

医療の現場に、未来に、安全を

HOGY®

第63期（2024年3月期）決算説明会

2024年4月15日(月)

株式会社ホギメディカル

代表取締役社長 最高経営責任者（CEO）

川久保 秀樹



この資料に記載されている当社の現在の計画、見通し、戦略は、将来の業績に関する見通しです。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。従って、これら業績見通しに全面的に依拠することはお控え願います。様々な重要な要素により、実際の業績はこれら業績見通しと異なる可能性があります。

本資料に含まれる業績については、監査法人による会計監査を受けておりません。

決算概要



第63期（2024年3月期）損益計算書

単位：百万円 端数：切捨て	23.3 62期実績		24.3 63期実績		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	38,981		39,100		119	100.3%
売上原価	23,241	59.6%	26,037	66.6%	2,795	112.0%
売上総利益	15,740	40.4%	13,063	33.4%	△2,676	83.0%
販売費及び一般管理費	9,105	23.4%	8,894	22.7%	△211	97.7%
営業利益	6,634	17.0%	4,169	10.7%	△2,465	62.8%
営業外損益	19		76		57	
経常利益	6,653	17.1%	4,245	10.9%	△2,408	63.8%
特別損益	△464		△169		294	
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,316	11.1%	2,804	7.2%	△1,511	65.0%
E P S	177.95円		115.57円			

● 増収減益

● 売上高：増収

プレミアムキット新規獲得で増収
感染防止関連製品は前年の特需の反動減

● 営業利益：減益

新工場Ⅱ期稼働による償却費や為替影響
等による原価率上昇を、値上げや生産性
の改善で一部カバー

● 当期純利益：減益

資産の減損失を計上

原価

： 66.6%(前年比+7.0pt)

〈悪化要因〉

- ： 新工場Ⅱ期稼働に伴う償却費の増加
- ： 円安による影響

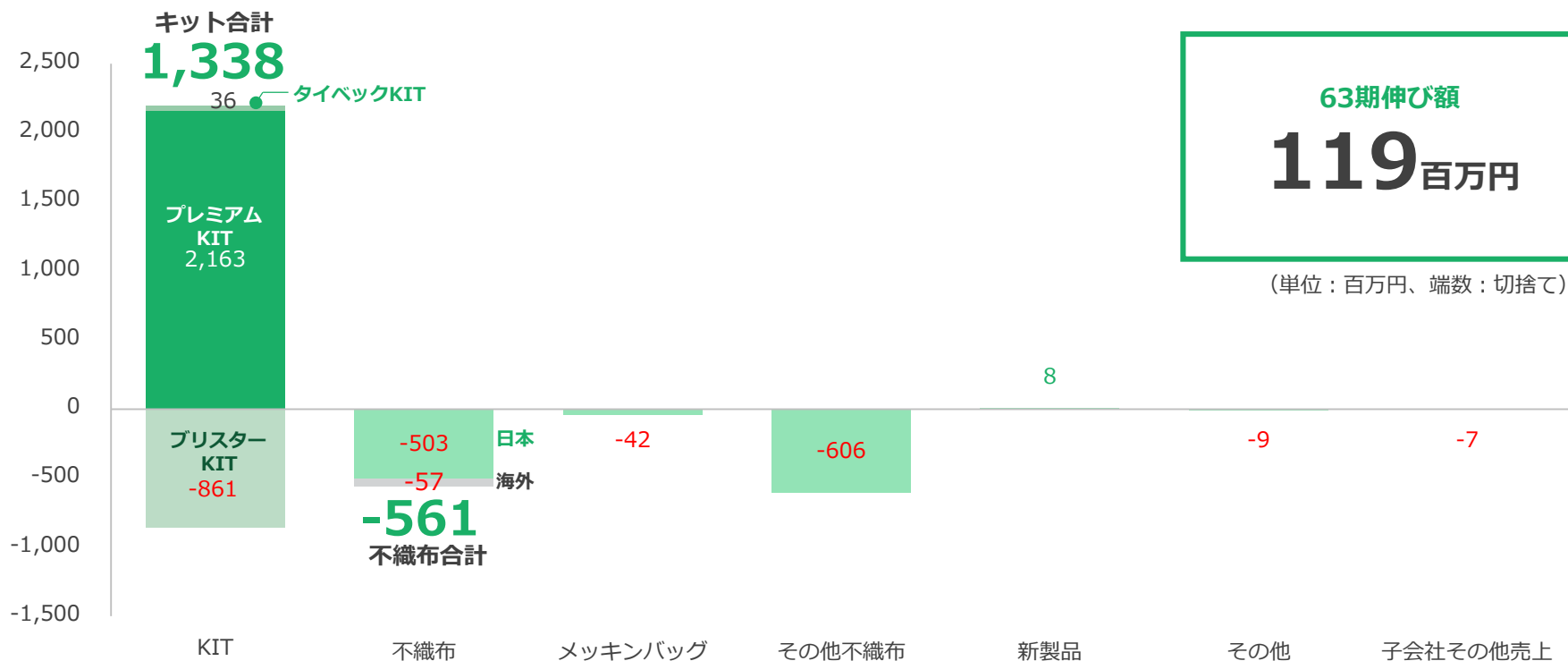
〈改善要因〉

- ： 値上げ、生産性の改善

販売管理費

： △211百万円（2.3%減）

- ： 営業活動にかかる費用以外の経費節減



(単位：百万円、端数：切捨て)

* 弊社短信での「プレミアムキット」の販売額は「プレミアムキット」「ブリスターキット」の合算を記載しております

● **プレミアム：新規獲得により前年比23.6%売上拡大、数量では21.6%の増加**

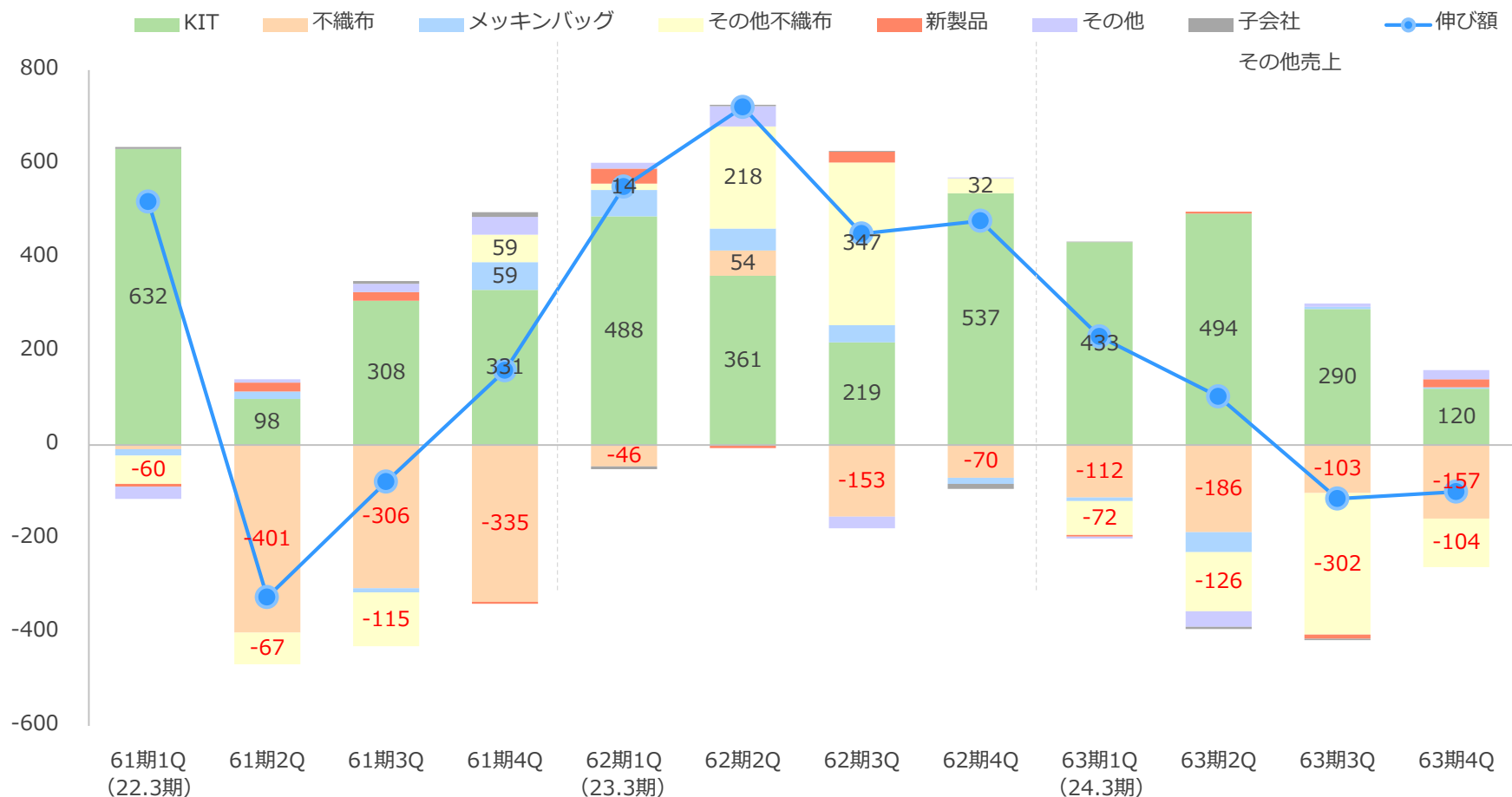
▶ ブリスター：プレミアムキットへの置換で数量減少

▶ タイベック：前年実施の価格改定の影響で数量は減少するが、売上増加

● 不織布製品は、62期10月よりガウン製品の価格改定を実施し、販売数量の減少

● その他不織布製品は、高機能マスク製品の前年度第8波の特需の反動減

第63期（2024年3月期）四半期別売上高伸び額の内訳



(単位：百万円、端数：切捨て)

- キット製品はプレミアムキットは好調に推移し、タイベックキットは第4四半期で価格改定のプラス影響が一巡
▶ 第4四半期の1日あたりのキットの売上高は過去最高額となる
- その他不織布の高機能マスク製品の第8波の影響によるマイナス影響は第4四半期で終了

01

市場環境
(急性期医療)

- 医療従事者の**人員確保、時間外労働規制を含む働き方改革が加速**
- 診療報酬のプラス改定も、医療機関の経営環境の厳しい状態は続く
 - ▶ 賃金アップを見越した本体プラス改定
→ 経営の合理化が一層求められる
 - ▶ **診療報酬改定で新しい病床区分が増加し、機能分化が進むと予想**
 - ▶ 急性期体制評価の要件がより高いハードルへ
→ 手術患者が集中への動き
 - ▶ 継続した在院日数の短縮に向けた施策

02

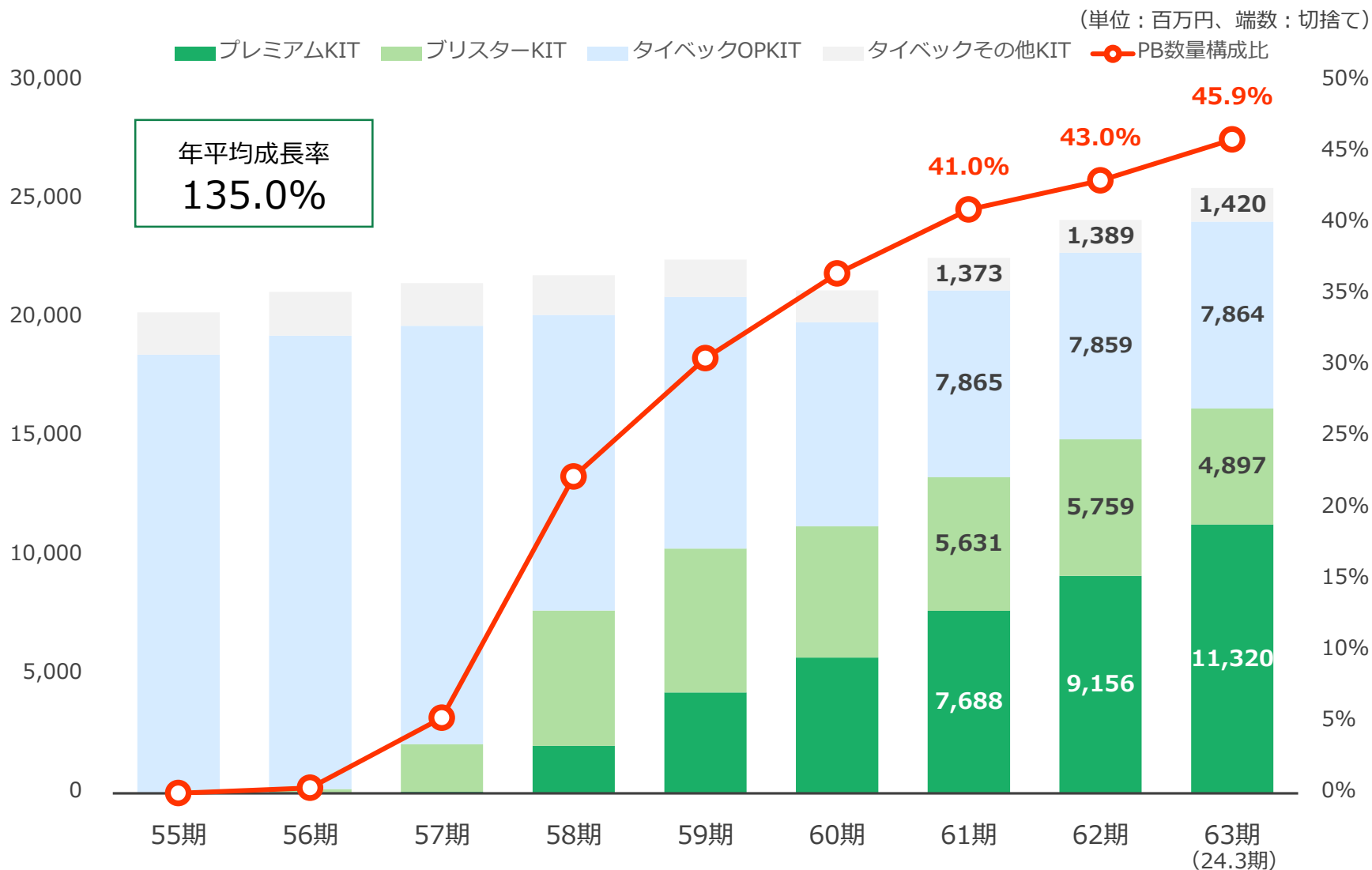
決算のポイント

- 新規獲得や置換活動の活発化によりプレミアムキットの増売（前年比23.6%増）
 - ▶ 前年度の価格改定に伴う活動の長期化により、新規獲得が鈍化した
- 不織布製品のガウンの価格改定による一部離反で数量減少
- 新工場Ⅱ期稼働を4月に開始し、償却費は増加
- 円安の影響で原価上昇

業績の詳細

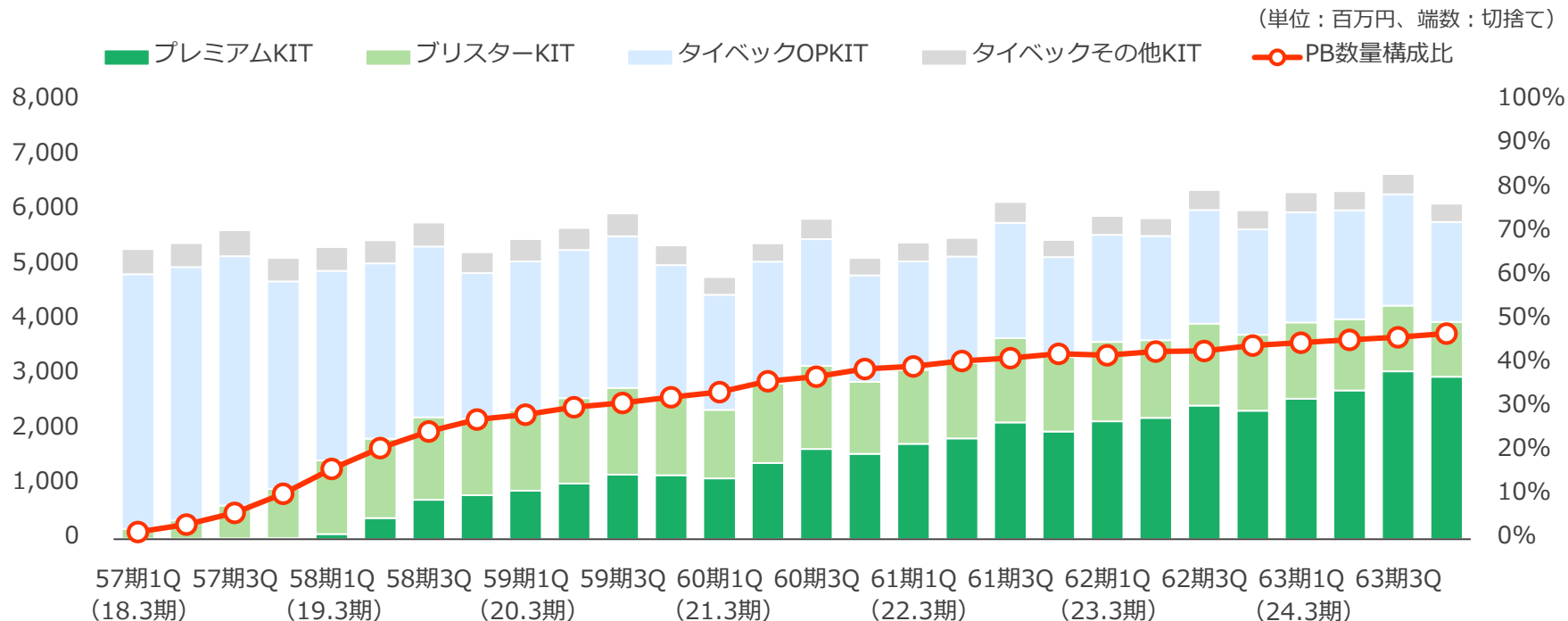


● プレミアムキットは、タイベックキットやブリストアキットからの置換活動を行った結果、順調に売上拡大



* 弊社短信での「プレミアムキット」の販売額は「プレミアムキット」「ブリストアキット」の合算を記載しております

● プレミアムキットの伸びは、当第4四半期が最高水準となる



* 弊社短信での「プレミアムキット」の販売額は「プレミアムキット」「ブリスターキット」の合算を記載しております

63期第4四半期 前年同期比

プレミアム

+621百万円

126.5%

ブリスター

△389百万円

72.0%

タイバック

△112百万円

95.1%

63期キット製品構成比 ((プレミアム+ブリスター)/キット)

	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q前年比
売上高	62.5%	63.2%	64.0%	64.7%	+2.6%
数量	44.9%	45.5%	46.1%	47.0%	+2.7%

売上高 (KIT製品)

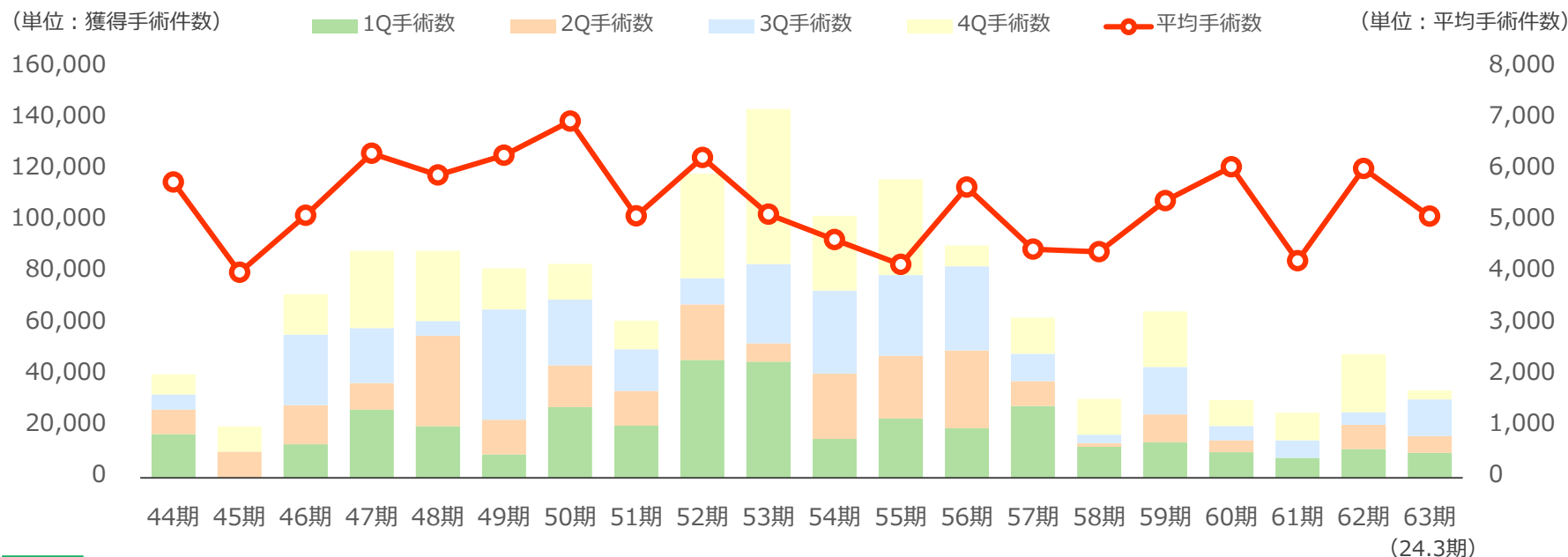
16,519 (百万円)
前年比 1,163百万円 : 107.6%

63期契約施設数

新規 **7**施設
解約 **20**施設

累計契約施設数

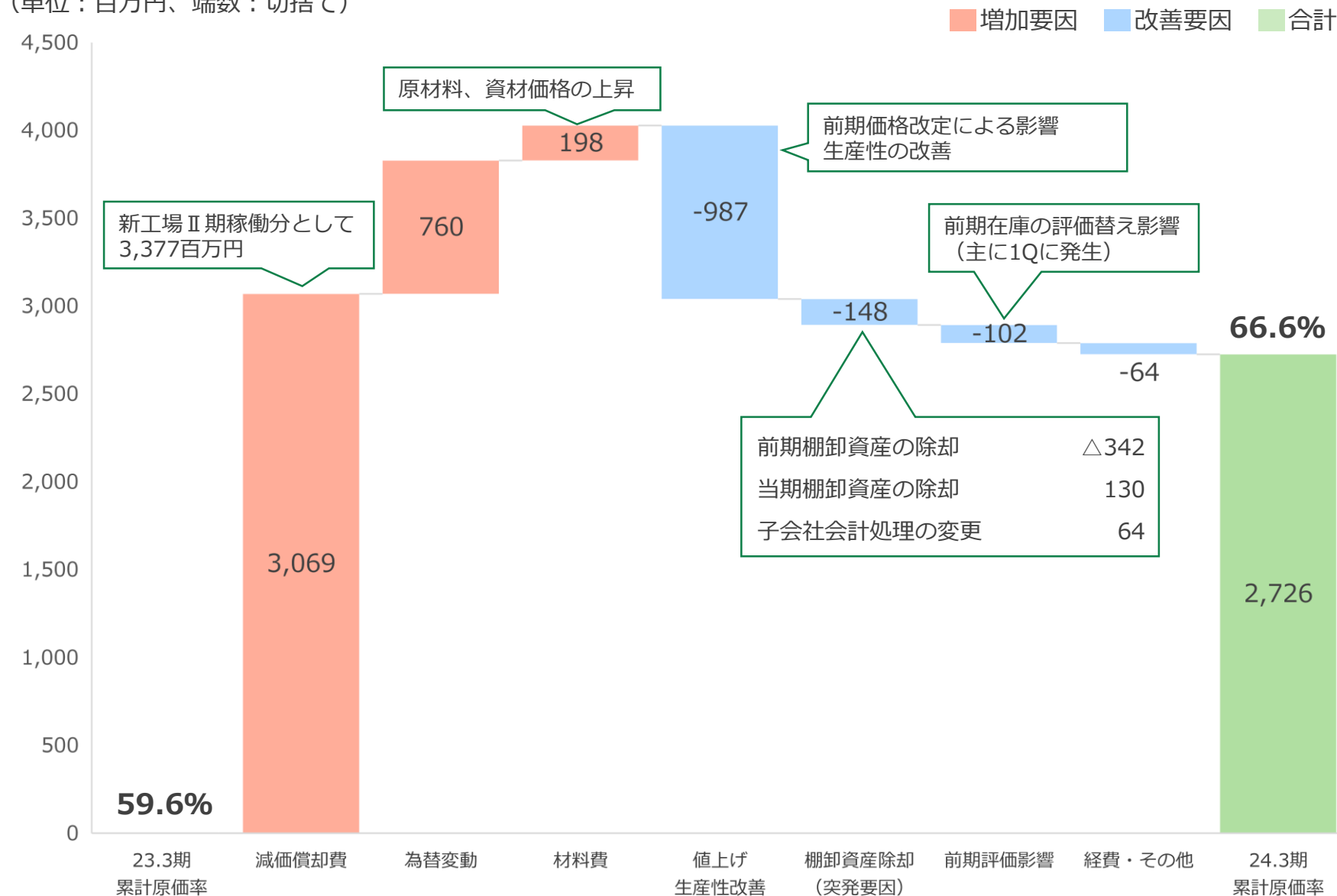
258施設



- 63期新規契約病院7件
(大学病院本院群 (旧Ⅰ群) : 1件、DPC特定病院群 (旧Ⅱ群) : 2件、DPC標準病院群 (旧Ⅲ群) : 4件)
- 63期新規契約病院の1病院当たり平均手術数は約4,900件
- オペラマスター新規契約は患者が集中する地域の拠点病院に注力
- 顧客課題の変化に応じた新サービスのご提案により「働き方、医療の質を高める」支援に変更

第63期（2024年3月期）原価率 主な増減要因

(単位：百万円、端数：切捨て)



66.6%

2,726

単位：百万円 端数：切捨て	23.3 62期実績		24.3 63期実績		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	38,981		39,100		119	100.3%
売上原価	23,241	59.6%	26,037	66.6%	2,795	112.0%
売上総利益	15,740	40.4%	13,063	33.4%	△2,676	83.0%
販売費及び 一般管理費	9,105	23.4%	8,894	22.7%	△211	97.7%
営業利益	6,634	17.0%	4,169	10.7%	△2,465	62.8%
営業外損益	19		76		57	
経常利益	6,653	17.1%	4,245	10.9%	△2,408	63.8%
特別損益	△464		△169		294	
親会社株主 に帰属する 当期純利益	4,316	11.1%	2,804	7.2%	△1,511	65.0%
E P S	177.95円		115.57円			

主な増減科目	前年比
見本費	87
減価償却費	△96
試験研究費	△133

- 販売管理費：8,894百万円(△211百万円)
 - ▶ 営業活動に関わる費用の増加
- 償却合計：6,607百万円（前年比：2,972百万円増）
 - 原価：6,034百万円（前年比：3,068百万円増）（内新工場Ⅱ期稼働分として33億円）
 - 販管費：572百万円（前年比：96百万円減）
- 設備投資：1,249百万円
- 63期累計配当額：80円（9円増配）
 - ▶ 配当総額：1,941百万円

第64期（2025年3月期）経営計画

—



単位：百万円 端数：切捨て	24.3 63期実績		25.3 64期計画		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	39,100		40,850		1,749	104.5%
売上原価	26,037	66.6%	26,780	65.6%	742	102.9%
売上総利益	13,063	33.4%	14,070	34.4%	1,006	107.7%
販売費及び一般管理費	8,894	22.7%	9,380	23.0%	485	105.5%
営業利益	4,169	10.7%	4,690	11.5%	520	112.5%
営業外損益	76		110		33	
経常利益	4,245	10.9%	4,800	11.8%	554	113.1%
特別損益	△169		-		169	
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,804	7.2%	3,310	8.1%	505	118.0%
EPS	115.57円		136.36円			

● 増収増益計画

● 売上高：

1,749百万円、+4.5%

- ・ プレミアムキットは新規獲得で増収
- ・ 新製品 REVICE（単回使用医療機器再製造事業）等での新規を見込む

原価

65.6%

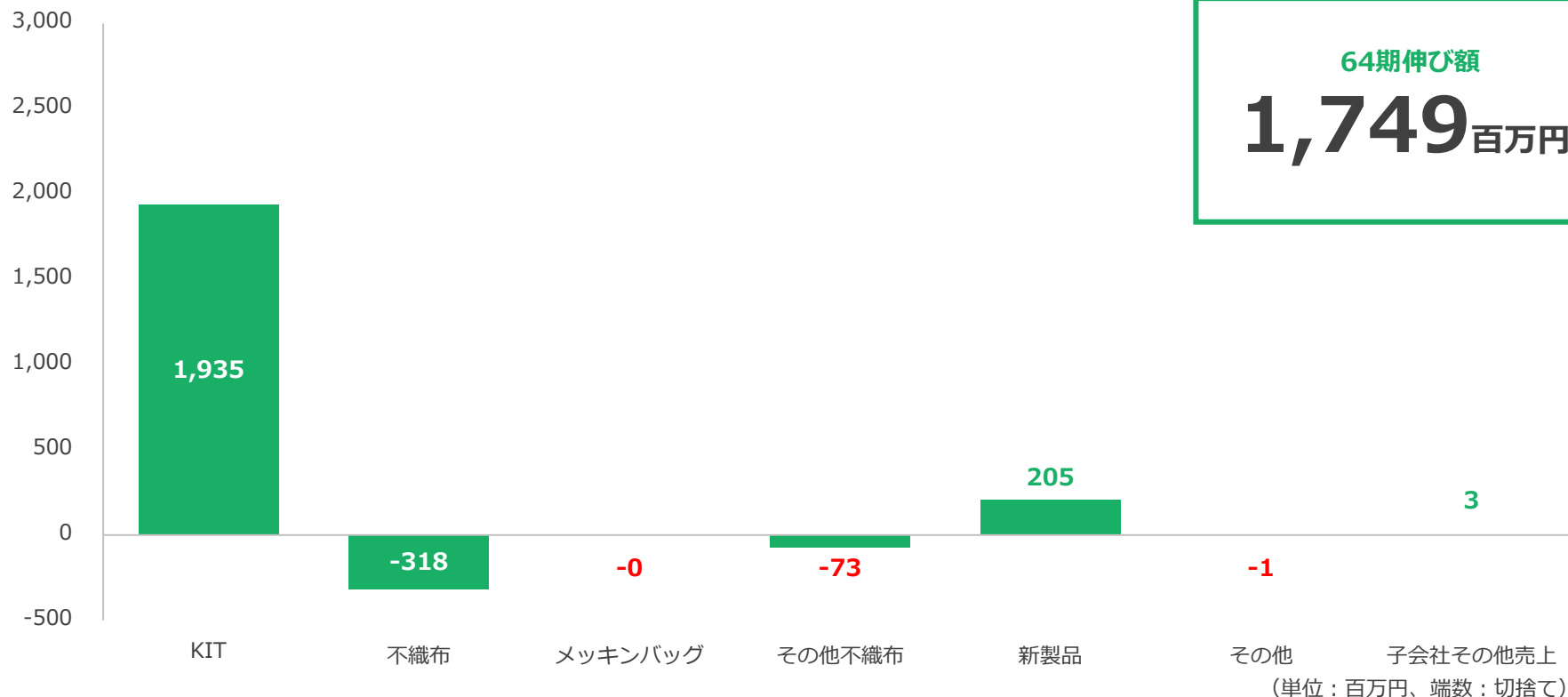
△1.0pt

- ： 新工場第Ⅱ期の償却額が減少
- ： 生産性の改善により原価低減を図る
- ： **コーポレートレートは1ドル145円に設定**
（前年1-3Q135円、4Q150円設定）

販売管理費

**485百万円
+5.5%**

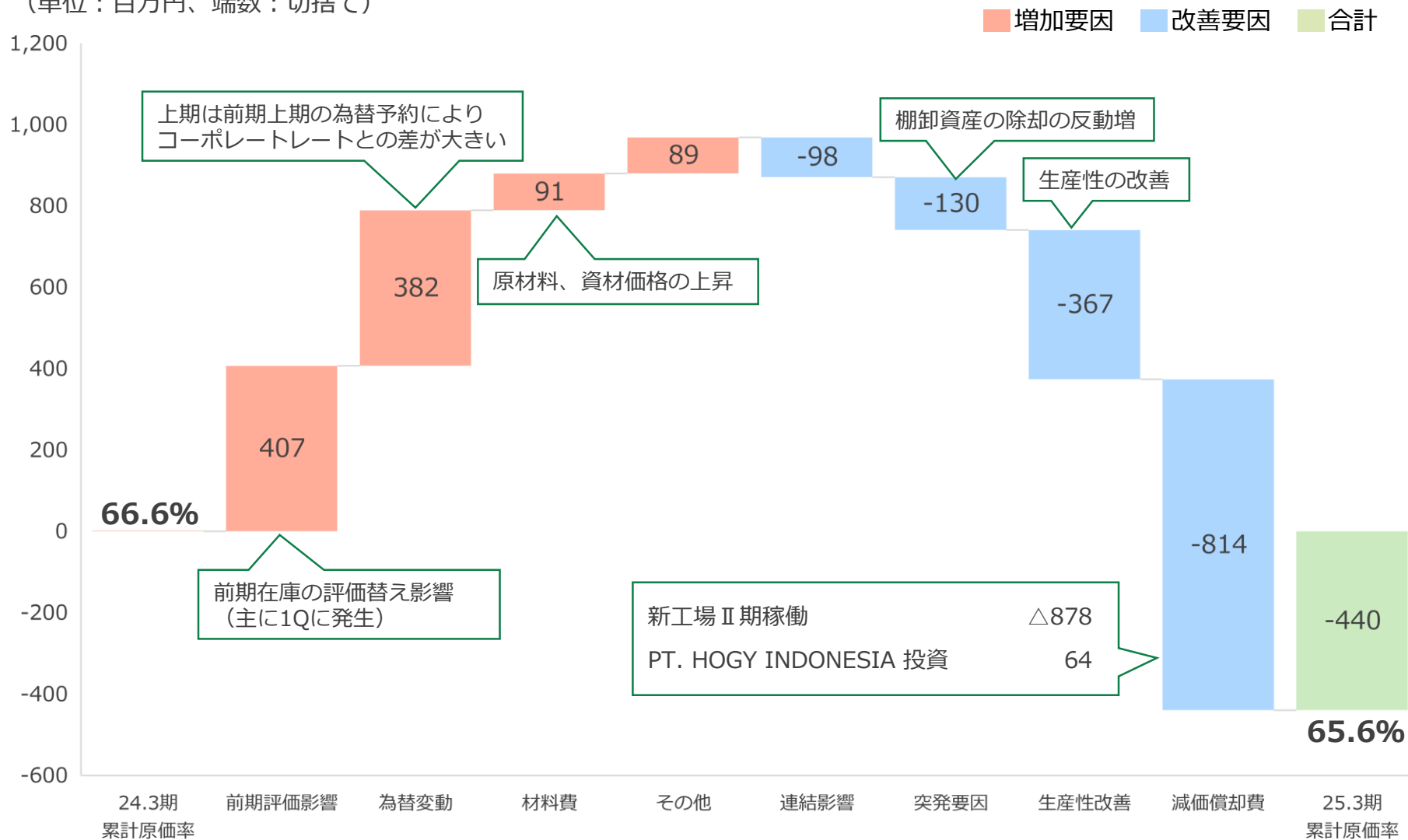
- ： 営業活動に関わる費用、研究開発費の増加
- ： 配送センター等の設備維持のための修繕費用



- **キット製品**：病院の経営課題に対して貢献できる「プレミアムキット」の新規獲得
- **不織布製品**：ガウン製品の価格改定による離反により、販売数量は漸減
- **その他不織布**：高性能マスク製品の一部特需の反動減を第2四半期に受ける
- **新製品**：REVICE（単回使用医療機器再製造事業）等の新規を見込む

第64期（2025年3月期）原価率 主な増減要因【計画】

(単位：百万円、端数：切捨て)



● コーポレートレートは1ドル145円に設定

単位：百万円 端数：切捨て	24.3 63期実績		25.3 64期計画		前年比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	39,100		40,850		1,749	104.5%
売上原価	26,037	66.6%	26,790	65.6%	742	102.9%
売上総利益	13,063	33.4%	14,070	34.4%	1,006	107.7%
販売費及び 一般管理費	8,894	22.7%	9,380	23.0%	485	105.5%
営業利益	4,169	10.7%	4,690	11.5%	520	112.5%
営業外損益	76		110		33	
経常利益	4,245	10.9%	4,800	11.8%	554	113.1%
特別損益	△169		-		169	
親会社株主 に帰属する 当期純利益	2,804	7.2%	3,310	8.1%	505	118.0%
E P S	115.57円		136.36円			

主な増減科目	前年比
研究開発費	173
荷造運搬費	72
人件費	32
見本費	26
減価償却費	△15

- 販売管理費：9,380百万円(485百万円増)

営業活動に関わる費用、製品力強化のための研究開発費の増加

- 償却合計：5,760百万円（前年比：846百万円減）

- 原価：5,220百万円（前年比：814百万円減）内新工場Ⅱ期稼働分として26億円（前年実績33億円）
- 販管費：540百万円（前年比：32百万円減）

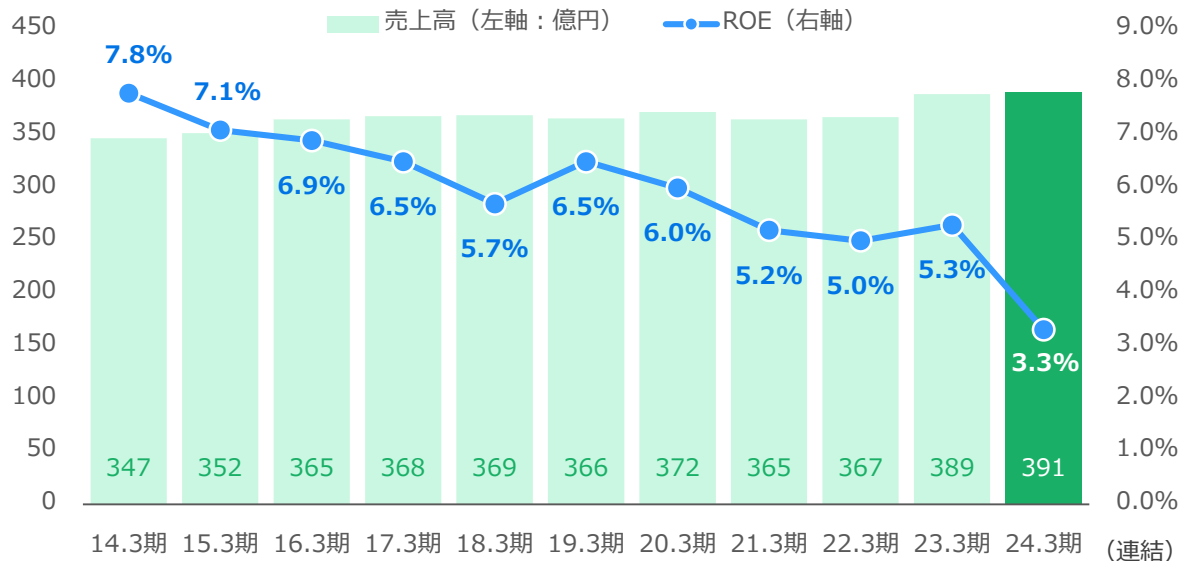
- 設備投資：5,270百万円

- 年間配当額：80円（四半期配当：20円/期）

当社の課題認識及び新経営体制の発足



過去10年間で売上高は微増してきた一方、資本収益性が継続的に低下している点が課題



端数：切捨て	14.3期 (連結)	24.3期 (連結)
売上高	347億円	391億円
営業利益	87億円	41億円
営業利益率	25.1%	10.7%
キット製品 売上高	180億円	255億円
株主資本	725億円	799億円
ROE	7.8%	3.3%

Up Side ↑

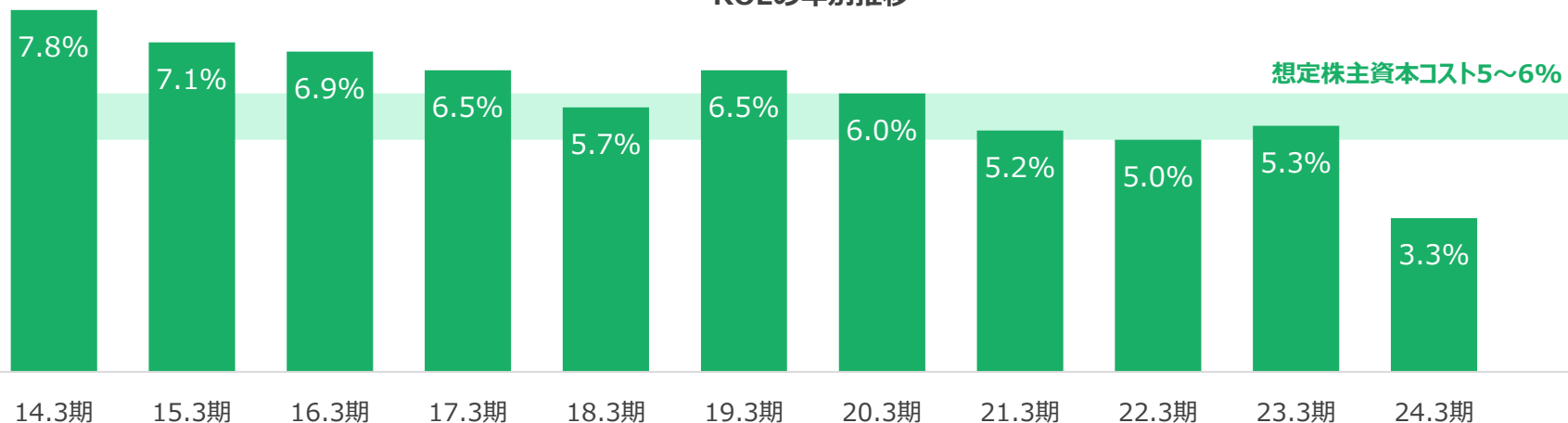
- 01 プレミアムキットが主力製品に成長
- 02 新型コロナによる手術減少でも売上を維持
- 03 筑波新工場の稼働、生産キャパシティの増加
- 04 高い自己資本比率の安定経営

Down Side ↓

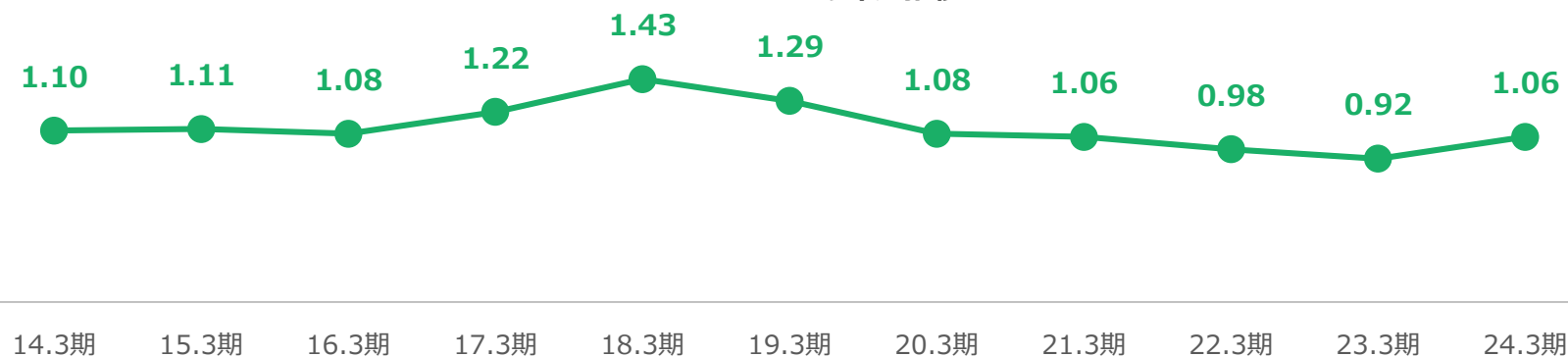
- 01 全体の売上高成長率の鈍化、海外事業の未達
- 02 次世代製品の成長の遅延
- 03 円安の影響、減価償却費増加による営業利益率の悪化
- 04 ROEの低下

株主資本コストを上回る資本収益性を実現することにより市場評価を回復することが急務

ROEの年別推移



PBRの年別推移



本中期経営計画の策定にあたり、取り組むべき課題は以下のように認識

取り組むべき中長期の経営課題

財務・資本収益性

- ROEの低下
- 保守的なバランスシート構成
- 設備投資とリターンの不均衡

事業戦略

- 売上高成長率の鈍化
- 営業利益率の低下
- 海外事業、新製品の売上未達

ガバナンス体制

- 創業家のリーダーシップへの依存
- ステークホルダーとの対話が不十分
- 企業価値向上・株主利益と連動したインセンティブの向上

経営課題の解決に向けた基本方針

資本コストを意識した
資本収益性・効率性の改善

安定的かつ継続的な株主還元

投資規律の強化

営業組織改革、営業力強化

事業/製品ポートフォリオ改革

コア事業/製品の競争力強化

海外事業の推進

将来のコア事業/製品の創造

監査等委員会設置会社へ
移行し、監督機能を強化

多様な知見・経験がある
独立社外取締役を増員

迅速な意思決定と機動的な業務
執行に向け、経営と執行を分離

透明性の高い
役員報酬制度を設計

顧客視点に立脚した価値創造経営の実践

顧客視点に立脚した事業変革・成長に向け、事業戦略の基本方針を以下の通りに定める

基本方針

1 営業組織改革、営業力強化

- 営業組織体制の見直し、報酬制度の再設計
- 営業職の育成強化
- デジタル化による業務効率の向上

2 製品ポートフォリオの見直し

- プレミアムキットなど収益性の高い製品へ経営リソースを集中
- 収益性の低い、またはコア製品とシナジーの小さな製品は再編を検討

3 コア事業/製品の競争力強化

- プレミアムキットの価値を最大化できる製品へ開発強化
- 継続的な原価低減・生産性の向上、サプライチェーン強化
- オペラマスターのサービス改善
- REVICE（単回使用医療機器再製造事業）の収益化

4 海外事業の推進

- ASEANを中心に、当社の強みを活かした販売戦略が展開できるエリアへ
- 現地営業職の採用、育成の強化

5 将来のコア事業/製品の創造

- マーケティング・研究開発の組織体制、人材採用、育成の強化
- デジタルソリューション事業の創造
- 既存製品とデジタルソリューションの融合

当社グループの持続的成長と更なる企業価値の向上を図るべく、
独立社外取締役の増員により監督機能を強化した新経営体制を発足予定

氏名	役職	社外	性別	会社経営	医療業界	海外事業	ガバナンス	財務/会計
川久保 秀樹	代表取締役社長 CEO（最高経営責任者）		男	●	●		●	●
藤田 泰介	取締役 CFO（最高財務責任者）		男	●		●		●
上杉 潔	独立社外取締役	●	男		●	●		
木野瀬 祐太	独立社外取締役	●	男	●		●		
高田 祐史	独立社外取締役	●	男				●	
江上 美芽	独立社外取締役	●	女	●	●	●	●	
樋口 活介	独立社外取締役	●	男				●	●

創業家の求心力によるガバナンスから企業理念・企業価値向上を求心力とするガバナンスへ

- 監査等委員会へ移行するとともに、社外取締役を増員することで、取締役会における監督機能の強化とコーポレート・ガバナンス体制の一層の充実を図る
- 重要な業務執行の決定を業務執行取締役に委任できる体制とし、より迅速な意思決定と機動的な業務執行を行う
- 経営の経験や海外事業の経験がある取締役を増員し、国内外における業績向上を図る

当社のガバナンス上の課題を解消するべく、新たに任意の委員会を設置予定

氏名	役職	新設				新設		サステナビリティ委員会
		監査等委員会	指名委員会	報酬委員会	内部統制委員会	投資委員会	IR委員会	
川久保 秀樹	代表取締役社長 CEO（最高経営責任者）				☆	●	●	☆
藤田 泰介	取締役 CFO（最高財務責任者）		●	●		☆	☆	
上杉 潔	独立社外取締役		☆	●		投資・IR・サステナビリティ委員会の委員は検討中		
木野瀬 祐太	独立社外取締役		●	☆				
高田 祐史	独立社外取締役	☆	●		●			
江上 美芽	独立社外取締役	●		●	●			
樋口 活介	独立社外取締役	●			●			

☆は委員長

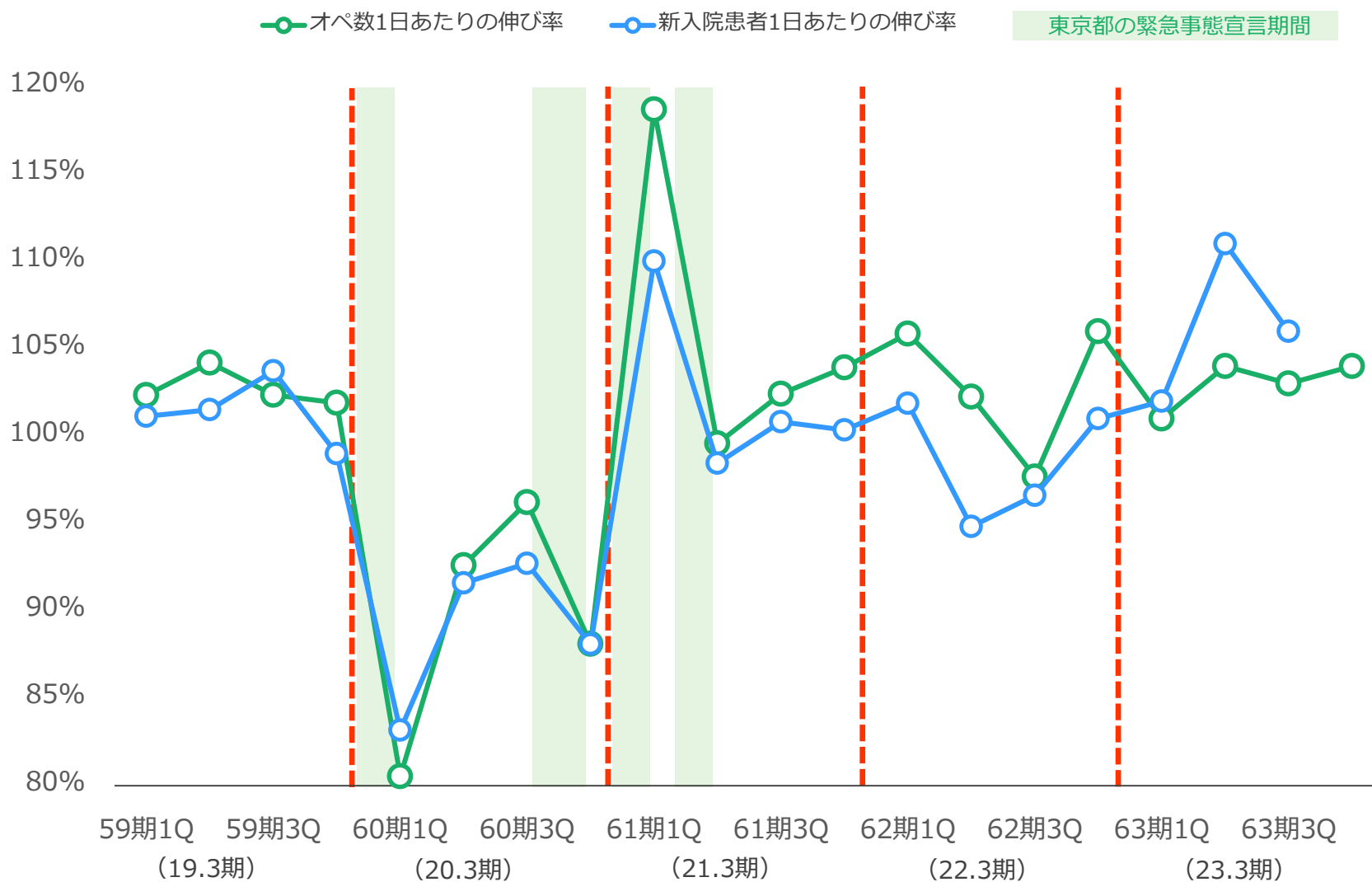
- 法定の監査等委員会の他、任意の委員会を設けている（投資・IR委員会は新設予定）
- 指名/報酬委員会：取締役の指名/報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化する
- 内部統制委員会：内部統制・コンプライアンス・リスクマネジメントに関する体制・機能を充実・強化する
- 投資委員会：事業投資・M&A戦略を含めた投資決定に関する監督・審査機能を強化する
- IR委員会：IR活動の充実と質の向上を図り、投資家との信頼関係を強化する
- サステナビリティ委員会：持続的な成長を目指すために必要となる体制・機能を充実・強化する

參考資料

—



	プレミアムキット	ブリストアキット	タイバックキット (従来キット)
生産場所	<p>新工場 (マルチ)</p> 		<p>筑波、美浦</p> 
製品形状	<p>手技に合わせて小分けの パッケージにマルチ包装</p>		<p>不織布で包み メッキンバッグにて包装</p>
安全性	<p>自動化生産によるメリット (入れ間違い、異物混入大幅削減)</p>		<p>従来通り</p>
基準	<p>1症例に必要な材料の 80%以上</p>	<p>1症例に必要な材料の 80%~30%</p>	<p>使用材料の少ない症例 材料の30%未満</p>



診療報酬改定本体

前年2022年度改定率

+0.88% (+0.43%)

* 下記は厚生労働省の診療報酬改定の概要からホギメディカルが急性期入院医療のポイントのみをまとめております。

区分		政府改定狙い	顧客	当社影響
賃上げ、基本料等の引き上げ ● 初再診料等評価の見直し		40歳未満医師、看護職員等の賃上げの費用を見込んだプラス改定	△	病院の労務費増加をカバーできるプラス改定とはいえず、継続して 経営効率化のご提案
急性期体制評価	高度急性期入院医療	● 宿日直体制やチーム制など働き方 ● 特定行為看護師活用	△	ICUなど高度急性期治療に医師の配置、宿直日直の在り方や定時内手術、緊急手術の在り方など、 急性期らしい生産性の高い働き方を提唱
	急性期充実体制加算見直し	より高度な医療体制へ ● 300床未満廃止 ● 心臓大血管手術要件追加	厳格化	
	総合入院体制加算見直し	適切な施設への絞込み ● 全身麻酔800件→2,000件（加算1）	厳格化	
新10対1	地域包括ケア病棟の新設 ● 入院料3,050点	新10対1へ移行推進 直近の高齢化対策として新設。2040年以降は回復期移行を見据える	新設	高齢救急搬送・緊急入院患者への対応に向け 新たな経営戦略が考えられる。
7対1	平均在院日数要件の見直し ● 施設基準18→16日以内へ（2日短縮）	急性期ではなく、高度急性期への扱いにポジションを引き上げる意図	厳格化	高度医療はより 安全で質の高い医療 提供体制構築に向けた改革

厚生労働省保険局医療課. 令和6年度診療報酬改定【全体概要版】
<https://www.mhlw.go.jp/content/12400000/001238898.pdf>

医療の現場に、未来に、安全を

HOGY[®]

