

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

備品特需による売上高・利益の増加、医工連携の取り組み推進

◆東北地方の特需などで備品売上が増加

2017年6月期第2四半期の連結売上高は531億84百万円、営業利益は5億71百万円、経常利益は5億90百万円、四半期純利益は3億77百万円となった。地域別売上高は、本社のある中国地方がほぼ前年同期並みの146億円となっている。四国地方では、消耗品売上が堅調に推移し、備品売上也好調であった。近畿地方においても、新規顧客の開拓により、売上高が増加した。東北地方では、大型設備・備品の受注があり、前年同期比125%と大きく伸びている。

事業別売上高構成比については、医療器材事業と医療器材を扱うSPD事業で全体の9割超を占める。なお、ライフサイエンス事業については、今期から医療器材事業に含めることとした。医療器材事業の売上高は475億48百万円、セグメント利益は5億93百万円となった。売上高を会社別で見ると、中国・四国・兵庫で展開するカワニシが282億72百万円(前年同期比103%)、福島・東京で展開するサンセイ医機が125億91百万円(同125%)、大阪・奈良で整形外科分野を中心に展開する日光医科が46億32百万円(同113%)となっている。

医療器材事業では、消耗品売上高が393億円(前期比103%)となっており、シェアの高い中国地方および四国地方が堅実な成長を続けている。内訳として、手術関連は、糖尿病関連機器を中心に前年同期比4.2%増、整形関連は、脊椎固定手術に関連する器材を中心に5.8%増となった。循環器関連は、症例減少もあり、1%減となったが、カテーテルアブレーション関連製品は27%増と順調に拡大している。眼科関連は、まだ規模が小さいものの、8.3%増となった。備品売上高は、東北地区での復興予算他的大型設備特需などにより、82億円(同142%)となった。中国地方や関東地方は、前期の特需の影響で反落しており、四国地方では、病院の建替案件などの設備・備品が好調であった。

SPD事業は、売上高が前年同期比104%、営業利益が同93%となった。5施設の新規契約を獲得し、術式対応セットサービスの受託も10施設に拡大したが、前年同期に契約終了となった施設の利益を補うには至っていない。

介護用品事業は、主力の在宅ベッドレンタルの売上高が前年同期比112%と大きく伸長したため、全体では売上高が9億1百万円(同111%)、営業利益が41百万円(同112%)となった。福島・宮城エリアでの順調な顧客開拓に加え、介護施設向け物品販売の販路も着実に拡大している。

連結貸借対照表については、12月の大型備品の販売に伴い、売上債権が32億95百万円増、仕入債務が26億38百万円増となった。キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローが4億23百万円のマイナスとなっており、税引前利益が6億4百万円、仕入債務の増加が26億38百万円となった一方で、売上債権の増加が32億95百万円となった。なお、上半期は賞与の支払い(2回)、法人税の納付などがあるため、例年マイナスとなる。投資活動によるキャッシュフローは39百万円のマイナスとなった。財務活動によるキャッシュフローは13億37百万円のプラスとなっており、短期借入金の増加などによる。

◆呼吸による乳がんスクリーニング

医療器材の市場動向としては、病院が経営改善のため一括購買や総価値引などを取り入れ、ディーラーの利益率低下が加速している。既存市場は差別化が不十分であり、コモディティ化しているため、当社では、既存ビジネス(設備備品強化、物流合理化)とニュービジネス(輸入販売事業、医工連携)に区分して取り組みを進めている。

輸入販売事業については、呼吸による乳がんスクリーニングを展開するため、エクソラメディカルを設立し、Spectrosense社(イスラエル)と独占販売契約を締結した。乳がんは、日本で年間9万人が発症し、1万3千人が死亡している。40~60歳代が最も多いが、特に若い年代には、がん病変の検出が難しい高濃度乳腺が多いため、マンモグラフィーによる検出率が71%にとどまっている。マンモグラフィーは痛みが強く、被爆もあることから、乳がん検診の受診率が低い要因になっており、早期発見・早期治療の妨げになっている。

Spectrosense社の乳がん検出システムは、痛みなどの侵襲がなく、極めて簡便である。プロセスとしては、受診者がサンプラーに呼吸を吹き込み、ガスクロマトグラフィーによる測定データをSpectrosense社で解析し、結果を医療機関に通知する。開発状況として、2016年12月には、エクソラメディカルが医療機器製造販売業の許認可を取得した。実証実験は2017年4月から開始したいと考えており、現在、医療機関と協議を行っている。

医工連携については、商談会参加、医療機器開発、行政との連携事業受託に取り組んでいる。医療機器ものづくり商談会では87社と面談を行い、この過程で4件の医療機器が試作段階に入った。このうち「多様な医療器具を思い通りの位置に簡単に固定出来る器具の開発」は、中小企業庁の補助金を活用した事例であり、試作品が実際の手術に使用されている。

行政との連携については、中国経済産業局から医療機器市場調査、医療機関のニーズ発掘・開発案件創出事業を受託しており、「ディーラー・インキュベーション」としての医工連携への貢献に期待されている。また、経済産業省・関東経済産業局の国家プロジェクト「医療機器プラットフォーム構築および海外マーケット進出強化事業」に参画した。医療機器製造を行う中小企業の海外進出が進まず、約8,000億円の輸入超過となる中、日本の医師・医療機器メーカーと協力して海外の医師などに医療機器をPRする仕組みを構築し、中小医療機器メーカー連携による海外販路を開拓するもので、ASEANおよび欧米市場をターゲットとしていく。

このプロジェクトでは、大分大学の北野学長とともに、当社の社長がプロジェクト・マネージャーに就任した。また、Webページ「MEDICAL TAKUMI JAPAN」を構築し、国産医療機器とそれを使う日本の医師の手術動画を組み合わせて海外の医師に紹介している。こうした取り組みは、経済産業省や産業支援機関との関係構築、北野学長のようなキー・オピニオン・リーダーやメーカーとの関係構築につながり、さらには海外ニーズに応える医工連携・海外展開への布石となる。

◆介護用品事業の収益を多角化

物流合理化については、市場環境変化にかかわらず持続的に利益を確保するため、コスト削減、生産性向上を目指す。具体的には、効率重視の観点から業務設計を見直し、SPDとの共同配送や整形の物流業務の分業化を進める。今期より、岡山地域を中心に運用を開始しており、配送業務の効率化など効果が見えはじめている。倉庫管理システム「WMS」については、2018年5月の導入に向けて準備を進めている。オペレーション工程の標準化、費用の可視化により、コスト削減につなげていきたい。

SPD事業では、医療スタッフの業務負荷軽減と病院経営の効率化を推進する。SPDシステムから診療科別・術式別・患者別のレポートを出力し、経営の指針として有効活用するほか、手術室の看護師の業務を効率化する術式セットや術間清掃、院内薬剤の管理などを提案していきたい。

介護用品事業においては、病院の機能分化が進む中、「施設から在宅へ」という政府の要請が強くなっているた

め、営業拠点を開設し、エリアの拡充を図る。2018年の介護保険の見直し動向を踏まえ、既存の西日本エリアでのシェアアップを図りながら、東北エリアでの営業基盤を拡大していく。

政策的な要請には、逆風となる面もある。介護保険の見直しにより、適用条件が厳しくなり、一部の利用者はレンタル費用が自己負担に切り替わる可能性がある。正式に決まったわけではないが、ライフケアでは、この可能性を想定し、収益の多角化を図っている。具体的には、回復期病床や地域医療連携室へ積極的に営業展開を行うことで、医療機関および利用者のニーズに沿った活動を実施し、新規顧客を獲得していく。また、住宅改修、介護保険対象外商品の拡販にも力を入れる。さらに、介護施設での作業負担を軽減するロボットの導入支援などを行う。現在のレンタル利用者数は1万2,000人となっているが、以上の施策により、2018年6月期には1万9,000人まで増加させたいと考えている。

◆顧客に選ばれる企業体を目指す

当社が発行している医療情報誌「Medical Globe」では、海外の最先端の医療機器や医療現場の情報をいち早く日本に紹介している。一例として、今後の成長が期待されている手術支援ロボットについては、現状、内視鏡手術が主流だが、海外では様々なロボットが登場している。人工関節手術ロボットは、3D画像の作成とコンピューター制御による骨切りガイドシステムで手術の精度と安全性を高めている。心臓領域では、血管病変のサイズを測定し、冠動脈ステントの正確な留置を可能にすることで、使用するステントの数を減らすものや、不整脈治療のアブレーションで電氣的興奮の異常伝達の自動マッピングを行い、施術時間の短縮を可能とするロボットが開発されている。

アライアンスは、グループの成長に欠くことのできない要素である。バイイングパワーの充実だけでなく、電子カタログやソリューションサービス、先端情報に基づく独自のマーケティング活動など、競合が持ちえないノウハウをグループ内で共有することにより、顧客に選ばれる企業体を目指す。現在、当社は業界第4位の売上規模となっているが、同業他社は1,000社余りと言われており、業界内でのアライアンスによる拡大の余地は大きい。

通期の連結売上高は1,050億69百万円、営業利益は8億16百万円、経常利益は8億8百万円、当期純利益は4億92百万円を見込んでおり、配当金は前期と同額の30円を予定している。

(平成29年3月3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/event/event_01.html