

医療の現場に、未来に、安全を

HOGY®

2026年3月期 第2四半期決算説明会

2025年10月27日(月)

株式会社ホギメディカル

代表取締役社長 川久保 秀樹

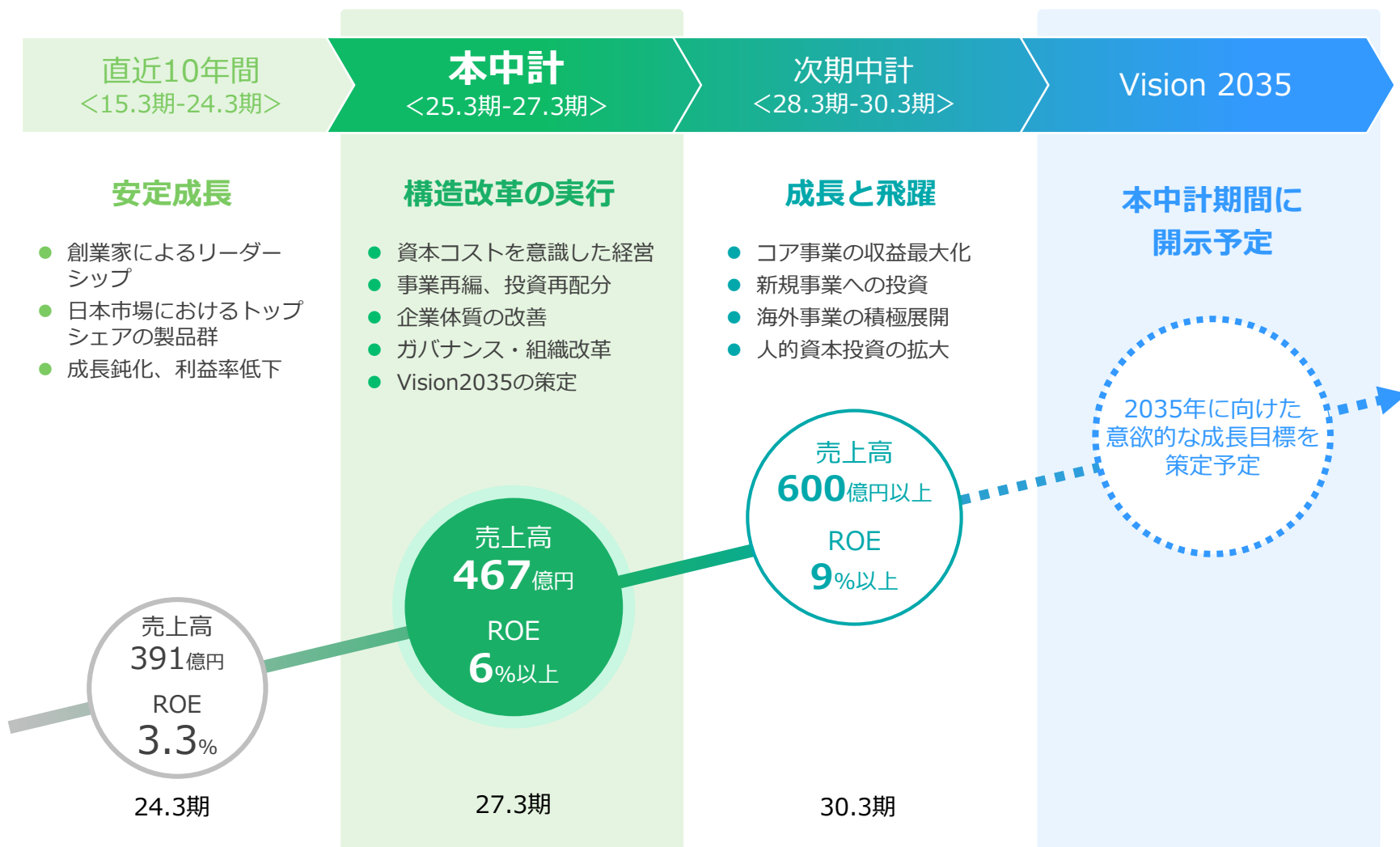


将来予測に関する注意事項

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。

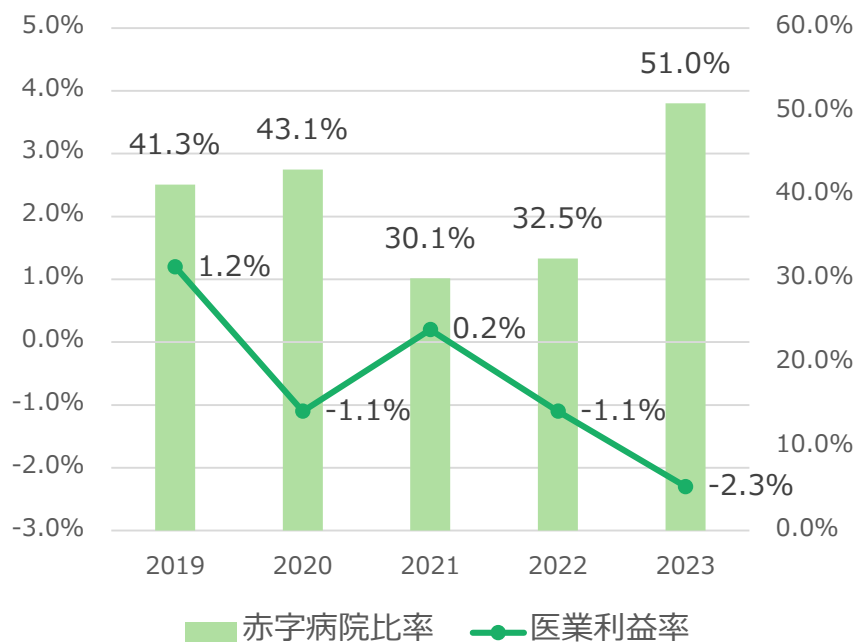
そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

- 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



- 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

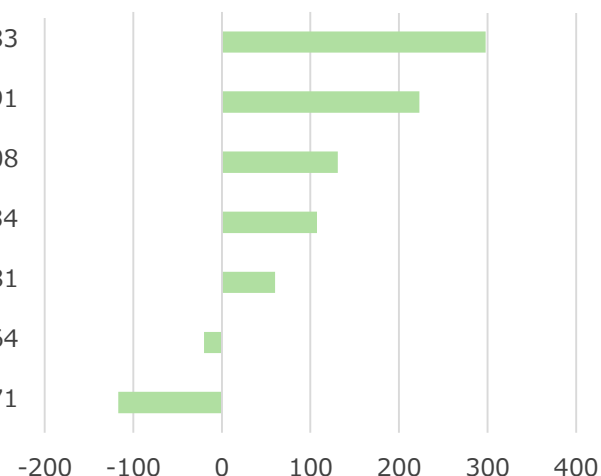


施設規模別 年間手術件数増減
(2024年-2022年対比：2年間より算出)

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

1施設あたりの年間手術件数の増減

ホギメディカル調べ

2026年3月期 上期 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、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2四半期
(中間期)
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、オペラマスター施設の解約ゼロが継続する一方で、売上は前年比96.1%と伸び悩み
- 構造改革のための投資的性質の費用が先行し、営業利益が計画から乖離
- 新規オペラマスター契約が順調に増加するなど、営業パイプラインは積みあがっており第3四半期からの反転増売を見込むが、概ね3か月遅れの進捗とみて通期予想を下方修正

- **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96.1%
- **営業利益：減少**
売上原価は減価償却費が減少した一方で、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の発生。

| | 2025/03 上期実績 | 2026/03 上期実績 | 前年同期比 | | 2026/03 期初計画* | 計画比 | |
|-------|-----------------|-----------------|--------|---------|------------------|---------|---------|
| | | | 金額 | 前年比 | | 金額 | 率 |
| 売上高 | 196.1億円 | 188.5億円 | △7.6億円 | 96.1% | 201.7億円 | △13.1億円 | 93.5% |
| 売上原価率 | 67.6% | 66.9% | - | △0.6pt. | - | - | +0.6pt. |
| 営業利益 | 20.8億円 | 12.7億円 | △8.0億円 | 61.3% | 18.4億円 | △5.6億円 | 69.4% |
| 営業利益率 | 10.6% | 6.8% | - | △3.8pt. | 9.1% | - | △2.3pt. |
| 当期純利益 | 18.6億円 | 9.0億円 | △9.5億円 | 48.6% | 13.0億円 | △3.9億円 | 69.8% |

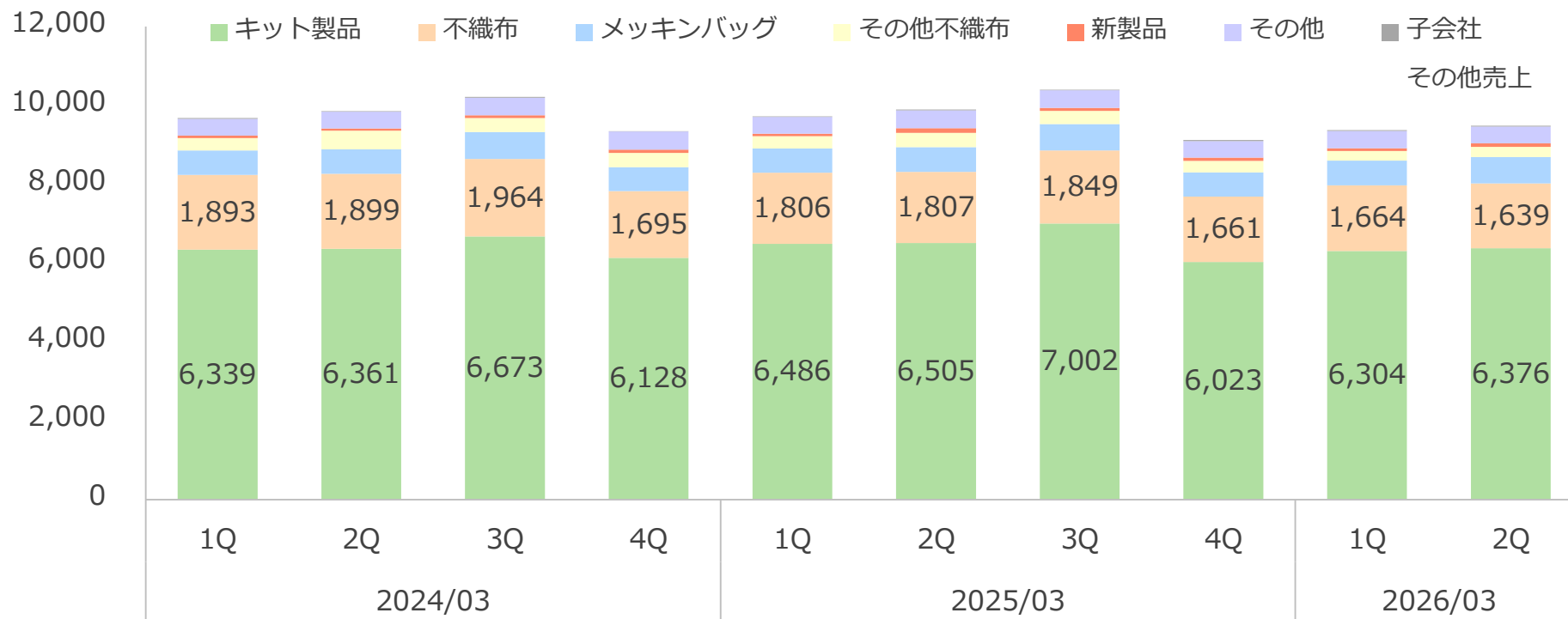
* 2025年4月24日公表の2026年3月期第2四半期（中間期）の業績予想

2026年3月期 上期 主な製品の売上高

- キット製品は前年同期比97.6%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

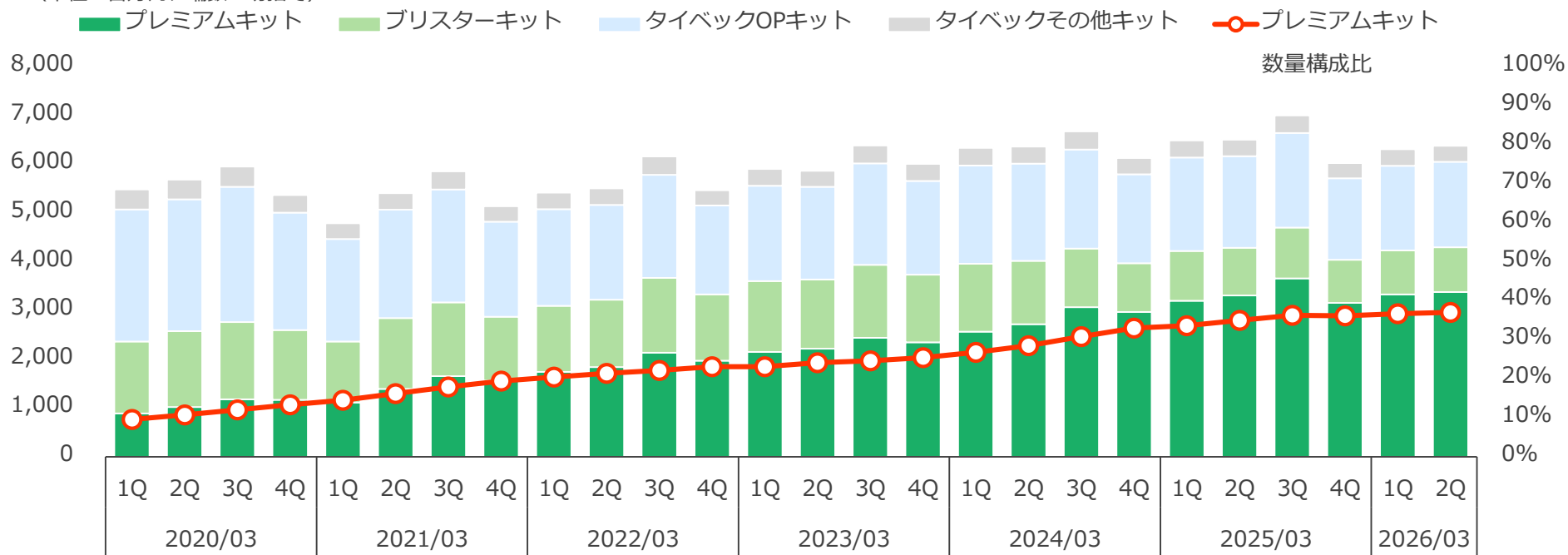
| 製品カテゴリー | 前年同期比 |
|---------|--------|
| キット製品 | 97.6% |
| 不織布 | 91.4% |
| メッキンバッグ | 104.9% |
| 新製品 | 86.1% |
| その他不織布 | 75.6% |

(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 上期 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 | ブリスター キット | タイベック キット |
|--------------|--------------|--------------|
| +202百万円 | △181百万円 | △332百万円 |
| 103.1% | 90.9% | 92.6% |

| | 2025/03 2Q | 3Q | 4Q | 2026/03 1Q | 2Q | 前年 同期比 |
|-----|---------------|-------|-------|---------------|-------|-----------|
| 売上高 | 50.9% | 52.3% | 52.4% | 52.9% | 53.0% | +2.1% |
| 数量 | 35.0% | 36.3% | 36.1% | 36.7% | 37.0% | +2.0% |

- 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、当期においての解約件数はゼロ件となり、新規4件の追加で契約件数は純増。

65期契約施設数

新規 **4**施設

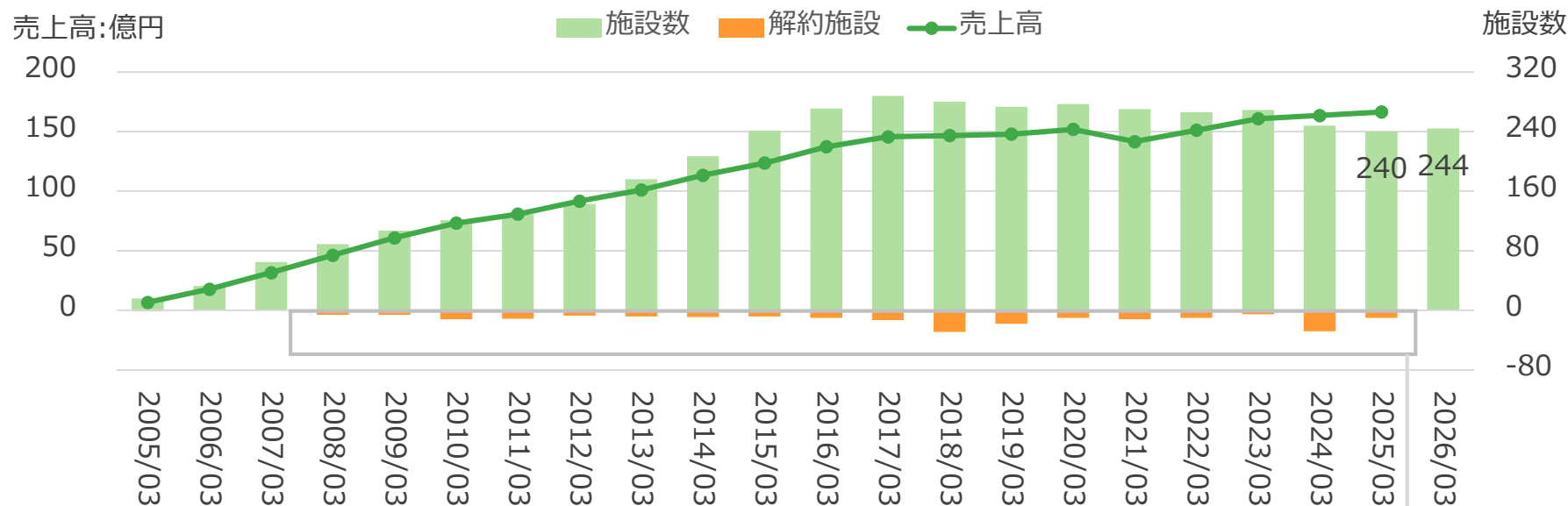
65期解約施設数

解約 **0**施設

累計契約施設数

244施設（前期末比+4）

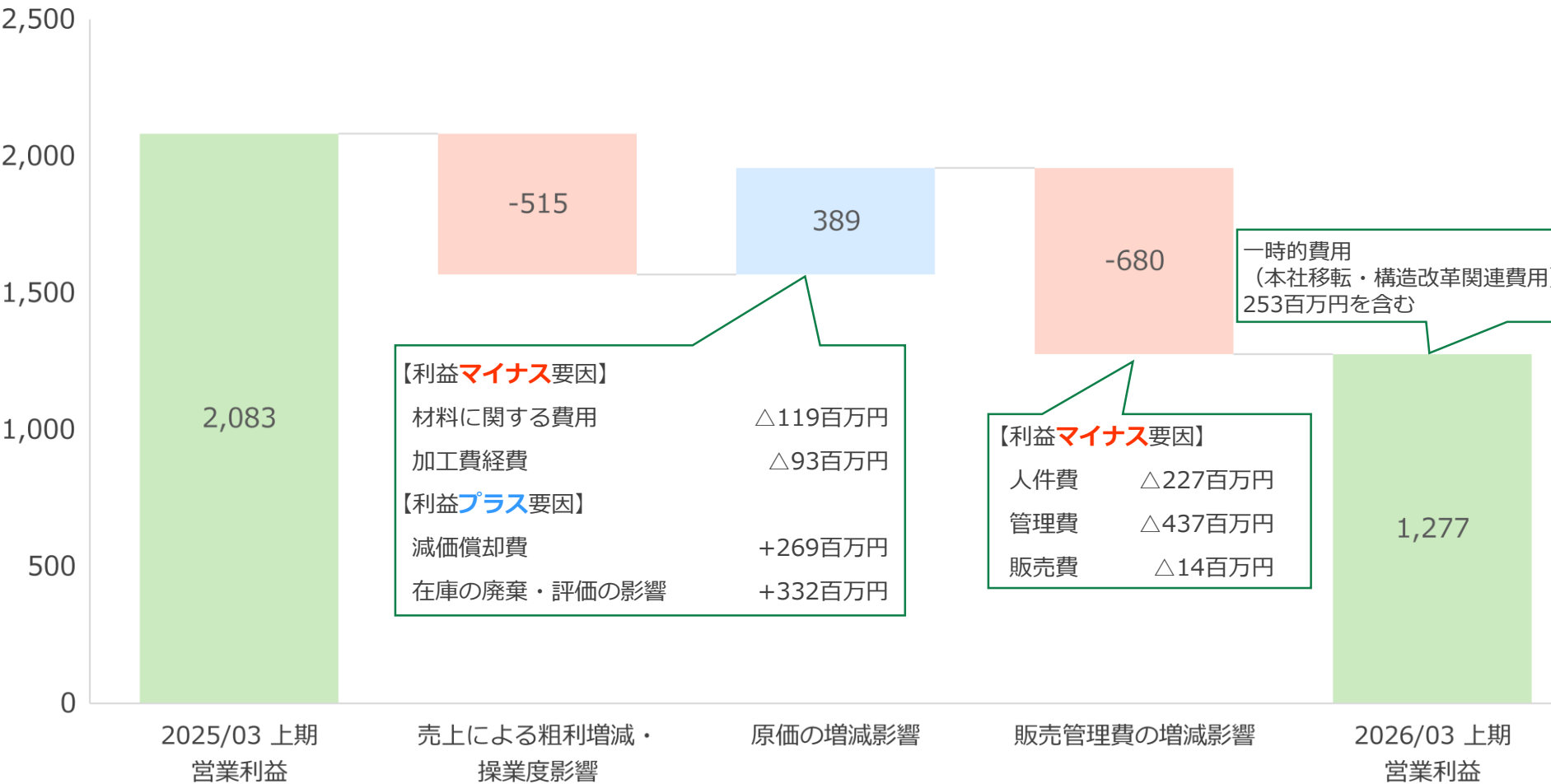
オペラマスター施設数および売上高の推移



直近10年の解約率は年平均5.35%
(解約件数÷前年施設数)

- 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%) |

- 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 ✓ OM解約ゼロの継続と、新規4件契約。今後も加速 |
| 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 ✓ 透明ドレープなど新規部材を12件の開示 下期も8件以上追加予定 |
| 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材料費を抑制 ✓ 材料費高騰の抑制は計画通りに進捗 本格化は下期以降 |
| 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

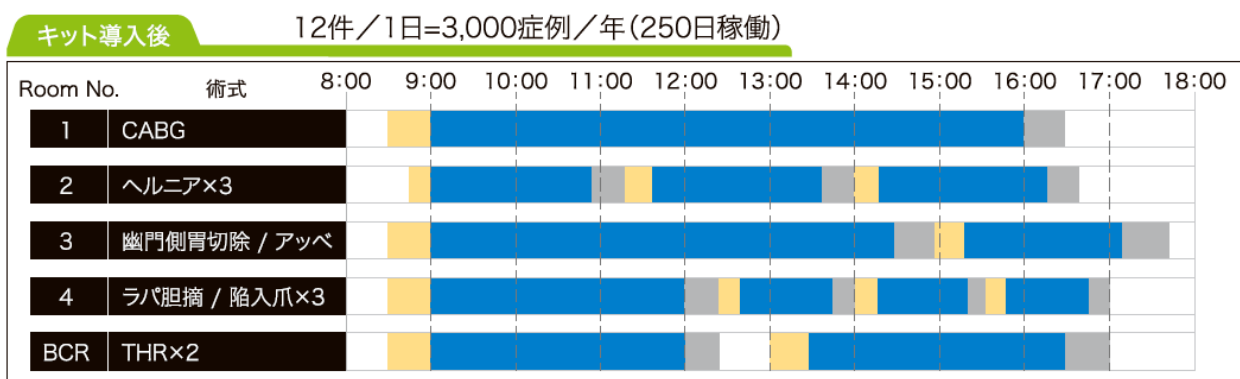
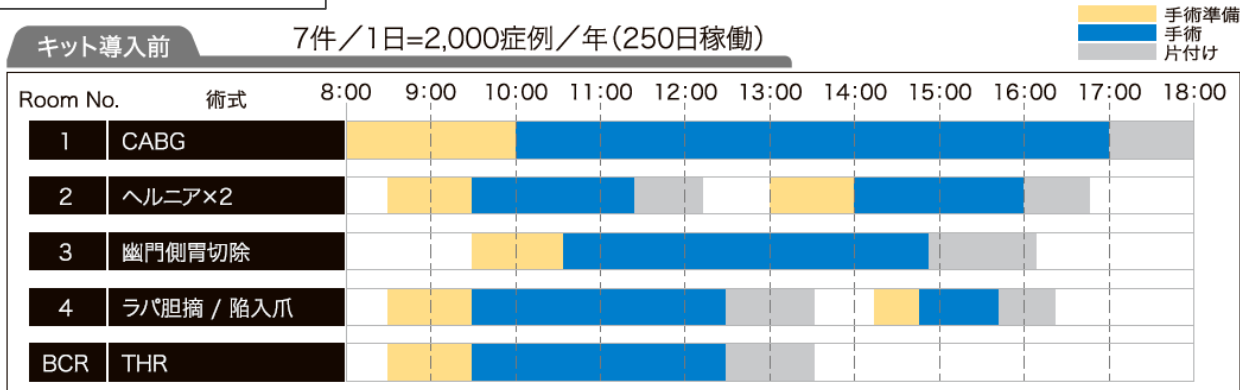
構造改革・挑戦の一環として
2025年8月に本社を移転

- 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



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



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作業の標準化



■ 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

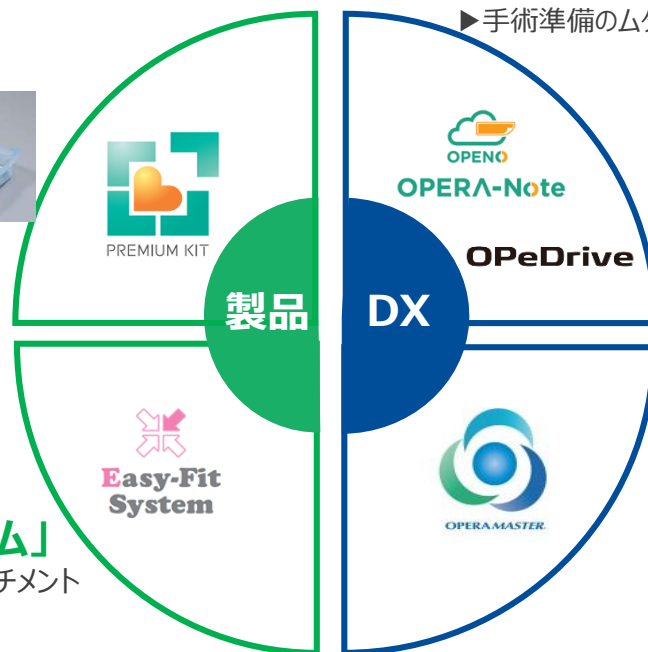
8月1日に事業譲受

■ 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

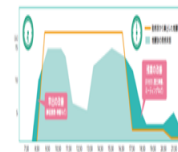
- ▶ 手術映像の記録・編集、症例学習を可能に
- ▶ 手間を削減し、学習効率改善に寄与

DX商材の
バージョンアップと拡充

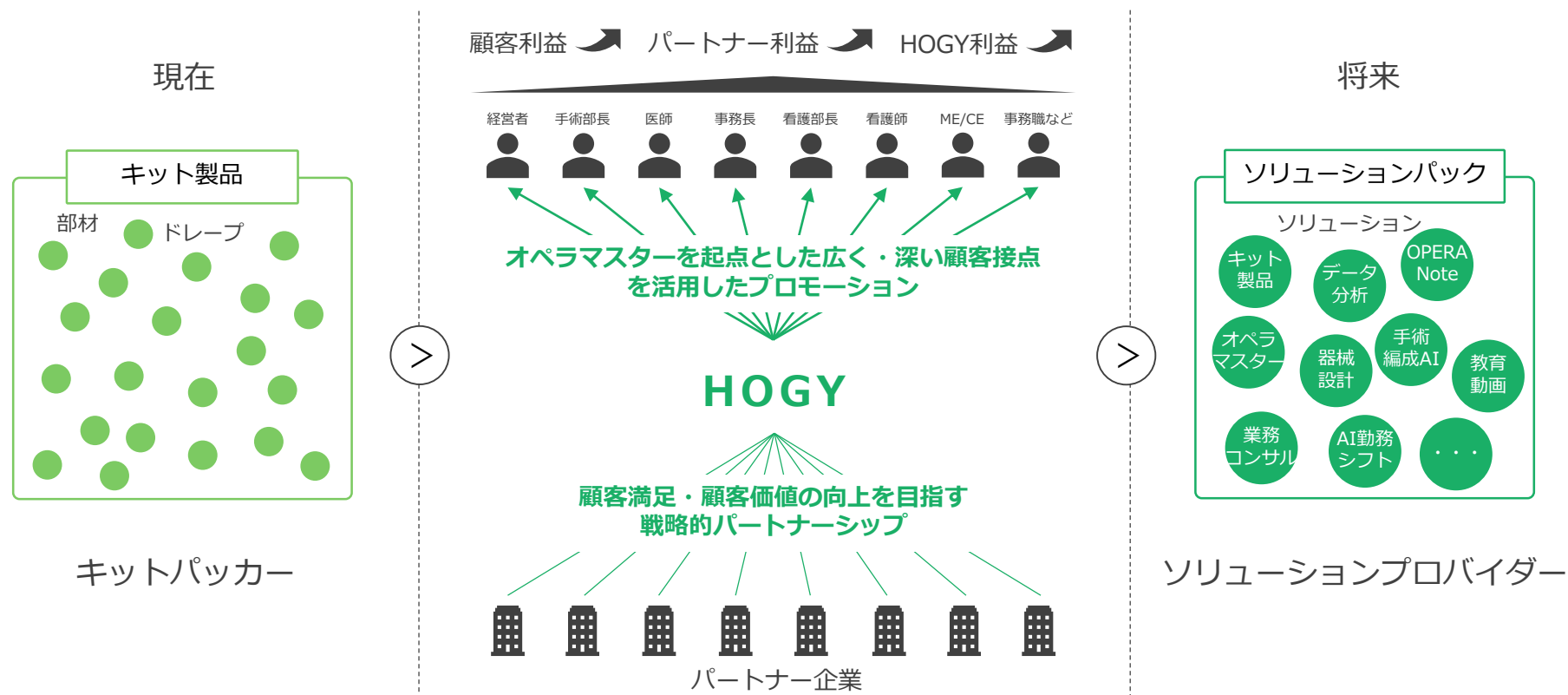


■ 業務可視化データ・分析サービス 「オペラマスター」

- ▶ 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

| | 上期累計 | | 上期累計 | |
|----------|--------|-------|--------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 |
| キット製品 | 12,681 | 67.2 | 12,992 | 66.2 |
| 不織布 | 3,303 | 17.5 | 3,614 | 18.4 |
| メッキンバッグ | 1,300 | 6.9 | 1,238 | 6.3 |
| その他不織布 | 506 | 2.7 | 670 | 3.4 |
| 新製品 | 159 | 0.8 | 184 | 0.9 |
| その他 | 864 | 4.6 | 877 | 4.5 |
| 子会社その他売り | 41 | 0.2 | 41 | 0.2 |
| 合計 | 18,857 | 100.0 | 19,619 | 100.0 |

子会社外部売上の内訳

| | | |
|--------|-----|-----|
| キット製品 | 32 | 27 |
| 不織布 | 177 | 235 |
| その他不織布 | 1 | 1 |
| その他 | 41 | 41 |

前年比

| | 上期累計 | |
|----------|-------|--------|
| | 伸び額 | 前年比 |
| キット製品 | △ 310 | 97.6% |
| 不織布 | △ 310 | 91.4% |
| メッキンバッグ | 61 | 104.9% |
| その他不織布 | △ 163 | 75.6% |
| 新製品 | △ 25 | 86.1% |
| その他 | △ 13 | 98.5% |
| 子会社その他売り | 0 | 100.8% |
| 合計 | △ 761 | 96.1% |

子会社外部売上の内訳

| | |
|--------|------|
| キット製品 | 5 |
| 不織布 | △ 57 |
| その他不織布 | △ 0 |
| その他 | 0 |

2026年3月期

2025年3月期

| | 通期修正計画 | | 通期実績 | |
|----------|--------|-------|--------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 |
| キット製品 | 26,634 | 67.9 | 26,018 | 66.5 |
| 不織布 | 6,555 | 16.7 | 7,124 | 18.2 |
| メッキンバッグ | 2,611 | 6.7 | 2,519 | 6.4 |
| その他不織布 | 1,078 | 2.7 | 1,301 | 3.3 |
| 新製品 | 377 | 1.0 | 345 | 0.9 |
| その他 | 1,865 | 4.8 | 1,750 | 4.5 |
| 子会社その他売り | 120 | 0.3 | 77 | 0.2 |
| 合計 | 39,240 | 100.0 | 39,138 | 100.0 |

子会社外部売上の内訳

| | | |
|--------|-----|-----|
| キット製品 | 94 | 79 |
| 不織布 | 511 | 483 |
| その他不織布 | 3 | 1 |
| その他 | 119 | 77 |

前年比

| | 累計 | |
|----------|-------|--------|
| | 伸び額 | 前年比 |
| キット製品 | 615 | 102.4% |
| 不織布 | △ 569 | 92.0% |
| メッキンバッグ | 91 | 103.6% |
| その他不織布 | △ 223 | 82.8% |
| 新製品 | 31 | 109.1% |
| その他 | 114 | 106.5% |
| 子会社その他売り | 42 | 154.5% |
| 合計 | 101 | 100.3% |

子会社外部売上の内訳

| | |
|--------|----|
| キット製品 | 15 |
| 不織布 | 27 |
| その他不織布 | 1 |
| その他 | 41 |

2026年3月期 上期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円、端数：切捨て)

| | 2023/09 実績 | 2024/09 実績 | 2025/09 実績 | 前年比 | 2025/09実績 主な内訳 | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|-----|--|----------------------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 20 | 63 | 15 | △48 | 税金等調整前当期純利益 減価償却費 仕入債務の減少額 未払消費税等の増加額 | 12 25 △5 △7 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △18 | △2 | △6 | △4 | 有形固定資産の取得による支出 有形固定資産の売却による収入 | △16 8 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △19 | △35 | △19 | 16 | 長期借入金の返済による支出 配当金の支払額 | △9 △9 |
| 現金及び現金同等物の 増減額 | △13 | 32 | △15 | △47 | | |
| 現金及び現金同等物 期末残高 | 170 | 218 | 197 | △20 | | |

2026年3月期 上期 連結貸借対照表

(単位：億円、端数：切捨て)

| | | | | 2025/03期末 | 2025/09期末 | 増減 | | | | | |
|---|---|---|---|-----------|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|---|
| 資 | | 現 | 金 | 預 | 金 | 220 | 202 | △17 | | | |
| | | そ | の | 他 | 流 | 動 | 資 | 産 | 221 | 222 | 0 |
| | | 流 | 動 | 資 | 産 | 442 | 425 | △16 | | | |
| | | 固 | 定 | 資 | 産 | 536 | 524 | △12 | | | |
| | 産 | 合 | 計 | 978 | 949 | △29 | | | | | |
| 負 | | 流 | 動 | 負 | 債 | 103 | 93 | △10 | | | |
| | | 固 | 定 | 負 | 債 | 131 | 122 | △9 | | | |
| | | 負 | 債 | 合 | 計 | 235 | 216 | △19 | | | |
| | 純 | 資 | 産 | 合 | 計 | 743 | 733 | △10 | | | |
| 負 | 債 | 純 | 資 | 産 | 合 | 計 | 978 | 949 | △29 | | |

- ・ 減価償却による減少
- ・ 構造改革伴う先行投資

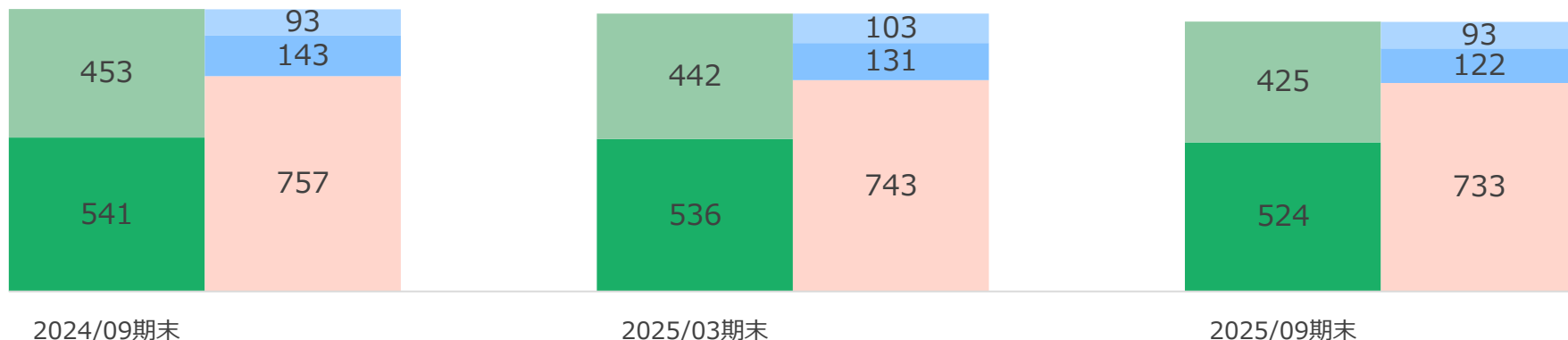
- ・ 長期借入金返済による減少



- ・ PT.インドネシアでの純資産の為替評価レートの減少影響

| | | |
|-------------|-------|-------|
| 自 己 資 本 比 率 | 75.9% | 77.2% |
|-------------|-------|-------|

(億円)

■ 固定資産 ■ 流動資産 ■ 純資産 ■ 固定負債 ■ 流動負債



| | 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 | <div><div>少</div><div></div><div>多</div></div> | | |
| 価格 | <div><div>低</div><div></div><div>高</div></div> | | |

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

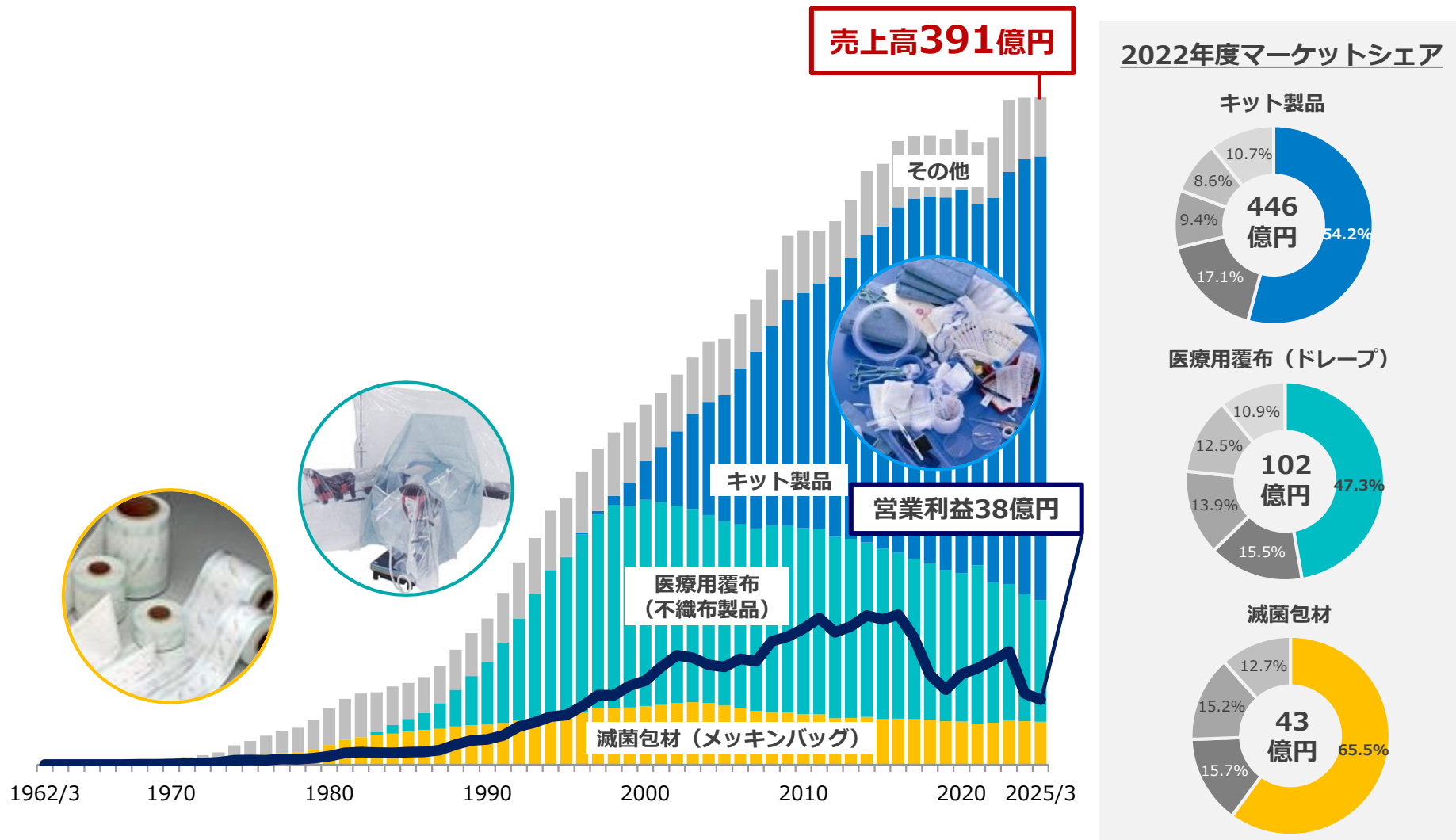
<https://www.hogy.co.jp/>

ホギメディカル

検索



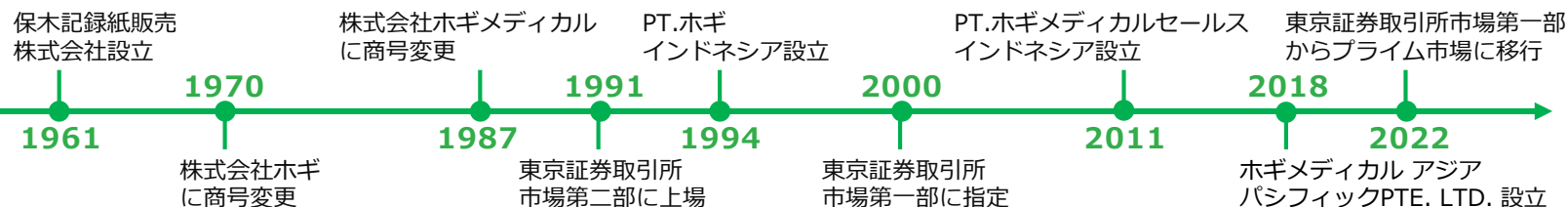
創業より65年、お客様の課題解決を考え、様々な製品で医療現場の「安全と安心」に貢献してきました。約9000施設のお客様にご愛顧いただいております。



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』

経営



製品

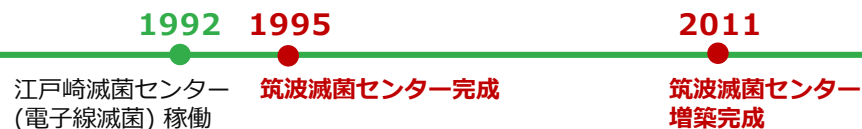


製造



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®

