

医療の現場に、未来に、安全を

HOGY®

2026年3月期 第3四半期 決算説明

2026年1月29日(木)

株式会社ホギメディカル

代表取締役社長 川久保 秀樹

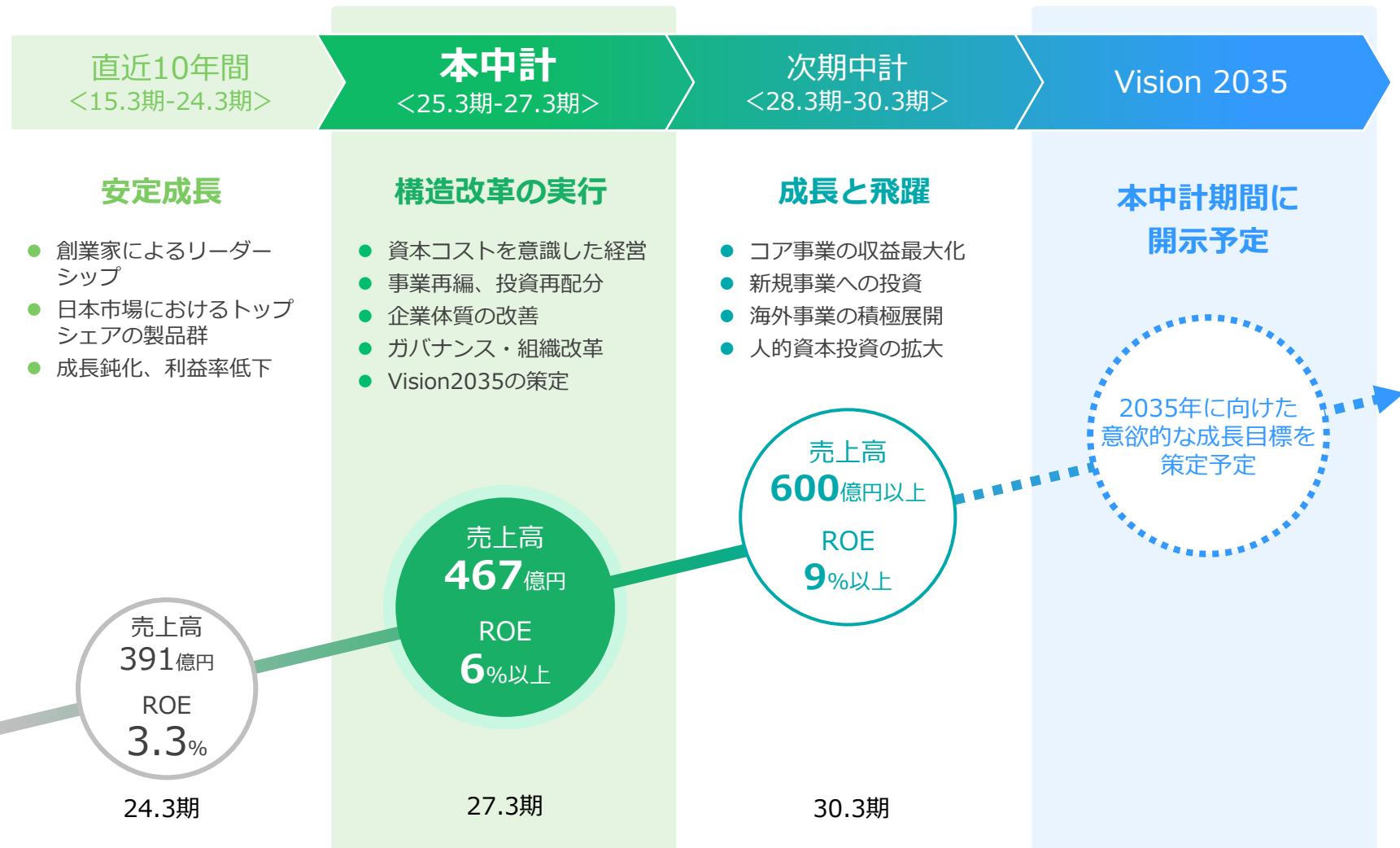


将来予測に関する注意事項

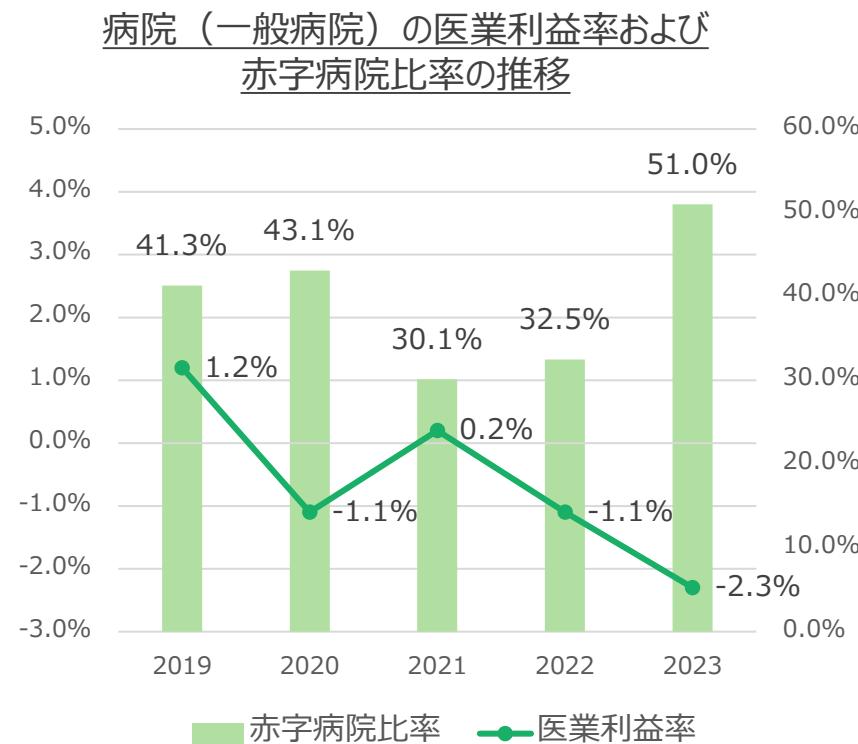
この資料に記載されている計画、見通し、戦略などの将来の業績に関する記述は、現在入手可能な情報および一定の前提に基づき、当社が合理的と判断する仮定により作成されたものです。

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

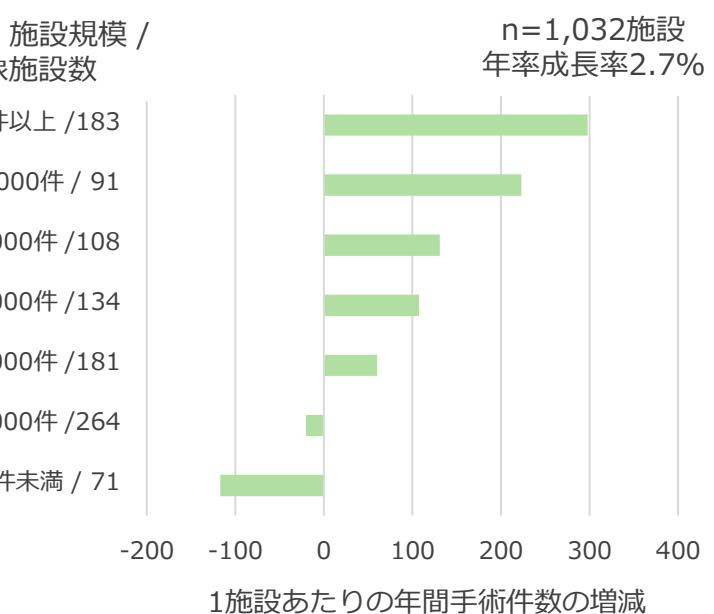


- 入院患者数はコロナ禍前までの回復を見せていない中、経費の増大により病院の医業利益率は悪化。コロナ関連の補助金の打ち切りを契機に赤字病院比率が拡大。短期的には当社ビジネスにおいても厳しい環境。
- 一方で病院の機能分化が進行しており、大病院への手術の集中化が顕著に。抜本的な構造改革に向けて各病院・グループで取り組みも開始。



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

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)



ホギメディカル調べ

2026年3月期 第3四半期累計 決算概要



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、2026年度診療報酬改定を契機とした経営健全化・効率化の議論も進展
- 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3四半期累計の進捗と課題

- 厳しいコスト削減要求が続く中、顧客ロイヤリティの維持を最優先とした販売戦略を展開。その結果、当期のオペラマスター施設数は8件の純増となる一方で、売上高は前年同期比95.7%と伸び悩み
- 販管費は構造改革に伴う一時費用の発生があったものの、営業利益は想定の範囲内で着実に推移

● 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95.7%

● 営業利益：減少

売上原価は減価償却費が減少した一方で、原材料費、加工費経費は増大。販管費は構造改革に伴う先行投資により増加。

● 当期純利益：減少

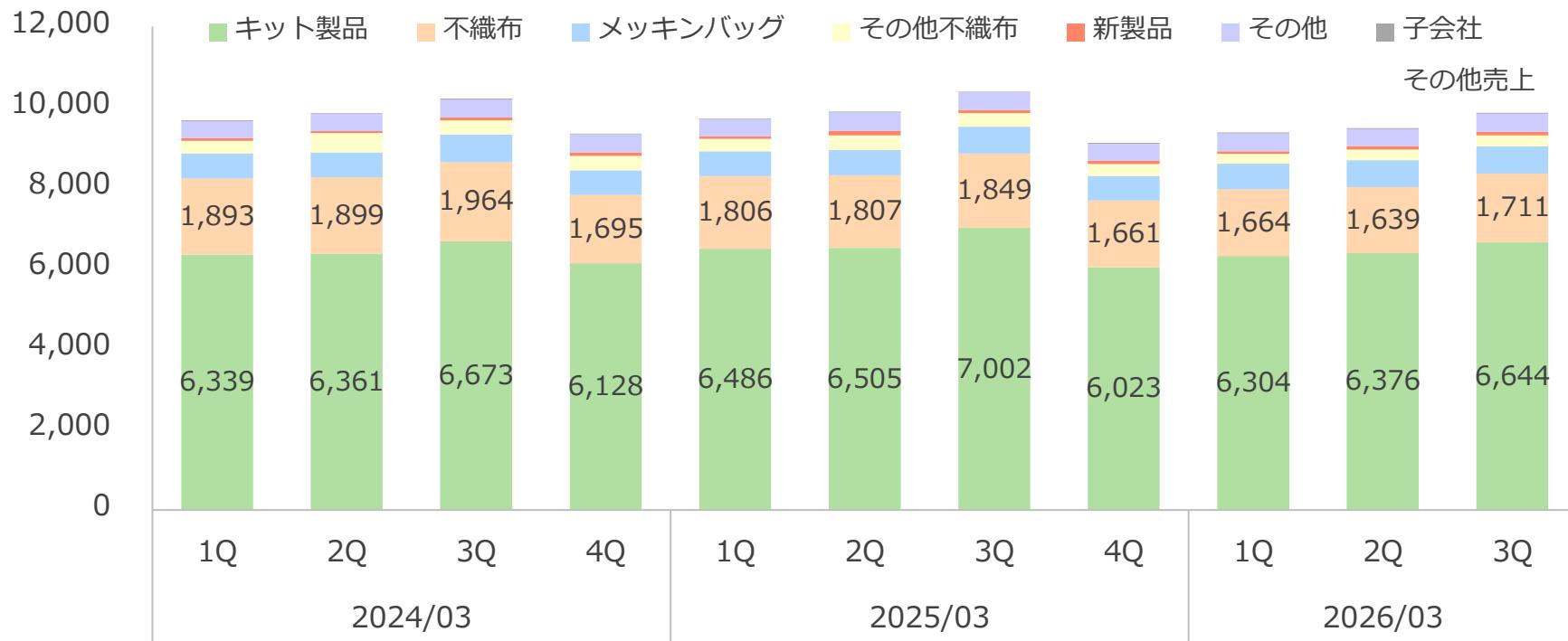
投資事業組合運用損、公開買付への対応に伴う一時的な費用の発生。

	2025/03期 第3四半期累計 実績	2026/03期 第3四半期累計 実績	前年同期比	
			金額	前年比
売上高	300.1億円	287.1億円	△12.9億円	95.7%
売上原価率	67.0%	66.9%	-	△0.1pt.
営業利益	34.0億円	20.8億円	△13.1億円	61.3%
営業利益率	11.4%	7.3%	-	△4.1pt.
当期純利益	27.3億円	14.3億円	△12.9億円	52.6%

- キット製品は前年同期比96.7%と減少
- 不織布製品はガウン製品を中心に想定以上に落ち込み
- メッキンバッグはOEMを中心に好調
- その他不織布は特にマスクがコロナ特需の剥落により販売減少

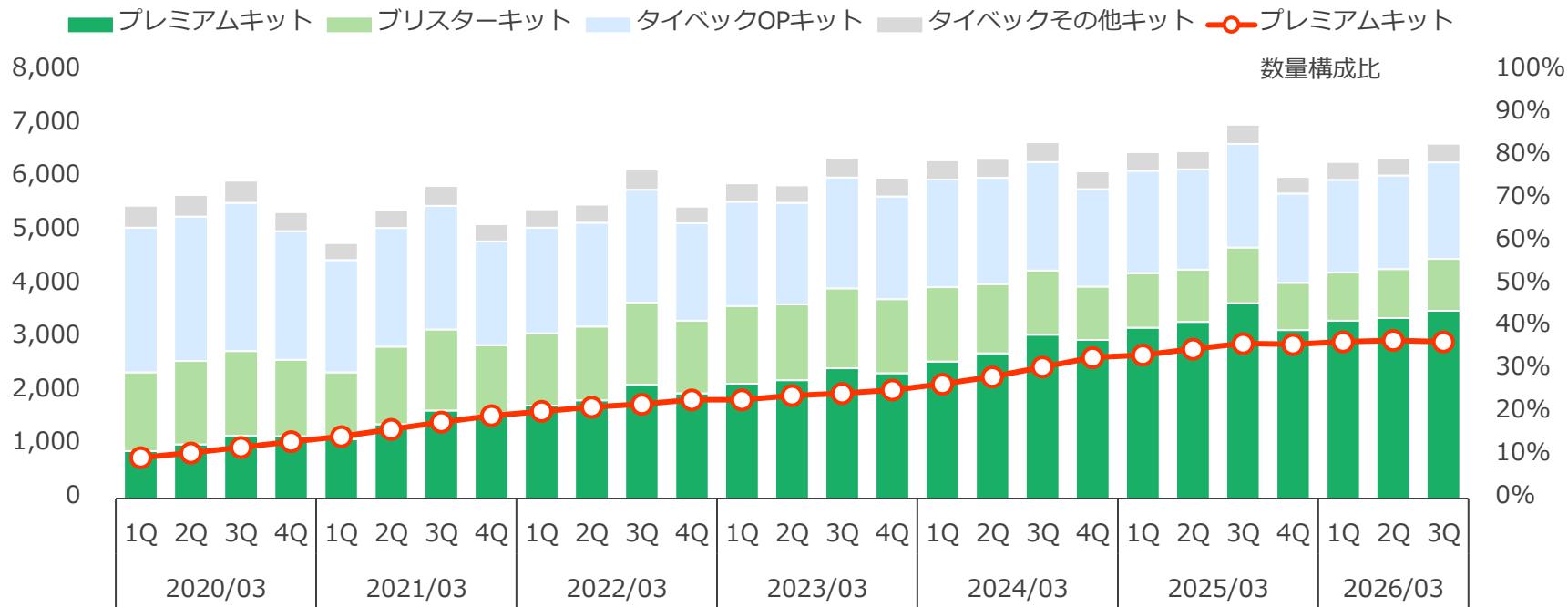
製品カテゴリー	前年同期比
キット製品	96.7%
不織布	91.8%
メッキンバッグ	103.5%
新製品	94.4%
その他不織布	77.5%

(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)



2026年3月期 第3四半期累計 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	ブリスター キット	タイベック キット
+58百万円	△250百万円	△477百万円
100.6%	91.8%	93.0%

	2025/03 3Q	4Q	2026/03 1Q	2Q	3Q	前年 同期比
売上高	52.3%	52.4%	52.9%	53.0%	52.9%	+0.6%
数量	36.3%	36.1%	36.7%	37.0%	36.7%	+0.5%

- 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、当社売上高も減少。
- 一方で新規契約は大型施設を中心に増加し、累計契約施設数は前期末比で8件増加。

65期契約施設数

新規 **9**施設

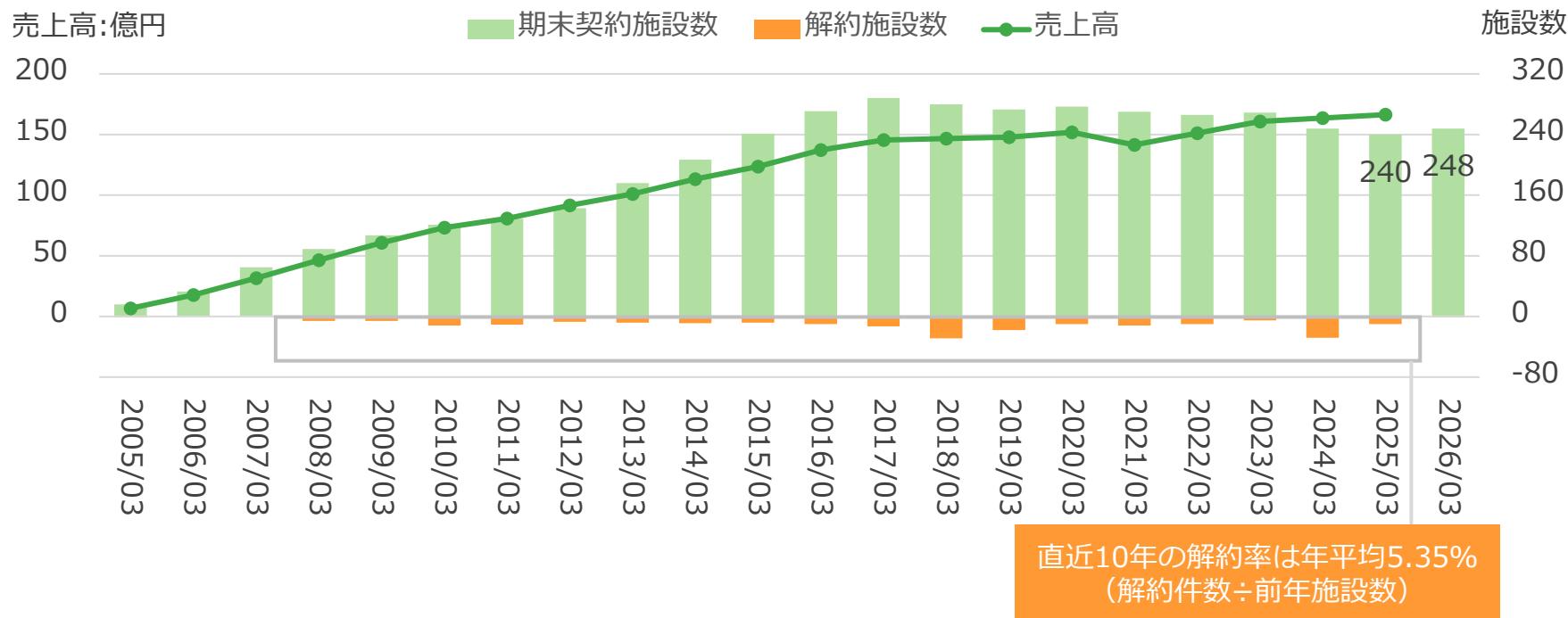
65期解約施設数

解約 **1**施設

累計契約施設数

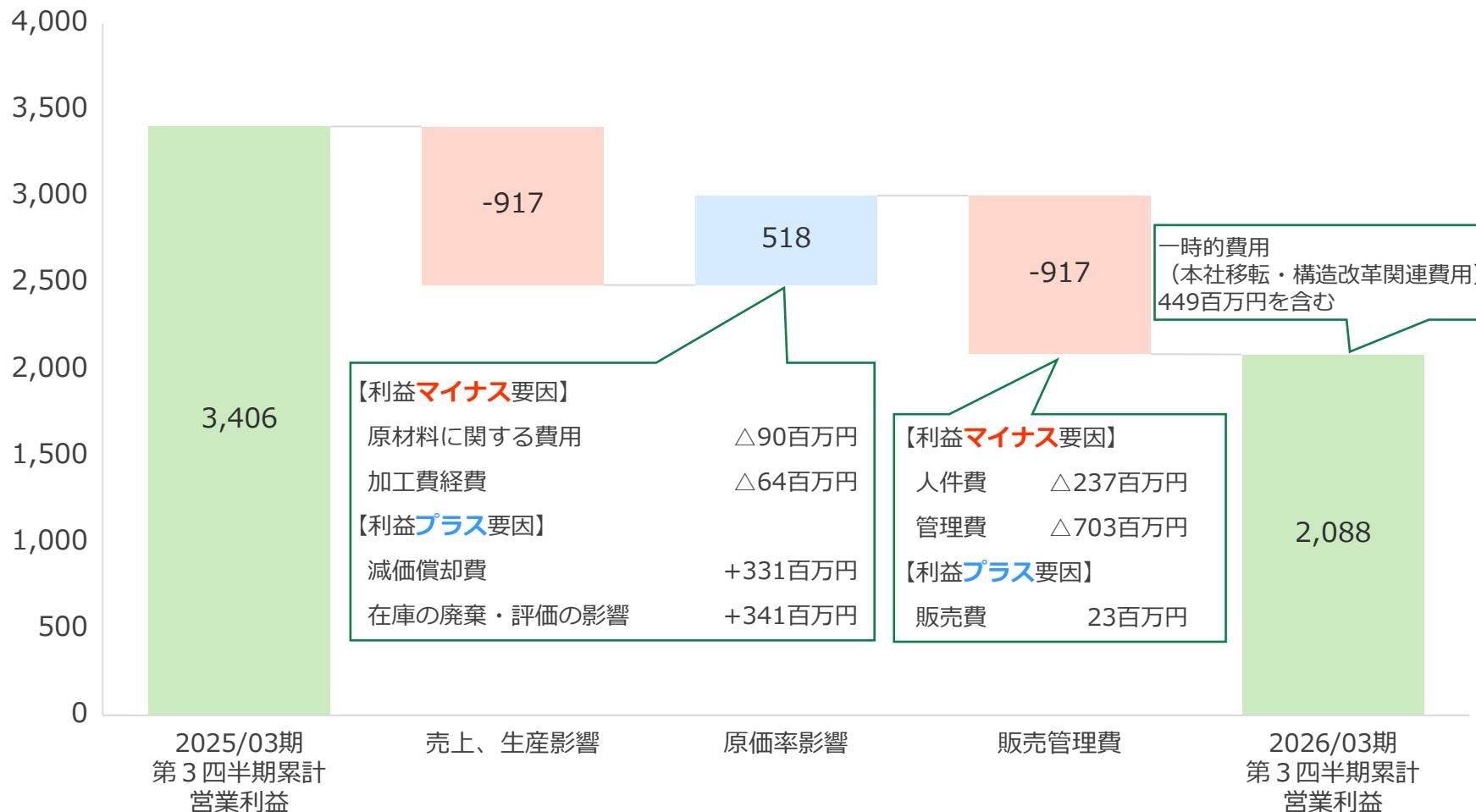
248施設 (前期末比+8)

オペラマスター施設数および売上高の推移



- 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)



今後の見通し



- 下期より増売フェーズに入るものの通期では売上前年横ばい

	2025/03期実績			2026/03期計画（修正後）			増減		
	上期	下期	通期	上期 (実績)	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	196.1億円	195.1億	391.3億円	188.5億円	203.8億円	392.4億円	△7.6億円 (96.1%)	8.6億円 (104.4%)	+1.0億円 (100.3%)
売上原価率	67.6%	67.9%	67.8%	66.9%	66.5%	66.7%	△0.6pt.	△1.5pt.	△1.1pt.
営業利益	20.8億円	17.2億円	38.1億円	12.7億円	14.9億円	27.7億円	△8.0億円 (61.3%)	△2.3億円 (86.4%)	△10.4億円 (72.7%)
営業利益率	10.6%	8.8%	9.7%	6.8%	7.3%	7.1%	△3.8pt.	△1.5pt.	△2.7pt.
当期純利益	18.6億円	△3.4億円	15.2億円	9.0億円	11.2億円	20.3億円	△9.5億円 (48.6%)	14.6億円 (-)	5.0億円 (133.5%)

* 2025年10月27日公表の業績予想

- 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	<ul style="list-style-type: none">● 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✓ 新規9件の獲得により、OM契約件数は増加基調を継続。今後も加速を見込む
製品戦略	<ul style="list-style-type: none">● 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✓ 上期に透明ドレープなど新規部材を12件の開示 下期も予定通りに進捗
DX	<ul style="list-style-type: none">● 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✓ 社内コミュニケーションインフラの刷新、生成AIインフラ導入し、利活用フェーズへ
調達改革	<ul style="list-style-type: none">● ソーシング機能を強化し高騰する原材料費を抑制✓ 原材料費高騰の抑制は計画通りに進捗
人事戦略	<ul style="list-style-type: none">● 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✓ 幹部人材・専門人材の拡充。新人事制度に基づく評価・登用の開始
海外戦略	<ul style="list-style-type: none">● ASEANを中心とした海外事業の拡大✓ マレーシアに販売会社を設立

- 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

- 単なる製品販売にとどまらず、キット製品の活用を通じた業務改善提案で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

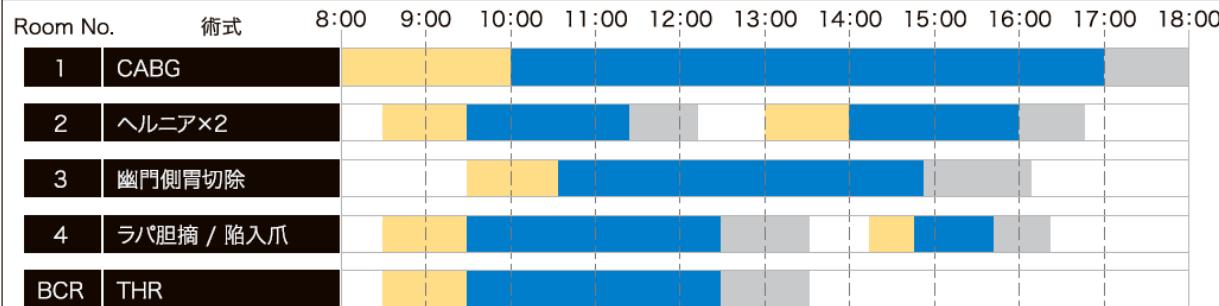


手術スケジュールの一例

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

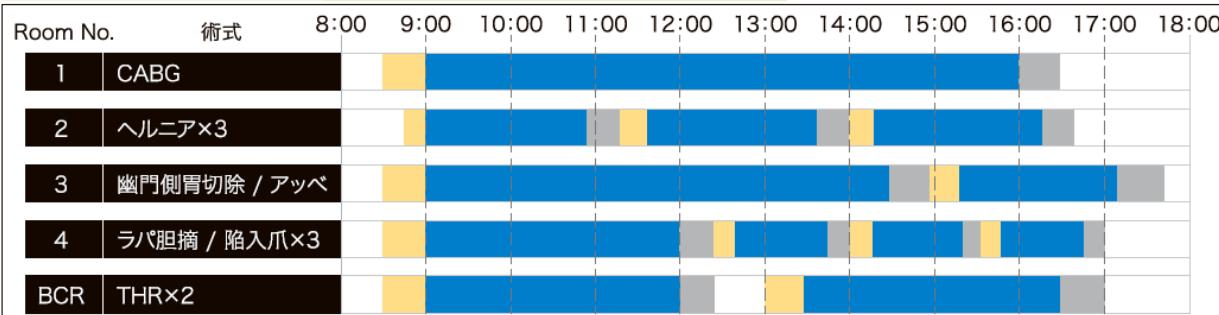


Action



キット導入後

12件／1日=3,000症例／年(250日稼働)



● 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



さらなる取り扱い部材の拡充
・内製化品の強化

■器械整理

「イージーフィットシステム」

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作業の標準化



製品

Easy-Fit
System

■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



OPERA-Note
OPeDrive

DX



8月1日に事業譲受

■医療用スマートレコーダー 「OPeDrive」

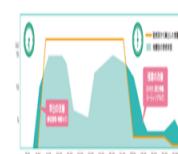
デジタル教科書コンテンツ

- ▶ 手術映像の記録・編集、症例学習を可能に
- ▶ 手間を削減し、学習効率改善に寄与

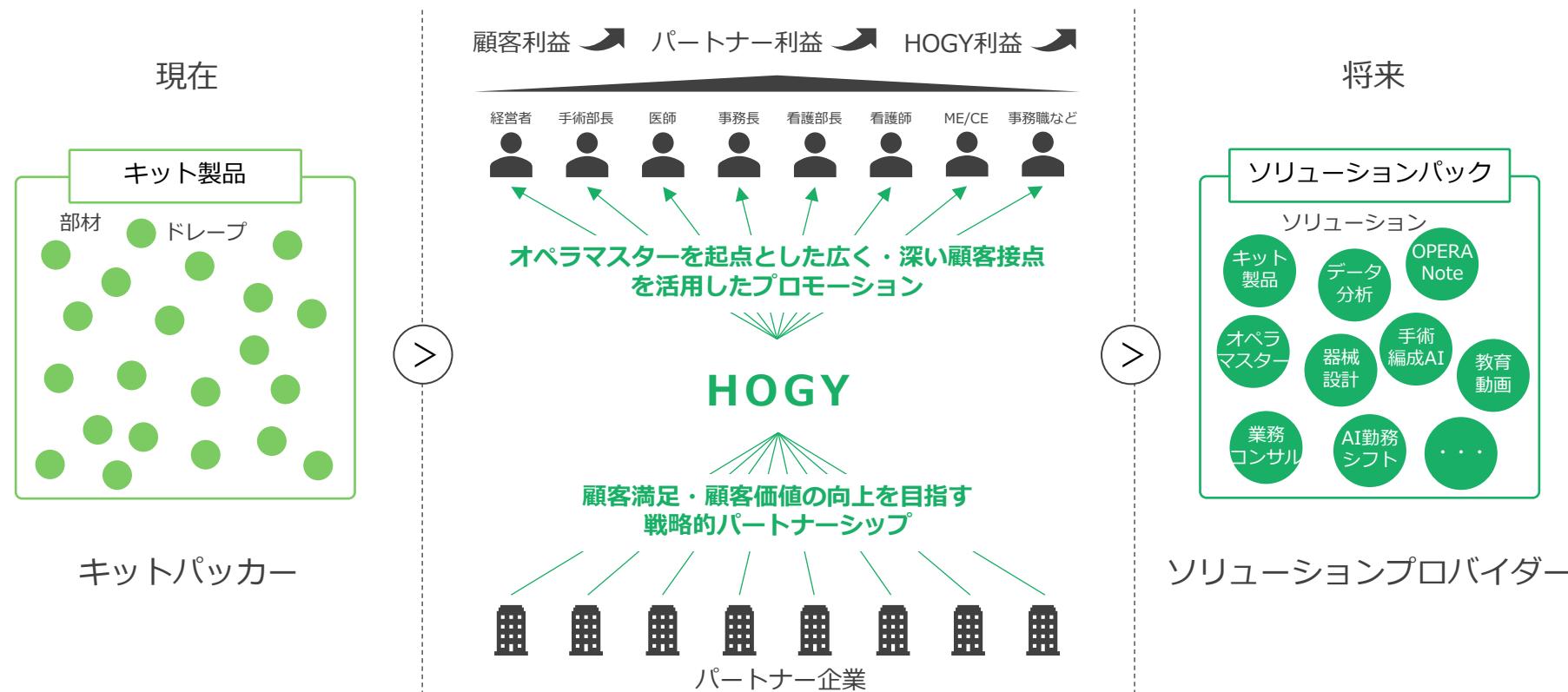
DX商材の
バージョンアップと拡充

■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



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て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3四半期累計		第3四半期累計	
	実績	構成比	実績	構成比
キット製品	19,325	67.3	19,994	66.6
不織布	5,015	17.5	5,463	18.2
メッキンバッグ	1,976	6.9	1,908	6.4
その他不織布	781	2.7	1,008	3.4
新製品	244	0.9	258	0.9
その他	1,314	4.6	1,329	4.4
子会社その他売り	63	0.2	52	0.2
合計	28,719	100.0	30,016	100.0

子会社外部売上の内訳

キット製品	60	41
不織布	278	317
その他不織布	1	1
その他	63	52

前年比

	第3四半期累計	
	伸び額	前年比
キット製品	△ 669	96.7%
不織布	△ 448	91.8%
メッキンバッグ	67	103.5%
その他不織布	△ 226	77.5%
新製品	△ 14	94.4%
その他	△ 15	98.8%
子会社その他売り	10	119.4%
合計	△ 1,297	95.7%

子会社外部売上の内訳

キット製品	18
不織布	△ 39
その他不織布	0
その他	10

タイプックキット

ブリスタークリート

プレミアムクリート

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4番6号 赤坂グリーンクロス19階 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
海 外 拠 点	PT. ホギインドネシア PT. ホギメディカル セールス インドネシア ホギメディカル アジア パシフィック PTE. LTD. ホギメディカル マレーシアSDN. BHD.
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

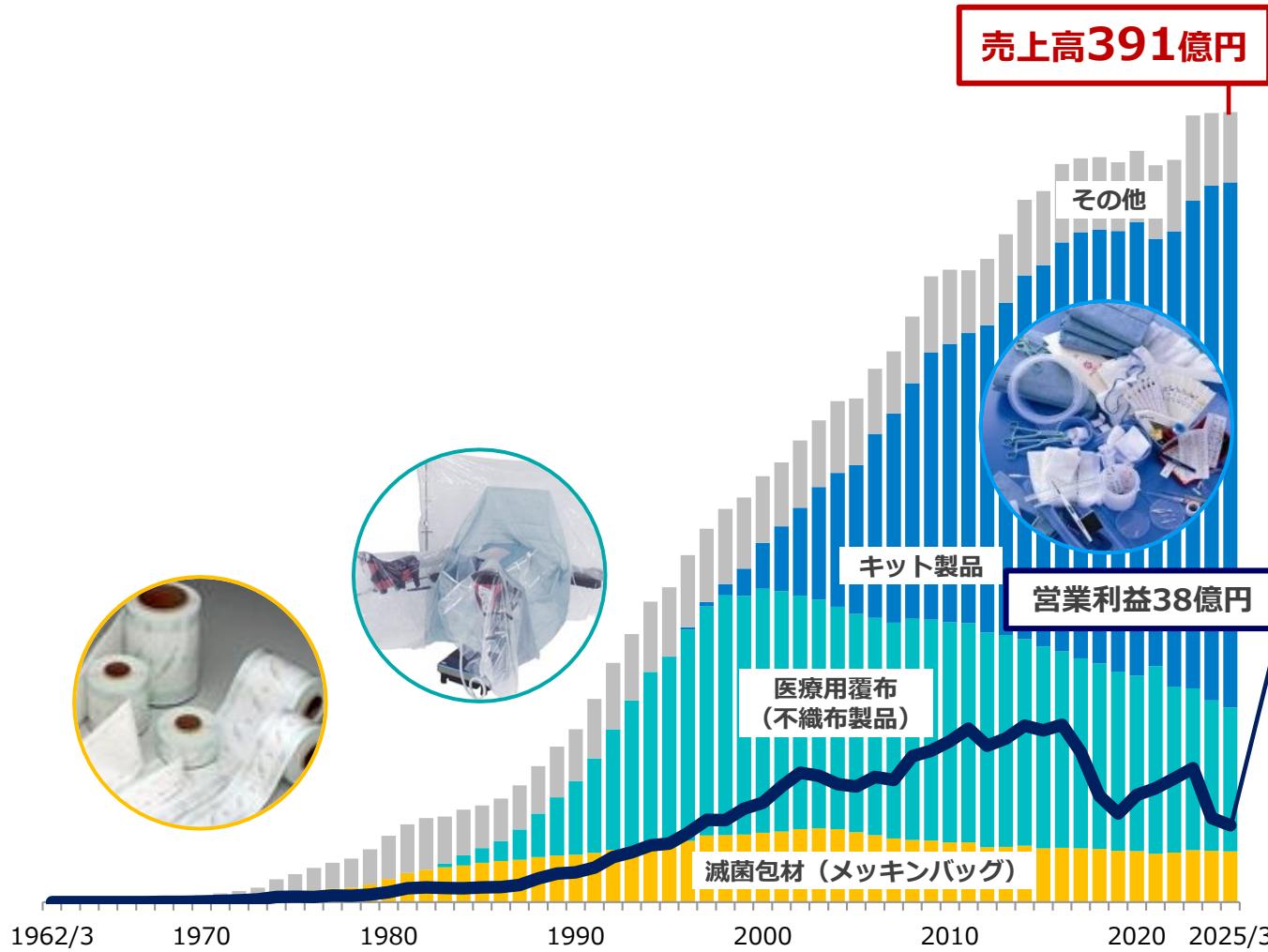
<https://www.hogy.co.jp/>



ホギメディカル

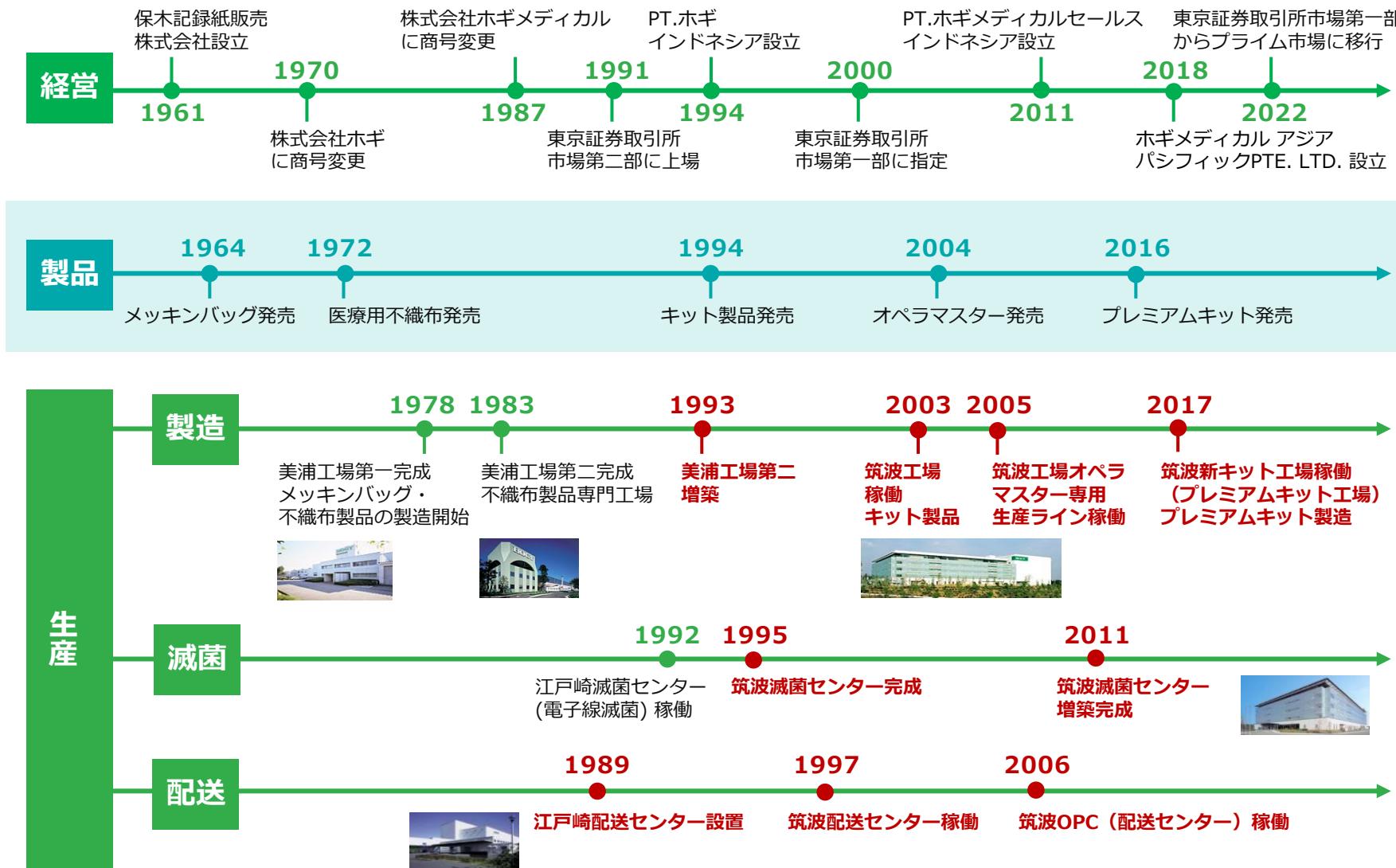
検索

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。



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』



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



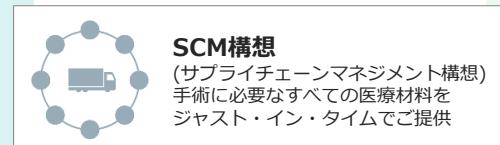
R-SUD事業
(単回使用医療機器の再製造事業)
資源の有効活用、および環境保護に貢献



**シュアファインド®
(SuReFIInD)**
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」



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®

