

第75期定時株主総会

オルバヘルスケアホールディングス株式会社

(証券コード：2689)



売上高、売上総利益、営業利益、経常利益が過去最高

	百万円	予算比	前期比
売上高	118,564	+0.2%	+7.3%
売上総利益	13,600	△2.0%	+5.0%
売上総利益率	11.47%		
販売管理費	11,374	△2.6%	+5.3%
営業利益	2,226	+1.2%	+3.5%
経常利益	2,244	+1.6%	+4.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,500	+3.3%	+6.1%

1株当たり当期純利益
251.68円

■ 手術件数はコロナ前の水準まで回復

- ・手術関連の消耗品販売増加の一方、コロナ関連製品の需要は減少

■ 世界的なインフレ・円安

- ・海外製品が多い医療機器の価格は上昇傾向継続
- ・営業活動拡大や仕入改善等の対策を実施
- ・販売価格への転嫁も進み、一定の利益水準を確保

■ 新規取り組み等

- ・オリンパスマーケティング社との協力体制構築（福島県）
⇒消化器内視鏡関連製品の売上高はトータルで前期比23.0%増
- ・新規顧客獲得（関西エリア）
⇒整形外科消耗品の売上高はトータルで前期比5.6%増
- ・クリニック向け自動精算機販売（全国）
⇒売上高は前期比80.0%増

事業ポートフォリオ



医療器材事業 医療現場のトータルパートナー



SNS



SPD事業 HOSNET 医材流通のスペシャリスト

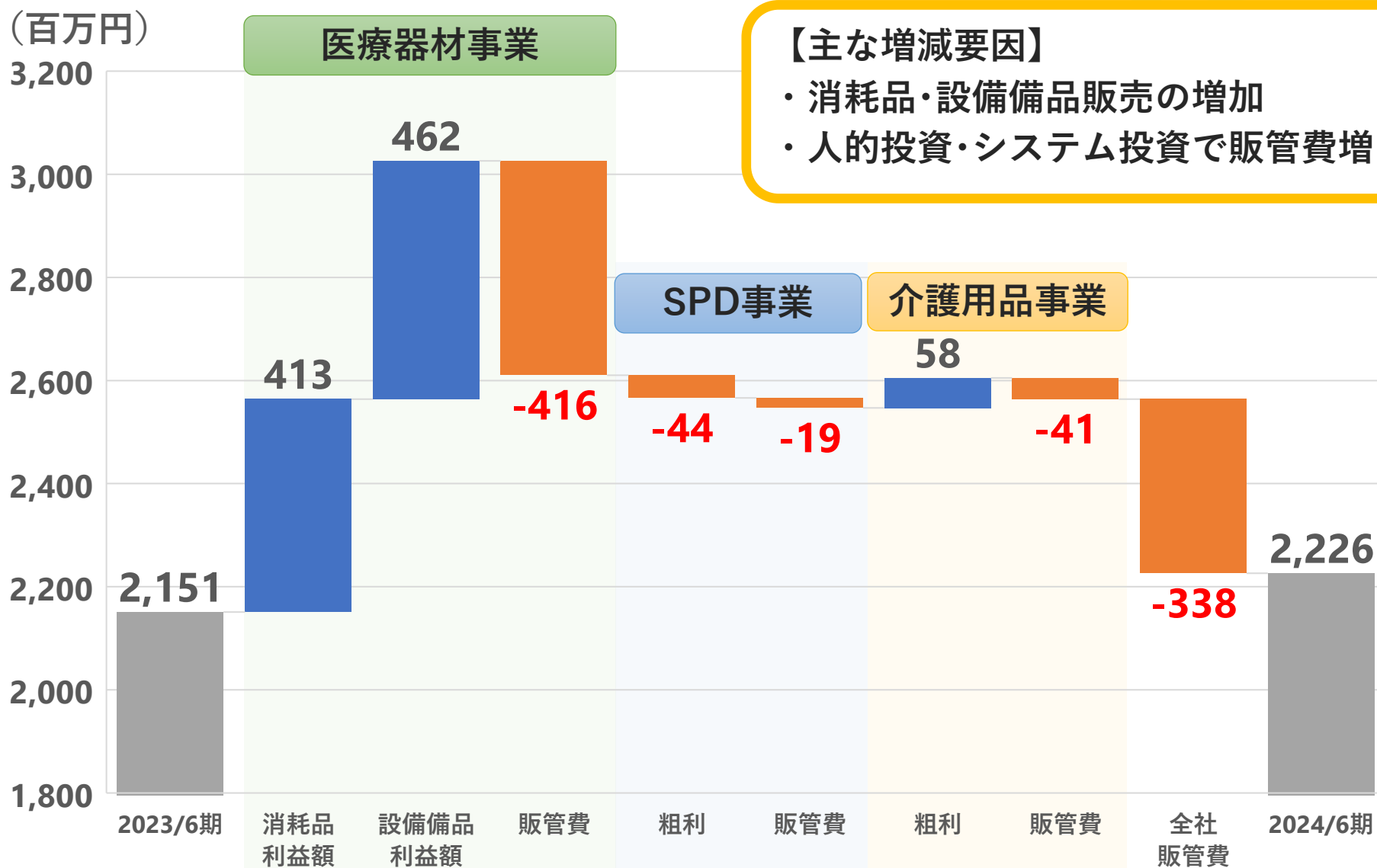


介護用品事業 介護用品のトータルサポート



2024年6月期 営業利益 増減要因

【前期】



2025年6月期 通期連結業績予想

【当期】

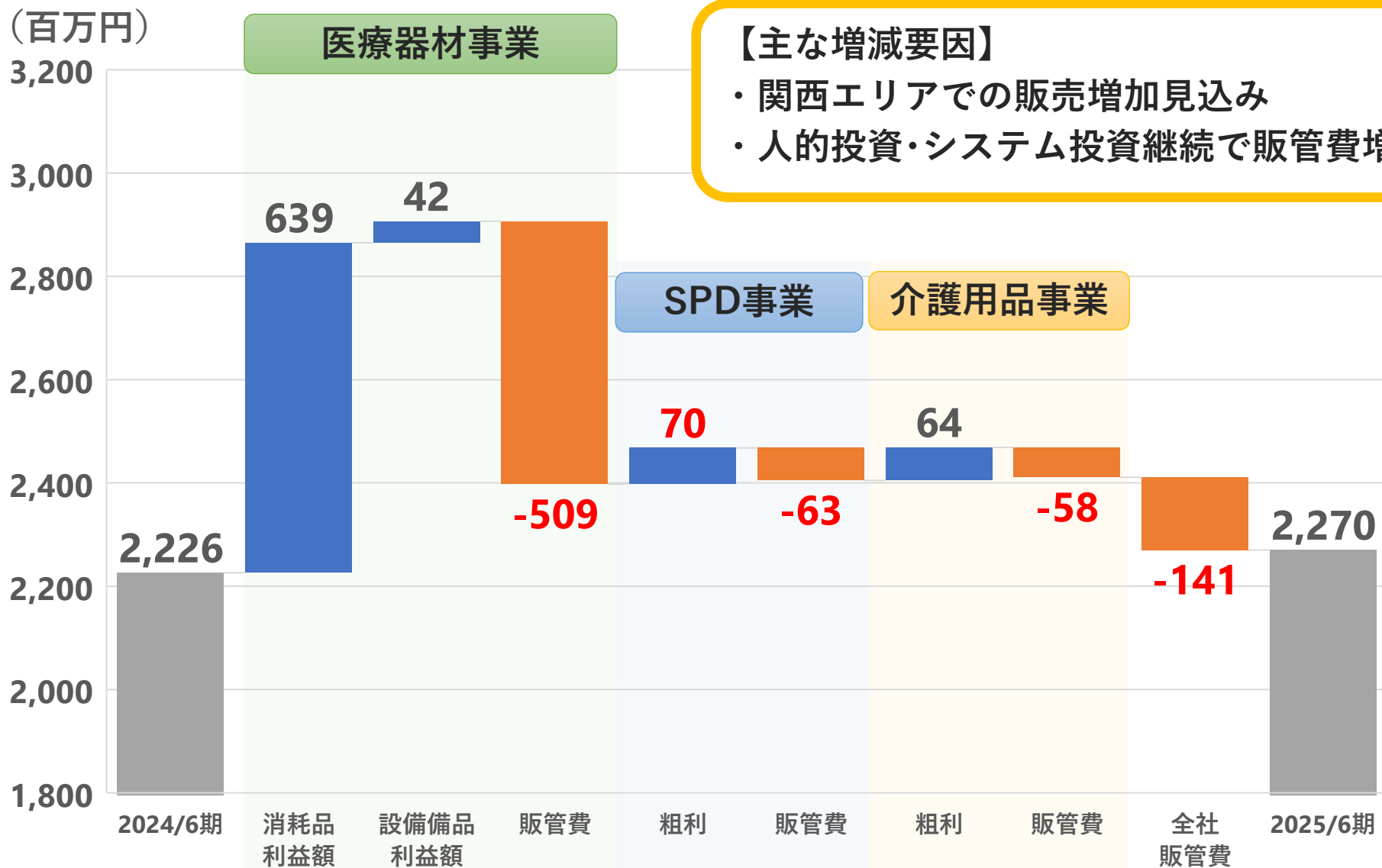
売上高、売上総利益、営業利益、経常利益が過去最高となる予想

(百万円)	予想	2024/6実績	増減
売上高	123,726	118,564	+4.4%
売上総利益	14,446	13,600	+6.2%
売上総利益率	11.68%	11.47%	+0.21
販売管理費	12,176	11,374	+7.1%
営業利益	2,270	2,226	+1.9%
経常利益	2,253	2,244	+0.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,465	1,500	△2.4%

1株当たり当期純利益
247.65円

2025年6月期 営業利益 増減要因

【当期】



当社が重視する財務指標

✓売上高

✓営業利益

✓ ROE（自己資本利益率） =
$$\frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}} \times 100\%$$
 収益性の改善

収益性改善・新規事業推進等によりPBRの向上を目指す

$$\text{PBR} = \text{PER} \times \text{ROE} = \frac{\text{時価総額}}{\text{当期純利益}} \times \frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}}$$

市場との対話

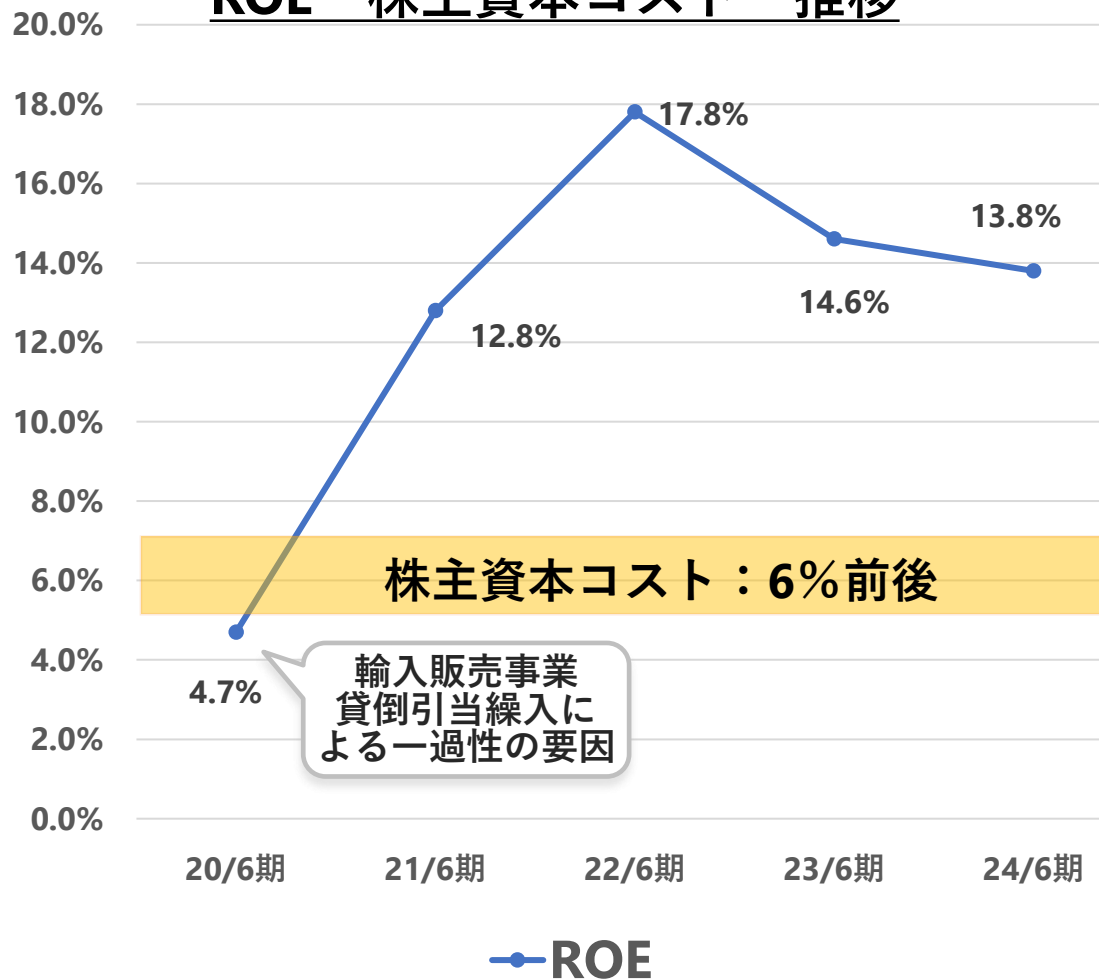
- ・川上化戦略
- ・新規事業
- ・海外展開

成長性の期待の醸成

収益性の改善

資本コスト・資本収益性 現状分析

ROE・株主資本コスト 推移



- ・ **エクイティスプレッド (%)**
(ROE-株主資本コスト)
⇒約6%~7%前後
- ・ 継続的に**資本コストを上回る資本収益性**を達成
- ・ ROEの過去5年単純平均
⇒12.7%
- ・ **中期経営計画**に基づき
成長・発展のための投資を継続

※株主資本コスト算出参考値

・ リスクフリーレート：10年国債利回り ・ β 値：0.8程度 ・ マーケットリスクプレミアム：7%程度

中期経営計画

(2027/6期：売上高1350億円、営業利益27億円)

2025/6期～2027/6期 中期経営計画のポイント

社員憲章の共有

生産性向上

ロジスティクス
・イノベーション

物流倉庫建設

仕入先との物流連携

域内物流のハブ機能

現業強化・効率化

営業活動の高度化 新地域・新顧客開拓

医療器材事業の仕入交渉力強化

整形外科業務のプロセス再構築

バックオフィス業務の合理化・効率化



OLBA
HEALTHCARE

つなぐ、人と未来。

サステナビリティ

人材育成・人材への投資

働き方改革／健康経営

エンゲージメント向上

ダイバーシティ促進

環境負荷の低減

コンプライアンス徹底

外部連携促進

業務提携推進

スタートアップ連携

医工連携

新規事業育成

ASEAN事業育成

バークメド事業拡大

未来への投資

OLBA-DX

CRM/SFA/BI構築

電子カタログ充実

Li-Flo活用・展開

商品マスタ改良

グループウェア更新

人事システム更新

ノーコードツール展開

各種
AIの
活用

ITスキルアップ

ITパスポート取得

e-learning受講

DX人材育成

2027/6期目標

売上高 **1350** 億円

営業利益 **27** 億円

VISION
2030

国内最高の医療機器商社

営業利益の20%は海外から

30以上の新製品・サービス

新規事業①「テマサック」販売好調

新規事業育成

バークメド事業拡大

クリニック向け自動精算機「テマサック」シリーズ

- 2024年6月期導入実績 … **226**台 キャッシュレス決済対応
(対前年同時期 + 70台)
- 累計導入台数 … **499**台
(2024年6月末時点)



東京／名古屋／大阪／岡山／福岡に続き、
2024年7月に北海道の販売拠点を開設

HP用
QRコード



新規事業②「OLSTECH」販売開始

新規事業育成

環境負荷の低減

自然分解促進型アップサイクルユニット「OLSTECH」

オルステック



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



自然分解促進型アップサイクルユニット

オルステック

「OLSTECH」

大阪大学 加藤栄一 招聘准教授との共同研究開発製品

特許取得済



廃プラや食品残渣、生ゴミ、木くず、排泄物などさまざまな有機性の廃棄物に対応しています。有機物であれば分別する必要はなく、運用方法はユニットにまとめて投入するだけです。

炉内では化学反応熱を利用して持続的に低熱分解が行われ、投入してから数時間程度で、有機物が細かく炭化・減容され、最終的に炭酸カルシウムを主成分とする炭酸塩へと変換されます。

電源があれば、24時間365日稼働可能で管理者の立ち会いも不要です。

OLSTECH | 3つの特徴

- 1) CO₂やダイオキシンの排出を大幅に抑制
- 2) 有機ゴミを300分の1の容積にサイズダウン, 二次利用
- 3) 省スペース&低ランニングコスト（化石燃料不使用）

- ・開発コンセプトは「ゴミを出さない」
- ・持続可能な社会の実現を目指し、
2024/8/1に日本全国へ販売を開始

ESGへの取り組み

サステナビリティ

Environment（環境）

温室効果ガス排出量・エネルギー使用量を集計、削減の取り組み
自然分解促進型アップサイクルユニット「OLSTECH」販売開始

Social（社会）

【人的資本投資・働き方改革】

定期昇給+ベアで4～5%程度、男性の育児休業取得者増加
社員エンゲージメント向上の取り組みを開始

【健康経営】

健康経営優良法人2024の認定、健康経営推進会議の設置

【地域社会のため】

安全かつ質の高い医療・介護機器、サービスの提供



2024
健康経営優良法人
Health and productivity



Governance（ガバナンス）

経営の透明性・効率性・健全性を確保。グループ価値向上の実現