

HOGY



2005年4月15日(金)

第44期(2005年3月期) 決算説明会

(2004年4月1日～2005年3月31日)

代表取締役社長	最高経営責任者(CEO)	保木 将夫
専務取締役	管理本部長	保木 潤一
常務取締役	営業本部長	鈴木 三則

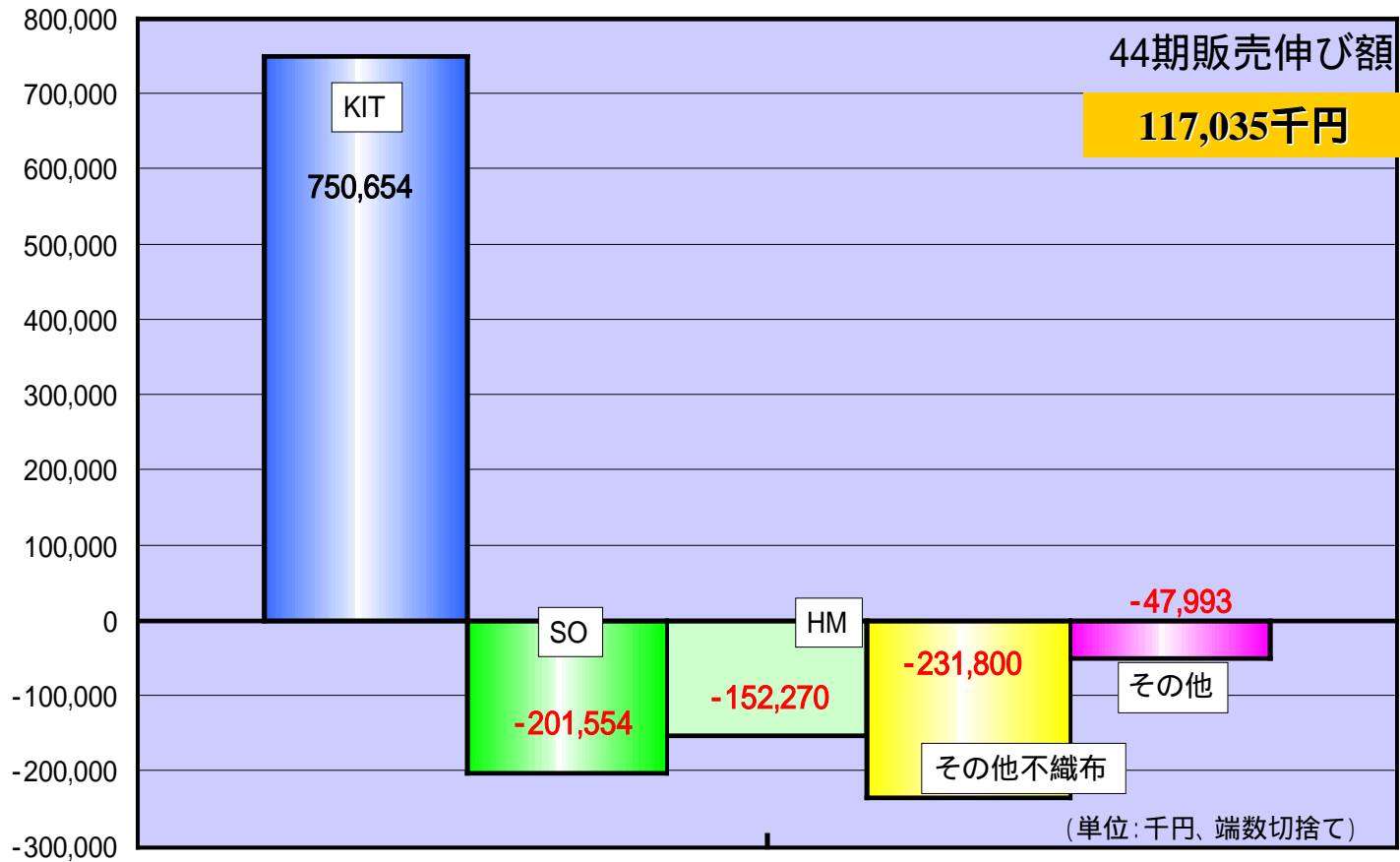
業績の概要と分析（連結）

第44期(2005年3月期)損益計算書

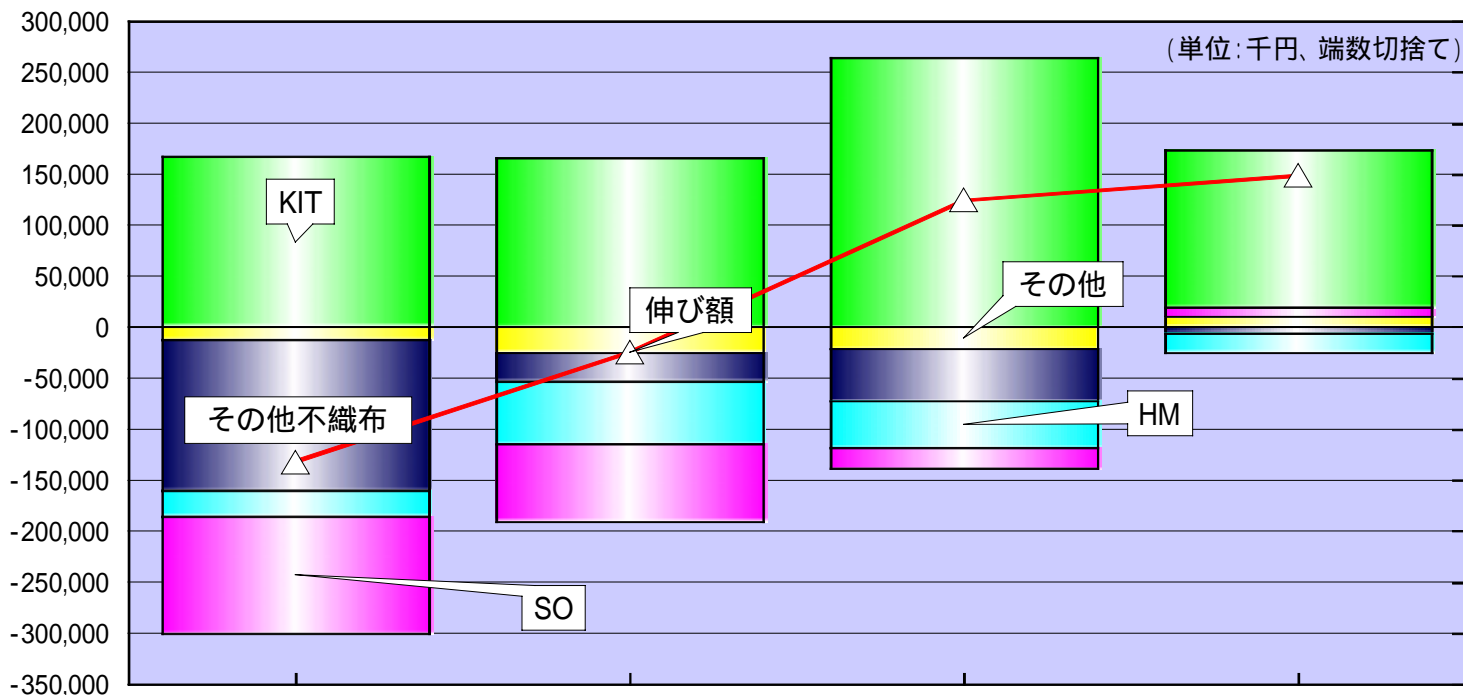
2

単位:百万円 切捨て	04.3通期 43期実績		05.3通期 44期計画		05.3通期 44期実績		前年比		計画比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	伸額	伸率	差異額	達成率
売上高	24,844		25,344		24,961		117	100.5%	383	98.5%
売上原価	12,160	49.0%	12,534	49.5%	12,225	49.0%	64	100.5%	308	97.5%
売上総利益	12,683	51.0%	12,809	50.5%	12,735	51.0%	52	100.4%	74	99.4%
販管費	6,840	27.5%	7,020	27.7%	7,005	28.1%	164	102.4%	14	99.8%
営業利益	5,842	23.5%	5,789	22.8%	5,730	22.9%	112	98.1%	59	99.0%
営業外損益	238		169		167		405		2	
経常利益	5,604	22.6%	5,959	23.5%	5,897	23.6%	293	105.2%	62	99.0%
特別損益	126		77		83		42		6	
税引前純利益	5,477	22.1%	5,882	23.2%	5,813	23.3%	335	106.1%	68	98.8%
当期純利益	3,225	13.0%	3,544	14.0%	3,494	14.0%	269	108.4%	50	98.6%
E P S (総 株 式)	193.26円		212.83円		209.75円					
発行済み総株式数	16,341,155		16,341,155		16,341,155					
E P S (自 己 株 控 除)	202.05円		223.45円		220.21円					
自己株控除株式数	15,630,611		15,564,484		15,564,400					

第44期(2005年3月期) 主な製品の販売伸び額



第44期(2005年3月期) 四半期別販売伸び額の内訳



	1Q伸び額	2Q伸び額	3Q伸び額	4Q伸び額
KIT	167,059	165,679	263,776	154,138
SO	-113,594	-75,830	-20,424	8,294
HM	-25,951	-61,291	-46,620	-18,407
その他不織布	-147,313	-28,089	-50,329	-6,067
その他	-12,543	-25,057	-21,494	11,102
合計	-132,343	-24,589	124,907	149,060
伸び額	-132,343	-24,589	124,907	149,060

第44期(2005年3月期)業績の分析

5

売上高

「オペラマスター稼動開始」

- キット製品：前年比 + 750百万
 - 一部施設でのオペラマスター稼動が遅れ修正計画を若干下回る
 - オペラマスター契約の増加
 - 計画外の消費先が急加速で契約、納入開始 新年度に成功事例として展開
- ソンタラ製品：前年比 201百万
 - 四半期ごとに回復基調に
 - 第4四半期は前年実績を上回る

第44期(2005年3月期)業績の分析

6

- 売上原価
 - ✓ ほぼ予定通り

- 販管費：
 - ✓ 寄付金、採用関連費用、消耗品費等が発生するものの計画内

- 営業外損益
 - ✓ 保有外貨の評価益107百万（3月末レート：1ドル=107.41円）

- 特別損益
 - ✓ 投資有価証券売却益205百万
 - ✓ 固定資産の除却損 289百万（計画に織り込み済み）

第45期(2006年3月期)計画(連結)

第45期(2006年3月期)予想損益計算書

8

単位:百万円 切捨て	05.3通期 44期実績		06.3通期 45期計画		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	伸額	伸率
売上高	24,961		27,015		2,053	108.2%
売上原価	12,225	49.0%	13,319	49.3%	1,093	108.9%
売上総利益	12,735	51.0%	13,695	50.7%	959	107.5%
販管費	7,005	28.1%	7,500	27.8%	494	107.1%
営業利益	5,730	22.9%	6,195	22.9%	465	108.1%
営業外損益	167		23		191	
経常利益	5,897	23.6%	6,171	22.8%	274	104.7%
特別損益	83		50		33	
税引前純利益	5,813	23.3%	6,121	22.7%	308	105.3%
当期純利益	3,494	14.0%	3,773	14.0%	279	108.0%
E P S (総 株 式)	209.75円		226.85円			
発行済み総株式数	16,341,155		16,341,155			
E P S (自 己 株 控 除)	220.21円		238.18円			
自己株控除株式数	15,564,400		15,563,643			

第45期(2006年3月期) 主な製品の販売伸び額

伸び額合計 2,053百万

キット
製品
2,357百万

ソントラ製品
1百万

その他不織布
-20百万

HM
-169百万

その他
-115百万

第45期(2006年3月期)計画の内訳

10

➤売上高

- キット（前期比+2,357百万）
 - ✓オペラマスターの早期稼動と対象診療科（カバー率）の拡大
 - ✓オペラマスター早期稼動病院の成功事例を活用
 - ✓営業推進部の業務確立・ノウハウの蓄積

- ソンタラ（前期比+1百万）
 - ✓新製品の投入でシェアの拡大を図る
 - ✓ほぼ前年度並みの売上を見込む

第45期(2006年3月期)計画の内訳

11

➤ 売上原価

- ✓ 新規設備投資に伴い償却負担が増加するものの生産性・能率の向上で吸収

➤ 販管費：

- ✓ オペラ拡販、ロットトレース関連の費用を見込む

➤ 営業外損益

- ✓ 特になし

➤ 特別損益

- ✓ 特になし

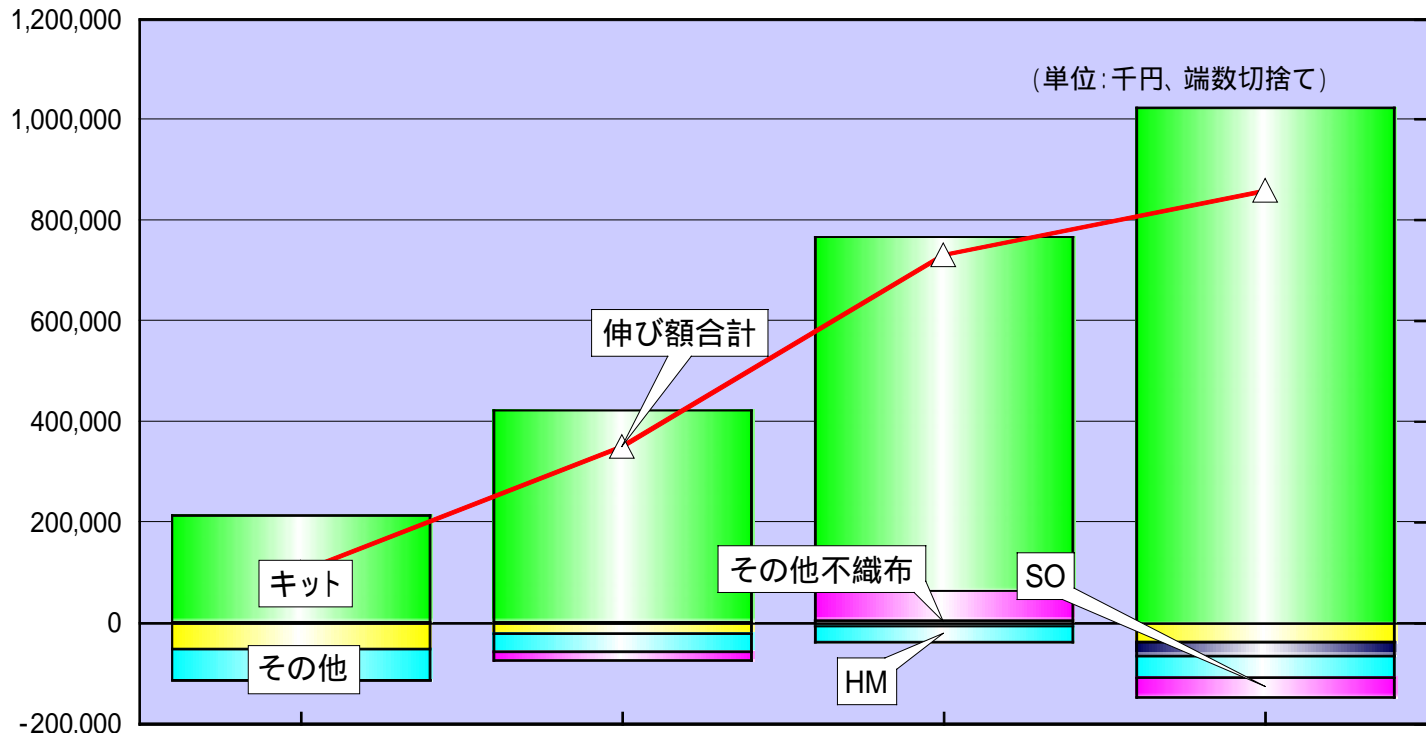
第45期(2006年3月期)予想損益計算書四半期推移

12

単位:百万円 切捨て	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	計画	伸び額	伸び率	計画	伸び額	伸び率	計画	伸び額	伸び率	計画	伸び額	伸び率
売上高	6,172	99	101.6%	6,620	349	105.6%	7,423	730	110.9%	6,798	873	114.8%
営業利益	1,326	17	98.7%	1,510	36	102.5%	1,823	239	115.1%	1,535	207	115.6%
経常利益	1,329	140	90.4%	1,510	4	99.7%	1,825	292	119.1%	1,506	127	109.2%
当期純利益	820	209	79.7%	916	25	102.9%	1,121	183	119.5%	915	279	144.0%
EPS(総株式)	50.22円			56.07円			68.66円			56.00円		
発行済総株式数	16,341,155			16,341,155			16,341,155			16,341,155		
EPS(自己株控)	52.73円			58.87円			72.09円			58.80円		
44期末株式数 (自己株控除)	15,563,643			15,563,643			15,563,643			15,563,643		

* 各四半期のEPSは役員賞与を考慮せずに算出。

第45期(2006年3月期)四半期別販売伸び額内訳



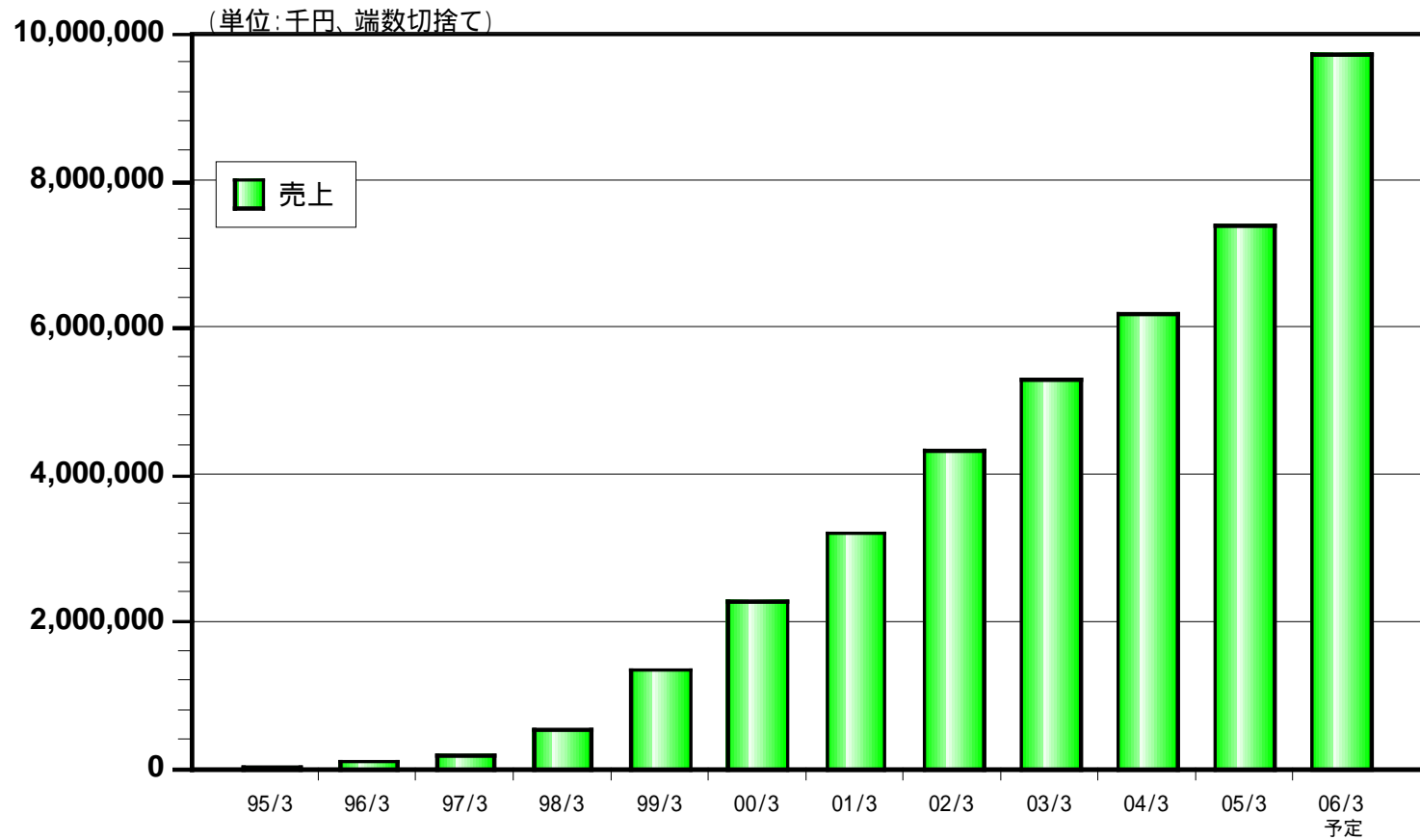
	1Q伸び額	2Q伸び額	3Q伸び額	4Q伸び額
キット	212,671	419,419	703,313	1,022,166
SO	-1,322	-15,425	59,636	-41,774
HM	-60,969	-38,141	-28,518	-41,435
その他不織布	1,077	2,642	3,900	-28,496
その他	-51,620	-19,125	-7,728	-36,784
合計	99,837	349,369	730,603	873,675
伸び額合計	99,837	349,369	730,603	858,675

営業の概況

営業の概況

- キット製品販売推移
- オペラマスター営業進捗状況
- オペラマスターカバー率
- オペラマスター導入短縮へ
- ソンタラ製品シェアの拡大戦略
- メッキンガウンのポジショニング

キット製品販売推移



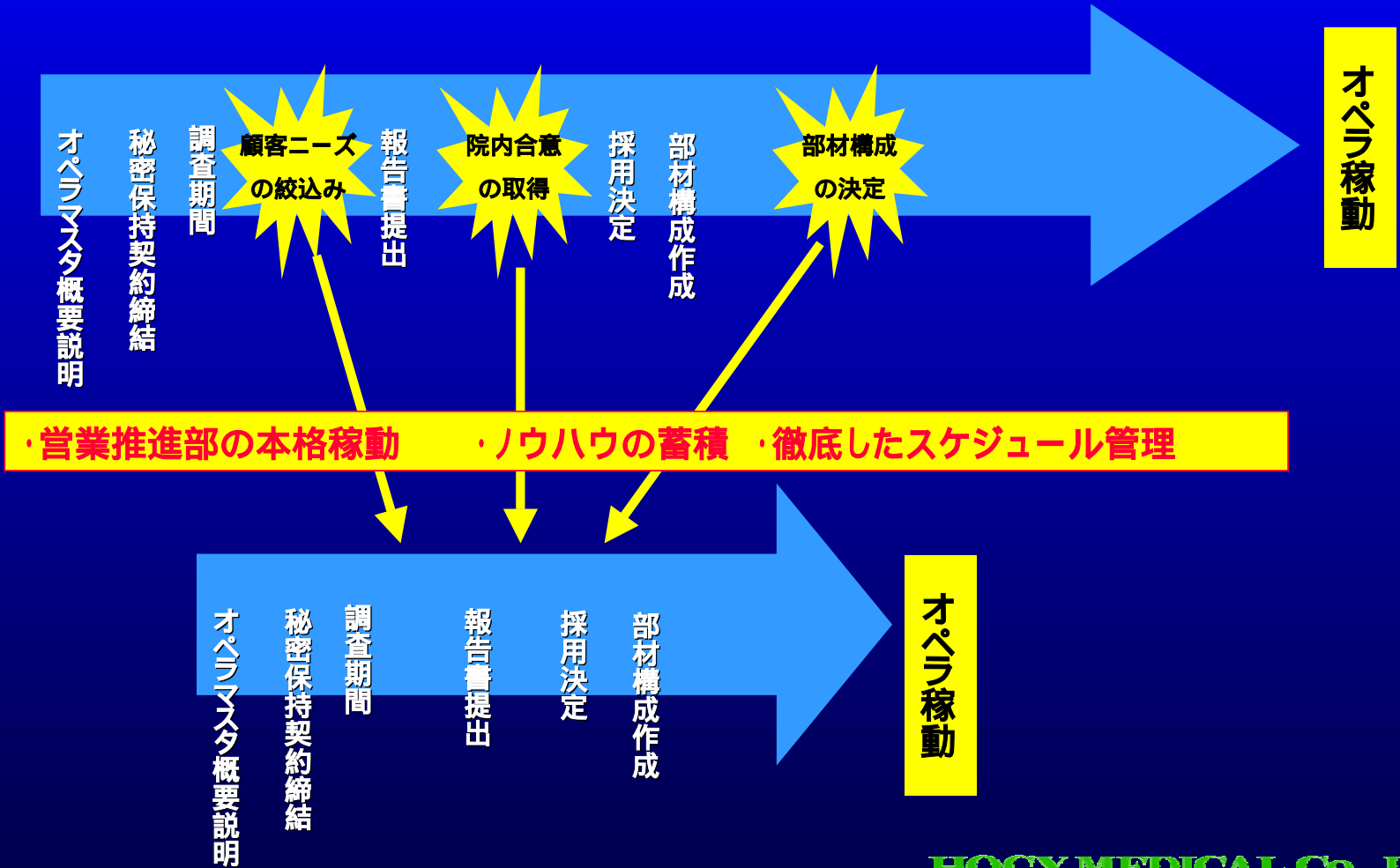
オペラマスター営業進捗状況

17

- 44期（2005年3月期）オペラマスター進捗状況
 - ✓ 契約件数：17件（45期への期ズレ：数件）
 - ✓ 売上高：730百万（キット売上高7,387百万円の9.9%）

- 45期（2006年3月期）オペラマスター計画
 - ✓ 累計契約件数：41件（うち新規：24件）
その他の候補病院：数十件
 - ✓ 売上高：3,700百万（キット売上高9,745百万の38.0%）

オペラマスター導入短縮へ



ソントラ製品シェアの拡大戦略

➤ 競合他社との徹底した差別化

➤ 商品のリニューアル

コンフォシールド



アクトレル

ウィルスの浸透性試験をパスした最もバリアー性の高い次世代高機能医療用不織布

ソントラ



スープレル

高バリアー性、リントフリー
SOと同価格帯、高品質

Eシリーズ

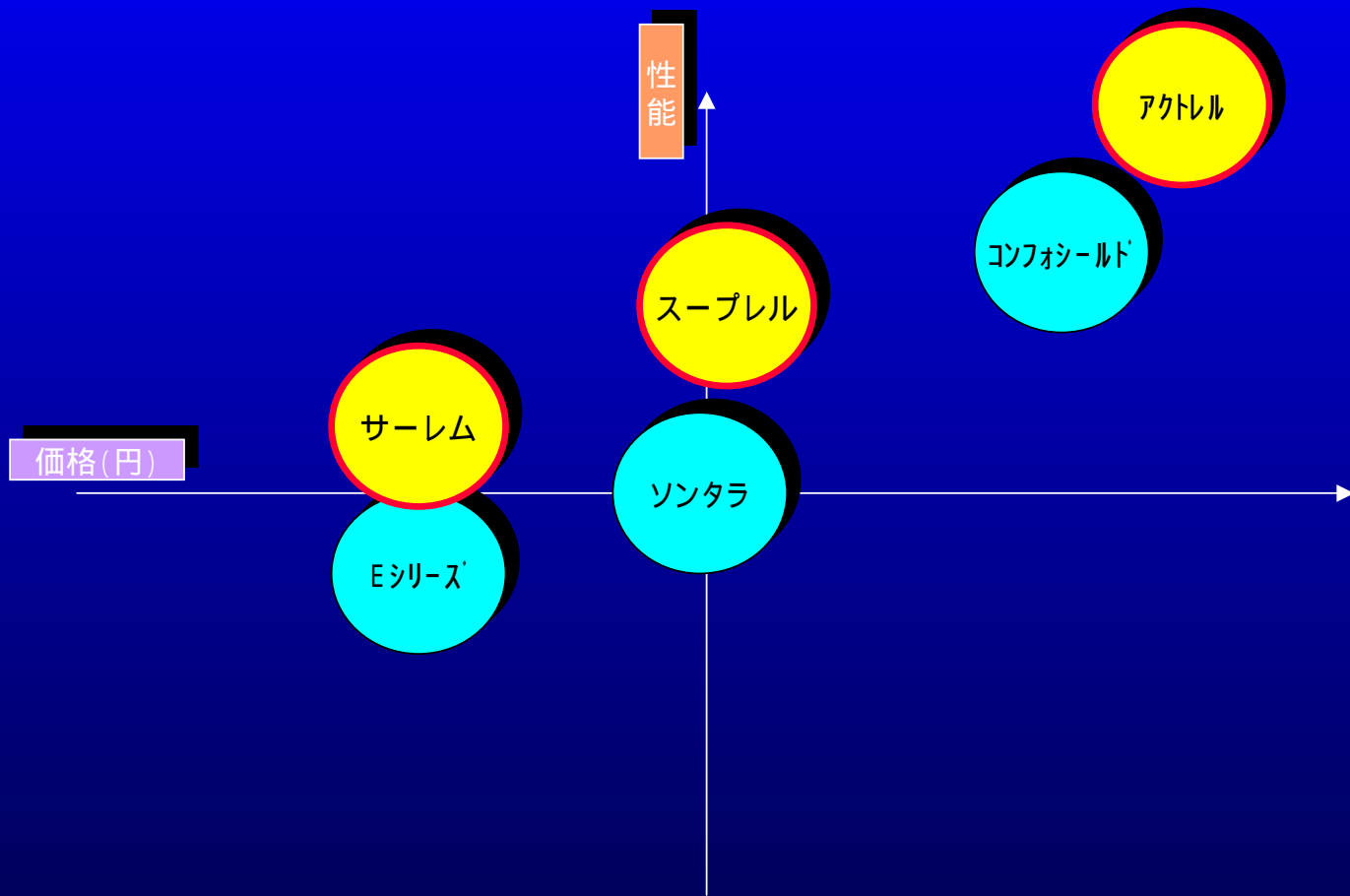


サーレム

5層構造により強度アップ
(従来製品の約2倍)

➤ 2月よりサーレムガウンのサンプルを供給。3月末で数百病院にサンプル供給済み。
今後、他製品にも展開。

メッキンガウンのポジショニング(イメージ)



45期（2006年3月期）の課題と戦略

- 外部及び当社を取り巻く環境
- オペラマスターとの関連

➤ 病院の環境

✓ デフレ下の病院経営

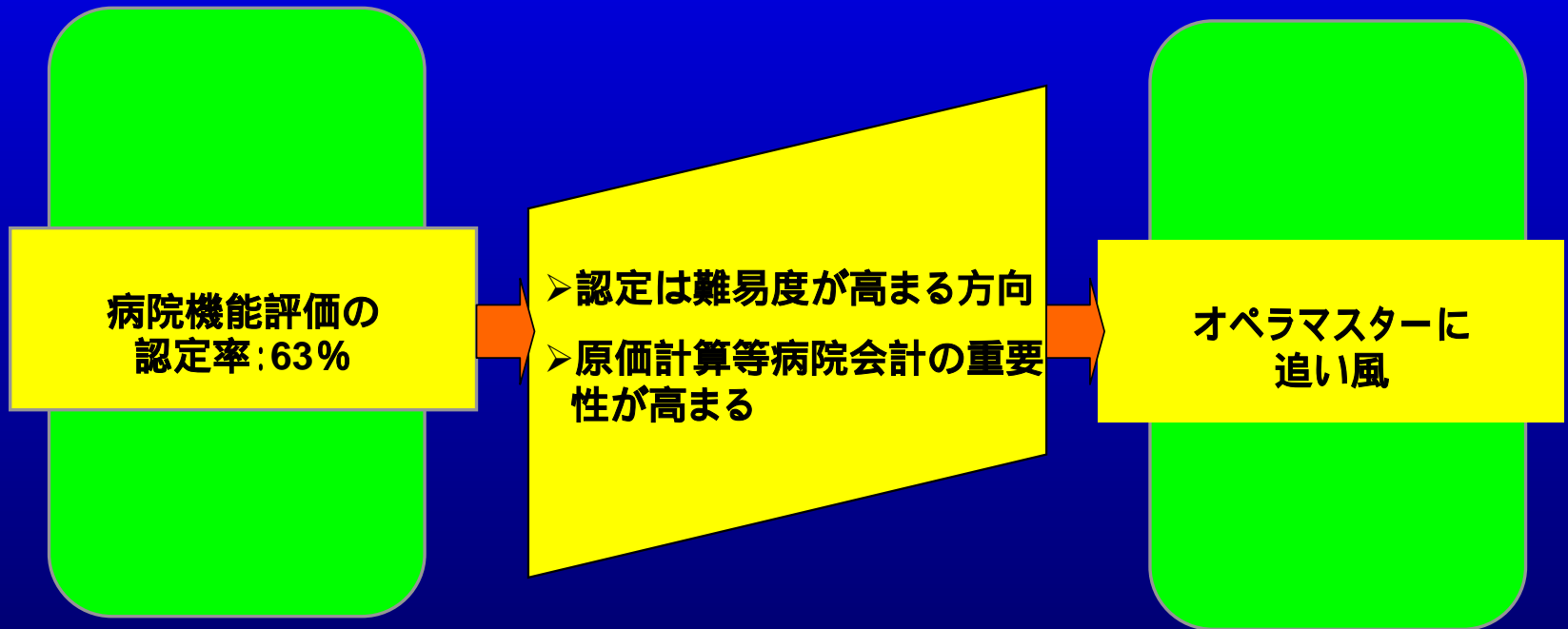
この数年はメーカー・ディーラーに対し値下げ圧力を強めていた。

✓ 機能評価機構の評価

安全性と経営基盤強化を迫られる

- ・ 企業並みの会計基準の導入
(原価計算・退職給付引当・減損会計)
- ・ 経営基盤強化-売上を増加し抜本的な改善が必要

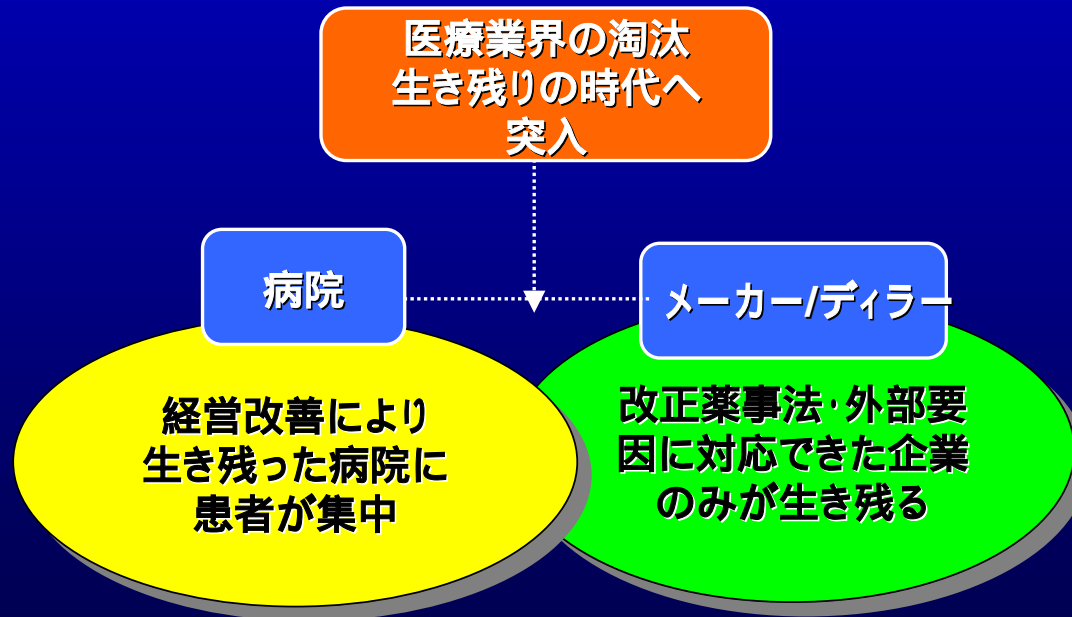
病院機能評価の現状



認定率は04年12月末時点で、更新申請は含めていない。

業界環境

- 法令遵守、安全性の重視(改正薬事法施行)
- 石油等原材料の値上がり インフレへ



オペラマスターとの関連

- 今後病院が生き残るための条件
 - ・ 企業並みの会計基準（原価計算・退職給付引当・減損会計）に対応すること 収益改善が必要

オペラマスターが経営効率化の一助に



- ✓ 在庫の受け払いを容易に
- ✓ オペのスケジュール管理によるオペ数の増加
- ✓ オペ中のミスの防止 無駄なコストの削減

HOGY



2005年4月15日(金)

第44期(2005年3月期) 決算説明会

(2004年4月1日～2005年3月31日)

代表取締役社長	最高経営責任者(CEO)	保木 将夫
専務取締役	管理本部長	保木 潤一
常務取締役	営業本部長	鈴木 三則