

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

医療用ロボット、8K 内視鏡スコープ等で新たな市場形成に期待

◆2017年6月期決算概要

連結売上高は 1,057 億 78 百万円、営業利益は 10 億 44 百万円、経常利益は 11 億 12 百万円、当期純利益は 6 億 90 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期並みの 439 億円、四国が消耗品売上の堅調な推移により 226 億円、近畿が新規顧客の開拓により 140 億円、東北・北海道地方は大型設備・備品の受注により 226 億円となり前期比 112%と大きく伸びた。関東地方は 25 億円である。

事業別の売上高は、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。なお当期よりライフサイエンス事業は医療器材事業に含まれている。

医療器材事業は、売上高 942 億 83 百万円、営業利益 10 億 62 百万円となった。売上高構成は中国・四国・兵庫のカワニシが 586 億 68 百万円(前期比 105%)、福島・東京のサンセイ医機が 239 億 81 百万円(同 109%)、大阪・奈良で整形外科分野を中心に展開する日光医科が 88 億 74 百万円(同 111%)で順調に売上を伸ばしている。

医療器材事業において業績のベースである消耗品は売上高 796 億円(前期比 102.9%)となった。高いシェアを確保する中国地方が堅調だった一方、東北・北海道地方は北海道および福島での医師の異動による一時的な症例の減少により前期比 96%で 6 億 30 百万円減となった。手術関連は糖尿病関連機器を中心に 3.9%増、整形は人工関節置換・脊椎固定手術関連機材を中心に 4.4%増、循環器は若干の症例減少により 0.2%増にとどまったが、カテーテル・アブレーション関連製品の売上高が 21.4%増と順調に拡大している。眼科はまだ規模が小さいものの 8.8%増となった。

設備・備品は東北地方の復興予算による大型設備特需があったことにより売上高 145 億円(前期比 109.9%)となった。近畿地方と関東地方は前期の特需で反落している。中国・四国地方は病院の建替え案件等で堅調に推移し、前期並みの売上高を確保している。

SPD 事業は売上高 154 億 42 百万円(前期比 104%)、営業利益 1 億 3 百万円(同 118%)となった。術式対応セットサービスの受託拡大、5 施設での新規契約、フランチャイズ先のシステム更新が主な要因である。

介護用品事業は主力の介護用ベッドレンタルが前期比 111%と大きく伸長し、売上高が 19 億 18 百万円(前期比 115%)、営業利益が 1 億 28 百万円(同 203%)となった。福島や宮城エリアでの順調な顧客開拓に加え、介護施設向けの物品販売でも着実に販路を拡大した。

連結貸借対照表は、売上債権が 6 億 9 百万円の増加、短期借入金が 2 億 59 百万円の減少、長期借入金が 3 億 35 百万円の減少となっている。純資産が 54 億 25 百万円となり、初めて 50 億円を突破した。

連結キャッシュフローは、営業キャッシュフローについては税引前利益が 11 億 14 百万円となった一方で、売上債権の増加により 7 億 3 百万円、たな卸資産の増加により 1 億 84 百万円減少したことにより、合計 8 億 71 百万円の増加となった。投資活動によるキャッシュフローは 99 百万円の減少となった。財務活動によるキャッシュフローは短期借入金の返済、長期借入金の返済および配当金の支払いなどにより 7 億 41 百万円の減少となってい

る。

◆市場動向と中期展望

日本の医療費の動向は総額 40 兆円を突破し、75 歳以上・未満ともにほぼ同額増加している。このため医療費抑制策が続き、今後は医療費の費用対効果も検証される。さらに医療機器市場は国内では年平均 4.7%の増加を示している。国内生産が年平均 3.8%の伸びを示す一方で、輸入が年平均 6.7%、輸出が 6%と輸入超過であり、金額で 8,000 億円の輸入超過となっている。

医療機器業界関連の行政動向は、償還価格の改定が 2018 年 4 月と 2020 年 4 月に予定されている。さらに 2019 年 10 月には消費税 10%への引き上げ、介護保険においては利用者負担の見直しやレンタル価格の上限設定が予定されている。病床再編は 2025 年に向けて急性期病床が減少の見込みである。

既存市場を見ると、病院の経営改善のため一括購買や総価値引き等の手法によりディーラーは値引きを迫られ、利益率の低下が加速している。つまり差別化が不十分で、既存の市場はコモディティ化しつつある。

このような状況下で、2018 年 6 月期から 2020 年 6 月期までの中期経営計画の重点テーマを「新たな収益源の獲得」、「合理化・効率化」、「働き方改革」としている。新たな収益源の獲得として、新規市場の開拓、医工連携、輸入販売に注力し、さらに QC 活動によるサービス有償化、IT 化推進を行う。合理化・効率化では、仕入改善、販売価格統制、人員配置の最適化、QC 活動による不採算サービス、顧客が必要としない無償サービスの見直しを行う。働き方改革では、時間外労働の削減を行い、マネジメント教育、健康経営を実施していく。

今後の展望として、従来の医療機器流通ビジネスにとどまらず、新資源による新たな市場開発、組織的能力の開発投資を行い、労働生産性を改善することで高収益体質への転換をはかる。それによって 2020 年には営業利益 20 億円を目指す。またアライアンスについても引き続き推進していく。

◆輸入販売等の新規事業の動向

輸入機器販売事業においては、当社グループのエクソーラメディカルにおいてイスラエルの会社が開発した呼吸による乳がん検出システムの国内導入に取り組んでいる。痛みなどの侵襲がない極めて簡便な検査である。今年 5 月に国内の医療機関で実証試験を開始した。臨床試験の後、2020 年頃の市販を計画している。2014 年の厚生労働省の調査によると 40 歳から 69 歳の女性は 2,800 万人で、本検査システムの市場規模は 1,400 億円とみている。利便性の実証と社会的要請により、検査対象者が 30 歳台女性まで拡大する可能性や、導入後 3~7 年で呼吸検出システムの受診者が 100 万人超となる可能性があり、市場性はかなり大きいと予測している。また、高い営業利益率が見込まれ、将来的に当グループの柱の一つになることを期待している。

医工連携については、そのプロセスは医療現場からの医療機器開発ニーズの収集、マッチング、市場調査、試作品の開発、医療現場での試用、臨床試験、PMDA での承認・認証、上市、宣伝・販売といった長い道のりとなる。したがって、ものづくり企業が参入する場合にシームレスなサポート体制、公的補助金活用の推進や最終的な出口戦略、ビジネス化が必要となってくる。その中ですべての診療領域の医療現場に最も近いところに位置する当社のような医療機器販売業が医工連携に貢献可能であると考え、この活動を進めている。

医工連携の一例として、医療機器市場調査を行っている。中国経済産業局から昨年度に再生医療関連機器の調査、腹腔鏡器具関連の調査を受託した。今年度も別件を受託しているが、中小企業や地域産業支援機関からの受託を更に増やしていきたい。

医療機器開発ニーズ選定のポイントは、効果、新規性、汎用性、ビジネス性である。当社では、以前から医療現場からのニーズを収集し、ものづくり活動を行っていたが、一時休止していた。以前の開発例として、整形外科領域での器具がある。

当社が考える医工連携モデルは、医療現場、メーカー、ものづくり企業の上に立ち、市場調査、開発ニーズ収集や試作品改編の提案などコンサルティング活動を行うことで、重要な役割として販路機能がある。

今後3年間の医工連携活動の展望は、リサーチ&コンサルティング事業の拡大である。新しい医療機器の開発、市場調査、販路開拓にも協力していきたい。一例として、中国経済産業局の事業で販路開拓支援相談会を開催した。9社が集まり、そのうちの1社が鳥取県米子市の(株)MICOTOテクノロジーである。気管挿管や消化器内視鏡等を医師が練習するための医療教育用シミュレーターロボット「mikoto」を開発している。mikoto は人を再現した外観・内部造形で、手技の練習のほか、手技の点数化も可能である。各メディアでも取り上げられ、非常に注目されている。エクソラメディカルが国内総代理店として、今月に契約締結した。川上の事業となり、高利益率が期待できる。

新規事業として、日本のカイロス社が開発した世界初の8K内視鏡の腹腔鏡手術用スコープについて、中国・四国9県、東北6県の独占販売代理店として契約した。特徴は手元操作で内視鏡を動かさずに広域拡大表示切り替えが可能で、広い手術空間を確保できるため、手術器具の干渉を防止し、臓器損傷のリスクを軽減する。視力4.3に相当する超高解像度で高い安全性があり、肉眼では見えない血管や腫瘍組織と正常組織の境目も見られ、健全な組織の温存も可能である。

6月には医工連携を推進する「一般社団法人日本医工ものづくりコモンズ」の理事会で私が評議員に選出された。医療機器販売業参加型医工連携も展開していきたい。

また、経済産業省の国家プロジェクトに参画している。日本の医療機器市場は8,000億円の輸入超過で、国産の医療機器を海外に展開していくスキームが必要である。その中で経済産業省が国産医療機器を日本人医師が使っている動画と一緒に海外へ紹介するプラットフォームを作っており、「MEDICAL TAKUMI JAPAN」というWebページで公開している。大分大学の北野正則学長と私がプロジェクトマネージャーを務めている。

SPD事業の今後の展開は、中期テーマとして2020年までに新規案件10件超獲得し、直接受託70施設を目指していく。拠点開設により年間7百万円のコスト削減を目指す。医療スタッフ業務負担軽減と病院経営の効率化サポートのために手術室の効率化支援や医材、薬剤管理なども引き続き提案していく。

介護用品事業は、2017年8月の介護保険見直しにより利用者負担が増加している。また2018年はレンタル価格の上限が設定されるが、当社には影響がない見通しである。今後も介護保険の見直しが継続することを踏まえ、収益の多角化をはかっている。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、医療機関ならびに利用者ニーズに沿った活動を実施し、新規顧客を増やしていく。また、住宅改修への積極的な展開、介護保険対象外の商品の拡販を進めている。さらに介護施設で介護士が作業負担を軽減できる介護用ロボットの導入支援などを行っている。介護分野は病院の機能分化が進む中で、施設から在宅へという政府の政策的な要請が非常に強いビジネスである。中期テーマは居宅介護支援認可で加算収入をしていく。具体的にはケアマネジャー養成の促進である。さらに、自宅施工住宅改修、特販事業の強化、撤退事業者の利用者を引き受け、在宅市場の開拓を行っていきたい。介護士等の訪問ビジネスも考えている。

当社発刊の医療情報誌「Medical Globe」において、Google ライフサイエンス事業部のスピンオフ企業 Verily Life Sciences 社と眼科メーカーのアルコン社との技術提供による血糖値をモニタリングする smart contact lens を紹介した。現在は有用試験の段階に進んでいる。糖尿病関連デバイスは新たな製品が続々と登場し、次世代の製品開発も大いに期待できる。

2018年6月期の連結予算は、売上高1,063億77百万円、営業利益11億円、経常利益11億9百万円、当期純利益7億14百万円を見込んでいる。配当金については安定的な配当を継続し、成長投資に備えた内部留保に努める。今期は1株当たり30円を予定している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

中計の重点テーマに「新たな収益源の獲得」を挙げたが、最も収益に貢献する施策は何か。

輸入販売(エクソーラメディカル)が大きな収益源になると期待し、中計の数字にもある程度見込んでいる。

無償サービスの見直しを具体的に教えてほしい。

たとえば手術前に使う医療機器を取り揃えて手術室へ運び、手術後に回収するサービスがある。複雑な仕訳や取り扱いの説明に時間がかかることから、こうしたサービスの有償化を考えている。

中国・四国地方での地域医療連携推進法人による共同購買は活発化する動きがあるのか。

岡山大学病院を中心とした6病院でそういった構想があったが、進展は緩やかになっているようだ。医療費が高騰する中、厚生労働省でも地域医療連携推進法人に対して後押しする状況があり、全国的にこうした動きは広がっていきとみている。共同購買になる場合にも、利益の確保できるコスト構造になるようにプロセスをつくり上げていく必要がある。

SUD が普及した場合、御社に与える影響は大きいのか。

SUD は医療機器の再製造によるリユースだが、北米などの海外では、カテーテルやアブレーション等の領域で進んでいる。日本では来年4月頃からスタートする見通しである。海外では医療機器費用が5%程度削減したという話も耳にする。アブレーションの領域であれば、売上に関しては若干のマイナス要素になると考えている。

アブレーションの売上好調の要因を伺いたい。

アブレーションは20%強の成長だが、症例数の増加、新しい技術による単価の上昇でマーケットが成長していることが背景にある。

アブレーション以外の循環器系商品について売上のトレンドを伺いたい。

冠動脈の虚血疾患の治療等に用いられる材料は、症例数がほぼ横ばいで単価が下がる傾向にあることから、業績も横ばいが続くとみている。その他では、ストラクチャーハートと呼ばれるステントグラフトが開発され、カテーテルでの弁置換等もできる製品であり、今後の成長市場とみて、当社も注力している。

(平成29年8月25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