



2025年2月13日

各位

会社名 クリエイトメディック株式会社
(コード：5187、東証スタンダード)
代表者名 代表取締役社長 今澤 修
問合せ先
役職・氏名 経理部長 上野 晃也
(TEL 045-777-0111 (代表))

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、2027年を最終年度とする次期3か年の「中期経営計画 2027」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 策定の背景

当社グループは、設立50周年を機に、経営理念「からだにやさしい未来の医療を築く」の実現と、将来の会社発展や社会貢献を目指して、従業員のベクトルを一つとすべく、将来構想～10年後のありたい姿～を策定いたしました。

また、本年1月には、経営体制の強化を目的に、新体制による事業運営をスタートしております。

中期経営計画につきましては、現行計画(2023～25)が進捗しておりますが、この新たな将来構想と経営新体制による事業推進を基に、改めて「中期経営計画 2027(2025～27)」を策定いたしました。

◆将来構想～10年後のありたい姿～

- ・ 医療を通じ大きく社会に貢献できる企業でありたい
- ・ ブランド力と知名度の高い企業でありたい
- ・ 社員がやりがいをもって生き活きと働ける企業でありたい

2. 重点施策

中期経営計画 2027 につきましては、将来構想～10年後のありたい姿～のPhase I「基盤の構築、成長領域への投資」と位置付け、組織の活性化や革新的でスピード感ある企業風土を構築しつつ、以下の重点施策を実現することで、経営目標の達成を目指してまいります。

◆重点施策

- (1) ブランドと知名度の向上
- (2) 社会への貢献
- (3) 従業員のやりがい

なお、「中期経営計画 2027」に関する詳細は、以下の添付資料をご参照ください。

本資料に記載の将来に係わる一切の記載内容は、発表時現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因により実際の業績と異なる可能性があります。

以上



将来構想 ～10年後のありたい姿～ 中期経営計画（2025-27）



2025年2月13日
クリエートメディック株式会社

1. 将来構想 ～10年後のありたい姿～

2. 中期経営計画

2.1 中期経営計画の見直し

2.2 前中期の振り返り

2.3 新・中期経営計画

3. 資本コストや株価を意識した経営

将来構想 ～10年後のありたい姿～



経営理念

からだにやさしい未来の医療を築く

10年後の ありたい姿

1. 医療を通じ大きく社会に貢献できる企業でありたい
2. ブランド力と知名度の高い企業でありたい
3. 従業員がやりがいをもって生き活きと働ける企業でありたい

2034年 経営目標

売上高 200億円超

国内

海外

100億円

100億円

営業利益 30億円超
(営業利益率15%)

ROE 8%以上

※ 海外売上比率50%以上

「10年後のありたい姿」を実現するための施策

医療を通じ大きく
社会に貢献できる
企業でありたい

QOL高める
製品開発

一人でも多くの
患者様に製品
を提供する

患者様に
安全・安心
を届ける

持続可能な
医療への貢献

ブランド力と知名度
の高い企業で
ありたい

事業ポートフォリオ
の再構築

海外事業の強化

中国

インド

東南アジア

新規事業の
立ち上げ

従業員がやりがい
をもって、生き活きと
働ける企業でありたい

企業風土改革

人事評価制度
の充実

就労環境
の向上

社員の能力開発、
適正な人員配置

将来構想 ～バックキャスト戦略～

- Phase I (2025-27) : **基盤の構築、成長領域への投資**
利益率改善、新規事業や新市場の探索と成長領域への投資
- Phase II (2028-30) : **新たな事業の追求と深化**
新規事業・新市場における事業化の推進
- Phase III (2031-34) : **10年後ありたい姿の実現**
新たな事業の収益化、既存事業の再編によるありたい姿の実現

2031
～2034

- 社会への貢献
- ブランドと知名度の向上
- 従業員のやりがい

2028
～2030

- QOL高める製品開発の実現、上市
- インド、東南アジア事業の強化、推進
- M&A・アライアンスによる製品サービスの創出

2025
～2027

社会への貢献

- QOL を高める製品開発
- 新興国のニーズ探索
- 患者様に安全・安心を届ける
- サステナビリティの推進

ブランドと知名度の向上

- 連結グループ増益確保
- 事業ポートフォリオの再構築
- 海外事業の強化
- 新規事業の立ち上げ
- 専門人材の獲得

従業員のやりがい

- 企業風土改革
- 人的資本経営の強化
- 従業員エンゲージメント
- 人材ポートフォリオ策定
- 人事評価・処遇の充実

1. 将来構想 ～10年後のありたい姿～
2. 中期経営計画
 - 2.1 中期経営計画の見直し
 - 2.2 前中期の振り返り
 - 2.3 新・中期経営計画
3. 資本コストや株価を意識した経営

● 設立50周年を機に、新たな将来構想を策定

- 将来構想 ～10年後のありたい姿～ の構築
- 新たな経営体制による事業の推進
- 経営環境の変化
- 事業ポートフォリオ、製品ポートフォリオの再構築

● 現行計画を取り下げ、新たな将来構想を基に、新・中期経営計画を策定

現行 中期経営計画
(2023/12期～2025/12期)



新・中期経営計画
(2025/12期～2027/12期)

1. 将来構想 ～10年後のありたい姿～

2. 中期経営計画

2.1 中期経営計画の見直し

2.2 前中期の振り返り

2.3 新・中期経営計画

3. 資本コストや株価を意識した経営

前中期の振り返り ～経営目標の総括～

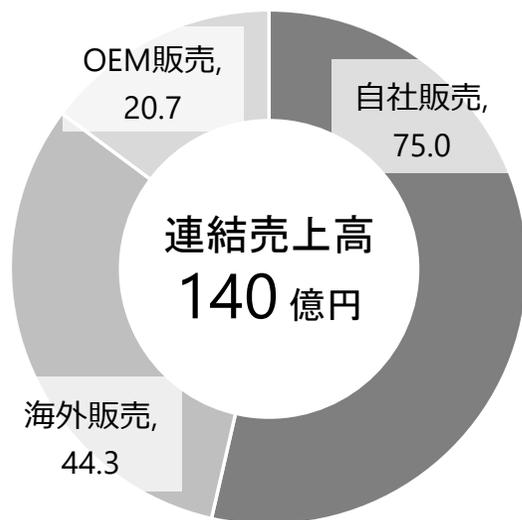
- 売上高は、OEM販売の新規案件が中止となり計画未達
- 経常利益は、原材料や物流費の高騰、円安の影響により大幅未達

中期経営目標 2025

売上高：140.0億円

経常利益：14.0億円

販売形態別売上

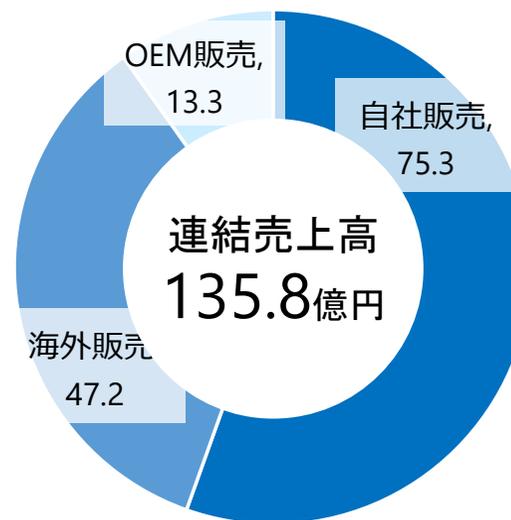


2025 業績予想

売上高：135.8億円 ▼

経常利益：10.4億円 ▼

売上・利益とも計画未達



前中期の振り返り ～重点施策の進捗～



重点施策	進捗	今後の課題
1. 国内販売の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社販売は価格改定により原価高を吸収 ✓ OEMは新規案件の取引中止 	<ul style="list-style-type: none"> ・利益率の改善 ・事業ポートフォリオ再構築
2. 海外の新市場開拓	<ul style="list-style-type: none"> ✓ EUは撤退企業の代替需要 ✓ 東南アジアなど新興国は調査継続 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国販売の拡大 ・インド・東南アジア進出
3. 新製品の自社開発	<ul style="list-style-type: none"> ✓ フォーリトレイやPEG関連のタイプ追加、消化器用ガットワイヤなど発売 	<ul style="list-style-type: none"> ・成長投資の集中戦略 ・開発のスピード化
4. 新規事業の探索	<ul style="list-style-type: none"> ✓ M&A、アライアンスの検討は継続 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業の探索 ・M&A、アライアンス推進
5. 10年後の事業発展に資する将来構想	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 将来構想、バックキャスト戦略の策定 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業風土改革 ・従業員のインゲージメント
6. 人材の育成、多様性の確保	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 外国人採用の活動 ✓ 高度専門人材の獲得に着手 	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資本経営の強化 ・人材ポートフォリオ策定
7. DX戦略の推進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ MD-Net（電子商取引受発注業務）の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・DX化、システム化推進
8. サステナビリティの取組み	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Y-SDGs（横浜市）、横浜健康経営の取得 ✓ マテリアリティの取組、人権方針の公表 	<ul style="list-style-type: none"> ・CO2排出削減の目標・戦略の策定

1. 将来構想 ～10年後のありたい姿～

2. 中期経営計画

2.1 中期経営計画の見直し

2.2 前中期の振り返り

2.3 新・中期経営計画

3. 資本コストや株価を意識した経営



- 国内：国内販売の伸び悩み、物価高騰や為替変動による原価高騰
- 海外：中国販売の成長鈍化、新興市場への期待

国内事業

医療インフラ

- 国内医療政策の変革
 - ・地域医療構想の推進、医療機能の分化と在宅医療へのシフト
- 医療保険財政
 - ・公定価格制度、共同購入による価格引下げ
- 医療機器規制による安全性の厳格化
- 環境汚染対策
 - ・酸化エチレン排出規制の対応義務化

社会・経済

- 社会・経済
 - ・地政学的リスクの高まりとサプライチェーンへの影響
 - ・世界的なインフレによる源流メーカーの値上げ
 - ・最低賃金改定による生産コストの上昇
 - ・急激な為替変動による海外生産品のコスト上昇

海外事業

中国

- 医療政策
 - ・2040年に65歳以上が2割を占める超高齢社会
 - ・医療財政の負担を基に「集中購買」、「二票制」による購入費の削減
 - ・医療機器の国産化の促進
- 社会
 - ・不動産市場の低迷と不良債権問題

欧州

- 医療政策
 - ・医療機器規制による安全性強化
 - EU：MDR認証遅れによるMDD認証延長措置
 - 英国：UKCAマーク申請延期

「中期経営計画 2027」

(2025/12期～2027/12期)

今中期は、海外事業や新規事業の種まきの期間と位置付ける

経営目標

(2027/12期)

売上高
160億円

営業利益
13億円

ROE
7.0%

将来構想 Phase I (2025-27) : **基盤の構築、成長領域への投資**

重点施策

- 1 ブランドと知名度の向上
- 2 社会への貢献
- 3 従業員のやりがい

中期経営計画 ～重点施策(1)～

1 ブランドと知名度の向上



① 連結グループ
増益確保

営業利益率
2027年
8%

② 海外事業
強化

海外売上比率
2027年
36.1%

③ 新規事業
立ち上げ

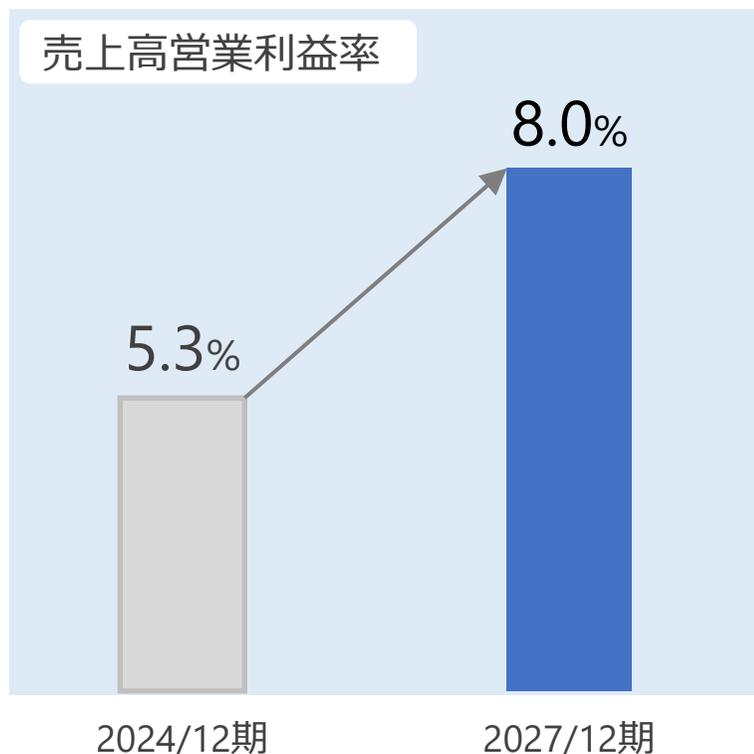
戦略的なM&A
アライアンスの推進
2件

資本コストや株価を意識した経営の推進

1 ブランドと知名度の向上

① 連結グループ 増益確保

売上高営業利益率



・事業ポートフォリオの再構築

- ▶ 動物・KC事業の再編

・製品ポートフォリオの強化

- ▶ **泌尿器分野の強化**（新製品開発の集中）
- ▶ 不採算品目の整理

・泌尿器系製品の採算改善、事業継続判断

- ▶ 品質の安定化
- ▶ 販売価格改定
- ▶ 仕入コストダウン
- ▶ 物流コスト削減

泌尿器系製品の
採算性の改善

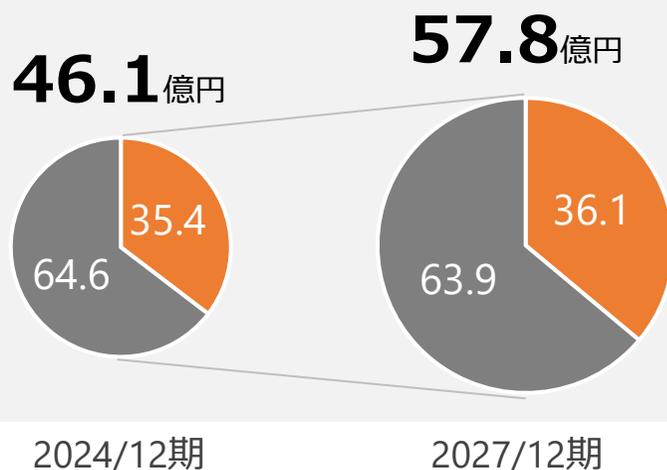
・売上増強、原価低減、販管費抑制策の推進

・DX・システム化による効率化

1 ブランドと知名度の向上

② 海外事業の強化

海外売上比率



M&Aによるインド事業の推進

・海外事業戦略室の新設

- ▶ 海外のマーケティング、海外進出の構築
- ▶ グローバルマーケティングの強化、拡販戦略の構築

・中国市場の販売拡大

- ▶ 製品ラインナップの充実
 - ▶ 販売ネットワークの強化
- ※人口14億人、1人当り医療費671USD、医療機器市場416億USD

・インドの新市場開拓

- ▶ 日本品質、現地ニーズに沿った開発品の展開
 - ▶ 現地販売体制の構築、M&Aの検討
- ※人口14億人、1人当り医療費56USD、医療機器市場182億USD

・東南アジアの新市場開拓

- ▶ インドネシア・タイ・マレーシア・ベトナムへ販売展開
 - ▶ 現地販売体制の構築 (インドネシア)
- ※人口2.7億人、1人当り医療費157USD、医療機器市場46億USD

※医療機器市場等は、当社予測値を一部含みます

1 ブランドと知名度の向上

③ 新規事業の立ち上げ

戦略的なM&A
アライアンスの推進
2件



- 新規事業開発部の新設

- 新規事業の探索

- ▶ ヘルスケア領域における対象の選定
- ▶ 製品・サービスの創出
 - デジタルヘルス…デジタル技術を活かした健康増進や治療のデバイス
 - 体外診断薬…センサー等を活用した検査・診断デバイス
 - 介護事業 …介護領域の関連サービス

- M&A・アライアンスの推進

- ▶ スタートアップ企業の探索
- ▶ M&Aの検討

中期経営計画 ～重点施策(2)～



2 社会への貢献



<p>QOLを高める 製品開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> 患者様のニーズの探索 	
<p>新興国のニーズ 探索</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新興国・途上国の市場ニーズの探索 遠隔・オンライン診療を見据えた医療機器の探索 	
<p>患者様に安全・ 安心を届ける</p>	<ul style="list-style-type: none"> 患者様へ情報提供の充実 情報サイトの作成 	
<p>持続可能な 医療への貢献</p>	<ul style="list-style-type: none"> 医療従事者のニーズの探索 	
<p>サステナビリティの 推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> 省エネ活動の推進 循環型社会の実現 輸送手段の効率化及びCO2排出量削減 	

中期経営計画 ～重点施策(3)～



3 従業員のやりがい

企業風土改革

- ・組織の活性化
- ・革新的でスピード感ある企業風土の構築

人的資本経営の強化

- ・従業員の能力開発、若年層の積極的な登用
- ・高度専門人材の獲得

従業員エンゲージメント

- ・柔軟な就労環境の整備
- ・人事評価・処遇の充実

人材ポートフォリオ策定

- ・適正な人員配置

1. 将来構想 ～10年後のありたい姿～
2. 中期経営計画
 - 2.1 中期経営計画の見直し
 - 2.2 前中期の振り返り
 - 2.3 新・中期経営計画
3. 資本コストや株価を意識した経営

資本コストや株価を意識した経営



経営指標		営業利益率	ROE	資本コスト	PBR
	2024/12期	5.3%	5.5%	4.6%	0.50倍
2027目標	8.0%	7.0%	-	0.70倍	

■ PBR1倍に向けた対応

重点施策	進捗	今後の取組
■ 中期経営計画の達成	✓ 現行計画（2023-25）は終了	・将来構想、新経営体制を基に 新中期経営計画の追求
■ 売上高純利益率の改善	✓ 自社販売の販売価格改定 ✓ 事業所集約による維持費用の削減	・販売価格の改定 ・原価低減・販管費の抑制
■ 総資産回転率の改善	✓ 本社事業所の売却	・事業ポートフォリオの再構築 ・資産の効率化、資金の有効活用
■ 企業価値の向上	✓ 株主還元の充実として 自社株買い5億円の実施	・総還元性向50%の維持 ・IR・情報開示の推進



将来情報に関する注意事項

当資料に記載されている将来情報は、現時点の見通しに基づくものであり、
予期せぬ事象や経営環境の変化により実際と異なる可能性があります