HOGY®

HOGY MEDICAL REPORT 2023

ホギメディカルレポート 2023

ホギメディカルは医療の進歩に貢献すべく、
患者様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に貢献できる製品および
システムをご提供しています。

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。

経営の基本となる考え方

〈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。

C O N T E N T S

2 ホギメディカルの歩み

4 トップメッセージ

8 ホギメディカルの事業紹介

10 ホギメディカルの成長ドライバーと目指す姿

12 当社の成長を支える基盤

「プレミアムキット®」

安全な製品を作るための製造体制

海外事業

16 サステナビリティ

インタビュー

環境

社会

企業統治 － コーポレート・ガバナンス －

30 社外取締役メッセージ

32 データ編

財務・非財務ハイライト

5カ年財務サマリー

連結財務諸表

ネットワーク・会社概要・株式の状況

HOGY MEDICAL REPORT 2023

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 2023」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：2022年4月1日～ 2023年3月31日

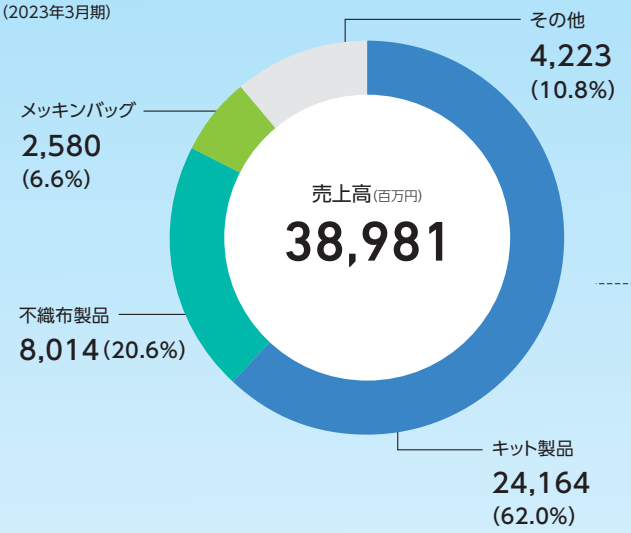
＊上記期間外の情報も一部掲載しています。

※「プレミアムキット®」およびブリスターキット、タイベックキットは販売名「一般外科キット」他14種のことを表します。

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年に設立され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」を発売し、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
(2023年3月期)



オートクレーブ滅菌用包装袋
メッキンバッグ(乾熱/シリンジ式)
1964年

オートクレーブ滅菌用包装袋
メッキンバッグ(ロール式)
1970年

医療用不織布(湿式)
メッキンガウン/メッキンオイフ
1975年

スパンレース不織布
MGYシリーズガウン
1983年

滅菌用包装袋
ハイブリッドメッキンバッグ
1984年

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

1963年
HOGY 印心電計記録紙
販売開始

1964年
メッキンバッグ(滅菌包装袋)
製造 及び 販売開始

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

1972年
医療用不織布製品
製造 及び 販売開始

1978年
美浦工場第一完成

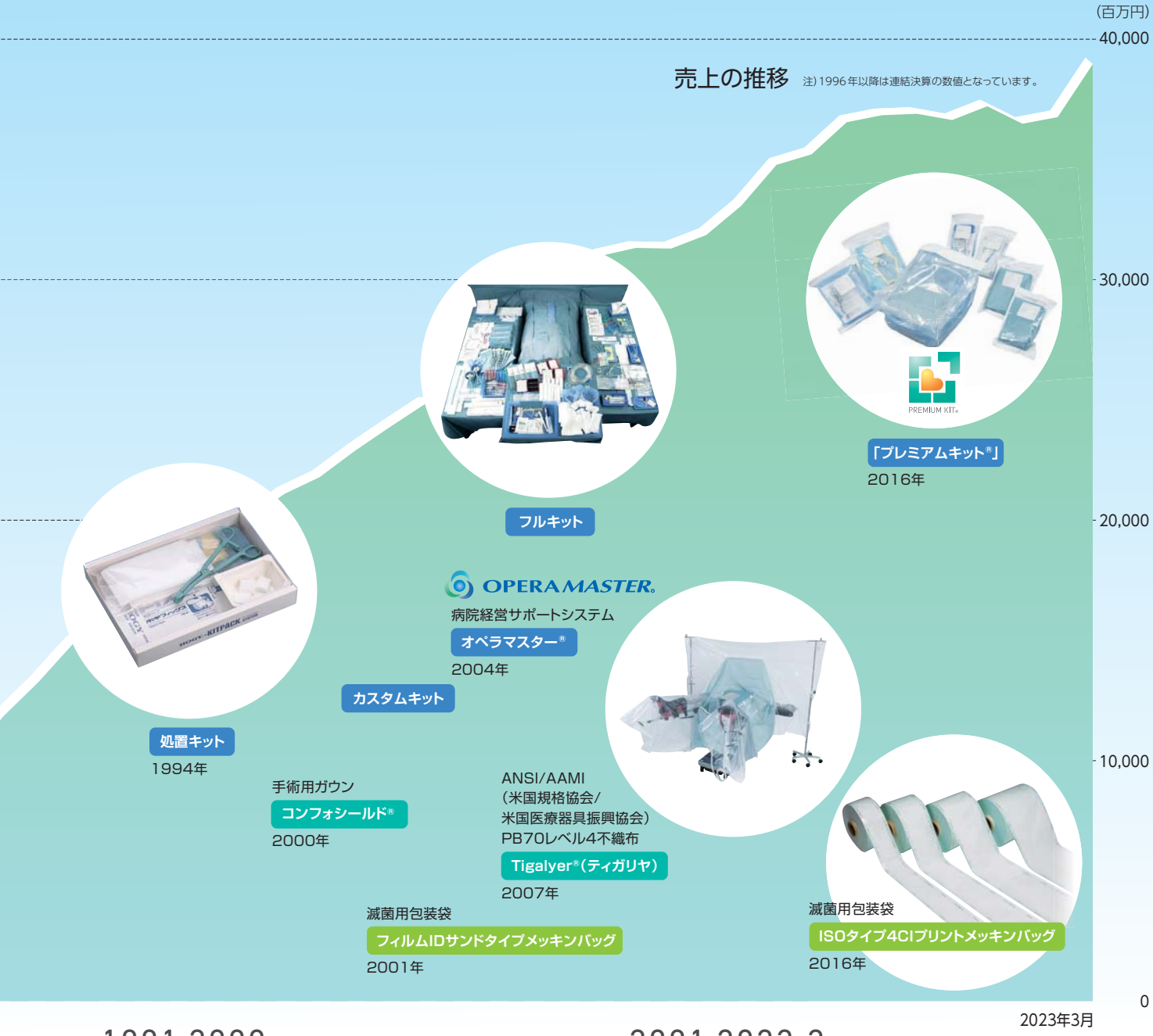
1981-1990

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
に商号変更

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

2001-2023.3

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

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
(現連結子会社) 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
市場第一部指定

2002年
本社ビル完成

2003年
筑波キット工場
完成

2006年
筑波OPC(全自動倉庫)
稼働

2011年
P.T. ホギメディカル セールス
インドネシア
(現連結孫会社)設立

2017年
筑波新工場(プレミアム
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.
(現連結子会社)設立

2022年
東京証券取引所 市場第一部
からプライム市場に移行

代表取締役社長 兼 CEO

保木 潤一

当社は手術の集中化する可能性の高い高度急性期病院や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」で、人手不足や生産性改善に貢献してまいります

第62期(2023年3月期)の振り返り

当連結会計年度における世界経済は、各国政府による新型コロナウイルス感染防止対策と経済活動の両立が進んだことなどから消費や投資が拡大し、概ね回復基調で推移いたしました。一方、ロシアによるウクライナへの軍事侵攻や原油をはじめとする資源価格の高騰などは継続し、世界情勢は依然として不安定な状態が続きました。

国内におきましては、新型コロナウイルス感染が拡大と縮小を繰返し、社会・経済活動へ影響を与えました。また、外国為替相場の変動や世界的なインフレ傾向もあり物価上昇圧力が高まり、経済活動に大きな影響を及ぼしました。

医療業界では、感染者数に合わせて医療機関への負担が増減しているものの、関係者の経験と努力によりコロナ患者増加による手術件数への影響は以前と比べると少なくなってまいりました。一方で、急激な円安や資源価格の上昇、電力費、輸送・運搬コストの上昇などにより多くの物資の価格が上昇したことに加え、医療現場におきましては、人手不足が常態化しております。

また、政府が主導する地域医療構想の一環である病床機能再編への取り組みに関しては、2022年4月からの診療報酬改定において急性期充実体制加算が導入されるなど、病院経営にとっては変動が大きく、かつ対応が急がれる厳しい状況が継続しております。

このような環境下、当社グループにおきましては、当連結会計年度において医療安全とお客様の業務効率化に資する製品の提案を積極的に展開したことなどにより、売上高が伸長いたしました。特に最重要戦略製品である「プレミアムキット®」(以下「プレミアムキット」と表記)は当連結会計年度においても売上が拡大しております。

■ 第62期(2023年3月期) 損益計算書

単位: 百万円 端数: 切捨て	22.3 61期実績		23.3 62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	36,778		**38,981**		2,203	106.0%
営業利益	6,135	16.7%	**6,634**	**17.0%**	499	108.1%
経常利益	6,285	17.1%	**6,653**	**17.1%**	368	105.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,370	11.9%	**4,316**	**11.1%**	△ 54	98.8%
E P S	153.00円		**177.95円**			

この「プレミアムキット」は術前、術中、術後において発生するお客様の手間を削減するとともに、手術における医療安全が確保できる高付加価値製品であり、発売以降お客様に高いご評価をいただき堅調に売上を伸ばしている当社の主力製品です。

また、新型コロナウイルス感染者が増加した期間には、医療関係者向けの高機能マスクの需要が急増し、一部製品の売上が大きく伸長いたしました。

これらの結果、当連結会計年度の売上高は38,981百万円(前期比6.0%増)となりました。キット製品の売上高は24,164百万円(同7.1%増)、内「プレミアムキット」の売上高は14,915百万円(同12.0%増)となりました。売上原価は、円安による輸入材料の高騰や電力代等の値上げ、長期滞留品の評価減が影響を及ぼし原価率が上昇いたしました。販売費及び一般管理費は、費用の抑制に努めたことから前連結会計年度に比べ減少いたしました。

この結果、営業利益は6,634百万円(同8.1%増)となりました。経常利益は、前連結会計年度に計上していた新キット工場の牛久市助成金収入が終了したことなどから減少し6,653百万円(同5.8%増)となりました。また、特別損失に資産の減損があり464百万円計上いたしました。以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は4,316百万円(同1.2%減)となりました。なお、2023年3月期の配当金は、第1・第2四半期が各17.50円、第3・第4四半期が各18.00円、通期で3円増配の71円となりました。

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、新型コロナウイルスが5月に感染症分類の5類へ移行し消費者マインドは回復傾向にあるものの、引き続き不安定な世界情勢、資源・原材料価格の高騰、為替変動による海外調達材料の高止まり等、厳しい環境が続くことを想定しております。

国内では、政府による病床機能再編を含む地域医療構想の実現に向けた取り組みが着実に前進しており、各医療機関はその対応に迫られております。とりわけ医療従事者の離職率が高止まりする中、2024年に開始される予定の医師の残業規制を契機とする働き方改革が目前に迫り、医師の働き方改革やタスクシフトなど医療関係職の業務範囲の見直しや職場改善が求められており、医療安全と院内業務の生産性向上を両立させることが急務となっております。

当社におきましては、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行ってまいります。今後、医療機関において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。タスクシフトにより看護師は一層専門的な業務への専従と業務負担増加が見

「プレミアムキット」

詳しくは **P.12-13** をご覧ください。

込まれ、機能分化による特定医療機関への患者集中と相まって、業務増加から医療従事者の離職率は高止まりが続くと考えられます。

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、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。

海外事業におきましては、シンガポールにある販売子会社のホギメディカルアジアパシフィックPTE. LTD. 及びインドネシアの販売孫会社P. T. ホギメディカルセールスインドネシアが、シンガポール及びインドネシアを中心に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期を2023年4月より稼働いたしました。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、上記市場環境と新キット工場Ⅱ期稼働による償却費の増加により原価率の上昇が見込まれます。

また、事業拡大に向け注力しているR-SUD(単回使用医療機器再製造)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いたします。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おり、当社では2022年より販売を開始しました。

R-SUD(単回使用医療機器再製造)事業

詳しくは **P.16-19** をご覧ください。

株主還元と63期の業績予想について

当社は、株主の皆様への利益還元の充実は、株主価値の向上につながる重要な経営施策の一つと考えており、連結業績等を総合的に勘案し、その内容を決定しております。剰余金の配当につきましては、安定配当を基本としつつ、一定期間を超えて運転資金と今後の投資に必要な資金を上回る現預金がある場合は、株主還元施策を実行する方針です。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おります。

2024年3月期の連結業績予想につきましては、円安による原価上昇や、新工場Ⅱ期稼働分の償却費に加え、原材料・資材価格の高騰等、厳しい環境の継続を想定しておりますが、「プレミアムキット」の売上拡大に取り組んでまいります。

このような状況を踏まえ、売上高40,890百万円(前連結会計年度比4.9%増)、営業利益4,720百万円(同28.9%減)、経常利益4,900百万円(同26.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益3,430百万円(同20.5%減)を計画しております。また、配当金につきましては、各四半期20.00円、通期で9円増配の80円を予定しております。

手術室を中心とした医療の現場の「安全と安心」に貢献しています

創業以来63年にわたり、常にお客様の課題解決を考え、医療の現場の「安全と安心」に貢献してまいりました。現在ではメッキンバッグ、不織布製品、そして「プレミアムキット®」をはじめとするキット製品は約9,000施設のお客様にご愛顧いただいています。

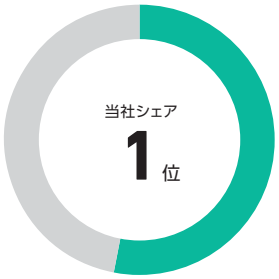
発売より25年を経過したキット製品は、従来単品で集めていた医療材料をセット化したものです。それによって過不足なく統一された手術準備ができるので、材料準備の負担を軽減し本来の看護業務に集中できるようになり、安全性が向上します。日本で年間160万件を超える手術の現場でご使用いただいています。

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、市場の創造と製品の開発・販売を行ってまいります。

メッキンバッグ

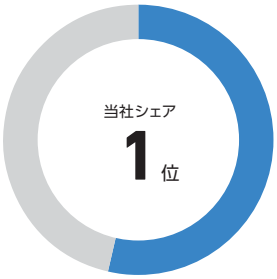
2020年度滅菌包材市場
4,060百万円

ドレープ製品



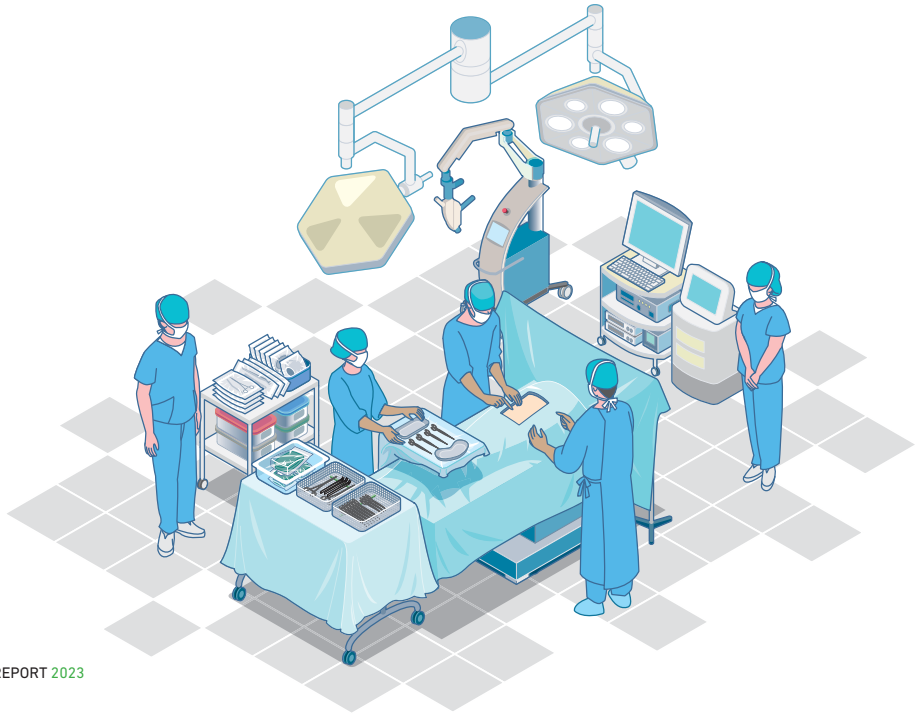
2020年度医療用覆い布（ドレープ）市場
10,490百万円

キット製品



2020年度キット製品市場
39,390百万円

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』



主要製品売上構成
（2023年3月期）

38,981
百万円

メッキンバッグ

ホギメディカルでは、滅菌に最適な素材として特殊な微細構造を持つ滅菌紙を開発し、1964年にメッキンバッグを発売しました。
このメッキンバッグは、滅菌用の蒸気やガスの透過性と無菌保存性という、相反する性質を合わせ持った特殊な紙とフィルムを張り合わせた袋状の滅菌包装材です。現在でも多くの医療機関においてご使用いただいています。

不織布製品

1972年、医療用不織布製品の販売を開始致しました。それまで医療機関で、縫製・洗浄・折畳・滅菌して繰り返して使用していた綿布に代わり、手術部位感染防止、職業感染防止のために、不織布を開発しました。患者を覆うためのドレープ製品や手術用ガウンを中心に手術室をはじめとした医療現場においてご使用いただいています。

キット製品

手術において使用する不織布や医療材料をワンパッケージにしたものです。準備不足による手術進行の妨げを防止し、集中できる環境を構築します。術式、医師毎にカスタマイズにて製造可能です。

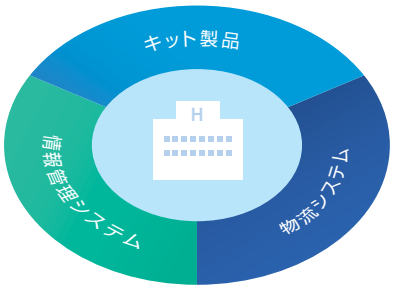
プレミアムキット®

「プレミアムキット®」は術前・術中・術後に必要な医療材料がすべてパッケージ化されており、安全に、スムーズに展開できる「オールインワンキット」です。手術の準備時間の大幅な削減による「働き方改革」や作業手順の平準化による効率化と安全性の向上の実現をサポートします。

詳しくは P.12-13 をご覧ください。

オペラマスター®

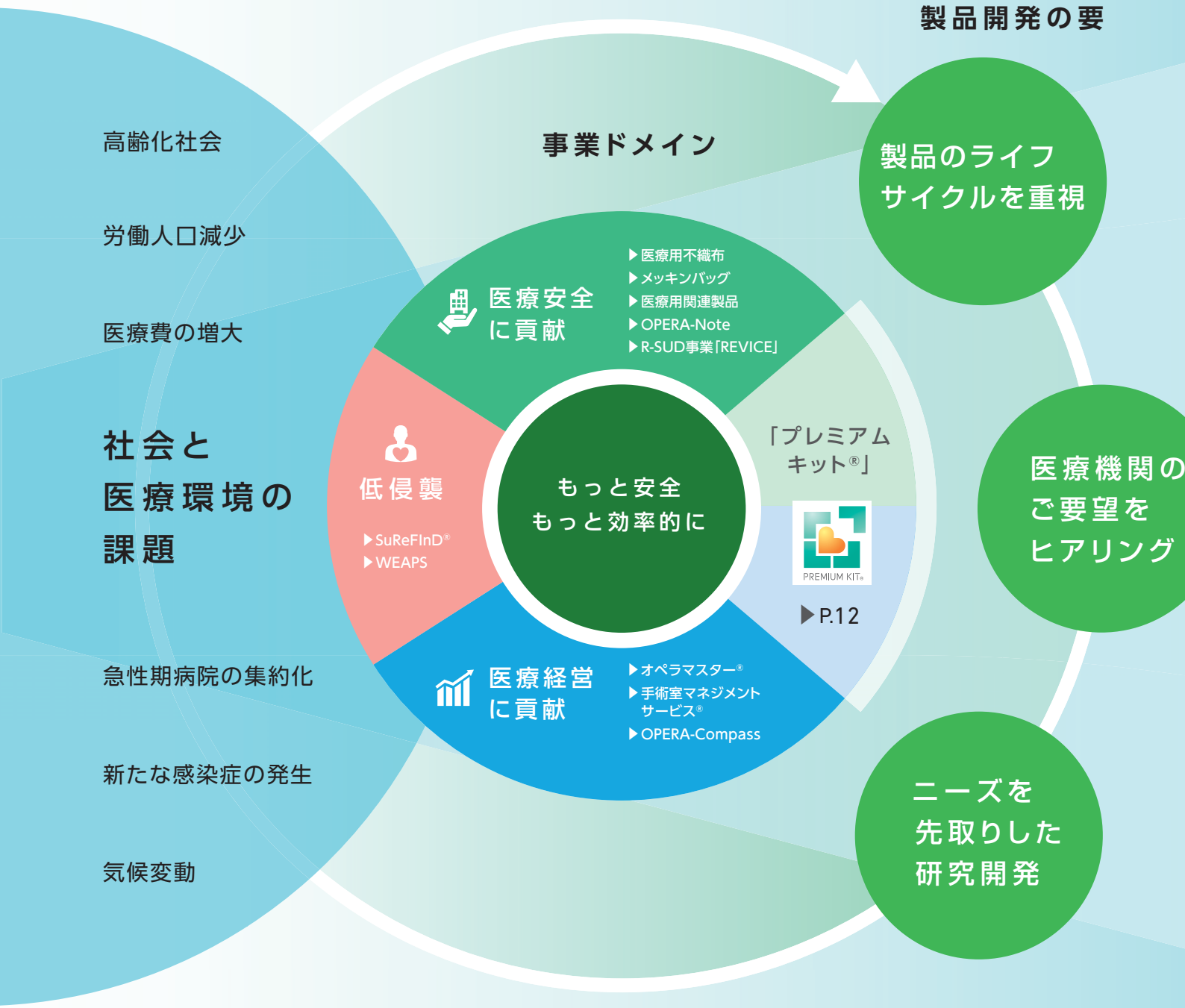
「オペラマスター®」は、手術室の稼働状況や原価管理の情報を分析、提供することで、病院の経営改善をサポートし続けるシステムです。
収益の向上・安全性の向上・業務の効率化を目的とし、キット製品を使用し、手術予定に合わせた納品をすることで病院の在庫負担を軽減します。



ホギメディカルの成長ドライバーと目指す姿

医療は社会課題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3つ、導入期・成長期・成熟期という製品毎のライフサイクルを分析し、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、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。



重点施策

- 新製品の投入
- 再製造単回使用医療機器（R-SUD）
▶P.16
- サプライチェーンマネジメント（SCM）構想
- 海外事業の拡大
▶P.15
- 環境に配慮した事業活動
▶P.20
- 多様な人材の育成
- ガバナンスの強化・透明性
▶P.24

「プレミアムキット®」

医療環境の変革の時代に対応した「プレミアムキット®」

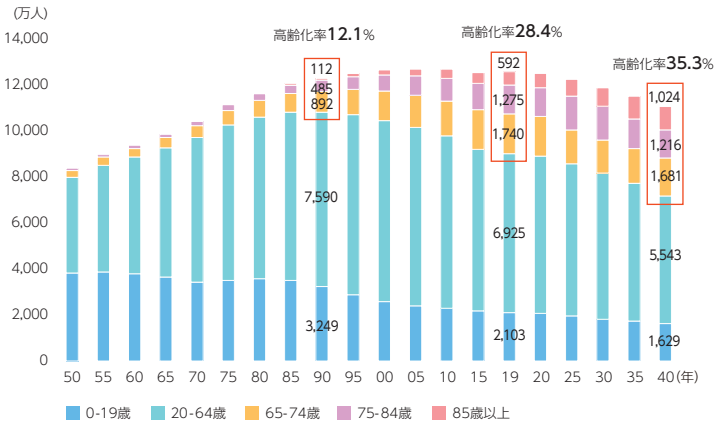
「プレミアムキット®」を開発した背景には、医療業界における2025年問題を見据えた「機能分化による病床の再編」、2035年以降より加速する「高齢者の増加」、「労働人口の減少」という3つのキーワードがあります。「プレミアムキット®」はこれらの問題に立ち向かう医療機関を支援する製品です。

「プレミアムキット®」は、従来のキット製品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。

想定される今後の医療環境について

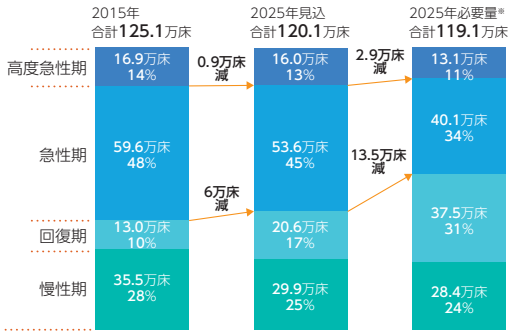
医療体制が見直され、患者が急性期病院に集中する一方で、高齢化により手術件数は増加が予想されます。また、少子高齢化により労働人口の減少は医療の現場においても同様で入手不足が見込まれています。機能分化は厚生労働省の見立てより進んでいないため今後さらに機能の見直しが叫ばれています。

● 高齢化社会の到来



資料:2015年までは総務省統計局「国勢調査」、2019年は総務省統計局「人口推計」による10月1日確定値、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」における出生中位・死亡中位推計。

● 機能分化による病床再編



出典:2021年度の病床機能報告結果(地域医療構想・医師確保WG(1)1 220616)を基に作成

※地域医療機想における2025年の病床の必要量(入院受療率や推計人口から算出した2025年の医療需要に基づく推計〈平成28年度末時点〉)

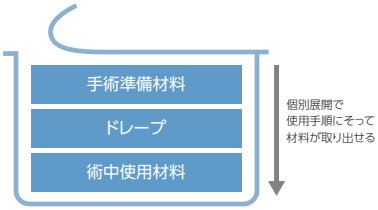
生産労働人口の減少

重症な患者が急性期病院に集中し、高齢化、働き手の不足などの課題が山積

「プレミアムキット®」について

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。



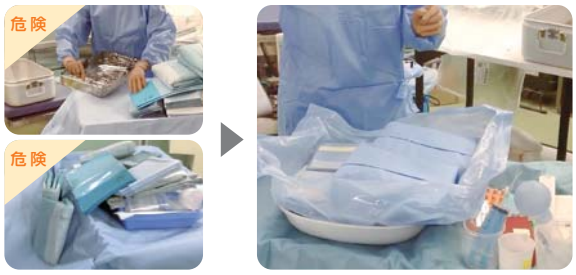
「プレミアムキット®」(術中)

「プレミアムキット®」使用のメリット

1 安全性と利便性を備えた新しい包装形態で安全に開封

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に積み上げた際などに材料の荷崩れが発生することがありました。

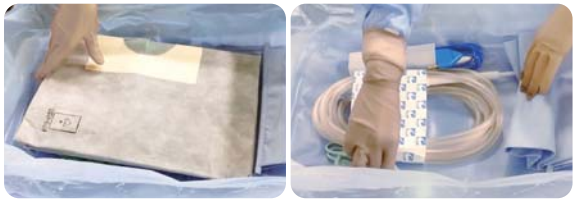
荷崩れを気にしながらの展開作業は、看護師にとって大きなストレスとなります。このストレスと、床に落ちた材料の無駄は、新形態のブリスター包装、手術の進行に沿った使用順に梱包した「プレミアムキット®」を使用することで軽減できます。



従来キット　「プレミアムキット®」

2 手術順序に合わせて設計可能

「プレミアムキット®」は各医療機関の要望に応じたカスタマイズ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準備手順や手術の順序に合わせて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。


「プレミアムキット®」

3 ドレーピングの順番の暗記はキットに任せて手術に集中

従来のキット製品も「プレミアムキット®」と同様に、希望する順番で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、並べ替えをし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®」を使用することで、手術の安全・安心につながります。

手術準備業務の仕組みを変え、生産性向上と働き方改革に寄与します。

安全な製品を作るための生産体制

当社の筑波工場は、より高度な安全性を追求し、機械化による「製品不具合ゼロ」と、お客様の在庫負担を軽減するスピーディーな出荷・配送を目標としています。すでに自動化されている滅菌センター・配送センターと連動し、一貫した生産ラインを実現しています。新キット工場では、先進の機械やロボットによる自動化が進んだだけでなく、当社が長年にわたって培ってきたノウハウを活かして、より安全で高品質な「プレミアムキット®」の安定供給を実現しています。

筑波工場 全景

災害対策

安全面では、新キット工場の建屋では免震構造の採用によって、震度7の地震にも耐えられる設計で、地震の揺れが建屋に伝わりにくくなっています。これにより、ロボットの転倒などを防ぎ、地震直後からの生産が可能です。

新工場の免震構造

ホギメディカルの滅菌について

単回使用医療機器の滅菌方法は、主にEOG（エチレンオキサイドガス）滅菌や電子線（EB:Electron Beam）滅菌、ガンマ線滅菌があります。国内のキットメーカーとして初めて電子線滅菌を採用し、30年以上が経過しました。各種規制や法律に準拠するとともに、社内でのバリデーションで製品毎の滅菌条件を設定するなど、これまでに培ってきた滅菌に関わるノウハウの結集で可能な限り短い納期でお客様のもとへお届けしています。

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	エアレーションのため 十数日を要する
環境対策	な し	発がん性、環境汚染など規制あり

海外事業

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います。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等に伴い、患者数・手術件数が増加しています。そのため、医療機器・材料市場は成長を続けています。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います。

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）

海外での事業基盤をより強固にするため、2018年よりASEAN地域の経済をリードするシンガポールに販売子会社を設置し、営業活動を開始しました。引き続き、医療需要の拡大が見込まれる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いきます。

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。労働集約的な製品の製造だけでなく、自動化を推進し効率化を進めています。現在他のメーカーから供給を受けている医療材料についても内製化に取り組んでいきます。

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への販売だけでなく、将来的には東南アジア全域での拡販を検討していきます。

INTERVIEW

医療機器の未来に向けて

佐々木　勝雄

取締役 副社長 業務執行全体統括

安全・安心は「安定供給」が支える

ホギメディカルでは、お客様に「安全・安心」をお届けするには「品質」と同様に「安定供給」も大切だと考え、常に経営の重要課題として位置づけております。私が生産本部の責任者を務めていた10年前の話になりますが、そのころから将来の労働力不足をリスクと認識し、製造の大幅な自動化を取締役会で決定し、現在のプレミアムキット工場を6年前より稼働させています。これはほんの一例ですが、当社ではこのように長期的な視点で考え、計画的にリスク対策することが重要だと考えてまいりました。しかし、VUCAの時代と呼ばれる現代は、変則的で急激な変化が次々と起こっており、従来のスタイルで将来を計画していては対応が追い付かなくなってきました。ここ数年はコロナウイルスによる輸出入の制限で苦労したかと思えば、ロシアのウクライナ侵攻を契機とした資源の高騰や枯渇、さらに自然災害によるサプライチェーンの寸断など、安定供給を揺るがす様々な出来事が相次いで起こり、その対応に毎年追われている状況です。今後もこのような予測不可能な状況は続くものと考えられ、いかに機敏かつ柔軟に対応できるかが事業に大きく影響するようになりました。なかでも気候変動を起因とした自然災害は、災害自体への備えや対応も大切ですが、今以上に環境が悪化しないよう世界が協力して対策を講じており、医療業界も例外ではありません。また、資源の多くを国外に頼り、輸入品も多い日本の医療機器業界では資源が不安定になることに強い危機意識をもっています。特に手術室で使用するような高度な医療機器は代用品で手術を進められるようなものは少なく、安定供給を確保する為に、長期的な対策を打っていく必要があると考えています。

“当社らしさ”を再びこの事業で

当社では6年前よりR-SUD事業「REVICE」に着手いたしました。長年にわたりリユースしないこと、感染ルートを遮断することが感染制御には必要だと単回医療機器を提案してきたので、本事業を始めた当初は私自身戸惑いもありました。しかし、昨今の環境変化と世界動向を踏まえると、リユースすることで医療機器の安定供給を確保し、さらに新たなビジネス機会を生みだす事業として理解しています。また、当社が長年培ってきた「洗浄」「滅菌」などの感染対策に関する知識や、今までの品質の検証方法などが本事業には非常に役立っており、経験と新たな知識とを融合させながら、試行錯誤で構築しています。何事もスタートに立つことが大切であり、今までも世にない製品で医療の発展に貢献してきた“当社らしさ”を再びこの事業で思い起こし、新たな価値観と「安全・安心」をもって医療の持続可能性に貢献していきたいと思います。

キット製品の安定供給に向けて

当社の主力製品である「プレミアムキット®」を始めとしたキット製品はその内容物の多くがプラスチック製です。1つのキットに100個以上の内容物が投入されている場合も多く、それらを全てリユースすることは経済的にみても、労働力確保の面でも現在の日本でビジネスとして成立させることは難しいのが現状です。そこで、当社では環境配慮の側面からムダの削減や、素材の変更など、キット製品に関しては、今できることから段階的に進めていくこととしました。例えば包装材の一部を紙製に変更することで20t以上のプラスチック原料を削減したり、キットに入っている物品の個包装を削減したりと、地道ではありますが、確実な一歩として取り組んでおります。また、キット製品は医療現場では感染性廃棄物として全て焼却処分されることが前提なので、そういった場合にも燃焼効率の良い素材への変更や、製造時点で植物由来の素材を利用するなど、環境負荷の軽減に向けて研究しております。

医療機器は日用品等の消耗品と異なり、非常に厳しい品質基準があり、素材変更をするだけでも新製品と変わらない手間暇がかかりますが、長期的視点で考えた場合に、お客様に安定供給をお約束するには環境と共存できる製品開発が必要と考え、取り組んでおります。これからもお客様の「安全・安心」のために単回使用製品とリユース品との最適なバランスで医療を支えていければと考えております。

医療機器業界の未来に向けて

気候変動に対するリスク意識や対策は投資家の方からしか質問されることはなかったのですが、近年お客様からお尋ねされる機会も増えてきました。また、医療機器関係の学会でもSDGsなどをテーマにしたシンポジウムが設けられるようになり、医療の現場にも環境問題や社会問題に対する意識が高まってきたのを感じます。当社では、それらの要請に応えるためにも、先ずはR-SUDの市場を厚生労働省や関係各所と確立させ、より多くの企業が参入できるよう魅力あるものにしていきたいと考えています。そして、その先には、環境と共存した新たなサプライチェーンを構築できればと考えています。ホギメディカルは今も、これからも未来の「安全・安心」のために一歩ずつ取り組んでまいります。

R-SUD事業の現場から～現状と展望～

吉留 廣幸
執行役員 営業管理部部長

R-SUD事業の現状について

約6年前からR-SUD事業をスタートさせ、お陰様で現在では業界最多の6品目の承認品を保持しています。2022年に「REVICE」ブランドを立ち上げ、その第一弾として上市しました非侵襲領域の『再製造フロートロン』や鏡視下手術で使用される『再製造トロッカー』については、再生産部品の収集ならびに再製造品の販売のどちらにおいても取引施設数が増加しております。特に収集においては直近1年半で大きく伸長し、58施設（2023年9月時点）となっている状況です。また、そのうち

10施設が既に当社の「REVICE」の製品購入（使用）を開始しており、この先も販売数は増加するものと見込んでおります。

直近で取引施設数が伸びてきた背景にはここまでに至る当社社員の地道な営業活動と学会などでの講演活動が実を結んできたものと考えております。2022年3月に発表された、厚生労働省 再製造SUD推進検討委員会がR-SUDの認知度合に関する調査報告書を公表しましたが、国立大学病院で約50%、日本病院学会会員で約40%、日本医療機器学会員に至っては約70%と高い割合で認知されていることがわかりました。また、同アンケート結果では材料コストの削減を期待するだけでなく、医療廃棄物削減や環境保全など社会課題への対応として前向きな声も多く聞かれ、事業発展が期待できる市場環境ができてきたと捉えております。

販売強化に向けて

事業開始当初より専任の組織体制を構築しておりますが、市場環境が追い風となってきたことから、昨年5名増強し、総勢9名のチームで全国の医療機関へ営業活動を展開しています。特に再製造に関するお客様の疑問や不安にお応えすることを第一とし、ご希望のお客様には当社工場を見学いただいております。また、工場にお越しいただけない場合には再製造過程を詳細に撮影した動画でご説明するなど、少しでも再製造への不安を払拭し、正しく理解いただけるよう努力しております。その他には、全国での学会展示にも積極的に出展し、来場されたお客様には丁寧にご案内しております。先日は大阪大学医学部附属病院 病院教授 手術部・材料部・臨床工学部 部長の高階雅紀先生に「最先端のR-SUD製造工場」というテーマにて第98回医療機器学会大会にて講演を行っていただき、大盛況のうちに終了しました。今後も多くの医療施設の皆さんにご賛同いただけるよう、販売環境を充実させていきます。

将来に向けて

私の率いる営業管理部では、R-SUD事業「REVICE」の認知と浸透を中期目標の一つに据え、毎年の販売目標を達成していくことがその成果だと考えています。

その高みを目指すには、認知度が向上してきた“今”を逃すことなく、より多くの製品ラインナップを揃えることが大切です。したがって現在準備中の承認済製品の上市を急ぐことは当然ながら、今後3年以内に追加で7～10品目程の上市を計画しています。品目数が増えれば採用いただく医療機関でのメリットも大きくなりますので採用に結び付く確率も上がり、販売数はこれまで以上のペースで伸びていくと予測しております。

また一定数の販売品目が揃った次のステップとして、手術キットへの投入を計画しています。キットの内容物として投入することでお客様の利便性や経済性が更に高まることが予想され、付加価値の拡大につながると考えています。

他方、再製造事業が進むことによって業績だけでなく当社に新たな技術や知見が蓄積されるメリットがあります。収集～再製造まで多くの工程における経験を蓄積できることは大きく、今後、自社でデバイスの開発・販売を行う際にも、それらを活かすことによって、製品の開発から、物流体制の構築まで、全体を見通したビジネスモデルを生みだすことになるのではないかと期待しております。

最後になりますが、ホギメディカルが未来に向けて描く医療機器のサプライチェーンマネジメント構想において、当社のR-SUD「REVICE」製品を主要製品の一つにしたいと考えております。その実現のためにも、早期にR-SUDの市場を拡大し、製品流通を安定させることが大切です。ぜひ医療施設の皆さまにこの事業を広く知っていただき、共に市場を育て、医療機器の持続的な供給の実現にご協力いただければ幸いです。

REVICE

ホギメディカルのR-SUDブランド「REVICE」について

「REVICE」とはReuse（再利用）と Device（機器）の改定するという意味を組み合わせて生まれた名前です。ロゴマークの二つの“R”が回転しながら循環している様は、「製造（再製造）」と「使用」を繰り返していくR-SUDを表現しています。

上市している製品ラインナップ

特 集

Special Feature

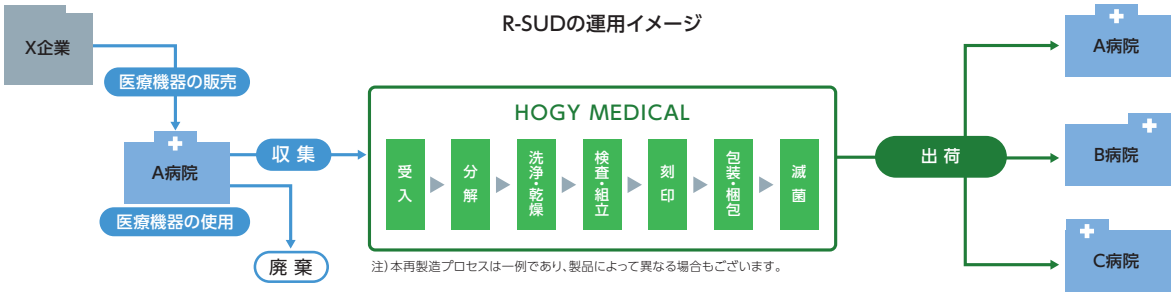
医療安全を確保しながら資源を有効活用するR-SUD

2017年7月、「医薬品医療機器の品質、有効性及び安全性の確保に関する法律」が改正され、単回使用医療機器の再製造に関する法律が創設されました。ホギメディカルでは、再製造単回使用医療機器(R-SUD)に挑戦し、持続可能な社会と医療の安全・安心を守り続けます。

R-SUDとは

使用済みの単回使用医療機器 (Single Use Device:SUD)を、医療機器製造販売業者が医療機関から収集し、検査・洗浄・滅菌等の処理 (再製造) を行い、再び使用できるようにした再製造単回使用医療機器です。

R-SUDの運用イメージ

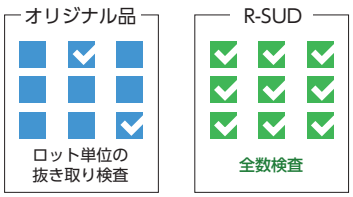


注)本再製造プロセスは一例であり、製品によって異なる場合もございます。

R-SUDの普及によって期待されること

医療安全の確保

R-SUDは全数検査されるため、不具合発生率が抑制されます。



医療資源の有効活用

1回の使用で廃棄となるSUDを再製造することにより、医療・福祉廃棄物の削減に貢献します。

医療・福祉産業廃棄物の排出量

52.7万t

環境省 産業廃棄物の排出・処理状況等 (令和元年度実績)
https://www.env.go.jp/content/900518472.pdf
(2022年11月17日閲覧)

持続可能な医療の提供

国内製造のため、世界的なサプライチェーンの寸断リスクに備えた対策ができます。

環境への配慮

再製造の際に機器の洗浄で使用された水は、自社工場内に設置された装置で浄化されます。浄化された排水は、ヒメダカが生育できるほどの水質が確保され、環境の保全に配慮しています。

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。

ホギメディカルのサステナビリティとは、医療の安全・

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。

環境 Environment

地球環境と医療・経済の共存を目指す

深刻化する気候変動に対応するため、ホギメディカルでは2030年に向けて「GHG排出削減」「環境に配慮した製品開発」を方針として掲げ、全社活動として取り組んでいます。

14年続く環境保全活動

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

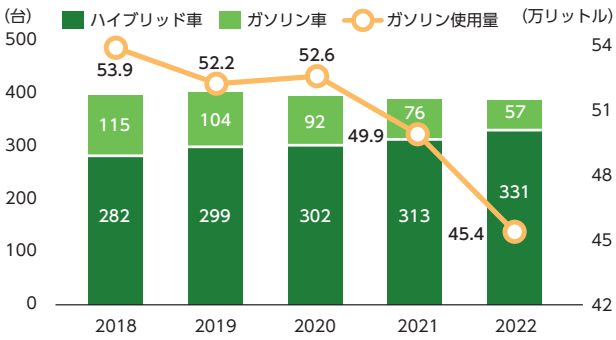
当社筑波工場に隣接する「谷津田」と呼ばれる湿地帯の耕作放棄地6,700m²を市から借り受け、無農薬で米を栽培し、水田として再生・復活させることを目的として活動を続けております。今までに延べ2500人を超える従業員やその家族が参加しました。また、田植えや稲刈りといった農業体験だけでなくSDGs勉強会や、虫探し、食事時間での社員交流、スイカ割などのイベントも開催し、家族と共に楽しめる社内行事として定着しています。

安心を守り続けること

85.3%をハイブリッド車に変更

当社では6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。2022年度は18台を切り替え、全営業車の85.3%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。今後はEV車も視野にいれながら環境に配慮した移動手段を選定してまいります。

車両台数・ガソリン使用量

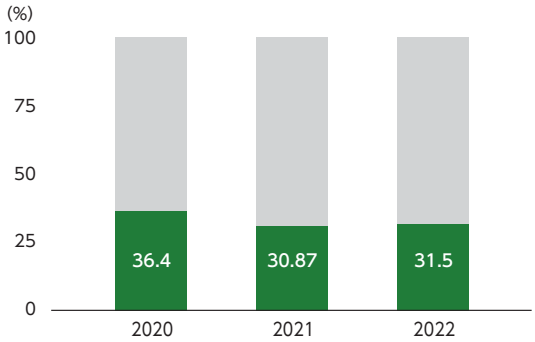


ひとりひとりが資源を大切に

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。ペーパーレスの推進や、文具の社内再利用、グリーン購入の推進、クリアファイルの資源回収など、身近なオフィス用品から環境を考え、行動しています。

クリアファイル リサイクル回収の様子

オフィス文具のグリーン購入比率(件数ベース)



環境に配慮した製品開発に向けて

温暖化効果ガスの原因である二酸化炭素の排出を少しでも抑えるため、品質や承認内容への影響がないことを慎重に確認した上で、過剰な包装と考えられるものを削減したり、また包装材料の変更などに取り組んでいます。それによって環境に良いだけでなく、多くの包装材を開封するお客様の手間も軽減することから利便性も高まり、好評です。今後もより多くの製品で計画していきたいと考えています。

社会 Social

人々の健やかな生命と幸福に尽くす

社員の成長が会社の成長の原点であると考えるホギメディカルでは、2030年に向けて「D&Iの推進」ならびに「人的資本への投資強化」を方針としました。これらの実践を通して、多様な価値観をもつ人材の確保と成長を支えていきます。

安全な製品の提供に向けISOの保持と教育体制を確立

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。

300名に寄せられる声から新しい製品が誕生

全国23拠点、約300名の営業員に寄せられる、医師や看護師の皆様の声を元に共同での製品開発を行っています。近年発売したSuReFInD®(シュアファインド)は現役医師と当社の研究開発とが数年かけて製品化しました。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います。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。

最新の医療情報をお届け

当社ではお客様への「情報提供」を大切にしています。自社製品に関する情報提供にとどまらず、業界情報や他施設情報、お客様の困りごとや学びをサポートする情報提供で、医療現場の皆さまの一助になればと考えています。特に情報流通の少ない「手術室」に関しては、全国に営業網をもつ当社の得意とするところであり、他施設の運営事例や最新デバイスの評判など、お客様にリアルな情報を提供し、大変喜んでいただいています。また、その提供方法も時代と共に進化し、営業員を通じた提供はもちろん、オリジナル冊子の発行や学会等での講演活動から、オンラインセミナーやメールマガジンまで様々なスタイルでお届けしています。

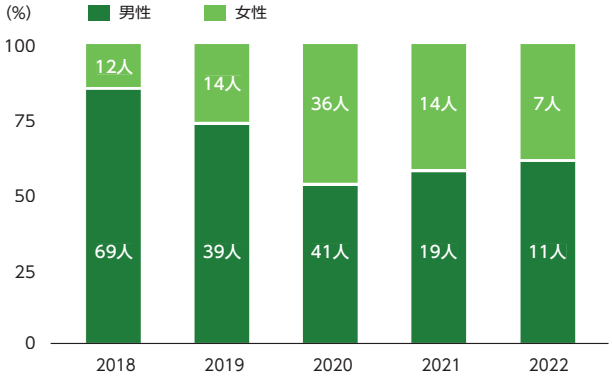
なかでも2023年より米国の周術期看護学会である「AORN(The Association of periOperative Registered Nurses)」が発行している「The AORN journal」の日本語版の定期刊行を支援し、独占配布にて好評いただいています。同誌では手術看護におけるガイドライン、研究、教育、業務改善、管理戦略など手術看護周辺の最新情報が入手できます。監修から編集まで日本を代表する7病院の手術看護の関係者の皆さまとともに、これらの貴重な情報を日本の手術看護の現場に届けることで、その発展に貢献したいと考えています。

2030年に女性管理職比率10%を目指す

当社では女性管理職比率の目標を2025年7%、2030年には10%以上を目指しています。また、その土台となる女性の採用にも力を入れています。その他、働き易い環境を目指し、男性の育児休業取得の推進(2025年30%目標)や、時差・時短勤務、資格試験の支援など、さまざまな取り組みを実施しています。

他方、教育制度においては一般社団法人日本医療経営実践協会の認定資格である「医療経営士」の資格取得を3年前より支援し、現在までに3級または2級にのべ64名が合格しています。今後も必要な知識やスキルの習得、また社員のキャリア形成の支援などに力を注いでいきたいと考えています。

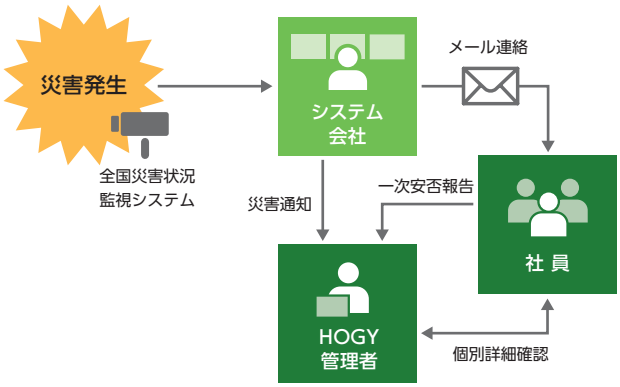
採用比率



仕組みと訓練で社員の安全を確保

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います。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います。その他、生産部では地震や火事などの有事に備え、非難訓練の実施や安全器具の取り付けなど大小さまざまな取り組みを実施しています。

24時間体制で災害時に対応



Sustainability

企業統治

Governance

スピードと透明性、多様性を強化する

予測不能な未来を生き抜き、企業を成長に導く経営の力はより重要になってくると考えています。そこで当社では2030年方針に「経営能力向上」と「リスク体制の強化」を掲げ、その両者の能力向上に取り組んでいます。

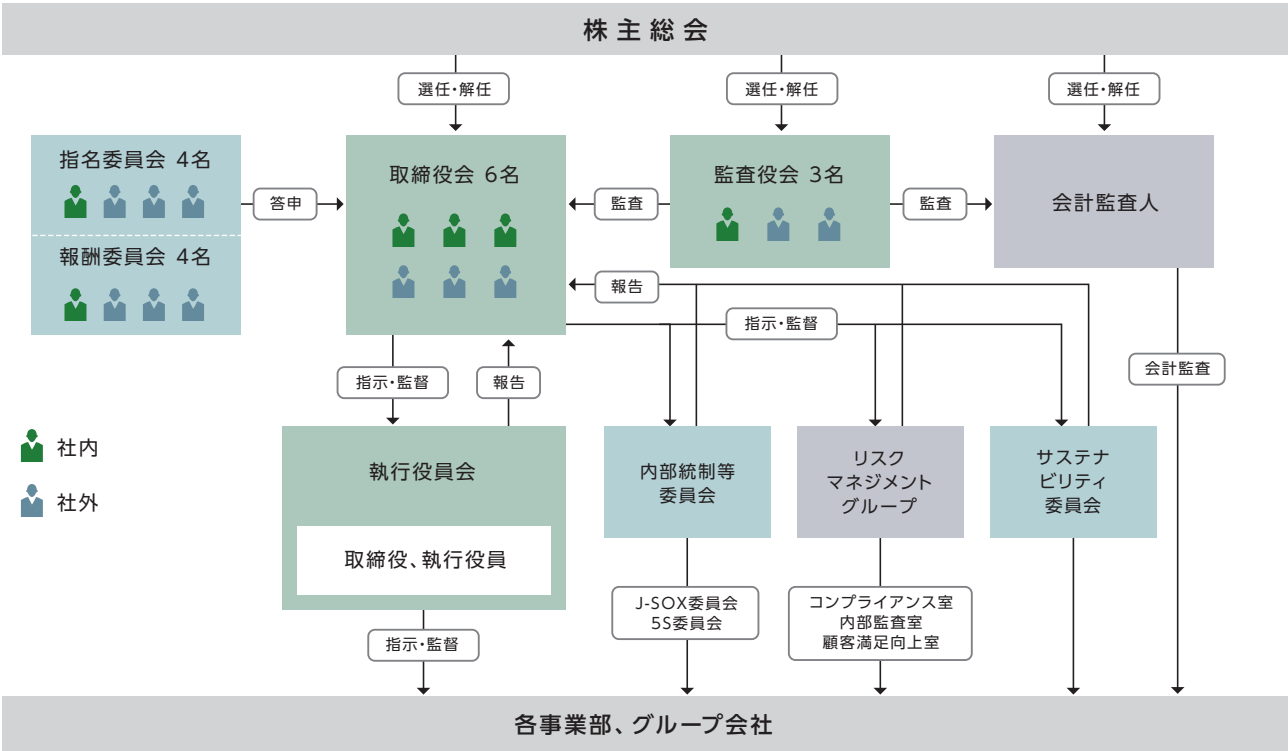
―コーポレート・ガバナンス―

意思決定の迅速化と透明化を支えるガバナンス体制

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、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考えています。そのためには、業務執行における意思決定の迅速化、コーポレート・ガバナンスの確保を目的として、金融審議会スタディグループモデルの「社外取締役の選任と監査役会等との連携」体制を採用しています。取締役会、監査役会のそれぞれの主な役割は次の通りとなります。

コーポレート・ガバナンス体制

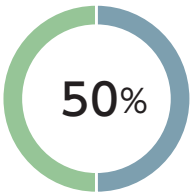
2023年6月20日現在



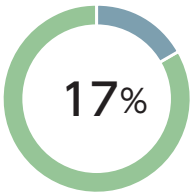
コーポレート・ガバナンス体制早見表

機関設計	監査役会設置会社
取締役の人数	6名
うち、社外取締役の人数	3名
監査役の人数	3名
うち、社外監査役の人数	2名
独立役員の人数	5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
業績連動報酬制度	有

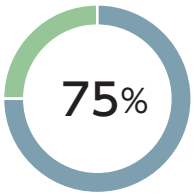
取締役会の社外役員比率



取締役会の女性役員比率



指名・報酬委員会の社外役員比率



適切な議論と実行性を重視した各種会議・委員会活動

ガバナンス体制の強化や社会要請に迅速に応えていくことを目的に2022年度より任意の指名委員会・報酬委員会の設置、ならびにサステナビリティ委員会を設置しています。これらの委員会活動によって、迅速かつ適切な議論の場と、実行性を高めてまいります。

名称		概要	構成人数	2022年度開催回数
会議体	取締役会	迅速な経営判断を目的とし、少人数で構成しています。執行役員制度のもと、執行機能との分離を明確にし、取締役会では経営の意思決定及び業務執行監督機能に集中した審議をしています。	取締役6名 (うち3名社外取締役) 監査役3名	18回
	執行役員会	取締役会で決議された方針、または指示に基づき、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されています。	取締役6名 (うち3名社外取締役) 執行役員5名 監査役2名 (社外監査役は2名のうち1名が隔月出席)	12回
	監査役会	監査役会では、監査の方針等を決定し、各監査役の監査状況の報告ならびに、会計監査人からの監査に関する報告等を受けています。必要に応じ、各監査役ならびに会計監査人と情報交換を行うなど相互の連携を高めています。	監査役3名 (うち2名社外監査役)	17回
委員会	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・客観性と説明責任の強化を目的に、任意の指名委員会を設置しています。委員会では、取締役会の諮問に対して、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、答申を行います。	社外取締役3名 (うち1名が委員長) 社内取締役1名	2回
	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、取締役会の諮問に対して、報酬方針、報酬制度、個人別の報酬等について審議し、答申を行います。	社外取締役3名 (うち1名が委員長) 社内取締役1名	2回
	サステナビリティ委員会	主に環境問題と社会課題を中心に中長期的な影響とその対策を議論することを目的に、サステナビリティ委員会を設置しています。委員会は取締役会の指示・監督下におかれ、委員会で議論された重要な事項に関しては速やかに取締役会に報告されます。	取締役2名 管理職1名	9回

リスク管理を専門とする部門の設置

当社では事業をとりまく様々なリスクを適切に分析・管理することにより、損害の発生・拡大を未然に防ぎ、顧客・投資家等の信頼の維持・強化を図ることが重要であると考えています。そこで取締役会の指示・監督のもとリスクの抽出・分析・対策を検討する「リスクマネジメントグループ」を設置しています。同グループでは予防体制を整備するとともに、リスク発生時は、その拡大を防止し、再発防止策の構築までを実施いたします。また平時においては違法・不正行為の未然防止の為の教育活動や、内部通報制度の運用などを担当しています。

経営力の向上を目指した役員構成

経営に必要なスキルと人格を重視し、指名委員会での議論を通じて適切に任命しています。期待するスキル・専門分野に関しては、知識・経験・能力等を考慮しています。

役員一覧と保有するスキル
(2023年9月11日現在)

取締役		保 木　潤 一	佐々木 勝雄	川久保 秀樹
主な役職		代表取締役社長	取締役 副社長 業務執行全体統括	取締役 管理本部長
委員会	指名委員会	●		
	報酬委員会	●		
特に期待するスキル・専門分野	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			●

※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。

取締役会の実行性評価にて課題を確認

年度終了後に、取締役及び監査役に実行性に関するアンケートを実施し、その結果を取締役会で評価しています。同評価は毎年定期的に実施することとされ、取締役会の機能向上を目指しています。

結　　果	2022年度の取締役会は『有効に機能している』と最終評価されました。ただし、評価の過程において中長期の経営戦略や議論のさらなる充実が必要との課題も呈されました。
評価理由	①自由闊達で建設的な議論・意見交換を行う雰囲気が醸成されており、積極的に意見が述べられている。 ②取締役の知識・経験・能力等の観点から多様性が確保されている。
課　　題	①最高経営責任者等の後継者の育成 ②中長期的な経営戦略や経営計画についての議論の充実 ③取締役会での議論の一層の拡充に向けた体制の見直し

上杉　潔	藤田　泰介	グェン ベトハ
社外取締役 独立役員	社外取締役 独立役員	社外取締役 独立役員
●（委員長）	●	●
●	●（委員長）	●
	●	●
●		
	●	●
	●	
	●	●

監 査 役

常勤監査役
布施　郁夫

社外監査役
飯塚　昇

社外監査役
高田　祐史

執行役員

執行役員 営業本部副本部長 兼 本社営業部部長 兼 第四営業部部長 兼 第五営業部部長 兼 第三営業部管掌
小林　琢也

執行役員 調達部部長 兼 研究開発部部長
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

執行役員 生産本部（P.T. HOGY INDONESIA 取締役社長）
大橋　剛

役員報酬制度 ― 2023年度より譲渡制限付株式報酬の導入を決定 ―

当社では、役員の意識向上と報酬の適正を目的に、譲渡制限付株式報酬を導入いたしました。これによって、報酬全体の構成が変更されました。

1. 基本方針

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針とします。

2. 個人別の報酬等の内容に係る決定方針の内容の概要

● **取締役**（社外取締役を除く）

予め株主総会で決議された報酬限度額を上限に、各人の役位、職責及び当社の業績等を勘案した基本報酬（月額報酬）及び当社の業績等を勘案した賞与並びに非金銭報酬等としての譲渡制限付株式報酬により構成します。

① 基本報酬

事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めることを目的とする。各事業年度の親会社株主に帰属する当期純利益の4.5%を上限とします。

② 賞与

事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めることを目的とする。各事業年度の親会社株主に帰属する当期純利益の2.0%を上限とします。

③ 譲渡制限付株式報酬（非金銭報酬等）

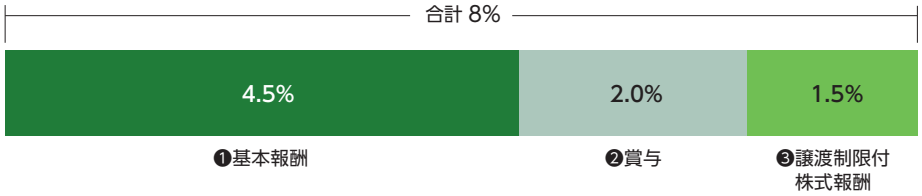
当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的とします。金銭債権の総額は、各事業年度の親会社株主に帰属する当期純利益の1.5%を上限とします。

● **社外取締役**

業務執行を行わず経営に対して監督・助言する立場にあることを考慮して、固定としての基本報酬のみで構成します。

役員区分	固定報酬	業績連動報酬	
	基本報酬	賞　与	譲渡制限付株式報酬
取締役（社外取締役を除く）	●	●	●
社外取締役	●	―	―

取締役報酬の上限　当期純利益に対する割合



3. 報酬等の種類毎の割合の決定方針

基本報酬、賞与及び譲渡制限付株式報酬の割合は、基本報酬をベースとしつつ、業績への貢献及び中長期的な企業価値向上に向けた健全なインセンティブとして機能するよう、報酬委員会において審議をした上、取締役会が、報酬委員会の答申を尊重し、適切な支給割合を決定します。

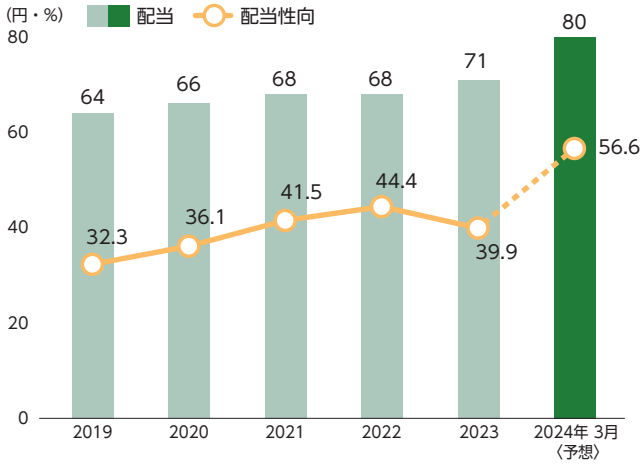
4. 取締役の個人別の報酬等についての決定に関する事項

取締役の個人別の報酬額については、報酬委員会の答申を得て、取締役会決議に基づき、取締役会から委任を受けた代表取締役社長が、各取締役の基本報酬の額及び賞与の額並びに非金銭報酬等としての譲渡制限付株式報酬に係る個人別の割当て株式数とその現物出資財産としての金銭債権の額を決定します。代表取締役社長は、報酬委員会の答申を最大限尊重します。

株主還元の充実

株主還元の充実は、株主価値の向上につながる重要な経営施策の一つと考えています。したがって、安定配当を基本としつつ、一定期間を超えて運転資金と今後の投資予定を上回る現預金がある場合は、株主還元施策を実行する方針です。当期につきましては、連結財務状況や通期の連結業績等を勘案し、年間では3円増配の71円の配当となりました。2024年3月期は9円増配の80円の配当を予定しています。

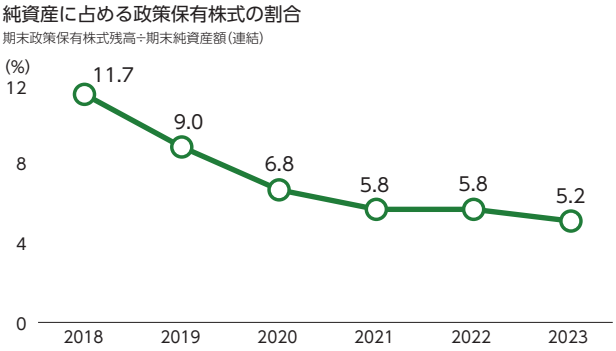
また、自己株式につきましては、取締役報酬の一部に株式報酬を導入しており、そのための一定程度の自己株式を保有いたしますが、使途が見込まれない自己株式を保有している場合は、自己株式の消却を行う方針です。



政策保有株式について

株式を保有することにより、営業、技術、研究開発面等での円滑かつ継続的な交流がなされ、事業拡大及び発展に資することができると判断した場合、政策的に株式を保有することがあります。一方、保有の意義が希薄と考えられる株式については、速やかに保有株式数を縮減してまいります。

また、政策保有株式について、毎年取締役会で保有の適否を検証しており、2023年3月末時点において保有している株式については、保有が適当であるという結果になりました。



内部統制システムに関する基本的な考え方及びその整備状況

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、「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)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。

情報セキュリティの強化ISO27001を保持

IS 723415 / ISO 27001

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。

社外取締役メッセージ

社外取締役
上杉　潔

私は、これまで医療業界に半世紀以上携わっており、ホギメディカルの社外取締役としては8年目となります。私が社外取締役として一番意識していることは、社長をはじめとした役員や幹部社員となれ合いになることなく、常に緊張感をもって接することだと考えています。そして、社是を基本とした経営戦略の立案・実行がなされているかを確認し、意見・行動することが私の役割であり、ミッションでもあります。また、それが経営の結果として業績に反映されることで、社員や株主をはじめとする全てのステークホルダーに貢献できるものと考えています。

この1年間で取締役会等での議論内容は変化してきました。取締役が6名、うち社外取締役が3名体制となったことで、緊張感や客観性が増しただけでなく、社外取締役がそれぞれの専門領域を活かした意見や提言をすることによって多様で活発な論議がなされるようになったと感じています。また、2022年より指名委員会・報酬委員会も発足し、特に自分が議長を務める指名委員会では目指す方向を定め、それに向けて一歩一歩進んでいると実感しています。本委員会では足元の課題だけでなく、中期的な視点で経営戦略に資するような人材の開発や育成に関する議論を今後更に深めていく必要があると考えております。

財務面では資本効率などいくつかの改善

社外取締役
藤田　泰介

ホギメディカルは、記録紙、メッキンバッグ、不織布、そしてキットと、新しい市場を次々と創造してきた、パイオニア精神をDNAに持つ会社です。その時その時の医療の課題を適切に見極め、製品化してきたのがホギメディカルの60年の歴史です。メーカーとしてのホギメディカルのポジションとビジネスモデルはそうして築かれました。しかし、メーカーとして商品を供給するだけでは、市場と社会の賛同を得られない時代に来ています。トヨタ自動車が自動車メーカーからモビリティカンパニーへの変貌を迫られたように、ホギメディカルも「製品」の供給者から「知恵」の供給者へと変貌することが求められています。

これまでは、「製品」を売るために「知恵」をお客様に提供してきました。今後は「知恵」そのものがホギメディカルの収益化すべき商品なのではないのかと思うのです。「製品」は「知恵」を実現化するためには欠かせないピースでありますが、ホギメディカルが提供する知恵が主で、製品は従になる時代が来るのではないかと思います。国際統合報告評議会(IIRC)で定義される5つの非財務資本(製造資本、人的資本、知的資本、社会・関係資本、自然資本)が会社に与えられているとすると、ホギメディカルは知恵を売るためには製造資本だけでなく、人的資本と知的資本と社会・関係資本をもっと活かし、強化する必要があります。

社外取締役
グェン ベトハ

社外取締役就任から1年が経過し、取締役会への参画を通じて感じることは「どんな状況でも安定して安全な製品を病院に提供する」という使命の下、すべての部門が一貫した道を歩んでいるという事です。医療機関に付加価値の高い製品を届ける責任あるメーカーとして、生産現場をはじめ、あらゆる部門で高い品質の製品を最速で提供し、常に改善する努力をしています。

取締役会については、業績報告に加えて、企業として注目すべき重要なテーマを含む将来の事業戦略について、今以上に時間をかけて議論することで、より効率的に運用しながら、取締役会が果たすべき機能を高めることができると考えます。例えば「人材の質を高めるための施策」「海外事業を効果的に拡大する方法」など、業界内外や各部門内で優れた経験を持つ方々を招いて意見交換の場をもつことも有効ではないかと思います。

経営の観点からは、ホギメディカルは、「プレミアムキット®」などキット製品の先駆者であり、品質とスピードを武器に市場を創造してきた製造企業です。そのため、常に工場の生産能力の維持・増強を図りながら、かつ最大限に有効活用することが競争優位性を発揮するうえで非常に重要なポイントであり、取締役会としても重要なテーマです。これに加え、当社のコーポレートブランドについてもその強化が必要であり、取締役会を中心

点はありますが、とりわけ収益性に関して当社が持つ潜在能力からすると物足りなさを感じています。そして、これにより例えば生産設備投資やR-SUD開発など、中長期に向けた先行投資が残念ながら現状では負荷として映ってしまっていると考えております。

現在の国内医療機器企業がどこも抱えている課題として、市場の縮小、汎用品化による廉価競争、更には新製品開発の遅れ等々が挙げられます。そのような中、ホギメディカルの主力製品である「プレミアムキット®」は、これからの医療環境、医療行政の方向性である「医療従事者の働き方改革や手術室の生産性向上等」にマッチした製品であり、成長余地は十分にあると考えております。それにも関わらず、当初の見通しや期待より市場浸透のスピードが遅いように思われます。その対策に関して執行役員会でも議論を重ねておりますが、私は一貫して「役員や幹部社員の意識転換」を重要なポイントとして提言し続けております。

今後に期待することとしては、役員や幹部社員がリーダーシップを発揮し、「プレミアムキット®」の成長を加速させることで、以前のような力強い成長軌道に乗り続けてほしいと思います。またそれこそが「社是」に基づく医療に貢献することであり、全てのステークホルダーに報いることではないかと考えております。今後とも「医療現場ではなくてはならない会社」として成長続けることを期待しています。

ホギメディカルには、優秀でやる気のある人材があります。彼らは医療現場で様々な課題と向き合っています。提供する手術キットを改善し、看護師の負担軽減、ドクターが集中して手術できる環境づくりに貢献しています。また、病院経営に関する知恵も求められます。現場で社員が得る情報や知見は相当なものだと私は思います。しかしながらそうした人材の持つ知見ややる気が活かしきれているのか、自問しなければなりません。

その観点でサクセッションプランは重要な事項です。次の時代のリーダーは誰なのか?ホギメディカルの新しいビジョンを掲げ、実行できる人は誰なのか?次世代の経営陣は創業家以外で占められることが考えられます。その時経営の形は変わります。それゆえ慎重に検討しなければならないテーマですが、早くそして真剣に議論しなければならないものだと感じています。

財務的にホギメディカルを見ると、資本効率が低い、投下資本の割に収益が低いことが指摘されます。そのためには既存の製造資本(工場)の稼働を上げられるよう売上を上げる必要があります。そのためには、製品を売る会社から知恵を売る会社に脱皮をすることが大事だと思います。知恵を売ることで製品の魅力も上がり、また知恵そのものも商品化できるのではないでしょうか。

最後に、グローバル市場を目指す当社にとって、環境や社会課題に対するハードルは日本よりも海外の方が高いです。そのためには社会と顧客の問題意識を謙虚に受け止め、当社なりの解答を持たなければなりません。しっかりと議論し、グローバルでの要求に応えられるビジョンの策定と本社機能の強化が喫緊の課題になりつつあります。

にもっと議論を深めていきたいと考えています。取締役会ならびに経営陣が、現場から上がってくる提案やフィードバックをよりオープンマインドで受け入れることで、各部門の業務改善を後押しすることにもつながり、取締役会の実効性向上、ひいては企業価値の向上にもつながるものと考え、知見・経験を活かして貢献していきたいと思います。

企業にはこれから益々環境、経済、社会などさまざまな要素を考慮しながら意思決定や企業活動を行う、いわゆるサスティナブル経営が求められます。ホギメディカルのサステナビリティ活動について、国内も海外子会社でも環境配慮とそのローカル社会に合わせた工夫がなされています。例えば「ホタルの里プロジェクト」では、筑波工場に隣接する土地を市から借り受け無農薬で米を栽培し、かつての田園風景を再生することにより、多様な生態系が生存できる環境を整える活動を行っております。プロジェクト開始から14年経った今ではたくさんの蛍を見ることができるようになりました。そのほかでは、現地の文化や宗教に合わせて多様な人が働けるよう職場の設計・食生活の改善支援などを行っていることもこうした取り組みのひとつとして挙げられます。

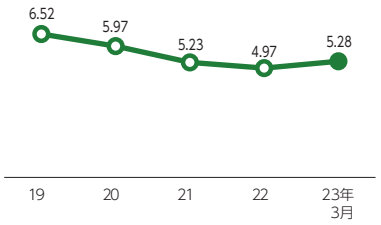
“ローカルを極めることが真のグローバル”とよく言われますが、まさにホギメディカルがこれまで何十年もかけて実施してきたことそのものです。当社が見据えるASEAN市場での事業拡大のためにも引き続きサステナビリティ経営に力を入れていくことの意味は大きいと考えますし、不織布製品やキット製品で自動化生産をいち早く展開したホギメディカルだからこそ、今後もパイオニアとしてアジア諸国へ展開することを期待したいです。

最後に、SDGs・ESG、そして経営目標の達成も、すべてのカギは想像力と創造力に富んだ人材育成にかかっていることをもっと認識する必要があります。会社と社会を良くするために考え抜き、一人ひとりが自分を変えて行動を改善し、それをReflection、すなわち常に内省することで、きっと毎日の仕事や私生活の元気につながると考えております。

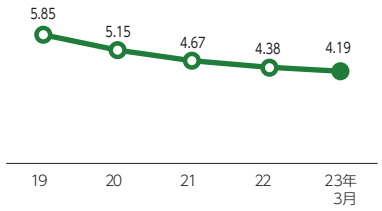
財務ハイライト

収益性

自己資本利益率（ROE） **5.28%**

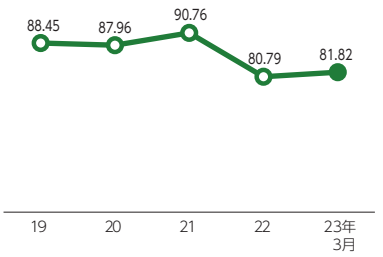


総資産利益率（ROA） **4.19%**

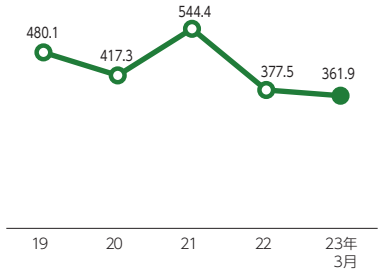


安定性

自己資本比率 **81.82%**

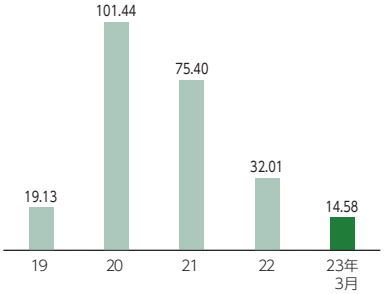


流動比率 **361.9%**

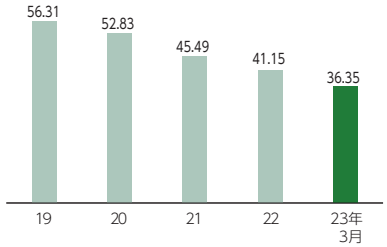


設備投資関連

設備投資額 **14.58億円**

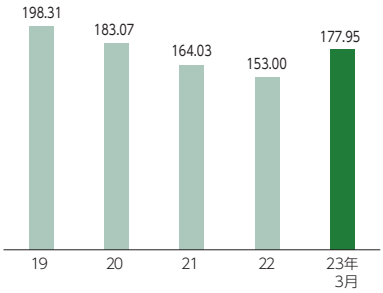


減価償却費 **36.35億円**

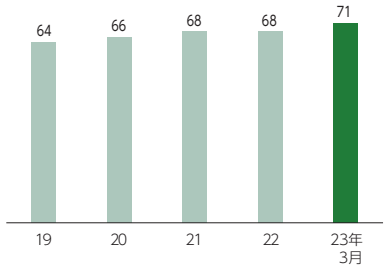


1株当たり関連

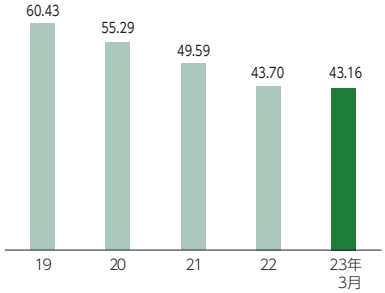
1株当たり当期純利益（EPS） **177.95円**



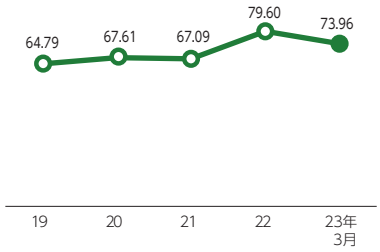
1株当たり配当 **71円**



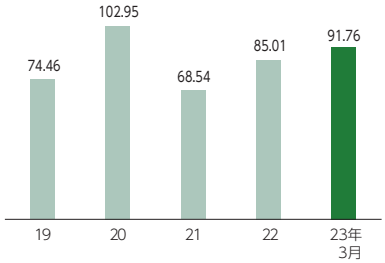
親会社株主に帰属する当期純利益 **43.16億円**



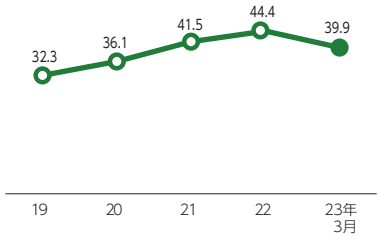
固定比率 **73.96%**



キャッシュ・フロー(営業活動) **91.76億円**



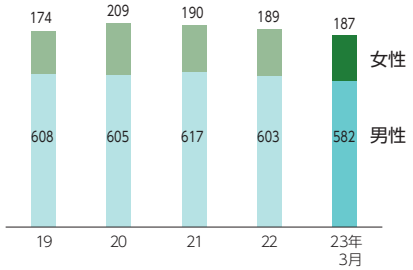
配当性向 **39.9%**



非財務ハイライト(単体)

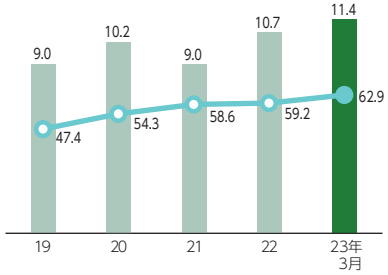
従業員数

769名 (2023年3月31日現在)



有給休暇

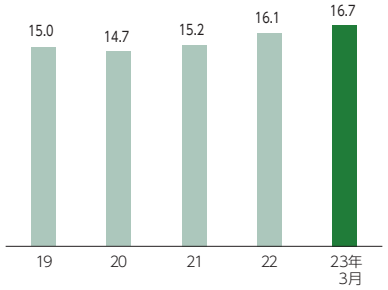
平均有給休暇取得率※ **62.9%**　平均有給休暇取得日数 **11.4日**



※報告年度における新規付与日数を分母、取得日数を分子として算定しています。
分母は前年度からの繰り越し日数を含みません。

勤続年数

平均勤続年数 **16.7年**



管理職に占める女性労働者割合 …… **5.3%**

➡2030年末までに**10%**を目標

男性育児休暇取得率 …… **5.0%**

➡2025年末までに**30%**を目標

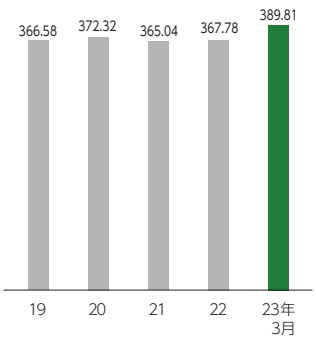
男女の賃金の差異(全労働者) …… **77.1%**

データ編〈5カ年財務サマリー〉

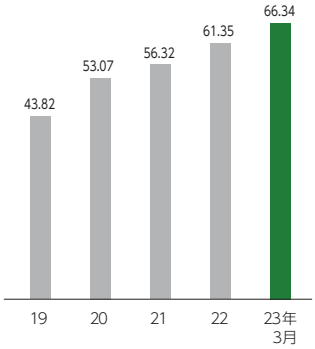
	2019	2020	2021	2022	**2023年3月**
損益計算書データ（百万円）					
売上高	36,658	37,232	36,504	36,778	**38,981**
営業利益	4,382	5,307	5,632	6,135	**6,634**
経常利益	4,503	5,791	5,988	6,285	**6,653**
税金等調整前当期純利益	8,499	7,725	6,989	6,286	**6,189**
親会社株主に帰属する当期純利益	6,043	5,529	4,959	4,370	**4,316**
包括利益	4,196	4,339	4,419	4,699	**5,380**
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	91,404	93,921	95,951	79,996	**83,678**
総資産	103,327	106,664	105,644	98,967	**102,180**
有形固定資産	45,944	51,851	52,794	52,759	**51,555**
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	7,446	10,295	6,854	8,501	**9,176**
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,627	△ 9,194	△ 6,950	△ 3,812	**△ 1,951**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,958	△ 1,989	△ 2,500	△ 11,049	**△ 3,142**
現金及び現金同等物の期末残高	22,903	22,658	19,911	13,820	**18,351**
1 株当たりデータ（円）					
1 株当たり当期純利益	198.31	183.07	164.03	153.00	**177.95**
1 株当たり純資産額	3,027.43	3,104.33	3,182.97	3,296.32	**3,446.71**
その他のデータ					
年間配当金（円）	64.00	66.00	68.00	68.00	**71.00**
自己資本比率（%）	88.45	87.96	90.76	80.79	**81.82**
自己資本利益率（%）	6.52	5.97	5.23	4.97	**5.28**
株価収益率（倍）	19.69	18.38	20.57	21.18	**17.84**
設備投資額（百万円）	1,913	10,144	7,540	3,201	**1,458**
減価償却費（百万円）	5,631	5,283	4,549	4,115	**3,635**
研究開発費（百万円）	789	607	677	444	**379**
発行済株式数（千株）	32,682	32,682	32,682	32,682	**32,682**
従業員数（人）※	1,502 (581)	1,538 (518)	1,559 (756)	1,476 (507)	**1,441 (525)**

注：端数は切り捨てて表示しています。
※ 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。

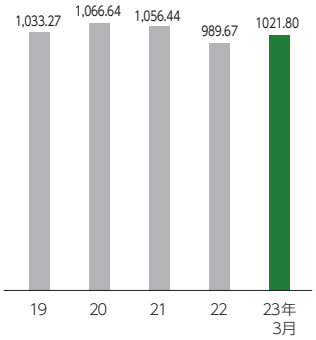
売上高
389.81億円



営業利益
66.34億円



総資産
1021.80億円



〈連結財務諸表〉

連結貸借対照表 （単位:百万円）

区分	前連結会計年度（2022年3月31日）金額	当連結会計年度（2023年3月31日）金額
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	14,364	**18,862**
受取手形	6,066	**6,339**
売掛金	5,274	**5,623**
商品及び製品	4,272	**3,927**
仕掛品	428	**448**
原材料及び貯蔵品	4,110	**4,492**
その他	773	**598**
貸倒引当金	△ 0	**△ 0**
流動資産合計	35,290	**40,290**
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	47,131	**47,942**
減価償却累計額	△ 25,553	**△ 27,232**
建物及び構築物（純額）	21,578	**20,710**
機械装置及び運搬具	44,445	**45,320**
減価償却累計額	△ 38,372	**△ 40,483**
機械装置及び運搬具（純額）	6,073	**4,836**
土地	9,625	**9,695**
建設仮勘定	14,775	**15,730**
その他	5,781	**5,861**
減価償却累計	△ 5,075	**△ 5,278**
その他（純額）	706	**582**
有形固定資産合計	52,759	**51,555**
無形固定資産		
ソフトウェア	672	**439**
ソフトウェア仮勘定	742	**262**
電話加入権	13	**13**
その他	106	**103**
無形固定資産合計	1,536	**819**
投資その他の資産		
投資有価証券	8,105	**8,239**
差入保証金	388	**388**
繰延税金資産	204	**210**
その他	689	**683**
貸倒引当金	△ 7	**△ 7**
投資その他の資産合計	9,381	**9,514**
固定資産合計	63,676	**61,890**
資産合計	98,967	**102,180**

区分	前連結会計年度（2022年3月31日）金額	当連結会計年度（2023年3月31日）金額
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,336	**4,813**
1年内返済予定の長期借入金	1,999	**1,999**
未払法人税等	980	**1,214**
賞与引当金	398	**428**
役員賞与引当金	80	**80**
設備関係支払手形	337	**1,223**
未払金	628	**350**
その他	587	**1,025**
流動負債合計	9,348	**11,134**
固定負債		
長期借入金	7,667	**5,668**
繰延税金負債	927	**546**
退職給付に係る負債	478	**424**
長期未払金	32	**32**
その他	516	**695**
固定負債合計	9,622	**7,367**
負債合計	18,970	**18,502**
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,123	**7,123**
資本剰余金	8,336	**8,270**
利益剰余金	88,523	**91,142**
自己株式	△ 27,561	**△ 27,561**
株主資本合計	76,422	**78,974**
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	2,831	**2,719**
繰延ヘッジ損益	261	**102**
為替換算調整勘定	△ 608	**1,914**
退職給付に係る調整累計額	△ 164	**△ 104**
その他の包括利益累計額合計	3,536	**4,632**
非支配株主持分	37	**72**
純資産合計	79,996	**83,678**
負債純資産合計	98.967	**102,180**

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。

連結損益計算書（単位:百万円）

区分	前連結会計年度 (自2021年4月1日　至2022年3月31日) 金額	当連結会計年度 (自2022年4月1日　至2023年3月31日) 金額
売上高	36,778	**38,981**
売上原価	21,361	**23,241**
売上総利益	15,416	**15,740**
販売費及び一般管理費	9,281	**9,105**
営業利益	6,135	**6,634**
営業外収益		
受取利息	39	**106**
受取配当金	45	**49**
為替差益	–	**0**
助成金収入	207	**–**
受取保険金	73	**1**
受取賃貸料	–	**68**
その他	40	**34**
営業外収益合計	406	**261**
営業外費用		
支払利息	6	**29**
為替差損	43	**–**
投資事業組合運用損	90	**141**
自己株式取得費用	112	**–**
賃貸収入原価	–	**71**
その他	3	**0**
営業外費用合計	255	**242**
経常利益	6,285	**6,653**
特別利益		
固定資産売却益	1	**–**
特別利益合計	1	**–**
特別損失		
固定資産廃棄損	1	**0**
減損損失	–	**464**
特別損失合計	1	**464**
税金等調整前当期純利益	6,286	**6,189**
法人税、住民税及び事業税	1,952	**2,176**
法人税等調整額	△ 0	**△ 272**
法人税等合計	1,951	**1,904**
当期純利益	4,334	**4,285**
当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失（△）	△ 35	**△ 31**
親会社株主に帰属する当期純利益	4,370	**4,316**

連結包括利益計算書（単位:百万円）

区分	前連結会計年度 (自2021年4月1日　至2022年3月31日) 金額	当連結会計年度 (自2022年4月1日　至2023年3月31日) 金額
当期純利益	4,334	**4,285**
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△ 508	**△ 112**
繰延ヘッジ損益	△ 1	**△ 158**
為替換算調整勘定	935	**1,306**
退職給付に係る調整額	△ 60	**60**
その他の包括利益合計	364	**1,095**
包括利益	4,699	**5,380**
（内訳）		
親会社株主に係る包括利益	4,734	**5,411**
非支配株主に係る包括利益	△ 35	**△ 31**

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2021年4月1日　至2022年3月31日) 金額	当連結会計年度 (自2022年4月1日　至2023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	6,286	6,189
減価償却費	4,115	3,617
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	△ 83	△ 107
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	△ 84	△ 156
支払利息	6	29
投資事業組合運用損益（△は益）	90	141
為替差損益（△は益）	49	22
有形固定資産売却損益（△は益）	△ 1	–
有形固定資産処分損益（△は益）	1	0
投資有価証券売却損益（△は益）	–	464
売上債権の増減額（△は増加）	160	△ 504
たな卸資産の増減額（△は増加）	212	314
仕入債務の増減額（△は減少）	△ 337	396
未払消費税等の増減額（△は減少）	0	406
その他の流動資産の増減額（△は増加）	67	△ 57
その他の流動負債の増減額（△は減少）	△ 60	126
投資その他の資産の増減額（△は増加）	△ 124	42
その他の固定負債の増減額（△は減少）	38	19
その他	△ 70	91
小計	10,514	11,036
利息及び配当金の受取額	83	127
利息の支払額	△ 6	△ 29
法人税等の支払額	△ 2,089	△ 1,958
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,501	9,176
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	△ 25	△ 60
定期預金の払戻による収入	141	107
投資有価証券の取得による支出	△ 946	△ 525
投資有価証券の売却による収入	–	–
有形固定資産の取得による支出	△ 3,048	△ 1,318
有形固定資産の売却による収入	2	–
無形固定資産の取得による支出	△ 153	△ 74
投資事業組合からの分配による収入	11	90
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）	△ 65	△ 170
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,812	△ 1,951
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	△ 398	△ 1,999
自己株式の処分による収入	117	0
自己株式の取得による支出	△ 18,773	△ 0
配当金の支払額	△ 1,995	△ 1,697
デリバティブ決済による収入	–	555
その他	△ 0	–
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 11049	△ 3,142
現金及び現金同等物に係る換算差額	269	448
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 6,091	4,531
現金及び現金同等物の期首残高	19,911	13,820
現金及び現金同等物の期末残高	13,820	18,351

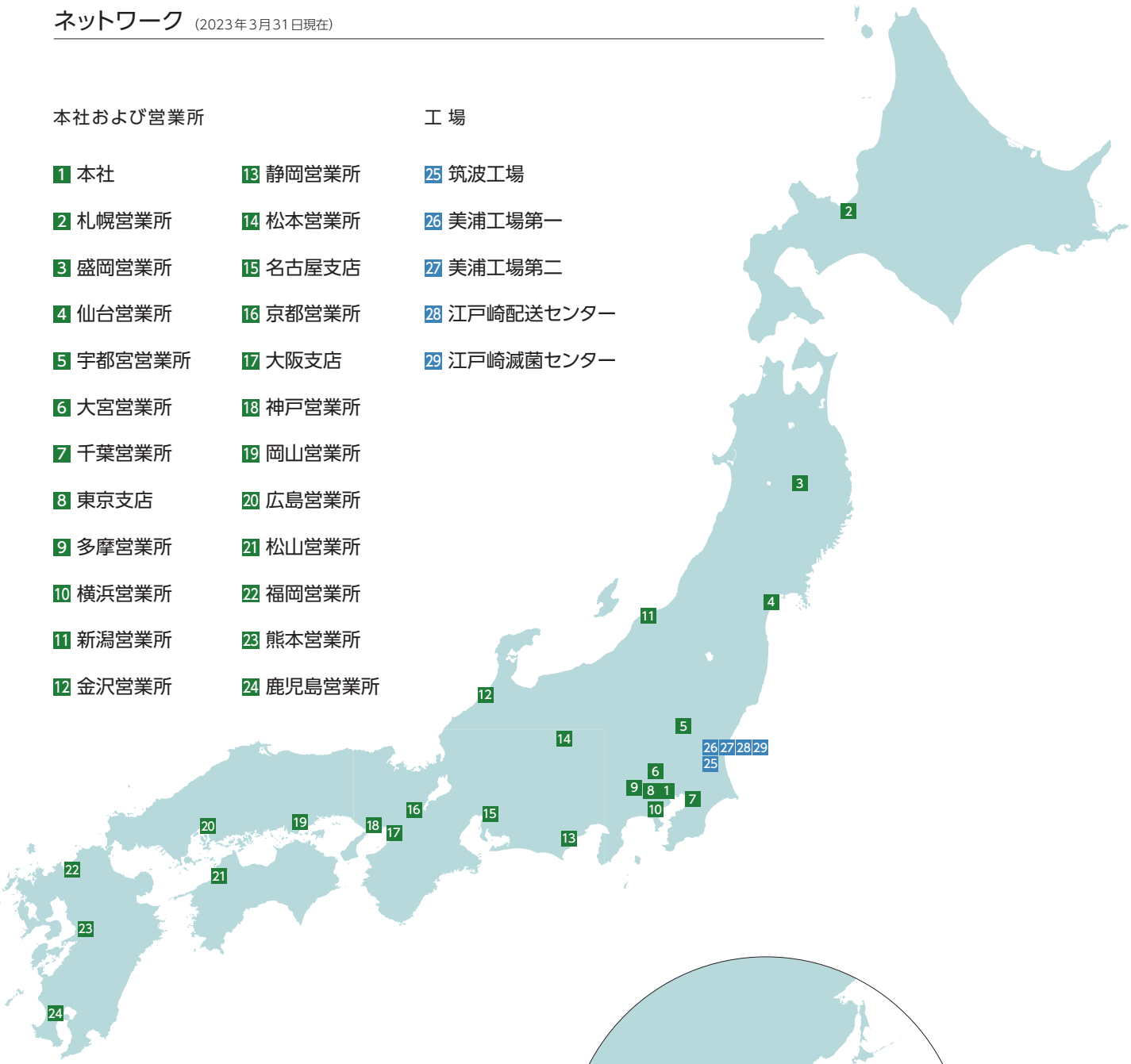
ネットワーク（2023年3月31日現在）

本社および営業所

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

工 場

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



海外拠点

30 P.T. ホギインドネシア（子会社）
31 ホギメディカル アジア パシフィック PTE. LTD.（子会社）
32 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 (2023年3月31日現在)

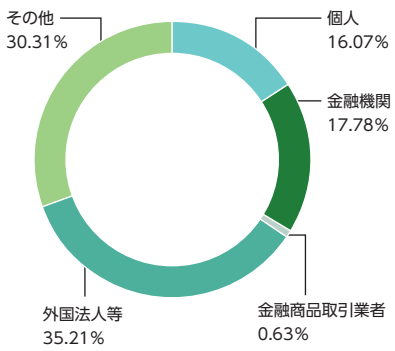
商　　号	株式会社ホギメディカル
(英 文 名)	HOGY MEDICAL CO., LTD.
本社所在地	東京都港区赤坂2丁目7番7号 〒107-8615 TEL: 03 (6229) 1300 (代) https://www.hogy.co.jp
設　　立	1961年4月3日
資 本 金	7,123,263,500円
従業員数	1,441名(連結)
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
コード番号	3593
株 主 数	8,130名
発行済株式総数	32,682,310株
決 算 期	3月31日
定時株主総会	6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町一番地一号 〒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 (2023年3月31日現在)

株 主 名	所有株数	持株比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,730,400	11.41%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505025	2,048,700	6.26%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,147,700	3.51%
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	867,108	2.65%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE 009−016064−326 CLT	839,300	2.56%
保木　潤一	730,083	2.23%
株式会社メディパルホールディングス	584,000	1.78%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	523,993	1.60%
GIC PRIVATE LIMITED－C	502,880	1.53%
株式会社ホキ美術館	497,448	1.52%

(注) 当社は自己株式 8,425,347 株を保有しております。

株式の所有者別状況（持株比率）



株式会社 ホギメディカル