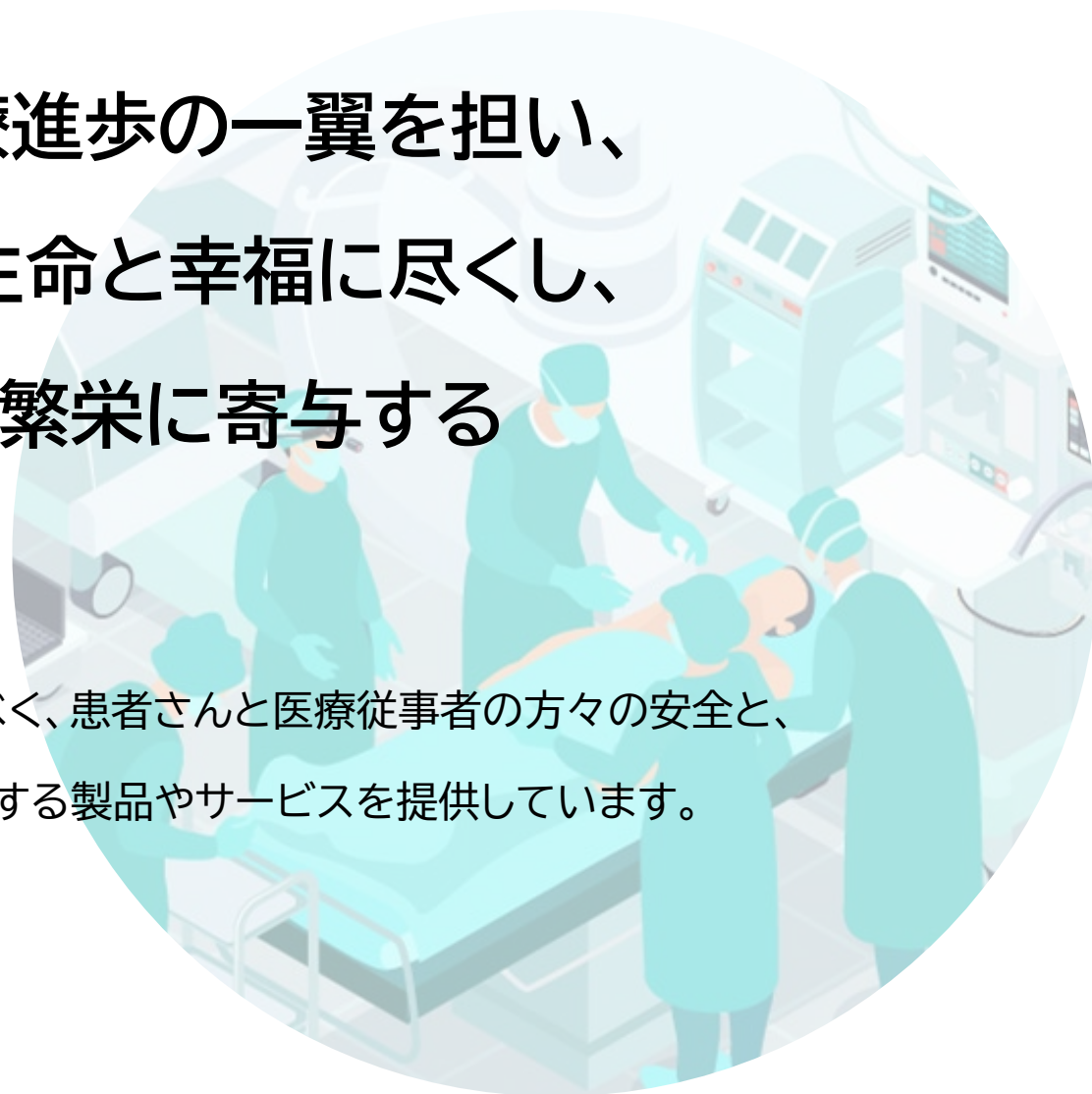


社是

社業を通じて医療進歩の一翼を担い、
人々の健やかな生命と幸福に尽くし、
もって社会の繁栄に寄与する

ホギメディカルは医療の進歩に貢献すべく、患者さんと医療従事者の方々の安全と、
医療機関における経営改善を支援する製品やサービスを提供しています。



CONTENTS

ホギメディカルとは

- 01 社是
- 02 財務・非財務の情報開示と編集方針
- 03 HOGY Vision 2035年のありたい姿
- 05 早わかりホギメディカル
- 09 市場創造の歩み

役員メッセージ

- 12 CEOメッセージ
- 15 CFOメッセージ

価値創造プロセス

- 18 価値創造プロセス
- 20 財務資本:安定と成長を支える財務基盤
- 23 製造資本:私たちのものづくり
- 25 社会・関係資本:これからの医療
- 27 人的資本:変化を先取りし挑戦する個と組織へ
- 29 自然資本:環境に配慮した製品開発と再製造による資源の有効活用

役員情報・企業情報

- 32 役員一覧・スキルマトリックス
- 33 社外取締役
- 34 ネットワーク・会社概要・株式の状況

財務・非財務の情報開示について

本統合報告書に掲載していない取り組みは、当社ホームページ内の「サステナビリティ」「IR情報」に過去情報と共に開示しています。

サステナビリティ



<https://www.hogy.co.jp/company/sustainability.html>

IR情報



<https://www.hogy.co.jp/ir/index.html>

編集方針

株式会社ホギメディカルでは、すべてのステークホルダーの皆さまに当社の持続的な価値創造に向けた取り組みをご理解いただくために、「HOGY MEDICAL REPORT 2025」を作成しました。企業理念、ビジネスモデル、ESG 課題への取り組みなどを統合的にご報告します。

対象期間：2024年4月1日～2025年3月31日

※上記期間外の情報も一部掲載しています。

※「プレミアムキット®」は販売名「一般外科キット」他14種のことを表します。

HOGY Vision 2035年のありたい姿

HOGY Vision

2035年のありたい姿



2035年の社会と医療

生産年齢人口の大幅な減少フェーズを迎え、地域医療のありかたに大きな変化が予想されています。技術の進化と課題解決力で、病院とその先の患者さんの未来を支えます。

日本の人口動態は大きな変曲点にあり、後期高齢者人口の増加がピークを迎える一方、2025年を境に生産年齢人口の減少が加速し、地域医療を取り巻く社会環境は一段と厳しさを増すと予測されます。

一方で医療技術の進歩により健康寿命は延び続けますが、それを支える医療現場の変化はより激しく複雑になっていきます。私たちホギメディカルは、この変革期の医療現場を支えるべく、新たな挑戦を重ねながら進化していきます。

疾病構造の変化

- ◆ 高齢化に伴う慢性疾患や認知症の増加
- ◆ がん患者の増加と治療ニーズの多様化
- ◆ 地域医療連携の促進

医療技術の進化

- ◆ ロボット手術や遠隔手術の普及拡大
- ◆ 電子カルテやマイナ保険証の普及によるデータ活用の進展
- ◆ 医療機器の高度化と操作性の向上

就労人口の変容

- ◆ 国内労働力の減少と医療従事者の不足
- ◆ 外国人労働者の増加と医療現場の多国籍化
- ◆ 時短・変形労働勤務や兼業など働き方の多様化

多様性・グローバル化

- ◆ ASEAN市場の成長と医療需要の拡大
- ◆ 環境配慮製品の拡大とサステナビリティへの関心の高まり
- ◆ 多言語対応や異文化理解の必要性

HOGY Vision 2035年のありたい姿

2035年のありたい姿

医療現場に寄り添い、さまざまなソリューションを提供する
これからも医療現場の安全と経営効率の向上を支援していきます

私たちは顧客視点を重視し、医療現場との密接な連携を通じて真の課題解決に取り組み続けます。「モノやサービス」「ひと」「情報」を融合させた独自のソリューションで実現力を高め、国内外を問わず医療現場を支えていきます。

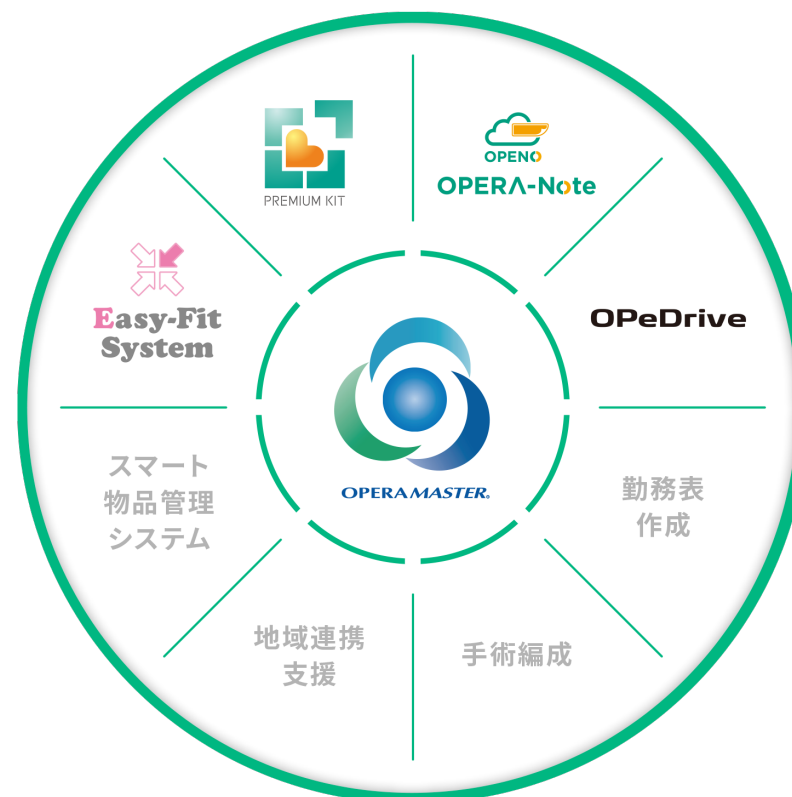
日本・ASEANにおける医療進歩の一翼を担う オンリーワン企業へ



顧客視点に立脚し、価値を生み出す ソリューションプロバイダーへ

私たちはこれまでも社員が医療現場に足を運び、目で見、そして顧客と会話し、そのニーズを発掘して自社製品・サービスを提供してきました。これからは自社製品・サービスだけにとどまらず、ソリューションプロバイダーとして多くのパートナー企業と連携し、より多く、そしてさまざまな課題の解決に貢献していきます。

手術室DXソリューション構想



早わかりホギメディカル

早わかり ホギメディカル

特長

院内感染を防ぐ
「滅菌」のパイオニア

手術室の運営を支援する
リーディングカンパニー

院内感染を防止し、より多くの手術を安全に速やかに実施できる環境をつくる、それが私たちホギメディカルの使命です。

手術室の観察・調査から生まれた3つのイノベーション



私たちは「現場観察」が新しい製品を生み出す」と考えています。約60年前、創業者は医療の現場に通い詰め、医療材料の「滅菌」の必要性に気づきました。そこで当時、薬の包装に紙が使われていたことに着目し、同じように滅菌用の袋を紙で作ることができるのではないかと考え、ゼロから作り上げたのが「メッキンバッグ」です。「メッキンバッグ」の普及とともに新たな課題を把握し、不織布製品が生まれ、そしてキット製品へと発展していきました。

早わかりホギメディカル

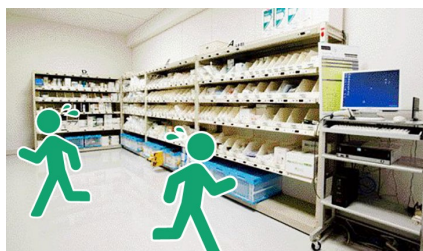
安全を徹底し手術時の労力を低減

主力製品の「プレミアムキット」は、手術材料の準備過程の観察から生まれました。より安全で効率的な手術を追求し、医師や看護師の労力低減に大きく貢献しています。

Before

経験に頼った医療材料の準備

- ✓ 個人の経験による材料準備
- ✓ 不足物品準備のため、手術が一時停止



手術準備室で、使用材料を一つ一つ棚から取り出して準備

人により準備時間にばらつきが発生

After

医療機関ごと、手術ごとの材料が1つになったカスタムパッケージ

- ✓ 国内外主要メーカー約170社、20,000点の部材の中から、ご要望に合わせて設計
- ✓ 手術手順に沿って材料をパッケージ可能



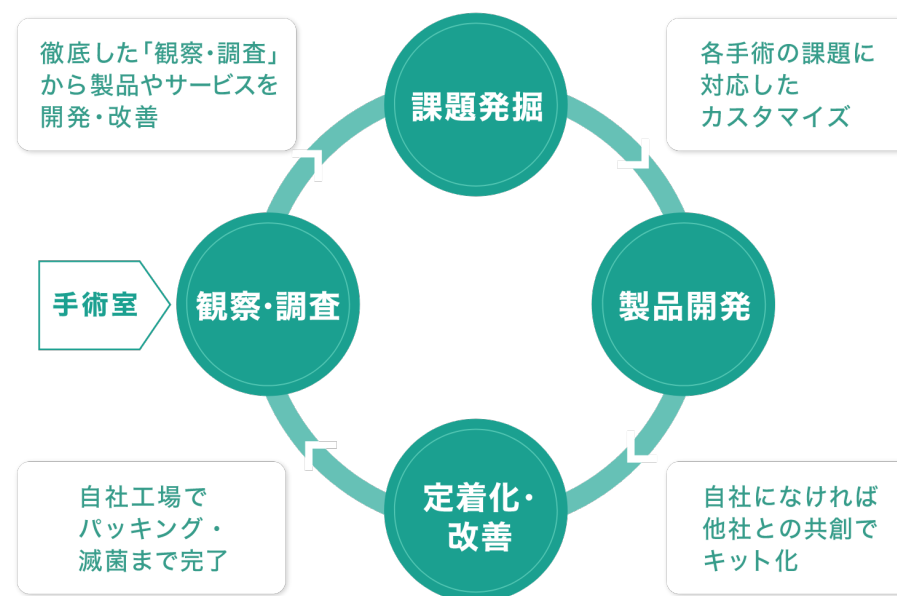
プレミアムキットでは、術前・術中・術後で使用される材料を使用順でパッケージ化

材料準備が標準化。
約69分→約10分に短縮

*OPERA TIMES Vol.8 福島医科大学付属病院の事例より、人工関節置換術の場合

観察・調査から始まる開発プロセス

私たちの製品づくりは「みる」ことから始まります。医療環境から現場の小さな課題まで、お客さまに関わる全ての状況を「みる」こと、そしてお客さまが必要とするものを「わかる」こと、それをカスタマイズし、パートナー企業とも連携しながら製品を進化させお届けすることで医療現場をサポートしています。このプロセスを続けることで、キット製品は成長してきました。



早わかりホギメディカル

これからさらに成長するポテンシャル

日本の医療環境を支える存在へ



地域医療のニーズや
機能分化による病床再編に対応



高齢社会になった日本で
医療が直面する課題に挑戦



手術準備作業の仕組みを変え、
生産性を向上させ、
医療従事者の働き方改革を支える

日本では高齢化が進み、手術医療の需要は増加する一方で、手術を支える医師や看護師の数は充足していないという課題を抱えています。過疎地ではその傾向がさらに強まっています。このような日本の手術現場の人手不足をサポートし、ニーズにきめ細かく対応した製品を供給することで、一人でも多くの患者さんが一日でも早く手術を受けられる環境をつくる。私たちはそのためにより良い製品づくりを目指しています。

海外におけるキット市場の拡大

世界のキット市場⁽¹⁾

11,861 億円 (2022年)

2023-2030年
CAGR⁽³⁾
8~9%

日本+ASEANターゲット国の
キット市場⁽¹⁾

2,376 億円

CAGR⁽³⁾
9~10%

日本のキット市場⁽²⁾

446 億円
(2022年)

CAGR⁽³⁾
2~4%

(1) Global Sterile Surgical Procedure Pack Market 2024 by Manufacturers, Regions, Type and Application, Forecast to 2031 1ドル145円換算

(2) 矢野経済研究所『2022~2023年版 医療・衛生用品の市場実態と製品別需要動向』

(3) CAGRは上記(1)・(2)とその過去資料よりホギメディカル作成

キット市場の成長率の高いASEAN諸国の中でも高齢化率の高いタイやシンガポール、また感染対策の需要がこれから発展すると予想されるフィリピンやマレーシアなど、ASEAN諸国では当社製品が役立つ医療現場が多いと考えています。開発・製造・販売の一貫した体制を構築し、日本で認められる高品質で安全な製品を提供することで、アジア市場での存在感を高めていきます。

早わかりホギメディカル

データでみるホギメディカル



年間 約**169**万件
の手術を支えています

手術キット製品販売数量



年間 **26,000**種類を
超えるキット製品

手術キット製品販売マスター数

従業員数

1,409名



新卒採用
女性比率

40%



(単体)

男性育休の
平均取得日数

164.3日



(単体)



キット製品シェア率 ※
54.2%



お取引医療機関
8,000超 施設

創業 **64**年



1961年(昭和36年)設立



売上高
391億円



自己資本比率
75.9%

個別記載のないものは2025年3月期時点の連結情報を基に作成

※キット製品シェア率は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』

市場創造の歩み

市場創造の歩み

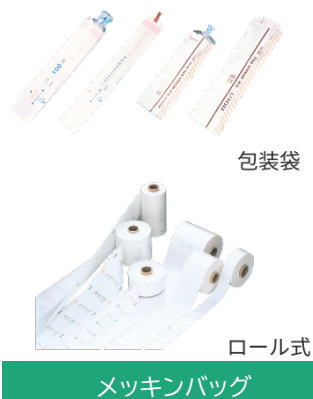


市場創造の歩み

気づきで、医療を支え、市場をつくった

医療現場に足を運び、声を聞き、課題を汲み取る。さらに病院経営者と同じ目線に立ち、共に経営の目標に向かって挑戦する。ホギメディカルの製品開発の出発点にはいつも、現場と経営の課題がありました。そして、課題解決を目指して市場に存在しない製品を開発し、顧客の要望に応じて進化させ続け、製品というモノにとどまらない価値提供で医療現場に貢献してきました。その軌跡を製品開発秘話と共にとどめます。

主要製品(抜粋)



1960年代

見つけた課題

医療器具の細菌付着リスク
(滅菌への挑戦)

解決した製品

滅菌用包装材
「メッキンバッグ」

創造した価値

感染対策の
スタンダード化

1960年代の医療現場では、オートクレーブは普及していたものの、医療器具を新聞紙に包んで滅菌する状況でした。この課題を解決するため、ホギメディカルは1964年に滅菌用包装材「メッキンバッグ」を発売。「売るのは製品ではなく知識だ」の方針で、滅菌の重要性を医療現場に訴えました。院内感染の社会問題化により、研究者や医学者の支持を得て現場の意識変革を実現。メッキンバッグは感染対策をスタンダード化し、現在では滅菌用保管パッケージの代名詞となっています。

市場創造の歩み

主要製品(抜粋)



不織布製品

1970・1980年代

見つけた課題

院内感染のリスク
(汚染された物品や機器との接触による
院内感染の危険性)

解決した製品

使い捨て手術着・オيف

創造した価値

ディスポーザブル(単回使用)
医療機器の普及

1970年代の手術現場では、綿布のガウンを洗濯・再利用していたため、細菌感染リスクが問題となっていました。1972年、ホギメディカルは欧米で標準化されていた「ディスポーザブル」の概念に着目し、使い捨て手術着の開発に挑戦。欧州の展示会で理想的な不織布に出会い、軽くて柔らかく動きやすい手術着が完成しました。モデル病院でのテストにより、細菌感染率の低下と経済的優位性が証明され、病院経営の合理化にもつながりました。

1990年代

見つけた課題

複雑な手術準備
(時間と専門性を要する高負荷な業務)

解決した製品

手術用キット

創造した価値

手術準備の
質と効率の両立

1990年代初頭、1回の手術に必要な医療材料は何十種類にも及び、看護師は準備に時間を要していました。この業務に変革をもたらしたのが、材料一式をワンパックにまとめた手術用キットです。看護師は手術前にパックを開封するだけでよく、準備時間と器具の滅菌時間が大幅に短縮。さらに、現場の特殊性や医療ニーズを反映させた「カスタムキット」や「フルキット」を投入し、手術室の稼働率を高める上でも欠かせない製品になりました。



処置キット



フルキット

キット製品

市場創造の歩み

主要製品(抜粋)



オペラマスター

2000年代

見つけた課題

手術室運営の改善

解決した製品

オペラマスター
(製品・情報の一体化サービス)

創造した価値

手術運営の可視化

2000年代から病院は診療報酬の引き下げなどにより厳しい状況下に置かれていました。医療制度改革の波を早くから予測していたホギメディカルは、経営課題を解決するべく「オペラマスター」を開発。キット製品と物流、情報を一体化したシステムとして、疾病や患者、医師別の医療材料や手術室の稼働状況を可視化し、課題を抽出・分析、改善提案を継続的に行うことで、病院の収益改善に貢献しました。

2020年代

見つけた課題

医療従事者不足
(人員不足と働き方改革)

解決した製品

プレミアムキット

創造した価値

手術室の生産性向上

2020年代、高齢化に伴う手術患者の増加と医療現場の人手不足が課題となる中、ホギメディカルは手術の事前準備に着目しました。高度な手術では数百点の器具や材料の準備に数時間を要していたため、病院や医師ごとに必要な手術器具や材料をカスタムメイドで揃えた「プレミアムキット」を開発。術前、術中、術後の材料準備を「仕組み化」することで、準備時間を大幅削減し、看護師の効率的な時間活用と病院の収益改善に貢献しています。



プレミアムキット