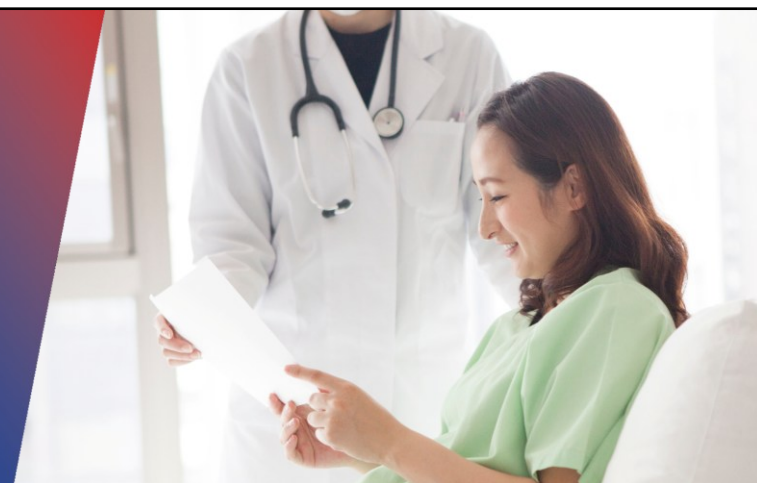




イベント概要

[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]	2027 年 3月期 第1四半期決算説明会
[日程]	2026 年 8 月 3 日
[発表者]	取締役経営企画部長 鈴木 祐尚 広報・IR担当 西下 進一郎

2027年3月期
第1四半期
業績報告



KITAZATO®

第1四半期 業績サマリー

3

売上高は30億円（24%増| 前期：24億円）

- 国内：堅調な需要と中東情勢の影響を懸念した一時的な受注などにより増加（+11%）
- 海外：欧州、米国、その他の地域で増加（+32%）
- 製品別：すべての製品区分で増加

四半期純利益は10億円（35%増| 前期：7億円）

- 売上総利益：製品ミックスの変化で原価率が上昇したものの、売上高の増加に伴い増加（+20%）
- 営業利益：売上総利益の増加に加え、販管費は微減（+27%）
- 経常利益：為替差益計上に加え、前年同期に計上した上場関連費用がなくなったことから増加（+37%）

売上高

2026.03 1Q	2027.03 1Q
24.3 億円	30.1 億円

24.0%増

売上総利益

2026.03 1Q	2027.03 1Q
15.6 億円	18.8 億円

20.2%増

営業利益

2026.03 1Q	2027.03 1Q
11.9 億円	15.1 億円

27.0%増

営業利益率

2026.03 1Q	2027.03 1Q
49.1%	50.3%

1.2pt増

海外売上比率

2026.03 1Q	2027.03 1Q
63.2%	67.1%

3.9pt増

自己資本比率

2026.03	2027.03 1Q
93.2%	94.6%

1.4pt増

KITAZATO

まず初めに、第1四半期の業績サマリーです。

この第1四半期は、売上、利益ともに前年に対し、増収・増益となりました。

売上高は、国内で前年同期比11%増、海外で32%増となりました。

海外は欧米の伸びが寄与し海外売上高比率も上昇しております。

製品別でも、すべての区分で増加しております。

利益につきましては、売上総利益の増加などにより、前年同期比35%増となりました。

これより、詳細のご説明をいたします。

連結損益計算書

- 売上高は3,017百万円（前年同期比+24.0%）、営業利益は1,517百万円（前年同期比+27.0%）
- 売上原価率は37.5%（前年同期比+2.0pt）、販管費率は12.2%（前年同期比△3.1pt）、営業利益率は1.2pt改善

(百万円)

	2026.3	2027.3				
	1Q実績 (A)	1Q実績 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (B/A)	通期予想 (C)	1Q進捗率 (B/C)
売上高	2,434	3,017	583	24.0%	11,346	26.6%
売上原価	865 (35.5%)	1,131 (37.5%)	265	30.7%	3,767 (33.2%)	30.0%
販管費	373 (15.3%)	368 (12.2%)	△5	△1.4%	1,463 (12.9%)	25.2%
営業利益	1,195 (49.1%)	1,517 (50.3%)	322	27.0%	6,115 (53.9%)	24.8%
四半期純利益	745 (30.6%)	1,007 (33.4%)	261	35.1%	4,059 (35.8%)	24.8%

※ 表の括弧内は、売上高比率を示しています。

KITA ZATO

連結損益計算書です。

売上高は前年同期比24%増の30億1千7百万円、営業利益は27%増の15億1千7百万円、四半期純利益は35.1%増の10億7百万円となりました。

原価率が上昇する一方で、販管費は抑えられ営業利益率は改善しております。

また、第1四半期の通期業績予想に対する進捗は、売上高が26.6%、営業利益、四半期純利益が共に24.8%と順調に推移しております。

地域別売上高

- 日本の売上高は993百万円（前年同期比 + 10.9%）、海外の売上高は2,024百万円(前年同期比 + 31.6%)
- 海外売上比率は67.1%（前年同期比 + 3.9pt）

	2026.3		2027.3			
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想	1Q進捗率
売上高	2,434	10,947	3017	24.0%	11,346	26.6%
日本	895	3,660	993	10.9%	3,691	26.9%
海外	1,538	7,287	2,024	31.6%	7,655	26.4%
欧州	844	3,990	1,135	34.5%	4,215	26.9%
米国	242	1,120	317	30.8%	1,205	26.3%
中国	133	672	126	△5.0%	700	18.1%
インド	145	593	154	6.2%	593	26.0%
その他	173	909	290	67.9%	941	30.9%

地域別の売上高です。
日本の売上高は前年同期比 10.9%増の9億9千3百万円、海外売上高は31.6%増の20億2千4百万円と国内、海外共に増加しています。
また、海外売上高比率も67.1%で3.9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。
なお、各地域の市場環境は現時点で大きな変化はございません。

地域別売上高（日本）

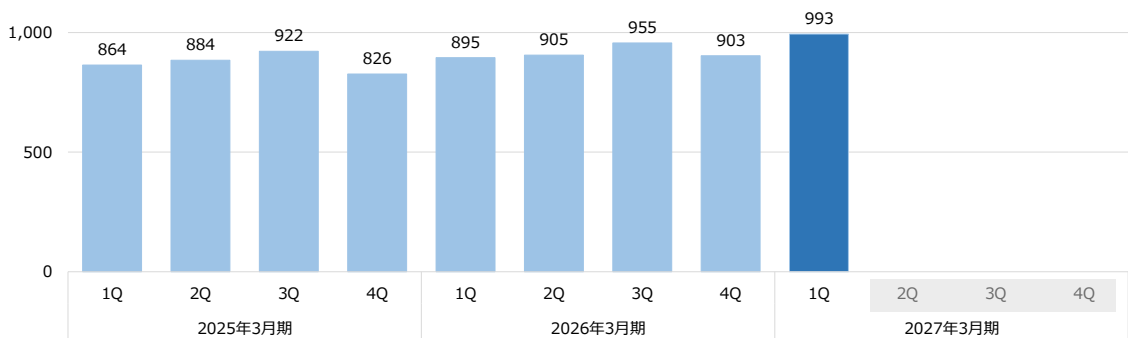
■ 顧客訪問頻度を増やすなど営業活動強化。中東情勢の影響を懸念した一時的な受注なども加わり増加

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想	1Q進捗率
日本	895	3,660	993	10.9%	3,691	26.9%

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10.9%増の9億9千3百万となりました。

昨年度に引き続き、新製品・改良品を継続的に展開するとともに、顧客訪問頻度を増やすなど営業活動に力を入れております。

また、中東情勢の影響を懸念した一時的な受注も一部で見られ、前年同期を上回りました。

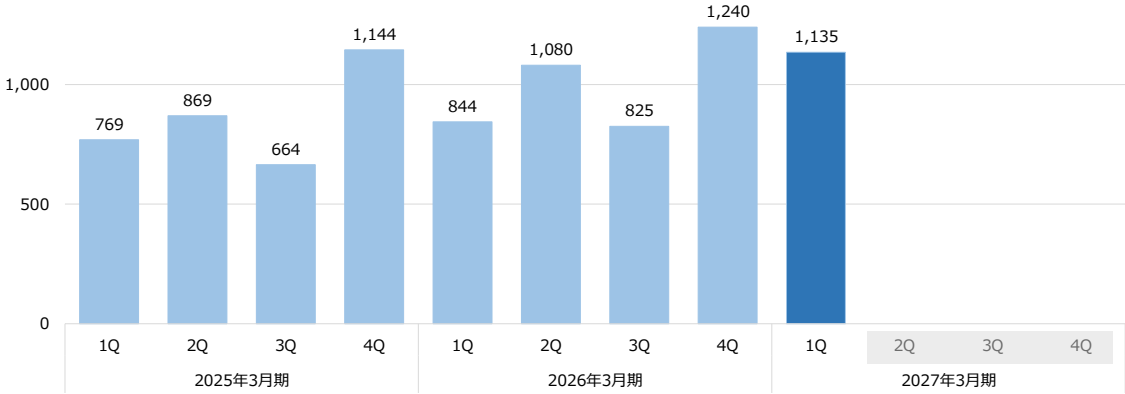
地域別売上高（欧州）

■ 新規顧客の獲得が進み、既存顧客の販売も伸長

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想	1Q進捗率
欧州	844	3,990	1,135	34.5%	4,215	26.9%

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34.5%増の11億3千5百万円となりました。
Meida製品を軸として新規顧客の獲得が進展したほか、既存顧客での販売も伸び、全ての製品区分で増加しました。

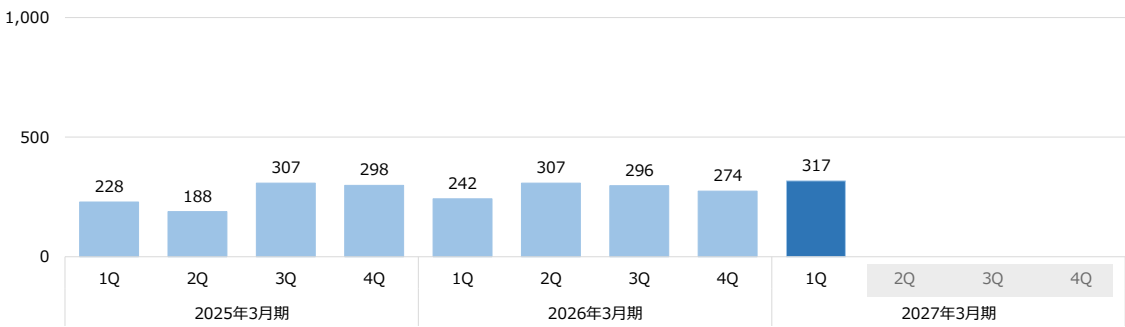
地域別売上高（米国）

■ すべての製品で堅調に推移

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想	1Q進捗率
米国	242	1,120	317	30.8%	1,205	26.3%

売上高推移 (百万円)



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30.8%増の3億1千7百万円となりました。
Cryotopの販売が堅調に推移したことに加え、Micro Toolsの改良品の販売開始などにより、前年同期を上回りました。

欧州および米国では、前年に引き続き、ワークショップなどのイベントを積極的に開催し、販売拡大に取り組んでおります。

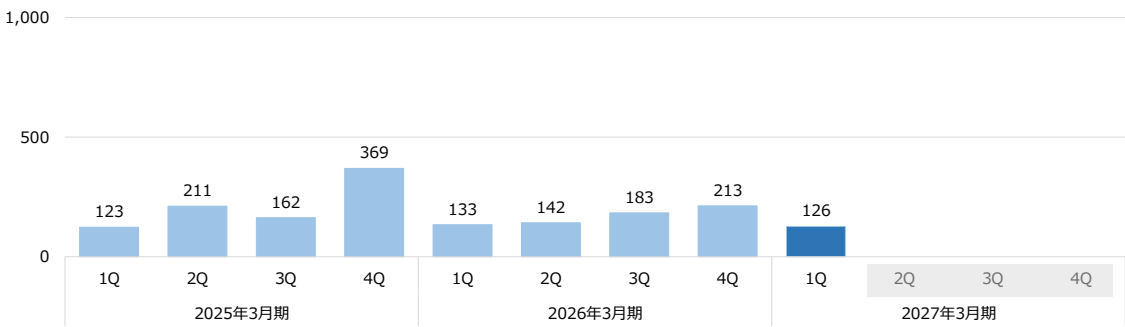
地域別売上高（中国）

■ 一部出荷の後ろ倒しが生じ減少。ベースの販売は堅調に推移

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想	1Q進捗率
中国	133	672	126	△5.0%	700	18.1%

売上高推移 (百万円)



続きまして、中国の売上高です。

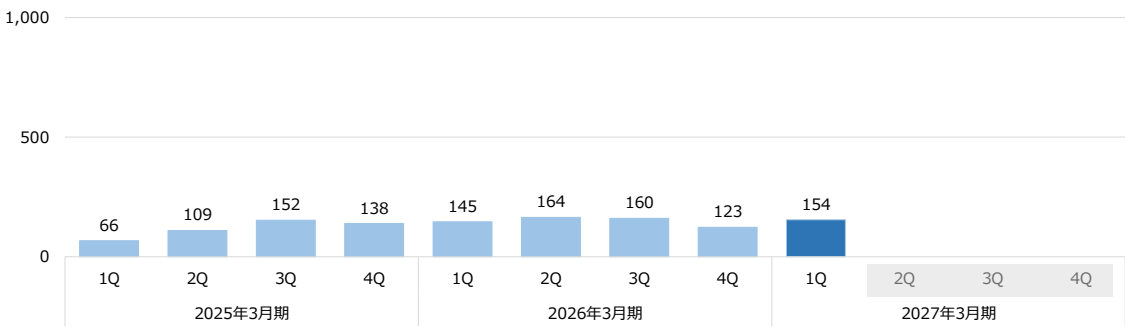
中国の売上高は、前年同期比5%減の1億2千6百万円となりました。
Mediaの販売は堅調に推移したものの、当四半期の出荷タイミングが一部後ろ倒しとなったことなどにより、前年同期をわずかに下回りました。

地域別売上高（インド）

■ 販売体制変更による影響は限定的。堅調に推移

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想	1Q進捗率
インド	145	593	154	6.2%	593	26.0%
売上高推移						(百万円)



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6.2%増の1億5千4百万円となりました。
販売体制の変更影響は限定的であり、売上は堅調に推移しております。

製品区分別売上高

11

■ すべての製品区分において前年同期比プラス

(百万円)

	2026.3		2027.3			
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想	1Q進捗率
売上高	2,434	10,947	3,017	24.0%	11,346	26.6%
Media	923	4,004	1,071	16.0%	4,157	25.8%
Cryodevice	563	3,081	810	43.7%	3,191	25.4%
医療機器	606	2,512	707	16.5%	2,620	27.0%
Micro Tools	282	1,099	362	28.0%	1,122	32.3%
その他	56	249	66	17.3%	253	26.2%

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、欧州が牽引し、売上高は前年同期比16%増の10億7千1百万円となりました。

Cryodeviceは、国内外での販売増加などにより、売上高は前年同期比43.7%増の8億1千万円となりました。

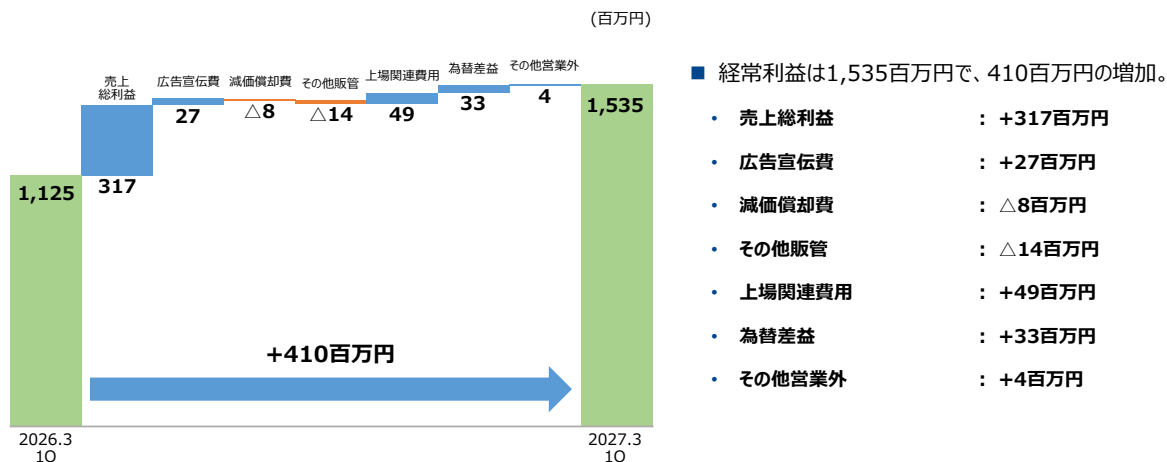
医療機器も国内外で、採卵針、カテーテルの販売拡大などにより、売上高は前年同期比16.5%増の7億7百万円となりました。

Micro Toolsは、海外での販売増加により、売上高は前年同期比28%増の3億6千2百万円となりました。

すべての区分で前年同期を上回る結果となりました。

経常利益の変動要因 <前年同期対比>

| 12



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1四半期の経常利益は15億3千5百万円、前年同期と比較して4億1千万円の利益増加となりました。

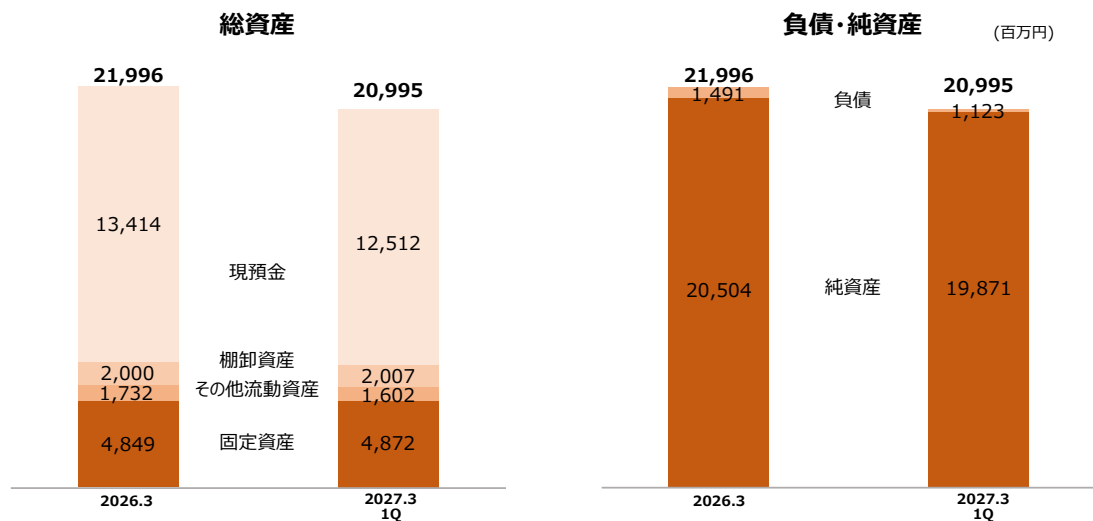
主な増加要因は、売上増加により売上総利益が3億1千7百万円の増加、広告宣伝費の減少で2千7百万円の利益増加、上場関連費用の減少で4千9百万円の利益増加、為替差益が3千3百万円増加、一方、減価償却費の増加で8百万円、その他販管費の増加で1千4百万円、それぞれ利益を押し下げています。

なお、売上総利益は、製品構成の比率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

| 13

■ 2027年3月期 第1四半期 自己資本比率 94.6%（前期末93.2%）



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、自己資本比率は前期末の93.2%から1.4ポイント上昇し、94.6%となっております。

2027年3月期 連結業績予想

| 14

■ 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。
2026年4月30日に公表しました業績予想から現時点で変更はございません。

Kitazato Challenge 2036



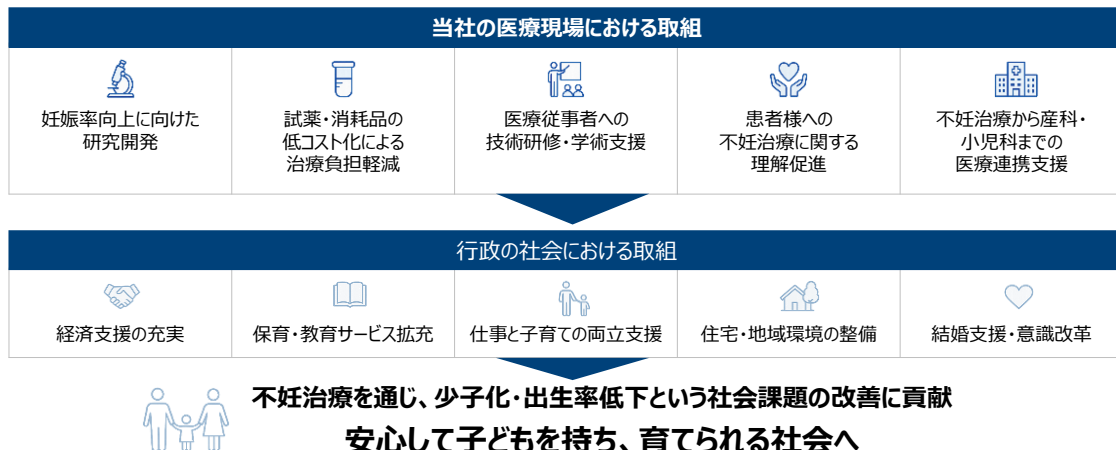
KITAZATO®

ここからは、6月に発表しました中期経営計画とこの第1四半期での進捗について報告いたします。

「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。



KITAZATO

まず、当社が目指すべき姿です。

当社は、この図の中段に示しているとおり、妊娠率向上に向けた研究開発、治療負担の軽減、医療従事者への学術支援、患者様への理解促進など、医療現場を支える取組を社員一丸となって推進しております。

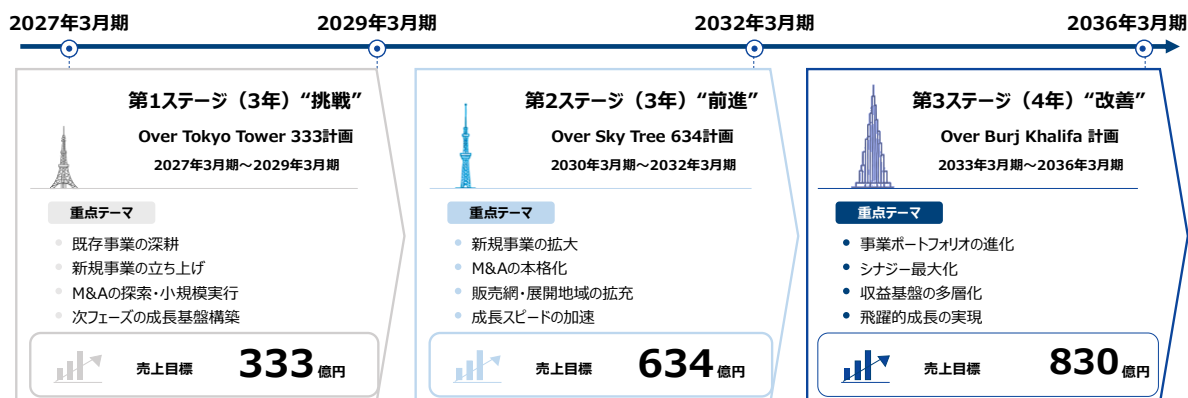
また、その下にある、行政・地域社会への取り組みにも連携しております。

このように、まず、私たちができる取組を積極的に推進し、その活動によって安心して子どもを持ち、安心して子どもを育てられる社会を目指したいと考えております。

その姿を実現すべく、今回長期ビジョン KitazatoChallenge2036 を掲げました。

Kitazato Challenge 2036

既存事業を核に、新規事業・M&Aを拡大
2027年3月期～2036年3月期の10年間を、3ステージで推進



KITAZATO

KitazatoChallenge2036は、10年間での目標となります。

既存事業を軸に新規領域を拡大させていく計画です。

その過程を、会社の行動指針でもある 挑戦・前進・改善にあわせて3つのステージに分けて策定しております。

まずは、足許の3か年を第1ステージとして挑戦します。

重点テーマは、既存事業の深耕、新規事業の立上げ、MA探索と小規模での実行、第2ステージに向けた成長基盤の構築です。

次に、第1ステージの現時点での活動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

進捗

- **商号変更**
商号を「北里」へ変更。国内外におけるブランド表記を統一し、グローバルなブランド展開を推進
- **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
- **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
- **採卵針製造自動化設備の導入**
採卵針の組立工程を自動化し、無人化と生産性向上に加え、製品の品質向上へ
- **インド合併会社設立**
インド市場における販売促進、顧客対応および技術支援体制の強化
- **サイオステクノロジー社との協業**
AIを活用した新規製品の開発を目的として共同開発開始

+ Kitazato スマイル活動

J.POSH奨学金まなび基金・ピンクリボン基金への寄付
乳がん患者様や次世代を担う子どもたちの支援を目的として寄付を実施

KITAZATO

画面左上に記しているとおり、今回の第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、内訳は既存領域で133億円、新規領域で200億円としております。活動は、既存領域の深耕、新規領域の探索として、いくつかの取り組みを計画し、実行に移しております。

この第1四半期では、上場後の次の成長を念頭に商号変更を行いつつ、既存事業では、「新製品の販売開始」や「知的財産の取得」、「ものづくりの強化」を着実に進めており、今後、事業基盤をより強固なものにしていけます。

新規領域では、「インド合併会社の設立」、「サイオステクノロジー社との協業」を現在までに実行しており、別のテーマも継続して取り組んでおります。

また、「Kitazato スマイル活動」として、ピンクリボン基金への寄附など、社会貢献も継続しています。

本計画はスタートしたばかりですが、まずは、第1ステージの達成に向けて邁進してまいります。

本日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

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

KITA ZATO



www.kitazato.co.jp