

エレクトロニクスで病魔に挑戦する日本光電 — 事業概要と中期経営計画 —

日本光電工業株式会社
(証券コード:6849)

2025年3月4日 収録
経営戦略統括部 IRグループ
チーフマネジャ 梶山 菜都美



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



1

会社概要・日本光電の歩み

日本光電ってどんな会社？

日本光電は医療機器メーカーです

集中治療室 病棟



生体情報モニタ

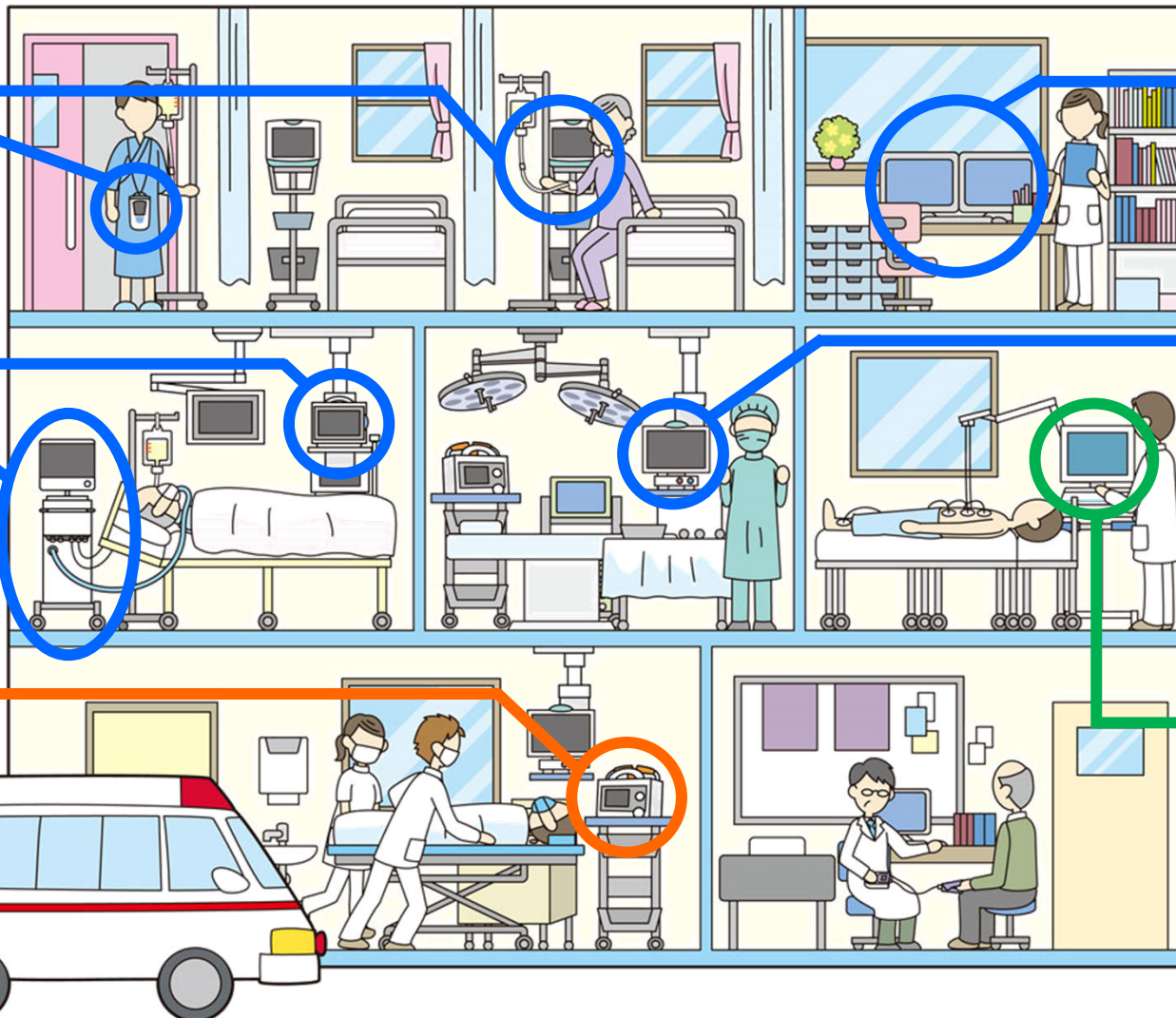


人工呼吸器

救命救急室



AED 除細動器



ナースステーション



生体情報モニタ

手術室



生体情報モニタ

検査室



心電計 脳波計 血球計数器

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

資本金

75億4千4百万円 (2024年3月31日現在)

従業員数

連結5,891名 (2024年3月31日現在)
国内4,201名、海外1,690名

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

富岡から世界へー世界120ヵ国以上へ輸出ー

上海光電 (中国)



新興国市場向け製品を生産

日本光電マレーシア (マレーシア)



SVM-7500

新興国市場向け
生体情報モニタ
を生産

富岡生産センタ (群馬)



当社医療機器の80%を
生産するマザー工場

日本光電オレンジメッド (アメリカ)

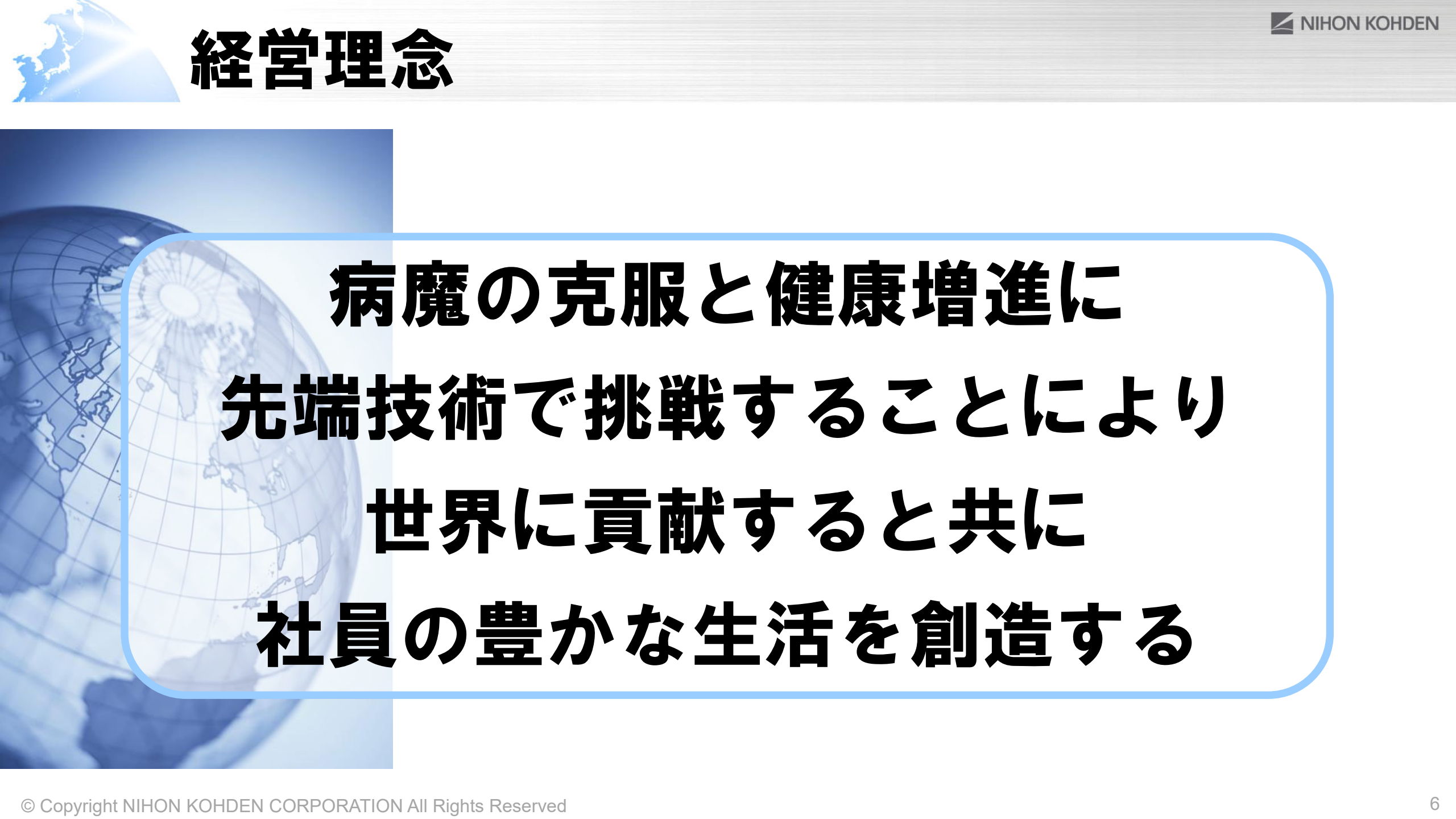


人工呼吸器の開発・生産

デフィブテック (アメリカ)



AEDの開発・生産



経営理念

**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。」



わずか12名で発足

「『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。」

「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。」

最初は脳波計

1951年

世界初



全交流
直記式
脳波装置

現在

世界的な脳波計メーカー

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



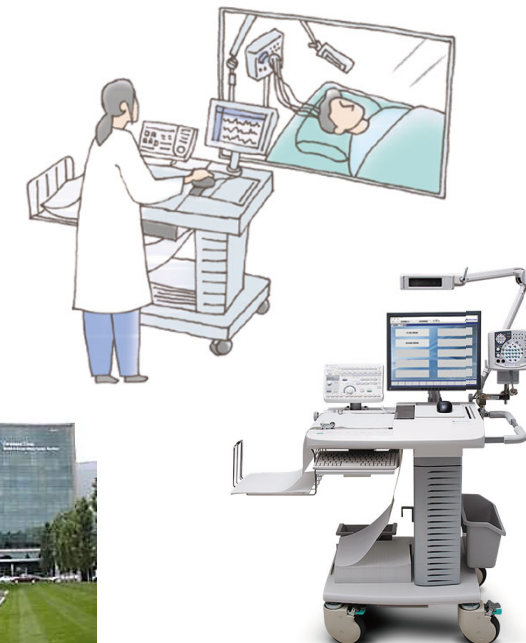
第5位: ジョンズ・ホプキンス



第14位: クリーブランド クリニック

※全米病院ランキング

神経内科・脳神経外科部門 (2024-2025年)



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



1974年 パルスオキシメータの原理を
|| 世界で初めて開発
指先にセンサをはめるだけで
血液中の酸素飽和度(SpO_2)を測定

- ・痛みがない
- ・連続して測定

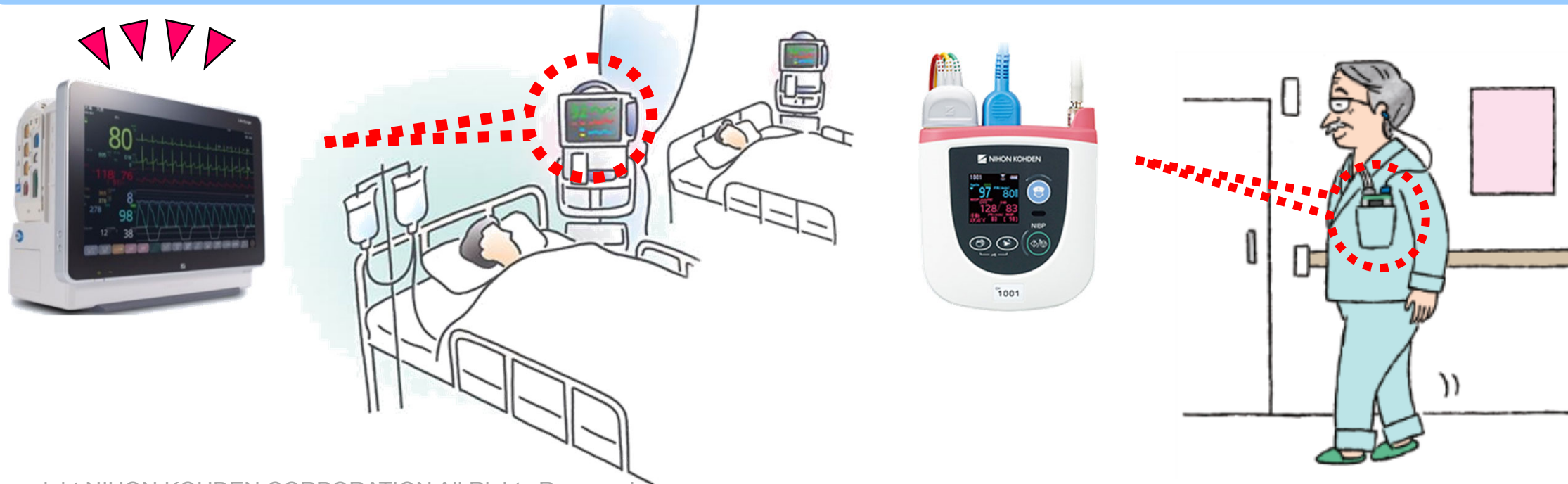


医療現場で世界標準として使用されています

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



生体情報モニタの特長

医療の安全に貢献



「鳴り過ぎない」「見やすい」アラーム

高
↑重要度
↓低



緊急度に応じた
色分け

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)

国内唯一の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、様々な施設への導入が進んでいます



♥ 全国でAED講習会を実施



♥ 東京マラソン2025をAEDでサポート



©Tokyo Marathon Foundation

♥ 小学館「幼稚園」の「おやこで！AEDたいけんセット」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

気管挿管型



Protective Control™

- 肺保護換気機能を訴求
- 医療従事者の感染リスクを低減

中位機種モデル **NEW!**

院内搬送可能な気管挿管型



2022年度 一部新興国発売
2024年度2Q 米国発売

- 肺保護Apps
- タービン駆動により、空気配管への接続が不要
- 小型・軽量化、交換可能な長時間電池を搭載

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



プレホスピタル
(救急医療)

AED

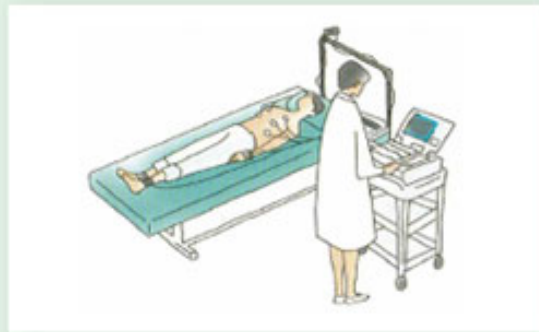


国内シェア
No.1

除細動器



国内シェア
No.1



検査室

脳波計



国内シェア
No.1

心電計



国内シェア
No.2



手術室

生体情報モニタ



国内シェア
No.1



病棟

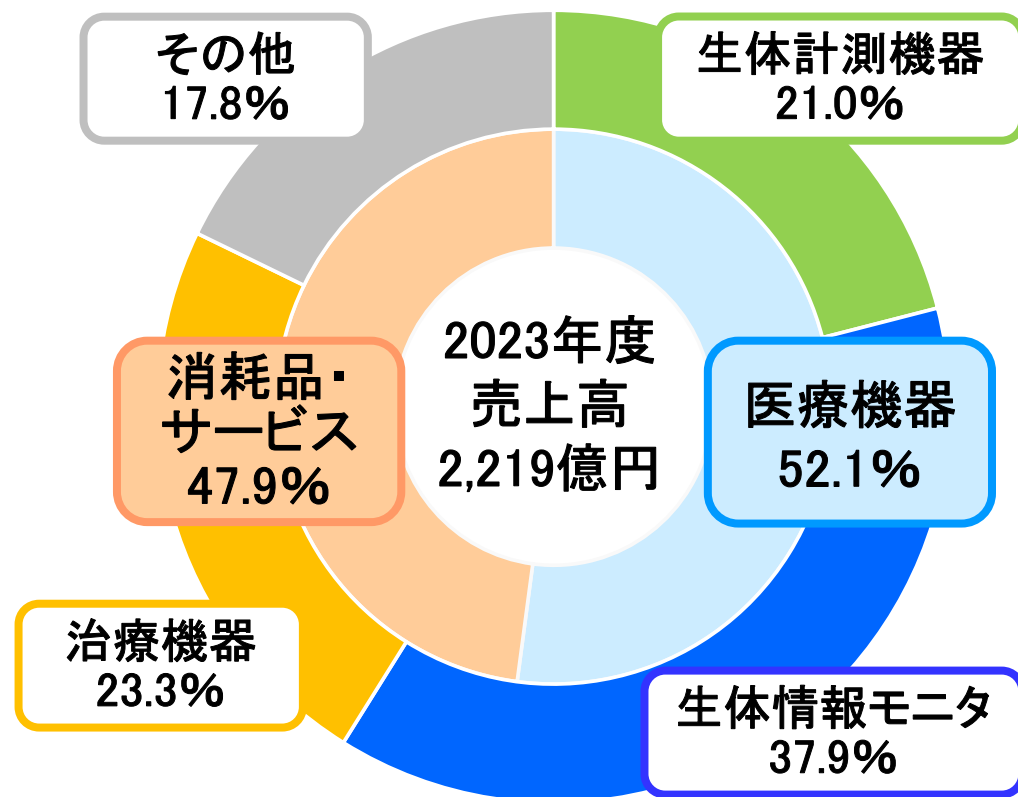
人工呼吸器



国内シェア
No.2

安定した収益基盤

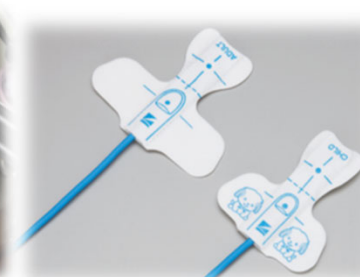
- ✓ 医療機器を用いた検査・治療に必要な**消耗品**
- ✓ 医療機器の安全な使用に不可欠な**設置工事・保守サービス**



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



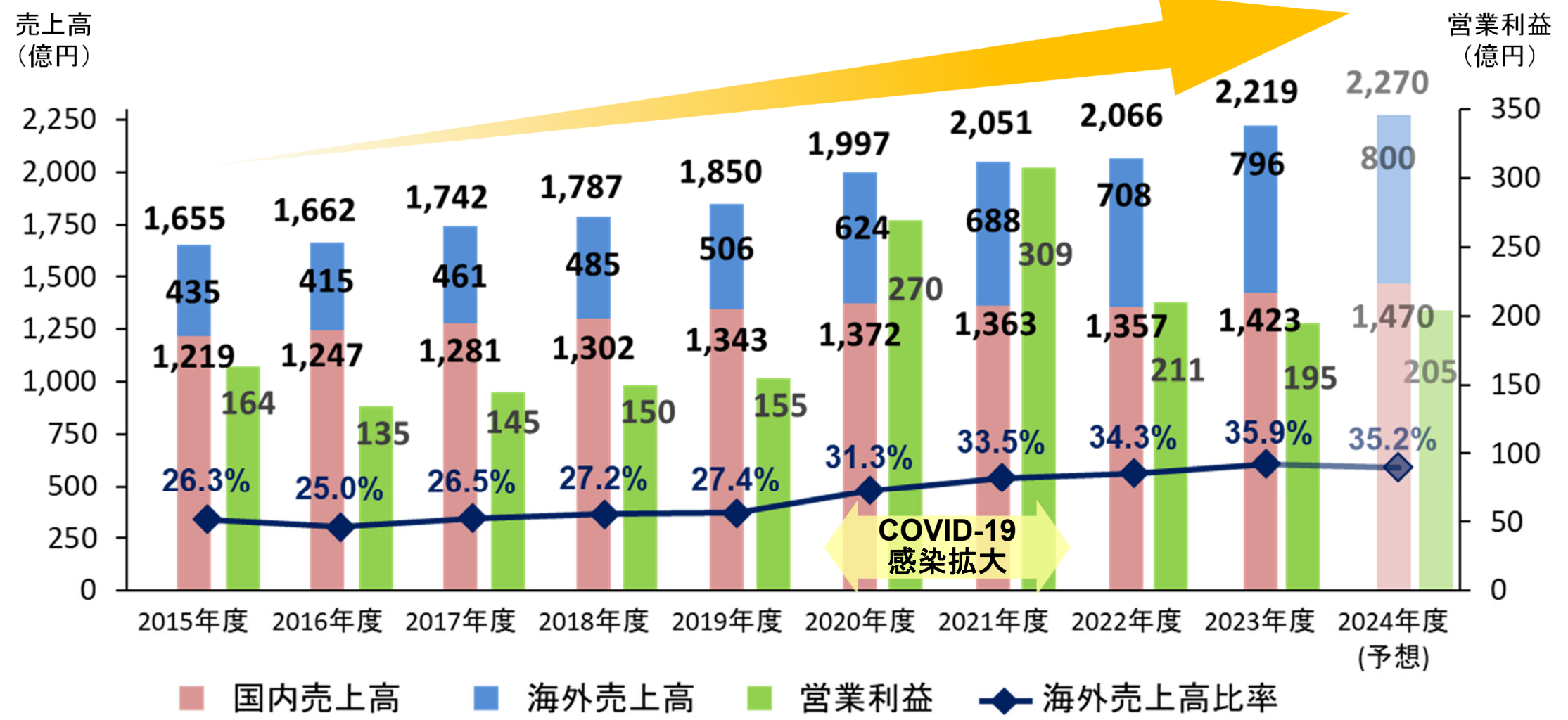
試薬



2

日本光電の成長戦略

業績推移（2015年度～）



ROE	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(年度)
	10.7%	9.1%	8.6%	9.9%	8.3%	14.0%	15.9%	10.6%	9.8%	

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

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

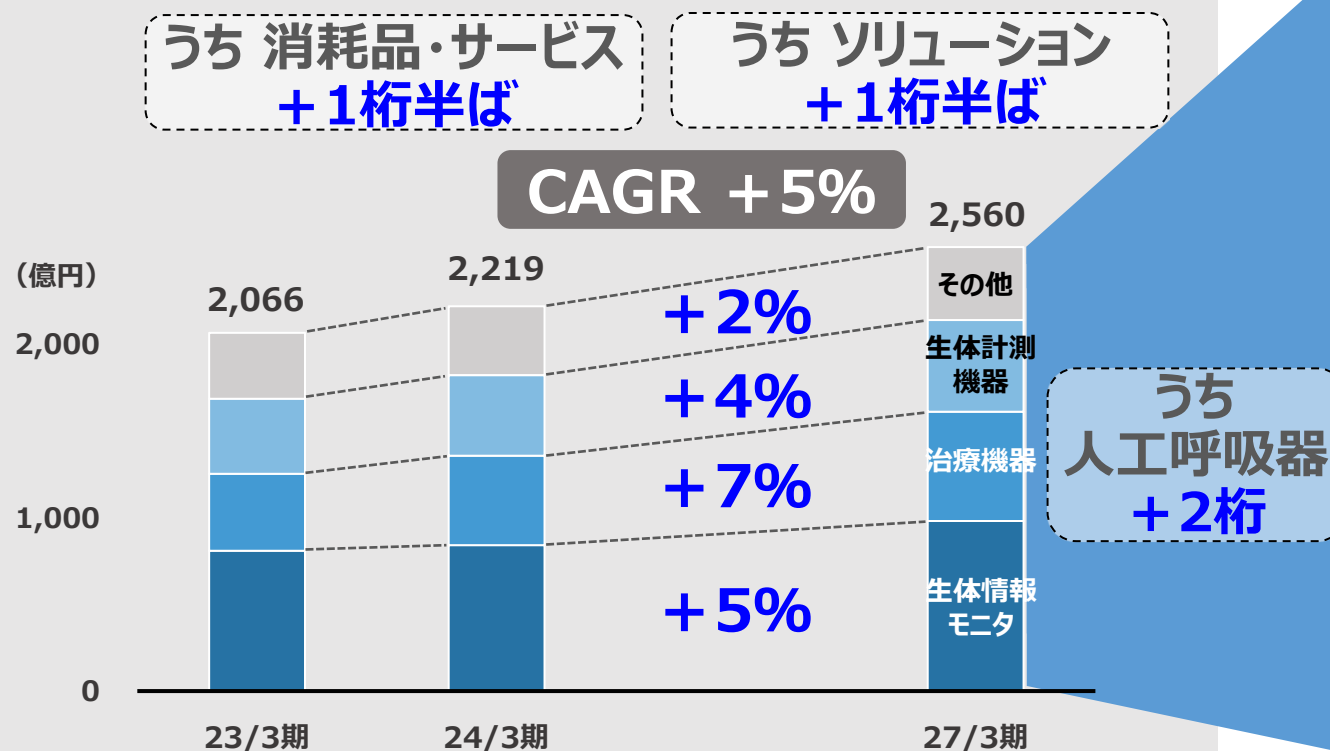
環境課題

社会課題

商品群別の成長戦略

生体情報モニタリング事業、人工呼吸器事業、
消耗品・サービス事業、ソリューション事業の拡大に注力

商品群別売上高



① 生体情報モニタリング事業



② 治療機器事業



③ 臨床検査機器事業



④ 消耗品・サービス事業



⑤ ソリューション事業 (ITS+DHS)

PrimeVitaPlus PrimeGaia DHS

成長性

製品競争力の強化

生体情報モニタリング事業

BEACON
2030
Phase II

製品ラインアップの拡充、DHS製品投入による顧客価値提案の推進

一般病棟

ICU

手術室

患者容態把握ダッシュボード
ソフトウェア QH-101N


NEW!

2024年度上期
日本発売

ミドルローエンド
ベッドサイドモニタ
BSM-5700


NEW!

2024年度下期
欧州、新興国、
日本発売

ベッドサイドモニタ
BSM-2500


NEW!

上海開発・生産
2023年度下期
欧州、新興国発売

遠隔ICUソリューション
RemoteSense

NEW!



米国開発

2024年度上期
米国発売

ハイ
エンド

ミドル
レンジ

ロー
エンド

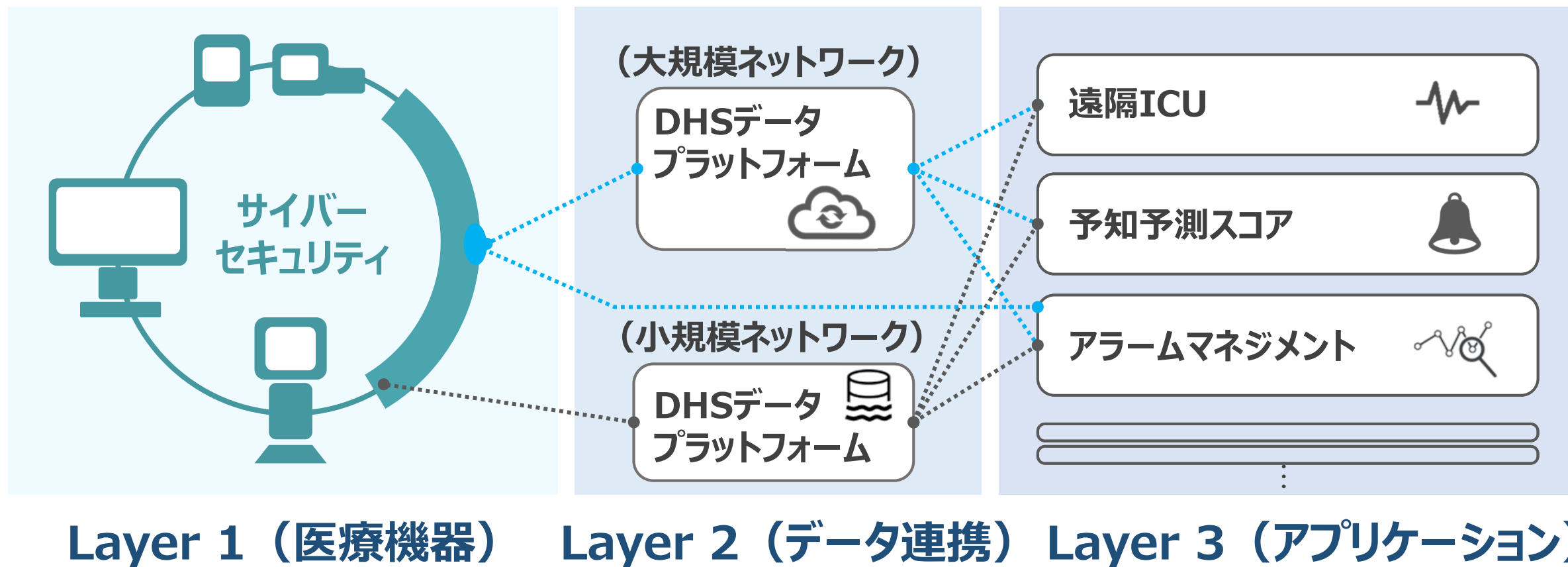
✓ 医療安全、業務効率化につながる
ソリューションの提案を強化

成長性

DHS(デジタルヘルスソリューション)構想の概観

患者アウトカム・医療経済性の向上に寄与するソリューション提案
オープンプラットフォームによる病院システムとの連携、拡張性が高評価

BEACON
2030
Phase II



地域別の成長戦略

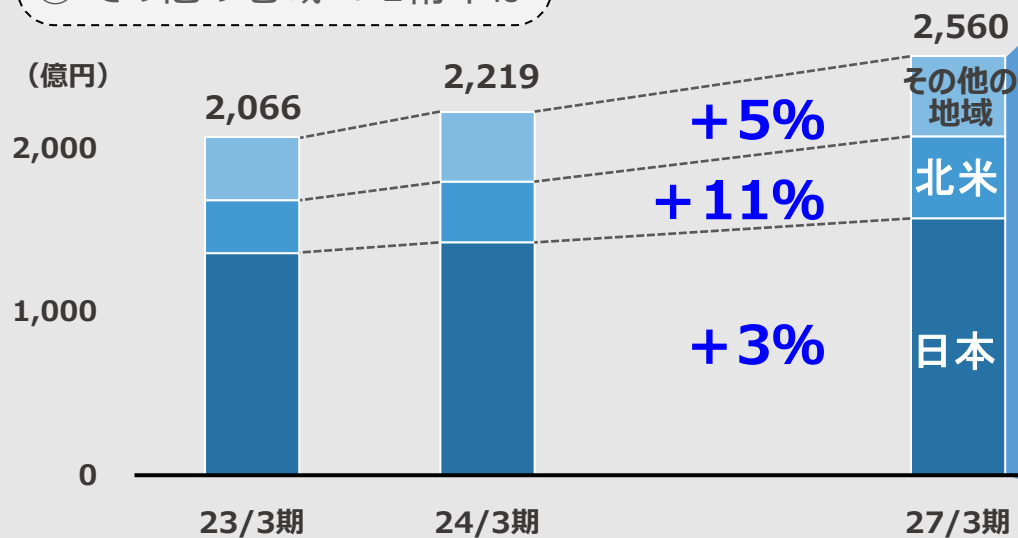
国内事業の安定成長、北米事業の高成長を目指す

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%



2027/3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

顧客価値提案の高度化による顧客基盤の強化と持続的な成長

BEACON
2030
Phase II

プレホスピタル、救急医療

急性期

救急搬送患者
の増加

医療従事者の負荷増大
合併症の増加

地域医療連携
による課題解決

病診連携・遠隔診療
の遅れ

医療従事者の不足

医療経済性の改善

ソリューション提案

機器・サービス提案

診療所、クリニック

回復期、慢性期

回復期

- ✓ 療養病棟で送信機・
医用テレメータ商談が好調



診療所

- ✓ 医療DX推進のため、
PrimePartnerの展開を強化

PrimePartner

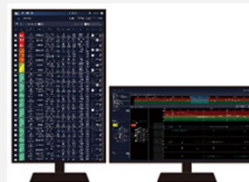
プレホスピタル他

- ✓ オートショックAEDの
販売先限定の解除
- ✓ AED20周年記念イベント
に協賛



急性期

- ✓ 日本初の全静脈麻酔支援
シリンジポンプ制御ソフトウェア
AsisTIVAの展開を強化
- ✓ 患者容態把握ダッシュボード
ソフトウェア QH-101N発売
- ✓ 医科向け除細動器 TEC-1000発売



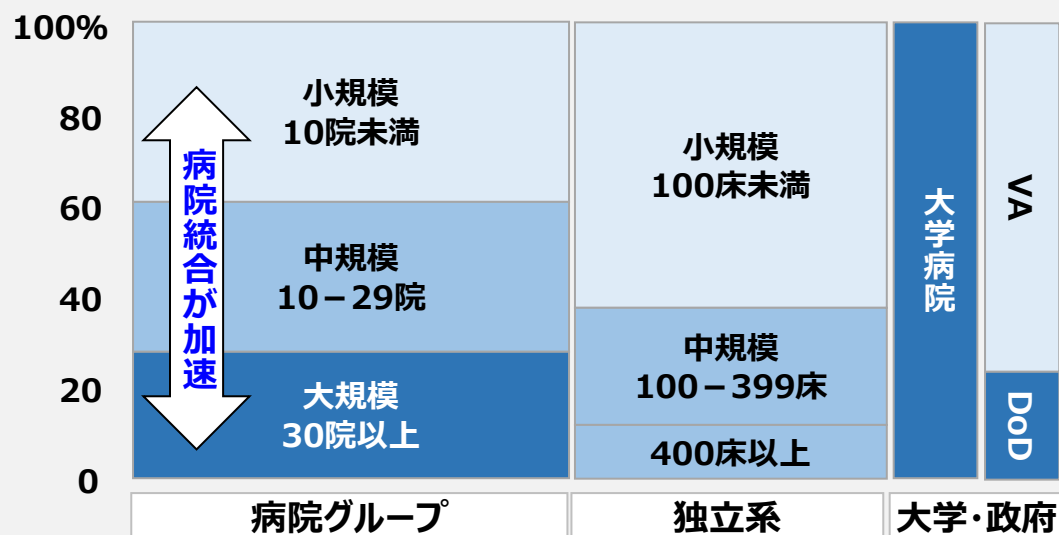
成長性

北米事業の成長に注力

大手IDN/GPO市場、DoD/VA市場※1深耕による
ブランド認知度向上と収益改革

BEACON
2030
Phase II

北米市場における注力顧客



IDNトップ25顧客へのモニタ納入件数

包括契約数

18件

(24/3期実績)

23件

(27/3期目標)

3件

(24/3期実績)

9件

(27/3期目標)

重要施策

IDN/
GPO

生体情報モニタの機能追加、
DHS製品の展開強化

DoD/
VA

サイバーセキュリティ要件などの
充足によるATO※2の獲得

人工
呼吸器

製品ラインアップ拡充、現地生産・販売・
サービス体制の強化によるシェア拡大

消耗品

SpO₂/CO₂/筋弛緩モニタリング
専用筋電図電極等の提案強化

サービス

サービスモデルの拡充

人工呼吸器
NKV-440米国開発・
生産2024年度
上期
米国発売

※1 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。

DoD (Department of Defense) : 米国国防総省、VA (Veterans Affairs) : 米国退役軍人省。 ※2 ATO : Authority to Operate (運用認定)。

全社収益改革の実行

従業員1人当たり営業利益1.5倍以上(27/3期 対 24/3期)を目指す

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

資本コストを意識した経営の実践

2027/3期 ROE 12%の確保に向け、日本光電版ROICを導入

Phase I : 投資判断基準にNPV・IRR※を採用

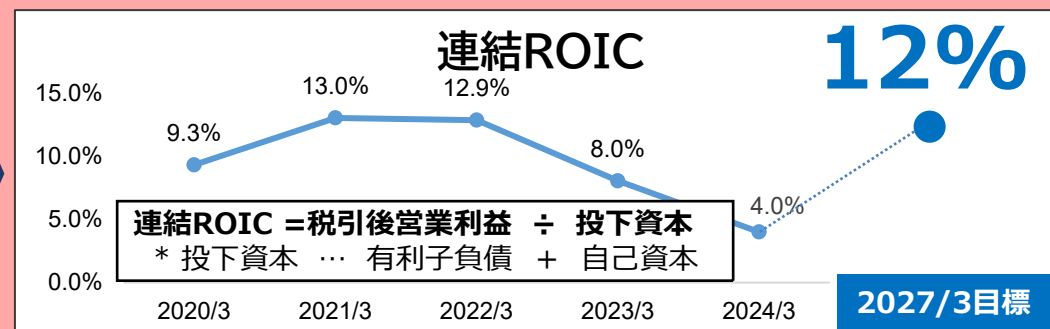
Phase II : 日本光電版ROICの導入に着手

- 医用電子機器関連の単一事業のため、個社（個別部門）単位で管理
- B/S外の研究開発・人件費（直近3年間）を将来投資と見なし、中長期的視点で効果測定
- 個社別ROICの把握、社内浸透を図る
- 役員・部門長向けにROIC勉強会を開催、動画配信（2024年度上期）

日本光電版ROIC 計算式

$$\text{ROIC} = \frac{\text{営業利益}}{\text{投下資本（将来投資※ + 売掛金 + 在庫 + 固定資産 - 買掛金）}}$$

※直近3年間の研究開発費・人件費



Phase IIでは資本コストを7%と保守的に設定、IRR12%目標

Phase III : 個社別ROICの目標値を策定（予定）

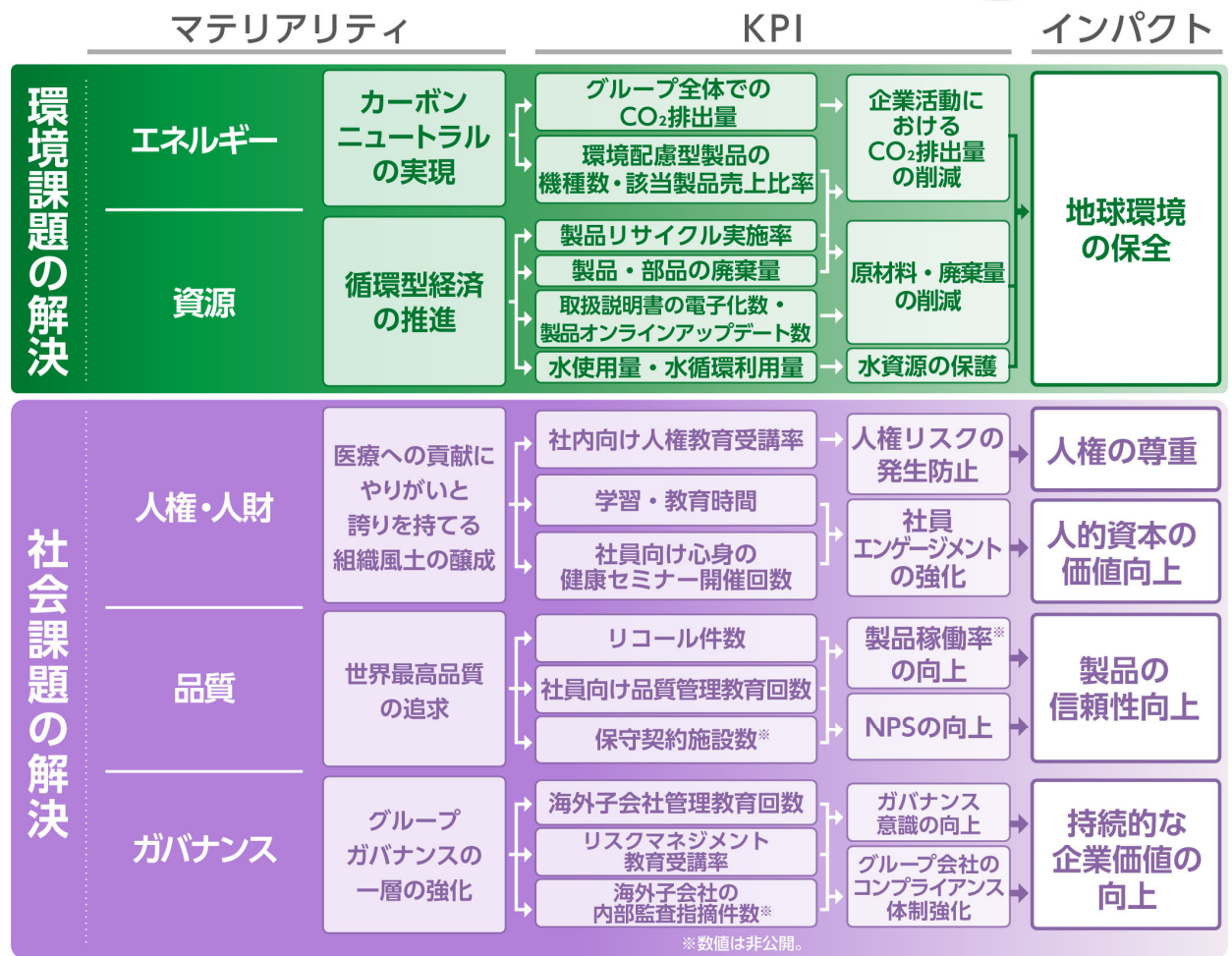
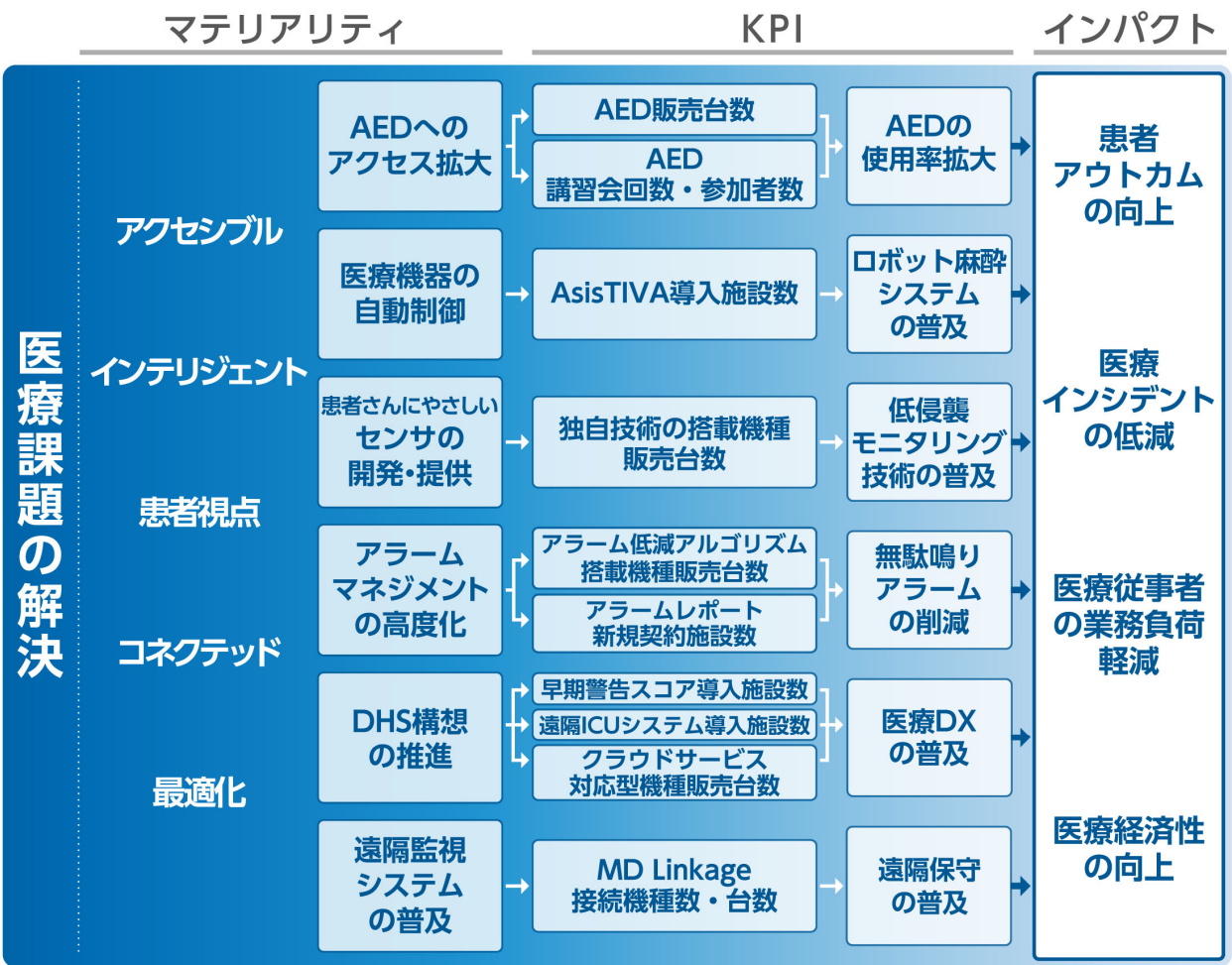
- 個社別ROICの目標値を策定、個社による主体的なROIC改善を図る

※ NPV（Net Present Value）：正味現在価値、IRR（Internal Rate of Return）：内部収益率。



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。

経営目標値（2027年3月期）

売上高CAGR5%、営業利益率15%、ROE12%の達成を目指す

	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

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

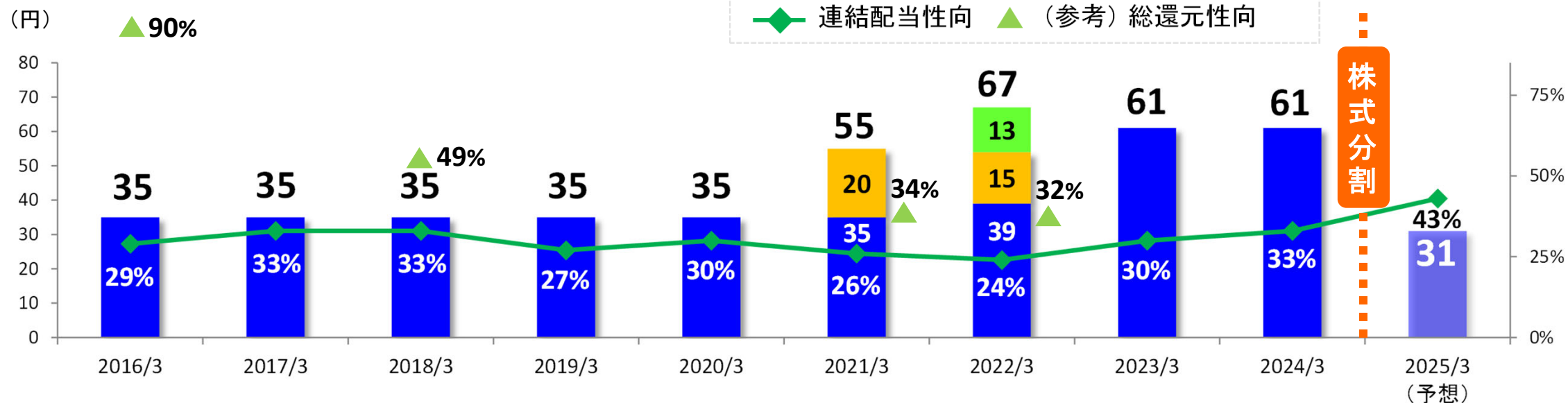
目標：連結総還元性向 **35%** 以上

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。

**25/3期 配当
(予想)**

年間配当金: 31円
(連結配当性向: 43.0%)

配当利回り: 1.4%
(2月28日株価: 2,167円)

**自己株式
取得**

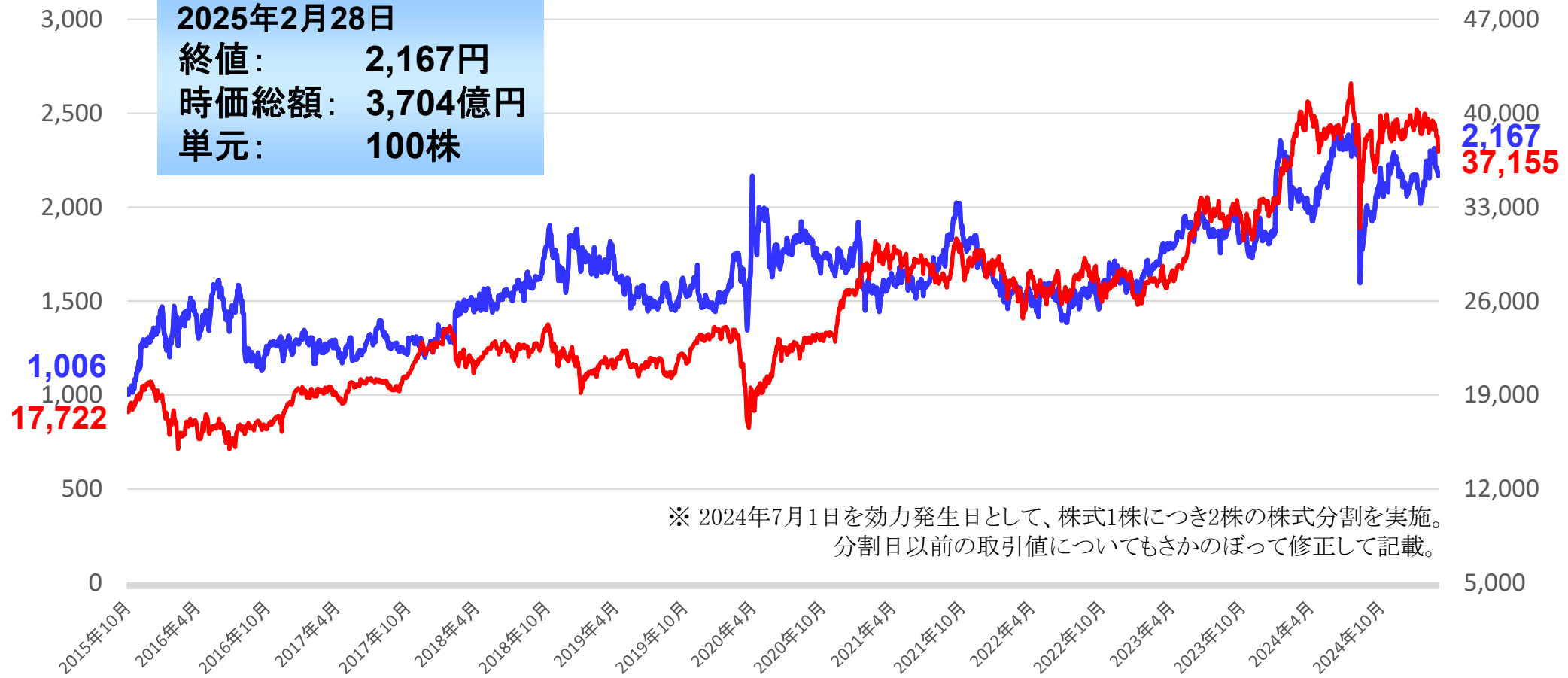
2024年8月～2025年3月
100億円 取得予定
うち89億円 取得済(～2025年2月)

自己株式保有 2024年12月末
621万株(持株比率: 3.6%)

株価推移 (2015年10月1日～2025年2月28日)

日本光電(円)

日経平均(円)



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

2024 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

2024 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



JPX-NIKKEI 400

医療に国境はない

「医療に国境はない」

**国や主義を越えて
人の病をいやすため
先端技術で挑戦**

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