







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 決算説明会
[日程]	2026年5月11日
[登壇者]	2名 代表取締役 井上 太綬 取締役経営企画部長 鈴木 祐尚

 会社概要	P. 3
 2026年3月期決算 業績報告	P. 8
 2027年3月期 業績予測	P. 24
 今後の取り組みについて	P. 29

北里コーポレーションの代表取締役の井上です。
本日は、どうか宜しくお願いいたします。

上場してからまだ1年もたっていませんが、株主・投資家の皆さま、証券会社の皆様には、温かい励ましのメッセージ、そして厳しいご意見もいただきました。本当にたくさんのアドバイスをありがとうございました。

現在、世界では少子化が大きな社会課題となる一方で、医療技術の進歩により、「子どもを持ちたい」という想いを実現できる可能性は広がっています。

その実現を支える企業でありたいと考えております。それが、創業以来変わらない私の想いです。

今後も、開発力、日本製の高品質、そして医療現場との信頼関係を基盤に、持続的な成長と企業価値向上に取り組んでいきます。

本日の進行ですが、当社のことを存じ上げない方も多いと思いますので、まずは会社概要からご説明させていただきます。

既にご存知の内容もあるかと思いますが、ご了承いただけますと幸いです。

それでは、説明に入らせていただきます。

会社概要



KITAZATO[®]

会社概要

- 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（2026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、欧州
従業員数	198名（2026年3月末日現在）※正社員75名、臨時社員123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	不妊治療設備関連の製造
株式会社北里検査センター	2016年 2月24日 設立	不妊治療関連の検査受託
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開発・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	2026年 設立予定	欧州における製品販売



KITAZATO

まず、会社概要です。

当社は産婦人科不妊治療領域に特化した医療機器メーカーです。

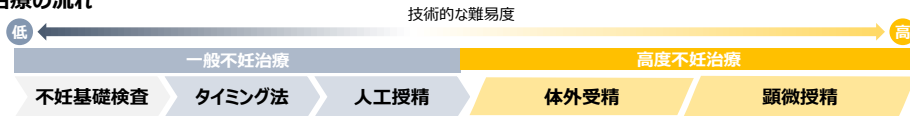
設立は2007年4月、静岡県富士市に本社を置き、東京と米国に拠点がございます。

欧州は、今期設立予定となっております。

事業領域 ～不妊治療の消耗品・試薬を全てサポート～

- 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



当社が注力する領域



KITAZATO

事業領域です。

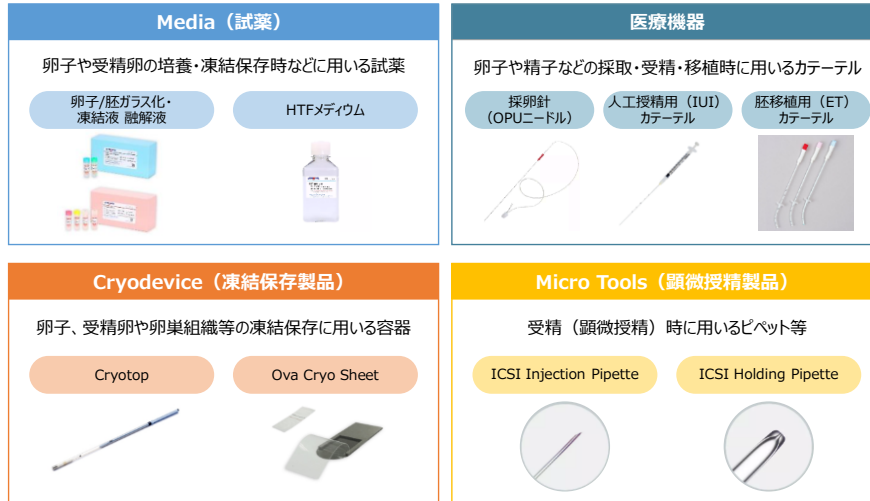
不妊治療のプロセスは一般不妊治療と高度不妊治療があり、治療工程は基礎検査から始まり、タイミング法、人工授精、体外受精、顕微授精と患者様の状況によってステップが上がります。

このなかで、当社が注力する領域は、一般不妊治療である人工授精から、高度不妊治療の体外受精や顕微授精、胚移植にわたる全ての領域です。

この領域の消耗品を一貫して開発・製造し、世界の医療現場に届けております。

当社が取り扱う製品

- 国内一貫生産体制のもと、徹底した品質管理により、「Made in Japan」の高い安全性と信頼性を実現



KITAZATO

続いて、当社が取り扱う製品について、ご説明いたします。
当社製品は大きく4つに分類されます。全て不妊治療に欠かせない製品群です。

左上から説明します。まずMedia、試薬類になります。
卵子や受精卵を成長させる培養液や、凍結保存に用いる液体試薬になります。
次に左下、Cryodeviceです。
卵子や卵巣組織などの凍結保存に用いる器具です。卵巣組織凍結は妊孕性温存のために使われます。今ではガン患者様が治療前に卵巣組織を凍結すれば自然妊娠も可能になりました。
続いて右上、医療機器です。
医療機器は医師が使用する器具で、卵子を採取する針や、受精卵を子宮内に移植するカテーテルなどがあります。こちらも、高い評価を受けております。
最後に右下、Micro Toolsとなります。
Micro Toolsとは高度不妊治療の顕微授精などに用いるガラスやプラスチックを加工した精密な工業製品です。
顕微鏡を用いながら加工を行うため製造には難しい技術が要求されます。
世界でも生産できるメーカーはごくわずかとなっております。

これらの製品を、開発から出荷・市販後調査まで一貫した生産体制のもと、徹底した品質管理により、医療現場へお届けしています。

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カ国以上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

KITA ZATO

次に、販売体制ですが当社は、約80社の代理店ネットワークを通じ、世界110カ国以上に自社製品を展開し、安定した成長を支える販売基盤を構築しています。これにより、世界各地で開催される学会への支援や当社製品を用いた研究発表が可能となり、顧客との関係性をより近いものとし、ブランドイメージの向上にもつながっています。

会社概要は以上となります。

2026年3月期
業績報告



KITAZATO[®]

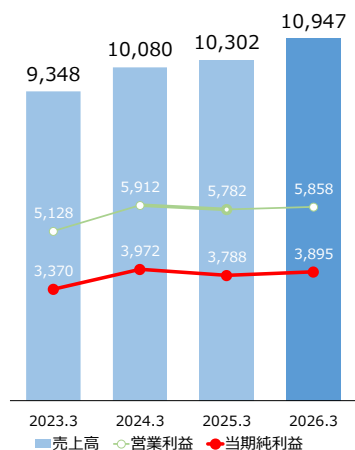
これより、26年3月期の業績についてご報告いたします。

連結業績サマリー

増収増益、売上高は過去最高

■売上高は10,947百万円（前期比+6.3%、過去最高）、当期純利益は3,895百万円（前期比+2.8%）と増収増益

	2025.3		2026.3			
	実績 (A)	実績 (B)	増減額 (C=B-A)	増減率 (C/A)	計画 (D)	進捗率 (B/D)
売上高（連結）	10,302	10,947	645	6.3%	10,602	103.3%
売上高（単体）	10,127	10,708	580	5.7%	10,412	102.8%
売上原価	3,327 (32.3%)	3,732 (34.1%)	405	12.2%	3,785 (35.7%)	98.6%
販管費	1,191 (11.6%)	1,355 (12.4%)	164	13.8%	1,442 (13.6%)	94.0%
営業利益	5,782 (56.1%)	5,858 (53.5%)	76	1.3%	5,374 (50.7%)	109.0%
当期純利益	3,788	3,895	106	2.8%	3,498	111.3%



KITAZATO

26年3月期の連結業績は、売上高109億4千7百万円、前期比プラス6.3%と過去最高を更新し、当期純利益は38億9千5百万円、前期比プラス2.8%の増収増益となりました。

計画に対しても、ご覧のとおり順調に進捗しております。

それでは、売上高の詳細についてご説明いたします。

地域別売上高

国内は回復、海外は欧州を中心に堅調に推移

- 日本の売上高は3,660百万円（前期比+4.7%）、海外の売上高は7,287百万円（前期比+7.1%）
- 海外売上比率は66.6%（前期比+0.5pt）

（百万円）

	2025.3	2026.3			
	実績	実績	前期比	計画	進捗率
売上高	10,302	10,947	6.3%	10,602	103.3%
日本	3,496	3,660	4.7%	3,690	99.2%
海外	6,805	7,287	7.1%	6,912	105.4%
欧州	3,448	3,990	15.7%	3,645	109.5%
米国	1,022	1,120	9.6%	1,179	95.0%
中国	868	672	△22.5%	659	102.0%
インド	467	593	26.9%	525	113.0%
その他	998	909	△8.9%	903	100.7%

KITAZATO

地域別売上高です。

日本は36億6千万円、前期比プラス4.7%となりました。

海外は72億8千7百万円、前期比プラス7.1%と、総じて堅調に推移しております。

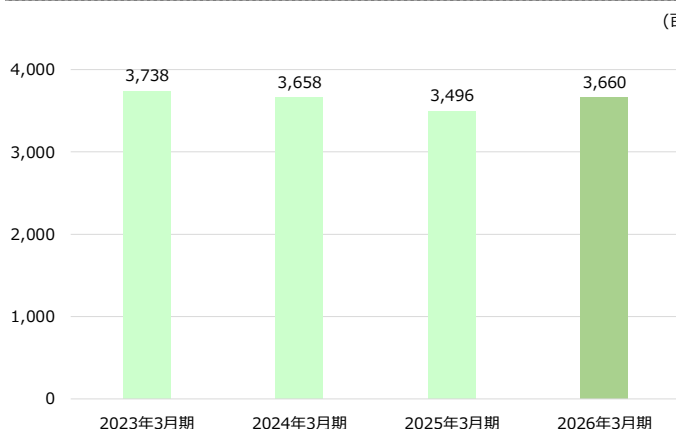
海外売上比率も66.6%、前期比では0.5ポイント上昇しております。

それでは、地域ごとにご説明いたします。

地域別売上高（日本）

(百万円)

	2025.3		2026.3					
	4Q実績	通期実績	4Q実績	前年同期	通期実績	前年同期	計画	進捗率
日本	826	3,496	903	9.4%	3,660	4.7%	3,690	99.2%



<市場環境>

- 2022年4月から不妊治療の保険適用開始
- 新規クリニック数は増加の傾向
- CAGR11.9%(2026-2034) 引用「Straits Research」

<増減要因>

- マーケティング活動および営業活動強化
- 新製品・改良品の投入

KITAZATO

日本から説明します。

日本の売上高は、36億6千万円、前期比プラス4.7%となりました。

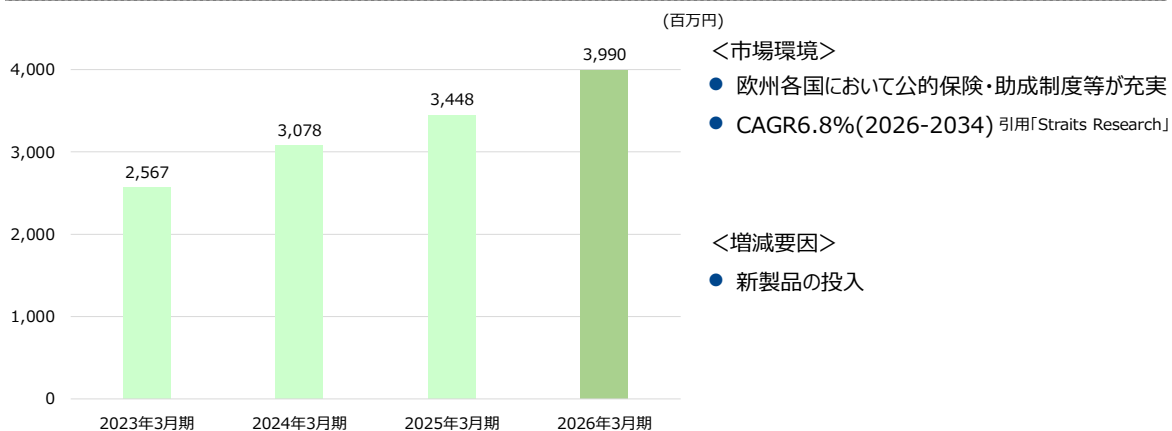
国内では、新製品・改良品の展開を行い、今後海外市場に売り出すかを判断する重要な市場になります。

今期は微増でしたが、マーケティング活動の成果が徐々に表れた結果と考えており来期の増加は期待しております。

地域別売上高（欧州）

(百万円)

	2025.3		2026.3					
	4Q実績	通期実績	4Q実績	前年同期	通期実績	前年同期	計画	進捗率
欧州	1,144	3,448	1,240	8.4%	3,990	15.7%	3,645	109.5%



KITAZATO

続きます、欧州です。

欧州の売上高は、前期比プラス15.7%の39億9千万円となりました。

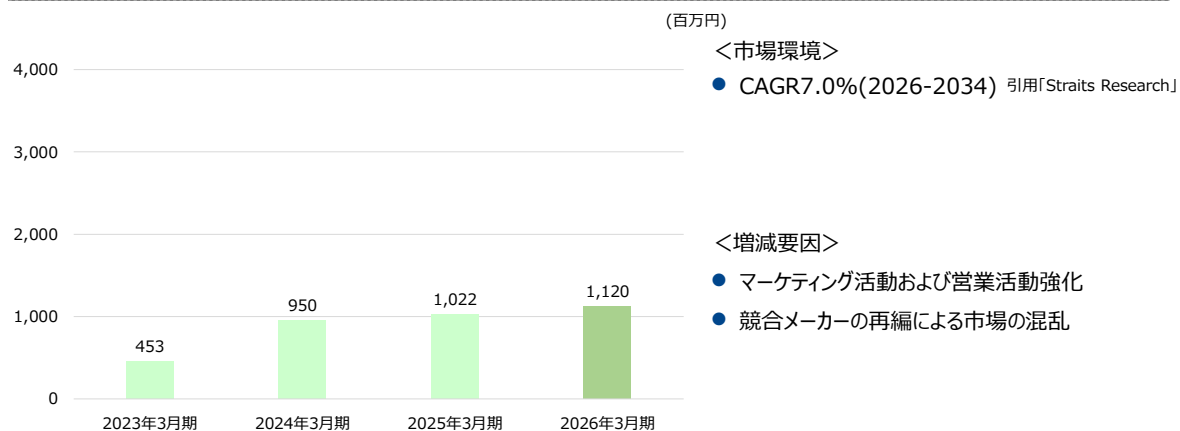
特にMedia、Cryodeviceを中心に販売が増加しており、順調に売上げを伸ばしております。

ロシア・ウクライナの戦争の影響もほぼありません。

地域別売上高（米国）

(百万円)

	2025.3		2026.3					
	4Q実績	通期実績	4Q実績	前年同期	通期実績	前年同期	計画	進捗率
米国	298	1,022	274	△8.0%	1,120	9.6%	1,179	95.0%



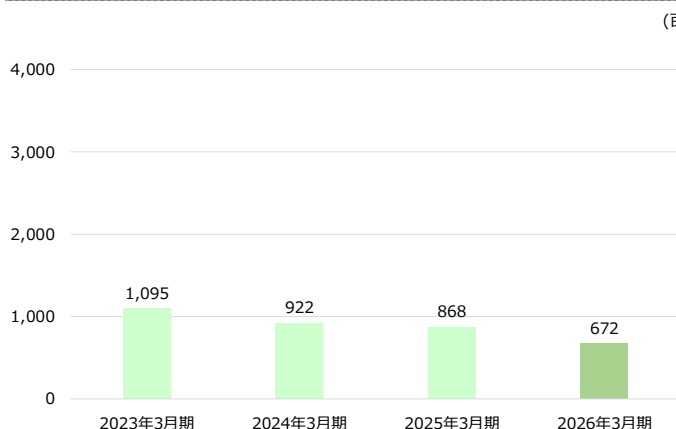
KITAZATO

米国の売上高は、前期比プラス9.6%の11億2千万円となりました。一部、競合メーカーの再編による市場の混乱が生じて売上増の機会を得ましたが、米国はもう少し成長できる市場だと考えています。

地域別売上高（中国）

(百万円)

	2025.3		2026.3					
	4Q実績	通期実績	4Q実績	前年同期	通期実績	前年同期	計画	進捗率
中国	369	868	213	△42.3%	672	△22.5%	659	102.0%



<市場環境>

- 出生率の大幅な低下傾向
(2024年 人口1,000人当たり 出生率6.7%)
引用「中国国家统计局」
- 公立病院にて国産品優遇政策
- CAGR12.5%(2026-2034) 引用「Straits Research」

<増減要因>

- 患者数減少
- 安価な自国製品の参入

KITAZATO

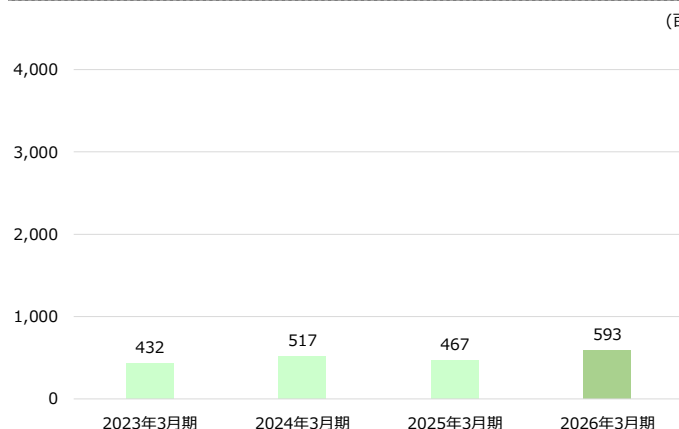
中国の売上高は、前期比マイナス22.5%の6億7千2百万円となりました。
患者数の減少、安価な中国製品の参入が見受けられています。
中国市場は、中長期的には重要な市場の一つと認識しております。
今期は、根本的に中国とのあり方を見直すために新しい取り組みを始める予定です。

地域別売上高（インド）

| 15

(百万円)

	2025.3		2026.3					
	4Q実績	通期実績	4Q実績	前年同期	通期実績	前年同期	計画	進捗率
インド	138	467	123	△11.3%	593	26.9%	525	113.0%



<市場環境>

- 不妊治療施設数も増加
- 適齢（15～40歳女性）人口数は世界一
- CAGR14.5%(2026-2034) 引用「Straits Research」

<増減要因>

- 4Qは代理店変更準備に伴う計画的な減少

KITAZATO

インドの売上高は、前期比プラス26.9%の5億9千3百万円となりました。

インドはとても難しい市場と考えています。

中国市場同様にインド市場は次の成長のために、当社は何をすべきか、何をしなければならぬかを考えており、抜本的に見直す整備を進めております。

製品区分別売上高

Cryodeviceで前年の一過性影響も、影響を除いたところでは、各製品カテゴリで着実に成長

- Mediaは、新製品の投入により好調。売上高は4,004百万円(前期比+11.0%)
- Cryodeviceは、中国での販売数低下の影響により、売上高は3,081百万円(前期比△2.6%)
- 医療機器は、国内外ともに堅調。売上高は2,512百万円(前期比+8.1%)
- Micro Toolsは、欧州で増加。売上高は1,099百万円 (前期比+8.8%)

(百万円)

	2025.3	2026.3			
	実績	実績	前期比	計画	進捗率
売上高	10,302	10,947	6.3%	10,602	103.3%
Media	3,607	4,004	11.0%	3,731	107.3%
Cryodevice	3,165	3,081	△2.6%	3,131	98.4%
医療機器	2,324	2,512	8.1%	2,377	105.7%
Micro Tools	1,009	1,099	8.8%	1,147	95.8%
その他	194	249	28.1%	216	115.6%

KITAZATO

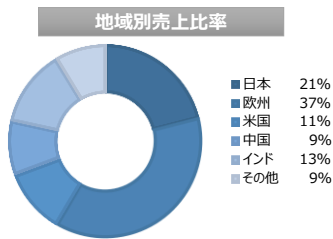
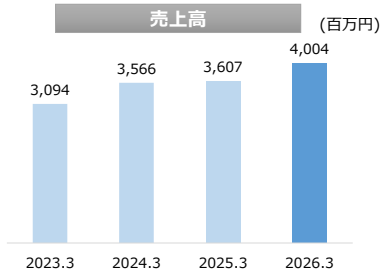
続きまして、製品区分別の売上高です。

各製品カテゴリとも着実に成長しております。

ここでCryodeviceの一過性要因とは、主力商品であるCryotopの在庫を中国代理店が多く買い過ぎたために今期は売上が減少したことです。

今後、医療現場との接点強化を通じ、特許申請をしながら継続的な製品改善・新製品投入を進めていきます。

製品区分別売上高 (Media)



業績概要

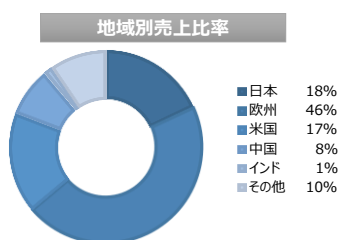
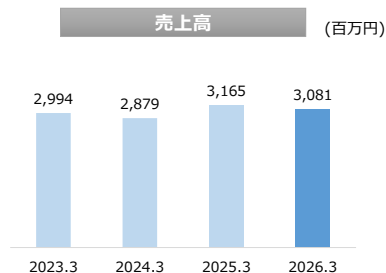
- ・欧州を中心とした新製品の投入により、前期比11.0%増
- ・新しい凍結技術の展開により新規顧客の獲得強化
- ・学会・ウェビナー活動を通じて安定した既存顧客を維持

今後の重点施策

- ・当社の弱点だった受精卵培養液の市場投入
- ・特許取得製品の製品化と拡販
- ・アジア地区でのマーケティング活動および販売の強化
- ・各国での許認可の取得

Mediaは、凍結分野で新しい技術を投入したことにより海外での販売が増加しました。この傾向はしばらく続きます。

製品区分別売上高 (Cryodevice)



業績概要

- 販売は堅調に推移。
- FY2025において中国向けスポット販売の反動影響が大きく前期比2.7%減

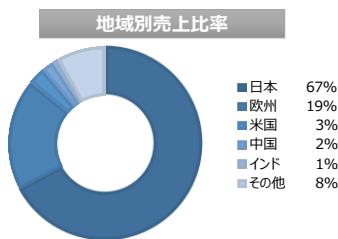
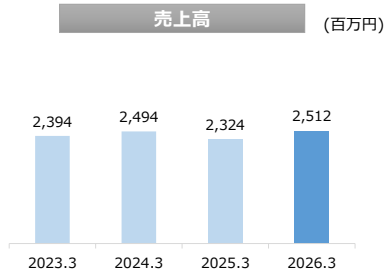
今後の重点施策

- 卵子バンク市場の拡大により海外市場を中心に販売強化
- 米国およびインド市場での拡販強化
- 追跡システムを加えた新サービスの提案
- 中国、インドでの現地廉価模造品に対して新製品投入で対抗

Cryodeviceは北里を世界に押し上げた最も重要な製品群になります。

引き続き新製品の投入や新規サービスの提案を含め、販売を強化していきます。

製品区分別売上高（医療機器）



業績概要

- ・新規製品の計画投入による売上増
- ・製造リードタイムの圧縮により機会損失の抑制

今後の重点施策

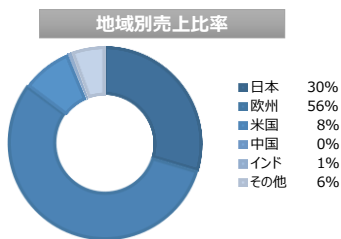
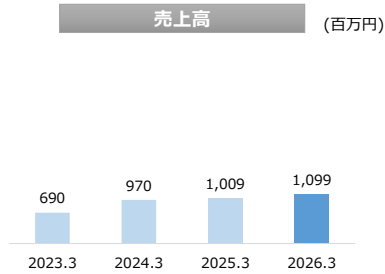
- ・日本および欧州以外での販売力強化
- ・地域性に合わせた製品規格の展開
- ・各国での許認可の取得

医療機器は、胚移植用カテーテルや採卵針の主力商品が世界中に広がり認知されつつあります。そして新製品・改良品が国内外ともに好調に推移し前期比プラスとなりました。

また製造現場の改善により、製造リードタイムの短縮が図られ、機会損失の抑制にもつながりました。

地域にあわせた製品開発および許認可を取得し、海外展開に注力していきます。

製品区分別売上高 (Micro Tools)



業績概要

- ・堅調な売上実績の推移
- ・新規製品のラインナップ拡充

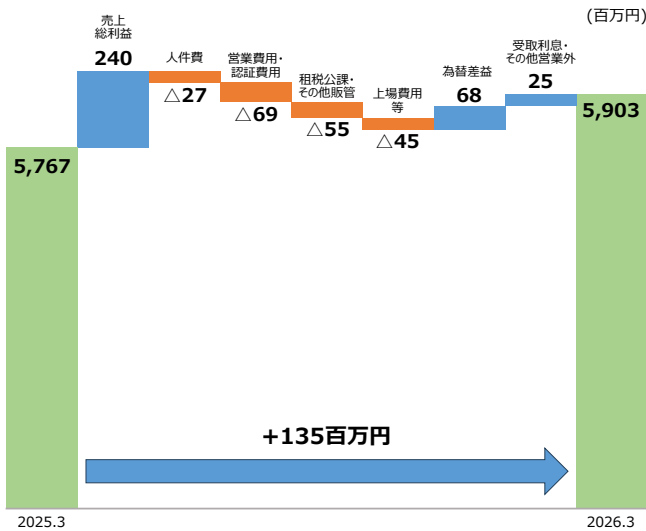
今後の重点施策

- ・各国での許認可の取得
- ・製造所および生産数の拡大

Micro Toolsは、ラインナップ拡充が進み、欧州を中心に販売が増加したことで前期比プラスとなりました。

今後は、許認可の取得を進めつつ、生産体制の整備も進め、生産量を拡大させて収益率の改善を図ります。

経常利益の変動要因 <前年同期対比>



■ 経常利益は5,903百万円で、135百万円の増加。

- **売上総利益** : +240百万円
 - ✓ 製品ミックスの悪化及びOEM製品の増加に伴い一部原価率が上昇したものの、生産改善効果（約50百万円）や売上増により利益増
- **人件費** : △27百万円
 - ✓ 営業・経営体制強化のため、採用活動等を行ったことにより減益
- **営業費用・認証費用** : △69百万円
 - ✓ 学会出展・海外出張・認証取得・保険料等の増加により減益
- **租税公課・その他販管** : △55百万円
 - ✓ 新社屋の不動産取得税の支払等により減益
- **上場費用等** : △45百万円
 - ✓ 上場及び上場維持に必要な費用増加により減益
- **為替差益** : +68百万円
- **受取利息・その他営業外** : +25百万円

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。

26年3月期の経常利益は59億3百万円となり、前年より1億3千5百万円の増加となりました。

主な要因としましては、売上増加に伴う売上総利益の増加2億4千万円がありました。製造原価は仕入品のコスト上昇がある中で、生産現場の改善により原価率を下げることに成功しました。

販管費は、営業・管理体制強化に伴う人件費、営業活動費や認証費用、新社屋に係る不動産取得税や、上場関連費用及び上場維持に係る費用も加わり、増加しております。

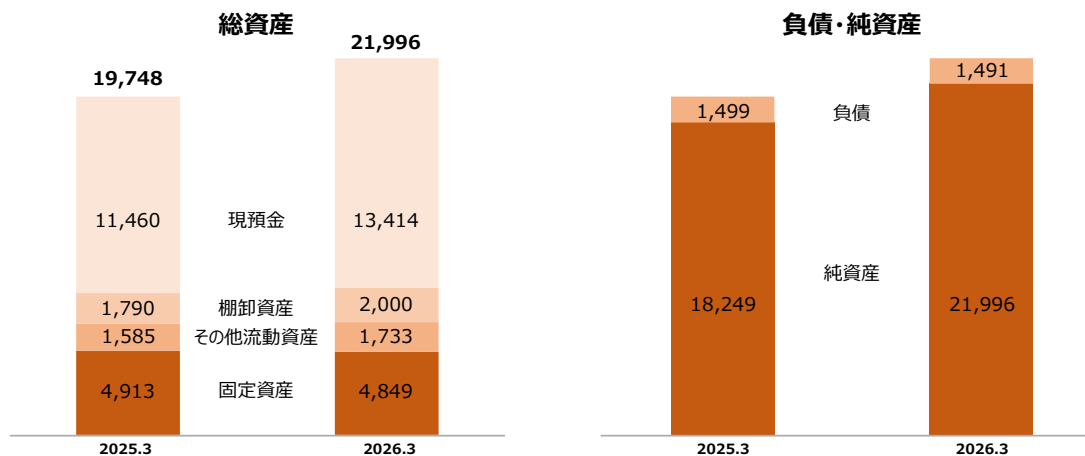
一方、営業外では、為替差益が6千8百万円、受取利息が2千5百万円増加しました。この結果、経常利益は前年を上回る着地となりました。

将来成長に向けた費用投下を進めながらも、安定した収益をバランスよく確保できたと考えております。

バランスシートの状況

2026年3月期 自己資本比率 93.2% (前期92.4%) 強固な自己資本を維持

(百万円)

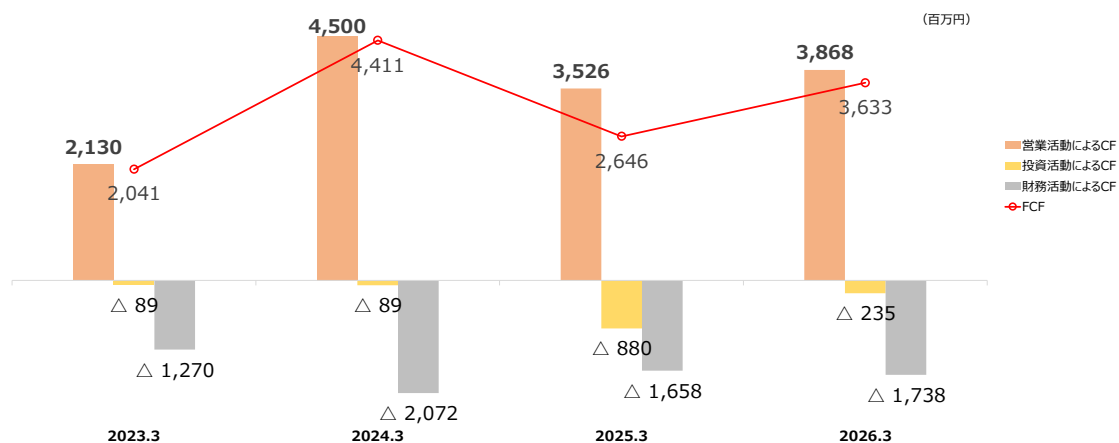


KITAZATO

続きまして、バランスシートの状況です。
高い自己資本比率を維持しており、26年3月期末で93.2%となっております。

キャッシュ・フローの状況

新社屋の投資は概ね完了。自動化設備の導入は2027年3月期以降の予定



続きまして、キャッシュ・フローの状況です。
新社屋への投資は概ね完了しております。引き続き自動化設備への投資、研究所設立も考えて進めていきます。

2027年3月期
業績予想



KITAZATO[®]

次に、2027年3月期の業績予想です。

2027年3月期業績予想

| 25

- 凍結保存関連製品を中心に、製品ラインナップの拡充、認証取得の推進及びマーケティング・営業の強化を継続
- 国内は、顧客ニーズを踏まえた新製品投入と営業活動の強化により、売上の維持を図る
- 海外は、当社スタッフの現地での営業力強化と各製品群の許認可取得状況が大きく依存する

(百万円)

	2026.3 実績	2027.3 計画	前期比 増減率
売上高	10,947	11,346	3.6%
営業利益	5,858	6,115	4.4%
営業利益率	53.5%	53.9%	0.4pt
経常利益	5,903	6,137	4.0%
経常利益率	53.9%	54.1%	0.2pt
当期純利益	3,895	4,059	4.2%
当期純利益率	35.6%	35.8%	0.2pt

現在、地政学的リスク（中東情勢等）による取引への影響は発生しておらず、2027年3月期の業績予想には織り込んでおりません。今後、情勢の急変により業績に重大な影響が生じる可能性があるかと判断した場合には、速やかに公表いたします。

KITAZATO

27年3月期は、売上高113億4千6百万円、営業利益61億1千5百万円、当期純利益40億5千9百万円を予想しており、増収増益を見込んでおります。

引き続き、製品ラインナップの拡充、認証取得の推進、営業・販売体制の強化を進めていきます。

国内は、顧客ニーズを踏まえた製品展開や営業活動の強化により、売上は増加させます。

海外は、欧米市場では市場の成長を背景に、製品投入、許認可の取得を進めながら拡大を目指します。同時に北米アメリカと北米ヨーロッパの新たな取り組みもご報告できるかと考えています。

一方、アジア、特に中国とインドにおいては販売体制や供給体制の整備が必要となっており、次の成長に向けた基盤づくりに取り組んでいきます。

地域別 売上予測

日本・欧州・アジアは安定した売上増を維持する。米国および中東は拡販強化。
重点国として位置付けている中国およびインドにおいては、5年後に市場トップを目指すために向けた新たな取り組みを開始する。

	2026.3 実績	2027.3 計画	増減率
売上高	10,947	11,346	+3.6%
日本	3,660	3,691	+0.8%
海外	7,287	7,655	+5.0%
欧州	3,990	4,215	+5.6%
米国	1,120	1,205	+7.5%
中国	672	700	+4.1%
インド	593	593	+0.0%
その他	909	941	+3.4%



地域別 売上予測です。

日本・欧州・アジアは安定した売上増を維持しつつ、米国、中東は拡販強化していきます。

重点国として位置付けている中国およびインドにおいては、5年後に市場トップを目指すための新たな取り組みを開始します。

製品群別 売上予測

各国・各地域のニーズに合わせた製品展開と許認可取得数拡大を継続していく

(百万円)

	2026.3 実績	2027.3 計画	増減率
売上高	10,947	11,346	+3.6%
Media	4,004	4,157	+3.8%
Cryodevice	3,081	3,191	+3.6%
医療機器	2,512	2,620	+4.3%
Micro Tools	1,099	1,122	+2.2%
その他	249	253	+1.4%

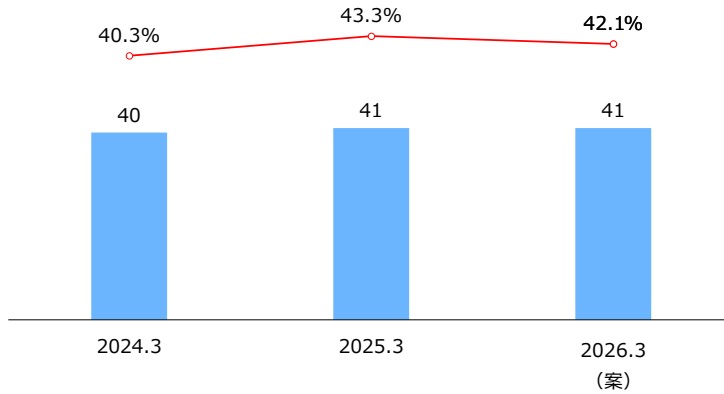
製品ごとには、各地域のニーズに合わせた製品展開と許認可取得数拡大を継続する一方で、海外の研究者も交えて共同研究も広く行い、特許申請数を増やしていきます。

配当予想

| 28

- 年間連結配当性向 40%以上を目安に 安定的な配当を継続
- 2026年3月期の配当は1株当たり41円を予定。2027年3月期も同額の41円を予想も、今後の利益成長や投資状況等を踏まえ適切に判断

■ 一株当たり配当額 ◇ 連結配当性向



(2027年3月期)

売上高 11,346百万円

売上高成長率 3.6%

営業利益率 53.9%

海外売上比率 67.5%

ROE 19.8%

KITAZATO

配当予想ですが、2026年3月期の配当は1株当たり41円を予定しております。当社では、売上高、売上高成長率、営業利益率、海外売上比率、ROEを指標とし、経営改善に取り組んでいきます。

今後の 取り組みについて



KITAZATO[®]

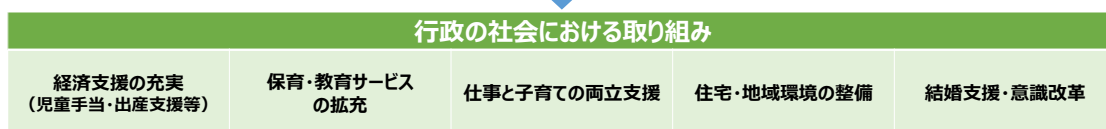
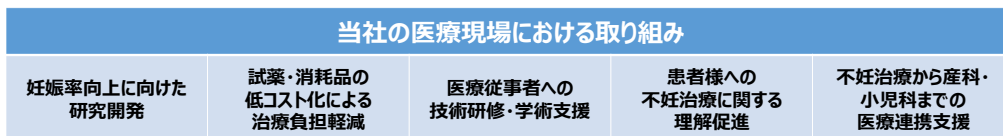
今後の取り組みについて、ご説明いたします。

中期経営計画につきましては、株主総会前に発表します。

- 企業理念 -

“Happiness, for the Next Generations”

私たちは少子化問題に真摯に取り組めます。
患者様が安心して不妊治療に取り組める医療の向上、
そして生まれてきた子供たちが健全に成長できる社会環境整備に寄与します。



安心して子どもを持ち、育てられる社会へ
少子化・出生率低下という社会課題の改善に貢献

KITAZATO

今後の当社が目指すべき姿について、簡単にご説明いたします。

当社はこれまで、不妊治療の医療現場を支える製品開発や品質向上に取り組んでまいりましたが、今後は、より医療現場や患者様に近い視点、さらに10年後を目標に将来を見据えた視点で、不妊治療に取り組んでいきたいと考えております。

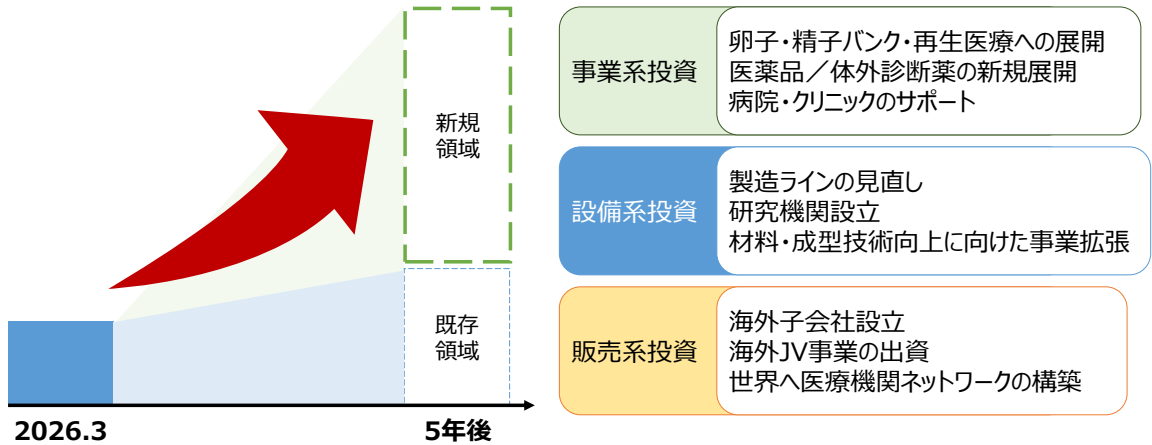
医療資材の消耗品を支えている私たちはなるべく安価で品質の良い製品を提供し、不妊治療のコストを下げたいと考えています。それはクリニックの収益増加につながり、不妊治療の良いサービスにつながることで、そしてクリニック数の増加につながります。

妊娠率向上に向けた研究開発、治療負担の軽減、医療従事者への技術支援、患者様への理解促進など、医療現場全体を支える取り組みを推進します。

また、少子化という社会課題は、医療だけで解決できるものではなく、行政や地域社会など、さまざまな取り組みとの連携も重要ですが、まず当社ができることをしっかりと進めていきます。

今後に向けて 社会の一員として、今まで以上に不妊治療に貢献できる企業に成長を続ける | 31

- ・ 北里は研究開発型企业です。研究開発費に積極的に投資し、妊娠率を向上させる努力をすること
- ・ 不妊治療に有益な事業を拡張し、医療機関および患者様をサポートしていくこと
- ・ 製造コストおよび販売コストを下げる努力を続け、高い利益率を維持し、株主の皆さまに恩返しをすること



KITAZATO

今後に向けた取り組みについてですが、
まず、

北里は研究開発型企业ですので、研究開発費に積極的に投資し、妊娠率を向上させる努力をします。

次に、不妊治療に有益な事業を拡張し、医療機関および患者様をサポートしていきます。

そして、製造コストおよび販売コストを下げる努力を続け、高い利益率を維持し、株主の皆さまに恩返ししてまいります。

わたくしからの説明は、以上となります。

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/>

北里アリーナ富士 KITA ZATO
富士市総合体育館

KITAZATO

KITAZATO®

www.kitazato.co.jp