



2027年3月期 第2四半期決算説明会資料

2026年10月29日 株式会社北里

KITAZATO®

イベント概要

[企業名]	株式会社北里
[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]	2027 年 3月期 第2四半期決算説明会
[日程]	2026 年 10 月 29 日
[発表者]	取締役経営企画部長 鈴木 祐尚

2027年3月期
第2四半期
累計業績報告



KITA*Z***ATO**®

第2四半期累計業績サマリー

3

売上高は60億円（14.5%増| 前期：52億円）

- 国内：堅調な需要と中東影響を懸念した一時的受注などで増加（+7.7%）
- 海外：主に欧州と、その他の地域で増加（+18.0%）
- 製品別：すべての製品区分で増加

中間純利益は20億円（12.3%増| 前期：18億円）

- 売上総利益：製品構成の変化で原価率上昇も、売上増で増加（+9.1%）
- 営業利益：販管費の増加を粗利の増加によりカバー（+8.8%）
- 経常利益：設備投資に係る補助金収入、上場費用減少で増加（+13.5%）

売上高

2026.3 2Q	2027.3 2Q
52.4億円	60.0億円

14.5%増

売上総利益

2026.3 2Q	2027.3 2Q
34.6億円	37.7億円

9.1%増

営業利益

2026.3 2Q	2027.3 2Q
27.6億円	30.1億円

8.8%増

営業利益率

2026.3 2Q	2027.3 2Q
52.8%	50.2%

2.6pt減

海外売上比率

2026.3 2Q	2027.3 2Q
65.7%	67.7%

2.0pt増

自己資本比率

2026.3期末	2027.3 2Q末
93.2%	92.6%

0.6pt減

KITAZATO®

まず初めに、第2四半期累計の業績サマリーです。

この第2四半期累計期間では、売上、利益ともに前年に対し増加し、増収・増益となりました。売上高は60億円、前年同期比14.5%増、国内7.7%増、海外18%増と引き続き海外が牽引している状況です。

海外は主に欧州とその他地域で販売が伸長し、海外売上高比率も上昇しております。

製品別では、1Q、2Qと四半期ごとの変動はあるものの、第2四半期累計ではすべての製品区分で前年同期を上回っています。

中間純利益は20億円、前年同期比12.3%増となりました。

製品構成の変化により原価率が上昇したものの、売上増加に伴う売上総利益の増加などにより、前年同期を上回っております。

これより、詳細のご説明をいたします。

連結損益計算書

4

- 売上高は6,006百万円（前年同期比+14.5%）、営業利益は3,014百万円（前年同期比+8.8%）
- 売上原価率は37.1%（前年同期比+3.1pt）、販管費率は12.7%（前年同期比△0.5pt）、営業利益率は2.6pt低下
- 通期予想に対する進捗は売上高52.9%、営業利益49.3%

（百万円）

	2026.3	2Q累計実績 (B)	2027.3			
	2Q累計実績 (A)		増減額 (B-A)	増減率 (B/A)	通期予想 (C)	2Q進捗率 (B/C)
売上高	5,247	6,006	758	14.5%	11,346	52.9%
売上原価	1,784 (34.0%)	2,228 (37.1%)	443	24.8%	3,767 (33.2%)	59.1%
販管費	693 (13.2%)	763 (12.7%)	70	10.2%	1,463 (12.9%)	52.2%
営業利益	2,769 (52.8%)	3,014 (50.2%)	244	8.8%	6,115 (53.9%)	49.3%
中間(当期)純利益	1,804 (34.4%)	2,027 (33.8%)	222	12.3%	4,059 (35.8%)	49.9%

※ 表の括弧内は、売上高比率を示しています。

KITAZATO®

連結損益計算書です。

売上高は前年同期比14.5%増の60億6百万円、営業利益は8.8%増の30億1千4百万円、中間純利益は12.3%増の20億2千7百万円となりました。

原価率の上昇及び販管費の増加により、営業利益率は50.2%と、前年同期を2.6ポイント下回りました。

通期業績予想に対する第2四半期の進捗は、売上高が52.9%、営業利益が49.3%、純利益が49.9%と概ね想定通りで推移しております。

地域別売上高

- 日本の売上高は1,939百万円（前年同期比＋7.7%）、海外の売上高は4,067百万円(前年同期比＋18.0%)
- 海外売上比率は67.7%（前年同期比＋2.0pt）

	2026.3		2027.3			
	2Q累計実績	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	通期予想	2Q進捗率
売上高	5,247	10,947	6,006	14.5%	11,346	52.9%
日本	1,800	3,660	1,939	7.7%	3,691	52.5%
海外	3,447	7,287	4,067	18.0%	7,655	53.1%
欧州	1,924	3,990	2,300	19.5%	4,215	54.6%
米国	549	1,120	606	10.2%	1,205	50.3%
中国	275	672	323	17.3%	700	46.2%
インド	310	593	249	△19.7%	593	42.0%
その他	386	909	588	52.3%	941	62.6%



続いて、地域別の売上高です。

日本の売上高は前年同期比7.7%増の19億3千9百万円、海外売上高は18.0%増の40億6千7百万円と国内、海外共に増加しています。
また、海外売上高比率も67.7%で2ポイント上昇しました。

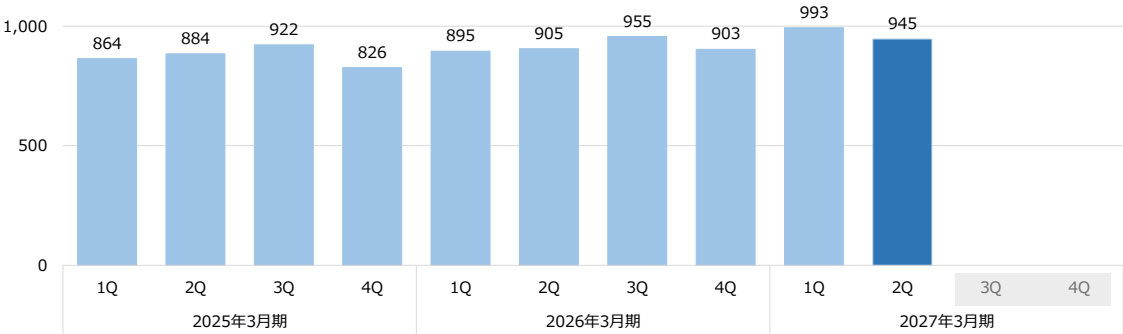
以降、地域別の詳細について、ご説明いたします。

各地域の事業環境については、現時点で通期見通しを大きく変更するような変化はございません。

地域別売上高（日本）

■ 営業活動の強化もあり堅調に推移。また、1Qで生じた中東影響による反動影響等は2Qでは見られていない (百万円)

	2026.3		2027.3			
	2Q累計実績	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	通期予想	2Q進捗率
日本	1,800	3,660	1,939	7.7%	3,691	52.5%
売上高推移 (百万円)						



KITAZATO

まずは、日本の売上高です。

日本の売上高は、前年同期比7.7%増の19億3千9百万となりました。
昨年度に引き続き、MediaやCryoDeviceでの新製品・改良品を継続的に展開するとともに、顧客訪問頻度を意識した営業活動に力を入れています。
また、1Qに見られた中東情勢を懸念した一時的な前倒し需要の影響は2Qでは見られず、通常
の需要環境の中で堅調に推移しております。

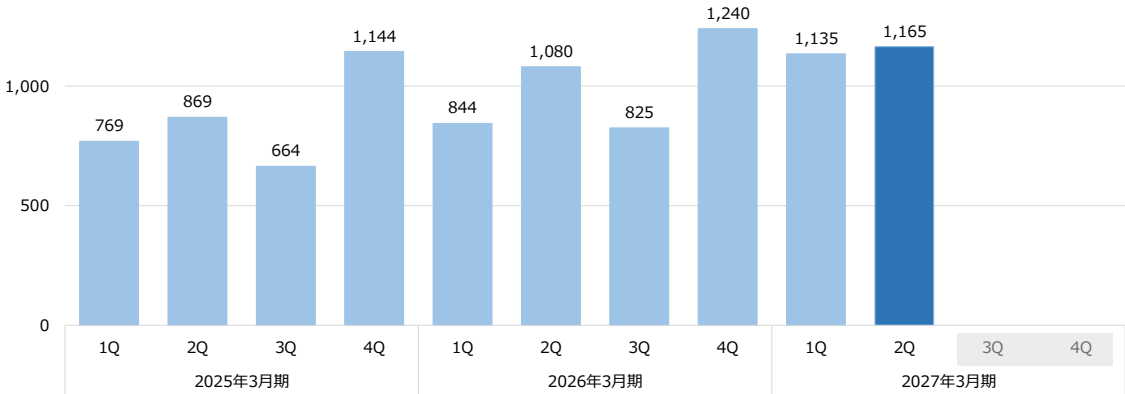
地域別売上高（欧州）

■ 1 Qにおける新規顧客の初期受注が一巡し、2 Qは新製品の投入もあり堅調に推移

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	2Q累計実績	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	通期予想	2Q進捗率
欧州	1,924	3,990	2,300	19.5%	4,215	54.6%

売上高推移 (百万円)



続きまして、欧州です。

欧州の売上高は、前年同期比19.5%増の23億円となりました。
1Qにおける新規顧客の初期受注が一巡し、2Qは新製品による販売拡大もあり堅調に推移しました。

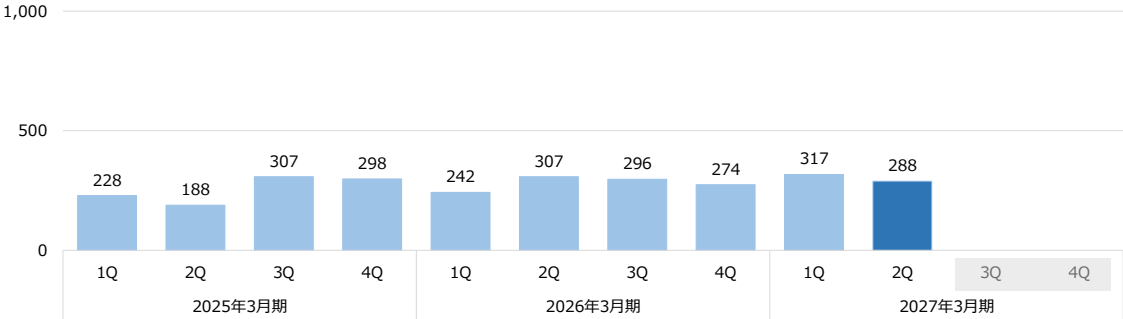
地域別売上高（米国）

■ 新製品(改良品)投入もあり、堅調に推移

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	2Q累計実績	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	通期予想	2Q進捗率
米国	549	1,120	606	10.2%	1,205	50.3%
売上高推移						

(百万円)



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10.2%増の6億6百万円となりました。
1Qには新製品による新規受注もあり、2Qではその初期需要が一巡しましたが、上期累計では前年同期を上回り、堅調に推移しております。

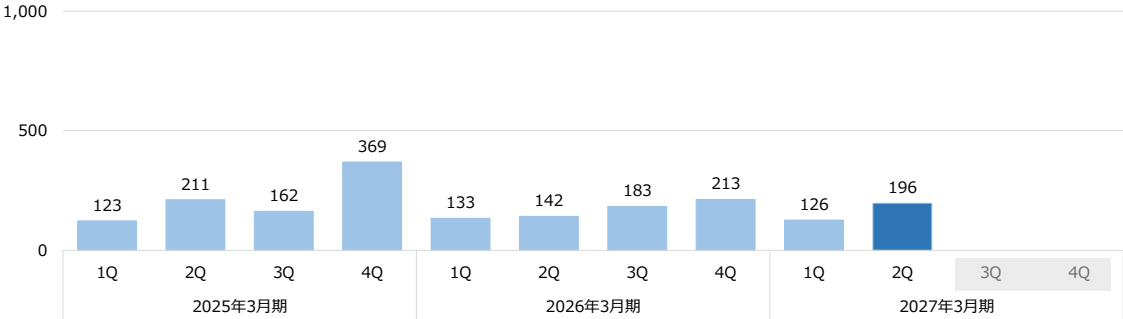
地域別売上高（中国）

■ 1Qでの出荷タイミングのズレにより2Qは増加

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	2Q累計実績	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	通期予想	2Q進捗率
中国	275	672	323	17.3%	700	46.2%
売上高推移						

(百万円)



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17.3%増の3億2千3百万円となりました。
1Qから2Qへの出荷時期のずれもあり、2Qの売上が増加し、上期累計では前年同期を上回りました。

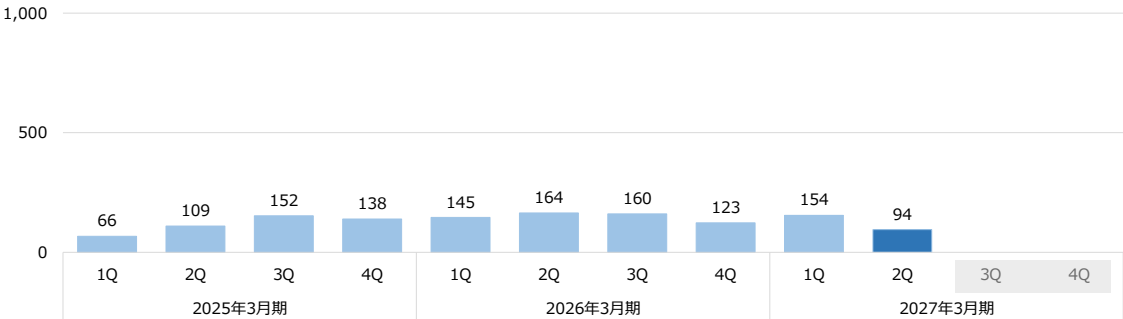
地域別売上高（インド）

■ 販売体制変更による初期受注が一巡

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	2Q累計実績	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	通期予想	2Q進捗率
インド	310	593	249	△19.7%	593	42.0%
売上高推移						

(百万円)



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19.7%減の2億4千9百万円となりました。
販売体制変更による初期受注が一巡し、前年同期を下回りました。

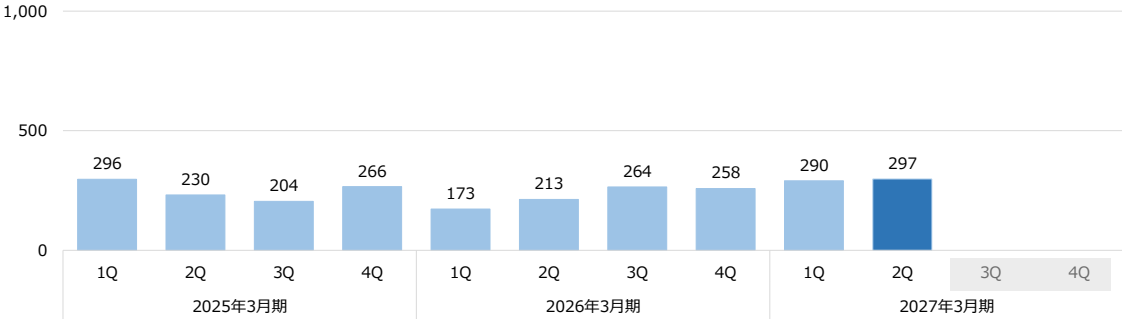
地域別売上高（その他）

■ 新規代理店・顧客向けの販売が好調に推移

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	2Q累計実績	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	通期予想	2Q進捗率
その他	386	909	588	52.3%	941	62.6%
売上高推移						

(百万円)



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52.3%増の5億8千8百万円となりました。
新規代理店及び新規顧客向けの販売が好調に推移し、前年同期を上回りました。

製品区分別売上高

| 12

■ Micro Toolsの販売拡大に加え、前年のCryodeviceにおける一過性影響が解消

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	2Q累計実績	通期実績	2Q累計実績	前年同期比	通期予想	2Q進捗率
売上高	5,247	10,947	6,006	14.5%	11,346	52.9%
Media	1,977	4,004	2,077	5.1%	4,157	50.0%
Cryodevice	1,354	3,081	1,626	20.1%	3,191	51.0%
医療機器	1,243	2,512	1,350	8.6%	2,620	51.5%
Micro Tools	551	1,099	808	46.5%	1,122	72.0%
その他	120	249	144	19.5%	253	56.9%

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は、前年同期比5.1%増の20億7千7百万円となりました。

新規顧客向けへの初期受注や、新製品（培養液）・改良品（クイックタイプ）などの拡販を進めています。

Cryodeviceは、国内外での販売増加と前年における一過性影響が解消したことにより、売上高は前年同期比20.1%増の16億2千6百万円となりました。

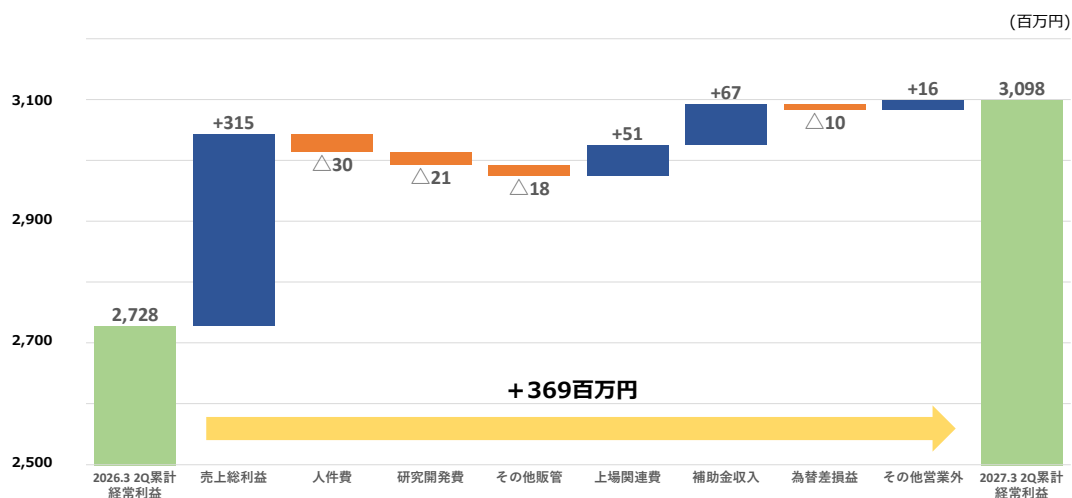
医療機器は、国内外で、胚移植カテーテルの拡販などにより、売上高は前年同期比8.6%増の13億5千万円となりました。

Micro Toolsは、ピペットの改良品などが寄与し、売上高は前年同期比46.5%増の8億8百万円となりました。

以上、売上高の説明となります。

経常利益の変動要因 <前年同期対比>

| 13



KITAZATO®

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。

2027年3月期 第2四半期累計の経常利益は30億9千8百万円、前年同期と比較して3億6千9百万円の増加となりました。

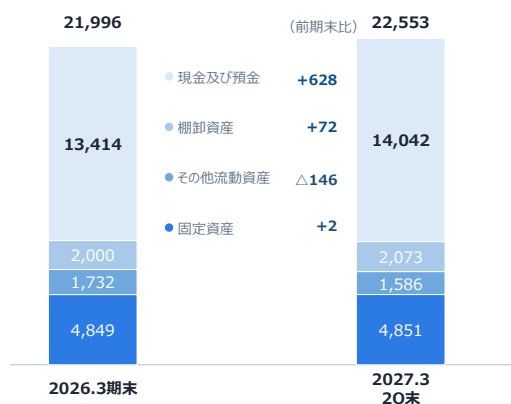
売上総利益の増加に加え、前年同期に計上した上場関連費用がなくなったことや、設備投資に係る補助金収入などにより、経常利益は前年同期比13.5%増となりました。

なお、売上総利益は、製品構成の変化により利益率が減少しております。

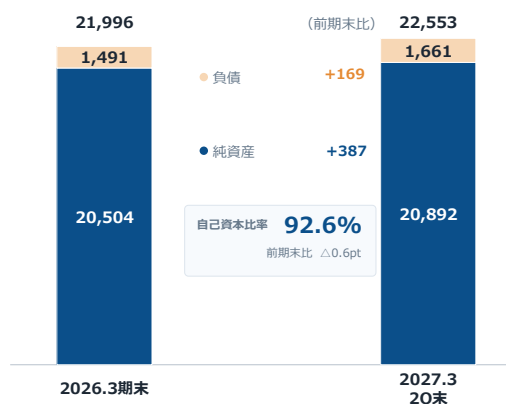
バランスシートの状況

| 14

資産構成



負債・純資産構成



KITAZATO®

続きまして、バランスシートの状況についてですが、ご覧の通りとなっております。

自己資本比率が前期末の93.2%から92.6%となっています。引き続き健全な財務基盤を維持しております。

2027年3月期 通期連結業績予想

■ 2026年4月30日に公表しました業績予想から変更はありません。

(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

KITAZATO®

続きまして、2027年3月期の連結業績予想です。

上期の進捗は概ね想定どおりであり、2026年4月30日に公表しました通期業績予想から、現時点で変更はございません。

Kitazato Challenge 2036

KITAZATO®

ここからは、6月に発表しました中期経営計画について、この第2四半期までの取り組み状況をご報告いたします。

「Happiness, for the Next Generations」

— 笑顔を新しい世代に—

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どもたちが健全に成長できる社会環境整備に寄与します。

当社の医療現場における取組

 妊娠率向上に向けた 研究開発	 試薬・消耗品の 低コスト化による 治療負担軽減	 医療従事者への 技術研修・学術支援	 患者様への 不妊治療に関する 理解促進	 不妊治療から産科・ 小児科までの 医療連携支援
--	--	---	--	--

行政・社会における取組

 経済支援の充実	 保育・教育サービス拡充	 仕事と子育ての両立支援	 住宅・地域環境の整備	 結婚支援・意識改革
--	--	--	---	--



不妊治療を通じ、少子化・出生率低下という社会課題の改善に貢献

安心して子どもを持ち、育てられる社会へ

KITAZATO®

まず、中期経営計画において、当社が目指すべき姿です。

当社は、医療現場における取り組みに加え、次世代支援や環境保全などの社会的な取り組みを通じて、「安心して子どもを持ち、育てられる社会」の実現にも貢献してまいります。

この中期経営計画における、第1ステージの活動状況についてご説明いたします。

既存領域を深耕し、新規領域を探索

2029年3月期 売上目標

333億円

既存領域133億円 + 新規領域200億円

深耕

- 既存不妊治療関連製品の販売・製造・開発を強化
- 原価低減、製品ミックス改善、海外販売拡大

探索

- 医薬品、IVD、CryoBank、AI、クリニック連携等を探索
- M&A・提携・JVにより事業化可能性を見極める

取り組み

- **新製品の販売開始**
独自の特許技術を活用した新製品「Hypure® Oil」の販売を開始（2026年6月）
 - **知的財産取得**
「骨盤底筋支持補助用装着具」に関する日本特許査定を取得（2026年6月）
 - **製造の強化**
採卵針製造自動化設備の導入（2026年7月）
 - **販売の強化**
インド合併会社（2026年8月）・欧州子会社（2026年7月）設立
 - **研究開発力強化**
サイオステクノロジー社との協業（2026年8月）
 - **実行基盤の強化**
商号変更（2026年7月）、専門人材の採用（継続中）
- + Kitazato スマイル活動
- **次世代・女性活躍支援**：J.POSH奨学金まなび基金・ピンクリボン基金への寄付（2026年4月）
 - **地球環境保全活動**：サーキュラーエコノミーへの取組みとしてメビウス・ループ™活動を開始（2026年9月）

KITAZATO

中期経営計画の公表からまだ数か月ではありますが、第1ステージの「挑戦」に向けた具体的な取り組みは、複数の領域で動き始めています。

画面左に記しているとおり、中期経営計画の第1ステージでは、2029年3月期の売上目標を333億円としております。

活動計画としては、既存領域の深耕、新規領域の探索を基本にしつつ、それを支える実行基盤の強化を進める計画です。その計画に対して、画面右に現時点での取り組み状況を示しています。

この第2四半期までに、既存領域においては、新製品の販売開始や知的財産の取得、製造の強化を着実に進め、既存事業・既存製品のさらなる強化に取り組んでおります。

新規領域においては、インド合併会社及びスペイン子会社の設立に加え、サイオステクノロジー社との協業など展開しております。

実行基盤の強化策としては、特に事業開発・M&Aなど専門人材の採用を進めております。

また、社会価値創造への取り組みとして「Kitazato スマイル活動」も進めています。

これまでに、こどもの成長支援、乳がんの啓蒙活動を推進するピンクリボン基金への寄付や、環境保全のための取り組みとして「メビウス・ループ™」活動を開始しました。

このように、既存事業の競争力強化と、将来の成長に向けた新たな事業基盤の構築を並行して進めています。

以上、第2四半期までの業績と、中期経営計画の進捗についてご説明いたしました。

上期の業績は概ね計画どおりに推移しており、中期経営計画についても、既存事業の強化と将来の成長に向けた取り組みを着実に進めております。

今後も、「Kitazato Challenge 2036」の実現に向け、一つひとつの施策を着実に実行し、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

本日のご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

経営企画部

TEL 0545-65-7122

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

北里グループ富士 KITA ZATO
富士市総合体育館

KITA ZATO®



www.kitazato.co.jp