの確立
2. 生化学試薬の拡販
3. 輸血項目の拡大
4. 新製品の開発
5. 原価・経費低減の取り組み

2023年度の取り組み

営業・
学術活動

新製品開発

効率化・
コスト削減

法令等対応

1. 新たな新製品を立
2. 生産量の拡大
3. 輸出の拡大
- 4.
- 5.

営業・学術活動

2023年度の取り組み：営業・学術活動

1. 生化学試薬の拡販

- ・マルチ9項目のシェアUP (CRE, UN, UA, IP, Ca, Mg, GL, TP, ALB)

目標： 1,990施設 ⇒ 2,200施設

売上： 1,198百万円 ⇒ 1,400百万円

- ・クレアチニン (CRE)：トップシェアの奪取

目標： 829施設 ⇒ 1,000施設

* 大学病院、基幹施設の更なる攻略

* 機器メーカーと協業した提案

* 敗血症マーカー市場への参入

2023年度の取り組み：営業・学術活動

1. 生化学試薬の拡販

- マルチ9項目のシェアUP (CRE, UN, UA, IP, Ca, Mg, GL, TP, ALB)

目標：1,990施設 ⇒ 2,200施設

売上：1,198百万円 ⇒ 1,400百万円

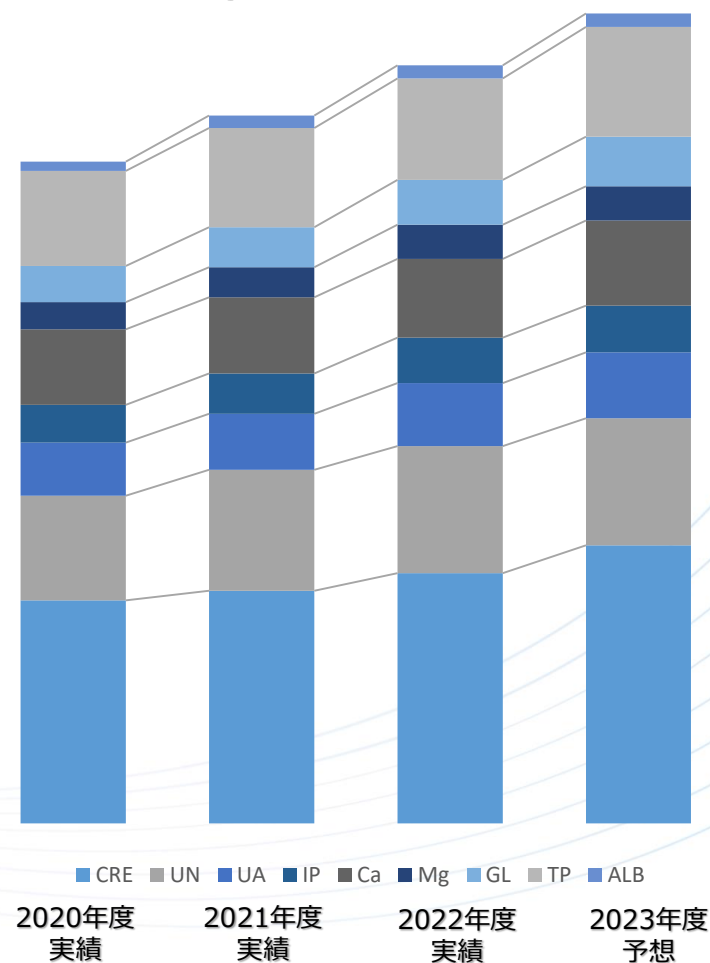
- クレアチニン (CRE)：トップシェアの奪取

目標：829施設 ⇒ 1,000施設

* 大学病院、基幹施設の更なる攻略

* 機器メーカーと協業した提案

* 敗血症マーカー市場への参入



2023年度の取り組み：営業・学術活動

2. 輸血項目の拡大

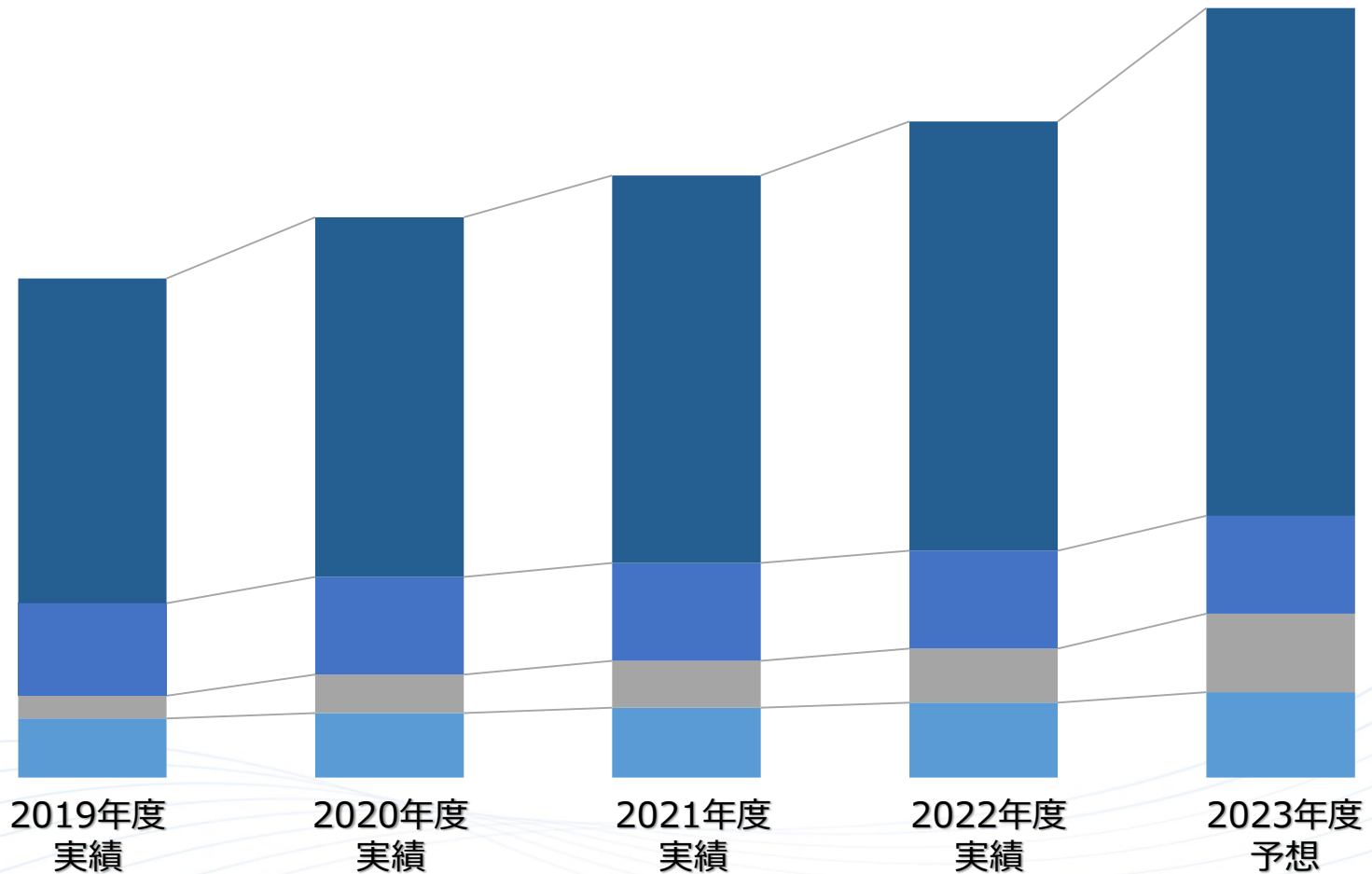
・機器拡販

機器設置目標施設： 403 施設 ⇒ 500 施設

- * 基幹施設中心に新規設置及び既存施設の確実な更新
- * 機器見学（リモート）の推進
- * Webセミナー及び精度管理調査等アフターフォローの強化

輸血機器台数推移

■ Erytra ■ Eflexis ■ WADiana ■ 半自動

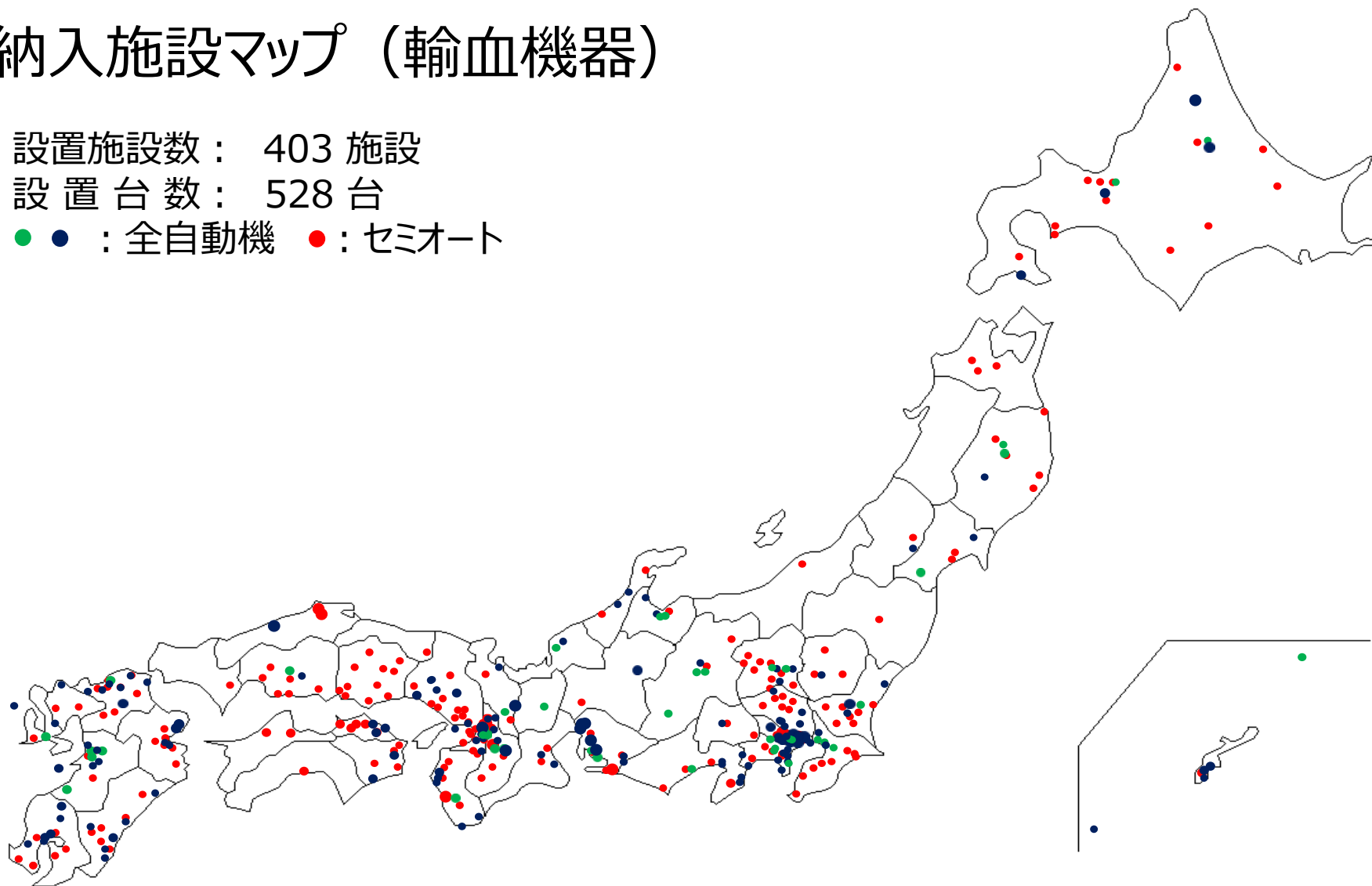


納入施設マップ（輸血機器）

設置施設数： 403 施設

設置台数： 528 台

●●：全自動機 ●：セミオート



2023年度の取り組み：営業・学術活動

2022年度下期 学会活動・営業支援

- (1) JACLaS EXPO 2022 (神戸) 10月7 - 9日
現地開催 展示出展 (輸血機器)
- (2) 日本医療検査科学会第54回大会 (神戸) 10月7 - 9日
機器・試薬セミナー 2022年10月8日(土)
演題：全自動輸血検査装置Erytra Eflexis 改良ソフトウェアのメリット
座長：池本技師長 (滋賀医科大学) 演者：中島康裕(カインス学術部)
- (3) 第69回日本臨床検査医学会学術集会 11月17 - 20日
ランチョンセミナー 2022年11月20日(日)
演題：NASBA法を用いた感染症の検出, 新型コロナウイルスまで
座長：濱田悦子 (文京学院大学 保健医療技術学部 教授)
演者：菅亮彦 (カインス研究所)
- (4) 第33回生物試料分析科学会年次学術集会 11月17 - 20日
企業セミナーⅡ
演題：カルニチン測定試薬の有用性 演者：伊藤美夏瀬 (カインス学術部)

2023年度の取り組み：営業・学術活動

2022年度下期 学会活動・営業支援

(1) JACLaS EXPO 2022 (神戸) 10月7 - 9日

現地開催 展示出展 (輸血機器)

(2) 日本医療検査科学会第54回大会 (神戸) 10月7 - 9日

機器・試薬セミナー 2022年10月8日(土)

演題：全自動輸血検査装置Erytra Eflexis 改良ソフトウェアのメリット

座長：池本技師長 (滋賀医科大学) 演者：中島康裕(カインス学術部)

(3) 第69回日本臨床検査医学会学術集会 11月17 - 20日

- ・ 展示会、ランチョンセミナー共に、会場はほぼ満席
- ・ カインスブランドのイメージ向上と認知度アップ

(4) 第33回生物試料分析科学会年次学術集会 11月17 - 20日

企業セミナーⅡ

演題：カルニチン測定試薬の有用性 演者：伊藤美夏瀬 (カインス学術部)

2023年度の取り組み：営業・学術活動

学会活動・営業支援 2023年度 上期 (1)

- 第71回日本輸血・細胞治療学会学術総会（幕張メッセ）

5月10日(水) - 13日(土) 展示出展（輸血機器）

* ランチセミナー（5月12日）

演題：RBC reagents that use iPS cells – current status of the research and possibility of constant supply
iPS細胞を使用した赤血球試 – 研究の現状と安定供給の可能性

座長：加藤 栄史 先生(愛知医科大学 客員教授)

演者：Gregory Denomme 先生

(Director of Immunohematology and Transfusion Services, Blood Center of Wisconsin)

2023年度の取り組み：営業・学術活動

学会活動・営業支援 2023年度 上期 (1)

- 第71回日本輸血・細胞治療学会学術総会（幕張メッセ）

5月10日(水) - 13日(土) 展示出展（輸血機器）

* ランチセミナー（5月12日）

演題：RBC reagents that use iPS cells – current status of the research and possibility of constant supply
iPS細胞を使用した赤血球試 – 研究の現状と安定供給の可能性

座長：加藤 栄史 先生(愛知医科大学 客員教授)

演者：Gregory Denomme 先生

(Director of Immunohematology and Transfusion Services, Blood Center of Wisconsin)

- 会場はほぼ満員、活発な質疑応答あり
- 「輸血検査のカイノス」というブランドイメージが向上

2023年度の取り組み：営業・学術活動

学会活動・営業支援 2023年度 上期 (2)

- ・ 輸血ユーザー会 (シャングリ・ラ東京) 5月11日(木)

演 題：

- ① 全自動輸血検査装置「Erytra Eflexis」～改良ソフトウェアのメリット～
- ② 機器更新に向けたカラム凝集法自動機器間の比較
- ③ Erytra Eflexisを用いた不規則抗体スクリーニング
- ④ Erytraを用いた血液型検査における異常反応への対応

座長：竹ノ内博之先生(宮崎大学医学部附属病院 輸血細胞治療部 技師長)

演者：

- ① 上岡 誠 (カイノス学術二課)
- ② 齋藤 嵩博 先生 (横須賀共済病院 輸血科)
- ③ 加藤 千秋 先生
(名古屋大学医学部附属病院 医療技術部 臨床検査部門 技師長)
- ④ 小嶋 俊介 先生 (信州大学医学部附属病院 輸血部 主任)

2023年度の取り組み：営業・学術活動

学会活動・営業支援 2023年度 上期 (2)

- ・ 輸血ユーザー会 (シャングリ・ラ東京) 5月11日(木)

演 題：

- ① 全自動輸血検査装置「Erytra Eflexis」～改良ソフトウェアのメリット～
- ② 機器更新に向けたカラム凝集法自動機器間の比較
- ③ Erytra Eflexisを用いた不規則抗体スクリーニング
- ④ Erytraを用いた血液型検査における異常反応への対応

座 演

- ・ 講演会後のユーザー会は盛況

演

- ・ 顧客満足度の向上

- ①
- ② 齋藤 高博 先生 (横須賀共済病院 輸血科)
- ③ 加藤 千秋 先生
(名古屋大学医学部附属病院 医療技術部 臨床検査部門 技師長)
- ④ 小嶋 俊介 先生 (信州大学医学部附属病院 輸血部 主任)

2023年度の取り組み：営業・学術活動

学会活動・営業支援 2023年度 上期 (3)

- 第72回日本医学検査学会 (Gメッセ群馬 高崎芸術劇場)
5月20日(土) - 21日(日)

ランチセミナー 5月21日(日)

演題：新規開発品 敗血症マーカーの基礎的性能評価

座長：奥藤 由紀子 先生 (帝京大学医学部附属病院 中央検査部 技師長)

演者：大川隆之 (カインス 学術部)

2023年度の取り組み：営業・学術活動

学会活動・営業支援 2023年度 上期 (3)

- 第72回日本医学検査学会 (Gメッセ群馬 高崎芸術劇場)
5月20日(土) - 21日(日)

ランチョンセミナー 5月21日(日)

演題：新規開発品 敗血症マーカーの基礎的性能評価

座長：奥藤 由紀子 先生 (帝京大学医学部附属病院 中央検査部 技師長)

演者：大川隆之 (カインス 学術部)

- 目的 ・ 汎用試薬のメリット啓発
- ・ 上市後の垂直立ち上げ

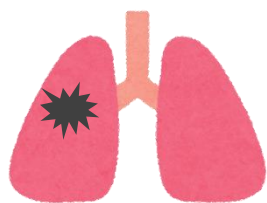
新製品の開発

2023年度の取り組み：新製品開発

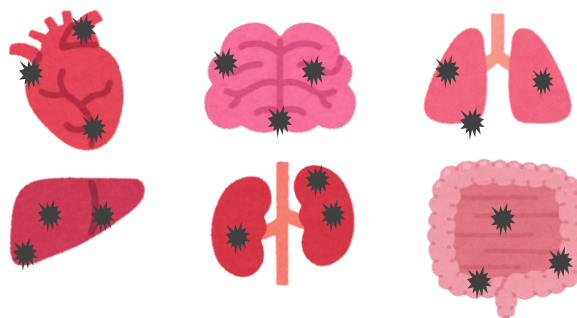
2022年度 新製品の開発状況から (1)

1) 新規項目（敗血症マーカー）の開発

敗血症とは



細菌やウイルスに
局所感染



感染が全身にうつること、様々な臓器で炎症がおき、
うまく機能しなくなる状態（敗血症）
急速に症状が進み、多臓器不全になり、死につながる

患者数 **36万人**
死亡者数 **6万人**

敗血症で主に実施される検査項目

プロカルシトニン

測定意義

敗血症(細菌性)の**鑑別診断**

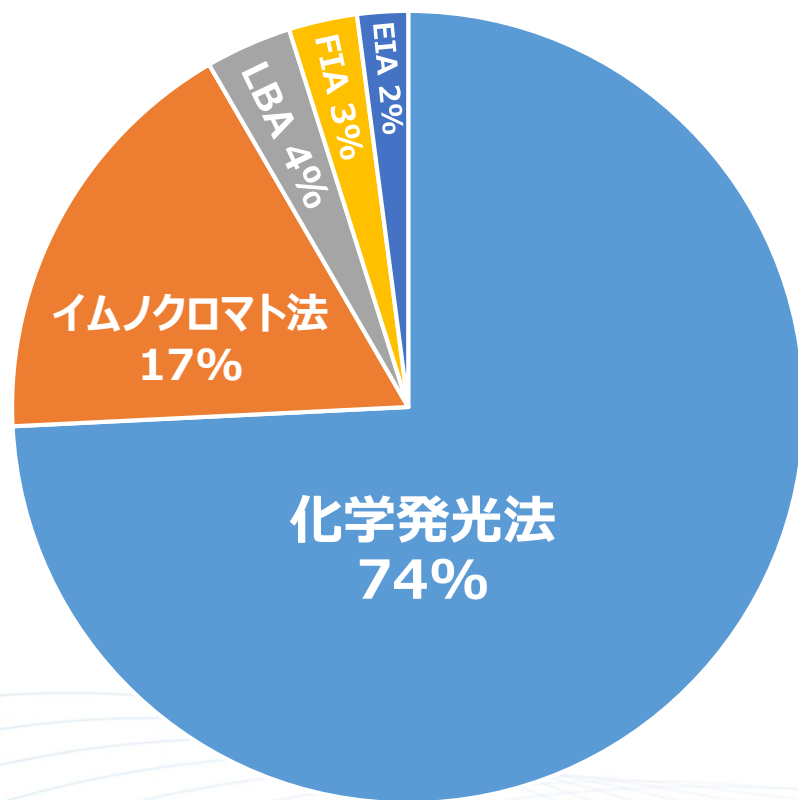
重症度の判定

抗菌薬治療の中止判断の指標

2023年度の取り組み：新製品開発

1) 新規項目（敗血症マーカー）の開発

プロカルシトニン 検査シェア



プロカルシトニンの市場は
約50億円

専用機用試薬かPOCTしか
存在しない



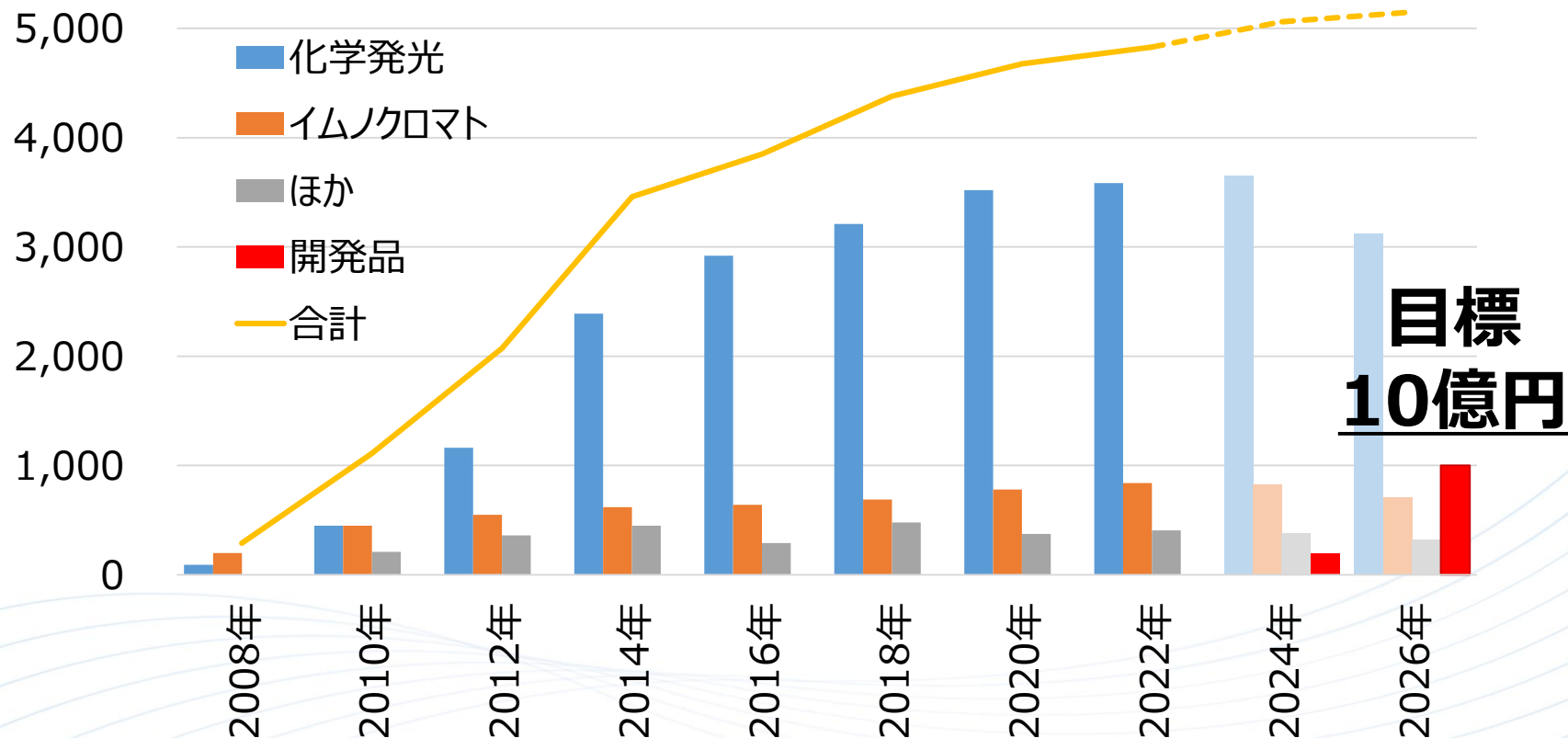
生化学自動分析装置用
の試薬を上市予定

2023年度の取り組み：新製品開発

1) 新規項目（敗血症マーカー）の開発

プロカルシトニン 市場 / 開発品 売上目標

売上 (M¥)



**目標
10億円**

2023年度の取り組み：新製品開発

2022年度 新製品の開発状況から (2)

2) HISCL試薬（シスメックス社）の項目拡充

- ・シスメックスが2007年10月に開発した化学発光全自動免疫測定装置 HISCL 用の診断薬開発・製造を通じた協業を継続中
- ・2022年3月第三者割当による自己株式処分で資本的関係強化
人材交流や技術的情報交換をはじめ、免疫・生化学分野の領域における業務提携を推進中
- ・現在、複数項目のHISCL専用試薬について設計移管作業中

2023年度の取り組み：新製品開発

2022年度 新製品の開発状況から (3)

3) NASBA核酸クロマト法 スイフトジーンSARS-CoV-2「カインス」 承認申請のデータ補完

背景 新型コロナウイルス核酸検査は以下の問題から、限定された試験結果で体外診断用医薬品の製造販売承認が実施されている

- ① 臨床性能試験の実施が困難
- ② 臨床検体の入手が困難
- ③ 有効期間の設定のための長期保存ができない

当社のNASBA核酸クロマト法は **承認条件** として、以下が求められている
「臨床性能試験を評価可能な試験を製造販売後に実施すること」

NASBA核酸クロマト法の承認を維持するために外部施設での評価を実施中
鼻咽頭拭い液 80例を収集済、追加で鼻咽頭80例、唾液60例を収集予定

効率化・コスト削減

2023年度の取り組み：効率化・コスト削減（1）

1) 用手法充填作業の自動化検討（笠間工場）

- ・ 現行の半自動充填装置(初号機，稼働12年)の後継
- ・ 切り替え操作の簡略化
- ・ 500本 / バッチ以下でも効果あり
- ・ 300mL以上の充填量への対応
- ・ キャリブレータ用 点眼瓶への対応



2022年度下期検討着手、仕様見直し・再検討中

—昨年度導入した充填機と同じマルチタイプではなく、初号機の後継機能を重視し、小型機で仕様を再検討中

(1) 小容量タイプ：滴下瓶 300mL以下 中栓あり

(2) 大容量タイプ：300mL以上, いずれも切替操作が簡便

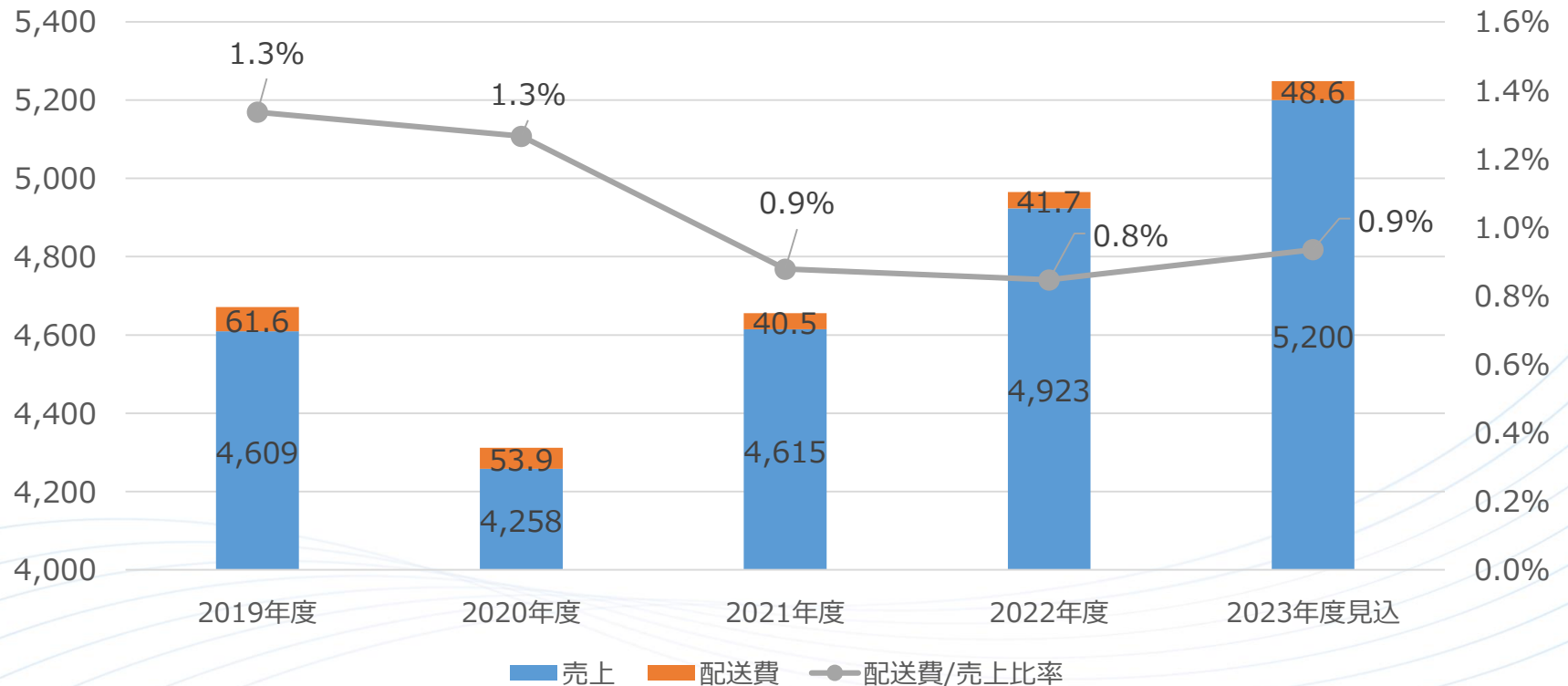
2023年度の取り組み：効率化・コスト削減（2）

2) 配送費の削減〔年間配送費〕（配送センター）

- ・チャーター便の適正使用、代理店の出荷回数適正化
冷凍品・包装資材の適正使用を継続し、配送費を削減

金額（百万円）

年度別売上・配送費金額推移



2023年度の取り組み：効率化・コスト削減（2）

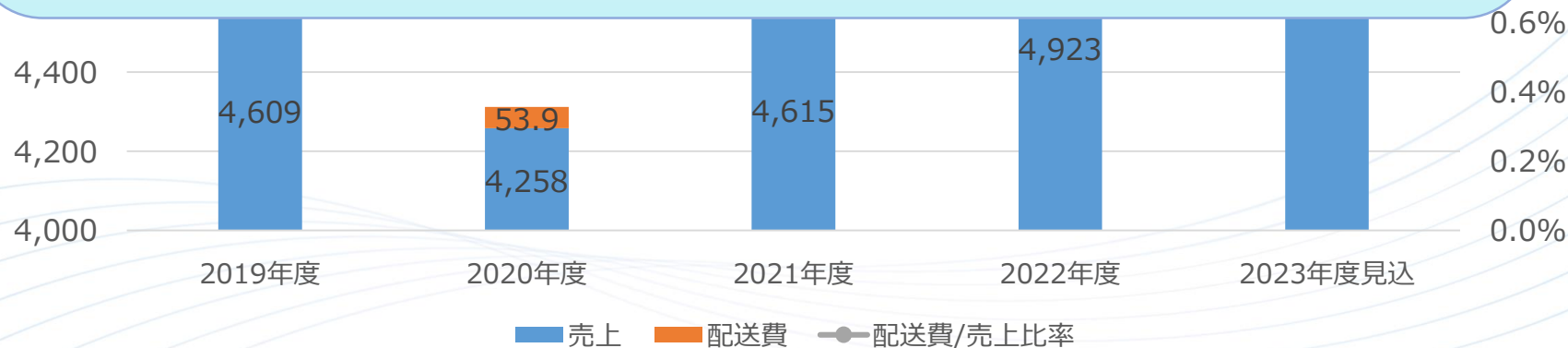
2) 配送費の削減〔年間配送費〕（配送センター）

- ・チャーター便の適正使用、代理店の出荷回数適正化
冷凍品・包装資材の適正使用を継続し、配送費を削減

2023年度：(1) 配送費削減の継続

(2) 運送費・資材の値上げ対策：

- ・ 代理店への出荷回数適正化
- ・ 運送会社・チャーター便の適正使用
- ・ 梱包資材の集約・適正化



2023年度の取り組み：効率化・コスト削減（3）

3) 基幹システムサーバーの統合とクラウドバックアップ

運用目的	'22年度	'23年度	'24年度	'25年度
グループウェア	11月			
営業支援システム	11月			
BIツール	11月			
人事・給与	11月			
生産システム	3月			
債務システム	3月			
販売システム		5月		
ネットワークシステム		5月		
バックアップシステム		5月		
会計システム				12月
申請システム				12月

2023年度の取り組み：効率化・コスト削減（3）

3) 基幹システムサーバーの統合とクラウドバックアップ

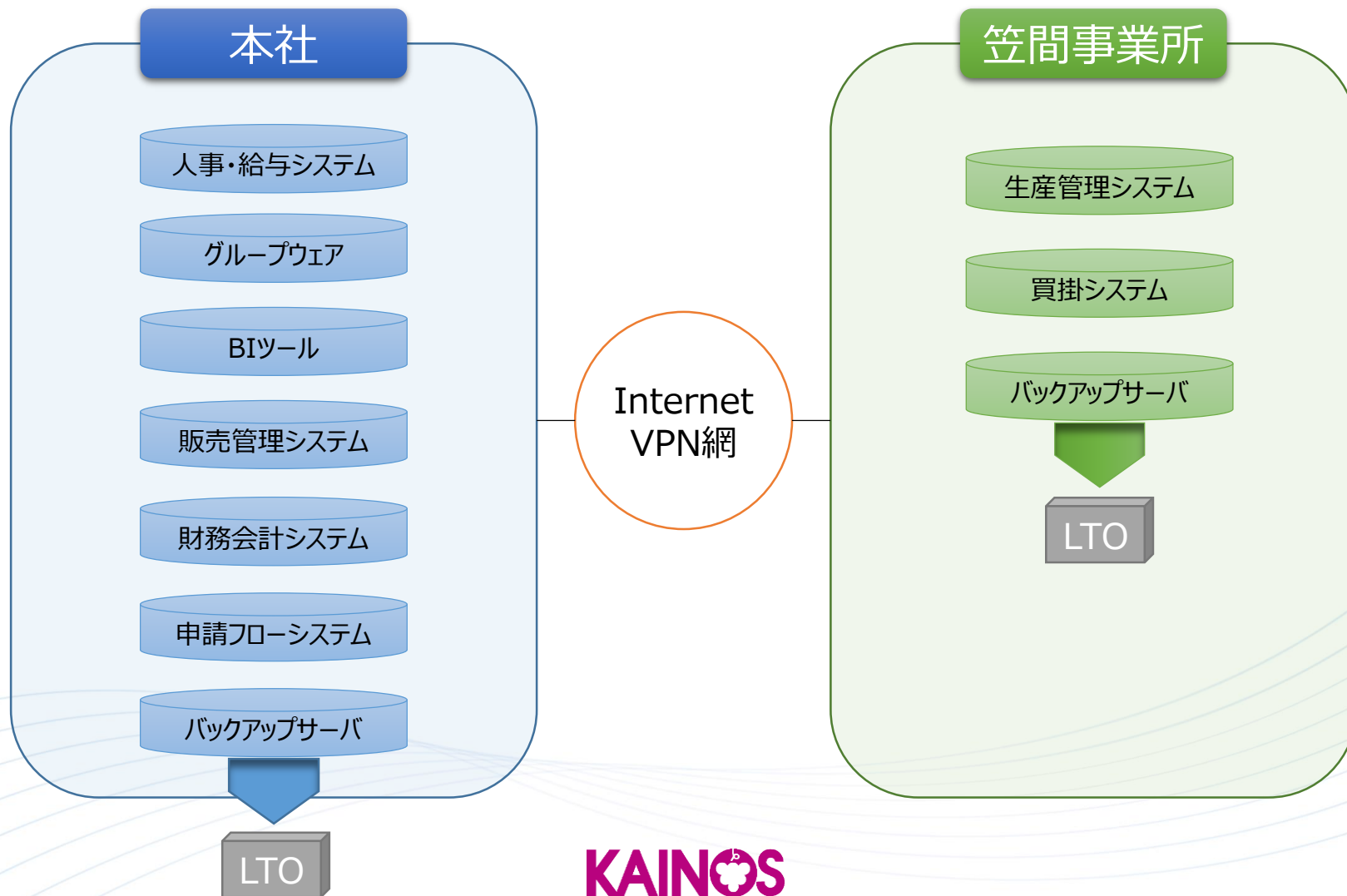
運用目的	'22年度	'23年度	'24年度	'25年度
グループウェア	11月			
営業支援システム	11月			

2022年～2025年の4年間で多くのシステムサーバの更新を計画

生産システム	3月			
債務システム	3月			
販売システム		5月		
ネットワークシステム		5月		
バックアップシステム		5月		
会計システム				12月
申請システム				12月

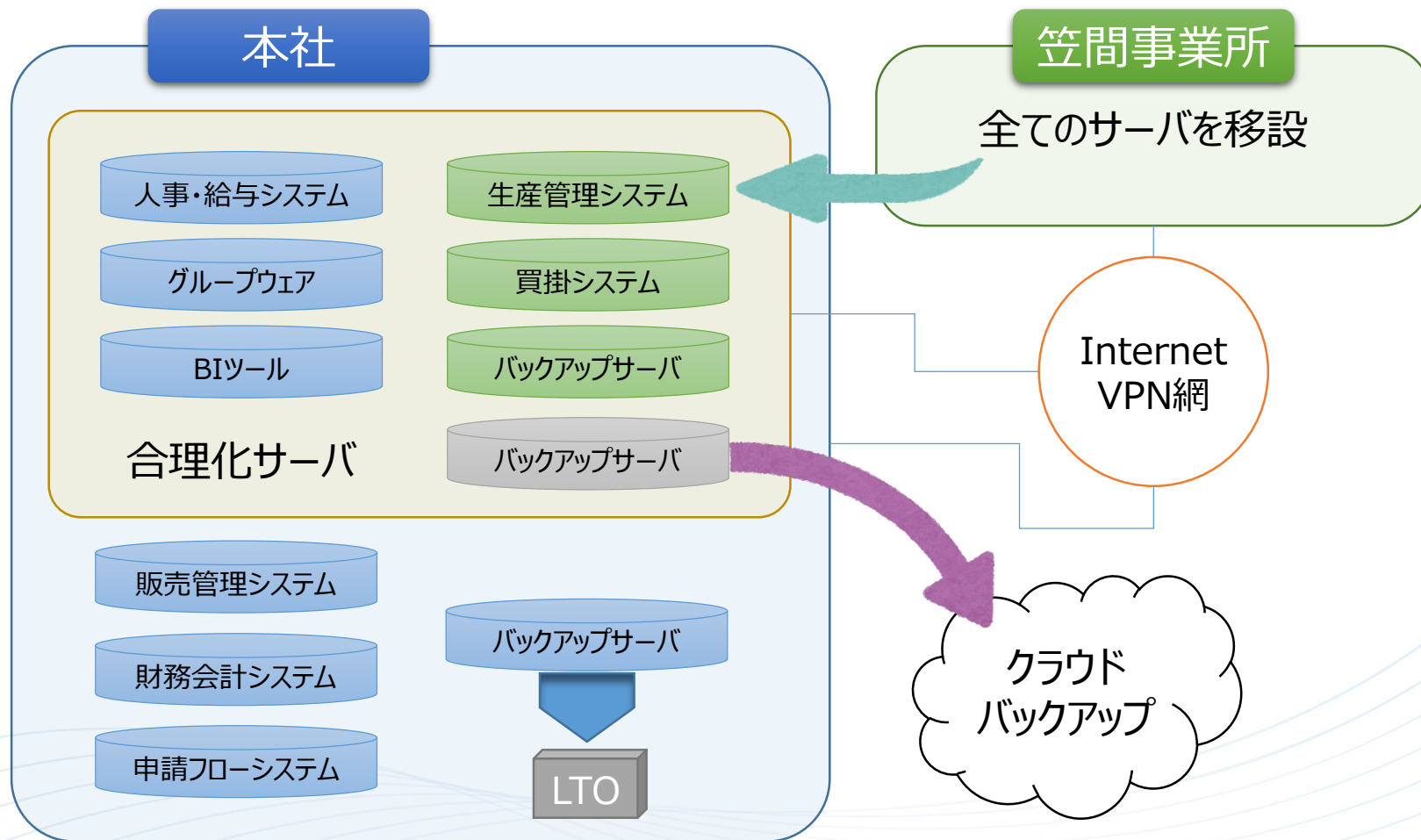
3) 基幹システムサーバーの統合とクラウドバックアップ

(1) 2022年度上期までのサーバ構成



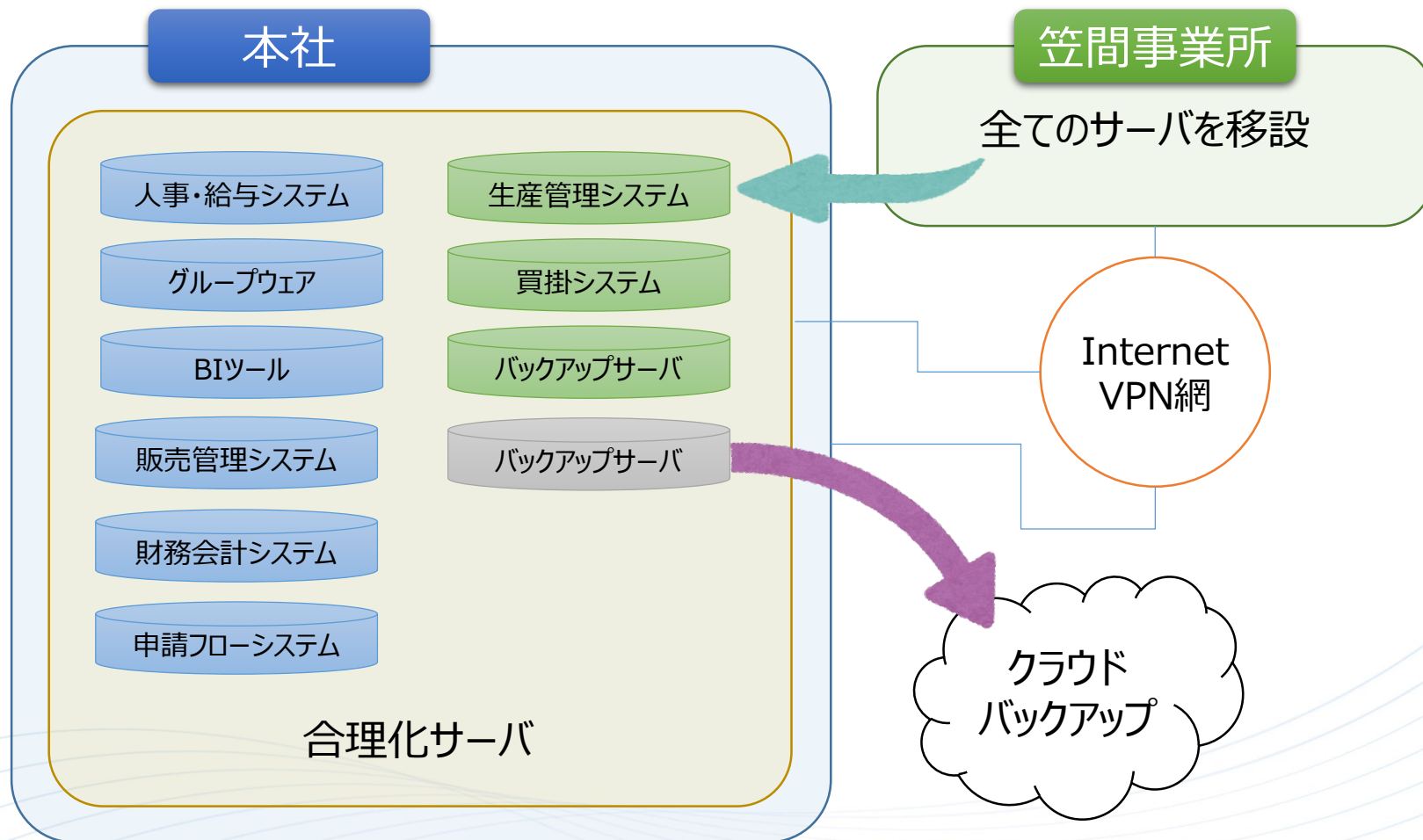
3) 基幹システムサーバーの統合とクラウドバックアップ

(2) 2022年度下期に構築したサーバ構成



3) 基幹システムサーバーの統合とクラウドバックアップ

(3) 2023年度 第1四半期に全システム統合



3) 基幹システムサーバーの統合とクラウドバックアップ

合理化サーバ構築により期待される効果

項目	課題	効果
堅牢性の向上	1つの基幹システムでしか堅牢性の高いシステムを導入出来ていなかった	合理化サーバをシステムの継続稼働能力の高いHA (High Availability)構成で構築、サーバー障害が発生しても、システムを継続して利用可能
投資費用の削減	個々の基幹システム毎にハードウェアの更新を実施、システム毎にハードおよびソフト両面で計画・実施する必要があった	ハードウェア統合により導入コスト及び年間保守費用の削減 (導入：1千万円、保守等2百万円/年減) 今後はソフトウェアの更新計画に注力できる
事業継続力の強化	バックアップデータをLTOにて本社と笠間で相互保管	全基幹システムのバックアップデータをクラウド保管に変更、事業継続の強化

法令等への対応

2023年度の取り組み：法令等への対応（1）

1) 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- ・ 企業価値向上に向けた資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応要請（3/31付東証上場第10号通知）
- ・ 自己資本利益率(ROE) 8%未満・株価純資産倍率(PBR) 1倍割れ企業に対する現状分析から改善計画の策定・開示等が求められている

当社業績・指標	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
売上高 (千円)	4,670,779	4,609,421	4,257,859	4,614,725	4,923,246
当期純利益 (千円)	385,960	398,572	417,405	512,334	568,174
自己資本当期純利益率 (ROE)	10.3%	9.9%	9.2%	10.4%	10.5%
総資産純利益率 (ROA)	6.4%	6.3%	6.1%	7.1%	7.2%
株価収益率 (PER)	10.0	9.4	10.1	8.0	7.6
株価純資産倍率 (PBR)	1.00	0.87	0.90	0.81	0.77
期末株価 (円)	983	914	1,021	1,005	1,041
一株当たり純資産 (BPS)	985.41	1,047.77	1,138.21	1,245.93	1,358.35
純資産 (千円)	3,635,396	4,381,469	4,659,510	5,200,131	5,669,839

2023年度の取り組み：法令等への対応（2）

2) インボイス制度・電帳法への対応

適格請求書等保存法対応：最小限の販売管理システム変更

- ・基幹システムの改修： 業者側での設計から当社内での検証
- ・得意先及び仕入先への案内当社インボイス(納品書・仕切書データ)
- ・2023年10月 義務化・運用開始

電子帳簿保存法対応： 電子取引データ改竄防止のための事務 処理規程・ファイル保存方式の手順書制定

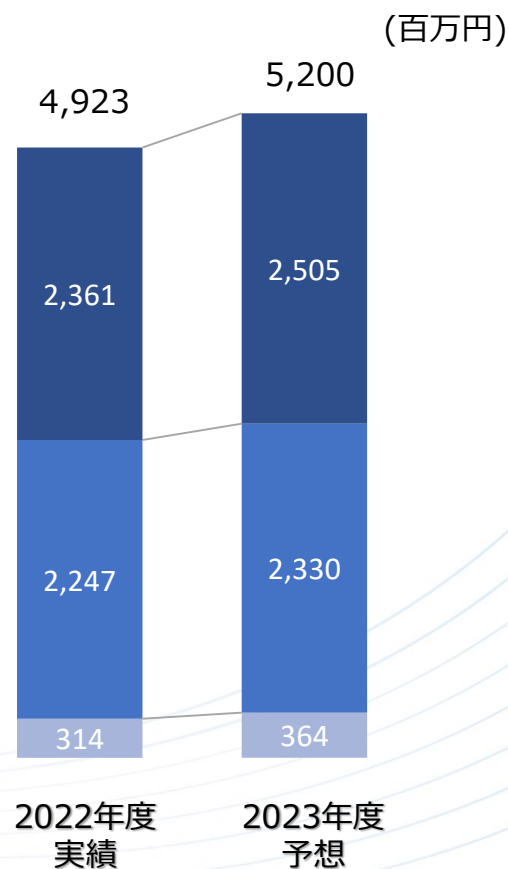
- ・電子取引状況の把握及び電子取引データの保存ルール整理
- ・電子取引に関わる規則整備、社内説明・テスト運用実施
- ・2024年1月 義務化・運用開始

2023年度 予想

売上高(検査分野別)

CREはじめマルチ9項目の基幹施設での更なるシェアアップ
輸血機器の更なるシェア拡大及び既設置施設の確実な更新
敗血症マーカー市場への参入

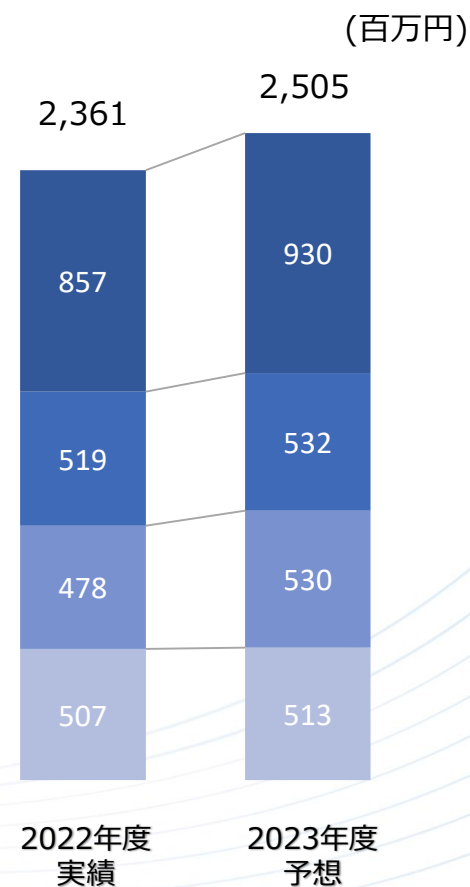
	2022年度 実績	2023年度 予想	前年比
生化学	2,361	2,505	144
免疫	2,247	2,330	83
その他	314	364	50
合計	4,923	5,200	277



売上高(生化学)

CREのトップシェア及び機器メーカーとの協業によるマルチ9項目の売上拡大
敗血症マーカー上市後の垂直立ち上げ

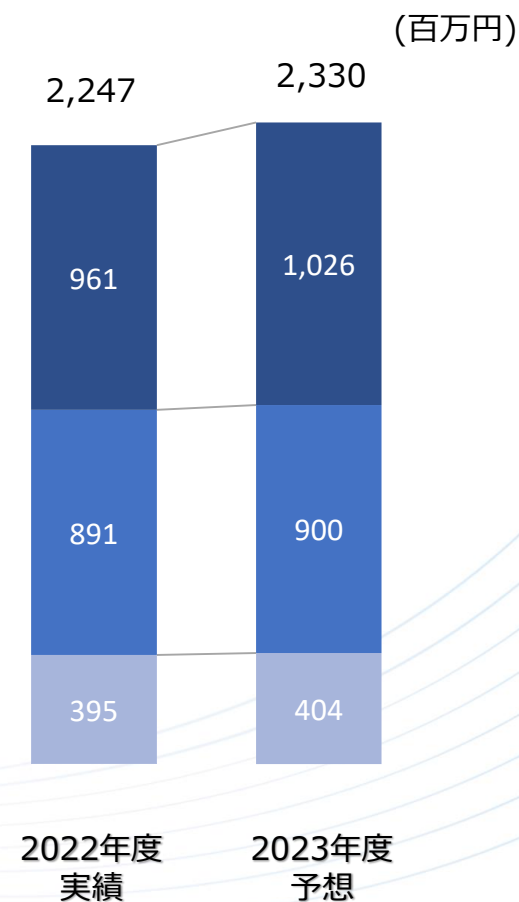
	2022年度 実績	2023年度 予想	前年比
腎機能	857	930	73
肝機能	519	532	13
糖尿病	478	530	52
その他	507	513	6
合計	2,361	2,505	144



売上高(免疫)

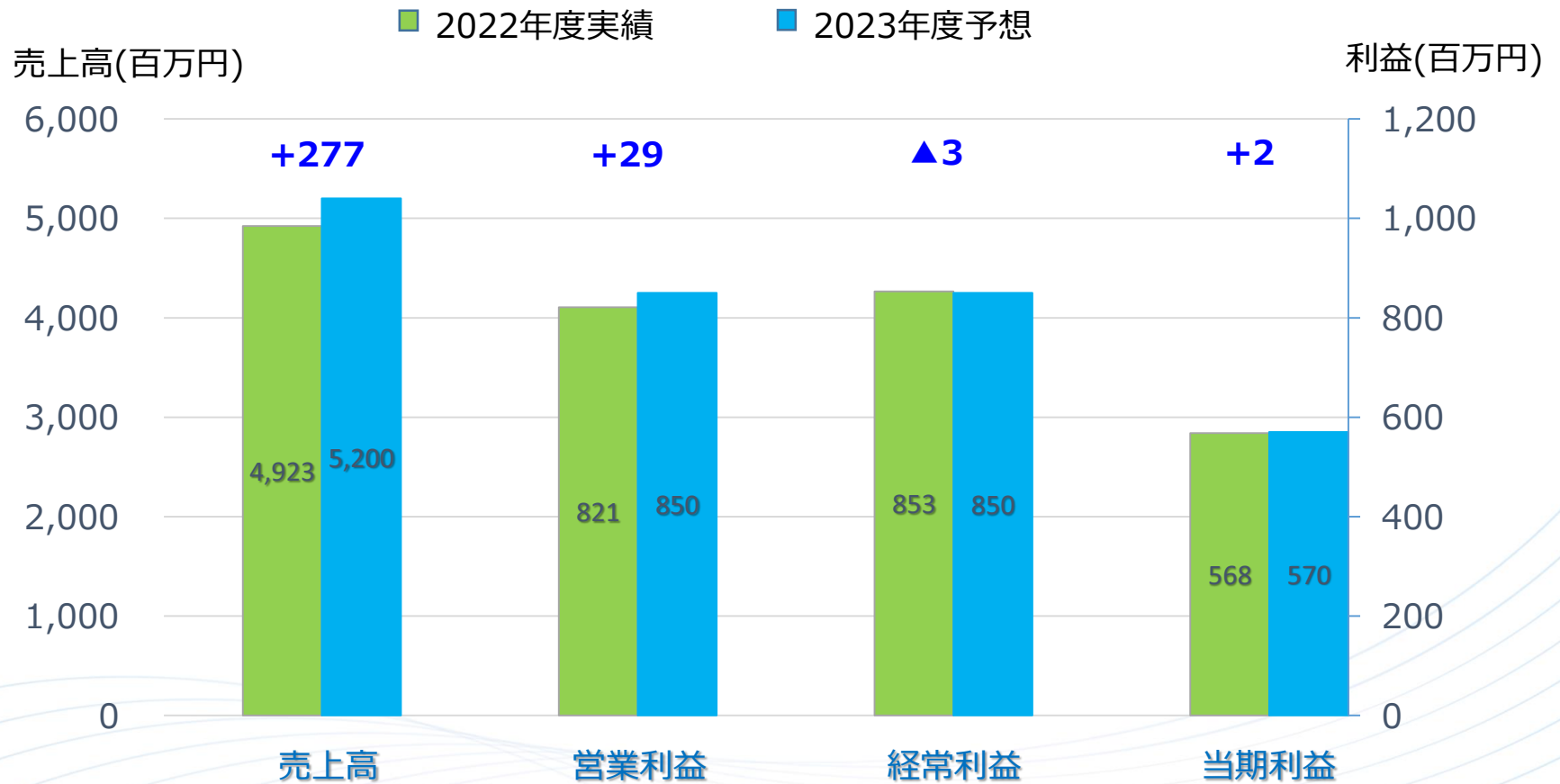
輸血事業のシェア20%獲得。Eflexis中心に基幹施設でのシェア拡大及び機器設置8年経過施設の更新。機器見学（リモート）、Web説明会及び精度管理調査を中心にアフターフォローの強化。

	2022年度 実績	2023年度 予想	前年比
輸血（機器除く）	961	1,026	65
腫瘍マーカー	891	900	9
その他	395	404	9
合計	2,247	2,330	83



2023年度 予想

対前期：増収(+5.6%)・増益(営業利益+3.5%)



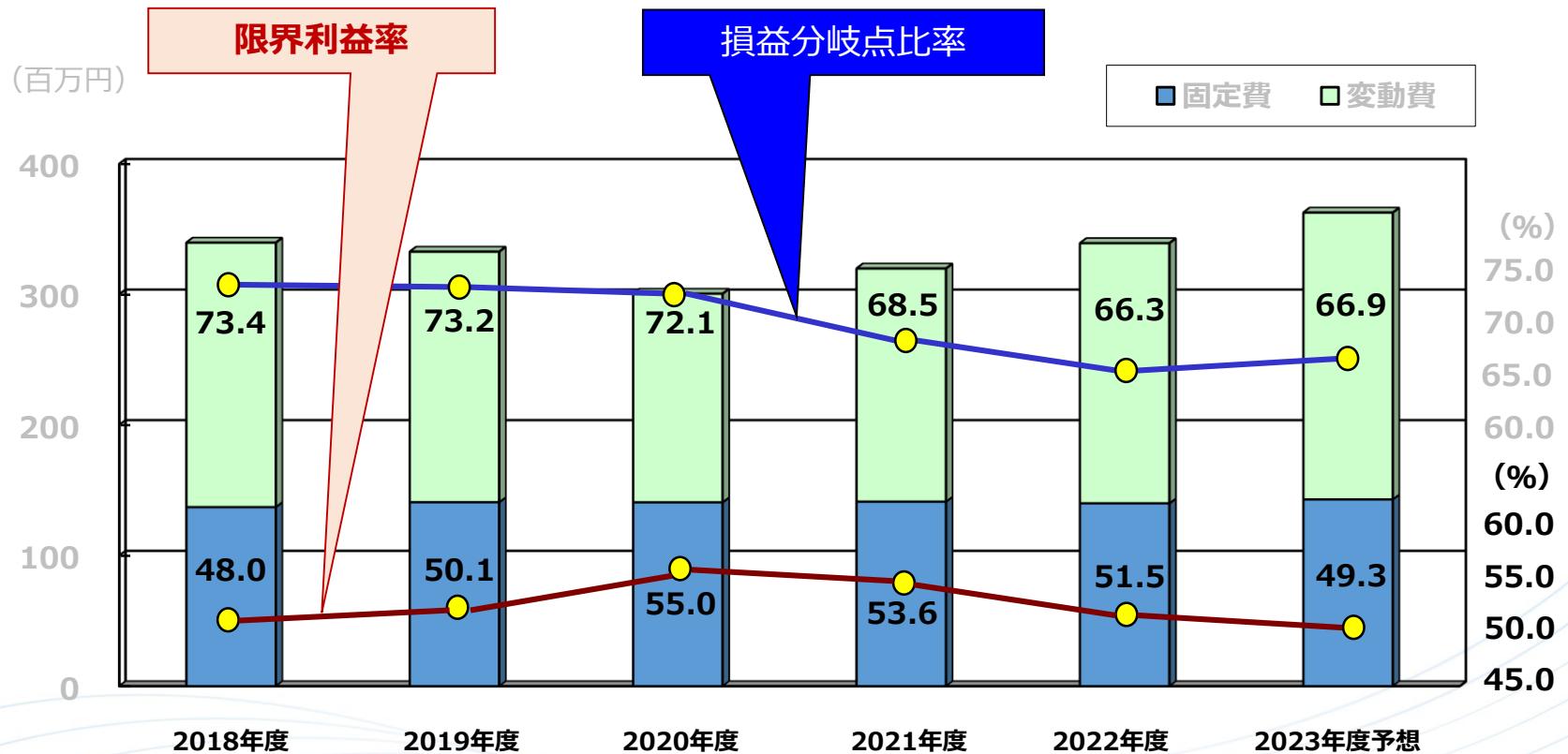
2023年度 通期業績予想

(単位：百万円)

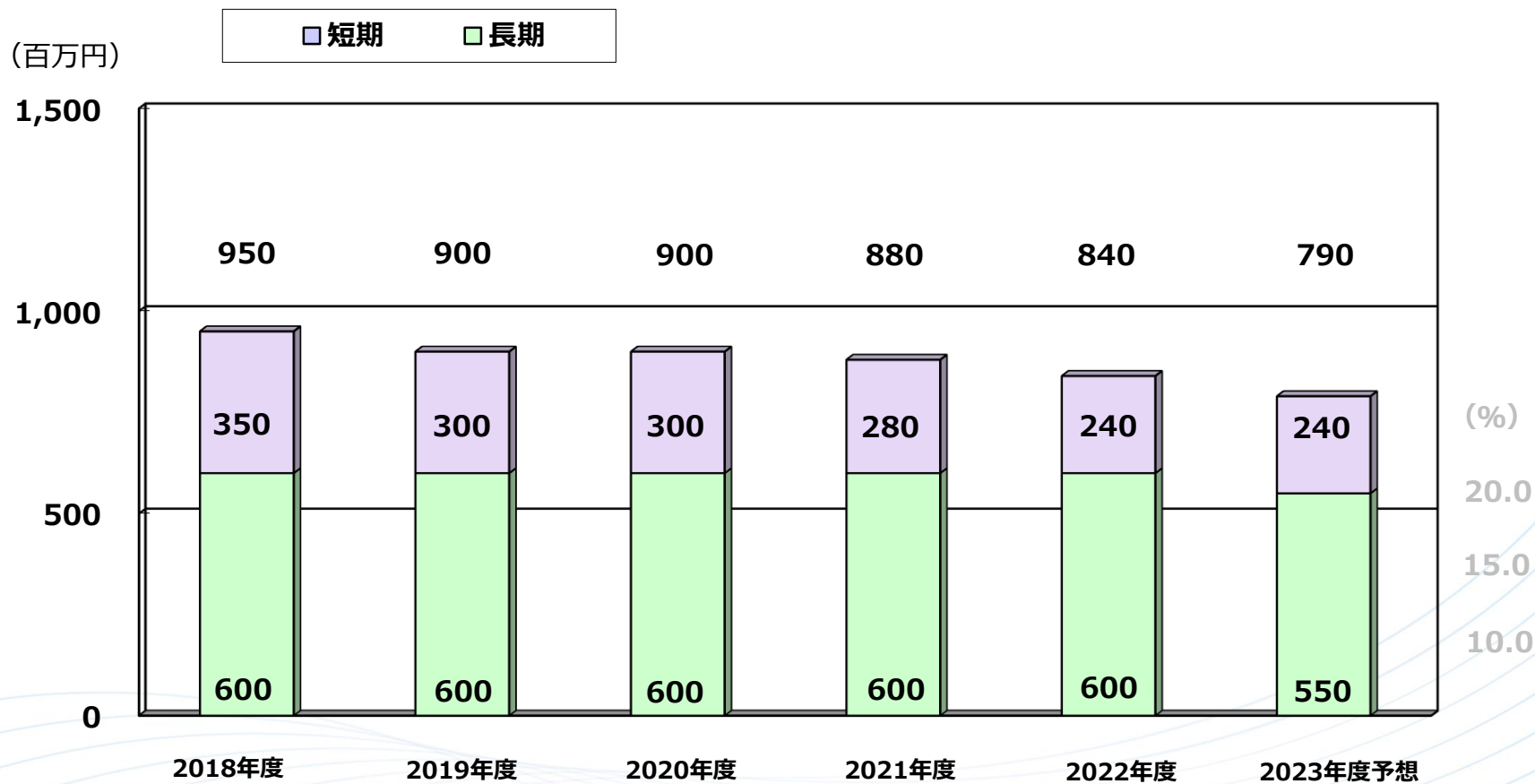
		2022年度 通期実績	2023年度 通期予想	増減額	増減率 (%)
売上高	製品	4,149 (86.1%)	4,468 (85.9%)	319	7.7
	商品	774 (13.9%)	732 (14.1%)	▲42	▲5.4
	計	4,923 (100%)	5,200 (100%)	277	5.6
営業利益		821	850	29	3.5
経常利益		853	850	▲3	▲0.4
当期純利益		568	570	2	0.4

損益分岐点の推移

損益分岐点比率 : 66.3%(22年度実績) 66.9%(23年度予想)
限界利益率 : 51.5%(22年度実績) 49.3%(23年度予想)



有利子負債の状況



Creative Power & Innovation
Creative Power & Innovation

KAINOS
KAINOS LABORATORIES, INC.

本資料は、金融商品取引上のディスクロージャー資料ではなく、情報の正確性を保証するものではありません。本資料に記載されている業績予想等については、現時点で入手可能な情報を基にした見通しを前提としており、今後様々な要因の影響から、本資料の予想とは異なる場合がありますことをご承知おきください。

本資料は投資勧誘や宣伝広告を目的としたものではなく、当社は、本資料の利用により生じたいかなる損害に対しても一切責任を負いかねます。