HOGY®

HOGY MEDICAL REPORT

2022

プロフィール

ホギメディカルは、1961年の会社設立以来、医療機関に携わる方々との関係を築きつつ、医療安全と医療機関の収益改善に貢献する製品の開発に取り組んでまいりました。院内感染防止を目的として1964年に販売を開始したメッキンバッグから始まり、医療用不織布、キット製品と医療の安全と働き方に寄与する製品を提供し、より安全な製品の安定的供給に努めてまいりました。

今後の日本の医療業界におきましては、増加する国民医療費の抑制に向けて、診療報酬や薬価の大幅改定など厳しい政策が実行される可能性があります。併せて、2025年モデルをベースとした病院の再編・統廃合が加速すると共に病床の機能分化も進むと思われ、今後の病院経営は、より一層の経営改善と合理化が求められることとなります。

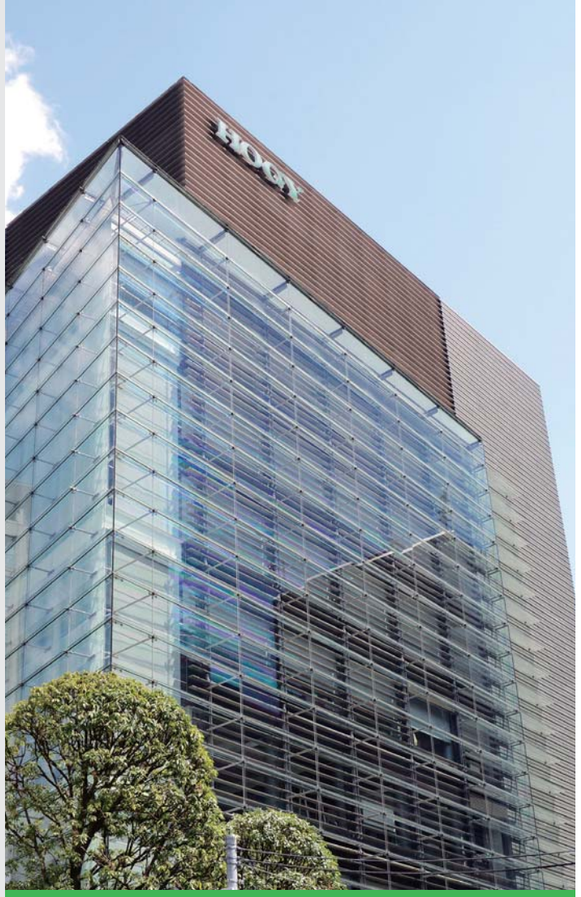
このように、医療を取り巻く環境は大きな変革の時となっており、医療安全と経営改善に資する付加価値の高い製品を安定的にお届けすることを使命と考えております。医療関係者の皆さまの「安全」と「安心」を確保し、医療の質の向上に貢献することを最優先に企業活動を行ってまいります。

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様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 2022」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、社会との関わりなどを統合的にご報告します。

対象期間：2021年4月1日～ 2022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®」およびプリスターキット、タイベックキットは販売名「一般外科キット」他14種のことを表す。
※EMARO®は、リバーフィールド株式会社の登録商標です。

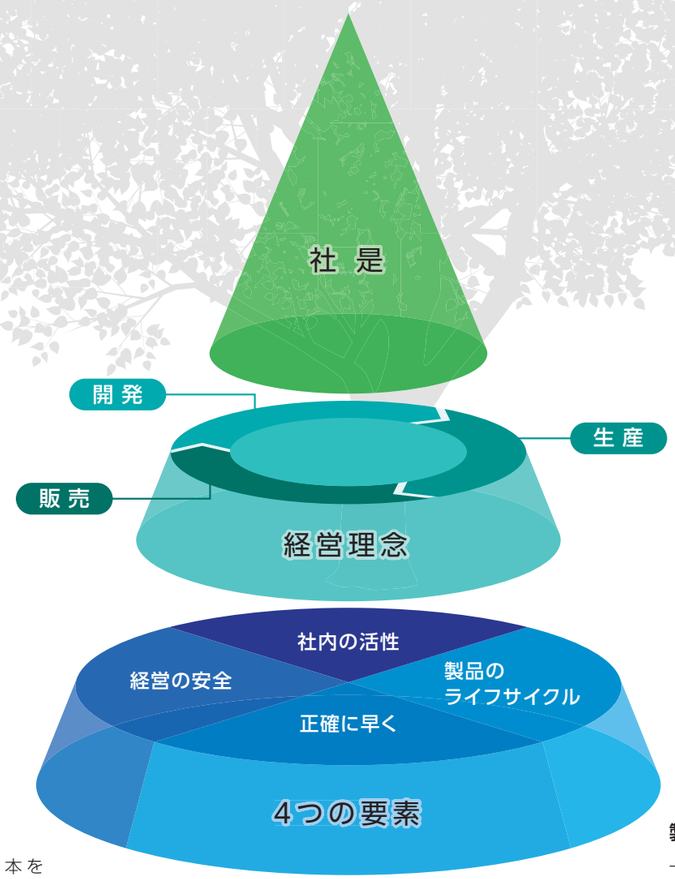


CONTENTS

1 企業理念
2 ホギメディカルの歩み
4 ホギメディカルの事業紹介
6 トップメッセージ
10 戦略とビジネスモデル
ホギメディカルの成長ドライバー
研究開発 / SCM構想 / 海外戦略
「プレミアムキット®」 / 電子線滅菌
製品・サービス一覧
18 サステナビリティ
26 コーポレート・ガバナンス、役員紹介
30 社外取締役からのメッセージ
31 データ編
財務ハイライト / 連結財務諸表
ネットワーク・会社概要・株式の状況

企業理念

当社は、「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」を社是とし、患者様・医療従事者等の安全と医療機関等における経営改善に貢献できる製品およびシステムをご提供しています



経営の安全
－我々は経営の基本を「安全」だと考えております。安全な経営とは継続的な安定成長を実現し続けることであり、それによってより安定した製品の開発・供給が可能となります。

社内の活性
－社内の活性化は会社の成長に関わる重要な要素です。明確な基準のもと公正公平な評価と、自由闊達な雰囲気、働きがいのある職場づくりを目指します。

正確に早く
－経営に関わるすべての数字が正確であることを求めます。正確で早い情報によって迅速な経営判断をすることができるだけでなく、併せて外部への開示も速やかに行うことができます。

製品のライフサイクル
－どのような製品も市場において導入期から成長期・成熟期・衰退期のサイクルをたどります。その時期に合わせた戦略や製品の改良を行うことにより、長く貢献できる製品とすることができます。一方で、その時世にあった製品を市場に導入し、医療進歩の一翼を担えるよう努めてまいります。

ホギメディカルの歩み

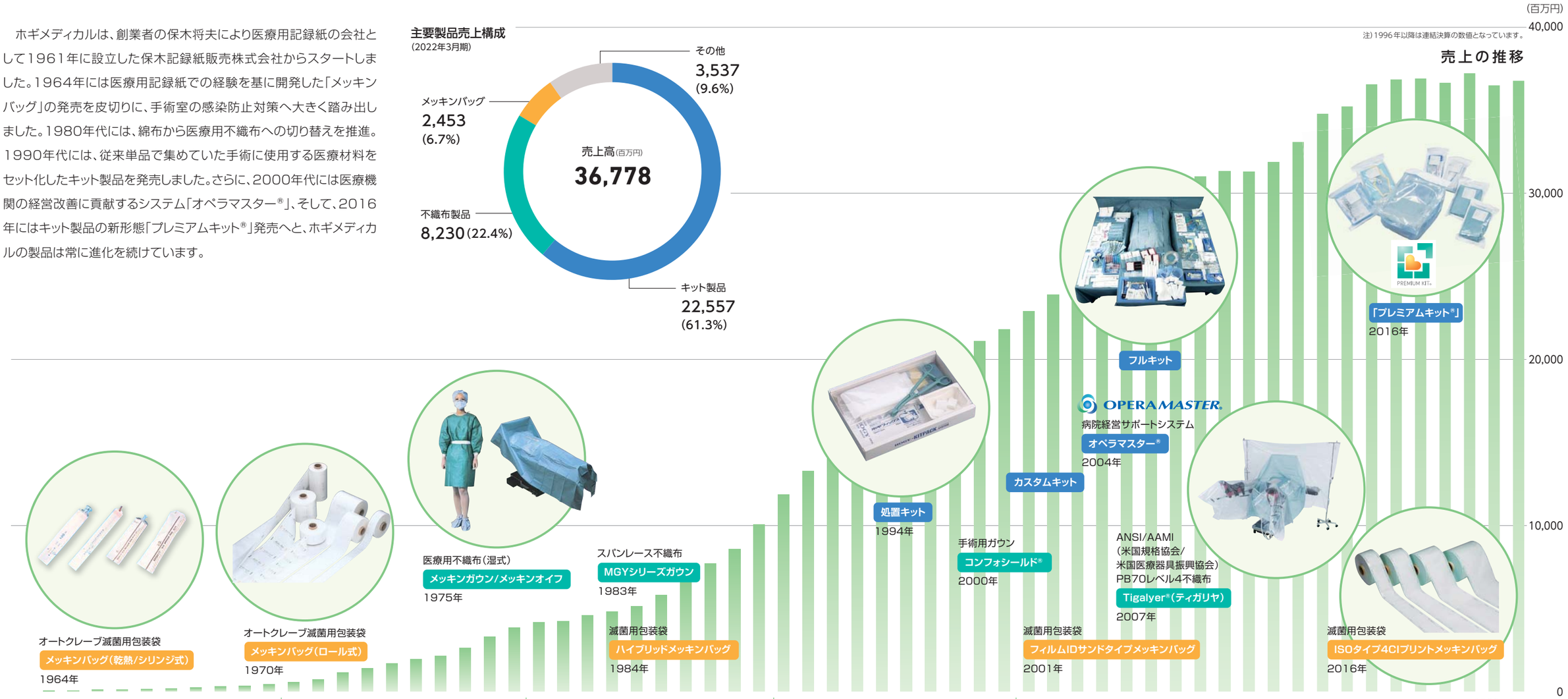
ホギメディカルは、創業者の保木将夫により医療用記録紙の会社として1961年に設立した保木記録紙販売株式会社からスタートしました。1964年には医療用記録紙での経験を基に開発した「メッキンバッグ」の発売を皮切りに、手術室の感染防止対策へ大きく踏み出しました。1980年代には、綿布から医療用不織布への切り替えを推進。1990年代には、従来単品で集めていた手術に使用する医療材料をセット化したキット製品を発売しました。さらに、2000年代には医療機関の経営改善に貢献するシステム「オペラマスター®」、そして、2016年にはキット製品の新形態「プレミアムキット®」発売へと、ホギメディカルの製品は常に進化を続けています。

主要製品売上構成

(2022年3月期)

売上の推移

注) 1996年以降は連結決算の数値となっています。



当社の歩み

1961-1970

医療用記録紙の開発経験を基に、メッキンバッグの開発に成功

1961年 保木記録紙販売株式会社設立

1967年 柏市に柏工場設立

1971-1980

手術室の安全性向上のため、不織布を中心とする院内感染防止に向けた製品の開発へ

1978年 美浦工場第一完成

1981-1990

院内感染防止に向け、綿布から不織布へのディスポーザブル化を啓蒙

1983年 美浦工場第二完成

1987年 株式会社ホギメディカルに社名変更

1989年 江戸崎配送センター(全自動倉庫)設置

1991-2000

医療材料をセット化したキット製品を発売
海外生産拠点の設立

1991年 東京証券取引所市場第二部上場

1992年 江戸崎滅菌センター(電子線滅菌)稼働

1994年 P.T. ホギインドネシア設立

1995年 筑波滅菌センター(全自動電子線滅菌)完成

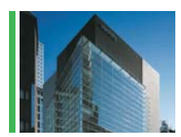
1997年 筑波配送センター(全自動倉庫)完成

2000年 東京証券取引所市場第一部上場

2001-2022.3

医療現場の効率化や経営改善に寄与する製品の開発、「プレミアムキット®」の発売

2002年 本社ビル完成



2003年 筑波工場稼働

2006年 筑波OPC(全自動倉庫)稼働

2011年 創立50周年

P.T. ホギメディカルセールスインドネシア設立

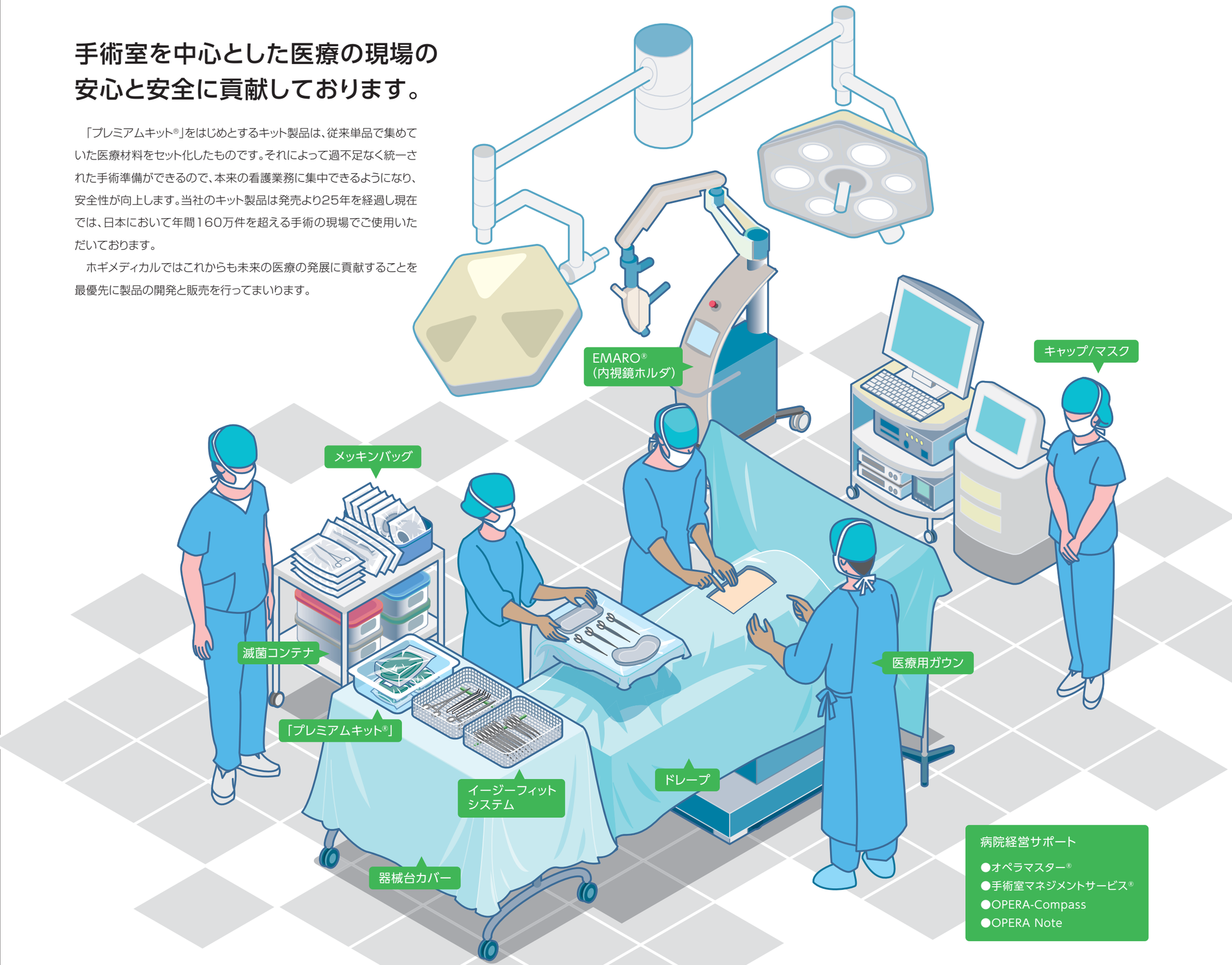
2017年 新キット工場稼働

2018年 ホギメディカル アジアパシフィック PTE. LTD. 設立

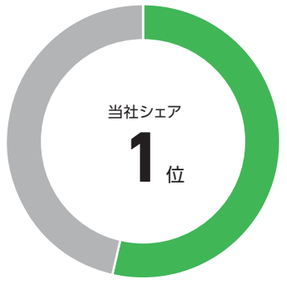
手術室を中心とした医療の現場の安心と安全に貢献しております。

「プレミアムキット®」をはじめとするキット製品は、従来単品で集めていた医療材料をセット化したものです。それによって過不足なく統一された手術準備ができるので、本来の看護業務に集中できるようになり、安全性が向上します。当社のキット製品は発売より25年を経過し現在では、日本において年間160万件を超える手術の現場でご使用いただいております。

ホギメディカルではこれからも未来の医療の発展に貢献することを最優先に製品の開発と販売を行ってまいります。

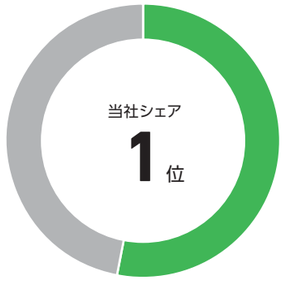


キット製品



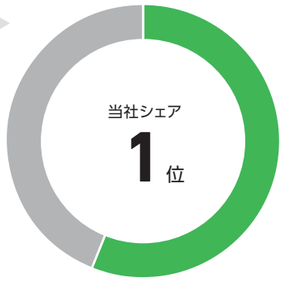
2020年度キット製品市場
39,390百万円

ドレープ製品



2020年度医療用覆い布(ドレープ)市場
10,490百万円

メッキンバッグ



2020年度滅菌包材市場
4,060百万円

■当 社

資料:株式会社矢野経済研究所
『'20~'21年度版医療・衛生用品の市場実態と製品別需要動向』

手術が集中化する高度急性期・急性期病院の経営課題に対して、業務負荷を削減できる「プレミアムキット®」の提案活動などを通じて、医療機関の人手不足や生産性改善に貢献してまいります。

代表取締役社長 兼 CEO
保木 潤一

第61期の振り返り

当連結会計年度における国内の状況につきましては、新型コロナウイルスの感染者数が増減を繰り返し、経済及び社会がその影響を受けながら推移しました。

一昨年以降、政府主導で実施しているワクチン接種及び追加接種については、3回目の接種率が全年代で4割を超えるなど接種率が上昇しています。しかし、変異株を含むコロナウイルスに対するワクチンの有効性及び予防効果などについては検証中であり、直ちに現状が好転する見通しは立っていない状況です。

医療業界では、受診抑制や手術件数及び検査数は、感染者数に連動するように変化しました。各医療機関におかれましては、感染防止対策を徹底しながら医療提供体制の確保に懸命に取り組んでおられますが、医療従事者の偏在や離職率の上昇などで各医療機関における人員不足が常態化するなど、お客様を取り巻く環境は依然として厳しい状況です。

このような状況下、当社はお客様の安全に配慮することを最優先に、医療現場の業務の効率化に貢献すべく提案活動を進めてまいりました。当期の営業活動につきましては、感染拡大防止を第一に、各医療機関の訪問規制ルールや各地域における感染状況に応じて臨機応変に行ってまいりました。また、当期においても医療機関への訪問を行うすべての社員に対し、定期的に自主的なスクリーニング用PCR検査を実施するなど、お客様と従業員に対する安全に配慮した上で活動を行っています。

当期の販売状況につきましては、手術用キット製品の売上高は、「プレミアムキット®」（以下「プレミアムキット」と表記）が堅調に推移したことから増加しました。この「プレミアムキット」は、当社の最重要戦略製品であり、手術における安全性を確保しながら、術前の準備段階から術中、術後までの業務を効率化できる付加価値の高い製品であり、厳しさを増す医療現場の業務改善に貢献できることから高いご評価をいただいています。なお、不織布製品は、昨年需要が急増したサージカルガウン及び感染防護製品であるプリコーションセット等のマイナスの影響を受け売上高は減少しました。

これらの結果、当連結会計年度の売上高は36,778百万円（前期比0.8％増）となりました。キット製品の売上高は22,557百万円（同6.5%増）、内「プレミアムキット」の売上高は13,314百万円（同18.4%増）となりました。売上原価は、新工場の減価償却費が減少しましたが棚卸資産の評価減などにより前期に比べ原価率が増加しました。販売費及び一般管理費は、コロナ感染症拡大に伴う活動自粛の影響などにより前期に比べ減少しました。

この結果、営業利益は6,135百万円（同8.9%増）となりました。経常利益は、前期と同様に営業外収益として新キット

■ 第61期（2022年3月期）損益計算書

単位: 百万円 端数: 切捨て	21.3 60期実績		22.3 61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	36,504		**36,778**		273	100.8%
営 業 利 益	5,632	15.4%	**6,135**	**16.7%**	502	108.9%
経 常 利 益	5,988	16.4%	**6,285**	**17.1%**	297	105.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,959	13.6%	**4,370**	**11.9%**	△ 588	88.1%
E P S	164.03円		**153.00円**			

工場の牛久市助成金収入を計上した一方、期中に行いました自己株買いの手数料の影響などにより6,285百万円(同5.0%増)となりました。また、前年に特別利益として計上した株式の一部売却による影響を受け、特別利益が1,028百万円減少し、これらの結果、親会社株主に帰属する当期純利益は4,370百万円(同11.9%減)となりました。

今後の見通しと取り組みについて

今後の見通しにつきましては、常態化しつつある新型コロナウイルス感染拡大による社会及び経済への影響は当面継続すると思料しています。ワクチン接種拡大による集団免疫の効果や経口薬の開発及び普及に期待が高まる一方、新たな変異株の出現や感染拡大に対する懸念が払拭され早期に状況が好転する想定は困難であり、厳しい環境のまま推移することを想定しています。

また、ロシアによるウクライナへの侵攻に端を発する不安定な世界情勢も相俟って、原油や天然ガスなどの資源価格上昇が材料費や光熱費の高騰につながっています。加えて、為替変動による海外調達材料の上昇や、コロナ発生以来続くコンテナ不足及び海上輸送コストの上昇が続いており、原材料価格が世界的に上昇局面を迎えていることから企業努力だけではコストを吸収することが困難な状況です。

当社におきましても、引き続きコスト削減や生産性の改善など原価低減のための企業努力を継続しつつ、顧客価値の最大化に資する安定的で継続的な製品供給を第一義とする価格改定などを行う予定です。2022年度診療報酬改定においては、救急あるいは重症患者に対する高度で専門的な急性期医療の充足に向けた施策が組み込まれるなど、今後は地域医療構想実現に向けた機能分化及び連携が加速すると想定されます。当社はこうした手術が集中化される可能性の高い高度急性期病院・急性期病院の経営課題に対して、「プレミアムキット」の提供価値を訴求しながら積極的に的に提案活動を進めてまいります。

さらに医療従事者の人員不足と地域偏在が顕在化しつつある中、医師の働き方改革対策や看護師の時間外労働規制等、働き方や職場環境の整備に対する議論が進められるなど、各医療機関におかれましては医療従事者の確保のための対策が課題となっておりますが、このような顧客課題に対して、業務負荷を徹底的に削減できる「プレミアムキット」の提案活動などを通じて、医療機関の人手不足や生産性改善に貢献してまいります。

「プレミアムキット」

ロボットによる自動製造

海外事業におきましては、シンガポールの販売子会社ホギメディカル アジア パシフィックPTE.LTD. 及び販売孫会社P.T.ホギメディカル セールス インドネシアが、シンガポールを中心にASEAN (東南アジア諸国連合)各国の基幹病院への製品導入を積極的に展開してまいります。

製造原価につきましては、今後も需要拡大が見込まれる「プレミアムキット」の生産量増大と生産効率向上のため、新キット工場Ⅱ期工事を着実に進めてまいります。製造子会社であるP.T.ホギインドネシアにおいても、内製化の推進や生産性の改善に取り組み原価低減を目指すものの、上記市場環境により原価率の上昇が見込まれます。

ホギメディカル アジア パシフィック PTE.LTD.

「R-SUD」(単回使用医療機器再製造)事業につきましては、検査・試験・再製造プロセスの円滑化と、許可申請及び承認までのプロセスの迅速化を図ると同時に事業化を推進しており、当期末時点での許認可取得件数は6件、申請数は1件となっています(※承認品目は2022年9月末時点)。R-SUD事業は、医療材料SUD(Single Use Device:単回使用医療機器)を、使用後に収集し、検査・分解・洗浄・滅菌などの処理を行った上で、同一用途のSUDとして再び製造販売する事業です。医療機関のコスト削減効果が期待される他、医療安全や資源の有効活用と環境保護にも繋がることから、国内でのニーズが増えることが予想されています。

株主還元と62期の業績予想について

当社は創業以来培ってまいりました社訓「顧客、株主、社員、企業の共存共栄を図る」を念頭に、利益配分に関する基本方針として、株主の皆様に積極的・継続的に利益の還元を行う配当政策を重視しています。また、経営成績の成果をいち早く株主の皆様に還元するため、四半期配当を実施しています。

2022年3月期の配当金は、前期に引き続き各四半期17円、通期68円と、過去最高の配当額を継続しました。

今2023年3月期の連結業績予想は、売上高38,720百万円(前連結会計年度比5.3%増)、営業利益6,510百万円(同6.1%増)、経常利益6,570百万円(同4.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4,570百万円(同4.6%減)を計画。配当金は、各四半期17.50円、通期で2円増配の70円を予定しています。

プライム市場を選択

当社は、2022年4月4日をもって、東京証券取引所が定める新市場区分「プライム市場」に移行いたしました。プライム市場を選択するにあたり、より高いガバナンス水準と持続的な成長への期待が高まっております。

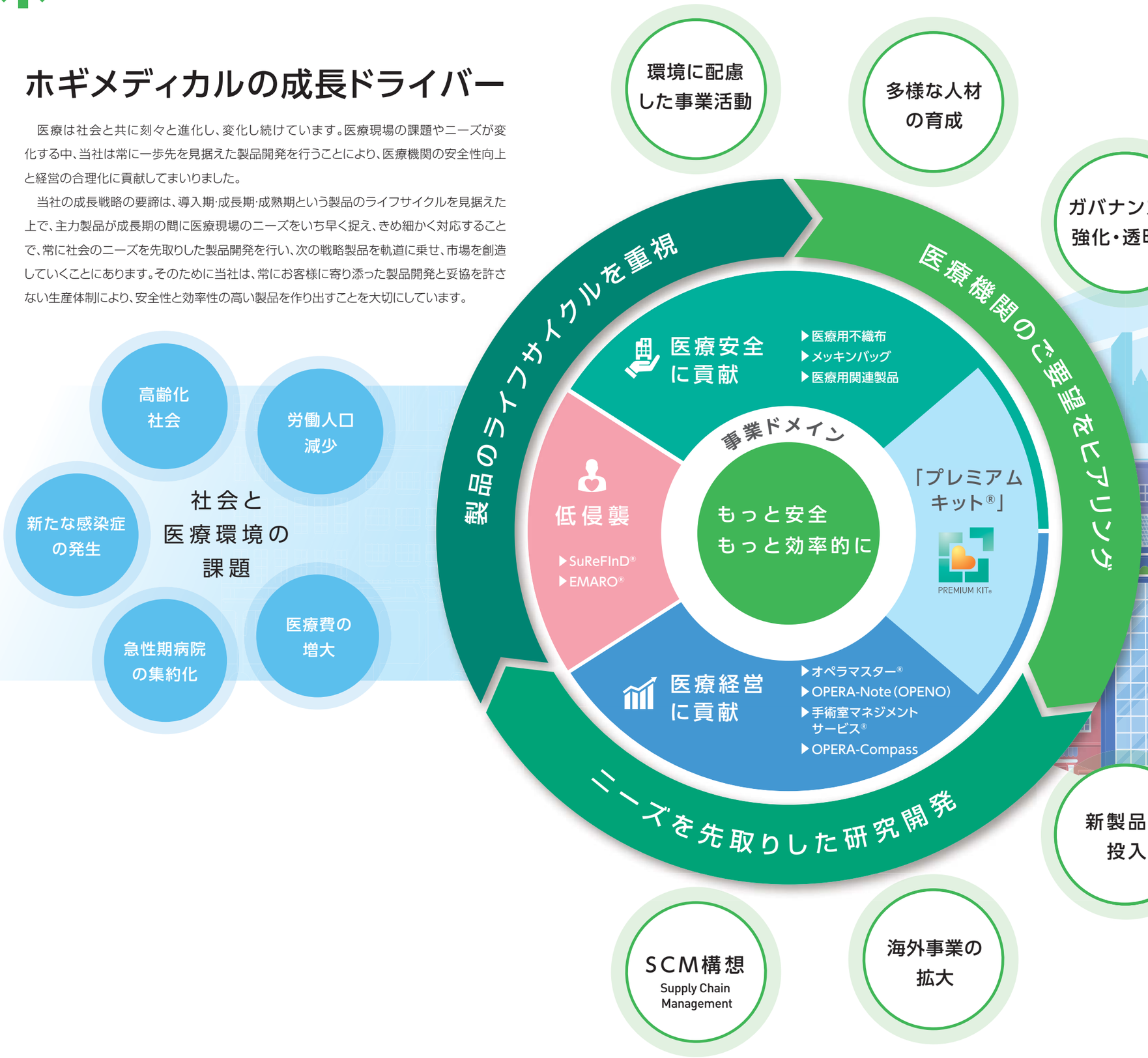
各取締役に期待される経験・知見・能力のバランスに配慮すると共に、独立社外取締役を従来の2名体制から3名に増員し半数とすることにより、取締役会での議論をより深くかつ多角的・客観的に行ってまいります。また、取締役からはさまざまな角度からの意見が出ることが重要と考え、多様性を重視した構成となっております。高いガバナンスの維持は、会社の持続性につながり、今後の成長の基盤となります。

社会・地域・環境と当社を取り巻く状況は常に変動し続けており、今後もお客様に貢献できる製品を安定して提供し続けていくために、ホギメディカルは邁進してまいります。

ホギメディカルの成長ドライバー

医療は社会と共に刻々と進化し、変化し続けています。医療現場の課題やニーズが変化する中、当社は常に一歩先を見据えた製品開発を行うことにより、医療機関の安全性向上と経営の合理化に貢献してまいりました。

当社の成長戦略の要諦は、導入期·成長期·成熟期という製品のライフサイクルを見据えた上で、主力製品が成長期の間に医療現場のニーズをいち早く捉え、きめ細かく対応することで、常に社会のニーズを先取りした製品開発を行い、次の戦略製品を軌道に乗せ、市場を創造していくことにあります。そのために当社は、常にお客様に寄り添った製品開発と妥協を許さない生産体制により、安全性と効率性の高い製品を作り出すことを大切にしています。



製品とサービスを通じて
医療の発展に
貢献してまいります。

研究開発

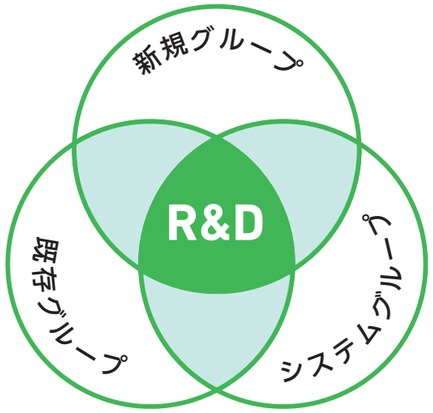
研究開発本部では、2022年1月に新規グループ、既存グループ、システムグループの3グループ体制とし、各グループでの専門性を伸ばしつつ、グループ間の連携を強化し、新しいテーマの創出と既存テーマの推進を図っています。

第61期の研究開発活動につきましては、主力製品の「プレミアムキット®」をさらに充実させるため構成部材の拡充を確実に行いながら、環境配慮とコストの抑制を両立した製品開発にも取り組み始めました。また主にキット部材の安定供給を目的として内製化部材の開発もさらに注力してまいります。

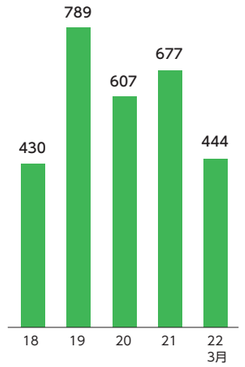
AI(人工知能)に関しても医療現場での安全と効率を向上させる観点から複数のPoC (コンセプト検証)プロジェクトをスタートさせています。

当期の具体的な成果としましては、新規キット部材を2品目追加、内製化への切替えを4品目で実施、既存部材の追加を12品目で行いました。また手術向けの3Dヘッドマウントディスプレイ「Weaps®」を販売開始し、R-SUD製品では6件の薬事承認を取得しました(※承認品目は2022年9月末時点)。さらにシステム製品では、手術室のヒト・モノを検知し機器管理や稼働分析を行うシステム「OPERA-Compass」の発売開始、手術室情報共有ツール「OPERA-Note」の機能拡充を行いました。今後もお客様のお役に立つための製品開発を実施してまいります。

当期における研究開発費の総額は、生産技術関連も含めて444百万円となっています。



■ 研究開発費の推移(百万円)



SCM (Supply Chain Management) 構想

地域医療構想による高度急性期・急性期病院の集約とそれに伴う手術の集中、労働人口の減少に対して、「プレミアムキット®」や「R-SUD(単回使用医療機器再製造)」を含む、手術に必要なすべての医療材料をジャスト・イン・タイムで提供する「サプライ・チェーン・マネジメント(Supply Chain Management : SCM)構想」の実現を目指しています。

「プレミアムキット®」
＋
鋼製器具
＋
R-SUD

海外戦略

当社は、将来的に医療機器市場として可能性のあるASEAN (東南アジア諸国連合)各国での事業の拡大を目指しております。これらの国では経済成長や高齢化に伴う疾病構造の変化、公的医療保険制度の整備、メディカルツーリズムの促進等に伴い、患者数・手術件数が増加しております。そのため、医療機器・材料市場は成長を続けております。また、手術の高度化、手術件数の増加に伴い、病院の手術室の運営改善に寄与する製品・ソリューションが求められており、当社製品への需要も今後拡大することを見込んでおります。

P.T. ホギインドネシア

ホギメディカル アジア パシフィックPTE. LTD.

P.T. ホギインドネシア (インドネシア、ブカシ県 1994年10月 設立)

P.T.ホギインドネシアは医療用不織布等の製造子会社として設立しました。人件費が増加傾向にあるため、省力化と自動化を推進して生産性の改善を図るほか、より多くの医療材料の内製化に取り組んでまいります。

P.T. ホギインドネシア第1工場、第2工場は、ISO 13485:2016 の認証を取得しています。

国際標準化機構(ISO)はモノやサービスの流通を促進するために国際的な標準規格を作っており、ISO 13485は「医療機器の品質保証のための国際規格」です。

P.T. ホギメディカル セールス インドネシア
(インドネシア、ジャカルタ市 2011年6月 設立)

販売孫会社であるP.T. ホギメディカル セールス インドネシアは、不織布製品の販売を中心に販売活動を積極的に展開しています。今後はインドネシア国内の病院のニーズに合わせた販売方法を模索しつつ、将来的には東南アジア全域への拡販を見据えてまいります。

ホギメディカル アジア パシフィックPTE. LTD.
(シンガポール 2018年8月 設立)

医療材料等製品の海外展開の一環として、当社と三菱商事株式会社の合弁会社ホギメディカル アジア パシフィックPTE. LTD. (HOGY Medical Asia Pacific Pte. Ltd.)をシンガポールに設立し、営業活動を開始しました。医療需要拡大が見込まれるASEAN等の主要病院に向けて、「プレミアムキット®」を中心とした営業活動を展開しております。

日本拠点
本社
筑波工場

ホギメディカル アジア パシフィックPTE.LTD.

P.T. ホギインドネシア
P.T. ホギメディカル セールス インドネシア

「プレミアムキット®」

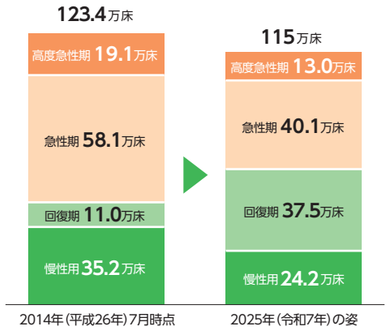
医療環境の変革の時代に対応した重点製品「プレミアムキット®」

2025年の医療環境には「急性期病院の集約化」、「高齢者の増加」、「労働人口の減少」という3つのキーワードがあります。急性期病院が減少し、患者が集中する一方で、高齢化により手術件数は増加が予想されます。また、少子高齢化により労働人口が減少、医療の現場においても人手不足が見込まれており、より一層の効率化が求められます。そこで、これらの諸問題を乗り越えるために、ホギメディカルは「プレミアムキット®」を開発し、新工場を設立しました。

急性期病院は、2025年モデルや労働人口の急速な減少などにより、これまで以上に経営の効率化が求められています。「プレミアムキット®」は、従来キットの内容物を大幅に拡充することで、手術準備をより効率化し、ひいては病院経営の効率化につなげることを目的としております。準備・展開作業の軽減をもたらす独自包装技術、優れた安全性や費用対効果など、「プレミアムキット®」のさまざまな特徴をご紹介します。

医療制度改革による病院経営への影響

● 医療政策による急性期病院の集約化



出典：2015年6月15日 第5回 医療・介護情報の活用による改革の推進に関する専門調査会（首相官邸）

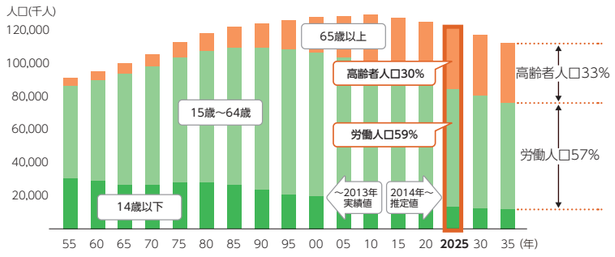
● 少子高齢化による病院の人手不足

急速に進む少子高齢化→労働人口減少

➡ 高齢化と少子化が同時並行で急速に進む高齢化率は2025年で30%、2060年では40%へ。

2025年問題→社会保障費拡大続く

➡「団塊の世代」が2025年に全て「後期高齢者」に4人に1人が75歳以上となる超高齢社会に突入。



出典：厚生労働省2015年「人口動態統計」、総務省2015年「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所2012年「日本の将来推計人口」、国民医療費推計（2014年度以降）は厚生労働省資料を基に作成

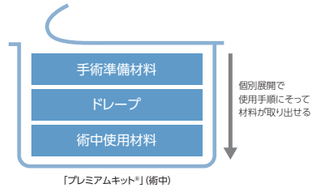
今後の急性期病院に求められること

- ●今後の急性期病院は、患者の受入れ体制の強化が求められ、質の高い医療を提供して地域へ早期退院させることが使命となる。
- ●地域の病院、拠点病院、回復期病院の役割分担が進み、連携が強化される。
- ●今後の急性期病院の経営は、患者・手術の集中化により、さらなる「医療安全」「医療効率」が求められる。

「プレミアムキット®」とは

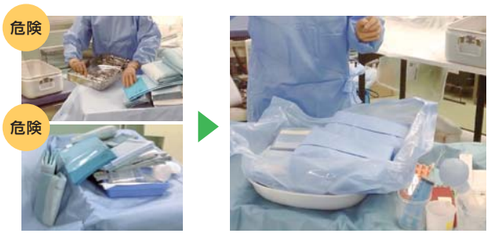
術前・術中・術後までのオールインワンキット

安全で、スムーズに準備できる「プレミアムキット®」は、オールインワン製品のため術前のピッキング作業が大幅に削減され、準備時間が短縮されます。過不足なく統一された手術準備ができるので、本来の看護業務に集中できるようになり、安全性が向上します。手術準備をより効率化することで、さまざまな面で病院経営にも貢献します。



「プレミアムキット®」使用のメリット

1 荷崩れ防止



従来キット　「プレミアムキット®」

従来キットでは材料が包まれた器械台カバーを広げた時や、器械配置のために材料を器械台の端に積み上げた際などに材料の荷崩れが多く発生していました。

荷崩れを気にしながらの展開作業は、看護師にとって大きなストレスとなります。このストレスと、床に落ちた材料の無駄は、ブリスター包装、使用順に梱包した「プレミアムキット®」を使用することで軽減できます。

2 ドレーピング～セッティングまでの順番で設計可能

「プレミアムキット®」

「プレミアムキット®」は各医療機関の要望に応じたオーダーメイドで製造されています。含まれる材料の種類や個数はもとより、順番や配置も医療機関ごとの手順通りにパッケージングされ、供給されます。さらにブリスター包装によって、ドレープだけでなく、吸引やライトハンドルカバーなど、セッティング材料も含めた設計が可能です。

3 ドレープ順の暗記はキットに任せて術中に集中、ストレスも軽減

従来のキット製品も「プレミアムキット®」と同様に、順番通りのパッケージングが一定程度可能でした。しかし現場調査を行ってみると、材料の並べ替えの回数がとても多く、順番が入れ替わってしまっているものもありました。そのため、器械出し看護師はドレーピングの順番を暗記し、並べ替えなければなりませんでした。

この作業によるストレスは看護師に重くのしかかり、手術中の医師にも及びます。暗記や並べ替えの必要がない「プレミアムキット®」を使用する安心感は、安定した手術につながります。

「プレミアムキット®」で過不足なく統一された手術準備をすることで、本来の看護業務に集中できる環境を整えます。

電子線滅菌

ホギメディカルの「電子線滅菌」の優位性

当社は環境にやさしく、短納期で出荷可能な電子線滅菌を導入しています。

現在ディスポーザブル医療機器に対する滅菌は、主に電子線(EB；Electron Beam)滅菌、EOG(エチレンオキサイドガス)滅菌、ガンマ線滅菌の三つの方法で行われています。

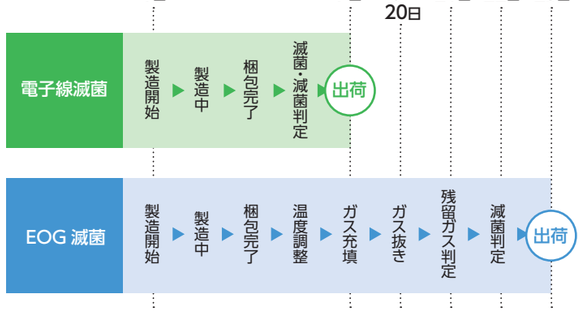
ホギメディカルでは主に電子線滅菌を採用しております。また、材料ごとに滅菌条件を決定します。複数の材料が入るキット製品では投入されている材料のなかで、最も滅菌し難い材料に合わせて滅菌方法、照射条件を設定します。

製品の安定供給を根幹で支えているのが電子線滅菌です。EOG滅菌、ガンマ線滅菌に比べ、短時間で大量の滅菌処理が可能で、しかも残留毒性や環境汚染のない安全な滅菌方法です。筑波滅菌センターでは、これまで培ってきた滅菌・搬送に関わるノウハウの結集で、コンピュータ制御による完全自動化を実現しています。

電子線滅菌の特徴は、まず梱包状態のまま滅菌でき、そして数秒から数十秒という短時間で大量の製品を連続的に効率よく滅菌できるということです。また、エチレンオキサイドガスのように滅菌後の処理や、環境汚染がなく、ガンマ線滅菌における放射性廃棄物処理の必要もありません。当社では、安全な製品を安心して使用していただくべく、細心の注意を払い製品を製造しています。

当社で採用している2種類の滅菌方法

	電子線滅菌	EOG 滅菌 (ガス滅菌)
処理方法	連続式	窯式
処理時間	数秒～分	数時間
処理単位	連続大量処理	窯容量単位
後 処 理	不 要	ガス抜きのため 数週間放置
環境対策	な し	発がん性、環境汚染 など規制あり



製品・サービス一覧

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

R-SUD

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

「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

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

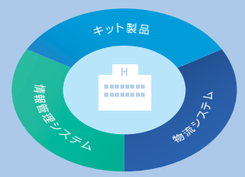
低侵襲

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〉

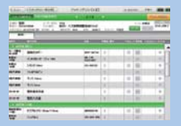
医療経営に貢献

〈サービス・システム〉



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

OPERA Note
クラウドサービスを通じた
院内情報の共有



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

EMARO®（内視鏡用ホルダ）
高い安全性と優れた操作性を実現

*EMARO®は、リバーフィールド株式会社の登録商標です。

なお、製品・サービスの詳しい情報につきましては、当社ホームページをご覧ください。▶ **https://www.hogy.co.jp/**

サステナブルな企業であり続けるために

出席者：**川久保 秀樹** 取締役 / **上杉 潔** 社外取締役(独立役員) /
藤田 泰介 社外取締役(独立役員) / **グェン・ベトハ** 社外取締役(独立役員)

会社、社会、地球、それぞれの持続可能性に、それぞれの立場で取り組む

川久保　サステナブルな企業であるためには、目標とする未来像を描き、そこへの道筋を考えるバックキャスティングが必要だと言われています。そのためには、一つは社是や経営理念などをしっかり理解して足元を固めると同時に、将来への事業基盤を整備していく必要があるのではないでしょうか。このような観点から、ホギメディカルがサステナブルな企業であり続けるために必要な要素について、お考えをお聞かせください。

上杉　ホギメディカルは自然環境に対して業界の中でも非常に早くから取り組んでいる企業です。一番大きいのは、EOGガス滅菌(エチレンオキサイドガス滅菌)からより環境に負荷のかからない電子線を使うEB滅菌(EB：Electron Beam)に変えたことですね。いち早く自社でEB滅菌を採用した事は業界としても驚きでした。ハイブリッド車の導入も、早かったですね。その他「ホタルの里プロジェクト」は、14年前から取り組んでいます。近年ではR-SUD事業を他社に先駆けて本格的に取り組んでいる。こういった姿勢すべてにおいて先進的な企業風土があるからだと思います。私たち経営者はそれをさらに進化させることに取り組むべきだと思います。

川久保　おっしゃるように進化発展させていくためには、目的や狙いを明確に伝え、「何のため」を説明する社内コミュニケーションもさらに必要ですね。

グェン　私たち外国人から見ると、日本はものすごくサステナビリティです。実は世界一、きちんとできている国ではないかと思います。皆さんはご存じないかもしれませんが、日本には500年以上存在する企業の数では世界一、200年以上もそうです。今、ホギは62年ですので、いかに100年企業にしていくかが課題ですね。

日本の企業経営の歴史を研究すると、3つのキーワードがピックアップできます。1つは「ノウハウの明文化」。つまり教育です。

2つ目が相手を思いやる「ホスピタリティ」、つまり顧客にとって何が一番良いのか常に考えることです。ホギメディカルは製品を通じて、医療業界の問題を解決する機会を豊富に作り出しています。そのこと自体が実はエンドユーザーに対しては、ある意味「おもてなし」だと言えるでしょう。このホスピタリティの精神をもっと浸透させるためには、社員のモチベーションが上がらないといけません。社員の幸福なしに相手に幸福を与えられません。全部つながっていると考えます。

最後に、「課題のシステム化・ロングターム化・スピード」です。これは大変難しく、これからのチャレンジになると思います。例えば100年ロードマップのようなものを作成するのも良いと思います。また、世界と戦うためには現在セールス部門のあるインドネシアやシンガポールなどで得たノウハウを日本でも情報共有するなどして、世界の市場をお互い勉強できるようにすると良い化学反応が起こりそうですね。

川久保　そういう整理をしていただくと、何がどこまでできているのか分かりやすくなりますね。

藤田　サステナビリティには社内的な動機付けと私たちの存在意義を社外的に伝えていくことの2つの側面があると思います。グェンさんがおっしゃったように、私たちが現在やっていることをまず棚卸しする必要があるでしょう。その上で「会社」なのか「社会」なのか、あるいは「地球」なのか、どの「持続可能性」に通じることなのかを明確にしておかないと議論が拡散してしまいます。そこが明確になった上で、それぞれの立場で考え関わる必要があるのではないでしょうか。例えば、「会社の持続可能性」を考えること、それはつまり経営そのものです。しっかりと新製品を開発し、営業し、人的資本を育て、社員のウェルビーイングを考える。これは経営がなすべきことです。

一方、「社会の持続可能性」は社員の領域です。自分が提供しているサービスがどのようにお客様、そして患者様のウェルビーイングにつながっているかをしっかりと会社が定義して、社員に社会の持続可能性に貢献していることを認識させること。そこが浸透すれば次の戦略や行動に自然とつなげていくことができます。事業ユニット単位で考え、動く必要があると思います。

「地球の持続可能性」に関しては、経営陣も社員も気づきにくい。だから、本年より設置されたサステナビリティ委員会のような組織が、世の中の動向や、自社のアクティビティがどれだけの環境負荷を与えているかを把握し、取締役会や社員に伝えていく必要があります。そこから、例えばプラスチックの配分をもっと削減しようというような実際の事業につながっていくことになるかもしれません。いずれにせよ、会社・社会・地球の各側面をきちんと整理することで、社員が理解し、動き易くなると思います。

社是に立ち返り、その文脈で持続可能性を考える

上杉　例えば京都の老舗など、日本の長寿企業は家訓や企業理念がしっかりしています。家訓を逸脱しない老舗がずっと生き延び、そうでないところは途中で絶える。例えばバブルの時も、家訓を逸脱し目先の利益に走って失敗するケースが多く見受けられました。このようなことからも、もう一度社是こそが基本であることを再認識すべきではないでしょうか。

藤田　そうですね。「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」というホギメディカルの社是の文脈でサステナビリティを考えると、もっと議論しやすくなりそうです。もともとホギメディカルは医療体制を崩壊させないための製品・サービスを提供することで、サステナビリティを実現しようとしている会社です。そのことは、まず誇りに思っていいのではないかと思いますね。

上杉　医師の働き方改革や看護業務の負担軽減等もその一例ですね。

藤田　はい。常にお客様の課題にフォーカスしているからこそキット製品も生まれたのだと思います。こうした企業姿勢は、自分たちの社是からきているのだと

社外取締役(独立役員)
上杉 潔

自負すべきです。

上杉 社員のモチベーション向上にもつながりますね。例えば、生産部門をはじめ全社員に「製品に欠品や不具合があれば患者さんの生命に関わるのだ」との強い意識をもってほしい。社是の理解と浸透は、そのような社員の意識向上にも関係してくるものと思います。

グェン 全ての組織活動が社是を中心につながってくるのだと思います。生産部門が営業現場の活動を深く知ることは、売り上げ向上には不可欠ですし、お互いの仕事の内容や苦労について情報交換しながら一体感につなげていく必要がありますね。

上杉 そうですね。一体感や互いの理解を得る基軸は当社の社是にはあると思います。一般的な社是だと「医療に貢献」とシンプルに表現することが多いように感じますが、当社の創業者は、「医療“進歩”に貢献」としたのですね。この“進歩”という言葉を入れた創業者の「意図・目的」を常に考える事が大切なポイントですね。

藤田 そこにイノベーションがあるのでしょうね。

上杉 そうなのです。そのように捉えなおすとコモディティ化された製品のメンテナンスも大切ではありますが、それ以上に「“進歩”に貢献する新規製品の開発や販売に注力する」という会社のスタンスも腹落ちでき、その重要性がわかるのではないでしょうか。

グェン そうですね。R-SUDなど新製品への投資や新事業への挑戦につながってきますね。

藤田 重要なのは、製品を通じて「医療進歩の一翼を担う」ことで、営業マンがどれだけハピネスを感じられるか、ということだとも思います。彼らがお客様に感謝される局面をどれだけ用意できるか、そしてその貢献度合いのようなパラメータをどう測定するかが社是の実現には肝心だと思います。

グローバル化に向けた人材育成は、喫緊の課題

上杉 今後の成長を考えていく上では、海外市場も視野に取り組んでいかなければなりません。その点についてどのように思われますか?

藤田 そうですね。私たち経営層は、まだ日本の病院をメインに議論していることが殆どです。しかし、今後はグローバル化を対外的にも対内的にもメッセージとして強く発信して、人事制度も含め準備をしていく必要がありますね。

上杉 おっしゃるとおり、長期的な観点での人材育成が不可欠です。また、グローバル化で持続可能性を向上させていくためには、中期的に「仲間」を作っていく必要があると感じています。これからはますます時代の動きが速くなります。海外進出についても、相性の良いビジネスパートナーを作ってお互いの強みで連携していかないと時間的に間に合わなくなる。これからは一匹狼では変化に対応することがより困難な社会になるのでは、と思いますね。

藤田 そういう仲間作りの能力は不可欠ですね。経営としては、これからはそういう人材を意識的に育てる必要があるでしょう。大きな経営課題のひとつと考えます。

グェン 「仲間」というコミュニティを作ることは大事ですね。皆さん気づいていないかもしれませんが、日本が素晴らしいのは台風や災害時の安全確保において「自分」→「コミュニティ」→「業界」そして最後に「政府」という思考で援助を求めることです。世界には「とりあえず政府になにかやってもらうかな」と考える国も多くあるなかで日本人は「仲間」や「地域」を大切に考えることが特徴です。これはESG経営にもつながる考え方ではないでしょうか。

川久保 本来、サステナビリティは日本人の感性にも合っているので、それを改めて明確に意識し、活かしていくということですね。つまり会社、社会、地球それぞれのサステナビリティを明確に定義するということにもつながりますね。会社については経営者が考え、方向性を示す。社会については社是を土台に社員一人ひとりが考え製品やサービスに落とし込んでいく。地球については脱炭素や生物多様性など地球の持続性に関する課題を共有し取り組みをサステナビリティ委員会が推進する。ただ、いずれの側面においても教育とモチベーション向上のための施策が必要になると考えます。ここまでのお話をそんな風に整理ができたと思います。

社外取締役(独立役員)
グェン・ベトハ

社外取締役(独立役員)
藤田 泰介

デジタル化の可能性とリスクを踏まえ、戦略的にDXを推進

川久保 最後に、DX(デジタルトランスフォーメーション)についてのご見識をお聞きしたいと思います。これからは医療分野においても、デジタルを活用したさまざまな変化が生まれてくることが予想されています。こうした流れは加速していくと思いますが、当社にとっての機会あるいはリスクの面から一言ずつお願いします。

上杉 機会は十分あると思います。カルテやオンライン診療などの情報関係やIOTデバイスなどハード面はかなり進んできているので、これからはソフト面の開発にシフトしてくるかと思います。ただ、このソフトの開発については、仲間を見つけることが必要です。その際には自社での目利き役が不可欠であり、今からデジタル人材をどう育てるかが課題ですね。後はやはり専門性や先進的な技術をもった企業とタッグを組む必要があると思います。

デジタル化について当社は経験が浅く、これからの分野ですね。残念なことにこれだけユーザーに入り込んでいるのに、顧客情報を活かしきれていない。したがって目利き人材を早急に育て、新たな仲間とタッグを組んで進める事のほかにDXに間に合う術はないと考えます。DXの遅れは大きなリスクですね。

藤田 デジタルに関しては、医療の仕組みと併せて考える必要があると思います。手術室で使うキットを売る背景には、看護師をどうやって効率的に配置するかという課題がありますし、その先まで考慮すると、患者さんにどうやって負担のない形で手術室に入ってもらうかまで俯瞰する必要がある。そうした時に、デジタル化が活きると思います。したがって、そこまでやるのが私たちのビジネスモデルであり、そこを全体的にやれないと患者さんのウェルビーイングや負担の少なさを実現できない。看護師さんの負担も、ドクターの負担も軽減できない。ひいては社員の負担も減らない。みんなの負担を減らす世界を作っていくところまで考えた上でないと、デジタル化は表面的なものになってしまうのではないでしょうか。

グェン DXは、あくまでもツールだと考えています。肝心なのはそのツールでどうやってお客様や自社の課題を発見し、解決するかだと思います。例えば当社では各部門の業務進捗は適宜まとめて報告されていますが、個人の進捗をタイムリーに確認できるようなシステムの構築には至っておりません。これからの時代、特にグローバルに打って出るためには業務の状況を共有するためのデジタル化は必須のツールです。工場の状況も一目で分かるように可視化し、生産と品質管理の二つを本社でも常に把握していれば、納期や品質に関する問題解決もスムーズかつ早く解決できます。

川久保 デジタル化は機会ともリスクとも認識でき、切り口としては、製品・サービスにおけるデジタル化と社内のデジタル化があるということですね。製品化やサービスについてはこれからですが、社内の方は基幹システムを含めてERP(Enterprise Resource Planning／総合基幹業務システム)の推進チームが立ち上がり、徐々に進展しています。今後ますます、質とスピードが求められる分野ですので、当社も可能性とリスクを踏まえながら、戦略的に推進していきたいと思います。

取締役
川久保 秀樹

サステナビリティ方針

当社は、「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」という社是のもと、医療の安全と安心を守り、人々の健やかな生命と幸福に満ちた持続可能な社会を次の世代に引き渡すために、以下の方針を定め、実施し、維持してまいります。

1. 当社は、中長期の経営計画を策定し、既存事業の拡大と新たな挑戦を通じて医療課題の解決と発展に貢献します。
2. 当社は、安全で高品質な製品とサービスを開発・製造し、これらを将来にわたり安定的に提供することを通じて、環境や社会課題の解決に取り組みます。
3. 当社は、プライム市場上場企業として、高いガバナンス水準を備え透明性の高い経営を行い、ステークホルダーとの建設的な対話を促進し、持続的な企業価値の向上に努めます。

株式会社ホギメディカル 代表取締役社長　保木　潤一
制定:2022年4月8日

ENVIRONMENT

地球環境と医療・経済の共存を目指す

サステナブルな医療機器の提供に向けて「R-SUD」販売開始へ

承認品目が６品目に増加。2品目は2022年秋から販売へ

※承認品目は2022年９月末時点

R-SUD事業とは、単回使用医療機器(Single Use Device)を使用後に収集し、検査・分解・洗浄・滅菌などの処理を行ったうえで、同一用途の製品として再製造し、販売する事業です。日本では2017年に厚労省が推奨する事業としてスタートし、現在では国内で2社が販売を開始しております。

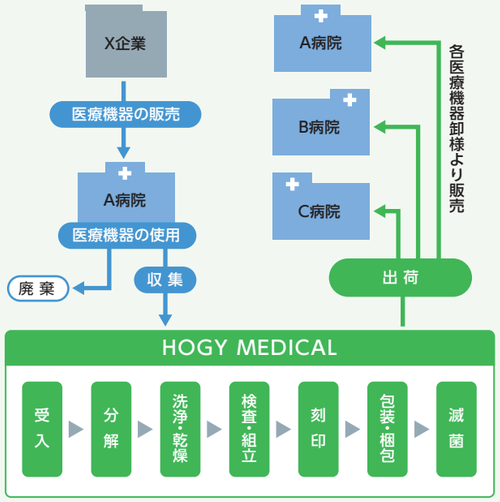
当社では本事業を通じて、「医療安全の確保」「医療資源の有効活用」「サステナブルな医療機器の提供」「医療費削減」「医療廃棄物の削減」に貢献してまいります。

また、お客様に安心して再製造品を使っていただくために一品一品全数検査を実施し、品質を担保しております。

SCM (supply chain management)構想の実現に向けて

当社では医療機器を最適な数とタイミングでお客様に安定的・継続的に提供できるサプライチェーンマネジメントの確立を長期計画として構想しています。R-SUD事業もそのひとつとして機能強化・拡大していく予定です。

■ R-SUDの運用イメージ



注)本再製造プロセスは一例であり、製品によって異なる場合もございます。

ホタルの里プロジェクト

14年間続けている環境保全活動

国連でSDGs目標が掲げられる以前の2009年より当社ではNPO法人「アサザ基金」ならびに茨城県牛久市役所とともに、環境保全活動「ホタルの里プロジェクト」を開始しています。

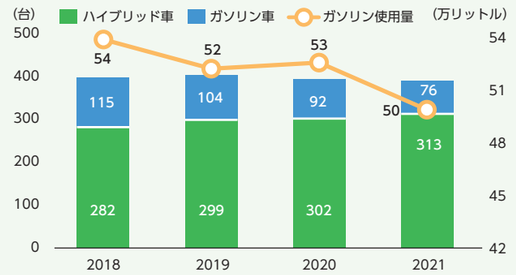
当社筑波工場に隣接する「谷津田」と呼ばれる湿地帯の耕作放棄地6,700m²を市から借り受け、無農薬で米を栽培し、水田として再生・復活させることを目的として活動を続けております。今までに延べ2500人を超える従業員やその家族が参加しました。今では、ホタルが数百匹確認できるほどまでに豊かな土地としてよみがえっております。また、田植えや稲刈りといった農業体験を通じてSDGsへの理解を深めるだけでなく、社員の交流や学びの場としても機能しています。

営業車をハイブリッド車へ

80.5%(前年比3.8ポイント改善)をハイブリッド車に変更

当社では5年以上前から営業車を順次ハイブリッド車へ切り替えております。今年は11台を切り替え、全営業車の80.5%がハイブリッド車になりました。それに伴いガソリン使用量も減少傾向にあります。今後も環境に配慮した移動手段を選定してまいります。

■ 保有車両台数ならびにガソリン使用量



ひとりひとりが資源を大切に

ゴミのリサイクル、ペーパーレス、グリーン購入などを推進しています

社員が身近なところから環境を考え、行動することを大切にしています。全社活動である5S委員会では3R(リデュース、リユース、リサイクル)の視点も活動に取り入れ、デジタルへの置き換えで紙の使用(出力枚数)を大幅に削減することができました。また、文具の社内再利用やグリーン購入の推進、非常用品の余剰分をNPO法人に寄付するなど、各部門で考えられる活動を実施しています。

SOCIAL

人々の健やかな生命と幸福に尽くす

安全な製品で現場に安心を

ISO13485を保持、生産部門では安全な製品の提供に向け教育体制を整備しています

生産部門ならびに本社部門では、医療機器に特化してその品質とマネジメントシステムの確立を要求するISO13485を取得しています。ISO13485の求める組織体制や手続きを維持することで、国内はもとより海外も視野に入れた医療機器の進化や流通に対応できる体制を整えています。また、生産部門では「スキルラダー」制度を採り入れ、各工程で必要とされるスキルを明確にし、そこに適した人材を配置する、教育する取り組みを実施しています。特に、一点一点内容の異なるキット製品を作るには手順の正確性と経験が欠かせません。より安全な製品のご提供に向け、それらを高めていく努力を日々行っています。

医師と共同開発で医療の進歩に貢献

330名に寄せられる声から新しい製品が誕生します

全国23拠点、約330名の営業員に寄せられるお客様の声から、医師や看護師の皆様と共同での製品開発も行っております。近年発売したSuReFInD®(シュアファインド)は現役医師の発想を元に、当社の研究開発と共同で数年かけて製品化し、今では新聞や学会等でも取り上げられ、医師からは「先端技術で、患者の負担が少なく、より安全な手術ができる。早期の社会復帰にもつながる」と高い評価をいただいております。

さらに2022年度に発売したWeaps®(ウェプス)では医師の要望を丁寧にヒアリングし製品細部にまでこだわり完成させました。

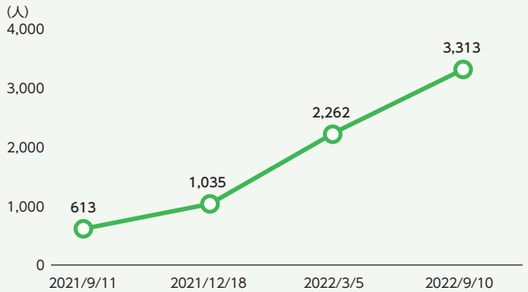
このように長年築いてきたお客様との関係性を強みに、これからも新たな製品開発に注力してまいります。

医療現場の取り組みを全国にご紹介

医療安全・働き方改革など、最新情報や現場情報を全国に発信しています

当社では医療現場での課題や医療機器の最新情報など、常にお客様の関心事によりそい、情報発信をしています。7年前より年2回で発行しているオリジナル冊子「OPERATimes（オペラタイムズ）」では、病院経営や手術室に特化した情報を掲載し、多くのお客様にご好評いただいております。また、そこでご紹介した施設様などを招いてご講演いただくオンラインセミナーを昨年より開始し、全国から多くのお客様にご参加いただいております。今では累計視聴者が約3000名を超えるまで増加し、それらのお客様には定期的にメールマガジン等で情報の提供を継続しております。なお、今後は病院の経営層に向けたセミナーも開催し、全国の病院経営に関する情報交換の場を設けていく予定です。

■ 累計視聴者数



開催日	オンラインセミナーのタイトル
2021/9/11	“低侵襲手術における手術看護のあり方” ～今一度、自分たちの役割を見直そう～
2021/12/18	医療DX:未来に向けた手術室看護師のキャリア開発 ～安全な手術が実施できる体制構築に向けて～
2022/3/5	医師と考える 人工股関節手術のポイントを押さえて看護に活かす ～清潔・インプラントメーカーに頼らない器械出し～
2022/9/10	医師と考える 開頭手術のポイントを押さえて看護に活かす ～スムースな手術準備と器械出しのポイント～

PCR検査を定期実施

2020年より全営業員の検査を継続実施しています

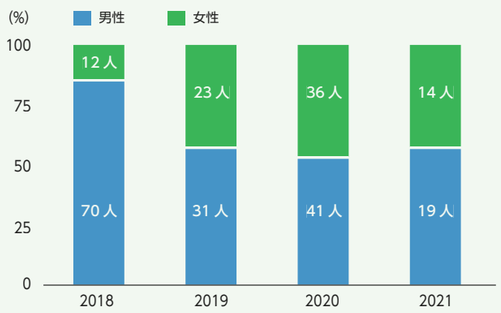
感染対策徹底のため、医療施設を訪問する役職員全員に定期的なPCR検査を実施しております。加えて毎朝の体調報告を強化し報告の確認できないものは適宜連絡をとることを徹底しております。今後は、コロナウィルスへの対策だけでなく、社員の健康管理として定着させていきたいと考えております。

女性活躍に向けて

2030年には女性管理職比率10%を目指します

当社では女性活躍を推進するとともに、2021年時点で2%にとどまる女性管理職比率を2025年に5%、2028年に8%と段階的な目標として掲げ、2030年には10%以上を目指しております。女性の採用比率の向上ならびに、女性も男性も働き易い環境整備、管理職を目指す女性社員のスキル向上のための場づくりなど、さまざまな取り組みを実施していきます。

■ 採用比率



サステナビリティ教育

社員ひとりひとりが未来について考えます

SDGsへの理解や、地球環境や社会で問題となっていることなど、社員が学び考える機会として社内報や動画、イントラネットなどを使用し、サステナビリティに関する情報共有をしております。今後は、社内研修やワークショップなどを開催し、社員ひとりひとりが日ごろの業務に活かせる取り組みに発展させることを目指しております。

社内報より抜粋

社員がいきいきと仕事ができる職場環境への取り組み

社員の心身の健康維持、パフォーマンスの向上に向けて

健康診断、ストレスチェックの100%受診を促すだけでなく、産業医と連携した月1回の健康管理情報の発信や、メンタルヘルス、ハラスメント社内相談窓口のほか、公私にわたり相談できる外部相談窓口の複数設置、その利用促進などサポート体制を充実させております。

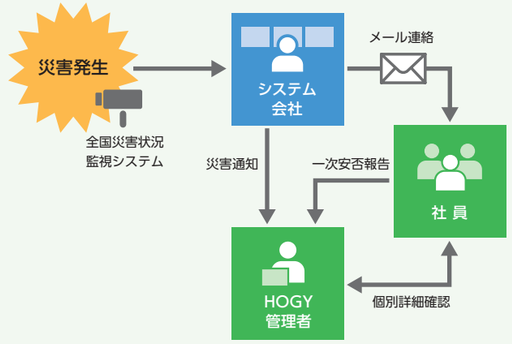
災害や事故への備えを万全に

仕組みと訓練で社員の安全を確保します

当社では災害時に備え、15年前より非常時に使用する安否確認システムを導入しております。2011年の東日本大震災時には速やかに社員の安否を確認できたことにより、その後の対応がスムーズに運びました。また、平時より定期的に安否報告訓練を全社にて実施しており、社員の意識を高めております。

その他、生産部では地震や火事などが起きた際に社員がスムーズに避難できるよう仕組みを整えるだけでなく、さまざまな想定で避難訓練を実施しております。

■ 24時間体制で災害時に対応



GOVERNANCE

スピードと透明性、多様性を強化する

情報セキュリティの強化

ISO27001を保持

IS 723415 / ISO 27001

昨今ITの活用であらゆる情報が効率よく入手できる一方で、その管理も重要視されています。当社では原則お客様の個人情報は取り扱いませんが、よりご安心いただくために、情報の管理体制を徹底する「ISO27001」を取得しました。また、毎月情報管理に関する確認と教育を実施し、質を維持しています。

▶その他、コーポレート・ガバナンスについては26ページをご参照ください。

当社は「顧客重視」「株主重視」を会社基本方針として標榜しており、常に株主の利益を考えた上で、充分なコーポレート・ガバナンスが機能する体制を構築しております。

基本方針

「顧客重視」「株主重視」を会社基本方針として標榜しており、経営目標を確実に達成し、企業価値を継続的に高めていくことが重要な株主還元であると認識しております。これらを達成するためには、迅速な意思決定および適切な業務執行を行うとともに、経営の透明性を高める経営監視機能の強化が極めて重要と認識し、コーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでおります。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

取締役会

取締役会は取締役６名(うち社外取締役３名)で構成しており、迅速に経営判断できるよう少人数で経営しています。また、執行役員制度を導入しており、取締役会の本来機能である経営意思決定及び業務執行監督機能と、執行役員等の業務執行機能の分離を明確にすることにより、経営環境の変化に迅速に対応できる体制になっています。

監査役会

監査役制度を採用しており、監査役３名(うち社外監査役２名)で構成され、取締役の職務執行につき監査を実施しています。各監査役は重要な会議への出席、重要な決裁書類の閲覧、子会社等の調査を実施しています。

監査役全員で構成される監査役会は、監査の方針等を決定し、各監査役の監査状況などの報告を受けるほか、会計監査人からは随時監査に関する報告等を受け、必要に応じ随時情報の交換を行うなど相互の連携を高めています。

執行役員会

執行役員会は、取締役６名、執行役員７名及び任命された部長で構成されており、取締役会で決議された基本方針に基づき、各部からの業務執行の報告が行われ、議論のうえ具体的な対策等が決定しています。

指名委員会

代表取締役、取締役の指名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ため、任意の指名委員会を設置しています。指名委員会は、取締役会の諮問に基づき、取締役の選解任案、サクセッションプラン等について審議し、取締役会に対して答申を行います。委員は取締役会決議によって選定され、独立社外取締役3名(うち1名が委員長)及び社内取締役1名で構成されています。

報酬委員会

取締役の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ため、任意の報酬委員会を設置しています。報酬委員会は、取締役会の諮問に基づき、報酬方針、報酬制度、個人別の報酬等について審議し、取締役会に対して答申を行います。委員は取締役会決議によって選定され、独立社外取締役3名(うち1名が委員長)及び社内取締役1名で構成されています。

内部統制システム

職務権限と責任を明確化するとともに、相互牽制機能を業務プロセスに取り込み適切な業務分掌を実施することにより、適切な業務執行を確保するための体制を確保しておりますが、適宜見直しを行い改善・強化に努める必要があるものと認識しています。

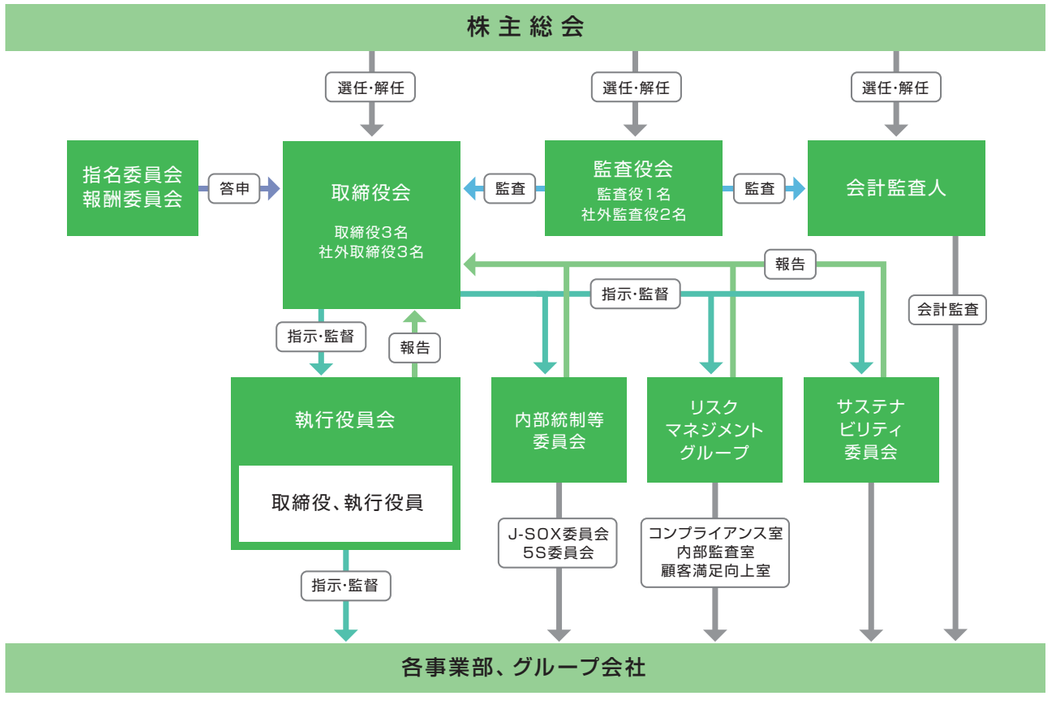
取締役会は、取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制を運用するため、「内部統制等委員会」及び「リスクマネジメントグループ」(当社の内部統制、コンプライアンス及びリスクマネジメントに係わる体制を構築し、当該体制の調査及び改善等を実施する組織。以下同じ。)を設置しています。「内部統制等委員会」の委員長は代表取締役社長が務めるものとし、「内部統制等委員会」の下に「J-SOX委員会」及び「5S委員会」を設置し定期的に会議を開催しており、活動内容は全て取締役会に報告されています。

リスク管理体制

リスク管理については、激しく変化する環境の中で企業価値の向上を図るため、当社を取り巻くリスクを適切に分析・管理することにより、損害の発生・拡大を未然に防止するとともに、顧客・投資家等の当社に対する信頼の維持・強化を図ることが重要であると認識しています。取締役会は、当社の経営成績、株価及び財務状況等に影響を及ぼす可能性のあるリスクを認識及び評価し、その対処を行うとともに、平時における予防体制を整備し、「内部統制等委員会」及び「リスクマネジメントグループ」は、取締役会と協力し、リスクの予防体制を整備しております。また、具体的なリスク発生時は、その拡大を防止し、再発防止策を講じています。具体的には、取締役及び取締役会を補佐し、各部門におけるリスクマネジメント体制を構築し、必要に応じ、規程等を制定し、周知徹底を行っています。また適宜、各部門からリスクを抽出し、取締役会に報告するとともに、当該リスクを低減するための措置を講じています。さらに、当社は当社の就業者による違法・不正行為を未然に防止し、また早期に発見して必要な措置を講じるため、内部通報制度を設置しています。

■ コーポレート・ガバナンス体制

2022年6月17日現在



- 機関設計 …… 監査役会設置会社
- 取締役の人数(うち、社外取締役) …… 6名(3名)
- 監査役の人数(うち、社外監査役) …… 3名(2名)
- 取締役の任期 …… 1年
- 執行役員制度の採用 …… 有
- 取締役の任意諮問機関 …… 報酬諮問委員会
- 会計監査人 …… EY新日本有限責任監査法人

■ 取締役スキル・マトリクス

2022年6月現在

取締役	主な役職	委員会		特に期待するスキル・専門的分野					
		指名委員会	報酬委員会	企業経営	研究開発・生産・物流	営業マーケティング	海外事業	ガバナンス・リスクマネジメント	財務・会計
保 木　潤 一	代表取締役社長	●	●	●	●	●			
川久保 秀樹	取締役 管理本部長							●	●
石川　皇	取締役 研究開発本部長				●				
上杉　潔	社外取締役 独立役員	● 委員長	●			●			
藤田　泰介	社外取締役 独立役員	●	● 委員長				●	●	●
グェン ベトハ	社外取締役 独立役員	●	●				●		●

※各取締役に特に期待するスキル・専門分野であり、各取締役の有するすべてのスキル・専門分野ではありません。

役員一覧 (2022年11月9日現在)

取締役・監査役

代表取締役社長
最高経営責任者(CEO)
保 木　潤 一

取締役 管理本部長 兼
経営企画部部長 兼 管理部部長
川久保　秀樹

取締役 研究開発本部長
生産本部管掌
石川　皇

社外取締役
上杉　潔

社外取締役
藤田　泰介

社外取締役
グェン　ベトハ

常勤監査役
布施　郁夫

社外監査役
簗瀬　捨治

社外監査役
飯塚　昇

執行役員

専務執行役員 全社統括管掌 兼
営業本部長 兼 営業管理部管掌
佐々木　勝雄

執行役員
本社営業部部長
小林　琢也

執行役員
本社営業部部長
藤本　渉

執行役員 生産本部部長 兼
調達部部長 兼 筑波工場工場長
小泉　亮

執行役員 第二営業部部長 兼
東京支店長
和田　豊

執行役員
営業管理部部長
吉留　廣幸

社外取締役からのメッセージ

1968年　4月 日本商事株式会社(現アルフレッサ株式会社)入社
1980年　6月 テルモ株式会社入社
2002年　6月 同社執行役員営業政策室室長
2003年　7月 同社執行役員関西ブロック長兼大阪支店長
2006年10月 同社執行役員医療器カンパニープレジデント
2010年　4月 シーオス株式会社監査役
2013年　3月 メディバンクス株式会社取締役副社長(現任)
2016年　6月 当社取締役(現任)

社外取締役
上杉　潔

1950年5月1日生

社是が素晴らしく、しっかりと実践できるよう人材育成やブランド力をさらに高めていって欲しい。

私は、既に医療業界に半世紀以上携わっております。前職の時からホギメディカルのことは知っていましたし、同業としてベンチマークしていた一社でもありました。また同じ業界なのでお付き合いもありました。

今一番意識している事は社外取締役いう役割についてです。確かに株主の代表ではありますが、それだけでは駄目だと考えております。投資家目線や、業界目線で社長や役員と意見交換している中で、常に顧客目線を忘れないように心がけています。それから、自分の得意分野として、医療の視点、治療マーケット、そして医療行政の視点が非常に大事だと思っております。

他のマーケットと違って、医療の場合、行政が医療の方向性を定め、着地点をも決めます。ですから、行政の方向性や正しい先読みをしないと事業として間違った方向に行ってしまいます。

行政動向・顧客動向や同業他社の動きなど、そういう視点で意見や提言をしていきたいと考えています。

経験上言えることですが、業績の良い職場・悪い職場を多く経験して、その時々の現場で痛感したことは、売上よりも大事なものがあるということです。やはり、最も大事なものは「社是を基礎・土台とした信用と信頼」です。そしてエンゲージメントです。

現在のホギメディカルのダイバーシティという観点では、女性活躍の場が少なすぎます。我々の顧客である病院は看護師さんを中心に、半数以上が女性です。また、患者さんも半数は女性です。もう少し女性を戦略的に活用・採用しないと顧客ニーズに鈍感になりうると感じます。中期設備投資計画のように人材も中期人材投資計画で中長期のビジョンを描かないと人材育成強化は進まないとも思います。今後10年のことを考えると、新入社員も戦略的に採用していかないといけません。そのためにはIRとかPRも必要だが、もう少しHOGYブランドの認知向上施策も必要があります。最近の学生はブランド力や社会への貢献の度合いなどで、優秀人材が集まってきます。しっかりとブランド価値を上げていって、病院にも、あるいは投資家にもこれだけの「社会貢献をしているんだ」という広報活動も重要な要素です。

私が期待するのは、社是がこれだけ明確に具体的に示されているのだから、これを全社員にしっかりと根付かせていくことです。後は、製品開発とサービス技術をさらに向上させ続ける事です。最後に、社員が誇りを持って日々チャレンジする会社、より豊かな生活ができ、継続的に医療貢献出来る会社であり続ける事を願っています。

1991年10月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入所
2000年11月 モルガン・スタンレー証券株式会社
　(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社)入社
2002年　6月 スパークス・アセット・マネジメント投信株式会社
　(現スパークス・アセット・マネジメント株式会社) 入社
　バリュークリエーションインベストメントグループ
　マネージャー
2006年　3月 Taiyo Pacific Partners LP入社
　ポートフォリオマネジメントグループディレクター
2012年　2月 Unleash Capital Pte. Ltd. CEO
2012年12月 Orbis Investments Management Ltd. 入社
　日本進出プロジェクト統括リーダー
2014年　9月 Asian Energy Investments, Pte. Ltd. COO
2016年　5月 アムンディ・ジャパン株式会社 入社 株式運用部長
2020年　6月 オフィスフジタ代表(現任)
2020年　7月 鴻池運輸株式会社社外取締役(現任)
2022年　6月 当社取締役(現任)

社外取締役
藤田　泰介

1970年7月11日生

非常にポテンシャルの高い会社。しかし、財務面や中長期のサステナビリティで課題もあり、さらに議論を深めていきたい。

私は2002年ぐらいからエンゲージメント投資の世界におりました。経営者や会社のビジネスを見て投資家として経営者と話をし、ビジョンを共有して株主が何を求めているのかというのを、きちんとお伝えして投資をするというスタイルの投資を続けていました。就任して3ヶ月経って思っていることは、一つは、病院に対する付加価値の高いプロダクトとサービス基盤をお持ちであること。病院経営の効率化や、看護師さんの働きやすさなど、そういうところに応えられるプロダクトとサービス基盤を持って、さまざまな提言ができるだろうということで、非常にポテンシャルの高い会社だと思っています。

ただ、一方で、まだまだもったいないなと思うところがあります。財務面では効率が現状良いとは言えないこと。利益率は純利益ベースで10%を超えて、決して悪くはない水準ですが、資産規模の割には売上が小さいです。結果としてROEの規模はまだ5%程度です。そういう意味では、これから資産に見合う規模の売上にしていく必要があると思います。自動化のための先行投資も、まだ売上が追いついていない状況です。ステージをここから変えていく必要があると思っています。お客様にプロダクトとサービスの価値を訴求し、病院経営を一緒に改善する、そうした考え方を推進していかないと、株主や株式市場で認められるような売上規模には、なかなか届かないのではと考えております。

もう一つの課題は、中長期的なサステナビリティという点です。次の世代に向けた準備を今から考えておかないと、BCP的には非常に問題があるかなと思っております。現在のスタイルから、全員が経営者マインドを身につけ経営するスタイルに変えていくのが重要だと思います。ちょうど今、それを考える移行期間にあります。忖度を排して、色々お話をしていきたいと思っています。

今後、期待することとしては、やはり株価、時価総額、ROEなどの指標の増加や改善です。財務的な見方としては、まずはそれが一番です。これらは結果として生まれてくるものです。財務的な結果を得るために、期待する点は成長するカルチャーの醸成です。従業員がハッピーで、どんどんアイディアを出してくれるような、全員がある意味経営者マインドを持って動けるような、そんな組織体になって欲しいです。あとはステークホルダーをしっかり意識すること。お客様である病院や株主である投資家は当たり前ですが、地域コミュニティ、そして学生です。これから入ってきていただける社員の皆さんが、ホギってなんか面白そうだよね、いい会社だよねと、ESG的にも良い印象を持ってもらえるような、そんな会社になってもらいたいと思います。そして、そうしたことを実現するための会社のインフラをどう作っていくか、さらに議論深めていきたいと考えています。

2008年　2月 ニュース証券株式会社入社
2011年12月 株式会社ナレッジカンパニー入社 執行役員(現任)
2014年　1月 一般社団法人日本インドシナ協会入職
2016年　7月 株式会社健ネット取締役社長(現任)
2019年　7月 KENNET VIETNAM EDUCATION&
　CONSULTINGLTD.,取締役社長(現任)
2020年　4月 一般社団法人日本インドシナ協会
　投資推進部長(現任)
2022年　6月 当社取締役(現任)

社外取締役
グェン ベトハ

1981年7月2日生

ワクワクドキドキのいい空気感で、さらなるチャレンジ精神を期待しています。

この会社で一番驚いたことは、社長自身が細かいことを全部把握し、追求していることでした。良いこと良くないことの両面があるかもしれませんが、私にとってはすごく新鮮でした。それがこの会社の力でもあり、社員の皆さんにも刺激的なことだと思います。素晴らしい製品についてもいろいろ勉強させていただき、生産効率を改善していて、生産に関しては上手く回っているのが素晴らしい。

しかし、品質管理の体制と工場の体制、それらをどの程度独立させるのかというのがまだ見えていません。就任してまだ短く、これから理解していかなければなりませんが、医療に関する製品なので、より意識を高くしていく必要があります。この会社には良い材料が多くありますが、今後は良い人材も積極的に増やし、システムや体制を管理する必要があると思います。

また、女性を増やしたら良いと考えております。産婦人科の先生など、色々なエンドユーザー側も女性の活躍が増えている中で、女性メンバーがいることによって、病院からも共感いただき、情報開拓もやりやすくなるでしょう。

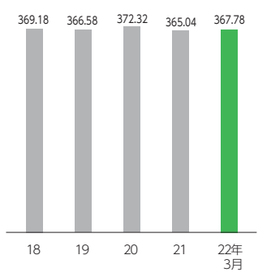
今後の期待感も大きく、個人的にも皆さんと一緒に仕事ができることは嬉しく思います。だからこそ、逆にチャレンジも多いので、このメッセージもワクワク、若い社員から全社に空気を伝えるともっと良い会社になると思います。人に喩えれば芯が太く、この業界で自分たちができること、医療の進歩にチャレンジすることを常に忘れずに。そして、イノベーションです。新しいものを生み出すという環境にすごく期待したいと思います。社会人としてはそれぞれ責任と仕事の悩み及び課題があるとは思いますが、まず自分自身の課題は何なのか、どうすれば良いか議論することによって、成長につながっていきます。その「課題」という言葉、マイナスの意味ではなく、ワクワクドキドキで胸熱く。

そして100年企業に向けて、自分にプライドを持ち、今よりグローバルに。せっかく素晴らしい製品という基盤があり、ノウハウも蓄積するので、海外でさらに成長することが期待できます。もっとダイバーシティの場面を作って、社員の皆さんのチャレンジ精神と新しい体制への意識が高まるのは良いと思います。各自個人的にも意識していけば、他人の価値を尊重しながら、物を売るだけでなく、売り上げの先にあるものを目指していけば、急激に変化している顧客の多様性もつかめる。それはまさにダイバーシティによってつながっていく道、成功と考えます。

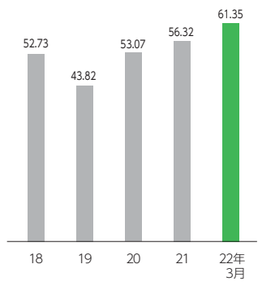
	2018	2019	2020	2021	**2022年3月**
損益計算書データ（百万円）					
売上高	36,918	36,658	37,232	36,504	**36,778**
営業利益	5,273	4,382	5,307	5,632	**6,135**
経常利益	5,380	4,503	5,791	5,988	**6,285**
税金等調整前当期純利益	7,583	8,499	7,725	6,989	**6,286**
親会社株主に帰属する当期純利益	5,262	6,043	5,529	4,959	**4,370**
包括利益	6,287	4,196	4,339	4,419	**4,699**
貸借対照表データ（百万円）					
資本金	7,123	7,123	7,123	7,123	**7,123**
資本剰余金	8,336	8,336	8,336	8,336	**8,336**
純資産	94,063	91,404	93,921	95,951	**79,996**
総資産	106,153	103,327	106,664	105,644	**98,967**
有形固定資産	47,891	45,944	51,851	52,794	**52,759**
キャッシュ・フローデータ（百万円）					
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,367	7,446	10,295	6,854	**8,501**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,807	1,627	△ 9,194	△ 6,950	**△ 3,812**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,945	△ 6,958	△ 1,989	△ 2,500	**△ 11,049**
現金及び現金同等物の期末残高	20,840	22,903	22,658	19,911	**13,820**
1株当たりデータ（円）					
1株当たり当期純利益	168.04	198.31	183.07	164.03	**153.00**
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	–	–	–	–	**–**
1株当たり純資産額	3,002.44	3,027.43	3,104.33	3,182.97	**3,296.32**
その他のデータ					
自己資本比率（%）	88.60	88.45	87.96	90.76	**80.79**
自己資本利益率（%）	5.73	6.52	5.97	5.23	**4.97**
株価収益率（倍）	25.56	19.69	18.38	20.57	**21.18**
設備投資額（百万円）	4,077	1,913	10,144	7,540	**3,201**
減価償却費（百万円）	6,235	5,631	5,283	4,549	**4,115**
研究開発費（百万円）	430	789	607	677	**444**
発行済株式数（千株）	32,682	32,682	32,682	32,682	**32,682**
従業員数（人）※1	1,472	1,502	1,538	1,559	**1,476**
	(680)	(581)	(518)	(756)	**(507)**

注：1.端数は切り捨てて表示しています。
2.当社は2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。このため、2017年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して「1株当たり当期純利益」及び「1株当たり純資産額」を算定しています。
※1：従業員数は就業人員です。また、連結子会社の有期契約社員数は年間の平均人員を(　)外数で記載しています。

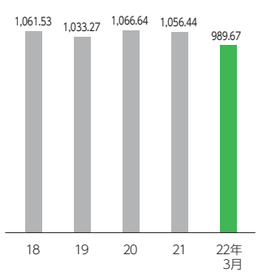
売上高
367.78億円



営業利益
61.35億円



総資産
989.67億円



ファイナンシャル・レビュー（連結）

事業の状況

財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の概要

経営成績の状況

当連結会計年度における国内の状況につきましては、新型コロナウイルスの感染者数が増減を繰り返し、経済及び社会がその影響を受けながら推移しました。当年度の上期においては大都市を中心に感染が拡大し、その後減少に転じました。一方、下期においては変異株オミクロン株が流行したことなどから各地方自治体はまん延防止等重点措置を講じるなど、感染状況及びその影響は発生時期や地域によって大きく異なる結果となりました。

一昨年以降、政府主導で実施しているワクチン接種及び追加接種については、3回目の接種率が全年代で4割を超えるなど接種率が上昇していますが、変異株を含むコロナウイルスに対するワクチンの有効性及び予防効果などについては検証中であり、直ちに現状が好転する見通しは立っていない状況です。

医療業界におきましては、受診件数や手術件数及び検査数は、感染者数に連動するように変化しました。各医療機関においては、感染防止対策を徹底しながら医療提供体制の確保に懸命に取り組んでおられますが、医療従事者の偏在や離職率の上昇など各医療機関における人員不足が常態化するなど、お客様を取り巻く環境は依然として厳しい状況です。

このような状況下、当社はお客様の安全に配慮することを最優先に、医療現場の業務の効率化に貢献すべく提案活動を進めてまいりました。当期の営業活動については、感染拡大防止を第一に、各医療機関の訪問規制ルールや各地域における感染状況に応じて臨機応変に行ってまいりました。また、当期においても医療機関への訪問を行うすべての社員に対し、定期的に自主的なスクリーニング用PCR 検査を実施するなど、お客様と従業員に対する安全に配慮した上で活動を行っています。

当期の販売状況につきましては、手術用キット製品の売上高は、「プレミアムキット®」が堅調に推移したことから増加しました。この「プレミアムキット®」は、当社の最重要戦略製品であり、手術における安全性を確保しながら、術前の準備段階から術中、術後までの業務を効率化できる付加価値の高い製品であり、厳しさを増す医療現場の業務改善に貢献できることから高いご評価をいただいています。なお、不織布製品は、昨年需要が急増したサージカルガウン及び感染防護製品であるプリコーションセット等のマイナスの影響を受け売上高は減少しました。

これらの結果、当連結会計年度の売上高は36,778百万円(前期比0.8%増)となりました。キット製品の売上高は22,557百万円(同6.5%増)、内「プレミアムキット®」の売上高は13,314百万円(同18.4%増)となりました。売上原価は、新工場の減価償却費が減少しましたが棚卸資産の評価減などにより前期に比べ原価率が増加しました。販売費及び一般管理費は、コロナ感染症拡大に伴う活動自粛の影響などにより前期に比べ減少しました。この結果、営業利益は6,135百万円(同8.9%増)となりました。経常利益は、前期と同様に営業外収益として新キット工場の牛久市助成金収入を計上した一方、期中に行いました自己株式取得の手数料の影響などにより6,285百万円(同5.0%増)となりました。また、前年に特別利益として計上した株式の一部売却による影響を受け、特別利益が1,028百万円減少し、これらの結果、親会社株主に帰属する当期純利益は4,370百万円(同11.9%減)となりました。

なお、セグメント情報の記載は、医療用消耗品等の製造・販売の単一事業ですので省略しています。

財政状態の状況

当連結会計年度末の総資産は、前連結会計年度末に比べ6,677百万円減少し98,967百万円となりました。

流動資産は、現金及び預金6,185百万円の減少と、通貨スワップ213百万円の増加等により6,031百万円減少し35,290百万円となりました。固定資産のうち有形固定資産は、新キット工場Ⅱ期工事の設備投資等による建設仮勘定2,078百万円の増加、建物及び構築物の減価償却等による755百万円の減少、機械装置及び運搬具の減価償却等による1,094百万円の減少等により、35百万円減少し52,759百万円となりました。無形固定資産は、減価償却等による415百万円の減少により1,536百万円となりました。投資その他の資産は、投資有価証券の取得及び時価評価等による118百万円の増加、保険積立金134百万円の減少等により、194百万円減少し9,381百万円となりました。この結果、固定資産は63,676百万円となりました。

当連結会計年度末の負債合計は、前連結会計年度末に比べ9,278百万円増加し18,970百万円となりました。流動負債は、自己株式の取得に伴う資金の借入による1年内返済予定の長期借入金1,934百万円の増加、支払手形及び買掛金278百万円の減少等により、1,758百万円増加し9,348百万円となりました。固定負債は、自己株式の取得に伴う資金の借入による長期借入金7,667百万円の増加、繰延税金負債218百万円の減少等により、7,519百万円増加し9,622百万円となりました。

当連結会計年度末の純資産は、2021年3月8日及び2022年2月8日開催の取締役会決議に基づく取得等による、自己株式18,658百万円の増加、親会社株主に帰属する当期純利益4,370百万円の計上による増加、剰余金の配当による1,995百万円の減少等により前連結会計年度末に比べて15,955百万円減少し79,996百万円となりました。

以上の結果、自己資本比率は前連結会計年度末の90.76%から80.79%となりました。また、1株当たり当期純利益(EPS)は前連結会計年度の164.03円から153.00円へ減少、自己資本当期純利益率(ROE)は前連結会計年度の5.23%から4.97%へ減少しました。

キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、以下に記載のキャッシュ・フローにより13,820百万円となり、前連結会計年度末に比べ6,091百万円減少しました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益を6,286百万円、減価償却費を4,115百万円計上し、仕入債務の減少337百万円、棚卸資産の減少212百万円、法人税等の支払2,089百万円がありました。これらの結果、キャッシュ・フローは8,501百万円となり、前連結会計年度に比べ1,647百万円収入が増加しました。

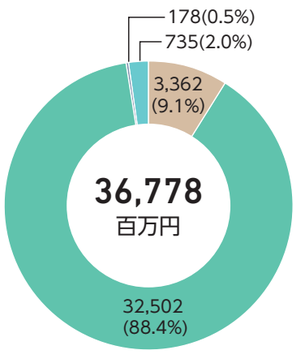
(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出3,048百万円、投資有価証券の取得による支出946百万円、無形固定資産の取得による支出153百万円等がありました。これらの結果、3,812百万円の支出となり、前連結会計年度に比べ3,138百万円支出が減少しました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは、2021年3月8日及び2022年2月8日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得等による支出18,773百万円、2022年2月8日開催の取締役会決議に基づく長期借入れによる収入10,000百万円、配当金の支払1,995百万円、信託型従業員持株インセンティブ・プラン(E-Ship®)による自己株式の処分による収入117百万円等がありました。これらの結果、11,049百万円の支出となり、前連結会計年度に比べ8,549百万円支出が増加しました。

用品群別販売実績(通期)

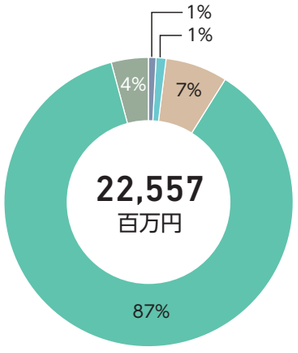


2022年3月期

滅菌用品類　手術用品類
治療用品類　その他

(単位：百万円、端数切捨て)

キット診療科別売上構成比

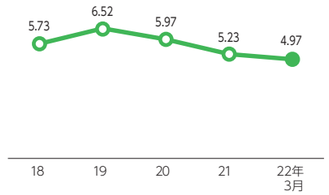


2022年3月期

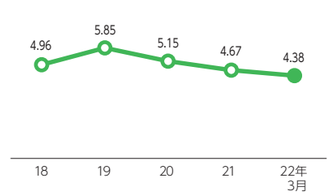
病棟　麻酔　眼科
外科等　放射線科

収益性

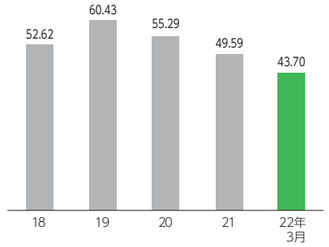
自己資本利益率 (ROE) 4.97%



総資産利益率 (ROA) 4.38%

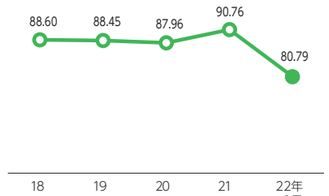


親会社株主に帰属する当期純利益 43.70億円

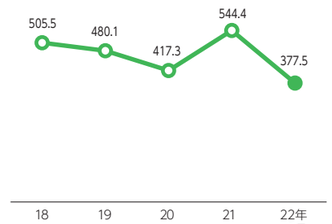


安定性

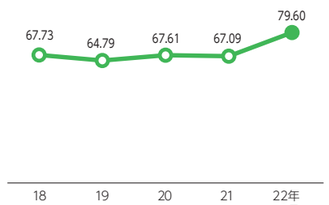
自己資本比率 80.79%



流動比率 377.5%

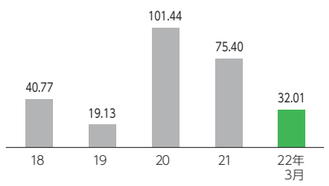


固定比率 79.60%

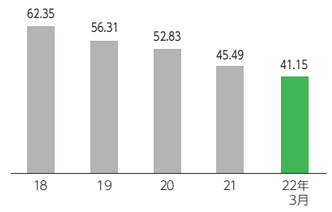


設備投資関連

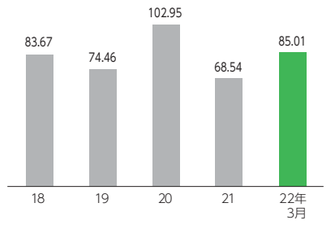
設備投資額 32.01億円



減価償却費 41.15億円

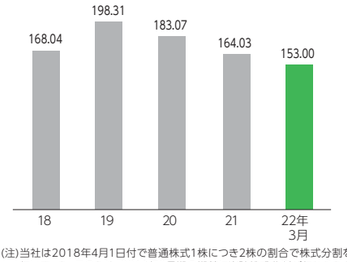


キャッシュ・フロー(営業活動) 85.01億円



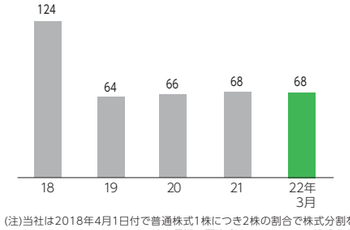
1株当たり関連

1株当たり当期純利益 (EPS) 153.00円



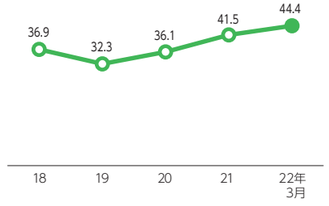
(注)当社は2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。このため、2016年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して「1株当たり当期純利益」を算定しています。

1株当たり配当 68円



(注)当社は2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。このため、2018年3月期の配当金につきましては、株式分割前の数値で算定しています。

配当性向 44.4%



連結財務諸表及びその他の事項の金額については、百万円未満の金額を切り捨てて表示しています。
該当項目に数字がない場合は“－”、百万円未満の場合は“0”と表示しています。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

区　分	前連結会計年度 （2021年3月31日） 金　額	当連結会計年度 （2022年3月31日） 金　額
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	20,549	**14,364**
受取手形及び売掛金	11,390	**－**
受取手形	－	**6,066**
売掛金	－	**5,274**
商品及び製品	4,518	**4,272**
仕掛品	393	**428**
原材料及び貯蔵品	3,893	**4,110**
その他	576	**773**
貸倒引当金	△0	**△0**
流動資産合計	41,322	**35,290**
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	46,372	**47,131**
減価償却累計額	△24,039	**△25,553**
建物及び構築物（純額）	22,333	**21,578**
機械装置及び運搬具	43,551	**44,445**
減価償却累計額	△36,383	**△38,372**
機械装置及び運搬具（純額）	7,167	**6,073**
土地	9,580	**9,625**
建設仮勘定	12,697	**14,775**
その他	5,813	**5,781**
減価償却累計額	△4,798	**△5,075**
その他（純額）	1,015	**706**
有形固定資産合計	52,794	**52,759**
無形固定資産		
ソフトウェア	1,117	**672**
ソフトウェア仮勘定	710	**742**
電話加入権	13	**13**
その他	109	**106**
無形固定資産合計	1,951	**1,536**
投資その他の資産		
投資有価証券	7,987	**8,105**
差入保証金	357	**388**
繰延税金資産	175	**204**
その他	1,063	**689**
貸倒引当金	△7	**△7**
投資その他の資産合計	9,576	**9,381**
固定資産合計	64,322	**63,676**
資産合計	105,644	**98,967**

（単位：百万円）

区　分	前連結会計年度 （2021年3月31日） 金　額	当連結会計年度 （2022年3月31日） 金　額
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,615	**4,336**
1年内返済予定の長期借入金	64	**1,999**
未払法人税等	1,107	**980**
賞与引当金	440	**398**
役員賞与引当金	80	**80**
設備関係支払手形	266	**337**
未払金	363	**628**
その他	651	**587**
流動負債合計	7,590	**9,348**
固定負債		
長期借入金	－	**7,667**
繰延税金負債	1,145	**927**
退職給付に係る負債	449	**478**
長期未払金	36	**32**
その他	471	**516**
固定負債合計	2,102	**9,622**
負債合計	9,692	**18,970**
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,123	**7,123**
資本剰余金	8,336	**8,336**
利益剰余金	86,149	**88,523**
自己株式	△8,902	**△27,561**
株主資本合計	92,706	**76,422**
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	3,340	**2,831**
繰延ヘッジ損益	262	**261**
為替換算調整勘定	△326	**△608**
退職給付に係る調整累計額	△104	**△164**
その他の包括利益累計額合計	3,172	**3,536**
非支配株主持分	73	**37**
純資産合計	95,951	**79,996**
負債純資産合計	105,644	**98,967**

連結損益計算書

（単位：百万円）

区　分	前連結会計年度（自 2020年4月 1 日 至 2021年3月31 日）金　額	当連結会計年度（自 2021年4月 1 日 至 2022年3月31 日）金　額
売上高	36,504	**36,778**
売上原価	21,177	**21,361**
売上総利益	15,326	**15,416**
販売費及び一般管理費	9,694	**9,281**
営業利益	5,632	**6,135**
営業外収益		
受取利息	63	**39**
受取配当金	60	**45**
為替差益	10	**–**
助成金収入	236	**207**
受取保険金	2	**73**
その他	48	**40**
営業外収益合計	421	**406**
営業外費用		
支払利息	2	**6**
為替差損	–	**43**
投資事業組合運用損	61	**90**
自己株式取得費用	1	**112**
その他	0	**3**
営業外費用合計	65	**255**
経常利益	5,988	**6,285**
特別利益		
固定資産売却益	1	**1**
投資有価証券売却益	1,028	**–**
特別利益合計	1,030	**1**
特別損失		
固定資産廃棄損	28	**1**
特別損失合計	28	**1**
税金等調整前当期純利益	6,989	**6,286**
法人税、住民税及び事業税	2,081	**1,952**
法人税等調整額	△21	**△0**
法人税等合計	2,060	**1,951**
当期純利益	4,928	**4,334**
当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失（△）	△30	**△35**
親会社株主に帰属する当期純利益	4,959	**4,370**

連結包括利益計算書

（単位：百万円）

区　分	前連結会計年度（自 2020年4月 1 日 至 2021年3月31 日）金　額	当連結会計年度（自 2021年4月 1 日 至 2022年3月31 日）金　額
当期純利益	4,928	**4,334**
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△282	**△508**
繰延ヘッジ損益	73	**△1**
為替換算調整勘定	△336	**935**
退職給付に係る調整額	36	**△60**
その他の包括利益合計	△509	**364**
包括利益	4,419	**4,699**
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	4,450	**4,734**
非支配株主に係る包括利益	△30	**△35**

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

区　分	前連結会計年度（自 2019年4月 1 日 至 2020年3月31 日）金　額	当連結会計年度（自 2020年4月 1 日 至 2021年3月31 日）金　額
営業活動によるキャッシュ・フロー：		
税金等調整前当期純利益	6,989	**6,286**
減価償却費	4,549	**4,115**
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	43	**△83**
貸倒引当金の増減額（△は減少）	0	**0**
受取利息及び受取配当金	△124	**△84**
支払利息	2	**6**
投資事業組合運用損益（△は益）	61	**90**
為替差損益（△は益）	△0	**49**
有形固定資産売却損益（△は益）	△1	**△1**
有形固定資産処分損益（△は益）	28	**1**
投資有価証券売却損益（△は益）	△1,028	**–**
売上債権の増減額（△は増加）	△79	**160**
たな卸資産の増減額（△は増加）	△1,050	**212**
仕入債務の増減額（△は減少）	△28	**△337**
未払消費税等の増減額（△は減少）	△380	**0**
未収消費税等の増減額（△は増加）	–	**–**
その他の流動資産の増減額（△は増加）	115	**67**
その他の流動負債の増減額（△は減少）	△153	**△60**
投資その他の資産の増減額（△は増加）	△188	**△124**
その他の固定負債の増減額（△は減少）	3	**38**
その他	△0	**△70**
小計	8,758	**10,514**
利息及び配当金の受取額	124	**83**
利息の支払額	△2	**△6**
法人税等の支払額	△2,025	**△2,089**
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,854	**8,501**
投資活動によるキャッシュ・フロー：		
定期預金の預入による支出	△12	**△25**
定期預金の払戻による収入	78	**141**
投資有価証券の取得による支出	△929	**△946**
投資有価証券の売却による収入	1,409	**–**
有形固定資産の取得による支出	△7,350	**△3,048**
有形固定資産の売却による収入	3	**2**
無形固定資産の取得による支出	△190	**△153**
投資事業組合からの分配による収入	38	**11**
貸付けによる支出	△0	**△0**
貸付金の回収による収入	0	**0**
保険積立金の払戻による収入	–	**271**
投資その他の資産の増減額（△は増加）	3	**△65**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,950	**△3,812**
財務活動によるキャッシュ・フロー：		
長期借入れによる収入	–	**10,000**
長期借入金の返済による支出	△110	**△398**
自己株式の処分による収入	108	**117**
自己株式の取得による支出	△453	**△18,773**
配当金の支払額	△2,044	**△1,995**
その他	–	**△0**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,500	**△11049**
現金及び現金同等物に係る換算差額	△150	**269**
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△2,746	**△6,091**
現金及び現金同等物の期首残高	22,658	**19,911**
現金及び現金同等物の期末残高	19,911	**13,820**

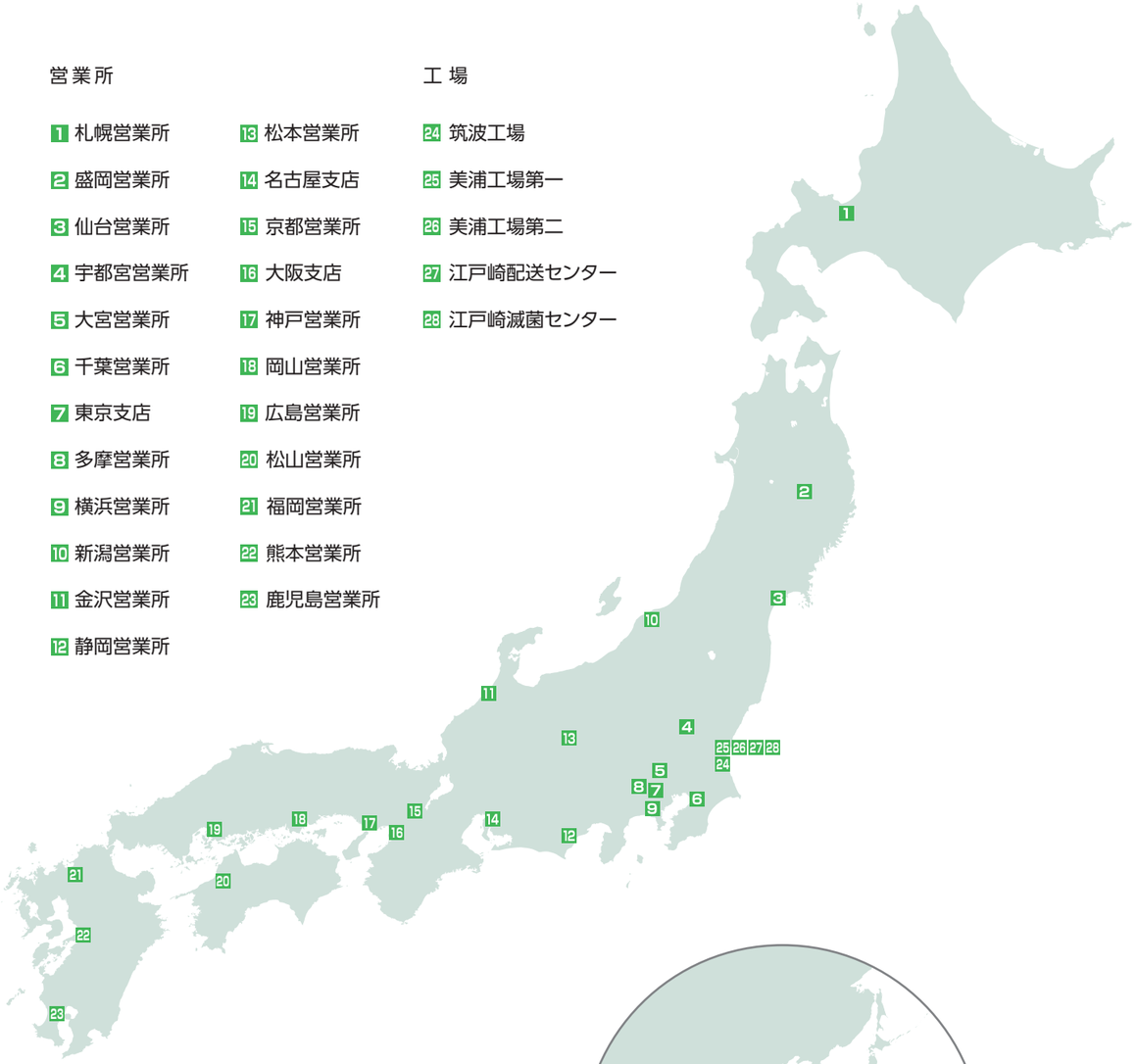
ネットワーク（2022年8月3日現在）

営業所

1 札幌営業所
2 盛岡営業所
3 仙台営業所
4 宇都宮営業所
5 大宮営業所
6 千葉営業所
7 東京支店
8 多摩営業所
9 横浜営業所
10 新潟営業所
11 金沢営業所
12 静岡営業所
13 松本営業所
14 名古屋支店
15 京都営業所
16 大阪支店
17 神戸営業所
18 岡山営業所
19 広島営業所
20 松山営業所
21 福岡営業所
22 熊本営業所
23 鹿児島営業所

工場

24 筑波工場
25 美浦工場第一
26 美浦工場第二
27 江戸崎配送センター
28 江戸崎滅菌センター



海外拠点

29 P.T. ホギインドネシア（子会社）
30 ホギメディカル アジア パシフィック PTE. LTD.（子会社）
31 P.T. ホギメディカル セールス インドネシア（孫会社）

会社概要（2022年3月31日現在）

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	東京都港区赤坂2丁目7番7号 〒107-8615 TEL: 03 (6229) 1300 (代) https://www.hogy.co.jp
設立	1961年4月3日
資本金	7,123,263,500円
従業員数	1,476名(連結)
営業所	23ヶ所
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
コード番号	3593
株主数	8,244名
発行済株式総数	32,682,310株
決算期	3月31日
定時株主総会	6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町一番地一号 〒183-0044 TEL: 0120-232-711
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人 東京都千代田区有楽町一丁目1番2号 東京ミッドタウン日比谷 日比谷三井タワー

大株主の状況（2022年3月31日現在）

■日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,415,800株	13.51%
■STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505025 （常任代理人　株式会社みずほ銀行決済営業部）	1,614,800株	4.94%
■株式会社日本カストディ銀行（信託口）	899,600株	2.75%
■NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE 009−016064−326　CLT （常任代理人　香港上海銀行東京支店）	839,300株	2.56%
■SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT （常任代理人　香港上海銀行東京支店）	813,718株	2.48%
■保木 潤一	728,183株	2.22%
■STATE STREET CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM44 （常任代理人　香港上海銀行東京支店）	671,900株	2.05%
■THE BANK OF NEW YORK 134105 （常任代理人　株式会社みずほ銀行決済営業部）	624,040株	1.90%
■NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE TOWERS WATSON COMMON CONTRACTUAL FUND (TTF)（常任代理人　香港上海銀行東京支店）	610,660株	1.86%
■株式会社メディパルホールディングス	584,000株	1.78%

(注)当社は自己株式 8,425,207株を保有しています。

株式会社 ホギメディカル