

統合報告書 2025



Kitazato Corporation

KITAZATO[®]

Happiness, for the Next Generations

一人でも多くの患者様の笑顔を未来へつなぐために。

私たちは、不妊治療という医療を通じて生まれる多くの喜びを、
新しい世代へと確実につないでいく仕事に取り組んでいます。

■ 編集方針

当レポートでは、あらゆるステークホルダーの皆さんに北里コーポレーショングループの企業価値をご理解いただくため、財務情報に加え、環境、社会、ガバナンスなどの非財務情報を包括的に掲載しています。

また、本レポートは、当社が上場前に作成した資料であり、2025年3月時点における事業環境および当社の認識に基づいて記載しています。上場後の事業進捗を反映し、より実効性の高い内容とするため、今後、適宜見直しや更新を行う予定です。

■ 報告対象範囲

対象期間：2024年度（2024年4月1日～2025年3月31日）

※一部、同期間以降の活動内容を含みます。

対象組織：株式会社北里コーポレーションおよびグループ会社

※ただし、一部の報告事項は、北里コーポレーション単体について報告しています。

■ 将来見通しに関する記述について

当レポートには、将来に関する予測・予想・計画なども記載しています。これらは、記述した時点で入手できた情報に基づいた判断によるものであり、不確実性が含まれています。したがって、将来の事業活動の結果や将来に惹起する事象が当レポートに記載した予測・予想・計画とは異なるものとなる可能性があります。なお、当レポートには、医療機器に関する情報が含まれていますが、これらは宣伝広告や医学的アドバイスを目的とするものではありません。

※記載の数値は、桁数未満を切り捨てたものになるため、合計値が個々の数値の合計と一致しない場合があります。

目次

At a glance	3
社長メッセージ	6
グローバル展開の拡大	8
当社の強み	9
当社の歩み	10
価値創造ストーリー	11
リスクと機会・マテリアリティ／企業価値向上へのつながり	12
経営資本	13
価値創出への取り組み	14
研究開発（R&D）	14
サプライチェーン・信頼性保証	15
営業・マーケティング	16
人財の育成とウェルビーイングの実現	17
地域社会・次世代への貢献	18
地球環境保護への取り組み	19
ガバナンス	20
ガバナンスの強化	20
コンプライアンス・リスクマネジメント	21
コーポレートデータ	22
企業理念／経営指針	22
会社概要	23
経営陣	24
ステークホルダーとのコミュニケーション	25
業績推移／製品区別・地域別売上高	26
BS／PL／CF（連結）	27
非財務データ	28

数字で見る北里コーポレーション

(2025年3月期 連結)

売上高
103.0億円
CAGR : 10.3%※
(2021年3月期-2025年3月期)

売上総利益
69.7億円

営業利益
57.8億円

営業利益率
56.1%

販売国数
110か国

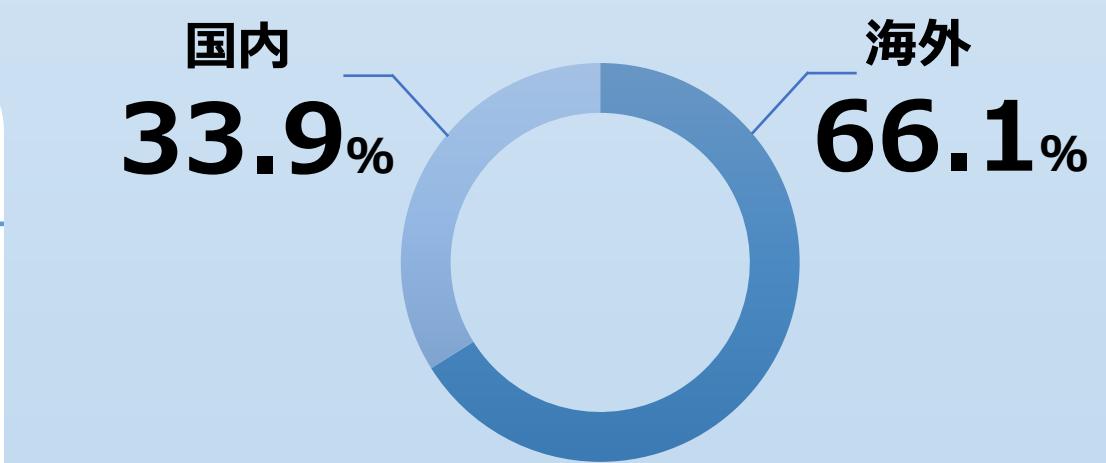
売上比率

取扱製品数
2,964アイテム
(2025年3月現在)

代理店数
192社

EPS
94.72円

ROE
22.1%



✓ 事業領域

不妊治療の流れ



✓ 事業の内容

当社グループは、当社（株式会社北里コーポレーション）、連結子会社4社（株式会社北里バイオサイエンス、株式会社北里検査センター、株式会社北里ヘルスケア、株式会社北里クライオバンク）、非連結子会社1社（Kitazato America, Inc.）で構成され、人工授精及び体外受精、細胞凍結保存、再生医療における生殖工学技術に特化し、不妊治療を行うため、市場の期待に応えるべく製品を開発・製造し、日本、欧州、米国、中国、インド等の世界中のマーケットに自社製品を供給しております。

当社グループが扱う主な製品は、「卵子採取・洗浄」、「精子採取・洗浄」、「受精」、「培養」、「移植」のフェーズで利用されますが、当社グループでは、不妊治療における卵子及び精子の採取、洗浄、培養、受精、卵子や胚の凍結保存及び融解に至るすべての工程にかかる製品を静岡本社工場又は東京オフィスにて総合的に提供可能であることが強みとなっております。



✓ 製品分類 当社グループの主力製品

Media (試薬)

卵子や受精卵の培養・凍結保存時などに用いる試薬

卵子/胚ガラス化・凍結液 融解液



HTFメディア



医療機器

卵子や精子などの採取・受精・移植時に用いるカテーテル

採卵針 (OPUニードル)



人工授精用 (IUI) カテーテル



胚移植用 (ET) カテーテル



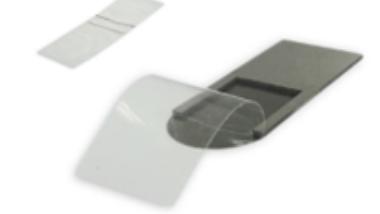
CryoDevices (凍結保存製品)

卵子、受精卵や卵巣組織等の凍結保存に用いる容器

Cryotop



Ova Cryo Sheet



MicroTools (顕微授精製品)

受精（顕微授精）時に用いるピペット等

ICSI Injection Pipette



ICSI Holding Pipette





一人でも多くの願いをかたちにし、 未来の社会の創造に向けて 挑戦を続けます。

代表取締役社長
井上太綏

少子化という社会課題の中心で、私たちが果たすべき使命

北里コーポレーションは、創業以来「Happiness, for the Next Generations —笑顔を新しい世代に」という企業理念のもと、不妊に悩む方々と医療現場の課題に真摯に向き合い、確かな技術を提供することで社会価値を創造してきました。

今、世界の多くの国で出生率の低下が続き、少子化は経済・社会の持続可能性に深刻な影響を与える課題として認識されています。

日本に目を向ければ、平均初婚年齢・出産年齢の上昇や働き方の変化などを背景に、高度不妊治療の重要性と必要性は拡大し続けています。そのような環境下において、私たちが提供する製品や技術は、患者様とそのご家族の未来に直接貢献するだけではなく、社会の持続性そのものにも寄与する存在であると考えています。

「一人でも多くの方の願いを叶えることが、未来の社会を形づくる」この強い想いを胸に、私たちはこれからも挑戦と進化を続けます。

高度生殖医療の全工程を幅広く支える 国内有数の総合メーカーとして

当社は体外受精・顕微授精・凍結融解胚移植など、高度生殖医療に必要な製品を採卵・受精・培養・凍結・融解・移植のすべての工程で提供できる、日本では極めて稀有な存在です。

Cryotop®を中心とした世界トップクラスの凍結保存技術、医師・胚培養士から高い評価を受けるカテーテル類、1本1本手作業で仕上げる精密ガラスピペット、生殖医療の精度を支える培養液・試薬群など、当社の製品は医療現場から厚い信頼を得ています。特に凍結保存分野では当社の技術が世界110カ国以上の医療現場で活用されており、Made in Japanが持つ品質・安全性・再現性は、高度生殖医療の標準化に大きく寄与しています。

価値創造を支える3つの強み

1. 独自の研究開発基盤

当社は、世界中の医療機関・大学・研究者との共同研究を通じて、製品の高度化・革新を推進しています。

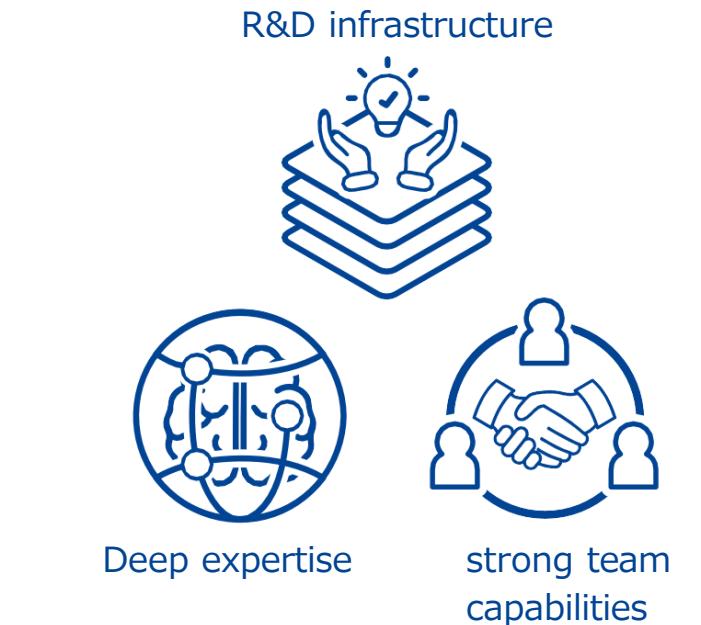
2. 生殖医療に特化した深い専門性

当社は専門領域に特化することで、医療現場の課題や感覚を深く理解し、製品の改良・設計に反映できる組織的な知見を蓄積しています。

3. 部門を越えた強固なチーム力

製造・研究・品質保証・営業が「患者様にとっての最善」を共通の価値基準として共有し、

迅速かつ柔軟な連携によって高品質な製品供給を実現しています。



2030年代を見据えた成長戦略： 持続可能な企業へ

当社は統合思考に基づき、短期的な業績だけでなく、長期的な価値創造を重視しています。

1. 生産能力の拡大と効率化

新社屋建設と自動化設備の導入、不適合品率の改善、生産ライン強靭化を進めます。

2. 品質保証体制のさらなる高度化

世界規制への適合、品質リスク管理の強化、安全性と再現性を追求したプロセス改善を行います。

3. 人財育成と組織基盤の強化

多様な専門性を尊重する組織文化づくり、若手育成を進めるとともに、女性管理職を含む多様な人財が継続的に活躍できる体制の強化を図ります。

4. 周辺領域への事業拡張

生体細胞の受託管理、遺伝子検査サービス、細胞保存技術の応用など、中長期の事業領域拡大を進めます。

人生の大きな希望と向き合う医療を支える責任と誇りを胸に、 日本から世界へ。

グローバル展開の加速： 世界で求められる企業へ

世界の高度不妊治療市場は、出生率低下・ライフスタイル変化などを背景に増加し続けています。当社は米国子会社（2023年）設立を皮切りに、欧州拠点の開設も予定しており、グローバル市場におけるプレゼンス向上を本格的に進めています。

ステークホルダーの皆様とともに 未来をつくる

統合報告書を通じて、当社の価値創造の過程と長期的な方向性を皆様と共有し、持続可能な社会の実現に向けて共に歩んでまいります。

不妊治療は、人生の大きな希望と真摯に向き合う医療です。その領域を支える責任と誇りを胸に、北里コーポレーションはこれからも、生殖医療を通じて次世代の命を支える企業として、進化を続けてまいります。



当社は、生殖医療の高度化とグローバルな医療アクセス拡大という社会的要請に応えるべく、世界市場に向けた事業展開を着実に進めています。

国内で培われた研究開発力、医療機関との強固な信頼関係、そして Made in Japan に裏付けられた品質を基盤に、世界各地の医療現場に貢献し、持続的な成長を実現する体制を構築しています。

世界110カ国以上に広がる販売ネットワーク

当社の製品は現在、約80社の海外代理店ネットワークを通じて世界110カ国以上で利用されています。地域ごとの医療制度や規制環境は大きく異なりますが、当社は各国のニーズに応えるため、国際規格の取得、品質保証体制の強化、ユーザーからのフィードバックの迅速な反映など、グローバルでの品質・供給力の確保に取り組んでいます。特に欧州においては、卵子・胚ガラス化凍結液や CryoDevices を中心に当社製品の認知度が高まり、新規顧客の獲得が順調に進んでいます。インドをはじめとする新興国では、不妊治療需要の増加を背景に、製品導入が加速しています。米国では子会社を通じて市場調査、現地認証の取得、医療現場との共同研究を進めることで、さらなる成長基盤を構築しています。

グローバル競争環境における当社の優位性

不妊治療領域は各国で規制が厳格化され、精度・安全性に対する要求も高まっています。当社はこうした環境に対応するため、以下の強みを軸に国際展開を推進しています。

- ・凍結保存技術における世界トップクラスの実績
- ・医療現場の声を起点とした製品改良力
- ・数mm～数μm単位のカスタム製造を可能とする技術基盤
- ・Made in Japanの品質を支える検品・管理体制
- ・エンドユーザーからのフィードバックを迅速に反映する開発体制

これらの特徴は、各国の著名クリニックや大学病院において当社製品が採用される大きな要因となっており、生殖医療分野におけるグローバルニッチ企業としての地位を確立しています。

先進医療への貢献と長期的視点での価値創造

世界では晩婚化やライフスタイルの変化に伴い、不妊治療のニーズが一段と高まっています。当社は、一日でも早く安全で質の高い治療を患者様に届けるため、生殖医療を支える基盤技術の高度化に取り組んでいます。

また、医療機関との共同研究や海外学会への参加を通じて、国際的な知見の共有や技術交流にも積極的に取り組んでいます。これにより、医療現場の期待に応える製品の継続的な創出と、未来の医療に資する新たな価値の提供が可能になります。

持続的成長を支える体制強化

当社は、次世代の生産体制への投資、海外拠点の拡充、認証取得の加速、人財育成の強化など、長期的な視点で成長基盤の拡張を進めています。特に新社屋建設や製造自動化に向けた取り組みは、生産能力・品質管理・研究開発の各面で当社の競争力を高め、将来的な市場拡大に対応するための重要な施策です。

今後も、当社は「Happiness, for the Next Generations – 笑顔を新しい世代に」という理念のもと、世界中の患者様に寄り添い、生殖医療の発展と社会的価値創造に貢献してまいります。



01

独自の技術基盤と一気通貫の製品開発力

当社は、不妊治療という高度かつ専門性の高い医療分野に特化し、体外受精・顕微授精・凍結保存・胚移植に至るまで、治療工程のすべてを支える製品を自社で開発・製造してきました。卵子・精子の採取から受精、培養、凍結保存、融解、移植までを一気通貫でカバーする製品ラインナップは、国内外の医療現場において高い利便性と信頼性を提供しています。特に、凍結保存分野においては、当社が世界に先駆けて開発・普及に貢献してきた超急速ガラス化法をはじめとする独自技術を強みとしています。これらの技術は、妊娠率向上や患者負担の軽減に寄与し、不妊治療の発展を支える重要な基盤となっています。

02

Made in Japan に裏付けられた品質とカスタム対応力

当社の製品は、静岡本社工場および東京オフィスにおける国内一貫生産体制のもとで製造されています。一本一本を人の手と目で確認する徹底した品質管理により、高い安全性と信頼性を実現しており、「Made in Japan」の品質水準は世界各国の医療従事者から高い評価を得ています。

また、数mm、数μm単位での調整が可能なカスタム製造技術を有しており、医療現場の細かなニーズに柔軟に対応できる点も当社の大きな特長です。標準品の提供にとどまらず、「必要な製品がなければ作る」という姿勢で顧客と向き合うことで、長期的な信頼関係を構築してきました。



03

領域特化による専門性と顧客との共創

当社は、不妊治療領域に経営資源を集中させることで、深い専門性を培ってきました。世界各国の大学病院や専門クリニック、医師・研究者との共同研究や意見交換を通じて、最先端の知見を製品開発に反映させるとともに、現場の課題解決に直結する高付加価値製品を創出しています。

このような顧客との共創プロセスにより、当社は単なる医療機器メーカーにとどまらず、不妊治療の発展を共に支えるパートナーとして認識されています。

04

グローバルに広がる販売ネットワーク

当社は、日本国内における直接販売を基盤としつつ、海外では約80社の代理店ネットワークを通じて、世界約110カ国・地域に製品を供給しています。欧米、中国、インドなど成長性の高い市場を中心に事業を展開し、地域特性に応じた製品提案やサポート体制を構築しています。このグローバルな販売基盤は、長年にわたる品質への信頼と、現地医療従事者との継続的な関係構築によって支えられており、当社の持続的な成長を下支えする重要な強みとなっています。

05

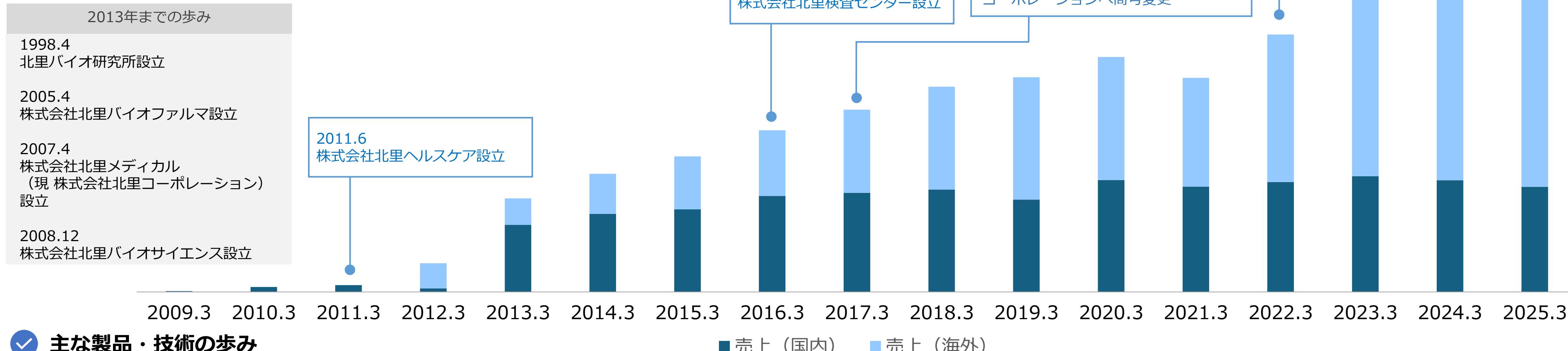
部門横断で価値創出を支える組織力

当社では、研究開発、製造、品質保証、営業・マーケティングなど、各部門が密接に連携することで、迅速かつ確実な製品開発と市場投入を実現しています。部門の垣根を越えた情報共有と意思決定により、顧客ニーズを的確に捉え、製品価値の最大化につなげています。

今後も、こうした組織力を生かしながら、不妊治療分野における社会的課題の解決に貢献し、世界中の患者様に笑顔を届ける企業であり続けます。

✓ 不妊治療分野に特化した価値創出の歴史

当社は、不妊治療という高度で専門性の高い医療分野において、「Happiness, for the Next Generations — 笑顔を新しい世代に」という企業理念のもと、患者様と医療従事者の双方に寄り添う製品とサービスの提供を通じて、社会課題の解決に取り組んできました。創業以来、一貫して生殖医療の現場に向き合い、技術と品質を磨き続けてきました。歩みは、当社の競争力と信頼の源泉となっています。



✓ 主な製品・技術の歩み

2005年	2013年	2015年	2016~2019年	2018年	2022年
不妊治療用の組織培養液および関連消耗品の研究開発・製造を目的として事業を開始。生殖医療分野における専門メーカーとしての第一歩を踏み出しました。	卵巣組織の凍結保存キットを発売。将来の妊娠可能性を守る医療技術として注目され、当社の凍結保存分野における強みを確立しました。	閉鎖型卵子凍結器具「Cryotop-CL」を発売。安全性と操作性を高めた製品として、国内外の医療現場で採用が拡大しました。	採卵針、カテーテル、ミネラルオイルなど、不妊治療の各工程を支える周辺製品を継続的に開発・上市。治療工程を一気通貫で支える製品ラインナップを拡充しました。	卵子・胚の無血清ガラス化凍結保存液を開発。凍結・融解後の生存率向上に貢献し、当社の技術力が国際的に評価される契機となりました。	高視認性胚移植カテーテルなどの新製品を開発。医療現場の使い勝手を追求した改良を重ね、製品価値の向上を実現しました。

北里コーポレーションは、生殖医療という生命の始まりに関わる領域に携わる企業として、患者様一人ひとりの未来に真摯に向き合ってきました。日本発の高い技術力と品質、そして医療現場との共創を通じて、治療の安全性と成功率の向上に貢献することが私たちの使命です。事業活動を通じた価値創造を通して、医療の発展と社会課題の解決を両立し、次の世代の笑顔につながる持続的な企業価値の創出に挑戦し続けます。

インプット (6つの資本)

財務資本

- ・安定的に創出されるキャッシュ・フロー
- ・上場を見据えた資金調達力の強化
- ・研究開発・設備投資・人財投資に充てる財務基盤

製造資本

- ・静岡本社工場・東京オフィスを中心とした国内生産拠点
- ・高度な精密加工設備と品質管理体制
- ・自動化と手作業を組み合わせた柔軟な生産能力

知的資本

- ・凍結保存技術をはじめとする独自の技術・ノウハウ
- ・医療現場との共同研究から得られる知見
- ・特許・製品設計・工程ノウハウなどの知的財産

人的資本

- ・生殖医療分野に精通した研究・製造・品質・営業人財
- ・多様性を尊重する組織文化 (DE&I)
- ・安全衛生・ウェルビーイングに支えられた働く環境

社会・関係資本

- ・世界約110カ国、約80社の代理店ネットワーク
- ・国内外の医療機関・研究機関との信頼関係
- ・地域社会・サプライヤーとの長期的なパートナーシップ

自然資本

- ・製造活動において利用するエネルギー・水・原材料
- ・周辺環境・生態系という事業基盤
- ・持続可能な事業活動を支える自然環境

事業活動 (Business Activities)

医療情報提供 (Medical Support)

- ・医師・胚培養士への適正使用説明
- ・現場からの課題ヒアリング
- ・改善・新製品にフィードバック

製造 (Made in Japan)

- ・静岡本社工場での一貫生産
- ・微細加工・手作業による精度追求
- ・国際基準 (FDA/CE 等) 対応

R&D (研究開発)

- ・凍結保存技術の進化
- ・培養液・試薬の処方開発
- ・カテーテル・採卵針の精密技術
- ・医療機関との共同研究

品質保証 (QA)

- ・厳格な検査・安定性評価
- ・安全性情報の収集と迅速対応
- ・トレーサビリティの徹底

サプライチェーン・ 安定供給

- ・複数調達
- ・在庫戦略
- ・グローバル物流網

アウトプット

- ・高品質な医療機器・試薬・消耗品
- ・日本発の品質を基盤とした安定的な製品供給体制
- ・医療現場を支える技術支援・サポート・情報提供
- ・各国規制・認証に適合した製品ラインアップ

アウトカム

- ・治療成績の向上・患者様の希望の実現
- ・不妊治療のアクセシビリティ向上
- ・生殖医療の国際的発展への貢献
- ・持続的な収益力と企業価値の向上
- ・次の世代の笑顔につながる持続可能な社会への貢献

✓ マテリアリティに基づく価値創造の考え方

当社は、2028年度を見据えた中長期的な視点から、事業環境の変化に伴うリスクと機会を整理し、経営上の重要課題としてマテリアリティを特定しています。

本表では、各マテリアリティについて、主なリスクと機会、それに対応する取り組みの方向性、さらにそれらがどのように企業価値向上につながるかを体系的に示しています。

マテリアリティを起点とした経営を通じ、リスクの低減と成長機会の創出を両立させ、持続的な企業価値の向上を目指しています。

マテリアリティ	主なリスクと機会	取り組みの方向性	企業価値向上へのつながり
生殖医療の発展と患者価値の創出	<p>(リスク) 医療技術の進展への対応遅れによる競争力低下 治療成績・安全性に対する信頼低下</p> <p>(機会) 不妊治療需要の中長期的な拡大 治療高度化による高付加価値製品への需要増加</p>	<ul style="list-style-type: none"> 医療現場・研究機関と連携した研究開発の継続的推進 治療の安全性・再現性・成功率向上に資する製品開発 凍結関連技術を中心とした既存製品の高度化・改良 将来ニーズを見据えた新製品・新用途の探索 	<ul style="list-style-type: none"> 医療現場からの信頼向上による市場シェアの拡大 高付加価値製品の拡充による収益性の向上 技術力を基盤とした競争優位性の強化 中長期的な成長を支える事業ポートフォリオの高度化
品質・安全性の確保（信頼性保証）	<p>(リスク) 品質不具合や供給停止によるブランド価値の毀損 規制・認証要件への不適合による事業影響</p> <p>(機会) 高品質・安定供給による医療現場からの信頼強化 品質を軸とした差別化による競争優位の確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> 厳格な品質管理・品質保証体制の維持および高度化 製造工程の改善による品質安定化と供給力強化 各国規制・認証への確実な対応と継続的な改善 トレーサビリティおよびリスク管理の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 安定供給と高品質によるブランド価値の向上 規制対応力を背景とした参入障壁の強化 供給リスク低減による事業継続性の向上 医療機関との長期的な取引関係の強化
人権尊重と多様性・公正な職場づくり（DE&I）	<p>(リスク) 人材確保・定着が進まないことによる事業基盤の弱体化 労務・人権問題の顕在化による社会的評価の低下</p> <p>(機会) 多様な人材活躍による組織力・創造性の向上 働きがいの向上によるエンゲージメント強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> DE&Iを基盤とした公正な評価・登用の推進 専門性向上を目的とした人財育成・教育投資 安全衛生・ウェルビーイング経営の強化 働きがいと成長を両立する組織文化の醸成 	<ul style="list-style-type: none"> 人材定着率向上による組織の安定化 多様な視点によるイノベーション創出力の向上 生産性向上による事業効率の改善 持続的成長を支える人的基盤の強化
環境負荷低減と持続可能な生産・サプライチェーン	<p>(リスク) 気候変動や環境規制強化による事業コストの増加 サプライチェーン寸断による供給リスクの顕在化</p> <p>(機会) 環境配慮型経営による社会的評価・信頼の向上 効率化・省資源化による中長期的なコスト削減</p>	<ul style="list-style-type: none"> TCFD提言に基づく気候変動対応の推進 省エネルギー・資源循環による環境負荷低減 環境配慮を重視した製造工程・設備の改善 責任あるサプライチェーンマネジメントの強化 	<ul style="list-style-type: none"> 環境対応力向上による社会的評価・信頼の獲得 省エネルギー・効率化による中長期的なコスト改善 サプライチェーン強靭化による供給安定性の向上 環境リスク低減による事業継続性の強化
コーポレートガバナンス・コンプライアンスの強化	<p>(リスク) ガバナンス不全や法令違反による企業価値の毀損 情報開示の不十分さによる市場からの信頼低下</p> <p>(機会) 透明性の高い経営による投資家・社会からの評価向上 リスク管理強化による経営の安定性向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会・委員会機能の実効性向上 全社的なリスク管理および内部統制の強化 コンプライアンス教育と意識向上の徹底 適時・適切で透明性の高い情報開示の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 経営の透明性向上による資本市場からの信頼獲得 リスク管理強化による経営の安定性向上 意思決定の質向上による企業価値の持続的成長 株主・投資家との中長期的な関係強化
地域社会・次世代への貢献	<p>(リスク) 社会的要請への対応不足による企業イメージ低下 地域との関係希薄化による事業基盤への影響</p> <p>(機会) 地域・次世代との信頼関係強化による企業価値向上 社会課題解決を通じたブランド価値の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地域社会と連携した社会貢献活動の継続 次世代を支える教育・啓発活動への取り組み 生殖医療への理解促進を通じた社会的価値創出 社会との対話を重視した信頼関係の構築 	<ul style="list-style-type: none"> 社会的信頼の蓄積によるブランド価値の向上 ステークホルダーとの関係強化による事業基盤の安定 社会課題解決を通じた企業評価の向上 中長期的な事業継続性・レビューーションの強化

✓ 経営資本

経営資本の位置づけと取り組みの方向性			
	資本の位置づけ	取り組みの方向性	KPI・定量指標（実績）
財務資本	<ul style="list-style-type: none"> 事業成長と安定的な経営を支える資金基盤 研究開発・設備・人材への投資を可能にする原動力 中長期的な企業価値創造を下支えする基盤資本 	<ul style="list-style-type: none"> 収益力強化による安定的なキャッシュ・フロー創出 成長投資と財務健全性のバランスを意識した資本配分 中長期視点に立った資本効率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 連結売上高：103億円 営業利益率：56.1%
製造資本	<ul style="list-style-type: none"> 高品質・安定供給を支える生産基盤 国内一貫生産による競争優位の源泉 事業継続性を担保する重要なインフラ 	<ul style="list-style-type: none"> 自動化と手作業を組み合わせた高精度製造の推進 生産能力・供給力の継続的な強化 品質と効率を両立する設備投資 	<ul style="list-style-type: none"> 生産数：630万個 不良率：2%
知的資本	<ul style="list-style-type: none"> 生殖医療分野における技術力・ノウハウの蓄積 差別化された製品・サービスを生み出す基盤 中長期的な競争力の源泉 	<ul style="list-style-type: none"> 医療現場と連携した研究開発の推進 凍結関連技術を中心とした技術の高度化 知的財産・ノウハウの戦略的活用 	<ul style="list-style-type: none"> 特許保有件数（国内）：22件 研究開発テーマ：15件
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 価値創造の中核を担う最重要の経営資源 専門性と多様性により競争力を支える基盤 事業の持続的成長を支える人的基盤 	<ul style="list-style-type: none"> 専門性向上を目的とした人材育成 DE&Iの推進と公正な評価・登用 安全衛生・ウェルビーイング経営の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 離職率：28.1%（契約社員・パート・派遣社員含む） 一人あたり年間研修時間：25時間
社会・関係資本	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関・代理店との信頼関係 地域社会・ステークホルダーとのつながり 事業の持続性を支える外部ネットワーク 	<ul style="list-style-type: none"> 医療現場・代理店との長期的パートナーシップ構築 地域社会・次世代への貢献活動 ステークホルダーとの対話の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 共同研究・委託研究件数：10件 代理店数：192社
自然資本	<ul style="list-style-type: none"> 事業活動を支える環境・資源 持続可能な生産を可能にする基盤 社会的信頼を左右する重要要素 	<ul style="list-style-type: none"> TCFD提言に基づく気候変動対応 省エネルギー・資源循環の推進 環境負荷低減を意識した生産活動 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量（エネルギー）：285k-CO₂ 水使用量：2,230千m³

研究開発（R&D）

当社は、不妊治療という高度かつ専門性の高い医療分野において、医療現場と患者様の真の課題解決につながる製品・技術の創出を使命としています。研究開発は単なる新製品開発にとどまらず、治療成績の向上、医療従事者の負担軽減、患者様のQOL向上に直結する価値創造の中核です。



研究開発の基本方針

当社は、①自社開発、②外部技術の導入、③既存製品の価値最大化（PLCM：Product Life Cycle Management）の3つを研究開発の柱とし、継続的なパイプライン拡充を図っています。医療現場の声を起点に、製品コンセプトの立案から設計・評価・改良までを一貫して行うことで、実用性と独自性を兼ね備えた製品開発を推進しています。

注力領域と研究開発テーマ

当社は、生殖医療の各工程（採取・受精・培養・凍結保存・融解・移植）を支える製品・技術を研究開発の主戦場としています。特に、凍結保存分野や顕微授精関連製品においては、操作性・安全性・再現性の向上を追求し、治療成績の安定化に貢献してきました。

また、医療現場における細かな課題や不便さに着目し、製品の改良や周辺ツールの開発を行うことで、既存製品の価値最大化（PLCM）を継続的に

進めています。これは、患者様と医療従事者の双方に寄り添う当社ならではの研究開発姿勢を体現するものです。

独自性を支える技術基盤

当社の研究開発を支える基盤は、長年にわたり培ってきた材料設計技術、微細加工技術、試薬設計技術、品質評価ノウハウにあります。これらの技術を組み合わせることで、医療現場の要求水準に応える高品質かつ高付加価値な製品を生み出しています。

さらに、国内一貫生産体制の強みを生かし、研究開発部門と製造・品質保証部門が密接に連携することで、開発段階から量産・安定供給を見据えた製品設計を実現しています。

オープンイノベーションと外部連携

当社は、国内外の医療機関、研究機関、パートナー企業との連携を通じて、研究開発の高度化とスピード向上を図っています。現場で得られる知見や最先端の研究成果を積極的に取り込み、自社技術と融合させることで、新たな価値創出につなげています。

グローバル展開を見据えた研究開発体制

世界各国で高まる不妊治療ニーズに応えるため、当社は国・地域ごとの規制や医療慣行を踏まえた研究開発を推進しています。国際規格や各国規制への適合を前提とした設計思想を取り入れることで、グローバル市場における競争力と信頼性の向上を図っています。



サプライチェーン・信頼性保証

当社は、不妊治療分野に特化した医療機器・試薬メーカーとして、イノベーションを支える基盤として「安全で高品質な製品の安定供給」を最重要課題の一つに位置づけています。サプライチェーンおよび信頼性保証の取り組みは、医療現場と患者様からの信頼を支え、研究開発や営業活動による価値創造を下支えする中核機能です。



安全・品質・安定供給を支える 基本方針

当社は、製品の品質・安全性を最優先に、国内一貫生産体制を基盤としたサプライチェーンを構築しています。採卵、受精、培養、凍結保存、胚移植といった不妊治療の各工程において使用される製品は、治療成績に直結することから、製造・保管・輸送のすべての段階で厳格な品質管理を行っています。

信頼性保証体制の高度化

当社は、各国・地域の規制要件やガイドラインに対応した信頼性保証体制の構築を進めています。製品の設計・製造段階から市販後までを通じて、品質情報や安全性情報を一元的に管理し、医療現場への迅速かつ正確な情報提供につなげています。

また、製品や技術の多様化に対応できるよう、手順や管理体制の継続的な見直しを行い、品質確保と業務効率の両立を図っています。

レジリエンスの高いサプライチェーン 構築

自然災害や国際情勢の変化など、事業継続リスクが高まる中で、当社はレジリエンスの高いサプライチェーン構築に取り組んでいます。原材料の安定調達、複線化を前提とした生産体制、適正在庫の確保などにより、医療現場への供給責任を果たしています。

温度管理が重要な製品については、品質を維持したまま医療機関へ届けるための物流体制を整備し、輸送時のリスク低減にも注力しています。

研究開発・営業部門との連携

サプライチェーン・信頼性保証部門は、研究開発部門および営業部門と密接に連携し、製品の企画段階から市場供給まで一貫した視点で品質と供給体制を設計しています。医療現場から寄せられる声や使用実態を製造・品質管理に反映することで、製品価値の継続的な向上を図っています。



営業・マーケティング

当社は、不妊治療分野に特化した医療機器・試薬メーカーとして、医療現場の多様化・高度化するニーズに的確に応える情報提供と価値提案を通じて、医療の質向上と患者様のQOL向上に貢献しています。営業・マーケティング活動は、製品を届ける機能にとどまらず、医療現場と当社をつなぐ重要な価値創造プロセスの一翼を担っています。



ペイシェント・セントリシティを起点とした情報提供

当社は、ペイシェント・セントリシティ（患者様中心）の考え方を営業活動の基盤に据え、医療従事者が患者様一人ひとりに最適な治療を提供できるよう支援しています。不妊治療は患者様の身体的・精神的負担が大きい領域であることから、製品情報に加え、治療工程全体を見据えた情報提供や、適正使用・安全性に関する情報提供を重視しています。

デジタルと対面を融合したハイブリッド営業

医療関係者の情報収集手段が多様化する中、当社はデジタルチャネルと対面による営業活動を組み合わせたハイブリッド型の情報提供体制を構築しています。Webサイトやオンラインコンテンツを通じたタイムリーな情報提供と、対面でのきめ細やかな対話を組み合わせることで、医師・胚培養士など多職種のニーズに応じた最適なコミュニケーションを実現しています。

顧客ニーズに迅速に応える営業体制

当社は、医療機関ごとのニーズを的確に把握し、迅速に対応するため、エリア特性を踏まえた営業体制を整備しています。複数の営業担当者がチームとして医療機関を支援することで、製品導入時や新技術普及時にも、継続的かつ安定した情報提供を可能としています。また、製品や疾患に関する専門性を有する人財が営業活動を支援することで、より付加価値の高い提案につなげています。

人財育成による営業力の高度化

当社は、営業担当者一人ひとりの専門性と対話力を高めることが、信頼関係構築と価値創造につながると考えています。製品知識や治療知識に加え、デジタルツールを活用した顧客理解、データに基づく提案力の向上、医療現場の課題を引き出すコミュニケーション力の強化に取り組んでいます。

研究開発・製造部門との連携

営業活動を通じて得られた医療現場の声や課題は、研究開発部門や製造・品質保証部門へフィードバックされ、製品改良や新製品開発に生かされています。この部門横断の連携により、当社は市場ニーズに即したイノベーションを継続的に創出しています。



人財の育成とウェルビーイングの実現

当社は、不妊治療分野に特化した医療機器・試薬メーカーとして、専門性の高い事業を支える最大の経営資本は「人財」であると考えています。医療現場の信頼に応える高品質な製品・サービスは、社員一人ひとりの専門性、主体性、そして共感力から生み出されます。当社は、人財を持続的成長の原動力と位置づけ、多様な人財が安心して挑戦し、能力を最大限に発揮できる環境づくりを進めています。

人的資本経営は、当社の中長期的な成長戦略の中核をなすものであり、「選ばれる会社」であり続けると同時に、「選ばれる社員」を育成することを目指しています。

人財戦略の全体像

当社は、「自律した社員」と「自律した社員を支援する会社」が相互に信頼し合う関係を築くことで、組織全体の成長につなげることを基本方針としています。その実現に向け、以下の4つのテーマを人財戦略の柱として設定しています。

1. 役割・責任・成果に応じた待遇の実現
主体的なキャリア形成と適所適財の実現
2. 心理的安全性の高い組織の実現
3. 柔軟な働き方の実現

役割・責任・成果に応じた待遇の実現

当社は、年齢や属性にとらわれず、役割・責任・成果に応じて評価・待遇される仕組みの構築を進めています。賃金制度や人事制度の見直しを通じて、社員が自身の役割を理解し、納得感をもって挑戦できる環境を整えています。

また、グローバル対応力やデジタル対応力といった、将来の事業成長に不可欠なスキルについては、段階的な人財像を設定し、社員一人ひとりが自らの現在地と成長ステップを認識できる仕組みを導入しています。

柔軟な働き方とウェルビーイングの実現

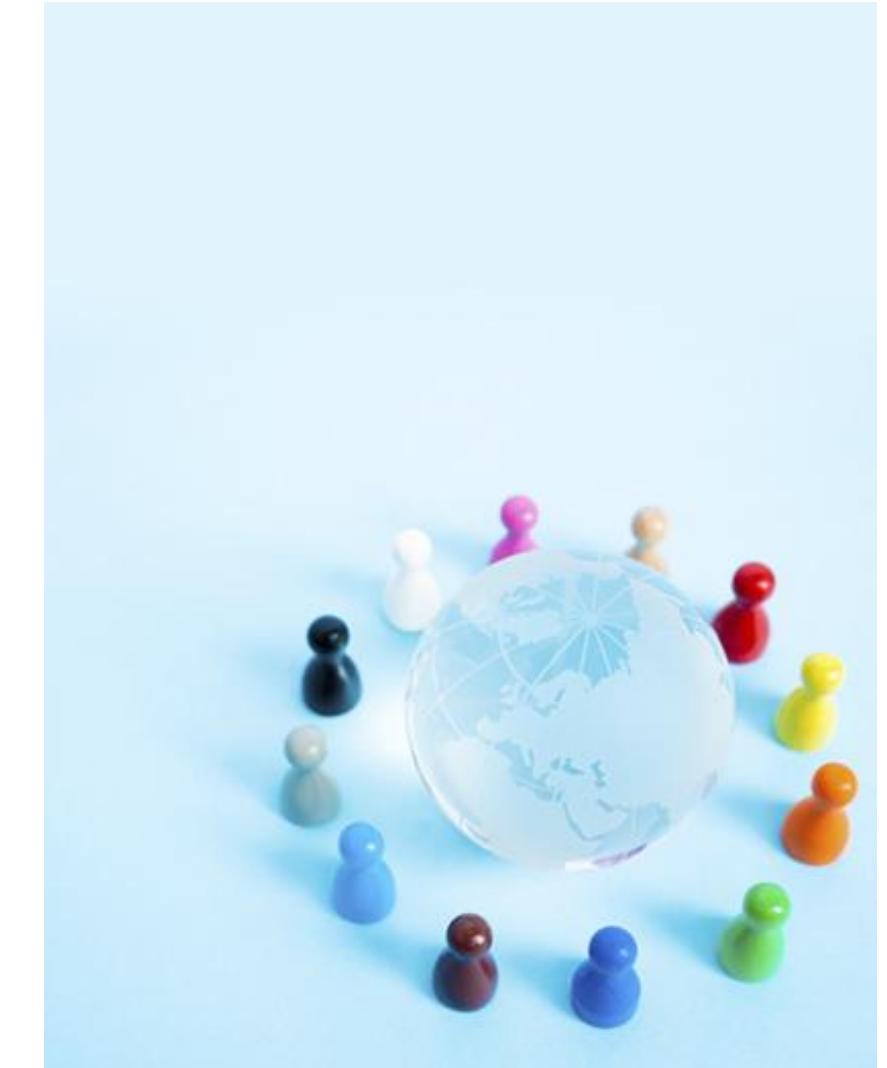
当社は、社員一人ひとりの価値観やライフスタイルに応じた柔軟な働き方を尊重し、心身ともに健康で働き続けられる環境づくりを進めています。年次有給休暇の取得促進や、多様な勤務制度の整備を通じて、ワークライフバランスの向上と生産性向上の両立を目指しています。

また、健康経営の推進を通じて、社員の健康リテラシー向上や予防的な取り組みを強化し、ウェルビーイングの向上を企業成長につなげています。

心理的安全性の高い組織の実現

当社は、社員一人ひとりの価値観やライフスタイルに応じた柔軟な働き方を尊重し、心身ともに健康で働き続けられる環境づくりを進めています。年次有給休暇の取得促進や、多様な勤務制度の整備を通じて、ワークライフバランスの向上と生産性向上の両立を目指しています

また、健康経営の推進を通じて、社員の健康リテラシー向上や予防的な取り組みを強化し、ウェルビーイングの向上を企業成長につなげています。



地域社会・次世代への貢献

当社は、不妊治療分野に特化した医療機器・試薬メーカーとして、事業活動を通じた社会課題の解決と、地域・コミュニティとの共生を重要な経営課題と位置づけています。医療の進化を支える企業として、人権の尊重を経営の基盤に据えるとともに、地域社会や次世代との継続的な関係構築を通じて、社会から信頼される企業であり続けることを目指しています。

人権の尊重

当社は、国際的な人権原則を尊重し、事業活動のあらゆる場面において人権への配慮を徹底しています。人権尊重の取り組みは、経営層の関与のもとで推進され、重要事項については経営レベルでの議論・報告を行う体制を整えています。

人権デュー・ディリジェンスの推進

当社は、人権への負の影響を未然に防止・軽減するため、人権デュー・ディリジェンスの考え方を取り入れています。事業活動やサプライチェーンにおいて想定される人権リスクを特定・評価し、必要な対応策を講じるとともに、その実効性を継続的に確認しています。

主な人権課題と取り組み

当社は、患者様の安全確保、職場環境の整備、差別の禁止とダイバーシティの推進、安定供給責任などを重要な人権課題として認識しています。これらの課題に対し、社内規程の整備、研修・啓発活動、相談窓口の設置などを通じて、適切な対応を進めています。

地域・文化への貢献

地域に根差した社会貢献活動

当社は、本社・拠点を置く地域とのつながりを大切にし、地域文化や自然環境の保全に貢献する活動を継続しています。地域に根差した取り組みは、社員の社会参画意識を高めるとともに、企業としての信頼性向上にもつながっています。

文化・自然の継承への取り組み

地域の文化や歴史、自然資源を次世代につなぐため、保全・啓発活動を通じて地域社会との共生に取り組んでいます。

社員参加型の社会貢献

社員ボランティアによる取り組みを通じて、企業活動と社会貢献を結び付けています。社員が主体的に関わることで、社会課題を自分事として捉える意識が醸成され、企業文化の醸成にもつながっています。

子どもの未来への貢献

次世代育成への取り組み

当社は、次世代を担う子どもたちへの支援を重要な社会的責任の一つと考えています。医療や教育、読書体験などを通じて、子どもたちの健やかな成長と心の豊かさを支える活動を行っています。

地球環境保護への取り組み

当社は、不妊治療分野に特化した医療機器・試薬メーカーとして、事業活動を通じた環境負荷の低減と、持続可能な社会の実現に貢献することを重要な責務と考えています。医療の発展を支える企業として、安定供給と品質を確保しつつ、気候変動への対応や資源循環の推進など、地球環境保護への取り組みを経営の重要課題として位置づけています。

ガバナンスと推進体制

当社は、環境課題への対応を含むサステナビリティ経営を推進するため、経営層が関与する体制を構築しています。環境に関する重要事項は、経営レベルで定期的に確認・議論され、取り組みの進捗や課題を継続的にモニタリングしています。これにより、環境施策を事業戦略と一体的に推進しています。

TCFD提言に基づく気候変動対応

当社は、気候変動が事業活動に与える影響を重要な経営リスクおよび機会として認識しています。TCFD提言の考え方を踏まえ、気候変動に伴うリスクと機会を整理し、事業への影響を把握したうえで、対応策の検討と情報開示の充実を進めています。気候関連課題については、ガバナンス、

戦略、リスク管理、指標と目標の観点から体系的に取り組んでいます。

温室効果ガス排出削減への取り組み

当社は、事業活動に伴う温室効果ガス排出量の削減を重要な環境課題の一つと位置づけています。省エネルギー施策の推進や再生可能エネルギーの活用検討を通じて、排出量削減に取り組んでいます。また、サプライチェーン全体を視野に入れ、取引先との連携による排出量低減にも取り組んでいます。

資源循環の推進

当社は、自然資本が有限であることを認識し、資源の有効活用と循環型社会の実現に向けた取り組みを進めています。事業活動で発生する廃棄物については、削減・再使用・再資源化の3Rを基本とし、発生抑制と適正処理を徹底しています。生産拠点やオフィスにおいては、分別の徹底やリサイクルの推進に加え、社内リユースの仕組みを通じて、資源の有効活用を図っています。

生物多様性の保全

当社は、事業活動と自然環境の調和を重視し、生物多様性の保全にも取り組んでいます。研究・啓発活動を通じて、有用植物や希少植物の保全に貢献するとともに、社員や地域社会への環境意識の浸透を図っています。

水資源の保全

医療機器・試薬の製造においては、水資源の安定確保と効率的な利用が不可欠です。当社は、水使用量の削減と適正管理を重要な課題と捉え、生産工程の見直しや再利用の推進を行っています。水リスク評価を踏まえつつ、将来にわたる事業継続を見据えた水資源管理に取り組んでいます。

ガバナンスの強化

当社は、不妊治療分野に特化した医療機器・試薬メーカーとして、透明性の高い経営と適切な意思決定を通じて、持続的な企業価値向上を実現することを重要な経営課題と位置づけています。ガバナンスの強化は、事業成長を支える基盤であるとともに、ステークホルダーからの信頼を確保するための不可欠な要素です。

コーポレートガバナンス体制

当社は、経営の監督と業務執行の適切な分離を意識したガバナンス体制を構築しています。取締役会は、経営戦略や重要な業務執行に関する意思決定および監督を担い、持続的成長に向けた議論を行っています。また、経営の透明性・客観性を高めるため、社外の視点を取り入れた体制づくりを進めています。

研究開発のスピードアップサステナビリティ推進体制と効率化

当社は、サステナビリティ課題を経営の重要テーマとして捉え、経営層が関与する推進体制を整備しています。サステナビリティに関する重要事項は、定期的に経営レベルで審議・報告され、事業戦略やリスク管理と一体で推進されています。

リスクマネジメントと内部統制

当社は、事業環境の変化に伴うリスクを適切に把握・管理するため、リスクマネジメント体制の整備を進めています。品質リスク、法規制対応、情報セキュリティ、サプライチェーンリスクなどを重要な経営リスクとして認識し、予防的な管理と迅速な対応に努めています。また、内部統制システムを通じて、業務の適正性と効率性を確保し、健全な事業運営を支えています。

情報開示とステークホルダーとの対話

当社は、適時・適切な情報開示を通じて、ステークホルダーとの建設的な対話を重視しています。財務情報に加え、非財務情報についても積極的に開示し、経営の透明性向上に努めています。対話を通じて得られた意見は、経営や施策の改善に反映させています。

コンプライアンスと倫理

当社は、高い倫理観に基づく事業運営を徹底しています。役職員に対する継続的なコンプライアンス教育や行動規範の周知を通じて、不正や不祥事の未然防止に取り組んでいます。また、内部通報制度を整備し、問題が発生した場合にも早期に対応できる仕組みを構築しています。



役員報酬制度

役員報酬の基本方針

当社は、取締役の指名・選解任プロセスの透明性・客観性を高めるために、取締役会の諮問機関として独立社外取締役を委員長とし、過半数を社外取締役で構成する任意の指名・報酬委員会を設置しております。指名・報酬委員会は、優れた経営人財を確保し、適切な待遇を行うために、他社の報酬水準や報酬の構成割合、当社のポジション等も考慮し、取締役の報酬テーブル（報酬構成と額、割合を定める）や賞与算定基準（売上高、営業利益、税引前当期純利益、営業キャッシュ・フロー等の全社業績目標、部門業績目標に対する達成度を役位に応じた一定の割合で反映して実支給額を算定）の設定と検証、適宜の見直しを行っています。

役員トレーニング

当社の取締役及び監査役が、その役割・責務を適切に果たすために必要な研修及び情報提供を適宜実施いたします。取締役及び監査役が就任する際には、当社の事業、財務、組織等の状況等及び取締役や監査役に求められる役割と責務（法的責任を含む）について社内の関係部門による説明を実施し、就任後も必要に応じて法令改正や経営課題などに関する研修や説明会、現場視察会等を実施いたします。

コンプライアンス・リスクマネジメント

北里コーポレーションは、「Happiness, for the Next Generations — 笑顔を新しい世代に」という企業理念のもと、法令遵守・企業倫理の徹底を事業運営の最優先事項と考えています。不妊治療に関わる医療機器メーカーとして、患者様・医療従事者・社会からの信頼に応えるため、健全かつ透明性の高い企業活動を推進します。

コンプライアンスへの取り組み

当社はすべての役員・社員に対し、法令・社内規程・社会倫理の遵守を徹底し、誠実で公正な行動を求めています。また、コンプライアンスの強化を目的に、定期的な研修・啓発活動を実施し、全社員の意識向上を図っています。

コンプライアンス体制

当社では、リスク管理・コンプライアンス委員会を設置し、代表取締役社長を委員長に、全社的なリスクとコンプライアンスに関する施策を検討・監督しています。各部門においても、管理職が中心となり、適切な業務運営とリスク抑制に取り組んでいます。

内部通報制度

不正行為や法令違反の疑いを早期に把握し是正するため、匿名で利用可能な内部通報窓口を設置しています。通報者の保護を徹底し、不利益な扱いを受けない体制を整備しています。

ハラスメント防止

良好で安心して働く職場環境の実現を目的に、ハラスメント防止のルール整備、管理職研修、啓発活動を実施しています。社員一人ひとりの人権と尊厳を尊重し、健全な企業風土づくりを推進します。

腐敗防止・公正な取引

贈収賄、不正な利益提供、インサイダー取引など、腐敗につながる行為を一切行いません。国内外の法令や業界規範を遵守し、取引先との関係においても透明性と公平性を重視します。

リスクマネジメント

当社は、事業活動に伴うリスクを継続的に把握・評価し、予防策を策定しています。重大なリスクが発生した場合には、委員会を中心に迅速な対応を行い、再発防止策の実行まで徹底します。

(体制図)



情報セキュリティ

医療分野に携わる企業として、機密情報や個人情報を守るため、システム面・教育面の両方から情報セキュリティ対策を強化。全社員への継続的な教育を通じ、高い意識の維持に努めています。

企業理念

Happiness, for the Next Generations 笑顔を新しい世代に

私たちは不妊治療という医療を通じて、多くの喜びが次の新しい世代に継続する仕事をしたいと願っています。

不妊治療に苦しんでいる患者様が一人でも多く笑顔に変わる日を夢みて、
皆様と共に前進・改善を続けながら、より良い製品を提供する使命感を忘れずに仕事に取り組みます。

経営指針

- 1 北里は、お客様と共に未来を創る会社です。常に挑戦を続け、結果を残し、期待される会社になることをお約束します。
- 2 皆様に喜んでいただき、信頼していただける企業になるため、誠実かつ迅速で正確な対応が出来るよう努めます。
- 3 母親には安心を、未来の子供たちには安全を贈ります。技術と品質向上に取り組む姿勢を常に意識することをお約束します。
- 4 感謝の気持ちを忘れず一生懸命に仕事をします。社会と共に存し、社会に利益を還元できる企業市民を目指します。
- 5 医療に国境はありません。常に日本企業としての誇りと謙虚さを忘れずに、グローバルな活動を推進していきます。

Kitazato Corporation
株式会社北里コーポレーション

設立年月日	2007年4月3日
代表者	代表取締役 井上太綏
資本金	10,000千円 (2025年3月末日現在)
本社所在地	静岡県富士市柳島100番地10
拠点	東京オフィス (港区芝大門) 、米国 (ニュージャージー州)
従業員数	200名 (2025年3月末日現在) ※正社員76名、臨時社員124名 (契約社員、派遣社員、パート)
事業内容	不妊治療等に関する製品 (採卵針・カテーテル・試薬などの消耗品) の開発、製造、販売
認証	ISO 9001, ISO 13485, ISO 14001, ISO27001, FDA, CE, CFDA, PMDA, etc.

Subsidiaries
子会社

株式会社北里バイオサイエンス	2008年12月22日 設立	医療機器の部品等の製造・販売
株式会社北里検査センター	2016年 2月24日 設立	遺伝子検査サービス提供
株式会社北里ヘルスケア	2011年 6月 8日 設立	高齢者向け医療機器の販売
株式会社北里クライオバンク	2022年 3月18日 設立	生体細胞の受託管理サービス提供
Kitazato America, Inc.	2023年 6月 9日 設立	米国における製品販売



✓ 取締役



代表取締役

井上 太綏

医学博士・経営学修士（MBA）

当社創業者。北里コーポレーションをはじめとする当社グループの設立と形成に加え、医療関係者との関係づくり、製品開発、海外展開など、不妊治療の普及を通じて、当社グループの企業価値向上を牽引。
2007年より現職、その他、グループ会社の代表取締役も兼任。

常務取締役
品質保証部長

和泉 杏子

アウトドア用品や健康食品などの勤務を経て、2021年より当社品質保証部長に就任。
品質保証に関わり、2022年より取締役就任、2023年より現職。

取締役
マーケティング・
営業担当小川 真希
経営学修士（MBA）

学校法人、法律事務所などの勤務を経て2010年に当社入社。
その後はグローバルな展開に関わり、2022年に取締役就任、2023年より現職。
Kitazato America, Inc.の取締役も兼任。

取締役
製造部長

柴田 和美

医薬品メーカー、樹脂メーカーなどの勤務を経て、2013年に当社入社。
品質管理、製造に関わり、2022年に取締役就任、2023年より現職。

取締役
管理部門担当

鈴木 祐尚

自動車部品メーカー、光関連機器メーカーなどの勤務を経て2024年に当社入社。
同4月より取締役経営企画部長就任。同10月より管理部門担当として財務経理部、総務人事部、経営企画部を統括。

✓ 社外取締役

新谷 誠

社外取締役

イグナシオ・バメホ

社外取締役

山口 重則

社外取締役

石坂 明寛

社外取締役

佐藤 明夫

社外取締役

綱澤 泰弘

常勤監査役

片岡 伸介

社外監査役

佐野 知子

社外監査役

✓ ステークホルダーとのコミュニケーション

当社は、不妊治療分野に特化した医療機器・試薬メーカーとして、事業活動を支える多様なステークホルダーとの対話を重視しています。株主・投資家、社員、医療従事者・患者様、取引先、地域社会、環境といったステークホルダーとの継続的なコミュニケーションを通じて、期待や要請を的確に把握し、経営や事業活動に反映することで、持続的な企業価値向上を目指しています。

ステークホルダーと当社の価値創造

当社は、各ステークホルダーとの関係性を価値創造の重要な基盤と捉え、それぞれに応じた対話と情報提供を行っています。

株主・投資家

株主・投資家との対話においては、資本コストを意識した経営と持続的な成長戦略を丁寧に説明することを重視しています。適時・適切な情報開示と建設的な対話を通じて、中長期的な企業価値向上への理解を深めていただくことを目指しています。

【主な対話内容】

経営戦略・中期経営計画
業績動向および財務方針
サステナビリティ・ESGの取り組み

【対話手段・機会】

決算説明会・IRミーティング
個別面談・カンファレンスコール

医療従事者・患者様（顧客）

医療従事者および患者様とのコミュニケーションにおいては、安全性と品質を最優先に、製品や治療工程に関する適切な情報提供を行っています。医療現場からのフィードバックを製品改良や新製品開発に生かすことで、医療の質向上に貢献しています。

【主な対話内容】

製品の安全性・有効性
適正使用に関する情報
医療現場の課題・ニーズ

【対話手段・機会】

学会・セミナー・説明会
問い合わせ対応・情報提供活動

共有し、相互に成長できる関係を目指しています。

【主な対話内容】

品質・安定供給
サステナビリティ・コンプライアンス

【対話手段・機会】

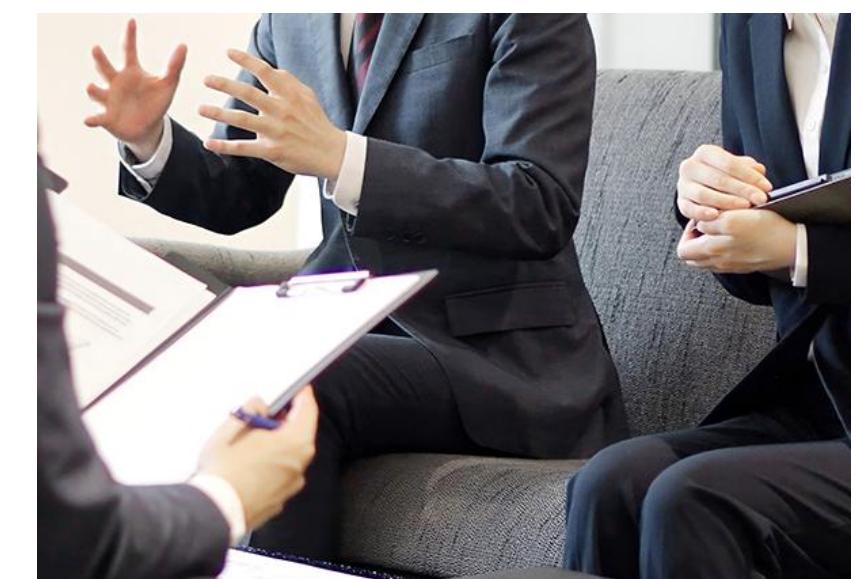
定期的な情報共有・意見交換
アンケート・評価活動

【対話手段・機会】

地域イベント・見学会
環境・社会活動への参画

コミュニケーションを通じた価値向上

当社は、ステークホルダーとの対話を単なる情報提供にとどめず、経営や事業活動の改善につなげることを重視しています。今後も、対話の質と透明性を高めることで、信頼に基づく関係を強化し、社会とともに成長する企業を目指してまいります。



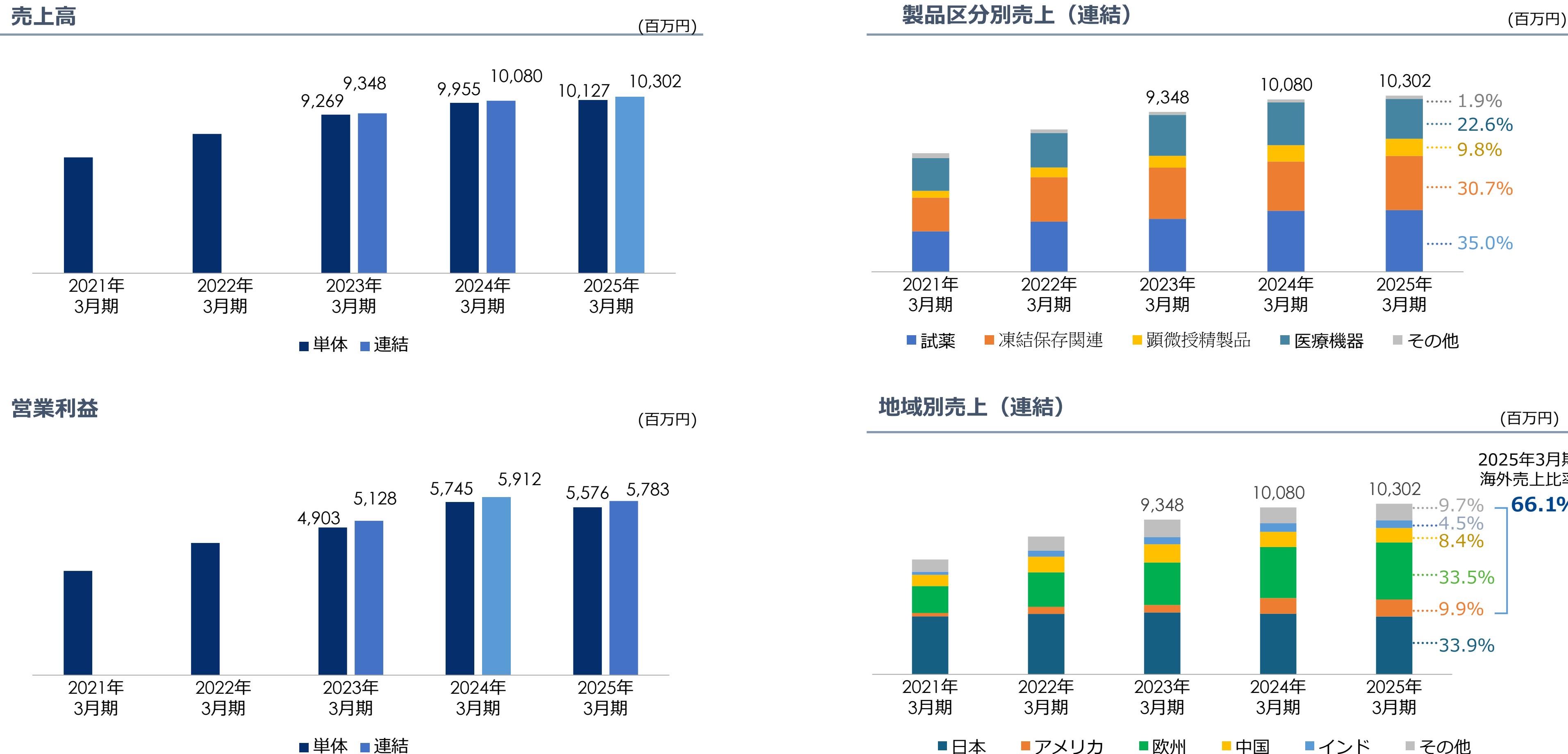
取引先・パートナー企業

当社は、取引先・パートナー企業との公正で健全な関係構築を重視しています。安定供給や品質確保、サステナビリティ調達に関する考え方を

【主な対話内容】

地域貢献・社会課題への対応
環境負荷低減

✓ 業績推移 / 製品区別・地域別売上高



✓ 損益計算書

	2024.3	2025.3	増減
売上高	10,080	10,302	+2.2%
売上原価	3,040	3,327	+8.6%
売上総利益	7,040	6,974	-0.9%
売上総利益率	69.8%	67.7%	-2.1ppt
販売費及び一般管理費	1,127	1,191	+5.4%
営業利益	5,912	5,782	-2.2%
営業利益率	58.7%	56.1%	-2.6ppt
経常利益	5,995	5,767	-4.0%
経常利益率	59.5%	56.0%	-3.5ppt
税引前当期純利益	5,995	5,741	-4.4%
当期純利益	3,972	3,788	-4.9%
当期純利益率	39.4%	36.8%	-2.6ppt
ROE	26.4%	22.1%	-4.3ppt

✓ 貸借対照表

	2024.3	2025.3	増減
流動資産	13,711	14,835	+7.6%
固定資産	4,145	4,913	+15.6%
資産合計	17,857	19,748	+9.6%
流動負債	1,675	1,419	-18.0%
固定負債	121	79	-53.2%
負債合計	1,796	1,499	-19.8%
純資産	16,060	18,249	+12.0%
負債純資産合計	17,857	19,748	+9.6%
自己資本比率	89.9%	92.4%	+2.5ppt

✓ キャッシュフロー計算書

	2024.3	2025.3	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,500	3,526	-27.6%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△89	△880	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,072	△1,658	-
現金及び現金同等物の期末残高	10,474	11,460	+8.6%

✓ 非財務データ

項目		単位	2023年度	2024年度
管理職	全管理職の数	人	16	19
	女性管理職の数	人	10	11
	女性管理職の割合	%	62	57
従業員	全従業員数※1	人	148	145
	女性従業員数※1	人	98	113
	女性従業員の割合※1	%	66	78
採用人数	平均年齢※1	歳	38.6	40.0
	※2	0	0	0
	全採用人数※1	人	35	41
	新卒採用人数	人	0	1
	新卒採用人数のうち、女性の人数	人	0	1
	新卒採用人数のうち、女性の割合	%	0	100
	キャリア採用人数	人	35	39

項目		単位	2023年度	2024年度
採用人数	キャリア採用人数のうち、女性の人数	人	24	28
	キャリア採用人数のうち、女性の割合	%	69	72
男女賃金格差	全労働者※3	%	66.2	75.9
	うち正規雇用労働者	%	73.5	83.2
育児休業取得者	うち非正規雇用労働者	%	86.5	102.4
	育児休業取得者数 男性	人	0	1
	育児休業取得者数 男性	%	—	100
	育児休業取得者数 女性	人	5	7
	育児休業取得者数 女性	%	100	100

※1.対象：直接雇用する従業員（正社員、契約社員、パート）を対象としている

※2.対象：正社員を対象としている

※3.対象：直接雇用する従業員のうち、パートを除く正社員および契約社員を対象としている



www.kitazato.co.jp