

2026年3月期 第3四半期 決算説明会資料

株式会社北里コーポレーション

2026年2月10日

KITAZATO[®]

イベント概要

[企業名]	株式会社北里コーポレーション
[証券コード]	368A
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026年3月期 第3四半期決算説明会
[日程]	2026年2月10日
[発表者]	取締役経営企画部長 鈴木 祐尚

2026年3月期
第3四半期
業績概要



KITAZATO®

早速ですが、2026年3月期 第3四半期の業績についてご説明いたします。

損益計算書

3

- 売上高は7,934百万円（前年同期比+9.3%）、四半期純利益は2,817百万円（前年同期比+7.5%）と増収増益。
- 第3四半期 累計の対通期予想進捗は、売上高74.8%/営業利益79.0%/経常利益80.8%/純利益80.5%。

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
売上高	7,258	10,302	7,934	9.3%	10,602	74.8%
営業利益	3,970	5,782	4,248	7.0%	5,374	79.0%
営業利益率	54.7%	56.1%	53.5%	△1.2pt	50.7%	-
経常利益	3,990	5,767	4,258	6.7%	5,267	80.8%
経常利益率	55.0%	56.0%	53.7%	△1.3pt	49.7%	-
四半期純利益	2,621	3,788	2,817	7.5%	3,498	80.5%
四半期純利益率	36.1%	36.8%	35.5%	△0.6pt	33.0%	-

KITAZATO

2026年3月期 第3四半期累計の連結業績は、第2四半期に引き続き増収増益となりました。

売上高は前年同期比9.3%増の79億34百万円、営業利益は7.0%増の42億48百万円、経常利益は6.7%増の42億58百万円、四半期純利益は7.5%増の28億17百万円となりました。

第3四半期の通期業績予想に対する進捗は、売上高74.8%、営業利益79.0%、経常利益80.8%、純利益80.5%と現時点では、概ね計画線上で推移しております。

次に、売上について、ご説明いたします。

地域別売上高

- 日本の売上高は2,756百万円（前年同期比3.2%増）、海外の売上高は5,177百万円（前年同期比12.9%増）。
- 海外売上高比率は65.3%（前年同期比2.1pt増）。

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
売上高	7,258	10,302	7,934	9.3%	10,602	74.8%
日本	2,670	3,496	2,756	3.2%	3,690	74.7%
海外	4,587	6,805	5,177	12.9%	6,912	74.9%
欧州	2,303	3,448	2,750	19.4%	3,645	75.4%
米国	724	1,022	846	16.8%	1,179	71.8%
中国	498	868	459	△7.9%	659	69.7%
インド	328	467	470	43.1%	525	89.6%
その他	731	998	651	△11.0%	903	72.1%
海外売上高比率	63.2%	66.1%	65.3%	2.1pt	65.2%	-

KITA ZATO

地域別の売上高です。

日本の売上高は前年同期比3.2%増の27億56百万円、海外売上高は12.9%増の51億77百万円、海外売上高比率は65.3%で2.1pt増加となりました。

以降、地域別の詳細について、ご説明いたします。

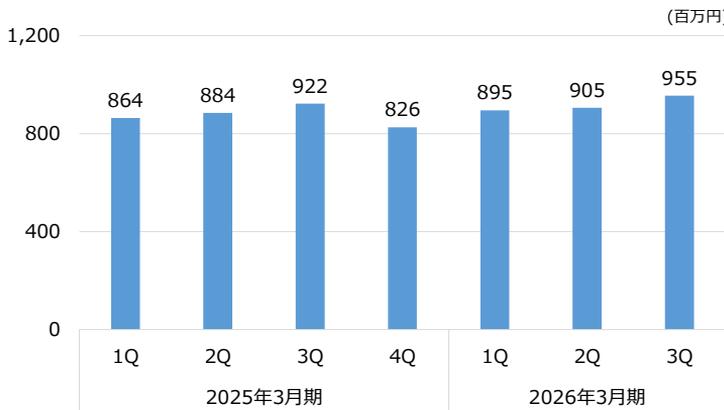
なお、各地域における市場環境については、現状大きな変化はございません。

地域別売上高（日本）

| 5

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
日本	2,670	3,496	2,756	3.2%	3,690	74.7%



<市場環境>

- 2022年4月から不妊治療の保険適用開始。
- 晩婚化が進んでおり、2022年において女性の平均初婚年齢は29.7歳、第一子出生時の平均年齢は30.9歳にまで上昇。
- 市場規模は2025年以降横ばいの予測。

<増減要因>

- 競争環境を踏まえ、新製品・改良品を継続展開。
- 営業強化により、国内販売は健闘。

KITAZATO

まずは、日本の売上高です。

日本の売上高は、前年同期比3.2%増の27億56百万となりました。

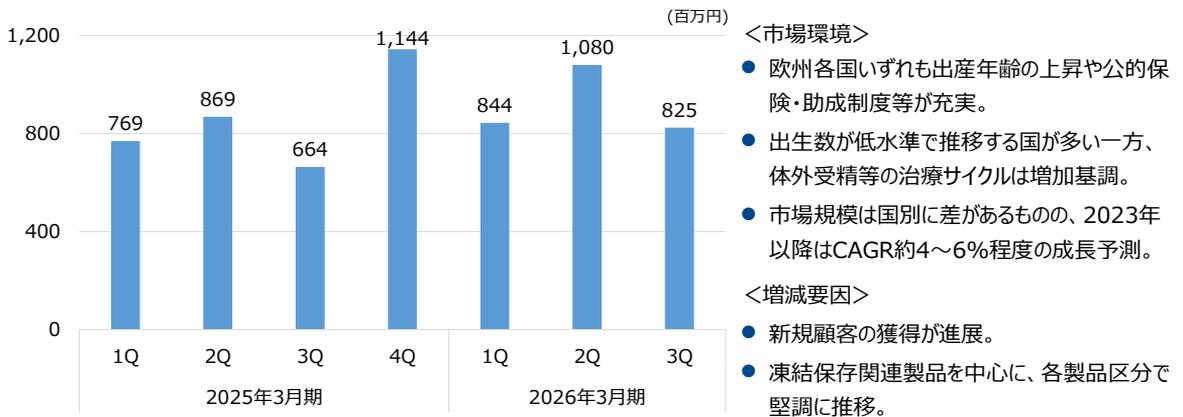
競争環境の変化を踏まえ、新製品・改良品の展開を進めました。

また、営業活動を強化したことで販売が底堅く推移し、この結果、昨年に対して増加となっており、競合に対して健闘している状況となっております。

地域別売上高（欧州）

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
欧州	2,303	3,448	2,750	19.4%	3,645	75.4%



KITAZATO

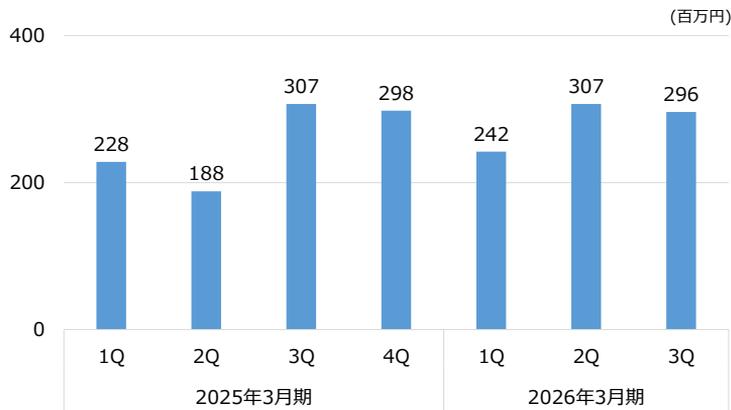
続きまして、欧州の売上高です。

欧州の売上高は、前年同期比19.4%増の27億50百万円となりました。新規顧客の獲得が進んだことに加え、凍結保存関連製品を含む各製品区分で販売が堅調に推移しました。この結果、売上は昨年を上回っております。

地域別売上高（米国）

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
米国	724	1,022	846	16.8%	1,179	71.8%



<市場環境>

- 公的制度のカバーは限定的。
- 年間1~4州において新たに保険制度が設定され不妊治療へ保険適用が進んでいる。
- 不妊治療による出生数は、2013年~2022年でCAGR4.2%。

<増減要因>

- 当社製品の認知度向上を背景に販売は底堅く推移。
- 認証取得等により製品ラインナップの拡充が進む。

KITAZATO

続きまして、米国の売上高です。

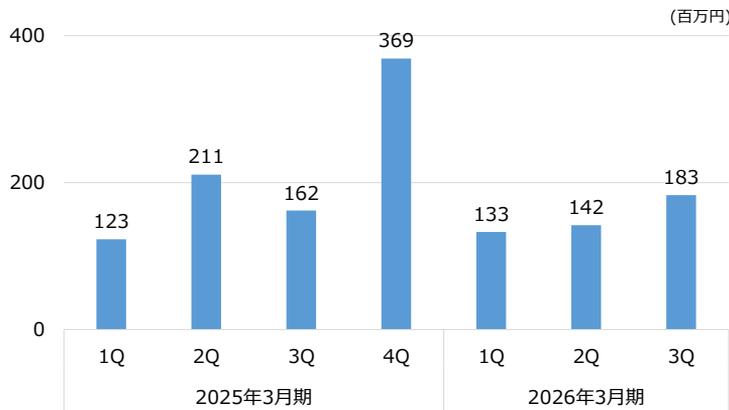
米国の売上高は、前年同期比16.8%増の8億46百万円となりました。足元の需要は堅調で、当社製品の認知度向上を背景に販売は底堅く推移しております。また、認証取得等により、製品ラインナップの拡充が進みました。

欧・米においては、積極的なワークショップなどのイベントを開催し、拡販を継続しております。

地域別売上高（中国）

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
中国	498	868	459	△7.9%	659	69.7%



<市場環境>

- 晩婚化を背景に高年齢層の不妊治療ニーズは底堅い。
- 少子化対策（出産奨励策等）による、制度・規制変更は段階的に進む。
- 不妊治療市場は2024～2034年でCAGR約4.2%の成長予測。

<増減要因>

- 前年の一時的なスポット販売の反動により、前年同期比では減収。
- 通常ベースでの販売が安定。

KITAZATO

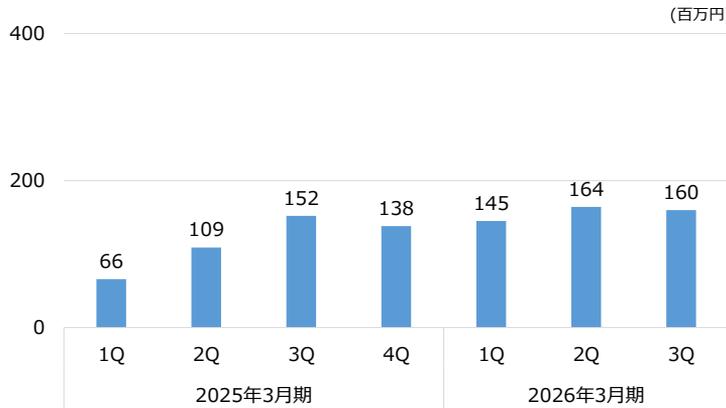
続きまして、中国の売上高です。

中国の売上高は、前年同期比7.9%減の4億59百万円となりました。前年の一時的なスポット販売があった反動により、今年度は減収となっております。一方で、通常ベースでの販売は安定して推移している状況です。

地域別売上高（インド）

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
インド	328	467	470	43.1%	525	89.6%



<市場環境>

- 晩婚化を背景に潜在需要は大きく、IVF施設数も増加基調。
- 公的保険のカバーは限定的で自費が中心だが、都市部を中心に治療ニーズは拡大。
- IVF市場は2024～2030年でCAGR約7.8%の成長予測。

<増減要因>

- 新規顧客の獲得が進展。
- Mediaを中心に販売は順調に推移。

KITAZATO

続きまして、インドの売上高です。

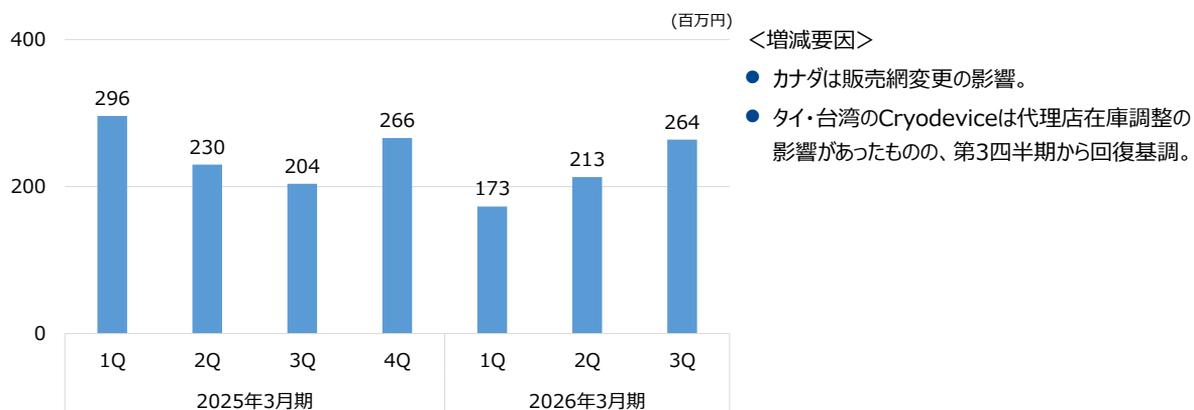
インドの売上高は、前年同期比43.1%増の4億70百万円となりました。販売拡大に向けた新規顧客の獲得が進み、現在Mediaを中心に販売は順調に推移している状況です。

地域別売上高（その他）

| 10

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
その他	731	998	651	△11.0%	903	72.1%



KITAZATO

最後に、その他地域の売上高です。

その他地域の売上高は、前年同期比11.0%減の6億51百万円となりました。カナダでの販売網変更の影響に加え、タイ、台湾におけるCryodeviceの在庫調整の影響を受けたものです。

なお、タイ、台湾の在庫影響は当第3四半期から回復基調となっております。

地域別に関しては、欧米印の販売が前年比で寄与している状況です。

製品区分別売上高

| 11

- Mediaは、欧州やインドでの新規の顧客開拓が進んだことから、売上高は2,927百万円(前年同期比11.1%増)。
- 医療機器は、胚移植用カテーテルの新製品、採卵針の改良品が国内、海外ともに引き続き好調で、売上高は1,902百万円(前年同期比9.9%増)。
- すべての製品区分において前年同期を上回った。

(百万円)

	2025.3		2026.3			
	3Q実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	通期予想	3Q進捗率
売上高	7,258	10,302	7,934	9.3%	10,602	74.8%
Media	2,634	3,607	2,927	11.1%	3,731	78.5%
Cryodevice	2,007	3,165	2,122	5.7%	3,131	67.8%
医療機器	1,731	2,324	1,902	9.9%	2,377	80.0%
Micro Tools	746	1,009	793	6.3%	1,147	69.2%
その他	137	194	187	36.0%	216	86.8%

KITAZATO

続きまして、製品区分別の売上高について、ご説明いたします。

Media製品は、第2四半期に引き続き、欧州やインドでの新規顧客開拓が進んだことから、売上高は前年同期比11.1%増の29億27百万円となりました。

医療機器は、胚移植用カテーテルの新製品、採卵針の改良品が国内、海外ともに引き続き好調で、売上高は9.9%増の19億2百万円となりました。

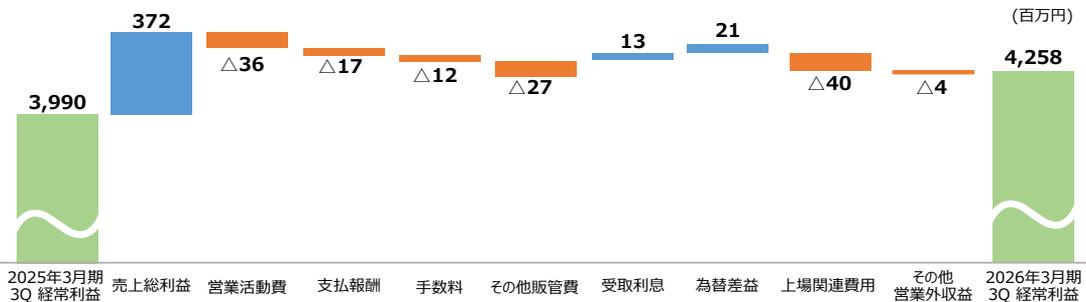
CryodeviceとMicro Toolsにおいては、欧米における新規顧客開拓が順調に進み、前年同期比で増加しております。

なお、当第3四半期ですべての製品区分において前年同期を上回る状況となりました。

経常利益の変動要因 <前年同期対比>

■ 経常利益は4,258百万円で、前年同期比 268百万円の増加。

- 売上総利益 : OEM製品の増加に伴い一部原価率が上昇したものの、売上増により372百万円の増益。
- 営業活動費 : 学会出展費用および海外出張費用の増加により 36百万円の減益。
- 支払報酬 : 海外販売に向けた認証取得費用の増加により 17百万円の減益。
- 手数料 : 上場後に新たに発生した株式事務手数料等により 12百万円の減益。
- 上場関連費用 : 新規上場に関連する一過性費用により 40百万円の減益。



続きまして、経常利益の変動要因についてご説明いたします。

2026年3月期 第3四半期の経常利益は42億58百万円、前年同期と比較して2億68百万円の利益増加となりました。

主な内訳は、売上増に伴う利益増加3億72百万円、費用増加による利益の減少として、学会への出展や、海外出張による営業活動費36百万円、輸出に必要な認証取得のための支払報酬17百万円、上場後、新たに生じた株式事務手数料等12百万円、管理、営業体制強化のための採用などの其他販管費27百万円、新規上場に関連した費用(一過性)40百万円が発生しております。

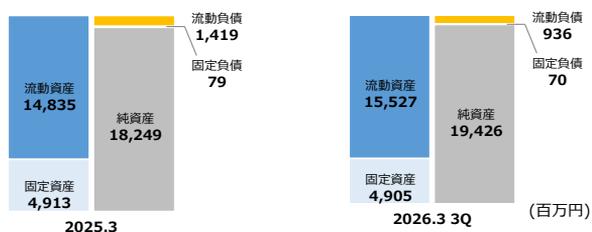
なお、売上総利益は、OEM製品の比率が高まっていることから、売上高の伸びに対して増加額が小さくなっております。

OEMは海外市場でのラインナップ拡充を迅速に進めるための戦略的な取り組みであり、計画の範囲内で推移しています。

並行して当社製品の認証取得を進めており、取得後は段階的に自社製品へ切り替えることで、中期的な収益改善を目指してまいります。

貸借対照表

	2025.3	2026.3 3Q	増減額
(百万円)			
流動資産	14,835	15,527	692
固定資産	4,913	4,905	△7
資産合計	19,748	20,433	684
流動負債	1,419	936	△483
固定負債	79	70	△8
負債合計	1,499	1,006	△492
純資産	18,249	19,426	1,177
負債純資産合計	19,748	20,433	684
自己資本比率	92.4%	95.1%	2.7pt



続きまして、貸借対照表についてですが、ご覧の通りとなっております、自己資本比率は95.1%となっております。

2026年3月期業績予想

| 14

- 売上高は国内外ともに堅調に推移。製品区分別・地域別に見ても安定した販売が継続。
- 足元では国際情勢や為替動向等の不確実性はあるものの、当社製品群に対する需要は底堅く、第4四半期についても足元の受注状況等を踏まえ、現時点では概ね計画線上で推移する見通しです。また、想定外の大きな変動要因も発生していないことから、通期業績予想は据え置き。

(百万円)

	2025.3 実績	2026.3 予想	前期比 増減率
売上高	10,302	10,602	2.9%
営業利益	5,782	5,374	△7.1%
営業利益率	56.1%	50.7%	△5.4pt
経常利益	5,767	5,267	△8.7%
経常利益率	56.0%	49.7%	△6.3pt
当期純利益	3,788	3,498	△7.7%
当期純利益率	36.8%	33.0%	△3.8pt

業績予想の前提

- 海外取引の多くは日本円建てであるため、為替変動の影響は限定的。
- 当社は限界利益率が高い事業構造であるため、売上高の増加で利益が大きく変動する可能性あり。

KITAZATO

最後に、2026年3月期 通期業績予想についてご説明いたします。

2026年3月期は、2025年5月22日に発表した業績予想からの修正はございません。売上高106億2百万円、営業利益は53億74百万円、経常利益52億67百万円、当期純利益は34億98百万円を予想しております。

足元では国際情勢や為替動向等の不確実性はあるものの、当社製品群に対する需要は底堅く推移しております。

また、第4四半期についても足元の受注状況等を踏まえ、現時点では概ね計画線上で推移する見通しです。

想定外の大きな変動要因も発生していないことから、通期業績予想は据え置いております。

引き続き、足元の堅調な需要を取り込みつつ、収益の確保に努めてまいります。

本日の説明は以上となります。

売上高

2025.03 3Q	2026.03 3Q
72.5 億円	79.3 億円
9.3%増 ↑	

売上総利益

2025.03 3Q	2026.03 3Q
48.9 億円	52.6 億円
7.6%増 ↑	

営業利益

2025.03 3Q	2026.03 3Q
39.7 億円	42.4 億円
7.0%増 ↑	

営業利益率

2025.03 3Q	2026.03 3Q
54.7 %	53.5 %
1.2pt減 ↑	

海外売上比率

2025.03 3Q	2026.03 3Q
63.2 %	65.3 %
2.1pt増 ↑	

自己資本比率

2025.03 3Q	2026.03 3Q
95.3 %	95.1 %
0.2pt減 ↑	

この資料に掲載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

お問い合わせ先

株式会社 北里コーポレーション

経営企画部

TEL 0545-65-7122

URL <https://www.kitazato.co.jp/ja/ir/inquiry/>

KITAZATO[®]

www.kitazato.co.jp

Appendix



KITAZATO[®]



■体外受精・顕微授精・凍結融解移植などの不妊治療領域に特化した医療機器メーカー

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9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)、欧州 (設立予定)
従業員数	207名 (2025年9月末日現在) 男女比 (男性:女性 = 2:8) ※正社員76名、臨時社員131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
Kitazato Europe	設立予定	欧州における製品販売



企業理念

Happiness, for the Next Generations

笑顔を新しい世代に

北里コーポレーションは、不妊治療に取り組むすべての人に寄り添い、
医療の力で“次の世代への喜び”を届ける企業であり続けます。

「お母さんには安心を、赤ちゃんには安全を。」

私たちは、安全で高品質な製品を通じて、世界中の家族の未来を支えてまいります。

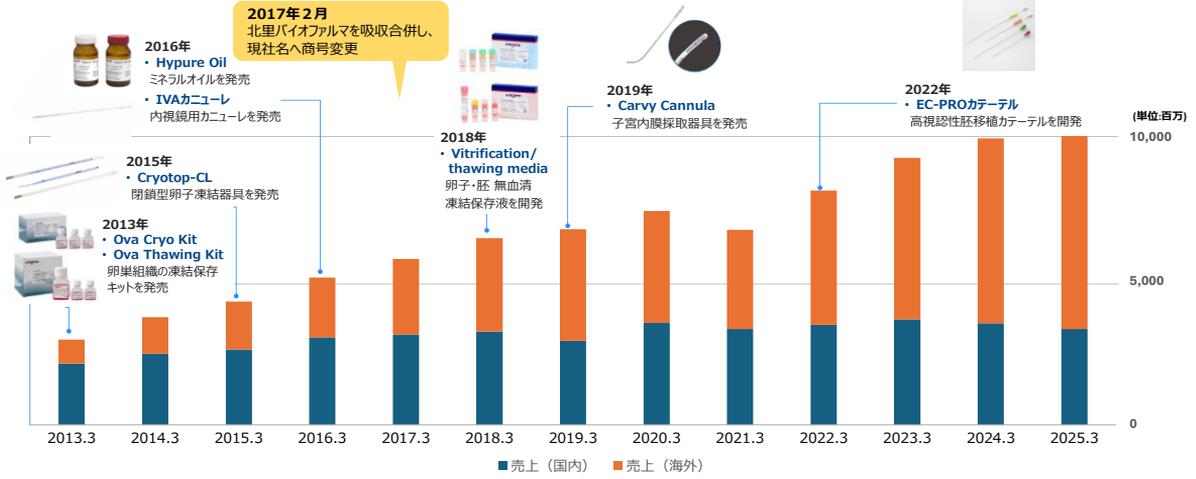
経営指針

- 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。

業績推移

■ 日本、欧米、中国など各国・地域の主要クリニックとの信頼関係と製品開発力を基盤に、市場を創造しながら持続的に成長

単体売上高の推移





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での勤務を経て、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、法律事務所などでの勤務を経て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、樹脂メーカーなどでの勤務を経て、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。



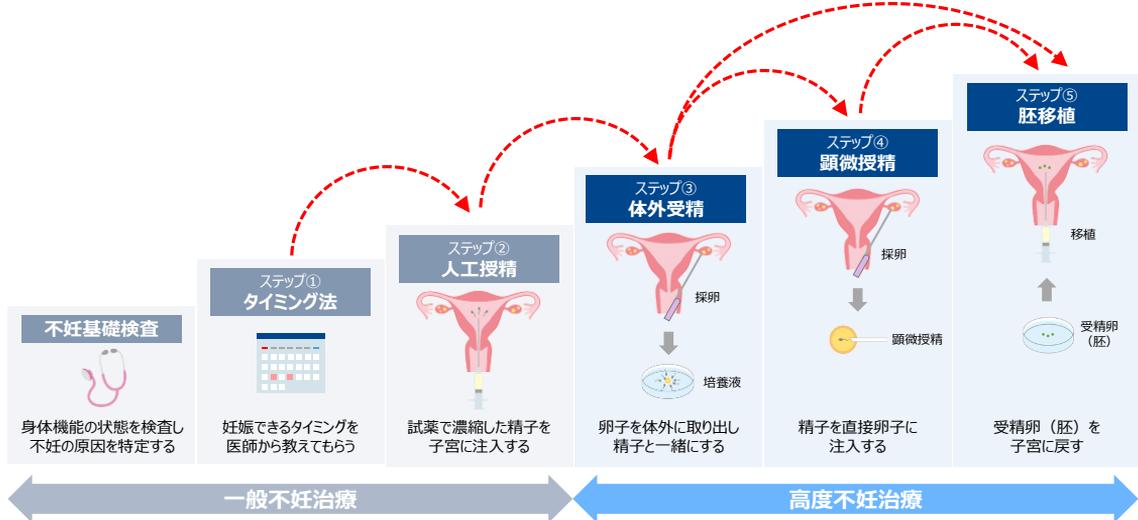
**取締役
管理部門担当**

鈴木 祐尚

自動車部品メーカー、光関連機器メーカーなどでの勤務を経て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。

不妊治療について

■ 不妊治療は一般不妊治療と高度不妊治療に区分され、治療工程は①～⑤のステップにわたり、不妊の状況によってステップが上がる



事業領域

- 人工授精、体外受精、胚移植のすべての治療工程に関わる製品を開発・製造し、世界各国の医療現場に提供
- 特に、当社が強みとする凍結保存分野では、凍結液および保存容器が主要製品として市場成長を牽引

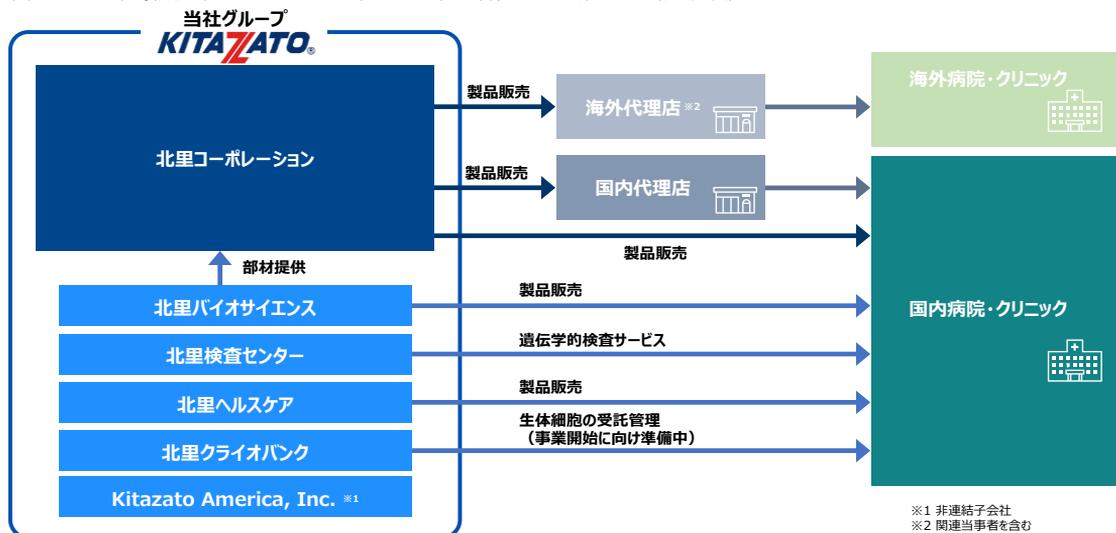
不妊治療の流れ





事業系統図

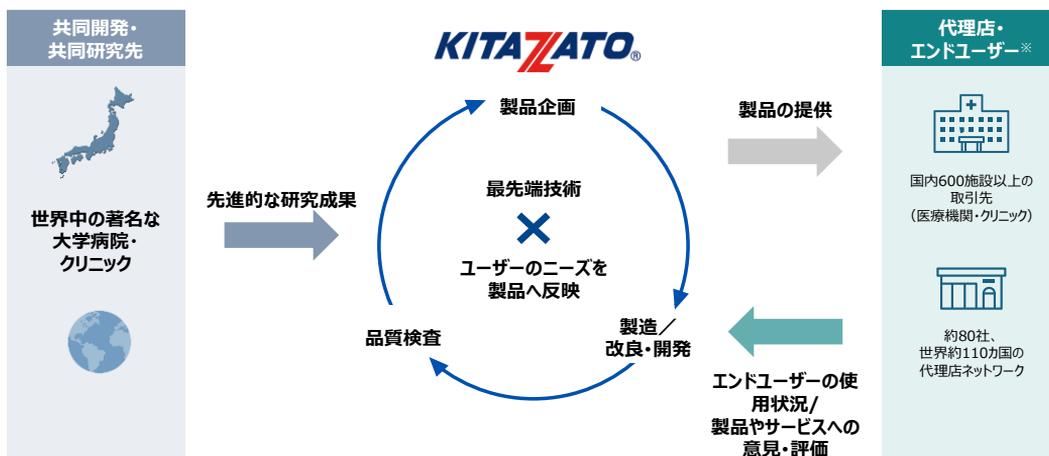
- 国内の商流は直接販売中心となっており、海外の商流は代理店経由。子会社は周辺領域を展開



※1 非連結子会社
※2 関連当事者を含む

当社の製品開発体制

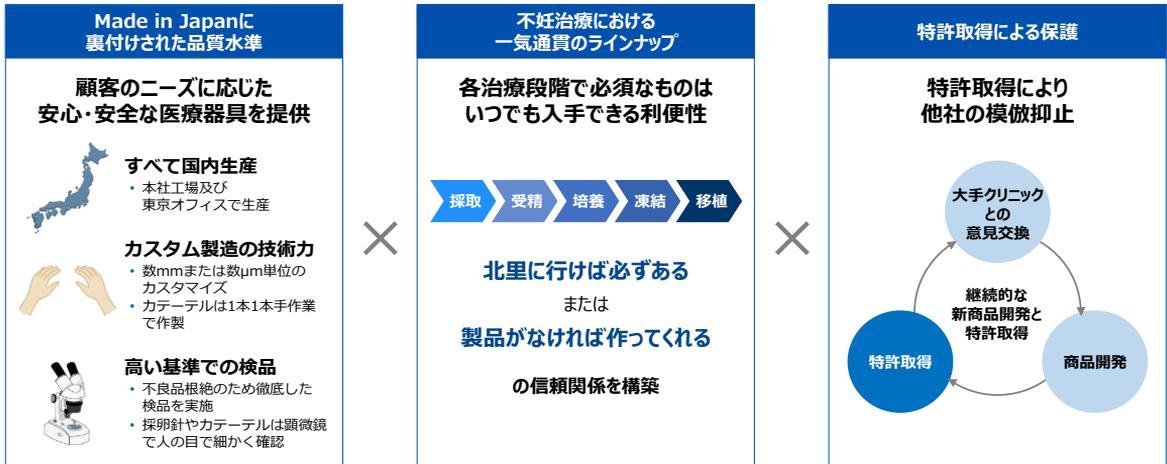
- 世界中の医療現場と研究機関より先進的な研究成果を連携し、さらに顧客ニーズを取り込んで、迅速に製品化し高付加価値を創出



※2025年3月末時点

グローバルに浸透する『Kitazato』ブランド

■ Made in Japanの品質、製品ラインナップ、特許取得を基盤に、医療現場の信頼に応える製品を提供



グローバルに展開する強固な販売体制

■ 約80社の代理店ネットワークを通じ、世界110カ国で自社製品を展開し、安定した成長を支える販売基盤を構築



※2025年3月末時点