

H.U.グループ IR Day 2022 HSセグメント

2022年12月9日

H.U.グループホールディングス株式会社

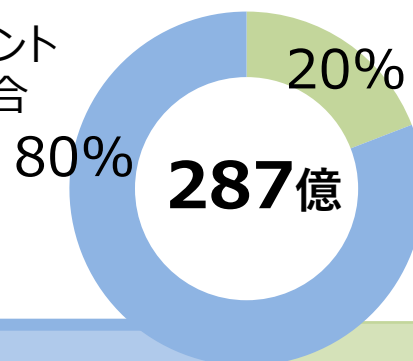
(証券コード: 4544)

滅菌関連事業

日本ステリ代表取締役社長 酒井一也

滅菌関連事業の特徴（強みと成長の方向性）

2021年度のHSセグメント
売上高とそれぞれの割合



滅菌関連事業

進出済み地域の
大規模病院シェア

40% ※1

病院内に「常駐」し、役務を提供

設備更新のニーズなど、タイムリーに情報を
把握し顧客ニーズに応えたサービスを拡大

在宅・福祉用具事業

福祉用具事業

→2009年以降14
期連続増収見込み

在宅事業

（訪問看護・介護等）

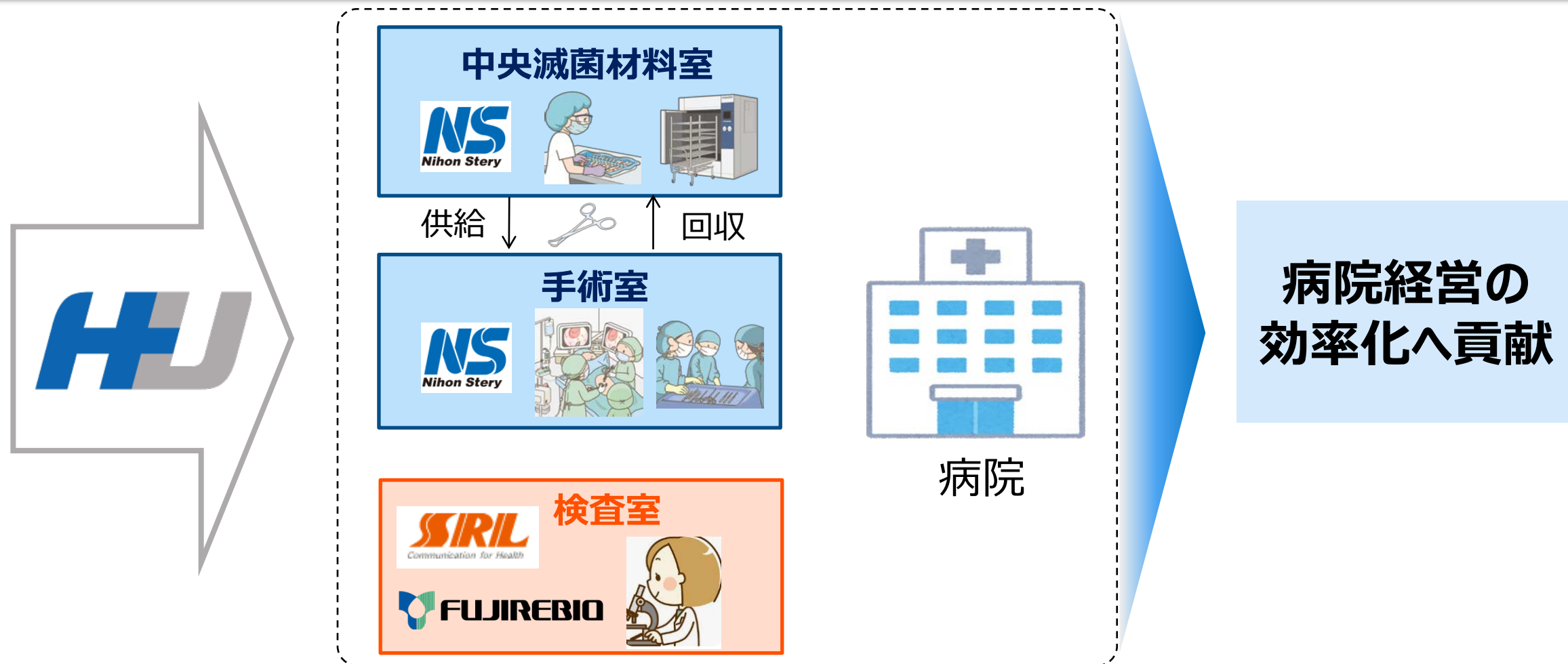
→15拠点で運営

利益重視&付加価値分野へのシフト

役務&リカーリングモデル確立

滅菌関連事業のグループにおける位置づけ

検査室だけでなく、中材、オペ室という3つの重要な機能に価値提供出来る唯一のグループ



Next value for Smiles

滅菌をコアにヘルスケアを支え
笑顔をひろげる架け橋に

①院内事業

未進出
エリア

- 北海道・東北エリアへの進出

既存
エリア

- 新規顧客→大規模病院をターゲット
- 既存顧客→サービス提供範囲の拡大

②院外事業

- ✓ 中小規模病院のニーズに対応
(滅菌+物販+SPS※のセット提供)

③新規事業開発

- ✓ 主に手術室に関連する事業への拡大

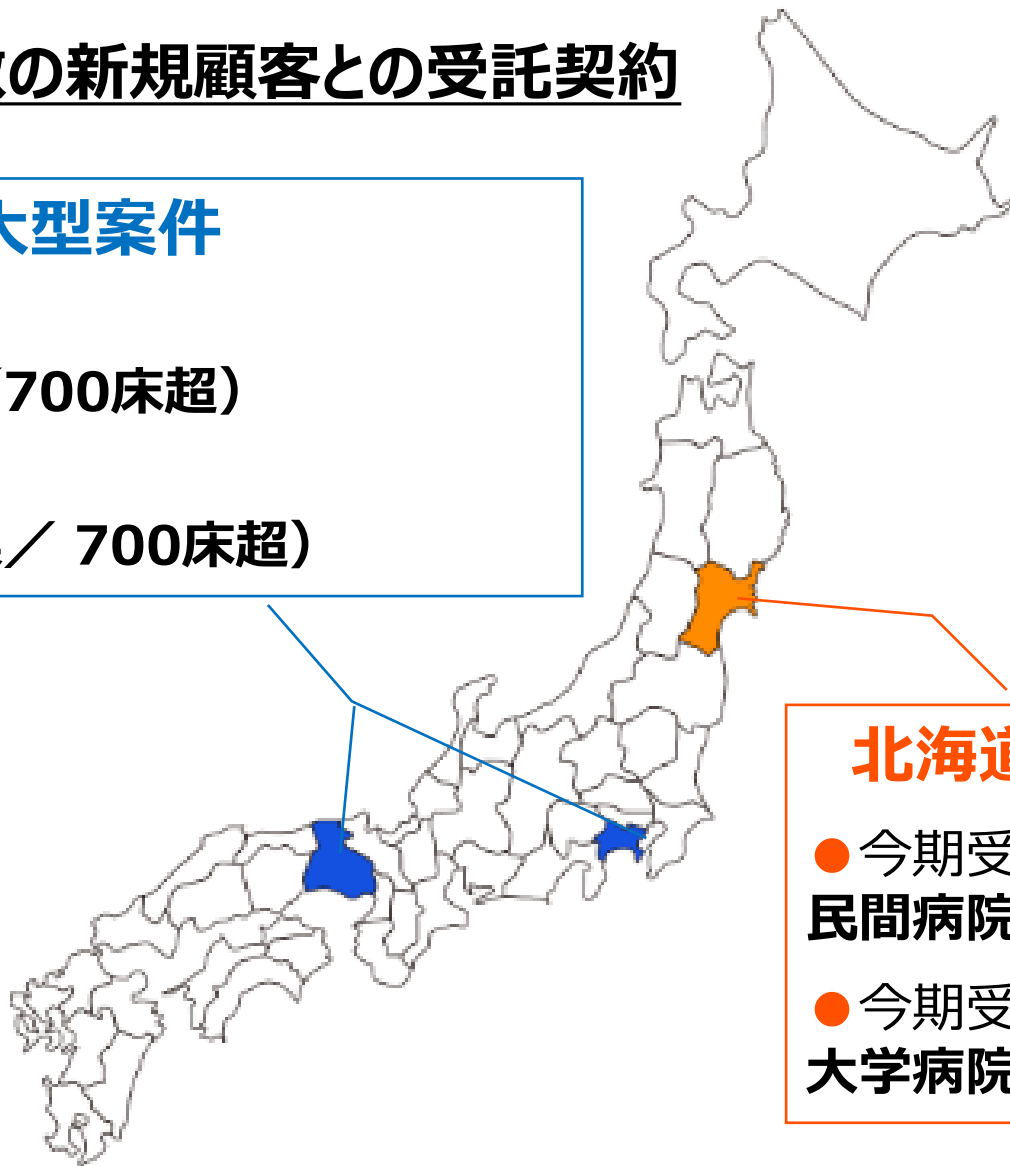
グループ一体化戦略

HU H.U.フロンティア

HUFとの協働による複数の新規顧客との受託契約

既存エリア大型案件

- 今期受託開始
総合医療センター（兵庫県／700床超）
- 今期受託契約締結
総合医療センター（神奈川県／700床超）



北海道・東北エリアへの進出

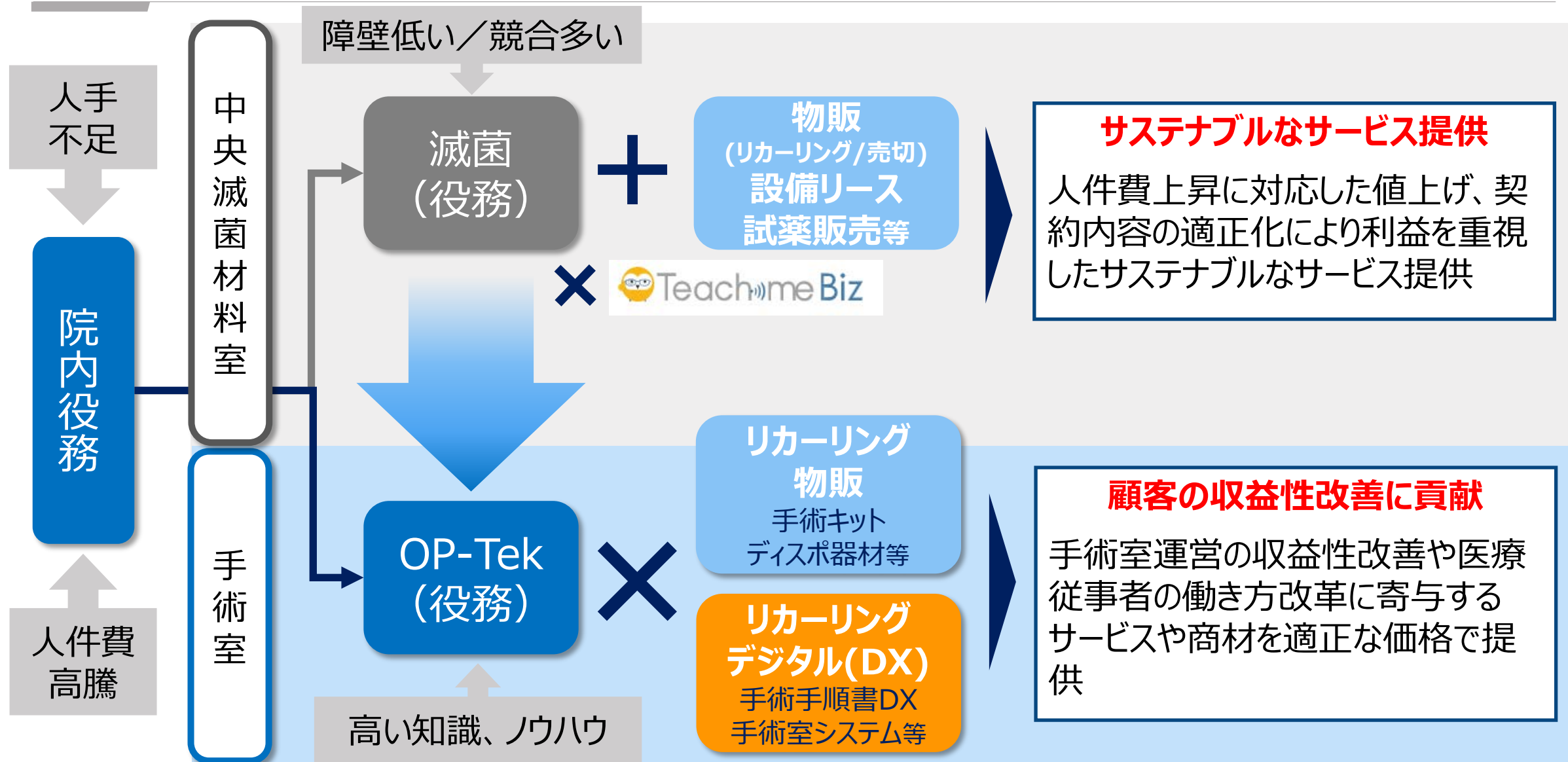
- 今期受託開始
民間病院（宮城県／300床）
- 今期受託契約締結
大学病院（宮城県／550床）

2022年5月、役務サービスのレベル向上を目的として、医療機関内の手術室をリアルに再現したトレーニングセンターを開設

- ✓ 新人社員の研修や既存社員のスキルアップ研修を実践的に実施
- ✓ 新卒採用や商談等にも活用



院内事業 — 成長戦略の方向性



中小規模病院への院外SPDサービス提供の本格始動

- ✓ 200床規模病院での契約獲得
- ✓ 交渉中の案件も多く、顧客ニーズは高い

クロスセル営業強化による収益拡大

院外滅菌の既存顧客に対して、SPS（ユニフォーム、無塵衣）、環境測定、物販を提案することで、1顧客あたりの収益を拡大

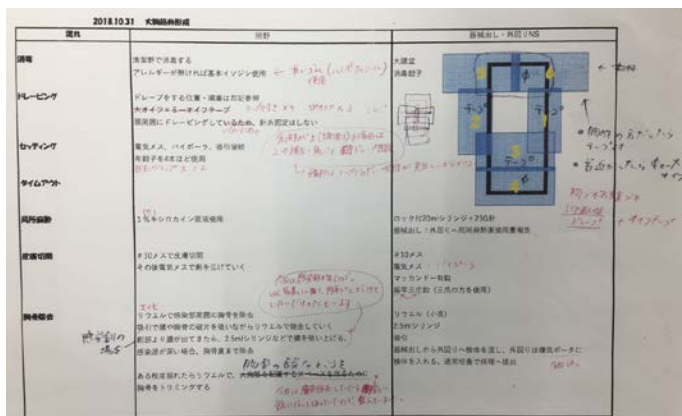


スタディスト社（電子・動画マニュアルの提供会社）とのパートナーシップ契約締結

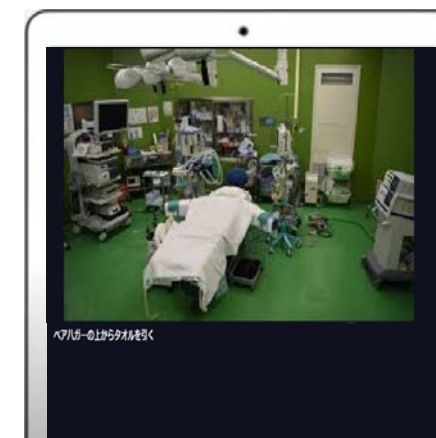
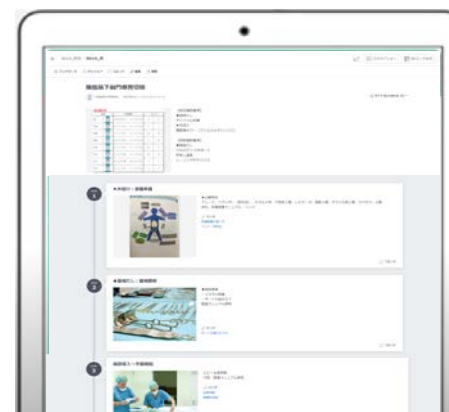
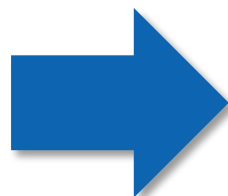
→医療機関が抱える人材不足や医療従事者の働き方改革を踏まえ、**医療現場の業務効率化に貢献**することを目指す

✓ 電子・動画マニュアル  TeachmeBiz の活用とビジネス化

- ① **自社マニュアル（受託業務）のDX化**（自社品質の見える化、新人教育効率化）
- ② **医療機関内業務マニュアルのDX化支援**（代理店販売）
- ③ **手術手順書のDX化**



【紙】



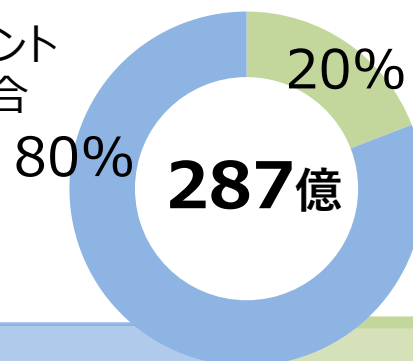
【電子化・動画】

在宅・福祉用具事業

ケアレックス代表取締役社長 三ツ井英敏

在宅・福祉用具事業の特徴（強みと成長の方向性）

2021年度のHSセグメント
売上高とそれぞれの割合



滅菌関連事業

進出済み地域の
大規模病院シェア

40%

病院内に「常駐」し、役務を提供

設備更新のニーズなど、タイムリーに情報を
把握し顧客ニーズに応えたサービスを拡大

在宅・福祉用具事業

福祉用具事業

→2009年以降14
期連続増収見込み

在宅事業

（訪問看護・介護等）

→15拠点で運営
※1

リカーリング＆
安定成長

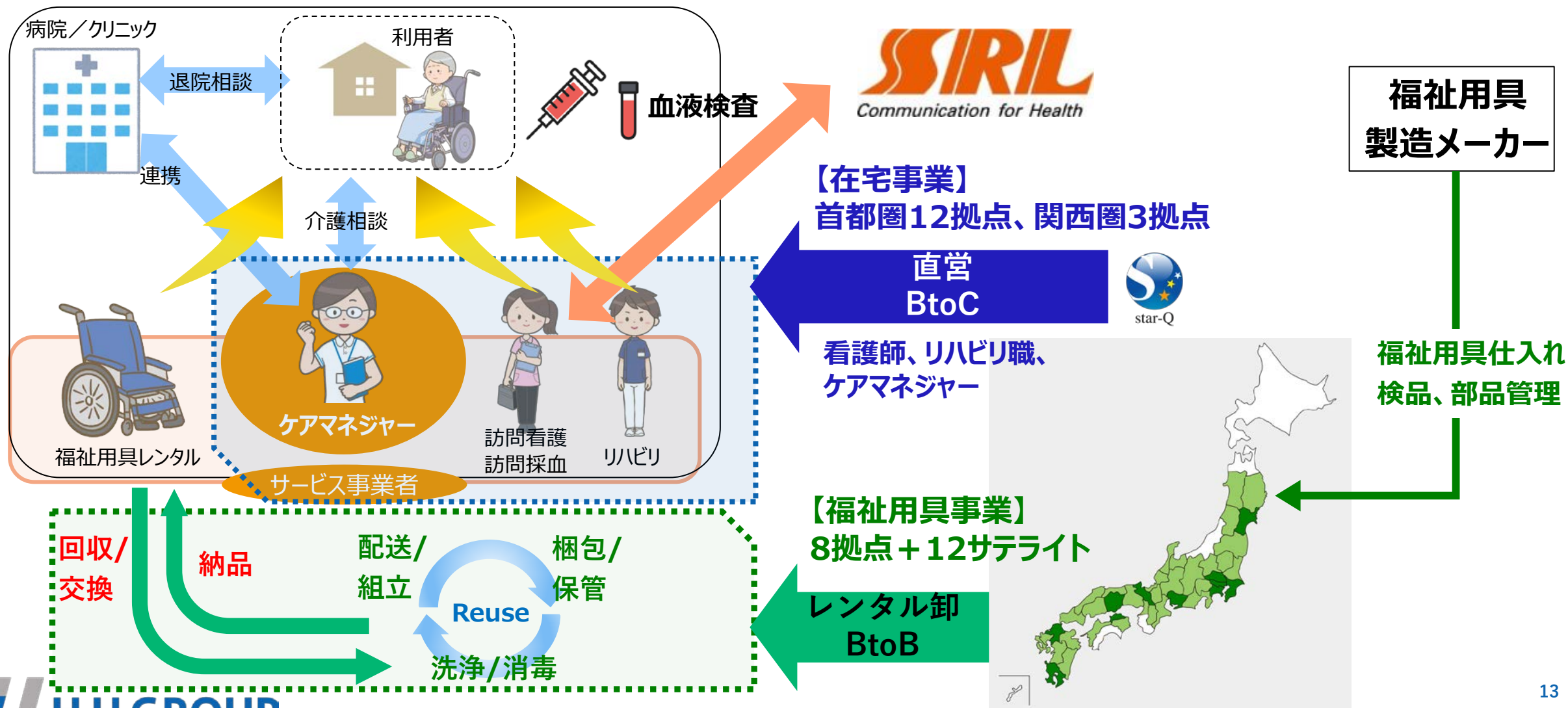
急成長する市場での
規模拡大

※1 2022年11月時点 12

在宅・福祉用具事業間の関係とグループにおける位置づけ

在宅でのサービスを受ける利用者をサポート

今後は 訪問採血・検査も推進



Better life with CARE

すべての人が自分らしくあるために
上質なサービスを追求し続けます

福祉用具事業

重要施策の進捗（福祉用具事業）

◎ メンテナンス・倉庫機能を持つ東京支店(東京都昭島市(*))が稼働



(*)富士レビオ施設の再活用

✓ **自動化＋電子・動画マニュアル導入により生産性向上を目指す**

◎ 自動化の導入状況



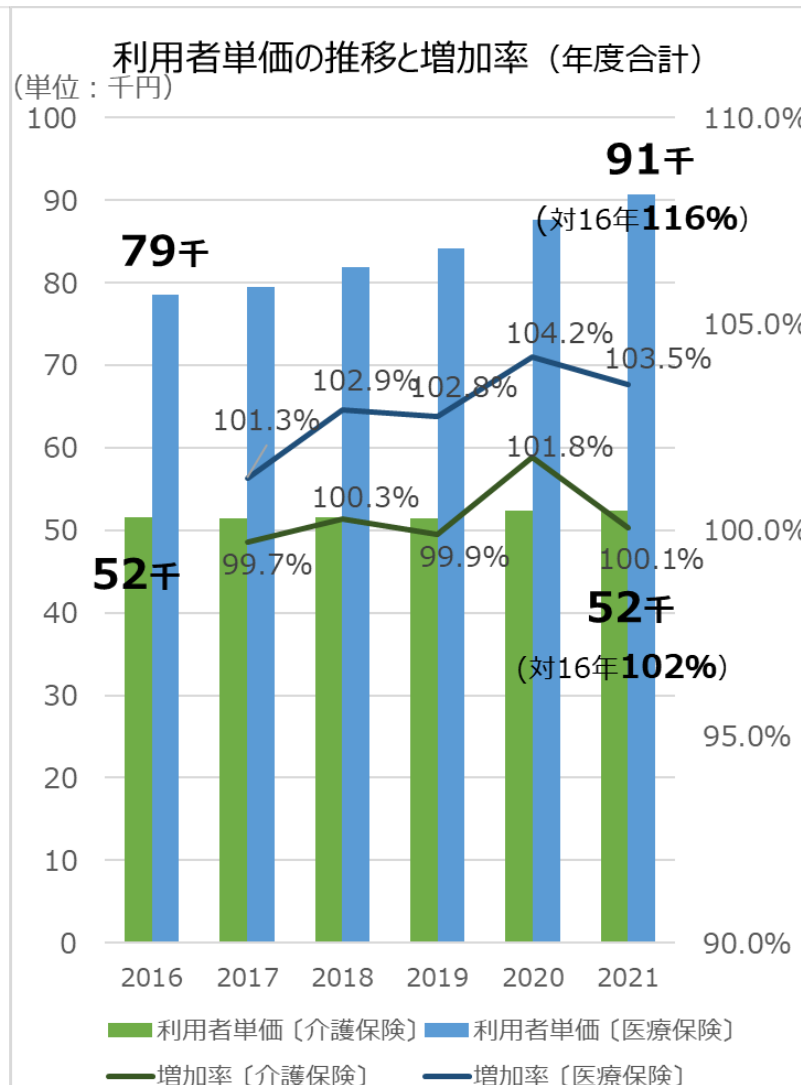
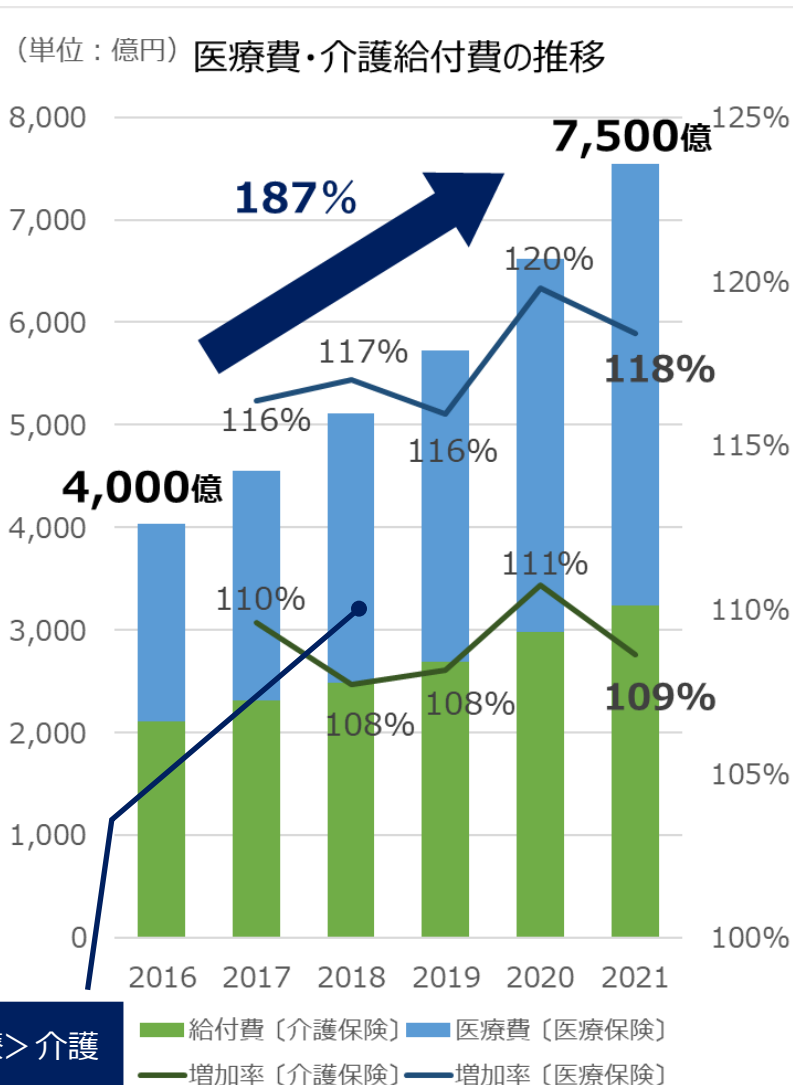
◎ 売上は成長しているものの、仕入価格上昇や再商品化の遅延による仕入の超過により、利益率が悪化

✓ **レンタル単価アップ及び生産性向上(滞留品の解消)が急務**



在宅事業

在宅市場（訪問看護）の著しい成長



医療保険＋介護保険（2021年）
＝約**7,500億**
昨年時点では、2025年に7,500億を予測していたが、2025年には**1兆円を超える**市場へ

特に**医療保険の成長率及び利用者単価が高い**ことから、売上に占める**医療保険の比率**を高めていくことが重要

（ケアレックスの医療保険比率：約27%）

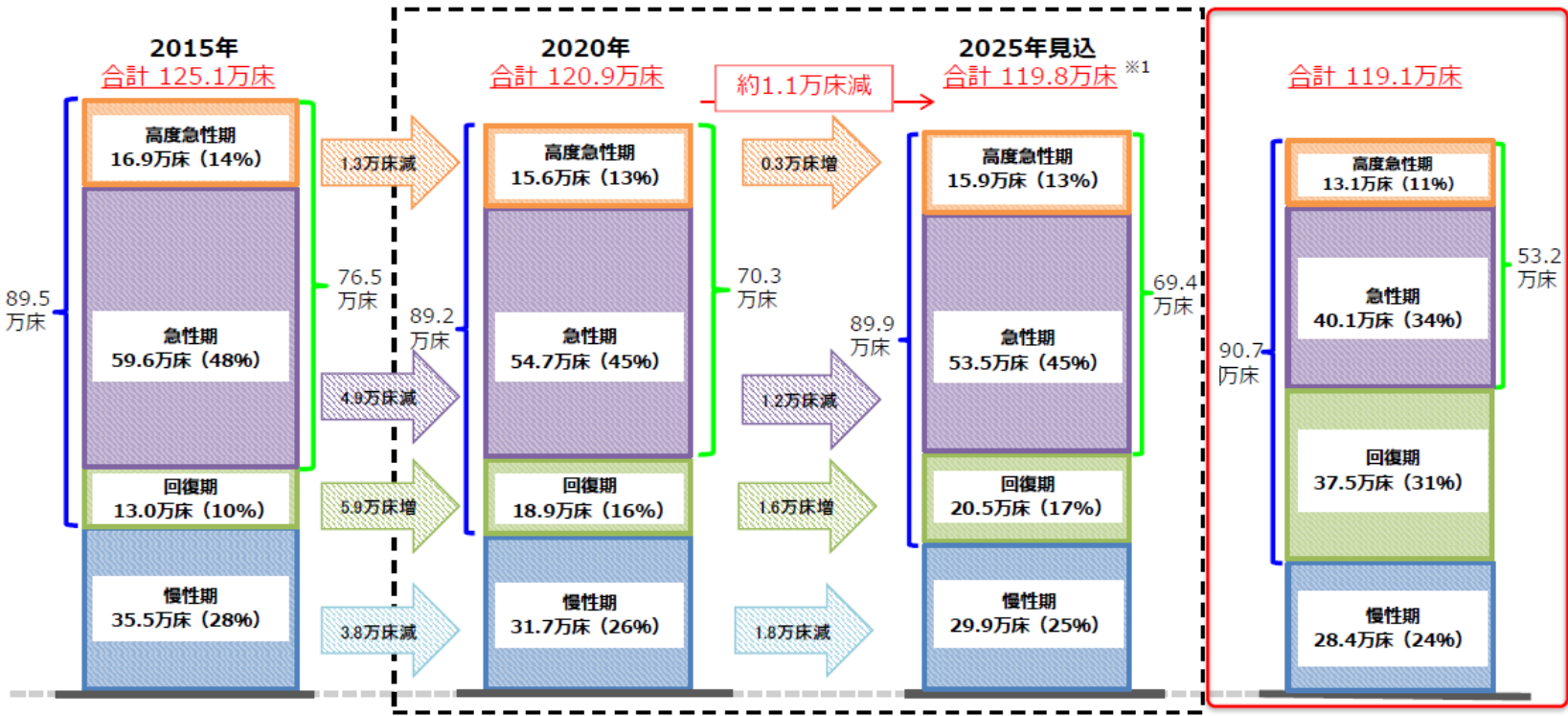
国が掲げる地域医療構想により医療機関の再編は進み、在宅医療への需要が高まっていく

2015年度病床機能報告

2020年度病床機能報告

地域医療構想における2025年の病床の必要量
(平成28年度末時点の推計)

2020年度 病床機能報告



在宅市場におけるポジションを確立することで、将来の在宅検査需要の拡大への布石を打つ

重要施策の進捗（在宅事業 -地域ドミナント戦略）

ガイアメディケア社との資本業務提携による規模拡大（7月）

- ✓ 採用や教育・研修における連携、人事交流の推進により人材及びサービス提供エリアを補完し、首都圏を面で展開出来る体制に
- ✓ ガイアにおいても、**訪問採血/検査サービス**を導入していく



◆職員数と利用者数（2022年5月実績）

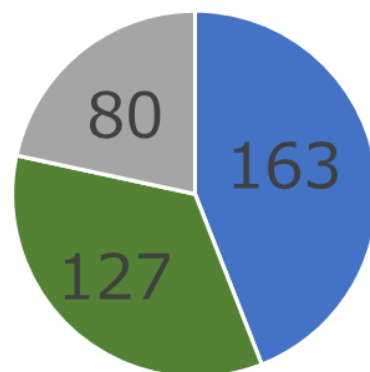
➤ 職員数

約**370**名

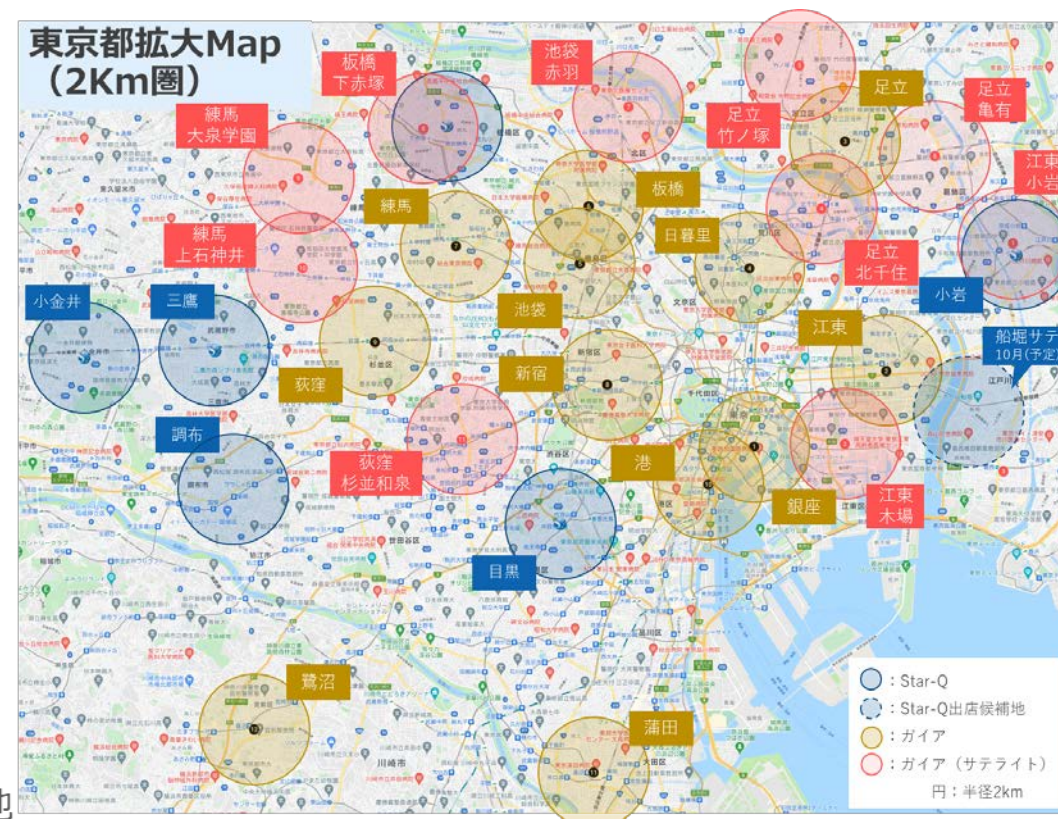
内訳

➤ 利用者数

約**2,600**名



■ 看護士 ■ 理学・作業療法士、言語聴覚士 ■ その他



重要施策の進捗（在宅事業-自費リハビリへの参入）

自費リハビリ施設1号店「Rehasis」開業（9月、東京都江戸川区）



ブランドロゴに込めた想い

青いカーネーション「ムーンダスト」の花言葉
「永遠の幸福」に準え、お客様の目標を共に達成する
過程を花びらの一枚に見立て、次々と達成して連なり、
うっとりするようないつまでも美しい花となるよう
現しております。

- ✓ 経験豊富なセラピスト、ロボット機器とAI技術の活用、充実した環境・設備（自宅環境シミュレーション設備等）を整え、個々人のペースやプログラムに応じたリハビリサービスを提供
- ✓ 第1号店でのノウハウを基に来年度以降、店舗数の拡大を予定



在宅事業の収益性に関して

今年度内に、ほぼ全ての既存ステーションの黒字化が視野に

- ✓ 黒字化モデルと安定運営のノウハウが蓄積されつつある
- ✓ 既存ステーションの直近業績（本部経費除く）

- 首都圏Aステーションにおける直近 3 か月の業績

売上高： 約**1,400**万円/月

営業利益率： **14.5%**

- 首都圏Bステーションにおける直近 3 か月の業績

売上高： 約**530**万円/月

営業利益率： **8.5%**



早期に、在宅事業としての黒字化(含本部経費)を目指す

在宅・福祉用具事業 ー成長戦略の方向性

福祉用具事業

保険制度内ビジネス



自費マーケット開拓



在宅事業

保険制度内ビジネス



他社との差別化

(訪問採血/検査サービス)



H.U.グループとしての
意義

自費マーケット開拓



HSセグメント - まとめ

✓ 滅菌関連事業

滅菌役務は、利益を重視したサステナブルなサービスへと転換を図り、付加価値の高い手術室分野へとリソースをシフト。
役務以外のリカーリングモデルの確立により、成長を目指す。

✓ 福祉用具事業

リカーリングモデルによる安定的な成長を目指す。

✓ 在宅事業

急成長する市場において、黒字化モデルを早期に確立し、規模拡大での成長を目指す。
在宅でのポジション確立により、将来の在宅検査需要への布石を打つ。