

グローバルな医療課題の解決で、
人と医療のより良い未来を創造する

－事業概要と成長戦略－

日本光電工業株式会社

(証券コード:6849)

2026年3月17日

経営戦略統括部 IRグループ IRチーム
マネジャ 森 麻里子



本日の内容

1 会社概要・日本光電の歩み

2 日本光電の成長戦略

3 株主様への還元について

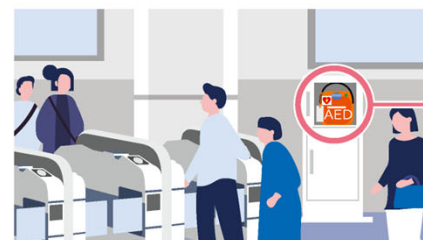
4 質疑応答



1 会社概要・日本光電の歩み

事業内容

日本光電は 医療機器メーカーです

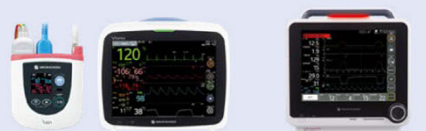


駅や空港、体育館、
大型商業施設など



AED

病棟 集中治療室 手術室



人工呼吸器



生体情報モニタ

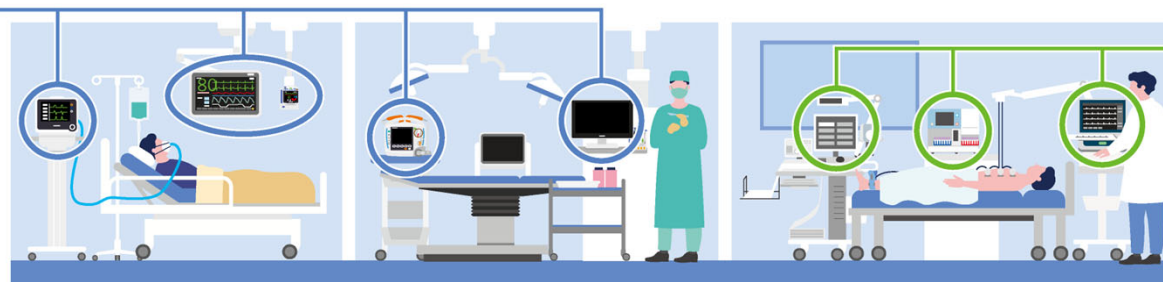
除細動器



ナースステーション



生体情報モニタ



検査室



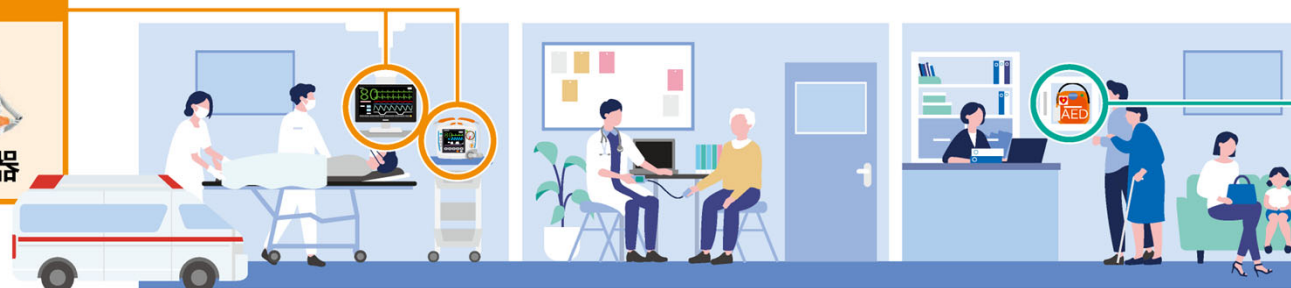
脳波計 心電計 血球計数器

救命救急室



生体情報モニタ

除細動器



待合室



AED

会社概要

会社名 日本光電工業株式会社

設立 1951年8月

本社 東京都新宿区西落合1-31-4

従業員数※ 連結 6,114名 ・国内 4,307名
・海外 1,807名

資本金※ 75億4千4百万円

上場取引所 東証プライム(証券コード:6849)



代表取締役社長執行役員
Chief Executive Officer
荻野 博一

※2025年3月31日現在。

富岡から世界へ –世界120カ国以上へ輸出–

富岡生産センタ



当社医療機器の
75%を生産する
マザー工場(群馬)

デフィブテック



AEDの
開発・生産
(アメリカ)

上海光電



新興国市場向け
製品を生産
(中国)

日本光電マレーシア



新興国市場向け
生体情報モニタ
を生産(マレーシア)

日本光電オレンジメッド



人工呼吸器の
開発・生産
(アメリカ)

アドテック



NEW!
頭蓋内電極の開発・生産
(アメリカ)



病魔の克服と健康増進に
先端技術で挑戦することにより
世界に貢献すると共に
社員の豊かな生活を創造する

創業時から受け継ぐ想い



創業者
医学博士
荻野 義夫

「一人の医者が救える命には限りがある。
しかし、医療機器なら、それを世界中に
広めることで限りない人々に貢献できる。」



「本当のユーザーは医師の向こう側にいる
患者さんである。患者さんに優しい機器を。」

「これは私達が開発したんだと世界に向かって
大きな声で言えるような機器を1つでも多く。」

わずか12名で発足

日本光電の軌跡



1951年 **世界初**
全交流直記式脳波装置
を発売



1965年 **日本初**
直流式心室細動除去装置
(デフィブリレータ)を発売



1967年 **日本初**
重症患者監視装置
を発売

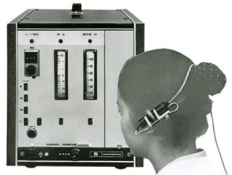
1970年度
売上高 **44**
億円

2000年度
売上高 **667**
億円

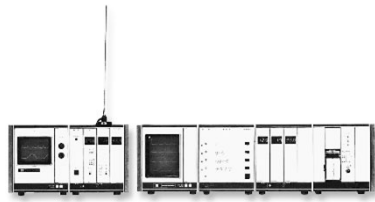
2024年度
売上高

2,254
億円

(億円)



1974年 **世界初**
パルスオキシメータの原理
を発明



1976年 **世界初**
テレメータ式患者監視装置
を発売



2003年 **世界初※**
メインストリーム式CO₂センサ
を発売
※気管挿管していない患者さんに使用できる



2009年 **国産初**
AED(自動体外式除細動器)
を発売



2019年 **当社初**
NPPV人工呼吸器
を発売

最初は脳波計

創業:1951年



現在:世界的な脳波計メーカー

世界初



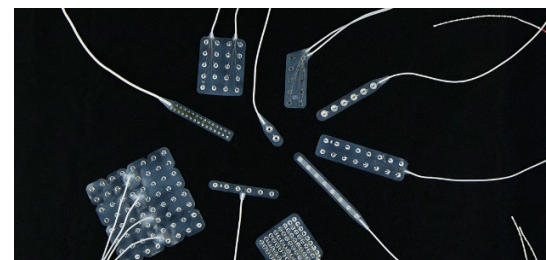
全交流 直記式
脳波装置

世界中の研修医を受け入れる
米国トップクラスの病院が
当社の脳波計を使用



米国アドテックを子会社化(2024/11)

- ✓ 難治性てんかんの外科治療に用いられる
頭蓋内電極を開発・生産・販売
- ✓ 脳神経機器と
高い親和性



強みはセンサ技術

患者さんに苦痛を与えない
「センサ技術」の開発に注力

脳波



SpO₂



1974年
パルスオキシメータの原理を
世界で初めて発明

指先にセンサをはめるだけで
血液中の酸素飽和度(SpO₂)を測定

医療現場で**世界標準**として
使用されています



血圧



呼気



パルスオキシメータの原理を開発

2020年

- 当社の技術者 故 青柳卓雄 工学博士が「米国麻酔科学会 栄誉賞」を受賞
- 「第4回日本医療研究開発大賞 内閣総理大臣賞」を受賞



工学博士 青柳 卓雄



2024年

- 「パルスオキシメトリの原理」がIEEEマイルストーンに認定



主要製品① 生体情報モニタ

患者さんを見守る役割

- 患者さんの血圧、心電図、呼吸などを連続的に測定
- 血圧が急に下がった場合など、容態変化を **アラーム** でお知らせ



主要製品① 生体情報モニタ

医療の安全に貢献

- 「鳴り過ぎない」「見やすい」アラーム
- 緊急度に応じた色分け



アラームの緊急度



高い

低い

速くてやさしい血圧測定

- カフを加圧している間に血圧測定
- 「痛くない」「速くわかる」



ヤワラカフ 2



ディスポカフ



送信機

主要製品② AED(自動体外式除細動器)

NIHON KOHDEN



日本初の国産AEDメーカー

- 日本企業ならではの細やかな心配りで、AEDの普及に貢献
- 2004年7月から一般市民も使用できるようになり、様々な施設に設置拡大



🔥 全国でAED講習会を実施



© Tokyo Marathon Foundation

🔥 東京マラソン2026を
AEDでサポート



© KODANSHA

🔥 講談社の「げんきリアル
MOOKシリーズ」に協力



主要製品③ 人工呼吸器

2019年以降 新製品を相次いで投入

重症患者さん向け



Protective Control

- 気管挿管型
- 肺保護換気機能を訴求
- 医療従事者の感染リスクを低減

NEW!

中位機種モデル

2022年度 一部新興国発売
2024年度2Q 米国発売
2025年度2Q 日本発売



- 気管挿管型
- 小型・軽量化、
交換可能な長時間電池を搭載
- 院内搬送での使用が可能

軽症・中等症患者さん向け



- マスク型
- ハイフロー酸素療法の提供
- マスクのフィットティング性を向上

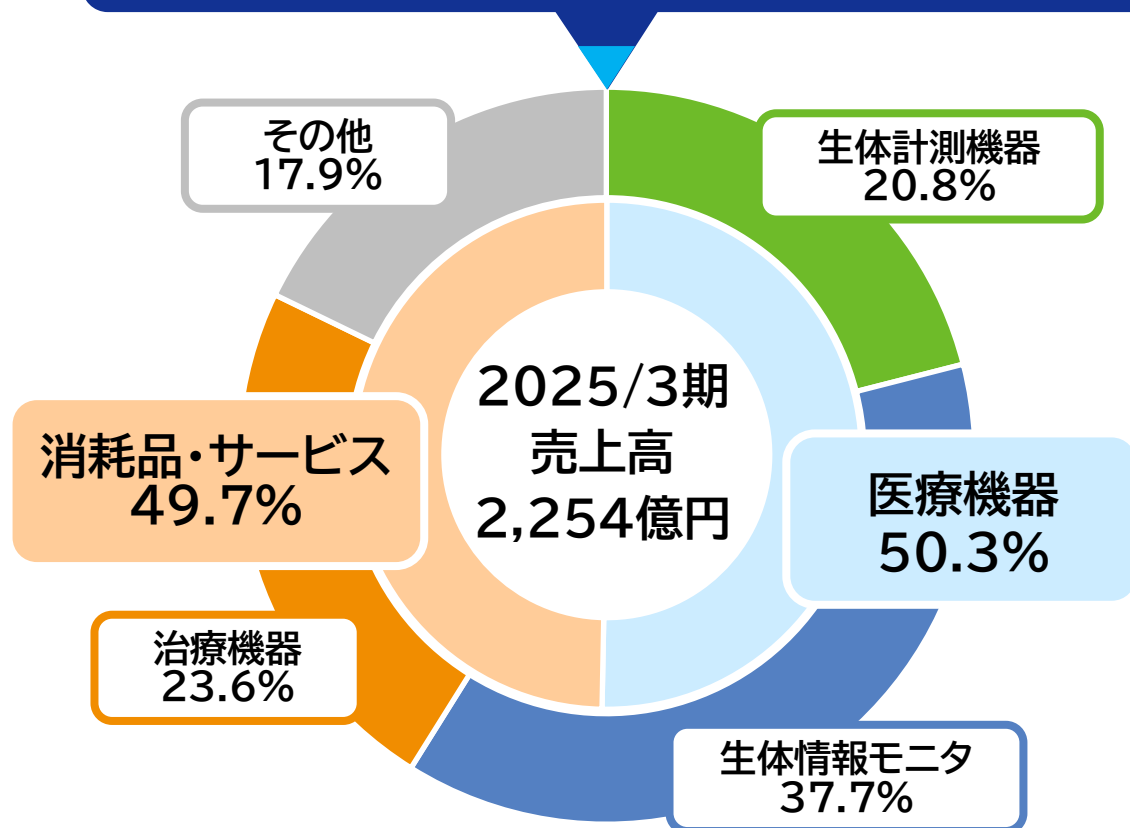
国内市場で高いシェアを獲得



安定した収益基盤

医療機器を用いた検査・治療に必要な消耗品

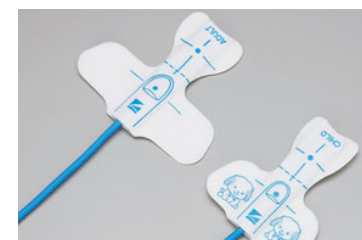
医療機器の安全な使用に不可欠な設置工事・保守サービス



消耗品も自社で開発・生産



心電図電極



SpO₂センサ



CO₂センサ



AED用電極パッド



試薬

収益性:粗利率50%以上

医療機器、消耗品・サービスともに同等の粗利率を確保

- 海外:ほぼ自社品のみの展開
- 国内:自社品に加え、海外の優れた医療機器を日本の医療機関に提供
現地仕入品は抑制に努め、収益性改善に注力

	2025/3月期 粗利率	(参考)売上高構成比	自社品	他社品
医療機器	54%	80%		20%
消耗品・サービス	50%	67%		33%
合計	52%	74%		26%
(商品群別)				
生体計測機器	43%	52%	48%	
生体情報モニタ	65%	88%	12%	
治療機器	44%	75%	25%	
その他	45%	66%	34%	

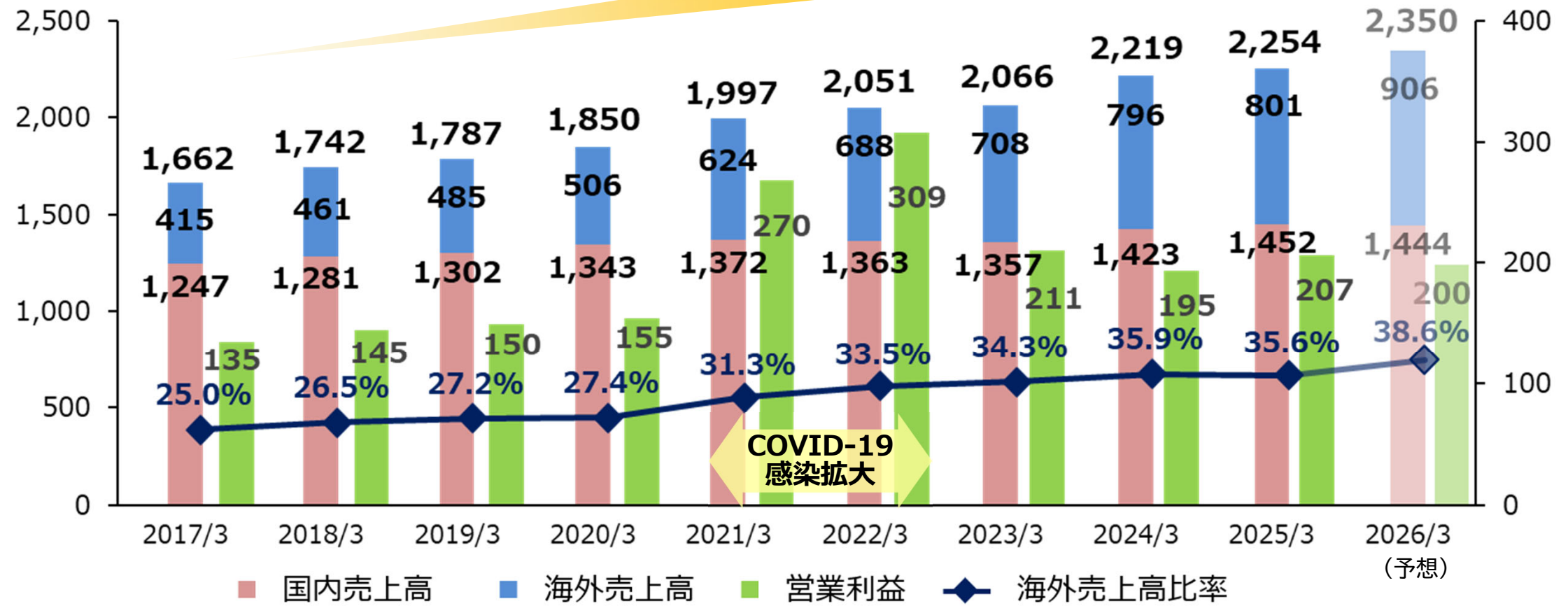


2 日本光電の成長戦略

業績推移

売上高
(億円)

営業利益
(億円)



ROE	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
	9.1%	8.6%	9.9%	8.3%	14.0%	15.9%	10.6%	9.8%	7.8%

長期ビジョン・中期経営計画

病魔の克服と健康増進に先端技術で挑戦することにより
世界に貢献すると共に社員の豊かな生活を創造する

経営
理念



Illuminating Medicine for Humanity

グローバルな医療課題の解決で、人と医療のより良い未来を創造する

2030年3月期
目標水準

営業利益率 15% 海外売上高比率 45%

長期ビジョン

2027/4-2030/3 **BEACON 2030** Phase III : 長期ビジョンの実現

2024/4-2027/3 **BEACON 2030** Phase II : 成長への投資

2021/4-2024/3 **BEACON 2030** Phase I : 基盤の強化

中期経営計画

グローバル共通価値基準

経営理念・長期ビジョン・中期経営計画の推進に必要な
世界中の社員をつなぐ共通の価値観

Integrity / Humbleness / Diversity / Initiative / Customer Centric / Goal Oriented / Creativity

長期ビジョン実現に向けた3つのフェーズ



中期経営計画<成長への投資>(2024/4-2027/3)

BEACON 2030 Phase II 3つの指標・6つの施策

全社収益改革を実行することで、成長領域への投資を本格化し、
グローバルメドテック企業への変革を加速

①成長性

売上高CAGR
(24/3-27/3期)

5%

製品競争力
の強化

北米事業の成長
に注力

②収益性

営業利益率 (27/3期)

15%

全社収益改革
の実行

グローバルサプライチェーン
の進化

③資本効率性

ROE (27/3期)

12%

日本光電版ROIC
の導入

キャッシュ・コンバージョン・
サイクルの短縮

サステナビリティ経営の実践

医療課題

環境課題

社会課題

成長性

地域別の成長戦略

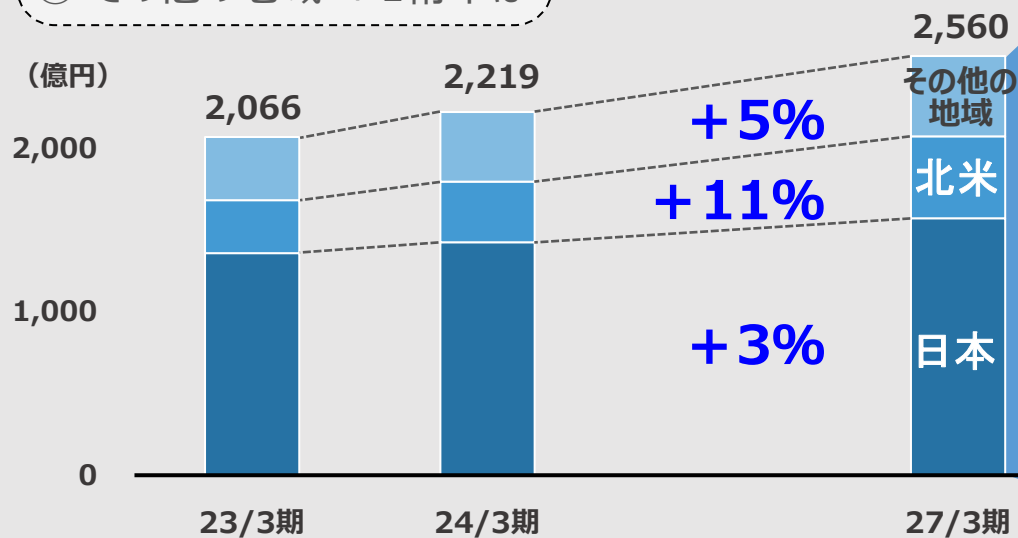
国内事業の安定成長、北米事業の高成長を目指す

地域別売上高

市場成長率（予想）※

- ① 日本 +1～2%程度
- ② 北米 +1桁半ば
- ③ その他の地域 +1桁半ば

CAGR +5%



27/3期

① 日本 1,570億円

② 北米 500億円

③ 欧州
アジア州他
その他の地域 490億円
中南米

※市場成長率は当社試算。

成長性

国内事業の安定成長

ITシステム・DHS※製品を中心にソリューション提案を強化し、
医療経済性の向上・ケアサイクル全体の課題解決に貢献

プレホスピタル、救急医療

急性期

救急搬送患者の増加

(医療安全、医療の質向上)

医療従事者の負荷増大
合併症の増加

(病床運用の効率化)

地域医療連携
による課題解決病診連携・遠隔診療
の遅れ

(医療データの分断・活用不足)

医療経済性の改善

ソリューション提案

医療従事者の不足

診療所、クリニック

機器・サービス提案

回復期、慢性期

25/3期

患者容態把握ダッシュボードソフトウェア (一般病棟・重症病棟向け)

- ✓患者さんのバイタルサイン（呼吸数、SpO₂、血圧、体温、脈拍など）をもとに演算した早期警戒スコアを電子カルテ端末等に集約・表示



26/3期

NEW!

オンサイトアラーム分析ソフトウェア

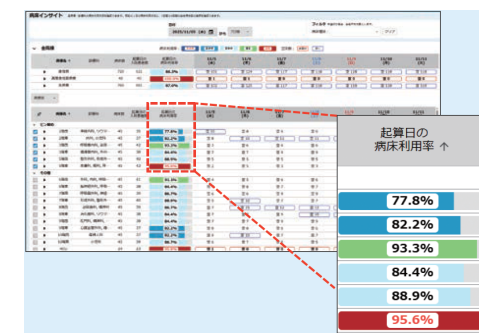
- ✓患者さんごとにアラームの発生状況や原因をリアルタイムで分析
- ✓高度なアラームマネジメントを支援



NEW!

入退院業務支援ソフトウェア

- ✓入退院・転棟情報など病床管理に必要な情報を自動取得・集約・可視化



成長性

国内事業の安定成長

アボット製品の取り扱い終了を決定

(参考) 25/3期売上高：244億円



電極カテーテル



アブレーションカテーテル



心臓ペースメーカ

長期ビジョンの実現に向けた
「グローバルな高付加価値企業への変革」の
 一環で事業ポートフォリオの見直しを進める中、
 26年12月末までの契約期間の満了後、
 契約を更新しないことを両社合意のもと決定

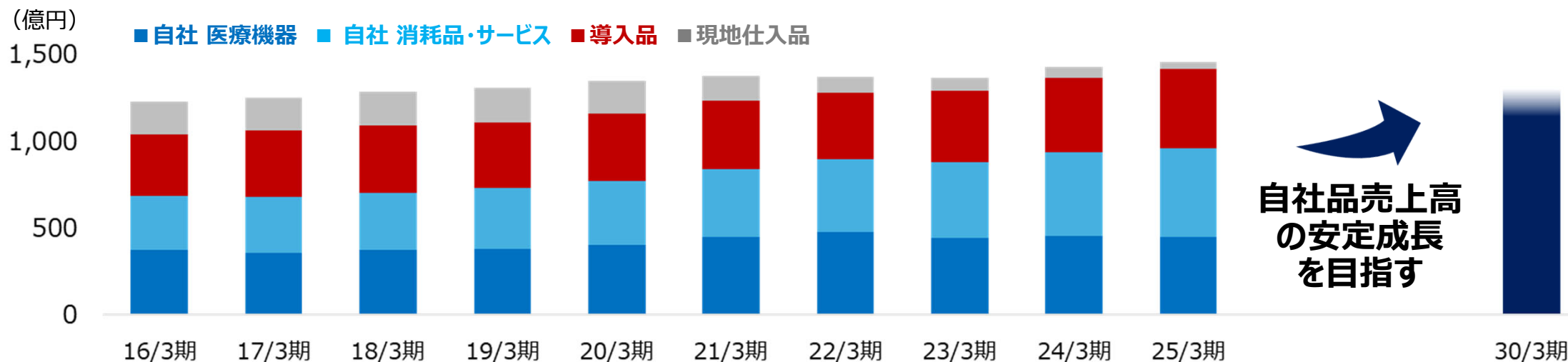
- ✓ 25年10月～26年12月：業務を順次引き継ぎ
- ✓ **自社の製品・消耗品・サービスに一層注力**
 特に、人工呼吸器やDHSなど
 成長領域における販売体制を重点的に強化

【業績影響】 26/3期：軽微。27/3期：現在精査中（26年5月公表予定）

【業務引継ぎ】 25/12末までに15%程度完了、26/3末までに65%程度完了予定

成長性

国内事業の安定成長

市場成長率
1～2%程度Phase II 目標
売上高CAGR 3%16/3期-25/3期
10カ年売上高CAGR
+1.8%**自社品 + 3.5%**医療機器 + 1.8%、消耗品・サービス + 5.3%
(消耗品・サービス比率 25/3期 54%)**導入品
+ 2.5%****現地仕入品
△14%****医療機器**

- ・ 更新需要を着実に獲得し、高い市場シェアを維持・向上

消耗品・サービス

- ・ 純正消耗品の訴求、保守サービスの拡充により、CX※向上、医療安全に貢献

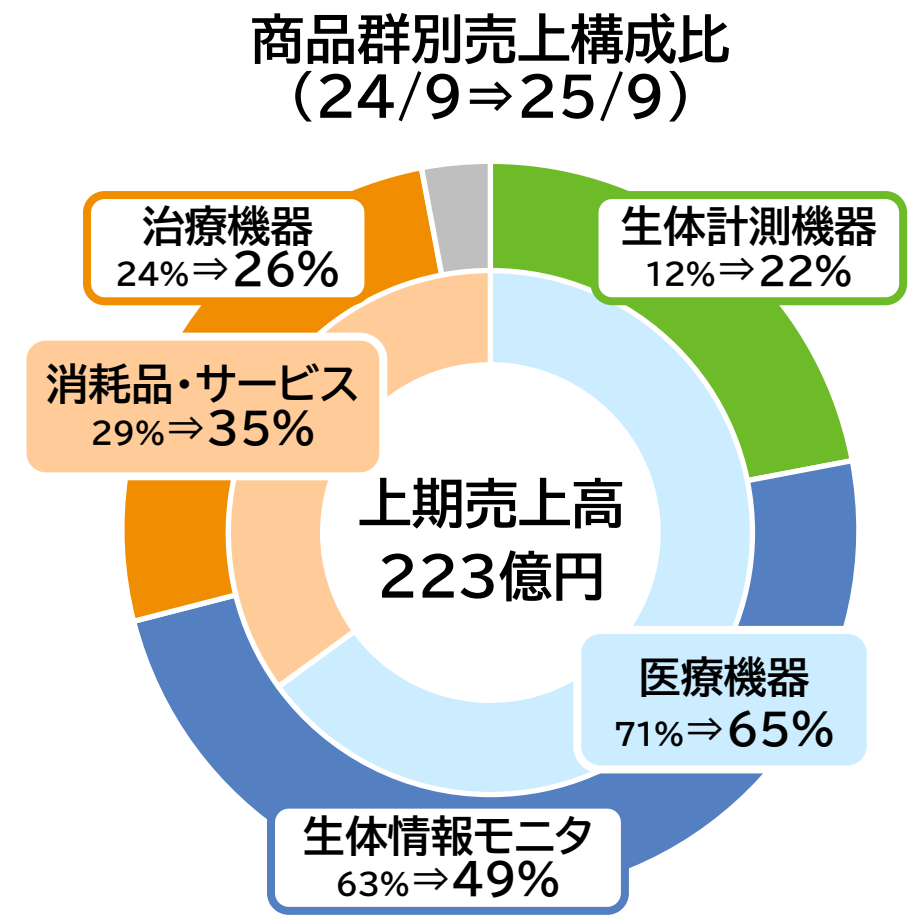
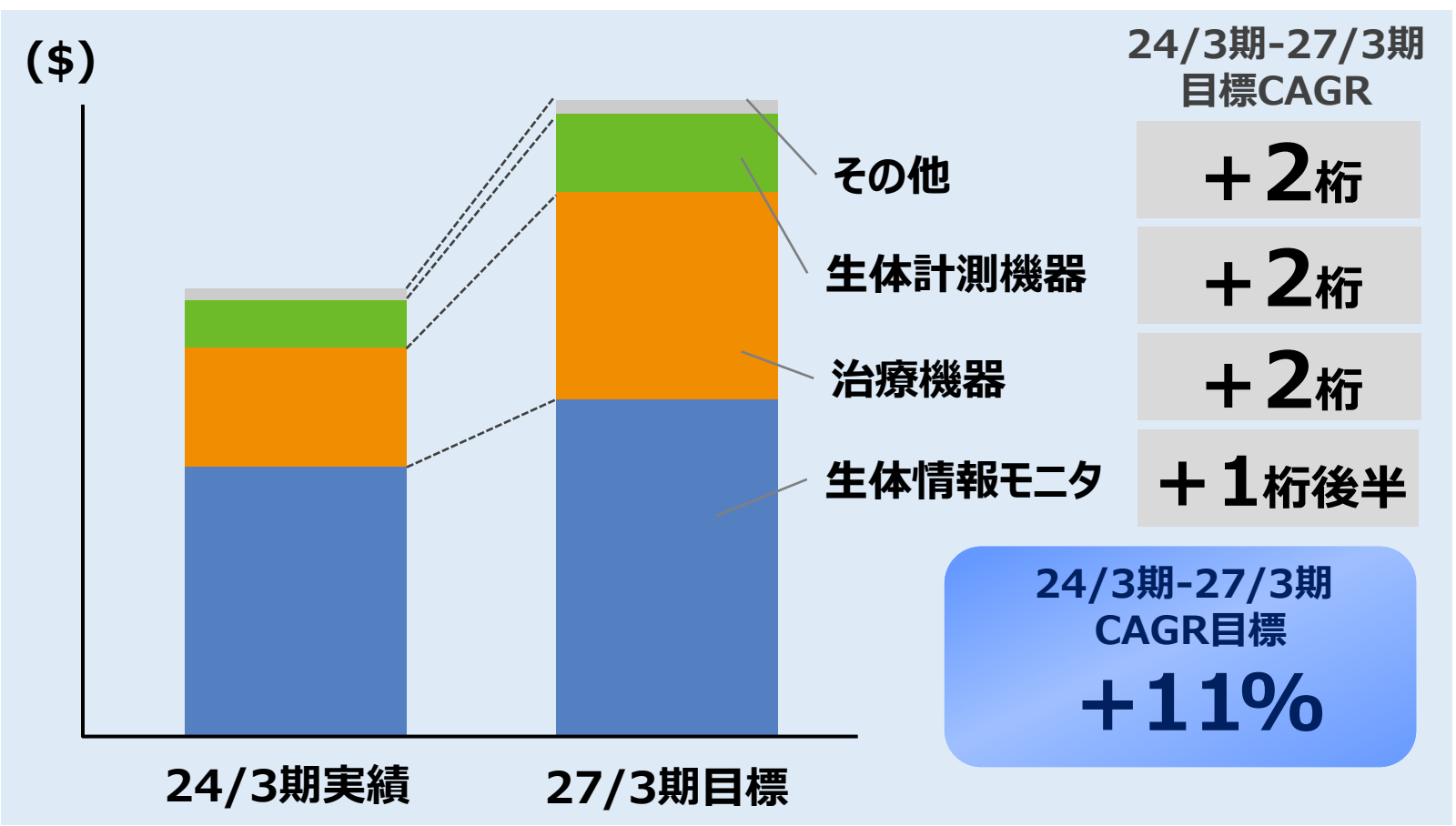
**ITS + DHS**

- ・ 医療DX※の推進、医療の質・医療経済性の向上に貢献
- ・ ドゥウェル社を連結子会社化 (26/2末)

成長性

北米事業の成長に注力

生体情報モニタリング・脳神経機器事業の着実な成長、
人工呼吸器事業のプレゼンス確立



成長性

北米事業の成長に注力

人工呼吸器

上市した3機種のプロモーション強化により 市場シェア拡大

- ✓ 大手IDN/GPO※からの新規契約獲得を継続
- ✓ マスク型人工呼吸器の米国市場シェア
30%超 (2024年、当社推計)
- ✓ 海外企業の撤退



※IDN (Integrated Delivery Network) : 総合医療ネットワーク、
GPO (Group Purchase Organization) : グループ購買組織。

脳神経機器

アドテック子会社化により 神経集中治療領域でシナジー創出

- ✓ 当社独自のソリューション提供を強化

心臓

生体情報モニタ



肺

人工呼吸器



脳

脳神経機器



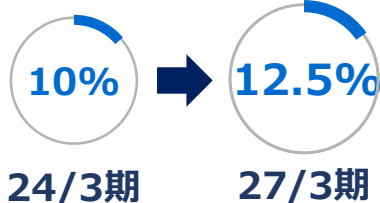
成長性

北米事業の成長に注力

生体情報モニタリング事業

大手IDN/GPO市場、DoD/VA※市場深耕により
市場シェア拡大

3カ年目標シェア



DHS製品による差別化提案を強化

遠隔モニタリングソリューション RemoteSense
(25/3期1Q)

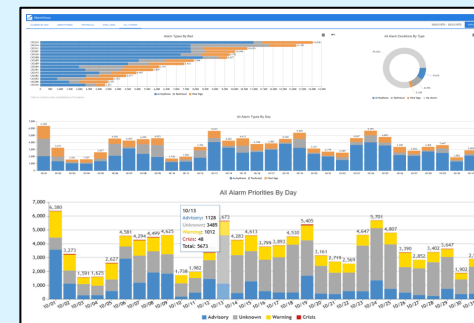
Umass Memorial Healthで採用

- ✓ 複数のICUにまたがる患者さんを遠隔モニタリング
- ✓ 既存の病院システムとの統合により、業務を効率化



アラームソリューション AlarmSense **NEW!**
(26/3期2Q)

- ✓ 病院全体でのアラーム傾向を分析、ダッシュボードに表示
- ✓ 医療従事者のアラーム疲労を軽減、医療安全に寄与



成長性

北米事業の成長に注力

市場成長率
1桁半ば

Phase II 目標
売上高CAGR 11%

16/3期-25/3期
10か年売上高CAGR
+10%

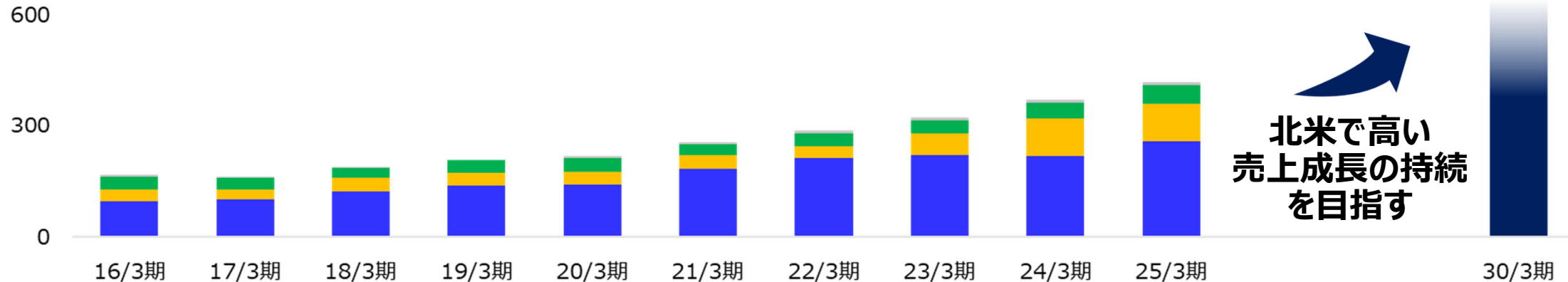
治療機器
+13%

生体情報モニタ
+10%

生体計測機器※
+3%

※26/3期～アドテック社連結。

(億円) ■ 生体計測機器 ■ 生体情報モニタ ■ 治療機器 ■ その他



生体計測機器

- 高い市場シェアを有する脳神経機器・アドテック社のシナジー創出
- 在宅睡眠記録装置の需要増



人工呼吸器

- 大手IDN/GPOからの新規契約獲得
- 市場シェアを拡大



生体情報モニタ

- DHS製品による差別化提案を強化し、市場シェアを拡大
- 人工呼吸器採用施設への導入提案

収益性

全社収益改革の実行

27/3期
目標
(24/3期比)

**営業利益率改善
5%pt**

- ✓ 25/3期 : 0.8%pt ⇒ 26/3期 : 2.5%pt (前期比+ 1.7%pt)
- ✓ 5%pt改善に向けた施策の積み上げは完了、7割程度の効果発現の見込み、引き続き3つの領域における施策展開を加速

領域	テーマ	施策の内容（例）	改革目標値
商品 ミックス	営業プライシング	✓ 国内外で価格政策の見直し	2 % 程度
	製品ラインアップの整理	✓ 品目数の見直し、適正化 ✓ 自社品売上高比率の向上	
生産性	人員生産性の向上 (含む生成AI)	✓ 生成AI導入による業務の効率化 : 140万時間/年 ✓ コア業務への集中、リソースの再配置 : 90万時間/年 ✓ 人員増の抑制、残業時間の削減	2 % 程度
	経費の削減	✓ 光熱費・賃借料・通信費などインフラ費用の削減、 旅費交通費の見直し	
サプライ チェーン	部品調達の最適化	✓ サプライヤーとの価格交渉の高度化 ✓ Value Analysis/Value Engineeringの推進	1% 程度

アボット製品の取り扱い終了等の影響を精査中、
2027年3月期業績予想は、2026年5月に公表予定

	24/3期実績	27/3期目標
売上高	2,219億円	2,560億円
国内	1,423億円	1,570億円
海外（海外売上高比率）	796億円 (35.9%)	990億円 (38.7%)
消耗品・サービス売上高比率	47.9%	50%
自社品売上高比率	73.5%	75%
ソリューション売上高比率※	11%	11%
売上総利益率	50.2%	53%
営業利益（営業利益率）	195億円 (8.8%)	385億円 (15%)
親会社株主に帰属する当期純利益	170億円	250億円
ROIC	4.0%	12%
ROE	9.8%	12%

投資計画

	Phase I 実績	Phase II 計画
設備投資	162億円	250億円程度
研究開発投資	189億円	235億円程度

※ソリューション事業に加え、ソフトウェア・プログラム医療機器、保守サービス品等を含む。

※想定レート：1米ドル＝140円、1ユーロ＝150円。



3 株主様への還元について

資本政策の方針

健全な財務基盤を確保した上で、将来の企業成長に向けて投資、株主還元を充実

① 将来の企業成長に向けた投資

Phase II :
 研究開発投資 235億円程度
 設備投資 250億円程度
 成長投資・M&A 300億円以上

- ・ 生体情報モニタ、人工呼吸器、デジタルヘルスソリューションに積極投資
- ・ 鶴ヶ島新工場の建設、PLM/MESシステムや生成AIなどコーポレートDXの推進、グローバルサプライチェーンマネジメントの進化のために設備投資
- ・ アドテック社を完全子会社化、ドウウェル社を連結子会社化

研究
開発



設備
投資



成長
投資
M&A



人財
育成



② 株主還元の充実

Phase II :
 280億円以上

※投資計画の進捗によっては追加の株主還元も検討。

配当

業績の伸長に応じ、安定的な増配

自己株式
取得

今後の事業展開、投資計画、内部留保の水準、株価の推移等を総合的に考慮し、機動的に実施

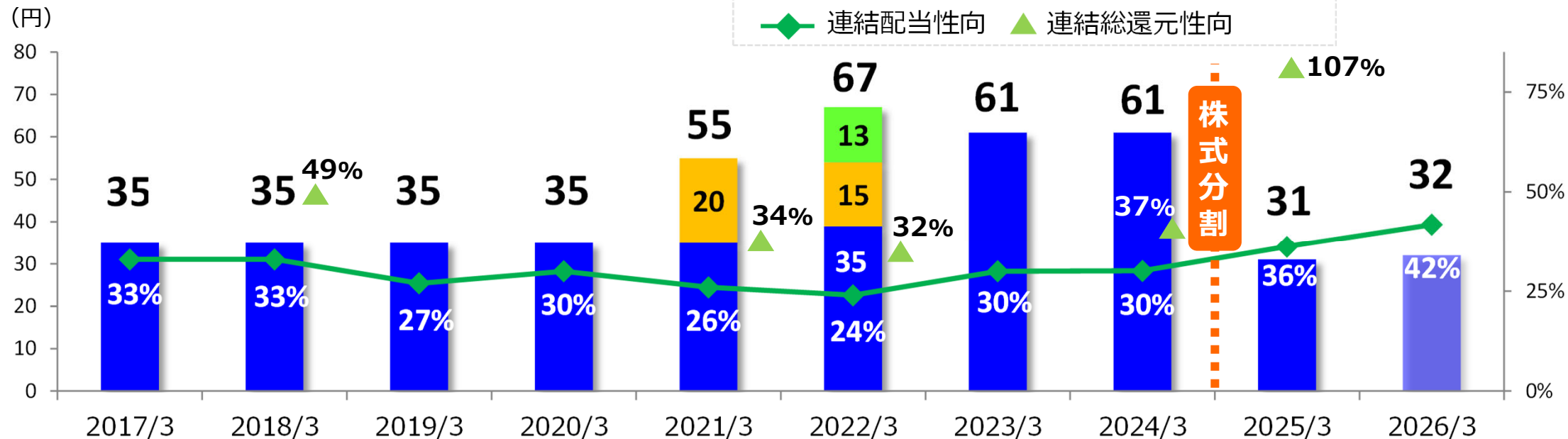
目標：連結総還元性向 **35% 以上**

③ 健全な財務基盤

医療機器の安定供給体制を確保するため、強固な財務基盤を維持

株主様への還元

【1 株当たり配当金・連結配当性向の推移】



注) 2024年7月1日を効力発生日として、株式1株につき2株の株式分割を実施。2024年3月期までの数値は、株式分割前の実際の配当金の額を記載。(予想)

**26/3期 配当
(予想)**

年間配当金：32円
(連結配当性向：41.8%)

配当利回り：2.12%
(3月13日株価：1,508.5円)

**自己株式
取得**

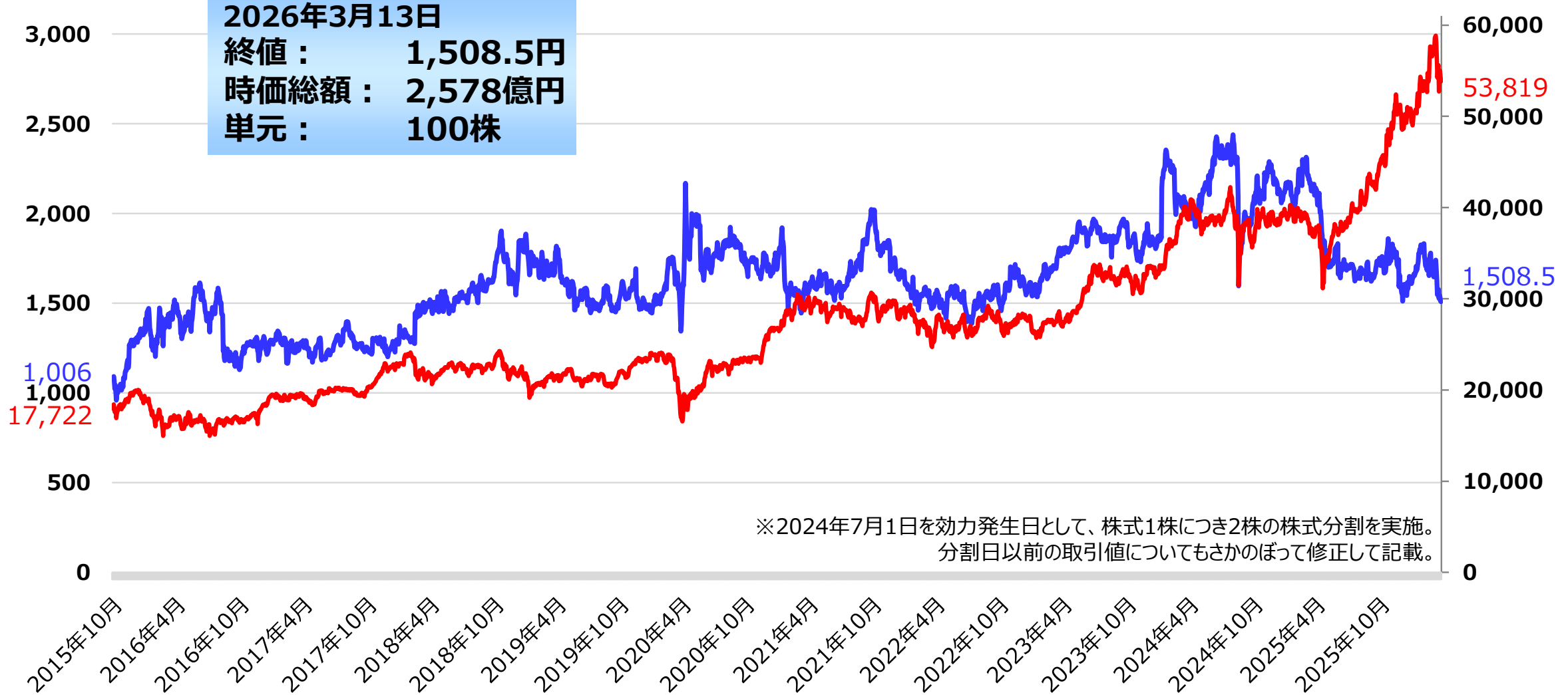
2025年12月～2026年3月
上限50億円 取得予定

自己株式保有 2025年12月末
857万株 (持株比率：5.0%)
従業員株式給付信託の保有株式含む

株価推移 (2015年10月1日~2026年3月13日)

日本光電 (円)

日経平均 (円)





社長から皆様への動画メッセージ

(一部抜粋)

当社は1951年の創業以来、「病魔の克服と健康増進に先端技術で挑戦することにより世界に貢献すると共に社員の豊かな生活を創造する」という経営理念のもと、革新的で高品質な医療機器を数多く世界に送り出してきました。

2030年に向けた長期ビジョン「BEACON 2030」において、「グローバルな医療課題の解決で人と医療のより良い未来を創造」することを目指しています。

長期ビジョンの実現に向けた第2フェーズとなる3か年中期経営計画は、2026年度が最終年度です。日本では安定成長、成長ドライバーである北米では高い成長の持続を目指します。また、全社収益改革の施策の効果も着実に発現し始めています。

将来の事業成長への投資に加え、株主還元の充実を図り、中長期的な企業価値の向上を目指します。



本日のまとめ

日本光電 の歩み

- ✓ 1951年設立、医療機器専門メーカー
- ✓ 強みは**センサ技術**：パルスオキシメータの原理を開発
- ✓ **国内シェアNo.1**製品多数、**海外**が成長ドライバー

成長戦略

- ✓ 国内事業の安定成長：連結売上高の約65%を占める
- ✓ **北米事業の成長に注力**：3カ年売上高**CAGR11%**目標
- ✓ **全社収益改革の実行**により、3カ年で**営業利益率5%pt改善**を目指す

株主還元

- ✓ 連結総還元性向：**35%以上**を目標
- ✓ 業績の伸長に応じて**安定的に増配**、自己株式の取得は機動的に実施

医療に国境はない

病を癒す...

それは、主義や国境を越えるものだ。

どんなに情熱を注ぎ込んでも

悔いはないはずだ。

日本光電



資本効率性 参考：資本コストを意識した経営の実践

日本光電版ROICの導入

- ✓ **NK版ROICを開発・生産・販売・管理部門別で見える化し、収益性と効率性の改善点をフィードバック**

連結ROIC = 税引後営業利益 ÷ 投下資本

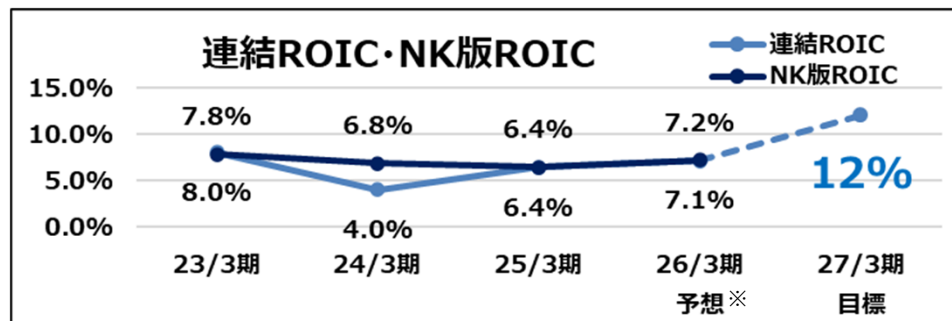
※ 投下資本 … 有利子負債 + 自己資本

NK版ROIC 計算式

営業利益

投下資本 (将来投資※ + 売掛金 + 在庫 + 固定資産 - 買掛金)

※直近3年間の研究開発費・人件費



※ 2025/11時点

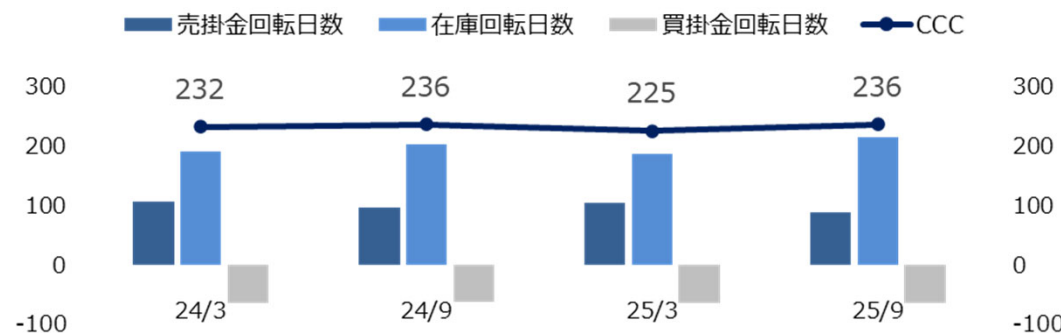
- ✓ 資本コスト：8%程度（CAPM、WACCで算出）
- ✓ 投資判断基準：NPV・IRR、Phase II目標：IRR12%、事業戦略・中期経営計画をふまえ投資判断一定額を超える投資案件の場合、投資後の進捗状況、効果は毎年取締役会で検証

※ CAPM（Capital Asset Pricing Model）：資本資産価値モデル。WACC（Weighted Average Cost of Capital）：加重平均資本コスト。
NPV（Net Present Value）：正味現在価値。IRR（Internal Rate of Return）：内部収益率。

キャッシュ・コンバージョン・サイクルの短縮

- ✓ **PLM/MESシステム、鶴ヶ島新工場の稼働に備え、製品在庫を一時的に積み増し**
- ✓ S&OPで需要予測の精度向上を図り、需給バランスを最適化、債権回収の早期化

※ S&OP（Sales and Operations Planning）：販売事業計画。



2026/3目標

~190日

Phase II 目標

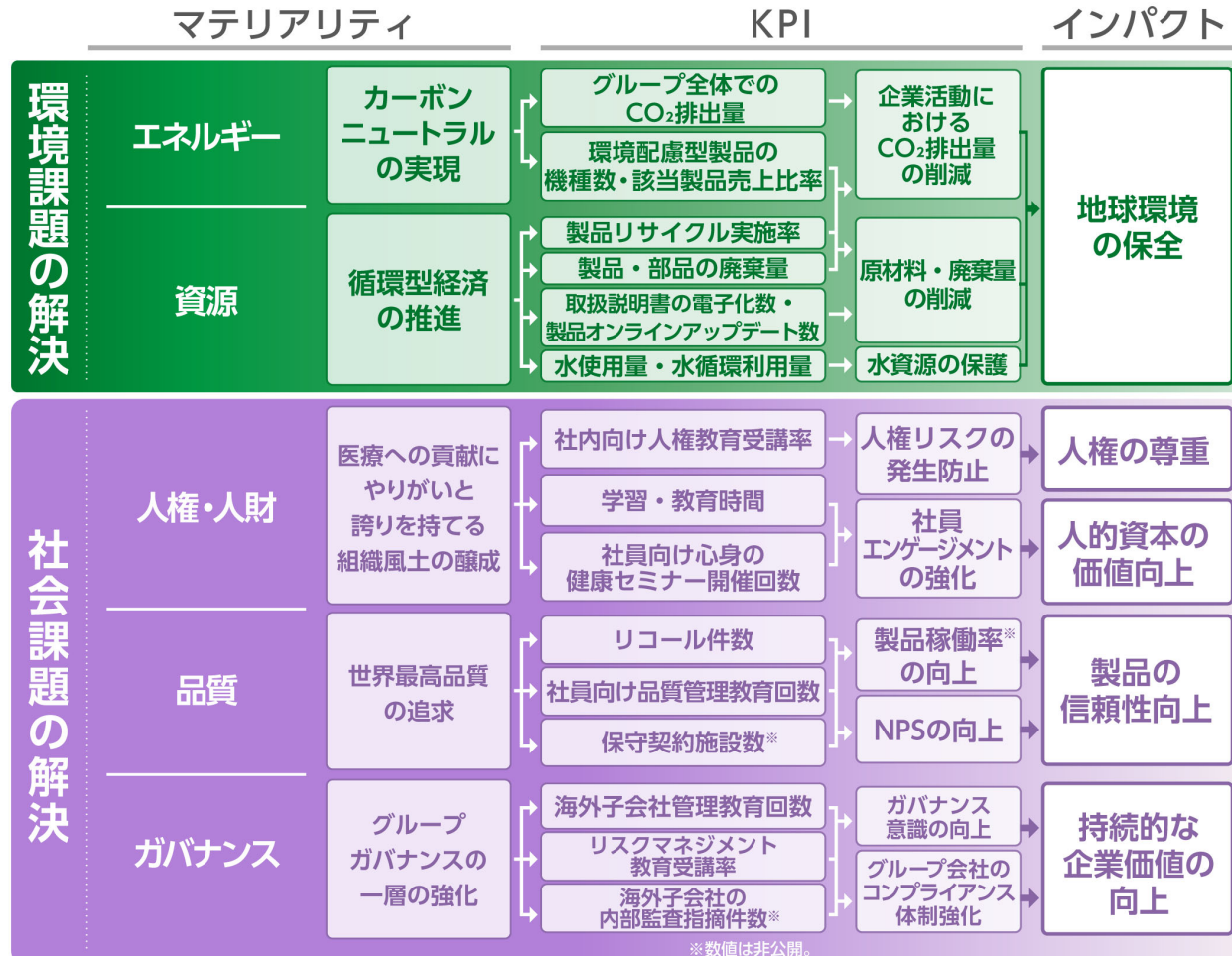
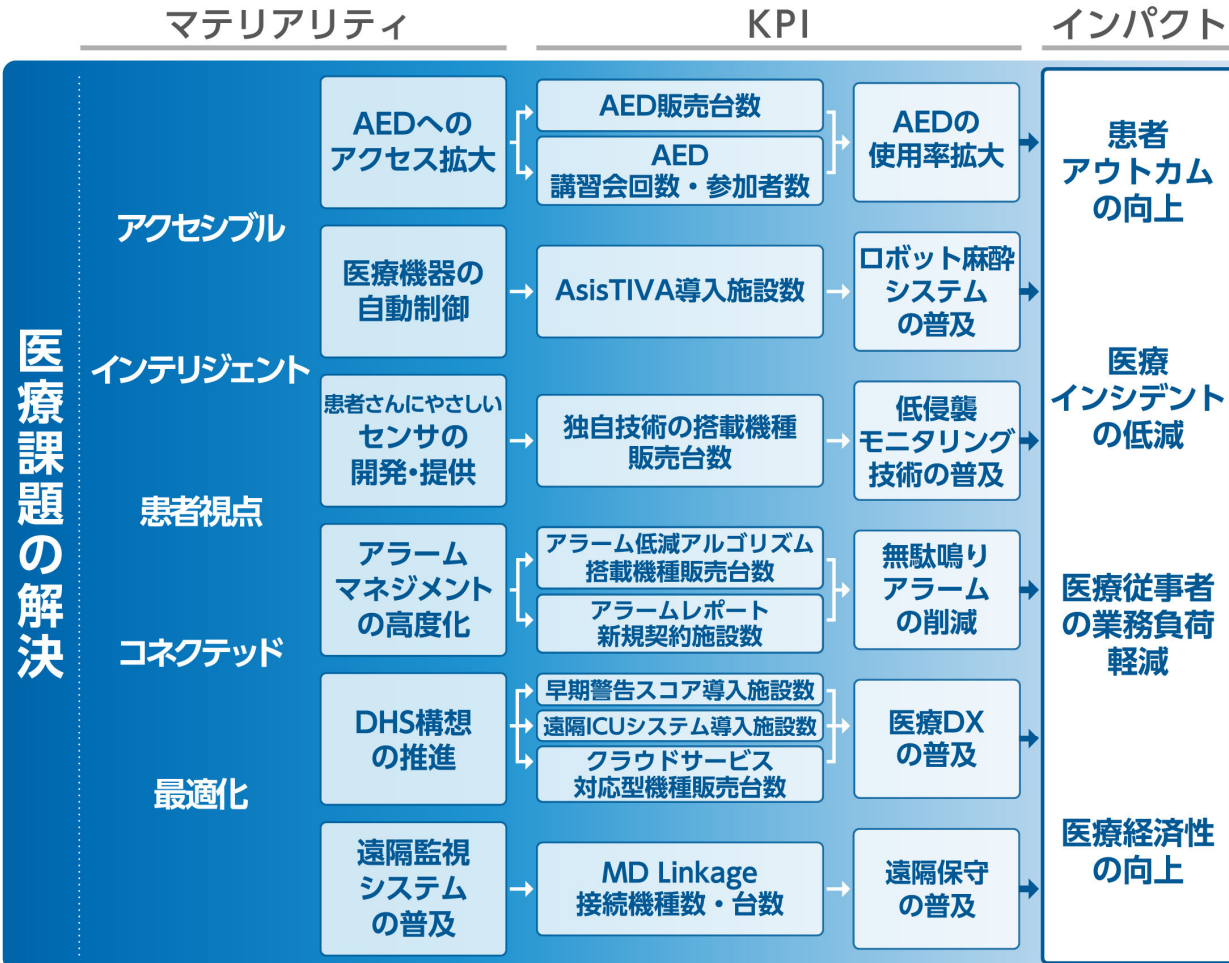
~175日

中期目標

~150日

参考：サステナビリティ経営の実践

医療・環境・社会課題の解決に向け、
マテリアリティ・KPIを見直し、サステナビリティ経営を実践



※数値は非公開。

参考：外部評価

FTSEの指数に選定



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

「JPX日経インデックス400」に採用



JPX-NIKKEI 400

日経サステナブル総合調査 「スマートワーク経営編」 「SDGs経営編」で3.5星に認定

NIKKEI

Smart Work



2026

NIKKEI

SDGs

経営調査 2025



MSCI の指数に選定

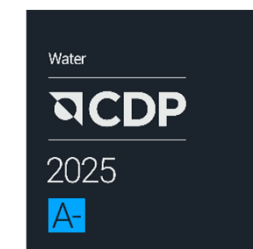
2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

ISS ESG Corporate Rating 「プライム」に認定



CDP「気候変動」の分野で「B」、 「水セキュリティ」で「A-」評価、 サプライヤーエンゲージメント評価 で「A-」を獲得



「健康経営優良法人2026 (大規模法人部門)」に認定



2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門



この資料に記載されている業績予想数値は、当社および当社グループ会社の事業に関連する業界の動向、国内外の経済情勢、各種通貨間の為替レートの変動など、業績に影響を与える要因についての現時点で入手可能な情報を基にした見通しを前提としております。同数値は、市況、競争状況、新商品導入の成否など多くの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績は、この資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おきください。

また、この資料に含まれている製品(開発中のものを含む)に関する情報は、宣伝広告を目的としているものではありません。

【担当部署】 経営戦略統括部

【連絡先】 TEL03-5996-8003