

医療の現場に、未来に、安全を

HOGY®

2026年3月期 第1四半期決算説明会

2025年7月25日(金)

株式会社ホギメディカル

代表取締役副社長 最高財務責任者

藤田 泰介

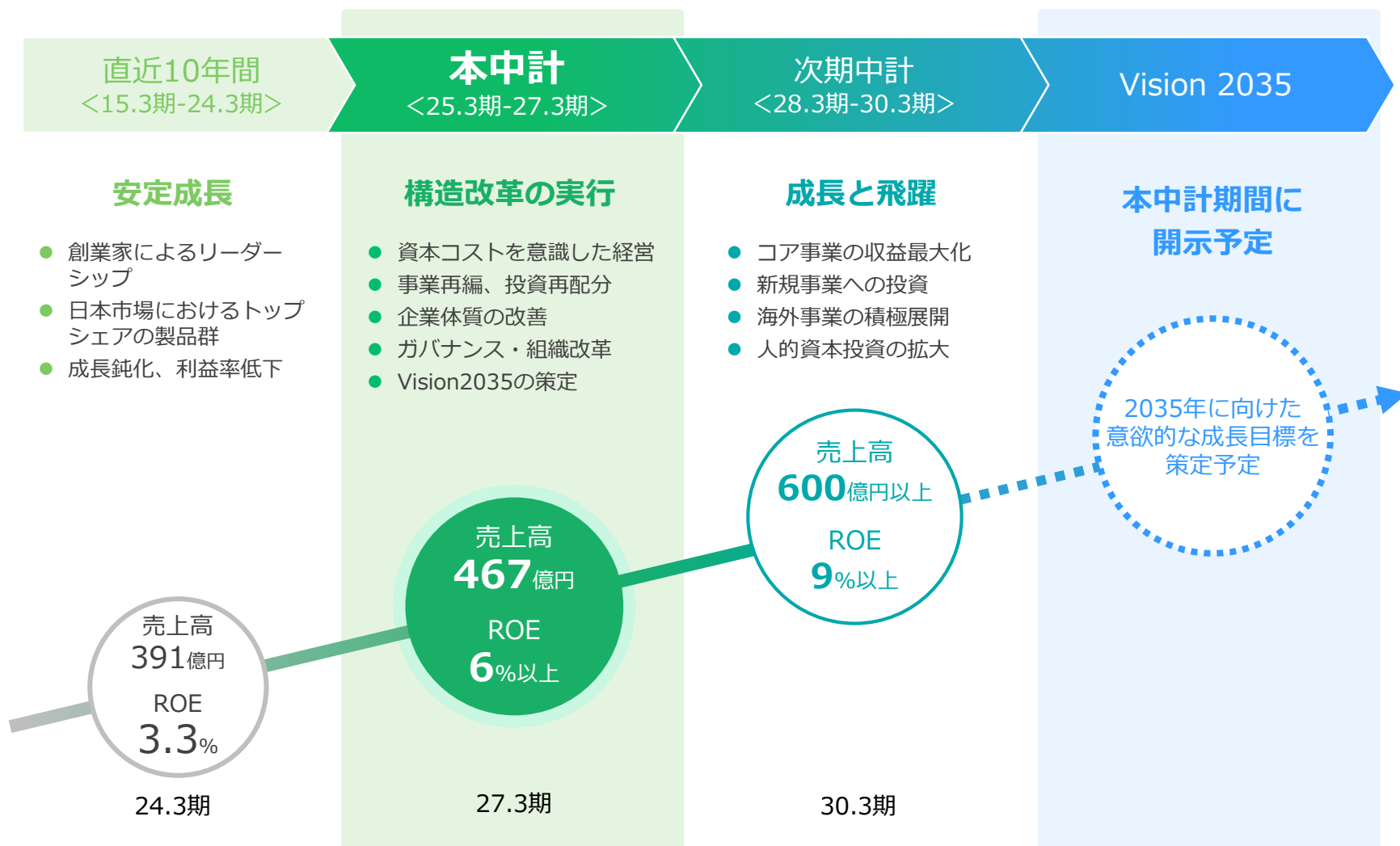


将来予測に関する注意事項

この資料に記載されている計画、見通し、戦略などの将来の業績に関する記述は、現在入手可能な情報および一定の前提に基づき、当社が合理的と判断する仮定により作成されたものです。

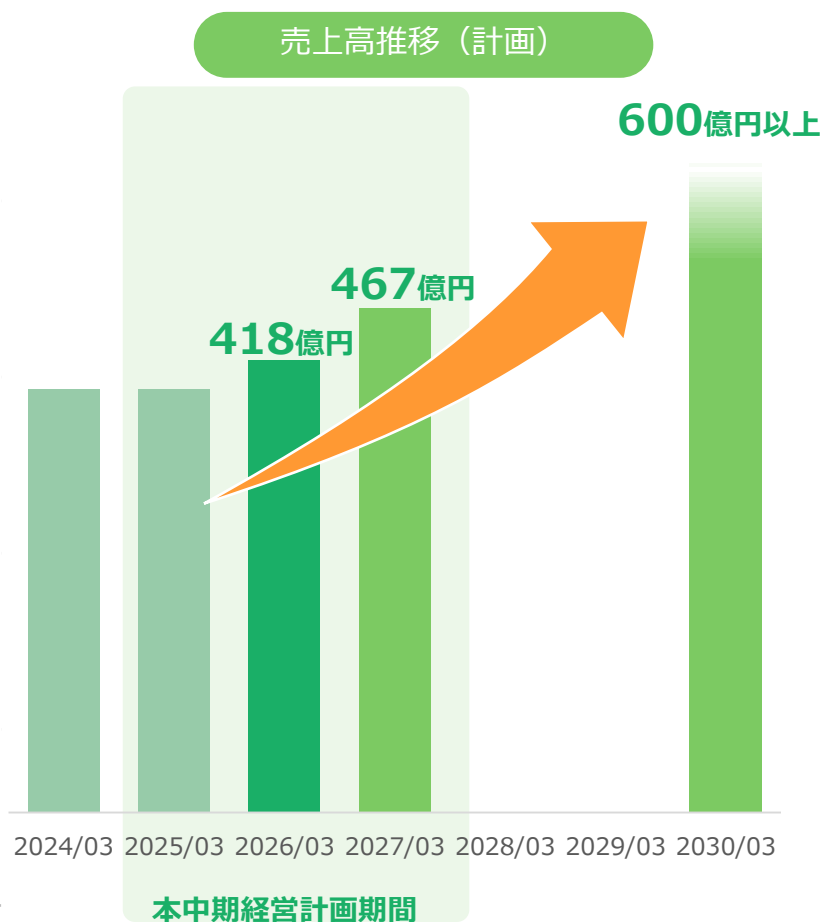
そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

- 本中期経営計画期間は、「Vision 2035」の策定とその達成の土台となる強固な経営基盤を構築するための抜本的な構造改革を実行するフェーズと位置付けている



- 売上高418億円、営業利益43億円の計画
- 費用のうち3億円は修繕費用および構造改革継続のための一時費用
これを除外すると営業利益46億円

	2025/03 実績	2026/03 計画	増減	
			金額	前年比
売上高	391億円	418億円	26.5億円	106.8%
売上原価率	67.8%	65.1%	-	△2.7pt.
営業利益	38億円	43億円	4.8億円	112.8%
営業利益率	9.7%	10.3%	-	+0.6pt.
当期純利益	15億円	30億円	14.9億円	198.6%



事業環境

- 病院経営は一段と厳しい状況が継続し材料費を含むコスト削減要求が強いが、来年度診療報酬改定に向けて経営健全化への議論もあり
- 中長期視点では病院機能再編が進行し、病院経営の構造改革に関する当社への期待感も強い

事業戦略

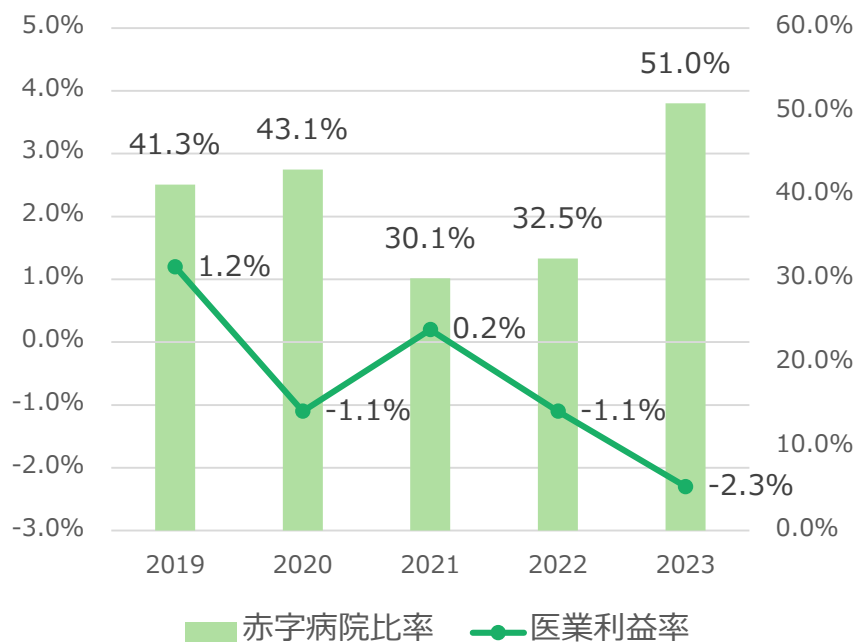
- 顧客基盤の維持・強化を成長回帰の第一歩と位置づけ
- キット販売のみならず、病院経営改革に貢献する付加価値提案を追求
- 上記実現するための営業改革、製品戦略、調達改革、DX推進といった中期経営計画達成に向けた11項目のプログラムの推進

第1四半期の
進捗と課題

- 前四半期からのキット製品の販売の伸び悩みが継続し、全体では前期比で減収減益の進捗
- 一方で、オペラマスター施設の解約はゼロ件となり顧客基盤の強化に着実な成果
- 新規施設への営業活動の反転攻勢に加え、新規部材・新サービスの投入は進捗しており、その増加効果は下期以降に本格化する見通し
- グループ購買団体やディーラー等とのパートナーシップで営業生産性の向上を図る

- 入院患者数はコロナ禍前までの回復を見せていない中、経費の増大により病院の医業利益は悪化。コロナ関連の補助金の打ち切りを契機に赤字病院比率が拡大。短期的には当社ビジネスにおいても厳しい環境。
- 一方で病院の機能分化が進行しており、大病院への手術の集中化が顕著に。抜本的な構造改革に向けて各病院・グループで取り組みも開始。

病院（一般病院）の医業利益率および赤字病院比率の推移

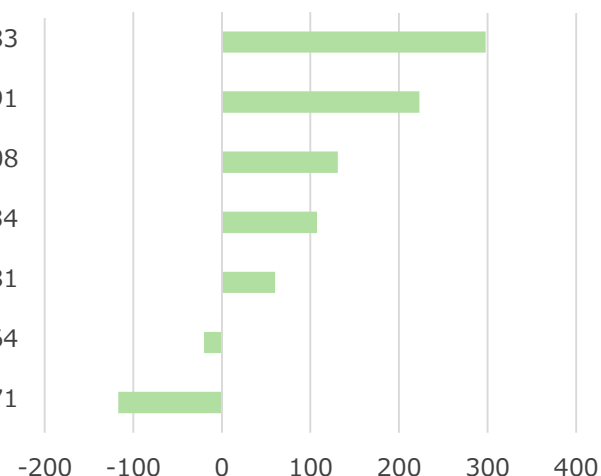


施設規模別 年間手術件数増減
(2024年-2022年対比：2年間より算出)

2024年 施設規模 / 対象施設数

6,000件以上	183
5,000～6,000件	91
4,000～5,000件	108
3,000～4,000件	134
2,000～3,000件	181
1,000～2,000件	264
1,000件未満	71

n=1,032施設
年率成長率2.7%



独立行政法人福祉医療機構（WAM）
「2023年度 病院の経営状況について」
（一般病院n=411）をもとにホギメディカル作成

● 売上高：減少

キット製品の売上高が伸び悩み、不織布製品でも厳しい状況が続いたことから売上高は前年同期比96.4%

● 売上原価率：横ばい

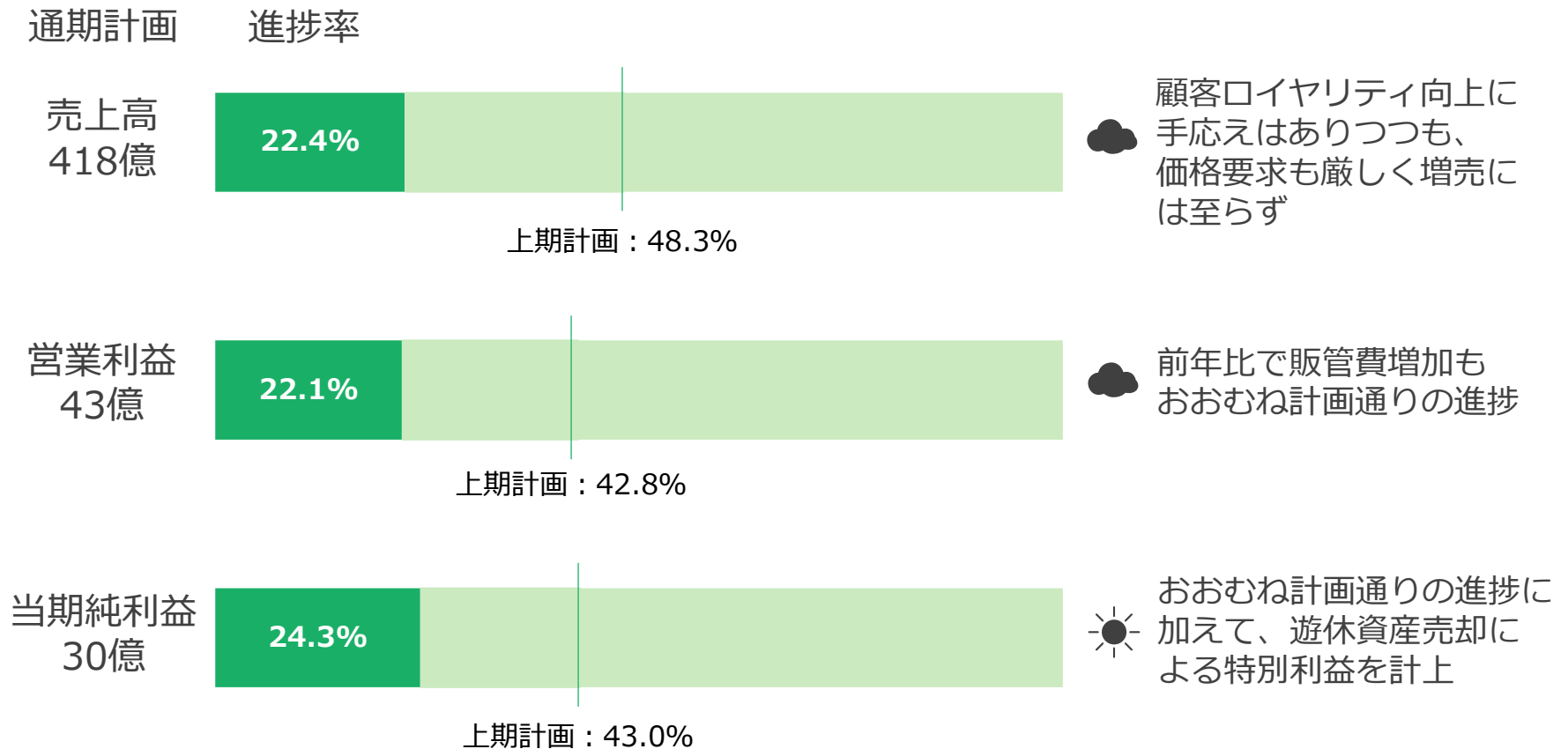
減価償却費が減少した一方で、材料費、加工費経費は増大

● 当期純利益：減少

構造改革にともなう先行投資により営業利益率は低下。当期純利益では前年同期比2.7億円の減少

	2024/06 1Q 実績	2025/06 1Q 実績	増減	
			金額	前年比
売上高	97.2億円	93.7億円	△3.4億円	96.4%
売上原価率	65.0%	65.2%	-	+0.1pt.
営業利益	13.3億円	9.5億円	△3.8億円	71.2%
営業利益率	13.7%	10.1%	-	△3.6pt.
当期純利益	10.0億円	7.3億円	△2.7億円	72.8%

- 1Qについて利益面では概ね計画通りの進捗ではあるものの、2Q以降のトップライン回復に向けてはビハインドの状況

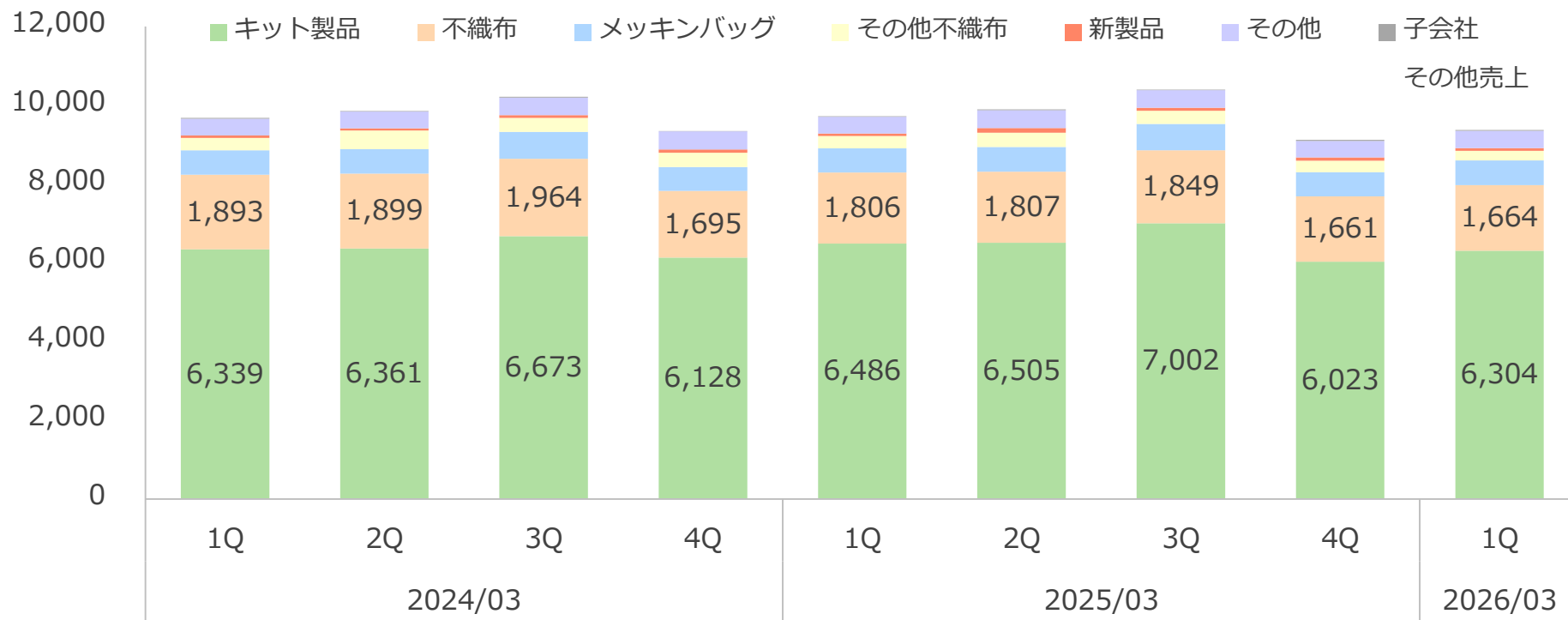


2026年3月期 第1四半期 主な製品の売上高

- キット製品は前年同期比97.2%と微減
- その他不織布が特にマスクの販売数量減少の影響で、前年同期比79.3%と減少
- メッキンバッグはOEM提供分を中心に好調
- 新製品は前年同期比を上回るが計画値には未達

製品カテゴリー	前年同期比
キット製品	97.2%
不織布	92.1%
メッキンバッグ	102.5%
新製品	105.1%
その他不織布	79.3%

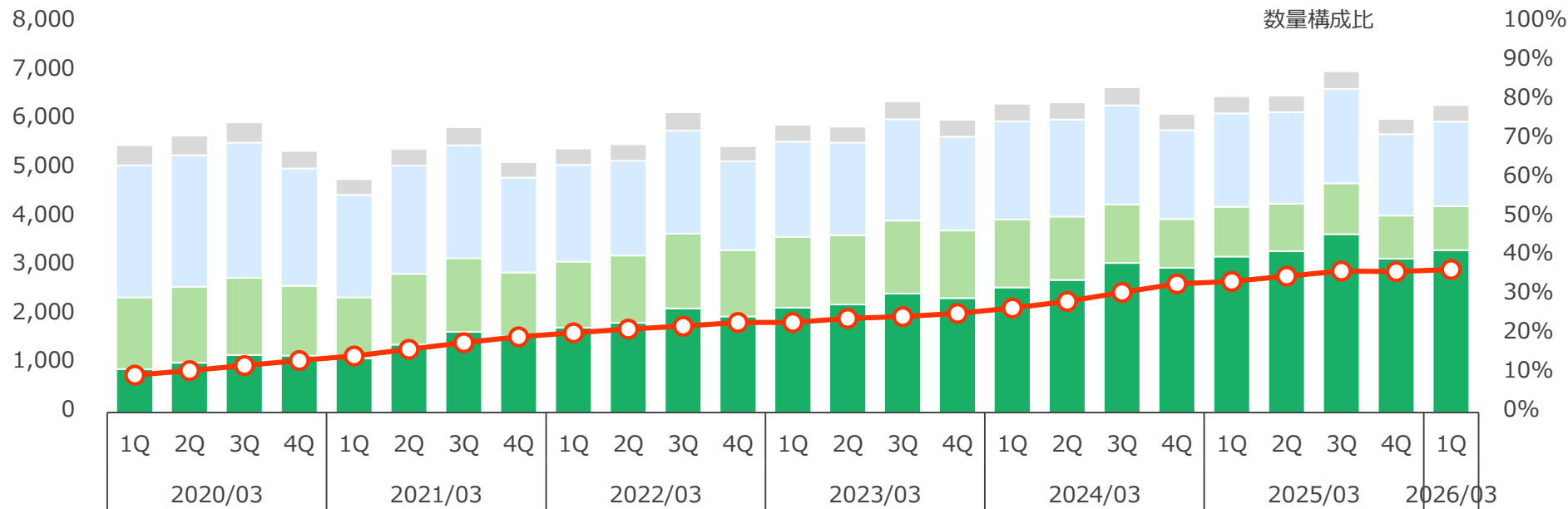
(単位：百万円、端数：切捨て)



- プレミアムキットは増売するも、その他のキット製品の減少を補いきれず

(単位：百万円、端数：切捨て)

■ プレミアムキット ■ ブリスターキット ■ タイベックOPキット ■ タイベックその他キット ○- プレミアムキット



2026年3月期第1四半期 前年同期比

キット製品構成比 (プレミアムキット/キット製品)

プレミアム
キット

+132百万円

104.1%

ブリスター
キット

△118百万円

88.4%

タイベック
キット

△195万円

91.4%

	2025/03 1Q	2Q	3Q	4Q	2026/03 1Q	前年 同期比
売上高	49.3%	50.9%	52.3%	52.4%	52.9%	+3.5%
数量	33.6%	35.0%	36.3%	36.1%	36.7%	+3.1%

- 主要顧客であるオペラマスター契約病院においても経営状況は厳しく、材料費抑制の要請に応える形で当社売上高も減少。
- 一方で期初から重要テーマとしているオペラマスター契約の解約率抑制については、当四半期において解約件数はゼロ件となり、新規2件の追加で契約件数は純増。

65期契約施設数

新規 **2**施設

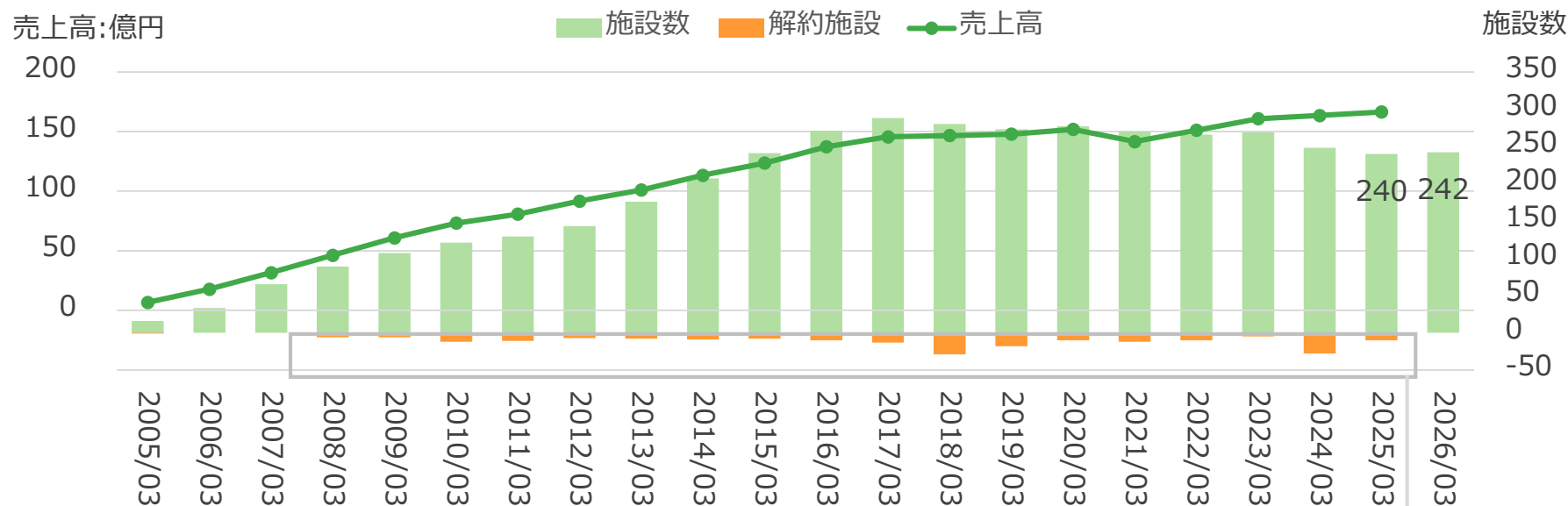
65期解約施設数

解約 **0**施設

累計契約施設数

242施設（前期末比+2）

オペラマスター施設数および売上高の推移



直近10年の解約率は年平均5.35%
(解約件数÷前年施設数)

- キット製品の販売のみならず、活用支援を通じて手術準備時間の短縮を実現
- 手術看護師の早朝出勤や残業を抑制し、働き方改革と病院収支の改善に貢献

手術件数は増やしたい、でも働き方改革への対応も必要

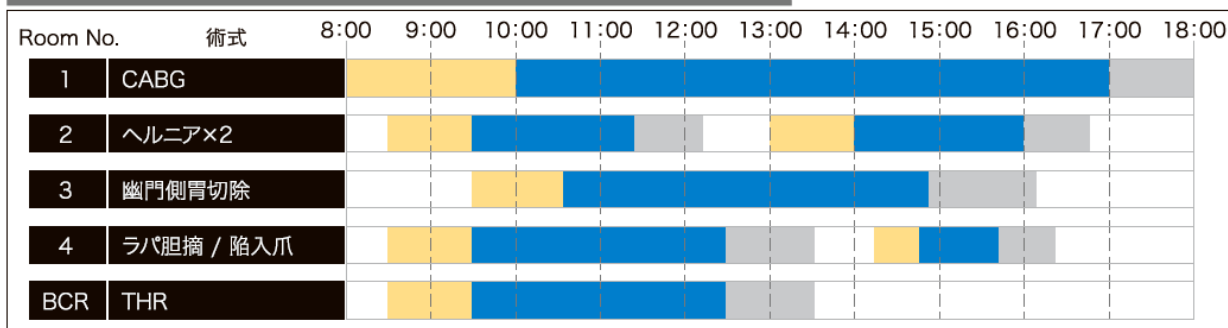


手術スケジュールの一例

キット導入前

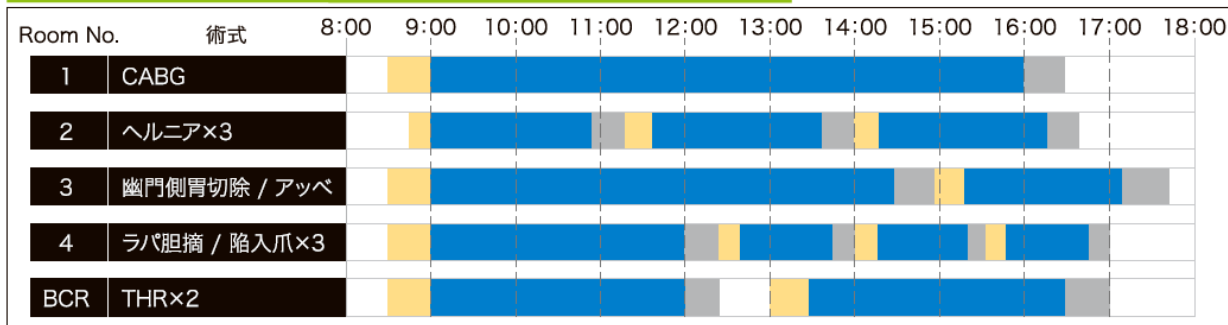
7件／1日=2,000症例／年(250日稼働)

手術準備
手術
片付け



キット導入後

12件／1日=3,000症例／年(250日稼働)



Action



- 手術件数増加に対応できる環境整備
- ・定時帯稼働の向上（リソースの有効活用）
- ・職員生産性向上（働き方改革）

トータル収支の改善

- 「プレミアムキット」のみならず手術室を支えるその他の製品（モノ）や、オペラマスターを始めとするDX商材（情報）、そして現場力（ヒト）で付加価値を創出

■ ワンパッケージキット 「プレミアムキット」

必要材料を使いやすい形状でセット化した製品

- ▶ 物品準備時間の短縮
- ▶ 展開時間の短縮
- ▶ 安全性の向上
- ▶ 製品の安定供給



製品

さらなる取り扱い部材の拡充
・ 内製化品の強化

■ 器械整理 「イーजीフィットシステム」

器械用のコンテナに装着するアタッチメント

- ▶ 展開時間の短縮
- ▶ 準備漏れ、紛失、遺残の防止
- ▶ 器械台上の器械整理事業の標準化



DX

■ 手順書作成ツール 「OPERA-Note」

手術準備の標準化を目指す

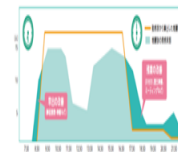
- ▶ オリジナル教育ツールの作成
- ▶ 手術準備のムダを削減



DX商材の
バージョンアップと拡充

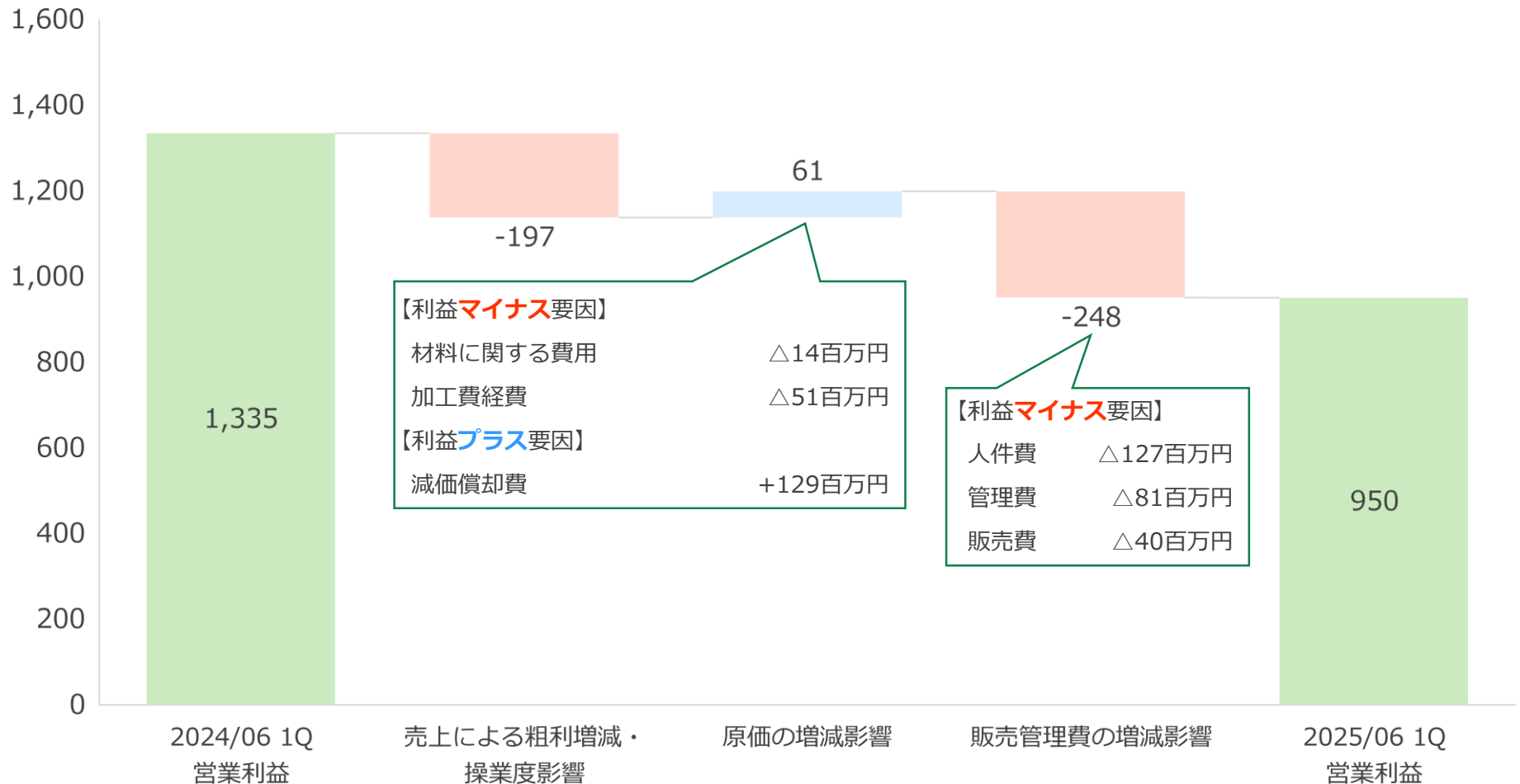
■ 業務可視化データ・分析サービス 「オペラマスター」

- ▶ 手術室稼働状況可視化
- ▶ ピッキングリストの活用
- ▶ 可視化データで定期的なKPI管理



- 減価償却費の減少による利益プラス影響も、売上高の減少および構造改革に伴う販管費増加により営業利益は減少

(単位：百万円、端数：切捨て)



- トップラインの回復に向けた取り組みに加え、中期経営計画における営業利益の実現およびその先の持続的成長に向けた構造改革を加速

中期経営計画達成に向けたプログラム（その他含め全11プログラムが進行中）

営業改革	● 営業生産性向上を図る営業改革と、顧客価値最大化を図るマーケティング機能強化とを推進 ✓ 営業拠点を26拠点から15拠点に再編 マーケティング機能4部門を新設（25年4月始動）
製品戦略	● 部材拡充など顧客価値向上に向けた開発体制・アセットの強化 ✓ 専門部署を新設しプロダクトマネージャーを配置 （25年4月始動）、開発予算の増強
DX	● 社内データ蓄積とAI利活用の推進による生産性・付加価値向上 ✓ コミュニケーションインフラの整備と DX予算の増強
調達改革	● ソーシング機能を強化し高騰する材料費を抑制 ✓ 専門人材を外部から登用し、製品開発段階から 関与する体制へ
人事戦略	● 働きがいのある職場の実現を通じて、人と組織の力を最大化 ✓ 新人事制度の導入（25年4月始動）と教育投資の 増強
海外戦略	● ASEANを中心とした海外事業の拡大 ✓ 社内公募制度による登用と海外拠点での採用強化

- トップラインの再成長
- 原価率の継続的改善
- 全社的な生産性の持続的向上
- データに基づく迅速な意思決定システムの実現

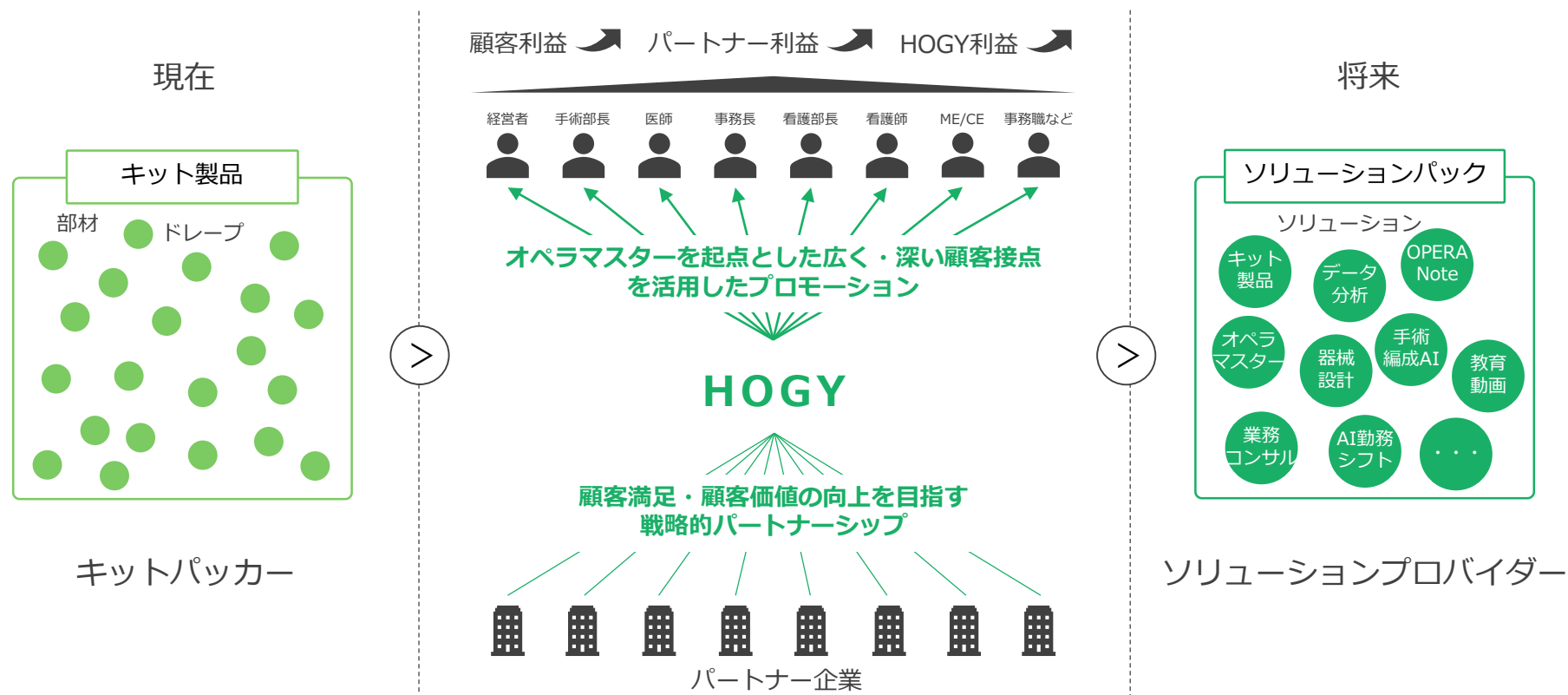
構造改革・挑戦の一環として
2025年8月に本社を移転

- 6月20日に開催された定時株主総会にて、新たな取締役体制を決定
- 7月1日付で執行役員体制を変更
- 中期経営計画の確実な実行に向けて**執行体制の実効性強化**
- 機動的な意思決定・執行を可能にする組織構成へ再編

代表取締役社長 最高経営責任者(CEO)	川久保 秀樹
代表取締役副社長 最高財務責任者(CFO) 兼 経営管理本部長	藤田 泰介
社外取締役	James B. Rosenwald Ⅲ *
社外取締役 監査等委員	樋口 活介
社外取締役 監査等委員	高田 祐史
社外取締役 監査等委員	江上 美芽
上席執行役員 最高生産責任者(CPO)生産本部長 兼 P.T. HOGY INDONESIA社長	大橋 剛
執行役員 生産本部 製造部長	望月 義記
執行役員 海外事業推進部長	清家 太一郎
執行役員 経営管理本部 コーポレート戦略部長	天坊 吉彦
執行役員 経営管理本部 調達部長	田畑 守英
執行役員 品質・薬事本部長 兼 品質保証部長	朝山 啓二郎 *
執行役員 研究開発本部長	石川 皇 *
執行役員 コマーシャル本部 セールス機能 東日本営業部 統括部長	木下 卓 *
執行役員 コマーシャル本部 セールス機能 西日本営業部 統括部長	荏原 貴之 *
執行役員 コマーシャル本部 マーケティング機能 統括部長	吉留 廣幸 *

*印は新任

オペラマスターを起点とする強力な顧客接点を活かし、自社ソリューションだけでなく、パートナー企業から提供される様々なソリューションを組み合わせでお届けする
ソリューションプロバイダーとして再生する



Appendix

これまで補足資料として別途開示していた内容を整理し
本資料に統合いたしました



2026年3月期

2025年3月期

	第1四半期		第1四半期	
	実績	構成比	実績	構成比
キット製品	6,304	67.2	6,486	66.7
不織布	1,664	17.8	1,806	18.6
メッキンバッグ	629	6.7	614	6.3
その他不織布	243	2.6	307	3.2
新製品	68	0.7	64	0.7
その他	444	4.7	424	4.4
子会社その他売り	19	0.2	20	0.2
合計	9,375	100.0	9,725	100.0

子会社外部売上の内訳

キット製品	13	18
不織布	91	110
その他不織布	-	1
その他	19	20

前年比

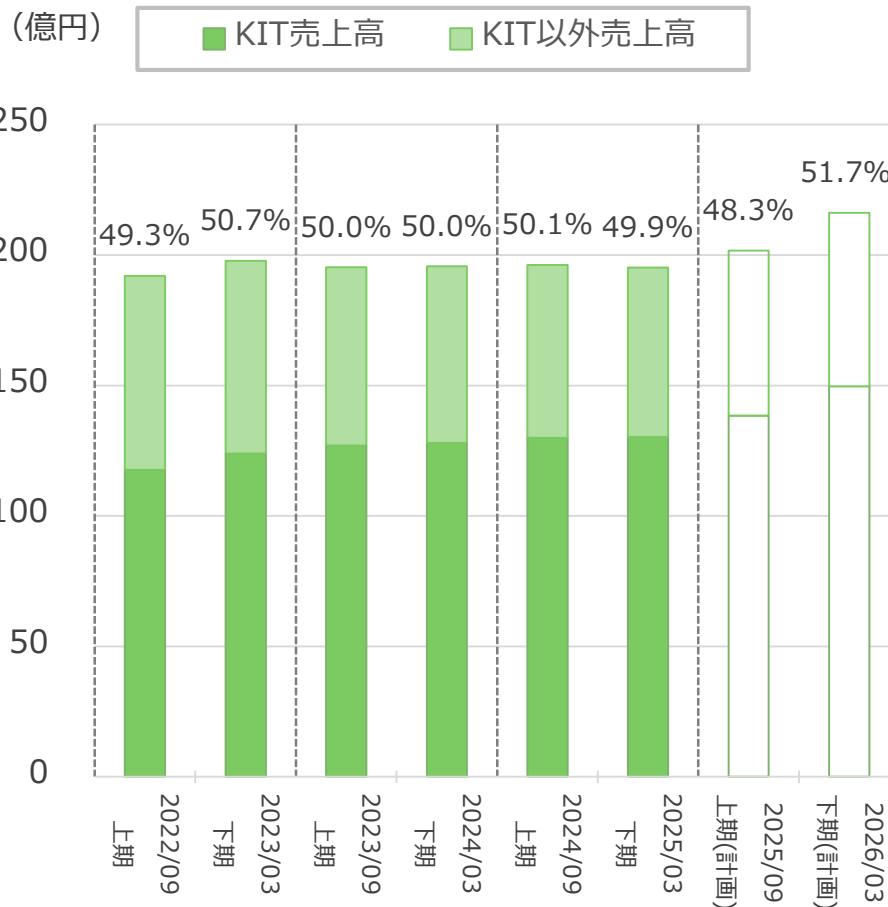
	第1四半期	
	伸び額	前年比
キット製品	△ 182	97.2%
不織布	△ 142	92.1%
メッキンバッグ	15	102.5%
その他不織布	△ 63	79.3%
新製品	3	105.1%
その他	20	104.7%
子会社その他売り	△ 0	96.1%
合計	△ 349	96.4%

子会社外部売上の内訳

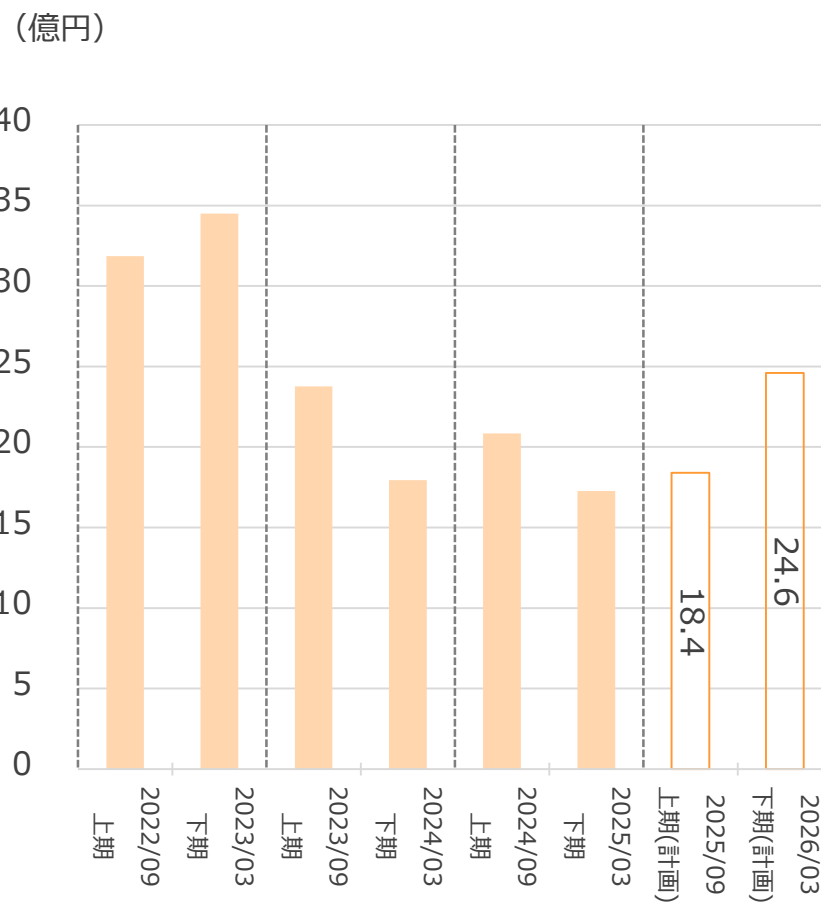
キット製品	△ 5
不織布	△ 19
その他不織布	△ 1
その他	△ 0

- 下期以降 本格的な成長フェーズへ

売上高の推移



営業利益の推移



	タイベックキット	ブリスターキット	プレミアムキット
生産場所	筑波工場、美浦工場 	筑波工場（新工場） 	
製品形状	不織布包み メッキンバッグにて包装	手技に合わせて小分けの パッケージにマルチ包装	
特徴	人手による製造	自動化製造 （入れ間違え、異物混入大幅削減）	
判断基準 *術式ごとの社内テンプレートに対する 投入点数	-	80%未満	80%以上
主な診療科ターゲット	眼科・形成外科等	全身麻酔症例	
材料点数	少 多		
価格	低 高		

会社概要

—

商 号	株式会社ホギメディカル
(英 文 名)	HOGY MEDICAL CO., LTD.
本 社 所 在 地	〒107-8615 東京都港区赤坂2丁目7番7号 TEL: 03 (6229) 1300 (代表)
設 立	1961年4月3日
資 本 金	7,123百万円 (2025年3月31日現在)
従 業 員 数	748名 (単体) 1,409名 (連結) (2025年3月31日現在)
営 業 拠 点	全国15支店
子 会 社	P.T. ホギインドネシア ホギメディカル アジア パシフィック PTE. LTD.
孫 会 社	P.T. ホギメディカル セールス インドネシア
上 場 取 引 所	東京証券取引所 プライム市場
コ ー ド 番 号	3593
発行済株式総数	22,535,463株 (2025年3月31日現在)
決 算 期	3月31日



ホギメディカルホームページ

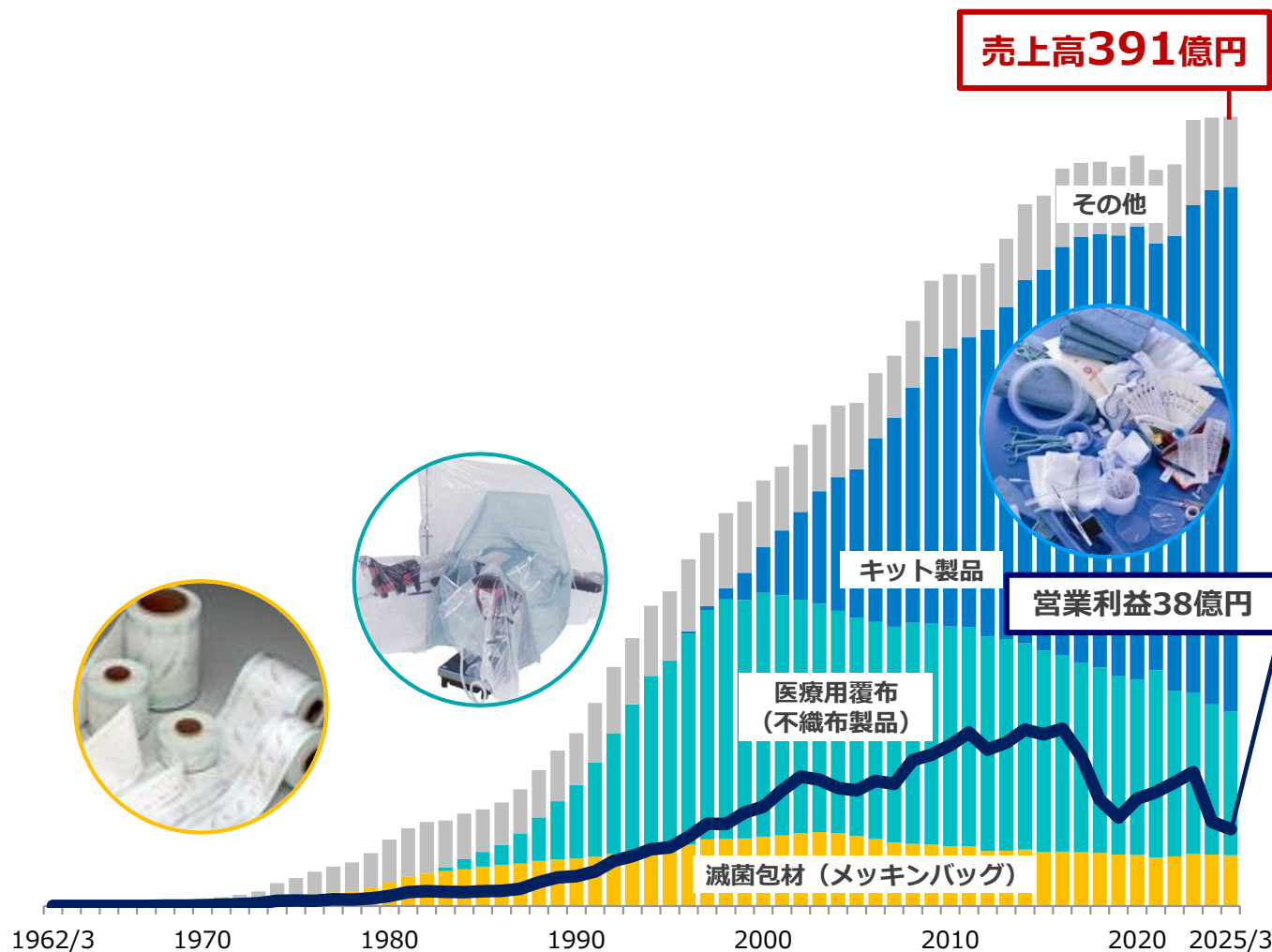
<https://www.hogy.co.jp/>

ホギメディカル

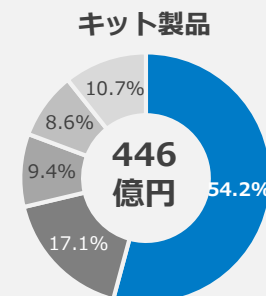
検索



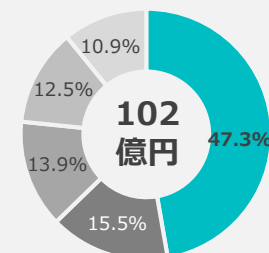
創業より65年、お客様の課題解決を考え、様々な製品で医療現場の「安全と安心」に貢献してきました。約9000施設のお客様にご愛顧いただいております。



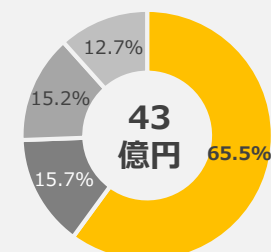
2022年度マーケットシェア



医療用覆布 (ドレープ)



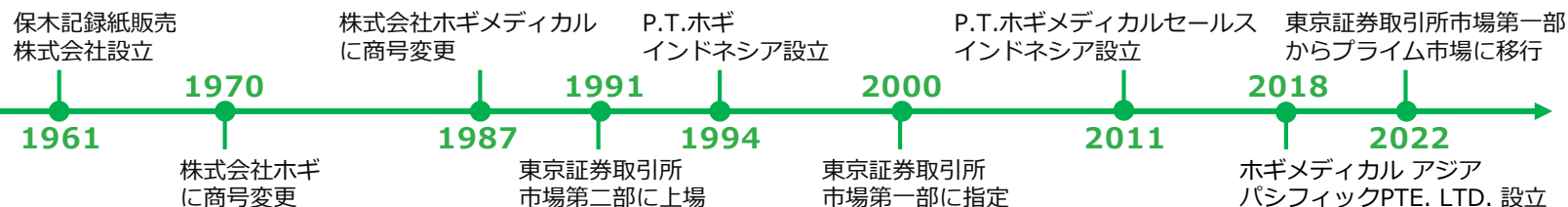
滅菌包材



注) 1996年以降は連結決算の数値となっています。

出典：株式会社矢野経済研究所
『2022-2023年度版 医療・衛生用品の市場実態と製品別需要動向』

経営



製品

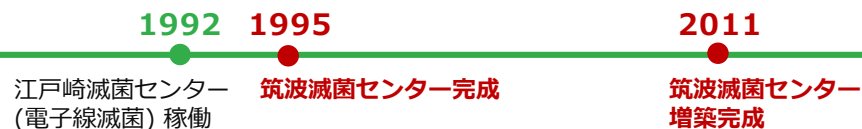


製造



生産

滅菌



配送



赤字は機械化が進んでいる設備

もっと安全、もっと効率的に（ホギメディカルの事業ドメイン）

医療現場のニーズにきめ細かく対応した様々な製品と安定した供給体制により、
医療機関における安全で効率的な手術室の運営と病院経営をサポートします。



医療安全に貢献



医療用不織布
より高い安全性と
機能性



メッキンバッグ
高度な性能と
利便性



医療用関連製品
多彩なツールで、
医療の現場をサポート



OPERA-Note
クラウドサービスを
通じた院内情報の共有



R-SUD事業
(単回使用医療機器の再製造事業)
資源の有効活用、および環境保護に貢献



**シュアファインド®
(SuReFinD)**

微小肺がんの切除をより
確実にサポート



プレミアムキット®
安全で、スムーズに展開できる
「オールインワンキット」



SCM構想

(サプライチェーンマネジメント構想)
手術に必要なすべての医療材料を
ジャスト・イン・タイムでご提供



低侵襲

身体への負担の少ない低侵襲治療を
より安全・効率的に
〈低侵襲手術用 機器〉



医療経営に貢献



オペラマスター®

より高度な運営効率化を必要とする
病院群に大きく貢献



手術室マネジメントサービス®

管理データを総合的かつ詳細に分析



OPERA-Compass

(ME機器稼働管理システム)
医療機器の稼働状況を可視化し
戦略的な投資計画を実現



WEAPS

WEAPS内視鏡手術映像を
手軽に高画質で表示する
ヘッドマウントディスプレイ

医療の現場に、未来に、安全を

HOGY®

