



SHIP HEALTHCARE

生命を守る人の環境づくり

**2025年3月期 決算説明資料
中期経営計画 SHIP VISION2030**

シップヘルスケアホールディングス株式会社

2025年5月16日

目次

グループ理念	3
2025年3月期業績について	4
中期経営計画 SHIP VISION 2030		
●中期5カ年経営計画	13
●定量目標	14
●基本方針	15
●成長戦略	17
●人的資本戦略	40
財務・資本戦略		
●株主還元	42
●キャピタルアロケーション	43
●資本コストや株価を意識した経営	44
2026年3月期計画について	46
サステナビリティ	49
(参考資料)	51

グループ理念

SHIP

Sincere
(誠実な心)

Humanity
(「情」の心)

Innovation
(革新者の気概)

PartnerSHIP
(パートナーシップ精神)

グループミッション

生命を守る人の環境づくり

基本姿勢

し せい そく だつ
至誠惻怛

2025年3月期 業績について



決算ハイライト

(百万円)	2024.3 (実績)	2025.3 (計画)	2025.3 (実績)	前期比		計画比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	630,988	640,000	678,229	+ 47,241	+ 7.5%	+ 38,229	+ 6.0%
売上総利益	65,607	—	66,743	+1,135	+1.7%	—	—
営業利益	24,539	26,000	24,779	+240	+1.0%	▲1,220	▲4.7%
営業利益率	3.9%	4.1%	3.7%	—	—	—	—
経常利益	25,219	26,000	26,023	+804	+3.2%	+23	+0.1%
経常利益率	4.0%	4.1%	3.8%	—	—	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	13,799	15,000	15,128	+1,328	+9.6%	+128	+0.9%

決算ハイライト

売上高

TPP

大型PJ案件が前期比で更に下期偏重であったが、計画通り計上

MSP

新規SPD受託施設（24件/約7,400床）が2025年3月期より稼働開始

営業利益

TPP

大型PJ案件は計画通り計上するも、病院経営環境の厳しさにより、医療機器更新時期の先延ばしが例年より顕著に

MSP

新規SPD施設稼働が堅調に推移し先行費用をカバーするも、2025年度に稼働予定の物流拠点に対する設備投資に伴う費用を計上

LC

7月に開設した新規施設オープンに伴う先行費用を計上

PH

医薬品仕入れ原価上昇等

経常利益

営業外

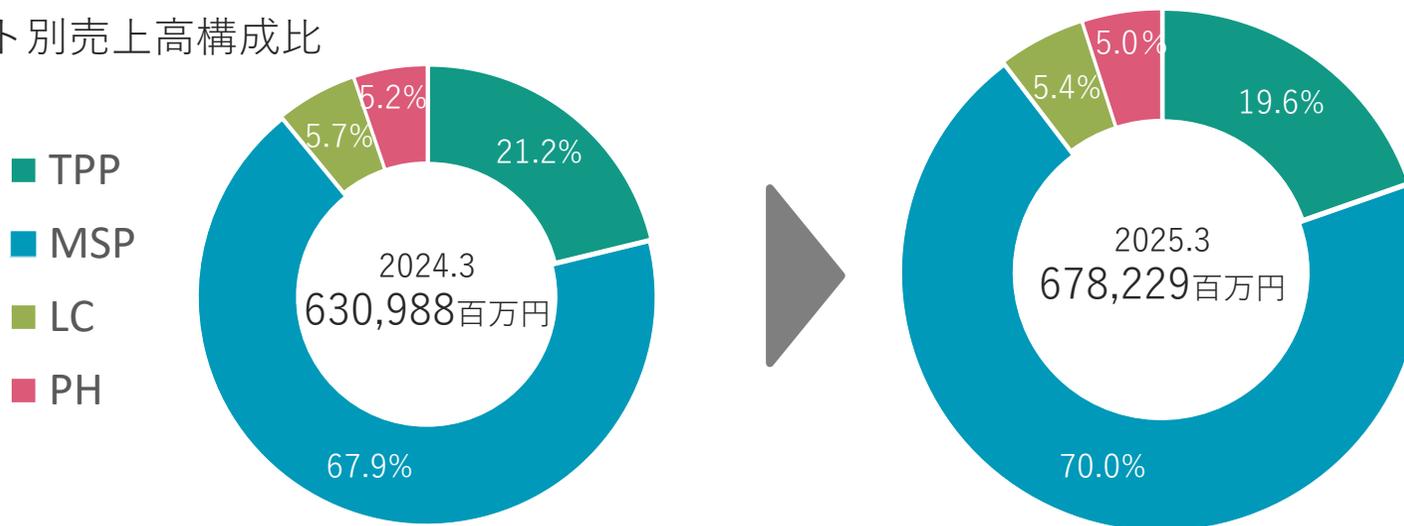
持分法適用会社からの「持分法による投資利益」を計上

- ✓ 連結営業利益は当初計画未達となるも、グループ総力により連結売上高・営業利益・経常利益・当期純利益のすべての項目で前期実績を上回る結果に。

セグメント別 売上高

(百万円)	2024.3 (実績)	2025.3 (計画)	2025.3 (実績)	前期比		計画比	
				増減	増減率	増減	増減率
トータルパックプロ デュース事業(TPP)	133,717	136,000	133,167	▲550	▲0.4%	▲2,233	▲2.1%
メディカルサプライ 事業(MSP)	428,451	433,000	474,919	+46,468	+10.8%	+41,919	+9.7%
ライフケア事業(LC)	36,099	37,000	36,674	+575	+1.6%	▲325	▲0.9%
調剤薬局事業(PH)	32,719	34,000	33,468	+749	+2.3%	▲531	▲1.6%
合計	630,988	640,000	678,229	+47,241	+7.5%	+38,229	+6.0%

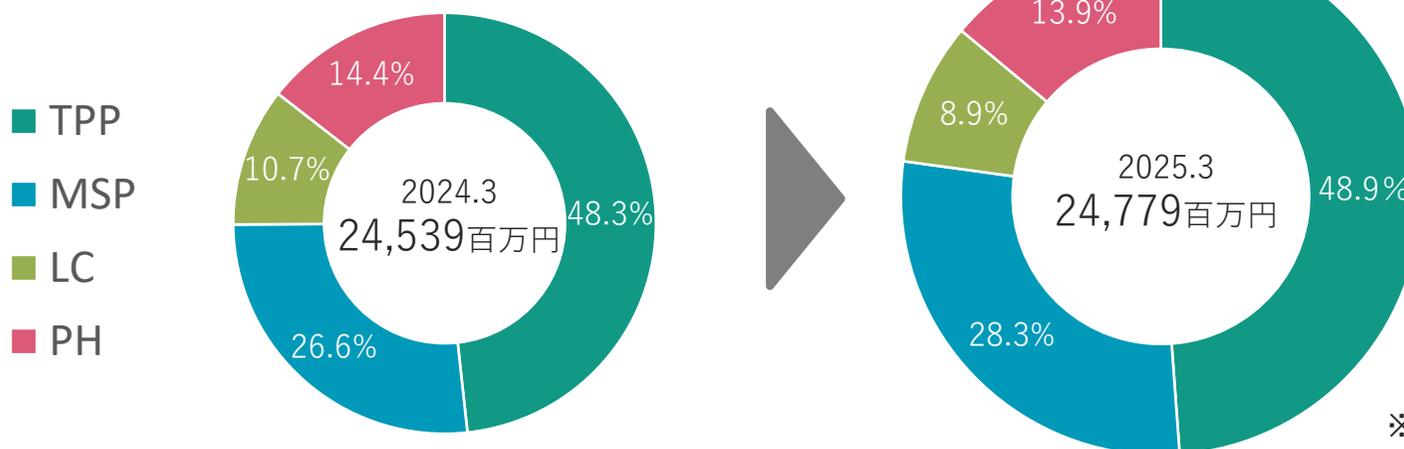
■ セグメント別売上高構成比



セグメント別 営業利益

(百万円)	2024.3 (実績)	2025.3 (計画)	2025.3 (実績)	前期比		計画比	
				増減	増減率	増減	増減率
トータルパックプロ デュース事業(TPP)	11,805	12,600	12,017	+211	+1.8%	▲582	▲4.6%
メディカルサプライ 事業(MSP)	6,517	7,100	6,970	+452	+6.9%	▲129	▲1.8%
ライフケア事業(LC)	2,606	2,610	2,189	▲417	▲16.0%	▲420	▲16.1%
調剤薬局事業(PH)	3,530	3,690	3,426	▲103	▲2.9%	▲263	▲7.1%
調整額	78	-	177			-	-
合計	24,539	26,000	24,779	+240	+1.0%	▲1,220	▲4.7%

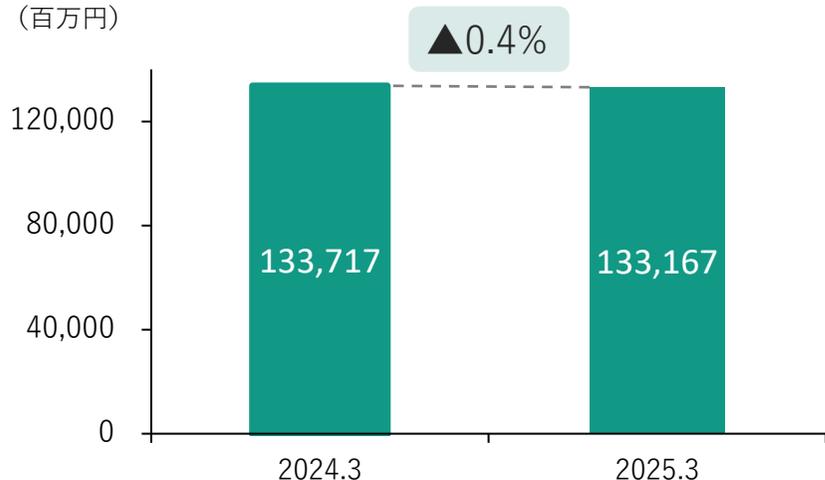
■ セグメント別営業利益構成比



※調整額は除いております。

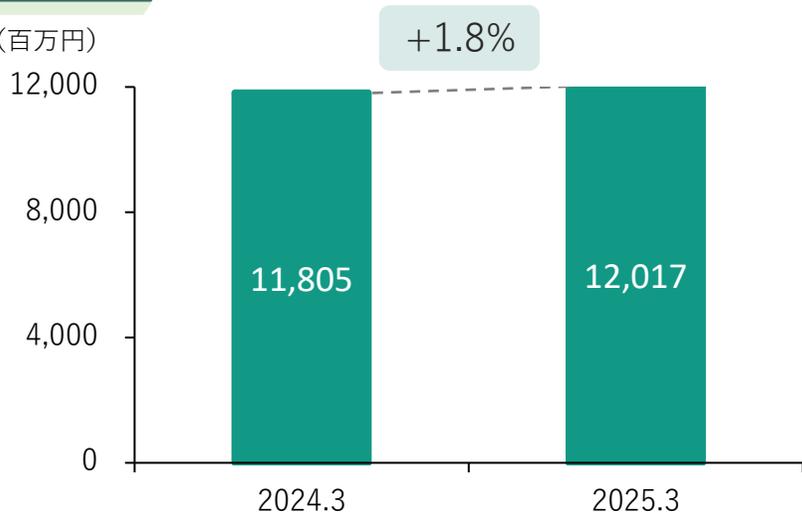
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



プラス面

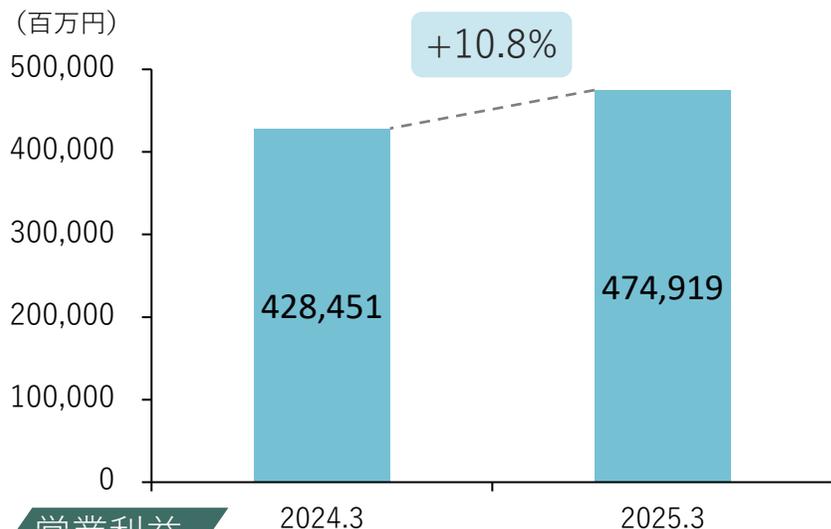
- 大型PJ案件は予定通り計上
- キングラングループはM&A時の計画以上の業績で推移
→2025年4月1日付で4社の統合が完了、経営効率化を図る
- 医療情報系ソリューションビジネスが好調
(システム選定・導入支援、インフラ構築関連)

マイナス面

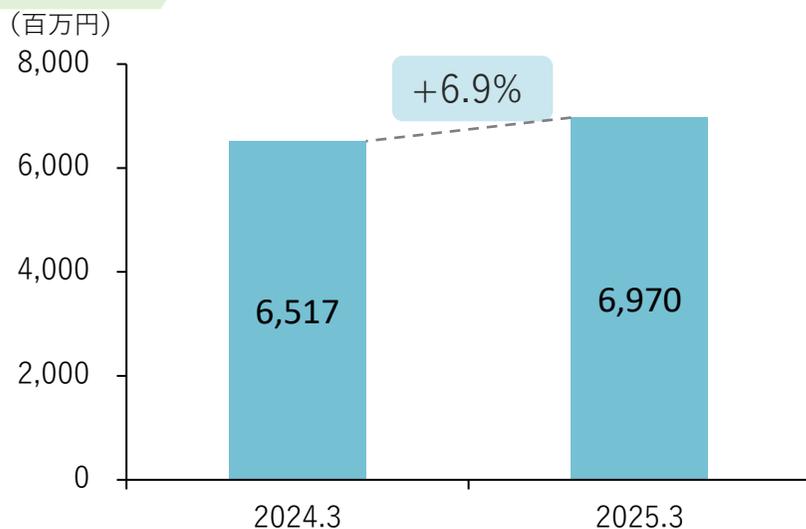
- 病院経営環境の厳しさにより、医療機器更新時期の先延ばしが例年より顕著に

売上高 (百万円)	2024.3 実績	2025.3 実績	増減	増減率
PJ・ルーチン	60,924	62,117	+1,193	+2.0%
メーカー系	33,131	33,581	+450	+1.4%
海外	5,097	361	▲4,735	▲92.9%
キングラン	24,658	26,314	+1,656	+6.7%
その他	9,906	10,792	+886	+8.9%
セグメント合計	133,717	133,167	▲550	▲0.4%

売上高



営業利益



プラス面

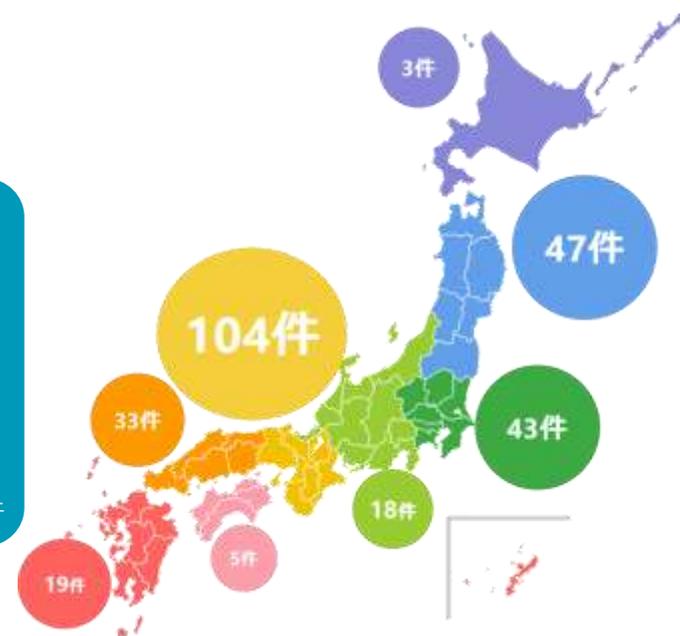
- 2024年10月1日付で5社の統合が完了、経営効率化を進める (P23参照)
- 新規SPD受託施設 (24件/約7,400床) が2025年3月期より稼働開始
- 単体病院ではなく、多病院連携型SPDの稼働もスタート

マイナス面

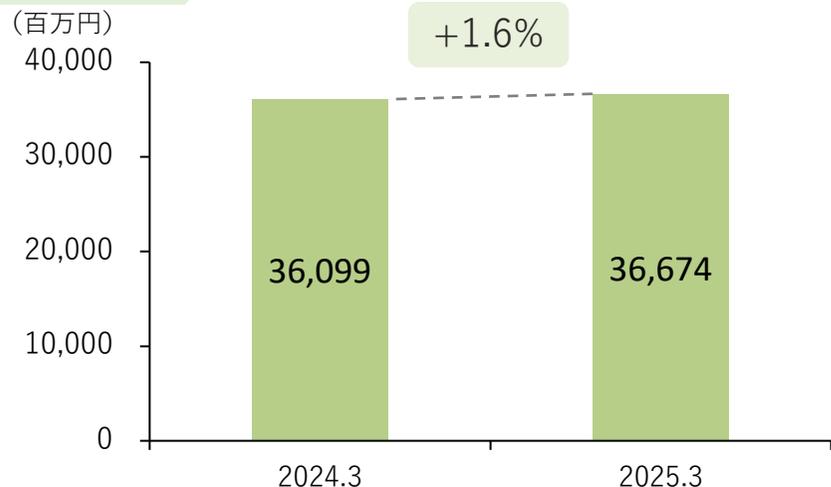
- 将来の物流構想に向けた設備投資、償却費用の増加
- 病院経営が厳しく、材料価格削減圧力が増加

(SPD受託状況)

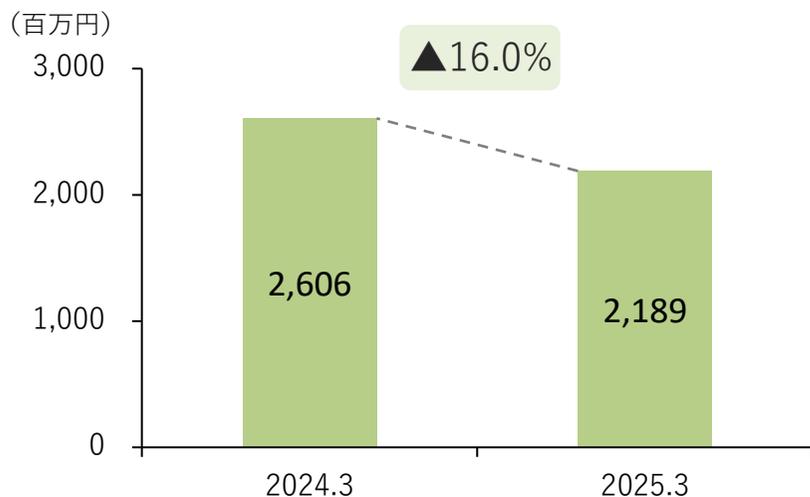
全国 272 件
約100,000床
(2025年3月31日現在)
前期末比+24件
(内訳)
関東+6件、近畿+6件
中四国+5件、九州沖縄+7件



売上高



営業利益



プラス面

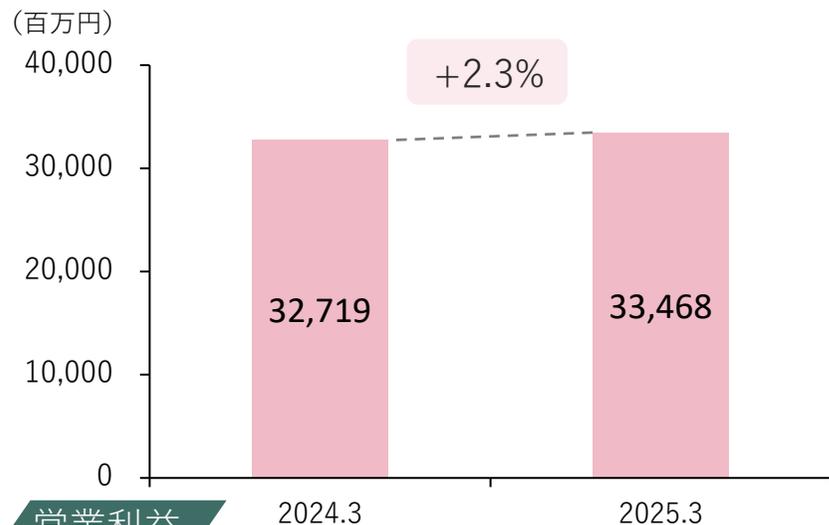
- 【ライフ】1月1日付で2社の統合完了、経営効率化を図る
- 【フード】ドリームキッチンの契約施設数の伸び
- 【フード】原価高騰を鑑み価格転嫁未承認施設の撤退
又はドリームキッチン使用運営への転換を実施

マイナス面

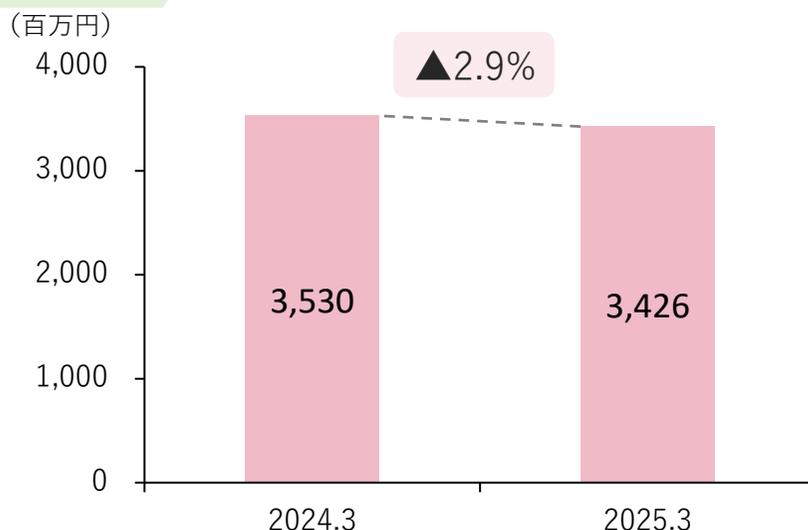
- 【ライフ】新規施設オープンに伴う先行費用を計上
- 【ライフ】光熱費の上昇（使用料は削減も単価増）
- 【フード】代替が困難な米等の食材費高騰
- 【共通】人手不足による派遣費、委託費の高騰

	2024.3 実績	2025.3 実績	増減	増減率
売上高 (百万円)				
介護サービス	24,111	24,415	+303	+1.3%
食事提供サービス	11,987	12,259	+271	+2.3%
セグメント合計	36,099	36,674	+575	+1.6%

売上高



営業利益



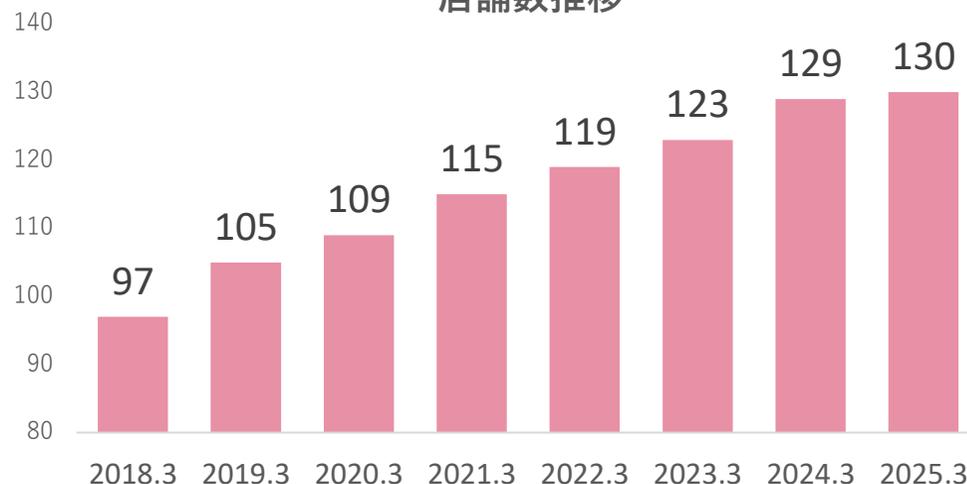
プラス面

- 2025年4月1付で4社の統合が完了、経営効率化を図る
- 前期末より新規出店3店舗、M&A1店舗
経営効率化の観点から3店舗を統合
- 後発医薬品調剤体制加算の算定開始店舗の増加

マイナス面

- 薬価改定や上期の医薬品の仕入れ原価及び人件費上昇

店舗数推移

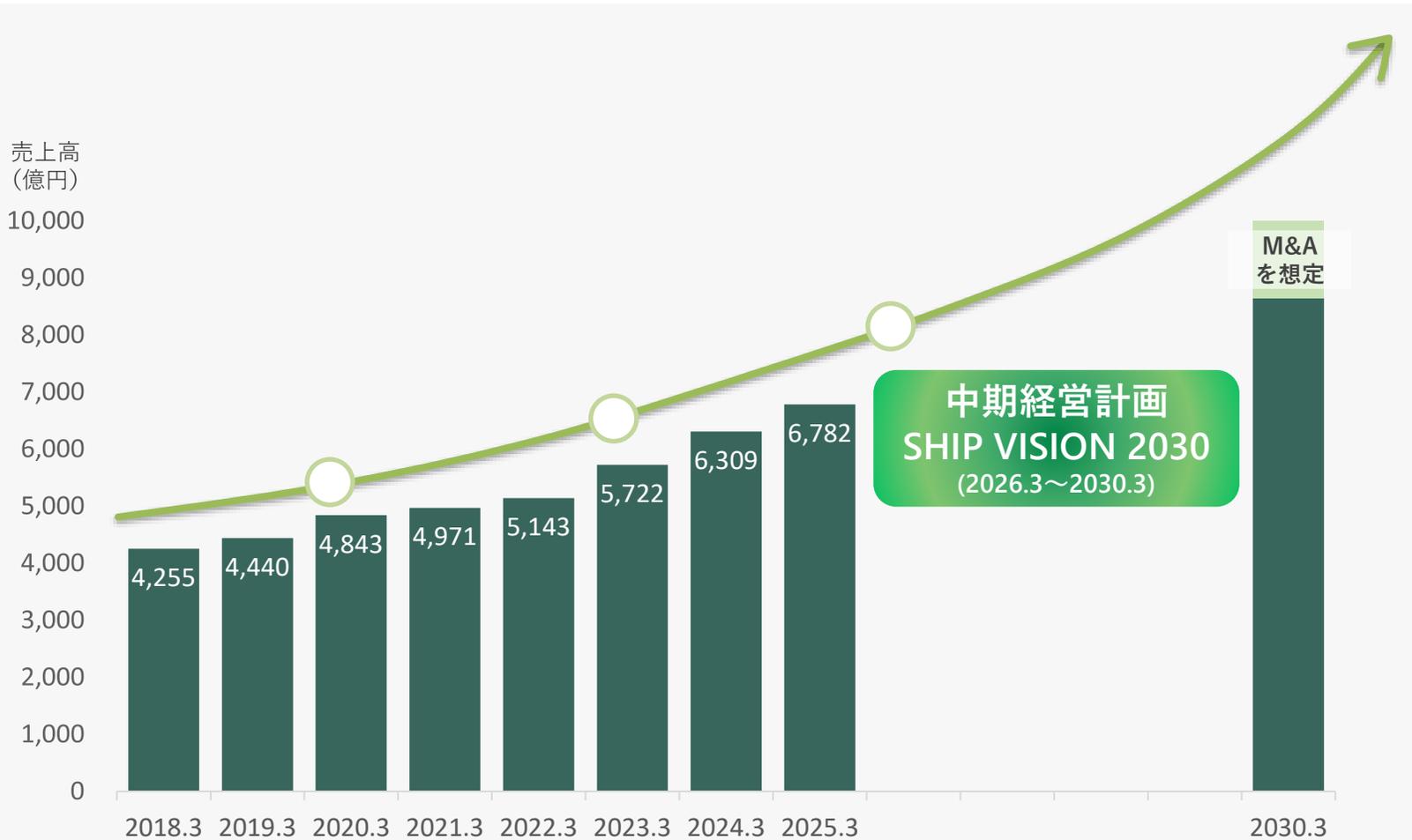


中期経営計画
(2026年3月期～2030年3月期)
SHIP VISION 2030



中期5ヵ年経営計画 定量目標

■ 中期経営計画 定量目標



成長性

売上成長率

5%

(年平均成長率 CAGR)

収益性

営業利益率

4%

グループ経営資源最適化

資本効率性

ROE目標

12%

株主資本コストを上回るROE

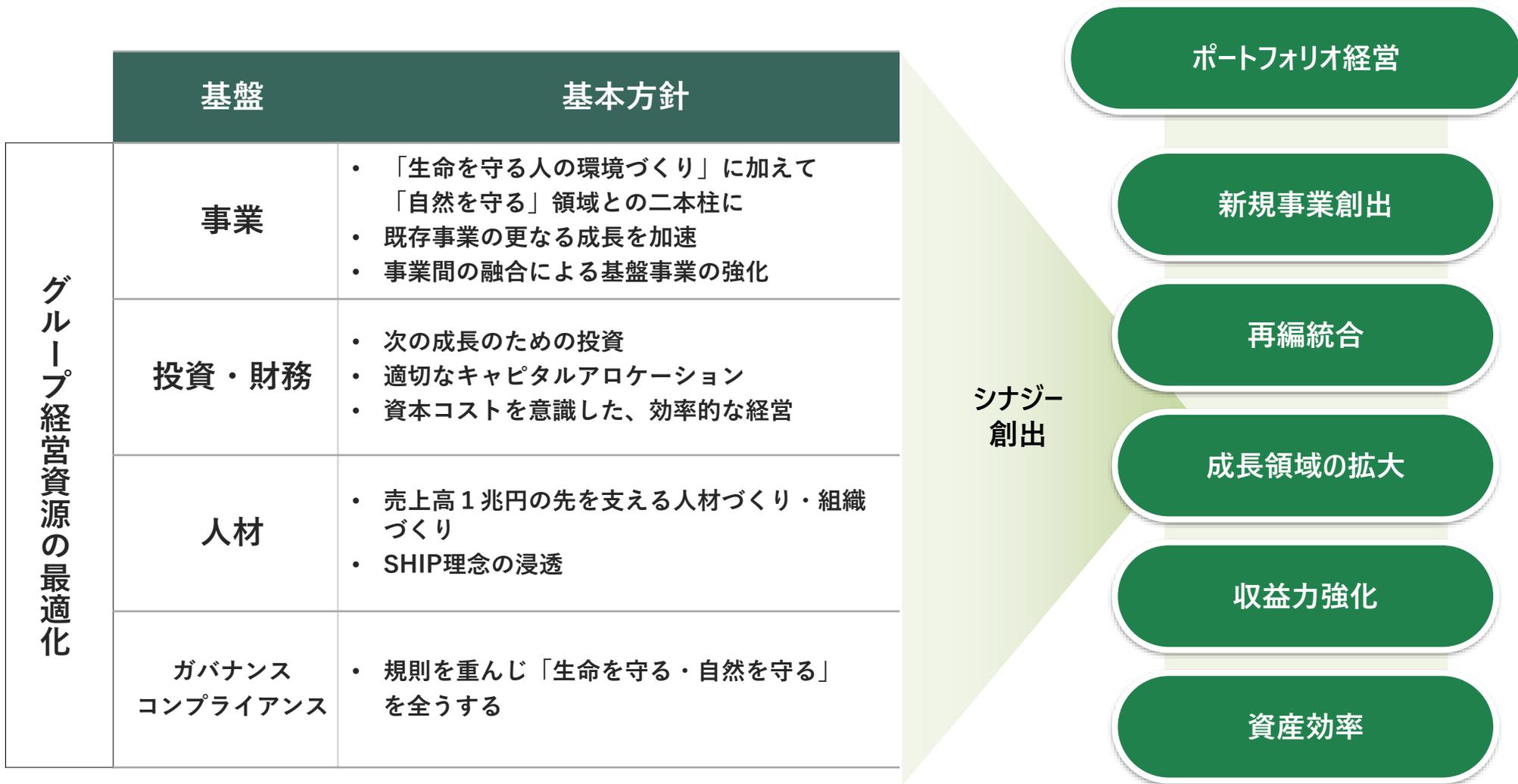
VISION2020

VISION2024

VISION2030

中期5ヵ年経営計画 基本方針

■ グループ経営資源の最適化によるポートフォリオ経営



中期5ヵ年経営計画 重点項目

重点項目1

新規事業創出

「生命を守る人の環境づくり」を軸に
Well-Beingを通じた「人々がより良く
生きる環境づくり」へ

重点項目2

再編統合

グループ会社の自律的な成長を軸としつ
つ、経営資源を効率的に統合し、グルー
プの総合力を発揮

重点項目3

成長領域の拡大

グループ連携で得られる様々なリソース
活用し、さらなるシナジーを創出

成長戦略（グループ全体）

■ グループリソースのより一層の拡大拡充を図る

多様化、複合化する
ヘルスケアの課題

拡大するヘルスケアニーズに応えながら、高付加価値型の事業運営を推進

質の高い医療提供体制

- 地域包括ケアシステムの推進
- 在宅医療・訪問看護の確保

働き方改革

- 労働人口減少
- タスクシェア、アウトソーシング

感染症対策

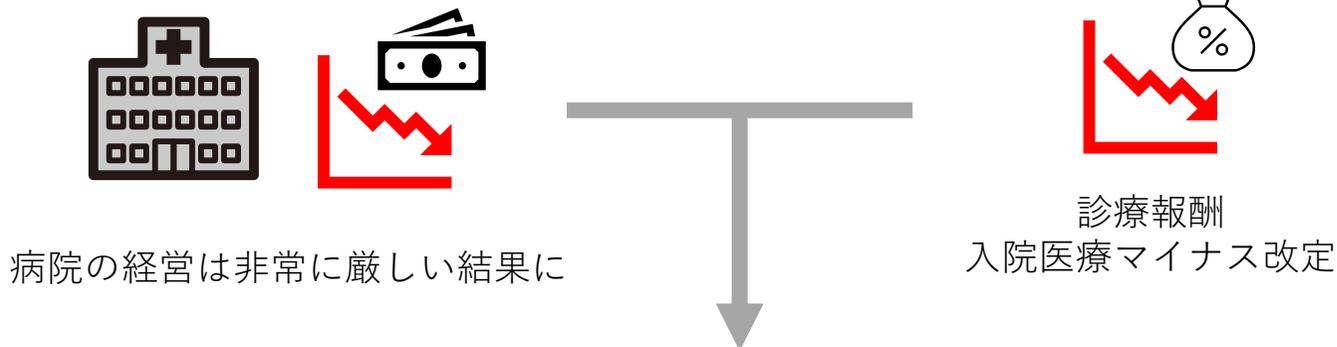
- 医療機関の機能に応じた感染対策

持続可能性の向上

- 限られた医療資源
- 社会保障費の増大



- 今後の地域医療構想は「連携・再編・集約」ではなく、「淘汰・再編・集約」に



2040年を見据えた地域医療構想・医療計画の全面見直し

2026年から2040年間の少子・人口急減・超高齢化社会に適合した社会保障制度の再構築。

～2025年

病床の機能分化・連携
(基準病床数と必要病床数の整合性)



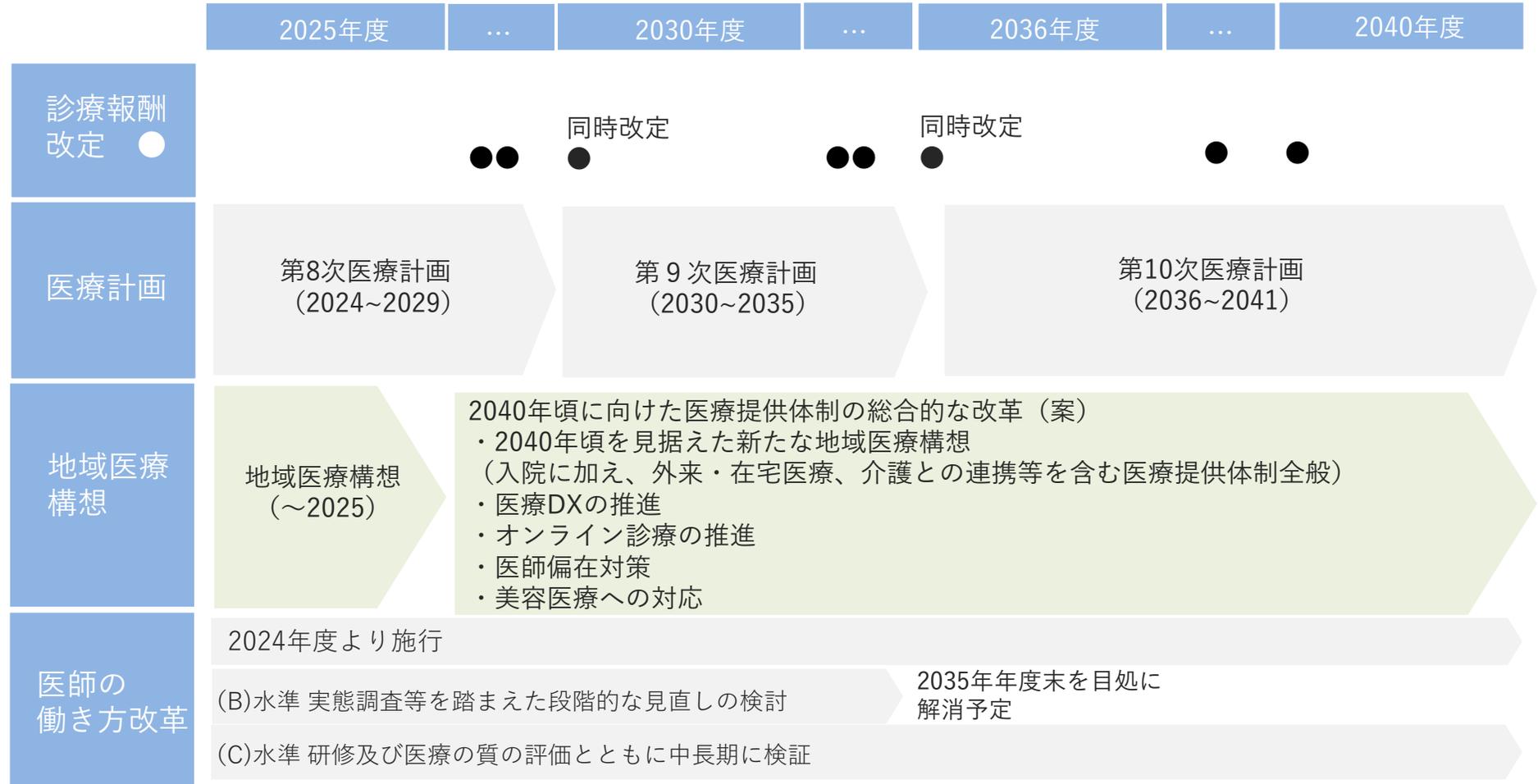
2026～2040年

入院医療だけでなく、外来・在宅医療、
介護との連携を含む、医療提供体制全体の
課題解決を図るための地域医療構想

今後の地域医療構想は「連携・再編・集約」ではなく、
「淘汰・再編・集約」になる

(ご参考) 医療政策関連施策の工程

- 各医療政策関連施策の議論を引き続き注視
- 「2040年頃に向けた医療提供体制の総合的な改革案」を重要課題と認識

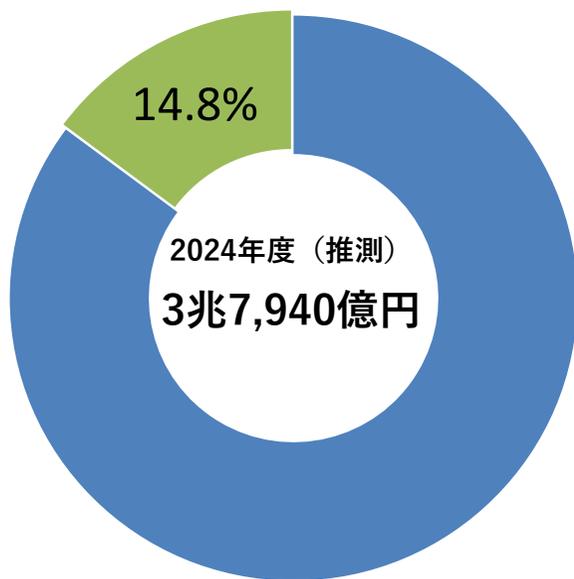


(出典) 厚生労働省資料より弊社作成

- デイラー総数は減少の一方、売上高200億円以上の社数は年々増加傾向⇒業界再編が進む

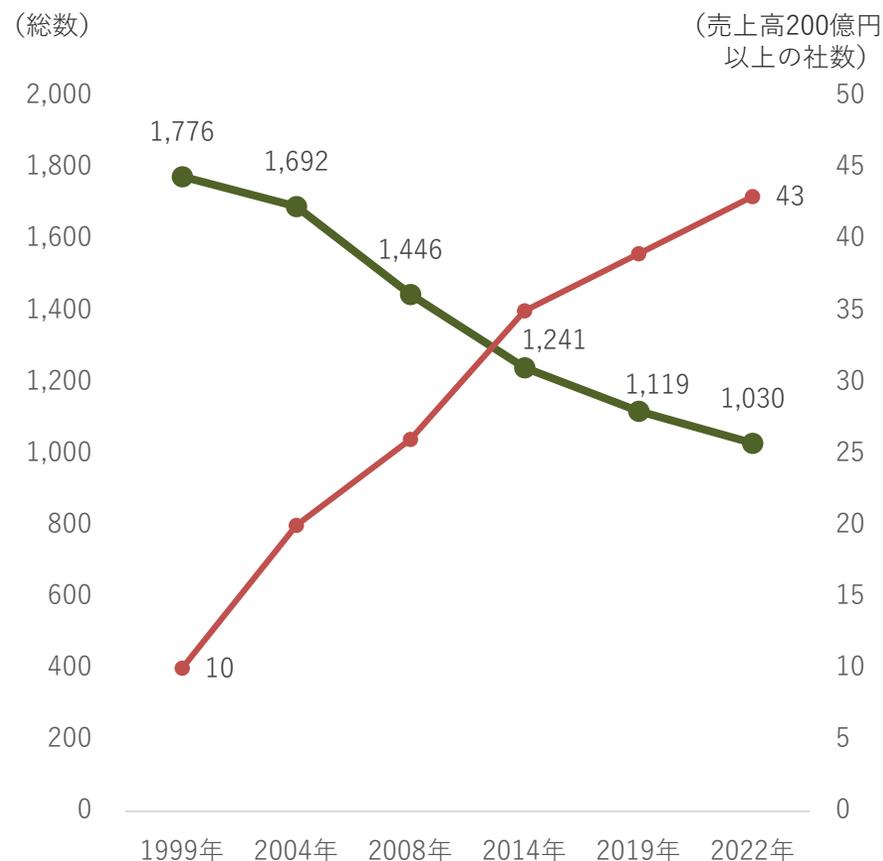
医療機器・用品の末端市場規模

当社シェア 5,622億円
(MSPセグメント+TPPセグメント売上高)



医療機器・用品の末端市場規模
3兆7,940億円 (2024年度推測)

医療機器ディーラー数の推移 (総数/売上高200億円以上の社数)



(出典) 医療機器・用品年鑑 (R&D)2024年版より、弊社作成

■ 「生命を守る人の環境づくり」を軸に「人々がより良く生きる環境づくり」へ



全ての人々の環境作りを
めざして、グループ一丸！

- 吹田市江坂公園及び吹田市立江坂図書館、桃山公園の魅力向上事業、中の島公園・吹田市立中の島スポーツグラウンドにおける**指定管理者**（Park-PFI事業）に選ばれ、**指定管理業務を受託**。

※Park-PFI制度：民間事業者による公共還元型の収益施設の公募設置管理制度。



- 吹田市が保有する小学校、中学校、幼稚園、保育所等合計84施設に関する施設管理業務等を受託。（業務期間：2023年10月1日～2028年3月31日）



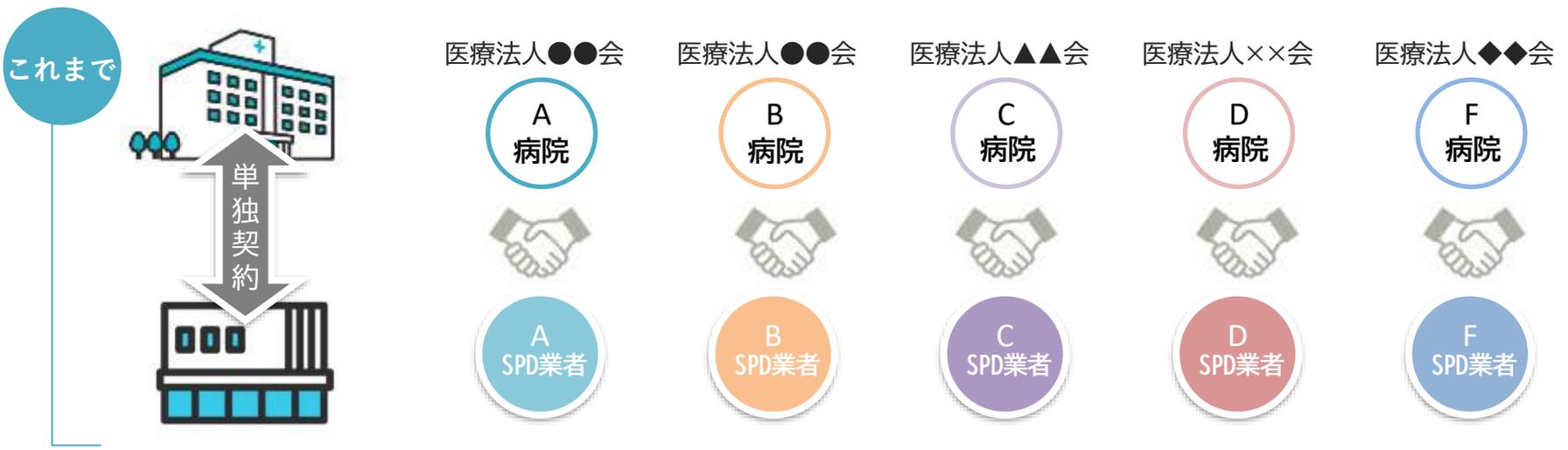
ますます広がる行政との連携・共創

生命を守る
自然を守る

- グループ会社の自律的な成長を軸としつつ、経営資源を効率的に活用しグループの総合力を発揮するため、グループ内の再編統合を更に推進
- 収益力強化に加え、スケールメリットやバックオフィス集約により経営効率化を図る

セグメント	2024年 4月1日時点	2025年 4月1日時点	中期経営計画 期間中
トータルパック プロデュース事業	35社	30社	
メディカルサプライ 事業	17社	12社	
ライフケア事業	8社	5社	
調剤薬局事業	4社	1社	
持株会社 (HD)	1社	1社	
合計	65社	16社の 再編統合 49社	

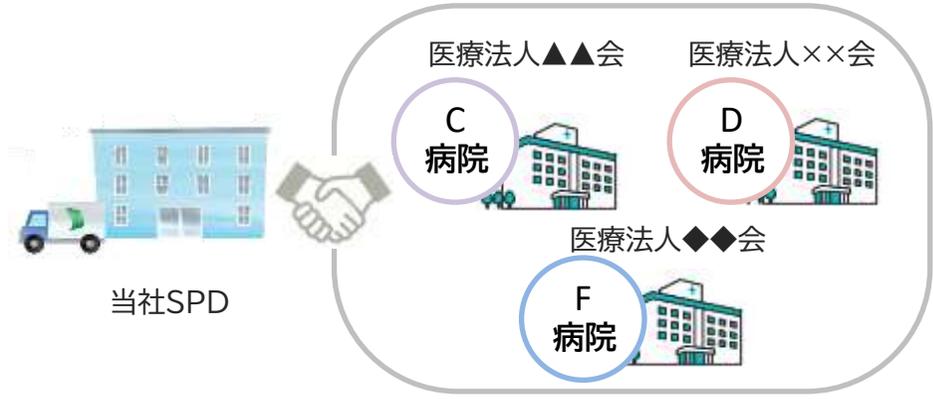
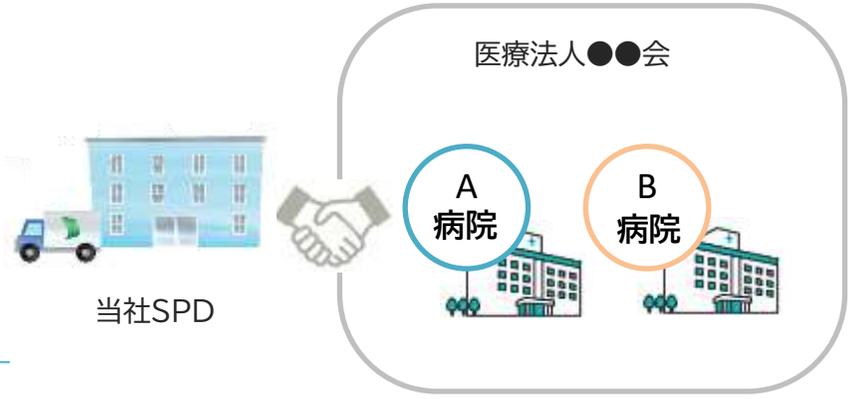
■ グループ規模を活かし、単独契約から複数病院一括での契約要望への対応



今後

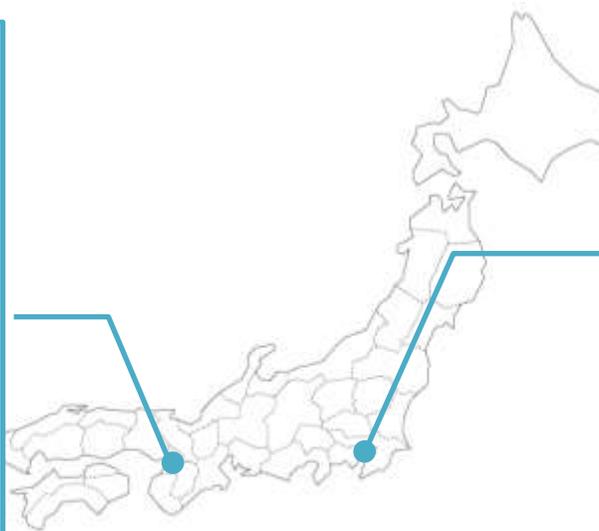
事例1. 同一経営母体の複数病院との一括契約 (同じ経営母体、異なる都道府県)

事例2. 異なる経営母体の複数病院との一括契約 (異なる経営母体、同じ都道府県)



- 従来の大坂SCに加え、新たに首都圏における物流構想を始動
- 単なる倉庫ではなく、病院から選ばれる次世代の物流拠点に

大阪ソリューションセンター
(2021年運用開始)



NEW

首都圏 最先端の新拠点構想



物流構想の5つのポイント

1

将来を見据えた働き手不足に対応した物流改革

人材の集約化・ロボット化による業務効率化

2

新たな購買戦略

拠点を活かした在庫保有や物流改善により、メーカー各社との連携強化

3

顧客ニーズに対応できるグループのブランド戦略

経営母体が異なる複数病院一括契約にも対応

4

BCP対応

医療材料の安定供給を可能とする体制の構築

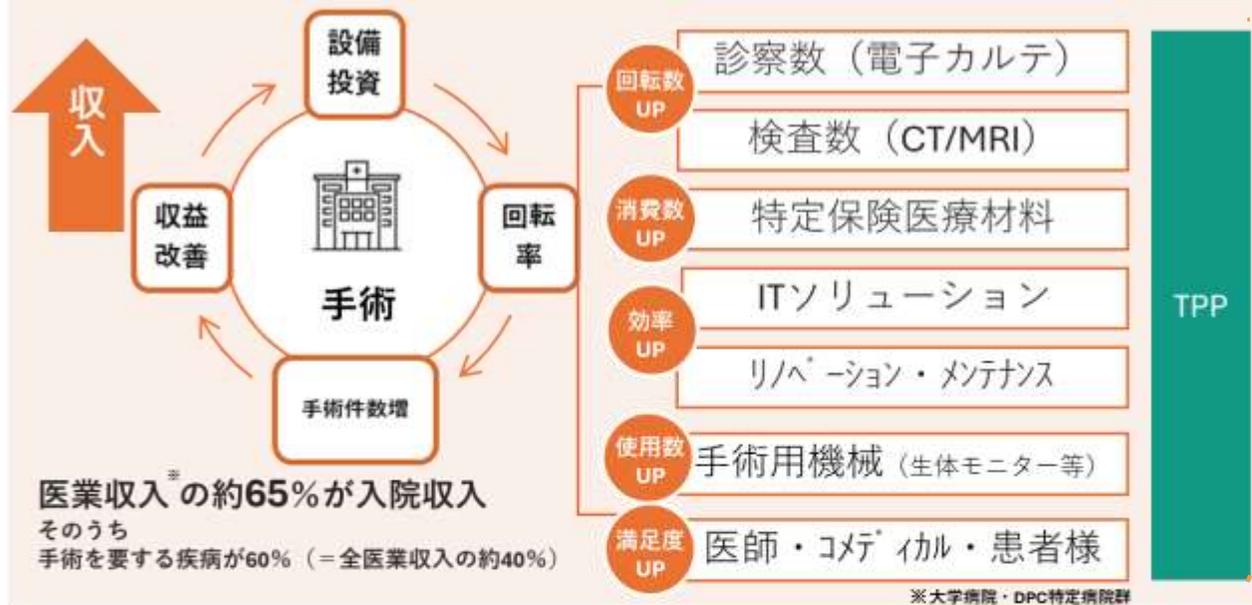
5

病院内スペース不足による院外への新たなニーズ

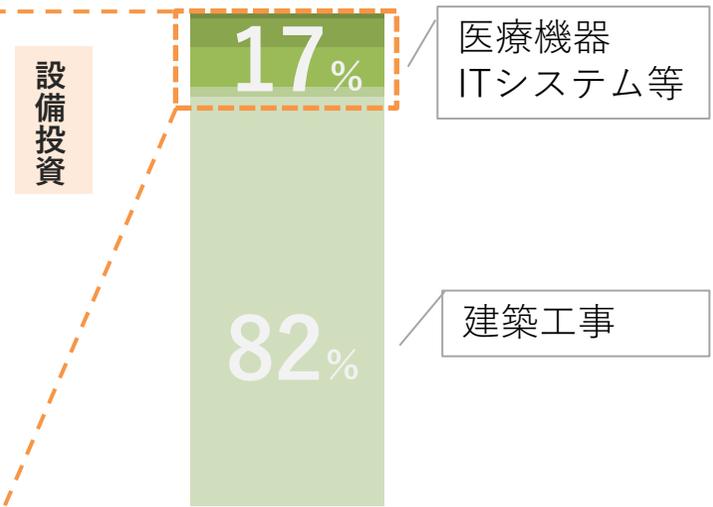
院内型SPDは病院に多くの空間を要することから院外ニーズへの需要獲得

■ 建替は最適な手段だが、病院収益に直結する設備投資は約20%→病院収支改善に必要な投資優先へ

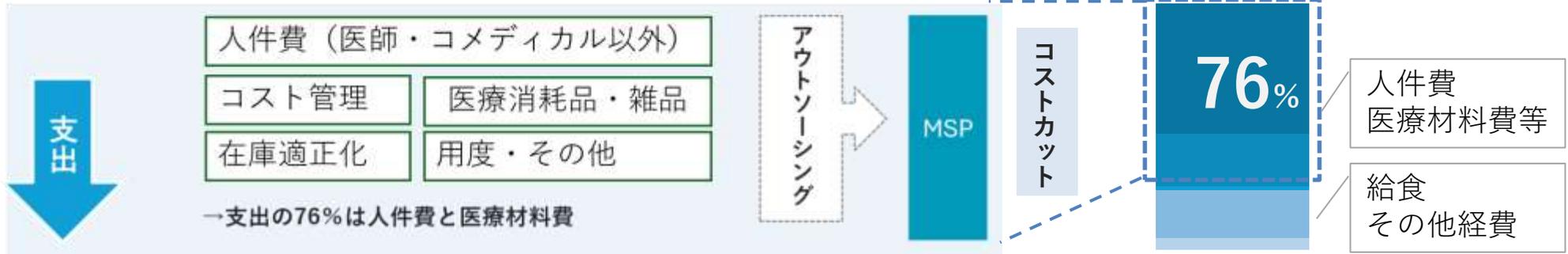
病院運営最適化するためのビジネス



病院建替え事業費内訳例



病院費用構造例



- 既存得意先ごとに当社グループで価値提供が可能な領域を再定義
- MSP事業を起点とし、グループ他セグメントへビジネス展開（1ヒット5打点）

グループ12社で各々のビジネス

	A 病院	B 病院	C 病院	D 病院
経営層				●
循環器			●	
整形	●			
OP				
中材		●		
施設課			●	
用度課				
庶務課		●		
大型機器				●
一括保守				

商社系・SPD系
新体制

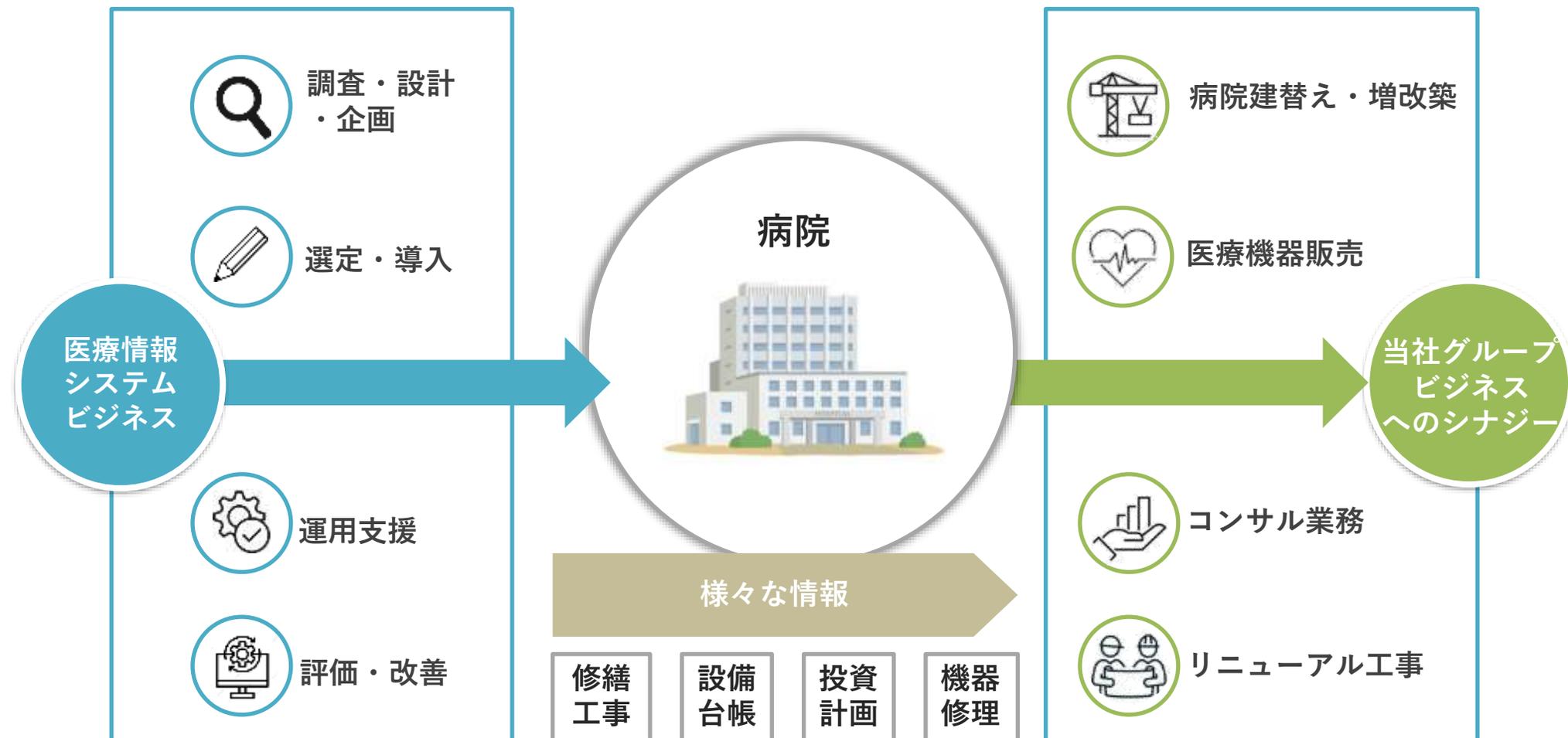
再編統合によりシェアUP

	A 病院	B 病院	C 病院	D 病院
経営層			●	●
循環器			●	
整形	●	●	●	
OP	●	●	●	●
中材	●	●	●	●
施設課	●		●	
用度課	●		●	●
庶務課	●	●	●	●
大型機器			●	●
一括保守			●	●

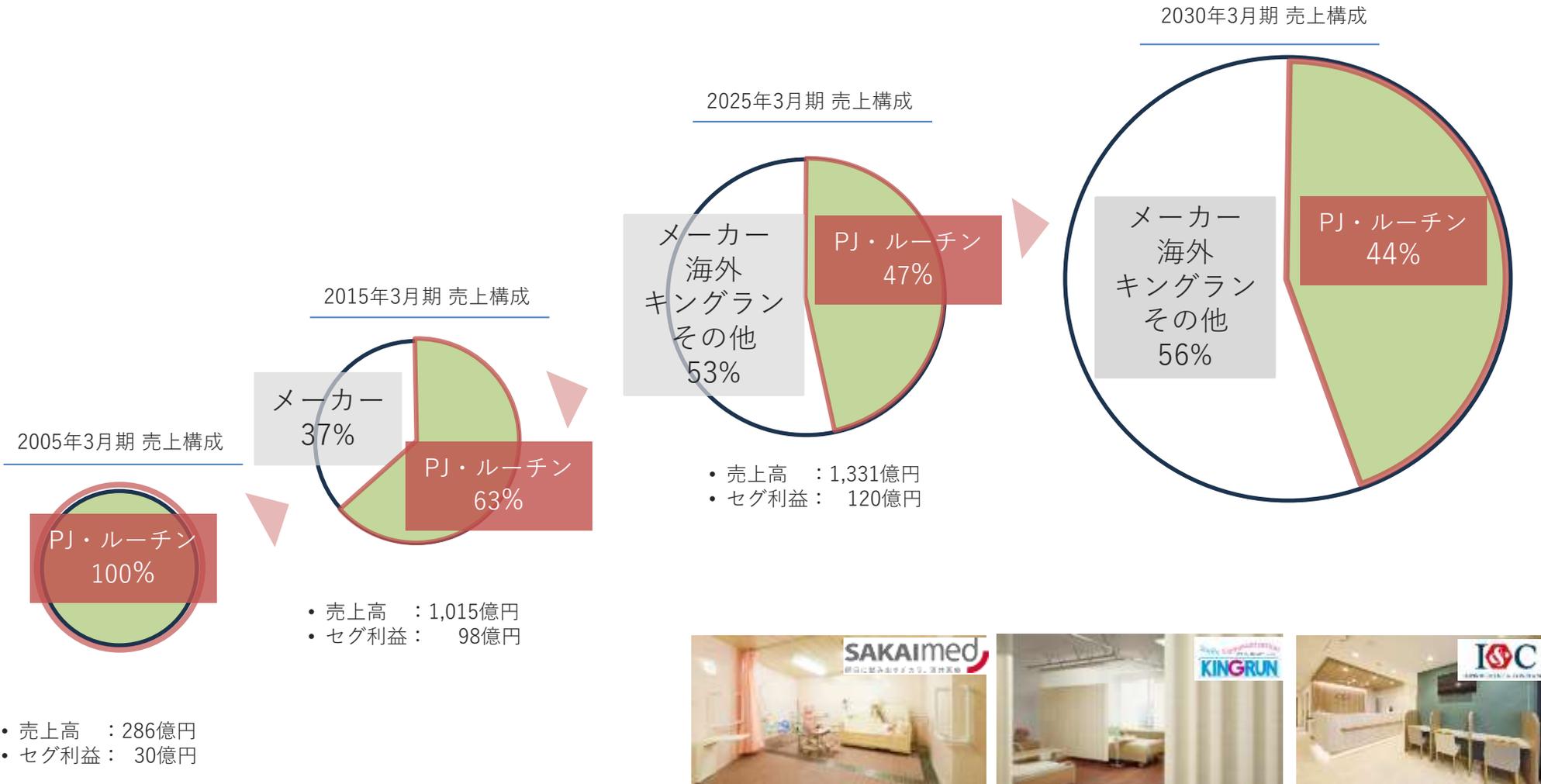
ビジネスの発信源はMSPにあり！！



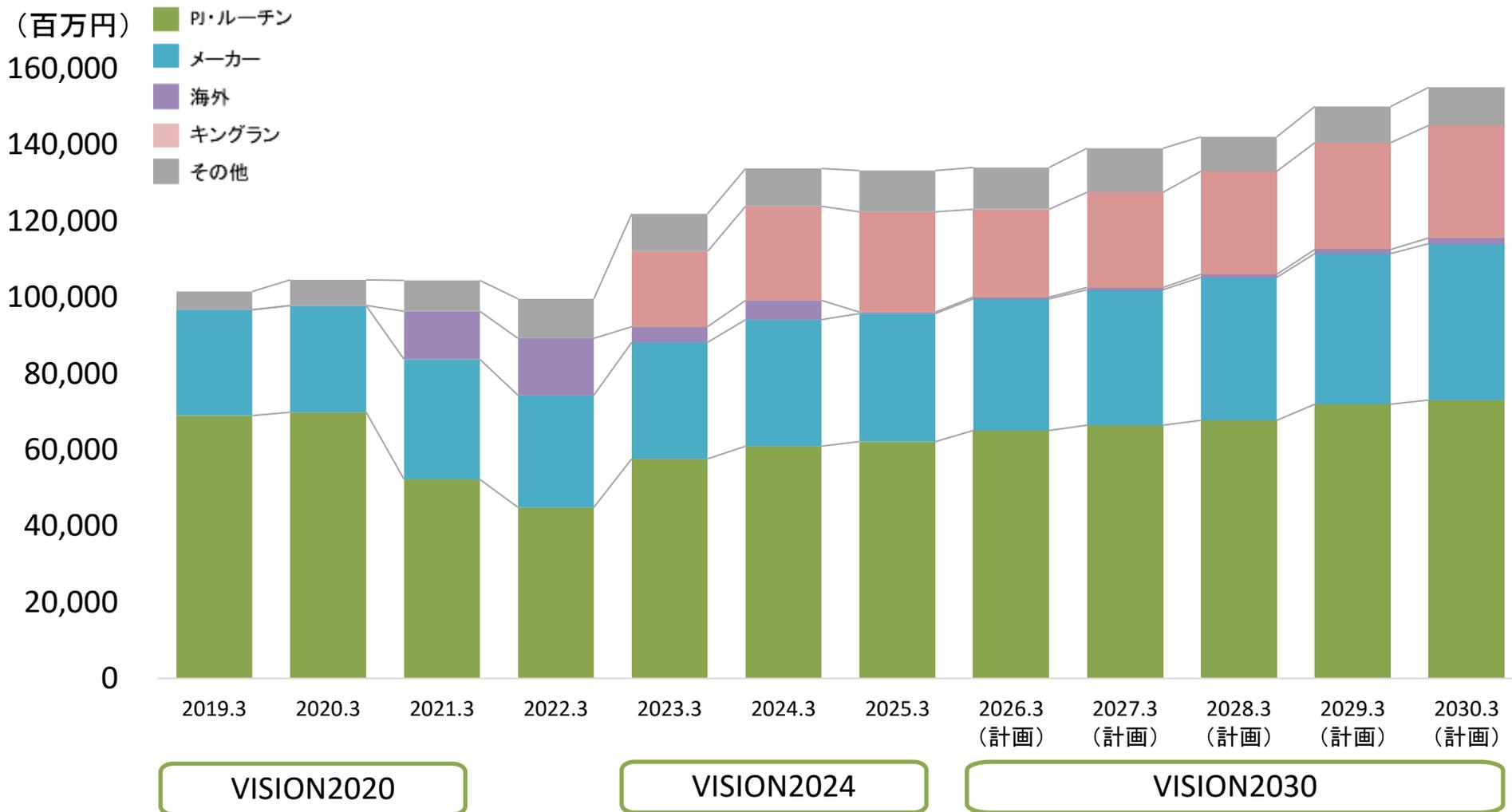
- 医療DX推進本部の設置等により、基盤となるネットワークインフラ整備案件需要が増加
- 病院ネットワーク構築の豊富な実績に基づき、最適なソリューションを提供



■ 20年間で構成要素が大きく変化し、従来のPJルーチンだけではないTPPセグメント事業に



- 従来型の建替えPJをベースとし、特に成長分野であるリニューアル案件、ネットワークインフラ案件に経営資源を投入（PJルーチンとして分類）



■ デジタルツールを活用し、手術部門の生産性を改善することにより、経営効率を高める

戦略1

経営支援

手術運用のびしろ発見サービス

- 手術データから“ボトルネック”を発見し手術室の運用改善
- 手術室稼働率増、残業減に寄与

戦略2

運用支援

手術準備支援アプリ

- 手術準備アプリを共同開発
- 紙からアプリへ、医療従事者の負担を軽減

戦略3

空間可視化

IoT活用 手術室ソリューション

- 手術室内の空間情報をダッシュボードにより可視化
- 省エネ・節電対策にも寄与



■ 健康を願う人・支える人、双方の信頼に応え、価値ある製品とサービスを提供

戦略1

入浴装置事業

- 継続的な新製品開発
- 浴槽だけでなく、浴室全体のコーディネート提案

Lixy
Lift & Bath

070-4644-1478 0478-041004 0478-041110 0478-041111
0478-041112 0478-041113 0478-041114



戦略2

リハビリテーション事業

- アクティブリハをコンセプトとした整形外科領域での展開
- 身体機能を高めるため、複合的アプローチを提供



戦略3

事業領域の拡大

- リノベーション提案強化（浴室改修、空調工事など）
- 東・東南アジア市場へ、ノウハウや製品輸出を目指す



Rehabilitation Room



■ SHIP VISION 2030達成に向けた重点アクションプラン



リニューアル領域の充実

- ✓ 近年需要が高まっているリニューアル案件にも経営資源を投入



人的資本

- ✓ 新たにWell-Being推進室を発足
- ✓ 各社の人的資本データを可視化・活用推進



IT開発・整備

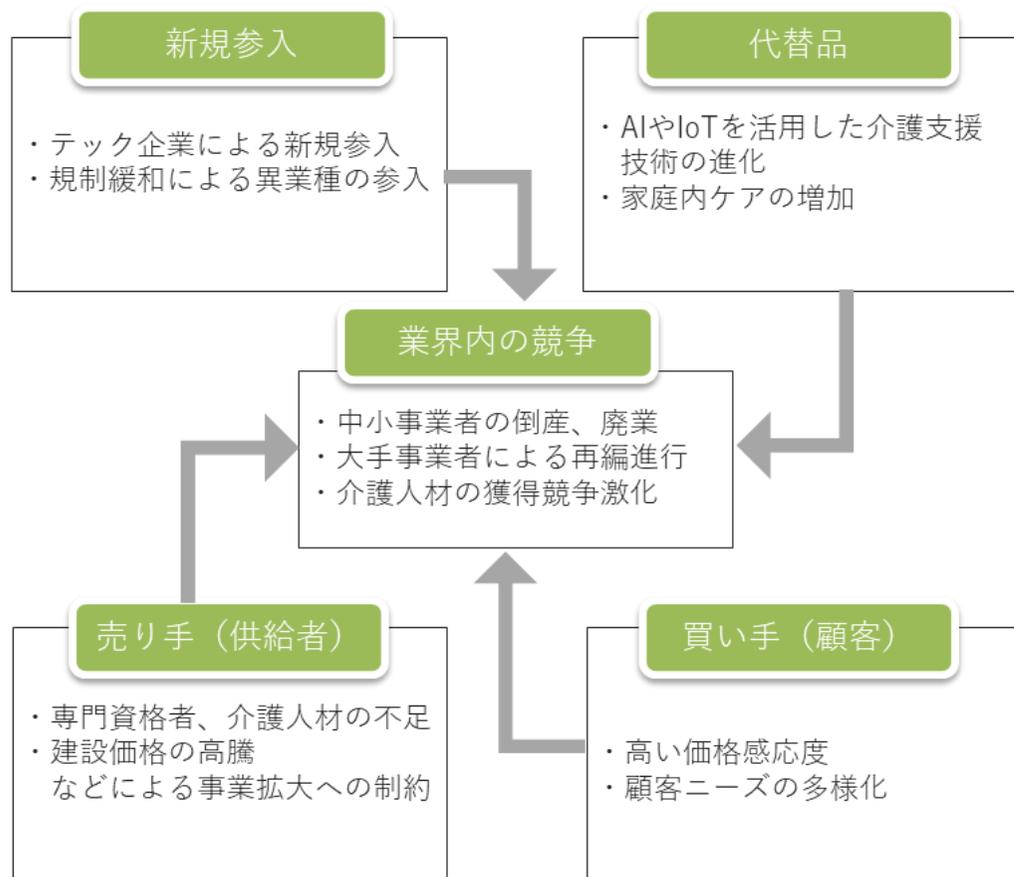
- ✓ SIP・コンパスボード・Alr Supplyとの連動
- ✓ 病院台帳システムの整備



- 300床以上の大型施設から小規模多機能まで病院づくりのノウハウを活かした介護施設展開

医療機関と連動した介護施設の運営
チャーム・ケア社との協業

競争環境



シップ千里ビル ウェルハウス千里中央 (大阪府)



グリーンライフ仲池上 (東京都)

- 2025年1月よりライフ事業部門2社を統合、より一層高付加価値な施設運営を



介護DXへの取組み による生産性向上

- ✓ 介護報酬改定を見据えた介護記録システム導入
- ✓ センサーの導入や支援ロボット導入等により労務軽減を図る



グループ連携案件 の展開

- ✓ 病院移転時における併設型施設の出店（千里中央モデル）
- ✓ TPPと連動し、街づくりPJやシニア向け分譲マンションの拡大拡充



再生型M&A の展開

- ✓ 多様（介護付、住宅型、サ高住、GH）な施設運営ノウハウを活かした再生型M&Aを実施

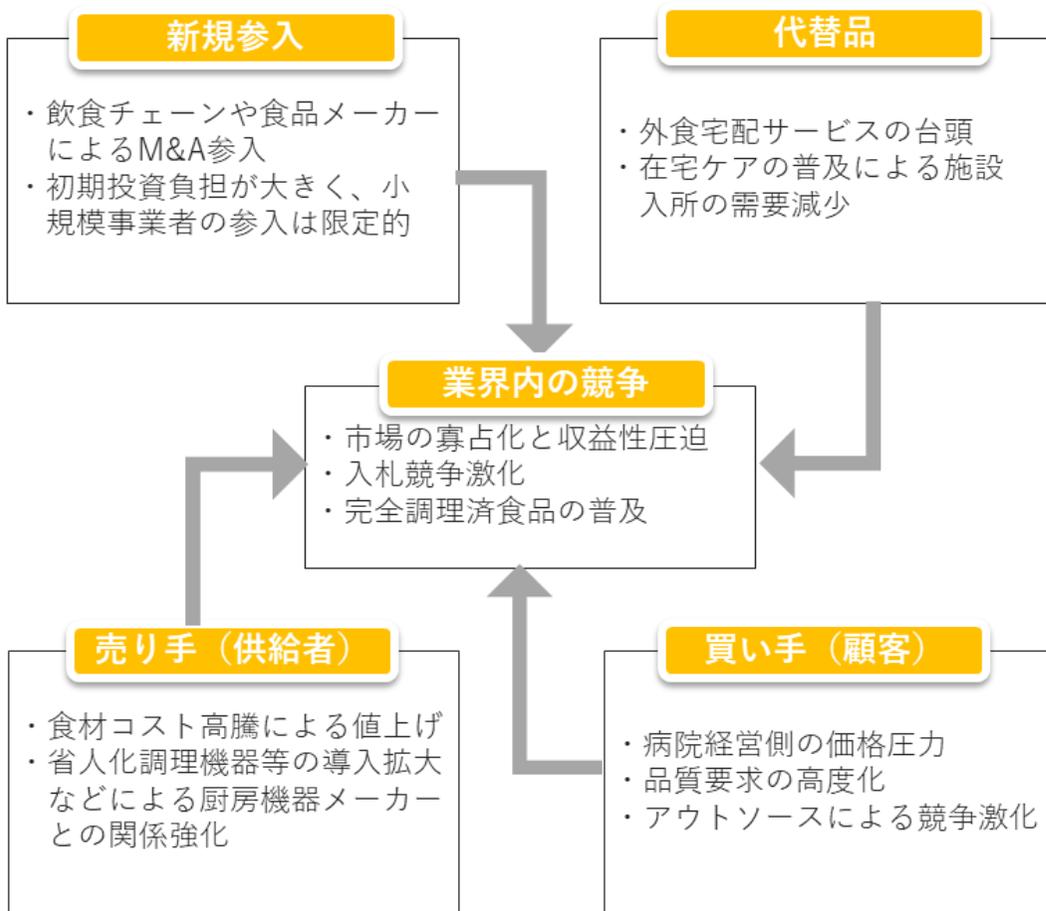


適時適切な修繕 (大規模・小規模) の実施

- ✓ 全76施設のランク分けリストを活用し、適切な修繕で施設価値向上を図る
- ✓ 施設別の損益分岐点を考慮したスクラップorビルドを検討

■ グループ間で製造委託や設備の共同活用により効率化・高品質化を図る

競争環境



医療機関や介護施設へ「食」をお届け

■ セントラルキッチンによる製造拠点所有



香川県セントラルキッチンにて HACCPシステムに基づいた衛生管理




多摩セントラルキッチンにて食品安全規格FSSC22000に沿った衛生管理



■ 完全調理済食品（ドリームキッチン）展開

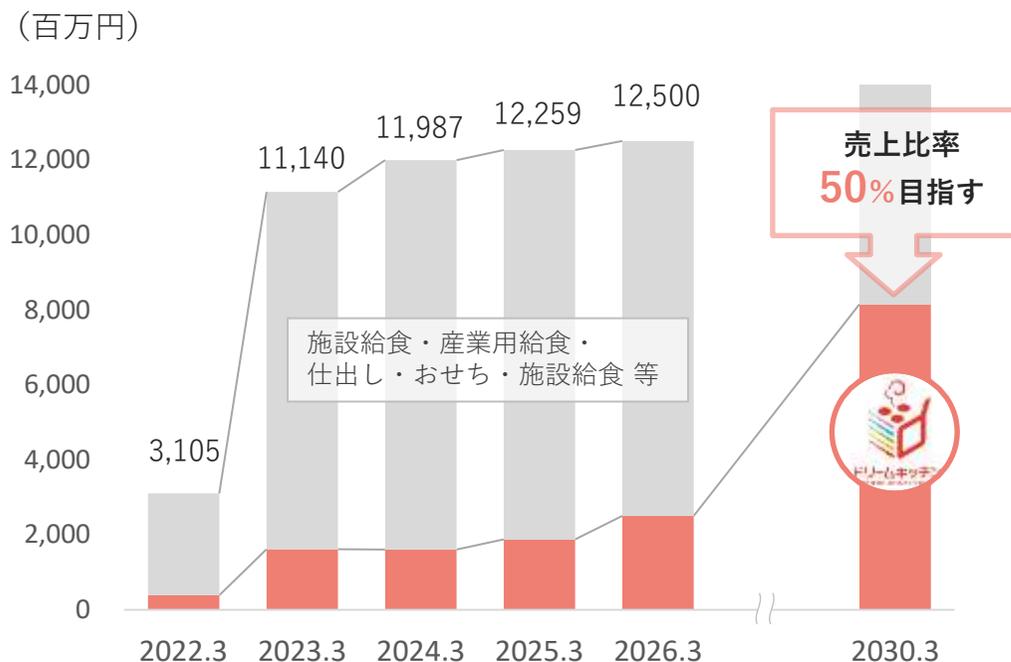


高齢者施設向け食事提供サービス
ドリームキッチン



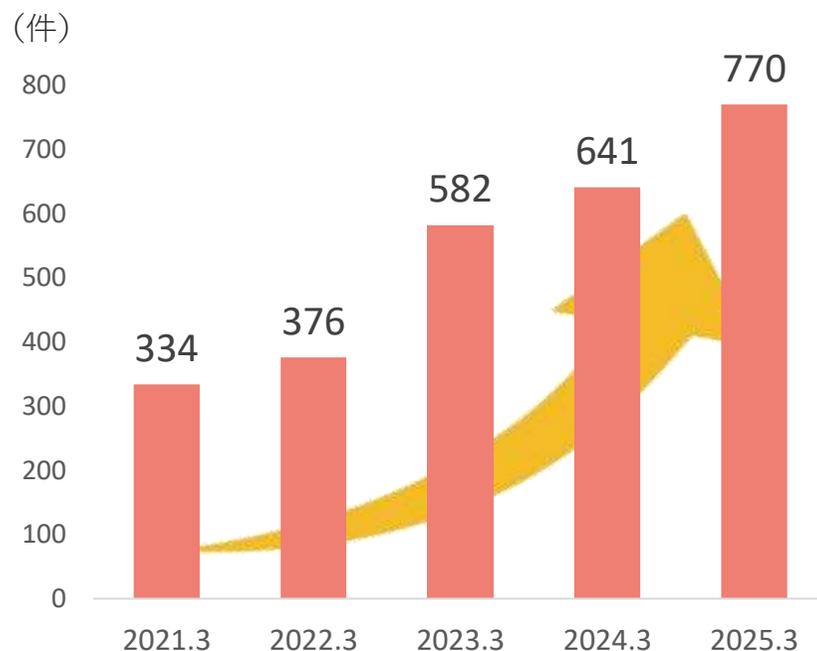

- 2030年3月期に完全調理済食品（ドリームキッチン）の売上比率50%を目指す

ポートフォリオ別売上比率



- ✓ 施設給食(現地調理)については
原価高騰を鑑み価格転嫁未承認施設の撤退
又はドリームキッチン使用運営への転換を図る

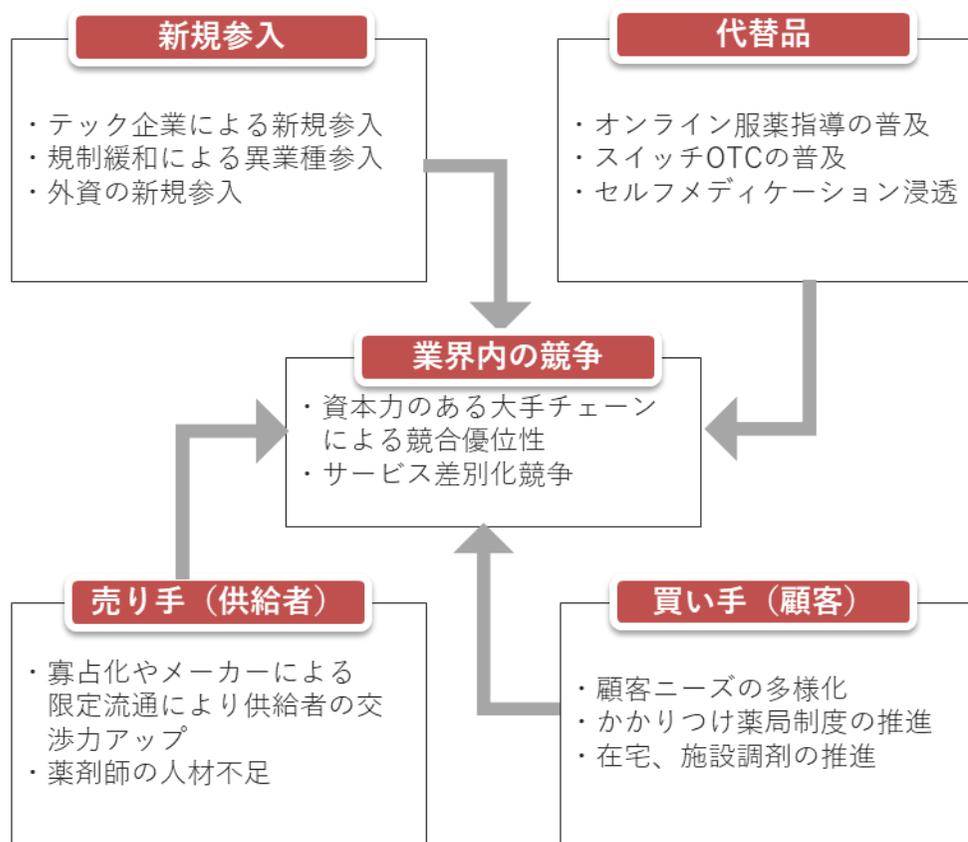
ドリームキッチン提供件数



- ✓ 調理スタッフの不足している高齢者施設からの要望大
- ✓ 外部顧客への販路・ビジネス規模の拡大
(KG11,000件の顧客基盤をターゲットに)

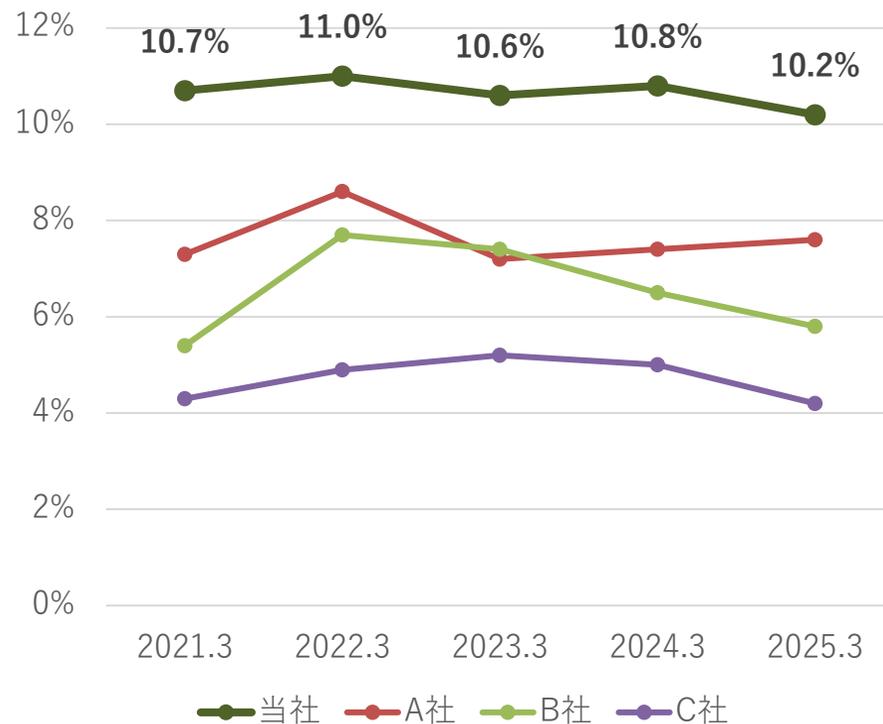
■ トータルパックプロデュース事業との連携により好立地で効率的な運営

競争環境



小規模ながら効率的な経営を実現

調剤薬局セグメント利益率



(出典) 上場大手調剤薬局企業の決算短信セグメント情報より弊社作成

■ 2025年4月よりPH事業部門を1社に集約、外部環境に対応し薬局機能を高める



利便性が高く質の高い薬局の出店・M&A

- ✓ TPP事業などグループシナジーによる新店及びクリニックモールの開発
- ✓ M&A（シナジー効果・ドミナント展開が可能な案件をターゲット）



施設調剤を通じた地域包括ケアシステムへの参画

- ✓ 門前薬局のみに依存せず、在宅往診医療機関との連携強化
- ✓ 持分法適用会社であるチャームケア社との連携で施設調剤の応需UP



医薬品仕入れ効率化

- ✓ グループの調達規模を活かし、更なる仕入れの効率化を図る

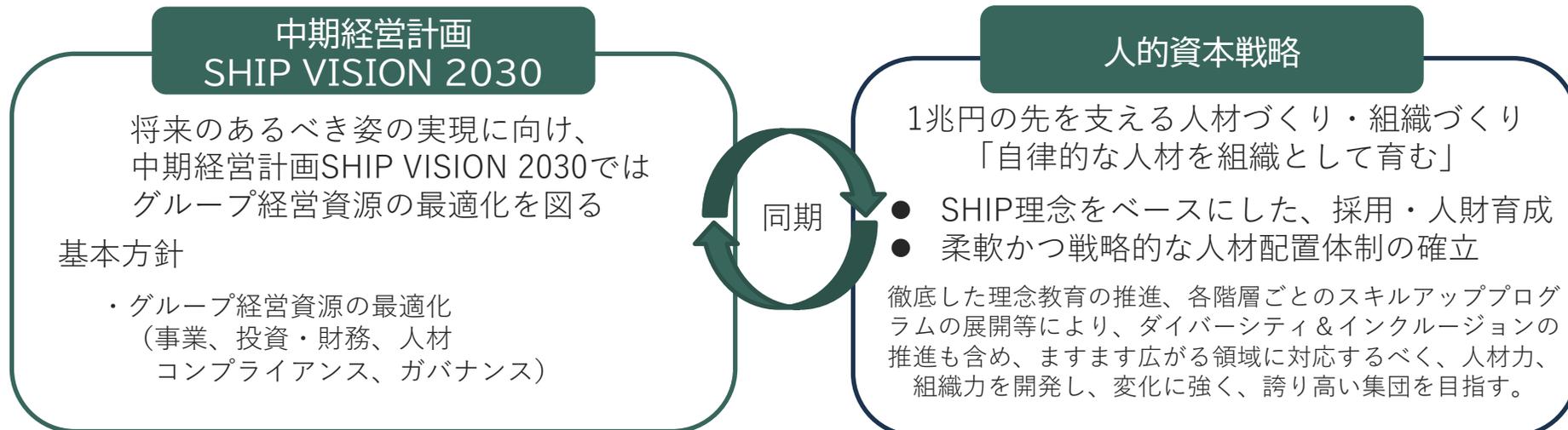


グループ内再編統合

- ✓ 2025年4月1日付で、調剤薬局事業会社5社を1社に統合
- ✓ バックオフィス機能集約、共用資産の有効活用等により経営効率化を図る

人的資本戦略

■ 人的資本戦略と経営戦略の連動による企業価値の向上



財務・資本戦略



株主還元

		2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3 (予)
1株当たり 配当 (円)	普通配当	28	32	35	37.5	40	41 (注)	42	45	58	60
	記念配当	2	-	-	-	-	-	-	5	-	-
	合計	30	32	35	37.5	40	41	42	50	58	60
配当金総額 (百万円)		3,035	3,238	3,334	3,556	3,774	3,868	3,962	4,717	5,472	5,661
連結配当性向		32.2	31.3	30.7	30.2	30.8	31.8	32.8	34.2	36.2	36.5

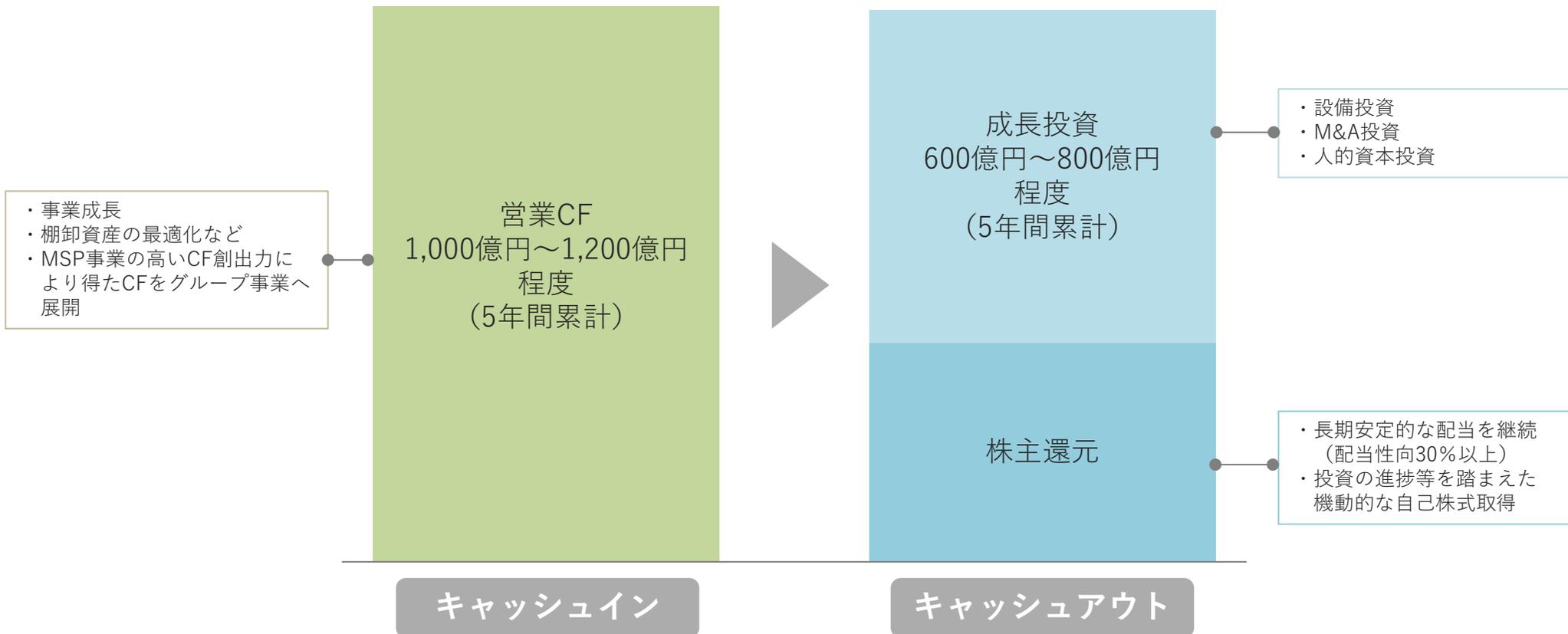
(注) 当社は、2021年4月1日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期以前の数値につきましても、当該株式分割が2017年3月期以前に実施されたと仮定した数字としております。

9期連続増配を達成

連結配当性向 30% 以上

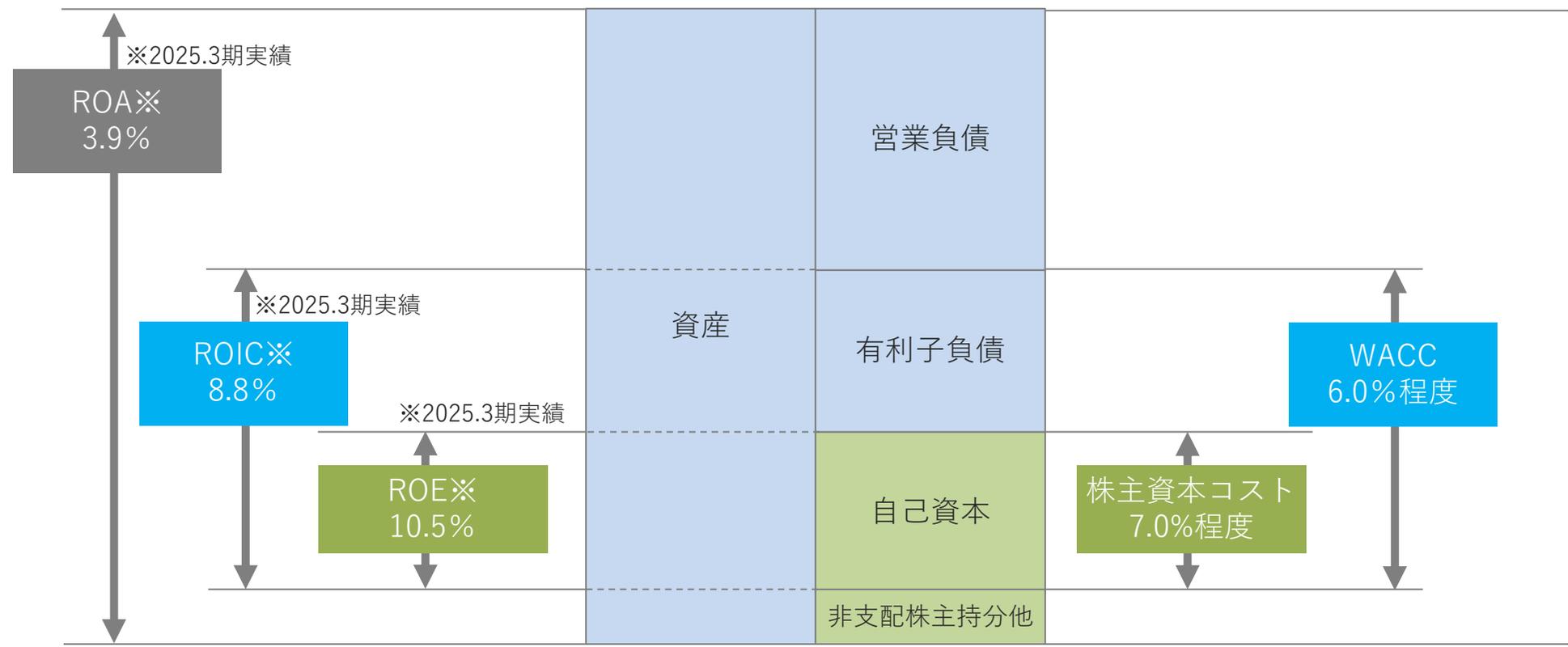
キャピタルアロケーション

- 営業キャッシュ・フローを基礎として創出される資金で成長投資を行い、企業価値を拡大



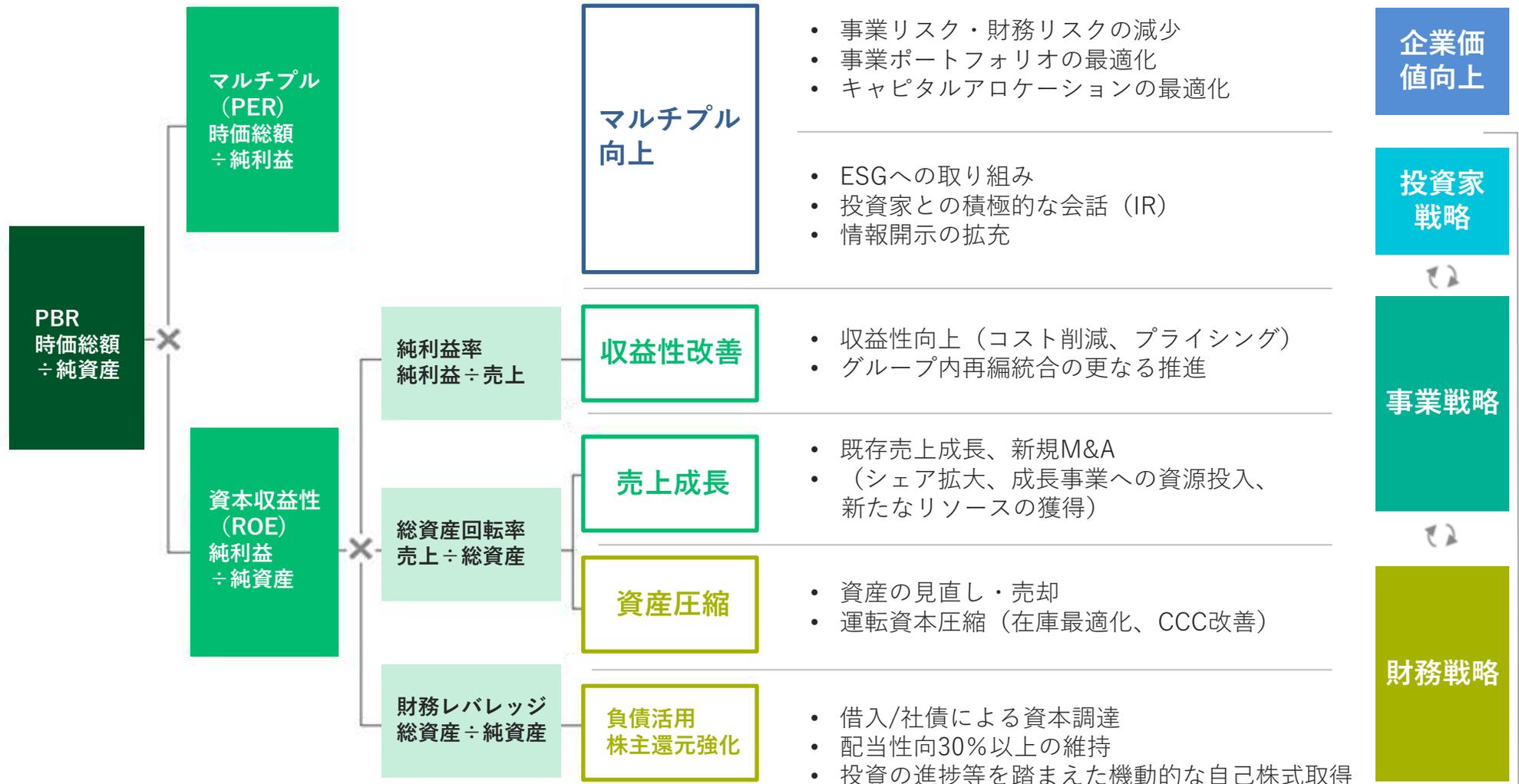
資本コストや株価を意識した経営

- セグメント毎の資産効率にバラつきがあることは認識
- 株主資本コストを上回るROE12%を目標指標とする



資本コストや株価を意識した経営

■ ROE12%目標かつ各種施策によりマルチプル向上を図る



2026年3月期 計画について



連結 経営計画

(百万円)	2024.3 (実績)	2025.3 (実績)	前期比		2026.3 (計画)	前期比	
			増減	増減率		増減	増減率
売上高	630,988	678,229	+47,241	+7.5%	700,000	+21,770	+3.2%
売上総利益	65,607	66,743	+1,135	+1.7%	—	—	—
営業利益	24,539	24,779	+240	+1.0%	26,000	+1,220	+4.9%
営業利益率	3.9%	3.7%	—	—	3.7%	—	—
経常利益	25,219	26,023	+804	+3.2%	26,500	+476	+1.8%
経常利益率	4.0%	3.8%	—	—	3.8%	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	13,799	15,128	+1,328	+9.7%	15,500	+371	+2.5%
1株当たり当期純利益	146.26円	160.34円			164.28円		
1株当たり配当	50円	58円			60円		
連結配当性向	34.2%	36.2%			36.5%		

セグメント別 経営計画

(百万円)	売上高			営業利益		
	2025.3 実績	2026.3 計画	前期比	2025.3 実績	2026.3 計画	前期比
トータルパックプロデュース事業 (TPP)	133,167	134,000	+832	12,017	12,100	+82
メディカルサプライ事業 (MSP)	474,919	494,500	+19,580	6,970	7,600	+629
ライフケア事業 (LC)	36,674	37,000	+325	2,189	2,600	+410
調剤薬局事業 (PH)	33,468	34,500	+1,031	3,426	3,700	+273
調整額				175		
合計	678,229	700,000	+21,770	24,779	26,000	+1,220

サステナビリティ



サステナビリティへの貢献

■ サステナビリティレポート2024発行



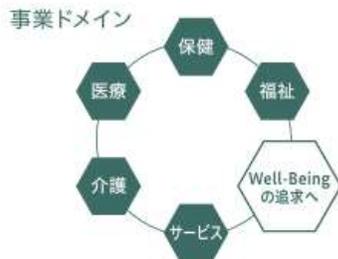
サステナビリティレポート2024
ホームページにてダウンロード可能

参考資料



当社のあゆみ

医療機関を支えるために
“一步先”を見据えて
挑戦し続けてきました。

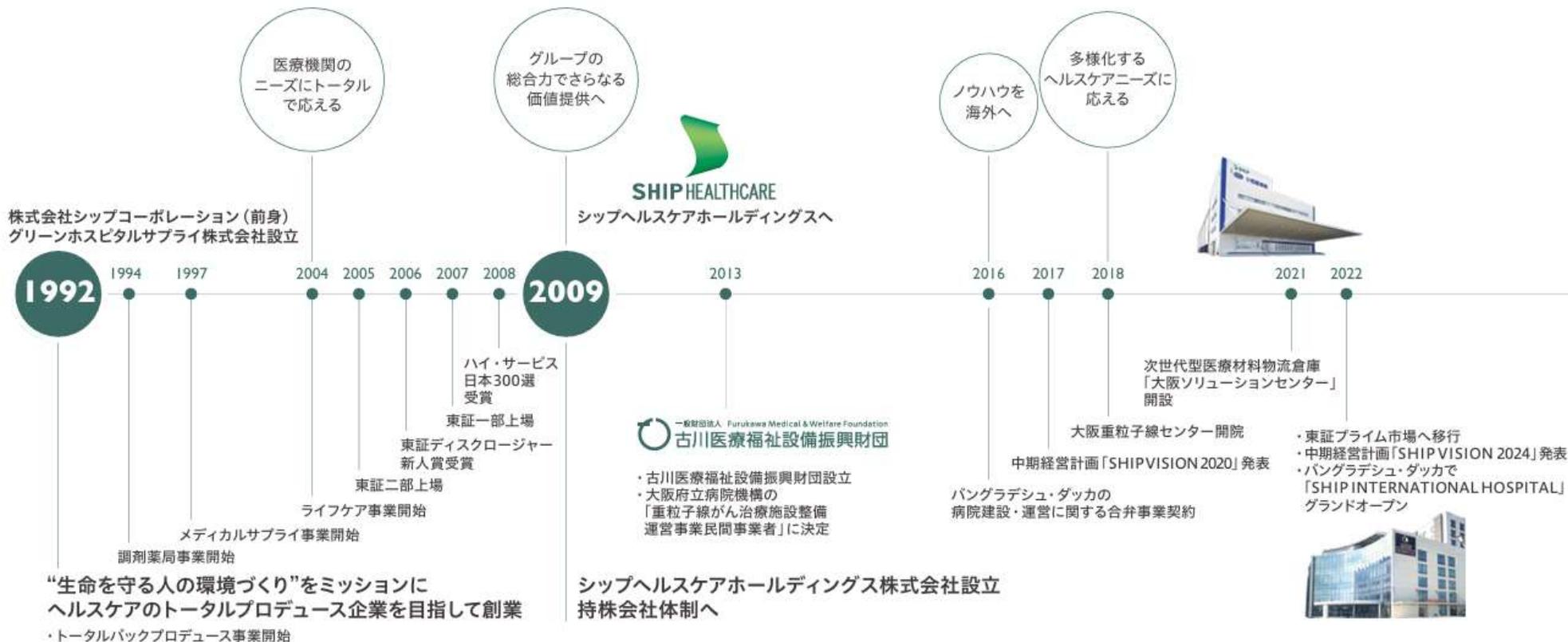


グループ会社
(2025年4月1日現在)

連結従業員数
(2025年3月31日現在)

49 社

16,866 名



売上高推移

売上高 (億円)

8,000

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

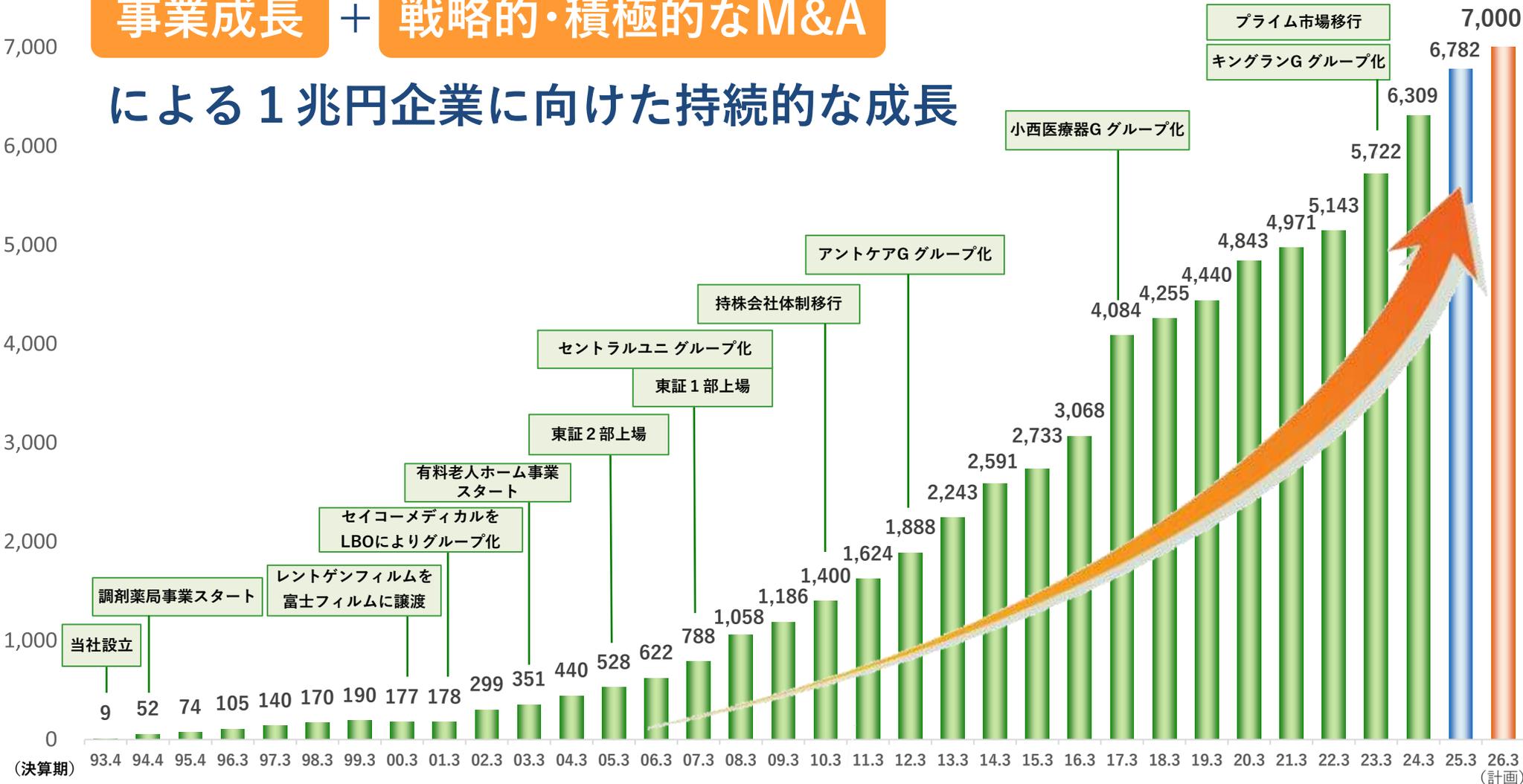
0

(決算期)

2025年3月期 決算説明会 2025年5月16日

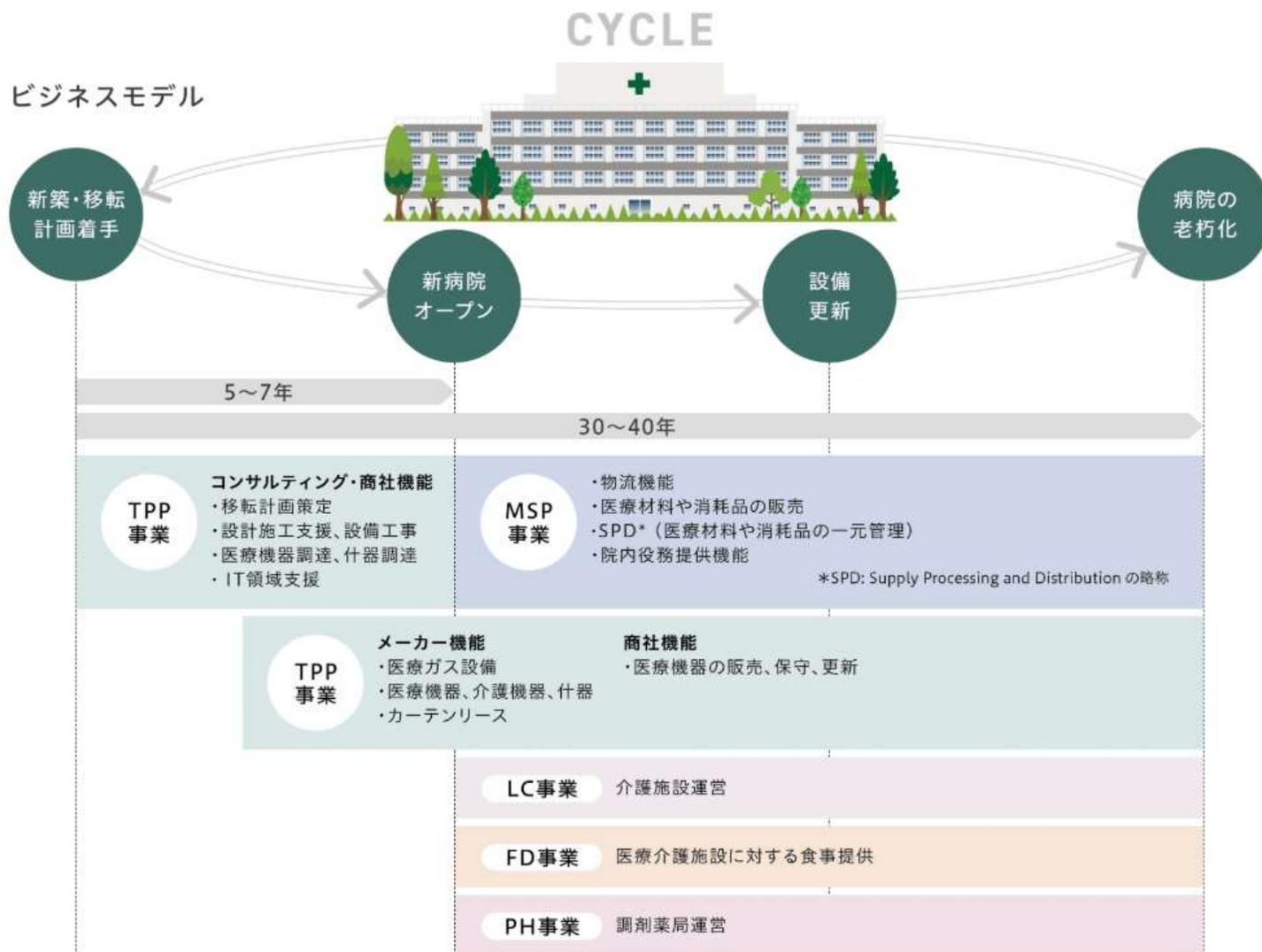
事業成長 + **戦略的・積極的なM&A**

による 1兆円企業に向けた持続的な成長



グループのビジネスモデル

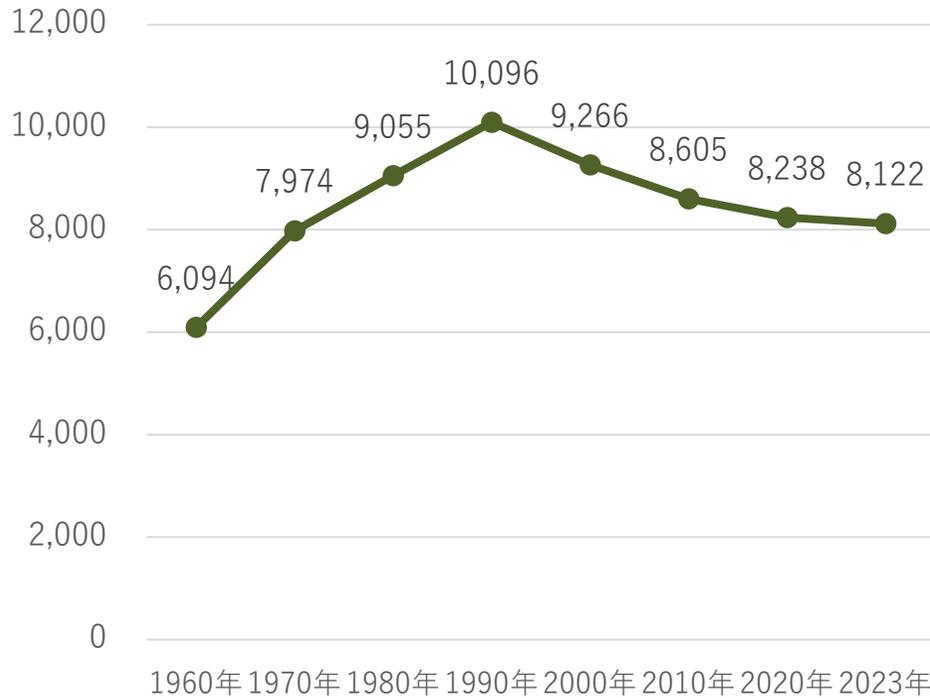
- 各々の事業に競合は存在するが、5事業を持つグループであることが当社の強み



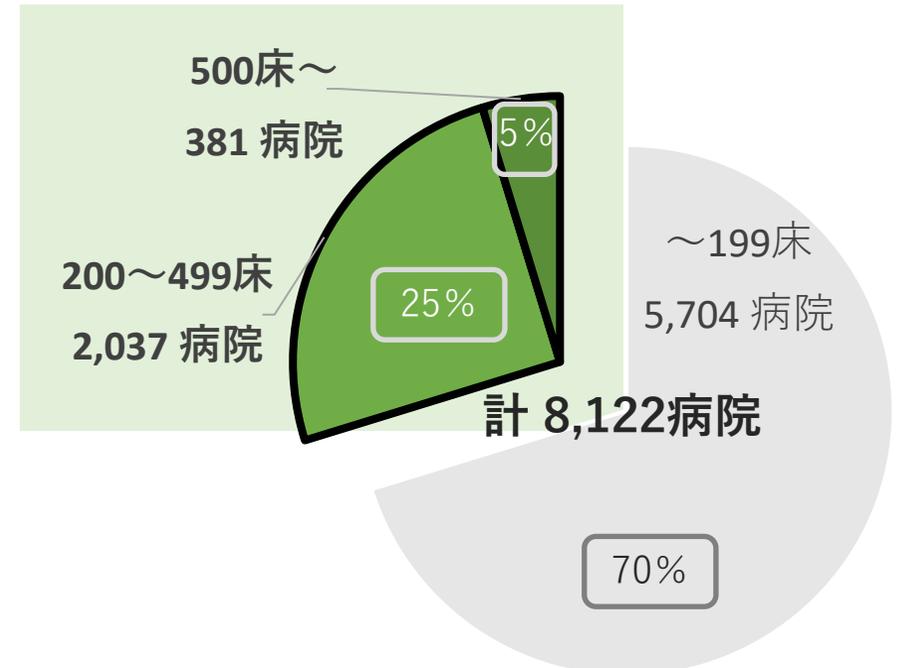
病院数の長期推移

- 地域医療構想により、過剰な急性期病床の集約が緩やかに推進
- 病院数は減少傾向であることから、病院再編ニーズを積極的に取り込む

病院数の長期推移



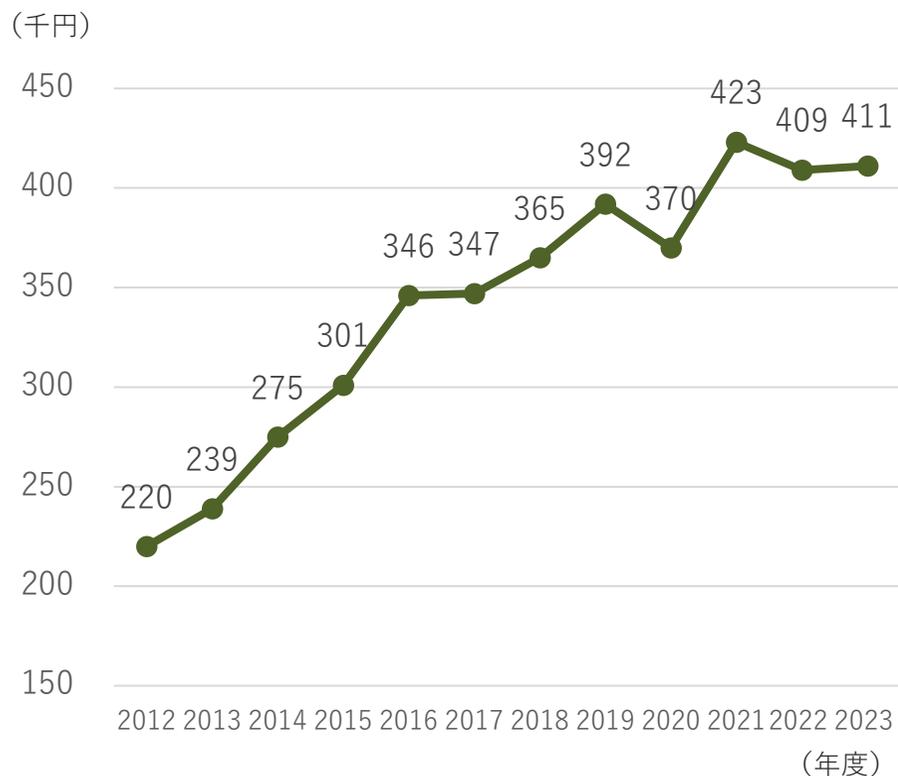
規模別病院数



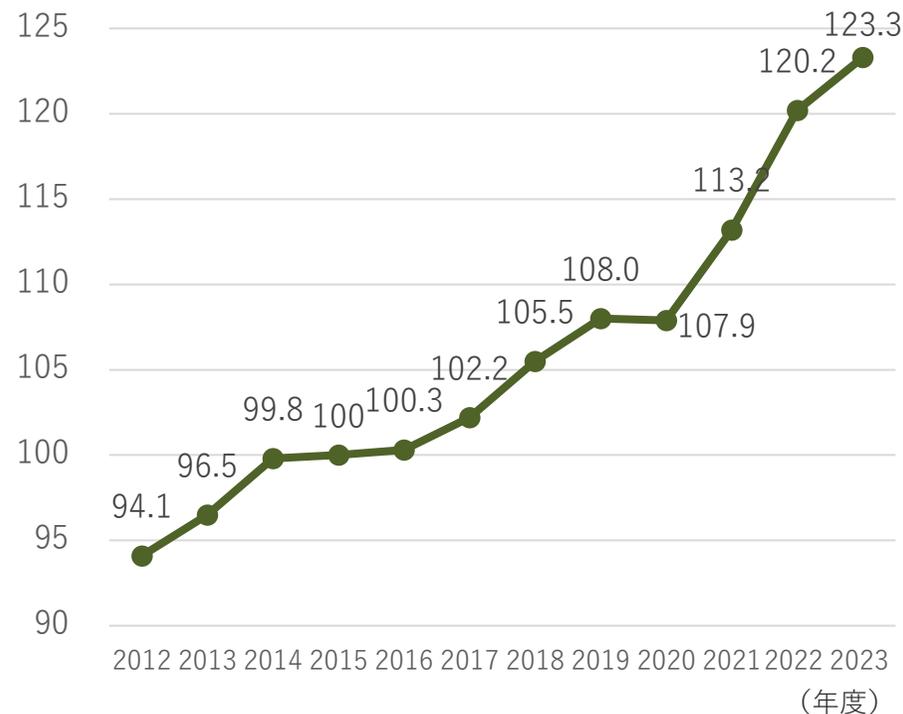
(出典) 厚生労働省医療施設調査より、弊社作成

- 病院の建築費は過去十年間で倍程度に上昇、同時に建築工事費デフレーターも上昇
- 建築費の高騰などから、病院建替え発注工事が不調や不落になるケースが増える可能性

医療施設の平米単価の推移



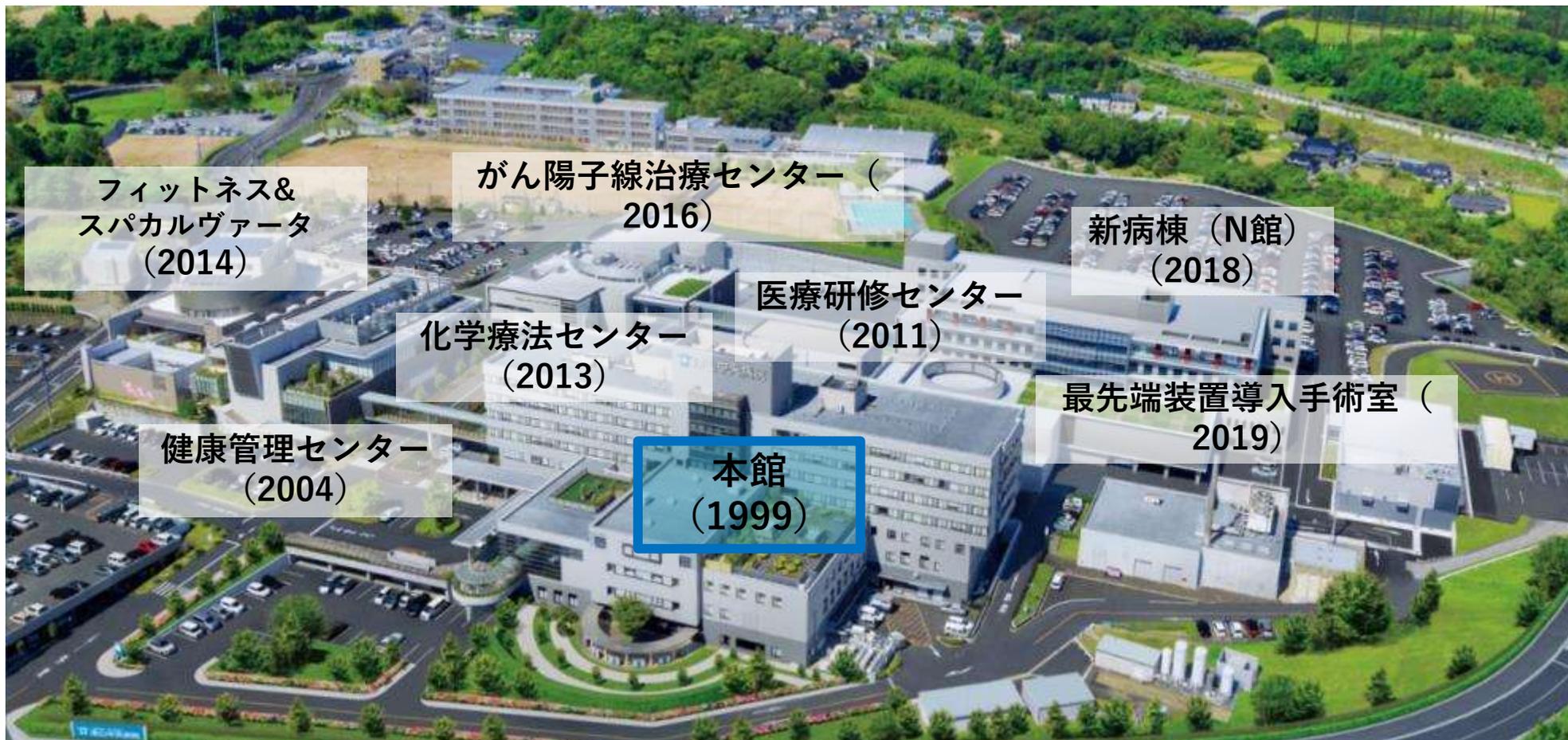
建築工事費デフレーター



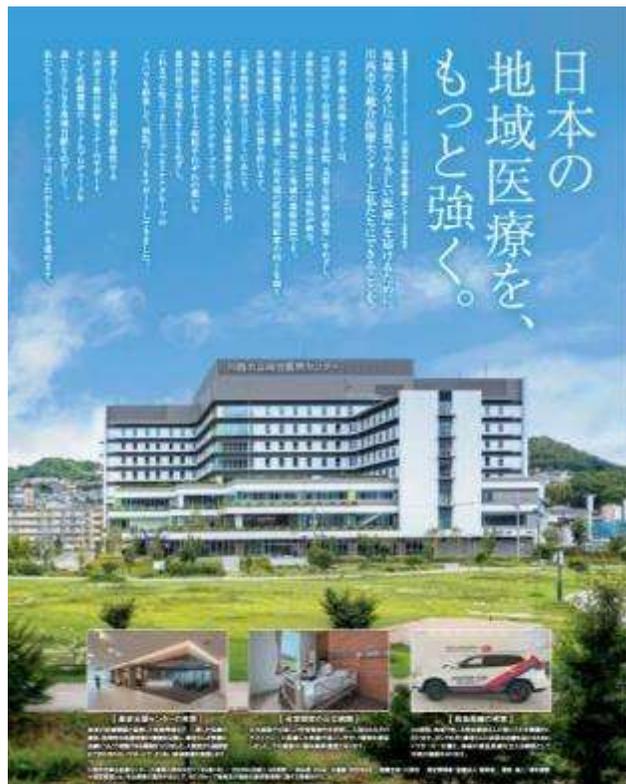
(出典) 独立行政法人福祉医療機構 (WAM)
「2023年度 福祉・医療施設の建設費について」より弊社作成

(出典) 国土交通省「建設工事費デフレーター (2015年基準)」
より弊社作成 ※2022年度・2023年度は暫定値

■ 一般財団法人津山慈風会 津山中央病院（岡山県）



- 兵庫県の市立川西病院と協立病院の2病院が統合し、川西市立総合医療センターへ
- 本件のような官民連携PJ展開を引き続き支援していく



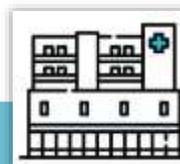
特色

- 全室個室**
 ナースステーションから全ての病室を見渡すことができるよう配置されており、患者療養環境の向上、感染症への対応などに配慮し、全室個室となっています。(7割が無料個室、3割が有料個室)
- 患者支援センター**
 川西市の基幹病院として運営するために、地域の医療機関との連携に重きを置き、切れ目ないサービスが提供できるよう、院内外の多職種連携による支援・調整を実施しています。

指定管理者制度とは

2003年9月の地方自治法改正により導入された制度。それまで公共団体のみが管理できるとされていた「公の施設」*の管理を、民間の団体にて行うことが可能になった。民間のノウハウを活用しながら、多様化する住民のニーズに、より効果的・効率的に対応し、住民サービスの向上を図るとともに、経費の節減などを図ることを目的とするもの。
 ※住民の福祉増進を目的とし、地方公共団体が設置する施設。

- 大型複合クリニックであるエールホームクリニック長岡（新潟県）（2023年9月竣工）
- 病院は今後も高度化・専門化していくため、クリニックとの差は拡大すると想定



高度化・専門化

病院



開業医・クリニック

内科、皮膚科、リウマチ科・膠原病科、アレルギー科、呼吸器内科、総合診療科がそろった大型総合クリニック。
長岡駅前大手通地区の市街地再開発事業として、医療からまちづくりに貢献。

■ ハイネスコーポレーション社との連携
 ～シニア向け分譲マンション「おおみ路中楽坊」～

連携体制



おおみ路
中楽坊

シニア向け分譲マンション供給実績
 近畿圏全域No.1 ※

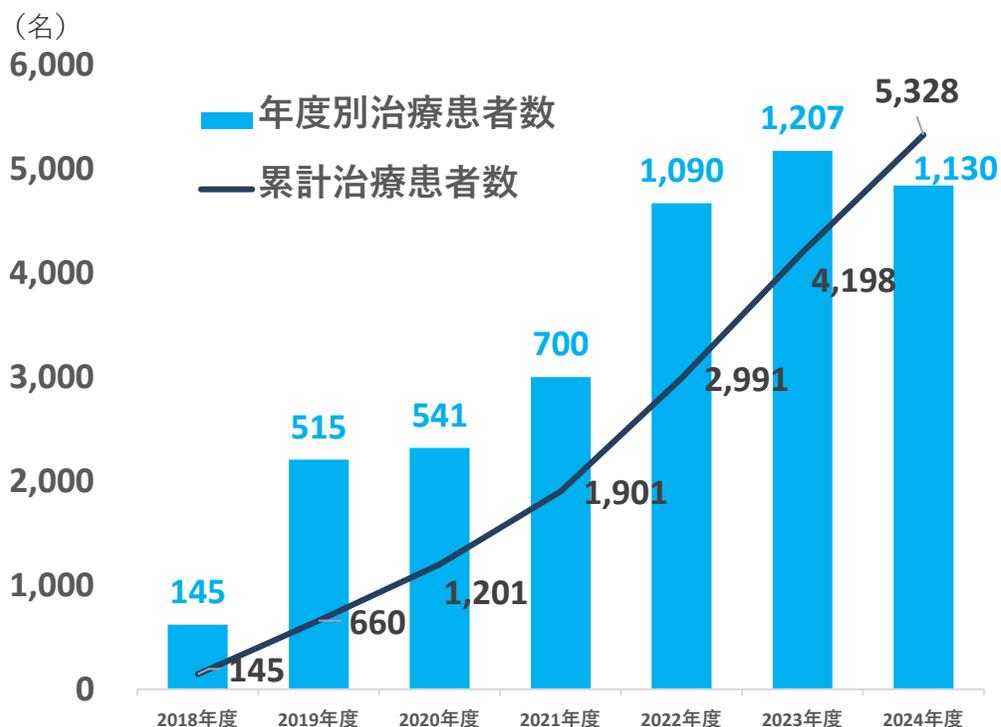


※ 2000年以降に分譲された近畿圏全域におけるシニア向け新築分譲マンションにおいて供給戸数第1位となります。(不動産経済研究所調べ/2023年9月現在)

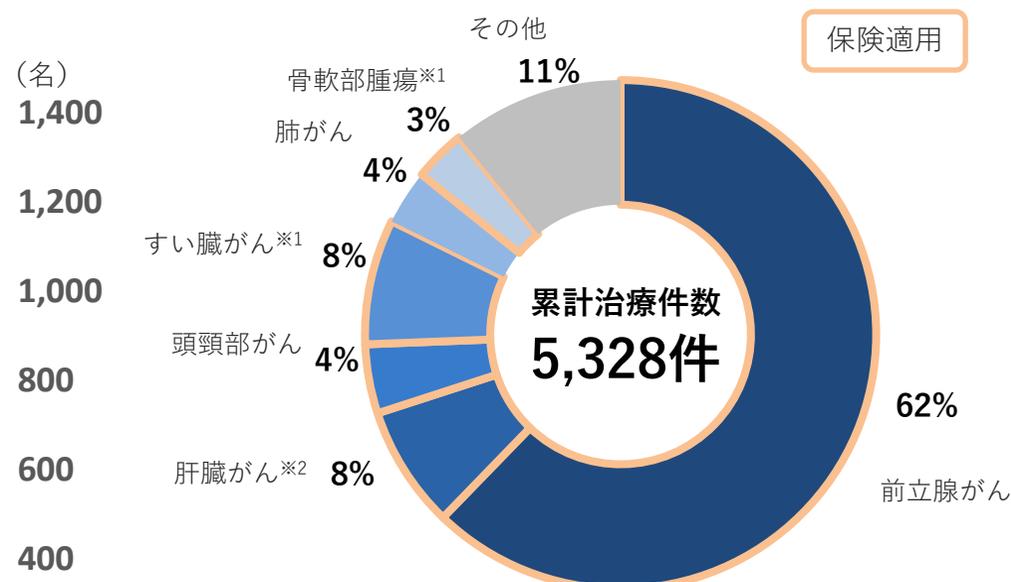
- 前立腺がん以外の割合が約40%と他施設比で高い水準で推移
- 外国人患者37名（累計）治療実施、今後もインバウンド需要回復を取り込む

治療実績推移（治療開始件数）

（治療期間：2018年10月16日～2025年3月31日）



疾患別構成比



累計治療実績（治療開始件数）内訳
（2018年10月16日～2025年3月31日）

注）以下の場合に限り保険適用
 ※1 手術による根治的な治療方法が困難であるもの
 ※2 長径4cm以上のもの



課題

統合型ヘルスケアシステムの構築

サブ課題B：患者・医療機関支援ソリューションの開発

テーマB-5 医療機器・材料のトレーサビリティデータ収集・分析システムの構築を通じた医療機器開発・改良支援、医療資源最適化、病院経営最適化支援

SIPの実施内容

i

- 医療機器・材料トレーサビリティデータ収集・分析システム開発
- 流通効率化・医療機関内の在庫管理最適化システムの開発

ii

- データに基づく病院経営の可視化、最適化支援システムの構築

当社取組



RFIDタグによる
在庫管理



RFIDキャビネット



物流関連データを
可視化

SIPの研究開発目標

■2026年3月末までに
既存技術群を用いた臨床現場向けソリューションを一部事業化

■2028年3月末までに
15程度の中核的病院で構築された「医療機関支援分析」サービスプラットフォームを活用した先進的なソリューションを一部事業化

■ SPDデータを限りなく、“見える化”するツール「Compass Board」

SPD業務で取得している「物流管理システムに蓄積された入庫から消費、在庫までのデータ」を活用して、病院様の経営・運営改善の支援



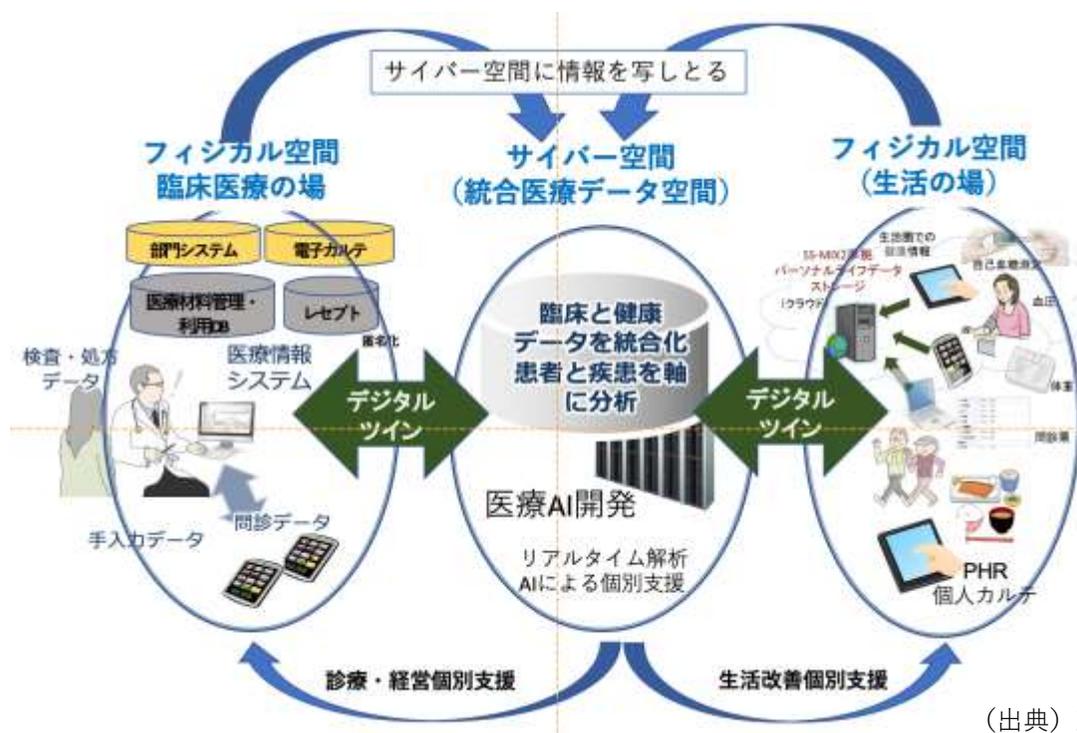
入庫から消費、在庫のデータを部署や物品別などで絞り込みながら、集計やデータの深堀りをするツール。分析するときだけでなく、プレゼンテーション形式の報告などでも利用できる。



- 「10年後の医療・社会が必要とする新しい医療サービスをこのデジタルツインの場を活用してAIとICTを基軸に開発し、その社会実装を目指す」本開発学講座の研究開発を支援

医療デジタルツインとは

医療フィジカル空間（現実空間）の患者情報はもとより、そこで使われる医薬品や医療材料なども含めたあらゆる医療関連事物、ヒト、設備の医療への関わり方に関する情報を、医療リアルワールドデータとして高度に構造化、標準化して統合的に集積することによって、医療をリアルタイムでサイバー空間に写像し、このサイバー空間において高度のデータ活用を行なって解析結果や開発技術をフィジカル空間に戻すこと。



(出典) 東京大学大学院 医学系研究科
医療AI・デジタルツイン開発学講座

医療DXで目指す姿

- 事業を通じて収集したデータの統合・最適分析により、社会実装を行う

事業を通じた
データの収集

データの統合
最適分析

社会実装

SPD

一括調達



RFID



グループ
次世代SPD



コンパスボード



SIP



東大デジタルツイン



目標

- ✓ 医療機器開発
- ✓ 医療機器改良支援
- ✓ 医療資源最適化
- ✓ 働き方改革
- ✓ 病院経営最適化
- ✓ 病院経営支援

お問合せ窓口



「ONE SHIP」マーク

追い風を受け前進する帆を表したSのかたちは、
いかなる時でも目標を目指し航海をつづける
SHIP理念を表象しています。

「ONE SHIP」は、
社会要請という強い風を受け、
ヘルスケアの未来という光を映しながら
社会の荒波を航海する一艘の船を表しており、
シップヘルスケアグループの結束を象徴しています。

- I R 窓口：経営企画部
- 電話番号：06-6369-0130
- メールアドレス：ir-info3360@shiphd.co.jp
- ホームページ：<https://www.shiphd.co.jp/>

本プレゼンテーション資料及び当社代表者が口頭にて提供する情報は、現時点で入手可能な情報をもとに当社が合理的であると判断した一定の前提に基づいております。実際の業績は記載の見通しとは異なる可能性があり得ますことをご承知おき下さい。