

2689 カワニシホールディングス

前島 洋平 (マエシマ ヨウヘイ)

株式会社カワニシホールディングス社長

合理化策で業務コスト改善へ、新事業にも期待

◆2016年6月期第2四半期は増収減益

当第2四半期の連結業績は、連結売上高492億38百万円(前年同期比108%)、営業利益1億94百万円(同83%)、経常利益1億93百万円(同84%)、四半期純利益91百万円(同79%)となった。事業別売上高を見ると、全体の9割超が医療器材事業とSPD事業を合わせた医療器材関連ビジネスである。

医療器材事業は、売上高420億57百万円(前年同期比107%)、セグメント利益2億24百万円(同88%)となった。企業別売上高は、中国、四国、兵庫に展開している(株)カワニシが274億5百万円(同112%)、福島、東京のサンセイ医機(株)が101億6百万円(同97%)であった。消耗品全体の売上総利益率は、医療機関からの購買圧力が強まったことで前年同期を0.2ポイント下回った。医療器材事業を商品分類で区分すると、設備・備品の売上高は同122%となった。関東、東北地方では前年同期の反動や病院における設備投資計画の遅延などにより減少した一方、中国、四国地方では主要得意先の建て替えが大型備品の需要を生み、増加した。なお、中国、四国地方では、大型プロジェクトを担当する専門チームが始動し、病院の新築、改築、設備投資案件への対応を進めている。業績のベースになっている消耗品は同105%で、特に高いシェアを確保している中国、四国地方、東北地方は堅実に推移した。関東、近畿といった大市場のシェアはまだ低いが、積極的な拡大政策で高成長を続けている。

SPD事業は、売上高73億46百万円(前年同期比123%)、セグメント利益50百万円(同146%)となった。前期より稼働している大型契約先が、年間を通して業績に寄与したこととあわせて、今期から新規に稼働した契約先もあり、順調に拡大した。

ライフサイエンス事業は、売上高18億72百万円(前年同期比101%)、セグメント利益マイナス9百万円(前年同期はマイナス5百万円)であった。診断薬領域では、感染症等の検査用診断薬は伸びたものの、前年同期に大型検査機器の更新があった影響で、売上高は前年同期比99.9%にとどまった。また、基礎研究領域では、大手製造業において研究開発を支援する備品が導入されたため、売上高は同105%となった。

介護用品事業は、主力である在宅ベッドのレンタルを中心に顧客基盤が順調に拡大し、レンタルの売上高は前年同期比115%であった。東北でのさらなる活動強化のため、昨年11月に仙台支店を開設した。その結果、売上高は8億12百万円(同118%)、セグメント利益も36百万円(同154%)となった。

連結貸借対照表では、売上債権が前年同期比22億84百万円、商品が同7億91百万円、仕入債務が同17億42百万円、短期借入金も同14億80百万円増加している。純資産は、2015年12月末で46億48百万円(同61百万円減)となっている。

連結キャッシュフローは、営業キャッシュフローが前年同期比14億20百万円減少、投資キャッシュフローが同66百万円減少、財務キャッシュフローは短期借入金の増加により、同11億52百万円増加している。

◆医療器材を取り巻く最近の市場動向

医療提供体制の再構築により、急性期病床群1床当たりの手術件数は増加し、先進医療器材の開発も著しい。多種多様な器材の管理はメディカル・スタッフを大いに悩ませている。そこで当社は、医療スタッフが理解しやすいマニュアルや製品比較表の作成など、医療現場に即したソリューションサービスの提供を行っていく。

このソリューションサービスを具体化したものが、当社で独自に開発した電子カタログ「MedTag」である。これは顧客が求める情報を素早く確実に提供できるツールで、提案書などと組み合わせた表示が可能となる。カタログ数で約2万件、アイテム総数で約10万件が登録されており、登録件数は日々増えている。今後、1年以内には、国内に流通するかなりの器材をカバーする予定である。

また、昨年4月の日本医療研究開発機構(AMED)設立により、医療研究予算が一元化され、医薬品や医療機器の研究開発が促進されることになった。

このような国を挙げた機運の高まりに合わせて、当社も医工連携へ本格的に取り組んでいる。大手医療機器流通商社として初めて関東経済産業局主催の医療機器・ものづくり商談会へ参加し、ものづくり企業約40社との面談を行っている。また、当社ではものづくり専属スタッフも学術本部内に配置し、製品化に向けた協議を続けている。

当社発刊の医療情報誌「Medical Globe」は海外の最先端医療機器や医療現場の情報をいち早く伝えている。

◆呼気によるがん検出機器を販売へ

当社は2016年1月に、海外医療機器の国内導入・販売、国内医療機器の輸出を目的として(株)エクソーラメディカルを設立した。第1号案件はイスラエル・Spectrosense社の、呼気によるがんスクリーニング機器の国内導入・販売で、独占販売契約を締結した。

日本におけるがん検診の受診率は欧米に比べて低く、女性のあるがん検診では20%未満にとどまっている。その原因は、費用負担があり、身体の苦痛を伴い、検査に手間がかかることである。この機器は呼気ガスを収集し、呼気中の有機化合物を分析することで、乳がんの早期発見を行う。注射が不要で、痛みを伴わず、マンモグラフィのような放射線被ばくもないため、受診率の向上が期待される。これまでにイスラエル、アメリカでパイロット臨床試験が行われているが、診断精度は90%以上と非常に高精度である。おおむね2018年の市販開始を計画している。当事業は既存事業とは異なり、高い営業利益率が期待できる。

◆今後の展開について

内部的な課題として、物流と仕入の合理化策がある。物流は配送実態や全体コストなどの分析を行っている。倉庫システムを軸にしたセンター方式や配送の外注など、物流の一大転換策によってコスト削減を実現し、あわせてセールスを物流から解放することで生産性の改善をはかる。全体の仕上げにはおおむね1年超を要するが、着手可能な改善は並行して進めていく。

仕入の合理化も、購買実態ならびに業務コストの分析を進めている。グループ全体での仕入は十分に機能していなかったため、メーカー出身の役員が中心になって、売買益および業務コストのバランス回復に努める。今期後半から始まる予定で、継続的な課題としている。

SPD事業は、メディカル・スタッフの業務負担軽減と病院経営効率化のサポートを主眼に置き、手術室看護師の業務効率化などの提案を進めていく。

ライフサイエンス事業のうち、診断薬部門では、基礎研究領域の知識や情報をもとに新たな臨床検査をコーディネートできるような提案活動を行う。基礎研究部門ではユーザーセミナーを定期的実施し、新技術や新商材と、研究内容とのマッチングサービスに注力する。

介護用品事業は「施設から在宅へ」という政府の方針もあるため、政策的な要請が非常に強い。今後 3 年以内に営業エリアを西広島支店、西宮支店、高松支店、福島支店へ展開し、既存エリアでのシェアアップと東北地域での営業基盤の拡充をはかる。現在のレンタル利用者数 1 万人を、2016 年 6 月末までに 1 万 2,000 人へ、さらにその 3 年後には 1 万 9,000 人を目指していく。

また、当社グループ成長の重要な鍵として、アライアンスは不可欠な要素である。アライアンスによってパイニングパワーを充実させるだけでなく、競合他社が持ち得ない武器をグループ内で共有できる。業界内で当社のポジションは 5 番目に当たるが、同業他社は 1,200 社余りあるため、アライアンスによる拡大の余地は大きいとみている。

2016 年 6 月期の連結業績は、売上高 998 億 33 百万円、営業利益 4 億 53 百万円、経常利益 4 億 48 百万円、当期純利益 2 億 19 百万円を見込んでいる。さらに、2018 年 6 月期は、連結売上高 1,260 億円、営業利益 15 億円を目指していく。

なお、2016 年 6 月期の配当金は、前年度と同様の 1 株当たり 30 円を予定している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

医療器材事業 4 社は売上の増減が前期と正反対だが、何か特段の理由があるのか。

不調であったカワニシなどは回復し、非常に好調であったサンセイは反動減となっている以外に特段の理由はない。

カワニシの売上高が好調であったのは、市場性ではなく、売り方の変更によるものか。

上半期の業績は病院の建て替えなど、需要に応じた取り組みによるもので、中国地方につくった備品の専門チームによって、すぐに大きく伸びたわけではない。このチームはサンセイが得意としていたため、より活動できるよう、情報共有を進めている。

呼気をガスクロで分析する乳がん検診機器は、費用があまりかからないのではないか。

エンドユーザー部分での最終的な価格設定は、まだ決まっていない。

これは診療報酬に入ると思うが、1 回当たり幾らで検診をするのか。

治験も行うため、最終的にはそこを狙っていきたい。治験のサイズや、幾らで提供できるかについては、控えさせていただく。

今までの新プロジェクトが売上へつながった覚えがない。これは本気で取り組むのか。

このプロジェクトは、これまで当社にはなかった取り組みである。秘密保持があり、詳細はディスクロースできないが、緻密に計画を立てている。あと半年ぐらいすると、もう少しお話しできるかもしれない。ご期待に沿えるように頑張りたい。

この検診機器は、他のがん種にも対象が広がる可能性はあるか。

可能性はあり、実際に報告もされている。呼気であるため、やはり肺がんが一番近い。

成長のドライビングフォースとして、これからも買収や統合を考えていくのか。

現時点で具体的な案件は出てきていないが、未進出エリアに対しての M&A は当然考えている。仲介業者からの持ち込み案件などの検討を行っている。

アライアンスの可能性を指摘されたが、どのようなポリシーで行うのか。

企業文化や社風も重視して選ぶべきだと考えている。また、当社が不得手の領域をカバーでき、シナジー効果が出るかなどを総合的に検討していく。

利益の調整額が全体の利益と同程度あるが、どのようなイメージを持てばいいのか。

利益の調整額は約1億円あるが、この大部分は按分していない本社経費で、第2四半期においては毎年、継続的に発生している。

1億円の調整額を単純に売上額で各社へ案分したものが、実質に近いという見方でいいか。

そのとおりである。

ロボット支援手術の話は、これらの機器で利益を上げていきたいということなのか。

これは「Medical Globe」で取り上げたトピックを紹介した。北米を中心に開発されているロボットで、まだ日本に入っていないため、このようなものが入ってくれば、当然、積極的に取り扱っていきたい。

もし御社がやるとしたら、これをやりたいという意味か。

私どもが直接輸入するのではなく、商社や医療機器の輸入商社が入り、それを国内で扱っていく。

配当政策について、適正な配当性向の基準と考えているものがあれば伺いたい。

具体的な目標指標などは決めていないが、当面は昨年増配した30円が維持できるように頑張っていきたい。今期の配当性向は非常に高くなっているが、利益を伸ばすことで多少は下がると想定している。

2018年6月期の経常利益、当期純利益のデータがあれば、教えていただきたい。

現在開示しているもの以外の数値については、答えられない。

冊子「知遊」は、なぜ配られているのか。

これは弊社が賛同し、NPO法人の日医文化総研が発行している。最後の「医療機器開発物語」では、医療機器開発に取り組む企業を発掘、分析してまとめている。外資優勢の医療機器市場ではあるが、日本にもすぐれた医療機器はたくさんある。それらの開発経緯をドキュメントとして残すことが、将来のビジネスにおいても有益ではないかと考え、創刊した。ほかのトピックスも取材を重ね、楽しく読めるような誌面構成にしている。

今後の投資は、どこから資金を回し、何に幾ら使うのか、方向感を伺いたい。

M&A は今後も継続的に考えていく。内部では、特に基幹系システムや商品管理システムを重点的に変えていきたい。具体的な金額に関して、現時点でお話できるものはない。

投資により配当の原資がなくなるのではないか。設備投資の金額と内訳を確認したい。

システム変更などに毎年 2 億円前後を投資している。資金は従来から銀行借入を中心に賅っているが、利益を継続的に生み出すための投資と考えている。

さまざまな投資をして、キャッシュフローが回っていくのか。

システムと物流面は別々ではなく、現在のシステムが物流面でかなりの部分を占めているため、そこで投資していく。当面は借入等も多少増えると思うが、財務とキャッシュのバランスを考慮して進めていきたい。

財務改善と配当安定性では、どちらを優先させるのか。B/S の考え方を確認したい。

現時点では配当を優先して考えている。

(平成 28 年 2 月 26 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.kawanishi-md.co.jp/ir/index.html>